

富爸爸系列全集

(套装32册)

投资理财畅销读物!



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

富爸爸系列全集

(套装32册)

投资理财畅销读物!



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

总目录

富爸爸穷爸爸（20周年修订版）

富爸爸财务自由之路

富爸爸提高你的财商

富爸爸致富需要做的6件事

富爸爸穷爸爸实践篇

富爸爸为什么富人越来越富

富爸爸巴比伦最富有的人

富爸爸给你的钱找一份工作

富爸爸投资指南

富爸爸股票投资从入门到精通

富爸爸杠杆致富

富爸爸房地产投资指南

富爸爸成功创业的10堂必修课

富爸爸社会企业家

富爸爸那些比钱更重要的事

富爸爸如何创办自己的公司

富爸爸如何经营自己的公司

富爸爸胜利之师

富爸爸商学院

富爸爸销售狗

富爸爸点石成金

富爸爸21世纪的生意

富爸爸财富大趋势

富爸爸富人的阴谋

富爸爸不公平的优势

富爸爸为什么我们希望成为有钱人

富爸爸女人一定要有钱

富爸爸第二次致富机会

富爸爸我和埃米的富足之路

富爸爸发现你孩子的财富基因

富爸爸别让你的孩子长大为钱所困

富爸爸为什么A等生为C等生工作



富爸爸 穷爸爸

〔美〕罗伯特·清崎 著

萧明 译

本版根据当今世界经济形势作了大幅更新！



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

Table of Contents

致中国读者的一封信

献词

感谢

后见之明 20年后的今天

序言

第一章

第一课 富人不为钱工作

讨论学习环节

第二章

第二课 为什么要教授财务知识

讨论学习环节

第三章

第三课 关注自己的事业

讨论学习环节

第四章

第四课 税收的历史和公司的力量

讨论学习环节

第五章

第五课 富人的投资

讨论学习环节

第六章

第六课 学会不为钱工作

讨论学习环节

第七章

克服困难

讨论学习环节

第八章

开始行动

讨论学习环节

第九章

还想要更多吗? 这里有一些要做的事情

讨论学习环节

结束语

讨论学习环节

返回总目录

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版 20 周年，其在中国上市也已经整整 17 年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20 年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997 年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

罗伯特·清崎

2017年 6月

《富爸爸穷爸爸》是任何一个想掌握自己财务未来 的人的起点。

——《今日美国》

献词

致这世上所有的父母——每个孩子的第一位也是最重要的老师。

致那些教育、影响别人和以身作则的读者。

感谢

当有太多的人需要感谢的时候，人们通常如何来表达“谢谢你”？显然，这本书就是我对两位父亲表达的感谢，他们是我强大的榜样。也要感谢我的母亲，她教会我爱与善良。

还有对完成此书帮助最大的一个人，那就是我的妻子金——我婚姻、事业和生活的伴侣。她使我的生活变得完整。

后见之明 20年后的今天

1967年6月1日，甲壳虫乐队发行专辑《佩伯军士的寂寞芳心俱乐部》。它一经推出，便获得巨大的商业成功，稳居英国唱片排行榜首整整27周，在美国同样居于第一位整整15周。

《时代》杂志宣称此唱片为“音乐进步的历史性起点”。它赢得了1968年的四项格莱美奖项以及年度最佳专辑——这是第一张获此殊荣的摇滚专辑。

《富爸爸穷爸爸》在20年前就已发行，那是1997年4月8日，我50岁生日的时候。跟甲壳虫的故事不一样，这本书没有很快获得商业上的成功。恰恰相反，这本书发行后随之而来的是如风暴般的批评。

《富爸爸穷爸爸》最初是由我自行出版，因为每一个出版商都拒绝了我的出版请求。有些退稿通知还附带评论如“你自己都不知道你在说些什么”。我知道大部分的出版商都喜欢我受过高等教育的穷爸爸胜过富爸爸。他们不同意富爸爸的金钱观……穷爸爸也是如此。

20年后的今天

1997年，《富爸爸穷爸爸》是一个警示，是一本学习未来的书。

20年后，全球数以百万计的人们越来越意识到富爸爸的警示以及他关于未来的课程，这是20年的后见之明，很多人都说他的课程是有预示性的……预言实现了。其中一些课程是：

富爸爸第一课：“富人不会为钱而工作”

20年前，一些出版商拒绝出版我的书是因为他们并不认同富爸爸的第一课。

今天，人们越来越意识到富人和其他人之间的差距。在 1993年到2010年期间，美国超过50%的国家收入都被1%的富人占有。在那之后，情况变得更糟。加利福尼亚大学的经济学家们发现，在2009年到2012年期间，95%的国家收入都进入了1% 的富人的口袋。

课程总结：大部分增长的收入都流向企业家及投资者，而并非劳动者——那些为钱而工作的人们。

富爸爸课程：“储蓄是失败者所为”

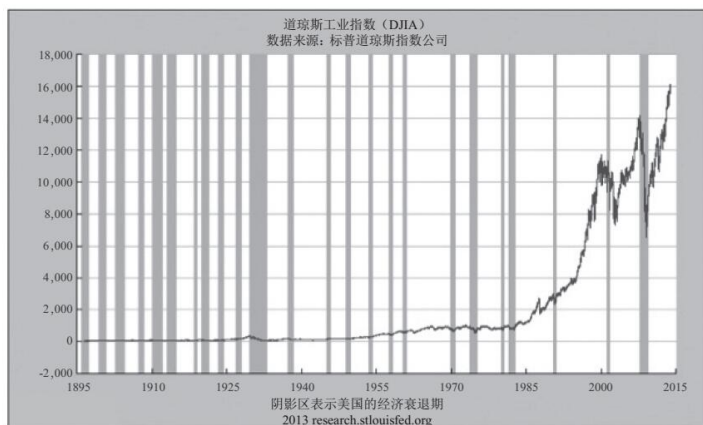
20年前，绝大多数出版商强烈地反对富爸爸这个理念。对于穷人和中产阶级来说，“存钱”是他们的信仰，可将他们从贫穷中拯救出

来，保护他们在这个残酷的世界中不受伤害。对于很多人来说，把储户称作“失败者”就像是在亵渎上帝之名一样。

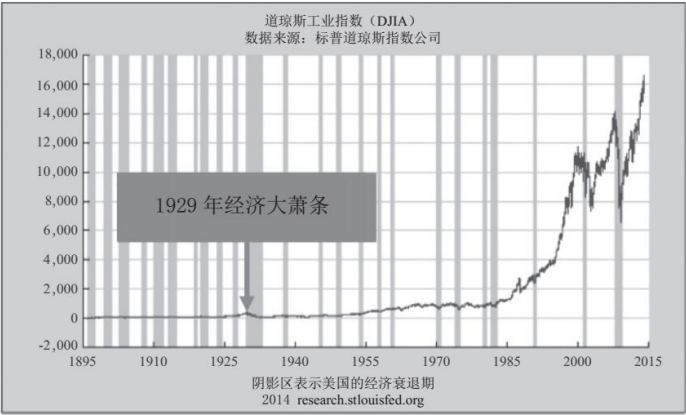
课程总结：一张图胜过千言万语。请看这张为期120年的道琼斯工业指数图表，你会发现为什么储户会变成失败者以及他们是如何变成失败者的。

此图证明在这个新世纪的最初10年有三次巨大的股市崩盘，并详细地展示了这三次股市崩盘。

1895-2015 年间的道琼斯工业指数

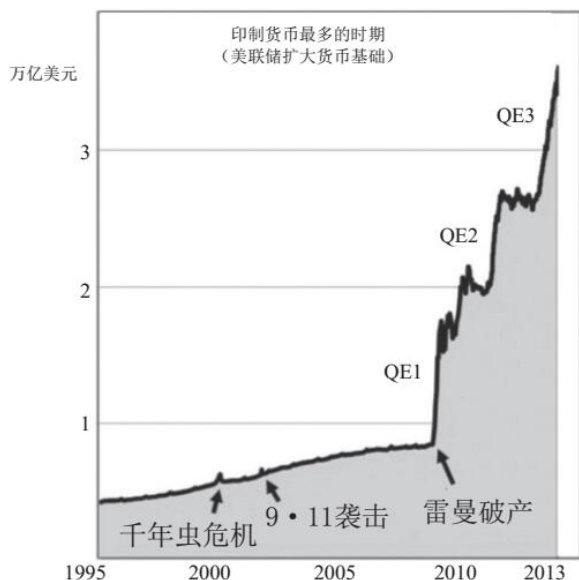


你会发现本世纪前三次的崩盘到底有多“大”。



印钞票

下图表明，在每次崩盘之后，美国政府和联邦储备银行就开始“印钞票”。



拯救富人

在2000年到2016年期间，打着拯救经济的名义，世界各地的银行开始降低利率和印制钞票。然而我们的领导们却要我们相信他们是在拯救世界，实际上，富人们只是在拯救自己，并没有将穷人和中产阶级拉上被拯救的列车。

今天，许多国家的利率都低于零，这也是说储蓄是失败者所为的原因。如今最大的输家是穷人和中产阶级，他们为钱工作，然后把钱存起来。

富爸爸课程：“你的房子并非资产”

20年前，在1997年，每个拒绝我的出版商都反对富爸爸这个理念“你的房子并非资产”。

10年之后，在2007年，当次贷者开始拖欠贷款的时候，全球房地产泡沫开始破裂，数百万的房产持有人以惨痛的代价发现了这个事实——他们的房子并非资产。

真正的问题

大部分人并不知道房地产市场的崩溃并不是真正的崩溃。穷人并没有引起房地产市场的崩溃，那是富人们导致的。富人们设计了一系列衍生性金融产品——这些产品曾被沃伦·巴菲特称为“大规模杀伤性武器”。当这个大规模杀伤性武器爆炸的时候，房地产市场崩溃了……然后穷人们、次贷者们便受到谴责。

据估算，2007年大概有700万亿美元的金融衍生产品。

而今天，据估算仍有1200万亿美元的金融衍生产品。换句话说，实质性的问题正在变得更大，而不是更小。

富爸爸课程：“为什么富人缴的税更少”

20年前，一些出版商批评《富爸爸穷爸爸》揭露了富人们少缴税的秘密。其中有一个人甚至说这些内容是违法的。

10年以后，在2007年，巴拉克·奥巴马总统再次参加竞选，对决前州长米特·罗姆尼。当奥巴马总统将个人收入的近30%用来缴税而米特·罗姆尼只缴低于13%的税的消息曝光后，米特·罗姆尼的支持率每况愈下，最终竞选失败。2016年，税收再一次成为美国总统竞选的焦点。

穷人和中产阶级并没有去寻找像米特·罗姆尼和唐纳德·特朗普总统这样的人少缴税而不违法的原因，他们只是单纯地开始愤怒起来。

当特朗普总统承诺减少穷人和中产阶级的税收时，实际上富人总是可以缴更少的税。富人缴更少的税的原因可以追溯到富爸爸的第一课：“富人不会为了钱而工作。”只要一个人为了钱而工作，他就要缴税。

即使当总统候选人希拉里·克林顿承诺提高富人们的税收时，她也只是承诺提高那些高收入者的税——例如医生、演员以及律师——他们并不是真正意义上的富人。

20年前

虽然《富爸爸穷爸爸》没有像甲壳虫乐队的唱片一样很快获得成功，它却在2000年登上了《纽约时报》的畅销书排行榜，并且保持在畅销行列将近7年。同样是在2000年，奥普拉·温弗莉打来电话。我上了奥普拉的节目。整整一个小时，正如大家所说的，“接下来发生的事就众所周知了”。

《富爸爸穷爸爸》成为历史上最畅销的个人理财书籍，“富爸爸”系列图书已在全球范围内发行近4000万册。

真的有富爸爸吗？

无数人问过：“真的有富爸爸吗？”为了解开这个谜题，你可以收听一个由富爸爸的儿子迈克担任嘉宾的广播节目。登录 Richdadradio.com 你可以收听到这个节目。

富爸爸研究院

《富爸爸穷爸爸》写得通俗易懂，所以几乎所有人都能理解书中富爸爸的课程。

对于那些想要进一步学习的人，同时也作为对富爸爸20周年的庆祝，我写了另外一本书——《为什么富人越来越富》。

《为什么富人越来越富》更加深入细致地阐述了富爸爸曾经教给他儿子和我的关于金钱和投资的智慧。

《为什么富人越来越富》是《富爸爸穷爸爸》留给准备进一步学习的人的，也是研究院留给富爸爸的学生的。

是警示，也是邀请

我尽力让《为什么富人越来越富》这本书保持通俗易懂的风格，但这并不容易。解读富人们所做的需要真正意义上的财商教育，可惜的是，我们的学校至今未能提供这种教育。

我建议先阅读《富爸爸穷爸爸》，然后如果你想进一步学习，那么这本《为什么富人越来越富》则是为你准备的。

感谢，伟大的20年

致所有的读者，过去的、现在的、将来的……

所有富爸爸公司的人都在说：

“感谢，伟大的20年!”

提升人类的金钱幸福指数是我们的使命，

一旦开始，便是一生。

序言

两个爸爸都给我建议，这就为我提供了一个在截然不同的观念间进行选择的机会，即选择富人的观念或穷人的观念。

我有两个爸爸，一个富，一个穷。一个受过良好的教育，聪明绝顶，拥有博士头衔，曾经没用两年就修完了 4 年的本科学业，随后又在斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学深造，并都拿到了全额奖学金；但另一个却连八年级^①都没能念完。

两个爸爸的事业都相当成功，而且一辈子都非常勤奋。他们都有着丰厚的收入。然而其中一个人终其一生都在个人财务问题的泥沼中挣扎，另一个人则成了夏威夷最富有的人之一。一个爸爸去世后为家人、慈善机构和教堂留下了数千万美元的遗产，而另一个爸爸只留下一些待付的账单。

两个爸爸都是那种意志坚强、富有魅力、具有影响力的人。他们都曾给我建议，但建议的内容并不相同；他们也都深信教育的力量，但推荐给我的课程却从不一样。

如果我只有一个爸爸，那么对于他的建议我可以选择接受或者拒绝；但两个爸爸都给我建议，这就为我提供了一个在截然不同的观念间进行选择的机会，即选择富人的观念或穷人的观念。

对于富爸爸和穷爸爸的观念，我并不简单地接受或拒绝，我发现

自己有更多的思考，在它们之间进行了比较，再为自己做出选择。但问题是，在给我建议的时候，富爸爸还不算富有，穷爸爸也并不贫穷，他们的事业都刚刚起步，都在为钱和家庭而奋斗。然而，他们对钱的理解却迥然不同。

例如，一个爸爸会说：“贪财乃万恶之源。”而另一个爸爸却说：“贫穷才是万恶之本。”

当时我还只是一个小男孩，拥有两个对我同样有影响力的爸爸可不是一件好应付的事。我想成为一个听话的好孩子，但两个爸爸的话却完全不同。他们的观点正好相反，尤其在涉及金钱的问题上更是如此，这让我既好奇又迷惑。我开始花很多时间思考他们每个人讲的话。

我花了很多时间思考，问自己诸如“他为什么那样说”之类的问题，然后又对另一个爸爸的话提出同样的疑问。如果只是说“噢，他是对的，我同意”，或是说“他不知道自己在说什么”应该是很容易的事。相反，拥有两位我深爱的父亲，这促使我去思考，最终为自己选择其中一种思维方式。这一过程是我自己去选择而不是简单地接受或否定的过程，在后来的漫长岁月中被证明对我非常有益。

富人之所以越来越富，穷人之所以越来越穷，中产阶级之所以总是在债务的泥潭中挣扎，其中一个主要原因就是，他们对金钱的认识不是来自学校，而是来自家庭。大多数人都是从父母那儿了解钱是怎么回事的。关于金钱，贫穷的父母能够教给孩子们什么呢？他们只会说：“在学校里要好好学习喔。”结果，他们的孩子可能会以优异的成绩毕业，但同时也秉承了穷人的理财方式和思维习惯。这是孩子们在很小的时候就从父母那里学到的。



20年后的今天

债务钟

快速翻过 20 年的历史，美国的国债是很惊人的。在发布时，它接近 20 万亿美元，注意是万亿。

遗憾的是，学校并没有开设有关“金钱”的课程。学校教育只专注于学术知识的传授和专业技能的培养，却忽视了理财技能的培训。所以众多精明的银行家、医生和会计师在学校时成绩优异，可还是要一辈子在财务问题上挣扎。美国岌岌可危的债务问题在很大程度上也应归因于那些政治家和政府官员们做出的财务决策，他们虽然受过高等教育，但很少甚至几乎没有接受过理财方面的培训。

今天我常常在想，当数百万人需要经济和医疗援助时该怎么办？当然，他们可以得到家人的支持和政府的救助。可是，当医疗保险和社会保险都用完时又该怎么办？如果我们继续把教孩子理财的重任交给那些濒于贫困边缘或已陷入贫困境地的父母，我们的国家又该怎么发展下去？

由于我有两位极具影响力的爸爸，所以我从他们两人身上都学到了很多。我不得不思考每个爸爸的建议，在我把这些建议付诸实际的同时，我认识到有一点很重要，那就是一个人的观念对他的一生影响巨大。例如，我的一个爸爸总是习惯说“我可付不起”，而另一个爸爸则禁止我们说这样的话，他坚持让我这样说：“我怎样才能付得起？”这两句话，一句是陈述句，另一句是疑问句。一句让你放弃，而另一句则促使你去想办法。我那个在不久之后就富起来的爸爸解释，当你下意识地说出“我付不起”的时候，你的大脑就会停止思考；而如果你自问“我怎样才能付得起”，则会让你的大脑动起来。当然，他的意思并不是让你把每件想要的东西都买到手，这里只是强调要不停地锻炼你的大脑——它是世界上最强大的“计算机”。富爸爸说：“我的大脑越用越活，大脑越活，我挣的钱就越多。”他认为，下意识地

说“我可付不起”意味着精神上的懒惰。

虽然两个爸爸工作都很努力，但我注意到，在遇到钱的问题时，一个爸爸习惯于逃避，另一个爸爸则总是想办法解决问题。长此以往，其结果就是，一个爸爸的理财能力越来越弱，而另一个爸爸的理财能力则越来越强。这种结果类似于一个经常去健身房锻炼的人与一个总坐在沙发上看电视的人在体质上的不同变化。适当的体育锻炼可以增加获得健康的机会，同样，适当的脑力训练可以增加获得财富的机会。

两个爸爸的观念完全不同，这又决定了他们有不同的思考方式。一个爸爸认为，富人应该多缴税去照顾那些相对不幸的人；另一个爸爸则说：“税是惩罚奖懒。”

一个爸爸劝我：“努力学习吧，那样你就能去好公司工作。”而另一个爸爸则说：“努力学习吧，那样你就能发现一家好公司并收购它。”

一个爸爸说：“我不富有，因为我有孩子。”而另一个爸爸则说：“我必须富有，因为我有孩子。”

一个爸爸提倡在餐桌上讨论钱和生意，而另一个爸爸则禁止在吃饭时谈论这些话题。



20年后的今天

你的房子不是资产

2008年的房地产市场危机释放了一个很明显的信号——你的个人住所不是一种资产。它不仅没有把钱放进你的口袋，也不被指望会升值。2017年的许多房屋都不如2007年值钱。

一个爸爸说：“当涉及钱的时候要小心，别去冒险。”而另一个爸

爸则说：“要学会管理风险。”

一个爸爸认为“房子 是最大的 投资 和资 产”，而另一个爸爸则相信“房子是负债，如果你的房子是你最大的投资，你就有麻烦了”。

两个爸爸都会准时付账，但不同的是：一个预先支付账单，而另一个到限期才支付账单。

一个爸爸相信政府和公司会关心和满足人们的需求。他总是很关心加薪、退休政策、医疗补贴、病假、假期以及津贴这类事情。他有两个参军的叔叔，在服役 20 年后获得了退休金和终身保障，这让他深受影响。他很喜欢军队向退役人员发放医疗补贴和开办福利社的做法，也很喜欢大学里的终身聘任制。对他而言，职业保障和职位补贴有时甚至比职业本身更重要。他经常说：“我辛辛苦苦为政府工作，我有权享受这些待遇。”

另一个爸爸则信奉完全的经济自立，他反对这种“理所应当”的心理，认为正是这种心理造成了人们的软弱、贫穷。他特别重视理财的能力。

一个爸爸努力存钱，另一个爸爸则不断投资。一个爸爸教我怎样去写一份让人印象深刻的简历，以便找到一份好工作；另一个爸爸则教我写下雄心勃勃的事业规划和财务计划，进而创造创业的机会。

作为两个意志坚定的爸爸的“杰作”，我有幸了解到不同的观念怎样带来不同的人生。我发现人们的思想确实可以决定他们的生活。

例如，我的穷爸爸总是说：“我永远也不会成为富人。”于是这句话就成了事实。而我的富爸爸恰恰相反，他总是把自己说成是一个富人。他会这样说：“我是一个富人，富人不会这么做。”

甚至当一次严重的经济挫折使他一文不名后，他仍然把自己当作富人。他会这样安慰自己：“贫穷和破产的区别是：破产是暂时的，

而贫穷是永久的。”

我的穷爸爸也会说“我对钱不感兴趣”或“钱对我来说并不重要”，而我的富爸爸则说“金钱就是力量”。

尽管思想的力量无法测量或评估，但当我还是一个孩子时，我就已经知道，明白自己内心的想法，也知道如何表达自己是多么重要。我注意到穷爸爸之所以穷，不在于他挣钱的多少（尽管这也很重要），而在于他的想法和行为。因为拥有两个爸爸，我敏锐地觉察到要小心地选择和利用其中一种观念。我到底应该听谁的：是富爸爸还是穷爸爸？

贫穷和破产的区别是：

破产是暂时的，而贫穷是永久的。

尽管两个爸爸都高度重视教育和学习，但两人对于什么才是最应该学习的看法却不同。一个爸爸希望我努力学习，获得学位，找个工资高的好工作。他希望我能成为一名专业人士，例如律师、会计师，或者去商学院读 MBA。另一个爸爸则鼓励我学习成为富人，了解钱的运动规律并让钱为我工作。“我不为钱工作”，这句话他说了一遍又一遍，“我要让钱为我工作”。

在我 9 岁那年，我最终决定听从富爸爸的话并向他学习有关钱的知识。同时，我决定不听穷爸爸的，即使他拥有那么多大学学位。

罗伯特·弗罗斯特的教诲

罗伯特·弗罗斯特是我最喜欢的诗人，他的许多诗我都很喜欢，不过最爱的还是下面这首《未选之路》。从诗中受到的启发我几乎每天都要用到：

未选之路②

林中两路分，可惜难兼行。游子久伫立，极目望一径。

蜿蜒复曲折，隐于丛林中。我选另一途，合理亦公正。

草密人迹罕，正待人通行。足迹踏过处，两路皆相同。

两路林中伸，落叶无人踪。我选一路走，深知路无穷。

我疑从今后，能否转回程。数十年之后，谈起常叹息。

林中两路分，一路人迹稀。我独选此路，境遇乃相异。

选择不同，命运也会不同。这些年来，我时常回味这首诗。选择不接受受高等教育的爸爸关于钱的态度和建议，这是一个痛苦的决定，但这个决定塑造了我的人生。

一旦决定了要听从谁的建议，我的关于金钱的教育就开始了。富爸爸教了我 30 多年，直到我 39 岁为止。他一直努力向我那愚笨的头脑灌输东西，当他意识到我已经懂得并完全理解了，就不再给我上课了。

钱是一种力量，但更有力量的是财商教育。钱来了又会去，但如果你了解钱是如何运动的，你就获得了驾驭它的力量，就能开始积累财富了。大多数人光想不干，原因是他们在接受学校教育时并没有掌

握钱的运动规律，所以他们终生都在为钱工作。

我开始学习金钱这门课程时只有 9 岁，因此富爸爸教我的东西都非常简单。他把所有想教给我的东西说完、示范完，概括起来也只有 6 门主要的课程，在过去的 30 多年中，我们一直在重复和加强这些课程。本书就教授了这 6 门课程，我尽可能使它像当年富爸爸教我时那样简单。这些课程并不仅仅意味着提供答案，它们也是路标。无论这个充满不确定性和飞速变化的世界会发生什么事情，这些路标都能帮助你和你的孩子、你的家人积累财富。

第一课富人不为钱工作

第二课为什么要教授财务知识

第三课关注自己的事业

第四课税收的历史和公司的力量

第五课富人的投资

第六课学会不为钱工作

第一章

第一课 富人不为钱工作

穷人和中产阶级为钱而工作。富人让钱为他工作。

“爸爸，你能告诉我怎样才能变得富有吗？”

爸爸放下手中的晚报，问道：“你为什么想变富有呢，儿子？”

“因为基米的妈妈会开一辆新凯迪拉克带基米去海滨别墅度周末。基米说要带 3 个朋友去，但他没有邀请我和迈克，他说这是因为我们是穷孩子。”

“他们真的这么说？”爸爸不相信地问。

“是啊，他们就是这么说的！”我用一种受伤的语调答道。

爸爸默默地摇了摇头，把眼镜往鼻梁上推了推，然后又继续看报纸了。我站在那儿等着答案。

那是 1956 年，当时我才 9 岁。由于命运的捉弄，我进了一所公立学校，里面多数学生是富人的孩子。我们这个镇是由夏威夷最初的甘蔗种植园发展起来的。种植园主和镇上其他有钱人，比如医生、公

司老板、银行家，都把孩子送进了这所学校。六年级之后这些孩子通常会被送进私立学校。因为我家住在街的这一边，所以我进了这所学校。如果我家住在街的另一边，我就会去另外一所学校，和那些与我出身差不多的孩子在一起上学。上完六年级之后，我们这些穷孩子会去上公立中学。镇上没有为我们设立的私立中学。

爸爸终于放下了报纸，我敢说 he 刚才一定是在思考我的话。

“哦，儿子，”他慢慢地开口了，“如果想富有，你就必须学会挣钱。”

“那么怎么挣钱呢？”我问。

“用你的头脑，儿子。”他说着，并微笑了一下，其实我知道这种微笑意味着“我要告诉你的就这些”，或者“我不知道答案，别为难我了”。

建立合伙关系

第二天一早，我就把爸爸的话告诉了我最好的朋友迈克。我和迈克可以说是学校里仅有的两个穷孩子。他进这所学校和我一样是由于命运的捉弄。要是有人在学校里划分一条明确的界限，那么我和迈克在和那些有钱的孩子相处时就不会那么局促不安了。其实我们并非真的很穷，但我们感觉很穷，因为其他男孩都有新棒球手套、新自行车，他们的东西都是新的。

爸爸妈妈为我们提供了生活所需的基本用品，像吃的、住的、穿的，但也仅此而已。我爸爸常说：“想要什么东西，自己挣钱买去。”我们想自己挣钱买东西，但确实没有什么工作可以提供给我

们这样的 9 岁孩子。

“我们怎样才能挣到钱呢？”迈克问。“我不知道，”我说，“你想跟我合伙吗？”迈克同意了，于是，在一个星期六的早晨，他成了我生平第一个创业伙伴。整个早上我们都在想怎么挣钱，偶尔我们也会谈起那些“冷酷的家伙”正在基米家的海滨别墅里玩乐。这实在有些伤人，但却是好事，因为它激励我们继续努力去想挣钱的法子。最后，到了下午，一个念头在我们的头脑中闪过，这是迈克从以前读过的一本科普书里得到的启发。我们兴奋地握手，现在我们的合伙终于有了业务内容。

在接下来的几星期里，迈克和我跑遍了街坊四邻，敲开他们的门问他们是否愿意把用过的牙膏皮攒下来给我们。虽然大人们很迷惑，但大多数人还是微笑着答应了。有的人问我们要做什么，我们的回答是：“我们不能告诉您，这是商业秘密。”

几星期过去了，我妈妈变得越来越心烦，因为我们选了靠近洗衣机的地方存放我们的原料。在一个曾用来装番茄酱瓶子的棕色纸盒里，用过的牙膏皮堆得越来越多。

看到邻居们那些脏乱、卷曲的废牙膏皮都到了她这儿，妈妈最后终于采取了行动。“你们两个到底想要干什么？”她问，“我不想再听到‘商业秘密’之类的话，赶快处理掉这些脏东西，否则我就把它们全扔出去！”迈克和我苦苦哀求，解释说我们已经快攒够了，然后我们就会开始生产。我们告诉她我们正在等一对邻居夫妇用完牙膏，如此一来，我们就可以拿到他们的牙膏皮了。妈妈答应我们延期一周。

我们开始生产的日期提前了。我们的身上承担着压力。我的第一次合作关系，由于货仓收到了妈妈的禁令而受到威胁。迈克的工作变成了告诉邻居们快些用完他们的牙膏，说他们的牙医提倡更频繁地刷牙，我则开始组装生产线。

一天，爸爸载着一个朋友，来看两个 9 岁的男孩在车道上合力操纵一条全速运转的生产线。到处都是白色的细粉末。在一个长桌上放着几个我们从学校拿回来的装牛奶的纸盒以及家里烤肉用的小炭炉，小炭炉已经被发红的炭烤得闪着红光。

爸爸小心地走过来，由于生产线挡住了通往车库的去路，所以他不得不把车停在路边。当他和他朋友走近时，看到一口钢锅架在炭上，里面的废牙膏皮正在熔化。那时候，牙膏皮不是塑料做的，而是铅制的。所以一旦牙膏皮上的涂料被烧掉后，铅皮就会熔化，直到变成液体，这时我们就用妈妈的锅垫垫着，将铅液从牛奶盒顶的小孔中倒进去。

牛奶盒里装满了熟石灰，白色粉末撒了满地。由于我一时忙乱，打翻了装熟石灰的袋子，所以弄得整个场地像是被暴风雪袭击了一样。牛奶盒就是熟石灰模的容器。

爸爸和他的朋友注视着我们小心翼翼地把铅液注入熟石灰模顶部的小孔中。

“小心！”爸爸说。

我顾不上抬头，只是点了点头。

最后，当溶液全部倒入熟石灰模后，我放下钢锅，向爸爸绽开了笑脸。

“你们在干什么？”他带着一丝不解的微笑问道。

“我们正在按照你说的做，我们就要变成富人了！”我说。

“是的，”迈克说，他一边点头一边咧嘴笑着，“我们是合伙人。”

“这些熟石灰模子里是什么东西？”爸爸问。

“看，”我说，“这是已经铸好的一批。”

我用一个小锤子敲击外面的密封物，熟石灰模子被敲成两半，我小心地抽掉熟石灰模的上半部，一个铅制的五分硬币便掉了下来。

“噢，天啊，”爸爸惊呼道，“你们用铅造硬币！”

“对啊，”迈克说，“我们正按照你告诉我们的去做。我们正在赚钱。”

爸爸的朋友转过身去纵声大笑，爸爸则微笑着摇着头。除了一堆火和一盒子废牙膏皮，他面前还站着两个灰头土脸的小男孩，他们正咧着嘴笑着。

爸爸让我们放下手里的东西和他坐到屋外的台阶上，然后他微笑着向我们耐心地解释“伪造”一词的含义。

我们的梦想破灭了！“你的意思是说这么做是违法的？”迈克用颤抖的声音问道。

“别去管他们了，”爸爸的朋友说，“这也许是在展现他们的天赋呢。”

我爸爸瞪了他一眼。

“对，这是违法的。”爸爸温和地说，“但是，你们刚才展示了巨大的创造性和新颖的想法，继续努力，我真为你们感到骄傲。”

失望之中，迈克和我呆坐了大约 20 分钟才开始收拾残局。我们的生意在开始的第一天就结束了。在我清扫熟石灰粉时，我看着迈克，对他说：“我猜基米他们是对的，我们是穷人。”

爸爸正要离开时听到了我的话，“孩子们，”他说，“如果你们放弃了，你们就只能是穷人了。最重要的是你们已经尝试了。大多数人只

是夸夸其谈，梦想着发财致富，而你们已经付出了行动。我真为你们骄傲，我要再说一遍：继续努力，不要放弃。”

迈克和我默默地站在那儿，这些话听起来不错，但我们仍然不知道应该做些什么。

“那你为什么不是富人呢，爸爸？”我问。

“因为我选择了当一名老师。老师不该去想怎么发财。我们就是喜欢教书。我希望我能帮你们，但我真的不知道怎样才能赚大钱。”

迈克和我转过身去继续清理现场。

“我了解，”爸爸说，“如果你们想知道如何致富，不要问我，去和你爸爸谈谈，迈克。”

“我爸爸？”迈克苦着一张脸问道。

“对，你爸爸。”爸爸微笑着重复道，“你爸爸和我聘请同一个银行经理，他对你爸爸非常崇拜。他对我提过好几次，说你爸爸在赚钱方面是个天才。”

“我爸爸？”迈克难以置信地问，“那我家为什么没有好车和大房子，就像学校里的那些有钱的孩子家那样呢？”

“拥有好车和大房子不见得就意味着你很富有或你懂得如何赚钱，”我爸爸答道，“基米的爸爸为甘蔗种植园工作。他和我并没有什么不同，他为公司工作而我为政府工作，是公司为他买了那辆车。甘蔗种植园正处于财务困境之中，基米的爸爸过不了多久可能就什么都没有了。但你爸爸不同，迈克。他似乎正在建立一个帝国。我想也许几年之后他就会成为一个非常富有的人。”

听完这番话，我和迈克又兴奋起来了。我们身上充满了干劲，开

始清理首次失败的生意所造成的混乱局面。我们一边清理一边制订了一个与迈克的爸爸谈话的计划，例如：该怎样谈，何时谈。问题在于迈克的爸爸工作时间很长，并且经常很晚才回家。他爸爸拥有一个货仓，一家建筑公司，一些连锁商店和 3 个餐馆。他到很晚才能回家。

在我们清理完之后迈克坐公共汽车回家了。他会在他爸爸晚上回家后和他谈，问他爸爸是否愿意教我们赚钱。迈克答应我，无论多晚，他和他爸爸一谈完就给我电话。

晚上 8 点 30 分，电话响了。

“好的，”我说，“下星期六。”我放下了电话，迈克的爸爸同意与我们会面。

星期六，我坐上了早上 7 点 30 分的公共汽车，向小镇上比较穷困的街区驶去。

课程开始了

我和迈克在那天上午 8 点与他的爸爸会面了。他已经开始忙碌了，而且在这之前他已经工作了 1 个多小时。当我走进富爸爸那简朴、窄小而整洁的家时，他的项目监理人刚开着小卡车离开。迈克站在门口迎接我。

“我爸爸正在打电话，他让我们在门廊后面等着。”迈克边开门边说。

当我跨过这座老房子的门槛时，旧木地板发出“吱吱嘎嘎”的响声。门里面地板上有个破旧的垫子，垫子放在这里是为了隐藏无数脚

步经年累月在这块地板上留下的痕迹，它虽然很干净，但还是该换了。

当我走进狭小的客厅时有些害怕，里面塞满了陈旧、发霉而厚重的家具，它们早该成为收藏品了。有两个女人坐在沙发上，她们的年纪比我妈妈大一些，在她们的对面坐着一个穿工作服的男人。他穿着卡其布的衬衫和裤子，衣服烫得很平整，但没有浆过，他手上拿着磨得发光的工作簿。他比我爸爸大 10 岁左右的样子。当我和迈克经过他们身边向后面的门廊走去时，他们冲我们微笑，我也有点腼腆地冲他们笑笑。

“他们是什么人？”我问迈克。

“噢，他们是给我爸爸干活的。那个年纪稍大的男人负责管理货仓，那两个女人是餐馆的经理。刚才在门口你看到的是项目监理人，他在离这儿 80 千米远的一个公路项目中工作。他的另外一个项目监理人正在负责房地产的项目，不过他在你到这儿之前就已经走了。”

“每天都是这样的吗？”我问。“并不总是，但经常是这样忙的。”迈克笑了笑，拉了一张椅子坐在我身边。“我问我爸爸愿不愿意教我们挣钱。”迈克说。“哦，那他怎么说？”我急切地问。

“嗯，开始时他露出一种很想笑的表情，然后他说会给我们一个建议。”

“太好了！”我说着，用椅子的两个后腿撑着，把椅子靠着墙翘起来。

迈克也学着我这么做。“你知道是什么建议吗？”我又问。“不知道，但很快就知道了。”迈克说。突然，迈克的爸爸推开那扇摇摇晃晃的纱门走进了门廊，迈克和我跳了起来，不是出于尊敬而是因为被吓了一跳。“准备好了吗，孩子们？”迈克的爸爸一边问一边拉过椅子

坐到我们旁边。

我们点了点头，把椅子扶正在他面前坐下。他也是个大块头，身高大约有 1.8 米，体重 90 千克。我爸爸比迈克的爸爸大 5 岁，他的个子要更高一些，但他们的体重差不多。他们看上去很像同一类人，但气质不同。也许他们的力气都那么大。

“迈克说你们想学赚钱，对吗，罗伯特？”我赶紧点了点头，但心里有点儿忐忑。在他的微笑和话语的背后似乎隐藏着很强的力量。

“好吧，我说说我的建议：我会教你们，但不像在学校那样。你们为我工作，否则我就不教。因为通过工作我可以更快地教会你们。如果你们只想坐着听讲，就像在学校里一样，那我就是在浪费时间。这就是我的建议，你们可以接受也可以拒绝。”



20年后的今天

决断性

世界发展正在变得越来越快。
股市交易都以毫秒计。交易在几
分钟内即可上网。越来越多的人
在竞争好买卖。所以你做出决定
的速度越快，抓住机会的可能性
就越大——当然是在别人做决定
之前。

“嗯……我可以先问个问题吗？”我问。“不能，你只能告诉我是接受还是拒绝。因为我有太多的事要做，不能浪费时间。如果你不能下定决心，就永远也学不会如何赚钱。机会总是转瞬即逝。知道什么时候要迅速做出决定是一项非常重要的技能。现在你有一个你想要的机会，但你想进入的这所学校会在 10 秒钟内开学或者关门。”迈克的爸爸说，脸上带着揶揄的微笑。

“接受。”我说。“接受。”迈克也说。

“好！”迈克的爸爸说道，“马丁夫人会在 10 分钟内到这儿。等我和她办完事后，你们就和她坐车去我的小超市，然后就可以开始工作了。我每小时付给你们 10 美分，你们每周六工作 3 个小时。”

“但我今天有一场棒球比赛！”我说。

迈克的爸爸压低声调，用严厉的语气说：“接受或者拒绝。”

“我接受。”我回答道，我决定去工作和学习，不去打棒球了。

30美分以后

从那天早上 9 点起，迈克和我正式开始给马丁夫人干活了。马丁夫人是一个慈祥而有耐心的人，她总是说迈克和我使她想起她的两个长大的儿子。马丁夫人虽然很慈祥，却强调工作应该努力，她让我们不停地干活。3 个小时里，我们把罐装食品从架子上拿下来，用羽毛掸掸去每个罐头上的灰尘，然后重新把它们码好。这工作真的很乏味。

迈克的爸爸，就是我称为“富爸爸”的那一位，拥有 9 个这样的小型超市，它们是像“7 - 11”那样的便利店的雏形，当时除了这些小型超市以外附近几乎没有可以买到牛奶、面包、黄油和香烟的杂货店，所以生意还不错。问题是，这是在还没有普遍使用空调的夏威夷，由于炎热，商店不可能关上门。而店的两边有许多停车位，每当一辆车开过或驶进车位，灰尘就漫天扬起飘入店内。

于是，在还没有空调的时代，我们就有事可干了。

此后的 3 个星期中，每星期六迈克和我向马丁夫人报到并在她那

儿工作 3 小时。中午以前，我们的工作就结束了，她就在我每人的手中放下 3 枚硬币。即使是在 50 年代中期，对于 9 岁的男孩来说，30 美分也并不十分令人激动，因为就算买一本连环画也得花上 10 美分呢。

第四个星期的星期三，我决定要退出。我答应工作是因为想跟迈克的爸爸学习赚钱，而现在我成了每小时 10 美分的奴隶。更糟糕的是，自从第一个星期六后我就一直没见过过我们的赚钱老师——迈克的爸爸。

“我要退出。”吃午饭的时候我对迈克说。学校的午饭无聊透了，上课也没劲儿，而且我现在几乎一点也不盼着过星期六了。因为对我而言，现在每个星期六换来的仅仅是 30 美分。

迈克得意地笑了。“你笑什么？”我既沮丧又气恼。

“我爸说早料到你会退出，他说如果你不想干了就让我带你去见他。”

“什么？”我觉得自己被耍了，于是气愤地问，“他早就在等我去找他？”“是的，我爸爸可不是一般人，他跟你爸的教育方法不一样。

你爸你妈说得少，我爸说得多，不过他早就猜到你会这么说了。你要等到这个星期六，我会告诉他你已经准备好了。”

“你是说我被耍了？”“不，还不肯定，但有可能。我爸爸会在星期六说明的。”

星期六的排队等候

我已经准备好要面对迈克的爸爸，就连我的亲爸爸也生气了。我的亲爸爸，我叫他穷爸爸，认为我的富爸爸违反了《童工法》，应该受到调查。

我爸爸要我去争取应有的待遇。每小时至少应该得到 25 美分。爸爸说如果我得不到加薪，就应该立即辞职。

爸爸气愤地说：“你根本就不需要那份该死的工作。”星期六早上 8 点，我又穿过了迈克家那扇摇晃着的纱门。“坐下等着。”我一进门迈克的爸爸就对我说，说完便转身消失在卧室边的小办公室里。我环视整个房间，没看见迈克，我感到有些局促，小心地坐到了沙发上，4 个星期前我见过的那两个女人笑着给我挪出了点地方。

45 分钟过去了，我开始生气了。那两个女人已经见了迈克的爸爸，并且在 30 分钟之前就离开了。那个年纪大的男人待了 20 分钟也办完事走了。一个小时过去了，那天阳光灿烂，我却坐在阴暗、发霉的客厅里，等待着和一个剥削童工的吝啬鬼谈判。我能听见他在办公室里走动、打电话，但他就是不理我。我很想出去，但不知为什么我还是留下来了。

最后，又过了 15 分钟，正好 9 点，富爸爸终于走出了他的办公室。他什么也没说，用手示意我跟着他去那间阴暗的办公室。

“你要求加薪，否则你就不干了？”他边说边把椅子转来转去。“你不讲信用！”我脱口而出，眼泪差点掉下来。让一个 9 岁的小男孩去面对一个成年人是会觉得有点害怕。“你说过如果我为你工作，你就会教我。好，我给你干活，我努力工作，我还放弃了棒球比赛，而你却说话不算数，你什么也没教我！就像镇上人说的，你是一个骗子，你贪心。你就想挣钱，却毫不关心你的雇员。你一点儿也不尊重我，让我等了这么久。我只是个小孩，我应该得到优待！”

富爸爸往转椅里一靠，手摸着下巴盯着我，好像在研究我。“不

错，”他说，“还不到 1 个月，你已经有点像我的其他雇员了。”

“什么？”我问。我不明白他的话，心里更加委屈了。“我想你会如约教我，你却折磨我。这太残忍了，真的太残忍了！”

“我正在教你。”富爸爸平静地说。“你教我什么了？什么也没有！”我生气极了，“自从我为那几个小钱干活以来，你甚至都没和我说过话！10 美分 1 小时！哈，我应该到政府那儿告你！你知道，我们有《童工法》，我爸爸可是为政府工作的。”

“哇！”富爸爸叫道，“现在你看上去就像大多数给我干过活的人了，他们要么被我解雇要么辞职不干了。”

“你还有什么可说的？”我说道。作为一个孩子，我觉得自己很有勇气。“你骗了我，我为你工作，而你不守信用，什么都没教我。”



20年后的今天
学习金字塔

埃德加·戴尔帮助我们了解到我们通过行动——实践或模拟，才能学得最好。有时它被称为体验式学习。戴尔和他的学习金字塔理论告诉我们，阅读和讲座是学习效果最差的方式。然而，我们都知道大多数学校的教学都是采用阅读和讲座的形式。

“你怎么知道我什么都没教你？”富爸爸平静地问。“你从来没和我谈过话，我已经干了 3 个星期，而你什么也没教给我。”我噘着嘴说。“教东西一定要说或讲吗？”富爸爸问。“是呀。”我回答道。“那是学校教你们的法子，”他笑着说，“但生活可不是这样教你的。我得说生活才是最好的老师。大多数时候，生活不会和你说什么，它只是推着你转，每一次推，它都像是在说：‘喂，醒一醒，我要让你学点东西。’”

“这家伙在说什么呀？”我暗自问自己，“生活推着我转就是生活在对我说话？”现在我知道我必须辞职了，我正在和一个应该被锁起来的家伙说话。

但富爸爸仍在说：“假如你学会了生活这门课程，做任何事情你都会游刃有余。如果你学不会，生活照样会推着你转。人们通常会做两件事，一些人在生活推着他转的同时，抓住生活赐予的每个机会；而另一些人则非常生气，去与生活抗争。他们与老板抗争，与工作抗争，甚至与自己的配偶抗争，他们不知道生活同时也给了他们机会。”

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住70%	发表一次演讲	被动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住50%	现场观摩	
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住30%	看图片	
听过的还能记住20%	听演讲	
读过的还能记住10%	阅读	

资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

我还是不太明白富爸爸的话。“生活推着我们所有的人，有些人

放弃了，有些人在抗争。少数人学会了这门课程，取得了进步，他们欢迎生活来推动他们，对他们来说，这种推动意味着他们需要并愿意去学习一些东西。他们学习，然后取得进步。但大多数人放弃了，还有一部分人像你一样在抗争。”



20年后的今天

生活就是教师

今天的千禧一代正在面临生活严峻的考验。工作更难找到，机器人取代了数百万的工人。从尝试和错误中学习变得越来越重要，而书籍学习在现实世界中越来越没价值，大学教育不再能保证一份工作。

富爸爸站起来，关上了那扇嘎吱直响的旧木窗户。“如果你学会了这门课程，你就会成为一个聪明、富有和快乐的人。如果你没有学会，你就只会终生抱怨工作、低报酬和老板，你终其一生希望有个大机会能够把你所有的钱的问题都解决。”

富爸爸抬眼看我是否在听。他的眼光与我的相遇，我们对视着，通过眼神进行着交流。最后，当我接收了他全部的信息后，我将眼睛转开了。我知道他是对的，我责备他，但是是我提出要学习的，我是在抗争。

富爸爸继续说：“如果你是那种没有勇气的人，生活每次推动你，你都会选择放弃。如果你是这种人，你的一生会过得稳稳当当，不做错事、假想着有事情发生时自救，然后慢慢变老，在无聊中死去。你会有许多朋友，他们很喜欢你，因为你真的是一个努力工作的好人。但事实是，你向生活屈服了，不敢承担风险。你的确想赢，但失败的恐惧超过了成功的兴奋。只有你知道，在你内心深处，你始终认为你不可能赢，所以你选择了稳定。”

我们的眼光又相遇了。我们对视有 10 秒钟之久，直到相互明白了对方的心意。

“你一直想推动我？”我问。“可以这样说，但我宁愿说我在让你品尝生活的滋味。”富爸爸笑道。

“什么生活的滋味？”我问，虽然余怒未消，但充满好奇，甚至有点想听他的教诲了。

“你们俩是最先请求我教你们赚钱的人，我有 150 多个雇员，但没有一个人问过我这个问题。他们只是要求工作和报酬，我从来没有教过他们关于金钱的知识。他们把一生中最好的年华用来挣钱，却不明白到底是为了什么而工作。”

我坐在那儿专心地听着。“所以当迈克告诉我你们想学赚钱时，我决定设计一个和真实生活相近的课程。虽然我也可以讲得精疲力竭，但你们可能连一个字都听不进去，所以我决定让生活推着你们，这样你们就会记住我的话了，这也就是为什么我每小时只给你们 10 美分的用意。”

“那么，我又能从每小时 10 美分的工作中学到什么呢？”我问，“是说你很卑鄙，在剥削工人吗？”



20年后的今天

改变你能改变的

从富爸爸的活中，我学到了真理和智慧。生活中的很多事情是我们无法控制的。我学会了专注于我所能控制的：我自己。如果事情必须改变，首先要改变的就是我自己。

富爸爸向后靠去并开心地笑了起来，然后他说：“你最好改变一下观点，停止责备我，不要认为是我的问题。如果你认为是我的问

题，你就会想改变我；如果你认为问题在你那儿，你就会改变自己，学习一些东西让自己变得更聪明。大多数人认为世界上除了自己外，其他人都应该改变。让我告诉你吧，改变自己比改变他人更容易。”

“我不明白。”我说。“别拿你的问题来责备我。”富爸爸说，他开始有些不耐烦了。“可你每小时只给我 10 美分。”“那么你学到了什么？”他笑着问。“你很卑鄙。”我顽皮地笑了笑。“瞧，你还是觉得问题在我这儿。”富爸爸说。“可的确是这样呀。”“好吧，如果继续这种态度，你就什么都学不到。如果你仍认为问题在我这儿，你该怎么办？”

“嗯，如果你不提高我的工资，更尊重我并教我赚钱，我就辞职。”

“说得好，”富爸爸说，“大部分人会这么干，他们辞职，然后去找另一份工作，期望得到更好的机会、更高的报酬，他们认为这样会解决问题。在大多数情况下，这是不可能的。”

“那我该怎么做呢？”我问，“接受这可怜兮兮的每小时 10 美分还要报以微笑吗？”

富爸爸笑了。“有些人会这么做。但他们所做的也只是等待，等待加薪，因为他们认为更多的钱能解决问题。大部分人接受这样的工资，还有一些人会再找一份工作，仍旧干得很努力，但仍只能得到很少的报酬。”

我坐在那里，眼睛盯着地板，开始理解富爸爸给我们上的这一课。我感到这的确是生活的原味。最后，我抬起头问道：“那么用什么来解决问题呢？”

“用这个，”他在椅子上前倾着身子，轻轻地拍了拍我的脑袋，说道，“用你两个耳朵之间的家伙。”

就在那一刻富爸爸和我分享了使他区别于他的职员和穷爸爸的最关键的东西——这使他最终成为夏威夷最富有的人之一。而我受过良好教育的爸爸则一生都在与财务问题抗争。富爸爸非凡的观念使他的一生都与众不同。

富爸爸不厌其烦地讲述这个观点，一遍又一遍，这就是我称之为“第一课”的内容。

穷人和中产阶级为钱而工作。富人让钱为他工作。

穷人和中产阶级为钱工作

在那个阳光明媚的星期六上午，我学习了一种与穷爸爸教给我的完全不同的观念。在我 9 岁的时候，我意识到两位爸爸都希望我去学习，鼓励我去研究，但研究的内容不同。



20年后的今天

资产大于收入

购买或创造提供现金流的资产能使你的钱为你工作。高薪工作只意味着两件事：你在为钱工作，你所支付的税收可能会增加。我已经学会了让钱为我工作，让税收优惠产生收入，而不是薪水。

我那受过高等教育的爸爸建议我像他那样做。“儿子，我希望你努力学习，取得好成绩，这样你就能在大公司里找到一份稳定的工作，而且会收入不菲。”富爸爸却希望我去研究钱的运动规律，好让钱为我所用。

在他的指导下，我会在生活中而不是在教室里学习这些课程。富爸爸继续给我上第一课：“我很高兴你为每小时 10 美分的报酬生气，如果你不生气而是简单地接受了，那我只能说我没法教你。你看，真正的学习需要精力、激情和热切的愿望。愤怒是其中一个重要的组成部分，因为激情正是愤怒和热爱的结合体。说到钱，大多数人都希望稳稳妥妥地挣钱，这样他们才感到安全。关于钱，他们没有激情，有的只是恐惧。”

“这就是他们接受低工资的原因？”我问。“是呀，”富爸爸说，“有人说我剥削工人，因为我比甘蔗种植园和政府付给员工的薪水少。我说是他们自己剥削自己，罪魁祸首是他们的恐惧，而不是我。”

“但你不觉得你应该多给他们一点儿薪水吗？”我问。“没这必要。而且，钱多了也解决不了问题。比如你爸爸，挣钱也不少，但仍会欠债。对大多数人而言，给他们的钱越多，他们欠的债也就越多。”

“这就是每小时10 美分的原因，”我笑了，“课程的一部分？”“没错。”富爸爸也笑了，“你瞧，你爸爸上了大学而且受到很好的教育，所以他有希望得到一份高薪的工作，他确实做到了。但他还是为钱所困，原因就是他在学校里从来没学过关于钱的知识。而且最大的问题是，他相信工作就是为了钱。”

“你不这么认为吗？”我问。“不，当然不是，”富爸爸回答，“如果你想为钱而工作，那就待在学校里吧，那可是一个学习这种事的好地方。但是如果你想学习怎样让钱为你工作，那就让我来教你。不过首先你得想学。”



20年后的今天

上学？

我是教育和终身学习的坚定拥护者，但“上学”——特别是大学——已经成为一个财务噩梦。学生贷款债务创历史新高，有4400万美国人贷款近1.3万亿美元。再说一遍：是万亿，万亿。

“难道不是每个人都想学吗？”我问。

“不是，”他说，“原因很简单，学习为钱工作很容易，特别是当你一谈到钱就觉得恐惧时，学习为钱工作就更容易了。”

“我不明白。”我皱着眉头说。

别担心，你只需知道，正是出于恐惧的心理，人们才想找一份安稳的工作。这些恐惧有：害怕付不起账单，害怕被解雇，害怕没有足够的钱，害怕重新开始。为了寻求保障，他们会学习某种专业，或是做生意，拼命为钱而工作。大多数人成了钱的奴隶，然后就把怒气发泄在他们老板身上。”

“学习让钱为我工作和上面这种不一样吗？”我问。

“当然了，”他说，“绝对不一样。”

在夏威夷这个美丽的星期六早晨，我们静静地坐着。我的朋友们应该已经开始新一季的棒球联赛了，但不知为什么，我突然开始庆幸自己决定干这份每小时10美分的工作了，我感到我会学到我的朋友们在学校里学不到的东西。

“准备好了吗？”富爸爸问。“当然。”我咧开嘴笑了。

“我已经遵守了诺言，带你去看了你未来的生活。”富爸爸说，“你现在才9岁，就已经有了为钱工作的体验了。你只需把上个月的生活

重复 50 年，就会知道大多数人是如何度过一生的了。”“我不太懂。”我说。“你两次等着见我时有什么感觉？上次是被雇用，这次是要求加薪。”



20年后的今天

税收、税收、税收

随着政府的扩张，政府对钱的需求量越来越大，而唯一可以获得钱的地方就是中产阶级，意思就是工人。每个政府都欢迎专业的投资者和企业主。工人缴纳税款；如果投资者和企业主以税法作为发展经济的工具，那么他们缴很少的税。

“真可怕。”我说。“如果你选择为钱工作，这就是你将要过的生活。”

“每次结束 3 小时的工作，马丁太太给你 3 个硬币，这时你又有什麼感觉？”

“我觉得钱不够。感觉就像什么也没得到似的，真让人失望。”

“这也正是大多数雇员拿到工资单时的感觉，他们还要扣掉税和其他一些支出。至少，你拿到的还是 100% 的工资。”

“你是说工人们拿到的不是全部的工资？”我吃惊地问。“当然不是，”富爸爸说，“政府要先拿走属于它的那份。”“它怎么拿呢？”“通过税收，”富爸爸说，“你挣钱时得缴税，花钱时也得缴税。

你存钱时得缴税，你死时还得缴税。”“政府怎么能这样？”

“富人就不会这样，”富爸爸微笑着说，“只有穷人和中产阶级是这样。我敢打赌我赚的比你爸爸多，但他缴的税比我多。”

“怎么可能呢？”我问道。作为一个孩子，我是不会理解这些

的。“为什么有的人会让政府这么对待自己呢？”富爸爸没有回答这个问题，他看着我，缓慢而沉默地摇着座椅。

“真的准备好跟我学习了吗？”他问。我郑重地点了点头。

“就像我说的，这里头有不少东西要学。学习怎样让钱为你工作是一个持续终生的过程。大多数人上了 4 年大学后，学习也就到头了。可我知道我会用一辈子去研究钱这东西，因为我研究得越深，就越发现我还有更多的东西要学习。大多数人从不研究这个问题，他们去上班，挣工资，平衡收支，仅此而已，他们不明白自己为什么老缺钱，于是以为多挣点钱就能解决问题，几乎没有人意识到缺乏财商教育才是问题的关键。”

“那我爸爸总为税头疼也是因为他不懂钱吗？”我疑惑地问。“税只是学习如何让钱为你工作的一个极小的部分。今天，我只想弄清楚你是否仍有热情去了解钱这东西。大多数人都没有这样的愿望，他们只想进学校，学习一门专业技能，然后轻松工作、挣大钱。到他们某一天醒来，发现已面临严重的财务问题时，他们已经不能停止工作了。这就是只知道为钱工作而不学习如何让钱为自己工作的代价。现在你还有热情学习吗？”富爸爸问。

我点了点头。“好，”他说，“现在回去干活，这次我一分钱也不会给你。”“什么？”我大吃一惊。“听着。一分钱也不给。每星期六你照样干 3 个小时，但不会再有每小时 10 美分的报酬了。你说你想学习不为钱工作，所以我什么都不给你。”

我几乎不相信自己的耳朵。“我已经和迈克谈过了，他已经开始免费干了，掸干净罐头上的尘土再把它们重新码好。你最好快点去和他一块儿干。”“这不公平，”我叫道，“你总得给点什么呀。”“你说过你想学习。如果你现在不学，将来就会像坐在客厅里的那两个女人和那个男人一样，为钱工作并且希望我别解雇他们。或是像你爸爸那

样，挣了很多钱却眼看着债台高筑而毫无办法，希望靠拥有更多的钱来解决问题。如果你想这样，我可以按照原来的约定每小时付给你 10 美分。你也可以像大人那样：抱怨这里工资太低，辞职另找工作。”

“那我该怎么做呢？”我问。富爸爸拍了拍我的头，“动动脑子，”他说，“如果你好好想一想，就会感谢我给你这个机会，让你成为有钱人。”我站在那儿，依旧不相信自己已经答应了这个不公平的交易。我是来要求加薪的，现在却被告知以后要白干。富爸爸又拍了拍我的头，说：“慢慢想去吧，现在回去开始工作。”

富人不为钱工作

我没对我爸爸说我没工钱了，他是不会理解的，而且我也不想向他解释连我自己也没完全明白的事。

在接下来的 3 个星期里，我和迈克每个星期六白干 3 小时。这工作不再让我心烦，过程也容易些了。只是无法参加棒球赛以及不能再买连环画让我耿耿于怀。

富爸爸在第三个周末的中午来了。我们听见他的卡车进了停车场，然后发动机熄火了。他走进店里与马丁太太拥抱致意。他看了店面的销售情况后，走向冰激凌柜，取出两个冰激凌，付了钱，然后向我和迈克打了个手势。

“孩子们，我们出去走走。”闪开来来往来的汽车，我们穿过街道，又走过一大片草地，草地上有许多大人正在打垒球。最后我们坐到草地深处的一张野餐桌前，富爸爸把冰激凌递给我和迈克。

“还好吗？”他问。“挺好的。”迈克说。我也点了点头。“那学到了什么没有？”

迈克和我面面相觑，一起耸了耸肩。

避开一生中最大的陷阱

“好吧，孩子们，你们最好开始开动脑筋。你们正在学习一生中重要的一课。如果学好了这一课，你们将永享自由和安宁；如果没有学好，你们就会像马丁太太和在草地上打垒球的大多数人一样度过一生。他们为了一点点钱而勤奋工作，深信有工作就有了保障，盼着一年 3 个星期的假期和工作 45 年后才能获得的一小笔养老金。如果你们喜欢这样，我就把工资提到每小时 25 美分。”“但他们都是努力工作的好人啊，你在嘲笑他们吗？”我问道。一丝笑容浮上了富爸爸的脸庞。“马丁太太对我就像妈妈一样，我决不会那么残忍地看待她。

我上面的话可能听起来很无情，那是因为我在尽力向你们说明一些事情。我想拓宽你们的视野，让你们看清一些东西。这些东西甚至连大多数成年人也从没认清，因为他们眼界太狭窄了。大多数人从未认识到他们是在陷阱之中。”

迈克和我还是不太明白他的意思。他的话听起来很无情，然而我们能感到他确实是急于想让我们明白。

富爸爸又笑着说：“25 美分每小时怎么样？这样是否让你们心跳加速？”

我摇摇头说：“不会啊。”可事实上，25 美分每小时对我而言可真

是不小的数目啊！

“那么，我每小时给你 1 美元。”富爸爸说，脸上露出狡黠的笑容。

我的心开始狂跳，脑袋里有个声音在喊：“接受，快接受。”但我不相信我所听到的，所以什么也没说。

“好吧，每小时 2 美元。”

我这个 9 岁孩子的大脑和心脏几乎要爆炸了。毕竟这是 1956 年，每小时 2 美元的薪水将使我成为世界上最有钱的孩子！我无法想象能挣到这么多钱。我想说“好的”，真想和他成交。我似乎已经看见一辆新自行车，一副新棒球手套，以及当我亮出钞票时同学们羡慕的表情。最重要的是，基米和他的朋友再也不能叫我穷人了，但不知什么原因我仍然没有开口。

冰激凌化了，顺着我的手流了下来。富爸爸看到两个孩子盯着他，眼睛睁得大大的，脑子里却空空如也。他是在考验我们，而且他也知道我们很想接受这笔交易。他知道每个人的灵魂都有软弱、贫乏的一面，也有强大坚定、无法被金钱收买的一面。问题在于哪一部分更强大。

“好，5 美元每小时。”我的内心突然平静了，想法发生了转变。这个出价太高了，高得有些离谱。在 1956 年，就算成年人也没有几个能每小时挣 5 美元的。诱惑突然不见了，我恢复了平静。我轻轻转向左边去看迈克，他也在看我。我灵魂中软弱而贫乏的一面沉默了，无法用钱收买的一面占了上风。我知道迈克也一样。

人们的生活永远被这
两种感觉所控制：恐惧和
贪婪。

“很好，”富爸爸轻声说，“大多数人都希望有一份工资收入，因为他们都有恐惧和贪婪之心。一开始，没钱的恐惧会促使他们努力工作，得到报酬后，贪婪或欲望又让他们想拥有所有用钱能买到的好东西。于是就形成了一种模式。”

“什么模式？”我问。

“起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……他们的生活永远被这两种感觉所控制：恐惧和贪婪。给他们更多的钱，他们就会以更高的开支重复这种循环。这就是我所说的‘老鼠赛跑’。”

“就没有另外一种模式吗？”迈克问。“有，”富爸爸缓缓说道，“但只有少数人知道。”“到底是什么模式？”迈克问。“这就是我希望你们能在工作和我学习的过程中找到的东西，也是我不给你们任何工资的原因。”“有什么建议吗？”迈克问，“我们厌倦了辛苦地工作，尤其是什么报酬都没有。”“哦，第一步是讲真话。”富爸爸说。“我们可没撒谎。”我说。

“我没说你们撒谎，我是说要弄清真相。”富爸爸反驳道。“关于什么的真相？”我问。“你真正的感觉，”富爸爸说，“你无需告诉别人你的感觉，只有你自己知道。”“你是说这公园里的人，还有那些为你工作的人，像马丁夫人，他们都没弄清楚自己的感觉？”我问。“我想是的。他们害怕没有钱，更没有直面这种恐惧，对此他们虽然在情感上有所反应但并没有动脑筋想办法。”富爸爸说，“他们手中有点小钱，可享乐、欲望和贪婪会立刻控制他们，他们会再次做出反应，仍然是不假思索。”



20年后的今天

第一恐惧

随着世界人口老龄化的加剧和越来越多的人面临退休，有报道称人们的第一恐惧已与金钱紧密相关。接近 50% 的受访者担心他们的钱不够维持生活，他们害怕在退休时就把钱用完了。

“所以，他们的感情代替了他们的思想。”迈克说。

“正是如此，”富爸爸说，“他们并不清楚自己真正的感觉，只是做出反应，而不去思考。他们感到恐惧，于是就去工作，希望钱能消除恐惧，但没有奏效。于是，恐惧追逐着他们，他们只好又去工作，再一次期望钱能平复这种恐惧，但还是没有成功。恐惧使他们落入工作的陷阱，挣钱—工作—挣钱，希望恐惧就此烟消云散。但每天他们起床时，就会发现恐惧又与他们一起醒来了。恐惧使成千上万的人彻夜难眠，忧心忡忡。所以他们又起床去工作了，希望薪水能消除噬咬他们灵魂的恐惧。钱主宰着他们的生活，他们拒绝去分辨真相，钱控制了他们的情感和灵魂。”

然后富爸爸静静地坐着，让我们自己理解他的话。迈克和我听到了他的话，但不能完全明白他的意思。我只知道我很奇怪大人们为什么总是急急忙忙去工作，而工作看起来并没什么乐趣可言，而且他们也不快活，好像总有些东西逼着他们去工作。

看到我们已经尽力地理解了他的话后，富爸爸说：“我希望你们能避开这个陷阱，这就是我真正想教你们的，而不只是发财，因为发财并不能解决问题。”

“不能吗？”我惊奇地问。“不能。现在让我谈谈另一种感情：欲望。有人把它称为贪婪，但我更喜欢用‘欲望’这个词。希望拥有一些更好、更漂亮、更有趣或更令人激动的东西，这是相当正常的。所以

人们也为了实现欲望而工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以不久他们就需要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全感。于是他们继续工作，以为钱能安抚他们备受恐惧和欲望折磨的灵魂，但实际上钱是无法做到这一点的。”

“即使是富人也这样吗？”迈克问。“富人也是如此。”富爸爸说，“事实上，许多人致富并非出于欲望而是由于恐惧，他们认为钱能消除贫困带来的恐惧，所以他们积攒了很多的钱，却发现恐惧感更加强了。他们又开始害怕失去钱。我有一些朋友，他们已经很有钱了，但还在拼命工作。我还认识一些百万富翁，他们现在甚至比他们穷困时还要恐惧，他们害怕失去所有的钱。他们越富有，这种感觉就越强烈。他们灵魂中软弱贫乏的一面总是在大声尖叫，他们不想失去大房子、车子和钱带给他们的上等生活。他们甚至担心一旦没钱了，朋友们会看不起他们。许多人变得绝望而神经质，尽管他们很富有。”

“那穷人是不是要快活一点？”我问。“我可不这么认为，”富爸爸回答说，“不谈钱就像依赖钱一样是一种精神上的疾病。”就在这时，镇上的乞丐经过我们的桌子，在一个大垃圾箱里翻找起来。我们 3 个人极有兴趣地注视着他，刚才我们几乎没意识到他在这里。

富爸爸从钱包里掏出 1 美元，向那个老乞丐招了招手。乞丐看到钱，立即走过来接钱，他对富爸爸千恩万谢，然后就欣喜若狂地跑了。

“他与我的大多数雇员并没有太大差别，”富爸爸说，“我遇到过很多人，他们说‘我对钱没兴趣’，可他们却每天工作 8 小时。这只能说明他们并没有说出真相，如果他们对钱没兴趣，又何必工作呢？这种人比敛财的人病得更重。”

很多人说“我对钱没兴趣”，可他们却每天工作8小时。

我坐在那儿听着富爸爸的话，脑中无数次地闪现我的亲爸爸曾说过的话：“我对钱不感兴趣。”他常常这么说。他还经常说：“我工作是因为我热爱这个职业。”用这句话来掩藏他内心真实的感受。

“那我们该怎么办呢？”我问，“不为钱工作直到不再有恐惧和贪婪吗？”

“不，那只会浪费时间。正是因为有感情，我们才成为人。感情是我们行动的动力。忠实于你的感情，以你喜欢的方式运用你的头脑和感情，不要让它们控制你。”

“噢！”迈克叫了起来。

“不要为我的话忧心忡忡，将来你们会知道它很有道理。好好观察你的感情，别急于行动。大多数人并不知道是他们的感情代替了他们进行思考，感情只是感情，你还必须学会抛开感情来思考。”

“你能给我们举个例子吗？”我问。“可以。”富爸爸回答说，“当一个人说‘我得去找份工作’，这就很可能是他的感情代替他在思考。是害怕没钱的感觉催生了找工作的想法。”

“但是人们确实需要钱来付账呀。”我说。“的确如此，”富爸爸笑着说，“所以，我说感情常常过多地代替了思考。”“我不懂。”迈克说。

“比如说吧，”富爸爸说，“如果害怕没钱花，也先不要去找工作，而要先问问自己：一份工作是最终消除这种恐惧的最佳解决办法吗？依我看，答案是‘不是’，从人的一生来看更是如此。工作只是试图用

暂时的办法来解决长期的问题。”

“但我爸爸总是说‘去上学，取得好成绩，这样你就能找到一份安稳的工作’。”我有些迷惑地说。

“是啊，我懂他的意思。”富爸爸笑着说，“大多数人都这么给别人建议，而且对于大多数人来说这也确实是个好主意。但人们仍是基于恐惧才给出这样的建议的。”

“你是说我爸爸这么说是因为害怕？”“是的，他担心你将来挣不到钱，在这个社会上过得不好。别误解我的话，他爱你而且希望你能够一帆风顺。我也相信教育和工作是很重要的，可它们对付不了恐惧。实际上，促使他每天去上班挣钱的恐惧也使得他热衷于让你去上学。”



20年后的今天

支配金钱

随着金融衍生品的出现和经济形势的日益复杂，支配金钱已经成为在世界经济中幸存的必要条件。在利率走低和股市不确定的情况下，储蓄和长期投资的古老格言已毫无意义。

“那你有什么建议？”我问。

“我想教你们支配钱，而不是害怕它，这是在学校里学不到的。如果不学，你就会变成金钱的奴隶。”

这听起来很有道理，他想扩展我们的视野，让我们看到马丁太太这种人都看不到的东西。富爸爸用了似乎很无情的例子，但这些例子让我终生难忘。在那一天我的视野大开，开始注意到大多数人所面临的“陷阱”。

“你看，我们在根本上都是雇员，只是层次不同而已。”富爸爸说，“我只希望你们有机会避开由恐惧和欲望组成的陷阱，按照你们喜欢的方式利用恐惧和欲望，而不要让它们控制你们。这就是我想教你们的。我对教你们挣大钱不感兴趣，那解决不了问题。如果你们不先控制恐惧和欲望，即使你们获得高薪，也只不过是金钱的奴隶而已。”

“那我们怎么才能避开陷阱呢？”“造成贫困和财务问题的主要原因是恐惧和无知，而不是经济环境、政府或者富人。人们自身的恐惧和无知使他们困在陷阱里，所以你们应该去上学、接受高等教育，而让我来教你们怎样不落入陷阱。”

谜底渐渐揭晓。我爸爸受过高等教育，事业有成，但学校从来没有告诉他如何处理金钱和恐惧。很显然，我可以从两个爸爸那里学到内容不同但同样都很重要的东西。

“你刚才讲的是对于没钱的恐惧，那么，对钱的欲望又会怎样影响我们的想法呢？”迈克问。

“在我用更高的工资诱惑你们时，你们感觉怎样？非常想要吗？”

我们点了点头。

“但你们没有屈服于自己的感觉，你们没有立刻做出决定。这一点最重要。我们总是会有恐惧、贪婪的时候。从现在开始，对你们来说最重要的是，运用感情作长远打算，别让感情控制了思想。大多数人让恐惧和贪婪来支配自己，这是无知的开始。因为恐惧和贪婪，大多数人一生都在追求工资、加薪和职业保障，从来不问这种感情支配思想的生活之路将通向哪里。就像一幅画表现的：驴子拉车，因为主人在它面前挂了个胡萝卜。主人清楚自己想要去哪里，而驴子却只是在追逐一个幻影。但第二天驴子依旧会去拉车，因为又有胡萝卜放在它的面前。”

“你的意思是，当我幻想新棒球手套、糖果和玩具时，就像那头驴子和它面前的胡萝卜一样？”“不错。当你长大后，你想要的玩具会更贵，会变成要让你的朋友羡慕的汽车、游艇和大房子，”富爸爸笑着说，“恐惧把你推出门外，欲望又开始召唤你。这就是陷阱。”

“那我们该怎么做呢？”迈克问道。

“无知使恐惧和欲望更加强烈，这就是为什么很多有钱人越有钱就越害怕。钱就是驴子面前的胡萝卜，是幻象。如果驴子能了解到全部事实，它可能会重新想想是否还要去追求胡萝卜。”

富爸爸继续解释说人生实际上是在无知和觉醒之间的一场斗争。

他说一个人一旦停止了解有关自己的知识和信息，就会变得无知。这种斗争实际上就是你时刻都要做的一种决定：是通过不断学习打开自己的心扉，还是封闭自己的头脑。

“看，学校非常重要。你去学校学习一种技术或一门专业，并成为对社会有益的人。每一种社会文明都需要教师、医生、工程师、艺术家、厨师、商人、警察、消防员、士兵。学校培养了这些人才，所以我们的社会才能蒸蒸日上。”富爸爸说，“但不幸的是，对许多人来说，离开学校是学习的终点而不是起点。”

然后是长长的沉默。富爸爸依旧微笑着，我仍然没弄明白他说的那些话。但就像其他伟大的老师一样，他们的话多年来会一直给人们以启发。

“今天我有点无情，”富爸爸说，“但我希望你们永远记住这次谈话，希望你们多想想马丁太太，多想想那头驴子。永远不要忘记，恐惧和欲望，如果你让它们来控制你的思想，你就会落入一生中最大的陷阱。一直生活在恐惧中，从不追求自己的梦想，这是残酷的。为钱拼命工作，以为钱能买来快乐，这也是残酷的。半夜醒来想着还有许

多账单要付是一种可怕的生活方式，以工资的多少来决定过什么样的生活不是真正的生活。认为工作会给你带来安全感其实是在欺骗自己。这些都很残酷，但我希望你们能避开这些陷阱。我看过钱如何控制人们的生活，别让这些问题发生在你们身上，别让钱支配你们的生活。”

一个垒球滚到了桌子底下，富爸爸把它捡起来扔了回去。

“无知与恐惧和贪婪有什么关系？”我问。“对钱的无知导致了恐惧和贪婪，”富爸爸说，“我可以给你们举一些例子。一个医生，想多挣些钱让家人生活得更好，于是就提高了收费，这就导致人们医疗保健费用的增加。



20年后的今天

收入不平等

参议员伯尼·桑德斯在2016
年美国总统竞选中说：“财富和收
入不平等是今天美国人面临的最大的道德危机。”

“这极大地损害了穷人的利益，所以穷人的健康状况要比富人差。由于医生提高收费，律师也提高了收费；由于律师提高收费，学校的老师也想增加收入，这就使政府提高了税收。这种循环不断继续下去，不久，在富人和穷人之间就有了一条可怕的鸿沟，不安定就会出现。历史证明当鸿沟大到极点时，一个社会就会崩溃。遗憾的是，美国现在的情况就是这样。但人们没有以史为鉴，我们只记住了历史事件发生的时间和名称，却没有记住教训。”

“涨价一定不对吗？”我问。

“在一个民众受到良好教育和政府治理有方的社会中不会涨价，实际上应该降价。当然，通常在理论上是如此。价格上涨的原因是由无知引起的贪婪和恐惧。如果学校教学生关于钱的知识，社会就有可

能更富足，物价也会更低廉。但学校只关注教学生如何为钱工作，而不是掌握金钱。”

“但我们不是有商学院吗？”迈克问，“你不是还鼓励我进商学院读MBA吗？”

“是的，”富爸爸说，“但不管怎么说，商学院是专门训练那些精于计算的人的，可千万不要让他们做生意。他们只会看看数字，解雇员工并把生意搞糟。我知道这一点是因为我也雇用了这样的人。他们所想的只是降低成本、提高价格，这只会带来更多的问题。精于计算是重要的，我希望更多的人能够懂得它，但这并不是全部。”富爸爸生气地补充道。

“那该怎么办呢？”迈克问。

“要学会让感情跟随你的思想，而不要让思想跟随你的感情。

当你们控制了感情，同意免费干活时，我就知道你们还有希望。当我用更多的钱诱惑你们时，你们又一次控制住了感情，你们在学习用头脑思考而不是任由感情控制你们。这是第一步。”

“这一步为什么很重要？”我问。

“噢，这就要由你们自己来找答案了。如果你们想学，我就会把你们带上这条布满荆棘的道路，大多数人都会选择避开它。跟着我，你们就要抛弃为钱工作的观念，学习如何让钱为你们工作。”

“如果我们跟着你结果会怎样？如果我们同意跟你学，又能学到什么呢？”我问。

“你们会得到《柏油孩子》^③里那只野兔得到的东西——自由。”

“那会是一条布满荆棘的路吗？”

“是的，”富爸爸说，“所谓的荆棘之路就是指我们的恐惧和贪婪。直面我们的贪婪、弱点和缺陷是唯一的出路。这条路需要你用心来确定你的思想。”

“确定思想？”迈克不解地问。

“是的，确定我们该怎样思考而不只是对感情做出反应。不要因为害怕付不起账单就起床去工作，你要花时间去思考这个问题：更努力地工作是解决问题的最好方法吗？大多数人都害怕知道真相——他们被恐惧所支配——不敢去思考，就出门去找工作了。他们被柏油孩子‘粘’住了。这就是我说的确定你的思想。”

“我们怎样才能做到呢？”迈克问。

“那是我将来要教你们的。我会教你们选择一种思想，而不是条件反射式地去行动，就像匆忙喝完早餐咖啡就跑出去工作一样。



20年后的今天

情感和理智

我经常努力控制我的思想和情感。在我的生活中我再三遇见这样的事情：当情感占据上风时，理智就会下降。

“记住我之前说过的话：工作只是面对长期问题的一种暂时的解决办法。大多数人心里只有一个问题，并且亟待解决，那就是月末要付账了，账单就像那个柏油孩子。钱控制了他们的生活，或者确切地说是对钱的无知和恐惧控制了他们的生活。所以他们就像他们的父母一样，每天起床之后就去工作挣钱，没有时间问问自己：还有什么别的法子吗？他们的思想被他们的感情，而不是他们的头脑控制着。”

“你能说说感情控制思想和头脑控制思想的区别吗？”迈克问。“噢，当然。我总是听到这种话，”富爸爸说，“有人会说‘人人都

必须去工作’、‘富人是骗子’，或是‘我要换份工作，我应该得到更高的工资，你不能任意摆布我’，还有‘我喜欢这份工作，因为它很稳定’，而不是说，‘我失去了什么’，只有这样的话才能让你避免感情用事，并留给你仔细思考的时间。”

在我们往回走的路上，富爸爸解释说富人实际上是在“造钱”，他们从不为钱而工作。他接着说当我和迈克用铅铸 5 分钱的硬币时，我们是想“造钱”，实际上我们的想法和富人的想法很接近。问题是只有政府和银行做这种事才是合法的，我们不行。他解释说有些挣钱的方式是合法的，而且这种方式不需要任何东西。

富爸爸继续说，富人知道钱是虚幻的东西，就像挂在驴子面前的胡萝卜一样。正是恐惧和贪婪使无数人紧抓着这个幻觉不放，还以为它是真实的。它不是。钱的确是造出来的，正是由于对这种幻觉的信任以及人们的无知才使人们做出许多经不起推敲的计划。

他说到美国当时实行的是金本位，每一张美元都对应着一定重量的黄金。他对美国将要取消金本位以及美元将不再与黄金挂钩的传言十分感兴趣。

“如果真的发生这种事，孩子们，地狱之门就快开了。穷人、中产阶级和无知的人的生活将被摧毁，因为他们相信钱是真的财富，相信他们效力的公司或政府会保障他们的生活。”

我们没有完全弄明白这席话的含义，但多年以后，富爸爸的话在越来越多的地方应验了。

看见了别人看不见的

富爸爸上了停在小店外的小卡车，这时他对我们说：“继续工作，孩子们，你们越快忘记你们的工资，你们未来的生活就会越轻松，继续用你们的头脑思考，不求回报地工作，很快就会发现比拿工资更挣钱的方法。你们会看到别人看不见的东西。机会就摆在人们面前，但大多数人从来看不到这些机会，因为他们忙着追求金钱和安定，所以只能得到这些。如果你们能看到一个机会，就注定你们会在一生中不断地发现机会。那时，我会教你们其他的事。学会了这些，你们就能避开生活中最大的陷阱。”

我和迈克收拾好东西与马丁太太道了别。我们走向公园，又坐到那张长椅上，花了几个小时考虑和讨论富爸爸的话。

在接下来的一个星期里，我和迈克也一直在思考和讨论这些问题。又过了两个星期，我们仍旧在思考、讨论，同时免费为富爸爸工作。

在第二个星期六工作结束时，我向马丁太太道别，依依不舍地看着架子上的连环画。每星期六没有了 30 美分的收入，我就没有钱去买连环画了。而就在马丁太太和我们说再见时，她做了一件我以前虽然见过但从未在意的事。

马丁太太把连环画的封面撕成两半，然后把上面一半留下，下面一半扔进了一个大纸箱。我问她这是做什么，她说：“我要把这些没有卖掉的旧书扔掉。等书商送新书来，我会把这半边封面交给他，作为没有卖掉的证明。他一小时后就到。”

我和迈克等了一个小时，书商终于来了。我问他能否把那些他不要的连环画送给我们。他的回答令我很高兴：“如果你们在这家店干活，而且保证不把它们卖掉，我就送给你们。”

于是，我们成交了。迈克家的地下室里有一个空房间，我们把它清理出来，把几百本连环画搬了进去。很快我们的连环画阅览室就开

始营业了。我们雇了迈克的妹妹——她很爱读书——来做图书管理员。她向每个来阅览室看书的孩子收 10 美分，每天从下午 2 点 30 分到 4 点 30 分，阅览室都会开放。读者呢，包括邻家的孩子，他们可以在这两个小时内看个够。对于他们来说这是相当便宜的，因为 10 美分只能买 1 本连环画，而两小时足够他们看五六本了。迈克的妹妹在读者离开时要负责检查，确保他们不把书带走。她还要保管书，记录每天有多少人来、他们的名字以及他们有什么意见。我和迈克在以后三个月里平均每星期能赚 9.5 美元，我们付给迈克的妹妹 1 美元，而且允许她免费看书，但她很少看，因为她总是在学习。



20年后的今天

想象的力量

在信息时代和互联网时代，数百万 30 岁以下的人利用他们的想象力来创造改变世界的应用程序——从 Facebook 到 Uber、Snapchat 等，他们也因此而变得富有。有想象力的人蒸蒸日上，而缺乏想象力的人仍然在寻找工作，这份工作又可能很快被机器人和技术所取代。

我和迈克仍然每星期六去小店干活，从各个店收集卖不出去的连环画。我们恪守了对书商的诺言，没有卖一本连环画，如果书太破了我们就烧掉。我们想开一家分店，但实在找不到一个像迈克的妹妹那样尽职尽责、值得信任的管理员。小小年纪，我们就已经发现找个好职员有多么困难了。

阅览室开张 3 个月后，发生了一场争斗，附近的小流氓盯上了这桩生意。富爸爸建议我们关门，所以我们的连环画生意就此结束了，同时我们也不去小店工作了。不管怎样，富爸爸十分兴奋，因为他可以教我们新东西了。他很欣慰，因为我们的第一课学得这么好：我们已经学会怎样让钱为我所用了。由于没有从小店的工作中得到报酬，

我们就不得不发挥想象力去寻找挣钱的机会。通过经营我们自己的连环画阅览室，我们就掌控了自己的财务，而不是依赖雇主。最棒的是我们的生意让我们赚了钱，甚至当我们不在那儿时，它也照样赚钱，我们的钱为我们工作了。

虽然富爸爸没有付给我们工钱，却给了我们更多的东西。

讨论学习环节

第一章

第一课 富人不为钱工作

本章小结

当 9 岁的时候，罗伯特·清崎和他的儿时伙伴迈克被拒绝邀请到同学家的海滨别墅度假，因为他们是富人学校里的“穷孩子”。在听了穷爸爸——他的父亲，一位老师，生活不错但勉强维持着收支平衡——“去挣钱”的劝告后，他和他的朋友迈克照做了：他们收集废弃的牙膏皮（在那时牙膏皮是用铅制造的），把它熔化，然后使用熟石灰模型仿造硬币。

很快，他们就被罗伯特的父亲教训了一通，他建议他们和迈克的父亲谈一谈，迈克的父亲是一个八年级都没有读完但成功经营着多家公司的人。

迈克的父亲，书名里的“富爸爸”，答应教他们挣钱，但是要按照他的条件来。他要求他们每周六早上在他的一家便利店工作 3 个小时，清理食物的包装以及打扫卫生。他给他们每小时 10 美分的酬劳，罗伯特常常用这些钱买 10 美分一本的连环画。很快，罗伯特便

对这枯燥的工作和少得可怜的薪水感到厌倦。

当他告诉迈克他准备放弃的时候，迈克告诉他，他的父亲早已料到他会退出，并且建议罗伯特去见他的父亲。迈克的父亲是个寡言寡语的人，他的教育方法也和别人不一样，这是罗伯特想要去了解的。

第二个周六的早上，罗伯特去见迈克的父亲，却被迫在一个又脏又暗的客厅等了一个小时。等到他可以向迈克的父亲抱怨时，他已经变得非常厌烦和情绪化，他说迈克的父亲是一个贪婪而且不懂得尊重别人的人。当他提到迈克的父亲没有遵照约定教给他东西时，这位老板很平静但并不赞同他的说法。

富爸爸向罗伯特解释道，生活是一门课程，但这门课程并不会用语言来教你，它只是推着你转。在这个过程中，有些人会变得愤怒并把这些气发泄到他的老板或者他爱的人身上，而有些人却从中学会了很多东西，并欢迎生活来推动他们。

富爸爸告诉罗伯特，他和迈克是最先向他请教如何挣钱的人。他手下有 150 多名员工，他们都只是要求一份工作，而从来没有像罗伯特和迈克一样问过他关于挣钱的知识。

于是富爸爸决定设计一门和真实生活相近的课程来推动他们。罗伯特不解，问，除了富爸爸的卑鄙和对员工的剥削，他还能从这门课程中学到什么？富爸爸反驳道，大部分人在责怪别人有问题时，实际上是他们的态度有问题。

怎么解决这个问题呢？富爸爸告诉罗伯特，要学会用好自己的头脑，他想让罗伯特知道钱的运动规律，好让钱为他工作。能看到罗伯特生气他很开心，因为愤怒和热爱可以激发激情——一个学习的关键因素。

他继续说道，钱并不能解决人们的问题。很多人有着高收入的工作但他们还是为钱所困——比如罗伯特的穷爸爸——因为他们不知道如何让钱为他们工作。

他说如果罗伯特现在不学习这门课程的话，这种对于每小时 10 美分酬劳的情绪——失望以及钱不够花——将会伴随他的一生。他向罗伯特介绍了税收的概念，解释穷人和中产阶级允许政府收他们的税，而富人们则不是的原因。

他问罗伯特是否还有学习的激情。当听到罗伯特肯定的答复后，富爸爸告诉他，他将停止支付他在便利店的薪水，并且让罗伯特用自己的头脑来想清楚是否还要继续下去。

罗伯特和迈克免费在便利店工作了三周。之后富爸爸出现了并把他们带到外面谈话。他问他们是否学到了什么东西，他们说还没有。富爸爸告诉他们如果他们学不会这一课，他们将会像大部分人一样，一辈子为一点点钱而卖命工作。他决定给他们每小时支付 25 美分的薪水，但他们拒绝了。他又涨到每小时 1 美元，甚至 2 美元。但是罗伯特仍然保持沉默。最后他出到了 5 美元一小时——这在当时是个不小的数目——但倔强的罗伯特并不买账。富爸爸说，他们没有被钱收买，这是好事。大部分人却做不到这样，因为他们的人生被恐惧和贪婪控制。没钱的恐惧促使他们努力工作，得到酬劳后，贪婪又让他们想拥有所有用钱能买到的东西。这使他们需要更多的钱，也让他们花更多的钱。这就是富爸爸所说的“老鼠赛跑”。

他告诉孩子们第一步就是承认自己的想法。人们常常跟随自己的情绪做出反应，而不是跟随自己的思想。他们害怕承认金钱在支配、控制着他们的生活。不仅仅是穷人会面对恐惧，富人们也面对着恐惧。他想教会孩子，不要只是变得富有，因为钱不能解决问题。学校的教育固然重要，他说，但对大部分人来说，可悲的是离开学校是学习的终点，而不是起点。对于孩子们来说最主要的还是学会用感情来

思考，而不是带着感情去思考。他们必须学会选择他们的想法。

他告诉他们要留意可以挣钱的途径：“如果你们能看到一个机会，就注定你们会在一生中不断地发现机会。”

孩子们照做了，很快他们便发现了一个创办阅览室的机会，只要小孩子买张票就能在阅览室里看两个小时的连环画——那些卖不出去、本该被便利店扔掉的连环画。

他们挣了一大笔钱，连续三个月的生意都不错，直到一场争斗导致阅览室关门。但他们学到了让金钱为他们工作的第一课，即使他们不在那儿，钱也会为他们工作。他们打算进行更深入的学习，富爸爸也打算继续教他们。

左脑时刻：尽管有一份高收入的工作，像罗伯特的穷爸爸一样的人仍只能勉强维持着收支平衡。

右脑时刻：用一个新颖的、具有创造性的方法去看待废弃的连环画可以带来的商机。

潜意识时刻：人们让恐惧和贪婪控制了自己的人生。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两

个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

穷人和中产阶级为钱而工作。富人让钱为他工作。

生活推着我们所有的人，有些人放弃了，有些人在抗争。少数人学会了这门课程，取得了进步，他们欢迎生活来推动他们。

停止责备我，不要认为是我的问题。如果你认为是我的问题，你就会想改变我；如果你认为问题在你那儿，你就会改变自己，学习一些东西让自己变得更聪明。

说到钱，大多数人都希望稳稳妥妥地挣钱，这样他们才感到安全。关于钱，他们没有激情，有的只是恐惧。

对大多数人而言，给他们的钱越多，他们欠的债也就越多。

正是出于恐惧的心理，人们才想找一份安稳的工作。这些恐惧有：害怕付不起账单，害怕被解雇，害怕没有足够的钱，害怕重新开始。为了寻求保障，他们会学习某种专业，或是做生意，拼命为钱而工作。大多数人成了钱的奴隶，然后就把怒气发泄在他们老板身上。

大多数人并不知道是他们的感情代替了他们进行思考。

工作只是试图用暂时的办法来解决长期的问题。

就像一幅画表现的：驴子拉车，因为主人在它面前挂了个胡萝卜。主人清楚自己想要去哪里，而驴子却只是在追逐一个幻影。但第二天驴子依旧会去拉车，因为又有胡萝卜放在它的面前。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 罗伯特的穷爸爸对钱的处理方法是不是很普遍？

2. 罗伯特的富爸爸说真正的学习需要精力、激情和热切的愿望。你的人生之中有什么例子可以证明吗？让你最难忘的一课是什么？为什么？

3. 如果支付你 10 美分每小时——然后一分钱也不给——你会跟罗伯特有一样的反应吗？

4. 是恐惧驱使大部分人工作吗？还有没有其他的因素？

5. 你是否强烈地感觉更多的钱可以平复恐惧？为什么人们会有这样常见的反应？

6. 你的生活中有没有追随情感做出反应的例子？什么时候你才能观察自己的情感，选择自己的想法？

7. 富人或穷人，哪个更容易受到恐惧和贪婪的影响呢？为什么会这样想？

8. 你是否觉得大多数人都意识到了他们已深陷“老鼠赛跑”的陷阱中？为什么？

读书笔记

第二章

第二课 为什么要教授财务知识

你挣了多少钱并不重要，重要的是你留下了多少钱。

1990 年，迈克接管了富爸爸的商业王国，事实上，他比富爸爸做得还好。我们每年都会在高尔夫球场上见一两次面。他和他妻子的财产多得难以想象，富爸爸的王国被管理得很好。现在迈克已经开始训练他的儿子接班了，一如富爸爸当年训练我们。

1994 年，我退休了，那时我 47 岁，我妻子 37 岁。退休并不是因为我们没事可干。对于我和我妻子来说，只要不发生意外的大事件，我们就完全可以选择工作或是不工作，我们的财富可以不受通货膨胀的影响，自动增长。资产已经多到可以自我增值，就像种树，你年复一年地浇灌它，终于有一天它不再需要你的照料了。它的根已经长得足够深，你现在可以开始享受它带给你的阴凉了。

迈克选择经营他的商业王国，而我选择了退休。现在，我常面对许多人讲演，他们总是问我能给他们什么理财建议。“我该怎样开始？”“有什么好书吗？”“应该怎样培养孩子？”“成功的秘诀是什么？”“我怎样挣到一百万？”

每当我听到这其中任何一个问题，我都会想起下面这个故事：

最富有的生意人

1923 年，当时我们国家一些最伟大的领导人和最富有的商界人士在芝加哥的海岸酒店开会。他们中有美国最大的钢铁公司的领导人查尔斯·施瓦布、世界最大的经营公共基础设施的公司的主席塞缪尔·英萨尔、世界最大的煤气公司的领导人霍华德·霍普森、世界上最大的公司之一——国际火柴公司的总裁埃娃·克鲁格、国际清算银行的总裁利昂·弗雷泽、纽约证券交易所主席理查德·惠特尼、两个最大的股票投机商阿瑟·科顿和杰斯·利弗莫尔、美国第 29 任总统沃伦·甘梅利尔·哈定的内阁成员阿尔伯特·富尔。25 年后，他们中有 9 人的结局是这样的：施瓦布在度过 5 年的借债生涯后身无分文地死去了，英萨尔破产后死于国外，克鲁格和科顿也死于破产，霍普森疯了，惠特尼和阿尔伯特·富尔则刚从监狱被释放出来，弗雷泽和利弗莫尔自杀了。

我怀疑是否有人说得清这些人究竟怎么了。看看时间，1923 年，正是 1929 年市场大崩溃和大萧条前不久，我想这场大萧条严重地冲击了这些人和他们的生活。关键是：我们今天所处的时代比那些人所处的时代变化更大、更快，我想在未来几年里会有更多的兴衰起落，这正是上面那些人曾经遭遇过的。我想有太多人过多地关注钱，而不是关注他们最大的财富——所受的教育。如果人们能灵活一些，保持开放的头脑不断学习，他们将在时代的变化中一天天地富有起来。如果人们认为钱能解决一切问题，恐怕他们的日子就不会太好过。只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。

大多数人没有意识到，在生活中你挣了多少钱并不重要，重要的

是你留下了多少钱。我们都听说过穷人买彩票中奖的故事，他们一下子暴富起来，但不久就又变穷了。他们虽然得到了上百万美元但很快又回到他们最初时的样子。还有关于职业运动员的故事，有一个运动员在 24 岁时，一年就挣了几百万美元，但在 34 岁时却露宿桥下。

我记得这样一则故事：一个年轻的篮球运动员，一年以前还拥有几百万美元，可现在，仅仅 29 岁，却只能在一个洗车房干报酬最低的活儿。他说他的朋友、律师和会计师拿走了他的钱，他因为在擦车时拒绝摘下总冠军戒指，被洗车房解雇了，这样他的事才成了全国性的新闻。篮球运动员抱怨洗车房，说自己在艰难地工作并受到歧视，他还说那枚戒指是他唯一剩下的东西，如果把它拿走，他就会崩溃。

我知道每年都会有很多人成为百万富翁。我很高兴看到人们越来越富裕，我只想提醒一句：从长远来看，重要的不是你挣了多少钱，而是你能留下多少钱，以及能够留住多久。

所以当人们问我“我该从哪儿开始”或是“怎样才能快速致富”时，他们肯定会对我的回答感到失望。我只是告诉他们富爸爸在我小的时候对我说过的话：“如果你想发财，就要学习财务知识。”

每当我和富爸爸在一起的时候，这个观念都会萦绕在我的脑海中。就像我说的，我那受过高等教育的爸爸强调的是读书的重要性，而富爸爸则强调要掌握财务知识。

如果你要去建造帝国大厦，你要做的第一件事就是挖个深坑，打牢地基。如果你只是想在郊区盖个小屋，你只须用混凝土打 15 厘米厚的地基就够了。大多数人在努力致富时，总是试图在 15 厘米厚的混凝土上建造帝国大厦。我们的学校体系在农业文明时代就建立了，依旧迷信于不打基础就盖房子。孩子们从学校毕业时没有学到一点有关财务的基础知识。一天，当做着美国梦的那些人，在郊区的小房子里因债务的问题而无法入睡时，他们认定解决财务问题的方法就是快

点发财。

于是建造摩天大楼的工作开始了。虽然进展得很快，但不久就会发现，他们建造的不是帝国大厦，而是一座斜塔。于是不眠之夜又回来了。

我和迈克在成年以后可以有多种选择，因为我们从小就被教导要打下坚实的财务知识基础。众所周知，会计可能是世界上最让人弄不明白、最乏味的学科了，但如果你想一直富有下去，它又可能是最重要的学科。富爸爸为我和迈克打下了牢固的财务知识基础。由于当时我们只是孩子，富爸爸就发明了一种简单的方法来教我们。

富人获得资产，而穷
人和中产阶级获得负债，
只不过他们以为那些负债
就是资产。

有好几年他只是用一些图和少许词语讲课。我们弄懂了那些简单的图和术语，以及它们表现出的钱的运动规律。在之后几年中，富爸爸开始加入数字。今天，迈克已经掌握了更为复杂的会计分析的方法，因为他经营着几十亿美元的公司，必须掌握这些方法。我不用掌握那么复杂的方法是因为我的“商业王国”要小一些，不过我们源于同一个简单的基础。在下面几页，我会给你介绍富爸爸为我们发明的那些简单的图表。图虽然简单，却帮助两个孩子建立了取得巨大财富的牢固基础。

规则你必须明白资产和负债的区别，并且购买资产。

如果你想致富，这一点你必须知道。这就是第一条规则，也是唯一一条规则。它听起来似乎简单得有些荒谬，但大多数人并不知道这条规则有多么深奥，他们就是因为不清楚资产与负债之间的区别才在财务问题中苦苦挣扎。

“富人获得资产，而穷人和中产阶级获得负债，只不过他们以为那些负债就是资产。”富爸爸说。

当富爸爸向我和迈克解释这些概念时，我们以为他是在开玩笑。当时，两个不到 10 岁的小孩正等着听致富的秘诀，而得到的却是这样的答案。这个答案是如此简单以致我们不得不花很长时间思考它。

“资产是什么？”迈克问。“别着急，”富爸爸说，“要先理解我刚才说的话。如果你们能明白这个简单的道理，你们的生活就会变得有计划，而且不会受到财务问题的困扰。正是因为它简单，才常常被人们忽视。”

“你的意思是说，我们只要明白什么是资产并得到它就能致富，是吗？”我问。

富爸爸点点头说：“就这么简单。”“既然很简单，那为什么不是每个人都发财呢？”我问。富爸爸笑了，他说：“因为人们并不明白资产和负债的区别。”我记得我又问：“大人怎么会这么笨，如果这个道理很简单，而且很重要，为什么不把它弄明白呢？”于是富爸爸又花了几分钟向我们解释什么是资产和负债。成年后，我发觉向其他成年人解释什么是资产、什么是负债十分困难。大多数的成年人没有掌握这个简单的道理，是因为他们已有了不同的教育背景。他们被其他受过高等教育的专家，比如银行家、会计师、房地产商、财务规划师等教过，于是就很难忘记已经学过的东西。让他们变得像孩子一样简单太难了。有学识的成年人往往觉得研究这么一个简单的概念太没面子了。

富爸爸相信“KISS”原则，即“傻瓜财务原则”（Keep It Simple Stupid 或者 Keep It Super Simple）。所以他特意为我们简化了课程，而这又使我们的财务基础更加牢固。

资产是能把钱放进我
口袋里的东西。负债是把
钱从我口袋里取走的东西。

是什么造成了观念的混乱呢？或者说，为什么如此简单的道理，却变得这么混乱？为什么有人会买一些自认为资产的负债呢？答案就在于他接受的基础教育是什么样的。

我们通常重视的是“知识”这个词而非“财务知识”这个词。而用词语很难说清什么是资产、什么是负债。实际上，如果你真的不想弄明白，尽管去查字典中关于“资产”和“负债”的解释吧。我知道那上面的定义对一个受过训练的会计师来说是很清楚的，但对于普通人而言可能毫无意义。可我们成年人却往往太过自负，不肯承认不懂其中的含义。



20年后的今天
学习、忘记、再学习

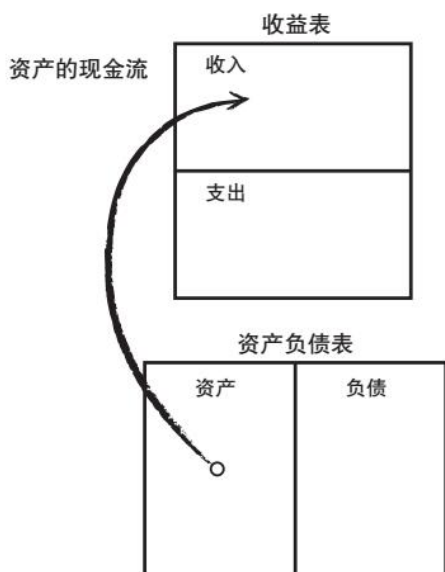
未来学家阿尔文·托夫勒的
这句话印证了20年前富爸爸对我的
教导：“21世纪的文盲不是那些
不能读和写的人，而是那些不
能学习、忘记、再学习的人。”

对小孩子来说，富爸爸说：“对资产的定义不是用词语而是用数字来表达的。如果你读不懂数字，就不知道什么是资产。在会计上，”他接着说，“关键不是数字，而是数字要告诉你的东西。它的作用就像词语一样，虽然它不是词语，但它能告诉你词语不能告诉你的东西。”

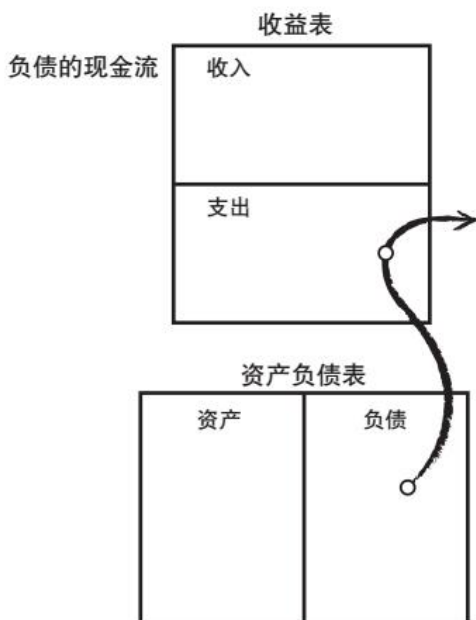
“如果你想富有，就必须读懂并理解那些数字。”这句话我从富爸爸那儿听到不下一千次了，他还经常说“富人得到资产而穷人和中产阶级得到负债”。

下面是区分资产和负债的方法。大多数会计师和财务专业人员不会同意这种方法，但是这些简单的图表却让两个小男孩建立了坚实的财务基础。

下图中上半部分的表格是收益表，它常被用来衡量收入和支出以及金钱流动方向的情况。下半部分的表格是资产负债表，它被用来说明资产与负债的情况。许多初学财务的人都弄不清收益表和资产负债表的关系，而这关系到如何理解它们。



所以正如我前面说过的，富爸爸只告诉两个小男孩这句话：“资产就是能把钱放进你口袋里的东西。”这话妙极了，既简单又实用。



我们已经用图表来说明了什么是资产和负债，我还可以用文字下定义，也许会更容易理解：

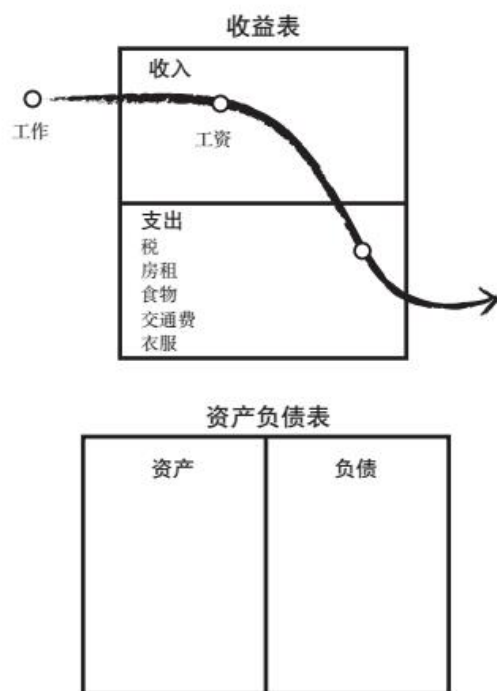
资产是能把钱放进我口袋里的东西，不管我工作与否；负债是把钱从我口袋里取走的东西。

你只要知道这些就足够了。如果你想致富，只需不断买入资产就行了；如果你只想当穷人或是中产阶级，那就不断地买入负债吧。

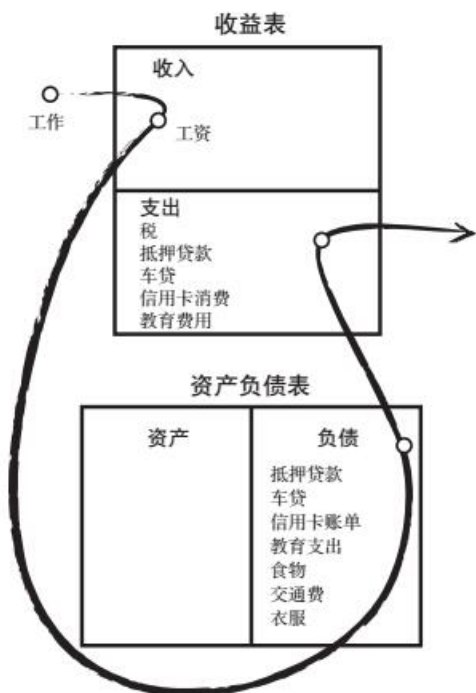
看不懂关于财务的文字或读不懂数字的含义，是产生财务问题的根本原因。如果人们陷入财务困境，那就是说有些数字或文字他们读不懂。富人之所以富有，是因为他们在某些方面比那些有财务问题的人更有知识，所以如果你想获得财富并保住财富，财务知识是十分重要的，它包括对文字和数字两方面的理解。

图中的箭头方向表明了现金流动的方向，它又被称为“现金流”。

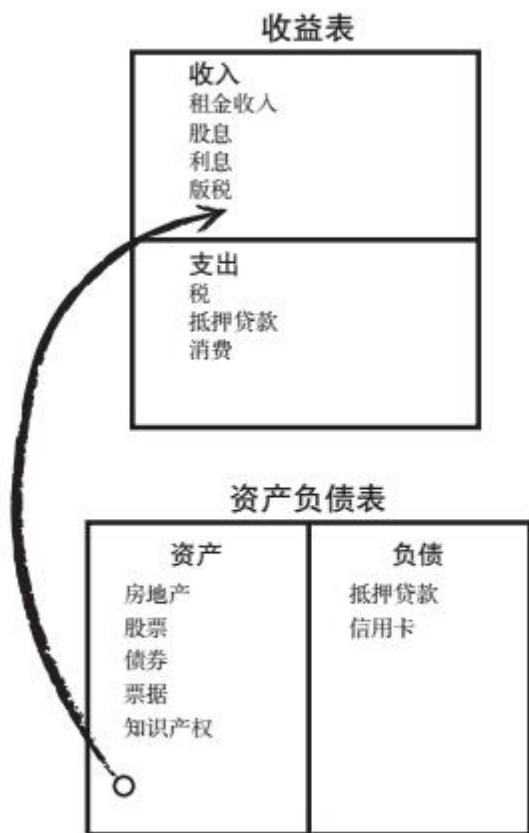
数字本身意义不大，正如文字本身意义不大一样，重要的是数字和文字所表达的东西。在财务报告中，读数字是为了掌握情况，即钱向哪儿流动。80% 的家庭的财务报表表现的是一幅拼命工作、努力争先的图景，然而他们的努力都打了水漂，因为他们购买的是负债而非资产。下面是一个穷人的现金流图：



下面是一个中产阶级的现金流图：



下面是一个富人的现金流图：



很显然，所有这些图表都经过了简化，只表现人们最基本的吃、穿、住、用。这些图表显示了穷人、中产阶级和富人一生的现金流。正是现金流说明了问题，即一个人怎样处理他的钱。

我刚才之所以提到美国那些最有钱的人，其实是想纠正一个错误观念，即钱能解决一切问题。这也是为什么当我听到人们问我他们怎样才能快速致富，或是他们应当从哪儿开始时，我感到不快的原因。我也常听人说：“我欠了债，所以我必须挣钱。”

现金流说明了问题，
即一个人怎样处理他的钱。

但有更多的钱往往不能解决问题，实际上可能使问题变得更加严重。钱往往能暴露人性中那些可悲的弱点，并凸显人们的无知。这就是为什么经常有一些人在忽然得到一大笔意外之财，比如遗产、加薪或买彩票中大奖之后，不久又陷入财务困境的原因——即便他们的财务状况会比之前好一些。钱只会让你头脑中的现金流的模式更加明显，如果你的模式是把收入都花掉，那么最可能的结果是在增加收入的同时也增加支出。正所谓，“蠢人用蠢钱”。

我已经说过很多次，我们去学校学习以获取知识和专业技能，这两者都很重要，我们需要学会用专业技能谋生。20 世纪 60 年代，当我在上高中时，如果有人在学校里成绩好，就会有人猜测这个聪明的学生将会成为一名医生，因为医生被认为是当时最有前途、收入最高的职业。

今天，医生们也同样面临着我们都不希望面对的巨大的财务挑战：保险公司对整个保险业的控制，医疗管理，政府的干预，医疗诉讼。现在的孩子们想成为体育明星、电影明星、摇滚歌星、选美皇后或是 CEO 们，因为这些职业会让他们更出名、更有钱、更显赫。这也是很难激发孩子的学习热情的原因，他们知道职业成功不再像过去那样完全与学习成绩挂钩了。

由于学生们在学校时并没有获得财务技能，所以成千上万受过良好教育的人虽然取得了事业上的成功，却发现自己仍在财务问题中挣扎。他们努力工作，却并无进展，他们的教育中缺少的不是如何挣钱，而是如何管钱。它被称为“理财态度”，即在你赚了钱之后如何处理这些钱，又怎样防止别人从你手中拿走这些钱？怎么能更久地拥有这些钱？你如何让钱为你工作？大多数人不明白自己为什么会遭遇财

务困境，这是因为他们不明白现金流。一个受过高等教育且事业有成的人，同时也可能是财务上的文盲。这种人往往太过努力地工作，因为他们只知道努力工作，却不知道如何让钱为他们工作。

发财梦为什么变成噩梦

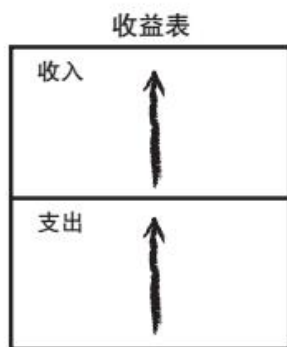
下面的动态图显示了努力工作的人们所具有的模式。一对快乐的、受过高等教育的新婚夫妇租住在一套拥挤的公寓里，他们很快就意识到这样很省钱，因为两个人的日常花销和一个人的差不多。

但问题是，公寓太拥挤了，于是他们决定攒钱买一栋理想的房子，这样就能计划要孩子了。现在，他们有两份收入，并开始专心干事业。他们的收入开始增加。

随着收入的增加，支出也增加了。

收益表

收入	▲
----	---



对大多数人而言，第一项支出是税。许多人以为是个人所得税，但对大多数美国人而言，最高的税是社会保险。作为一名雇员，表面上社会保险和医疗保险共计约 7.5%，实际上却是 15%，因为雇主必须为你付 7.5% 的社会保险。关键是，雇主是拿他本该支付给你的钱去支付的。此外，你还得为你工资中已经扣除的社会保险的那部分钱缴纳所得税，而这些钱是你从未拿到手的，因为它们通过预扣直接进入了社会保障体系之中。

再回到这对年轻夫妇身上，随着收入的增加，他们决定去买一套自己的房子。在通过抵押贷款有了房子后，他们就得缴纳一项新的税——房地产税，然后他们买了新车、新家具等，以与新房子相配。最后，他们突然发觉他们的负债项充斥着抵押债务和信用卡债务。他们的债务开始增加。

收益表

收入	↑
支出	↑

资产负债表

资产	债务
	↑



20年后的今天

税收与福利计划

世界各地的税收越来越高，因为社会要求通过税收获取更高的财产税、所得税和营业（或增值）税。而更高的收入也就意味着“所得等级攀升”，税率也会变得更高，以用来支撑社会服务（也叫福利）。今天政府面临着严峻的社会挑战，因为社会保障和医疗等福利计划面临破产。

他们落入了“老鼠赛跑”的陷阱。不久孩子出生了，他们必须更加努力地工作。之前的经历又再次发生，钱挣得越多，缴税也越多，这也被称为“所得等级攀升”^④。一张信用卡被邮寄过来，他们最大限度地透支它。这时一家贷款公司打电话来告诉他们，他们最大的“资产”——房子，已经通过评估，因为他们的信用记录非常好，所以公司

可以为他们提供债务合并贷款^⑤。那家公司告诉他们用这笔贷款偿付他们信用卡上的高息消费贷款是一项明智之举，除此之外，他们的住房按揭贷款的利息也会是免税的。他们同意了贷款公司的建议，并用债务合并贷款付清了高息的信用卡贷款。他们感觉松了口气，因为他们的信用卡账单付清了，但实际上他们不过是把消费贷款转到了住房按揭贷款上。他们现在要支付的钱数少了，是因为他们把债务分散在以后的 30 年去支付了。这真是件聪明事。

他们的邻居打电话来，说阵亡将士纪念日^⑥商店正在打折，他们对自己说：“我们什么也不买，只是去看看。”但一旦发现了想要的东西，他们还是忍不住又刷了那些刚刚还清的信用卡。

我总 是会 碰到 这种年轻夫妇，他们名字不同，但遇到的财务窘境却是如此相似。

他们来听我的讲座，并问我：“你能告诉我们怎样才能挣更多的钱吗？”



20年后的今天

信用卡债务

据 2016 年统计，美国消费者
信用卡债务正处于历史最高点：
7790 亿美元。这些是否都是坏账，
还是有希望被收回？你知道这其
中的差别吗？

他们甚至不知道他们真正的问题在于他们选择的消费方式。而这是由他们在财务上的无知以及不理解资产和负债的区别造成的。

再多的钱也不能解决他们的问题，只有运用财务知识才能解决这些问题。我的一个朋友对那些欠债的人不厌其烦地说：“如果你发现你已在深渊，那你自己就别再挖了。”

当我还是孩子时，我的爸爸告诉我日本人注重三种力量：剑、宝石和镜子。

剑象征着武器的力量。美国人在武器上已经花了上千亿美元，是世界上的超级军事大国。

宝石象征着金钱的力量。有句格言很有道理：“记住黄金规则：有黄金的人制定规则。”镜子象征着自知的力量。日本人认为自知是三种力量中最宝贵的。

穷人和中产阶级往往被金钱的力量控制着。他们起床工作，却不问自己这样做的意义。他们每天去工作，其实是搬起石头砸自己的脚。大多数人并不真正懂得钱的意义，因此只能被钱控制。

如果他们知道镜子的力量，也许会自问：“这有意义吗？”可通常人们总是不相信自己内在的智慧，只会随波逐流，人云亦云。他们做事情只是因为其他人也这么做，他们总是服从而不去提问。他们总是轻率地重复别人告诉他们的东西，例如：“分期付款”“你的房子就是你的资产”“你的房子是你最大的投资”“欠债可以抵税”“找一个稳定的工作”“别犯错误”“别冒险”之类的话。

一个受过高等教育且
事业有成的人，同时也可
能是财务上的文盲。

据说，对很多人来说在公众面前讲话比死还可怕。精神病学认为，害怕在公众面前说话是因为害怕被排斥、害怕冒尖、害怕被批评、害怕被嘲笑、害怕被别人所不容。简言之，是害怕与别人不同。

这种心理阻碍了人们去想新办法来解决问题。这也就是我那受过良好教育的爸爸所说的“日本人最重视镜子的力量”的原因，因为只有当他们“照镜子”时，才能发现真相，即大多数人热衷于“稳定”是出于

恐惧。其他事也一样能借助“镜子”来看清，如运动、社会关系、职业和金钱等。

正是这种恐惧，即害怕被排斥的心理，使人们服从而不是去质疑那些被广泛接受的观点或流行的趋势：“你的房子是资产”“用一个债务合并贷款来解决债务”“更努力地工作”“升职”“有一天我会成为副总统”“存钱”“加薪后我要买更大的房子”“共同基金是最安全的”，等等。

大多数人的财务困境是由于随大溜、盲目地跟从其他人所造成的。因此我们都需要不时地照照镜子，相信我们内心的智慧而不是恐惧。



20年后的今天
谁属于你的团队？

富爸爸总是将各领域的专家
召集到自己身边：律师、会计师、
经纪人和银行家……我和妻子金
也是一样。今天，我们的顾问团
队是我们最大的资产之一。

比钱更重要的是什么？

企业团队！

谁属于你的团队？

我和迈克 16 岁时，在学校遇到了麻烦。我们不是坏孩子，只是开始和同学们疏远了。我们在周末及平时放学后为迈克的爸爸干活，干完活后，我们会花几个小时坐在一边听富爸爸和他的银行经理、律师、会计师、经纪人、投资商、经理和员工开会。富爸爸 13 岁就离开了学校，现在却在质问、指挥和命令着一群受过良好教育的人。他们对他唯命是从，并且当他对他们表示不满时感到害怕。

富爸爸不是一个随大溜的人，他有自己的想法。他痛恨“我们必须这么做，因为其他人都这么做”这类的话，也讨厌“不能”这个词。如果你想让他做什么，最好对他说“我想你办不了这件事”就行了。

我和迈克在这些会议中学到了不少东西，甚至比在学校里包括大学学到的还要多。迈克的爸爸虽然没有受过高等教育，但作为一个成年人，他有很丰富的财务知识并且最终获得了成功。他曾反复地对我们说：“聪明人总是雇用比他更聪明的人。”所以，我和迈克总是愿意花几个小时听那些聪明人说话并向他们学习。

因此，我和迈克很难再遵循老师们教的那些僵化的教条，这样问题就来了。当老师说“如果你得不到好成绩，在社会上也干不好”时，我和迈克就扬起了眉毛。当我们被要求循规蹈矩，不要偏离规则时，我们看到学校的程序扼杀了创造性。我们开始理解为什么富爸爸说学校是生产好雇员而不是好雇主的地方。我和迈克有时会问老师，怎样才能学以致用，或是为什么我们不学习有关钱的知识及其运动的规律。对第二个问题，我们得到的回答通常是：钱并不重要，如果我们学习成绩好，自然就会有钱。我们越了解钱的力量，与老师和同学们的距离就越远。

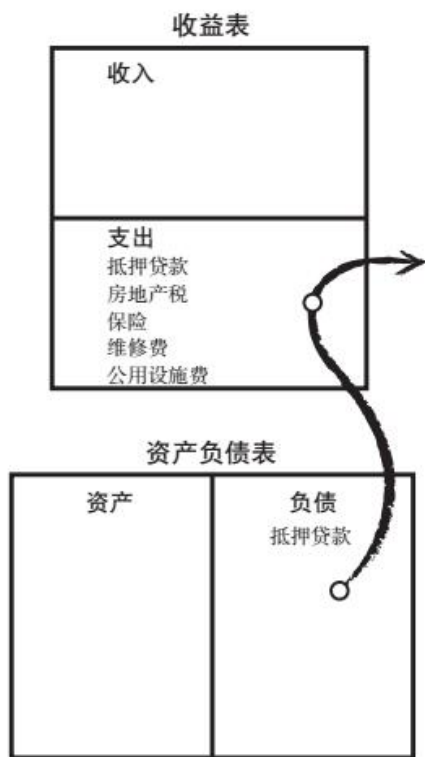
我的受过高等教育的爸爸从不过问我的成绩，但我们却开始为钱的事争论。在我 16 岁时，我可能就已经掌握了比父母更多的财务基础知识。因为我经常看书，经常听审计师、企业律师、银行家、房地产经纪人、投资人的谈话，而爸爸每天只和老师们的谈话。

一天，爸爸告诉我我们的房子是他最大的投资时，我告诉他我认为房子并非一项好的投资，一场不太愉快的争论发生了。

下图反映了富爸爸和穷爸爸在对待房子问题上的不同观念，一个认为他的房子是资产，另一个则认为是负债。



我还记得我画了下面这张图向爸爸说明他的现金流，我也向他指出了拥有房子后带来的附属支出。房子越大支出就越大，现金就会通过支出不断地流出。



今天，人们仍在为“房子不是资产”这个观念向我挑战。我知道对许多人来说，房子是他们的梦想和最大的投资，而且拥有自己的房子总比什么都没有强，但我仍想用另一种方法来看待这一教条。即使我和我妻子要买大而豪华的房子，我们也很清楚那不是资产，而是负债，因为它把钱从我们口袋中掏走了。

因此我提出这个富有争议的观点。我并不指望所有人都同意，因为房子还有感情层面上的意义。此外，对于钱的热衷也会降低财商，我的个人经验告诉我，钱能使决策变得情绪化。

- 对于房子，大多数人一生都在为一所他们从未真正拥有的房子

而辛苦地工作。换句话说，大多数人每隔几年就买所新房子，每次都有一份新的 30 年期的贷款偿还上一笔的贷款。

- 即使人们住房按揭贷款的利息是免税的，他们还是要先还清各期贷款后，才能以税后收入支付各种开支。

- 当我的岳父岳母知道他们每月要为房子缴纳的财产税涨到 1000 美元的时候，简直惊呆了。他们已经退休了，这笔税款无疑使他们的日子很紧张。

- 房子的价值并不总是在上升。我的一位朋友有一所价值 100 万美元的房子，而今天这所房子在市场上远卖不到 100 万美元。

- 最大的损失是致富机会的损失。如果你所有的钱都投在了房子上，你就不得不努力工作，因为你的现金正不断地从支出项流出，而不是流入资产项，这是典型的中产阶级现金流模式。正确的做法应该是怎么样的呢？如果一对年轻夫妇能够早点在他们的资产项中多些投入，他们以后的日子就会过得轻松些。他们的资产会不断增长，自动弥补支出。

决定买很昂贵的房子，而不是开始证券投资，将对一个人的生活在以下 3 个方面形成冲击：

1. 失去了用其他资产增值的时机。

2. 本可以用来投资的资本将用于支付房子高额的维修和保养费用。

3. 失去受教育的机会。人们经常把他们的房子、储蓄和退休金计划作为他们资产项的全部内容。因为没钱投资，也就不去投资，这就使他们无法获得投资经验，并永远不会成为被投资界称为“成熟投资者”的人。而最好的投资机会往往都是先给那些“成熟投资者”的，再由他们转手给那些谨小慎微的投资者，当然，在转手时他们已经拿走

了绝大部分的利益。



20年后的今天

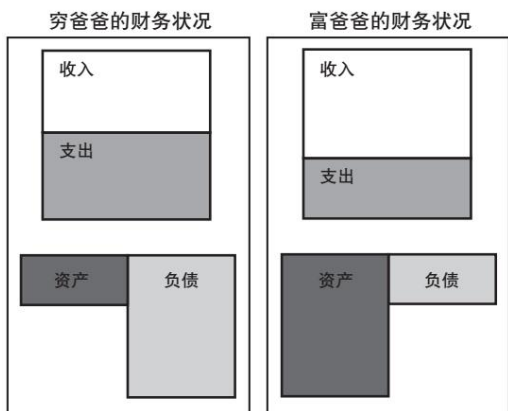
你的记分卡

没有财务报表，你就不会知道你在财务游戏中的位置。不管你愿不愿意，钱会告诉你你在这场“游戏”中的分数，财务报表就是你的记分卡。银行需要财务报表——收益表和资产负债表——来了解你在财务游戏中的得分。

我并不是说就一定不能买房子。我的意思是要理解资产和负债的区别。当我想要换一所大一点的房子时，我会先买入一些资产，让它们创造能够支付这所房子的现金流。

我那受过良好教育的爸爸的财务状况，很好地描述了“老鼠赛跑”式的生活。他的支出总是和他的收入持平，根本不可能去投资。结果，他的负债总是比他的资产还多。

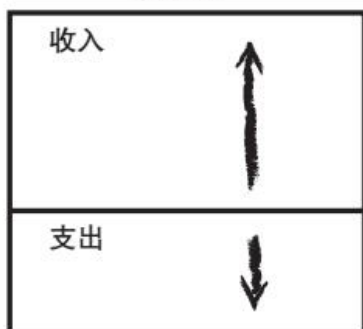
下面这张图的左半部分简单明了地解释了穷爸爸的收支情况。他的收入和支出总是持平，他的负债总是大于资产。右半部分，富爸爸的财务状况反映了致力于投资和减少负债的结果。



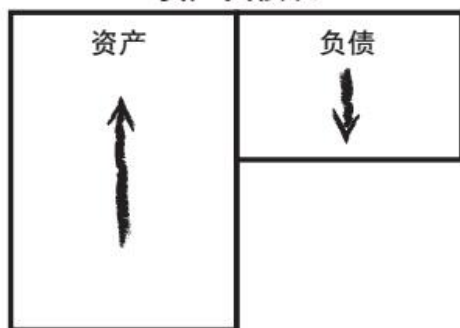
为什么富人越来越富

关于富爸爸的财务状况的分析说明了为什么富人会越来越富。资产项产生的收入足以弥补支出，还可以用剩余的收入对资产项进行再投资。资产项不断增长，相应的收入也会越来越多。其结果是：富人越来越富！

收益表

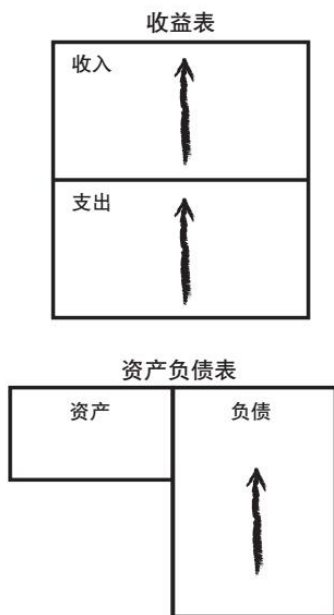


资产负债表



为什么中产阶级无法摆脱财务问题

中产阶级发现自己总是在财务问题上挣扎。他们最主要的收入就是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了，更重要的是他们的支出也和收入同步增加，接着是新一轮的“老鼠赛跑”。他们把房子作为最主要的资产，而没有把钱投在那些能带来收入的资产上。



这种把房子当资产的想法和那种认为钱越多就能买更大的房子或更多东西的理财哲学就是今天这个债台高筑的社会的基础。过多的支出把家庭拖入债务和财务不稳定的旋涡之中，即使人们工作业绩优秀、收入固定增长，也会出现这种情况，而这种高风险的生活正是由于缺乏财商教育造成的。

最近一段时间经济不景气，出现大量失业的现象，这就已经表明了中产阶级的财务状况是多么脆弱。公司退休金计划突然被“401（k）退休金计划”所替代，很明显，社会保险体系已经陷入困境，退休后的生活来源没有保障，恐慌在中产阶级中慢慢产生。



20年后的今天

养老金计划

从安然破产以来，养老金计划已明显地处于困境。即使是政府的养老金计划，如希腊、意大利和加利福尼亚州，也不能支付亏欠退休人员的钱款。所以退休计划已经不再是老年人和退休人员的避风港。当2009年股市暴跌时，那些即将退休的人无一例外地陷入了困境——即使他们已经加入了401(k)、注册退休储蓄计划或超额年金。

今天共同基金因其风险小而大受欢迎。一般的共同基金投资者因为忙着挣钱去支付税款和住房按揭贷款、为孩子上大学攒钱、偿还信用卡等，根本无暇去研究如何投资，所以他们只能依靠共同基金的财务专家来帮助他们投资。而且，因为共同基金投资多个项目，所以他们觉得自己的钱更安全了，因为风险被“分散”了。这些受过良好教育的中产阶级十分认同基金经理和财务计划提出的“风险分散”的说法，他们想安全运作，规避风险。

真正的悲剧是：正是由于早年缺乏必要的财务知识教育，才造成了中产阶级财务上的风险。而他们必须回避风险，是因为他们的财务状况不容乐观。他们的资产负债表从来没有平衡过，负担着大量债务而且没有能够产生收入的真实资产。一般说来工资是他们收入的全部来源，他们的生活完全依赖于他们的雇主。所以当名副其实的“关系一生的机会”来临时，这些人无法抓住，因为他们工作非常辛苦，并负担着高额的税和债务。

正如我在这一章开始时所说的，最重要的规则是弄清资产与负债的区别，一旦你明白了这种区别，你就会竭尽全力买入能带来收入的资产，这是你走上致富之路的最好办法。坚持下去，你的资产就会不断增加。同时还要注意降低负债和支出，这也会让你有更多的钱投入

资产项。很快，你就会有钱来考虑进行一些投资了，这些投资能给你带来 100%，甚至是无限的回报。5000 美元的投资很快就能上升到 100 万美元或更多。这种被中产阶级称为“太冒险”的投资实际上并没有多大风险。只要你拥有足够的财务知识。

如果你盲从于别人，你的财务状况就会像下图展示的那样。

图 1 你作为雇员时的财务状况

收益表	
收入 为公司工作 (工资)	
支出 为政府工作 (税)	

资产负债表	
资产	负债 为银行工作 (抵押贷款)

作为一个自己有房子的雇员，你努力工作的结果如下：

1. 你为公司工作。雇员的工作只会使雇主或股东更加富有，而不能使他们自己富有。你的努力和成功将使雇主更加成功并得以提早退休。

2. 你为政府工作。政府在你还未看到自己的工资时就已拿走了一部分，你努力工作，其结果是使政府的税收增加。实际上大多数人每年从 1 月到 5 月都是在为政府白白工作。

3. 你为银行工作。缴了税后，你的最大支出应该是抵押贷款和信用卡账单了。

问题是如果你只懂得努力工作，以上三方从你那儿拿走的劳动成果也就会更多。你需要学会怎样才能使你的努力更直接地为你和你的家人带来好处。

假如你决定集中精力创建自己的事业——努力获取更多的资产而非更高的工资，又该怎样确立目标呢？对大多数人而言，这个目标是保住他们的工作并靠工资取得他们想要的资产。

随着资产的增加，他们应怎样衡量自己是否成功了呢？他们知道自己有钱了，可那就等于拥有财富吗？

如同我有自己的关于资产和负债的定义一样，我也有对于财富的定义。实际上这是我从一个名叫巴克敏斯特·富勒的人那儿借用的。有人叫他骗子，而另一些人则称他为“生活大师”。几年前他申请了一种圆顶结构的专利，这在建筑业引起了颇多争议。在申请中，富勒讲了一些关于“财富”的话。起初他的话的确令人迷惑，但是读过之后，你就会觉得他说得有道理。他是这样定义的：

财富就是支撑一个人生存多长时间的能力，或者说，如果我今天停止工作，我还能活多久？

不像净资产被定义为资产和负债间的差额那样（这种定义常常与人们关于昂贵的古董以及某物值多少钱的观点相连），这样定义财富，就给了人们一种真实准确的财富衡量新方法，现在我能衡量并且确切地知道我经济独立的目标已实现到哪一步了。

净资产通常包括那些非现金资产，例如：你买回后堆在车库里的原材料。财富则衡量着你的钱能够挣多少钱，以及你的财务的生存能力。

财富是将资产项产生的现金与支出项流出的现金进行比较而定的。

让我们举个例子。比如说我的资产每月可产生 1000 美元，可我每月要支出 2000 美元，那我还有什么财富可言呢？

让我们回到富勒的定义。以他的定义来看，我还能活几天呢？按一个月 30 天来算，我只能活半个月。

如果我每月能从资产项得到 2000 美元，那我就有财富了。



20年后的今天

财富和现金储备

今天，没有几个人有足够的钱生活，哪怕只是一个月。例如，大多数美国人的存款还不足 400 美元。更令人震惊的是，据 2016 年“GOBankingRates”的调查报告统计：34% 的美国人没有任何储蓄。很少有人可以在没有工资或政府资助的情况下生活下去。

虽然我没有多少钱，可我拥有财富了。现在每个月我从资产项得到的现金收入与支出等量。如果我想增加支出，就必须先增加资产项产生的现金来维持我的财富水平。注意，这时我不再依赖工资，我集中精力建立资产项，并取得了成功，它使我实现了财务自由。如果我辞职了，我也能用每月资产项产生的现金维持支出。

我的下个目标是用资产项中的剩余现金进行再投资。流入资产项的钱越多，资产就增加得越快；资产增加得越快，现金流进来的就越

多。只要我把支出控制在资产项能够产生的现金之下，我就会越来越富有，也会有越来越多的非劳动收入。

随着这种再投资过程的不断继续，我最终走上了致富之路。请记住下面这些话：

- 富人买入资产。
- 穷人只有支出。
- 中产阶级购买自以为是资产的负债。

那么我该怎样开始我的事业呢？请听麦当劳的创立者是怎么说的。

讨论学习环节

第二章

第二课 为什么要教授财务知识

本章小结

差不多 35 年后，我们再来看看罗伯特和迈克的情况。迈克接管了他爸爸的公司，做得比富爸爸还要好。

至于罗伯特，他在 1994 年也就是他 47 岁的时候退休了。他和他的妻子的财富会自动增长，就像是一棵被培植得很好的大树一样。

他分享了一个一些最伟大的领导人和最富有的商界人士在 1923 年开会的故事——他们当中有人拥有最大的钢铁公司和煤气公司，有人经营纽约证券交易所，有人是内阁成员。然而 25 年之后，他们大多都落得悲惨的结局，有人破产，有人被流放，有人则被关进监狱。

1929 年的股市大崩溃和大萧条可能影响了他们的命运，但今天我们生活在一个比那时更混乱、变化更快的时代。在这个时代，比钱更重要的生存之道是我们所受的教育和学习的能力。

重要的不是你挣了多少钱，而是你能留下多少钱，以及能够留住

多久。

所以当人们问起罗伯特该从哪儿开始致富时，他告诉他们富爸爸曾告诉他的答案：“如果你想发财，就要学习财务知识。”

罗伯特把很多人的行为比喻成在小房子的地基上建造摩天大楼。因为孩子们从学校毕业时几乎没有学到有关财务的知识，而当他们把人生投入到追逐美国梦时，他们发现自己深陷债务危机。他们可以看到唯一出路就是发财。

但没有一定的财务知识背景，他们的努力就像是在脆弱的地基上建造摩天大楼，最后他们会发现他们建造的不是帝国大厦，而是一座斜塔。

然而，罗伯特和他的儿时伙伴迈克，在富爸爸的教导下，打下了坚实的财务知识基础，完全可以盖摩天大楼。

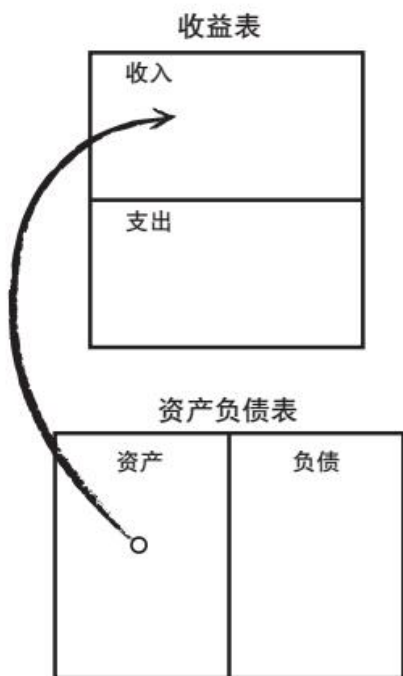
会计作为一门学科是枯燥和让人费解的——但对于达到财务上的成功来说又是非常重要的。为了让孩子们更容易接受，富爸爸采用图表的形式来给两个孩子教学。只有到后来他才加入一些数字来给孩子们解说核心概念。

首要的规则，罗伯特说，就是你必须明白资产和负债的区别，并且只购买资产。这就是所有你应该知道的。尽管这很简单，但是很多人仍然不能够理解。

当富爸爸第一次向两个孩子解释这些的时候，他们以为他在开玩笑。这么简单的道理大人怎么会不明白？难道不应该每个人都能成为富人吗？问题是大多数人已经接受了来自银行家、财务规划师或其他领域专家的不同教育，所以他们就很难忘记已经学过的东西。有些人甚至觉得回归如此基础的知识降低了他们的水平。

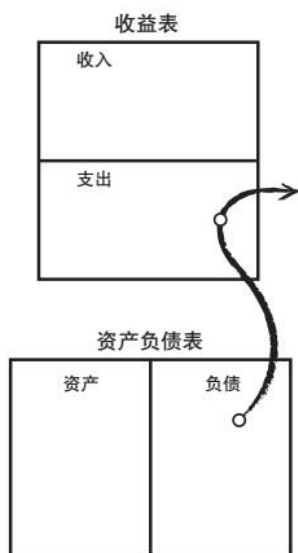
对“资产”和“负债”的定义不是用词语而是用数字来表达。罗伯特

采用了富爸爸曾经用过的图表来帮助读者理解。这是一张资产的现金流模式图：



图表的上半部分是收益表，也常被称为损益表，它被用来衡量收入和支出：金钱的进入和流出。图表的下半部分是资产负债表，它被用来说明资产和负债的情况。

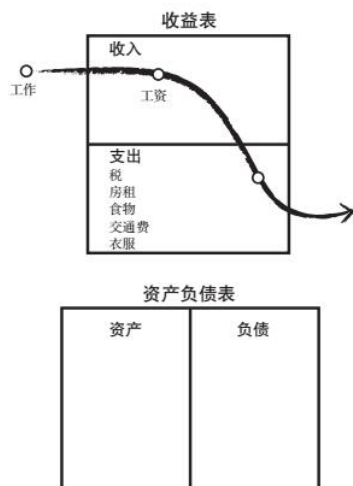
资产增加你的收入，它能把钱放进你的口袋。这是一张负债的现金流模式图：



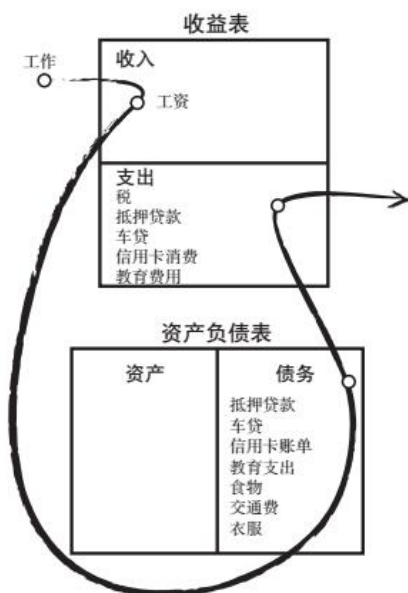
负债会把钱从你的口袋里取走。想变得富有吗？那就购买资产吧。这似乎很容易，但很多人陷入了财务危机，因为他们购买了负债。如果你想得到或者保住你的财富，你就必须充分理解这一点。

这并非只是数字，它会告诉你一些东西。跟随图中的箭头来看看金钱是怎么流动的，或者说是“现金流”。它会告诉你财务状况的细节。

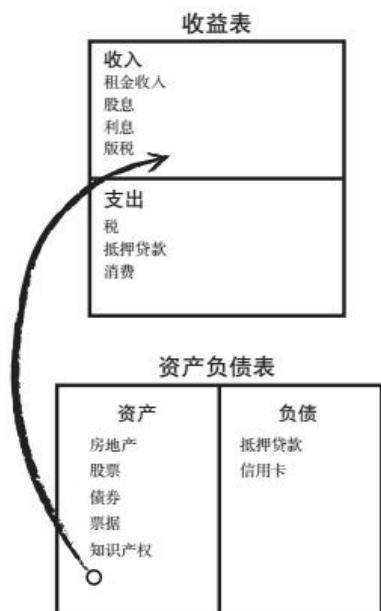
这是一张穷人的现金流图：



这是一张中产阶级的现金流图：



这是一张富人的现金流图：



通过这些简化的图表，现金流就能告诉你每个人怎么处理自己的钱。

通常，那些负债的人认为解决方法就是挣更多的钱。但更多的钱不仅不能解决问题，还可能让问题更严重。这也是为什么很多人在得到一笔意外之财，比如彩票中奖或者遗产之后，很快又陷入财务危机的原因。在他们那里，现金越多，花得越多。

大部分人缺失的就是财务教育。这就是为什么他们在职业上很成功但始终在为了钱而苦苦挣扎。他们可能已经学会了怎么挣钱，但却不知道怎么去管理。一个聪明的人，也可能是财务上的文盲。他们知道如何努力工作挣钱，却不知道如何让钱为他们努力工作。

罗伯特讲了一对新婚夫妇开始共同生活的故事。随着他们收入的增长，他们的支出也在增长。

和大多数人一样，这对夫妇的第一项支出是税。对于许多人来说，最沉重的压力不是来自个人所得税而是社会保险。它的税率大概为 15%（社会保险和医疗保险的税率加在一起，所有这些都是雇主拿他本该付给雇员的钱去支付的）。在这个量的基础上，雇员还要支付个人所得税。

这对年轻的夫妇也面临着这些税的问题，当他们买了房之后，还有房地产税。伴随新房子而来的是一辆新车，新的家具，以及新的电器。突然间，他们的负债就上来了，到处是抵押债务和信用卡债务。

这对夫妇落入了“老鼠赛跑”的陷阱。再加上新生的宝宝，于是他们更加努力工作：更高的收入导致了更高的税收。他们的账单不断增多，最终将他们的房屋抵押获得一个债务合并贷款。但是他们的消费习惯没有改变——所以信用卡债务一直持续着——更别提他们已经加重的家庭债务。

对于这对夫妇以及像他们这样的人来说，真正的问题是不懂得怎么处理他们手中的钱。这也是由缺乏财务知识以及不理解资产和负债的区别引起的。

很多人不愿意花时间问这样一个问题：这有意义吗？他们只是简单地随波逐流。他们总会轻率地重复别人告诉他们的东西：“分期付款”“你的房子就是你的资产”“欠债可以抵税”“找一个稳定的工作”“别犯错误”“别冒险”。

因为罗伯特和迈克花了大量时间列席富爸爸与他身边的聪明人的会议，所以他们学到了很多——他们开始质疑学校教的准则。这引起了一些问题，他们与他们的老师们的距离越来越远。在钱的问题上，罗伯特也开始不同意自己父亲的观点，特别是当他的穷爸爸提到他的房子就是他最伟大的投资的时候。相反，富爸爸把他的房子当作一项负债。

很多人仍然相信他们的房子就是资产。但罗伯特教育他们说房子是负债，因为它把钱从你的口袋里拿走了——不仅仅因为那些伴随着房子的税收和支出，更因为房子的贬值和你把所有的钱都投在房子上后丢失的致富的机会，这也导致了你失去了学习投资经验的机会。

这并不表示你不能购买一个大一点的房子，而是首先要购买资产，以确保它所创造的现金流能支付你的房子。

当你有足够的资产能产生大于支出的收入时，剩余的收入还可以对资产项进行再投资。这样，你的资产负债表上的资产项会不断增加，收入也会随之增加。结果便是能够分清资产和负债的富人变得更富。

中产阶级深陷“老鼠赛跑”的陷阱是因为他们把房子当作资产，而没有把钱投在那些能带来收入的资产上。他们深陷其中还因为他们最重要的收入就是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了。

许多人购买了共同基金，请一个经理来管理他们的账户，因为他们没有时间或者专业知识来自己管理。他们觉得共同基金是安全的，他们也必须保证安全，因为他们的资产负债表是不平衡的。他们不能抓住机会，因为他们的债务已经爆表，只能靠工资带来一些收入。想变得富有吗？努力去购买创造收入的资产吧——当你真正理解什么是资产的时候，降低负债和支出，这会使你的资产不断增多。

那么如何知道自己是否富有了呢？罗伯特引用了巴克敏斯特·富勒的定义：“财富就是支撑一个人生存多长时间的能力，或者说，如果我今天停止工作，我还能活多久？”

用另一个方式来阐述：财富是将资产项产生的现金与支出项流出的现金进行比较而定的。当你的资产项能产生足够的收入来填补你的支出时，你就是富有的，即使你还没有什么钱。

左脑时刻：观察这些数字并学习它们所讲的故事。资产把钱放入你的口袋。如果有东西把钱从你的口袋里拿出来，它不是资产，而是负债。

右脑时刻：资产负债表清楚地解释了钱在不同人的生活中的运动规律。

潜意识时刻：被排斥的恐惧导致人们顺从，从不提出质疑，普遍接受别人的观点和流行趋势，最后却使自己的财务受到损害。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

重要的不是你挣了多少钱，而是你能留下多少钱。

只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。如果你要去建造帝国大厦，你要做的第一件事就是挖个深坑，打牢地基。如果你只是想在郊区盖个小屋，你只须用混凝土打 15 厘米厚的地基就够了。大多数人在努力致富时，总是试图在15厘米厚的混凝土上建造帝国大厦。富人获得资产，而穷人和中产阶级

获得负债，只不过他们以为那些负债就是资产。如果你的模式是把收入都花掉，那么最可能的结果是在增加收入的同时也增加支出。

80% 的家庭的财务报表表现的是一幅拼命工作、努力争先的图景，然而他们的努力都打了水漂，因为他们购买的是负债而非资产。

大多数人并不真正懂得钱的意义，因此只能被钱控制。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你的财务教育是从什么时候开始的？是从这本书开始的，还是其他的地方？
2. 当你第一次读到罗伯特对于资产和负债的定义时是什么反应？
3. 当罗伯特说到房子不是资产的时候你又是什么反应？你是否曾把自己的房子视为资产？当他进行充分论证后，你是否改变了想法？
4. 哪种现金流情况更贴近你的生活？
5. 除了你的房子，还有什么东西是你开始认为是资产后来证明是负债的？
6. 你是否同意这个观点：“大多数人的教育中缺少的不是如何挣钱，而是如何处理这些钱。”为什么？

7. 富爸爸告诉孩子们，在会计上，关键不是数字，而是数字要告诉你的东西。你生活中的数字又告诉了你什么？

8. 你的生活中是否有某个时刻看起来是取得了一个小成就，比如晋升或者加薪，然而又没有带来资产负债表上你想要的结果？

9. 如果你今天停止工作你还能生存多少天？这个数字是否让你感到惊讶或恐慌？

术语解析

401 (k)：美国的一项退休储蓄计划。由《1974 年雇员退休收入保障法案》发展而来，当时的企业意识到它们不能再为雇员提供养老金。

资产：以最低限度的劳动将钱放到你口袋里的东西。

资产负债表：收益表的下半部分，之所以这么叫是因为它是用来平衡资产和负债的。

现金流：现金流进（收入）和现金流出（支出）。现金流的流向决定了什么是收入，什么是支出，什么是资产，什么是负债。现金流说明一切。

理财态度：在你赚了钱之后如何处理这些钱，又怎样防止别人从你手中拿走这些钱，怎么才能拥有这些钱更久，如何让钱为你工作。

黄金规则：有黄金的人制定规则。

收入：个人或企业进行商业活动作为回报得到的钱。

收益表或损益表：衡量收入和支出——钱的流入和流出。负债：把钱从你的口袋里拿走的东西。

共同基金：集合股票、债券、证券等多种投资形式，由专业的投资公司管理，私人投资者通过购买份额以获取收益的投资方式。拥有共同基金的份额不代表拥有直接的相应公司的价值。

社会保险：一项社会福利或社会保险制度，通常由自动扣除工资而获得资金，用于补贴老年人或者残疾人。

读书笔记

第三章

第三课 关注自己的事业

富人关心的焦点是资产而其他人关心的是收入。

1974年，麦当劳的创始人雷·克罗克，被邀请去奥斯汀为得克萨斯州立大学的 MBA 班做演讲，我的一个好朋友正是这个班上的一名学生。在一场激动人心的讲演之后，学生们问雷是否愿意去他们常去的地方一起喝杯啤酒，雷高兴地接受了邀请。

每个人都拿到了啤酒，这时雷问：“谁能告诉我我是做什么的？”

“当时每个人都笑了，”我的朋友说，“大多数学生都认为雷是在开玩笑。”

见没人回答他的问题，于是雷又问：“你们认为我是做什么的呢？”

学生们又笑了，最后一个大胆的学生叫道：“雷，地球人都知道你是做汉堡包的。”

雷哈哈大笑：“我料到你们会这么说。”他止住了笑声，并很快地说：“女士们、先生们，其实我并不是做汉堡包的，我真正的生意是

房地产。”

我的朋友说雷花了很长时间来解释他的话。在雷的商业计划中，麦当劳的基本业务是出售麦当劳各个分店。他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素。实际上，是那些买下分店的人在为麦当劳买下的土地支付费用。



20年后的今天

快进：2017年

麦当劳、7-11 和肯德基保

留了三大特许经营品牌的地位。

2016 年，200 家最大的特许经营

品牌销售额总计增长了 2.2%，即

125 亿美元。

麦当劳今天已经是世界上最大的独立房地产商了，它拥有的房地产甚至比天主教会还多。今天，麦当劳在美国以及世界其他地方都拥有一些位于街角和十字路口的黄金地段。

我的朋友说那是他一生中最重要的课。今天，他经营着洗车房，但他最重要的业务其实是经营洗车房的地产。

在上一章的结尾，我们用图表说明了大多数人工作其实是为其他人，而非他们自己。首先他们要为公司老板工作，其次是通过纳税为政府工作，最后是为向他们提供住房按揭贷款的银行工作。

小时候，我家附近没有麦当劳。然而，富爸爸却向我和迈克传授了类似于雷·克罗克向得克萨斯州立大学的 MBA 们所传授的内容，这就是致富的第三个秘诀：“关注自己的事业。”

存在财务问题的人经常耗费一生为别人工作，其中许多人在他们不能工作时就变得一无所有。

我们当前的教育体系致力于让年轻人学习知识并找到一份好工作，他们的生活将围绕工资或前面提到的收入项进行。有许多人还会进行进一步的深造，被培养成为工程师、科学家、厨师、警察、艺术家、作家，等等，这些职业技能使他们能成为工薪阶层并为钱而工作。

请注意，你的职业和你的事业有很大的差别。我经常问人们：“你的事业是什么？”他们会说：“我在银行工作。”接着我问他们是否拥有一家银行，他们通常回答：“不是的，我只在那儿工作。”在这个例子中，他们混淆了他们的职业和事业，他们可以在银行工作，但他们仍应有自己的事业。

学校的问题是你在那里学到什么，就会从事什么。如果你学的是烹调，你就会成为一名厨师；如果你学的是法律，就会当上律师；如果你学的是自动化，就会成为机械师。从事你所学的专业的可怕后果在于，它会让你忘记关注自己的事业。人们耗尽一生去关注别人的事业并使他人致富。

为了财务安全，人们需要关注自己的事业。你的事业的重心是你的资产项，而不是你的收入项。正如以前说过的，秘诀就是要知道资产与负债的区别，并且去买入资产。富人关心的焦点是资产而其他人关心的是收入。

存在财务问题的人经

常耗费一生为别人工作。

这就是我们为什么总是听到人说：“我要加薪”“我要是能升职该有多好”“我要回学校去继续深造以便找到一份更好的工作”“我要去加班”“也许我能干两份工作”，等等。

在某些情况下，这些想法都是明智的。但你还没有关注自己的事

业，上面这些想法只是围绕着工资收入转。只有你把额外的收入用来购买可产生收入的资产，你才能获得真正的财务安全。



20年后的今天

失业

唐纳德·特朗普 2016 年的总统竞选诉求重点在于就业、就业、就业。

尽管各种报告使用不同的公式和统计数字，但它们都在阐述一个问题：失业率已创历史新高。据国际劳工组织预测，2017 年全球失业人数可能达到 2 亿。

还有一个不容乐观的情况：机器人的兴起……

大多数穷人和中产阶级财务保守（这意味着他们无法承担风险）的根本原因在于，他们没有经济基础。他们必须依附于工作，必须安全运作。

当经济衰退不可避免地来临时，数以万计的工人将发现他们所谓的最大的资产——房子，正要活活地吃掉他们！这项叫作房子的资产每个月都要花钱。汽车——他们的另一项“资产”，也在吞噬他们的生活。车库里花 1000 美元买来的高尔夫球杆，现在已经不值 100 美元了。没有了职业的保障，他们也就失去了生活依靠。他们所认为的资产无法帮他们渡过财务危机。

我猜我们中的大部分人都填过信贷申请表，来获得贷款买房或买车。所谓的“净资产”是十分有意思的，那是因为按照银行的会计惯例，允许人们计为资产的东西十分有趣。

有一天，由于我的财务状况看似不佳，所以我决定申请一笔贷款。于是我把新买的高尔夫球杆，我的艺术藏品、书、电子产品、阿玛尼西装、手表、鞋和其他个人用品通通填到资产项中以增加资产的

数目。

最后我的贷款申请还是被拒绝了，原因是我投资了太多的房地产。信贷委员会不信任我从房地产投资中获取的大量收入，他们只想知道为什么我没有一份能挣到薪水的正式工作。他们也不问阿玛尼西装、高尔夫球杆或艺术藏品是从哪里来的。当你不符合“标准”的规范时，生活将是严峻的。

每次当我听到某人说他的净资产是 100 万美元或 10 万美元或是其他任何数字时都会有点害怕。净资产并不是一个确定的东西，这主要是因为在你开始出售资产时，你还要为获得的收入缴税。

所以许多收入少的人更容易陷入财务困境。为了获得更多的现金，他们不得不出售资产。但他们个人资产的卖价远比他们在资产负债表上列出的数字低。如果卖掉资产之后获得了收益，他们还要缴税，所以说每获得一次收益，政府就会从中拿走一份，从而减少了可以用来帮助他们摆脱债务的现金。这就是我说某人实际的净资产要比他们自己认为的少得多的原因。

开始关注你自己的事业，在继续工作的同时购买一些房地产，而不要买负债或是一旦被你带回家就没有价值的个人用品。在你把一辆新车开出停车场的同时，它已经贬值 25% 了。汽车不是真正的资产，即使你的银行经理让你把它列入资产项。一根新的价值 400 美元的钛合金高尔夫球杆被我开过球后，就只值 150 美元了。

对成年人而言，把支出保持在低水平、减少借款并勤劳地工作会帮你打下一个稳固的资产基础。对于还未经济独立的年轻人来说，父母应该教他们搞清楚资产和负债的区别，让他们在离家、结婚、买房子、生孩子、陷入财务危机、完全依赖工作和贷款之前建立起坚实的资产基础，这是非常重要的。我见过许多年轻夫妇，在结婚后不久就陷入了即使工作多年也无法摆脱债务的生活方式中。

对大多数人而言，当他们最小的孩子离开家时，他们才意识到自己还没有为退休做好足够的准备，于是开始拼命地挣钱。接着，他们的父母又病了，他们又背上了新的负担。

那么，你或你的孩子应该获取什么样的资产呢？依我看，真正的资产可以分为以下几类：

●不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了。

●股票

●债券

●能够产生收入的房地产

●票据（借据）

●版税，如音乐、手稿、专利

●其他任何有价值、可产生收入或有增值潜力并且有很好销路的东西

开始关注你自己的事业，在继续工作的同时购买一些房地产，而不要买负债。

当我还是孩子的时候，我受过良好教育的爸爸就鼓励我找份安稳的工作，而富爸爸则鼓励我去获得我所喜爱的资产。“因为如果你不喜欢它，就不会关心它。”我选择房地产是因为我喜欢建筑物和土地，我喜欢购买它们。我愿意整天看着它们，即使有问题出现，也不

会糟到使我不再喜爱它们。但对于那些本来就憎恶房地产的人来说，投资房地产显然不是一个好主意。

我也喜欢小公司的股票，尤其是刚成立的公司，因为我是一个企业家而不是一个雇员。我早年也曾在一些大机构工作，如加利福尼亚标准石油公司、美国海军陆战队和施乐公司。在这些机构做事给我留下了愉快的回忆。但我深知我不只是一名雇员，我喜欢开办公司但不喜欢去经营它们，所以我买的股票都是小公司的。有时我甚至自己创办小公司并把它们上市，在新股发行中创造财富，我喜爱这种游戏。许多人害怕买小公司的股票，认为它们风险大，事实上也确是如此。但是如果你喜爱你所投资的对象，了解它并懂得游戏的规则，风险就会降低。对于小公司，我的投资策略是：一年内脱手。另一方面，我的房地产投资策略则是从小买卖开始一点点做大，条件允许的话尽量晚一些出手，这样做的好处是可以延迟缴纳所得税，从而使资产戏剧化地增长。我持有的房产通常会在 7 年内脱手。

多年来，甚至当我还在海军陆战队和施乐公司做事的时候，我就按照富爸爸的建议去做事。我上班，但同时也关注自己的事业。我通过买卖小公司的股票和房地产，努力增加我的资产项。富爸爸总是强调财务知识。我对会计和现金管理懂得越多，我就越能更好地进行投资分析并开始建立自己的公司。

我并不鼓励那些不想创立自己公司的人也去这么干。因为知道其中的曲折，所以我并不希望每个人都去经营公司。不过，当人们找不到工作时，开公司看起来是最好的解决办法，但失败的几率是这样的：新公司中 10 成有 9 成会在 5 年内倒闭，存活下来的公司在下一个 5 年内又会有 9/10 最终倒闭。所以只有当你真的想拥有自己的公司时，我才建议你这么做。否则，你还是继续上班并关注自己的事业吧。

当我说关注自己的事业时，我的意思是建立自己牢固的资产。一

旦把 1 美元投入了资产项，就不要让它出来。你应该这么想：这 1 美元进了你的资产项，它就成了你的雇员。关于钱，最妙的就是让它可以一天 24 小时不间断工作，还能为你的子孙后代服务。你要照常去工作，做个努力的雇员，但要不断构筑你的资产项。

当你的现金流增加时，你可以买点儿奢侈品。富人与穷人一个重要的区别就是：富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想让自己看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些能给子孙留下遗产的人和那些能长期富有的人，就是先构筑资产项，然后用资产所产生的收入购买奢侈品的，而穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和本应该留给子孙的遗产来购买奢侈品。

真正的奢侈品是对投资和积累真正资产的奖励。例如，当我和我妻子通过房地产生意获得了额外的收入时，她去买了辆奔驰汽车。这不是因为她增加工作量或是冒着风险才买下的，是她在房地产生意上的收益为她支付了这辆车。然而，在房地产投资升值并最终有足够的现金流得以购买这辆车之前，她等了 4 年。这奢侈品的确是个奖励，因为它证明了她知道如何增加自己的资产。那辆车对她的意义已不仅是一辆漂亮的车，而意味着她能用自己的财务知识得到它。

大多数人则会冲动地用贷款去买新车或其他奢侈品，他们可能对生活有些厌烦了，所以期待有点新玩意儿。用贷款买奢侈品，结果迟早会让人们放弃那些东西，因为借下的债是个沉重的负担。

在你花时间投资并创建自己的事业之后，就准备好迎接那个富人的最大秘密吧。这个秘密铺平了富人的致富之路。

讨论学习环节

第三章

第三课 关注自己的事业

本章小结

1974年，罗伯特的一个朋友在奥斯汀得克萨斯州立大学听到了麦当劳创始人雷·克罗克的演讲。后来，雷同意加入同学们到他们最喜欢的一个地方一起喝些啤酒。

雷问同学们他做的是什生意。起初同学们都笑了，然后想当然地告诉他他是卖汉堡包的。

但是雷告诉他们，他不是卖汉堡包的，而是做房地产的。他知道房产和位置是每个分店获得成功的最重要的因素。今天，麦当劳已经是世界上最大的独立房地产商了，在全球拥有一些位于街角和十字路口的黄金地段。

罗伯特的朋友把那一堂课铭记在心，如今他拥有一家连锁洗车房——但他的最重要的业务是经营洗车房的地产。

大多数人工作是为其他人：他们的老板、政府（税）、银行（抵

押贷款)。雷·克罗克和富爸爸所知道的第三个致富秘诀是： 关注自己的事业。不要耗费一生为别人工作。

职业和事业之间有很大的差别。罗伯特经常问人们：“你的事业是什么？”人们回答：“我在银行工作。”然后他会问他们是否拥有一家银行，他们通常会回答：“不，我只是在那儿工作。”在这个例子中，他们混淆了职业和事业的概念。他们的职业可能是在银行工作，但他们仍应有自己的事业。

很多人耗尽一生去关注别人的事业并使他人致富。关注自己的事业并不意味着要开一个公司，虽然有些人会这样。你的事业的重心应该是你的资产项，而不是你的收入项。晋升或者一份更好的工作只是围绕着工资收入转。只有你把额外的收入用来购买可产生收入的资产，你才能真正感到财务安全。

大多数穷人和中产阶级财务保守的根本原因在于，他们没有经济基础。他们必须依附于工作，安全运作，他们无法承担风险。当经济衰退来临时，很多人认为资产无法帮助他们渡过财务危机。汽车已经贬值。那些高尔夫球杆呢？同样也如此。很多情况下，银行在财务报表上允许人们列出的资产并不是他实际的资产。

罗伯特有一次申请贷款被银行拒绝了，因为银行不关心他能从租金里得到多少钱而只关心为什么他没有一份正式工作。

净资产并非人们所认为的那样是个确定的东西。很多所谓的资产并没有人们认为的那样有价值，因为你在开始出售时，你还要为获得的收入缴税。

所以罗伯特告诉人们要开始关注自己的事业。你可以继续白天的工作，但要购买真正的资产，而不是负债或一带回家就没有价值的个人用品。保持低支出，降低负债，为坚实的资产打造基础。

父母需要在年轻人离家之前教会他们这些，这样他们才会明白什么是真正的资产而不会导致自己被困在债务中。

罗伯特说真正的资产分为以下几类：

1. 不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了。

2. 股票

3. 债券

4. 能够产生收入的房地产

5. 票据（借据）

6. 版税，如音乐、手稿、专利

7. 其他任何有价值、可产生收入或有增值潜力并且有很好销路的东西

去获取你喜欢的资产。罗伯特喜欢房地产，因此他花了大量的时间思考并购买。如果你并不喜欢房地产，就不要投资它。

罗伯特还喜欢购买小公司的股票，尤其是刚成立的公司，因为他自己是一个企业家。有些人觉得购买小公司的股票太冒险了，但他却把这看成是发财的好方法。他的策略是一年之内脱手。而另一方面，他的房地产投资策略是从小买卖开始一点点做大（延迟缴纳所得税），通常在 7 年内脱手。

即使在他为海军陆战队和施乐公司工作的时候，罗伯特也在关注自己的事业。他一边坚持日常的工作，一边买卖房地产和小公司的股票，以增加自己的资产项。

他对会计和现金懂得越多，就越能更好地进行投资分析，最后他成立了自己的公司。

他并不建议人们去成立一个公司除非他是真的有这个意愿。否则，他会建议人们坚持日常的工作并关注自己的事业：建立自己稳固的资产。

随着现金流的增加，人们可能沉迷于奢侈品——但只有流动的现金才能购买它们。构筑资产项，然后用资产所产生的收入去支付这些奢侈品。

左脑时刻：当资产产生的收入能够支付奢侈品时，才是你可以购买它们的时候。

右脑时刻：创造性地去想一想什么才是你的事业，而不是你的职业。

潜意识时刻：获取你所喜欢的资产，这样你才能很好地打理它们，享受其中的学习过程。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引

述，直到你真的理解了。

为了财务安全，人们需要关注自己的事业。

富人关心的焦点是资产而其他人关心的是收入。

存在财务问题的人经常耗费一生为别人工作，其中许多人在他们不能工作时就变得一无所有。

净资产并不是一个确定的东西，这主要是因为在开始出售资产时，你还要为获得的收入缴税。

一旦把 1 美元投入了资产项，就不要让它出来。你应该这么想：这 1 美元进了你的资产项，它就成了你的雇员。关于钱，最妙的就是让它可以一天 24 小时不间断工作，还能为你的子孙后代服务。

一个重要的区别就是：富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买奢侈品。

穷人和中产阶级用他们的血汗钱和本应该留给子孙的遗产来购买奢侈品。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你从罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你的职业是什么，你的事业又是什么？两者有何区别？

2. 在你阅读本章之前，你会把哪些东西计算到你的净资产里面去？现在你如何看待它们？

3. 你所获取的资产是不是你喜欢的？如果不是，你将怎样替换它们？

4. 有没有一个时刻，你的现金流说明你不可以购买奢侈品而你购买了它？又有没有一个时刻，你的现金流说明你可以购买奢侈品你才购买了它？对比这两种情况下购买时和购买后你的感受。

5. 你的家庭成员中是否有人耗尽一生为他人工作，最后一无所获？如果可以，你建议他们怎么做？

术语解析

债券：一种由授权发行者发行的向投资者借债并承诺到期偿还本金和利息的债务证券。

企业家：以获取利润为目的，创造一套体系来提供某个产品或服务的人。企业家愿意接受一定程度的风险来追求机会，在资本主义社会具有举足轻重的作用。

财务报表：一项关于你的收入、支出、资产、负债的表格。当你离开学校后，银行会根据你的这份“成绩单”来决定是否借给你钱。

股票：一个企业通过分配股份来筹措资金。

读书笔记

第四章

第四课 税收的历史和公司的力量

富爸爸做得更聪明，他利用公司——富人的最大秘密——来达到他的目的。

我还记得在学校里听过的关于绿林好汉罗宾汉的故事，我的老师认为这是一个浪漫的英雄主义传奇，一个劫富济贫的故事。但我的富爸爸却认为罗宾汉不是英雄，他称罗宾汉为窃贼。

罗宾汉已经死去很久了，但他的门徒甚多。我经常听到这样的话：“为什么不让富人来承担”或是“富人应缴更多的税让穷人受益”。

而今，罗宾汉劫富济贫的想法却成了穷人和中产阶级最大的隐痛。由于罗宾汉的理想，中产阶级现在承担着沉重的税负。事实上富人并未被征税，是中产阶级尤其是受过良好教育的高收入的中产阶级在为穷人支付税金。

要讲清这个道理，我们需要回顾一下关于税收的历史。我的受过高等教育的爸爸是教育史方面的专家，而富爸爸则自学成为一名受欢迎的税收史的专家。

富爸爸告诉我和迈克，英国和美国在早期是不需纳税的，只有一些因为战争而临时征收的税，英国国王和美国总统把它称为“纳捐”。英国在 1799 年到 1816 年间为了与拿破仑作战而征税，美国则在 1861 年到 1865 年间为了应付内战而征税。

1874 年，英国规定纳税是国民的义务。1913 年，美国通过了《宪法修正案》（第 16 条），也规定了要征收所得税。美国人曾经反对纳税，过重的茶税促使波士顿港的茶党成立并最终成为独立战争的导火索。英国和美国都花了几乎 50 年来培养公众的缴纳所得税的意识。

这些历史事件没有揭示的是，这些税最初只是针对富人，这一点富爸爸希望我和迈克明白。他解释说纳税被大众普遍接受，是因为它告诉穷人和中产阶级税收只是为了惩罚有钱人。因此，大众才投了赞同票，依法纳税才被写入了宪法。税收的初衷是惩罚有钱人，而现实却是它惩罚了对它投赞同票的中产阶级和穷人。

“政府一旦尝到了钱的滋味，它的胃口就变大了。”富爸爸说，“你爸爸和我对这一点的看法是对立的。他是政府官员，而我是资本家，我们都得到了报酬，但我们对成功的衡量标准却相反。他的工作是花钱和雇人，他花的钱和雇的人越多，他的机构就会越大。在政府中，谁的机构更大，谁就更受尊敬。而在我的公司中，我雇的人越少，花的钱越少，我就越能受到投资者的尊敬。这就是我不喜欢政府官员的原因。他们与大多数生意人的目标不同。随着政府规模的不断扩大，就需要征收更多的税以维持运营。”

我受过良好教育的爸爸真诚地相信政府应该帮助人民。他崇拜约翰·肯尼迪，尤其推崇肯尼迪的和平队计划^⑦。他是如此热爱这个计划以至于他和我妈妈都在和平队工作，培训去马来西亚、泰国和菲律宾服务的志愿者。他总是努力寻求拨款和增加预算，以便能雇用更多的人为他所在的教育部和和平队工作。

富爸爸认为罗宾汉不是英雄，他称罗宾汉为窃贼。

从我 10 岁起，我就听富爸爸说政府人员是懒惰的窃贼，而穷爸爸却说富人是贪婪的强盗，他们应该缴更多的税。我相信双方都有其正确的地方。然而，我为镇上最大的资本家工作而回到家却要面对作为杰出政府官员的爸爸，这两件事绞在一起显然越来越难以协调了。我不知道该相信谁的话。然而，当你研究税收史时，你会发现一个有趣的现象。如前所述，税之所以被接受是因为大众相信罗宾汉式的经济理论，即劫富济贫。问题是政府对钱的胃口越来越大，以致中产阶级也要被征税，且税收的范围不断向穷人扩展。

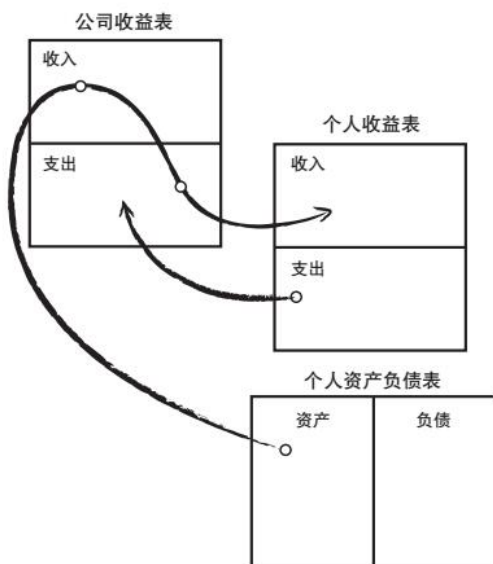
另一方面，富人则看到了机会，他们不按同一套牌理出牌。



20年后的今天
富人不缴税

富人永远不会缴税。我们越来越频繁地看到政府利用税法刺激企业主和投资者创造更多的工作机会和住房。这些刺激政策降低了富人的税收。所以，政府只能从中产阶级那里获得税收。

正如我所说的，他们非常了解公司的魔力，而公司在海上贸易兴盛时变得日益普遍。富人通过创办公司来限制其每次航行的风险。他们把资金注入一间公司，这间公司则雇一批船员去“新世界”寻宝。一旦船沉了，船员会丧生，但富人损失的仅限于他投资这次航行的资金。下图显示出公司与个人的收益表和资产负债表是不一样的。



有关企业的法律知识给予富人超出穷人和中产阶级的极大优势。由于有两个爸爸在教我，一个是政府官员，另一个是企业家，我很快便认识到企业家的哲学对我积聚财富更有意义。看起来税收最终只是惩罚了穷人和中产阶级自己，因为他们缺少财务知识。无论“劫富”的呼声多高，富人总有办法从中脱身，这就是税收最终总会落到中产阶级头上的原因。富人胜过那些受过良好教育的人，是因为他们明白钱的力量，这是学校不曾教过的科目。

富人是怎样胜过受过良好教育的人的呢？“劫富”的税法被通过后，钱便开始流入政府。起初人们很高兴，但政府却把钱分配给了雇员和富人。收上来的税金通过工资和退休金的形式发放给了政府雇员，又通过政府采购的形式付给了富人。政府成了一个巨大的钱库，但这里还有财政管理的问题。政府的政策是，不能握有过多的钱。如果你没有用完预算的资金，下次你所得到的钱就可能减少，你不会因为节余而被认为是有效率。而商人恰恰相反。随着政府支出不断扩大，对钱的需求也越来越大，于是税收的范围开始扩大，延伸到当初

给它投票的穷人和中产阶级。

真正的资本家则利用他们的财务知识逃脱了。他们借助于公司的保护来避税。但是许多没有建立过公司的人不知道这一点，公司并不一定是一个真正的实体，公司可以只是一些装着法律文件的文件夹，在政府机构注册后就被放在了律师的办公室里。公司并不意味着一定有刻着公司名称的办公楼、厂房和雇员，它可以只是一个没有灵魂的法律实体，它使富人的财富在这里受到保护。所得税法被通过之后，成立公司就变得流行起来了，因为企业所得税率低于个人收入所得税率。此外，公司的某些支出可以用税前收入支付。

有产者和无产者之间的斗争已有几百年了。在任何时候、任何地方只要制定法律，就会发生这种斗争。斗争会永远持续下去，吃亏的人一定是无知者，即那些每天起来勤奋工作去付税的人。但是如果他们了解富人玩的游戏，他们也会来玩，这样他们就可以实现财务自由。这也是每当我听到父母劝说孩子去学校努力学习，以便找个安稳的工作时会感到忧虑的原因，一个有着安稳工作的雇员，如果没有财务头脑，仍然躲不开财务上的陷阱。

今天平均每个美国人每年要工作 4 ~ 5 个月，才能挣出足够的钱向政府缴税。在我看来，时间真是太长了。他们工作得越努力，付给政府的税就越多，这也使我更加确信这种“劫富”的想法最终对付的是持有这种观念的人。

每当人们想惩罚富人时，富人不会坐以待毙，而是进行反击。他们有钱、有能力、有决心去改变处境。他们决不会坐视不管，自动地缴纳高额的税款，他们会想办法把税负降至最低。他们雇用聪明的律师和会计师，说服政客们改变法律，钻法律的漏洞，他们有能力扭转乾坤。

美国的税法允许人们采用合理的方法避税，大多数人都可以运用

这些方法，但实际上只有富人才常用它们，因为他们关注自己的事业。例如，我们说的“1031 条款”就是指《国内收入法》第 1031 款，它允许销售者对“为购买更贵的房地产而卖出现有房地产时”获得的资本利得延迟纳税。按照此项规定，房地产是具有税收优惠的投资工具，只要你不断进行上述价值交换，你就无须纳税，直到你将房地产售出变现。不利用这些合法手段避税的人会失去很多增加资产项的机会。



20年后的今天

收税人

收税人将尽可能取得更多。

税收制度基本上是公平的，因为

它对有相同情况的人是一样的。

如果您愿意投资，税法将有利于

您。如果您只想花钱及购买债务，

税法就不会给您任何空隙——您

可能会缴纳尽可能多的税款。

穷人和中产阶级没有这种智慧，所以他们只能坐等政府的针头刺进他们的手臂，贡献自己的鲜血。现实情况令我震惊：竟有如此多的人在支付高额税款，却很少想到要使用合理合法的避税手段，他们这么做只是因为他们害怕政府。我有一些开公司的朋友，他们发现要面对各式各样的税收，深感恐惧，于是放弃了自己的事业。尽管我也知道这些税，但仍认为仅仅因为这种恐惧就从 1 月到 5 月都为政府打工，代价未免太高了。对此穷爸爸从不反抗，富爸爸也不反抗——但他做得更聪明，他利用公司——富人的最大秘密——来达到他的目的。

你可能还记得我从富爸爸那里学到的第一课，那时我只是一个 9 岁的孩子，必须乖乖地坐等着他决定何时与我谈话，我坐在他的办公室里等他叫我，可他却故意忽略我。他想让我认识到他的力量并希望有一天我也能具有这种力量。在我跟他学习的这些年中，他总在提醒我知识就是力量，而且钱越多，就越需要知识管理它，使它继续增

加。没有这种知识，世界就会牵着你走。富爸爸经常提醒我和迈克，最大的敌人不是老板或上司，而是税负，税负总想从你那里拿走更多，如果你不进行阻止。

如果你为钱工作，你
就把力量给了你的老板；
如果让钱为你工作，你就
能控制这种力量。

学习让钱为我工作而不是我为钱工作的第一课，关系到力量。如果你为钱工作，你就把力量给了你的老板；如果让钱为你工作，你就能控制这种力量。

当我们明白了让钱为我们工作的道理，富爸爸就希望我们精于计算而不要让钱牵着我们走。如果你对法律一无所知，就很容易被欺负；如果你了解法律，你就有还击的机会。这也是富爸爸高薪雇用聪明的会计师和律师的原因——付给他们的钱要比付给政府的少得多。“精于计算你就不会被别人牵着走”是他给我上过的最好的一课。富爸爸了解法律，不仅因为他是一个守法的公民，还因为他知道不懂法律的代价有多么昂贵。“如果你知道你是对的，就不会害怕受到攻击”，哪怕你遇到了罗宾汉和他的“绿林好汉”们。

在我的资产中，每一
块钱都是一名雇员，它们
努力工作并带回更多的雇
员，而且还能为我购买新
的保时捷。

我的受过高等教育的爸爸总是鼓励我去一家大公司找个好工作。他的价值观是：“顺着公司的梯子，一步步往上爬。”他不知道，如果只靠雇主的工资，我永远只能是一头乖乖待挤的奶牛。

当我对富爸爸讲了我爸爸的建议时，他笑了。“为什么不当梯子的主人？”这就是他的回答。

作为一个小孩子，我不明白富爸爸所说的拥有自己公司的含义，这似乎是一个吓人的、遥不可及的念头。虽然我为这句话激动不已，可我的年纪不允许我去幻想这种可能——大人们有一天会为我公司工作。

事实上，如果不是富爸爸，我就可能接受我爸爸的建议了。正是富爸爸不时的提醒，才让我把拥有自己公司的念头一直放在心中，并让我走上了另一条道路。在我十五六岁时，我就知道我将不会继续走我爸爸建议的那条路了。虽然我不知道应该做些什么，但我决定不去走我的大多数同学都要走的路。这个决定改变了我的一生。



20年后的今天

拥有阶梯

今天，随着技术不断地改变我们的工作和生意方式，越来越多的人会问这样一个问题：“我如何拥有阶梯？”我告诉他们，资本正在蓬勃发展，自由市场体制意味着可以提供低价优质产品的企业家更容易获得成功。

我 20多岁时，才开始真正实施富爸爸的建议。我当时刚离开海军陆战队去施乐公司工作，我挣了许多钱，但每当我看着工资单时，都感到很失望。被扣掉的税款是如此之多，而且我越努力工作，扣得就越多。当我更为成功时，我的老板们谈到了升职和加薪，虽然我有点飘飘然，但我仿佛听到富爸爸在问我：“你在为谁工作？你使谁富了？”

1974 年，当时我仍是施乐公司的雇员，我建立了我的第一家公司并开始“关注自己的事业”。我已经有了一些资产，我决心使它增

加，这些年来挣着被扣掉税的工资使我完全明白了富爸爸的建议。如果我继续听从我爸爸的建议，我已经可以看到我的将来是什么样子的了。

许多雇主认为建议雇员关注他们自己的事业对他们本职工作不利。但对我而言，关注我自己的事业、努力增加资产，却使我成为一名更好的雇员，因为我现在有了目标。我得起早贪黑勤奋工作，好攒钱开始房地产投资。夏威夷正在开发建设，大有发财的机会。我越是意识到我们是在开始发展的阶段，我卖出的施乐复印机就越多。卖出的复印机越多，挣的钱也就越多，当然，我挣得越多，扣得也就越多。这是一件振奋人心的事，我一定要通过努力工作跳出当雇员的陷阱。到 1978 年的时候，我的销售业绩总是列在公司前 5 名，但我仍想跳出这场“老鼠赛跑”。

在不到 3 年的时间里，我在自己的小房地产公司挣到的钱比在施乐公司挣到的还多。而且我在自己的公司，也是我自己的资产项中挣到的钱，是完全为我所用的，这不像我上门推销施乐复印机时所挣的钱，富爸爸的话越来越管用了。不久我用自己公司的收入买了我的第一辆保时捷汽车，施乐的同事认为我是用工资买的，可事实上，我是把工资投资于资产项，再用资产项为我生产出来的钱购买我想要的东西。

我的钱为我挣回更多的钱。在我的资产中，每一块钱都是一名雇员，它们努力工作并带回更多的雇员，而且还能用税前收入为我购买新的保时捷。我仍在继续努力为施乐工作，但同时，我的计划也在逐步实现，保时捷就是证明。通过运用富爸爸教我的那些课程，我能够年纪轻轻并且还是一名雇员时就跳出“老鼠赛跑”的陷阱，而成功的原因就归功于我从那些课程中学到的财务知识。

如果没有这些被我称为财商（理财智商，Financial I.Q.）的知识，我的财务自由之路将会困难得多。我在研讨班上把这些知识教给

其他人，是希望别人能和我一起分享这些知识。

我提醒人们，财商是由 4 个方面的专门知识构成的：

1. 会计

会计就是财务知识或解读数字的能力。如果你想建立一个自己的商业帝国，财务知识是非常重要的。你管理的钱越多，就越要精确，否则这幢大厦就会倒塌。这需要左脑来处理，是细节的部分。财务知识能帮助你读懂财务报表，还能让你辨别一项生意的优势和劣势。

2. 投资

投资是钱生钱的科学。投资涉及策略和方案，这要右脑来做，是属于创造的部分。

3. 了解市场

了解市场是供给与需求的科学。这要求了解受感情驱动的市场“技术面”。市场的另一个因素是“基本面”，或者说是一项投资的经济意义。一项投资究竟有无意义最终取决于当前的市场状况。

4. 法律

利用一个具有会计、投资和市场运营的企业会使你的财富实现爆炸性地增长。了解减税优惠政策和公司法的人会比雇员和小业主更快致富。这就像一个人在走，而另一个人却在飞，久而久之这种差距就更大了。

●减税优惠。公司可以做许多个人无法做的事，例如：用税前收入支付开支。这是一个如此令人激动的专业领域。雇员挣钱、纳税，并靠剩下的钱为生；企业挣钱、花钱，并只为剩下来的钱缴税。这是富人钻的最大的法律空子。如果你有能带来现金流入的投资，你就可

以轻松、廉价地使用这些漏洞。例如，假如你拥有自己的公司，在夏威夷召开的董事会就是你的假期，买车以及随之而来的车险和修理费、健身俱乐部的会员费都是企业支出，大部分的餐饮费也算是企业的支出，如此等等，但要注意在税前合法支付它们。

●在诉讼中获得保护。我们生活在一个爱打官司的社会中。有太多人想占你的便宜。富人用公司和信托来隐藏部分财富以免被债主发现，当一些人起诉富人时，他们经常遇到法律对富人的保护，发现这些富人其实没有财产。他们控制着一切，却一无所有。穷人和中产阶级尽力去拥有一切，但最后却不得不把劳动所得都给了政府和那些乐于起诉有钱人的小市民，这些小市民们是从罗宾汉的故事中学到劫富济贫的。

本书的目的并不是具体教你如何建立一个公司。但我仍要说，只要你拥有一种合法资产，我就可以找出以企业的形式提供的好处和保护。有很多书讨论过这个问题，详细到告诉你建立一个企业的必要步骤和能享受到的优惠。加勒特·萨顿的《如何创办自己的公司》一书就对私营公司所具有的能力提供了很好的看法。

财商实际上是技巧和才能的结合，以上所列的 4 项技能构成了基础的理财能力。如果你想致富，上述的组合将大大增加你的理财能力。

小结

拥有公司的富人

1. 挣钱

2. 支出

3. 缴税

为公司工作的人

1. 挣钱

2. 缴税

3. 支出

作为你的综合理财策略的一部分，我建议你了解法人能为你的资产提供什么保护。

讨论学习环节

第四章

第四课 税收的历史和公司的力量

本章小结

很多人把罗宾汉看作是一个英雄，因为他劫富济贫。富爸爸却不这么认为，他说罗宾汉是一个窃贼。

虽然普遍的观点都认为富人应该缴更多的税让穷人受益，但实际上是中产阶级在承担着沉重的税负，尤其是那些受过良好教育、高收入的中产阶级。

为了讲清这个道理，罗伯特简单地回顾了税收的历史。在英国和美国，最初是没有税收的，只有因为战争而临时征收的税。

1874 年，英国规定纳税是国民的义务。在美国——曾因过重的茶税促使波士顿港的茶党成立并最终成为独立战争的导火索——1913 年通过了《宪法修正案》（第 16 条），也规定了要征收所得税。

这些国家的税收政策之所以能被大众普遍接受是因为它们最初只是针对富人。然而，虽然所得税的初衷是惩罚富人，现实却是惩罚了

那些对它投赞同票的穷人和中产阶级。

富爸爸解释道他和穷爸爸的看法是相反的。穷爸爸作为一个政府官员，花钱雇用别人来扩大他的机构是会被鼓励的。但是对于富爸爸，雇用的人越少，花的钱越少，投资者才会越尊敬他。

随着政府规模的扩大，就需要征收更多的税以维持运营。

穷爸爸真诚地相信政府应该帮助人民。他和罗伯特的妈妈都在和平队工作，培训去马来西亚、泰国和菲律宾服务的志愿者。他们总是努力寻求拨款和增加预算，以便能雇用更多的人。

对于罗伯特来说，为镇上最大的资本家工作而回到家还要面对作为杰出政府官员的爸爸是一个挑战。他不知道该相信谁的话。

不过随着时间的推移，当罗伯特学习了税收的历史时，他发现了一个有趣的现象：政府对钱的胃口越来越大，以致中产阶级也要被征税，且税收的范围不断向穷人扩展。

但是富人看到了一个机会，因为他们不按同一套牌理出牌。公司——在那个时代因为海上贸易兴盛而变得日益普遍——提供了一种避税方法。对有关企业法律知识的了解给予富人极大的优势，致使他们胜过那些受过良好教育的人。

政府希望可以避免出现剩余的钱。如果你没有用完预算的资金，下次你所得到的钱就可能减少。商人则恰恰相反，他们会因为有剩余的钱和较高的办事效率而获得奖赏和赞许。所以政府支出越来越大，更多的税收——这次延伸到中产阶级，最后延伸到穷人——是不可避免的。公司就是一个装着法律文件的文件夹创造的法律实体。它不一定是一个真正的实体，不是一个工厂，也不是一群人。但是企业的所得税率要低于个人收入所得税率，而且公司的某些支出可以用税前收入支付。

如果那些每天起来勤奋工作去付税的人了解富人玩的游戏，他们也会来玩。

问题就是，你越是努力工作，你给政府缴的税就越多。税收最终惩罚的正是当初对它投赞成票的人。

惩罚富人的努力几乎不起作用，因为富人们找到了将税收降到最低的方法。其中一种方法就是《国内收入法》第 1031 款，它允许销售者为对购买更贵的房地产而卖出现有房地产时获得的资本利得延迟纳税。只要你不断进行价值交换，你就无须纳税，直到你将房地产售出变现。那些不利用这些合法手段避税的人会失去很多增加资产项的机会。

在富爸爸指导罗伯特的这些年间，富爸爸一直提醒他知识就是力量，而且钱越多，就越需要知识管理它，使它继续增加。没有这种知识，世界就会牵着你走。

税负就像敌人，总想从你那里拿走更多。让钱为你工作就能阻止它拿走更多。

雇用聪明的会计师和律师是很有必要的，因为付给他们的钱要比付给政府的少得多。不了解法律是要付出代价的。

在 20 多岁的时候，罗伯特刚从海军陆战队离开到施乐公司工作，他为工资单上被扣掉的税款如此之多而感到失望。这也激发了他在 1974 年成立自己的第一家公司，同时白天他仍在工作岗位上努力工作来挣尽量多的钱投资房地产。

他成为施乐公司销售业绩最好的人之一，而且在不到 3 年的时间里，在他自己的小房地产公司挣到的钱比在施乐公司挣到的还多。他的公司给他买了第一辆保时捷，证明了他的计划是可行的。

富爸爸教他的课程使他在早年间挣脱了“老鼠赛跑”的陷阱，所以

他想以此来帮助其他人。

让罗伯特这一切变为可能的是财商，或者叫财务知识。它由 4 部分组成：会计（财务知识，也就是解读数字的能力以及评估一项生意的优势和劣势）、投资（钱生钱的科学和策略）、了解市场（供给与需求的科学以及市场条件）、法律（减税优惠和在诉讼中获得保护）。

了解这些减税优惠对长远的财富有非常重要的意义。比如，公司可以用税前收入支付开支，而雇员要先缴税，还要用剩下的钱支付支出。对一个公司来说，夏威夷的董事会、车辆支出以及保险费和健身俱乐部会员费都可以税前支付。

公司也可以在诉讼中提供保护。当有人起诉富人时，他们经常遇到法律对富人的保护，发现这些富人其实没有财产。他们控制着一切，却一无所有。

罗伯特督促那些拥有合法资产的人去发现更多公司可以提供的好处与保护。在众多关于公司的书中，加勒特·萨顿的《如何创办自己的公司》一书可以提供很好的帮助。

小结

拥有公司的富人

1. 挣钱
2. 支出

为公司工作的人

1. 挣钱
2. 缴税

3. 缴税

3. 支出

左脑时刻：会计就是财务知识或者解读数字的能力。如果你想建立一个商业帝国，这项能力至关重要。你管理的钱越多，就越要精确，否则你的大厦就会倒塌。

右脑时刻：投资就是“钱生钱”的科学。这包含策略和方案，这要使用属于创造的右脑来做。

潜意识时刻：了解市场是供给与需求的科学。在市场基本面或者说一项投资的经济意义基础上，你需要了解受感情驱动的市场的“技术面”。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

富爸爸做得更聪明，他利用公司——富人的最大秘密——来达到他的目的。

事实上富人并未被征税，是中产阶级尤其是受过良好教育的高收入的中产阶级在为穷人支付税金。

每当人们想惩罚富人时，富人不会坐以待毙，而是进行反击。他们有钱、有能力、有决心去改变处境。他们决不会坐视不管，自动地缴纳高额的税款。

如果你为钱工作，你就把力量给了你的老板。如果让钱为你工作，你就能控制这种力量。

了解减税优惠政策和公司法的人会比雇员和小业主更快致富。这就像一个人在走，而另一个人却在飞。

雇员挣钱、纳税，并靠剩下的钱为生；企业挣钱、花钱，并只为剩下的钱缴税。这是富人钻的最大的法律空子。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你同意富爸爸说罗宾汉是一个窃贼吗？为什么？

2. 税收是否给政府花费带来了更大的问题？

3. 你觉得那些中产阶级和穷人是否意识到了税收的担子落到了他们肩上？你觉得这有哪些影响？

4. 富人是否利用了公司的优势来避税？你觉得如果更多的人更好地了解了这套规则的话会不会跟着学？

5. 有没有什么具体的方法可以让你利用公司使你的资产获利？

术语解析

1031：《国内收入法》第 1031 款的行话，它允许销售者对为购买更贵的房地产而卖出现有房地产时获得的资本利得延迟纳税。

公司：仅仅是一个法律文件创造的没有灵魂的法律实体。它不是一个大的建筑或者一个工厂或者一群人。利用它，富人们的财富能得到保护。

财商：来自于财务教育的财务智力。具有高财商的人可以学会利用别人的钱来变得富有。

财务知识：阅读和理解财务报表的能力，它可以让你辨别任何一项生意的优势和劣势。

读书笔记

第五章

第五课 富人的投资

在现实生活中，人们往往是依靠勇气而不是智慧去取得领先的位置的。

昨天晚上，在写作的间隙，我看了一个电视节目，讲的是亚历山大·格雷厄姆·贝尔年轻时的故事。那时候，贝尔刚刚为他发明的电话机申请了专利，却苦于无法满足市场对于这项新发明的强劲需求。贝尔需要大公司的支持，于是他找到了当时的巨无霸——西部联合公司，问他们是否愿意购买他的专利和他的小公司，他要的一口价是 10 万美元。西部联合公司的老总嘲笑贝尔并拒绝了他的要求，认为这个价格简直荒谬无比。后来发生的事情我们都知道了：一个拥有数十亿美元资产的企业——美国电报电话公司最终诞生了。

这个节目之后是晚间新闻，其中一条新闻谈到了本地一家公司又一次裁员，公司员工愤怒地谴责老板这种不公平的做法。在公司门口，一位大约 45 岁的经理带着妻子和两个孩子，请求门卫让他进去同老板对话，请老板不要解雇他。他刚刚买了一套房子，他害怕失去它。全世界的人都看见了他在镜头前的乞求，这件事自然也引起了我的思考。

我从 1984 年开始从教，这是一种非常有益的经历，甚至可以说是一种奖励。但这也是一个令人不安的职业，我曾经教过数千人，从中发现了所有人——包括我自己在内有一个共同点：我们都拥有巨大的潜能——这是上天赏赐的礼物。然而，我们都或多或少地存在着某种自我怀疑的心理，从而阻碍前进的步伐。这种障碍很少是缺乏某种技术性的东西，更多的是缺乏自信。有些人更容易受到外界的影响。

一旦我们离开学校，大部分人就会意识到只有大学文凭或好成绩是远远不够的。在校园之外的现实生活里，有许多东西比好成绩更为重要，人们称之为“魄力”“勇气”“毅力”“胆量”“气势”“精明”“勇敢”“坚强”“才华横溢”，等等。无论它们的名称是什么，它们都比学校的成绩更能从根本上决定人们的未来。

在我们的性格当中，既有勇敢、聪明、无拘无束的一面，也有相反的另一面：如果需要，人们会跪地乞求。作为一名海军陆战队的飞行员，我在越南战场上待了一年，发现我身上这两种倾向都有，并没有哪种倾向更突出。

但是，作为一名教师，我意识到过分的害怕和自我怀疑是毁掉我们才能的最大因素。看到学生们明明知道该做什么，却缺乏勇气付诸实际，我就感到十分悲哀。在现实生活中，人们往往是依靠勇气而不是智慧去取得领先的位置的。

以我的个人经验来看，要成为财务上的天才既需要专业知识，又需要足够的勇气。如果畏难情绪太重，往往会抑制才能的发挥。在我的班上，我极力劝说学生们要学着去冒险，要勇敢，把畏难情绪转化成力量和智慧。一些人采纳了我的建议，但另一些人却感到害怕。我很明显地意识到，对大多数人来说，一旦涉及金钱的问题，他们宁愿安全行事。我不得不回答诸如此类的问题：为什么要去冒险？为什么必须永不停止地提高自己的财商？为什么必须懂得财务知识？对此我的回答是：“就是为了获得更多的选择机会。”

我们的世界将会有巨大的变化。正如我提到的发明家贝尔年轻时的故事，将来会出现更多的像他一样的人。每年全世界都会产生 100 个像比尔·盖茨那样的人，也会出现更多的像微软一样成功的公司，当然，每年也会有更多的公司破产、裁员和精简机构。

那么，一个人为什么必须提高自己的财商呢？除了你自己，没人能回答这个问题。不过，我可以告诉你为什么要这样做。原因很简单，这是我生命中最快乐的事情，我更喜欢变化而不是害怕变化，我更喜欢能挣到数百万美元而不是去担心能不能升职。当今我们所处的时代是历史上从未有过的最激动人心的时代，当后人回顾今天这段历史时，他们一定会感叹这是一个让人心情激荡的时代。旧的东西消亡了，新的东西产生了，到处都在发生翻天覆地的变化，这的确让人兴奋不已。



20年后的今天

机会

创业成功的案例名单不断被拉长。像乔布斯、扎克伯格、贝佐斯和布林这样的名字得到了全世界的认可。类似 Uber 这样的初创企业也在充满机遇的土地上和全球经济一体化的趋势中风行一时。

那么究竟为什么要努力提高自己的财商呢？如果你这样做了，你就会获得巨大的成功；如果不这样做，对你来说，这个时代就会让你恐慌。你会发现一些人勇敢地走在了时代的前面，而另一些人却只能紧紧地抓住破旧的救生圈。

300年前，土地是一种财富，所以，谁拥有土地，谁就拥有财富。后来，美国依靠工厂和工业产品上升为世界头号强国，工业家占有了财富。今天，信息便是财富。问题是，信息以光一样的速度在全世界迅速传播，这种新的财富不再像土地和工厂那样具有明确的范围

和界限。变化会越来越快，越来越显著，百万富翁的人数会极大地增加，同样，也会有许多人被远远地抛在后面。

今天，我发现许多人在辛苦工作、苦苦挣扎，这主要是因为他们依然固执于陈旧的观点。他们希望事情还像以前那样，他们抵制任何变化。那些失去了工作或房子的人总在抱怨技术进步，抱怨经济状况不佳以及他们的老板。很遗憾他们没有意识到，问题的症结其实在于他们自身。陈旧的思想是他们最大的债务。原因很简单：他们没有意识到已有的某种思想或方法在昨天还是一种资产，今天却已经变成了负债。

一天下午，我正在用我发明的《富爸爸现金流》游戏讲授有关投资的课程。我的朋友带了一位女士一起来听我的课。这位女士最近离婚了，在离婚的问题上她遭到了沉重的打击，正想寻找某种答案。我的朋友认为听听我的课也许会对她有帮助。

玩《富爸爸现金流》游
戏，上 www.richdad.com，
了解金钱运作的秘密。

我设计这款游戏的目的，是帮助人们了解金钱是如何运动的。在玩游戏的过程中，人们可以了解收益表和资产负债表之间的互动关系，并弄懂现金流是如何在这两张表之间流动的，除此之外，你还会明白，通过增加资产项上的月现金流量，使你的月现金流量超过每月支出的金额，进而达到财富的增长，一旦你学会了这些知识，你就能从“老鼠赛跑”中挣脱出来，上升到“快车道”上。

我曾经说过，一些人讨厌这个游戏，也有许多人喜欢它，还有一些人并不理解它的真正意义。这位女士就失去了学习一些东西的大好机会。在第一轮中，她得到了一张“零星支出”卡，开始她很高兴：“噢，我拥有了一艘游艇！”接着，我的朋友试着向她解释如何在

收益表和资产负债表上做记录，她非常沮丧，因为她从不喜欢与数字打交道。桌上的其他玩家都在等着她，而我的朋友则不停地向她解释收益表、资产负债表和月现金流量之间的关系。终于，当她弄明白这些数字的意义时，她意识到这艘小艇实际上消耗了她的资金。在后来的游戏中，她在“下岗”格停过，还添了一个孩子，不用说，这个游戏对她来说简直糟透了。

课后，我的朋友过来告诉我，说这位女士不太开心。她来听课是为了学习投资的知识，而不是要花这么长的时间来玩一个愚蠢的游戏。

我的朋友建议她反省一下自身，也许这个游戏在某些方面正好反映了她的情况。这个建议起了副作用，这位女士要回了自己的钱。她认为这样一种游戏会反映她的情况，简直是荒谬绝伦。我们立即给她退了钱，然后她就走了。

自从 1984 年以来，我仅仅是通过做学校教育没做的事情，就赚了数百万美元。在学校，大部分老师都喜欢不停地讲解，我在当学生的时候就不喜欢这种授课方式，因为我很快就会厌倦地走神。

1984 年，我开始使用游戏和模板来教学，并一直沿用它们至今。我常常鼓励我的成人学生要从游戏中发现哪些情况是他们所知道的，哪些是他们还需要学习的。最重要的是，这个游戏能反映一个人的行为方式，它是一个实时的反馈系统。它不需要老师不停地讲解，它就像是一场个人间的对话，完全按照你的习惯定制。

游戏能反映一个人的
行为方式，它是一个实时的
反馈系统。

后来我的朋友打电话告诉我那位女士的最新情况。她现在很好，已经平静下来。当冷静下来时，她发现那个游戏与她的生活之间的确

存在着某种微妙的关系。虽然她和她丈夫并不曾拥有一艘游艇，可他们确实还有其他期望得到的东西。离婚之后她感到很愤怒，一方面因为她丈夫另结新欢离她而去，另一方面也是因为结婚 20 年来，他们几乎没有积存下任何资产，实际上他们居然没有什么可供分割的东西。他们 20 年的婚姻生活确实充满了乐趣，但是只积累了一大堆不值钱的东西。

她意识到对于收益表和资产负债表中数字的愤怒来源于自己不懂得它们的含义。她一直认为理财是男人的事情，所以她只负责操持家务，而让丈夫掌管家庭财务。现在她才意识到，在婚姻生活的最后 5 年里，他一定瞒着她藏了不少钱。她很生气自己没有留意那些钱都用到了哪里，就像自己没有留意另外一个女人的出现一样。

就像这种游戏一样，现实生活也总会给我们实时的反馈。我们关注得越多，能够学到的也就越多。这就好像不久前的一天，我对我妻子抱怨说，洗衣店一定是把我的裤子洗缩水了。她却微笑着拍着我的肚子说：“不是裤子缩小了，是别的东西变大了。”

我设计《富爸爸现金流》游戏的目的是想给每位玩家以个性化的反馈，让他们拥有不同的选择机会。如果你抽到买游艇的卡片并因此而负债，问题就产生了：“现在你可以做什么？你可以采取多少种不同的理财选择？”这就是这个游戏的目的一教会玩家去思考和创造新的、不同的选择。我曾经看过 1000 多人玩这套游戏，在游戏中，能从“老鼠赛跑”中 fastest 胜出的人，都是对数字很精通而且具有创造性理财思维的人，他们懂得不同的理财选择有不同的意义。富人往往更富有创造性，愿意经过精心筹划后再去冒险。而那些在“老鼠赛跑”中花时间最长的人往往是不熟悉数字，且不懂得投资的力量的人。

也有许多人在《富爸爸现金流》游戏中挣到许多“钱”，却不懂得如何去利用。即使他们有钱，但似乎其他人都走在他们前面。在真实的世界中确实是这样，有许多人很有钱，但在财务上却往往落后于别

人。

限制自己的选择机会等同于固守陈旧的观念。我有一个高中时代的朋友，现在做着 3 份工作。多年前，他曾是我的同学中最富有的一个，然而后来当地的甘蔗园倒闭了，他所在的公司也随之关张。在他看来，他只有唯一的、陈旧的选择——努力工作。问题在于他再也找不到一份能像原来那家公司那样认可他的价值的新工作。结果，他只能大材小用地做着现有的工作，薪水也比以前低了。现在，他必须同时做 3 份工作，以挣钱来维持原有的生活水平。

我常听到《富爸爸现金流》游戏的一些玩家抱怨说“机会”卡总是不来光顾他们，于是，他们就坐在那里边发牢骚边等待。我知道他们在现实生活中也会这么做——坐等好机会的到来。

我也见过有人得到了“机会”卡却没有足够的钱抓住这个机会。于是，他们慨叹要是有足够的钱就一定能在“老鼠赛跑”中取胜，所以他们也在那里坐等。我知道在现实生活中他们也会做同样的事情——眼看着有许多大生意可做，手头上却没有钱。

我还见过有人抽到一张“机会”卡，大声读出来后却懵然不知那是一个好机会。他们手上有钱，时机正好，又拥有“机会”卡，但他们看不到机会之光已经照在自己头上。他们不懂得应该如何调整自己的财务计划，从而脱离“老鼠赛跑”的陷阱。我还发现，大部分人只存在上述某一种问题，只有很少的人才同时存在上面几个问题。其实，大部分人一生当中至少会遇到一次大好的机会，只是他们自己没有看见而已。一年之后，当他们猛然意识到那个机会的价值时，别人早就因此致富了。

拥有理财能力就意味着拥有更多的选择机会。如果机会并没按你的预想降临，那么你还能为做些什么来改善自己的财务状况呢？如果机会降临了，你却没钱，银行也不帮你，那你又该做些什么来利用这

一机会使自己受益呢？如果你的预感是错误的，你所预计的事情并没有发生，你又如何将一笔小钱变成数百万美元？这就是理财能力。当你想要的没有出现时，你能想出多少种理财方法来把一笔小钱变成数百万美元。这就要看你在解决财务问题上有怎样的创造性了。

可大部分人却只知道一种方法：努力工作、储蓄和借贷。那么，为什么你想提高自己的理财能力呢？因为你想成为能够自己创造机遇的人。你能够坦然地接受发生的任何事情，并努力使事情变得更好。很少有人知道机遇和金钱是可以创造的。如果你想更幸运一些，挣到更多的钱，而不只是辛苦工作，那么你的理财能力就非常关键。如果你是那种只会等待“好事情”发生的人，那么，你就可能要等很长时间了。这就好比在动身旅行之前非要等到前面 8 公里长的路上所有的红绿灯都变成绿色一样。

小时候，富爸爸经常教导我和迈克：金钱不是真实的资产。他经常提醒我们，我们那次用牙膏皮“造钱”，已经相当接近金钱的秘密了。“穷人和中产阶级为金钱而工作，”他说，“富人则创造金钱。你把金钱看得越重，你就会为金钱工作得越辛苦。如果你能知道‘金钱不是真实的资产’这一道理，你就会更快地富起来。”

“那金钱是什么？”我和迈克经常会这么反问，“如果金钱不是真实的资产，那它又是什么？”

“它是我们大家都认可的东西。”富爸爸会说。

我们唯一的，也是最重要的资产是我们的头脑。如果受到良好的训练，它就能创造大量的财富。

我们唯一的，也是最重要的资产是我们的头脑。如果受到良好的训练，它转瞬间就能创造大量的财富。而未经训练的头脑通过教给自

己的家庭不正确的理财方式，将会使子孙后代继续这种极度贫困的生活。

在信息时代，金钱会以指数方式增长，有些人仅凭一些点子和所谓的合约就能一夜暴富。但如果你问那些炒股或做其他投资的人，这究竟是怎么回事，他们会说这是要靠一生从事的事业。经常有人从一无所有凭空变成了百万富翁，我说的“凭空”是指没有进行实际的金钱交易。它们通常是通过合约来达成的，例如：交易所里的一个手势，或是从里斯本传播到多伦多的交易商面前的闪烁的光标，或是向经纪人下达买入以及片刻之后卖出的一个指令。不需要通过金钱的现实交易，用合约就可以完成这一切。

那么，为什么要开发我们的理财天赋呢？仍然只有你才能回答。但我同样可以告诉你为什么我要去发展这方面的能力：因为我想快速挣钱。不是我必须这么做，而是我想要这么做，这是一个令人着迷的学习过程。我发展自己的财商是因为我想参加这场世界上最快、最大的金钱游戏。以我自己的观点来看，我愿意加入这场史无前例的人性革命的洪流，并投身到这个靠脑力而不是体力来工作的时代。除此之外，这也是一场行动，正在发生，紧追猛赶，惊险且充满乐趣。



20年后的今天

为什么储蓄是失败者所为？

20世纪70年代，我们可以依靠储蓄来保障退休后的生活。那时存款账户能获得两位数的利息，确实可以增加我们的财富。但这个时代已经过去很久了。

看看 NIR ——负利率或利率低于零。今天，许多银行正在为保管储户的钱财而索价，储蓄者是真正的失败者。

这就是我要提高财商，开发我所拥有的最强有力的资产的原因。我想和勇者为伴，不希望与后进的人为伍。

我要告诉你一个关于创造金钱的简单的例子。20 世纪 90 年代初，凤凰城的经济一团糟。我在家看电视节目时，有位财务规划师出现在节目上并开始预测经济状况，他建议大家储蓄。他说，每月拿出 100 美元存起来，40 年后你就会成为千万富翁。

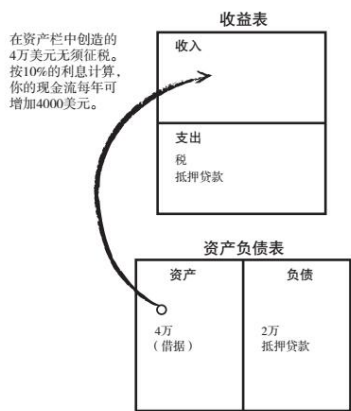
不错，每月拿出一笔钱存起来听上去确实是一个好主意。这是一种选择，一种大多数人都愿意采取的选择。问题就是：它会蒙蔽人们的双眼，使人们看不到事情的真相，从而错过很多使资金大量增加的机会。于是，机会就此与他们失之交臂了。

我刚才说过，那时候经济很不景气，而对于投资者来说，这却是一个绝好的市场良机。我把一大笔钱投资于股票和房地产市场，所以手头缺少现金。每个人都在卖出，而我在买入。我不是在省钱，而是在投资。我妻子和我把 100 多万美元的现金投在了必将迅速上升的市场里，我们相信这是最好的投资机会。市场不景气，我一定不能错过任何一次细小的投资机会。

原来价值 10 万美元的房子现在只值 7.5 万美元。但我没有去本地的房地产公司买进这些房地产，而是去破产事务律师办公室，或是去法院洽谈业务。在这些进行房屋买卖的地方，一幢 7.5 万美元的房子有时可以按 2 万美元或更低的价格买下。首先，我以现金支票的形式支付给律师 2000 美元定金，这是我向朋友借的，借期 90 天、利息 200 美元。当购买程序一启动，我就在报纸上刊登售房广告，以 6 万美元、首付为零的条件，出售这幢价值为 7.5 万美元的房子。我的电话铃很快就响个不停，我对有希望成交的买主一一进行了调查和筛选。然后，当房屋在法律上归我所有后，我就邀请所有有望成交的买主去实地看房。交易非常火爆，房子在几分钟之内就售出了。我要求买主支付 2500 美元的手续费，他很高兴地支付了。之后就由契约和产权调查公司接手了。我把 2000 美元和 200 美元的利息还给了我的朋友，他很高兴、房屋的买主很高兴、律师很高兴，而我，当然更高兴。我用 2 万美元的成本买了一幢房子，又以 6 万美元的价格卖出

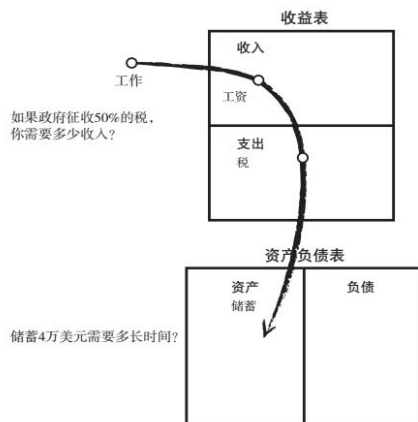
去，净赚的 4 万美元以买主开出的承兑汇票⑧的形式流入我的资产项。所有的工作时间累计起来只有 5 个小时。

如果现在你粗通财务并能阅读数字，我可以以上述交易为例，向你展示金钱是如何创造的。



在资产栏中创造的 4 万美元无须征税。按 10% 的利息计算，你的现金流每年可增加 4000 美元。

在这个萧条的市场中，我和我妻子利用闲暇时间做成了 6 笔这样的简单交易。当我们把大量资金投入增值性的财产和股票市场中无法动用时，我们通过这 6 次买入、撮合和卖出，最终赚取了 19 万美元。由于这张承兑汇票的利率为 10%，这样我们每年有了大约 1.9 万美元的收入，其中的大部分被我自己的公司“隐瞒”下来，我们用这笔钱支付我们公司的车辆费、汽油费、差旅费、保险费、招待费及其他费用。当政府对这笔收入征税时，这些支出可以作为合法的税前费用被扣除。



这是运用理财智慧，使用金钱、创造金钱以及守住金钱的一个简单例子。

问问你自己：你得花多长时间才能攒到 19 万美元？银行会支付给你 10% 的利息吗？这张承兑汇票的期限是 30 年。我希望他们永远也不要付给我 19 万美元，如果他们最终付给我这笔存款的本金，我还要因此交税。此外，在 30 年里每年都有 1.9 万美元的利息，从收入上来讲要多于 50 万美元。

有人问过我，如果买主付不起钱了，该怎么办呢？确实有这种事情，但它是个好消息。那幢价格为 6 万美元的房子，被收回后可以以 7 万美元的价格重新卖出，此外，还可按贷款手续费的名义再收取 2500 美元。对于新买主仍然可以提供零首付的优惠，这一过程还可以继续下去。

当我第一次卖出房屋时，我还给我朋友 2000 美元的借款。从技术上讲，我在这次交易中没有投入任何资金，可我的投资回报是无限的。这就是无钱变有钱的一个很好的例子。



20年后的今天 经济危机

在过去的 30 年里有三三次比较重要的经济危机。第一次是 1989—1990 年间房地产市场的暴跌。第二次是 2001—2002 年间的互联网泡沫破灭，第三次是 2008—2009 年间的房地产泡沫破灭。每一次危机都是创造金钱的好机会。

在第二笔交易中，当房子重新卖出时，我可以将 2000 美元装入自己的腰包，并将贷款延期至 30 年。如果我用赚到的钱再去赚钱，那么投资回报率又将是多少？我不知道，但我确信一定能超过每月存款 100 美元的利率。实际上你每月要存 150 美元才能获得你认为的每月存 100 美元而得到的预期收益，因为这 40 年来，你存入的钱已被课以 5% 的所得税，而且到期时你还要再支付 5% 的税款。这样做太不明智了，也许很安全，却不够精明。

几年后，凤凰城的房地产市场空前火爆。我们当年以 6 万美元的价格卖出的房子如今已经涨到 11 万美元。这时，虽然依然可以找到一些由于破产而被出售的房子，但要花费可观的资金和时间去寻找这样的机会。这种机会变得很稀缺了。如今，成千上万的买主在寻找这样的机会，但只有少数的交易挣了钱。市场已经发生了变化，现在是转而寻找其他办法来增加资产项的时候了。

“在这里你不能那样做。”“这是违法的。”“你在撒谎。”我听到这样的评论远比诸如“你能不能告诉我怎么去做”的评论多得多。你所需要的数学知识其实很简单，并不需要用到代数或微积分，因为公证公司会负责处理合法交易并提供相关服务。我也不必去加固屋顶或是修理卫生间，房屋的所有者自会去做这些工作，因为这是他们的房子。偶尔也有人付不起钱，不过这也是件好事，因为在这种情况下，他们必须为延期付款付费，否则他们就得搬出去，而你又可以把房子重新

卖掉。法院系统会处理这些事务。

当然，你所在的地区这些做法可能行不通，市场状况也会有所不同。然而，我只是想通过这个例子说明，仅用很少的资金，冒很小的风险，再通过一个简单的财务运作过程就可以创造出几百几千万美元的财富。这一例子也说明了获取金钱只需用一纸合约而已，任何具有高中文化的人都能做到这一点。

然而，大部分人却没有这么做，这是因为他们都信奉“辛苦工作，努力存钱”的教条。

只花大约 30 个小时工作，资产项就增加了 19 万美元，而且不用支付任何税款。

哪个问题对你来说更难一些呢？

1. 辛苦工作，薪水的50% 用于缴税，省下的钱拿去储蓄。你的存款利率为 5%，而且利息还要再缴税。

2. 花些时间来提高你的财商，增强你的动脑能力，从而增加你的资产。

还要考虑你所花费的时间，因为时间正是你最重要的资产。如果用第一种方法储蓄 19 万美元，要多久呢？



20年后的今天

那是上个时代的事了

在储蓄账户上赚5%？那是
上个时代的事了！

20 多年来已经发生了很大的
变化，如今，过去的很多忠告早
已被时代淘汰。就像牛奶过了保
质期一样，“储蓄”的建议早就寿
终正寝。

现在你会明白，为什么每当我听见父母们说“我的孩子在学校受到良好的教育，学习很棒”时，我总是会默默摇头，这种教育也许的确很好，但是这就够了吗？

我前面所说的只是小型的投资策略，只能用来说明如何把小钱变成大钱。另外，我的成功经历也反映了拥有财务知识是多么重要，而打好财务知识坚实的基础又是从接受扎实的财商教育开始的。

我之前已经说过，但它值得我一再强调，财商是由这 4 项主要技能组成的：

1. 会计

会计即财务知识或阅读理解数字的能力。它是你进行商业投资的至关重要的技能。

2. 投资

投资即以钱生钱的科学。

3. 了解市场

了解市场是供给与需求的科学。亚历山大·格雷厄姆·贝尔提供了市场所需要的东西，比尔·盖茨也是如此。用 2 万美元买了一套值 7.5 万美元的房子，以 6 万美元的价格卖出，也就是抓住了市场所创造的机会。在市场上，总是有买方，就有卖方。

4. 法律

要熟悉有关会计、公司方面的法律以及各州和国家的法规。我们必须按规则来进行“游戏”。

不管是通过购买小型房屋、大型公寓、公司、股票、债券、贵金属、棒球卡，或是其他类似的东西来成功地获取财富，都必须具备上

述基础，或者说必须同时掌握上述技能。

几年后，房地产市场开始复苏，人们纷纷涌进来；股票市场也开始繁荣起来，人们也纷纷涌进来。整个美国经济渐渐恢复。我开始售出房产，并将投资目标转移到了秘鲁、挪威、马来西亚和菲律宾。投资对象也发生了变化，在市场大举买楼时，我们已经准备退出了。现在我密切关注资产项中房产价格的攀升，并有可能出售一些房产。我预备出售那 6 套小型房屋，然后把 4 万美元的承兑汇票兑现。我要告诉我的会计做好准备保管现金并寻求可以避税的途径。

下面我要讨论资金的投入和收回、市场的景气和萧条、经济的增长和衰退等问题。在你的一生中，几乎每一天你都会遇到许许多多的机会，可是你常常视而不见。但是机会确实存在，世界变化越大，技术进步越快，让你和你的家人以至你的后代财务安全的机会也就越多。

所以，为什么不耐心地提高你的财商呢？这个问题仍旧只有你才能给出答案。我不断地学习和提高是因为我知道变化就要来临，我更欢迎变化而不是沉溺于过去。我知道市场有繁荣也有萧条。我之所以想不断地提高自己的财商，是因为每当市场发生变化时，一些人会去乞求保住一份工作，而另一些人会接到生活抛给他们的酸柠檬——我们每个人偶尔都会有这样的坏运气——然后将其变成数以百万计的美元。这就是财商。

常常有人问我是怎么让那些酸柠檬变成数百万美元的。从个人的角度来讲，对于是否用更多我个人的投资经历举例，我有些犹豫，因为我担心这样做显得有些自吹自擂。自夸并非我的本意，我举这些例子只是为了从数字上和时间上说明一些简单的事实，而且，也希望大家知道取得成功真的很容易。你越熟悉财商的四大特征，你越会觉得容易。

就我而言，我主要使用两种工具来实现资产的增值：房地产和小型公司的股票。房地产是我的基础投资，通过日复一日的积累，我的资产不断地提供现金流，偶尔也会有价值上的飙升。再有就是等待小型公司的股票快速增值。

我并不建议别人做我做的事情，例子仅仅是个例子。如果投资机会太复杂而我又弄不明白，我就不会去投资。简单的数学计算和一般常识是有效理财所需要的一切。

下面是我用例证的 5 个原因：

1. 激励人们学习更多的知识。
2. 告诉人们如果打好基础，将来的道路就会平坦很多。
3. 告诉人们每个人都能获得巨大的财富。
4. 告诉人们条条大路通罗马。
5. 告诉人们财务知识并不深奥。

1989 年，我常常慢跑穿过俄勒冈州波特兰市的一个可爱的社区，那里有一些宛如姜汁面包的房子。这些房子既小巧又别致，令我不禁想起小红帽蹦蹦跳跳地走在去外婆家的路上。

路边到处都挂着“房屋待售”的牌子，木材市场十分萧条，股票市场几近崩溃，经济状况很不景气。在一条街上我注意到有块待售的牌子比其他牌子挂的时间都要长，看起来已经很旧了。一天我慢跑经过那里，便进去见了房子的主人，他好像遇到了麻烦。

“这房子你想卖多少钱？”我问道。

房子主人转过身来苦笑着说：“你报个价吧，房子待售已经一年多了，甚至没有人愿意进来看一看。”

“我先看看。”我说。半小时之后，我就以低于要价 2 万美元的价格买下了这幢房子。这是一幢小巧玲珑的两居室，所有窗户上都装饰着姜汁面包式的须边，房子呈淡淡的蓝灰色，房子建于 1930 年，里面有一个漂亮的岩石壁炉，两间小卧室，用来出租是再好不过的了。

这幢房子的成交价为 4.5 万美元，而它实际上值 6.5 万美元，虽然当时没人想买。我付给房主 5000 美元的首付，一周后，房主高兴地搬走了，他庆幸自己终于摆脱了那幢房子。然后我的第一位房客，一位当地大学的教授，住了进去。他每月交给我房租，我拿去还抵押贷款、支付各项支出和管理费之后，每月还会剩下不到 40 美元，这似乎并不怎么太让人激动。

一年后，萧条的俄勒冈州房地产市场开始复苏。来自加利福尼亚州的投资者，携带着大笔资金从他们那依然繁荣的房地产市场转向北方，开始大批购进俄勒冈州和华盛顿州的房地产。

可问题是“保险”的
投资常常过于安全，太安
全则会导致低收益。

我用 9.5 万美元的价格将那套小房子卖给了一对加利福尼亚州的年轻夫妇，他们认为自己捡到了大便宜。我希望把大约 4 万美元的资本利用 1031 条款推迟纳税，于是我开始寻找可以投资的项目。过了一个月左右，我在俄勒冈州找到了一套有 12 个房间的公寓，这套公寓正好位于比佛顿市的英特尔工厂旁边。公寓的主人长期住在德国，对于这套公寓的价值没有任何概念。我给这套价值 45 万美元的房屋报价 27.5 万美元，最后以 30 万美元成交。我买下了它并持有了两年，又利用 1031 条款以 49.5 万美元的价格把它卖了出去。接着，我们在亚利桑那州的凤凰城买下了一幢有 30 个房间的公寓楼。

为了躲避俄勒冈州的雨季，我们搬到了亚利桑那州的凤凰城。就像以前的俄勒冈州一样，当时凤凰城的房地产市场一片低迷。这幢公寓楼价格为 87.5 万美元，首付为 22.5 万美元。出租后带来的月现金流量略高于 5000 美元。

几年后，亚利桑那州的房地产市场开始复苏，一位科罗拉多州的投资者出价 120 万美元购买这幢公寓楼。

这个例子的要点在于它表明了一小笔钱是如何变成一笔大钱的。正如我们前面提到的，这主要是靠对财务报表、投资策略以及市场和法律的了解。

如果一个人在这些方面不甚精通，那么很明显，他必然会遵循标准的教条，即安全地、分散地投资于比较保险的项目。可问题是“保险”的投资常常过于安全，太安全则会导致低收益。

大多数大型房屋经纪公司不涉足投机交易，以保护自身及客户的利益，这是一个明智的决策。真正炙手可热的交易不会留给新手。一般来说，能使富者更富的最好的交易总是为那些精通游戏规则的人准备的。一个被认为是不够“老练”的人进行这样的交易在技术上是是不可能的，当然这种事情也有过。我越是“老练”，越是会得到更多机会。

提高财商的另一个方面，就是让自己拥有更多的机会。你的财商越高，你就越容易分清一项交易是好还是坏。依靠你的智慧，你可以认出不利的交易，或者将一项不利的交易变成有利的交易。我学的东西越多——确实有许多东西值得学习——挣的钱也就越多，这仅仅是因为我的经验和智慧随着岁月增长了。我有许多朋友，他们安全地投资，在自己的岗位上辛勤地工作，却未能获得理财的智慧，而这种智慧是需要经过时间的历练才能获得的。

我全部的投资哲学就是把“种子”播在我的资产项下，这是我的准则。我从小额资金开始播种，有些种子长成了参天大树，有些则没

有。我们的房地产公司拥有数百万美元的财产，这是我们自己的房地产投资信托。

这里我要指出的是，这几百万美元资产的大部分都是由 5000 至 1 万美元这样的小额投资开始积累的。所有那些首期付款都幸运地赶上了一个快速上升的市场、不断增加的税收豁免以及在数年里不断地被买进卖出。

我们还拥有股票投资组合，委托给一家公司进行管理，我和我妻子将这家公司称为我们个人的共同基金。我的一些朋友专门与像我们这样每月都有余钱投资的投资者打交道。我们购买高风险、投机性强的私人公司的股权，而这些公司正准备到美国或加拿大的股票交易所去上市。有个例子可以说明股票投资的获利速度是多么快。在一家公司即将上市之前，我们以每股 25 美分的价格购买了 10 万股该公司的股权，6 个月后，这家公司上市了，每股上涨到 2 美元。如果这家公司管理有方的话，还会继续上涨到每股 20 美元或者更高。有几年我们的 2.5 万美元在不到一年的时间里就变成了 100 万美元。

如果你清楚自己在做什么，就不是在赌博；如果你把钱投进一笔交易然后只是祈祷，才是在赌博。在任何一项投资中，成功的办法都是运用你的技术知识、智慧以及对于这个游戏的热爱来减少意外、降低风险。当然，风险总是存在的，但你的财商可以提高你应付意外的能力。常常有这样的情况，对一个人来说是高风险的事情，对另一个人来说则可能是低风险的。这就是我不断鼓励人们多关注财商教育而不只是投资股票、房地产或其他市场的原因。你越精明，就越能应付意外情况。

我个人的股票投资交易对大多数人来说是一件风险极高的事情，因此我绝不提倡人们效仿我。我自 1979 年开始投资股票以来赚了不少钱，不过，假使你明白这样的投资对大部分人来说为什么是高风险的，你也许就能改变命运，在一年内将 2.5 万美元变成 100 万美元对

你来说也许就是低风险的。

如果你清楚自己在做什么，就不是在赌博；如果你把钱投进一笔交易然后只是祈祷，才是在赌博。

正如前面说过的，我写出来的并不是建议，只是作为简单的、具有可行性的例子。从投资的整个过程来看，我所做的只是一小部分。对于一般人来说，每年获得超过 10 万美元的被动收入是一件很棒的事情，而且也并不困难。根据市场的情况并依靠你的智慧，你能在 5 ~ 10 年里实现这个目标。如果你能保持适中的生活支出，10 万美元的额外收入是会很令人高兴的，不管你是否工作。如果你喜欢，或者只是为了打发时间，也可以去工作。你可以选择利用政府的税收制度来为自己服务而不是让它来损害你的利益。

我的资产基础是房地产。我喜欢房地产是因为它很稳定，变化比较慢。我把这一基础建立得很牢固。它给我提供了相当稳定的现金流量，如果管理得当的话，还会有使其增值的好机会。拥有房地产这样一个坚固的基础，对我来说，其好处就在于它使我在某种程度上敢于冒很大的风险去买入更具投机性的股票。

如果我在股市上挣了一大笔钱，我就会用资本利得的一部分支付资本利得税，然后将余额投资于房地产，以再一次加固我的资产基础。

关于房地产我还有最后一点需要说明：我周游世界讲授投资课程，在我到过的每一个城市，我都听到有人说他们买不到便宜的房地产，但这并不符合我的经验。即便是在纽约和东京或者这些城市的郊区，也会有一些质量不错、价格也便宜的房产被大多数人忽略。在新加坡，尽管眼下房地产价格很高，但仍能在离城市不远的地方发现一

些低价交易的机会。因此，每当我听到某人对我说“在这儿你不能这么做”时，我就会提醒他们，也许正确的说法应该是“其实，我不知道在这儿该如何做这个”。

好机会是用你的脑子而不是用你的眼睛看到的。大部分人无法致富仅仅是因为他们没有受到理财训练，因而不知道机会其实就在眼前。

好机会是用你的脑子
而不是用你的眼睛看到的。

经常有人问我：“我该如何着手？”

在最后一章里，我将讲述我在通向财务自由之路上所遵循的 10 个步骤。但是记住要以轻松的心态去面对。当你学会了投资技巧并建立了自己的资产项时，你会发现这是一场多么好玩的游戏。有时你赢了，有时你还要继续学习，但是一定要从中找到乐趣。大部分人从来赢不了是因为他们太害怕失去，这也是我发现的学校教育的一大误区。在学校里，我们得知错误是坏事，如果犯了错就会受到惩罚。然而，如果你看看人类学习的过程，就会明白我们其实就是在犯错误的过程中学到知识的。我们从跌倒中学会了走路，如果我们从不跌倒，也就永远学不会走路。学骑自行车也是同样的道理，尽管我的膝盖上仍有伤疤，但今天我骑车时已毫不费力了。致富也是同样的道理，但不幸的是，大部分人贫穷的主要原因就在于他们太担心失去。胜利者不害怕失败，但失败者害怕。失败是成功过程中的一个组成部分，如果避开失败，也就不会成功。

有时我把投资看作网球比赛。我卖力地去打，犯了错误，然后纠正，再犯更多的错误，然后再纠正，这样水平就提高了。如果我输了，我会走向球网，和对手握手，笑着对他说：“下周六见。”

投资者分为两类：

1. 第一类也是最普遍的一类，即进行一揽子投资的人。他们联系一家从事经营个人投资业务的中介机构，例如房地产公司、股票经纪人或财务规划师等，然后买下某些产品。这些产品可能是共同基金、房地产投资信托、股票或债券等。这是一个较好的、简单明了的投资方式，就好像一位顾客到商店去购买一台组装好的电脑。

2. 第二类是自己创造投资机会的投资者。这种投资者通常会自行组织一项交易，好比一个人买来电脑零部件，然后自己组装，这有点像量身定做。虽然我连组装电脑的第一步工序都不知道，但我清楚应该如何将许多投资机会组织起来，也知道谁能够这样做。

第二种类型的投资者最有可能成为职业投资者，但有时可能要花许多年才能将众多“零部件”组织起来，有时它们根本就不可能组合在一起。我的富爸爸鼓励我去做第二类投资者。学会如何将众多“零部件”组合在一起是非常重要的，有时候你会因此获得巨大的成功，但有时候也可能因为形势的逆转而损失惨重。

如果你想成为第二类投资者，那么你还需提高 3 种主要技能：

1. 寻找其他人都忽视的机会。你要用心去发现别人看不到的那些机会。例如，我的一个朋友买了一幢破旧不堪的房子，它看起来就像座鬼屋，每个认识他的人都很奇怪他为什么要买下它，那是因为他看到了我们没有看到的東西。他通过产权公司了解到这间房子连着 4 间额外的空房，于是在买下房子后，他就把空房拆掉，然后把土地卖给了一位建筑商，得到的钱 3 倍于他买房子所花费的成本。在两个月里，他挣了 7.5 万美元。这笔钱虽然不算多，但却比最低工资高多了，而且在技术上也不难。

2. 增加资金。一般人只会去找银行贷款，而第二类投资者则知道不找银行也能通过多种方法获得资金。在一开始，我讲了如何不找

银行就能买下房子。房子本身并不重要，从中学到的获得资金的技巧却是无价之宝。

我也时常听到人们说“银行不会借钱给我”或者“我没有钱去买它”。如果你想成为第二类投资者，你就要知道如何去做到大部分人做不到的事情。换句话说，大多数人眼睁睁地让缺少资金阻止了他们去达成交易，如果你能越过这个障碍，你就能比那些没能掌握这些技能的人早一步成为百万富翁。有许多次，我在银行没有一分钱存款的情况下，买下了房子、股票和公寓楼。有一次我买了一幢价值 120 万美元的公寓楼，我是通过“成为联系的桥梁”来达成目的的，即通过在卖方和买方之间签下合同来促成这项交易。

首先，我筹集了 10 万美元的定金，这将使我能有 90 天的宽限期来筹集余下的款项。我为什么要这么做呢？就是因为我知道这么做将带来 200 万美元。但后来我再也没有去筹集款项，因为那位借给我 10 万美元的人给了我 5 万美元当作找到这次交易机会的酬劳，他取代了我的位置成为买家，我则抽身离开了。总的工作时间：3 天。所以说，你知道的比你买到的更重要。投资不仅仅是买东西，而应该是一个不断学习的过程。

3. 把精明的人组织起来。聪明的人往往会雇用比自己更聪明的人或与他们一起工作。当你需要建议的时候，你一定要确定你选择的是明智的顾问。

你要学习很多东西，也会因此得到巨大的回报。如果你不想学习这些技能，那么我建议你最好做第一类投资者。你懂得了这一点就是你拥有的最大财富，而不知道这一点将会成为你面临的最大的风险。

风险总是无处不在，要学会驾驭风险，而别总想回避风险。

讨论学习环节

第五章

第五课 富人的投资

本章小结

罗伯特举了两个对立的例子： 第一个例子，当亚历山大·格雷厄姆·贝尔因为无法满足市场对他新发明的强劲需求然后试图把他的公司以 10 万美元卖给西部联合公司。西部联合公司没有看到这个商机从而拒绝了他的要求，随后一个拥有数十亿美元资产的企业——美国电报电话公司——诞生了。

第二个例子：电视新闻中有一条新闻谈到了本地一家公司的又一次裁员，在镜头面前，一个即将失业的经理人因害怕失去自己刚贷款购买的房子而乞求老板不要解雇他。

恐惧和自我怀疑存在于每一个人的体内。罗伯特从 1984 年就开始从教，也看到了成千上万的人都有这种情绪，同样他自己也有。我们都有极大的潜能，也有极大的自我怀疑。

要创造一个成功的人生，勇气的作用不容小觑。作为一名教师，

看到学生们明明知道该做什么，却缺乏勇气付诸实际，罗伯特就感到十分悲哀。

要成为理财方面的天才既需要专业知识，又需要足够的勇气。试着去冒险，要勇敢，让你的才华把恐惧转变成力量和智慧——这是一个会吓到一些人的建议，因为当提到钱的时候很多人都变得谨慎。

这个世界上有着无数的变化。提高你的财商可以让你看到未来的变化，而不是心存恐惧。你可以看到商机并且开始行动；相反，那些甘愿让恐惧把他们踢到局外的人，只能看到别人勇敢地前进。

300 年前，土地是一种财富。后来，财富只存在于工厂和工业产品中。今天，信息便是财富。信息以光一样的速度在全世界迅速传播，变化会越来越快，越来越显著，新的千万富翁人数会极大地增加，同样，也会有许多人被远远地抛在后面。

之所以许多人在辛苦工作、苦苦挣扎，这主要是因为他们依然固执于陈旧的观念。他们把自己的困苦归咎于技术的进步。很遗憾他们没有意识到，问题的症结其实在于他们自身陈旧的思想。某种思想或方法在昨天可能还是一种资产，今天却已经变成了负债。

罗伯特举了一个例子，一个女人来到他教学的班级并玩他发明的《富爸爸现金流》游戏。这个游戏可以帮助大家了解金钱是如何运动的以及收益表和资产负债表之间的互动关系。

一些人讨厌这个游戏，也有许多人喜欢它，还有一些人并不理解它的真正意义。这个女人一直认为“那艘小艇”是她的资产，最后她才发现这艘小艇负面地影响了她现金的流动。她拿了一手好牌，却玩了一次很糟糕的游戏。最终，她非常生气然后要求退款，并且拒绝查看这个游戏对她的测评结果。

游戏是一种有力的教学方法，它能反映一个人的行为方式，因为

它是一个实时的反馈系统。后来，罗伯特得知，当这个女人冷静下来以后，她发现这个游戏和她自己的人生之间确实存在着某种微妙的关系：她从没有认真审视过自己的人生以及她前夫的财富，并亲手将它们葬送掉了。

《富爸爸现金流》游戏的设计目的是想教会每位玩家去思考和创造新的、不同的财务选择。有些人做起来很简单，有些人做起来很纠结。那些有着创造性财务思维的人通常也是最先跳出“老鼠赛跑”圈的人。

许多人在《富爸爸现金流》游戏中挣到许多“钱”，却不懂得如何去利用。现实生活中也有这样的人。

《富爸爸现金流》游戏的一些玩家抱怨说“机会卡”总是不来光顾他们，于是，他们就坐在那里边发牢骚边等待。有些人得到了一张不错的“机会卡”却没有钱去实施。还有一些人，他们手里既有钱，也得到了一张“机会卡”，但是根本发现不了机会在哪里。所有这些行为也都真真切切地发生在现实生活中。

财商就是让你有更多的选择，找到发现机会的方法或者改变局面来做自己喜欢的事情。

运气已经准备好了，那么你也开始创建属于自己的财富人生吧。

众所周知，钱并不是我们最伟大的资产，我们的头脑才是。试着训练我们的头脑，这样我们仅仅用点子和合约就可以赚取数百万美元。

每个月把钱储蓄起来确实是一个不错的想法，但是它有可能让你对外界发生的事情一无所知，然后导致你错失许多更加重要的致富机会。

在 20 世纪 90 年代早期，凤凰城的经济非常糟糕。罗伯特和他

的妻子金，利用这个时期投资房地产。他用 2 万美元购买了一处价值 7.5 万美元的房子，其中 2000 美元的定金是他向朋友借的，借期 90 天，利息 200 美元。在购房过程中，他发布了这样一条广告：价值 7.5 万美元的房子以 6 万美元低价处理并且零首付。当这个房子为他合法所有时，他立马就把这个房子卖了出去。买卖双方皆大欢喜。罗伯特利用自己的资产创造了 4 万美元，而且是以买家开出承兑汇票的形式。以 10% 的利息计算，罗伯特和妻子每年的现金流都可以增加 4000 美元。他们这次投资投入的总工作时仅有 5 小时。

一旦这个买家最终不能偿还贷款，罗伯特他们便可以收回他们的房子并再次出售。

这样做是合法的，第三方公司会处理支付的服务事项，然后罗伯特和金也不需要负责处理修理屋顶或者厕所的事情，因为买房子的人才是房子的所有者。

几年以后，凤凰城的房地产市场变得更加红火，不值得他们花费大量时间用于寻找类似的机会了，于是他们选择离开。

目前的市场状况可能和当初大有不同，所以这个策略不一定适用于你。但是这个例子说明：你可以用很少的资金，冒很小的风险，再通过一个简单的财务运作过程就可以创造出几百几千万美元的财富。这一例子也说明了获取金钱仅用一纸合约而已。

你是否情愿努力工作、缴税，然后把剩下的钱存起来——要知道，即便是存款利息也要缴税。与其这样，你不如花点时间来提高自己的财商，增强你的动脑能力，从而增加你的资产。

市场起伏，投资不稳。一生中我们将面临很多机会，你需要做的就是发现机会。

罗伯特还分享了另外一个例子，即他以 4.5 万美元在俄勒冈州波

特兰市场萧条时期购买了一处房子，然后把它出租，收取租金。但是一年以后，市场再次振兴，这处房子的市值高达 9.5 万美元。罗伯特用出售房屋后所获得的资金进行再投资，在俄勒冈州的比弗顿购买了一处价值 30 万美元的房子。两年后，他又把房子卖掉，再购买了凤凰城一处价值 87.5 万美元的房子。

几年后，一个投资者愿意出价 120 万美元购买这个房子的所有权。这是一个如何让一小笔钱变成一大笔钱的例子。

你的财商越高——当然，这需要花时间——你越能发现更多的投资机会。

罗伯特的投资哲学即是把“种子”播种在他的资产项下。开始播下小小的种子（投入一小笔钱），这些“种子”有的长成了参天大树（数百万美元），有的则没有。

罗伯特和金还有一组高风险的股票投资组合——一家刚上市的、投机性强的私人公司的股权。这确实面临很大的风险，但你的财商越高，你所面临的风险就越低。你越精明，你越能应付意外情况。

有些人会说，现在并没有适合投资的房地产，但在罗伯特看来：长期来看，现在到处都是极好的机会。大部分人无法致富仅仅是因为他们没有受到理财训练，因而不知道机会其实就在眼前。

当你提高财商并把它付诸实践的时候，记得享受其中的乐趣。有时候你会赢，有时候你会输，但大部分情况下都是很有趣的。不要害怕失败，因为失败也是成功的一部分。

一般有两种类型的投资者：（1）进行一揽子投资的人（比如财务计划师）；（2）自己创造投资机会的人（职业投资者）。

如果你想成为第二种投资者，你就必须提升 3 种主要技能：第一，如何找到别人错失的机会；第二，如何筹集资金；第三，如何把

精明的人组织起来并雇佣他们为你工作。

风险无处不在，要学会驾驭风险，别总想回避风险。

左脑时刻：一小笔钱可以通过精明的、好的投资变成一大笔钱。

右脑时刻：罗伯特常常鼓励他的成人学生要从《富爸爸现金流》游戏中发现哪些情况是他们所知道的，哪些是他们还需要学习的。最重要的是，这个游戏能反映一个人的行为方式，它是一个实时的反馈系统。它不需要老师不停地讲解，它就像是一场个人间的对话，完全按照你的习惯定制。

潜意识时刻：我们都拥有巨大的潜能——这是上天赏赐的礼物。我们都或多或少地存在着某种自我怀疑的心理，从而阻碍前进的步伐。这种障碍很少是缺乏某种技术性的东西，更多的是缺乏自信。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

在现实生活中，人们往往是依靠勇气而不是智慧去取得领先的位

置的。

作为一名教师，我意识到过分的害怕和自我怀疑是毁掉我们才能的最大因素。看到学生们明明知道该做什么，却缺乏勇气付诸实际，我就感到十分悲哀。

陈旧的思想是那些在贫困线上苦苦挣扎的人背负的最大债务。原因很简单：他们没有意识到已有的某种思想或方法在昨天还是一种资产，今天却已经变成了负债。

富人往往更富有创造性，愿意经过精心筹划后再去冒险。为什么你想提高自己的财商呢？因为你想成为能够自己创造机遇的人。

我们唯一的，也是最重要的资产是我们的头脑。如果使其得到良好的训练，它转瞬间就能创造大量的财富。而未经训练的头脑有可能创造无数的贫穷来拖垮一个家庭，甚至几代人。

如果投资机会太复杂而我又弄不明白，我就不会去投资。简单的数学计算和一般常识是有效理财所需要的一切。

通常，那些贴着“安全标签”的投资是被他人进行过风险处理的。它们是如此安全，以致于回报也少得可怜。

如果你清楚自己在做什么，那就不是在赌博；如果你把钱投进一笔交易然后只是祈祷，这才是在赌博。

好机会是用你的脑子而不是用你的眼睛看到的。

懂得财商的重要性，这就是你最大的资产。不知道这一点，将成为你面临的最大的风险。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

我们都或多或少地存在着某种自我怀疑的心理，从而阻碍前进的步伐。这种障碍很少是缺乏某种技术性的东西，更多的是缺乏自信。

1. 罗伯特说阻碍我们前进的并非技术性知识的缺乏，而是自我怀疑和自信的缺乏。你生活中是否有这样的例子或者周围其他人因为自我怀疑使他错过了极好的机会？

2. 有些人很有钱但他们的财务状况并不尽如人意。为什么会那样？

3. 随着你不断提高自己的财商，想一想它如何帮助你更容易地判断一个交易的好坏。

4. 罗伯特的投资哲学是在他的资产项下播种种子。开始的时候种子很小，然后看着它慢慢长大。你现在打算如何在自己的资产里种下种子？如果你并不打算这么做，那么你又将如何开始？

5. 罗伯特列举了两种投资者：

(1) 购买一揽子投资的人；

(2) 自己创造投资机会的人。你属于哪种？那是你想成为的那种吗？

6. 你如何看待生命中对失败的恐惧？它是如何阻止你抓住机会的？在未来，你将如何征服这种恐惧？

读书笔记

第六章

第六课 学会不为钱工作

对于受过良好教育的爸爸来说，工作的稳定就是一切；而对于富爸爸来说，不断学习才是一切。

几年前，我接受了新加坡一家报纸的采访。一位年轻的女记者准时赴约，采访立即开始了。我们坐在一家豪华酒店的大厅里，喝着咖啡，谈论我此次行程的目的。我和畅销书作家金克拉一起接受采访，他谈的是动机问题，而我谈的是“富人的秘密”。

“有一天，我想成为像你这样的畅销书作家。”女记者说。我曾经读过她在报上发表的一些文章，而且印象深刻，她的文章风格犀利且有条理，深受读者的欢迎。

“你的文章风格很好，”我回答，“那么，是什么妨碍了你实现梦想？”

“我的写作之路似乎前途渺茫，”她平静地说，“人们都说我的小说非常好，但是仅此而已。因此，我依然继续在报社工作，至少，这能挣钱支付账单。你能给我些建议吗？”

“好的，”我高兴地说，“我在新加坡的一位朋友办了一所学校，培训销售技能。他为新加坡的许多大公司讲授营销课程，我想如果你去听听他的课，或许会对你的职业生涯有帮助。”

她有点不快，“你是说我应该去学销售吗？”

我点点头。

“你是当真的吗？”

我又点点头。“有什么不妥吗？”我问道。但她似乎被激怒了。我有点后悔自己所说的话。本来我是想帮忙，现在却得为自己的建议辩解。

女记者对我说：“我拥有英语文学硕士学位，我干吗要去学做推销员？我是一个专业人士，即使我需要接受再教育也是为了进行专业上的深造，绝不是为了去当什么推销员。我讨厌那些推销员，他们眼里只有钱。所以，请告诉我为什么我非得去学销售？”她边说边抓起她的提包，于是采访草草收场了。

在咖啡桌旁放着我以前写的一本畅销书。我拿起书，见到她粘在封面上的一张便条。

“你看到这个了吗？”我指着她记的便条。

她低头去看自己的便条，“什么？”她困惑地说。

我又指了指她的便条，便条上写着：“罗伯特·T·清崎，畅销书作家。”

“上面写的是畅销书作家，而不是最好的作家。”我轻声说道。

她突然睁大了眼睛。

“我只是一个平庸的作家，”我说，“而你则是一位优秀的作家。我去了销售学校，而你得了硕士学位。如果你把这两方面结合起来，你就既是‘畅销书作家’，又是‘最好的作家’。”

她的眼里燃起了怒火，愤怒地说道：“我永远不会委屈自己去学什么销售，像你这样的人也不应该写作。我是受过专业训练的作家，而你以前不过是一个推销员，这不公平。”

她收好其他的便条，然后匆匆穿过巨大的玻璃门，消失在新加坡潮湿的清晨里。

好在第二天早上她给了我一个公平、良好的访谈记录。全世界到处都有聪明、才华横溢、受过良好教育以及极具天赋的人。我们每天都会碰到这样的人，他们就在我们的身边。

几天前，我的汽车出了点问题。我把它开进维修厂，一个年轻的机械工不到几分钟就修好了。他只要听听发动机的声音就能确定毛病出在哪里，这使我感到非常惊讶。

然而遗憾的是，只有天赋是不够的。我常常吃惊为什么有些人才华过人却只挣到很低的工资。我曾遇见聪明且受过高等教育的人每年收入不到 2 万美元。一位药品贸易的商务顾问曾经告诉我，有许多医生和按摩师在财务上困难重重。以前我总是认为他们一毕业，美元就会滚滚而来。这位商务顾问还跟我说了一句话：“他们只有一项技能，所以挣不到大钱。”

这句话的意思是说，大部分人需要学习和掌握不止一项技能，只有这样他们的收入才能获得显著增长。以前我提到过，财商是会计、投资、市场和法律等各方面知识和能力的综合。将上述 4 种技能结合起来，以钱生钱就会容易得多。当涉及钱的时候，只有一项技能的人不得不努力工作。

有关综合技能的典型例子就是那位为报纸撰稿的年轻女记者。如果她能努力学习销售的技能和有关市场的知识，她的收入就会显著增加。如果我是她，我一定会去学习一些有关广告文案和销售方面的课程。然后，我会去一家广告公司找一份工作。即使这样做会使收入减少，但我能学到在成功的广告中运用的“用几秒钟交流”的技巧。我还会花时间去学习公共关系这一重要的技能，以便通过免费的公关来获得价值数百万美元的免费广告宣传——她可以利用这项技能把她的下一部小说变成畅销书；然后，利用晚上和周末来创作。如果她能够做到我上面说的事，她写的书就会畅销，并且，会在很短的时间内，成为一位“畅销书作家”。



20年后的今天

为什么教育失败

大多数教师缺乏现实世界的体验——他们没有做过他们所教授的事情。事实上，他们没有经历过他们在课堂上所教导的事情，也未尝试过犯错误，更不会从这些错误中学到东西，并把学到的东西应用在接下来的实践中，从而变得越来越好。学校教我们阅读和记忆。我认为“学习”是应用我们所学的东西的关键。金和我每年都我们的顾问见几次面，我们一起选书阅读和学习。如“学习金字塔”理论所述，小组讨论是有效学习的好方法之一。

当我第一次带着我写的书《如果你想生活得富裕幸福，要不要去学校？》去见一位出版商时，他建议我将书改名为《经济学教育》。我告诉出版商，如果用这个书名，我只能卖出两本书：一本给我的家人，另一本给我最好的朋友。可问题是，即便是他们也希望免费得到这本书。选择《如果你想生活得富裕幸福，要不要去学校？》这一“可恨的”书名，是因为我们知道它会受到大众的欢迎。我赞成教

育，但也认为应该进行教育改革，否则，我为什么一直在呼吁改革陈旧的教育体制呢？我之所以选择这样一个书名，使我有机会在更多的电视和电台节目中露面，因为我愿意引起争议。许多人可能认为我没什么深度，这本书却一版再版。

1969 年，我从美国商船学院毕业了。我受过良好教育的爸爸十分高兴，因为加州标准石油公司录用了我，让我在油轮上工作。我是一个三副，比起我的同班同学，我的工资很低，但作为我离开大学之后的第一份工作，也还算不错。我的起薪是一年 4.2 万美元，包括加班费。而且我一年只需工作 7 个月，余下的 5 个月是假期。如果我愿意的话，还可以用那 5 个月的假期随一家附属船舶运输公司的船只到越南去，这样年收入能翻一番。

尽管前途光明，但我还是在 6 个月后辞职了，加入海军陆战队去学习飞行。对此，我受过良好教育的爸爸非常失望，富爸爸则祝贺我做出了这样的决定。

在学校和工作单位，最普遍的观点就是“专业化”。也就是说，为了挣更多的钱或者能升职，你需要更加专业化。这就是医生们要早早寻求某种专长——如骨科或儿科——的原因。对于会计师、建筑师、律师、飞行员及其他很多专业人士也是这样。

我那受到良好教育的爸爸也信奉同样的教条，因此，当他最终获得博士学位时非常激动。不过他也承认，社会越来越少奖励那些学得多的人了。

“对许多知识，你只需知道一点就够了。”这是富爸爸给我的建议。

富爸爸则鼓励我去做恰好相反的事情。“对许多知识你只需知道

一点就够了。”这是他的建议。所以，这些年来我曾在他的公司的不同部门工作过。有一段时间我在他的会计部工作，虽然我从来不想成为会计，但他仍希望我借助这种渗透作用学习一些会计方面的常识。富爸爸知道我会明白那些“行话”，而且懂得哪些东西重要，哪些东西不重要。我也曾做过公共餐厅服务员、建筑工人、推销员、仓库保管员和市场营销人员。富爸爸一直在培养我和迈克，坚持让我们列席他与银行经理、律师、会计师和经纪人的会议，希望我们对他的商业帝国的每一部分都能有所了解。

当我辞掉在标准石油公司收入丰厚的工作后，受过良好教育的爸爸和我进行了推心置腹的交谈。他非常吃惊，也不理解我为什么要辞去这样一份工作：收入高，福利待遇好，休假长，还有升职的机会。有一天晚上他问我：“你为什么要辞职呢？”我没法向他解释清楚，我的逻辑与他的不一样。最大的问题就在于此，我的逻辑和富爸爸的一致。

对于受过良好教育的爸爸来说，工作的稳定就是一切；而对于富爸爸来说，不断学习才是一切。

受过良好教育的爸爸认为我去学校学习就是要做一名船员，而富爸爸则知道我去学校是为了学习国际贸易。因此，在我做学生时就跑过货运，驾驶过去远东及南太平洋的大型运输船、油轮和客轮。富爸爸强调我应该乘船去太平洋而不是去欧洲，因为他认为“新兴国家”是在亚洲而不是欧洲。当我的大多数同班同学，包括迈克，在搞联谊的时候，我却在日本、泰国、新加坡、越南、韩国、菲律宾以及中国台湾和中国香港等地学习贸易、人际关系、商业类型和当地文化。我也参加晚会，但不去任何大学的联谊会，我迅速地成熟起来了。

受过良好教育的爸爸无法理解我为什么决定辞职加入海军陆战队。我告诉他我想要学习飞行，但实际上我是想学会指挥军队。富爸爸曾给我解释，经营一家公司最困难的就是对人员进行管理。他在军

队待过 3 年，而受过良好教育的爸爸则免服兵役。富爸爸告诉我学会在危险形势下领导下属的重要性。“领导才能是你下一步迫切需要学习的，”他说，“如果你不是一个好的领导者，你就会被背后的冷箭射中，就像他们在商业活动中做的一样。”

1973 年从越南回国后，我离开了军队，尽管我仍然热爱飞行。我在施乐公司找到了一份工作，我是有目的的，不过不是为了物质利益。我是一个腼腆的人，对我而言销售是世界上最令人害怕的课程，而施乐公司的营销培训项目是美国最好的销售培训。

富爸爸为我感到自豪，而受到良好教育的爸爸则为我感到羞愧。作为知识分子，他认为推销员低人一等。我在施乐公司工作了 4 年，直到我不再为可能吃闭门羹而发怵。当我稳居销售业绩榜前 5 名时，我再次辞职，又放弃了一份不错的职业和一家优秀的公司。

1977 年，我创建了自己的第一家公司。富爸爸鼓励我和迈克去管理公司，现在我就得学着创建并管理它们了。我的公司的第一种产品是尼龙和维克牢^⑨搭扣钱包，它们是在远东生产的，然后装船运到纽约的仓库里，仓库离我去上学的地方很近。我的常规教育已经完成，现在是我单飞的时候了。如果失败了，我就会破产。富爸爸认为如果要破产的话，一定要在 30 岁以前，他的建议是“这样你还有时间东山再起”。就在我 30 岁生日的前夜，我的第一批货物驶离韩国前往纽约。

工作确实比破产强一
点儿。

直到今天，我仍然在做国际贸易，就像富爸爸鼓励我的那样，我一直在寻找新兴国家的商机。现在我的投资公司在南美、亚洲、挪威和俄罗斯等地都拥有投资项目。

正如一句格言所说：“工作确实比破产强一点儿。”然而不幸的是，这句话确实适用于千百万人，因为学校没有把财商看作是一种智慧，大部分工薪阶层都量入为出，他们挣钱，然后支付账单。



20年后的今天

谁是你的老师？

在过去的20年中，我从富爸爸那里学到的东西变得愈加清晰，那就是选择老师的重要性。要选择那些真正做过你想做的事情的人当自己的老师。

还有另外一种可怕的管理理论是这样说的：“工人付出最大努力以免于被解雇，而雇主提供最低工资以防止工人辞职。”如果你看一看大部分公司的工资支付额度，就会明白这一说法确实在某种程度上道出了真相。最终的结果是大部分人从不敢越雷池一步，他们按照别人教他们的那样去做：找一份稳定的工作。大部分人是为短期的工资和福利工作的，但从长期来看这种做法常常是具有灾难性的。相反，我劝告年轻人在找工作时要看能从中学到什么，而不是只看能挣多少钱。在选择某种职业或陷入“老鼠赛跑”的陷阱之前，要仔细看看脚下的路，弄清楚自己到底想获得什么技能。

一旦人们陷入为支付账单而整天疲于奔命的陷阱，就和那些蹬着小铁笼不停转圈的小老鼠一样了。它们的小毛腿蹬得飞快，小铁笼也转得飞快，可到了第二天早上，它们发现自己依然被困在笼子里，就像你被你的工作困住一样。

在巨星汤姆·克鲁斯主演的电影《甜心先生》中，有许多非常好的台词。可能最容易记住的就是那句“把钱给我看看”。但我认为还有一句台词简直就可以被称为真理。他发生在汤姆·克鲁斯离开公司的那一幕，他刚被炒了鱿鱼，于是就问公司的人：“谁愿意和我一起走？”顿时鸦雀无声，仿佛连空气都凝固了。只有一位女士站出来说：“我愿

意……可是3个月后我就能升职了。”

这句话可能是整部电影里最实在的一句台词，道出了那些总是为生计而忙碌工作的人们的心声。我知道，受到良好教育的爸爸每年都期望加薪，但每年都十分失望。于是他不得不回学校去获得更高的学历，以得到另一次加薪的机会，但是他只能又一次失望。

我经常向人们提一个问题：“你终日忙碌的目的是什么？”就像那只小老鼠一样，我想知道人们是否会想一想，这样辛苦地工作到头来究竟是为了什么？未来的日子又会怎样呢？

克莱格·卡佩尔在《退休的迷思》一书中写道：我采访过一家重要的全国性退休金咨询公司，并与一位专门为企业高管制定退休计划的经理进行了一次谈话。当我问她职业人士对养老金有什么期待时，她自信的笑了笑说：“万灵丹。”

“什么是万灵丹？”我问道。

她耸耸肩，说：“如果婴儿潮一代发现，在年老的时候并没有足够的钱来维生，他们会陷入绝望。”

卡佩尔接着分析了原来的固定福利计划和后来更加不可靠的401(k)计划之间的区别。对于今天仍在工作的大部分人来说，这不是一幅美妙的图景，而这仅仅是指退休金，如果再加上医疗和私人养老院的费用，这幅图景会更加可怕。



20年后的今天
第一大恐惧

值得重复的是：年老的美国人最大的恐惧是养老钱吃紧。无论是以前公司帮你规范养老金的DB计划还是自己给自己养老的DC计划，它们改变了人们退休计划的规则，将更加强调政府的资助项目和应得权益。

在一些拥有社会医疗保障的国家，许多医院不得不艰难地做出抉择，例如：到底先救谁。他们完全是根据这些病人有多少钱、年纪多大而做决定的。如果病人年纪大了，他们就会把医疗服务提供给更年轻的人，而那些又老又穷的病人只好排在最后。因此，就像富人能得到更好的教育一样，富人也能使自己活得更长，而穷人只会死得早一些。

所以我知道，是否工薪阶层只有在梦想着未来或者等到下次领工资的时候，才会对自己的遭遇产生疑问呢？

当我面对那些想挣更多钱的成年人演讲时，我总是建议他们要有长远的眼光。我承认为了金钱和生活安稳而工作是很重要，但我仍主张要再找一份工作，以便从中学到另一种技能。我常常提议，如果想学习销售技能，最好进一家网络营销公司，也被称为多级营销公司。这类公司多半能够提供良好的培训项目，帮助人们克服因失败造成的沮丧和恐惧心理，这种心理往往是导致人们不成功的主要原因。从长远来看，教育比金钱更有价值。

当我提出这些建议时，我常常听到这样的回答：“这太麻烦了”，或是“我只想做我感兴趣的事”。

如果说“太麻烦了”，我会反问：“那么，你宁可辛苦一生，把挣来的 50% 的收入交给政府？”如果说“我只想做我感兴趣的事”，我的回答是：“我对去健身房不感兴趣，但还是要去，因为我想身体更好，活得更长。”

遗憾的是有一些老话仍然不过时，像“你无法教老狗学会新把戏”，除非一个人习惯于变化，否则改变对他来说将是十分困难的。

但是，你们中间仍有些人对于“工作是为了学习新东西”这种观点有疑虑，我想说一句话鼓励你们：生活就像去健身房，最痛苦的事情是做出锻炼身体的决定，一旦你过了这一关，以后的事情就好办了。

有很多次，我害怕去健身房，但是只要我去了并开始运动，就会感到非常愉快。健身之后我总是很高兴，因为我说服了自己坚持下来。

如果你坚持不愿意学习新东西，而只是想在自己的领域里成为专家，那么你要确信你服务的公司是有工会的，因为工会会保护专业人士。我受过良好教育的爸爸在失去了政府的“恩宠”之后，成为了夏威夷教师工会的负责人。他告诉我这是他所做过的最难的工作。



20年后的今天

医疗费用猛增

人们寿命更长，护理成本越来越高。药品制造商收取的费用越来越多，而保险公司只支付很少一部分。几乎每个人都感觉到生活越来越拮据。虽然实际情况和统计数据有所出入，但大多数研究一致指出：美国的很多破产是由于失控的医疗费用所致。

对我个人来说，我不倾向于劳资任何一方，因为我能理解双方有各自的需要和利益。如果你按学校所教育的那样去做，成为一位专业人士，那么最好去寻求工会的保护。例如，如果我继续我的飞行生涯，我就会进一家有强有力nb 的飞行员工会的公司。为什么？因为我将终生只在这一行里学到一种有价值的技能，如果我被这一行业抛弃，我的技能对其他行业便毫无用处。一位拥有 10 万小时驾驶大型运输机记录的高级飞行员，每年能挣 15 万美元，可一旦下岗，就很难找到一个收入相当的在学校教书的工作了。技能不一定能从从一个行业转到另一个行业，在航空业被看重的飞行技能在教育系统并不受重视。

甚至对于今天的医生来说也是如此。随着医学的变化，许多医药专家需要加入“健康维护组织”这样的医疗机构，教师也一定要成为工会的会员。在如今的美国，教师工会是所有工会中最大、最富有的一个。全国教育协会拥有巨大的政治影响力。教师们需要工会的保护，

因为他们技能的价值也只限于教育系统。因此法则就是：如果你是高度专业化的人士，就加入工会。这才是明智之举。



20年后的今天

制度=IT

在当今世界，制度即IT——
您的互联网技术。您对今天的所有
工具使用得有多好？智慧地选择
你的团队、你的顾问和导师。今
天，富爸爸公司的总裁是一名IT
天才，他创建了自己的团队，并
利用当今的技术来改进系统、流
程和沟通。关注未来的同时，新
工具也会给我们提供所需的一切。

当我问自己班上的学生“你们中间有多少人能做出比麦当劳更好的汉堡包”时，几乎所有的学生都举起了手。我接着问：“如果你们中大部分人都能做出比麦当劳更好的汉堡包，那为什么麦当劳比你们更赚钱？”

答案是显而易见的：麦当劳拥有一套出色的商业体系。许多才华横溢的人之所以贫穷，就是因为他们只是专心于做好产品，而对商业体系却知之甚少。

我有一位夏威夷的朋友是杰出的艺术家，他也挣了很多钱。一天，他母亲的律师打电话告诉他，他母亲给他留下了 3.5 万美元的遗产，这是他母亲的房产在扣除律师费和税收后的余额。不久后，他发现了一个可以发展事业的“机会”。为此，他需要用这笔钱的一部分来做广告。两个月后，他的第一个四色整版广告登在一份昂贵的杂志上，这份杂志的读者主要是富人。然而广告刊登了 3 个月后，却没有收到任何效果，他所继承的遗产也花光了。现在他想以误导为由起诉那家杂志。

这是一个有关只懂怎么做好汉堡包，却不懂如何将汉堡包卖出去

的典型例子。当我问他从这件事学到了什么时，他只是回答“广告商都是骗子”。于是我问他愿不愿意学习销售和一门直销课程，他回答：“我没时间，也不愿意浪费钱。”

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们贫穷、财务困难或者只能挣到低于他们应得的薪水，不是因为他们已知的东西而是因为他们的未知的东西。他们只将注意力集中在提高做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和配送汉堡包的技能。也许麦当劳不能做出最好的汉堡包，但他们能在做出一般水平的汉堡包的前提下，做到最好的销售和配送工作。

穷爸爸希望我学有所长，这是在他看来能够获得更高收入的途径。即使是在夏威夷州长通知他不能继续在政府工作时，我受到良好教育的爸爸仍然鼓励我去拥有某项专长。后来，受到良好教育的爸爸接手了教师工会的工作，为保护那些高级专业人才和受到良好教育的人士的利益而努力。我们经常为此争论不休，但我知道，他从不认为过分专业化恰恰是导致这些人需要工会保护的原因。他不能理解，为何越是专业化，就越是掉入陷阱而无法自拔。

富爸爸建议我和迈克去“培养”自己。许多企业也是这么做的，他们在商学院里挑选一个年轻聪明的学生，并开始“培养”他，希望有朝一日他能领导这家公司。因此，这些聪明的年轻人并不去专项钻研某一个部门的业务，而是从一个部门跳到另一个部门，从而学到整个企业各个系统的知识。富人们也常常这样“培养”自己的或是别人的孩子，通过这种方法，孩子们能对如何经营一家企业有一个整体的认识，并可以了解不同部门的相互关系。

对于经历过第二次世界大战的那一代人来说，从一家公司跳槽到另一家公司是一件坏事，而今天人们却认为这是明智之举。既然人们从一家公司跳到另一家公司，不是为了寻求更深入的专业知识，那为什么不借此机会多学习而别光想多挣钱呢？尽管从短期来看，你的薪

水可能会减少；但从长远来看，你将从中获得巨大的收益。

成功所必需的管理技能包括：

1. 对现金流的管理。
2. 对系统的管理。
3. 对人员的管理。

最重要的专门技能是销售和对市场营销的理解。销售技能是个人成功的基本技能，它涉及与其他人的交往，包括与顾客、雇员、老板、配偶和孩子。而沟通能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对一个人的成功来说更是至关重要。我就是通过学习各种课程、听教学磁带等来扩展知识并不断提高自己的这一技能的。



20年后的今天

销售=收入

富爸爸顾问布莱尔·辛格是我们的销售团队专家，他已经把“销售=收入”这个理念植入我的脑海30年。您的销售能力——沟通和自我优势定位——直接影响成功与否。

正如我之前提到的那样，我受过良好教育的爸爸工作越努力，就越具有竞争力，但同时他也更深地陷入专业特长的陷阱之中。虽然他的工资增长了，可他的选择机会却少了。直到失去了在政府中的工作，他才发现自己在职业选择上是多么被动。这就好比职业运动员因为突然受伤或是年龄太大而无法继续参加比赛一样，他们会失去曾经拥有的高收入工作，而有限的技能又使他们无法另辟蹊径。我想，这

就是为什么从那时起我爸爸变得如此支持工会了，因为他意识到工会能使他受益。

富爸爸鼓励我和迈克多去涉猎一些东西。他鼓励我们去和比我们更精明的人一起工作，并把他们组成一个团队。现在把这种做法称为专家组合。

今天，我看到一些曾当过老师的人现在每年能挣数十万美元，他们挣这么多钱是因为他们不仅拥有教育方面的专业技能，还拥有其他方面的特长。他们既能教书，也能做销售和市场营销。我还不知道有比销售和市场营销更重要的技能，但要掌握它们对大部分人来说是很困难的，这主要是因为他们害怕被拒绝。所以，你在处理人际关系、商务谈判和被拒绝时的恐惧心理等方面做得越好，生活就会越轻松。就像我对那位想成为“畅销书作家”的女记者所建议的一样，我今天也给所有人这个建议。

精通专业技能既是优势也是弱点。我有许多朋友，他们非常有天赋，但不善于与其他人交流，结果他们的收入少得可怜。我建议他们用一年时间来学销售，即使挣不到什么钱，可他们处理人际关系的能力会大大提高，这种能力是无价的。

除了成为优秀的学习者、销售员和市场营销人员外，我们还需要成为好老师、好学生。要想真正富有，我们既要不吝付出也要学会索取。对于那些被财务或职业问题所困的人来说，他们常常既不会付出，也无力索取。我知道许多人穷是因为他们既不是好老师也不是好学生。



20年后的今天

变革之风

与教育和教育体制相关的变革之风为华盛顿注入了新鲜血液。学生在择校时，大多会倾向于选择有这样一些老师的学校：“那些具备现实世界经验的老师”。我一直认为，要改变事情，首先必须改变自己。如今，很多人选择改变，倡导改变，尤其在一种过时且陈旧的教育体制下。真正的赢家将是这些孩子们，那些可以在学校学习如何与钱打交道的孩子。

我的两个爸爸都是很慷慨的人，他们都把付出放在第一位。向别人传授经验是他们付出的途径之一，他们付出的越多，得到的也就越多。但他们有一个明显的区别，就是对金钱的付出。我的富爸爸会给别人许多钱，他把钱捐给教堂、慈善机构以及他的基金会。他知道要想得到金钱，就必须先付出金钱。付出金钱是那些非常富有的家庭保持富有的秘诀，也是例如洛克菲勒基金会、福特基金会这样的机构存在的原因。建立这些机构是为了增加财富，从而让其他人能够永远受益。

我那受过良好教育的爸爸总是说：“当我有多余的钱时，就会把它捐出来。”可问题是他从来就没有多余的钱。因此他更加努力地工作以增加收入，却没有注意到一条最重要的金钱法则——给予，然后获得。相反，他信奉的是“得到后再付出”。

总之，我同时受到两个爸爸的影响。一方面我是资本主义的坚定信奉者，喜欢以钱生钱的游戏；另一方面我又是一个怀有社会责任感的老师，深切地关注日益加大的贫富差距。我个人认为，陈旧的教育体系应该对这一差距的加大负有重要责任。

讨论学习环节

第六章

第六课 学会不为钱工作

本章小结

罗伯特几年前在新加坡接受一位记者的采访，该记者在访谈中透露，她曾想成为像他一样的畅销书作家。每个人都说她的小说很好，但仅此而已。

罗伯特建议她参加销售培训课程。这番话冒犯了记者，她说她有英语文学硕士学位，为什么还要学习销售。其实她讨厌推销员。当罗伯特说道他是畅销书作家而不是最好的作家时，她却回答说她永远不会低下头学习如何销售，继而结束了采访。

我们周围遍布才华横溢却在为金钱奋斗的人们，正如这位记者一样。用一位商业顾问的话来说，“他们与赚大钱仅隔一项技能的距离。”

这意味着我们太多人是专业性人才。如果我们多学习和掌握一项技能，我们的收入就会呈指数级增长。当涉及钱的时候，只掌握一项

技能的人不得不努力工作。

如果那位女记者参加了一些广告文案和销售方面的课程，然后去一家广告公司上班，她将会学到如何获得价值数百万的免费广告宣传——她可以用这项技能把她的下一部小说变成畅销书。

当罗伯特出版他的第一本书《如果你想生活的富裕幸福，要不要去学校》，出版商建议他将此书改名为《经济学教育》。但罗伯特知道这样的书名难以出售。虽然他承认教育的重要性，但他更认为应该进行教育改革，所以他选择了一个颇有争议的书名，因为他知道这样会让更多的电视和电台节目关注他。事实确实如此。

1969 年，罗伯特从美国商船学院毕业，被标准石油公司录用，并担任三副职位。薪水尚佳，每年还有5个月的假期。在大多数人看来，这是一个很好的职业生涯，但 6 个月后，罗伯特选择辞职，并加入海军陆战队学习飞行。

罗伯特寻求的是不断学习新技能，而不像许多人那样（包括穷爸爸）寻求专业化。富爸爸鼓励罗伯特这样做，并告诉他多涉猎各种职业。这就是为什么罗伯特和他的朋友迈克成年后做了多份工作，并从中获得了各种经验。

穷爸爸不理解为什么罗伯特要从标准石油公司辞职。他认为罗伯特去上学正是为了成为一名船员。但是，富爸爸却知道罗伯特上学是为了了解国际贸易。他加入海军陆战队是为了学习领导力。领导力可以服务于他未来的任何事业。

即使罗伯特的性格比较腼腆，他还是于 1973 年辞职，并就职于施乐公司的销售岗位。其实正因为性格腼腆，他才选择从事销售工作。施乐拥有该国最好的销售培训课程，期间罗伯特克服了害怕敲门、害怕被拒绝的恐惧。当他连续成为公司业绩最高销售人员之一时，他再次选择离开。

罗伯特在 1977 年创办了他的第一家公司——生产和销售尼龙钱包。钱包在远东制造，通过船运运送至纽约仓库。这段创业经历锻炼了他的经营能力。至今，罗伯特仍从事国际贸易方面的生意。

大多数人努力工作只为获得一份安稳的工作，他们关注的是短期内的薪酬和福利。

其实，他们应该寻求一份可以教他们所需技能的工作。

人们正在寻找他们的人生方向，还是下一个月的薪水？在《退休的迷思》一书中，克莱格·卡佩尔在书中描述了大多数人退休后面临的多种挑战，以及大多数人现实生活的惊人状况。

罗伯特建议人们要有长远眼光：不要单纯地为了赚钱和安稳而工作，应当再找一份工作，并从中学习另一种技能。许多人会反对他的这种建议，因为他们还没有准备好做出改变。但这就像去健身房。你需要说服自己开始付诸行动，一旦你去锻炼了，你会发现自己会为此感到高兴。

如果你坚持不愿意学习新东西，而只是想在自己的领域里成为专家，那么你要确信你服务的公司是有工会的，因为工会会保护专业人士。否则在你的专业之外，你的专业技能可能一无是处。

罗伯特经常问他的学生“你们中间有多少人能做出比麦当劳更好的汉堡包？”几乎所有的人都举起了手。但为什么麦当劳之所以能赚到几百万，而他们却不能？这是因为麦当劳拥有出色的商业体系。

世界上满是才华横溢的穷人。他们必须花时间学习更多的技能，比如麦当劳的商业体系，这样他们才能获得成功。

罗伯特那受到良好教育的穷爸爸鼓励他去拥有某项专长，以便获得更高的收入。尽管这在他自己的生活中并没有奏效。穷爸爸从来不明白：为何越是专业化，就越是掉入陷阱而无法自拔。

另一方面，富爸爸鼓励迈克和罗伯特去“培养”自己，学习其他不同业务领域的知识和经验。

对于经历过第二次世界大战的那一代人来说，从一家公司跳槽到另一家公司是一件坏事，而今天人们却认为这是明智之举。因为它能让你了解更多信息，并且你将长期受益。

成功所必需的管理技能包括：（1）现金流管理；（2）系统管理；（3）人员管理。最重要的专业技能是销售技能和营销技能。沟通能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对一个人的成功来说更是至关重要。罗伯特就是通过学习各种课程、看教学视频等来扩展知识并不断提高自己的这一技能的。

之所以销售技能和营销技能对大多数人来说是困难的，是因为他们害怕被拒绝。你在处理人际关系、商务谈判和被拒绝时的恐惧心理等方面做得越好，生活就会越轻松。技术专长兼具优势和劣势。这类人员必须扩展沟通能力。

除了成为优秀的学习者、销售员和市场营销人员外，我们还需要成为好老师、好学生。要想真正富有，我们既要不吝付出也要学会索取。

向别人传授经验是富爸爸和穷爸爸付出的途径之一。富爸爸会向教堂、慈善机构以及他的基金会捐款。他知道要想得到金钱，就必须先付出金钱。穷爸爸总是说如果他有多余的钱，他也会捐款，但他从来没有多余的钱。他信奉的是“得到后再付出”。

罗伯特具备两个爸爸的特征，既是一个喜欢赚钱企业家，还是一个对社会负有社会责任感的老师，他深切地关注贫富差距问题，并认为陈旧教育体系是造成这一差距日益扩大的主要原因。

左脑时刻：辞去一份看似有前途的工作而去追求另一份工作，短期来看，你的薪水可能会减少；但从长远来看，你将从中获得巨大的收益。

右脑时刻：学习专业以外的其他技能将会使你受益。

潜意识时刻：面对你需要学习的新技能，请务必克服内心的恐惧和懒惰。而且你必须强迫自己去学习，像去健身房一样，当你做到之后，你会感到很高兴。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

对于受过良好教育的爸爸来说，工作的稳定就是一切；而对于富爸爸来说，不断学习才是一切。

我常常吃惊为什么有些人才华过人却只挣到很低的工资。

正如一句格言所说：“工作（job）一词就是‘比破产强一点’（just over broke）。”不幸的是，这适用于数百万人。

我劝告年轻人在找工作时要看能从中学到什么，而不是只看能挣多少钱。

生活就像去健身房，最痛苦的事情是做出锻炼身体的决定，一旦你过了这一关，以后的事情就好办了。

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们贫穷、财务困难或者只能挣到低于他们应得的薪水，不是因为他们的学识不够，而是因为他们缺乏另一项技能。

精通专业技能既是优势也是弱点。

付出金钱是那些非常富有的家庭保持富有的秘诀。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你认识有才华但赚得钱很少的人吗？如果他们做出改变，会有什么不同？

2. 你如何寻求专业技能以外的其他技能？结果如何？

3. 你是否宁愿拥有一份安稳的工作，也不辞职而投身于另一份新工作，即使这个新工作从长期来看会带给你更多的收益。你的决定是什么？

4. 如果有人向你寻求建议——关于他们在工作、生活中需要学习的最重要的技能，你会如何答复他们？

5. 付出在你的生活中发挥着怎样的作用？你认为这是你成功的重要组成部分吗？

6. 除了目前的付出方式，你还有哪些付出方式？

读书笔记

第七章

克服困难

富人和穷人之间的主要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。

人们通过学习掌握了财务知识，但在通向财务自由之路上仍面临着许多障碍。掌握财务知识的人有时候还是不能积累丰厚的而且能产生大量现金流的资产项，其主要原因有 5 个：

1. 恐惧。
2. 愤世嫉俗。
3. 懒惰。
4. 不良习惯。
5. 自负。

克服恐惧

我从未遇见喜欢亏钱的人，但在我的一生中，从未遇见一位没亏过钱的富人，却遇见许多从未亏掉一毛钱的穷人——我是说在投资活动中。

对亏钱的害怕是确实存在的，每个人都有这种恐惧心理，包括富人。但恐惧本身并不是问题之所在，关键在于你如何处理恐惧心理，如何处理亏钱的问题。处理失败的不同方式造成了人们生活的差异。富人和穷人之间的主要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。

感到恐惧是正常的，在涉及金钱时表现出胆怯也是正常的，即便如此你仍然有机会成为富人。我们在某些方面是英雄，而在另外一些方面却可能是懦夫。我朋友的妻子是一位急诊室护士，当她看到流着血的病人时，会冲上去救治，可是当我提到投资时，她却逃跑了。不过当我看到血时，我不会跑，我会直接晕倒。

我的富爸爸理解人们对金钱的恐惧症。“一些人害怕蛇，一些人害怕失去金钱，这都是恐惧症。”他说。因此，他有个克服这种恐惧的小窍门：“如果你讨厌冒险，担心会亏钱，就早点动手积累资产吧。”

如果在年轻时就开始积累，你就更容易致富。我不会在这里详细讨论这个问题，但是从 20 岁开始储蓄与从 30 岁开始储蓄的人之间的确有巨大的差异。据说，购买曼哈顿岛是有史以来最廉价的交易之一^⑩，它是用价值 24 美元的廉价小玩艺儿买下来的。然而，如果将那 24 美元用于投资，以 8% 的年利率计算，到 1995 年这 24 美元就会变成 28 万亿美元。用这笔钱不仅可以买回曼哈顿岛，还有余钱几乎能买下洛杉矶。

可是，如果你没有足够的时间或是希望早点退休，又该怎么办呢？你怎样应付亏钱的恐惧心理呢？

我的穷爸爸在这方面没有任何作为。他一味回避这个问题，拒绝进行讨论。

我的富爸爸恰恰相反，他建议我要像得克萨斯人那样思考。“我喜欢得州和得克萨斯人，”他曾说，“在得州，什么东西都大气。如果得克萨斯人赢了，他们就会赢很多；如果他们输了，也会输得令人吃惊。”

“难道他们喜欢失败吗？”我问道。

“我不是这个意思，没有人喜欢失败。有句话说得好，‘没有快乐的失败者’，”富爸爸说，“我要说的是得克萨斯人对于风险、收益和失败的态度。那是他们驾驭生活的方式，他们活得很大气，不像这儿的大部分人在碰到金钱问题时，就变得像斜齿鳊一样。斜齿鳊在被光照到时会非常害怕，而这种人在杂货店店员少找两毛五分钱时，便会抱怨不停。”



20年后的今天
取胜的艺术

获胜以及在我们生活的各个方面取胜的愿望是2016年美国总统选举的主题。它不仅是一种心态，还是一个我们人人都可以追求的目标。它激励我们接受自身的错误，并从中学习，将我们的目光聚焦于如何获胜。

富爸爸接着解释：“我最喜欢的是得克萨斯式的生活态度，得克萨斯人赢了会骄傲，输了也不忘吹牛。他们有一句谚语，‘如果你要破产了，那就索性一分不剩’。”

富爸爸经常跟我和迈克说，大部分人在财务上不成功的最大原因是他们的做法过于安全。“因为太害怕失败，所以才会失败。”他常这么说。

对此前美国职业橄榄球联赛的四分卫弗朗·塔肯顿还有另一种说法：“胜利意味着不害怕失败。”

在我的生活中，我注意到失败与成功相伴相随。在我学会骑自行车之前，曾经跌倒过许多次。我从未遇见不曾打丢一球的高尔夫球选手，也从未见过不曾伤心过的恋人，更未见过从不亏钱的富人。

因此，对大多数人来说，他们在财务上不成功是因为对他们而言亏钱所造成的痛苦远远大于致富所带来的乐趣。

对大多数人来说，他们在财务上不成功是因为对他们而言亏钱所造成的痛苦远远大于致富所带来的乐趣。

得克萨斯的另一句谚语讲道：“人人都想上天堂，却没有人想死。”大部分人都梦想发财，但却害怕亏钱，所以他们永远也进不了财富的天堂。

富爸爸常常给我和迈克讲他到得州旅行的故事。“如果你真想学习如何面对风险、损失和失败，就去圣安东尼奥市走访阿拉莫。”阿拉莫的故事讲的是，一群勇敢的人在知道毫无胜算的情况下依然选择战斗，他们宁可战死也不愿投降。这是一个值得学习的、振奋人心的故事，然而，这的确是一次悲壮的军事失败。他们最后不得不用枪托进行肉搏。你想知道得克萨斯人是如何面对失败的吗？他们高声呼喊：“记住阿拉莫！”

失败会激励胜利者，
击垮失败者。

我和迈克多次听到这个故事。每次在做大生意之前或者感到不安的时候，富爸爸就会给我们讲这个故事；当他把一切仔细安排好或者一件事情尘埃落定的时候，他也会讲这个故事；当他担心犯错误或害怕亏钱时，他还会讲这个故事。这个故事给了富爸爸力量，因为它总在提醒他，他可以将财务上的损失变成赢利。富爸爸知道失败只会使他更强大，更精明。他并不愿意亏钱，但他清楚自己是什么样的人，知道该怎样去面对损失。他接受了损失，然后将它变成赢利，这是他成为赢家而别人沦为失败者的原因所在；同时这也是当别人退出时，他依然有勇气去冲过终点线的原因。“这就是我这么喜欢得克萨斯人的原因，”富爸爸说，“他们接受失败的现实并把它转变成通向成功道路上的一次次激励。”

今天我对富爸爸的这番话有了更深的体会：“得克萨斯人并不掩饰失败，而是愈挫愈奋，他们接受失败的现实并将失败转化为动力。失败激励得克萨斯人走向成功，而这个道理并不仅仅适用于得克萨斯人，它适用于所有的成功人士。”

就像我前面说过的：从自行车上摔下来是学习骑车的一部分。我还记得正是摔下来才使我更坚定地要学会骑车。同样的，我也说过世界上没有从未打失过一球的高尔夫球选手。对职业高尔夫球高手来说，打失一个球或输掉一场比赛只会激励他做得更好，练得更努力，学更多的东西，是失败使他们更加优秀。对于胜利者，失败会激励他们；对于失败者，失败则会击垮他们。

洛克菲勒曾经说过“我志在将每一次灾难转化成机会”。作为一个日裔美国人，我也可以说这样的话。许多人说珍珠港事件是美国人的失误，我却认为是日本人的最大失误。在电影《虎！虎！虎！》中，一个日本海军上将悲哀地对他的兴高采烈的部下说：“我担心我们摇醒了一个沉睡的巨人。”果然，“记住珍珠港”成为一句具有巨大感召力的口号，它把美国历史上最大的失败之一变成了取得胜利的原因，这次巨大的失败给了美国力量，此后美国很快就崛起为一个世界强国。

失败会激励胜利者，击垮失败者。这是胜利者最大的秘密，也是失败者所不知道的秘密。胜利者最大的秘密是失败能够激励他们取胜，所以他们不怕失败。让我们重复一遍弗朗·塔肯顿的话：“胜利意味着不害怕失败。”像弗朗·塔肯顿这样的人不害怕失败，因为他们了解自己。他们和所有人一样不喜欢失败，但他们知道，失败会激励他们做得更好。要知道不喜欢失败和害怕失败之间有着巨大的差别，大部分人因为害怕失败而失败，他们甚至会因一幢复式公寓而破产。在财务上他们做得过于安全、规模太小，他们会买大房子、大轿车，却不进行大的投资。90% 以上的美国人财务困难的主要原因就在于，他们是为了避免损失而理财，而不是为了赢利而理财。

他们会选择去找财务规划师、会计师和股票经纪人等，购买一个安全的投资组合。他们中的大部人将大量现金以存款单、低收益债券、可以在共同基金内部买卖的共同基金，以及一点股票的形式进行投资。这是一个安全而合理的投资组合，却并不是一个赢利的投资组合。说到底这种投资组合只是人们为避免损失而采取的方式。

对于超过 70% 的人来说，这可能还算是一个较好的投资组合。毕竟，一个安全的投资组合总比什么都没有强得多。一个安全的投资组合对于注重安全的人来说是很合适的，但是，安全地、平衡地投资于一个投资组合，却不是一个成功的投资者应有的投资方式。如果你的资金很少而又想致富，你必须首先集中于一点，而不是追求平衡。那些成功的投资者，在最初肯定不是追求平衡的，追求平衡的人只会在原地踏步。要进步，你必须先做到不平衡，并注意怎样才能使自己不断进步。

爱迪生不追求平衡，他集中精力于某样东西；比尔·盖茨也不追求平衡；唐纳德·特朗普把注意力仅放在一点上；乔治·巴顿从不把坦克部署在很长的战线上，而是集中起来攻击德国防线上最薄弱的地方，与此相反，法国人构筑了漫长的马其诺防线，其结局众所周知。

如果你有致富的愿望，就必须集中精力。别像穷人和中产阶级那样：把很少的鸡蛋放在许多篮子里。把你大部分的鸡蛋放在较少的篮子里，并集中精力：坚持一种投资战略，直至成功。

如果你不愿失败，那就安全地投资；如果损失会使你元气大伤，那就稳妥一点，去做一个“平衡的”投资。你要是已经超过了 25 岁并害怕冒险，那就不要改变自己的投资方式。以安全的方式投资，但要尽早起步，要早点开始积累你的“鸡蛋”，因为以这种方式积累需要大量的时间。

然而，假如你梦想获得自由——从“老鼠赛跑”的游戏中解脱出来，你应该问自己的第一个问题是：“我该如何去面对失败？”如果失败能激励你去争取胜利，也许你就应该去争取每一次投资机会——但仅仅是也许而已；如果失败会使你损失惨重，或者使你烦躁不安——你就像一个愣头青一样，只要不如意就打电话找律师帮你提起诉讼——那你最好还是做稳妥一点的投资。继续你的日常工作，或者购买一些国债和共同基金，但是要记住，这些金融工具也同样有风险，虽然它们看起来较为安全一些。

我说了这么多，还提到了得克萨斯和弗朗·塔肯顿，只是想说明积累资产其实非常容易，这就像一场低智商的游戏，不需要多高的教育，五年级的数学水平就够了。然而，用资产进行投资却是一种高智商的游戏，需要胆量、耐心和对待失败的良好态度。失败者回避失败，而失败本来是可以使失败者转变为成功者的。所以一定要“记住阿拉莫”。

克服“愤世嫉俗”的心理

“天要塌下来了，天要塌下来了。”很多人都知道“小鸡的故事”，小鸡总是围着谷仓转，警告大家即将到来的厄运。我们知道有的人也爱这么做，其实我们每个人的心里也都有一只“小鸡”。



20年后的今天

错误是最佳的学习机会

学校不允许我们犯错，并惩罚犯错的学生。在现实世界中，如果承认错误，并总结经验教训，那么犯错是无价的。适当恐惧是好事，但我们不应该生活在对犯错的严重恐惧中。犯错是好事，前提是我们能在每一次失败中吸取教训。

就像我前面指出的，愤世嫉俗的人就像“小鸡”一样，每当心里害怕、怀疑的时候，他们就会像“小鸡”一样杞人忧天。

我们会对自己产生怀疑：“我不够精明”“我不够好”“谁谁都比我强”等等，怀疑常常使我们寸步难行。我们总是会问自己有关“如果”的问题，例如：“如果经济恰好在我投资之后崩溃怎么办”，“如果我无法偿还借款怎么办”，或者“如果事情不像我想的那样该怎么办”。有时我们的朋友或是亲近的人会不由自主地提醒我们有某些缺点，他们常常会说，“你怎么就认为你可以这么做”，或者说“如果这是一个好点子，那其他人怎么不做呢”，或者是“这起不了什么作用，你根本不知道自己在说什么”。这些怀疑的话如此刺耳，以至于我们无法将自己的计划付诸行动，害怕的感觉在心中蔓延，有时我们甚至因此夜不能寐。我们无法前进，我们只能守着那些安稳的东西，看着机会从我们身边溜走。我们眼睁睁地看着时光流逝，心中的结使我们碌碌无为。在生活中我们或多或少都会经历这样的状态。

彼得·林奇来自“忠诚马吉兰”共同基金，他把天要塌下来的警告比做“噪音”，而我们都听过这样的“噪音”。

“噪音”既有我们头脑中自己产生的，也有来自我们外部的，例如：朋友、家人、同事和新闻媒体。林奇回忆，在 20 世纪 50 年代，新闻媒体中充斥着核战争威胁论，人们开始修筑防辐射掩体，储存食物和水。如果他们将资金明智地投在市场上，而不是用来修建防辐射掩体，他们今天可能已经实现财务自由了。

几年前当洛杉矶爆发骚乱时，全国枪支的销售额都上升了。在华盛顿州，有个人因为吃了汉堡包中的生肉死了，于是亚利桑那州的卫生部门命令餐馆将牛肉完全煮熟。一家药品公司在一家全国性的电视台播放了一则广告，说人们患上流感。于是患感冒的人数和感冒药的销售额一起增长。

大部分人之所以贫穷，是因为在他们想要投资的时候，周围到处是跑来跑去的“小鸡”，叫嚷着“天要塌下来了，天要塌下来了”。“小鸡”们的说法很有影响力，因为我们每个人的心中也都有一只“小鸡”。因此，我们常常需要极大的勇气，不让谣言和杞人忧天的怀疑加剧我们的恐惧和疑虑。但是，一位聪明的投资者知道，看似最糟糕的时代实际上却是赚钱的最佳时代。当别人都因为太恐惧而不敢行动时，他们却先发制人，收获回报。

前些时候，我的一个叫理查德的朋友从波士顿来到凤凰城探访我和我妻子，他对我们买卖股票和经营房地产非常感兴趣。当时凤凰城的房地产价格非常低，我们花了两天时间，向他介绍那些在我们看来是获取现金流和资本利得的极好的机会。

我和我妻子并不是房地产中介，我们只是投资者。在调查了一处位于旅游胜地的单元房的情况后，我们给一家房地产中介打电话，当天下午他就将这套单元房卖给了我的朋友。一套两居室的住宅售价仅为 4.2 万美元，而类似的单元房要卖到 6.5 万美元。他找到了一笔便宜的买卖，很兴奋地买下来，然后回波士顿去了。

两周后，那家房地产中介打电话给我，说我的朋友反悔了。我立即给他打电话，想弄清楚原因。他说他和他的邻居说了这件事，邻居说这是一笔糟糕的交易，他给的价格太高了。我问理查德，他的邻居是不是一位投资家，理查德说不是。当我问他为什么要听邻居的话时，他略带防备地说他只是想再观望一阵。

凤凰城的房地产市场开始回暖。几年后，那套小单元房的租金每月可达 1000 美元，冬天最高时达到 2500 美元。这套单元房的价格为 9.5 万美元。理查德当时需要投入的全部资金仅为首付5000美元，那样他就可以脱离“老鼠赛跑”的游戏了。而今天，他仍然一事无成。



20年后的今天 利用债务和税法致富

如今有很多人提供理财咨询服务。有的理财师建议人们削减他们的信用卡；有的则主张清空负债。今天，我和金继续遵循富爸爸在利用债务和税法来增加财富这方面的经验。借助财商，你能更好地了解良好的债务和坏账之间的区别，以及利用税法增加自己的财富。

理查德的反悔并未让我惊讶，这被称为买家违约。这种心理影响着所有人。当我们反悔时“，小鸡”得逞了，而我们实现财务自由的机会却丧失了。

在另一个例子中，我通过持有一小部分拥有税收留置权^⑪的资产，来替代大额存单投资。我每年能拿到 16% 的利息，大大高于银行当年的利率。这种权利受到国家房地产法和州法律的保障，而且这种保障比大多数银行更可靠。这种投资方式十分安全，只是缺乏流动性，所以我把它们看作 2 ~ 10 年期限的大额存单。然而几乎每次当我告诉某人（特别是当他拥有大额存单投资时），我以这种方式持有

资金，他们都会告诉我这样做太冒险。他们还会给我分析为什么我不应该那样做，但当我问他们是从哪儿得到这种依据时，他们就会说是来自朋友或投资杂志。他们从未这样投资，却总是劝别人不要这样做。我能接受的最低收益率为16%，可那些疑虑重重的人却愿意接受极低的收益率。怀疑的代价真是太高了。

我认为疑虑和愤世嫉俗的心态使大多数人安于贫困。生活等着你去致富，可就是这些疑虑使人们无法摆脱贫穷。正如我曾说的，摆脱“老鼠赛跑”的生活在技术上讲十分容易，不需要接受太多的教育，可那些疑虑使大多数人寸步难行。

“愤世者永远不会成功。”富爸爸说。“未经证实的怀疑和恐惧会使人们成为愤世嫉俗者。愤世者抱怨现实，而成功者分析现实。”这是富爸爸最喜欢说的另一句话。富爸爸解释，抱怨蒙蔽人的头脑，而分析使人心明眼亮。通过分析能使成功者看到那些愤世者无法看到的东西，发现被其他人都忽视的机会，而发现机会的能力正是取得成功的关键。

对每一个寻求财务独立或财务自由的人来说，房地产都是一个强有力的投资工具。甚至可以说是独一无二的投资工具。然而，每当我提到房地产时，经常有人说：“我不想去修理厕所。”这就是林奇所说的“噪音”，也是富爸爸所说的愤世者的说法。这种人只会批评和抱怨，而不去分析现实。有些人宁可让疑虑和恐惧蒙蔽自己的思想，也不愿睁开眼睛去分析现实。

因此当某人声称“我不想去修理厕所”时，我都想反击说“你凭什么认为我想去”，他们似乎把修理厕所看得比他们想要的东西更重。我在讨论从“老鼠赛跑”中获得自由，他们却只把注意力放在厕所上，这就是使他们生活贫穷的思维模式。他们总是抱怨而不是去分析。

“我不想要”是成功的关键。”富爸爸这样说。正因为我也不想去

修理厕所，我才费了很大劲儿找到了一位物业管理者为我修理厕所。找到一位好的物业管理者来为我管理房产，才能够帮助我增加现金流。更重要的是，一位好的物业管理者有助于我去买入更多的房产，因为我不用去考虑修厕所的事了。一位优秀的物业管理者是房地产交易中成功的关键。因此对我来说，寻找一位好的物业管理者比买卖房地产本身更重要。此外，一位好的物业管理者通常会比房地产中介更先打听到大额交易的消息，这就使他们更加重要了。

这就是富爸爸所说的“‘我不想要’是成功的关键”这句话的真义所在。因为我也不想去修理厕所，我才想出购买更多的房地产并将自己从“老鼠赛跑”中尽快解脱出来的办法。那些一直说“我不想去修理厕所”的人总是拒绝使用这个强有力的投资工具，修厕所总是比他们的财务自由重要。

在股票市场上，我也经常听到人们说，“我不想亏钱”。我不知道是什么让他们认为我或其他投资者喜欢亏钱。他们挣不到钱是因为他们选择不亏钱，他们不去分析实际情况，而只是对另一种强有力的投资工具——股票——不予理睬。

我和一位朋友开车经过邻近地区的一个加油站。我的朋友抬头看了看，发现油价上涨了。我的朋友是那种总是忧心忡忡、“小鸡”式的人，对他来说，天似乎总像是要塌下来了，而且像是要压在他的头上。

当我们到家时，他给我列举了一大堆数据，来说明为什么在未来几年油价会上涨。我以前从未读过这些数据，即使我已经拥有了一家营运中的石油公司的大部分股份。根据这些信息，我立即开始寻找并最终找到了一家新成立的价值被低估的石油公司，这家公司正在勘探新油田，发现这家新公司使我的经纪人非常兴奋。后来我买下了它的65%的股份，共1.5万股。

三个月后，我还是和这位朋友，开车经过同一个加油站。的确没错，每加仑汽油的价格上涨了约15%，这位“小鸡”式的朋友非常担忧并且不停地抱怨。我笑了，因为一个月前，那家小型石油公司找到了石油。自从那次给我分析了那些数据以后，我买下了 1.5 万股股票，现在每股价格已上涨到 3 美元以上。如果我朋友的话是正确的，石油价格还会继续上扬。

如果大多数人懂得股票市场上“横盘”（预定低点抛售）是什么意思的话，就会有更多的人为了赢利而投资，而不是为了避免损失而投资。“横盘”好比一个计算机指令，当股价开始下跌时自动卖出股票，帮助你将损失最小化、收益最大化。对于那些害怕受到损失的人来说，这是一项极好的工具。

因此，每当我听到人们执迷于“我不想要”，而不去注意他们想要的东西时，我就知道他们脑子里的“噪音”一定很响。“小鸡”控制了他们的思维，叫喊着“天要塌下来了，厕所坏了”。于是，他们避开了自己的“不想要”，却为此付出了巨大的代价——他们可能永远得不到自己想要的。这些“小鸡”式的人不去分析问题，而是封闭自己的思想。

富爸爸教给我一种看待“小鸡”的方式，“要像桑德斯上校那样去做”。桑德斯上校在 66 岁时失去了所有的产业，开始靠社会保险金生活，而那点钱根本不够用。于是他走遍全国推销他的炸鸡秘方，在最终有人肯买秘方之前，他被拒绝了 1009 次。然而通过不懈努力，他在大部分人都退休的年龄成为了千万富翁。“他是一个勇敢、坚韧不拔的人”，富爸爸说的就是肯德基的创始人哈兰·桑德斯上校。

所以，如果你疑虑重重，又有点害怕，不妨像桑德斯上校那样对待自己内心的“小鸡”：油炸它。

克服懒惰

忙碌的人常常是最懒惰的人。也许我们都听说过某个人努力工作挣钱的故事，他拼命工作希望让妻子儿女生活得更好。他整天待在办公室里，周末还把工作带回家去做。一天，他回到家，却发现人去楼空，他的妻子带着孩子离开了他。他早就知道自己和妻子之间有一些问题，可他却宁愿选择工作，而不去改善双方的关系。这件事让他非常沮丧，所以在工作中的表现也不如以前了，最后失去了这份工作。

我经常遇到那些过分忙于工作而不关心自己的财富的人。还有一些人过分地忙于工作而不照顾自己的身体。使这两种人如此忙碌的原因是一样的，他们把忙碌作为逃避问题的借口。没有人告诉他们这些，但他们心里其实很明白。事实上，如果你去提醒他们，他们往往还会很不高兴。如果他们不忙着工作或是与孩子在一起，就会忙着看电视、钓鱼、打高尔夫球和购物。总之，他们内心很清楚自己是在逃避一些很重要的事情。这是懒惰最普遍的表现形式，一种通过忙碌掩饰下的懒惰。

那么，怎样才能治疗这种惰性呢？答案就是要“贪婪”一点。对我们许多人来说，我们是在把贪婪或欲望看作是坏事的环境中成长起来的。“贪婪的人都是坏人。”我妈妈常常这样说。然而，我们的心里都渴望拥有那些美好、新颖和令人兴奋的东西。因此，父母就常常利用负罪感来抑制这种欲望。“你只考虑自己，难道你不知道还有兄弟姐妹吗？”这是我妈妈最爱说的一句话。“你还想我给你买什么？难道你认为我们是摇钱树吗？你认为钱是从树上掉下来的吗？你知道我们不是有钱人”则是我爸爸最常说的话。

富爸爸相信“我可付不起”这句话禁锢了你的思想，使你无法进一步思考。“我怎样才能付得起”这句话则开启了你的头脑，迫使你去思考并寻求答案。

话虽不多，但其中的负罪感深深地影响了我。

另外还有一种父母，他们会从相反的方面利用这种负罪感，他们会这样说：“我省吃俭用给你买这个，因为我小时候从未得到过它。”我有一个邻居可以说是身无分文，但他的车库里却满是他的孩子的玩具，以至于车都停不进去。父母对于那些被宠坏的孩子有求必应，“我不想让他们尝到贫穷的滋味”是他每天都要说的话。他没有为孩子上大学或自己退休留下一点积蓄，可他的孩子却拥有所有的新玩具。最近银行刚给他邮了一张信用卡，就带上孩子去拉斯维加斯玩了。“我这么做全是为了孩子。”临走时他带着自我牺牲的骄傲神情对我说。

富爸爸禁止我们说“我可付不起”这类的话。在我自己的家里，这可是我经常听到的。但富爸爸要求他的孩子们这样说：“我怎样才能付得起？”他相信：“我可付不起”这句话禁锢了你的思想，使你无法进一步思考。“我怎样才能付得起”这句话则开启了你的头脑，迫使你去思考并寻求答案。

但最重要的是，他觉得“我可付不起”是一句谎言，他坚信人的精神能够做到一切。“人类的精神力量非常非常强大”，他常说，“它知道你能做成任何事。”当你的头脑中那个懒惰的思想说“我可付不起”时，两种思想的交锋就开始了。你的精神愤怒了，而你的懒惰的思想却开始为自己辩护。你的精神大叫：“来吧，让我们去健身房锻炼。”而懒惰的思想会说：“可我太累了，我今天工作真的很辛苦。”你的精神会

说：“我厌倦了贫穷的生活，让我们脱离这种命运致富吧。”懒惰的思想则会说：“富人很贪婪，而且致富太麻烦了。这不安全，我可能会亏钱。我要努力工作。我还有许多工作要做。看看我今晚必须做的事情，我的老板希望我明早之前干完这些。”

“我可付不起”带来的悲哀和无助感会使人们失望、迟钝以至意志消沉。“我怎样才能付得起”则打开了充满可能性的快乐和梦想之门。”因此，富爸爸并不关心我们想买什么，他只想通过促使我们不断思索“我怎样才能付得起”来创造一种更强有力的思想和更有活力的精神。

所以，他很少给我和迈克买东西，相反，他会问：“你怎样才能买得起这个？”于是包括上大学的学费，都是我们自己挣钱支付的。他希望我们学习的并不是目标本身，而是达到目标的过程。

我认为，今天的问题是成千上万的人对自己的“欲望”或“贪婪”感到内疚，这是他们在少年时代就养成的陈旧思维。他们渴望拥有生活中那些更美好的东西，但大部分人却下意识地调整了自己的心态，并对自己说：“我不能拥有这个”，或是“我可付不起”。

当我决定跳出“老鼠赛跑圈”时，我不得不面对这样一个问题：“我该如何承担不再工作的代价？然后，各种各样的答案和解决方法开始出现在我的脑袋里。最艰难的部分就是和我亲生父母的教理的展开的对抗：“我们负担不起。”“不要只为自己考虑。”“为什么不为他人想想？”，他们还会想出其他类似的意见来抑制我“自私”的行为，让我充满负罪感。

那么，你怎样才能克服懒惰的心理呢？答案是多一点“贪婪”。记得有家电台的频率是 W I I - F M，它可以被解释成“我还能得到什么”（What's In It For Me）。人们需要坐下来问问自己：“如果我不再工作，我的生活会是什么样？”又或：“如果我拥有足够的钱，我会

做什么？”没有一点“贪婪”，没有想拥有更好的东西的渴望，就不会前进。世界之所以发展是因为我们都渴望生活得更好，新发明的诞生是因为我们渴望更好的东西，我们努力学习也是因为我们想要了解更好的东西。因此，每当你发现自己在逃避你内心清楚应该去做的事情时，就应该问问自己：“我还能得到什么？”稍稍“贪婪”一点，这是治愈懒惰的灵丹妙药。

当然，就像任何事情都要有“度”一样，过于贪婪就不好了。但要记住迈克尔·道格拉斯在电影《华尔街》中说的话：“欲望是好事。”富爸爸用另一种方式进行解释：“负罪感比欲望要糟，因为负罪感抢走了灵魂。”对我来说，埃莉诺·罗斯福说的最好：“做你内心认为正确的事情因为你不管怎么做总会受到批评。如果你做，会受到指责；而你不做，还是会受到指责。”

克服不良习惯

我们的生活更多地反映了我们的习惯而不是我们所受到的教育。上学时在看过明星阿诺德·施瓦辛格主演的电影《野蛮人科南》之后，一个朋友说：“我想拥有像施瓦辛格那样的身材。”大部分男生都点头同意。

“但我听说他曾经很瘦弱。”另一个朋友补充说。“是的，我也听说过，”另一位说道，“听说他几乎每天都泡在健身房里。”

“没错，我敢打赌他不得不这样。”“不是的，”我们一伙人里总是好讽刺挖苦的那个人说，“我肯定他天生如此。算了吧，咱们别再谈论他了，去喝点啤酒吧。”这是习惯控制行为的一个例子。我记得曾经问过富爸爸富人有什么习惯，他没有直接回答我，像往常一样他希

望我从实例中学习。

“你爸爸什么时候支付账单？”富爸爸问道。“月初。”我说。“支付完账单之后他还有余钱吗？”他问。“非常少。”我回答。“这就是他苦苦挣扎的主要原因，”富爸爸说，“他有一些坏习惯。你爸爸总是先支付给其他人，最后才支付给自己，而且这还得看他有无余钱。”

“他也并不是常没有余钱。”我说，“但他要按时支付账单，不是吗？难道你是说他不应该支付账单吗？”

“当然不是，”富爸爸说，“我坚信应该按时支付账单，只是我会先付给自己，再用剩余的钱给别人甚至政府。”

“但是如果你没有足够的钱，”我问，“又怎么办呢？”“还是一样，”富爸爸说，“我仍然先支付给自己，即使我缺钱。因为对我来说，我的资产项比政府重要得多。”

“可是，”我说，“他们不会来找你要债吗？”

“会的，如果你不支付的话，”富爸爸说，“但是你看，我并没有说不支付。我只是说首先支付给自己，即便是我缺钱。”

“但是，”我又问，“你是怎么做的呢？”

“不是怎么做，而是为什么要这么做。”富爸爸说。

“那好，为什么？”

“这是动力问题，”富爸爸说，“如果我不支付给自己或是不支付给我的债主，你认为谁的抱怨声会更大些？”

“当然是你的债主会比你叫得响。”我说，这是显而易见的，“如果你不支付给自己的话，我想你也不会说什么。”

如果我学会先支付给自己，就会在财务上更“强壮”，应该是在精神上和财务上都更加“强壮”。

“所以你看，在我把仅有的钱先支付给自己后，要支付税款和其他债主的压力就会变得非常大，迫使我去寻求其他形式的收入，支付的压力就会成为我的动力。我会干额外的工作，开其他的公司，投资股票市场以及去做任何可以使那些人不再向我叫嚷的事。压力迫使我努力工作，迫使我去思考，最重要的是迫使我在钱的问题上更精明、更积极主动。如果我像你爸爸一样最后支付给自己，我虽然不会感到任何压力，但一定会因此破产。”

“你是说因为你欠了政府和其他人的债，所以受到了激励？”

“对，”富爸爸说，“你看，政府的征税部门和其他债主都有权有势，大部分人会屈服于这种威势，所以他们总是先支付这些账单而不去支付给自己。你听说过瘦弱的人被人把沙子踢到脸上的故事吧？”

我点了点头，“我在连环画里的举重和塑身广告里总是能看到这样的画面。”

“是的，大部分人让那些债主把沙子踢到脸上，而我决定利用对债主的恐惧使自己变得更加强壮。与此同时，其他人变得软弱可欺。我强迫自己考虑如何挣到额外的钱，就好比我去健身房做负重练习，我精神上的‘金钱肌肉’越发达，我就越强大。现在，我不再害怕那些人了。”

我喜欢富爸爸的这句话。“所以，如果我也学会先支付给自己，就会在财务上更‘强壮’，噢，应该是在精神上和财务上都更加‘强壮’。”

富爸爸点了点头。“而如果我最后支付给自己，或根本就不支付，我就会变得越来越‘虚弱’，那么我一生都会围着老板、经理、税务官员、收账员和土地主们转，这仅仅是因为我没有良好的理财习惯。”

富爸爸点头称是，“就像故事里那个瘦弱的人一样。”

克服自负

“我知道的东西给我带来金钱，我不知道的东西使我失去金钱。因为每当我自高自大时，我就认为我不知道的东西并不重要。”富爸爸经常这样告诉我。

我发现许多人试图用傲慢来掩饰无知，当我同会计甚至是其他投资者讨论财务报告时，也经常会发生这样的事。他们试图用自吹自擂来赢得争论，而我很清楚，这是因为他们根本不知道自己在说些什么。他们并没有撒谎，只是没有讲出真相。

在金钱、财务和投资领域，有许多人完全不知道自己在谈论什么。财经领域的大部分人只不过像二手车推销员似的一心想兜售产品而已。如果你知道自己在某一问题上有所欠缺，你就应该找一位本领域的专家或是一本相关的书，马上开始教育自己。

讨论学习环节

第七章

克服困难

本章小结

但掌握财务知识的人有时候还是不能积累丰厚的资产项，其主要原因有 5 个：（1）恐惧；（2）愤世嫉俗；（3）懒惰；（4）不良习惯；（5）自负。让我们来详细分析每种情况。

克服恐惧

没有人喜欢赔钱。唯一没有出现过投资亏损的人，是那些未做过任何投资的人。

人人都怕赔钱；不同之处在于你如何处理恐惧和亏钱。富人和穷人之间的主要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。

感到恐惧是正常的。克服恐惧的一个方法是尽早开始积累资产，让复利为你服务。从 20 岁开始储蓄与从 30 岁开始储蓄的人之间的确有巨大的差异。

可是，如果你没有足够的时间或是希望早点退休，又该怎么办呢？

富爸爸建议要像得克萨斯人那样思考：如果得克萨斯人赢了，他们就会赢很多；如果他们输了，也会输得令人吃惊。这是他们对风险、收益和失败的态度。得克萨斯人赢了会骄傲，输了也不忘吹牛。

在罗伯特的生活中，他注意到失败与成功相伴相随。他从未遇见过一个没亏过钱的富人。但是他们并不会让这种恐惧把他们赶出这场博弈。

阿拉莫之战是一场悲壮的军事失败，但得克萨斯人已经把它变成了一个振奋人心的怒吼“记住阿拉莫！”，以刺激他们取得伟大的胜利。

就像得克萨斯人一样，不要埋葬你的损失，而要从中受到启发。

对于胜利者，失败会激励他们；对于失败者，失败则会击垮他们。用洛克菲勒的话来说，就是“我志在将每一次灾难转化成机会”。

即便是珍珠港事件，也从美国最大的损失之一变为推动其成为世界大国的动力。

获胜者知道失败能够激励他们获得胜利——所以他们不害怕失败，他们还知道什么时候失败可以产生伟大。要知道不喜欢失败和害怕失败之间有着天壤之别。

大多数人在投资理财时采取防御策略，然而他们真正需要的却是积极取胜策略。这就是为什么会有那么多人在经济上挣扎。他们可能

有一个安全、明智且平衡的投资组合，但它却不是一个必胜的投资组合。它们仅仅是一个防御策略。

安全、平衡的投资组合并不是一件坏事。但这不会帮助你成为大赢家。因为这不是成功投资者应有的投资方式。在投资时，你必须打破平衡，有所侧重，而且要集中精力。把你的鸡蛋放在几个篮子里，并时刻关注它们。

积累资产其实非常容易，不需要数学学的多好，但却需要胆量、耐心和对待失败的良好态度。

克服愤世嫉俗

无论是来自生活中我们的自我怀疑还是其他人的怀疑，通常我们允许怀疑——毕竟怀疑使我们保持警惕状态。怀疑和恐惧使我们采取保守策略，所以我们总是与机会失之交臂。

通常情况下，我们需要付出很大的勇气以阻止杞人忧天的怀疑加剧我们的疑虑和恐惧。但是，一个精明的投资者知道，看起来最糟糕的时期实际上正是赚钱的最佳时机。当其他人都害怕采取行动时，精明的投资者却开始行动并获得回报。

罗伯特分享了一个发生在他朋友身上的例子。这个朋友将要买一处价格昂贵的投资公寓，但在最后一分钟时放弃了，因为他的邻居——并不是投资者——告诉他，这个交易不划算。如果当时他坚持下去，那么他的投资将增加一倍，并已跳出“老鼠赛跑圈”了。

罗伯特通过持有一小部分拥有税收留置权的资产来代替大额存单投资。其他人建议他不应该这样做，而且他们的怀疑都来自同样的理

由——因为他们从来没有这么操作过。他们只是告诉正在试图做这件事的某人他们不这样做的原因。罗伯特投资时期望的最低收益率为16%，但持怀疑态度的人却能接受更低的回报。怀疑的代价真是太高昂了。

疑虑和愤世嫉俗的心态使大多数人安于贫困。富爸爸喜欢说，“愤世者抱怨现实，而成功者分析现实。”成功者关注机会并抓住其他人错过的机会。

对每一个寻求财务独立或财务自由的人来说，房地产都是一个强有力的投资工具。甚至可以说是独一无二的投资工具。然而，每当罗伯特提到房地产时，他却经常听到：“我不想去修理厕所。”这些人却只把注意力放在厕所上，这就是使他们生活贫穷的思维模式。

许多人未涉足股市，因为他们不想亏钱。他们不去分析实际情况，而只是对股票这种强有力的投资工具不予理睬，所以他们也赚不到钱。

克服懒惰

懒惰最常见的形式之一是忙碌掩饰之下的懒惰。这种人太忙了，以至于没有时间管理他们的财富，他们的健康或他们的社会关系。

那么，该如何治疗这种懒惰呢？答案是“贪婪一点儿”。你也许对这个回答感到惊讶，因为我们大多数从始至终认为贪婪或有欲望是件坏事。

如何将想法从“我可付不起”转变成“我怎样才付得起？”“我怎样才能付得起”这种思维会开启你的头脑，迫使你思考并寻求答案。

“我可付不起”简直就是一句谎言，我们坚信人类的精神力量非常强大，它能帮助你做成任何事。当你的头脑中那个懒惰的思想说“我可付不起”时，你的精神愤怒了，两种思想的交锋就开始了。

当罗伯特决定跳出“老鼠赛跑圈”时，他问道：“如果我不再工作，我的生活会是什么样？”他的脑海里开始迸发出解决方案，但最难的是如何打破思维定势，抛弃旧有教条，因为它试图向你灌输内疚感，以抑制你的这种“贪婪”。

不多一点点“贪婪”，也消灭拥有更好的东西的渴望，人类怎么进步呢？世界之所以向前发展，是因为我们都渴望生活得更好，新发明的诞生是因为我们渴望拥有更好的东西，我们努力学习也是因为我们想要得到更好的东西。

太多的贪心不是一件好事，但是一点点贪心可以刺激你不断前行。

克服坏习惯

要想获得成功，你必须养成良好的习惯。穷爸爸总是先支付他人，最后才支付自己，通常在他支付完账单以后也剩不下什么钱来支付自己了。富爸爸总是先支付自己，即使他缺钱。

他知道如果他没有钱可以支付他人，那么债权人和政府会给他造成更大的恐慌，而这能激励他寻求其他形式的收入来支付他人。如果他把自己的部分留到最后支付，那么他就不会有这种压力。强迫自己考虑如何获取额外的收入来支付债权人，这使他在财政上更加“强壮”。

克服骄傲

富爸爸说每当我犯了骄傲自大的毛病时，我就认为我不知道的东西并不重要。

许多人用傲慢来掩饰无知。罗伯特在与会计师以及其他投资者讨论时发现，他们试图用自吹自擂来赢得争论，并且很明显他们根本不知道自己在说些什么。

如果你通过专业领域找到一个专家来教育自己，从而对自己的无知做出改进，那么无知并不是一件坏事。

左脑时刻：选择学会分析现实，而不是只会批评。愤世嫉俗者喜欢批评，但获胜者却常常分析并抓住其他人错过的、忽视的机会。

右脑时刻：用好的新习惯来克服旧的坏习惯，比如先支付自己，而不是最后才支付自己。

潜意识时刻：对失败的恐惧使太多的人退出博弈。相反，利用失败，将其作为激励以取得成功，正如得克萨斯人对待“阿拉莫之战”那样。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了

什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

富人和穷人之间最主要的区别在于他们处理恐惧的方式不同。

我从未遇见不曾打丢一球的高尔夫球选手，也从未见过不曾伤心过的恋人，更未见过从不亏钱的富人。

对大多数人来说，他们在财务上不成功是因为对他们而言亏钱所造成的痛苦远远大于致富所带来的乐趣。

富爸爸知道失败只会使他更强大，更精明。他并不愿意亏钱，但他清楚自己是什么样的人，知道该怎样去面对损失。他接受了损失，然后将它变成赢利。

得克萨斯人并不掩饰失败，而是愈挫愈奋，他们接受失败的现实并将失败转化为动力。

摆脱“老鼠赛跑”式的生活在技术上讲十分容易，不需要接受接受太多的教育，可那些疑虑却使大多数人寸步难行。

愤世嫉俗者就像“小鸡”一样，每当心里害怕、怀疑的时候，他们就会像“小鸡”一样杞人忧天。

“我可付不起”带来的悲哀和无助感会使人们失望、迟钝以至意志消沉。“我怎样才能付得起”则打开了充满可能性的快乐和梦想之门。

如果我也学会先支付给自己，那我就会在财务上更“强壮”。应该

在精神和财务上都更“强壮”。

在金钱、财务和投资领域，有许多人完全不知道自己在谈论什么。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你经历过对生命中失败的恐惧吗？你能够征服那种恐惧吗？你该怎么做？

2. 富爸爸建议我们采取得克萨斯人的态度：如果得克萨斯人赢了，他们就会赢很多；如果他们输了，也会输得令人吃惊——接受失败的现实并将其转化为前进的动力。如果要你采取这种态度，你面临最大的挑战是什么？它会激怒你还是吓到你？

3. 你如何处理生活中那些试图阻止你冒险而你认为有机会获胜的愤世嫉俗者？

4. 你是否因为“我不想要……”而放弃某些投资方式（比如我不投资房地产，因为我不想修理厕所）？下一次你会对此如何作不同的反应？

5. 你是否同意“贪婪一点儿是治疗懒惰的方法”这一说法？请说明同意或者不同意的理由。

6. 在你的生活中，贪婪或欲望是如何激励你的？

7. 你是先支付自己还是先支付他人？如果你通常最后支付自己，你应该采取什么步骤来做出改变呢？

8. 自负曾使你错失过机会吗？你从中学到了哪些经验和教训？

9. 你不知晓的财务知识有哪些？你打算寻求哪些资源来提升自己这方面的知识？

术语解析

止损：止损只是一个计算机指令，如果股票价格开始下降，交易系统将自动出售你的股票，这有助于最大限度地减少损失并最大限度地提高投资收益。

读书笔记

第八章

开始行动

金矿到处都是，但大部分人没有经过相应的培训，所以发现不了它们。

我希望我可以说致富很容易，但事实并非如此。

所以，当我被问到“应该怎样开始致富”这类问题时，我就以自己日常的思维方式作答。我敢保证找到好生意的机会真的很容易，这就像骑自行车，刚开始还摇摇晃晃，但很快就驾轻就熟了。赚钱也是一样，最初的难关得由你自己渡过。

但是要找到一桩价值数百万美元的“关系一生的机会”，就需要唤醒我们的理财天赋了。我相信，我们每个人都拥有理财天赋，问题是，这种理财天赋一直处于休眠状态，等待有人将它唤醒。之所以会出现这种情况，是因为我们的文化一直教导我们金钱是万恶之源，这种观念促使我们学习某种技能，并为金钱而工作，却没能教会我们如何让金钱来为我们工作。我们被告知不必去担心将来的理财状况，因为我们退休后公司或者政府会照顾我们。然而，我们的孩子们还是在与以前一样的教育体制下受教育，因为财商教育的缺失，他们为此付出的代价可能是，政府无力支付他们老年后的基本养老账单。所以，

他们的信条仍然是努力工作、挣钱维生、缺钱时总能借到钱。

不幸的是，90% 的西方人认同这个信条，这是因为他们相信通过找工作来挣钱要更容易一些。如果你不属于那 90%，我向你建议采取 10 个步骤来唤醒你的理财天赋，我就是一直按这些步骤做的。如果你想遵循这些步骤，那好极了。如果你不想遵循，那就按你自己的方式来做，你的理财天赋足以让你无师自通。

在秘鲁，我问一位工作了 45 年的金矿工人，为什么他对找新的金矿充满信心。他回答说：“金矿到处都是，但大部分人没有经过相应的培训，所以发现不了它们。”

我认为这话是正确的。对于房地产项目，我出去跑一天就能发现四五桩潜在的生意，而一般人出去可能会空手而归，即使我们去的是同一个地区。这是因为他们没有花时间来开发自己的理财天赋。

我建议你采取以下 10 个步骤来开发上帝赐予你的才能，这种才能只有你才可以控制：

1. 找一个超现实的理由—精神的力量

如果你问别人是否愿意致富或者获得财务自由，大部人都会说“愿意”。可是一想到现实，致富之路似乎就变得崎岖而漫长了，相比之下，为了钱工作并把剩余的钱托付给经纪人似乎更容易一些。

我曾经遇到一位梦想代表美国参加奥运会的女运动员。为此，她每天早上 4 点起床，游3 个小时泳，然后去上学。周末她也不参加朋友们的聚会。她必须复习功课，保持学习进度以跟上其他同学。

当我问她是什么力量激励她拥有超人的雄心壮志和牺牲精神时，她只是回答：“我这样做是为了自己和我所爱的人，是爱的力量使我克服重重困难、甘于牺牲。”

这个原因或目标，是“想要”和“不想要”的结合体。当人们问我为什么想致富时，我就说这是内心深处“想要”和“不想要”的结合体。

我可以首先举一些由“不想要”促成“想要”的例子。我不想将一生都耗在工作上；我不想要父辈们渴望的那些东西，如稳定的工作和一套郊区的房子；我不想做一个打工仔；我讨厌我爸爸因为忙于工作而总是错过我的橄榄球比赛；我讨厌我爸爸终身努力工作，但在他去世时却失去了他几乎所有的东西，他甚至不能把自己辛苦一生的所得留给孩子。而富人不会那样做，他们会努力工作，然后将工作成果留给孩子们。

其次是“想要”。我想自由自在地周游世界，我想以自己喜欢的方式生活，我想在年轻的时候就能做到这些，我想自由支配自己的时间和生活，我想要金钱为我工作。

这些就是我发自内心的精神动力。你的动力是什么呢？如果促使你前进的动力不够强大，那么前行道路上的严酷现实就会使你退缩。我曾失败过很多次，但就是这种深层的精神动力使我爬起来继续前进。我想在40岁时就实现财务自由，但是一直到47岁，在我经历了许多磨炼之后才真正实现了目标。谈到这一点时，我希望能说这是很容易办到的，但事实并非如此，可也不是很难做到。没有强有力的理由和目标，任何事都会变得非常困难。

如果你没有一个强有力的理由，就无需再读下去了，因为这看起来是一项很艰巨的工作。

2. 每天做出选择—选择的力量

这是人们希望生活在一个自由国度的主要原因。我们需要有选择的权力。

从理财的角度来说，我们每挣到一美元，就得到了一次选择自己

是成为富人、穷人还是中产阶级的机会。我们花钱的习惯反映了我们是什么样的人，穷人之所以贫穷是因为他们有着不良的消费习惯。

我还是一个孩子时可以一直玩“大富翁”游戏。因为没有谁跟我说过“大富翁”只有孩子才能玩，所以成年后我仍然喜欢这个游戏。富爸爸曾经向我指出资产和负债的区别，所以当我还是一个孩子时，我就选择要成为富人，而且知道自己要做的就是不断获取资产——真正的资产。我最好的朋友迈克接管了富爸爸的资产，但他必须学会对资产进行管理。许多富裕的家庭之所以“富不过三代”，就是因为他们没有培养出一个在行的人来管理资产。

大部分人不会选择成为富人，对于 90% 的人来说，做富人有“太多烦扰”，所以他们就说“我对金钱不感兴趣”，或是“我不想成为富人”，抑或“我并不担心，我还年轻”，“等我开始挣钱时，再考虑将来”，或者“我爱人掌握财权”，等等。这些说法存在着一个共同的问题，就是它们阻碍人们去思考这样两件事情：第一是时间，这是你最珍贵的资产；第二是学习，正因为你没有钱，就更要去学习。事实上我们每天都应该做出一个选择，这个选择是我们利用自己的时间、金钱和头脑里学到的东西做出的。这就是选择的力量。我们都有机会。我选择成为富人，每天都在为此而努力。

首先投资于教育。实际上，你所拥有的唯一真正的资产就是你的头脑，这是我们能控制的最强有力的工具。就像我刚才说的人们都有选择的力量，当我们逐渐长大时，每个人都要选择要学习什么样的知识。你可以听音乐看电视，也可以阅读高尔夫球杂志、上陶艺班或是理财规划培训班，这些你都可以进行选择。在投资方面，大部分人选择的是直接去投资，而不是首先投资于学习如何投资。

最近我一个朋友的公寓失窃了，小偷偷走了一些电器，却留下了所有的书。我们也会做出类似的选择，90% 的人会购买电视机，只有大约 10% 的人才会购买商业方面的书。

那么，我是怎么做的呢？我去参加研讨会。我喜欢那种为期至少两天的研讨会，因为这样我能静下心来研究某一专题。1973 年，我在电视上看到有人做广告，举办一个为期 3 天的研讨班，讨论如何不支付首付就能购买房地产。这个研讨班只花了我 385 美元，却帮助我挣回至少 200 万美元。更重要的是，它为我创造了新的生活，正是这一课程使我在以后的岁月里不必再辛苦工作。我每年至少要参加两次这样的课程。

我喜欢光盘和有声读物，因为我可以很轻松地回顾我所听过的内容。我曾经听过某位投资大师的音频，里面有一段话我完全不同意。但是，我并没有妄自尊大，而是把这段 5 分钟的录音重新听了至少 20 遍，也许还不止。忽然之间，我豁然开朗，懂得了他说的意思。这简直就像变魔术一样，我感到如同打开了一扇思想之窗，通向我们这个时代最伟大的投资家之一。由此我得以深刻认识和理解他那博大精深的学识和经验，并获得了巨大的教益。

最终的结果是：我仍然保留了自己习惯的思考方式，同时又学到了分析同一问题或趋势的思考方式。我拥有了两个思路，能够用多个思路来分析某个问题或趋势，实在难能可贵。今天我常常会问自己，“这件事唐纳德·特朗普会怎么做？或者巴菲特、索罗斯又会怎么做？”我得以进入他们深邃思想的唯一途径就是谦虚地阅读或倾听他们说过的话。骄傲自大或吹毛求疵的人往往是缺乏自信而不敢冒险的人。原因在于，如果想学习某些新东西，那你就要犯些错误，只有这样才能充分理解你所学习的知识。

如果你能读到这里，你就不存在傲慢的问题，因为傲慢的人很少读书或听从专家的建议。他们何必读书呢？他们认为自己就是宇宙的中心。

当某种新思想与旧有的思维方式发生冲突时，许多所谓的聪明人会本能地为自己辩护。在这种情况下，他们的“聪明”和“傲慢”结合在

一起就等于“无知”。我们都知道有许多受过高等教育的人，或是自认为很聪明的人，他们的资产负债表却一塌糊涂。一个真正聪明的人总是欢迎新思想，因为新思想能使他的思想库更加丰富。听比说更重要，否则，上帝就不会给我们两只耳朵一张嘴巴了。有太多的人爱说不爱听，这就放弃了吸收更多新思想和可能性的机会，他们爱争论而不是提问题。

我以长远的眼光看待我的财富，我并不同意那些买彩票或赌博的人“快速致富”的观念。我也会做短期股票投资，但从长远考虑，我更重视教育。如果你想驾驶飞机，我建议你先去上课。有的人投资股票或房地产，却从不投资于他们最重要的资产——头脑，对此我常常感到震惊。你买卖过一两套房产并不能说明你就是房地产方面的专家。

3. 慎重地选择朋友——关系的力量

首先，我不会把理财状况作为挑选朋友的标准。我既有穷困潦倒的朋友，也有每年都有数百万美元进账的朋友，因为我相信“三人行，必有我师”。

但我要承认我确实会特意交一些有钱的朋友，我的目标不是他们的钱财，而是他们得以致富的知识。有时，这些有钱人会成为我的亲密朋友。

我会注意我有钱的朋友是如何谈论金钱的。他们不会夸夸其谈，他们只是对这个话题感兴趣。这样，我通过交谈向他们学习，他们也向我学习。我的另一些朋友经济上很困难，他们不爱谈论金钱、生意或投资，他们认为这既粗俗又不明智。但我也能从他们那里学到许多知识，我会知道什么东西不可以去做。

我有几个朋友，他们在不长的时间里获得了数十亿美元的财富。他们中有 3 个人和我谈到过同样的现象：他们那些没钱的朋友从不问他们是怎样赚到钱的，而总是向他们要求这两种东西：一是贷款，二

是工作。

注意：不要听贫穷的或是胆小的人的话。我有这样的朋友，我也非常喜欢他们，但他们过的是“小鸡”式的生活。一旦涉及金钱，特别是投资时，“天就要塌下来了”，他们总会告诉你一件事为什么不可行。问题是如果听了他们的话，盲目地接受这种杞人忧天的信息，你最终也会成为“小鸡”式的人。就像一句古老的谚语所说的：“物以类聚，人以群分。”

当你在电视上收看一些财经节目时，通常会见到一帮所谓的“专家”。一位专家说市场正在走向衰退，另一位却声称市场正在趋于繁荣。如果你很精明，两方的话你都要听。保持一种开放的心态，因为两种说法都有合理的地方。不幸的是，大部分穷人都只听从“小鸡”式的观点。

我有许多亲密的朋友劝我不要去做某一项交易或投资。不久前，一位朋友告诉我，他非常高兴，因为他发现了一份大额存单利率可达6%，我告诉他我从州政府获得的投资回报是16%。第二天，他递给我一篇文章分析了为什么我的投资是危险的。这么多年过去了，我每年的投资回报一直是16%，而他却依然只得到6%。

我想说，在积累财富的过程中，最困难的事情莫过于坚持自己的选择而不盲目从众。因为在竞争激烈的市场上，群体往往会反应迟钝，成为被“宰割”的对象。如果一项大宗交易被列在投资杂志的首页，在多数情况下你此刻去投资恐怕为时已晚，这时你应该去寻找新的机会。就像冲浪者经常说的那样：“总会有新的浪头过来。”人们总是匆匆忙忙去赶那已经过去的浪头，往往又会被新的浪头淘汰出局。

精明的投资者不会抱怨市场时机不对，如果错过了这个“浪头”，他们就会去寻找下一个，并且在其中找到自己的位置。对大多数投资者来说，做到这一点之所以非常困难，是因为一旦他们买入的东西不

被大家看好，他们就会感到害怕。胆小的投资者总是亦步亦趋地跟在众人后面，当欲望驱使他们终于冒险投资时，精明的投资者早就已经获利退出了。明智的投资者往往会购买一项不被大众看好的投资，他们懂得利润在购买时就已确定，而不是在出售时获得的，他们会耐心地等待投资的增值。正如我所说的，他们并不计较市场时机，他们就像冲浪者，时刻等待着下一个大浪来将自己高高托起。

到处都有“内线人员交易”^⑫。有些形式的内线人员交易是非法的，而有些形式的内线人员交易是合法的。但不管怎样，它们都属于内线人员交易。唯一的区别在于你离内部到底有多近。你要去结交有钱的朋友，因为他们更加接近内部，而钱就是由“内线信息”挣来的。这样你就能在市场繁荣之前买进，在危机之前卖出。我不是要你去做非法的事，但是，你越早得到信息，获利的机会就越大，风险也会越小，这就是朋友的作用。这也是一种财商。

4. 掌握一种模式，然后再学习一种新的模式——快速学习的力量

面包师要按照一定的配方做面包，即使配方只是记在脑子里。挣钱也是一样的道理。

我们大都听说过这样一句谚语：“你爱吃什么，你就是什么样的人。”我有一句意义相近但说法不同的话：“你学习什么，就会成为什么样的人。”也就是说，你得注意你要学习的内容，因为你的精神力量非常强大，你学到了什么，就会成为什么样的人。例如，如果你学习烹饪，你就会经常做菜。如果你不想再做厨师，那你就学习其他的东西。

在钱的问题上，大多数人一般只知道一个基本的挣钱模式，这个模式是他们从学校学来的，就是为了金钱工作。在我看来，这是一个统治着全世界的模式：每天千百万人起床、上班、挣钱、支付账单、平衡支票簿、购买共同基金，然后再去工作。这是一个基本的模式或

配方。

如果你对自己所做的工作感到厌倦或是你挣的钱不够多，那么简单，改变你的挣钱模式吧。

多年以前，我 26 岁，参加了一个周末研讨班，内容是“如何购买破产的房地产”。在那里我学到了一个模式，接下来我就试着付诸实践，而这一步正是许多人没能做到的。在为施乐公司工作的 3 年中，我用业余时间学习并掌握了购买破产的财产的技巧，运用这个模式，我赚取了数百万美元。

因此，我又开始寻找其他的模式。我参加过很多短期的研讨班，或许我并没有使用过学到的知识，但我还是开阔了视野。

我曾经参加过专门为金融衍生产品交易商举办的辅导班，也参加过为商品期权交易商举办的辅导班和为初学者举办的学习班。我还离开自己的职业领域，与许多核物理学和空间科学方面的博士一起讨论问题。我从中学到的东西使我的股票和房地产投资更加可靠、更加赚钱。

大部分高等专科学校和社区大学都开有理财规划和传统投资方面的辅导班，这些都是非常好的理财启蒙的地方。

我总是在寻找赚钱更迅速的模式，所以，在条件差不多的情况下，我一天挣的钱比许多人一生当中挣的钱还要多。

我这里要补充说一句，在今天这个快速变化的社会中，你学到的东西再多都不算多，因为当你学到时往往就已经过时了。问题在于你学得有多快，这种技能是无价之宝。如果你想赚钱，寻找一条捷径是非常关键的。为金钱工作是人类在穴居时代产生的模式，它早已过时了。

5. 首先支付自己——自律的力量

如果你控制不了自己，就别想着致富。首先你可能想加入海军特种部队或宗教团体，以此来约束自己，但我相信这样做对于投资、挣钱和花钱来说毫无意义。正是因为缺乏自律，大部分中彩票大奖的人在获得数百万美元后很快就破产了。也正是由于缺乏自律，人们才会在加薪后立即去买新车或乘游轮旅行。

很难说这 10 个步骤中哪一个最重要，不过对于所有这些步骤来说，这个步骤最难掌握，如果它不是你习惯去做的事情就更是如此。我要冒昧说一句：能否自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。

简单地说，那些不太自信、对理财压力承受力差的人永远不会成为富人。正如我说过的那样，我从富爸爸那里学到了一条经验——生活推着你转。生活之所以能推着你转，不是因为生活的力量很强大，而是因为你缺乏自律。那些不够坚毅的人往往会成为那些自律性很强的人的手下败将。

在我教过的企业家培训班中，我经常提醒人们，不要仅将注意力集中在产品、服务或生产设备上，而要集中精力开发管理才能。开创事业所必备的最重要的 3 种管理技能是：

1. 现金流管理。
2. 人事管理。
3. 个人时间管理。

我得说，这 3 项管理技能不仅适用于企业，而且还适用其他地方。比如，管理自己的日常生活、家庭、企业、慈善组织、城市甚至是国家。

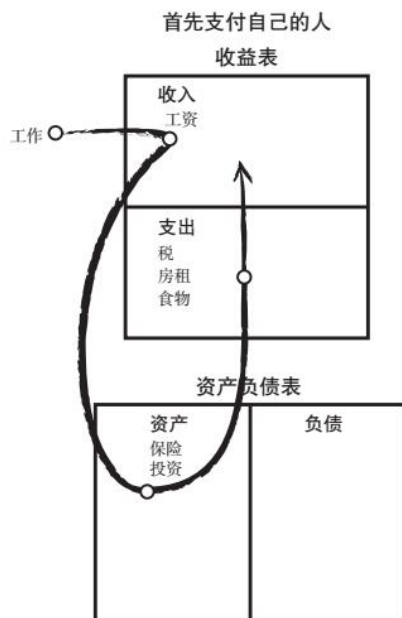
自律精神可以增强上面每一项技能。因此我非常重视“首先支付自己”这句话。

“首先支付自己”这句话出自乔治·克拉森写的《富爸爸巴比伦最富有的人》一书。这本书卖出了数百万册，虽然数百万的人都可以熟练地复述这句话，却鲜有人按这一建议去做。我说过，理财知识能让人读懂数字并了解数字背后的故事。通过一个人的收益表和资产负债表，我可以很容易地判断出一个人是否将嘴边念叨着的“首先支付自己”这句话用于实践中。

我们可以用图表把这个问题解释清楚。让我们来比较一下遵循“首先支付自己”与遵循“先支付别人”这两种人的财务报表。

研究一下本书第 290 页和第 291 页上的两张表，看看你能不能找出一些区别。当然，首先你必须懂得现金流的含义，只有它才能说明情况。大部分人只看数字本身，却忽略了数字所反映的内涵。如果你确实懂得了现金流的力量，你很快就能发现第 290 页上的图存在的问题了，你也能明白为什么 90% 以上的人辛苦了一辈子，到了晚年无法工作时，却不得不依赖政府的支持，如社会保险等。

看到了吗？第 290 页上的图反映的是那些首先支付自己的人的行为方式，在支付每月支出之前，他们总是先将钱分配给自己的资产项。虽然数以百万计的人读过克拉森的书，也理解他所说的“首先支付自己”这句话的含义，但在现实生活中他们还是最后才支付给自己。

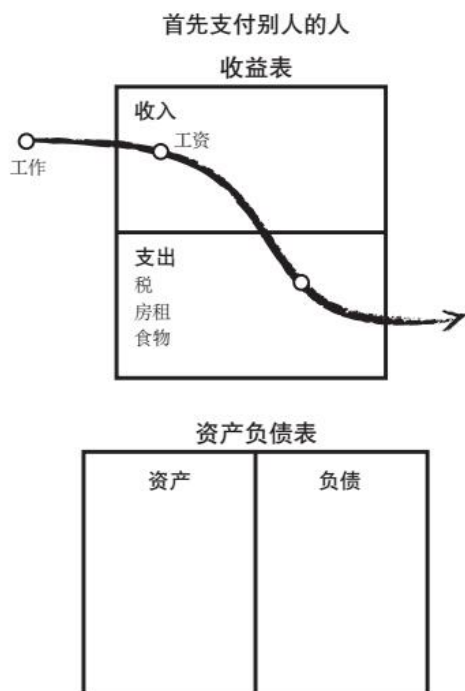


此刻，我能听到那些并不相信应该“首先支付自己”的人对我的嘲笑，也可以听到所有按时支付账单的“负责任的”人的笑声。其实，我不是说要人们不负责任、不付账单，我的意思只是要像那本书所说的那样：“首先支付自己。”上图就是这种正确做法在会计上的反映，291 页的那幅图则完全不同。

如果你真正开始理解现金流的力量，你将很快认识到之前的图表错在什么地方或者为什么 90% 的人一生都在努力工作，但还需要政府扶持，即在他们无法工作时仍需要政府提供基本的社会保障服务。

我和我妻子的许多簿记员、会计师和银行经理对“首先支付自己”这句话抱有很大的疑问。这是因为这些理财专家在实际生活中也和大多数人一样：首先支付给其他人。曾经出于种种原因，我的现金流远低于应付账单的数额，但我仍然首先支付给自己。我的会计师和簿记员惊恐地尖叫：“他们会找你讨债的，国税局会把你投入监狱”“你这样做是在毁掉自己的信用”“他们会切断电源”，我不为所动，继续首

先支付自己。



也许你会问：“为什么呢？”是因为《富爸爸巴比伦最富有的人》一书中所讲的内容，是因为自律和坚毅的力量，用通俗一点的话来说，就是“胆量”。在我为富爸爸工作的第一个月里，他教我认识到大部分人是如何被外界牵着走的。商店售货员告诉你：“你可以用信用卡付账。”你的房地产中介告诉你“买下来吧—政府会给你的房子减免税收”，于是你就相信了。这本书的真正目的是要告诉你：有胆量不随大溜才能致富。你也许并不软弱，但一旦涉及金钱，往往会变得怯懦。

我不提倡不负责任的做法，而我没有高额信用卡债务和消费债务，是因为我想首先支付自己。我减少收入是因为我不想让政府从中拿走太多，我的收入来自对内华达州一家企业的投资。因为如果我为

金钱工作，政府就会拿走相当一部分。

尽管我最后才支付账单，但我却有足够的财商来渡过理财难关。我不喜欢消费带来的债务，但实际上我确实拥有比 99% 的人都高的负债，只是我从不支付它们：自有其他人来为我支付，他们就是房客。因此第一条法则“首先支付自己”就是首先不能陷入债务之中。我的确到最后才支付账单，支付一些少量的、无足轻重的账单。

当我偶尔资金短缺时，我仍会首先支付自己。我宁愿让债主和政府高声叫喊，他们越着急我越高兴。为什么？因为这些人是在帮助我，在激励我挣更多的钱。因此我首先支付自己，进行投资，然后任由债主大喊大叫，但我都会清偿债务。我和我妻子都信用良好，我们不会陷入债务危机，或动用储蓄、卖出股票来偿付消费带来的债务，因为这样做在理财上实在太不明智了。

为了更好地做到“首先支付自己”，请谨记以下两点：

1. 不要背上数额过大的债务包袱。要保持低支出。首先增加自己的资产，然后，再用资产项产生的现金流来买大房子或豪车。陷在“老鼠赛跑”中不是明智的选择。

2. 当你资金短缺时，让压力去发挥作用，而不要动用你的储蓄或资本。利用这种压力来激发你的理财天赋，想出新办法挣到更多的钱，然后再支付账单。这样做，不但能让你赚到钱，还能提高你的财商。

我有许多次都曾陷入理财困境之中，但通过动脑筋、想办法反而创造了更多的收入，我坚决地保卫了我的资产。我的簿记员会大喊大叫，东躲西藏，可我就像一位坚强的战士守卫着堡垒——我的资产堡垒。

穷人有一些不好的习惯，其中一个普遍的坏习惯就是随便动用储

蓄。富人知道储蓄只能用于创造更多的收入，而不是用来支付账单。

我知道这样说听起来很刺耳，但是正如我所说的，如果你意志不够坚定，就只能被世界推着转。

你如果不喜欢理财压力，那就找一个适合你的模式，例如：减少支出，把钱存在银行，支付你本不该支付的所得税，购买安全的共同基金，按照一般人的做法行事。可是这样与“首先支付自己”的原则相悖。

这一原则不鼓励自我牺牲或理财紧缩，它并不意味着首先支付自己之后就饿肚子。生活应当是快乐的，如果你唤醒自己的理财天赋，就有机会拥有人生中最美好的东西：致富，并不以牺牲舒适为代价地支付账单。这就是财商。

6. 给你的经纪人以优厚的报酬——好建议的力量

我经常看到人们在自己的房子前面插上一块牌子，上面写着：“房主直接出售，中介免谈。”或者像今天我从电视上看到的，许多人说：“对经纪人的话不能完全相信。”

我的富爸爸教我的做法与这些人相反。他坚持给专业人士优厚的报酬，而我也运用了这一策略。今天，我聘请身价不菲的律师、会计师、房地产经纪人和股票经纪人为我工作。为什么要这样做呢？因为我认为，如果他们是专业人才，他们的服务就会为我创造财富，而他们创造的财富越多，我挣到的钱也就越多。

我们生活在信息时代，信息是无价的。一位好的经纪人不仅应该给你提供信息，还应该愿意花时间来教导你。我有几位经纪人就是这样的，其中有些人在我没钱或钱很少的时候仍在教我，所以今天我也一直任用他们。

我付给经纪人的钱与我根据他们提供的信息而赚到的钱相比，只

是一小部分。我乐意见到我的房地产经纪人或股票经纪人赚到很多的钱，因为这通常意味着我赚到了更多钱。

一个好的经纪人不仅能为我赚钱，而且为我节省了时间。这样，当我以 9000 美元购得一块闲置地皮后立即转手以 2.5 万美元卖出的时候，还能马上去买一辆保时捷。

经纪人是我在市场上的“眼睛”和“耳朵”，他们代替我整天密切地注视着市场动向，而我可以去打高尔夫球。

此外，直接出售自己房子的人也一定是不珍惜时间的人。为什么不能花一点小钱，用它换回时间去挣更多的钱、买更多喜欢的东西呢？我感到奇怪的是，许多穷人和中产阶级宁愿为餐馆糟糕的服务支付 15% ~ 20% 的小费，却不愿给经纪人支付 3% ~ 7% 的佣金。他们在支出项上慷慨地支付小费，却在资产项上对人极为吝啬，这样做在理财上显然是不明智的。要知道每个经纪人的能力是不一样的。不幸的是，大部分经纪人只不过是推销员而已，尤其是某些房地产经纪人。他们卖房产，可自己只拥有极少的房产甚至根本就没有房产。要知道一个出售房子的经纪人与一个出售投资项目的经纪人之间有天壤之别，对那些自称理财专家的股票经纪人、债券经纪人、共同基金经纪人和保险经纪人来说也是一样。

当我考察任何一个提供有偿服务的专业人士时，我首先要弄清楚他们个人到底拥有多少财产或股票，以及他们纳税的比例是多少，我在挑选税务律师和我的会计师时也是这么做的。我有一位会计师，她十分关心自己的事业，她的职业是会计，可她的事业是房地产。我也雇用过一个小企业会计师，但他自己没有房产，最终我解雇了他，因为我们感兴趣的领域不一样。

要找一位很关心你的利益的经纪人。许多经纪人会花时间来教导你，那么他们可能是你得到的最好的资产。你慷慨地对待他们，大多

数人也会慷慨地对待你。如果你总是琢磨着要减少他们的佣金，那么他们凭什么要尽力为你服务呢？这是很简单的逻辑。

我在前文中说过，人事管理是重要的管理技能之一。许多人只会管理不如自己聪明的人或是能力不如自己的人。许多中层管理人员一直停留在中层，就是因为他们只知道如何与职位低于自己的人一起工作，却不善于和比自己职位高的人一起工作。真正的技能是在某些技术领域能够管理比你更聪明的人并给他们提供优厚的待遇。这也是为什么公司要拥有一个董事会的原因，你应该有这种顾问，而这也是你的财商。

7. 做一个“印第安给予者”——无私的力量

当第一批白人移民抵达美洲时，他们对印第安人的文化习惯感到十分惊讶。例如，当看到一个白人很冷时，印第安人会给他一条毯子，可白人误以为这是一份礼物，因此当印第安人要回毯子时，他就感到十分不快。

印第安人也会感到失望，因为他们发现白人移民竟然无意归还自己的毛毯。这就是“印第安给予者”一语的由来，是指一种简单的文化误读。

一位老练的投资者的
首要问题是：“我多久才能
收回投资？”

在资产项领域，做一个“印第安给予者”对于获取财富来说十分重要。一位老练的投资者的首要问题是：“我多久才能收回投资？”他们还会想确定自己的投资能得到的回报，也被称为“白捡便宜”。这就是投资回报率重要的原因。

例如，在我家附近我发现一处已经被没收的抵押品住房。银行要

价 6 万美元，我出价 5 万美元，他们接受了，只因我开出了 5 万美元的现金支票。他们知道我是认真的。大部分投资者会说，你这不是冻结了一大笔现金吗？申请一笔贷款不是更好吗？答案是：有道理，但这里并不适用。在冬季，我的投资公司把这处房产作为度假屋出租。当那些“雪候鸟”（指那些冬季到南方度假的北方人）来到亚利桑那州时，这套房子每年可有 4 个月能以每月 2500 美元的价格出租。在淡季则每月只能租 1000 美元。我用了大约 3 年时间收回了投资。现在我依旧拥有这笔资产，每个月它仍能给我创造现金收入。

在股票市场上我也这样做。我的经纪人经常会给我打电话，建议我动用一笔数额可观的资金，购买他看好的公司的股票，比如拥有某种新产品的公司的股票。于是，我会在股票上涨前一周到一个月内将资金调入，赢利后，我便抽回初始资金，并不再担心后市的波动，因为我的成本已经收回，并又投资于其他资产了。通过这样的方式，使我拥有了一笔从技术上来说是无偿取得的资产。

确实，有时我也会损失资金，但我投资的项目都是在我能承担的损失范围之内的。我承认，在平均每 10 项投资中，我会有 2~3 项赢利，5~6 项不赚不赔，2~3 项亏本。但是我会将自己可能发生的损失限制在那个时期我所拥有的资金量的范围之内。

那些讨厌风险的人会把钱存在银行里。从长远来看，有储蓄总比没有好。但是，这样做要花很长时间才能收回资金，而且在大部分情况下，你没有一些额外的奖赏。

在我所有的投资中，必有一些投资是能带来一些额外收入的，比如一处公寓，一处小型仓储库，一片土地，一处房子，股票，写字楼等，这些项目的风险很低。其原因在一些书中专门讲到，我在这里就不展开谈论了。这就像雷·克罗克，以创立麦当劳而出名，他出让汉堡包特许经营权并不是因为他喜欢汉堡包，而是因为出让特许经营权后获得房地产。

因此明智的投资者不只看到投资回报率，而且还能看到，一旦收回投资，就能额外得到的资产。这也是财商。

8. 用资产来购买奢侈品—专注的力量

一位朋友的孩子养成了乱花钱的坏毛病，他刚 16 岁就想买车，理由是：他朋友们的父母都为他们买了车。他想用为上大学存的钱作为首付买辆车，于是我的朋友就给我打来电话。

“你觉得我应该允许他这样做吗？或者直接给他买辆车？”

我回答：“从短期来看这样做可以减轻你的压力，但从长远来看，这样做能教给他什么呢？你能不能利用他希望有车的欲望来激励他去学点东西呢？”我朋友心里豁然一亮，赶忙回家了。

两个月后，我又遇到了这位朋友。“你给儿子买车了吗？”我问。

“不，没有。但我给了他 3000 美元，我告诉他可以用我给的钱但不能动用他上大学的钱。”

“啊，你很慷慨呀！”我说。

“不是这样，这笔钱只是一个‘圈套’。

“那么，什么是‘圈套’？”我问。

“首先，我们玩了一次《富爸爸现金流》游戏，然后就如何明智地花钱的问题进行了一次长谈。之后我给了他订阅《华尔街日报》的费用和一些关于股票市场的书。”

“接下来呢？”我问，“你是怎么做的呢？”

“我告诉他这 3000 美元归他所有了，但他不能直接用这笔钱买车，他可以用它来买卖股票，也可以聘请股票经纪人。等他把 3000

美元增值到 6000 美元，就可以用挣到的钱去买车了，而原来的 3000 美元仍要用在他的大学教育上。”

“那么，结果怎么样？”我问。

“一开始他在交易中很幸运，但几天之后他就把挣到的钱全赔光了，接下来他真的开始感兴趣了。现在，我想他可能已经亏了 2000 美元本金，但他的兴趣更大了，不仅读完了我给他买的所有书，还到图书馆去借书读。他如饥似渴地阅读《华尔街日报》，关注市场动向。现在他只剩下 1000 美元了，但他的兴趣和学习劲头却高得不得了。他知道如果自己赔光了钱，就要再等两年买车，可他似乎并不在意这个了，甚至对买车也不那么感兴趣了，因为他找到了一项更有趣的游戏。”

“要是他真赔光了怎么办？”我问道。

“船到桥头自然直。我宁可他现在赔掉一切而不愿等到他到我们这个年纪时再去冒这样的险。而且，我想这是我花在他的教育上效果最好的 3000 美元，他从中学到的知识将使他受益终身。他似乎对金钱的力量肃然起敬。”

我之前谈到过如果一个人缺乏自律，最好别想着致富。因为从理论上讲，从一项资产中获得现金流的过程是容易的，但是拥有正确的支配金钱的坚强意志却是困难的。在今天的消费者世界里，由于种种外在的诱惑，所以很容易在支出项上挥霍金钱。因为意志薄弱，金钱的流出简直是无遮无拦，这就是大多数人贫困并在财务困境中苦苦挣扎的原因。

接下来的这个例子充分说明：要想用钱去赚更多的钱，这是需要财商的。

假设我们在年初给 100 个人每人 1 万美元，到了年底我想会出

现这样的情况：

有 80 个人会分文不剩。事实上，许多人可能会通过先付首付来买新车、电冰箱、电视机或是去度假，从而背上很重的债务。

有 16 个人会将这 1 万美元增值 5% ~ 10%。

有 4 个人会将这 1 万美元增值到 2 万美元至数百万美元。

我们上学去学习某个专业，这样我们就可以为金钱工作了，但我认为——学会让金钱为你工作同样重要。

我和其他人一样喜欢奢侈品，差别在于有些人贷款购买奢侈品，这是一个相互攀比的陷阱。而假如我想买一辆保时捷，最简单的方法可能也是给我的银行经理打电话，让他帮我申请一笔贷款，但实际上我不会这么做，我选择关注资产项而不是负债项。

我习惯于用消费的欲望来激发并利用我的理财天赋去投资。

今天，我们关注的是借钱来买我们想要的东西，而不是如何才能创造财富。这样做从短期来看很容易，但从长期来看却很难做到。不论是对个人还是国家来说，这都是一种坏习惯。记住，轻松的道路往往会越走越艰难，而艰难的道路往往会越走越轻松。

你能越早开始训练自己和自己所爱的人做金钱的主人，结果就会越好。金钱是一种强大的力量，但不幸的是，有的人让金钱的力量反过来对付自己。如果你的财商很低，金钱就会超过你，它会比你更精明。如果你不如金钱精明，你就将为它工作一生。

要成为金钱的主人，你就要比金钱更精明。然后金钱才能按照你的要求办事，它会屈服于你，这样你就是它的主人，而不是它的奴隶。这就是财商。

9. 对英雄的崇拜——神话的力量

当我是个孩子时，我非常崇拜威利·梅斯、汉克·阿龙、约吉·贝拉，他们是我心中的英雄。我希望自己能像他们那样。我珍藏着他们的棒球卡。我知道他们的总得分，他们的打点和投手防御率，他们挣多少钱，以及他们是怎样在少年棒球联赛上崭露头角的。

在我 9 岁或 10 岁的时候，每当我上场击球或是充当一垒手和接球手时，我便不再是我自己，我感觉自己成了著名的棒球球员，这是我学到的最有效的方法之一。但当我们长大成人后，却失去这种模仿能力，我们失去了心中的英雄。

今天，我看到年轻的小伙子们在我家附近打篮球。在场上他们不再是小约翰尼，而是他们喜欢的篮球英雄。模仿或赶超大英雄确实是一条很好的学习途径。



20年后的今天

新英雄

今天我在这个名单上加了几个新的名字，包括大卫·斯托克曼和吉姆·瑞卡兹。

随着年龄的增长，我的心中又有了新的英雄，我模仿他们的击球动作，竭尽全力去搜集与他们有关的资料。我还崇拜像唐纳德·特朗普、沃伦·巴菲特、彼得·林奇、乔治·索罗斯和吉姆·罗杰斯这样的投资家。但我还像小时候了解棒球明星们跑垒得分那样了解这些新英雄的情况。我跟随沃伦·巴菲特的选择进行投资，还阅读所有我能找到的他对市场看法的文章，以及他怎样选股；我还读了唐纳德·特朗普的书，试图发现他谈判和促成交易的技巧。

就像在棒球场上一样，我不再是我自己。在市场上或为交易进行谈判时，我下意识地模仿特朗普的那种气势和自信；当分析某种趋势

时，我学着像沃伦·巴菲特那样思考。通过偶像的模范作用，我们挖掘出自身的巨大潜能。

英雄人物不仅激励了我们，还会使难题看起来容易一些。他们坚定了我们要像他们一样的信心，“如果他们能做到，那么我也能”。

在投资问题上，许多人总是说有多么多么困难，而不去找能够“帮助”他们的英雄。

10．先予后取—给予的力量

从某种意义上来说，我的两个爸爸都是老师。富爸爸教给我一生受用的经验，即乐善好施是必要的。受过良好教育的爸爸花了很长时间传授知识给很多人，却几乎没有给过别人钱财。他常常说要是有多余的钱，就会捐助给别人。可是，他很少有结余。

富爸爸既提供金钱也提供教育，他坚信应该缴税。“如果你想获得，就要先给予。”他总是这样说。即使他缺钱，他还是会向教堂或他支持的慈善机构捐钱。

如果我可以给你提供一种新思路，那一定是这个思路：当你感到手头“有点紧”或是想得到什么时，首先要想到给予，只有先“予”，你才能在将来取得丰厚的回报，无论金钱、微笑、爱情还是友谊都是如此。我知道人们常把给予放在最后，但事实证明勇于付出对我总是大有裨益。我相信互利互惠的原则，我想要得到就要付出。我想要钱，所以我给别人钱，然后我又成倍地收回钱；我想做销售，所以我帮助其他人卖东西，这样我的东西也卖出去了；我需要签合约做生意，所以我会尽我所能去帮助其他人得到合约，就像变魔术一样，我要的合约也到手了。多年前我曾听到一句谚语说“上帝不需要得到，但人类需要付出”。

我的富爸爸常说：“穷人比富人更贪婪。”他这样解释：如果一个

人很富有，那么他就能提供别人想要的东西。在我的一生中，每当我觉得有什么需要，或是缺钱，或是需要帮助时，我都会想一想，自己心里要的到底是什么，然后首先为此付出。一旦我付出了，就总是能得到回报。

这使我想起了一个故事，说的是一个人抱着柴火坐在寒冷的夜里，冲着一只大火炉叫道：“你什么时候给我温暖，我就什么时候给你添柴火。”推而广之，当涉及金钱、爱情、幸福、销售和合约等时，都应记住要为自己想要的东西先付出，然后才能得到加倍的回报。常常是在思索我想要什么，以及要为此给予别人什么的过程中，我会变得慷慨大方。每当人们没有向我微笑时，我就开始笑着和别人问好，然后，非常神奇地，似乎我周围突然多出了许多面带微笑的人。的确，你的世界就是你的一面镜子。

所以我说“先予后取”。我发现，越真诚地教那些想学习的人，我就从中学到越多。如果你想学习有关金钱的知识，那就要先告诉别人你赚钱的方法，然后，新的思想和绝妙的灵感就会喷涌而出。

也有许多次我虽然付出了但没有任何回报，或者得到的并非我想要的东西，但仔细想想，大多数时候我并不是白白付出，而是取得了很好的回报。

我爸爸培养老师，最终成为一名资深的教师。同样的，富爸爸总是把自己做生意的经验和知识传授给年轻人。回想起来，当他们把自己懂得的知识十分慷慨地传授给别人时，他们也变得更加聪明了。在这个世界上有人比我们更聪明，你也许可以凭借自己的努力取得成功，但是如果有了这些人的帮助，你的成功之路也许就会更平坦。你应当做的就是：慷慨一些。

讨论学习环节

第八章

开始行动

本章小结

找到好生意的机会真的很容易，这就像骑自行车，刚开始还摇摇晃晃，但很快就驾轻就熟了。赚钱也是一样，最初的难关得由你自己渡过。

为了找到这些伟大的交易，我们必须唤醒处于休眠状态的理财天赋。我们的文化一直教导我们：金钱是万恶之源，这种文化促使我们学习某项技能，然后努力工作，等退休以后政府会照顾我们的晚年生活。所以我们一直坚守这种信条：努力工作—赚钱—花钱。一旦缺钱，我们总能借到钱。这就是为什么我们大多数人的理财天赋会处于睡眠状态。

但是我们必须唤醒我们的理财天赋，以此找到一桩价值百万美元的“关系一生的机会”。通过找工作来赚钱相对容易些，但这并不是通往财务自由的道路。如果你不想跟大多数人一样走这条“通过找工作赚钱”的老路子，罗伯特提供了他自己一直遵循的可以唤醒理财天赋

的 10 个步骤，你可以照着这些步骤来做，也可以按自己的方式去做，你的理财天赋足以让你胜任这项任务。

1. 我需要一个超现实的理由——精神的力量

许多人想要致富或者获得财务自由，但致富之路似乎崎岖且漫长，所以很多人不得不就此放弃了。就像那些梦想参加奥运会的游泳运动员一样，他们不得不牺牲自己的休闲时间及社交活动，在游泳池里不断地练习。人们需要一个强有力的理由和目标来扫除一切障碍。

这些理由和目标是“想要”和“不想要”的结合体——就像罗伯特想要富有的理由和目标一样。

首先，我们来列举一些他的由“不想要”促成“想要”的例子。他不想将一生都耗费在工作上，也不想父辈那样一生只为追求稳定的工作和一套郊区的房子，他也不想一辈子都做打工族，更不想因为忙于工作而影响与家人相聚的欢乐时刻，更不愿意像穷爸爸那样死后自己的全部东西都被政府收走，没什么可留给孩子。

那罗伯特到底想要什么呢？他想在年轻的时候环游世界，并按照自己喜欢的方式生活。他想获得心灵上的自由，自己支配自己的时间和生活。他想要他的钱为自己工作。

就像罗伯特一样，你必须有强大的精神动力支持你向致富这条道路进发，以抵御你前行道路上的各种挫折。罗伯特多次亏钱，但他一直在坚持，因为他的精神动力足够强大。他本想在 40 岁时获得财务自由，直到 47 岁他终于真正实现这一目标。成为富人并不容易，但也不是那么难。但如果罗伯特没有强有力的理由和目标做后盾，这将变得非常困难。如果你没有一个强有力的理由，就无需再读下去了，因为这看起来是一项很艰巨的工作。

2. 每天做出自己的选择——选择的力量

你每天都可以选择是让自己成为富人，还是成为穷人，亦或是成为中产阶级。你的消费习惯可以反映出你是什么样的人。穷人之所以贫穷，是因为他们有着不良的消费习惯。

罗伯特在很小的时候就选择以后要成为富人。他的朋友迈克在继承了一笔资产后，开始选择学习如何管理这些资产。通常许多富裕家庭在将资产交给下一代的时候都忽视这一点——让孩子学习如何管理资产。

大多数人会选择不成为富人。他们觉得自己对钱不感兴趣，或者说自己还很年轻，没必要担心以后的生活，甚至还有其他无数的借口。

正是这些借口阻碍他们去思考这样两件事：第一，他们的时间（他们最宝贵的资产）；第二，学习（正因为你没钱，就更需要去学习）。我们每天都可以做出选择，这个选择是我们利用自己的时间、金钱和头脑里学到的东西做出的。

罗伯特选择成为富人，他每天都为此而努力。

他建议人们首先投资于教育。因为我们的头脑是我们最强大的工具。随着年纪的增长，我们都有选择学习哪些知识的自由。但是，大多数人选择直接购买理财产品，而不是先投资于学习如何投资。

为了继续学习如何投资，罗伯特每年至少要参加两次研讨会。1973 年，他参加了为期 3 天的购房活动研讨会。这次研讨会只花了他 385 美元，却帮他至少赚了 200 万美元。正是这一课程，使他在以后的岁月里不必再辛苦地工作了。

罗伯特还喜欢看光盘和听有声读物，这样他可以重复收看刚刚听到的内容。有一次，他正在收听一位投资者的讲座，对这个人的一些观点不是很认同。于是，他反复收听了 20 次，最后终于明白那位投

资者所要表达的意思。

他之所以能搞明白这位投资者的真知灼见，是因为他保持谦虚好学的态度，尽管他一开始不太认同这个投资者的观点。现在他获得了两种分析问题的方法，实在难能可贵。罗伯特选择阅读或倾听一些人的想法，从唐纳德·特朗普到乔治·索罗斯，这让他得以了解这些人那高深的投资理念。

如果想学习某些新东西，那你就得犯些错误，只有这样才能充分理解你所学习的知识。骄傲自大或吹毛求疵的人往往害怕冒险，他们也不愿倾听专家的意见。

这不是聪明不聪明的问题。聪明的人如果将自己的聪明才智与傲慢相结合，那他简直就是无知。真正聪明的人乐于接受新想法。因为新想法可以与自己已有的知识相结合，进而迸发出思想的火花。

多听，多学习。以长远的眼光来看待财富，不要存有一夜暴富的念头。在投资股票或房地产之前，请先投资你最重要的资产——头脑。

3. 慎重地选择朋友——关系的力量

罗伯特向所有的朋友学习，这些人中既有可以向他们寻求知识的有钱人，又有那些穷困潦倒的人，这类朋友让他知道哪些不可以去做。

几个赚了数十亿美元的朋友跟他谈到过这样一种现象：他们那些没有钱的朋友从不问他们是怎样赚到钱的，只会找他们介绍工作或者借钱，又或者两者兼而有之。

罗伯特提醒大家不要听贫穷的或是胆小的人的话。对他们而言，当涉及到投资时，如同“天就要塌下来了”，他们总会告诉你这件事为什么不可行。

当一位专家说市场正在走向衰退，另一位专家却声称市场正在趋于繁荣。这时候，两方的话你都要听。因为两种说法都有合理的地方。

在积累财富的过程中，最困难的事情莫过于坚持自己的选择而不盲目从众。如果某项大宗交易被大众熟知时，此刻你去投资，恐怕时已晚，此时，你应该试着寻找下一个新交易。

不要计较市场时机，你只管时刻等待下一个大浪来将自己高高托起。明智的投资者往往会购买一项不被大众看好的投资，他们懂得利润在购买时就已确定，而不是在出售时获得的，他们会耐心地等待投资的增值。

到处都有“内线人员交易”（有些内线人员交易是合法的）。尽量靠近那些内线人员，结交有钱的朋友，因为他们更加接近内部，而钱就是由“内线信息”挣来的。听他们告诉你下一个赚钱点在哪里，这样你就能在市场繁荣之前买进，在危机之前卖出。这就是朋友的作用。这也是一种财商。

4. 掌握一种模式，然后再学习一种新的模式——快速学习的力量

你得注意你要学习的内容，因为你的精神力量非常强大，你学到了什么，就会成为什么样的人。

大多数人一般只知道一个基本的赚钱模式：上班 - 赚钱 - 支付账单 - 平衡支票簿 - 购买共同基金 - 然后再上班。

如果挣得钱不够多，你需要改版你的赚钱模式。多年以前，罗伯特参加了一个周末研讨班，内容是关于“如何购买破产的房地产”。在那里他学到了一个模式，并试着付诸实践，运用这个模式，他赚取了数百万美元。

所以，他又开始寻找新的模式。有时候他学到的知识并不能马上

派上用场，但他也坚持继续学习。

大部分高等专科学校和社区大学都开有理财规划和传统投资方面的辅导班，这些都是非常好的理财启蒙的地方。罗伯特总是在寻找更迅速的赚钱模式，这就是为什么他一天挣的钱比许多人一生当中挣的钱还要多的原因所在。

你不仅仅要学习更快的赚钱模式，还要更快地学习新的赚钱模式。

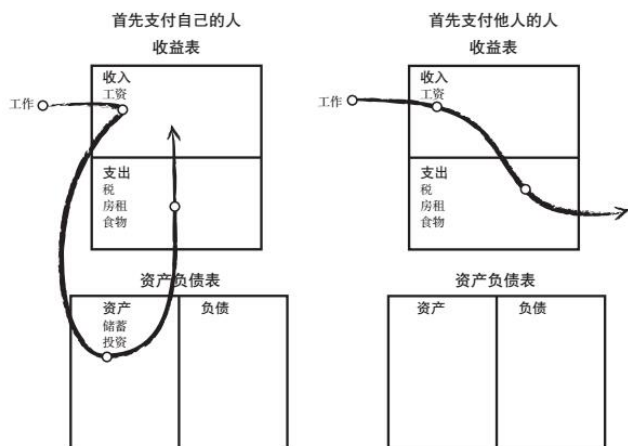
5. 首先支付自己——自律的力量

在所有步骤中，自律可能是最难掌握的。能否自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。

生活推着你转，并给你施加压力。对理财压力承受力差的人永远不会成为富人。

罗伯特在企业家培训班中告诉那些学生：开创事业所必备的最重要的 3 种管理技能是分别是：现金流管理、人事管理和个人时间管理。这 3 项管理技能适用于每个人，不仅仅对企业家而言，并且每一项技能都可以通过自律来增强。

虽然很多人每天复述“首先支付自己”这句话，却鲜有人按这一建议去做。比较下面两个图表就明白为什么了。左边是“首先支付自己”的表，右边是“首先支付他人”的表。



仔细观察两张表中的现金是如何流动的。如果你确实懂得了现金流的力量，很快就能发现：左边这个“首先支付自己”的图表反映了这样一种行为方式：在支付他人之前先支付自己，即先将钱分配给自己的资产项。不先支付他人的账单，并不意味着不负责任，只是这种人想先支付自己而已。

接下来我们再看看右边的图表，首先支付别人后只剩很少或几乎剩不下什么钱来用于投资资产栏。

罗伯特和其他人也经常遇到这种情况：现金流不足，无法支付他人的账单，但他们仍先支付自己。当会计师惊恐地尖叫“他们会找你讨债的，国税局会把你投入监狱”时，你需要有一颗强大的内心。这样做能促使资产投资成为优先事项，并实现财富增长。

要想成功做到“首先支付自己”，你应该遵循以下两个法则：

1. 不要让自己背上数额过大的债务包袱。保持低支出。首先建立资产项，然后再用资产项购买大房子或豪车。
2. 当你资金短缺时，让压力去发挥作用，不要动用你的储蓄或投

资。利用压力激发你的理财天赋，想出新的赚钱方法，然后支付你的账单。这样不但能让你赚到钱，还能提高你的财商。

请记住，这两个法则不鼓励自我牺牲或理财紧缩。它并不意味着首先支付自己之后就得饿肚子。生活应当是快乐的，如果你唤醒自己的理财天赋，就有机会拥有人生中最美好的东西：致富，并以牺牲舒适为代价的方式支付账单。

6. 给你的经纪人以优厚的报酬——好建议的力量

许多人试图通过使用佣金低的经纪人或不通过中介而是自己卖房子来达到省钱的目的。但是，优秀的专业人士不仅可以节省你的时间，还可以让你赚钱。

信息是无价的。一位好的经纪人不仅为你提供信息，还能让你赚钱。你可以向他们学习。事实上，你付给他们的钱与你从他们所提供的信息中赚到的钱相比如同九牛一毛。

所有经纪人的能力并非都一样。与他们交流，了解他们拥有多少财产或投资。要找以为很关心你的利益的经纪人，并且慷慨地对待他（她）。

公司之所以设立董事会，是因为他们知道拥有比他们更聪明的人才的价值所在。你也应该有一个董事会。

7. 做一个“印第安给予者”——无私的力量

当第一批白人移民抵达美洲时，因误读了印第安人的文化习惯而诞生了“印第安给予者”一词。白人移民感冒时，印第安人会给他一条毯子，可白人误以为这是一份礼物，因此当印第安人要回毯子时，白人移民就会感到十分不快。这就是文化的误读。在资产项领域，做一个“印第安给予者”对于获取财富来说十分重要。也就是说，让你的初始投资回本，并且要快速回本。

可以看看这个例子。罗伯特用 5 万美元的现金支票购买了一套公寓。这套公寓在旺季时以每月 2500 美元的租金出租，在其他时间的租金为每月 1000 美元。罗伯特用了 3 年左右的时间就收回了成本。也就是说，罗伯特最初投入的 5 万美元已经回到了口袋里，但是公寓还在继续为他赚钱，每个月都带来一笔可观的现金流收入。

那些讨厌风险的人会把钱存在银行里。但这不会带来任何价值。你也没有一些额外的奖赏。

对于他的每一笔投资，罗伯特说，这些投资必须能带来一些额外的收入，比如一处小型仓库，一片土地，股票，房子。这些项目的风险很低。

8. 用资产来购买奢侈品—专注的力量

罗伯特和其他人一样喜欢奢侈品，但他不会借钱购买奢侈品，而是专注于用资产栏创造钱去买这些奢侈品。

他分享了这样一个例子。

一个朋友十几岁的儿子想要一辆车。爸爸没有买给儿子，也不让儿子使用自己的准备上大学用的储蓄买，而是给了儿子 3000 美元，还告诉他一些关于股票的信息。爸爸告诉儿子：“这 3000 美元归你了，但你不能直接用这 3000 美元买车。你要用这笔钱进行股票投资，当你赚到 6000 美元时，就可以用其中的 3000 美元买车，剩下的 3000 美元将成为你的大学基金。”虽然儿子还没有意识到这是一个“圈套”，但他对股票的学习兴趣却变得极高。他正在学习一个能为他服务的课程：增加资产以支付自己想要的东西。

从理论上讲，从一项资产中获得现金流的过程是容易的，但是拥有控制金钱的坚强意志却是困难的。借钱买自己想要的东西，从短期来看很容易，但长期来看却很难做到。

9. 对英雄的崇拜——神话的力量

促使孩子学习的最有效的方法之一便是假装自己变成了自己最崇拜的英雄。

罗伯特继续说道，长大以后，他心中的英雄已经发生了改变——不再是继续扮演蝙蝠侠的威利·梅斯，而是在谈论交易时透出强大气势的唐纳德·特朗普，以及分析某种投资趋势时总是胜券在握的沃伦·巴菲特。

通过偶像的模范作用，我们挖掘出自身的巨大潜能。英雄人物不仅激励了我们，还会使难题看起来容易一些。

10. 先予后取——给予的力量

罗伯特从富爸爸那里学到给予和教育。他总说：“如果你想获得，就要先给予。”即使他缺钱，他还是会向教堂或他支持的慈善机构捐钱。

当你感到手头“有点紧”或是想得到什么时，首先要想到给予，只有先“予”，你才能在将来取得丰厚的回报，无论金钱、微笑、爱情还是友谊都是如此。

教学也是如此。你教给别人的越多，你学到的也越多。罗伯特的两个爸爸都证明了这一点。

慷慨地分享你所拥有的，并确保你享受给予给自己带来的快乐，而不是简单地为了得到而给予。

左脑时刻：用自律精神践行“首先支付自己”这一法则，以确保永远把“增加资产项”放在第一位。

右脑时刻：让你的头脑对新的想法和新的做事方式保持开放，以便让新旧想法和方式交锋，擦出思想的火花。

潜意识时刻：挖掘“我想变得富有”的理由和目标，并不断增强这些深层次的精神动力。它们将帮助你扫除通往财务自由之路上的一切障碍。

罗伯特说了什么

现在是开始反思的时间。问问自己：“罗伯特在这段引述里说了什么？”“他为什么会那样说？”在这个环节，无论你对罗伯特的那些说法是否赞成，只需理解他所说的内容即可。

切记，这个模块的设计是为了凸显讨论与合作的重要性。毕竟两个人的智慧大过一个人的智慧。如果你不理解罗伯特所说的内容，请不要害羞和回避。你可以向他人请教。花点时间讨论一下他的每段引述，直到你真的理解了。

金矿到处都是，但大部分人没有经过相应的培训，所以发现不了它们。

没有强有力的理由和目标，任何事情都会变得非常困难。从理财的角度来说，我们每挣到一美元，就得到了一次选择自己是成为富人、穷人还是中产阶级的机会。

90% 的人会购买电视机，只有大约 10% 的人才会购买商业和投

资方面的书籍。

我们知道有许多受过高等教育的人，或是自认为很聪明的人，他们的资产负债表却一塌糊涂。

我会注意我有钱的朋友是如何谈论金钱的（我不是指他们的夸夸其谈），他们对这个话题感兴趣。所以，我向他们学习，他们也向我学习。

如果你对自己所做的工作感到厌倦或是你挣的钱不够多，那么简单，改变你的挣钱模式吧。

那些不够坚毅的人往往会成为那些自律性很强的人的手下败将。

有时我也会损失资金，但我投资的项目都是在我能承担的损失范围之内。

轻松的道路往往会越走越艰难，而艰难的道路往往会越走越轻松。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 你为什么想要变得富有？你“想要”和“不想要”的理由是什么？罗伯特会认为这些理由足够强大吗？

2. 你的消费习惯是否反映了你想要的生活？如果没有，你将作何改变？

3. 你每天选择让大脑吸收哪些知识？你最后一次参加研讨会或是阅读商业书籍（或者其他书籍）是什么时候？

4. 你从朋友那里学到了哪些有关财务方面的知识？这些知识是好还是坏？

5. 你觉得你的自律习惯已形成还是需要好好锻炼一下？

6. 在你的生活中你有没有一个好的顾问团或者优秀的经纪人，亦或是其他专业人士？你因为他们向你提供赚钱信息的能力提供优厚的报酬了吗？

7. 你是否真正理解了步骤 7 中提出的那个观点？如果不明白，请与你的学习伙伴讨论交流。

8. 最后一次购买奢侈品时，你是如何付钱的？

9. 谁是你心中的财务英雄？你在行动上如何效仿这个人？

术语解析

ROI: 即投资回报率，是指通过投资而应返回的价值，即从一项投资活动中得到的经济回报。

读书笔记

第九章

还想要更多吗？这里有一些要做的事情

许多人可能并不满足于我说的这 10 个步骤，他们认为这些步骤更是一种思想而不是实际行动。而我认为，理解这一思想和行动同样重要。有许多人愿意去做而不愿思考，也有许多人愿意思考而不愿意付诸行动。而我既愿意思考也愿意行动。我喜欢新思想，也乐于付诸行动。

那么，对于那些想行动起来的人来说，应该如何开始呢？在此我想简要地介绍一下我是怎样做的。

- 停下你手头的活儿。换句话说，就是先停下来，评估一下你的做法中哪些有效，哪些无效。做同一件事情却希望有不同的结果是神志不清的表现。不要做那些无效的事情，找一些有效的事情去做。

- 寻找新的思想。为了寻找投资的灵感，我经常到书店搜寻提供独特的、与众不同的主张的书，我把它称为模式。我买那些介绍各种“模式”的书，这些模式是我以前不知道的。

例如，在书店，我找到了乔尔·莫斯科维茨的《收益率达到 16% 的方法》，我买下了这本书并一口气读完。在第二周的星期四，我开始按照书上说的话行动。大部分人并不采取行动，或者被别人说服不

去应用所学到的任何新模式。我的邻居就曾经对我说，16% 的收益率是不可能实现的，但我没有听他的，因为他从来没有试过。

●找一些做过你想做的事情的人。请他们和你一起共进午餐，向他们请教一些诀窍和技巧。就拿 16% 的税收留置权来说吧，我到税务办公室同一位工作人员见面，我发现她也在做税收留置权投资，于是立即邀请她一起吃午饭。她很兴奋地告诉我她所知道的有关这种投资的所有方法。甚至在吃过饭后，她又用了整整一下午来向我说明投资的全过程。到了第二天，我就在她的帮助下，找到了两笔大买卖，从此我每年就能获得 16% 的利息收益。我花了一天来读有关的书，用一天来采取行动，用一个小时吃午饭，又用一天找到了两笔大买卖。

●上辅导班、读书或参加研讨会。我在报纸上寻找让我感兴趣的辅导班的广告，有许多是免费的，也有一些只收取一小笔费用。我也参加一些很贵的研讨班，因为这些地方所讨论的内容正是我想学的。就是因为学习了这些课程，我才会变得富有，不用出去辛苦地工作。我有许多朋友从不参加这种辅导班，并说我是在浪费钱，然而他们至今仍在干着和以前一样的工作。

●提出多份报价。如果我想要买一处房产，我会看多处房产并给出一个一般的报价。如果你不知道什么是正确的报价，那我也不知道，这是房地产中介的工作，要由它们来提出报价。我尽可能少做这方面的工作。

一位朋友希望我告诉她如何购买公寓。所以在一个周六，她、房地产中介和我一起去看了 6 处公寓。其中 4 处不太好，另外两处不错。我提议对所有 6 处都报价，价格为卖主要价的一半。她和中介非常吃惊，认为这样做未免太无礼了，恐怕会冒犯卖主们。但是我觉得，房地产中介并不那么尽力，所以他们常常什么也不做而是去寻找一处更好的房产。

后来他们一个报价也没报，而那个中介仍然在寻找一笔价格“合适”的交易。其实，你根本就不知道什么价格才是“合适”的，除非有另一处同样的交易作为参照。大部分卖主的要价过高，很少有要价低于标的物的实际价值。

这个故事的中心是：多发出几份报价。没卖过东西的人，对想卖出东西的迫切心情是不会理解的。我有一处房产，想在数月之内卖掉，当时我愿意接受任何报价，不会在意价格有多低，即使他们只给我 10 头猪我也会非常高兴。报价本身并不重要，关键是有人感兴趣。也许我会反过来建议对方以一个猪圈交换房产也不一定呢，游戏就是这样的。记住，做买卖就是一场有趣的游戏。你提出报价之后，可能对方就会说：“成交。”

我还经常使用“免责条款”来做报价。例如在房地产交易协议上，我会加上一条“须得到我的商业伙伴的同意”。我从不指明我的商业伙伴到底是谁，大部分人都不知道我的商业伙伴其实就是我的小猫。如果他们接受我的报价，而我又想反悔的话，我就给家里的小猫打电话。我讲这个荒唐故事的目的是为了说明，买卖游戏简单得简直让人难以置信。所以，我觉得许多人太过严肃了，反而把事情弄得太复杂。

寻找一桩好生意、一家好企业、一位合适的人、一位合适的投资者，或任何类似的东西，就如同约会一样。你必须到市场上去和许多人谈，做许多报价、还价、谈判、拒绝或者接受。我知道有些单身的人宁可在家里坐等电话铃响，但是你最好还是到市场上去，即使只是一家超市也好。从寻找、报价、拒绝、谈判到成交，几乎是人的一生中要经历的全部过程。

●每月在某一地区慢跑、散步或驾车 10 分钟左右。我就是通过上述方式发现我投资中一些最好的房地产项目。有一年，我常常固定在某一邻近的地区慢跑，为的是发现某些变化。一桩交易要赢利，必

须具备两个条件：一是廉价，二是有变化。市场上有许多廉价交易，但只有存在变化，才能使廉价交易变得有利可图。因此，当我慢跑的时候，经过的地方都是我想要投资的区域。通过反复观察，我注意到一些细微的变化。我会注意到有的出售招牌挂了很长时间，那意味着卖主很可能急于成交。看到卡车进进出出，我会停下来和司机交谈。我还与邮政货车的司机聊天，从这些人口中可以得到有关某一地区详细得惊人的信息。我找到一个市场行情很差的地区，是那种人人唯恐避之不及的地区。在一年里我不时开车来到这里，以观察有没有好转的迹象。我和零售店主，特别是那些新搬来的交谈，以弄清楚他们搬来的原因。这样做每月只需要花很少时间，同时我还能做其他的事情，比如锻炼锻炼身体，或去商店走走看看等。

●购买特价商品。为什么购买特价商品的总是穷人？因为每当超市大减价，如卫生纸打折时，消费者就会涌入超市抢购。而当楼市或股市出现股价下跌时，也就是大多数人所说的下挫或回调时，持有者却急于从中逃出。当超市商品涨价时，人们转到其他商店购物。而当楼市或股市行情上升时，这批人却大举买入股票。请牢记：利润是买来的，而不是卖出来的。

●关注适当的地方。一位邻居以 10 万美元购买了一套公寓，我则以 5 万美元购买了与之相邻的相同的一套公寓。他告诉我他在等着价格上涨。我对他说他能获得的利润在他购买这套公寓时就已经确定了，而并不是在他出售时确定的。他是通过一位房地产经纪人来进行交易的，而这位经纪人却并没有属于自己的房产。我是在房产拍卖会上购买的。我花了 500 美元参加了一个学习班，学习如何在破产清偿部购买这类房产。

我的邻居认为花500美元上一个学习班未免太贵了，他说他没有钱，也没有时间，所以他只能寄希望于价格上升。

●我首先寻找想买进的人，然后才去找想卖出的人。 一位朋友想

买一片地，他有钱，但没时间去找。我发现了一处地产，比我朋友想要的面积大一些。我打电话给朋友，他说想要其中一片，于是我买下了土地，然后把那一片卖给了他。我一直没有卖掉剩余的土地，它一直为我带来收益。这个故事的中心是：买下馅饼并把它切成小块。大部分人寻找的只是自己能付得起的东西，所以他们只看到较小的东西。他们只买一小块馅饼，却总是付出更高的价格。只盯着小生意的人是不会有突破的。你如果想致富，就要首先考虑较大的生意。

●考虑大生意。零售商喜欢提供数量折扣，就是因为大部分商人都喜欢大额购买的人。所以即使你的投资规模很小，你也可以多考虑考虑大生意。当我的公司想购买电脑时，我就打电话给几位朋友，问他们是否也要买电脑。接着我们到不同的零售商那里进行谈判，尽量压低价格，因为我们购买电脑的数量很大。我也以同样的方式买卖股票。小规模投资人善于小规模的动作，因为他们思考的范围太狭窄，他们总是单干，从不协同作战。

●学习前人经验。所有上市的大公司都是从小公司起家的。桑德斯上校在 60 多岁失去了所有财产之后才致富。比尔·盖茨在 30 岁以前就成了世界上最富有的人之一。

●行动的人总会击败不行动的人。

以上这些只是我过去曾经做过的事情中的一小部分，我将继续发现投资机会。最重要的是“做过”和“去做”。在书中我曾多次提到，在你得到财富的回报以前必须先行动。那么现在就行动吧！

讨论学习环节

第九章

还想要更多吗？这里有一些要做的事情

本章小结

对于那些想要一份具体的行动指南清单的人来说，可参考以下罗伯特的做法。

- 停下你手头的活儿。休息一下，评估一下你的做法中哪些有效，哪些无效。

- 寻找新的思想。到书店搜寻能提供独特、与众不同这类主张的书。乔尔·莫斯科维茨的《收益率达到 16% 的方法》这本书教会了罗伯特新的东西，并促使他采取行动。

- 找一些做过你想做的事情的人。请他们和你一起共进午餐，向他们请教一些诀窍和技巧。

- 参加辅导班、阅读和参加研讨会。罗伯特从报纸和互联网上搜索新的、有趣的课程。

●提出多份报价。你根本就不知道什么价格才是“合适”的，除非有另一处同样的交易作为参照。大部分卖主的要价过高，很少有要价低于标的物的实际价值。做买卖就是一场有趣的游戏。你提出报价之后，就会有人跟你达成购买意向。记得使用“免责条款”来做报价。

●每月在某一地区慢跑、散步或驾车 10 分钟左右。罗伯特在慢跑过程中发现了他投资中最好的房地产项目。他会常常固定在某一邻近的社区慢跑，为的是发现某些变化。一桩交易要赢利，必须具备两个条件：一是廉价，二是有变化。市场上有许多廉价交易，但只有存在变化，才能使廉价交易变得有利可图。这样做每月只需要花很少时间，同时还能做其他的事情，比如锻炼身体，或去商店走走看看等。

●为什么消费者总是穷人？每当超市大减价，如卫生纸打折时，消费者就会涌入超市抢购。而当股票市场上出现股价下跌时，也就是大多数人所说的股市下挫或回调时，购买者却急于从中逃出。记住：利润在购买时就已确定，而不是在出售时获得的。

●关注适当的地方。邻居以 10 万美元购买了一套公寓，罗伯特则以 5 万美元购买了与之相邻的、相同的一套公寓。邻居告诉罗伯特他在等着价格上涨。罗伯特对邻居说他能获得的利润在他购买这套公寓时就已经确定了，而并不是在他出售时确定的。邻居是通过一位房地产经纪人来进行这笔交易的，而这位经纪人却并没有属于自己的房产。罗伯特则是在一家银行的破产清偿部购买的。罗伯特曾花 500 美元参加了一个学习班，学习如何在破产清偿部购买这类房产。

他的这位邻居认为花 500 美元上一个学习班未免太贵了，还说自己没有钱，也没有时间，所以只能寄希望于价格上升。

●首先寻找想买进的人，然后才去找想卖出的人。买下一大块馅饼并把它切成小块。大部分人寻找的只是自己能付得起的东西，所以

他们只看到较小的东西。他们只买一小块馅饼，却总是付出更高的价格。只盯着小生意的人是不会有大的突破的。如果你想致富，就要首先考虑较大的生意。

●考虑大生意。零售商喜欢提供数量折扣，就是因为大部分商人都喜欢大额购买的人。所以即使你的投资规模很小，你也可以多考虑考虑大生意。小规模投资人善于小规模的动作，因为他们思考的范围太狭窄，他们总是单干，从不协同作战。

●学习前人经验。所有上市的大公司都是从小公司起家的。桑德斯上校在 60 多岁失去了所有财产之后才致富。比尔·盖茨在 30 岁以前就成了世界上最富有的人之一。

●行动的人总会击败不行动的人。在你得到财富的回报以前必须先行动。那么现在就行动吧！

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 这份行动指南清单是激励你前进或还是让你退缩？
2. 在这份行动指南清单中，你已经采取了哪些行动？

3. 阅读完这份行动指南清单之后，哪一项是你没有进行深思熟虑或真正实施的？你可以采取什么行动以把它付诸于实践中？

读书笔记

结束语

我很高兴与读者一起分享最后一种思路。我写作本书的主要原因是与读者分享我对财商的一些领悟。

在我看来，通过提高财商可以解决生活中的一些基本问题。如果没有受过理财训练，我们往往都会选择一种标准的模式度过一生，例如辛苦工作、储蓄、借款和缴纳本不应该缴纳的税。然而今天我们比以往更需要更好的生活模式。

我把今天许多年轻家庭面临的财务问题，作为最后一个有关财务问题的例子。你怎样才能付得起使孩子受到良好教育的费用，同时还能使自己在退休后享受舒适的生活呢？你只能运用财商而不是凭借辛苦的工作来达到这些目标。

我的一个同学感到很担心，因为存钱供 4 个孩子上大学非常困难。他每月把 300 美元投资于教育基金，从而积累了 1.2 万美元。他要在 12 年里存够这笔钱，因为最大的孩子已经 6 岁了。当年，凤凰城的房地产市场一片萧条，人们纷纷抛售房产。

我建议我的同学拿出教育基金里的一部分资金来购买一处房产，这个主意打动了，于是我们开始讨论这种方案的可行性。他担心的主要问题是银行不会给他贷款买另一套房子，因为他贷的款太多了。我向他保证，除了银行外还有其他的融资途径。我们花了两周时间找

到一处房子，它符合我们所有的要求。

因为有许多房子可以选择，所以购买的过程也饶有趣味。最后，我们找到了位于邻近地区的一处三室两卫的房子。房主降价销售，希望当天就能把它卖出去，因为他和家人要搬到加利福尼亚州，那里有一份新的工作在等着他。房主要价 10.2 万美元，但我们只报价 7.9 万美元，他立即接受并同意我们支付 10% 的首付。我朋友只要拿出 7900 美元即可拥有这处房产。房主一搬走，我的同学就将房子租了出去，除去支付的所有费用，包括抵押贷款利息，每月还有 125 美元的进账。

他计划持有这处房产 12 年，用每月 125 美元的收益归还贷款本金，以尽快还清抵押贷款。我们预计在 12 年里可以偿还大部分的抵押贷款。当他的第一个孩子上大学的时候，他每月可以净得 800 美元，如果那时候价钱合适，还可以卖掉房子。

三年后，凤凰城的房地产市场出现转机，我同学的房客住过一段时间后非常喜欢这栋房子，于是想出价 15.6 万美元将房子买下来。他又来问我的看法，我自然主张利用 1031 条款卖掉。

一时之间，他拥有了大约 8 万美元可以用来投资。我给在得克萨斯州奥斯汀的一位朋友打了个电话，她旋即将这笔递延税收的资金转移到她组建的一间小型仓储库去了。不到 3 个月我的同学就开始收到每月将近 1000 美元的收入。他把这笔钱再投入到大学共同基金中去，现在这笔基金增值得更快了。几年后，这间小型仓储库被卖掉了，他从这笔交易中获得了约 33 万美元。然后，他又把这笔资金投入另一个项目中去，每月能给他带来 3000 美元的收入，这笔收入又被投入大学教育基金。他现在非常自信，他能够很轻松地存够孩子们的上学费用。

而他一开始投进去的只有区区 7900 美元和一点点财商。他的孩

子们可以得到他们想要的教育，他也可以将部分收入投入他的公司，来支付退休金。由于采取了这一成功的投资策略，他就可以提前退休了。

谢谢你阅读这本书，我希望它能提供一些思路来利用金钱的力量为你工作。今天，即使只是为了生存下去我们也需要提高自己的财商。只有工作才能赚钱的思想是在理财上不成熟的人才有的。这并不意味着他们不够聪明，他们只是没有学到挣钱的学问。

金钱是一种观念，如果你想要更多的钱，只需改变你的思想。任何一个白手起家的人都是在某种思想的指导下，从小生意做起，然后不断做大。投资也是如此，起初只需投入一点钱，最后增长到很大数额。我遇到过许多人，他们耗费一生来寻找大生意，或者想筹集一大笔钱来做大生意，但是对于我来说，这种做法愚不可及。我见过太多的幼稚的投资者，他们将大量的资金投入一项交易，然后很快就赔掉了大部分钱。他们可能是好职员，但肯定不是优秀的投资者。

有关金钱的教育和智慧是非常重要的。早点动手，买一本好书，参加一些有用的研讨班，然后付诸实践，从小笔金额做起。我用了不到 6 年的时间将 5000 美元变成 100 万美元，每月还产生 5000 美元的现金流。当我还是孩子的时候就开始学习了。我鼓励你学习，因为这并不困难。事实上，只要你找到窍门，一切都会十分容易。

我想我已经把我的意思讲清楚了。你的想法决定着你能获得什么。金钱是一种观念，有一本很棒的书叫《思考致富》，而不是“努力工作致富”。让金钱为你辛勤地工作，你的生活将会变得更轻松、更幸福。更聪明，而不是更安全地去投资吧！

三种收入

在会计领域里，有三种不同的收入：

1. 劳动性收入。
2. 投资组合收入。
3. 被动收入。

当穷爸爸对我说“去上学，考高分，然后找一份稳定的工作”时，他是在建议我为劳动性收入而工作。当富爸爸说：“富人不是为钱而工作，而是让钱为他们工作”时，他谈论的是被动收入和投资组合收入。大多数情况下，被动收入是指来自房产投资的收入。而投资组合收入是指来自纸资产的收入，如股票和债权。让比尔·盖茨成为世界首富的正是投资组合收入，而非劳动性收入。

富爸爸常说：“变富有的关键是拥有尽快将劳动性收入转换成被动收入或投资组合收入的能力。”他还说：“劳动性收入的税赋是最重的，而税赋最轻的收入则是被动收入。这也是为什么你要让金钱为你努力工作的另一个原因。政府从你努力工作所得的收入中收的税比你的金钱为你努力工作所得的收入所收的税还高。”

在我的第二本书《富爸爸财务自由之路》中，我阐释了组成商业领域的四种不同人群。他们分别是 E 类（雇员）、S 类（自由职业者）、B 类（企业主）和 I 类（投资人）。大多数人去学校学习，最终成为 E 类和 S 类的人。《富爸爸财务自由之路》描述的是这四类人的根本区别以及人们如何改变他们所处的象限。事实上，我们的大多数产品是为 B 象限和 I 象限的人群打造的。



20年后的今天

任务：财商教育

您可能会读到的“富爸爸”系

列的新书：

《富爸爸第二个机会》

《富爸爸为什么富人越来越富》

《富爸爸比钱更重要》

在“富爸爸”系列的第三本《富爸爸投资指南》这本书中，我详述了将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入的重要性。富爸爸说：“真正投资者所做的就是将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入。如果你非常清楚自己在做的事情，那么投资就不具有风险。这是常识。”

实现财务自由的关键

实现财务自由和获得巨大财富的关键取决于一个人将劳动性收入转化成被动收入或投资组合收入的能力。富爸爸花了很多时间来教迈克和我掌握这项技能。拥有这项能力使我和妻子实现了财务自由，再也不需要去工作。但我们继续工作，因为这是我们自己做出的选择。现在我们拥有一家房地产投资公司，可以产生被动收入，同时参加股票的私人配售和IPO上市以获得投资组合收入。

我们还创建了一家财商培训公司，以便我们能继续创作和发布新书和游戏。我们推出的所有教育产品都是富爸爸教我的那些技能，即如何将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入的技能。

《富爸爸现金流》游戏是很有价值的，因为它会教给你书本上没有的东西。比如，你绝不可能仅通过看书就能学会骑自行车。我们设

计的《富爸爸现金流》游戏（成人版）和《富爸爸现金流》游戏（少儿版）可以教授玩家将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入的基本投资技能。它还教授一些会计学原理和财商基本素养。《富爸爸现金流》游戏是世界上唯一能同时教授人们这些技能的教育产品。

正如富爸爸所说：“真正的投资者在市场上涨和下跌时都能赚钱。他们能赚更多钱的原因之一仅仅是因为他们拥有更多的自信。他们拥有更多的自信是因为他们没那么害怕失败。”换句话说，普通投资者赚不了那么多钱是因为他们非常害怕赔钱。普通投资者不懂得如何预防损失，而这个正是《富爸爸现金流》游戏所教的内容。

普通投资者认为投资是有风险的，那是因为他们还未被正式培训成为专业的投资者。正如美国最富有的投资者沃伦·巴菲特的“风险来自于你不知道自己在做什么”。我的《富爸爸现金流》游戏能在人们玩乐时教给他们基础投资和技术投资的简单基础知识。

我偶尔听到有人说“你的游戏太贵了”，这因此引发了关于投资回报率或者付款后的回报价值问题。我点头并回答道：“是的，或许它很贵，尤其是跟娱乐类棋盘游戏相比较来说。但是，我的游戏远没有‘接受大学教育、一生努力工作只为赚取劳动性收入，并且缴纳过高的税，然后生活在恐惧中，担心失去你在投资市场上的所有钱’来得贵。”

当有人喃喃地说着价格离去时，我仿佛听到富爸爸说：“如果你想变富有，你必须明白自己努力所获取的是哪种收入，怎么拥有它，以及如何预防损失。这是致富的关键。如果你不懂得那三种收入的区别，也不学习如何获得并保护那些收入的技能的话，那么你有可能辛劳工作一辈子，即便如此，你赚取的钱还会比你本应该赚取的少很多。”

穷爸爸认为，想要成功，你必须接受良好的教育、找一份好工

作，然后为之努力工作。富爸爸也认为接受良好的教育是重要的。但是，对他而言，迈克和我知道这三种收入的区别以及为哪种收入需要努力奋斗。对他而言，那是基本的财商教育。对于任何想努力获得巨大财富和实现财务自由的人来说，了解这三种收入的区别并学习如何获得不同收入的投资技巧是一项基本教育——财务自由是一种特殊的自由形式，而且只有少数人懂得这个。正如富爸爸在第一课中说道：“富人不为钱工作。因为他们懂得如何让钱为他们努力工作。”

富爸爸曾说：“劳动性收入是你工作得来的钱，而被动收入和投资组合收入则是为你工作的钱。”知道这小小的区别就已经对我的人生产生了重大的意义。或者，正如美国诗人罗伯特·弗罗斯特在他那首名为《未选之路》的诗的结尾处写道：“我独选此路，境遇乃相异。”

采取行动吧

上天赐予我们每个人两样伟大的礼物：思想和时间。你可以运用这两件礼物去做你愿意做的事情。每一美元钞票到了你的手中，你，且只有你，才有权决定自己的前途。愚蠢地用掉它，你就选择了贫困；把钱用在负债项上，你就会成为中产阶级；投资于你的头脑，学习如何获取资产，富有将成为你的目标和你的未来。选择只能由你做出。每一天，面对每一美元，你都在做出自己是成为一个富人、穷人还是中产阶级的抉择。

你选择将这些知识与你的孩子分享，也就选择了帮助他们为适应将来的世界做准备，要知道没有其他人比你更适合来开启你的孩子的财商。

你和你的孩子的未来将由你今天，而不是明天做出的选择来决

定。

我衷心希望你能运用上天赐予的伟大礼物——生命——来获取巨大的财富和更多的幸福。

——罗伯特·清崎

讨论学习环节

结束语

本章小结

罗伯特写作本书的主要原因是与读者分享他对财商的一些领悟。在他看来，通过提高财商可以解决生活中的一些基本问题。

他为我们分享了这样一个例子。一个朋友一直担心如何能够攒够 4 个孩子上大学的教育费用。于是，他利用财商把最初花 7900 元首付在凤凰城购买的一个房子在几年以后变成一个每月能给他带来 3000 美元现金流的项目。只需要一点钱和财商便可开始你的财务自由之旅。

有关金钱的教育和智慧是非常重要的。早点动手，买一本好书，参加一些有用的研讨班，然后付诸实践，从小笔金额做起。金钱是一种观念，如果你想要更多的钱，只需改变你的思想。

在会计领域，有三种收入：劳动性收入、投资组合收入和被动收入。在大多数情况下，被动收入多来自房地产投资，投资组合收入一般来自股票和债券等纸质资产投资。

劳动性的税赋最高，而被动收入的税赋最低。富爸爸会说：“政

府从你努力工作所得的收入中收的税比你的金钱为你努力工作所得的收入所征收的税还高。”

在罗伯特的第二本书《富爸爸财务自由之路》中，他阐释了组成商业领域的四种不同人群。他们分别是 E 类（雇员）、S类（自由职业者）、B 类（企业主）和 I 类（投资人）以及人们如何改变他们所处的象限。

在“富爸爸”系列的第三本《富爸爸投资指南》这本书中，罗伯特详述了将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入的重要性。

罗伯特和金发明的《富爸爸现金流》游戏是很有价值的，因为它会教给你书本上没有的东西。《富爸爸现金流》游戏（成人版）和《富爸爸现金流》游戏（少儿版）可以教授玩家将劳动性收入转化成被动收入和投资组合收入的基本投资技能。它还教授一些会计学原理和财商基本素养。

了解这三种收入的区别并学习如何获得不同收入的投资技巧是一项基本教育——财务自由是一种特殊的自由形式，而且只有少数人懂得这个。

上天赐予我们每个人两样伟大的礼物：思想和时间。你可以运用这两件礼物去做你愿意做的事情。每一美元钞票到了你的手中，你，且只有你，才有权决定自己的前途。每一天，面对每一美元，你都在做出自己是成为一个富人、穷人还是中产阶级的抉择。选择将这些知识与你的孩子分享，也就选择了帮助他们为适应将来的世界做准备。

附加问题

现在是时候将这一章的故事和你对罗伯特的话的理解运用到自己的生活中去了。问问自己下面这些问题，并和自己的学习伙伴讨论。一定要对自己和你的学习伙伴诚实。如果你不喜欢自己给出的答案，问问自己是否愿意改变或者接受改变自己想法和心态的挑战：

1. 读完这本“学习指南”后，你要做的第一件事是什么？
2. 你还在等什么？

读书笔记

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》

《富爸爸财务自由之路》

《富爸爸提高你的财商》

《富爸爸女人一定要有钱》

《富爸爸杠杆致富》

《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇

《富爸爸投资指南》

《富爸爸房地产投资指南》

《富爸爸点石成金》

《富爸爸致富需要做的6件事》

《富爸爸穷爸爸实践篇》

《富爸爸商学院》

《富爸爸销售狗》

《富爸爸成功创业的10堂必修课》

《富爸爸给你的钱找一份工作》

《富爸爸股票投资从入门到精通》

《富爸爸为什么A等生为C等生工作》

财富趋势篇

《富爸爸21世纪的生意》

《富爸爸财富大趋势》

《富爸爸富人的阴谋》

《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》

《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》

《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇

《富爸爸如何创办自己的公司》

《富爸爸如何经营自己的公司》

《富爸爸胜利之师》

《富爸爸社会企业家》

注释

①在美国大多数州义务教育的学制与我国不同，小学为5年，初中为3年，高中为4年。八年级即初中的最后一年。

②此诗为关山译。

③《柏油孩子》讲的是：一个农夫种的庄稼经常被野兔偷吃，所以他用柏油做了一个孩子像立在地头。野兔看到很好奇，上前逗弄柏油孩子却被粘住了，正好被农夫抓住。野兔情急之中跟农夫说，惩治它最好的办法是将它扔进荆棘丛，因为那样会扎得它痛不欲生。农夫信以为真，将野兔扔进了荆棘丛，然后野兔就逃走了，因为荆棘丛就是它的家。

④发生通货膨胀时，价格和所得提高，而美元价值保持不变，纳税人的所得就会被划入较高的税收等级，即使实际所得没有增加，其有效税率也会提高，这种有效税率的提高被称为“所得等级攀升”。

⑤债务合并贷款是指用一个单一的贷款替换多重贷款，借款人不仅可以按月还款，还款期还可以延长。

⑥美国政府曾将每年的5月30日定为阵亡将士纪念日，以纪念美国南北战争中阵亡的将士。但1971年以后，为保证全体美国人都能享受这个假期，许多州将它改为在5月的最后一个星期一。

⑦和平队计划是指派遣以大学毕业生为主的美国青年到发展中国家从事教学、社区开发、医疗保健等工作。1961年，美国总统肯尼迪发布行政命令成立了一个暂时性的志愿性组织--和平队，后来美国国会通过《和平队法》，使和平队获得永久性授权。

⑧所谓承兑，简单地说，就是承诺兑付，是付款人在汇票上签章表示承诺将来在汇票到期时承担付款义务的一种行为。承兑行为只发生在远期汇票的有关活动中。

⑨维克牢：即魔术贴，又名粘扣带，广泛用于布制品上。

⑩1626年，荷兰人用价值24美元的物品从印第安人手中买下了曼哈顿岛，并取名为新阿姆斯特丹。1664年曼哈顿岛被英国人占领，改名为纽约。

⑪所谓留置权是指债权人安好合同约定占有债务人财产，在与该物有

牵连关系的债券未受清偿前，有留置该财产并就该财产有限受偿的权利。负有纳税义务的纳税人如有欠缴税款就自动成为政府的负债人，税收留置权随之产生直至他偿清税债为止。

⑫ 内线人员交易是指任何对公司或股票持有人负有信托义务，并且掌握了非公开内线消息的人，通过掌握的信息进行交易。

 RICH DAD'S

富爸爸

财务自由之路

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读书人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

目录

序言 你在哪个象限？这个象限适合你吗？

第一部分 现金流象限

第1章 为什么不找一份工作

第2章 不同的象限，不同的人

第3章 人们为什么选择安全而不是自由

第4章 商业系统的3种类型

第5章 投资者的7个等级

第6章 你不能光用眼睛看钱

第二部分 做最好的自己

第7章 成为你自己

第8章 我怎样才能致富

第9章 做银行，而不是银行经理

第三部分 如何成为成功的B和I

第10章 小步迈进

第11章 第1步：考虑你自己事业的时候到了

第12章 第2步：控制你的现金流

第13章 第3步：了解风险与冒险的区别

第14章 第4步：决定你想成为哪种类型的投资者

第15章 第5步：寻找导师

第16章 第6步：将失望转化成力量

第17章 第7步：信心的力量

第18章 总结

[返回总目录](#)

序言 你在哪个象限？这个象限适合你吗？

在财务方面，你自由吗？如果你正站在财务之路的岔道口不知何去何从，那么本书正是为你而写的；如果你想控制自己今天的行为，从而改变未来的财富命运，那么本书将帮助你设计出具体的行动路线。下面请看一幅典型的现金流象限图：



E代表雇员 (Employee)

B代表企业主 (Business owner)

S代表自由职业者 (Self-employed)

I代表投资人 (Investor)

我们每个人都至少位于现金流象限图4个象限中的一个，所处的位置取决于我们的经济来源。我们中的很多人靠薪水生活，属于雇

员，另外一些人则是自由职业者。雇员和自由职业者都位于现金流象限图的左侧，那些从自己的企业或投资中获得现金流的人则位于现金流象限图的右侧。

这幅现金流象限图描述了商业世界中的4种不同类型的人：他们是谁？是什么决定了不同的人位于不同的象限？本书将回答这些问题并帮助你确定自己所处的象限。当你决定走上通向财务自由的道路时，本书还会帮助你制定一个计划，使你能够在未来成为自己想成为的人。当然，财务自由在这4个象限都能够实现，只不过拥有B或I的技能将使你更快地实现财务自由。从这个意义上说，每一个成功的E都应该努力使自己成为一个成功的I。

长大后，你想干什么

本书在很多方面可以说是《富爸爸穷爸爸》一书的续集。《富爸爸穷爸爸》讲述了我的两个爸爸在金钱问题和生活选择上给我的不同建议。这两个爸爸，一个是我的亲生父亲，另一个则是我最好的朋友的父亲；一个受过良好的教育，另一个却在中学时期就辍学了；一个一贫如洗，另一个则腰缠万贯。

每当有人问我“你长大了想干什么”时，我那有学问的穷爸爸总是提醒道：“上学，考高分，然后找一份稳定而有保障的好工作。”

他向我推荐的实际上是这样一种生活道路：



穷爸爸建议我将来做一名高薪雇员E，或者高薪自由职业者S，例如医生、律师或者会计师。我的穷爸爸非常重视稳定的薪水、各种福利和工作安全，这就是他成为一名高薪政府官员——夏威夷州教育厅长的原因。

相反，我那个没有受过太多教育的富爸爸却提出了完全不同的看法：“上学，毕业，创办企业，做一名成功的投资者。”

他在推荐下面这种生活道路：



《富爸爸穷爸爸》一书描述了我按照富爸爸的建议所经历的智力、情感和学习的过程。

本书为谁而写

本书是为那些想改变自身所处象限的人而写的，它尤其适合那些现在是E或S而正打算成为B或I的人。本书也是为那些准备抛开工作安全并开始寻求财务保障的人们而写的。尽管这个过程并不像一次简单的生活之旅那样轻松，但我相信旅程结束时所获得的奖励值得人们选择这次旅行，因为这是一趟实现财务自由的旅程。

在我12岁的时候，富爸爸曾给我讲过一个简单的故事，就是这个故事一直引导着我获得了巨额财富并最终实现了财务自由。这个故事充分体现了富爸爸对现金流左侧象限的E和S与右侧象限的B和I之间的不同之处所持的独特看法。故事是这样的：

从前有一个奇妙的小村庄。村里除了雨水没有其他水源。不过，这里可是人们生活的好地方。为了根本性地解决这个问题，村里的长者决定对外签订一份送水合约，保证每天都能有人把水送到村子里。有两个人愿意接受这份工作，于是村里的长者就和他们俩都签了合约。因为长者知道，一定的竞争既能使水的价格保持低廉，又能确保水的供应。

得到合约的两个人中有一个叫埃德，他立刻行动了起来。他买了两只镀锌的大号铁桶，每天奔波于2千米以外的湖泊和村庄之间，用他的两只桶从湖中打水并运回村庄，再把打来的水倒入村民们修建的一个结实的大蓄水池中。每天早晨他都必须比其他村民起得早，这样当村民需要用水时才能保证蓄水池中已经有了足够的水。埃德起早贪黑地工作，很快就赚到了钱。尽管这项工作相当艰苦，但是埃德很高兴，因为他能不断地赚钱，并且他对能够拥有两份专营合约中的一份而感到满意。

另外一个获得合约的人叫比尔，令人奇怪的是合约签完之后比尔就消失了，几个月以来，人们一直没有见过他。这更令埃德兴奋不已，因为没人跟他竞争，他赚到了所有的钱。

比尔干什么去了呢？原来他没有像埃德那样也去买两只桶，相反，他做了一份详细的商业计划书，凭借这份计划书找到了4位投资者，和他一起开了一家公司，并雇用了一位职业经理人。6个月后，比尔带着一个施工队回到了村庄。比尔的施工队花了整整一年的时间，修建了一条从村庄通往湖泊的大容量不锈钢管道。

在隆重的贯通典礼上，比尔宣布他的水比埃德的水更干净，因为比尔知道有许多人抱怨埃德的水中有灰尘。比尔还宣称，他能够每天24小时一周7天、不间断地为村民供水，而埃德却只能在工作日里送水，因为周末他同样需要休息。同时比尔还宣布，对这种质量更高、供应更为可靠的水，他收取的价格比埃德的价格低75%。村民们欢呼雀跃，奔走相告，纷纷要求立刻从比尔的管道上接水龙头。

为了与比尔竞争，埃德也立刻将他的水价降低了75%，并且又买了两只桶，开始一次运送4桶水，他还给每只桶加上了盖子。为了提供更好的服务，他雇用他的两个儿子帮忙，以便通过倒休在夜间和周末也能够工作。当他的儿子们要离开村庄去上学时，他深情地对他们说：

“快些回来，因为有一天这份工作将属于你们。”

出于种种原因，他的儿子们上完学后都没再回来。埃德不得已雇用了帮工，可又遇到了令他头痛的工会问题。工会要求他付更高的工资，提供更好的福利，并要求工会成员每次只运送一桶水。

此时，比尔却在思考：如果这个村庄需要水，其他的村庄一定也需要水。于是他重新制定了自己的商业计划，开始向全世界的村庄推销他的快速、大容量、低成本并且卫生的送水系统。每送出一桶水他只赚1便士，但是每天他能送几十亿桶水。无论他是否工作，几十亿的人都要消费这几十亿桶水，而所有的这些钱都流入了比尔的银行账户中。显然，比尔不只是开发了一条使水流向村庄的管道，他还开发了一条使钱流向自己口袋的管道。

从此以后，比尔幸福地生活着，而埃德在他的余生里仍拼命地工作，最后却还陷入了“永久”的财务问题中。

故事就这样结束了。多年来，比尔和埃德的故事一直指引着我，每当我做出生活决策时，这个故事都能给我以帮助。我时常问自己：

“我究竟是在修管道还是在用桶运水？”

“我是在拼命地工作还是在聪明地工作？”

我对这些问题的回答使我最终获得了财务自由。

这就是本书所要讲述的内容，它将告诉你如何成为B和I。它适合于那些已经厌烦了“用桶运水”，希望修建一条能够让现金流入（而不是流出）自己的管道的人们。

本书分为三部分

第一部分描述了分别处于4个象限的人之间的主要差别。它说明了为什么特定的人注定落在某些特定的象限，他们通常困在原地而没有认识到这一点。这一部分还将帮助你识别你现在处于哪个象限，以及你想在5年后处在哪个象限。

第二部分讲述的是你如何进行个人转变、你必须成为“谁”（而不是你必须做什么）。

第三部分告诉你迈向现金流象限图右侧象限的7个步骤。我将与你分享富爸爸的许多秘诀，这些秘诀是关于成为一名成功的B和I所需要的技能的——这些技能将帮助你选择实现财务自由的道路。

在本书中，我仍然强调财商的重要性。如果您想位于右侧的象限，即B象限和I象限，您就需要比位于左侧即E象限和S象限时更加精明。

要想成为B或I，你必须有能力控制自己的现金流流向。本书是为那些想改变自己生活的人而写的，也是为那些想要摆脱工作安全的想法，开始构建自己的财富管道以获得财务自由的人而写的。

此刻我们正处于信息时代的开端，这个时代将提供给我们比以往更多的获取经济回报的机会，只有那些具有B和I技能的人能够识别并抓住这些机会。此外，一个人要想在信息时代获得成功，需要同时拥有来自4个象限的信息。遗憾的是，我们学校教育的大部分内容仍处于工业时代，仍然只是在教育学生们为在左侧象限生活做好准备。

如果你正在寻找迈向信息时代的新答案，那么本书将很适合你，它将在你通向信息时代的旅途中助你一臂之力。应该强调的是本书并未囊括所有答案，但是有着深刻的指导性和个人洞见，这些见解正是在我从E象限和S象限往B象限和I象限转变的亲身经历中获得的。

如果你已经准备开始通往财务自由的旅程，或者已经踏上了这段旅程，那么本书正适合你。

第一部分

现金流象限

CASHFLOW Quadrant:

Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第1章

为什么不找一份工作

1985年，我和我妻子沦落到了无家可归的地步，我们失业了，只剩下很少的积蓄，信用卡也已经透支了。我们住在一辆棕色的旧丰田车里，拿后座椅当床。一周以后，我们沉浸于思考我们是谁、在做什么、要往哪里去这些残酷的现实问题中。

这种无家可归的情形又持续了两星期。一位朋友得知我们窘迫的经济状况后，在她的地下室给我们安排了一间房，我们在那儿住了9个月。

我们没有把自己的处境向外透露。大多数情况下，我和我妻子表面上看起来都很正常。当朋友和家人获知我们陷入困境时，第一个问题总是：“为什么你们不再去找一份工作？”

刚开始，我们还试着解释，但是后来我们发现，大多数时候我们无法把理由说清楚。因为对于一个很看重工作的人来说，你很难向他解释清楚为什么你不想拥有一份工作。

有时，我们也会打一些零工，挣几个美元回来，只为了得到维持生活所需的食物和汽油，而在当时，这几美元的收入是支撑我们为自己的独特目标奋斗的唯一能源。我必须承认，当我深深地陷入自我怀疑时，一份安全的、有保障的付薪工作是极有吸引力的，但是有保障的工作并不是我们追求的目标，我们便只有继续日复一日地在财务深渊的边缘艰难度日。

1985年是我们生命中最糟糕的一年，也是最漫长的一年。显而易见，任何认为钱不重要的人都不能长期缺钱。我和我妻子经常争吵，恐惧、对生活前景的不确定和饥饿削弱了我们的情绪控制力，使我们总是和最爱自己的人争吵。然而，爱又把我们连在了一起，我们之间的感情由于艰苦的生活而日益深厚。我们知道目的地是哪里，却不知道能否抵达那里。

事实上，我们知道，我们完全能够找到一份安全、可靠并且高薪的工作，我们两人都是大学毕业生，并且有良好的工作技能和可靠的职业道德，但是我们想要的并不是工作上的稳定，我们追寻的是财务自由。

到了1989年，我们成了百万富翁。虽然在某些人眼中，我们已经在财务上获得了成功，但是我们仍然没有实现梦想——真正的财务自由，直到1994年这个梦想才最终得以实现。从那以后，我们可以不用再为余生而工作，我们在财务上彻底自由了，除非发生一些完全无法预知的金融灾难。

那一年，我妻子37岁，我47岁。

不用投钱就能挣钱

我用无家可归和一无所有的故事来开始本书，是因为我经常听人们说：“要挣钱，就得先投钱。”

我不同意这种观点。从1985年的无家可归，到1989年的富裕生活，再到1994年的财务自由，我都没有投什么钱。我们起步时根本没有钱，而且负债累累。

挣钱也不需要有多么高的学历。我拥有大学学位，但是说真的，

获得财务自由与我在大学里学到的东西没有多少关系，我学过多年的微积分、球面三角学、化学、物理、法语和英国文学等，然而这些知识很多我都已经不记得了。

许多成功人士在获得大学学位前就离开了学校。比如通用电气的创始人托马斯·爱迪生、福特汽车公司的创始人亨利·福特、微软的创始人比尔·盖茨、CNN的创始人特德·特纳、戴尔的创始人迈克尔·戴尔、苹果电脑的创始人斯蒂夫·乔布斯、Polo的创始人拉夫·劳伦等。大学教育对于传统职业而言的确十分重要，但是对于人们如何获取巨额财富却并不重要。托马斯·爱迪生等人开创了自己的宏图伟业，这也正是我和我妻子所追求的。

挣钱需要什么

人们经常问我：“你告诉我不需要投钱就可以挣钱，又说学校也没有教我如何实现财务自由，那么挣钱到底需要什么呢？”

我的回答是：挣钱需要一个梦想、一系列决定、快速学习的决心、正确利用你天赋的能力以及辨别出你的收入来自现金流象限哪一部分的本领。

什么是现金流象限

下面这个图就是现金流象限图。



E代表雇员

B代表企业主

S代表自由职业者

I代表投资人

您的收入来自哪个象限

现金流象限代表获得收入或金钱的不同途径。例如，雇员通过为另外一个人或一家公司工作而赚钱；自由职业者通过为自己工作而赚钱；企业主拥有能挣钱的企业，而投资者则从他们的各种投资中获利——换句话说，就是钱生钱。

不同的挣钱方式需要不同的思维模式、不同的专业技能、不同的教育背景以及不同的性格类型。不同的人被吸引到不同的象限中。

钱没有什么不同，但是挣钱的途径却截然不同。当你开始留意每一个象限的不同特征时，或许你会问自己：“我的收入主要来自哪一个象限呢？”

每一个象限都不同。虽然在同一象限挣钱的方式完全相同，而从不同的象限中挣钱却需要不同的技能和个性。从一个象限往另一个象限转变，就好比上午打高尔夫，晚上转而去跳芭蕾舞。

你能从任何一个象限中挣到钱

我们当中的大部分人都具有从这4个象限中挣钱的潜力。我们选择从哪个象限中挣钱，与我们在学校学到的东西没有多大关系。这种选择最终还是取决于我们是谁，即我们的核心价值观、优势、劣势和兴趣所在。正是这些关键的不同之处吸引我们进入或者迫使我们离开某个象限。

然而，不论从事何种职业，我们都可以从4个象限中选择工作。例如，一位医生可以选择做一名雇员E来挣钱。他可以加入一家大医院，也可以在公共医疗服务系统中为政府工作，或者做一名军医，或者加入一家需要医生的保险公司。

这位医生还可以选择成为一名自由职业者S。他可以开办一家私

人诊所，成立一个办公室，雇用员工并建立一份私人客户名单。

这位医生还可能选择做一名企业主B。他可能拥有一家诊所或实验室，并雇用其他医生工作。他或许还会聘请一名职业经理人去管理这个机构。在这种情况下，他将拥有企业，但不必在该企业工作。他也可能拥有一家与医学无关的企业，并同时依附于别的机构来行医，在这种情况下，他将同时作为B和E挣钱。

作为I，这位医生会向别人的企业投资，或者是在股票市场、债券市场和不动产市场等金融市场上投资挣钱。

重要的是“收入来自……”。我们做什么不要紧，以何种方式挣钱才最关键。

挣钱的不同途径

恰恰是我们的核心价值观、优势、劣势和兴趣的内在差别，而不是别的什么东西，影响着我们从某个象限挣钱。一些人喜欢当雇员，而另一些人不喜欢；一些人喜欢拥有自己的公司，但不想亲自管理，另一些人喜欢拥有公司并管理它们；一些人喜欢投资，而另一些人只看到赔钱的风险。我们大多数人都同时具有以上每一种性格的一些特征，而要在4个象限获得成功则通常意味着人们改变了某些核心价值观。

4个象限都可能富有，也可能贫穷

应该提醒你的是：在这4个象限，你可能变得很富有，也可能变得很贫穷。每个象限中都有百万富翁，也有濒临破产的人。处在某一

个象限并不能确保你在财务上取得成功。

不是所有的象限都一样

通过了解每一个象限的不同特征，你将更好地认识到哪一个或哪些象限最适合你。

例如，我选择主要在B象限和I象限工作的原因之一在于税收减免。对于大多数在左侧象限工作的人来说，几乎没有什么合法的避税途径，而在右侧象限却存在很多方式。通过在B和I象限挣钱，我不但能够快速挣钱，让钱长久地为我服务，而且不必因为缴税而损失一大笔钱。

挣钱的不同途径

当人们问我和我妻子为什么会无家可归时，我告诉他们因为我的富爸爸告诉过我关于钱的知识。对我来说，钱很重要，但是我不想花费一生去为钱工作，这就是我不想找一份工作的原因。如果想成为有责任感的公民，我们就会希望让钱为自己工作，而不是我们为钱操劳一生。

这就是现金流象限之所以如此重要的原因，它区分了产生金钱的不同途径，即除了靠体力劳动挣钱外，还有其他一些更有效的挣钱方法。

不同的父亲，不同的金钱观

我的很有学问的爸爸坚信，喜欢钱是一种罪恶，过分地赢利意味着你很贪婪。当报纸上公布出他挣了多少钱时，他感到非常尴尬，因为他觉得，与那些他手下的教师相比，他的工资太高了。他是一个善良、诚实、勤奋工作的好人，努力捍卫自己的观点：钱对于生活并不重要。

这位很有学问的穷爸爸总是说：

“我对钱不感兴趣。”

“我永远也不想发财。”

“我买不起。”

“投资有风险。”

“钱不是一切。”

钱可以维持生计

我的富爸爸持有不同的观点。他认为，花掉一生的时间去为钱工作是愚蠢的，但认为钱不重要也同样是不明智的。富爸爸相信生活本身比钱更重要，但是钱对于维持生计也很重要。他经常说：“一天只有24个小时，你也只能如此努力地工作，为什么要为挣钱而拼命工作呢？应该学会让钱和别人为你工作，这样你才能自由地去做其他重要的事情。”

对我的富爸爸而言，下面这些才是最重要的：

1. 有时间教育孩子。

2. 有钱捐赠给他所支持的慈善机构和慈善工程。
3. 为社区创造就业机会，维护经济稳定。
4. 有时间和金钱照顾自己的健康。
5. 能够与家人周游世界。

“这些事情要花钱，”富爸爸说，“这就是钱对我而言如此重要的原因，但是我不想花费一生为钱工作。”

选择象限

当我们无家可归时，我和我妻子仍选择在B象限和I象限工作，原因之一是我接受过很多这方面的培训和教育。由于富爸爸的引导，我了解每一个象限不同的财务优势和职业优势。对我而言，右侧的B象限和I象限，能提供实现财务成功和财务自由的最好机会。

在我37岁那年，我已经历了在所有这4个象限的成功与失败。这些经历使我对自己的性格、好恶、优缺点有了一定的了解，我知道自己在哪个象限能做得最好。

父母就是老师

当我还是个小男孩时，我的富爸爸就经常提到现金流象限，他总是给我解释在左侧成功的人和右侧成功的人之间的差别。然而，我那时太年轻，并没有真正地思考过他的话，我不理解雇员和企业主的

思维到底有什么差别。那时我正在努力不被学校开除。

然而，这些话我确实听进去了，并且很快开始起作用了。两个精力充沛并且成功的父亲形象围绕着我，影响着我，也正是他们所做的截然不同的事情，让我开始注意到E-S象限和B-I象限之间的差别。起初，这些差别是微小的，后来就变得越来越明显了。

例如，当我还是个小男孩时，我曾有过一种痛苦的体验——看两个爸爸中哪一个有更多的时间陪我。随着我的两个爸爸一天比一天变得更加事业有成、地位显赫，很明显，我的亲爸爸花在我妈妈和4个孩子身上的时间越来越少。他总是到处奔波，参加会议或者奔向机场去参加更多的会议。他越是成功，我们全家人在一起吃饭的次数就越少。甚至周末，他也会待在自己拥挤的小办公室里，埋首于一大堆文件中。

相反，富爸爸越成功，他的闲暇却越多。我之所以学到很多关于金钱、财务、商业和生活的知识，原因之一在于我的富爸爸有越来越多的自由时间陪伴我和他的孩子们。

另一个例子是，随着我的两个爸爸都越来越成功，他们挣的钱也越来越多，但是我的亲爸爸，即很有学问的爸爸，同时陷入了更深的债务危机中。他不得不更加努力地工作，却突然发现自己已身处更高的所得税率级别上了。这时他的银行家和会计师建议他买一幢更大的房子以实现所谓的“税收减免”。我爸爸接受了这项建议，购买一幢更大的房子，但他不得不更加努力地工作，好赚更多的钱来支付新房子……这样做的结果是他离自己的家人更远了。

我的富爸爸则截然不同。他赚到的钱越来越多，缴纳的税却越来越少。他也有银行家和会计师，但是，他得到的建议与我的有学问的爸爸得到的建议并不相同。

主要原因

我那处于事业巅峰的、有学问的穷爸爸身上发生了一件事，使我决定不选择现金流的左侧象限。

20世纪70年代初，我已经从大学毕业了。因为我马上要被派去越南，所以在佛罗里达州的彭萨科拉湾接受海军陆战队飞行员的培训。我爸爸当时是夏威夷州教育厅厅长，也是州长的得力助手。一天晚上，他给我打了个电话。

“孩子，”他说，“我准备辞掉工作，代表共和党参加夏威夷州副州长的竞选。”

我吃了一惊，随后问道：“你要和你的老板竞选职位？”

“是的。”他回答道。

“为什么呢？”我说，“共和党人在夏威夷快没有地位了，民主党和工党的势力太强大了。”

“我知道，孩子，我也知道我们不能祈求成功。萨缪尔·金法官将是州长候选人，而我是他的竞选搭档。”

“为什么？”我再次问道，“为什么你明知道会失败，却还要与你的老板竞争？”

“因为我的良心让我不得不这么做，政客们玩弄的那套把戏令我气愤。”

“你是说他们贪污腐败？”我问。

“我不想那么说。”爸爸说。要知道我爸爸是一个诚实而且品行端

正的人，他几乎不说任何人的坏话，一直很随和。然而，从他的声音中我能够肯定，当他说出下面这些话时，正处在一种非常气愤和不安的情绪中：“我只是想说，每当我看到幕后的真相时，我的良心就会受到煎熬。如果我睁只眼闭只眼，什么事都不做，我将无法活下去。我的良心比工作和薪水更重要。”

长时间的沉默之后，我意识到爸爸的确已经下定了决心。“祝您好运，”我平静地说，“我为您的勇气感到骄傲，我为做您的儿子感到自豪。”

正像我们预料到的那样，我爸爸和共和党一败涂地。获得连任的州长传出消息说，我爸爸将永远不会再在夏威夷州政府获得任何一份工作——事实的确如此。那年我爸爸54岁，他开始找工作，而我则去了越南。

我爸爸已人到中年才开始找一份新工作。他从一个高头衔低工资的工作换到更多的高头衔低工资的工作上去，多是担任非营利服务机构的常务董事，不是这一家就是另一家。

我爸爸个子很高，聪明而且充满活力。他在他唯一熟悉的领域即政府雇员的领域不再受到欢迎后，试着创办过几个小企业，有一段时间他还做过咨询顾问，甚至买下了一家知名店铺的特许经营权，但是这些事业都相继失败了。随着他的年龄越来越大，精力也不断衰退，他卷土重来的动力不断地减小；每次失败后他的意志都更加消沉。他曾是一个成功的E，却要在S象限求生存，在这个领域，他没有任何知识和经验并且心不在焉。他热爱公共教育事业，但是他找不到回去的方法，州政府拒绝雇用他的禁令在无声地起作用。在某种程度上，这就叫做“被列入黑名单”。

如果没有社会医疗保险，他生命中的最后几年将是一场彻底的灾难。他去世时，心灰意冷中带着愤懑，但仍保持着清醒的良知。

那么，是什么让我坚持着熬过了那段最黑暗的时光呢？是萦绕于脑海中的对我那有学问的爸爸的连绵回忆吧：他坐在家中，等着电话铃响，试图在商界——一个他一无所知的领域中获得成功。

然而，当我又回忆起我的富爸爸随着年岁的增长变得更加幸福和成功时，我的心中立刻感到欢欣鼓舞。富爸爸在他54岁的时候，不仅没有走下坡路，反而达到了事业的巅峰。很多年前，他就已经很富有了，现在他更是富可敌国。他经常因为购买怀基基海滩和茂伊岛等事件而被登上报纸，多年来，他有计划地经营企业和投资，这些都回报丰厚，他正在成为全岛最富有的人之一。

细微的差别变成巨大的不同

由于我的富爸爸给我解释过现金流象限，因此我能够轻易看出象限间的一些细微差别。这些细微的差别在人们工作多年后，将显露出巨大的差异。正是由于现金流象限的影响，我知道我先不必忙着决定做什么工作，而是要清楚，随着工作时间的推移我究竟想成为怎样的人。在我最艰难的日子里，正是那两位对我影响很大的爸爸让我获得了许多深刻的认识和教训，使我能够继续前进。

不仅仅是象限

现金流象限不仅仅是两条直线和几个字母。



透过这个简单的图形，你将发现一个完全不同的世界，以及观察世界的不同方式。作为一个从现金流左右两侧象限观察世界的人，我能够诚恳地说，由于你所处的象限不同，这个世界看起来也会大不相同——而这些不同正是本书要重点论述的。

一个象限并不比另一个好，每个象限都有优点和缺点。本书能够让你大致了解这些不同的象限，以及在每个象限中获得财务成功所需要的个人发展。我希望你能够用更敏锐的眼光去选择最适合你的财务自由之路。

学校里并没有教我们在右侧象限获得成功所必备的许多技能，这

也许能够说明为什么微软的比尔·盖茨、CNN的特德·特纳以及通用电气的托马斯·爱迪生等人早早地离开学校。本书会介绍这些技能以及个人需具备的关键气质，这些是在B象限和I象限实现成功的必要因素。

首先，我将概述这4个象限，然后重点描述B象限和I象限。已经有很多描写如何在E象限和S象限获得成功的书了。

读完这本书，有些人也许想改变自己的挣钱方式，有些人也许仍乐意保持现状。你也可能会选择在多个象限，甚至在所有的4个象限中同时工作。我们每个人各不相同，而且一个象限并不一定比另一个象限更重要或者更好。世界上的每一个村庄、城镇、都市和国家，都需要有分别在这4个象限工作的人，从而确保整个社会的经济稳定。

也许，随着年龄的增长，我们会获得不同的经历，我们的兴趣也会发生改变。例如，我就注意到，许多刚离开学校的年轻人兴高采烈地开始自己的第一份工作，然而，几年以后，他们中的一些人不再沉迷于公司里的职位升迁，一些人则对他们所处的事业领域失去了兴趣。或许年龄和经验的变化会导致一个人去寻找获得成长、挑战、金钱回报和个人幸福的新方法。我希望本书能够提供一些达到这些目标的新观点。

总之，本书不是描写无家可归的故事，而是要帮你找到一个家——一个位于某个或几个象限的归属。

第2章

不同的象限，不同的人

“老狗学不会新把戏。”我那有学问的爸爸总是这样说。

好几次，我和他坐在一起时都尽自己最大的努力向他解释现金流象限，好让他了解一些新的财务方向。但他已经年近60，他认为自己的很多梦想都不可能实现了。被列入黑名单后，他被排斥到了州政府的围墙之外，现在他却把自己也拉进了“黑名单”。

“我试过了，没有用。”他说。

他指的是自己曾经试着做一名自由职业顾问，希望在S象限开创事业，获得成功。他也曾把毕生的大部分积蓄投在一家有名的冰激凌特许经营店上，成了B象限的一名企业主，但最后都失败了。

他是个聪明人，当然能从概念上认识到这4个象限的每一个需要的技能都是不同的，他知道只要他想就能够学会这些技能。但一些因素阻止了他这样做。

一天午饭后，我同富爸爸谈到了我那有学问的爸爸。

“你爸爸和我不是一类人，”富爸爸说，“虽然我们都是人，都有恐惧、怀疑、信仰、优点和弱点，但是我们对这些基本共同点的反应或者处理方式大不相同。”

“你能告诉我区别在哪儿吗？”我问。

“这不是一顿午餐的时间就能说清楚的，”富爸爸说，“但是不同的反应方式正是导致我们一个处在这个象限而另一个处在那个象限的原因。当你爸爸想从E象限跨入B象限时，他理智上能理解这个过程，但情感上却无法接受。一旦事情进展得不顺利，他开始赔钱时，他就不知道该如何解决这些问题了——所以他就回到了让他感觉最舒服的象限去。”

“有时是E象限，有时是S象限。”我说。

富爸爸点了点头说：“对赔钱和失败的恐惧使我们的内心充满痛苦，这种恐惧我们都会有，只不过他会选择寻求安全保障，而我则选择追寻自由。”

“这就是最根本的区别。”我说着，示意服务员结账。

“虽然我们都是人，”富爸爸接着说，“但是当涉及金钱和对金钱的态度时，我们的反应完全不同。正是对这些态度的反应方式决定了我们会选择从什么象限获得收入。”

“不同的象限——不同的人。”我说。

“的确如此，”富爸爸说着，我们起身向门口走去，“想在任何一个象限获得成功，你需要掌握的都不仅仅是技能。你还要了解导致人们追寻不同象限的根本差别是什么。了解这一点后，生活就会变得更轻松。”

泊车服务员把富爸爸的轿车开了过来，我们握手道别。

“噢，最后一件事，”我匆匆说道，“我爸爸还能改变吗？”

“当然。”富爸爸说，“任何人都能改变，但是改变所处的象限跟换个工作或职业不是一回事。改变象限通常是对你是谁、你如何思考、你如何看待这个世界的一种根本性转变。一些人比另一些人更容易作

出改变，因为前者乐于改变而后者抗拒改变。改变所处象限往往意味着体验一种完全不同的生活方式。这种改变与毛毛虫破茧成蝶的古老故事一样意义深远。不仅你要变，你的朋友圈子也要变。如果你仍旧和你的老朋友待在一起，那么毛毛虫很难做出蝴蝶所做的事情。因为这种改变太大了，所以很多人做不到。”

泊车服务员关上车门，富爸爸开车走了，而我仍站在原地思考着这些差别。

这些差别是什么

如果我不太了解对方，怎样才能辨别出他是E、S、B还是I呢？有一种方法就是倾听他们说话。

富爸爸最伟大的本领之一就是能够“读”人，不过他认为，不能“仅从书皮判断一本书”。富爸爸和亨利·福特一样，没有受过高等教育，但是他们都知道如何组织别人工作，如何与别人一起工作。富爸爸总是对我说，把聪明的人安排在一起，让他们在一个团队中工作，是他的一个看家本领。

从9岁起，我的富爸爸就开始教我成为成功的B和I所需要的本领，其中之一就是透过表面抓住一个人的本质。富爸爸过去常说：“只要听一个人说话，我就能够了解并感觉到他的灵魂。”

所以我9岁的时候，当富爸爸招聘员工时，我就和他坐在一起。从这些面试中，我学会了不仅要倾听话语，更要通过交谈来判定对方的基本价值观。富爸爸说，一个人的价值观源于他们的灵魂。

E象限的话

来自E象限的雇员可能会说：

“我正想找一份稳定、有保障、薪水高、福利好的工作。”

S象限的话

来自S象限的人，即自由职业者，可能会说：

“我的工资是每小时35美元。”

或者：“我的正常佣金是总价格的6%。”

或者：“看起来我找不到想做这项工作又能把它做好的人。”

或者：“我在这个项目上已经花了20多个小时了。”

B象限的话

在B象限工作的人，即企业主，可能会说：

“我正在寻找一个新总裁来管理我的公司。”

I象限的话

在I象限中的人，即投资人，可能会说：

“我的现金流是基于内部收益率还是净收益率呢？”

语言就是工具

一旦富爸爸了解了正在面试的那些人的本质，至少在那一刻，他就知道了对方真正想要什么，自己需要提供什么，以及同对方交谈时要说些什么。富爸爸总是说：“语言是强有力的工具。”

富爸爸经常提醒他儿子和我记住这句话：“如果你想成为一个领导者，那么你首先要成为一个语言专家。”

所以，要成为一位成功的企业主B，必备技能之一就是做一个语言专家，学会对不同的人说不同的话。他训练我们先仔细地听对方使用的词语，然后让我们懂得自己可以使用哪些词语，以及何时使用它们来回应别人从而达到最好的效果。

富爸爸解释道：“一个词可以令一种人感到振奋，也可以使另一种人感到厌烦。”

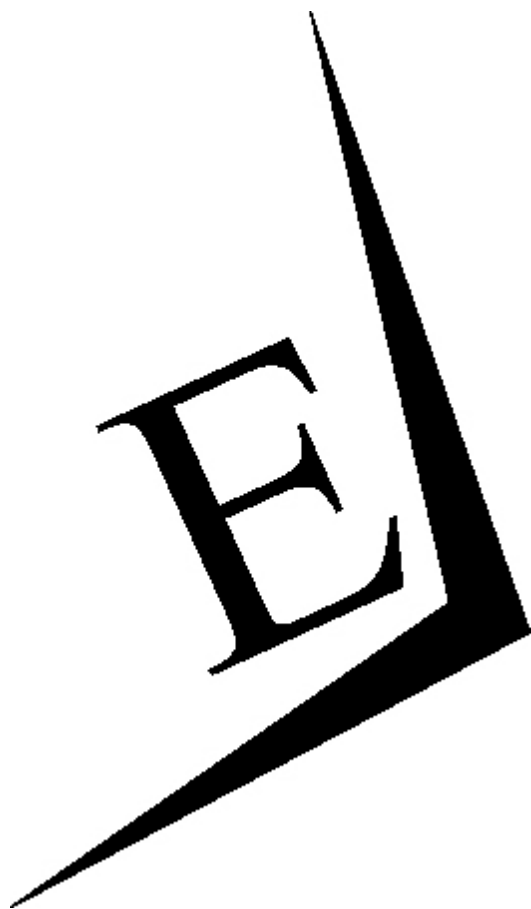
比方说，“风险”这个词可以让I象限的人激动万分，却会唤起E象限的人的强烈恐惧。

富爸爸强调说，要想成为伟大的领导者，我们先得成为伟大的倾听者，如果你没有倾听别人使用的语言，你将无法感受到他们的灵魂。如果你没有感受到他们的灵魂，你永远也弄不清楚你在跟谁交谈。

根本差别

富爸爸之所以说“倾听他们的谈话，体察他们的灵魂”，是因为一个人所选择的词语体现着这个人的基本价值观和他与别人的根本差

别。下面是一个象限的人区别于其他象限的人的一些普遍特征。



1. E (employee, 雇员) 当我听到人们说到“保障”或者“福利”的时候，我就知道他们本质上是哪一类人了。“保障”这个词通常反映出恐惧的心理，一旦感到恐惧，E出于对安全感的需要就会使用这个词。涉及金钱和工作时，很多人甚至憎恨那种伴随经济无保障而来的恐惧感——因此他们渴望获得保障。

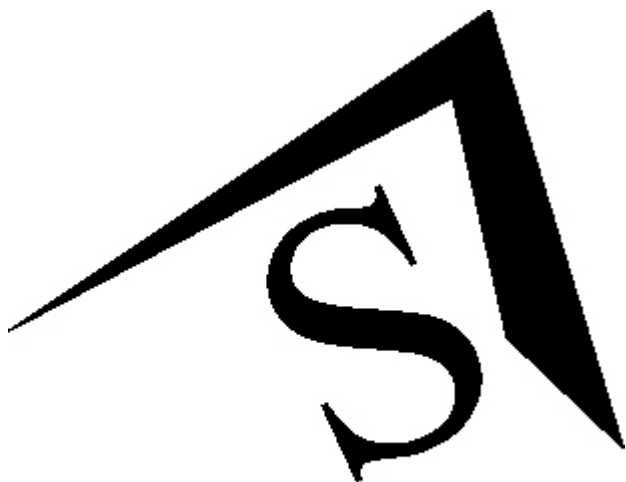
“福利”这个词意味着这类人还喜欢某种额外的报酬，而且是一种明确的有保证的额外津贴，诸如医疗计划或退休计划。关键是，他们想获得保障，并且看到这些保障以书面形式确定下来，不确定性会使

他们感到不快乐，确定性才能让他们放心。他们内心有个声音：“我将给你这个——同时你得答应回报我那个。”

他们希望用某种程度的确定性来平息自己心中的恐惧，所以在求职时，他们要寻求保障和严格的工作协议。他们会说“我对钱并不那么感兴趣”，这的确是事实。

对他们而言，保障通常比金钱更重要。

雇员可以是公司的总裁，也可以是门卫。问题不在于他们做什么，而在于他们与雇用他们的个人或组织签订了怎样的协议。



2. S (self-employed, 自由职业者) 这是一群想“做自己的老板”的人，或者是喜欢“为自己做事情”的人。

我称这类人为“亲力亲为的人”。

通常，涉及金钱问题时，一个顽固的、典型的S不喜欢让自己的收入取决于别人。换句话说，如果S努力工作，是因为他们认为自己

的工作可以得到回报。这些S不喜欢自己挣来的钱由别人支配，或者由一群工作不如他们努力的人来支配。如果他们努力工作，那么请付给他们高薪；如果没有努力工作，他们也知道自己不该得到那么多。对于钱，他们有相当独立的态度。

恐惧感

E即雇员，对缺钱的恐惧感的反应通常是寻求“保障”。而S则会做出不同的反应，S不是通过寻求保障，而是通过控制局势和亲自解决问题来消除恐惧，这就是我称S为“亲力亲为的人”的原因。对于恐惧和财务风险问题，他们想“抓住牛角来控制牛”。

在这群人中，你会发现许多曾在学校学习多年，受过良好教育的“专业人士”，比如医生、律师和牙医。

S除了接受传统的学校教育，还接受其他的教育方式。在这群人中，还有直接收取佣金的推销员，如房地产经纪人，以及诸如零售店老板、清洁员、餐厅老板、顾问、药剂师、旅行社代理人、机械师、管道工、木匠、牧师、电工、理发师和艺术家之类的小企业主。

这群人高唱的论调是“没人比我做得好”，或者“我有自己做事的方式”。

自由职业者们通常是典型的“完美主义者”，他们通常想把事情做得格外好。在他们的意识里，从不认为别人会做得比自己还好，因此实际上他们不相信别人会按照他们喜欢的方式做事——一种他们所认为的“恰当的方式”。在许多方面，他们的是具有自己独特风格和做事方式的艺术家。

而这正是我们雇用他们的原因。如果你要雇用一名脑外科医生，

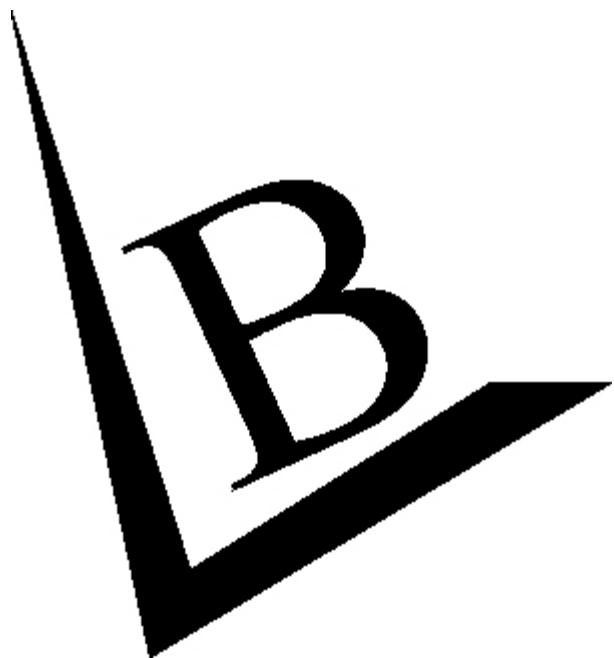
你会希望他接受了多年的职业培训，有丰富的临床经验，但是最重要的是，你希望他是一个完美主义者。对于牙医、发型师、营销顾问、管道工、电工、律师和公司培训师而言，情况也是如此。站在顾客的角度，你会希望雇用最好的人来提供服务。

对于这群人来说，钱与他们的工作比起来并不是最重要的事情。他们的独立性、按照自己的方式做事的自由，以及在自己的领域里被尊为专家，都要比单纯的金钱重要得多。当你雇用他们时，最好的方式就是告诉他们你想要什么结果，然后把事情留给他们自己去做。他们不需要也不想被监督，如果你干预太多，他们只会停下工作，然后让你另请高明。钱的确不是第一位的，最重要的是他们的独立性。

这类人通常不愿意雇用别人去做他们所做的事情，因为他们认为没有人能够胜任这项工作。他们经常说这样一句话：“现在很难找到好帮手。”

而且，如果这类人培训某个人做他们所做的事，那个接受培训的人在培训结束之后往往也会“做自己的事”、“做自己的老板”、“按自己的方式做事”，以及“找机会表现自己的个性”。

许多S型的人不愿雇用或培训他人，因为一旦培训结束，这些人通常就会变成自己的竞争对手。这反过来也使他们更加努力地工作。



3. B (business owner, 企业主) 这种类型的人几乎就是S的对立面，那些真正的企业主B喜欢自己身边围绕着来自E、S、B和I这4个象限的精英们。S不喜欢委派工作（因为没有人能做得更好），而真正的B则喜欢分配工作。B的座右铭是：如果你有能力雇用别人为你做事，而且他们能比你做得更好时，为什么还要自己做呢？亨利·福特就是这类人。有一个广为流传的故事，说的是一群所谓的知识分子谴责福特“无知”，他们认为福特实际上什么也不懂。为此福特邀请这些人到办公室向自己提问，他愿意回答任何问题。于是这个小组召集了全美最有影响力的实业家，并开始向福特提问。福特很仔细地听了他们的问题，提问结束时，他仅仅打了几个电话，就叫来了几个聪明的助手，由他们解答了小组提出的问题。最后他告诉这个小组，他喜欢雇用那些受过良好教育、知道答案的聪明人，这样他就能让自己的大脑保持清醒，以便做更重要的工作，比如思考。福特的一句名言这样说道：“思考是世界上最难的工作，因此很少有人从事这项工作。”

领导力就是激发人们做出最好表现的能力

富爸爸的偶像是亨利·福特。他让我读了很多关于福特和标准石油公司创始人约翰·戴·洛克菲勒这类人的书。富爸爸经常鼓励他的儿子和我学习领导的艺术和经商的技能。我现在才认识到，许多人可能具有其中的一种才能，但是作为成功的B，你的确需要同时具备这两种才能。我还认识到，这两种才能都可以通过学习获得。经商和领导才能不仅是一门科学，也是一门艺术，对我而言，这两者是我要用自己的一生去学习的。

当我还是一个小男孩时，富爸爸送给我一本童书——《石头汤》，这本书是马西娅·布朗在1947年写的，今天仍然可以在大书店里找到它。富爸爸让我读这本书并开始把我培养成企业领导的课程。

“领导力，”富爸爸说，“就是激发人们做出最好表现的能力。”因此，他将一些商业成功所必需的技能教给我和他的儿子，这些技能包括阅读财务报表、市场营销、推销、会计、管理、生产和谈判，并且他强调应该学会与他人合作和领导他人。富爸爸总是说：“经商的技能都很简单……困难的是与人们一起工作。”

为了时刻提醒自己，直到今天我仍在读《石头汤》，因为在事情没有按照我的意图发展时，我总是倾向于成为一个暴君，而不是一个领导者。

企业的发展路径

我经常听到这样的话：“我打算开始自己的事业。”

许多人都倾向于相信，通往财务安全和幸福的途径是“开创自己

的事业”，或者是“开发一种别人没有的新产品”。

因此，他们匆忙地开办了自己的企业，在很多情况下，这是他们选择的道路：



许多人迂回行事，从S型企业而不是从B型企业起步。我说过，并不是B型一定比S型好，两者各有优缺点，各有风险和回报。但是许多人开始也想创办B型企业，却进而变成了一个S型企业，这使他们在进入右侧象限的探索过程中陷入了困境。

很多新企业家想这样做：



但是他们却选择了迂回的做法，结果被困在那里，图形变成了：



然后他们尝试这样做：



但是仅有很少一部分人尝试成功了。为什么呢？因为在每个象限获得成功所需要的专业技能和人际沟通技巧通常是不同的。你必须学会一个象限所需要的技能和思维方式才能在该象限取得真正的成功。

S型企业与B型企业的区别

真正的B型企业主可以离开他们的生意一年或者更长的时间，当他们回来时，会发现他们的企业比他们离开时更能赢利，运作得也更好。而在S型企业中，如果S离开他的企业一年或更久，那么等他回来时，就会发现他的企业已没有什么生意可做了。

那么，是什么导致了这种区别呢？简单地说，一位S拥有的是一份工作，而一位B拥有的则是一个系统，他只需要雇用合适的人去操作这个系统就可以了。换句话说，在很多情况下，S就是那个系统，因此他们无法离开。

以牙医为例，一位牙医花费数年时间在学校里学习，最后成了一个自我控制的系统。而你是一位牙痛的顾客，你去看牙医，他为你治好了牙，你付钱后回家。你很满意，并向所有的朋友推荐这位不错的牙医。很多情况下，牙医能够独立完成全部的工作。问题是，如果他去度假了，那么他的收入也就没有了。

B型企业主可以永远度假，因为他们拥有一个系统，而不是一份工作。当B在度假时，钱照来不误。

要想做一个成功的B，需要有：

- 1．对系统的所有权或控制权；
- 2．领导他人的能力。

如果S想要发展成B，需要把他们自己和他们所知道的事情转变成为一个系统——但是很多人无法做到这一点——也许是因为他们与这个系统的联系太过紧密了。

你能做出比麦当劳更好的汉堡吗

许多人向我咨询如何创办一家公司，或者如何从一件新产品或一个新想法上赚到钱。

通常我花10分钟左右听他们讲话，就能判断出他们关注什么东西。他们关注的是产品还是企业系统呢？在这10分钟内，我听到最多的是这样一些话（请记住要成为一名优秀倾听者，要从话语中认识一个人灵魂深处的核心价值观）：

“这种产品比某某公司产生的要好得多。”

“我已经四处打探过了，还没有人生产这种产品。”

“我把生产这种方法告诉你，不过你要给我25%的利润提成。”

“我已经为此（产品、书、乐谱、发明）钻研多年了。”

这些话通常出自现金流左侧象限，即E象限或S象限的人之口。

这时候，表现出温和的态度是很重要的，因为我们正在面对的是沿用多年——甚至是世代相传的核心价值观和看法。如果不够温和或耐心，我可能会毁掉一个脆弱而敏感的想法，更重要的是，我可能会毁掉一个正准备转变到另一个象限的人。

汉堡包和商业

我需要表现出温和的态度，为了做到这一点，在交谈中，我经常用“麦当劳汉堡包”的案例进行说明。听完他们的讲述后，我会慢慢地问道：“你能做出比麦当劳汉堡更好的汉堡包吗？”

到目前为止，那些与我交谈过的有新想法或新产品的人们，百分之百地回答说“能”。他们能够烹制并提供比麦当劳汉堡包更好的汉堡包。

这时，我会再问他们一个问题：“你能够建立起比麦当劳更好的企业系统吗？”

一些人立刻看出了不同，另一些人则没有。其中的差异就产生于这个人的思维是固定在左侧象限，即只关注做更好的汉堡包，还是固定在右侧象限，即关注企业系统。

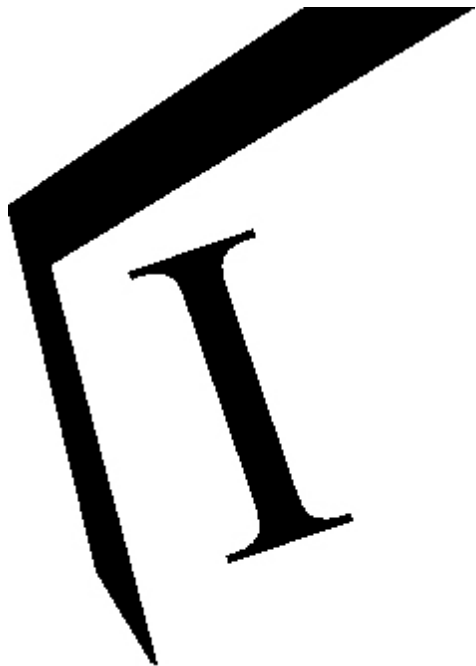
我想要说明的是，有很多企业家都能提供比那些跨国公司更好的产品或服务，就像有几十亿人都能做出比麦当劳汉堡包更好的汉堡包一样，但是只有麦当劳拥有能够提供几十亿人吃的汉堡包的企业系统。

看看另一边

如果人们开始注意另一侧象限，那么我建议他们去麦当劳，买个汉堡包，坐在那儿，观察汉堡包的生产系统。留意运送汉堡包的卡车，提供牛肉的牧场主，购买牛肉的人，以及麦当劳的电视广告。注意他们训练那些新来的年轻人说的同样一句话——“您好，欢迎光临麦当劳”，以及特许经营店的装潢，分区的办公室，烤制小面包的面包房和那几百万磅全世界吃起来都是一个味道的薯条，然后搜集那些在华尔街上为麦当劳融资的证券经纪人的名字。如果能够开始了解这“整个画面”，那么他们才有可能转变到B和I一侧的象限去。

事实上，世界上存在着无数的新想法，有几十亿人能够提供几百万种服务或产品，但是只有少数人知道如何建立起卓越的企业系统。

微软的比尔·盖茨没有创造出一种伟大的产品，他买来了别人的产品，并以这些产品为基础建造了一个强有力的全球系统。



4. I (investor, 投资人) 投资人用钱来赚钱。他们不必工作，因为他们的钱在为他们工作。

I象限是有钱人的游乐场。不管人们在哪个象限挣钱，如果他们希望有一天变得富有，他们最终都要进入I象限。正是在I象限，钱开始转变成财富。

现金流象限

这就是现金流象限。这幅象限图简单地区分出了收入的不同来源，不论是作为E（雇员）、S（自由职业者）、B（企业主），还是I（投资人）都包括在内。我将他们之间的差别总结如下（见下图）。



OPT和OPM

相信很多人都听说过，获得巨额财富的秘诀是：

- 1 . OPT : Other People's Time的缩写，即：他人的时间。
- 2 . OPM : Other People's Money的缩写，即：他人的金钱。

OPT和OPM在右侧象限可以找到。大多数情况下，在左侧象限工作的人就是那些OP（other people，他人），他们的时间和金钱被利用了。

我和我妻子花时间去建立一个B型企业而不是一个S型企业，就是因为我们认识到“使用他人的时间”就可以获得长期收益。而做一名成功的S有一个弊端，要成功意味着更多的辛苦工作。换句话说，工作得越出色越有可能导致更辛苦的工作和更长时间的工作。

在设计B型企业时，成功意味着扩大系统并雇用更多的人。换句话说，你工作得更少，挣的钱却更多，享受的自由时间也更多。

本书接下来将着重介绍右侧象限所需要的技能和思维方式。我的经验是，在右侧象限获得成功需要一种与众不同的思维方式和技能。如果人们能灵活地改变思维方式，那么，我想他们将发现，获得更大的财务安全或财务自由的过程是很容易的。但是对于另外一些人，这个过程可能非常困难，因为他们固执地僵化于一个象限和一种思维方式。

至少，你会发现，为什么有些人很少工作，却能多挣钱、少纳税，并且在财务上比别人更安全。其实只不过是因为他们知道应该在哪个象限工作以及何时进入这个象限。

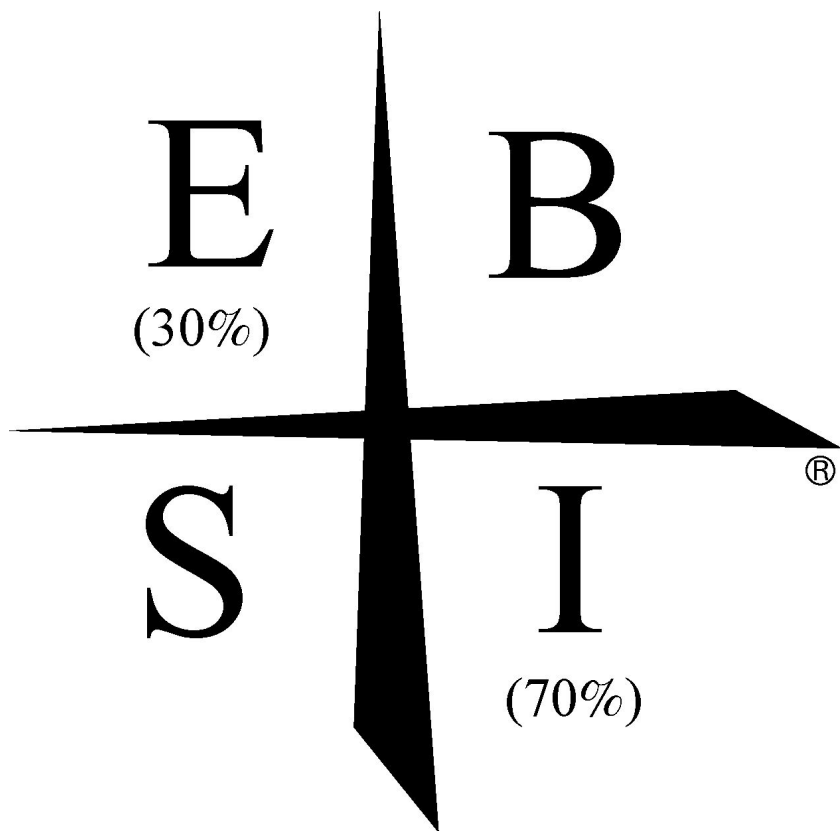
财务自由指南

现金流象限理论并不是一套必须遵循的规则，它能指导的只有那些想要运用它的人。它曾引导我和我妻子走出财务困境，获得财务安全，最后达到财务自由。我们不想把自己生命中的每一天都浪费在上班和为钱工作上。

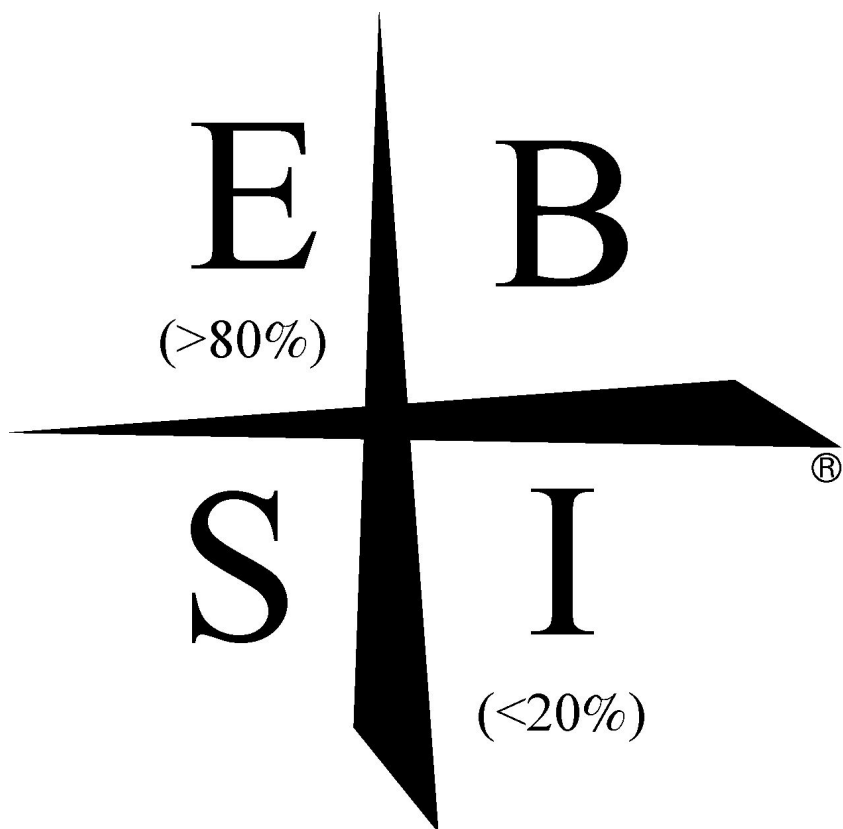
富人与其他人的区别

几年前，我读到一篇文章，说大部分富人70%的收入都来自投资，即I象限，只有不到30%的收入来自工资，或者说E象限。如果说他们是一个雇员E，那么其实他们是自己公司的雇员。

这类人的收入情况如下图所示。



对于大多数人，比如穷人和中产阶级来说，他们的收入中至少有80%是来自E象限或S象限的工资，只有不到20%来自投资，即I象限。



有钱与富有的区别

在第一章里，我写到自己 and 妻子在1989年成了百万富翁，但是直到1994年才实现了财务自由，这中间就包含了有钱与真正富有之间的区别。在1989年，我们的企业赚了很多钱。由于我们的企业系统不再需要我们出力就能不断地发展，因此我们挣钱更多，工作却更少了。我们取得了大多数人眼中的财务成功。

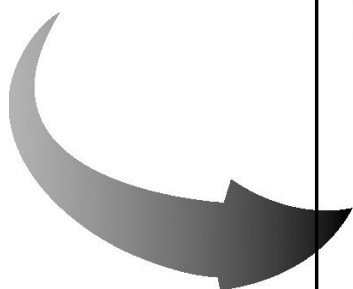
但是，我们仍需要把来自企业的现金流转变成有形资产，以带来更多的现金流。我们已经把自己的企业经营得很成功了，现在我们要

集中精力增加我们的资产，让这些资产为我们带来比生活支出还要多的现金流。

适用于我们的图表如下图所示：

企业

损益表



收入
支出

资产负债表

资产	负债

到1994年，我们的全部资产所带来的稳定收入开始超出我们的总支出。这时，才可以说我们达到了富有的水平：

损益表

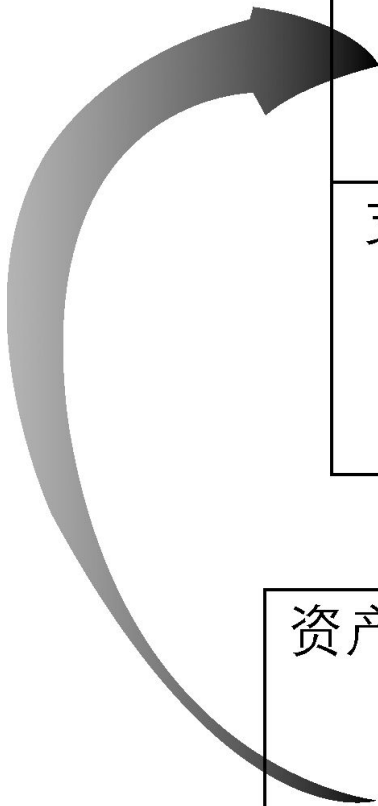
收入

支出

资产负债表

资产

负债



事实上，也可以把我们的企业看成一项资产，因为它能够产生收入，而且无需太多的实际投入就能运作。但出于我们自己对财富的认识，我们想确保自己同时也拥有另外一些诸如房地产之类的有形资产

以及股票，以带来超过支出的被动收入⁽¹⁾。这样才能够实事求是地说，我们很富有。当我们的资产带来的收入超过了企业所产生的收入时，我们把企业卖给了合伙人，现在我们真的很富有了。

财富的定义

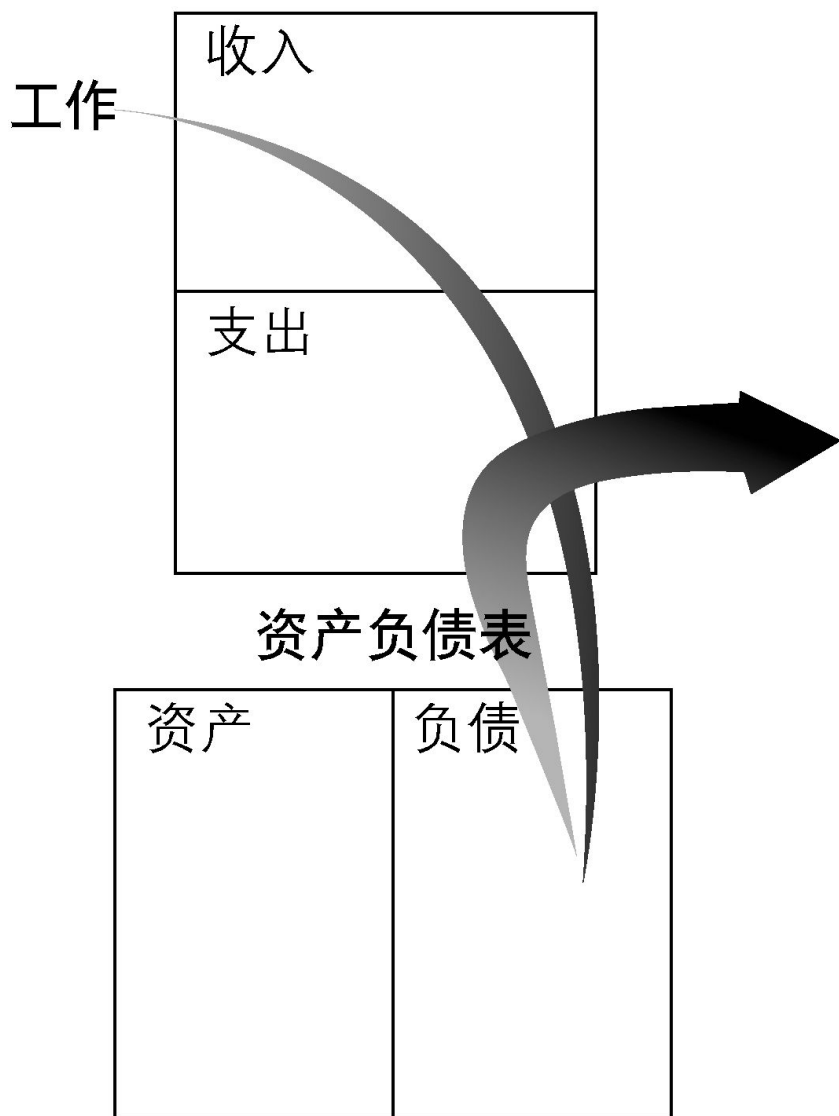
财富的定义是：“当你完全不工作（或者你家里的所有人都完全不工作）时，在你现有的生活水平之下你能生存的天数。”

例如，如果你每月的花费是1000美元，而你有3000美元的储蓄，那么你的财富就是大约3个月，即90天。财富是用时间衡量的，而不是用钱衡量的。

到了1994年，我和我妻子已经非常富有（能够应付巨大的经济变动）了，因为投资所带来的月收入已经远远超过了我们的月支出。

最终，问题不在于你挣了多少钱，而在于你能掌握多少钱以及这些钱能为你工作多久。每天我都会遇到很多人，他们挣的钱很多，但是所有这些钱都被用于支付各种开销。他们的现金流形式如下图所示：

损益表



他们每当赚到一些钱，就会去购物。他们通常会买一所更大的房子或一辆新车，而这些导致他们长期负债和更辛苦的工作，并且没剩下任何一笔可以流入资产项目中的钱。他们挣到的钱消失得如此之快，你甚至可以认为他们是服用了某种财务“泻药”。

红线财务

在汽车领域，有一种说法叫做“把引擎开到红线档”。“红线”就是指汽车引擎在不熄火的情况下所能维持的最快速度。

在个人财务方面，很多人，不论是富人还是穷人，经常处于财务“红线”上。无论他们赚多少钱，总是以挣钱的速度花掉钱。把你的汽车引擎开到红线档的麻烦就在于这样会使引擎的预期寿命缩短，把你的财务状况推到红线上去的结果也是一样。

我的几位医生朋友认为，现代人最主要的健康问题来自辛苦工作却总缺钱花所带来的压力。其中一位对我说，导致健康出现问题的元凶是一种被她称为“钱包癌”的东西。

钱生钱

不管人们挣了多少钱，他们最终都应该投些钱在I象限。I象限表达的是一种钱生钱的想法，或者是让你的钱工作、而你自己不必工作的想法。当然，认识到还有其他的投资方式也很重要。

其他的投资方式

人们还可以在教育上投资。传统的教育是非常重要的，因为你所接受的教育越好，挣钱的机会也就越多。花4年时间完成大学教育后，你的年收入会在2.4万~5万美元之间或者更多。假设普通人辛勤工作40年或者更长，那么4年的大学教育或者其他形式的高等教育将是一种非常好的投资。

忠诚和努力工作是另一种形式的投资，比如成为公司或政府的终生雇员。作为回报，他们可以通过合同获得终生津贴。这种方式流行于工业时代，但在信息时代已经过时了。

另一些人则投资于家庭，作为回报，他们的孩子会在他们年老时照顾他们。这种投资方式在过去是一种准则，然而现在，迫于经济压力，孩子们将越来越难以应付父母的生活费和医药费。

政府退休计划，比如美国的社会保险制度和医疗保险制度，通常通过从工资里扣除的方式支付，是一种法律监管之下的投资方式。但是由于人口结构和费用额的巨大变化，这种投资方式也许不能信守它的一些承诺。

还有一些独立的退休投资工具，我们称之为个人退休计划。联邦政府通过向雇主和雇员提供税收优惠，鼓励他们参加这样的计划。在美国，一个较流行的个人退休计划叫做“401 (k) 退休金计划”(2)，在一些国家，如澳大利亚，它被称为“超级年金”(3)。

投资带来的收入

虽然上面介绍了这么多投资方式，但是I象限的人往往喜欢这样一些投资方式——在做其他工作的同时能够带来收入的投资。因此，要确定一个人是否是一个合格的I，所用的衡量标准与其他象限是一样的。那就是，请回答：目前你是从I象限获得收入吗？换句话说，你的钱在为你工作并为你带来收入吗？

让我们考虑一下这样一种人，他买了一所房子作为投资，并把它租出去。如果获得的租金多于管理房屋所付出的成本，那么这份收入就是来自I象限的。这对于从储蓄中获得利息收入或者从股票和债券中获得红利的人们来说，也同样适用。因此，I象限的衡量标准就是你有

多少收入是来自你不用在其中工作的象限。

我的退休账户是一种投资吗

定期把钱存入一个退休账户是一种投资，而且是一种聪明的做法。我们大多数人都希望自己在职业生涯结束时，看起来是个成功的投资者。但是在本书里，I象限代表这样一种人，他们的投资收入在他们还在工作的时候就已产生。事实上，大多数人并不是投资于退休账户，而是在往自己的退休账户里存钱，他们希望当自己有一天退休时，能够拿到比存入的钱更多的钱。

把钱存入退休账户的人和通过投资、积极地用钱生出更多的钱的人之间，存在着巨大的差异。

证券经纪人是投资者吗

很多人都在投资行业中扮演着顾问的角色，但是依照定义，他们不是真正的从I象限获得收入的人。

例如，大多数证券经纪人、房地产经纪入、财务顾问、银行经理和会计师都是E或者S。换句话说，他们的收入来自他们的专业工作，而不是来自他们所拥有的资产。

我有一些朋友是股票交易商，他们低价买入股票，希望高价卖出去。事实上，他们的职业就是“交易”，这就像开了一家零售商店，把商品批发进来，然后再零售出去。他们仍然需要付出劳动来获得金钱，因此，他们更适合S象限而不是I象限。

这些人都是投资者吗？答案是肯定的，但是要知道靠赚取佣金、按小时收费来出售建议或出谋划策来获得工资，或者靠尽量低买高卖来挣钱的投资者，同通过识别或者创造良好投资机会来挣钱的投资者之间是存在着差别的。

有一种办法可以检测你的投资顾问的水平如何，那就是：在他们自己的收入中，有百分之多少来自佣金或者说咨询费，有百分之多少来自他们自己的投资或者拥有的企业。

我有一些注册会计师朋友，他们在不透露客户隐私的情况下告诉我，许多专业的投资顾问几乎没有来自投资的收入。换句话说，“他们不做自己鼓吹的事情”。

来自I象限的收入的优点

因此，从I象限挣钱的人的主要特点是把精力集中在用钱挣钱上。如果他们擅长此技，就能让钱为自己及家人工作好几百年。

除了知道如何用钱挣钱和不必起早贪黑去上班这些显而易见的好处之外，还有许多税收方面的优惠是那些不得不靠工作挣钱的人所无法享受的。

富人变得更富的原因之一就是，他们有时能够挣到几百万美元，而且能够合法地不为这笔钱纳税。这是因为他们是在靠“资产项目”挣钱，而不是靠“收入项目”挣钱，或者说他们是作为投资者而不是工人来挣钱的。

那些靠工作挣钱的人，不仅要经常以较高的税率纳税，而且这部分税金会直接从他们的工资中扣除，因此他们永远也看不到自己的这部分收入。

为什么大多数人不是投资者

I象限是这样一个象限：工作很少，挣钱很多并且纳税较少。那么为什么人们不都去做投资者呢？这与很多人没有创办自己的企业的原因一样，概括成一个词就是“风险”。

很多人都不想把自己辛苦挣来的钱投出去并且收不回来，他们是如此害怕损失，于是选择完全不投资或者完全不冒险——无论他们可以挣到多少钱。

一位好莱坞的名人曾说：“我担心的不是投资能带来多少回报，而是投资能否带来回报。”

根据人们对赔钱的恐惧，我们可以把投资者分为4大类：

1. 风险厌恶者，对他们来说最重要的是安全稳妥，他们宁愿把钱放在银行里；
2. 聘人代为投资的人，这类人会把钱交给理财顾问或共同基金经理人，让他们代自己投资；
3. 赌徒；
4. 投资者。

赌徒和投资者之间的区别在于：对于赌徒而言，投资是一种随机游戏；对于投资者来说，投资是一种技能游戏。而对于把钱转交给别人代为投资的人，投资通常是一种他们不想学习的游戏。对于这些人来说，最重要的事情是慎重挑选投资顾问。

在下一章中，本书将讨论投资者的7个等级，这会使投资者这个主题更加清晰。

风险最终能被消除

关于投资的好消息是风险能被最小化，甚至被消除，而且只要你真正了解了游戏的规则，就能从投资中得到高回报。

真正的投资者会问：“我将以多快的速度收回我的本金？收回本金之后，我的余生还能得到多少收入？”

真正的投资者想知道的是他们收回本金的速度，而拥有退休账户的人却不得不等到多年以后才能查明自己的钱能否收回来，这是真正的投资者和把钱存入退休账户的投资者之间最根本的差别。

对赔钱的恐惧正是大多数人寻求保障的原因。然而I象限并不像人们想象的那样不安全，I象限与其他象限一样，有自己的技能和思维方式。只要你愿意花时间学习，就能够学会在I象限获得成功所需要的技能。

一个新时代开始了

1989年，柏林墙倒塌。这是世界历史上最重要的事件之一。在我看来，这次事件标志着工业时代的结束和信息时代的到来。

工业时代退休金计划和信息时代退休金计划的差别

工业时代开始的时间与1492年哥伦布航海远行的时间大致相当，1989年柏林墙的倒塌标志了这个时代的结束。出于某种原因，在现代历史上，似乎每过500年就会发生一次伟大而剧烈的变化，我们现在就处在这样的时期。

这种变化已经威胁到数亿人的财务安全，而很多人还没有意识到这种变化将产生的经济影响，并且很多人将无法承受这种变化。我们可以在工业时代退休金计划和信息时代退休金计划的差别中发现这种变化。

当我还是个小男孩时，富爸爸就鼓励我用自己的钱去冒险，并让我学习投资。他总是说：“如果你想变得富有，你就要学会如何冒险，学会成为一名投资者。”

回到家里，我把富爸爸的建议告诉我有学问的爸爸，我告诉他我们应该学会如何投资和管理风险。我那有学问的爸爸说：“我不需要学习如何投资。我有政府的退休金计划，有一份来自教师工会的退休金，还有被担保的社保福利，为什么我还要拿自己的钱去冒险呢？”

有学问的爸爸相信工业时代的退休金计划，比如政府雇员退休金和社会保险福利。因此，当我加入美国海军陆战队时，他很高兴。当我奔赴越南时，他也不担心我可能会在越战中丢了性命，他只是说：“20年后，你就会得到一份退休金和终生医疗保险。”

虽然美国政府现在仍在使用这样的退休金计划，但它显然已经有些过时了。公司将对你退休后的生活负经济责任，政府也将通过退休金计划维持你退休后的需求平衡，这样的想法已是不再奏效的陈旧观念了。

人们需要成为投资者

当我们从固定福利退休金计划或者是我所说的工业时代的退休金计划，转变到固定缴款退休金计划即信息时代的退休金计划时，作为个人，我们就必须对自己的生活负起经济责任了。然而并没有多少人意识到这个变化。

工业时代的退休金计划

在工业时代，固定福利退休金计划意味着，公司将保证每个在世的退休员工定期获得一笔确定的金额（通常是每月支付）。因为这一计划确保了未来有一份稳定收入，所以它让人们感到有保障。

信息时代的退休金计划

但是有人改变了上面的规则，公司突然不再承诺给你退休后的财务保障，而是开始实施固定缴款退休金计划。“固定缴款”意味着你只能拿回你和公司在你工作期间所缴纳的钱，也就是说，你的退休金仅由你所贡献的价值来决定。如果你和你的公司没有事先缴款，那么你退休后就拿不到任何钱。

在信息时代，可喜的是，人的寿命将会增加；而可悲的是，你可能活得比你领到退休金的日子还长。

有风险的退休金计划

而且，还有比这更糟的，你和你的雇主缴纳在这项计划中的钱已并不能保证在你决定取回时还存在，这是因为像401（k）和超级年金

这样的退休金计划也会受到市场的影响。换句话说，某天你的账户中可能还有100万美元，如果股市下跌了——这是每个市场都会突然发生的情况——那么你的100万美元可能只会剩下一半甚至分文不剩。终生获得收入保障的年代已经一去不复返了……可我在想，有多少正在进行这种计划的人能够意识到这一点。

这可能意味着，人们在65岁退休后，开始靠他们的固定缴款退休金计划生活，我们可以假设，他们到75岁时就花光了所有的钱，这时又该怎么办？难道掸掸简历重新开始找工作？

那么，政府的固定福利退休金计划又如何呢？在美国，社会保险制度预期到2032年就会解体，医疗保险制度到2005年就会破产，而那时正是那些婴儿潮一代开始需要它的时候。即使在今天，社会保险制度也没能够提供很多的收入。当7800万婴儿潮一代开始要回他们过去缴纳的钱——而钱并不在那儿时，天晓得会怎样？

1998年，克林顿总统呼吁“拯救社会保险制度”的口号受到了广泛欢迎。然而，正如民主党参议员欧内斯特·霍林斯所说：“很明显，挽救社会保险制度的第一要务就是停止掠夺它。”美国政府应该对他们数十年以来向退休基金“借钱”应付政府开支的行为负责。

许多政客似乎认为，社会保险基金是一笔能够用来花费的收入，而不是一项以信托方式保留下来的别人的资产。

太多的人依赖政府

我写书并且开发“现金流”游戏等产品，是因为我深刻地意识到我们正处在工业时代的末期，并将迈入信息时代。

作为一个公民，我担心的是，从我们这一代人开始，并没有多少

人真正准备好了应付工业时代和信息时代之间的种种差别——尤其是我们应该怎样为退休做好财务上的准备。那种“上学，然后找份稳定而有保障的工作”的想法对于1930年以前出生的人来说是个好主意。然而，虽然今天每个人都需要上学以便找份好工作，但是我们还必须知道如何投资，而目前投资并不是学校里教授的科目。

工业时代的一个后遗症就是，有太多的人变得依赖政府去解决他们的个人问题。今天，由于授权政府承担我们自己应该承担的财务责任，使我们面临的问题更加严重。

据估计，到2020年，美国人口将达到2.75亿，其中将有1亿人期望获得某种政府援助。这些人包括联邦政府雇员、退伍军人、邮政工人、教师和其他政府雇员，以及期待社会保险金和医疗保险金的退休人员。并且，按照合同，他们的这种期待是无可厚非的，因为通过这种或那种方式，大多数人都已经在这种承诺中投了资。不幸的是，多年来积攒了太多的承诺，现在都要开始兑现了。

然而，我认为这些财务承诺实难兑现。如果我们的政府开始征更多的税以信守这些承诺，那么能够逃离的人都将逃往税率较低的国家。在信息时代，对于税收领域来说，“离岸”这个术语将不再指向另一个被看做避税港的国家——而可能指向“电子空间”。

剧烈的变化就在眼前

我想起约翰·肯尼迪总统的一句警言：“剧烈的变化将要来临。”

的确，这个变化就在我们身边。

一位在婴儿潮时期出生的预言家鲍勃·迪伦，在他那首名为《时代在改变》的歌中唱道：“你最好学会游泳，否则你会像石头一样沉下

去。”

不用成为投资者的投资

从固定福利退休金计划变为固定缴款养老金计划的过程正迫使着世界上数百万人成为投资者，而他们几乎没有受过任何投资方面的教育。许多人终其一生都在避免财务风险，而现在却不得不去面对它。这些财务风险随着他们生活的进展、年龄的增长和工作的结束而来。大部分人只有在退休时才会知道，自己到底是聪明的投资者还是粗心的赌徒。

今天，股市是一个世界性的话题，它被许多事情影响和刺激着，其中之一就是一些非投资者正在尽力成为投资者。他们的财务路径如下图所示。



这些人，即E象限和S象限中的绝大部分人是天生的安全导向型的人，因此他们寻求有保障的工作或职业，或者创办他们能够控制的小企业。今天，由于固定缴款退休金计划正在走向崩溃，他们正在移向I象限，他们希望在退休时能够在那里找到“安全与保障”。遗憾的是，I象限的特点不是安全性，而是风险性。

因为在现金流的左侧象限有如此多的人在寻找安全，所以股票市

场做出了相应的反应。于是你常常听到这样一些话：

1.“多元化”。寻求安全性的人们经常用“多元化”这个词。为什么？因为多元化战略是一个“不亏损”的投资战略。但它并不是一个挣钱的投资战略，成功的或者富有的投资者并不使用多元化投资战略。他们更注重自己的努力。

沃伦·巴菲特可能是世界上最伟大的投资者之一，他这样评价“多元化”：“我们所采用的战略排除了标准的多元化信条，因此，很多权威认为这种战略一定比大多数传统的投资者所采用的战略风险更大。但我们不同意这种看法。我们相信，证券集中化的策略会使投资者考虑一系列问题，如企业的实力、投资者在买进之前对企业财务状况的满意度，这样做反而可以减少风险。”

也就是说，巴菲特认为证券集中化或者说集中于几种投资而不是实行多元化投资是一种更好的投资战略。他的理念是，集中化而不是多元化要求你更聪明，在思想上和行动上更激进。他在文章中写到，普通投资者避免波动是因为他们认为波动是有风险的，而“事实上，真正的投资者喜欢波动”。

我和我妻子在走出财务困境、寻找财务自由时，也没有实行多元化，我们也选择了集中投资。

2.“蓝筹股”。寻求安全性的投资者通常购买“蓝筹股”。为什么呢？因为他们认为这些公司更安全。然而也许这些公司的确很安全，但股票市场却不是。

3.“共同基金”。不太懂投资的人觉得把他们的钱交给一位基金经理人会更安全，他们希望这位经理人能够比自己做得更好。对于那些不想成为职业投资者的人来说，这的确是一个明智的战略。问题

是，这种做法很明智，并不意味着共同基金的风险一定很小。事实上，如果股市下跌，我们很可能就会看到我所说的“共同基金崩溃”——像1610年的“郁金香狂热”、1620年的“南海泡沫”和1990年的“垃圾债券”事件一样可怕的金融崩溃。

今天，市场上挤满了几百万需要安全与保障的人，但是，巨大的经济变革正迫使他们不得不从现金流的左侧象限移向右侧，在那里他们所看重的保障不复存在。可许多人仍然认为他们那已不再安全的退休金计划依然安全，这引发了我的担忧：一旦发生经济崩溃或出现大萧条，他们的退休金将荡然无存。显然，现在的各种退休计划的安全度已远不如我们父母那个时代高。

巨大的经济变革正在来临

我们现在正处于巨大的经济变革时期，这样的剧变往往标志着旧时代的结束、新时代的开始。在每个时代的末期，都既有人前进，也有人固守过去的想法。我担心，那些仍期望让大公司或政府为自己的财务安全负责的人，会在未来的日子里深感失望。他们所抱有的是工业时代的信念，而不是信息时代的信念。

没有人能够预测未来。我认同许多投资信息服务公司的看法，尽管他们的观点不尽相同。有的说近期前景光明，还有的说市场崩溃和大萧条就在眼前。为了保持客观，两种看法我都会接受，因为这两种看法都有值得听取的地方。我的角色不是一个试图预测未来的预言家；相反，我在B象限和I象限工作学习，准备迎接即将发生的任何事情。一个有准备的人，无论经济走向何方、何时发生变动，都能获得成功。

历史的经验告诉我们，通常，一个活到75岁的人可以经历一次经济萧条和两次大的经济衰退。我的父母经历了他们那个时代的萧条，而婴儿潮一代还没有经历——从上一次经济萧条至今已经有大约60年了。

今天，我们都需要关注工作安全以外的事情。我想，我们还需要关心的是自己的长期财务安全——不要把这种责任推给公司或者政府。当公司说他们不再为你退休后的生活负责时，时代就真的变了。一旦他们转向固定缴款退休金计划，这个信息就是在告诉你，你将自己负责为你的退休计划投资。因此，今天，我们都需要成为更聪明的投资者，对金融市场的波动变化保持警惕。我的建议是，每一个人都应学习成为一名投资者，而不是把钱交给别人替你投资。如果你仅仅是把钱交给某个共同基金或者投资顾问，那么你也许要等到65岁时才能检验出那个人是否做好了他的工作。如果他们的工作做得很糟糕，你将不得不在你的余生中继续工作。不错，很多人都将不得不这样做，因为对于他们来说，投资或者学习投资已经太晚了。

学习驾驭风险

高回报、低风险的投资是可能的，你所要做的就是学会如何实现这种投资。其实这并不难。这就好像学骑自行车，刚开始时你可能会摔跤，但是后来你就不再摔跤了。对大多数人来说，骑车变成了一种后天的本能，投资也是如此。

现金流左侧象限存在的问题是，多数人待在那里是为了躲避财务风险。我的建议是：不要躲避风险，要学会如何驾驭风险。

敢于冒险

敢于冒险的人改变着这个世界，几乎没有不冒任何风险就变富的人。但太多的人都依赖政府来消除生活中的风险。正如我们所了解的那样，信息时代的开始正是大政府时代的结束，大政府的代价太昂贵了。不幸的是世界上很多依靠“特权”和退休金生活的人在经济能力上都被远远地抛在后面。信息时代意味着我们要变得更自给自足，更加成熟。

“刻苦学习，然后找份安全而有保障的工作”的想法产生于工业时代，而我们不再属于那个时代。时代在变，问题是很多人的想法并未改变。他们认为，自己应被授予某些东西，许多人甚至认为1象限与自己无关。他们理所当然地想，当他们退休时，政府、大企业、工会或者他们的共同基金会负责照顾他们。对于这些人，我真诚地希望他们是对的。他们也大可不必再继续阅读本书。

对那些认识到有必要成为投资者的人们的关心，促使我写下了这本书。本书是想帮助那些想从左侧象限转移到右侧象限，但又不知道从何开始的人。任何人只要有正确的技能和决心，都能实现这种转变。

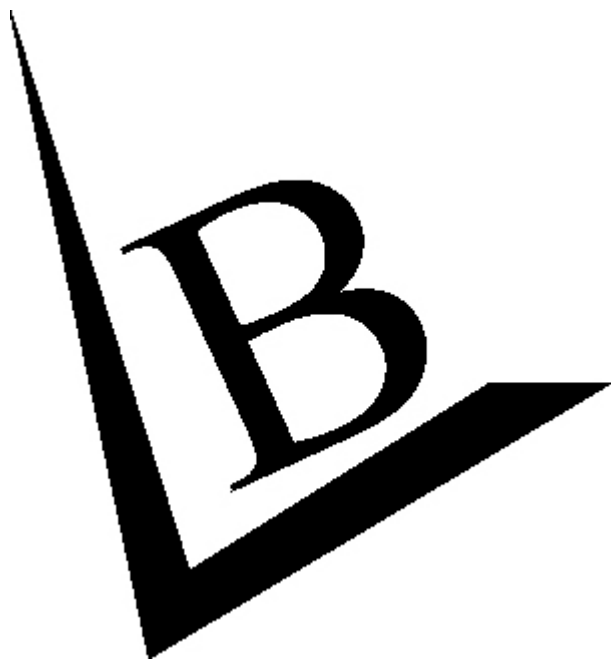
如果你已经实现了财务自由，那么我要说：“祝贺你！”并请你把自己的经历告诉别人，在他们愿意的情况下指导他们。但是要让他们找到自己的路，因为通向财务自由之路有很多条。

不管你怎么决定，请记住这点，财务自由虽然自由，却来之不易。这种自由是有价的——但对我来说，它值这个价。最大的秘诀是：其实走上财务自由之路不用花钱也不一定非要受过高等教育，甚至也没有太大的风险。这种自由的价格是用我们的梦想、渴望和战胜一路上不停袭来的失意的能力来计量的。你，愿意支付这个价格吗？

我的一个爸爸支付了这个价格，另一个却没有。但他支付的是另外一种代价。

B象限测试

你是真正的企业主吗？



如果对下面的问题你的回答是“是”，那么你就是一个真正的企业主：

你能离开自己的企业一年或更长时间，回来时发现它比你离开时更能赢利并且运作得更好，是吗？

☐是

☐不是

(1) “被动收入”是指不用工作即可挣得的收入。

(2) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

(3) 此计划由雇员、雇主、政府三方共同供款（2002年7月1日分别为雇员薪水的3%、9%、3%），是澳大利亚所有雇员必须参加的强制型养老计划。

第3章

人们为什么选择安全而不是自由

我的两个爸爸都建议我上大学并获得一个学士学位。但是当我获得了学位之后，他们的建议就不同了。

我的有学问的爸爸经常说：“上学，考高分，然后找份安全而有保障的好工作。”

他建议的生活道路位于左侧象限，如下图所示：



学校

我没有学问但很富有的爸爸说：“上学，考高分，然后创办自己的公司。”他的建议位于右侧象限，如下图所示：

学校



他们的建议是不同的，因为他们一个关心工作安全，另一个则关心财务自由。

为什么人们寻求工作安全

人们寻求工作安全的主要原因是，他们在家里和学校里接受的就是这样的教导。

迄今为止，很多人仍在不假思索地听从这种建议。很多人从小就

被告知要首先考虑工作安全，而不是财务安全或财务自由。由于大多数人在家里和在学校里没有学到多少甚至根本没有学到金钱方面的知识，所以他们自然而然地更加坚定地信仰工作安全的观念——而不是去追求财务自由。

如果你仔细观察现金流象限图，就会发现，左侧象限是由安全推动的，而右侧象限是由自由推动的。



陷入债务危机

社会上有90%的人在左侧象限工作，主要原因是左侧象限所需技能是人们在学校里学习过的。当他们离开学校后，很快就陷入了各种

债务之中。他们陷得如此之深，以至于必须与工作或者工作安全联系得更紧，好支付各种账单。

我经常遇到一些年轻人，他们靠美国大学生贷款完成学业。其中有几个人说，当他们看到为了完成大学教育，自己欠下了5万甚至15万美元的债务时，感到非常沮丧。如果让父母为自己交学费，那么父母又将会多年处于财务紧张的状态。

最近我读到这样的消息，目前大部分美国人在读书的时候就已经开始使用信用卡，并在他们此后的一生中一直欠债，因为他们都还保持着那种在工业时代很流行的观念。

持有原来的观念

如果我们观察那些受过教育的普通人的生活，就会发现他们的财务记录通常是这样的：

上学，毕业，找工作，很快开始挣钱和消费。此时的年轻人已经能够支付房租、电视、新衣服、一些家具，当然还有一辆车，不过账单也接踵而至。一天，年轻人遇到了某个特别的人，两人一见钟情，坠入情网，然后结婚。在一段时间内，他们的生活很幸福，因为两个人和一个人的生活开支差不多，而他们现在有了双份收入，却只需付一份房租，于是他们能拿些钱出来去购买年轻夫妻所向往的东西——自己的房子。他们找到了理想的房子并拿出储蓄支付了首付款，然后使用抵押贷款按月支付房款。因为他们有了一所新房子，于是新的家具又成为下一个目标，他们又找到一家家具商店，那充满魔力的广告词说：低首付，每月轻松支付。

生活是美妙的，这时他们举办派对，把所有朋友都找来参观自己的新房子、新车、新家具和新玩具，而他们将在余生中背负沉重的

债务。接着，他们的第一个孩子出生了。

这对受过良好教育、工作努力的普通夫妇在把孩子交给幼儿园之后，必须节省开支、努力工作。他们变得必须要寻求工作安全，因为平均算起来他们不到3个月就会破产。你经常会听到这些人说，“我不能停下来，我有账单要付”，就像《白雪公主》中的一首被恶搞的歌中所唱的：“我欠了债，我欠了债，因此我得去工作。”

还有50年代田纳西歌手厄尼·福特的歌：

“你装了16吨的货，而你得到了什么？

债务延长一天，负担就重一天。

圣彼得，不要带我走，我不能走，

我已把我的灵魂献给了公司。”

成功的陷阱

我能从富爸爸那里学到这么多东西，原因之一就是他有闲暇时间来教我。随着他的事业越来越成功，他的闲暇和钱也越来越多。生意越好，他越不用辛勤工作，他只需要让他的总裁帮他去壮大公司系统并雇用更多的人来工作。假如投资顺利，他会再次投资并挣到更多的钱。他的成功使他有了更多的自由时间。他花了很多时间向我和他自己的儿子解释他在企业和投资领域所做的一切事情。我从他身上学到的财务知识远比从学校学到的多。这就是在现金流右侧象限即B象限和I象限努力工作所得到的结果。

我的有学问的爸爸工作也很努力，但他是在现金流左侧象限工作。由于他的努力，他获得了提拔并负责更多的工作，然而他花在孩

子们身上的时间却越来越少。他早上7点上班，我们时常见不到他，因为在他下班回家之前，我们都已经上床睡觉了。这就是你在现金流左侧象限辛苦工作并且获得成功后的结果：成功使你的闲暇越来越少——尽管这样能挣更多的钱。

金钱的陷阱

右侧象限的成功需要有关金钱的知识，即“财商”。富爸爸这样定义它：“财商不是指你赚了多少钱，而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

右侧象限的成功的确需要财商，如果人们缺少基本的财商，大多数情况下他们将无法在右侧象限生存。

我的富爸爸善于理财，善于与他人合作。他必须这样，因为他要挣钱，要管理尽可能少的人，以便维持低成本和高利润。这些是在右侧象限获得成功所必需的技能。

正如富爸爸一再向我强调的那样，你的房子不是一项资产，而是一项负债。他向我们证明了这一点，他通过教给我们财务知识使我们读懂了这些数字。因为他善于管理员工，所以他能有闲暇教育他的儿子和我。他的工作技能甚至被应用到他的家庭生活中。

我的有学问的爸爸在工作中不管理钱和人，虽然他自己不这么认为。身为州教育厅厅长，他支配着几百万美元预算和几千雇员，但这不是他创造的钱，这是纳税人的钱，他的工作是花掉它。如果他不花掉这些钱，政府将在来年给他更少的钱，因此每个财政年度快要结束时，他都在想尽办法花光预算。这意味着他通常要雇用更多的人去使下一年的预算显得合理。有趣的是，他雇的人越多，问题也越多。

当我以一个小男孩的眼光来观察两位爸爸时，在内心深处，我已经决定自己要过什么样的生活。

我的有学问的爸爸非常爱读书，他在文学方面很有造诣，但是他的财务知识却十分匮乏。因为他不会读数字，因此不得不听从他的银行经理和会计师的建议，这两个人都告诉他，他的房子是一项资产，而且是他最大的投资。

因为有这样的财务建议，我的有学问的爸爸不仅更加努力工作，而且陷入了更深的债务危机。每次他因为努力工作而获得提拔时，他的薪水就会增加，而随着薪水的增加，他所处的税率等级也在不断提高。由于他处在较高的税率等级上——六七十年代的高收入员工的税率是相当高的——所以他的会计师和银行经理告诉他，应该购买一所更大的房子，这样他就能免于支付利息。他挣了更多的钱，结果却让自己的税负和负债都增加了。他取得的成功越大，工作得越努力，他与自己所爱的人共度的时间就越少。很快，所有的孩子都离开了家，而他仍在努力地工作以便支付所有的账单。

他总是认为，下一轮的升职和加薪将会解决他的财务问题，但是他挣得越多，负债和纳税也越多。

在家里和在工作中，他越是窘迫，似乎就越需要依赖工作安全。越是在情感上依赖工作，越是需要拿薪水来付账单，他就越是鼓励自己的孩子们去“找一份更稳定、更有保障的工作”。

他越是感到不安全，就越发追求安全感。

你的两大支出

因为我的穷爸爸不会读财务报表，因此，他越成功，就越无法看

到自己的财务困境。我看到很多像他一样努力工作的成功人士都陷入了相同的财务困境。

如此多的人为钱挣扎，原因就在于每当他们挣到更多的钱时，他们就会有两项最大的支出跟着增加：

1. 税收；
2. 债务利息。

事实上，政府提供的税收减免会使你陷入更深的债务危机，这难道不会让你觉得有什么地方不对劲吗？

就像我的富爸爸对财商的定义一样：“财商不是指你挣了多少钱、而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

我那努力工作而有学问的爸爸在去世之后，政府还对他遗留下来的很少的钱征收了遗产税。

追求自由

我知道，很多人在追求财务自由和幸福生活，问题是大多数人没有接受适当的培训以变得适合在B象限和I象限工作。由于缺乏培训、追求工作安全以及不断增加的债务，大多数人把自己对财务自由的追求限制在现金流的左侧象限。不幸的是，人们很难在E象限或S象限找到财务安全或财务自由，真正的安全和自由位于右侧象限。

改变工作，追寻自由

现金流象限对追踪或观察一个人的生活方式很有帮助。许多人终其一生都在寻找财务安全或自由，但最终只不过是从事一个工作换到另一个工作。例如：

我有一个高中时代的朋友，每过大约5年我就会收到他的一封来信。开始时他总是那样兴奋，因为他找到了非常满意的工作。他欣喜若狂，因为他在为他所梦想的公司工作。他如此热爱他的公司，那儿的工作令人振奋。他喜欢他的工作，担任着重要职位，薪水丰厚，员工能干，福利很好，晋升的机会也很多。但是在4年半之后，我又会收到他的来信，这时，他很失望。他说，他所在的公司贪污腐败，没有信誉；不尊重员工；他讨厌他的老板；他错过了一次升职机会，而且他们给他的薪水太少。然而6个月后，他又一次欣喜若狂，因为他发现了另一份非常满意的工作。然而不久他又一次发现……

我感觉他的生活经历就像一只狗在追自己的尾巴，如下图所示：



他的生活方式是从工作到工作。他一直生活得很好，因为他很精明，有魅力而且有个性。但是时间在追赶他，更年轻的人正在得到他过去得到的工作。他仅有几千美元的储蓄，没有为退休攒一点钱，有一所永远不会属于自己的房子、孩子的抚养费 and 将要支付的大学学费。他最小的孩子8岁，和他的前妻生活。最大的孩子14岁，和他一起生活。

他过去总是对我说：“我不用担心，我还年轻，我有时间。”

我想知道现在他是不是还会这么说。

以我的观点，他需要做出很大努力并开始迅速转向B象限或I象限。他需要开启一种全新的状态并开始新的教育过程。除非他走运中了彩票，或者找了一个有钱的女人结婚，否则他余生都要努力工作。

做你自己的事情

E变成S

另一种常见的方式就是从E变成S。在目前这个公司规模急剧缩小的时代，许多人都离开他们所在的大公司，开创自己的企业。这是所谓的“家庭企业”的繁荣时期。很多人决定“创办自己的企业”，“做自己的事情”和“做自己的老板”。

他们的职业路径如下：



在所有的生活道路中，我认为这种道路适合大多数人。S的回报虽然最高，但风险也最大，我认为它是最辛苦的象征，而且失败率很

高。如果你停留在这个象限，成功了甚至比失败了还糟。这是因为，如果你是一位成功的S，你将比你在其他任何一个象限都要更努力地工作——而且在相当长的时间里都要那么努力，只要你是成功的。

S的工作最辛苦的原因是，他们是典型的“大厨兼洗碗工”。他们必须做所有的工作或者说负责所有的事情，而这些工作在较大的公司中将由许多经理和雇员共同完成。刚起步的S通常要回电话、付账单、打电话推销、尽力做低价广告、接待顾客、招聘职员、解雇职员、当职员不在时填补空缺、与税务人员交涉、应付政府检察官等。

就我个人而言，每当我听到某人说他将开办自己的企业时，我就感到畏缩。我希望他们一切都顺利，但是我非常担心他们。我见过许多E用其一生的积蓄或者向朋友和家人借钱来创办自己的企业。经过3年左右的挣扎和艰苦工作，企业扩大了，却没有换来终生的储蓄，只有需要偿还的债务。

在美国范围内，这种类型的企业在每5年内10家中就会有9家以宣告破产。生存下来的那些企业，在下一个5年内，又将以90%的比例倒闭。也就是说，100家小企业中有99家将在10年内消失。

我想，大多数企业在第一个5年中失败的原因是缺少经验和资金，唯一的幸存者在第二个5年中失败的原因则不再是缺少资金，而是缺少精力。长期的拼命工作最终会毁了这个人，所以很多S常感到精疲力竭。这也是很多受过高等教育的专业人员或者更换公司，或者试着开始某种新事业，或者过劳死的原因。也许，这也是医生和律师的平均预期寿命低于大多数人的原因。他们的平均预期寿命是58岁，其他人则是70多岁。

对于那些健康没有出现太大问题的人来说，他们似乎已经习惯了早起，上班和努力工作，这似乎是他们的全部生活。

一位朋友的父母告诉我这样一件事。45年来，他们花了很多时间

经营他们位于街角的小酒馆。当附近犯罪活动增加时，他们不得不在门窗上安装钢栅栏。现在，钱要从一个狭缝中递入递出，就像银行里那样。我偶尔顺路会去拜访他们，他们是那种很亲切很友好的人，但是看到他们像囚犯一样从上午10点到凌晨2点一直待在自己的店里，躲在钢栅栏后工作，我心里就觉得很难过。

很多聪明的S在精疲力竭之前，即事业的巅峰时期会将企业卖给某个有精力和资金的人。他们休息一段时间后，会开始新的事业。他们一直在做自己的事情，并且热爱这种生活。但是，他们必须清楚何时应该退出。

给孩子们的最差建议

如果你是在1930年以前出生的，那么“上学，考高分，然后找份稳定有保障的工作”是个好建议。如果你是在1930年以后出生的，那么这可不是个好建议。

为什么呢？

答案是：1．税收；2．负债。

对于那些在E象限工作挣钱的人来说，实际上没有什么税收减免。今天的美国，做一名雇员就意味着你是一个与政府进行对半分红的合伙人，政府最终将拿走你收入的50%或者更多，而且这部分钱中的一大部分甚至是在雇员看到工资单之前就被拿走了。

考虑到政府的税收减免只会使你更深地陷入债务危机中，通往财务自由的道路对大部分E象限和S象限的人来说，实际上是不可能的。我经常听到会计师们对在E象限中挣到更多钱的客户说，他们应该去买一所更大的房子，以便获得较大的税收减免。或许这种做法对于处

在现金流左侧象限的人来说有点用，但是对于象限右侧的人来说已经毫无意义。

谁纳税最多

富人缴纳较少的所得税。为什么会这样呢？因为他们不是作为雇员在挣钱。非常富有的人知道，最好的合法的避税方法是在B象限和I象限中获取收入。

如果人们在E象限中挣钱，那么他们唯一可能的税收减免就是购买大房子，并增加负债。从现金流右侧象限来看，这种做法在财务上并不明智。对于右侧象限的人来说，这就等于说：“给我1美元，我还你50美分。”

当税收不公平时

我常常听到一些人说：“拒绝缴税可不是美国人的做法。”

如果这话出自一个美国人之口，恐怕他是忘记了自己国家的历史。正是为了不必向英国人缴税，为了争取独立，美利坚才建立起来。难道他们都忘了1773年著名的“波士顿倾茶事件”？这场起义引发了美国的独立战争，让美洲殖民地摆脱了英国的沉重的赋税。

接下来的便是“谢伊斯起义”⁽¹⁾、“威士忌酒反抗”⁽²⁾、“弗赖斯起义”⁽³⁾、“西红柿关税斗争”⁽⁴⁾，以及许多在美国历史上声名卓著的抗税斗争。

人类历史上还有两次值得一提的抗税斗争，虽然不是发生在美

国，但也显示了民众抗税的激烈态度。

威廉·退尔传奇就是其中一则著名的抗税故事。他手中的弓箭差点射下自己儿子的头颅。他对政府的税收制度表现出了极大的愤怒，不惜让自己的儿子冒着生命危险去争取。

另一则是戈黛娃夫人的故事。她呼吁当局减免税收，而当权者却说只要她能裸体骑马绕行市内街道便同意减免税收。她果真这样做了，当权者只好遵守诺言。

税收的好处

税收是现代文明的一种必然结果。当税收被滥用并失控时，问题就产生了。在未来的几年里，几千万婴儿潮一代将要退休。他们由纳税人变为领取社会保险金的退休者，这就需要征收更多的税来应付这种转变。由此美国和其他大国都将出现经济衰退。有钱人会去寻找那些需要他们的钱的国家，而不是留在因为他们有钱而“惩罚”他们的国家。



一个大错误

今年初，一个报社记者采访了我。在交谈中，他问我去年挣了多少钱。我回答说：“大约100万美元。”

“那么你缴了多少税？”他问。

“分文未缴，”我说，“这些钱是资本利得，我能无限地推迟纳税。我按照美国国税局出台的第1031条款⁽⁵⁾进行交易出售了3项不动产，我从来不碰钱，只是把它再投资到更大的资产上。”几天后，报纸上刊登出这样一篇文章：

“有钱人挣100万，并承认没有纳任何税。”

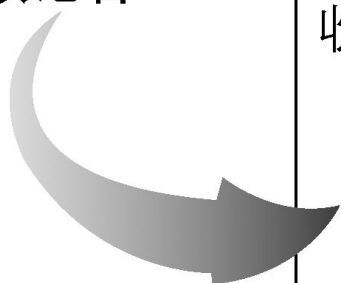
我确实说了类似的话，但这条新闻把一些关键词省略掉了，因此歪曲了我的意思。我不知道是这名记者心怀叵测，还是他不知道什么

是第1031条款。不管出于什么原因，这的确是一个很好的例子，证明了不同象限的人有着不同的观点。我仍然要说，并不是所有的收入都一样，有些收入的确可以比别的收入少纳税。

多数人注重收入而不是投资

损益表

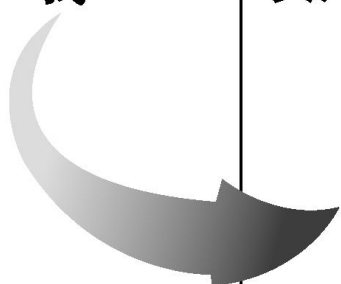
该记者



收入
支出

资产负债表

我



资产	负债



今天，我仍然听到人们在说：“我要回去上学，这样我才有机会加薪。”或者：“我得努力工作，这样才能得到提拔。”

这是将精力集中于财务报表的收入项目或者E象限的人所说的话或所持有的观点。说这些话的人将把增加收入的一半交给政府，并为此更加努力地工作更长时间。

在下面的章节中，我将解释现金流右侧象限的人是如何将税收转化为资产的，而不是像左侧象限的人那样只是将税收作为他们的负债。

快速致富

我和我妻子想要快速地从无家可归达到财务自由，这就意味着要在B象限和I象限工作挣钱。只有这两个象限，才有可能快速致富，因为在这里能合理避税，从而留下更多的钱。通过让钱为我们工作，我们很快获得了财务自由。

如何获得财务自由

税收和负债是大多数人永远感受不到财务安全或财务自由的两个主要原因。通向财务安全或自由的路位于右侧象限，但是在那里你会远离工作安全。现在你需要了解工作安全、财务安全与财务自由之间的区别。

它们的区别是什么

1. 工作安全；
2. 财务安全；
3. 财务自由。

如你所知，我的有学问的爸爸，像他那个年代的大多数人一样注重工作安全。他一直认为，工作安全就意味着财务安全——直到他最终丢了工作并且无法再找到工作。我的富爸爸从来不论工作安全，相反，他谈论财务自由。

要获得你所渴望的那种安全或自由，我们可以先观察一下现金流象限的各种模式：

工作安全模式

这种模式中的人通常善于完成他们的工作。很多人花了多年时间读书，又花了多年时间工作以获得经验。问题是他们几乎不了解B象限或I象限。即使他们拥有退休金计划，他们在财务方面仍没有安全感，因为他们接受的培训只是为了获得工作或工作安全。



两条腿比一条腿好

要想在财务上变得更安全，我建议：除了在E象限或S象限工作外，人们还应该学会在B象限或I象限工作。有了能够在两侧象限成功工作的信心，人们就会感到很安全，即使他们手中的钱很少。知识就是力量——他们所要做的就是等待机会运用他们的知识，然后赚到

钱。

这就是造物主给我们两条腿的原因。如果只有一条腿，我们会感到不稳定和不安全。有了两个象限的知识，一个在左，一个在右，我们就会觉得安全。只了解自己的工作或专业的人只有一条腿，每当经济波动时，他们都会比有两条腿的人摇摆得更厉害。

财务安全模式

对于E，财务安全模式图是：



这个环形说明，这一类人不只是把钱存入退休金账户并期待着最好的结果，他们还作为投资人和雇员来接受教育，这让他们更加自信。正如我们在学校里学习一种职业技能一样，我建议你们试着去学习成为一名专业投资人。

那名记者对我用资产项目挣到了100万美元并且不纳任何税深感不满，但他就是不问一问：“你是怎么赚到100万的？”

对我来说，这是一个真正的问题。合理避税很容易，挣100万却没那么容易。

通往财务安全的另一条路径如下图所示。



对于S，财务安全模式图如下图所示。



这就是托马斯·斯坦利的《邻家的百万富翁》中描写的那种模式。

《邻家的百万富翁》是一本很棒的书。一般来说，美国的百万富翁都是自由职业者，生活节俭、长期进行投资。该模式就反映了这样的财务之路。

下面这条路，即从S到B，通常是许多伟大的企业家，如比尔·盖茨所采用的。这不是一条最容易的道路，但我认为，这是最好的道路之一。



两个强于一个

学会在多个象限工作，尤其是一个在左，一个在右，要比仅在一个象限工作好得多。在第二章，我举出了一项数据，即平均来看，富人收入中的70%来自右侧象限，30%来自左侧象限。我发现，无论人们挣多少钱，只有当他们能够在多个象限中工作时，才会觉得更安

全。要获得财务安全就得安全地把脚放在两侧的象限。

富有的消防队员

我有两个朋友，都在现金流两侧的象限取得了成功。他们既享有很多福利及工作安全，同时在右侧象限也获得了巨大的经济财富。他们俩都是为市政府工作的消防队员，有不错的稳定收入、很好的福利和退休金计划，并且每周只需要工作两天。另外的3天时间，他们则作为职业投资人进行工作。周末他们休息，与家人和朋友在一起。

其中一个朋友买了一些旧房子，把它们一一修整，然后租出去。在我写这本书时，他已经拥有45所房屋，扣除负债、税收、维修费、管理费和保险费后，他每个月的净收入是1万美元。作为消防队员，他每月挣3500美元，因此他每月的总收入超过1.3万美元，年收入约为15万美元，而且这个数字还在增加。他离退休还有5年多时间，他的目标是在56岁时年收入达到20万美元。这对于一个有4个孩子的政府雇员来说，情况不算太坏。

另一个朋友把时间花在分析公司业绩、赚取股票和期权的长期差价上。他的资产组合现在已经超过了300万美元。如果他把它们都换成现金，每年收取10%的利息，排除市场发生重大变化的情况，他的年收入将为30万美元，而且终生不变。这对于一个只有两个孩子的政府雇员来说，情况很不错了。

这两位朋友将从他们20年的投资中获得足够的资本收益，直到40岁退休时也都很喜欢自己的工作，并且可以在退休后从地方政府那里领到丰厚的福利金。到那时，他们会很自由，因为他们将享受到在两侧象限同时获得成功所带来的收益。

钱本身不能带来安全

我遇到过很多人，他们的退休金账户中有几百万美元，但他们仍然感到不安全。这是为什么呢？因为这些钱来自他们的工作或企业。他们通常把钱存入一个退休金账户，而不知道用来投资。如果这笔钱用完了，或者他们失去了工作，他们该怎么办？

财务自由模式



这是富爸爸所推荐的模式，它是通向财务自由的途径。这是真正的财务自由，因为在B象限，别人为你工作，而在I象限，你的钱为你工作。你可以自由选择是否工作。拥有这两个象限的知识会使你获得完全的财务自由。

如果你观察那些特别有钱的人，就很容易发现这是他们在象限中的模式。围绕B和I的环形显示出微软的比尔·盖茨、传媒大亨默多克、哈萨维公司的沃伦·巴菲特和罗斯·佩罗等人的收入模式。

不过要小心，B象限与I象限大不相同。我见过很多成功的B以几百万美元的价格卖掉他们的企业以求获得新的财富。他们认为自己所拥有的美元代表了他们的财商水平，所以匆忙转向I象限，最后把钱全部赔掉。其实所有这些象限的游戏规则都是不同的——因此我始终强调多维教育。

和财务安全的情况一样，同时在B和I两个象限工作会让你在财务自由的世界里站得更稳。

路径的选择

人们可以选择不同的财务之路，但遗憾的是，大多数人仅选择工作安全这条路。当经济开始波动时，他们通常更拼命地依赖工作安全，他们终生都在寻求工作安全。

但我仍建议你至少掌握一些财务安全的知识，这能让你对自己的工作和自己在任何经济形势下的投资能力都充满自信。一个很重要的秘诀是，真正的投资者在不利的市场中挣到的钱更多。他们能挣到钱，是因为非投资者在应该买进的时候却匆忙卖出。因此我并不担心可能到来的经济变动——因为变动意味着财富的转移。

你的老板不能使你富有

频繁发生的经济动荡，部分是由公司的收购与兼并引起的。最近，我的一位朋友卖掉了他的公司，他在这次交易中获得了1500万美元，而他的雇员却不得不另找新工作。

告别晚会充满了悲伤的气氛，但也隐藏着极端的气愤和憎恨。虽

然多年来他付给员工们的薪水很高，但是大部分人的财务状况并没有因此而得到改善。很多人意识到，多年来在他们忙着挣工资、付账单的时候，公司的老板却变得富裕起来。

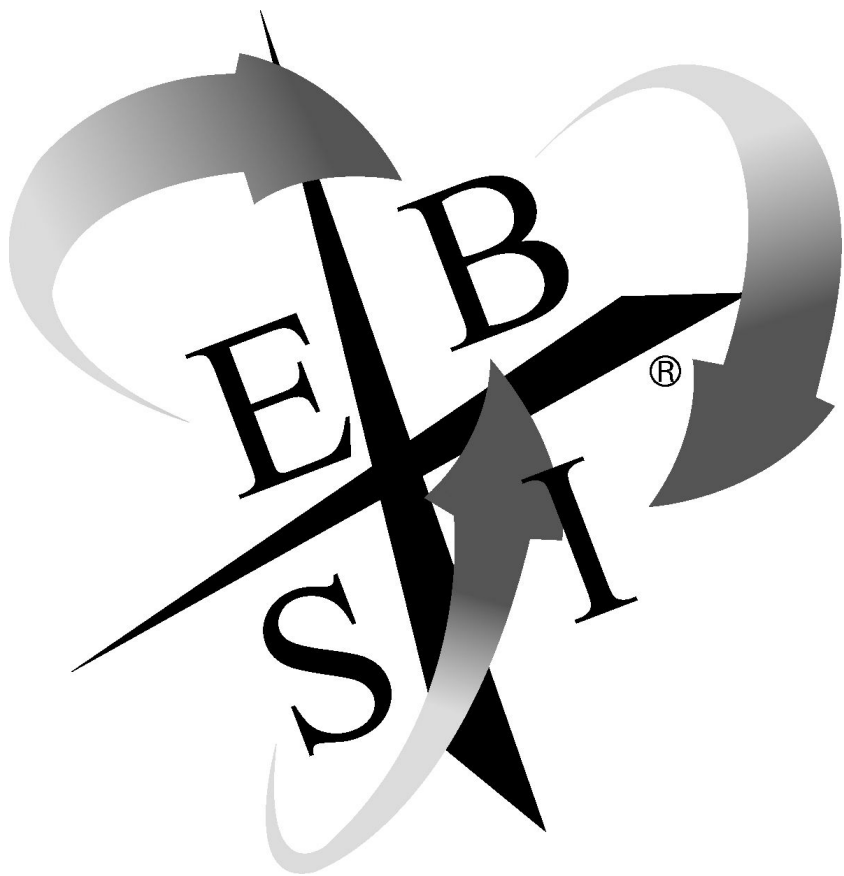
事实也正是如此：老板的工作不是使你富裕，而只是确保你得到工资。致富是你自己的工作，如果你愿意的话，这个工作应该始于你接受工资单的那一刻。如果你理财的技术很糟糕，即使全世界的钱也救不了你；如果你理财有方，并且学到了B象限和I象限的知识，你就能获得巨大的个人财富，还有最重要的财务自由。

我的富爸爸过去常对他的儿子和我说：“富人和穷人之间的唯一差别就是他们在闲暇时间所做的事情。”

我同意这种看法。我发现人们比以前更忙碌了，自由时间也越来越少。然而，我建议，如果你一定要忙碌，那么就在两侧的象限同时忙碌，以便有更好的机会去获得更多的自由时间和更大的财务自由。当你工作的时候，请努力工作，不要在上班时间阅读《华尔街日报》，这样，你的老板会更加欣赏你、尊重你。下班后，你用你的薪水和闲暇时间所做的事情将决定你的未来。如果在左侧象限努力工作，你只能永远努力地工作下去；如果坚持在右侧象限努力工作，你就有机会获得自由。

我所推荐的道路

位于左侧象限的人总是问我：“你有什么建议？”我推荐的道路就是富爸爸推荐给我的。这也是罗斯·佩罗、比尔·盖茨等人所选择的道路。这条道路如下图所示：



我偶尔会听到这样的抱怨：“我也想当投资专家呀。”

对此我这样回答：“那么请去I象限。如果你有足够的钱和充裕的自由时间，那么请直接进入I象限。但是如果你的时间和金钱并不是很多，那么我所推荐的道路会更安全。”

大多数情况下，人们没有足够的时间和金钱，所以这时他们会问另外一个问题：“为什么你建议要先到B象限呢？”

对这个问题的讨论通常需要1个小时的时间，因此我不在这里讨论它。不过我可以用下面几句话概括我的理由：

1. 经验和教育 如果你首先在B象限获得成功，那么你将更有可能成为一个有影响力的I。

I投资于B。

如果你首先通过实践具备了良好的商业意识，那么你将成为一个优秀的投资者，并且能慧眼识珠地辨别出其他的成功的B。真正的投资者只在拥有稳定企业系统的成功的B身上投资。在E或S身上投资是有风险的，因为他们不知道系统与产品之间的差别——或者因为他们缺少优秀的领导才能。

2. 现金流 如果你拥有一家企业并且运作良好，那么，此时你应该有多余的时间和现金流支持你在I象限的活动。

我多次遇到E-S象限的人，他们的资金非常紧张，承担不起任何财务损失。市场一波动，他们就会破产，因为他们的财务一直处于红线档。

事实是，投资是资本和知识的积聚，但获得这种知识需要大量的资金和时间。很多成功的投资者在成功之前都失败过很多次。成功者知道，成功是一位贫乏的教师，知识只有在犯错的过程中才能学到。但在I象限，错误的代价是赔钱。如果你缺少知识和资本，那么试图成为投资者无异于在财务上自杀。

通过掌握成为优秀的B所需要的技能，你还能成为成为一名优秀投资人提供必需的现金流。作为B，你创立的企业将为你提供现金支持，就像你会为成为一名优秀投资人而接受教育一样。一旦你获得了成为一名成功的投资者所需要的知识，你就能理解我说的“挣钱并不总是需要先投钱”这句话。

好消息

有一个令人振奋的好消息就是，现在在B象限获得成功要比以前更容易。这就像技术进步使许多事情变得容易一样，技术进步同样也使在B象限获得成功变得更加容易。虽然这并不像找一份最低工资的工作那样轻松，但是各种先进的系统的确正在使越来越多的人获得B象限中的财务成功。

(1) 1786 ~ 1787年美国马萨诸塞州发生的一场农民起义。起义领导者丹尼尔·谢伊斯是前美国独立战争军官。起义的原因是马萨诸塞州政府对农民的漠视，以及乱收选举人头税等。

(2) 1794年，美国宾夕法尼亚州西部农户拒纳酒税的反抗。

(3) 1799 ~ 1800年，美国宾夕法尼亚州反抗政府征收房产税的起义，领导人是约翰·弗赖斯，又称“房产税起义”。由于民众用滚烫的开水驱赶被派到家中的估税员，这次斗争又称“热水反抗”。

(4) 1895年，英国商人从西印度群岛运来一批西红柿。按美国当时的法律，输入水果免交进口税，进口蔬菜则需缴纳10%的关税，于是围绕进口西红柿是否需缴关税展开了一场争论，史称“西红柿关税斗争”。

(5) 该条款是指业主把以投资和生意为目的的物业交换同类的物业，以原物业的盈利转到新的物业，达到减税的目的。

第4章

商业系统的3种类型

在进入B象限时，请记住你的目标是拥有一个系统，让人们通过这个系统为你工作。你可以亲自发展这个企业系统，或者收购一个系统，并把这个系统看成是将使你安全地从现金流左侧象限迈向右侧象限的桥梁——让你通往财务自由的桥梁。

目前，有3种主要的常用的企业系统，它们是：

1. 传统的由企业主B创办的C型企业——由你自己发展起来的系统
2. 特许经营权——购买现成的系统
3. 网络营销——购进并成为现存系统的一部分

每种类型的系统都有各自的优点和缺点，但这几种类型的系统归根到底都是在做相同的事情。如果运行良好，每种系统都能提供稳定的现金流，而且不用企业主消耗太多的体力和精力——问题是如何让它运行良好。

1985年，当人们问“为什么你们无家可归”时，我和我妻子只是说：“因为我们正着力建立一个企业系统。”

这是一个由传统的C型企业和特许经营权混合而成的企业系统。
如前所述，B象限需要对系统和对人有所了解。



我们决定发展自己的系统，这意味着要付出很多艰苦的努力。我以前也做过同样的尝试，虽然公司顺利地运作了几年，但是在第5年突然倒闭了。当成功走向我们时，我们却没有准备好一个完善的系统来迎接它。虽然我们有努力工作的员工，但这个系统还是停止了运转。当时我们就像坐在一艘有一条裂缝的豪华游艇上，但找不到这条裂缝在哪里，尽管所有的人都尽了力。而且我们又无法很快地把渗进来的水排出去，如果能把水排掉，我们就能发现裂缝了。不过即使我

们发现了裂缝，也不能保证一定修得好。

“你可能会先赔掉两三个公司”

在我念高中时，富爸爸告诉我和他的儿子，他在20多岁的时候赔掉了一个公司。“那是我一生中最坏也是最好的经历，”他说，“我为此痛苦万分。但是通过重新修整并最终使新的公司取得成功，我学到了更多的东西。”

富爸爸知道我要创办自己的公司时，就对我说：“在建立一个成功的公司之前，你可能会先赔掉两三个公司。”

他训练他的儿子迈克来接管他的商业帝国。而我的父亲只是一名政府雇员，所以我不可能继承一个商业帝国，我必须建立自己的商业帝国。

成功是一位贫乏的教师

“成功是一位贫乏的教师，它能教给你的东西很少。”富爸爸总是这样说，“我们总是在失败的时候学到最多的东西。因此不要害怕失败，失败是走向成功的一个过程。没有失败，你就不可能成功。那些不成功的人都是不曾失败过的人。”

或许这是一句自我实现的预言。1984年，我关闭了第3家公司。我挣了几百万，也损失了几百万，遇到我妻子时，我正在打算卷土重来。我知道她嫁给我不是为了我的钱，因为我当时根本没有钱。当我告诉她我打算开创第4家公司时，她留了下来。

“我和你一起创建它。”她回答说，而且她这样做了。结果我们两人和另一位合伙人建立了一个在全球有11家分公司的企业系统。现在，无论我们工作与否，它都能为我们带来收入。从一无所有到拥有11家分公司，我们付出了5年的心血和汗水——但是我们成功了。两个爸爸都为我高兴，真诚地祝贺我。（他们在我过去创办公司的试验中都赔了钱。）

难办的事情

富爸爸的儿子迈克经常对我说：“我永远也不知道我是否能做你和我爸爸所做过的事情。这个系统是爸爸传给我的，我所要做的就是学会如何运作它。”

我深信，他能够成功地发展自己的企业，因为他跟他爸爸学得很好。然而，我也明白他的意思。从策划开始，创建公司的人所遇到的困难中有两大不确定因素：系统和建立系统的人。如果人员和系统都有漏洞，失败的可能性就非常大。可有时公司的继承者很难确切地分辨出问题究竟是出在人员上，还是系统上。

在特许经营权之前

在我的富爸爸教我如何成为B时，只有一种企业，就是大型企业——能主宰整个镇的大型企业。在我们位于夏威夷的小镇里，甘蔗种植园实际上控制着一切——包括其他的大企业。因此大型企业和S型的小企业之间没有什么共同之处。

在这些大甘蔗种植园的高层任职并不是富爸爸和我这样的人的目标。当时在这个领域中工作的大多都是日本人、中国人和夏威夷人，

然而他们永远也不可能成为董事。富爸爸通过不断尝试、不断犯错，学会了他需要知道的一切事情。

在我上高中时，我们第一次听说了“特许经营权”这种东西，但是没有一个是这样的企业来到我们的小镇，我们没有听说过麦当劳、肯德基、塔可钟。在我跟富爸爸学习时，我们的词汇表里还没有这些词。当我们终于对其有所耳闻的时候，我们听说它们是“非法的、骗人的阴谋，并且是危险的”。一听到这些传闻，富爸爸就飞往加利福尼亚去弄清楚真相——他没简单地相信这些闲言碎语。他回来之后说的第一句话就是“特许经营将成为未来的潮流”。他立刻购买了两份这样的经营权。随着特许经营权概念的流行，富爸爸的财富急剧增加，他开始向别人转让他的经营权，使别人也能够创办自己的企业从而致富。

当我问他我是否应该从他那儿买一份经营权时，他只是说：“不用，你已经学习了很久如何建立自己的企业系统，不要停下来。特许经营权是为那些不想创建或者不知道如何创建系统的人准备的。而且，你也没有25万美元来从我这儿买走一份经营权。”

今天，很难想像哪个城市的街角没有麦当劳、汉堡王或者必胜客。然而，不久以前，它们还不存在，那时我的年纪已足够大，能够记住那些日子。

如何学习成为B

我是通过做富爸爸的学徒来学习如何成为B的，他的儿子和我都从E开始学习做B，这也是很多人的学习途径，现在这条途径叫做“在职培训”。这也是很多权力集中的家族企业代代相传的方式。

问题是，很少人有资格或者足够幸运能够学到成为B的“隐藏在幕后”的各个方面。大多数企业的“管理培训计划”只是把你培养成一名经

理人，很少有企业培训你成为B。

通常，人们在迈向B象限的过程中会停留在S象限。这主要是因为他们没能开创一个足够强大的系统，结果他们自己成了系统中一个必要的组成部分，而成功的B所开发的系统没有他们的参与也能够正常运转。

有3种途径可以迅速地成为B。

1. 找一位导师 富爸爸就是我的导师。导师应该是一个已做过并且成功地做了你想做的事情的人。不要找一位只会提建议的人，提建议的人只会告诉你如何去做，但是他本人并没有做过。大多数提建议的人都位于S象限，而现在到处都是S在试图告诉你如何成为B或I。我的富爸爸则是一位真正的导师，而不是一名只提建议的人。富爸爸对我最好的教诲之一就是：“小心接受别人的建议。虽然你必须保持思想开放，但是你一定要先搞清楚这条建议来自哪个象限。”

富爸爸教给了我有关系统以及如何成为领导者而不是管理者的知识。管理者通常把他们的下属看成不如他们的人，而领导者必须指挥那些通常更为聪明的人。

如果你想读一本有关创办企业的入门好书，那么米歇尔·盖博的《E之谜》是一个不错的选择。对于那些想发展自己的系统的人来说，这本书很有价值。

要想学习大公司里的各种系统，传统的做法是选择从一所名牌学校获得MBA学位，然后找份能够快速升职的工作。MBA学位很重要，因为你可以学到会计学的基础知识，知道财务数字与企业系统的关系。然而，拥有MBA学位并不意味着你一定有能力经营好各种系统，而这些系统恰恰是构成一个完整的企业系统所不可或缺的部分。

要学习一个大企业的所有系统，你需要在企业中花10~15年的时间了解这个企业的方方面面。然后，你应该准备好离开，并开始创办自己的企业。为一个成功的大企业工作就好比由你的导师给你开工资。

即使有了导师和几年的经验，第一种方法仍要付出大量的劳动。创办自己的系统需要多次的尝试和失败，付出大量的前期法律成本以及大量的文字工作。但在完成这些工作的同时你也在形成了你自己的员工队伍。

2. 特许经营权 弄明白系统的另一种途径就是购买特许经营权。如果购买了特许经营权，你实际上是购买了一个“已被验证过的”运行良好的系统。现在有很多优秀的特许经营企业。

通过购买特许经营权系统，而不是努力创办自己的系统，能够让你集中精力开发自己的员工队伍。在你学习如何成为B时，购买来的系统排除了一个重要的不确定性因素。许多银行愿意贷款给特许经营企业，而不愿意贷款给新成立的小企业，就是因为这些银行了解系统的重要性，以及使用好的系统创业将会降低经营风险。

在你购买特许经营权时，要注意这样一件事：请不要成为只想做“自己的事情”的S。如果你购买的是一个特许经营权系统，就要成为E，要严格按照他们告诉你的方式去做。没有什么事能比特许经营权的授权人和被授权人一同出现在法庭上更可悲的了。这种不该发生的争斗通常起因于购买特许经营权的人想按照自己的方式经营企业，而不是按照创办这个系统的人所要求的方式去经营。如果你想做自己的事情，那么请你在控制了系统和人员之后再进行。

我的有学问的爸爸经营特许经营店没有成功。尽管他购买的是一家有名的高级冰激凌公司的特许经营权，而且系统非常完美，但我爸爸还是失败了。在我看来，他失败的原因是他的合伙人都是E和S，不

知道当事情变糟时应该做什么，也不去向母公司寻求帮助。结果合伙人内部发生了争执，企业破产倒闭。他们忘了，一个真正的B不只是有一个系统就行，还需要有优秀的人去操作这个系统。

银行不会把钱借给没有系统的人

如果银行不贷款给没有系统的小企业，那么你该怎么办呢？几乎每天都有人来找我，要跟我谈论他们的商业计划和由此挣钱的愿望。

大多数情况下我拒绝了他们，一个主要原因是，想挣钱的人并不知道产品和系统之间的区别。我有一些朋友（一个乐队的歌手）想让我投资发行一张新的音乐CD，另一些人想让我帮他们建立一个非营利机构来改变世界。即使我喜欢这个计划、产品或者他本人，但是如果他们有很少或者根本没有创建和运作商业系统的经验，我会拒绝他们。

这是因为，你能唱歌并不意味着你了解营销系统、财会系统，以及销售系统、人力资源系统、法律系统等众多系统，而这些系统都是企业生存和成功所必需的。

一个企业要想生存和发展，所有这些系统都需要发挥作用，并负起责任。例如：

一架飞机是一个由多个子系统构成的系统，飞机起飞后，如果燃料系统出现故障，很有可能引发飞机失事。商业领域中的情况也是一样，通常不是你了解的系统发生了问题，而是你并不熟知的系统导致了你的失败。

人体也是一个由多个子系统构成的系统。大多数人都曾有过失去自己所爱的人的经历，而这往往只是由于他们身体中的一个系统不能

工作所致——例如血液系统出现障碍，从而使得疾病扩散到所有其他系统。

所以，建立一个经得起考验的真正的商业系统并不容易，因为你忘记或者忽视的系统将导致你破产和毁灭。这也是我很少投资于仅有新产品或新想法的E或S的原因。职业投资人愿意投资于被验证过的系统，并且这个系统要有一个知道如何操作它的人。

因此，如果银行只把钱贷给被验证过的真正的系统，并寻找能够经营它们的人，那么你也应该做同样的事情，如果你想成为一个聪明的投资者的话。

3. 网络营销 就像特许经营权一样，网络营销最初也遭到了法规的打击。据我所知，一些国家对其进行严格限制，甚至已经取缔。你可以通过网络营销建立任何新的系统。我有好几个朋友都是借助这种形式成功地成为B的，我也随之改变了自己对这一新兴系统的看法。

当我放下自己的偏见，开始研究网络营销时，我发现许多勤勉而认真的人都成功地建立了自己的网络营销业务。我和这些人碰了面，见识了他们手上那些影响着人们的生活和财务未来的业务。我开始真正欣赏网络营销系统的价值。只要缴纳一笔合理的报名费（通常约200美元），人们就可以买到一个现成的系统，立即开始建立他们的事业。由于计算机技术的进步，这些系统是完全自动化的——那些令人头痛的文字工作、订单处理、分销、会计和售后服务几乎完全是由专门的网络营销软件系统来管理的。新的经销商可以集中自己的所有精力，通过共享这个自动化的工具来建立自己的业务，而不用像过去那样为做一笔小买卖而头疼、操心。

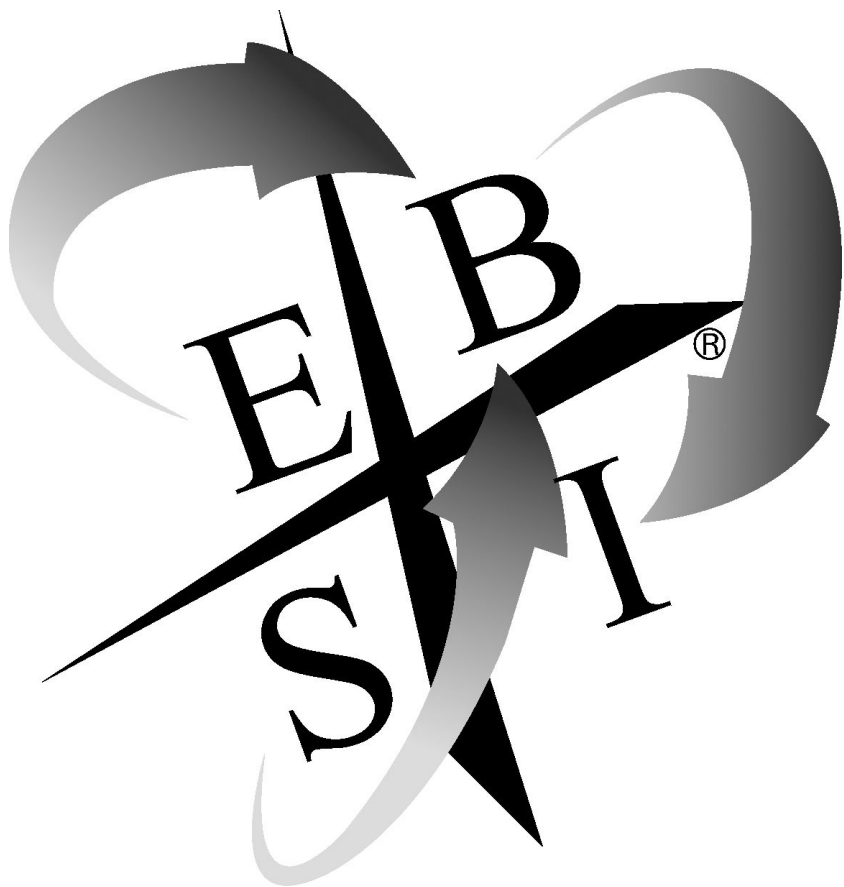
我有一个老朋友，他1997年在房地产投资上赚了10多亿美元，最近他也签约成为一个网络营销公司的经销商，并开始建立自己的业

务。他非常勤勉地打理着自己的网络营销的生意，这让我十分惊奇，因为他绝对不缺钱。当我问他为什么这样认真时，他这样解释道：“我花时间去学校学习成为一个注册会计师，并且读了工商管理硕士。当人们问我如何变得如此富有时，我向他们介绍了我所进行的数百万美元的房地产交易，我还告诉他们每年我都从中获得几十万美元的收入。然后我看到他们中的一些人尽量回避或者知难而退。我知道，他们不可能像我这样进行数百万美元的房地产投资。他们不但没有我这样的教育背景，也没有更多的钱可以投资。所以我想找到一种方式，让我可以帮助他们获得跟我投资房地产一样的被动收入——不用回到学校也不用花12年在房地产投资上摸爬滚打。我确信，网络营销给了人们获取被动收入的机会，支持他们通过学习成为专业的投资人。这就是我向他们推荐网络营销的原因。即便现在没有钱，他们也可以先辛勤工作5年，等攒够了钱之后再开始投资。在努力发展自己企业的这段时间里，他们既能完成必要的学习，又能获得必要的资本跟我做更大的交易。”

于是我的朋友成为了一个网络营销公司的经销商。经过一系列研究之后，他就像当初开始投资一样启动了自己的新业务。他告诉我：“我之所以立刻加入到这个新行业来，是因为我想帮助人们找到钱来进行投资。而同时，现在新业务已经让我变得更加富有了。”

每个月，他会在两个星期六开两次培训课。第一讲，他会教人们什么是企业系统和人，以及如何成为一个成功的B。第二讲往往在月底的时候开课，他会教人们一些财务知识和财务信息。他在教人们如何变成聪明的I。他那个培训班的规模因此而迅速扩大。

他所推荐的模式其实和我的没什么两样。



个人的特许经营企业

因此，我建议人们考虑网络营销。很多知名公司的特许经营权价值100万美元或者更多。而网络营销就好像购买你自己的特许经营权，而价格一般不到200美元。

我知道大部分网络营销需要辛苦的工作，但是要想知道在任何象限取得成功都需要辛苦的工作。我自己没有做过网络营销，但我研究了几家网络营销公司和他们的薪酬计划。在研究的过程中，我还实际

介入了几家公司，因为他们的产品非常好，我是作为顾客去消费这些产品的。

然而，如果你要去找一家好企业帮你迈向右侧的象限，那么我建议你最应重视的不是该企业的产品而是它所提供的教育。有些网络营销企业仅对你向你的朋友推销他们的系统感兴趣，而有些企业则主要致力于教育你并帮助你获得成功。

从我对网络营销的研究来看，我发现你能从他们的计划中学到两件重要的事情，而这两件事情对你成为成功的B来说是必要的：

1. 要想成功，你需要克服害怕被拒绝的心理，不必过多地考虑他人对你的评价。我经常遇到一些人，他们畏缩不前，只是因为他们担心如果做了不同的事情朋友们会怎么说。我很了解这种心理，因为我也曾经是。在一个小城镇里，每个人都知道其他人在做什么，如果有人不喜欢你正在做的事情，整个城镇都会知道，而且会有人跳出来干涉你。

我反复对自己说的最管用的一句话就是：“你怎么看我我管不着，最重要的是我怎么看我自己。”

富爸爸曾鼓励我在施乐公司做销售员，我在那儿干了4年，不是因为他喜欢复印机，而是因为他想让我学会克服羞怯和害怕被拒绝的心理。

2. 学会领导别人。与各种不同类型的人一起工作是企业里最困难的事。我所遇到的那些在任何企业中都很成功的人是天生的领导者。与人和睦相处并激励他人的能力是一项非常宝贵的技能，而这种技能完全是可以学会的。

如我所说，实现从左侧象限向右侧象限的转变并不在于你做了什

么，而在于你要成为怎样的人。学会如何面对拒绝，如何不受他人意见的影响，以及如何领导他人，你就有望成功。因此，我会认可任何一家网络营销企业，只要他们首先承诺把我作为一个人才来培养，而不是把我变成一个销售员。

我会找这样的一些企业：

1．一个有成功的成长记录、有分销系统、有多年来都很成功的薪酬计划而且被验证过的企业。

2．有一个能让你获得成功的商业机会，它值得信赖并可以让你充满自信地与他人分享。

3．有持续的长期教育计划，把你作为一个人才来培养。在右侧象限，自信是极其重要的。

4．有严格的导师计划。你要向领导者而不是建议者学习，向那些已在右侧象限做领导者并希望你成功的人学习。

5．有你尊敬并乐意与之相处的人。

如果一个企业满足了以上5项标准，你还要看一下他们的产品。太多的人只看产品而不看企业系统，太多的人在看了产品之后才观察企业。在一些被研究的企业中，有一种论调是：“产品就可以推销自己，就这么简单。”如果你想成为一名销售员，一位S，那么产品当然是最重要的因素。但是如果你想发展成为长期的B，那么系统、人以及终身受益的教育则更为重要。

我的一位朋友及同事在这个行业中很有名气，他提醒我注意时间的价值，时间是我们最宝贵的财产之一。在网络营销公司中，真正的

成功意味着你在短期内付出的时间和努力带来了巨大的长期的稳定收入。一旦你建立了一个很好的企业系统，你就能停止工作，而你的现金流会因你的企业系统继续产生。一个网络营销公司成功的关键是你和你的企业的长期承诺，即把你塑造成你期望成为的企业领导者。

系统是通向自由的桥梁

我不想重提我曾经无家可归的经历，但是对于我和我妻子，这段经历非常珍贵。今天，我们获得了财务安全和自由，不是因为我们拥有什么，而是因为我们确信能创造什么。

从那时起，我们创立并发展了一家房地产公司、一家石油公司、一家矿业公司和两家商业教育公司。在这段时间里我们学会了如何创立一个成功的系统，这使我们受益匪浅。但我并不是建议每个人都去经历这种生活，除非他们真的想这样做。

直到几年前，在B象限获得成功的人还只是那些勇敢或富有的人。我和我妻子必须勇敢，因为我们原本并不富有。如此多的人停留在左侧象限，就是因为他们觉得建立自己的系统风险太大了。对他们来说，找一份稳定而有保障的工作更为明智。

今天，由于技术进步，成为一位成功的企业主的风险大大降低了，任何人都有机会拥有自己的企业系统。

特许经营权和网络营销省去了创业的艰难。你在获准进入一个已被验证过的系统后，剩下的工作就是发展你的员工。

这些企业系统可以看成是一座桥梁，一座使你安全地从现金流左侧象限迈向右侧向限的桥梁——一座通往财务自由的桥梁。

下一章，我将要对右侧象限的第二部分，I，即投资人进行描述。

第5章

投资者的7个等级

富爸爸曾经问我：“你认为赌马的人和炒股票的人之间有什么区别？”

“我不知道。”我回答说。

“没什么区别，”他说，“所以你不要做炒股票的人，你长大后应该成为发行股票的人。让经纪人出售你的股票，再由其他人来购买。”

很长一段时间，我都不明白富爸爸这番话到底有什么含义，直到我开始教别人如何投资，我才真正了解投资者有不同类型。

我要在本章特别感谢约翰·伯利。约翰是房地产投资领域公认的最聪明的人之一。他在他最后的20多年和早期的30多年里，没花自己一分钱，就购买了130多所住宅。他在32岁时就已经实现了财务自由，再也不需要工作了。随后，和我一样，他也选择了教育事业。他的知识不仅仅局限于房地产，他作为一名财务规划师开始了自己的职业生涯，所以他对财务和税收有着深刻的了解，而且他似乎有一种独特的能力将这些方面的知识解释清楚。他有一种天赋，他善于领会复杂或抽象的事物并使之易于理解。在指导更多的人学习投资的过程中，他根据投资者掌握投资的程度和他们个性特征的差异，将投资者分成了6种类型。我将他的分类方法稍作修改，扩展为7种类型。

我用这种分类方法配合现金流象限来讲解投资者的世界，当你读

到这些不同的等级时，或许会想起某个人，因为他刚好就处在那个等级上。

选择性的学习练习

在介绍完每个等级后，我都留下一定的空间，你可以填上一个或者一些人名，依据你的判断，他们就处在那个等级。当你发现自己所处的等级时，也可以把你的名字写上去。

就像我所说的那样，这只是一个选择性的练习，目的是增加你对不同等级的理解，而不是低估或贬低你的朋友。钱就像政治、宗教和许多其他事物一样变化多端，因此，我建议你对自己的想法保密。每个等级后面的空格仅是为了加强你的学习——如果你选择使用它的话。

我通常在投资课程开始的时候使用这个名单。这个过程使学习更有效率，它使许多学生明白了自己正处在哪个等级，以及他们想要到达哪个等级。

得到约翰的许可后，我依照自己这些年来经验修改了这些内容。下面请仔细阅读这7个等级。

投资者的7个等级

第0级：一无所有的投资者

这些人没有钱来投资。他们不是花掉了自己挣来的每一分钱，就是花的比挣的还多。有很多“有钱”人都处在这个等级，因为他们花的

和挣的一样多或者花的比挣的还要多。不幸的是，大约50%的成年人都属于这个等级。

你认识0级的投资者吗？（供选择）

第1级：借钱者

这些人通过借钱解决财务问题，他们甚至还用借来的钱进行投资，他们的财务计划就是用张三的钱付给李四。他们在财务生活中就像鸵鸟一样，将头埋进沙子里，希望并祈祷一切都顺利。他们有时可能也会拥有一些资产，但实际上是他们的负债增加了。对这些人来说，他们对金钱没有意识也没有良好的花钱习惯。

他们拥有的任何有价值的东西都跟负债有关。他们无节制地使用信用卡，然后把债务转成长期住房产权贷款，这样他们就能结算他们的信用卡，然后开始再次消费。如果房价上涨，他们将再次使用住房产权贷款，或者购买一所更大更贵的房子。他们相信房产的价值只会上涨。

那些“低首付，每月轻松支付”的广告词总是吸引着他们的注意力。听了这些话，他们经常去购买容易贬值的玩意儿，比如游艇、游泳池、汽车或者去度假。他们把这些容易贬值的东西看成资产，到银行申请另一项贷款，然后奇怪为什么他们会遭到拒绝。

购物是他们喜爱的运动方式。他们购买自己并不需要的东西，并对自己说：“噢，买吧，你买得起”，以及“你值得拥有”，“如果现在不买它，我就再也看不到这么便宜的价格”，“这是减价商品”，或者“我

要让我的孩子得到我不曾拥有的东西”。

他们想，把债务拖延很长时间是明智的。他们欺骗自己说我将来会更加努力地工作，会在某一天付清所有的账单。因此他们花掉挣来的每一分钱，甚至还没挣来的钱。他们是彻底的消费者。商店老板和汽车交易商喜欢这些人，如果他们有钱，就花掉它；如果没有，就借来花。

当被问到问题出在哪儿时，他们会说自己挣的钱还不够多。他们认为更多的钱会解决问题，其实无论他们挣多少钱，都只会欠债。大多数这样的人都没有意识到，他们挣到的钱在昨天也许是一种幸运或者一个梦想，但是今天，就算得到了昨天梦想的收入，他们还是会觉得远远不够。

他们看不出问题不在于他们的收入（或者没有收入），而在于他们用钱的习惯。一些人甚至认为自己的状况无法挽救，因而放弃了努力。结果，他们把头埋得更深，并继续做相同的事情。他们改不了借钱、购物、消费的习惯，在心情沮丧时花钱，就像狂食者在心情沮丧时没完没了地吃东西一样。他们花钱，感到沮丧，然后花更多的钱。

他们经常因为钱与自己的爱人争吵，强硬地捍卫着自己的购物欲望。他们生活在严重的财务灾难中，期望自己的财务问题会奇迹般地消失，或者假想总会有足够的钱满足自己的购物欲望。

这个等级的投资者通常看起来很有钱，他们有宽敞的房子，漂亮的汽车……但是如果你检查一下他们的账目，就会发现他们是用借来的钱购物。他们也可能挣很多的钱，但是他们随时有发生财务危机的危险。

在我的班里，有个学生曾经是一位企业主，他正是这种“挣大钱，花大钱”的人。他曾拥有经营多年、生意兴隆的珠宝连锁店，但是一次经济衰退结束了他的企业，可是他的负债还在。不到6个月，

这些负债就使他不堪重负。他在我的班里寻找新的答案，但拒绝承认他和他妻子是第1级投资者。

他来自B象限，希望在I象限获得成功。他坚信自己曾经是一位成功的商人，并且能用同样的方式再走上财务自由之路。这是一个典型的例子，商人总是一厢情愿地认为自己可以自动地变成一位成功的投资者。事实上，商业规则并不总是与投资规则相同。

除非这些投资者愿意改变，否则他们的财务前景是凄凉的——或者他们与有钱人结婚，而他们的结婚对象必须忍受得了他们的这些可怕的习惯。

你认识处在第1级的投资者吗？（供选择）

第2级：储蓄者

这些人通常定期地把一“小”笔钱存起来。这笔钱以低风险、低回报的方式保存着，比如货币市场的经常账户⁽¹⁾、储蓄账户和大额可转让定期存单⁽²⁾。

如果他们有个个人退休金账户，他们会把它存在银行或者共同基金的现金账户中。

他们储蓄通常是为了消费而不是为了投资（例如，攒钱买新电视、汽车，去度假等）。他们相信现金支付，害怕信用卡和负债，他们喜欢把钱放在银行里的那种“安全感”。

甚至在今天这个储蓄将带来负收益（除去通货膨胀和税收因素

后)的经济环境中，他们也不愿去冒险。他们几乎不知道自从1950年以来，美元已经贬值了90%，而且美元连续贬值的速度已经超过了银行调低利率的速度。他们通常买了终生人寿保险，因为他们喜欢这种安全感。

这个等级的人经常浪费他们最宝贵的资产——时间，去节省某一分钱。他们花几个小时从报纸上剪下赠券，然后在超市中，排着长队，笨拙地寻找那些赠品。

如果不去努力地省钱，他们可以把这些时间用来学习如何投资。如果他们在1954年投1万美元在约翰·邓普顿基金上不去管它，到1994年它的价值将达到240万美元。或者，如果他们在1969年投1万美元在乔治·索罗斯的量子基金上，到1994年它的价值将达到2210万美元。他们对安全感的强烈需求，无非是出于恐惧，这迫使他们把积蓄用于低回报投资，如银行的大额可转让业期存单项目。

你经常会听到这些人说“节省1分钱就等于挣到1分钱”，或者“我是为孩子们节省”。事实上，是某种深层次的不安全感支配着他们和他们的生活。其结果是，他们通常“怠慢了”自己和他们为之省钱的人，他们几乎与第1级投资者完全相反。

储蓄在农业时代是个好观念，但是一旦进入工业时代，储蓄就不再是明智的选择了。从美国政府抛弃金本位制，疯狂地印刷纸币使我们遭遇通货膨胀时起，简单的储蓄已经成了非常糟糕的投资选择。在通货膨胀时期，储蓄的人最终都赔了钱。当然，如果我们进入通货紧缩时期，他们将是赢家——但前提是这些印刷出来的纸币仍然有价值。

有些储蓄是好事，建议你们在银行里存入可支付半年到一年的生活开销的现金。但是在此之后，有比银行储蓄好得多也安全得多的投资工具。把钱放进银行并收取5%的利息，而让别人获得15%或者更

多的收益，这可不是一个明智的投资策略。

然而，如果你不愿意学习投资，害怕金融风险，那么选择储蓄的确比其他投资更好。如果你把钱放在银行里，就不必为很多问题操心了——银行家会善待你。他们为什么不这样做呢？你储蓄1美元，然而银行实际可以向外贷出10~20美元，并收取高达19%的利息，反过来它只付给你不到5%的利息。我想，我们都应该试着成为银行家。

你认识第2级投资者吗？（供选择）

第3级：“聪明的”投资者

这组中有3种不同类型的投资者，这个等级的投资者很清楚投资的必要性。他们可能参加公司401（k）退休金计划、简化雇员养老金计划⁽³⁾、超级年金计划、养老金计划等。有时，他们也进行外部投资，如共同基金、股票、债券或者有限责任合伙。

通常，他们是受过良好教育的聪明人，占全国人口的2/3，我们称之为“中产阶级”。但是，对于投资，他们却不甚精通——或者说缺乏投资行业所说的“老练”。他们很少读公司年度报告，或者公司计划书。他们怎么可能会读呢？他们没有受过训练，不会阅读财务报告，而且缺少财务知识。他们可能有大学学位，可能是医生或者会计师，但是很少有人接受过正规的投资培训和教育。

这个等级的人又可分为3类。他们都是受过良好教育、有丰厚收入并且从事投资活动的聪明人。然而，他们之间仍存在着不同。

3. A级 这类人构成了“别来烦我”族。他们确信自己弄不懂钱是怎么回事而且永远不会懂。他们会这样说：

“我不太擅长数字。”

“我永远不会知道投资是怎样运作的。”

“我只是太忙了。”

“我有太多的文字工作要做。”

“这太复杂了。”

“投资的风险太大”。

“我更喜欢把投资决策交给专家。”

“太麻烦了。”

“我丈夫（妻子）负责全家的投资。”

这些人只是把钱放着，很少关心他们的退休计划，或者把钱交给推荐“多元化”的理财专家。他们不考虑自己的财务前景，只是日复一日地努力工作，并对自己说：“至少我还有退休金计划”。

当他们退休时，才会关心自己是如何投资的。

你认识3-A级投资者吗？（供选择）

3. B级 这类人是“愤世嫉俗者”。这类人知道一项投资会失败的所有原因，身边有这些人是危险的。他们通常看起来充满智慧，说话颇具权威性，在他们的领域里也很成功，但是在聪明的外表下，他们实际上不过是懦夫。当你征求他们对股票或者其他投资的意见时，他们会告诉你，你到底是如何、为什么在各种投资中“受骗”的。结果你感觉极差，带着担心或者怀疑走开。他们最常重复的一句话就是：“嗯，我以前就这样被骗过，他们再也别想骗我了。”

“我的经纪人要么是美林银行的，要么是迪恩·威特的。”他们经常这样说，他们用名人的名字来掩盖内心的不安。

然而奇怪的是，这些愤世嫉俗者却总像绵羊一样温顺地跟随着市场。他们总是在工作时读金融版面或者《华尔街日报》，然后在喝咖啡的时候告诉其他人他们了解到的信息。他们的言谈中充斥着最新的投资行话和术语。他们谈论大额交易，但从不参与其中。他们寻找第一版上刊登的股票信息，如果报道符合心意，他们就会购买。问题是他们买晚了，因为如果你从报上得到消息——那实在是太晚了。真正聪明的投资者在它成为新闻之前就购买了，愤世嫉俗者却不知道这一点。

当坏消息传来，他们通常会抱怨：“我早知道会是这样。”他们总以为自己是游戏中人，但事实上他们只是旁观者。他们也想参与游戏，但很遗憾，他们如此害怕受到伤害。对他们而言，安全比游戏的乐趣更重要。

据心理学家们分析，犬儒主义是恐惧与无知的结合，它反过来产生自大。这些人通常在市场波动的后期进入市场，并等待民众或社会证明他们的投资决策是正确的。因为期待得到社会证明，所以他们总是晚一步，在高价时买入并在低价时卖出，和市场崩溃的情况一样。他们把高买低卖称为再次“受骗”。他们如此害怕发生的事情，却一次又一次地发生。

愤世嫉俗者就是那些专业人士通常称之为“蠢猪”的人。他们尖叫个不停，然后跳进自己设下的圈套。他们为什么会高买低卖呢？因为他们非常“聪明”又过于谨慎。他们聪明，但是害怕冒风险和犯错误，为此他们更加努力地学习，变得更加聪明。他们知道得越多，看到的风险也越多，因此学习得也更加努力。他们犬儒主义式的谨慎使他们一直等待，直至太晚。当贪婪最终战胜恐惧时，他们进入了市场，和其他同类人一起奔赴绝境。

愤世嫉俗者最差劲的地方是他们装成智者并用自己内心的恐惧影响身边的人。谈及投资时，他们会告诉你，为什么事情进展得很糟糕，但是他们不能告诉你该怎么去做。在学术界、政界、宗教界和新闻界到处都是这些人，他们喜欢听到关于金融灾难之类的坏消息，这样他们就可以去“四处散布这些消息”。对于投资，他们实际上是一群放马后炮的人。不过他们却很少称赞金融市场的成功。愤世嫉俗者们发现挑毛病很容易，这是他们掩盖无知或懦弱的最佳方法。

最初的愤世嫉俗者是受人蔑视的古希腊学派，因为他们骄傲自大，对美德和成功充满了鄙视。他们的绰号是“犬人”（“愤世嫉俗”来源于希腊语中“狗”这个词）。一谈到金钱时就会有太多“犬人”出现——这些人很聪明，很有文化。小心不要让这些“犬人”粉碎了你的财务梦想，虽然这个领域的确充斥着无赖和骗子，但是又有哪个行业不是这样呢？

不用花钱、不用冒险就迅速地致富是有可能的，但条件是你必须亲自努力使之成为可能。你必须要做到思想开放，同时警惕愤世嫉俗者和骗子。他们在财务方面是同样危险的。

你认识3-B级投资者吗？（供选择）

3. C级 这种类型的人叫做“赌徒”。职业交易商也称他们为“蠢猪”。不过“愤世嫉俗者”是过于谨慎，而他们则是不够谨慎。他们仔细观察股市或者任何投资市场，就像盯着拉斯维加斯的赌桌一样，一切全靠运气。抛出骰子，然后祈祷。

这些人没有设定交易规则或准则。他们做事的方式就像“大男孩”，总是假想，直到他们赢了或者全部输光——当然后者的可能性更大一些。他们寻找投资的“秘诀”或“圣杯”，寻找新鲜刺激的投资方式。他们不靠长期的勤勉、学习和领悟，他们靠的是所谓的“内幕消息”或者“捷径”。

他们涉足商品、首次公开发行股票、低价股、石油、天然气、牲畜和任何其他人类已知的投资市场。他们喜欢使用“老练的”投资技术，如边际差价、卖方期权、买方期权。他们参加“游戏”，却不知道谁是玩家，以及谁制定了游戏规则。

这些人是这个世界上最差劲的投资者。他们总是试图来一个“本垒打”，结果自己却经常“出局”。当人们问他们怎样投资时，他们总是含糊其辞或者局促不安。事实上他们赔了钱，而且通常是很大一笔钱。这种类型的投资者90%以上的时间是在赔钱。他们对自己的损失从来闭口不谈，只记得6年甚至更久以前“赚”的那一大笔钱。他们自认为很聪明，而不认为仅仅是走运罢了。他们认为，他们所需要的是等待“一笔大交易”，然后就一路顺风了。社会上管这种人叫“不可救药的赌徒”。说到底，他们只是在投资问题上过于懒惰。

你认识3-C级投资者吗？（供选择）

第4级：长期投资者

这类投资者非常清楚投资的必要性，他们积极地参与自己的投资决策。他们会十分清楚地列出长期计划，并通过该计划达到财务目标。他们在真正投资之前，会投资于自身教育。他们利用周期性投资，并尽可能地利用税收优惠。最重要的是，他们会向有能力的财务规划师征求意见。

请不要认为这种类型的投资者会在投资上花大把的时间，他们根本不会这样。然而令人疑惑的是，尽管他们投入的时间并不多，却在房地产、企业、商品，或者任何其他出色的投资项目上均有涉猎。而且，他们采用的是一种保守的长期策略，这种策略正是富达麦哲伦基金的彼得·林奇或沃伦·巴菲特等投资家所推崇的。

如果你还不是一名长期投资者，那么你应该尽快地成为这种人。什么意思呢？这就是说，你应该坐下来，制定一个计划，控制你的花钱习惯，把你的各种债务最小化；用你的钱生活，并增加你的财富；弄清楚你每月要投资多少钱，按实际回报率用多长时间能收回成本，以最终实现你的目标。你的目标应该是这样的：我计划在多少岁时停止工作？我每月将需要多少钱？

有了这样一个长期计划，你就会减少你的消费负债，并把一小笔钱（定期地）存入一项绩效最好的共同基金，只要你及早开始并时刻监督自己的行为，那么在积累退休财富方面你将有个良好的开端。

如果你处在这个等级，那么你需要简化你的投资，不要频繁地改变花样。忘掉那些复杂的投资，只做绩效好的股票和共同基金，而且

要赶快学会如何购买封闭式共同基金——如果你还不会的话。不要试图超越市场，使用保险工具时你得聪明点，把它作为保障措施而不是积累财富的措施。先锋500指数基金在过去比2/3的共同基金的绩效都要好，可以把这样的共同基金作为一种投资基准。10年后，它给你的回报将超过90%的“专业”共同基金经理人所获得的回报。但是请始终记住，没有“百分之百保险的投资”，指数基金同样有其固有的悲剧性缺点。

别再等待“大额交易”，试着通过小额交易进入“游戏”（就像我的第一笔投资，开始时我只投几美元）。先不要担心是对是错，只要开始做了就行了。一旦你投了一些钱进去——仅仅用一小笔钱开始，你就能学到很多东西。钱可以迅速提升你的才智，恐惧和犹豫则会拖累你。你总有机会参与更大的游戏，但是你永远无法挽回你在等待做合适的事或大额交易时所失去的时间和学习的机会。记住，小额交易通常能够导向大额交易——但是你必须先开始。

今天就开始，不要再等待。取消你的信用卡，卖掉“你的玩意”，买一份绩效好、不收手续费的共同基金（虽然，没有真正的“不收手续费”的基金）。和你的家人坐下来，制定一个计划，找来一位财务规划师，或者去图书馆读些有关财务规划的书，开始亲自管理你的钱（即使每个月只有50美元）。你等待的时间越长，你最宝贵的资产——无形并且无价的时间资产就浪费得越多。

有趣的是，美国的大多数百万富翁都来自第4级投资者。正如《邻家的百万富翁》中所描写的，百万富翁们通常开一辆福特金牛座轿车，拥有一家公司，并用自己的钱生活。他们研究或者被告知有关投资的事情，有计划地做长期投资。他们不会去做那些让人眼花缭乱的、冒险而冲动的投资，而是非常保守，拥有平衡性很好的财务习惯，这使他们能长期富有和成功。

有些人不喜欢风险，宁愿把精力集中于自己的专业工作或职业

上，也不愿花时间去学习投资。对这些人来说，如果想过一种成功而富裕的生活，就必须成为第4级投资者。同时，征求财务规划师的建议非常重要，他们能够帮助你制定投资战略，使你在正确的轨道上开始长期投资。

第4级投资者富有耐心，善于利用时间。如果你早些开始，进行有规律的投资，就能创造出惊人的财富。如果你开始得太晚，过了45岁，那么这个等级将不再有效，尤其是从现在到2010年这段时期。

你认识第4级投资者吗？（供选择）

第5级：成熟投资者

这些投资者“财力充足”，能够制定出更积极的或者更有风险的投资战略。为什么呢？因为他们有良好的财务习惯、坚实的财力和卓越的投资智慧。他们不是投资游戏中的新人。他们实行集中化，而不是常见的多元化投资战略。他们有长胜的记录，但也赔了很多钱，这带给他们智慧，而这些智慧只能从犯过的错误中获得。

这些投资者经常进行“批量”而不是“零售”投资，他们把自己的交易整合在一起使用。他们还会足够“老练”地去参与第6级投资者的朋友们组织的交易，这些交易需要资金。

是什么决定他们如此“成熟”呢？是他们所拥有的雄厚的财力，这种财力来自他们的职业、企业或者退休收入，此外还有他们拥有的坚实而保险的投资基础。这些人很好地控制着个人的负债权益比率，这意味着他们的收入比支出多得多。他们在投资领域受过很好的培训，

能积极地寻找新信息。他们谨慎，但不愤世嫉俗，始终保持着开放的头脑。

他们将全部资产的不到20%用于投机性投资。在开始时他们通常投入很少的钱，他们就这样学会了各种投资，如股票、企业并购、房地产组合、购买抵押品等等。如果他们损失了这20%，他们也不至于破产或者没钱吃饭。他们会把这次失败看成是一次教训，从中学习，然后再回到游戏中学习更多的东西，他们十分清楚，失败是成功过程的一部分。他们憎恨失败，但并不害怕失败，失败激励他们不断地前进和学习，而不是使他们跌入痛苦的深渊或向他们的律师求助。

他们如果很成熟，就能够创造自己的交易，并获得25%甚至无穷的回报。人们认为第5级投资者很老练，因为他们有多余的钱、招之即来的专业顾问小组和能够证实这一点的历史记录。

就像我在前面说过的，这个等级的投资者把他们的交易整合在了一起。就像有些人从零售商那儿购买电脑，而有些人购买元件，然后“攒”出一台电脑一样，第5级投资者把不同的投资放在一起，组合成他们自己的投资。

第5级投资者知道，经济萧条时期或不景气的市场为他们提供了最好的成功机会。他们在别人退出时进入市场，并且通常知道何时才真正应该退出市场。对这个等级的投资者而言，退出战略比进入战略更为重要。

他们知道自己的投资“标准”和“规则”。他们选择的工具可能是房地产、贴现合同、企业、破产企业或者新发行的股票。虽然他们冒的风险大于普通人，但是他们憎恨赌博。他们有计划，有具体的目标，而且每天都进行研究。他们读报纸、看杂志、订阅投资时事通讯、参加投资研讨班，积极参与投资管理。他们了解钱，知道如何让钱为他们工作。他们的主要目标是增加资产，而不是只为了多挣几块钱去

花。他们把自己的收益用于再投资，形成更大的资产基础。他们知道强大的资产基础产生高现金收入或者高回报，而且税收最少，这将有利于形成巨大的长期财富。

他们通常把这些知识教给自己的子女，把家庭财产以企业、托拉斯和合伙人制的形式传给后代。他们几乎没有个人财产，这是为了避税或者规避罗宾逊准则，该准则提倡向富人征取高额税收并把它转移支付给穷人。但是，虽然他们不占有任何资产，他们却通过企业控制着一切占有他们资产的法律实体。

他们有私人智囊团为他们管理资产，他们接受专家们的建议并且不断学习。这个非正式的智囊团由银行经理、会计师、律师和经纪人构成。他们花一部分钱用于听取可靠的专家建议，这不仅增加了他们的财富，还避免了来自家庭、朋友、法律诉讼和政府的各种麻烦。甚至在他们离开这种生活之后，仍然控制着自己的财富。这些人通常被称做“金钱管理员”。他们甚至在死后仍然继续控制着那些钱的命运。

你认识第5级投资者吗？（供选择）

第6级：资本家

世界上只有少数人能达到这个投资精英所在的等级。在美国，100个人里面也难找出一个真正的资本家。这种人通常既是优秀的B，又是优秀的I，因为他或她能够同时创办企业、创造投资机会。

资本家的目的是通过把别人的钱、别人的智慧和别人的时间和谐地组织在一起来赚钱。通常他们作为“发动者和引导者”，推动着美国

和其他大国成为金融强国，比如肯尼迪家族、洛克菲勒家族、福特家族、保罗·盖蒂家族和罗斯·佩罗家族。正是这些资本家提供资金来设置工作岗位、创办企业、研发产品，并使国家繁荣。

第5级投资者通常用自己的钱为自己的资产组合创造投资，而真正的资本家通过使用别人的智慧和财富，为自己和他人创造投资。真正的资本家创造投资，然后把它们卖给市场。真正的资本家挣钱不需要自己有钱，因为他们知道如何使用别人的钱和别人的时间。也就是说，第6级投资者创造投资，其他人则购买这些投资。

他们使别人富裕起来，创造一些工作机会，并引发一些事情，当然前提是他们自己有利可图。在经济繁荣时期，真正的资本家做得很好；在经济萧条时期，真正的资本家变得更富。资本家知道，经济混乱意味着新的机遇。在人们发现机会到来的几年前，他们早已参与了产生这种机会的一些项目、产品、公司或者国家的有关活动。当你在报纸上读到一个国家陷入了麻烦、爆发了战争或者遇到了灾难时，你可以肯定，真正的资本家很快就会到那里，或者已经在那里了。当真正的资本家打算去那里时，大多数人却在说：“离远点儿。那个国家/企业正处在混乱中，风险太大了。”

真正的资本家能够预期获得100%甚至无穷多的回报，因为他们知道如何管理风险，知道如何不用花钱就能挣到钱。他们能做到这一点是因为他们知道，钱不是一种事物，而仅是在人们头脑中创造出来的一种概念。虽然他们同样有每个人都有的恐惧，但是他们会利用这种恐惧并把它转化为兴奋，转化为新知识和新财富。他们生命中的游戏是钱生钱的游戏，他们喜欢金钱游戏胜过任何其他游戏——胜过高尔夫球、园艺等，这种游戏赋予他们生命。无论他们赢钱还是赔钱，你都能听到他们说：“我喜欢这种游戏。”正是这一点使他们成为真正的资本家。

与第5级投资者一样，第6级的投资者也是优秀的“金钱管理员”。

当你考察这个等级的人时，你常常发现他们对朋友、家人、教堂和教育十分慷慨。让我们看看那些创建了众所周知的教育机构的著名人物吧：洛克菲勒出资创建了芝加哥大学，摩根不只是用钱影响了哈佛，其他资本家用他们的名字命名他们帮助创建的机构，这些人包括范德堡、杜克和斯坦福，他们不仅是伟大的工业领袖，也对教育做出了巨大的贡献。

约翰·邓普顿先生致力于宗教和精神领域的发展，十分慷慨，乔治·索罗斯也为自己的信仰捐赠了几百万美元。当然，我们不能忘记福特基金会和盖蒂基金会，以及向联合国捐助了10亿美元的特德·特纳。

与许多聪明的愤世嫉俗者和批评者在我们的学校、政府、教堂和新闻中所说的相反，真正的资本家不仅是通过成为工业领袖，还通过提供工作和挣很多的钱这些途径为社会做贡献。要创造一个更好的世界，我们需要更多的资本家，而不是像那些愤世嫉俗者力图让你相信的那样——我们不需要资本家。

事实上，愤世嫉俗者远远多于资本家。愤世嫉俗者制造出更多的噪音，让大家处于恐惧之中，寻找财务安全而不是财务自由。正如我的朋友基思·坎宁安经常说的那样：“我从未见过一座为愤世嫉俗者塑造的雕像，或者一所由愤世嫉俗者创建的大学。”

你认识第6级投资者吗？（供选择）

进一步阅读之前

至此，我们已完成了对现金流象限的解读，最后一章描述了I象限。在我们继续下一章之前，还有一个问题：

1. 你自己处在哪个等级？

如果你真想迅速变富，请反复阅读从第0级到第6级，共7个等级的投资者。每次我阅读时，都能看到每个等级都有一些符合我自己的特征。我不仅认识到自己的优点，而且也认识到成功学家金克拉所说的“性格缺陷”——阻碍着我前进的缺陷。获取巨大财富的途径就是要增强你的优势，并克服你的性格缺陷。而要做到这一点，首先要正视你的缺点而不是掩饰缺点。

我们都想成为最好的。我几乎一生都在梦想成为第6等级的资本家，从富爸爸为我解释炒股的人和赌马的人之间的相同点时起，我就知道资本家才是我想成为的那种人。但是在研究了这7个等级之后，我发现了阻碍我前进的性格缺陷。虽然我现在已经是第6等级投资者了，但我仍在继续反复阅读这7个等级，并努力改进自己。

我在第3-C级中发现了自己的性格缺陷，它们总是在压力下显露出来。我身体内的投机冲动有它有利的一面，也有它不利的一面。在妻子和朋友的引导一下，通过进一步的学习，我开始克服自己的性格缺陷并把它们转化为优势。作为第6级投资者，我的绩效立即增加了。

这里还有一个问题要问你：

2. 近期你想成为或者需要成为哪个等级的投资者？

如果你对第2个问题的回答与第1个问题相同，那么你正处在你想要待的地方。如果你对自己所处的位置很满意，那么就没有太大必要继续读这本书了。比如说，如果你现在正处于第4级，但你不想成为

第5级或第6级投资者，那么你不用再读下去。生命中最大的快乐之一就是对自己的现状满意。祝贺你！

警告

任何想成为第5级或第6级投资者的人，都必须先成为第4级投资者以发展他的技能。如果你想到达第5级或第6级，就不能简单地跳过第4级。任何没有第4级的技能并试图成为第5级或第6级投资者的人，事实上都是一个第3-C级投资者——一个赌徒！

如果你仍然想并且需要获得更多的财务知识，而且也对实现财务自由感兴趣，请继续阅读。剩下的几章将主要集中讨论处在B象限和I象限的人的性格特征。在这几章中，你将学会如何轻松而且低风险地从左侧象限迈向右侧象限。从左侧向右侧的转换将继续集中在无形资产上，而它们有可能在右侧象限成为有形资产。

在开始下一章之前，我还要问最后一个问题：在不到10年的时间里，从无家可归到成为百万富翁，你认为我和我妻子应该处在哪个等级上？答案在下一章，我将告诉你我自己在通往财务自由的旅途中获得的一些学习经验。

(1) 一种日常使用的账户。利息很低，但每月可以免服务费交易一定的次数。

(2) 由商业银行发行的、可以在市场上转让的存款凭证。

(3) 在该计划中，雇主为自己（自雇人）或雇员缴费，由雇员持有和管理计划、缴费必须以货币的形式而不能以所有权（如股票或债券）的形式进行。雇员在缴费上不必纳税，但从账户中接受分配时必须纳税。

第6章

你不能光用眼睛看钱

1974年末，我买下了我的第一个投资项目，一套位于怀基基海滩旁的小房子。这是一套价值5.6万美元的房子，有两间卧室和一个洗澡间，这是一套非常好的出租屋——我知道它很快就会被租出去。

我开车到富爸爸的办公室，非常兴奋地向他展示这笔交易。他看了一眼资料，立刻抬头问我：“你准备每月赔多少钱？”

“大约每月100美元。”我说。

“别傻了，”富爸爸说，“我还没有看那些数据，但是我从这些资料中已经看出你将损失得比这多得多。此外，你到底为什么投资明明知道会赔钱的东西？”

“嗯，这房子看起来不错，我认为挺值的。稍微粉刷一下，它就会跟新的一样。”我说。

“这还是不能说明问题。”富爸爸得意地笑道。

“好吧，我的房地产经纪人告诉我，不要担心每个月赔钱，他说几年以后，这所房子的价格会翻倍，而且政府会对我每月的损失提供税收减免。这是一笔非常好的交易，我担心如果我不买，别人会去买的。”

富爸爸站起来，关上办公室的门。当他这样做的时候，我意识到

我将要认真地听他上一堂重要的课了。在此之前，我已经有过很多类似的经历。

“那么你每月将损失多少钱？”富爸爸再次问道。

“大约每月100美元。”我有点紧张地重复一遍。

富爸爸边浏览文件边摇头，开始上课了。那天我所学到的关于金钱和投资的知识比我在过去27年里学到的还要多。富爸爸很高兴我采取主动并投资房地产，但他也明确地指出我犯了一些可能酿成一场财务灾难的重大错误。不过，我从这次失败的投资中吸取的教训让我在以后的几年中赚到了几百万美元。

钱是用你的头脑来看的

“有些东西你光用眼睛是看不到的，”富爸爸说，“房地产就是房地产，股票就是股票，这些东西你能看到，但是你看不到的那些东西才更重要。交易、财务协议、市场、管理、风险因素、现金流、企业结构、税法 and 很多其他的事情决定了投资的优劣。”

这时他开始用一系列问题来分析这笔交易：“你为什么要付这么高的利率？你认为你的投资回报是多少？这项投资与你的长期财务战略吻合吗？你的房屋闲置率是多少？你的回报率是多少？你核查该房地产公司的历史评估记录了吗？你算出管理成本了吗？你打算花多大比例的修理费？你知道这个城市刚宣布了要在哪个地区修路以改善交通状况吗？一条大道就要从你的房前穿过。居民们将要搬走，以躲开这个历时1年的工程，你知道这些吗？我知道现在市场看好，但是你知道是什么在驱动市场，商业经济还是贪婪？你认为这种趋势会维持多长时间？如果房子租不出去，你怎么办？如果租不出去，你能让你和你的房子撑多久？还有，是什么使你认为赔钱是笔好买卖？这

才真正令我担心。”

“看起来这不是一笔好买卖。”我有气无力地说。

富爸爸笑着站起来，握了握我的手。“我很高兴你采取行动，”他说，“大多数人都想得到，却不敢行动。如果你做事，你就会犯错误，而正是从错误中我们学到的东西最多。但是一定要记住，实际上任何重要的东西都无法在教室里学到，必须要通过采取行动、犯错误然后改正错误来学习。这时智慧才有可能产生。”

我觉得好受了一些，而且我准备学习。

“大多数人，”富爸爸说，“95%是用他们的眼睛投资，只有5%的人用他们的大脑。”

富爸爸继续解释说，当人们购买一项房地产或者一只股票时，通常是根据他们眼睛所看到的，或者经纪人告诉他们的，或者一位同事的热情暗示来做出决策。他们通常是用情感而不是理智在购买。

“这就是为什么10个投资者中有9个赚不到钱，”富爸爸说，“他们虽然不一定赔钱，但就是赚不到钱。他们只是收支平衡，赚些钱，也赔些钱。这是因为他们用眼睛和情感投资，而不是用大脑投资。许多人投资是因为他们想快速致富，他们最终没有成为投资者，而是成了梦想家、不法分子、赌徒和骗子，世界上到处都是这种人。现在让我们坐下来，回到你做的这笔赔钱买卖上，我来教你如何把它变成赚钱的交易。我要开始教你用大脑去看那些用眼睛看不到的东西。”

由差变好

第二天上午，我回到房地产经纪人那儿，拒绝了这份协议并重新开始协商。这不是一个令人愉快的过程，但是我学到了很多。

3天后，我又去看我的富爸爸。我告诉他价格没有改变，经纪人得到了全部佣金，他应该得到它，因为他为此付出了劳动。不过，虽然价格保持不变，投资的条款却大不相同了。通过重新协商利率、支付条款和偿还期，我现在不是赔钱，而是确定每月能获得80美元的净利润，而且已经扣除了管理费用和闲置费用。如果市场不景气的话，我甚至能够降低价格还依旧赚钱。如果市场变得更加繁荣，我会提高租金以获取更多的收益。

“按以前的协议，我估计你每月将损失至少150美元，”富爸爸说，“甚至可能更多。如果你在工资和日常开销的基础上，继续支付每月损失的150美元，那么你能支付多少笔这样的交易呢？”

“几乎一笔也不能，”我回答，“几乎每个月我都没有150美元的余钱。如果做了最初那笔交易，我每个月都会觉得手头紧张。即使享受了税收减免，我可能仍然得再找一份工作以支付这笔投资。”

“可是现在，你能承受多少笔有80美元现金流的交易？”富爸爸问。

我笑了，说：“和我能得到的一样多。”

富爸爸点头表示同意。“现在去找更多这样的交易吧。”

几年后，夏威夷的房地产价格飞涨。我不是只有一项资产升值，而是有7项资产的价值都翻了倍。这就是财商的威力。

“你不能这样做”

关于我的第一笔房地产投资，我还要附带提一件重要的事情。当我把新的报价拿给我的房地产经纪人时，他对我说的唯一一句话就是：“你不能这样做。”

我花了很长时间说服他考虑如何做到我所希望的事。在此之后的所有事件中，我都能用到从这次投资中获得的许多教训，其中之一就是认识到，当某人对你说“你不能这样做”时，他可能正用一只手指着你——却有三只手指反过来指着他自己。

富爸爸告诉我“你不能这样做”并不一定意味着“你不能”，多数情况下是“他们不能”。

有一个发生在很多年前的经典例证。当人们对怀特兄弟说“你们不能那样做”时，感谢上帝，怀特兄弟没有听从。

寻找归宿的1.4万亿美元

每天都有1.4万亿美元通过电子系统环绕地球运转，而且数额正在不断增加。今天，被创造和可利用的货币比以往任何时候都多，问题是，今天的这些货币是看不见的，它们是电子货币。所以当人们用眼睛寻找货币时，他们什么也看不见。大多数人靠工资单辛苦地生活，然而每天有1.4万亿美元环绕地球寻找想拥有它的人。它在寻找知道如何照看它、培育它、使它成长的人。如果你知道如何照看货币，货币就会涌向你或者抛向你，还会乞求你收下它。

但是如果你不知道如何照看货币，那它就会远离你。记住富爸爸对财商的定义：“财商不是指你挣了多少钱，而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

盲人为盲人带路

“一般人在投资的时候，95%是靠眼睛，仅有5%是靠头脑，”富

爸爸说，“如果你想成为右侧象限的B和I那样的专业人员，你需要训练你的眼睛只看事情的5%，训练你的头脑看剩余的95%。”富爸爸继续说：“那些训练用头脑看钱的人比那些没有这样做的人的能力大得多。”

他对我听从谁的财务建议态度明确：“大多数人在财务上努力挣扎的原因是，他们听从了那些和他们一样对货币一窍不通的人给出的意见。如果能让钱涌到你那里去，你就必须知道如何照顾它。如果钱在你的头脑中不是第一位的，那么它就不会粘到你的手上。如果它不粘到你的手上，那么钱以及有钱人都会远离你。”

训练你的大脑认识钱

那么，训练你用大脑看钱，第一步要做什么呢？答案很简单，就是掌握金融学。金融学使你具有理解资本语言和数字系统的能力。如果你不理解这些语言或数字，你可能就像是在说外语——而且在很多情况下，每个象限各代表着一种外语。



如果观察现金流象限图，你会发现每个象限都像一个不同的国家，使用着不同的语言。如果你不明白他们的语言，你也不会理解他们的数字。

例如，如果一位医生说“你的高压是120，低压是80”，这是好还是坏呢？这就是你需要知道的有关你的健康的全部信息吗？答案显然是“不”，不过这将是一个开始。

这就好像说：“我持有的股票的市盈率是12，我的公寓的回报率是12。”这就是我需要知道的有关我的财富的全部信息吗？答案仍是

否定的，但这同样意味着一个开始。至少我们开始说同样的语言，使用同样的数字，而这就是金融学即财务知识基础的开始。开始时就是要认识这些语言和数字。

医生说的话来自S象限，而后一类人说的话和数字则出自I象限。他们说的可能是不同的语言。

我不同意人们所说的“挣钱首先要投钱”。

依我的观点，用钱挣钱的能力源于对这些语言和数字的理解。就像我的富爸爸一直说的那样：“如果钱在你的头脑中不是第一位的，那么它就不会粘到你的手上。”

知道真正的风险是什么

训练你的大脑认识钱之后，第二步是学会识别真正的风险是什么。当人们对我说，投资是有风险的，我会说：“投资没有风险，没文化才有风险。”

投资更像飞行，如果你念过飞行学校，并花了几年的时间来获取经验，那么飞行就会充满乐趣、令人兴奋。但是如果你从没念过飞行学校，那么我建议你吧驾驶舱让给别人。

坏建议是有风险的

富爸爸坚信，任何财务建议都比没有建议好。他是一个思想开放、谦逊有礼的人，能够倾听多方面的意见。但是最终他只凭借自己的财商做决定：“如果你一无所知，那么任何财务建议都比没有建议

好。但是如果你不能区分出好建议和坏建议，这将是非常危险的。”

富爸爸坚信，大多数人在财务方面努力挣扎是因为他们还按照父辈传下来的财务经验行事——并且大多数人都不是出生于富贵之家。“坏的财务建议是有风险的，而大多数坏建议都是从家里传下来的，”他经常说，“不是因为说了什么，而是因为做了什么。孩子们通过榜样学习多于通过语言学习。”

你的顾问只能和你一样聪明

富爸爸说：“你的顾问只能和你一样聪明。如果你不聪明，他们就无法告诉你太多；如果你已经掌握了财务知识，有能力的顾问就能向你提出更复杂的财务建议；如果你没有掌握财务知识，他们必须按照法律仅为你制定安全、没有风险的财务战略；如果你不是一个成熟的投资者，那么他们仅能建议低风险、低回报的投资，例如‘多元化投资’。没有哪个顾问会愿意花时间教你，因为他们的时间也是金钱。因此，如果你靠自己学到的财务知识管理你的钱，那么有能力的顾问就会告诉你只有少数人才会注意到的投资和策略。但是，你首先必须接受教育，做好自己那部分工作。永远记住，你的顾问只能和你一样聪明。”

你的银行家在对你说谎吗

富爸爸同几位银行经理保持来往，他们是他的财务小组的重要成员。虽然他是他们的亲密朋友，并且尊敬他们，但是他始终认为，他必须为自己的最大利益小心提防——就像他期望那些银行经理为他们自己的最大利益小心提防一样。

经历了1974年的投资之后，富爸爸问我：“当银行经理告诉你你的房子是一项资产时，他说的是实话吗？”

因为大多数人都缺乏财务知识，不了解金钱游戏，所以他们通常必须听从他们信赖的人的建议。如果你缺乏财务知识，那么你需要信赖某个人，你希望他有丰富的财务知识。很多人根据别人的建议来投资或管理他们的钱，而不是靠自己，这样做的风险很大。

他们没有说谎，只是没有告诉你全部事实

事实上，当银行经理告诉你你的房子是一项资产时，他们没有对你说谎，只是没有告诉你全部事实。你的房子是一项资产，但他们没有说它是谁的资产。如果你读财务报表，就很容易发现你的房子并不是你自己的资产，而是银行的资产。记住我的富爸爸对资产和负债的定义，这出自《富爸爸穷爸爸》一书：

资产是能把钱放进你口袋里的东西；

负债是把钱从你的口袋里取走的东西。

左侧象限的人实际上不需要知道这种区别。他们大部分人对工作带来的安全感表示满意，他们有自认为属于他们的漂亮的房子，他们为此感到骄傲，并认定房子归他们所有。只要他们支付按揭房款，就没有人能把房子夺走。

但是右侧象限的人需要知道这种区别。要想拥有财务知识和财商，就要全面了解有关金钱的知识。在财务方面有一定基础的人一定

知道，抵押贷款不是一项资产，而是资产负债表上的一项负债。你的抵押贷款实际上是对方的资产负债表——银行的资产负债表上的一项资产，而不是你的资产。

任何记过账的人都知道资产负债表必须平衡，但是在哪里平衡呢？实际上，你的资产负债表并不平衡。如果你看看银行的资产负债表，就会知道那些数字的真正含义。

你的资产负债表

资产	负债 抵押贷款
----	------------

银行的资产负债表

资产	负债
你的抵押贷款	

现在它平衡了，合理了。这就是B和I的记账方法，但是这不是在会计基础中所教的方法。在清算账目时，你会把你的房子列为资产而把你的抵押贷款列为负债。还有一点值得注意的是，你的房子的“价值”会随市场波动而变化，而抵押贷款是确定的负债，不受市场影响。但是，对于B或I而言，房子的“价值”并不能看做是一项资产，因为它不能带来现金流。

如果还清抵押贷款，情况会怎样

许多人问我：“如果我还清了抵押贷款，情况又会怎样？这时房子是我的资产吗？”

我的回答是：“大多数情况下，答案仍是否定的，房子仍然是一

项负债。”

有几个原因可以解释我的回答。一个是维修费和保养费，资产就像一辆汽车，即使你不使用它，也要不断地花钱维护它——一旦有一个问题开始出现，那么所有的问题都会跟着出现。大多数情况下，人们用税后收入支付房子和汽车的修理费用，而B和I只把产生收入、带来正现金流的财产列为资产。

没有抵押贷款的房子也是负债，主要原因是你仍然没有真正拥有它——我是说真正地拥有。即使你是房子的主人，政府还是要向你征税。只要你停付财产税，你就会发现谁才真正拥有你的财产。

这就是税收留置权的起源，这一点我在《富爸爸穷爸爸》一书中也曾提到过。税收留置权是一个获得至少16%的利息的好方法，如果房主拒绝缴纳财产税，政府将对他们应纳的税款征收利息，利率从10%到50%不等。让我们讨论一下这种暴利，如果你不纳财产税，就会有像我一样的人来替你缴纳——在很多州都有像我这样的人。于是你就欠了我税收以及利息。如果在一定时间内，你不付税收和利息给我，我仅因为我替你缴的税就可以拿走你的房子。大多数情况下，财产税在退还时有优先权，甚至优先于银行抵押贷款。我曾在这种情况下买到一些房子，而我为此缴纳的税还不到3500美元。

不动产的定义

再次强调，要用你的大脑而不是你的眼睛来看钱。为了训练你的头脑，你现在必须知道有关词汇的真正含义和数字系统。

现在，你首先应该知道资产和负债之间的区别，你还应该知道“抵押贷款”的定义是“一项直到死亡都有效的协议”，以及“财务”的定义，即财务意味着惩罚。你现在要了解“不动产”这个词的来源以及

一个叫做“金融衍生品”的流行的金融工具。很多人认为“衍生品”是新生事物，但事实上，它们很早就已经产生了。

“衍生品”的简单定义是“从某事物中派生出的事物”。衍生品的一个例子是橘子汁，橘子汁是橘子的一种衍生品。

过去我以为，不动产意味着“真实的”或者是可触摸的某种东西。我的富爸爸向我解释说，英文“不动产”（real estate）这个词实际上产生于西班牙语的“real”一词，意思是“皇室的”。不动产原意是指皇室的资产。

1500年左右，农业时代结束，工业时代开始，权力不再基于土地和农业。君主们认识到，他们不得不对土地法案进行改革，该法案允许农民拥有土地。这时，皇室创造出了衍生品，如对土地所有权“征税”和“抵押贷款”，利用这些方式让平民融资并获得土地。税收和抵押贷款就是衍生品，因为它们起源于土地。你的银行家不会称抵押贷款为衍生品，他们会说它是由土地“保障”的——不同的说法，相同的含义。因此，当皇室认识到，金钱不再产生于土地而是产生于源于土地的“衍生品”时，君主们建立了银行，让银行管理新增加的业务。今天，土地仍被称做“不动产”，因为无论你是否为它支付多少钱，它都不可能真正属于你，它仍旧属于“皇室”。

你的利率是多少.....真的吗

富爸爸会为他支付的每1点利率进行态度强硬的斗争和协商。他问我：“当银行经理告诉你，你的年利率是8%时——事实真的是这样吗？”

我知道这不是真的，只要你学会了读数字就会了解这一点。

让我们假设，你买了一所价值10万美元的住宅，首付2万美元，并以8%的利率和30年偿还期向银行借到剩余的8万美元。

5年内，你将付给银行35220美元，其中31276美元是利息，仅有3944美元是偿还债务。

如果你持有这笔贷款30年，你将支付本息共211323美元，远远多于你最初借到的8万美元。你支付的利息总和是131323美元。

另外，这211323美元还不包括财产税和贷款保险费。

有趣的是，131323美元看起来比8万美元的8%要多得多。这笔30年贷款的利率更像是160%。如我所说，他们并没有说谎——他们只是没有说出全部的事实真相。如果你不会读数字，你真的永远也不会知道这些；如果你对自己的房子很满意，你实际上并不会介意这些。但是，这个行业当然知道，几年以后你又会想买另一栋新房子，一栋更大或更小的房子，一栋别墅，或者重新融资你的抵押贷款。他们知道这一点，而且事实上，他们正热切地期待着你这么做。

行业平均值

在银行业，抵押贷款平均寿命是7年，即银行期望人们每7年买一次新房子或重新进行一次融资。这意味着，他们每过7年可望收回他们最初的8万美元，再加上43291美元的利息。

这就是称它为“抵押贷款”的原因，“抵押贷款”（mortgage）这个词起源于法语“mortir”，意思是“一项直到死亡都有效的协议”。事实是，大多数人努力工作，不断地增加消费并购买新房子——使用新的抵押贷款。基于以上原因，政府提供税收减免，鼓励纳税人购买更贵的房子，而这意味着政府可以收到更多的财产税。不要忘了，每家抵

押贷款公司还都要求你为抵押贷款购买保险。

每次我看电视，都会看到在那些商业广告里，英俊的职业棒球和橄榄球运动员微笑着劝你，让你把所有的信用卡债务变成“账单合并贷款”。这样，你不但能还清所有的信用卡债务，还能以更低的利率获得新的贷款。这时他们会告诉你为什么这样做是明智的：“账单合并贷款是你的一项明智的贷款转移，因为政府将对你所支付的抵押贷款利息实行税收减免。”

观众们认为自己看到了良机，于是纷纷跑到他们的金融公司，重新对自己的住房进行融资，并还清他们的信用卡债务，还觉得自己相当明智。

几周之后，他们去逛商店，看到一件新衣服、一台新除草机，或者意识到他们的孩子需要一辆新自行车，或者他们因为工作太累而需要度假。于是他们不得不办一个新的信用卡——或者突然他们收到了一个新信用卡，因为已经还清了另一个。他们支付账单并拥有很好的信用额度，一边进行着激烈的心理斗争，一边自言自语：“噢，继续下去。你应该这样，可以每月还一些钱。”

最终，情感战胜了理性，新的信用卡从隐蔽处溜了出来。

正如我所说，当银行经理对你说你的房子是一项资产时，在某种意义上说他们是在说谎。当政府为你的负债提供税收减免时，不是因为关心你的财务未来，而是因为关心自己的财务未来。因此，当你的银行经理、会计师、律师和老师告诉你，你的房子是一项资产时，他们只是没有说那究竟是谁的资产。

储蓄是资产吗

现在，你的储蓄是真正的资产，这是好消息。但是，同样，如果读一读财务报表，你将会看到事实的全貌。虽然你的储蓄的确是资产，但是当你看到银行的资产负债表时，你的资产又变成了负债。下面就是你的储蓄和支票簿在你的资产项目中的样子。

你的资产负债表

资产	负债
储蓄 支票簿	

而下图显示的是你的储蓄和支票簿在银行的资产负债表中的位置：

银行的资产负债表

资产	负债 你的储蓄 你的支票簿
----	---------------------

为什么你的储蓄和支票簿对于银行是一项负债？因为他们必须为你的钱支付利息，并且要花钱来保护它。

如果你能理解这些描述和词汇的含义，你就能更好地理解那些眼睛看不到的金钱游戏了。

为什么你的储蓄得不到税收减免

如果你留意一下会发现，借钱购买房屋会使你获得税收减免，而存钱却不会使你获得这样的好处。你不觉得奇怪吗？

我没有确切的答案，但是我可以推测，一个很大的原因就是储蓄对于银行来说是负债。银行何必要让政府通过一项法律，鼓励你把将

成为他们负债的钱放进银行呢？

他们不需要你的储蓄

此外，银行实际上并不需要你的储蓄。他们不需要这么多的存款，因为他们可以把钱放大至少10倍。如果你把1美元存在银行，按照法律，银行可以贷出10美元，而且，如果没有中央银行的准备金限制，还可能是20美元。这意味着你的1美元突然变成了10美元或者更多。多么神奇啊！当富爸爸告诉我这些时，我立即爱上了这个想法。那时，我真想拥有一家银行，并且想不用上学就成为一名银行家。

基于此，银行可以仅为你的1美元付5%的利息。作为消费者，你觉得安全，因为银行为你的钱付一些钱。银行把这看成是良好的客户关系，因为如果你在他们那儿有储蓄，你就可以向他们借钱。他们想让你借钱，因为他们能对你借的钱收取9%或者更多的利息。当你用1美元赚5%的利息时，他们可以用由你的1美元产生的10美元赚9%或者更多的利息。最近我收到一张新的信用卡，附带的广告中说利率是8.9%，但是如果你了解这些精心印刷的合法的行话，你会发现利率实际上是23%。不用说，这张信用卡被我剪成两半寄了回去。

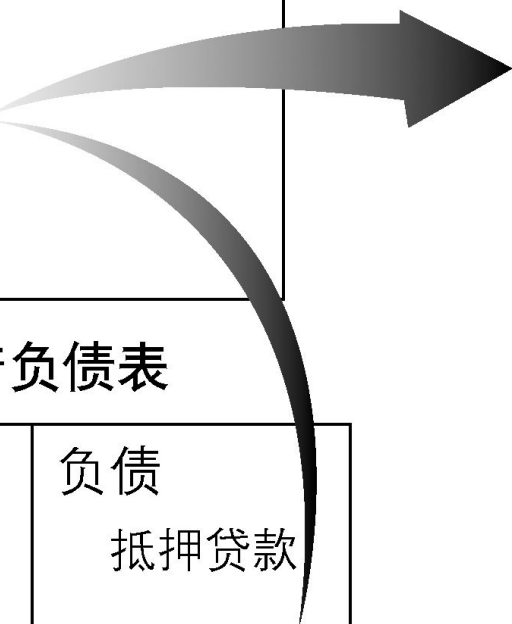
不管怎样，他们拿到了你的钱

他们不给储蓄提供税收减免的另一个原因更加明显。如果你能读懂这些数字，并看出现金流向何处的话，你就会发现，不管怎样，他们拿到了你的钱。你存在资产项目里的钱，正在以你的抵押贷款利息支付的形式从你的负债项目流出。现金流的路径如下图所示：

你的财务报表：

损益表

收入
支出 利息



资产负债表

资产	负债 抵押贷款
----	------------

你的银行的财务报表：

损益表

收入 利息
支出

资产负债表

资产 你的抵押贷款	负债
--------------	----

因此，他们不需要政府为你的储蓄提供税收奖励。不管怎样，他们都会拿到你的钱——以贷款利息的形式。

政客们不会干涉这个系统，因为银行、保险公司、建筑业、房产经纪人和其他人为政客们的竞选捐钱——政客们深知这是什么游戏。

游戏的名字

1974年，我的富爸爸坐立不安，因为这种游戏正以不利于我的方式进行，我却全然不知。我投资了那项房产，并处于赔钱的境地，然而，我却被误导着相信那是会赚钱的投资。

“我很高兴你进入了这种游戏，”富爸爸说，“但是因为从没有人告诉你这是一种怎样的游戏，所以你已被骗到了失败者的队伍中。”

这时，富爸爸解释了这种游戏的基本知识：“资本主义游戏的名字是‘谁欠谁的债？’”

他说，一旦了解了这种游戏，我就能成为一个更好的玩家——而不是让别人来操控这个游戏。

你欠越多人的债，你就越穷

“你欠越多人的债，你就越穷，”富爸爸说，“越多的人欠你的债，你就越富。这就是游戏规则。”

如我所说，我尽力保持思想开放，因此，我没有说话，听他继续解释。他没有恶意地去批评什么，只是在解释他所看到的游戏：“我们都欠某个人或某些人的债，当债务失去平衡时就会出现問題。不幸的是，这个世界上的穷人被这种游戏耍得太狠，他们已经不可能再陷入比这更深的债务中了。对于那些贫穷的国家，情况也是如此。世界只从穷人、弱者和缺少财务知识的人那里获取财富。如果你有太多的债务，这个世界就会拿走你所有的东西——你的时间、你的工作、你的家庭、你的生活、你的信心，然后再拿走你的尊严，如果你让他们这样做的话。我没有去设计这种游戏，也没有制定游戏规则，但是我

了解这种游戏，并且玩得很好。我会向你解释这种游戏，我希望你也能学会玩。在你掌握了这种游戏之后，你就能用你了解的规律行事了。”

货币是负债

富爸爸继续解释道，我们的流通货币甚至也不能作为一种权益证明，它是一种债务工具。过去每一美元都由黄金或白银支持，但是现在的货币只是一种借据，由发行国的纳税人来担保支付。只要世界上的其他国家相信美国的纳税人能通过工作来支付这种被称做美元的借据，世界就会信任我们的美元。如果货币的关键因素，即“信心”突然消失，那么经济就会崩溃，就像积木搭建的房子一样倒塌掉——而这种积木房子在历史上已经倒塌过多次。

例如，德国魏玛政府发行的马克在第二次世界大战前就已经变得几乎没有价值了。就像那个故事中叙述的那样，一个老妇人推着满满一手推车的马克去买一个面包，回来后却发现有人偷走了手推车，留下了满街没有价值的马克。

这就是今天大多数货币都被看成是“法定”货币的原因，而这种货币却不能被转换成某种有形的东西——比如金银。货币只有在人们相信有政府做后台的时候才管用。“法定”的另一种定义是“由拥有最终权力的个人或集团制定的专制规则或命令”。

今天，全球经济大部分是以债务和信心为基础的。只要我们都坚定信念，并且没有人打破秩序，一切都将顺利进行……

而FINE这个词是我独创的一种缩写，即“不安全的，神经质的和情绪化的感觉”（Feeling Insecure Neurotic and Emotional）。

“谁欠你的呢？”

回顾1974年，当时我正在学习如何购买那栋价格为5.6万美元的房产时，富爸爸给我上了重要的一课，教会我如何安排交易。

“‘谁欠谁的钱？’是这种游戏的名字，”富爸爸说，“有人用债务阻碍你。这就像是和10个朋友去吃饭，你去了趟卫生间，但等你回来时，只有账单摆在那儿，10个朋友都不在了。如果你想玩这种游戏，最好先学会怎么玩，了解它的规则，说同样的语言，并知道是和谁一起去玩。否则，就不是你玩游戏，而是游戏玩你。”

这只是一场游戏而已

听到富爸爸的这些话，我刚开始时很生气，但我还是听下去了，并且尽力去理解。最后，他用我能理解的方式解释道：“你喜欢玩橄榄球，对吗？”他问。

我点点头：“是的，我喜欢这项运动。”

“嗯，玩金钱游戏是我的运动，”富爸爸说，“我喜欢金钱游戏。”

“但对许多人来说，金钱并不是一种游戏。”我说。

“的确如此，”富爸爸说，“对大多数人来说，这是生存，是一种人们讨厌却又不得不参与的游戏。不幸的是，人类越文明，金钱就越成为我们生活中不可或缺的一部分。”

富爸爸画出了现金流象限图：



“你可以把它看成网球场、足球场，或者橄榄球场。如果你想参加金钱游戏，那么你会加入哪个队呢？E、S、B还是I呢？或者你想在球场的哪一侧——右侧还是左侧呢？”

我指了指右侧的象限。

如果你承担了债务和风险，你就应该得到支付

“很好，”富爸爸说，“因此你在玩游戏时不能离开，而且不能相信某个房地产经纪告诉你，为期30年的每月损失150美元的交易是笔好买卖——因为政府会为你的损失提供税收减免，以及他预期房产价格会上涨之类的话。你不能用这种思维方式参与游戏，虽然这些想法可能是正确的，但这不是在右侧象限进行游戏的方式。有人正在劝说你借债，让你冒所有的风险，并为债务付钱。左侧象限的人也许会认为这是个好主意——但是右侧象限的人不会这样想。”

我轻轻摇了摇头。

“以我的方式来观察，”富爸爸说，“你愿意为这栋房子支付5.6万美元，你签署了债务合同，并承担风险。房客支付低于居住成本的租金，不足部分由你来提供补贴。现在你明白了吗？”

我摇了摇头：“不太明白。”

“我参与这种游戏的方式是，”富爸爸说，“如果我负债并承担风险，我就应该得到支付。明白了吗？”

我点了点头。

“赚钱是基本常识，”富爸爸说，“而不是精深的科学知识。但不幸的是，一旦涉及金钱，常识也就不简单了。银行经理告诉你应该借债，告诉你政府会对它实行税收减免，然后房地产经纪人会告诉你应该签署这些协议，这是因为他认为能找到一个能让你赚钱的房客，并且依他所见房价将会上涨。如果你觉得这些有道理，就说明你我对钱的认识不同。”

我站在那儿，听他说每一句话。我必须承认，我曾经对我做的这笔看起来有赚头的生意感到兴奋，以至于失去了自己的理性。我没有分析这次交易，因为它“看起来”不错，它使我变得贪婪和兴奋，再也听不到那些数字和语言想要告诉我的事情。

就在那时，富爸爸告诉我一条重要的规则，一条他一直都在使用的规则：“你的利润是在你购买时——而不是卖出时产生的。”

富爸爸确信，无论借债还是承担风险，都必须在他购买时就有意义——它必须在经济形势变坏时有意义，而且在经济形势一片大好时更有意义。他在选择是否购买时，从不依靠税收技巧或预测未来的水晶球，一笔交易必须在经济形势好或差时都有很好的经济意义。

我开始理解他眼中的金钱游戏，那就是，让别人欠你的债，并小心你欠别人的债。今天，我仍听到他这样说：“如果你准备负债并承担风险，就要确信你能为此得到支付。”

富爸爸也有负债，但是他借债时总是很小心。“你借债时要小心，”他建议，“如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

他把金钱和债务游戏看成是愚弄你和我，甚至愚弄所有人的游戏，企业之间、国家之间都在进行这种游戏，但这仅仅是游戏而已。问题是，对大多数人而言，金钱意味着生存——甚至生活本身。可悲的是，没有人向他们解释这种游戏，所以他们仍然相信银行经理的话：房子是一项资产。

事实与建议哪个更重要

富爸爸继续给我上课：“如果你想在右侧象限获得成功，那么当涉及金钱时，你必须知道事实和建议之间的区别。你不能像左侧象限的人那样盲目地接受财务建议，你必须明白这些数字背后的含义，必须了解事实，而数字能够告诉你事实。你的财务生存依靠事实，而不是某个朋友或理财顾问给出的冗长的建议。”

“我不明白事实和建议之间到底有什么区别，”我问，“前者比后者更好吗？”

“不是，”富爸爸回答，“只是要分清哪些是事实，哪些是建议。”

我站在那儿，仍然感到困惑。

“你知道你家的房子值多少钱吗？”富爸爸问。他举了一个例子来帮助我解除困惑。

“我知道。”我迅速回答，“现在我父母正想把房子卖掉，所以他们征求了一位房地产经纪人的意见。他们说这房子值3.6万美元，这就是说，我爸爸的净资产增加了1.6万美元，因为5年前买房时只花了2万美元。”

“那么这个判断和你爸爸的净资产，到底是事实还是建议呢？”富爸爸问。

我想了一会儿，明白了他的意图：“两个都是建议，对吗？”

富爸爸点了点头说：“非常好，大多数人在财务方面努力挣扎，因为他们一生都在靠接受建议而不是根据事实来做出财务决策。这些建议包括：你的房子是一项资产、房地产的价格总是上涨、蓝筹股是你最好的投资、要想挣钱首先就得花钱、股票总是优于不动产、你应该使你的资产组合多元化、要想富有就必须欺诈、投资有风险、要安全行事，等等。”

我坐在那儿，认真思考着，我认识到，我在家里听到的大部分有关金钱的事情实际上都是人们的建议，而不是事实。

“黄金是资产吗？”富爸爸问，把我的思绪拉了回来。

“是，当然是，”我回答说，“黄金是唯一经过时间考验的真正的货

币。”

“再想一想，”富爸爸笑着说，“你现在是在重复别人关于资产的观点，而不是验证事实。”

“按照我的定义，只有当你的买入价低于卖出价时，黄金才算是一项资产。”富爸爸慢条斯理地说，“换句话说，如果你买时花了100美元，卖时得到200美元，那么它就是资产。但是，如果你买一盎司黄金花了200美元，卖时只得到100美元，那么这次交易中的黄金就是一项负债。正是交易中这些真实的财务数字告诉了你事实。实际上，唯一的资产或负债是你自己——因为最终是你把黄金变成资产，也只有你能把黄金变成负债。这就是财商教育如此重要的原因。我看到很多人把一个非常好的企业或者一项房地产变成了一场财务噩梦，很多人对待他们的生活也是如此，他们把辛苦挣来的钱变成了终生的债务负担。”

我更加糊涂了，心里有点不舒服，甚至怀疑富爸爸是在拿我的智力开玩笑。

“很多人被卷进去，因为他们不了解事实。每天我都听到一些可怕的事情，说有人赔掉了全部身家，因为他把建议当成事实。做财务决策时听取建议是可以的——但是你最好知道两者的区别。很多人根据代代相传的建议做出人生决策，然后他们想不明白为什么自己总在财务困境中苦苦挣扎。”

“是什么样的建议呢？”我问。

富爸爸笑了起来，然后说：“好吧，让我给你列举几个我们都听过的建议。”

富爸爸一边笑，一边列单子，很明显他是在嘲笑人类的滑稽。那天，他列举的一些例子是：

1. “你应该嫁给他，他会是一个好丈夫。”
2. “找一份稳定的工作，在那儿干一辈子。”
3. “医生能挣很多钱。”
4. “他们的房子很大，一定很有钱。”
5. “他肌肉发达，一定很健康。”
6. “这车不错，一定适合小巧的老妇人开。”
7. “没有足够的钱让大家变富。”
8. “地球是平的。”
9. “人类永远不会飞。”
10. “他比他姐姐聪明。”
11. “债券比股票安全。”
12. “犯错的人真笨。”
13. “他从不卖低价。”
14. “她永远不会和我出去。”
15. “投资有风险。”
16. “我永远也不会富有。”
17. “我没念过大学，所以我永远也不能出人头地。”
18. “你应该进行多元化投资。”

19.“你不应该进行多元化投资。”

富爸爸不停地说着，直到后来他看出我已经听烦了。

“好吧！”我最后说，“听了这么多，你究竟想说什么呢？”

“还有很多很多。”富爸爸微笑着说，“关键是大多数人的生活都是由他人的建议而不是事实决定的。要改变一个人的生活，首先要改变他的观念——然后开始观察事实。如果你能读懂财务报表，就能够看清事实，而不只是一家公司的财务成功；如果你能读懂财务报表，就能立即说出一个人应该怎样做——而不是听从他人的意见或凭你主观臆测。正如我所说的，建议和事实之间并不存在孰优孰劣，要想在生活中，尤其是在财务方面获得成功，你就必须知道两者的区别。如果你不能证明某件事情是事实，那么它就只是一个建议。财务上的无知是指一个人读不懂那些数字，因此他们必须接受别人的建议。如果把建议当成事实，那在财务上就不明智了。如果你想处在右侧象限，就必须知道事实和建议之间的区别，没有比这更重要的了。”

我坐在那儿，安静地听着，尽力理解他的话。虽然表面上这些都是简单的概念，但是当时我真的无法做到完全理解。

“你知道‘适度的勤勉’是什么意思吗？”富爸爸问。

我摇了摇头。

“适度的勤勉就是说弄清楚什么是建议，什么是事实。当涉及与金钱有关的问题时，大多数人都很懒惰，或者总想寻找捷径，总之他们不够勤勉。还有一些人担心犯错误，所以他们虽然勤勉，但最终一事无成。我见过很多虽然十分勤勉却不动脑筋分析的人。关键是你必须知道如何筛选事实和建议，然后做出决策。如我所说，很多人都处在财务困境中，仅仅是因为他们走了太多的捷径，并根据建议而不是

事实做出他们生活中的财务决策，而且这些建议通常来自E或S。如果你想成为B或I，你必须尽快了解这种区别。”

那天我对富爸爸的教导并没有感到激动万分，然而几乎没有什么教导对我的帮助比这更大了，尤其是当我在处理金钱问题时。这条训诫就是：要认识事实和建议之间的区别。

多年以后，也就是20世纪90年代初，我的富爸爸观察到当时的股市飙升，对此他唯一的评论是：“这次股市飙升是高薪雇员和高薪自由职业者开始参与投资的结果，这些人付税过多，债务庞大，资产组合中只有证券。如果他们仅听从那些以为清楚事实真相的人的建议，那么他们将损失几百万美元。”

美国最伟大的投资家沃伦·巴菲特曾经说过：“如果你在玩捉人游戏，但20分钟后你还不知道替罪羊是谁，那么你就是替罪羊了。”

为什么人们为金钱苦苦挣扎

最近，我听说大部分人从离开学校直到去世一直都处在债务困境中。

损益表

工作

收入

支出

工资
所得税
财产税
抵押贷款
信用卡还款
营业税
购车款
食物
衣服
娱乐
零星消费
.....

资产负债表

资产

负债

抵押贷款
汽车贷款
消费债务
信用卡债务
助学贷款

别人的资产负债表

如果你现在了解了这种游戏，你也许就会认识到，列出的这些负债必定出现在某个人的资产负债表中，如图所示：

损益表

收入

支出

资产负债表

资产

抵押贷款
汽车贷款
信用卡业务
助学贷款

负债

每当你听到“低首付，每月轻松支付”，或者“不必担心，政府会为你的这些亏损提供税收减免”这些话的时候，你就应该知道他们在引

诱你参加这种游戏。如果想获得财务自由，你就必须变得更加聪明。

对大部分人来说，没有人欠他们的债，他们也没有不动产（能把钱放进他们口袋的东西）——他们总是欠别人的债，因此他们坚持寻求工作安全，为钱努力挣扎。如果不是因为有工作，那么他们会在瞬间破产。据说，一个普通的美国人如果3个月没有工资的话，就会破产。这是因为他们一直在追求更好的生活，并且为金钱游戏所困。房梁正在砸向他们，而他们还以为他们的房子、汽车、高尔夫球俱乐部、衣服、别墅和其他玩意都是自己的资产。他们总是相信别人告诉他们的话，他们也不得不信，因为他们读不懂财务数字，不明白事实和建议之间的区别。他们中的大多数人也不得不去上学，学会成为这种游戏的一名玩家，但是没有人向他们解释这种游戏。

没有人告诉他们这种游戏的名字叫“谁欠谁的债”，也没有人告诉他们，他们自己就是欠别人债的人。

货币是一个概念

我所喜爱的一首歌是肯尼·罗杰斯的《赌徒》，其中有一句歌词概括了整首歌的内容：“如果想玩游戏，年轻人，你必须学会正确的玩法。”

我真诚地希望你现在已经掌握了现金流象限的基本知识，并且知道金钱实际上是一个概念，用你的大脑观察它比用你的眼睛观察得更清楚。了解金钱游戏和掌握它的玩法是通向财务自由过程中的一个重要部分，而更为重要的是，你需要成为现金流右侧象限的那种人。本书的第二部分将集中讨论如何让你“做最好的自己”，并分析下面这个模式：成为-做-拥有（Be-Do-Have）。

第二部分

做最好的自己

CASHFLOW Quadrant:

Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第7章

成为你自己

“无家可归不要紧，”富爸爸说，“关键在于你如何做自己。选择不断奋斗，你会成为一种人；选择退出，你也会成为一种人——但绝不是同一种人。”

你所经历的变化

对于那些正准备从追求工作安全转而追求财务安全的人，我所能做的就是给你们鼓励。我和我的妻子经历了无家可归的痛苦和绝望之后，才能够鼓起勇气继续前进。这条路是我们曾经走过的，但并不一定是你们要走的路。就像我之前所说的那样，有一些现成的系统可以帮助你跨上通往右侧象限的桥梁。

真正的问题是，你的内心在这个过程中所经历的变化，以及，你究竟想成为怎样一种人。对一些人来说，这个过程很容易，对于另一些人而言，这段旅程永远无法完成。

钱是一种毒品

富爸爸总是对我和迈克说：“钱是一种毒品。”

我们为他工作，他却拒绝付钱给我们，最主要的原因就是，他不希望让我们沉溺于为钱而工作。“你们一旦开始沉溺于金钱，”他说，“就很难再摆脱它。”

我曾经从加利福尼亚打电话给他，用一个成年人的口吻请他付我薪水，他仍然不准备破例——那个从我和迈克9岁起就保持下来的惯例。我们还是小孩子的时候，他不付钱给我们，现在也不会付，他仍旧很严厉，告诫我要远离对赚钱的沉迷。

他称钱为毒品，因为他注意到，人们在有钱时很高兴，没钱时就变得烦躁不安或者郁郁寡欢。这跟吸毒者一模一样，注射毒品之后就兴奋起来，没有毒品时就变得沮丧抑郁、充满暴力。

“小心对钱上瘾，”他经常说，“一旦你习惯了摄取钱，就无法摆脱它的纠缠。”

换句话说，如果你是个有定期工资的雇员，你会习惯于这种挣钱方式；如果你比较喜欢像自由职业者那样工作，你也很难跳出这种挣钱模式；如果你习惯了政府救济，这仍然是一个难以打破的形式。

“从左侧象限进入右侧最困难的一关就是，你必须改变目前的挣钱方式，”富爸爸说，“这不只是打破一种习惯，也是在戒掉一种‘瘾’。”

因此，他对我和迈克强调，永远不要为钱工作。他坚持要我们学着创建自己的系统，并将此作为获得金钱的途径。

各种模式

对于我和我妻子，当我们试着努力转变收入方式进入B象限时，最大的难题就是我们过去形成的各种条件仍然阻碍着我们。当朋友们

问：“你们为什么要这样？干吗不去找份工作？”这时，我们心里很不是滋味。

更大的麻烦是，我们性格中的一面也想把我们拉回熟悉的有工资保障的生活中去。

富爸爸对我和迈克说，金钱的世界是一个庞大的体系。我们作为个人，应该学会如何在这个系统中操控某种方式。

例如：

E象限代表为系统工作。

S象限代表自成一个系统。

B象限代表创造、拥有或控制系统。

I象限代表投资于系统。

富爸爸的这种说法使我们自然而然地了解了金钱的运作方式，他让这些东​​西融进了我们的身体、思想和灵魂中。

“当人们需要钱时，”富爸爸解释道，“E会自动去找工作，S通常会独自做些事情，B会创办或者购买一个赚钱的系统，而I会找机会投资一项更能赚钱的资产。”

为什么模式难于改变

“难以改变模式的原因是，”富爸爸说，“金钱对于今天的生活来说是必不可少的。在农耕时代，金钱还不是那么重要，因为不用花钱，土地就能提供食物、住所、温暖和水。一旦进入工业时代我们搬进城市以后，金钱就代表了生活本身。在今天，就连水也要花钱买。”

富爸爸继续说道，当你开始转移，比方说从E象限进入B象限，你的状态仍习惯于做E，或者害怕结束那种生活，于是它就会踢打、反抗。这就像一个溺水的人为了呼吸到空气而挣扎，或者一个饥饿的人为了活命任何东西都会吃一样。

“你内心的斗争使得整个转变的过程变得如此困难。这是一场已经发生了改变的你与你想要成为的另一个你之间的战争，”富爸爸在电话里告诉我，“你内心中有一部分仍旧在寻找安全感，它在你想获得自由的那部分斗争。只有你能决定最终谁会赢。你要么创建自己的企业，要么回去找份工作——永远停在那儿。”

寻找你的热情

“你真想前进吗？”富爸爸问。

“是的！”我立即答道。

“你忘记自己想做的事情了吗？你失去热情了吗？你难道忘了最初是什么让你陷入这种困境的？”富爸爸问道。

“噢。”我回应了一声，心里有些吃惊。我早已忘了这些，所以我才会站在这儿，拿着投币电话。我努力使自己清醒，并开始回忆最初是什么让我陷入这场混乱的。

“我知道，”富爸爸说，他的声音清晰地从电话那头传来，“你担忧自己的生存胜于坚持梦想。你的恐惧压倒了你的热情。继续前进的最佳方法就是保持你心中的火焰永不熄灭。始终记住你开始时一心要做的事情，这趟旅程就会变得轻松。过多地担心自己，恐惧就会吞噬你的灵魂。要用热情来建立事业，不要畏惧。你已经走了这么远，现在离目标已经很近了，不要调头回去。记住你最初的梦想，让它长驻心

中，让热情的火焰继续燃烧。你任何时候都可以停下来……可为什么一定要现在停呢？”

说完，富爸爸祝我好运并挂上了电话。

他是对的。我忘记了自己当初为什么走上这段旅程，我忘记了梦想，让恐惧占据了我的头脑和心灵。

几年之前，有部电影叫做《闪电舞》，它的主题曲中有这样一句：“用你的热情让它发生。”

的确，我失去了热情，现在就正处在要么让它发生要么回家忘掉它的分水岭。我静静地站了一会儿，耳边又响起富爸爸说的最后一句话：“你任何时候都可以停下来……可为什么一定要现在停呢？”

我决定晚些时间再停，直到我做出点什么。

成为拥有系统的老师

挂上电话之后，我长久地伫立在电话亭里。恐惧和失败不断地撕咬着我，而我的梦想早已被抛到了九霄云外。我的梦想是创建一个与众不同的学校系统，一套针对那些想成为企业家和投资者的人而创建的教育项目。我站在那儿，思绪又拉着我回到了高中时代。

在我15岁的时候，我的高中班主任曾经问我：“你长大后想做什么呢？想像你爸爸那样当个老师吗？”

望着我的班主任，我直接、有力并且充满信心地回答说：“我不会做老师的，那是我最不想做的事情。”

我不止是不喜欢学校，我甚至是憎恨它。我讨厌被迫坐在教室

里，听某个我一点都不喜欢也不敬佩的人在那儿讲一些我毫无兴趣的话题，一讲就是好几个月。我烦躁局促、坐立不安，一定得在教室后面制造点儿麻烦，除非我没去上课。

所以，班主任问我是否想像爸爸一样当一名老师，简直把我吓了一跳。

那时，我还不明白热情就是爱与恨的结合。我喜欢学习，但讨厌学校。我讨厌坐在那儿，被安排成某个我不想成为的东西。而且，显然我不是唯一一个有这种想法的人。

关于教育的名言

邱吉尔曾说：“我时刻准备着学习，而不是被教导。”

约翰·厄普代克说：“那些元老们以自己的智慧，断定孩子是父母不自然的拖累。因此，他们提供了监狱，称之为学校；里面备有狱刑，称之为教育。”

诺曼·道格拉斯说：“所谓的教育就是由国家所控制的回音制造厂。”

亨利·路易斯·门肯说：“我相信，学校时代是人一生中最难熬的一个阶段。它充满了呆滞、愚笨的作业，不断翻新、令人生厌的规矩，以及对常理的残酷违背。”

伽利略说：“你不能教会一个人任何东西，你只能帮助他找到自己的做事方法。”

马克·吐温说：“我从来不让学校干涉我对自己的教育。”

爱因斯坦说：“现在有太多的教育，尤其在学校的学校。”

一份来自学者爸爸的礼物

与我分享这些名言的人是我的那位很有学问的穷爸爸，他也看不上现行的学校系统——尽管他身在其中，而且干得不错。他之所以当老师也是为了打破这种盛行300年的陈腐系统，但不幸的是它制服了他。他满怀热情、不断努力，结果却撞到了南墙。这是一个有许多人从中牟利的系统，没有人想让它改变——虽然要求改变的呼声很高。

或许，我的班主任能未卜先知，多年以后，我的确追随爸爸当了老师。但我不是像他那样走进那个系统，我要用同样的热情创造我自己的系统，虽然这一度使我无家可归，但最终我的热情帮助我创造了一个有着独特的育人方式的教育系统。

当我的学者爸爸得知我和我妻子为了把我们自己的教育系统创建得更好而陷入经济困境时，他给我们寄来了这些名人名言，并在那张纸的上端写着：

“继续努力。爱你的爸爸。”

直到那一刻，我才明白我的学者爸爸有多么憎恶那个系统，以及那个系统对年轻人所做的事情。

在这次鼓励之后，一切开始变得有意义。驱动我的热情与多年前驱动爸爸的那份热情别无二致，我的确在骨子里继承了他的某些东西，不自觉地从他手中接过了火炬。在本质上我还是一名教师……也许这就是我憎恨那个系统的原因。

事实上，两个爸爸都塑造了我。从富爸爸那里，我学到了成为资本家的秘密；从学者爸爸那儿，我继承了教书育人的热情。由于两个

爸爸的结合，我现在才能为这个教育系统做些事情。我没有想过也没有能力去改变现有的系统，但是我确信我有能力去建立自己的系统。

多年的培训开始得到回报

多年来，我的富爸爸一直努力将我培养为一个建立企业和企业系统的人。1977年，我创办了第一家企业，那是一家制造公司。我们是第一批用尼龙和“维可牢”搭扣生产色彩鲜艳的“冲浪者”钱包的公司之一。随后我们生产了“鞋包”——一种迷你钱包，也是用尼龙和“维可牢”搭扣做的，可以系在跑鞋的鞋带上。1978年，慢跑成为一种新时尚，慢跑者总想找一个地方放钥匙、零钱和身份证，因此，我设计了这种“鞋包”并把它推向世界。

我们立刻取得了惊人的成功，但我对生产线和商业的热情很快就消退了。当我的小公司开始受到国外竞争者的冲击时，它开始支撑不住了。韩国和中国的台湾、香港正在生产、装运与我们相差无几的商品，并且占领了我们所开拓的市场。他们的价格如此之低，我们根本无法与之竞争。他们的零售价甚至比我们的生产成本还低。

我们的小公司面临一个两难的抉择：与他们竞争还是加入他们。合伙人都认为我们无法赢得竞争，那些公司用廉价的产品充斥着市场，它们太强大了。经过投票表决，我们决定加入他们。

为了生存，我们不得不解雇大部分忠诚而勤勉的员工，这使我感到悲哀。当我去考察与我们签约的韩国和中国台湾的新工厂时，我的信心再次受到打击。年轻工人们被迫挤在狭小的空间里工作，5个工人挤在一块儿，在美国，同样大小的空间我们只会安排一个工人工作。我的良心开始不安，不仅为了我们在美国解雇的那些工人，也为了这些正在为我们工作的外国工人。

虽然我们解决了与国外竞争的经济困难，而且赚到了很多钱，但我的心却不再在企业上了……企业逐渐开始走下坡路。它失去了它的灵魂，因为我的灵魂已经消失了。如果致富意味着剥削这么多低工资的工人，那么我不想再致富了。我开始考虑教人们如何成为企业主，而不是雇员。32岁那年，我成了一名老师，尽管当时我并没有意识到这一点。我的商业活动并不是由于缺乏体系而失败，而是由于缺乏良心。在那时，我和我妻子便开始了我们新事业的冒险，我们开创钱包公司的时代一去不复返了。

减员增效正在流行

1983年，我被邀请到夏威夷大学给一个MBA班演讲。我向他们讲述了我对工作安全的看法，但他们显然无法接受我说的一席话：“几年后，你们当中将有很多人失去工作，或者被迫为越来越少的钱而工作，工作带来的安全感今后将变得越来越少。”

由于工作需要，我开始到世界各地旅行，我亲眼目睹了廉价劳动力和技术创新相结合带来的巨大威力。我开始认识到，亚洲、欧洲、俄罗斯以及南美的工人正在与美国的工人竞争。我知道，工人和中层管理者们追求高薪和安全稳定的工作的想法已经过时了。大公司很快就要被迫精简，包括减少员工人数和降低工资水平，这样它们才能参与全球竞争。

我再也没有被夏威夷大学邀请过，然而几年后，“减员增效”这个词成了标准的行业用语。当一家大公司被兼并时，工人就会显得过多，于是开始减员增效。企业主想让他们股东高兴时，也会实行减员增效。每到此时，我都看到高层人物变得越来越富有，而低层员工则付出了巨大代价。

每当我听到人们说“我要把我的孩子送到一所好学校，以便将来他能找到一份安全稳定的好工作”时，我都会从心底感到不安，为工作做准备在短期内可能是个好想法，但是长期来看这远远不够。正是这种不安，促使我去向更多的人解释我的观点，渐渐地但可以肯定地说，我成了一名老师。

用你的热情构建一个系统

虽然我的制造公司起死回生并且再次运营良好，但我的热情已经一去不复返了。我的富爸爸这样总结我的失败：“学校的日子结束了，到了该用你的心和热情去建立一个系统的时候了。让制造公司见鬼去吧，去建立你知道你必须要建立的东西吧。你已经向我学到了很多，但是你仍然是你爸爸的儿子，你和你爸爸在灵魂深处都是老师。”

我和我妻子收拾起所有的东西，移居加利福尼亚去学习新的教学方法，以便我们将来能够用这些方法创办一个企业。在我们的企业开始运营之前，我们已经用光了所有的钱，开始流落街头。正是我给富爸爸打的那个电话、妻子对我的支持，以及我对自己的愤怒与不满，再次点燃了我的热情并使我们从麻烦中摆脱出来。

很快，我们又开始建立企业。这是一家教育公司，使用的教学方法与传统学校的教学方法完全不同。我们不是让学生安静地坐在那儿，而是鼓励他们活跃起来。我们不是通过讲授而是通过游戏进行教学。我们没有使课堂变得令人厌倦，而是坚持让每一位老师都做到幽默风趣。我们寻找的不是一般的老师，而是真正开办了自己公司的企业界成功人士，让他们用我们自己的教学风格来讲授。不是老师给学生评分，而是学生给老师评分。如果老师得了低分，那么这位老师要么推出另一套详细的教学计划，要么申请辞职。

年龄、教育背景、性别和宗教信仰都不是评判标准，我们所要求的是对于学习和快速学习的强烈渴望。最终，我们能够在一天里教授一年的会计学课程。

虽然我们主要教授成年人，但也有很多年轻的学生，有些学生只有16岁，他们坐在那些薪水丰厚、受过良好教育的60岁的企业经理们身边学习。

我们不是让学生通过考试进行竞争，而是让他们建立小组进行合作，然后，让这些小组之间通过考试开展竞争。我们没有让学生为分数努力学习，而是把兴奋点放在钱上，获胜者可以拿回全部学费。以小组为单位的竞争和渴望做好的愿望是强烈的，甚至不需要老师去激励，竞争展开以后，老师甚至可以离开。在考试时间里，学生们不必保持安静，可以呼喊、尖叫、大笑甚至哭泣。人们对于这种全新的学习方式感到如此的兴奋，就此打开了学习的开关——他们想学得更多。

我们的教学集中在企业家精神和投资学这两门学科上，即现金流象限图的B象限和I象限。想用我们的教学方式学习这些科目的人络绎不绝。我们没有做广告，每一件事情都是人们口口相传的。参加学习的人都是想创造工作机会的人，而不是寻找工作的人。

自从那天晚上我在电话亭里决定不放弃之后，事情便开始有了起色。不到5年，我们就拥有了一个价值数百万美元的企业，在世界各地共有11家分公司。我们建立了一个新的教育系统，而且深受市场欢迎。我们的热情使它获得了成功，因为热情和一个好系统战胜了恐惧和旧系统。

老师也能变富

每当我听到老师们抱怨工资太低时，我都对他们表示同情。然而具有讽刺意味的是，他们是他们自身系统规划下的一种产品。

E象限的人把他们看做是老师，B象限或I象限的人却不这么看。记住你能成为你想成为的任何象限的人——老师也能成为想成为的任何象限的人。

我们能成为自己想成为的人

我们中的大部分人都有在所有象限获得成功的潜力，这取决于我们对成功有多大的决心。正如我的富爸爸所说：“充满热情地建立企业，不要畏惧。”

改变象限所面临的困难通常是由我们过去所处的环境造成的。许多人的家庭会造成困难——在这种家庭里，恐惧感是使我们以某一特定方式思考和行动的主要推动力。例如：

“你做作业了吗？如果不做作业，学校会把你开除的，你的朋友也会嘲笑你的。”

“如果你总是做鬼脸，你的脸就会固定成那个样子。”

还有一些经典的句子：“如果你不考高分，你就找不到安稳、福利好的工作。”

好吧，今天有很多人得高分，但是工作更不安稳了，福利也更少了。如此多的人有好成绩，但从“关注自己的事业”，而只是找一份只关注别人的事业的工作。

在左侧象限是有风险的

我认识很多朋友，他们仍旧在工作或职位中寻找保障。但技术进步却以比过去更快的速度向前推进，要想在工作市场中生存，每个人都需要不断地学习最新技术。如果你无论如何都要接受再教育，那么为什么不花些时间学习右侧象限所需要的技能呢？如果人们能看到我在周游世界时所见到的情景，那么他们将不会再寻求保障。在今天，保障只是一个遥远的传说。勇敢地面对这个世界，并学习新事物，不要幻想躲起来。

我认为做一名自由职业者也是有风险的。一旦生病、受伤或受到其他事情的影响而无法保证工作时间，他们的收入就会受到直接影响。随着年龄的增长，越来越多的与我同龄的自由职业者都因辛苦的工作而使体力、精神和情感消耗殆尽。一个人忍受的疲劳越多，他就越觉得不安全，发生意外的可能性也就越大。

在右侧象限更安全

右侧象限的生活其实更安全。例如，如果你拥有一个稳定的系统，就能以越来越少的工作挣越来越多的钱。你实际上并不需要一份工作，也不需要担心失去工作，也不需要量入为出。你不仅不用量入为出，还可以增加你的财富。要挣更多的钱，你只需扩展你的系统和雇用更多的人。

高层次的投资者不用关心市场运行的好坏，因为他们在这两种情况下都能够运用他们的知识挣到钱。如果在未来的30年里，一旦出现市场崩溃或萧条，许多在婴儿潮时期出生的人都会惊慌失措，并且损失掉大部分他们留做退休金的钱。如果这时他们已经上了年纪，那么他们将无法退休，而不得不工作到无法工作为止。

至于赔钱的问题，职业投资人很少用他们自己的钱去冒险，可是

仍然能获得最高的回报。相反，正是那些不懂投资的人在冒险，并获得最少的回报。依我看，所有的风险都在左侧象限。

为什么左侧象限风险更大

“如果读不懂数字，那么你就不得不听从别人的建议，”富爸爸说，“在购买房子时，你爸爸就盲目地接受了他的银行经理的建议，认为他的房子是一项资产。”

我和迈克都注意到他在强调“盲目”这个词。

“事实上大部分左侧象限的人都不需要对财务数字多么精通，但是如果你想在右侧象限获得成功，就要让数字成为你的眼睛，数字能让你看到大部分人看不到的东西。”富爸爸继续说。

“就像超人的透视眼一样。”迈克说。

富爸爸一边笑一边点了点头。“非常正确，”他说，“读懂数字、弄清财务系统和企业系统能使你看到一般人看不到的东西。拥有财务视觉能降低你的风险，相反，财务弱视会增加你的风险。如果你想要在右侧象限有所发展，就需要这种能力。实际上，用文字进行思考的左侧象限的人如果想在右侧象限，尤其是I象限获得成功，就必须学会用数字而不是用文字来思考。试图成为投资者，却依然保持旧的思维模式是非常危险的。”

“你是在说左侧象限的人不需要弄懂财务数字吗？”我问。

“对大部分人来说是这样的，”富爸爸说，“只要他们对在E或S象限工作感到满意，那么他们在学校里学到的那些数字知识就已经够用了。但是如果他们想到右侧象限去，那么了解财务数字和财务系统就是至关重要的。此外，如果你想创办一家小企业，那么你也不需要掌

握数字。但是如果你想建立一个全世界范围的大企业，那么数字，而不是文字将意味着一切。这正是许多大公司通常由财务总监控制运营的原因。”

富爸爸继续说：“如果你想在右侧象限获得成功，那么涉及钱时，你必须知道事实和建议之间的区别。你不能盲目听从左侧象限的人的建议。你必须清楚你的数字，必须了解事实，而数字会告诉你事实。”

谁付钱去冒险

“左侧象限不仅有风险，处在该象限的人还花钱去冒险。”富爸爸说。

“你这话是什么意思？”我问，“难道不是每个人都花钱去冒险吗？”

“不是，”富爸爸说，“右侧象限的人不是这样。”

“你是想说左侧象限的人花钱去冒险，而右侧象限的人为赚钱去冒险吗？”

“就是这个意思，”富爸爸微笑着说，“这是左右两侧象限最大的不同，也正是左侧比右侧风险更大的原因。”

“你能举个例子吗？”我问。

“当然可以。”富爸爸说，“如果你购买一家公司的股票，谁承担了财务风险？你，还是公司？”

“我想是我。”我仍然迷惑地回答。

“如果我是一家医疗保险公司，我为你的健康保险，并承担你的健康风险，那么我要付给你钱吗？”

“不是。”我说，“如果他们为我的健康保险，并承担这种风险，我得为此付给他们钱。”

“你说对了。”富爸爸说，“我还没有发现有任何一家保险公司，它既为你的健康或意外事故提供保险，又付钱给你，但是左侧象限的人却正在做着这样的事情。”

“有点复杂，”迈克说，“我还是不太明白。”

富爸爸笑了。“一旦你对右侧象限的理解再深入一些，你就能更清楚地看到这种区别了。大多数人都不知道这中间存在着区别，他们只是认为每件事情都有风险，并且应该为此付出。但是随着时间的流逝，当你得到越来越多关于右侧象限的经验和知识时，你的视野将会更开阔，你会看到左侧象限的人看不到的东西，也会明白为什么用寻找工作安全来回避风险是最危险的事情。你将发展自己的财务视觉，而不是盲目地接受别人的建议，仅仅因为他们有一个诸如银行经理、股票经纪人、会计师之类的工作头衔。你将有能力亲自观察，并了解财务事实和财务建议之间的区别。”

这是很有意义的一天。事实上，这是我印象中最好的课程之一，它拓宽了我的视野，让我看到了用眼睛无法看到的东西。

数字减少风险

如果没有富爸爸这些简单而深刻的训导，我怀疑我能否用自己的热情构建起我梦想的教育系统。如果没有他坚持对我进行财务知识和准确性方面的培养，我知道我无法这样聪明地进行投资，用如此少的

钱获得如此高的回报。我始终记得他所说的话：如果你想完成更大的计划并且更快地取得成功，你就需要更加准确。如果你想慢慢致富，或者终生工作，并让别人管理你的钱，那么你就不需要那么准确。你想越快致富，你对数字的使用就应该越准确。

可喜的是，由于技术进步以及一些新产品的出现，今天，你可以更加容易地学到建立自己的系统所需要的技能，也能更迅速地提高你的财商。

你可以走得很快，但不要走捷径

“为了减少纳税额，你需要购买更大的房子，借更多的债，以便获得税收减免。”

“你的房子是你最大的投资。”

“你最好现在就买，否则房价会上涨。”

“慢慢致富。”

“量入为出。”

如果你花时间学习并学会右侧象限所需要的有关知识，那么这些话对你来说就没有任何意义。它们对左侧象限的人来说可能有意义，但是对右侧象限的人来说毫无意义。在右侧象限，你能够做任何你想要的事情，并且使事情进行得和你喜欢的一样快，挣到你希望挣到的钱，但是你必须付出努力。你可以进展得很快，但是记住，不存在任何捷径。

这本书不涉及任何答案，这本书讨论的是从一个不同的视角来观察财务挑战和目标。这并不是说一个视角一定比另一个更好；只是，

拥有不止一个视角更为明智。

在阅读下面几章的过程中，你可以开始从一个不同的视角来观察财务、企业和生活。

第8章

我怎样才能致富

当我被问到“你在哪儿学会致富方法”时，我回答：“小时候玩‘大富翁’游戏时学到的。”

一些人以为我在开玩笑，另一些人则等待下面的话，认为这只是个引子。然而，这不是玩笑，我没有开玩笑。“大富翁”里变富的规则很简单，但它在生活中也同样有效。

4幢绿房子，1家红酒店

你或许还能回忆起“大富翁”中的致富秘密：先买4幢绿房子，然后把它们卖掉，再去买一家红色的大酒店。这就是全部规则，也是我和我妻子用来致富的规则。

当房地产市场变得很不景气时，我们用手头有限的钱购买尽可能多的小型住宅。当市场状况有所改善时，我们卖掉了4幢绿房子，然后购买了1家红酒店。我们不必工作，因为我们的红酒店、公寓和小型住宅给我们的生活带来了现金流。

这对汉堡包也有效

如果你不喜欢房地产，那么你还可以做汉堡包，建立汉堡包企业并出售特许经营权。几年后，不断增加的现金流会为你提供让你花不完的钱。

实际上，获得巨额财富的方法就这么简单。换句话说，在这个高科技的世界里，获取巨额财富的原理一直是简单的和低技术含量的，甚至可以说，它仅仅是一个常识。但不幸的是，对绝大多数人来说，一旦涉及钱的问题，常识也就不再简单了。

有些事情对我而言没有任何意义，比如为财产损失提供的税收减免，以及终生负债的做法；再比如当你的房子是一项负债并且每天还在消耗你的现金时，你也称它为一项资产；还有一个开销多于税收的政府；把孩子送到学校，希望他找到好工作，却不教给他任何的财务知识；等等。

做富人做的事很容易

做富人做的事很容易。很多富人在学校里的表现并不是很好，这是因为致富的“做法”很简单，你不必上学就可以变得富有。致富的“做法”总不会比火箭科学还复杂。

我向你推荐一本经典图书：拿破仑·希尔的《思考致富》。我年轻时读过这本书，它在很大程度上影响了我的生活方向。实际上，是富爸爸最早建议我读这本书的，并且很多人都喜欢它。

为什么这本书叫做《思考致富》，而不是《努力工作致富》，或是《得到工作致富》？其实很好解释。实际上，工作最努力的人最终很难富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。我认为，富人最大的一项资产就是他们与众不同的思考方式。如果你做别人做的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。而对大部分人

来说，他们拥有的是多年的辛苦工作、高额税收和终生债务。

当有人问我“要从左侧象限转移到右侧象限，我必须做什么”时，我的回答通常是：“首先需要改变的是你的‘思考’方式，而不是你要做什么。也就是说，为了去‘做’需要做的事情，你首先需要‘成为’谁。”

你想成为那种买4幢绿房子然后很容易地把它们变成一家红酒店的人吗？还是想成为难以做到这些人呢？

很多年前，我上了一个帮助人们制定目标的培训班。那是20世纪70年代中期，我简直不敢相信自己花了150美元和一个美丽的周末去学习如何确定目标，我宁愿去海边冲浪。可我却付钱给别人，让他教我如何确定目标。有几次我几乎退出了，但是我从中学到的知识帮助我获得了我一生想要的东西。

老师在黑板上写下3个词：成为-做-拥有。

然后说：“我们的目标是这3个词中的‘拥有’。这些目标包括拥有优美的身材、完美的人际关系、几百万美元、健康、名誉等。大部分人一旦确定了他们想要拥有的东西，即他们的目标，便开始列出他们要做‘做’的事情。因此很多人都有一张清单，列满了‘要做的事情’。他们确定目标然后开始‘做’。”

她先举了个减肥的例子：“大部分想拥有完美身材的人都节食，而后去健身房。坚持几个星期后，大部分人又开始吃薯条和比萨，他们不再去健身房，而是坐在家里看电视。这就是只追求‘做’而不重视‘成为’的例子。”

“这不单纯是节食的问题，而是你按照食谱必须成为谁的问题。每年都有很多人为了减肥而到处寻找完美的食谱。他们都把注意力集中于他们必须做的事情，而不是他们必须成为什么样的人，如果不改变这种想法，再好的食谱也不会起作用。”

她又举了另外一个例子：“许多人寄希望于通过购买新的高尔夫球具来改进球技，而不是用一个职业高尔夫球手的态度、思维方式和信念进行训练。拥有一套新高尔夫球具的球技不佳的高尔夫球手仍是一个球技不佳的高尔夫球手。”

接着，她谈到了投资：“许多人认为买股票或共同基金能致富。然而，事实是仅仅购买股票、共同基金、不动产和债券并不能使你致富。仅做职业投资人做的事情并不能保证财务上的成功，一个拥有失败者心理状态的人将一直失败，无论他购买什么样的股票、债券、不动产或共同基金。”

接着，她又举了一个寻找完美而浪漫的伴侣的例子：“很多人去酒吧或教堂寻找他们梦想中的完美的人，这是他们所‘做’的事情。他们‘做’的只是去寻找‘完美的人’，而不是努力‘成为完美的人’。”

另外一个案例是关于人际关系的。“在婚姻中，很多人试图改变对方，从而使婚姻变得更幸福。而当他们试图改变对方时，这种做法只会引起争吵，最好的做法应该是先改变你自己。”她说，“不要在对方身上下工夫，要在你对对方的看法上下工夫。”

当她谈论人际关系时，我想起了这些年来我认识的很多人，他们试图“改变世界”，但总是一无所获。他们想改变所有人，唯独不想改变他们自己。

她又举了一个关于钱的例子。她说：“对于金钱问题，很多人试图‘做’富人做的事情，‘拥有’富人拥有的东西。因此，他们购买看起来富丽堂皇的房屋，看起来豪华的汽车，把孩子送到富人的孩子们才去的学校。这种做法的结果只是导致人们更努力‘做’工作，‘拥有’更多的债务，而这又使他们不得不更努力地工作——真正的富人可不这么做事情。”

我坐在教室后面点头同意。富爸爸不这样解释事情，但他的确经

常对我说：“人们认为，为了挣钱努力工作会变富，就可以买到使它们看起来很富有的东西。但是大多数情况下并非如此，这只会使他们精疲力竭。他们称之为‘跟上琼斯’⁽¹⁾，但是如果你注意观察，就会发现琼斯已经精疲力竭了。”

在这个周末班上，富爸爸曾经告诉我的许多事情都开始变得清晰起来。多年来，他为人谦逊。他不是努力工作去付清账单，而是努力获取资产。如果你在街上看到他，会觉得他看起来与别人一样。他开着一辆二手卡车，而不是昂贵的轿车。在他最后的30年里，有一天，他摇身一变，成了一位金融巨人。在他突然买下了夏威夷的一项大型房地产后，人们才注意到他。当他的名字出现在报纸上时，人们才知道这个安静的不铺张不招摇的人拥有许多企业和很多一流的房地产。并且，每当他说话时，他的银行经理们都在倾听。很少人见过他居住的简朴的房屋，当他从他的资产中挣到很多钱以后，他为家人买了一所很大的房子。他不是贷款，而是支付现金。

在那个以制定目标为主题的周末班结束之后，我意识到，许多人在“做”富人应该做的事情，尽力“拥有”富人拥有的东西。他们通常会购买大房子，投资于股市，因为他们认为这是只有富人才做的事情。然而，富爸爸尽力想告诉我的是，如果他们仍旧持有穷人或中产阶级的信念和想法，却做着富人做的事情，那么他们最终仍然只会拥有穷人和中产阶级拥有的东西。“成为-做-拥有”开始变得有意义。

现金流象限是关于成为——而不是做的

从左侧象限转到右侧象限不是“做”的问题，而是“成为”的问题。



不是B或者I所做的事情，而是他们如何“思考”使两者之间产生了差别。他们是他们本质上的“那种人”。

幸好改变你的思想不需要花钱，你可以免费做到。然而不幸的是，有时很难改变某些内心深处有关金钱的核心思想，它们是代代相传的，或者是从你的朋友、工作中和学校里学来的。然而，你有能力改变自己的思想，这也是本书主要讲述的内容。这不是一本关于“做什么”从而实现财务自由的指南，这里不讨论买什么股票或者什么共同基金最安全，这本书主要讨论如何改变你的核心观念或财务观（成为），以便你能采取行动（做），最终使你实现财务自由（拥有）。

安全性是E关心的事情

总而言之，E象限的人谈论到金钱问题时，通常都高度评价安全性。对他们而言，钱通常不如安全性重要。他们能在生活中的其他方面冒险，比如跳伞，但在金钱方面他们不冒任何风险。

完美主义是S关心的事情

这又是一个总结：我观察到那些现在处于S象限，但正尽力从左侧象限移到右侧象限的人几乎都有一种“亲力亲为”的想法。他们喜欢“自己做”，因为他们非常需要确信事情能否做“好”，而且当他们看到别人没做“好”时，就会非常难受，因此他们要亲自做。

对很多S来说，最重要的是“控制”，他们需要控制一切。他们憎恨犯错误，尤其憎恨的是别人犯错误却弄得他们看起来很糟糕，这使得他们成为优秀的S，因此你可以雇用他们为你完成特定的任务。毕竟，你希望你的牙医、你的律师、你的脑外科医师、你的建筑师都是完美主义者，这是你付给他们钱的原因。这是他们的优点，但从另一个角度上看也是他们的弱点。

情商

作为一个人，很重要的一个特点是有人性，而有人性就意味着有情感。我们都有相同的情感，我们都能感受到恐惧、悲伤、气愤、爱、恨、失望、欢乐、幸福和其他情感，使我们各不相同的是我们对这些情感的方式不同。

对于投资风险，我们都感到恐惧——即使是富人，区别在于我们对待恐惧的方式。对很多人来说，恐惧感会让他们这样想：安全地做事，别冒风险。

对于另一些人，尤其是右侧象限的人，对赔钱的恐惧则会使他们这样想：“要聪明地做事，学会驾驭风险。”

相同的情感，不同的思想——不同的类型——不同的做法——不同的结果。

对赔钱的恐惧

我认为，人类为钱而努力挣扎的主要原因是对财务损失的恐惧。由于这种恐惧，他们通常做事过于谨慎，或者过于约束自己，甚至干脆把钱交给他们眼里的专家，希望并祈祷钱在他们需要时会随时出现。

如果恐惧使你成为某个现金流象限的囚徒，我建议你读一读丹尼尔·高曼的《情商》。在书中，高曼解释了这样一个古老的问题：为什么在学校里成绩优秀的人在生活中往往难以在财务上取得成功。他的答案是情商比智商更有影响力。因此那些敢于冒险、犯错误然后改正错误的人会比那些因害怕冒险而不敢犯错误的人做得更好。太多的人以优秀的分数毕业，在情感上却没有准备好去冒险，尤其是财务风险。如此多的老师并不富有，原因就是他们在“惩罚犯错误的人的环境”中工作，而且他们自己通常是情感上害怕犯错误的人。相反，要想获得财务自由，我们需要学习如何犯错误和驾驭风险。

如果人们耗其一生担心赔钱，害怕做与众不同的事情，那么对他来说致富几乎是不可能的，即使致富的过程就像买4幢绿房子然后再换成1家红酒店那样简单。

情商更重要

读完高曼的书，我开始认识到，财商就是90%的情商加上10%的财务技术信息。高曼引用了16世纪鹿特丹的人类学家伊拉斯谟的话，此人曾经写过一篇关于理智和情感之间长期对立关系的讽刺性小说。在他的文章中，他用24:1的比率说明情感大脑与理智大脑的力量对比。换句话说，情感处于主要地位，情感的力量是理智的24倍。我不知道这个比率是否正确，但是作为情感思维与理智思维的力量对比的一种参考，这的确很有帮助。

24:1

情感大脑:理智大脑

我们所有人，如果我们是有人性的，都经历过情感战胜理智的情况。我肯定大部分人都曾做过这样的事：

- 1．出于愤怒说出一些我们后来希望没有说过的话。
- 2．被某个我们知道并不适合自己的人所吸引，仍然与他们一起出去，或者更糟糕的是，与他们结婚。
- 3．因为失去了爱人而哭泣，或者看到别人为此失声痛哭。
- 4．故意做某事去伤害我们所爱的人，因为我们被伤害了。
- 5．感到心碎并且好久不能恢复。

这些只是情感战胜理智的几个例子。

有时情感的力量超过24:1，这时我们通常称之为：

1．上瘾，如对食物、烟、性、购物、毒品等上瘾。

2．恐惧症，如对蛇、高度、狭小的空间、黑暗、陌生人等的恐惧。

这些和其他一些行为通常百分之百由情感驱动，当某件事情像上瘾和恐惧症一样强烈时，理智几乎没有什么力量可以战胜情感。

恐蛇症

我在飞行学校时，有一位朋友患有恐蛇症。在一节关于飞机被击落后我们如何在野外生存的课堂上，老师拿来一条无毒的蛇，教我们如何吃它。我的朋友，一位成年人，跳起来叫着跑了出去。他不能控制自己，不仅是因为他对蛇的强烈恐惧，还因为吃蛇的想法使他在情感上根本无法忍受。

恐钱症

面对财务风险，我看到人们在做同样的事情。他们不是查明投资的情况，而是跳起来，尖叫着跑出去。

关于金钱问题，存在许多严重的情感恐惧症——数量太多以至于

无法一一列出。我患有这些疾病，你们也一样，所有人都一样。为什么呢？因为不论喜欢与否，金钱是一种与情感有关的事物，因此大多数人不能理智地对待金钱。如果你认为金钱与情感无关，那么请观察一下股票市场。其他大多数市场也和股市一样毫无逻辑可言——只有贪婪和恐惧这两种情感。或者观察一下人们钻进一辆新轿车，闻着里面皮革味道的样子，而销售员所做的就是在他们耳边小声说着一些充满魔力的话，“低首付，每月轻松支付”，这时所有的理智都跑到了窗外。

带有情感的思想听起来很有道理

带有浓厚情感的思想所带来的问题是，它们听起来很有道理。对于E象限的人来说，当恐惧感存在时，他们的逻辑思维是这样的：“安全行事，别冒风险。”但是对于I象限的人来说，这种想法完全没有道理。

对于S象限的人来说，在选择是否信任别人能做好工作的问题上，他们的逻辑思维可能是：“不，我要自己去做。”

这是非常多的S型企业通常是家庭企业的一个原因，对于他们来说，信任比什么都重要，他们相信“血浓于水”。

因此，不同的象限——不同的逻辑——不同的思想——不同的行动——不同的收获——相同的情感。情感使我们成为人类，情感是人性的重要部分。

是我们对这些情感的反应方式决定了我们做什么。

我不喜欢它

想知道你是情感思考型还是理智思考型的一个方法就是，注意你在交谈中是否使用“感觉”这个词。例如，许多由情感或感觉支配的人会这样说：“今天我觉得不想锻炼。”很明显，在理智上他们知道自己应该锻炼。

许多在财务方面挣扎的人不能够控制自己的感觉，他们甚至让感觉支配自己的思想。我听到他们说：

“我觉得自己不喜欢学习投资，太麻烦了。”

“我觉得投资不适合我。”

“我不想把自己的事情告诉我的朋友。”

“我讨厌被拒绝的感觉。”

父母-孩子-成年人

这些也是来自情感而不是理智的思想，按通俗心理学的说法，这就像父母与孩子之间的对抗。父母常常用“应该”说话，例如，一个家长可能说：“你应该做作业。”而孩子则用“感觉”说话，例如，孩子会说：“但是我感觉我不喜欢做作业。”

对于财务问题，你身体里的“父母”会安静地说：“你应该多存些钱。”但是你身体里的“孩子”却回答：“但是我真的感觉很想要度假。我将用我的信用卡度假。”

你何时成为成年人

在从左侧象限移向右侧象限的过程中，我们需要成为成年人，我们都需要在财务方面成熟起来。我们需要用成年人而不是父母或孩子的眼光看待金钱、工作和投资。成为一个成年人就意味着你知道你必须做什么并且去做，即使你可能感觉并不喜欢做这件事。

内心的对白

对于试图从一个象限跨向另一个象限的人来说，这个过程的一个重要部分就是要注意到你内心的对白。要始终记住《思考致富》这本书的重要性。这个过程的一个深远意义是时刻警惕你沉默的思想和你内心的对话，并且始终记住，在一个象限中有道理的事情在另一个象限中或许根本没有意义。从工作安全或财务安全到财务自由的过程是一个主要改变你的思想的过程，是一个你尽最大努力了解哪些思想是基于情感、哪些思想是基于理智的过程。如果你能控制你的情感并努力朝理智的方向发展，那么你就很有可能完成这次旅行。无论外面的人对你说什么，你都要明白，最重要的交谈是你自己与自己的交谈。

在我和我妻子暂时无家可归而且财务状况不稳定时，我们的情感失去了控制。很多次，听起来理智的事情实际上纯粹是情感的交谈。我们的情感说着朋友们说过的相同的话：“安全行事。只需要找一份安稳有保障的工作，就可以享受生活。”

然而，在理智上，我们都承认自由比安全对于我们来说更有意义。在追求财务自由的过程中，我们知道我们能找到工作安全无法给予的安全感，这对于我们意义更大。在我们的旅程中，唯一的问题就是我们的思想受情感驱动，听起来很有道理的思想，长远来看却没有任何意义。幸好一旦我们征服了它，旧思想就会停止尖叫，我们渴望的新思想则成为了现实——B象限和I象限的思想。

今天，我能理解一个人说这样的话时的情感：

“我不能冒险，要考虑整个家庭，必须找份安全的工作。”

或者“挣钱首先要花钱，因此我不能投资”。

或者“我要自己做”。

我能理解他们的想法，因为我自己也曾经有过这样的想法。但是因为我观察了象限的另一侧并获得了来自B象限和I象限的财务自由，我能充满信心地说，拥有财务自由是一种更为平和与安全的生活方式。

E和B之间的差别

核心情感价值观的不同会导致观点的不同。企业主与雇员之间的意见相悖通常是由情感价值观的不同引起的。E和B之间总是存在着争执，因为前者想要更多的工资，而后者则想要更多的工作。因此我们经常听到：“我加班加点地工作，却没有付我足够的工资。”

另一方面我们又经常听到：“我要怎么做才能激励员工们工作地更努力，更忠诚，而且不用给他们加工资呢？”

B和I之间的差别

另一种常见的紧张关系存在于同一企业的经营者和投资人即B和I之间。企业投资人通常被称做股东。前者想要更多的钱用于经营，后者则想要更多的分红。

股东会议上的谈话可能会是这样的：

公司经理：“我们需要一架私人飞机，这样我们的管理人员就能够更迅速地去全球各地开会。”

投资人：“我们需要更少的管理人员。并且，我们不需要私人飞机。”

S和B之间的差别

在商业交易中，我经常看到聪明的S，例如律师，帮B——企业主做成了一笔几百万美元的交易。当交易结束时，S的心情可能会变得烦躁不安，因为B挣到了几百万，而S只得到了按小时计的工资。

他们的对话可能是这样的：

S：“我们做了所有的工作，他却挣了所有的钱。”

B：“这些家伙要了我们多少小时的工资？我们几乎能用给他们的报酬买下整个律师事务所了。”

E和I之间的差别

另一个例子是一位银行家给一位投资者提供贷款，以便购买一项不动产。投资者挣到几十万美元，而且不用纳税，而银行家只得到一张工资单，还要纳很高的税。这是E和I之间的交易的一个例子，它通常会引起温和的情感反应。

E会说：“我给那个家伙贷款，他甚至连句‘谢谢’都没说。他根本

不知道我工作得有多辛苦。”

I可能会说：“天啊，这些家伙太挑剔了。看看这些我们不得不做的没用的文件，其实只是为了得到那么可怜的一点儿贷款。”

受情感困扰的婚姻

我见到过的最严重的受情感困扰的婚姻是这样一对夫妇，妻子是一位标准的E，相信工作安全和财务安全。相反，丈夫戏称自己是一位得意的I。他认为自己是未来的沃伦·巴菲特，但实际上他只是一个S，一个只拿佣金的职业销售员。而且，说得更确切一点，他实际上是一个长期投机者。他总是在寻找能使自己“快速致富”的投资。他总是关心各种新股票的报价，以及那些承诺能带来高回报的海外投资计划，或者是一项能获得期权的不动产交易。这对夫妇仍然在一起，这让我有点费解，不过两个人都把对方看成是傻瓜。一个热中冒险；另一个憎恶风险。不同的象限，不同的核心价值观。

如果你已经结婚或者正处在情侣关系中

如果你已经结婚或者正处在情侣关系中，请圈出你获取主要收入的象限，然后画出你的配偶或者恋人获取主要收入的象限。



我让你这样做的原因是，如果一方不知道另一方来自哪个象限，那么双方之间的交谈通常会变得很困难。

有钱人与有学问的人之间的冲突

我注意到，还有一个无须言明的战场，这就是有学问的人和有钱人之间的冲突。

在我研究不同象限之间的差别的几年里，我经常听到银行经理、律师、会计师之类的人无力地抱怨，说他们是有学问的人，但是通常是所谓的没有学问的人赚“大钱”。这就是我所说的有学问的人和有钱人之间的冲突，更是左侧象限的人和右侧象限的人之间的冲突——或者是E-S与B-I之间的冲突。B和I象限的人并非没有学问，事实上这两个象限的很多人都非常有学问，只是很多B和I在学校时并不是成绩优异的学生——并且没有在研究生院里被培养成律师、会计师和MBA。

读过我的《富爸爸穷爸爸》一书的人都会知道，这本书讲的就是有学问的人和有钱人之间的冲突。我的有学问的穷爸爸非常骄傲，他在名牌大学如斯坦福大学和芝加哥大学里做过多年的学术研究，而我的富爸爸则在他的父亲去世时，不得不辍学去经营他父亲留下的企业——所以他没能读完中学，但他现在却拥有巨额财富。

当我渐渐长大，并且看起来更受我的富有但是“没有学问”的爸爸的影响时，我的有学问的爸爸突然捍卫起自己在生活中的地位来。我16岁时，有一天，我的有学问的爸爸不假思索地问：

“我有名牌大学的学位，你朋友的父亲有什么？”

我停了一下，答道：“钱和自由的时间。”

不只是思想上的改变

如前所述，要想在B或I象限获得成功不仅需要学术或技术知识，它通常还需要基本的情感思维、感情、信念和态度的转变。要记住：

成为-做-拥有

富人所做的事情相当简单，只是“成为”的部分与一般人不同。这种不同存在于他们的思想，更具体地说，存在于他们内心与自己的对

话中。因此我的富爸爸不许我说：

“我买不起。”

“我做不到。”

“做事要稳妥。”

“小心别赔钱。”

“如果我失败了并且再也翻不了身，该怎么办？”

他不许我说这些话，是因为他坚信语言是人类最有影响力的工具，一个人所说的和所想的会变为现实。

他经常引用《圣经》里的话，尽管他并不是那么热中于宗教：“语言会变成血肉，留在我们的身体里。”

富爸爸坚信，我们对自己所说的话最终会变成现实。因此，我怀疑，对于那些为钱挣扎的人们来说，通常是他们的情感在讲话，同时他们的情感也控制着他们的生活。这些话语包括：

“我永远也不会富有。”

“那主意行不通。”

“这对我来说太贵了。”

如果这些是受情感驱动的思想，那么这些思想就是有力量的。幸好思想可以通过交新朋友、接受新思想和一点时间来改变。

不能克服对赔钱的恐惧的人最好不要投资，他们最好是把这项工作交给专业人员并且别去干涉人家的工作。

有趣的是，我遇到过许多专业人员，他们在用别人的钱投资时，

就能无所畏惧并经常能赚到钱。但是当他们用自己的钱投资时，对赔钱的恐惧就会变得非常强烈，而最终赔了钱。原因是，当他们用自己的钱投资时，他们是用情感而不是用理智来思考。

我也遇到过一些人，他们用自己的钱投资，并且经常获胜，但是当别人委托他们代为投资时，他们却失去了往日的冷静。

挣钱和赔钱是一个情感问题，因此，我的富爸爸向我传授了处理这些情感的方法。富爸爸总是说：“要想做一个成功的投资者或企业主，你必须在情感上对赚钱和赔钱漠不关心，赚钱和赔钱只是游戏的一部分。”

辞掉安稳的工作

我的好朋友迈克有一个属于他的系统，这是他的父亲也就是我的富爸爸创建的。我没有那样的好运气，我知道，某一天我将不得不离开舒适又安全的巢，开始构建属于我自己的家。

1978年，我辞去了施乐公司的安稳的全职工作，向前迈出了没有任何保障的艰难的一步，我头脑中的恐惧和怀疑非常强烈。当我在辞职信上签名，收起最后一份工资走出办公室时，我几乎因恐惧而瘫倒在地。我的内心经历了一场足以令我毁灭的思想和情感的斗争。我大声地“斥责”自己的软弱，并确信自己听不到任何其他声音。这是一种好办法，因为有太多的曾和我一起工作过的人在说：“他会回来的，他永远不会成功。”

问题是，我也在对自己说着同样的话。这些带着自我怀疑情感的话语在我心头萦绕了多年，直到我和我妻子在B象限和I象限获得成功。今天，我仍然听到这些话，只是它们对我的影响已经小多了。我在忍受自我怀疑的过程中，学会了使用一些不同的自我鼓励的话语，

例如：

“保持冷静、头脑清醒、思想开放、继续前进、向前辈请教、信任、对更高的但有利于自己的需求保持信心。”

我学会使用这些自我鼓励的话，即使在我内心存在着恐惧和担心的时刻。

我知道，我的第一次行动几乎不可能成功。然而，积极的情感，如信任、信心、勇气和友情推动着我前进。我知道必须冒险，也知道冒险有可能导致犯错，然而通过犯错能获得智慧和知识，而这两者正是我所缺乏的。对我来说，失败会让恐惧取胜，因此我宁愿没有任何保障地向前奋斗。富爸爸向我灌输了这种思想：“失败是成功过程中不可或缺的一部分。”

内心的旅程

从一个象限到另一个象限的转变过程其实是一次内心的旅程。这是从一套基本信仰和技能转变到一套新的基本信仰和技能的过程。这个过程很像学骑自行车，起初你一次次地摔倒，这让你感到受挫和困窘，尤其是当你的朋友们看着你的时候。但是一段时间之后，你就不再摔跤，骑车变得顺利而自如起来。即使你再次摔倒，你也不会在意，因为你现在知道你能站起来再接着骑。从工作安全的情感思维方式转变到财务自由的情感思维方式的过程与此相同。当我和我妻子进行这种转变时，我们很少担心失败，因为我们相信自己有能力站起来。

对我个人而言，有两句话鼓励着我不断前进。一句是在我就要放弃、打算回头时富爸爸对我说的：“你任何时候可以停下来……可为什么一定要现在停呢？”

这句话让我保持精神振奋，心情平静。它提醒我，我正在半道上——那为什么要回头呢，回家的路程已经变得跟前往另一个象限的路程一样远了。这就好像哥伦布在穿越大西洋的中途放弃，调头返回。两条路中的任何一条，都要走同样的距离。

还有一个警告：智慧也在于知道何时应该停止。我总是遇到这样的人，他们如此固执，坚持推行根本不可能成功的计划。知道何时停止或者何时继续是一个古老的问题，任何冒风险的人都面临着这个问题。解决“继续还是放弃”这个问题的一个办法是，找一位已经成功地完成转变的人做导师，征求他们的意见。一个已经处在另一侧象限的人能够很好地引导你，但是，要小心那些仅从书本上获得决策经验并靠讲授这些经验挣钱的人的建议。

另一段让我不断前进的话是：

“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。”

这么多人为钱挣扎的主要原因不是他们缺少良好的教育，也不是因为他们没有努力工作，而是因为他们害怕失败。如果对失败的恐惧阻止了他们，那么他们已经失败了。

失败者错过了胜利的机会而保留了失败的机会

对“成为”失败者的恐惧影响着人们以奇怪的方式“做”事。我看到有些人用20美元买了一只股票，并在它升到30美元时卖出，因为他们担心已经赚到的钱有可能失去。于是，他们只能眼睁睁地看着股票升到100美元，拆股，然后再次升到100美元。

还是这个人，用20美元购进一只股票，看着它跌到3美元还继续

握在手里，寄希望于股价反弹——他们可能持有这只3美元的股票长达20年。这是一个“成为”如此害怕失败，或者害怕承认失败，并最终失败的人的例子。

胜利者过滤掉失败的机会保留胜利的机会

胜利者“做”事的方式与此完全相反。通常，当他们认识到自己处于不利的地位时，比如说，当股票价格开始下跌而不是上升时，他们会立即抛出并接受损失。这类人不会羞于承认他们蒙受了损失，因为一个胜利者知道失败是获胜过程的一部分。

一旦发现一个获胜的机会，他们将尽可能地抓住这个机会。当他们认识到免费的机会结束了，价格已经达到高峰时，就会停下来并售出股票。

要成为一名伟大的投资者，关键是要对得失淡然处之。这样，当你思考问题时，就不会受情感的驱动，如恐惧和贪婪，来支配你的行动。

在生活中，失败者做着相同的事情

在现实生活中害怕失败的人做着相同的事情。我们都认识这样的人：

1. 那些维持不再有爱的婚姻的人们。
2. 那些在没有前途的岗位上坚持的人们。

3. 那些保留他们永远不会使用的旧衣服和旧物件的人们。
4. 那些待在对他们来说没有任何前途可言的城市中的人们。
5. 那些与阻碍他们前进的朋友交往的人们。

情商是可以控制的

财商与情商联系紧密。我认为，大多数遭受财务痛苦的人是因为他们的情感控制着他们的思想。作为人类，我们都有相同的情感。决定我们在生活中“做”不同的事情和“拥有”不同的东西的主要原因，是我们对待这些情感的方式。

例如，恐惧感能使一些人成为懦夫，然而同样的恐惧感却可以使另一些人变得勇敢。不幸的是，在金钱方面，我们社会中的大多数人被认定为财务方面的懦夫。当对赔钱的恐惧上升时，大多数人的脑海里会自动地响起这样一些话：

1. “安全”，而不是“自由”。
2. “避开风险”，而不是“学会驾驭风险”。
3. “稳妥地做事”，而不是“聪明地做事”。
4. “我买不起”，而不是“我怎样才能买得起”。
5. “太贵了”，而不是“长期看，它值多少钱呢”。
6. “多元化”，而不是“集中化”。
7. “我的朋友们会怎么想”，而不是“我怎么想”。

驾驭风险的智慧

驾驭风险是一门科学，尤其是驾驭财务风险。亚历山大·埃尔德博士写的《以交易为生》是我读过的讲解金钱和风险控制方面的最好的书之一。

虽然这本书是为进行股票和期权交易的专业人员写的，但是其中关于风险和风险管理的智慧适用于关于金钱、金钱管理、个人心理学和投资学的所有领域。很多成功的B不总是成功的I的原因就是，他们没有完全了解纯货币风险背后的心理学。虽然B了解有关企业系统和人员的风险，但是，他们的这种知识不总是适用于钱生钱的系统。

情感多于技巧

总之，从左侧象限移到右侧象限的过程是情感多于技巧的过程。如果人们不能控制他们的情感，我就不建议开始这段旅程。

右侧象限的事情在左侧象限的人看来风险这么大的原因是，恐惧感通常影响着他们的思维。左侧象限的人认为“安全行事”是一种理智的想法，但它其实不是。事实上，它是使人们待在一个或另一个象限的受情感支配的想法。

右侧象限的人“做”的事情并不是那么困难。我可以诚实地说，要做到以低价买进4幢绿房子，等到市场状况改善时再卖掉它们，然后买一家红酒店并不是一件难事。

对于右侧象限的人来说，生活其实就是一场“大富翁”游戏。当然，存在着得与失，但这只是游戏的一部分。得与失也是生活的一部分。要在右侧象限获得成功就是要“成为”一个热爱这种游戏的人。泰

格·伍兹赔的钱比赚的还多，但是他仍然热爱这种游戏。唐纳德·川普破产了，但是又东山再起，他没有因为赔钱而放弃，失败使他变得更聪明和更果断。很多有钱人在他们富有之前都经历过破产，这只是游戏的一部分。

如果一个人的情感在替他们自己思考，那么通常会蒙蔽他们的眼睛使他们看不见其他任何事情。正是这些条件反射般的思想感情使人们作出反应，而不是进行思考。正是这些无法达成一致的情感和观念，引发了不同象限的人们的争论。也正是这种情感反应使人们看不到在右侧象限做事有多容易，而且往往是零风险的。如果一个人不能控制他的思想感情（事实上有很多人不能），那么他就不应该尝试这种转变。

我鼓励所有想实现这种转变的人，要确保拥有长期积极支持你、陪伴你的人，以及一位处在另一侧象限的引导你的导师。对于我来说，我和我妻子经历的奋斗是值得的。对我们来说，从左侧象限迈向右侧象限最重要的事情不是我们必须“做”什么，而是我们在这个过程中要“成为”怎样的人。于我而言，这是无价的。

(1) 琼斯是英语国家中很普通的姓，因此这里就用琼斯来代表普通人。“跟上琼斯”的意思是指（在家庭财富和其他方面）做到与普通人一样。

第9章

做银行，而不是银行经理

我已经讨论了“成为-做-拥有”这个公式中的“成为”部分，因为如果你没有正确的思维方式和态度，那么你就不能为今天我们面临的巨大经济变化做好准备。通过“成为”拥有右侧象限的技能和思维方式的人，你就能做好准备识别这些变化带来的机会，并准备好去“做”能让你“拥有”财务成功的事情。

我记得富爸爸在1986年末给我打的一个电话：

“你在做房地产市场还是股票市场？”他问。

“都不是，”我回答说，“我把一切都投资在构建我自己的企业上。”

“很好，”他说，“不要进入任何市场，继续建立你的企业。有大事要发生。”

那年，美国国会通过了1986年《税制改革法案》。在那充满动荡的43天里，国会堵住了很多隐藏人们收入的税收漏洞。那些用财产收入的“正损失”进行税收减免的人突然间必须承担起这些损失，因为政府取消了税收减免。整个美国，房产的价格开始下滑，有些价格甚至下跌了70%之多。一夜之间，房产的价格远远低于了人们的抵押贷款数额。恐慌笼罩着整个金融市场，银行、储蓄和贷款也开始动荡，很多甚至陷于停顿，人们不能从银行中取出他们的钱。接着华尔街在

1987年10月发生狂跌，世界陷入了金融危机。

事实上，1986年《税制改革法案》填补的许多税收漏洞，正是左侧象限高收入的E和S所使用的。他们很多人投资于房地产或者有限合伙制公司以便利用这些损失抵消来自E象限和（或）S象限的收入。然而当这场金融风暴和经济衰退试图影响到右侧象限，即B象限和I象限的人时，他们的合理避税机制却仍然在继续发挥作用。

在这个时期，E学会了一个新词语，就是“减员增效”。他们很快意识到，当一家公司宣布大规模裁员时，这家公司的股票价格就会上涨。可是，大部分人不知道原因何在。很多S也在挣扎着应付这场经济衰退，因为他们的生意在减少，保险费却在上涨，并且不断地在房地产和股票市场上赔钱。因此，我认为1986年《税制改革法案》的一个直接结果是，处在左侧象限的人受到了伤害，并承担了最为严重的财务损失。

财富的转移

当左侧象限的人正在遭受痛苦时，B象限和I象限的人却在变富，因为政府正在把钱从左侧转向右侧。

通过税法改革，那些试图以“购买房地产然后赔钱”的方式进行投资以达到税收减免目的的“税收诡计”被革除。很多高薪雇员或者专业人员，如医生、律师、会计师和小企业主之前都是这么做的。他们有如此多的应税收入，以至于他们的顾问告诉他们应该去买房地产来花掉一些钱，然后再用多余的钱投资于股票市场。当政府通过《税制改革法案》填补了这个税收漏洞后，一场最大规模的财富转移发生了。我认为，很多财富都从E象限和S象限被拿到了B象限和I象限。

当储蓄和贷款被发行不良的贷款机构变为坏账时，几十亿美元的

存款将面临风险。这笔钱必须偿还，但是由谁来偿还这笔几十亿美元的储蓄和房地产损失呢？当然是纳税人，是那些已经深受伤害的人。由于这次税法变更，纳税人与几十亿美元的账单联系在了一起。

你们有些人可能还记得一个叫做资产重组信托公司的政府代理机构，简称RTC，这是一个众所周知的名称。RTC负责把丧失抵押物赎回权的房子从房地产危机中分离出来，然后交给知道如何处理它们的人。对于我和我的许多朋友来说，这就像是来自财富天堂的福音。

你还记得吗？钱，是要用头脑来观察的——而不仅仅是用眼睛看。在这个时期，人们情绪高涨，但是视力模糊，他们只能看到被训练看到的東西。于是左侧象限的人身上发生了3件事：

1. 恐慌遍及各处。当情绪高涨时，财商通常就会消失。人们如此关心自己的工作、不断贬值的财产、股票市场的下跌和商业的普遍降温，这使得他们看不到近在眼前的大量机会，他们的思想感情使他们丧失视力。大多数人不是扫除障碍，向前迈进，而是钻进洞里，躲藏起来。

2. 他们缺少右侧象限所需要的技能。就像一位医生需要通过几年的学校学习和实际工作才能获得技能一样，B象限和I象限的人也需要拥有高度专业化的技能。这些技能包括财务学，它可以让人们了解专业词汇、重新分配债务、安排报价、了解市场、筹集资本，以及掌握可以学到的其他技能。

当RTC说“我们有一家银行正在出售，它的财产价值过去是2000万美元——但是现在你可以用400万美元买到它”时，左侧象限的大部分人不知道如何筹集400万美元去购买这个来自财富天堂的礼物，或者如何识别好交易与坏交易。

3. 他们缺少现金机器。大部分人不得不更加努力地工作以求生存。作为B，我可以不用耗费什么体力就使我的企业扩张。到1990年时，我的企业运营良好，并且不断成长。在这段时间里，我的企业从一家新创办企业成长为世界范围内有11家分公司的集团公司。公司扩展得越大，我需要付出的体力劳动就越少，而挣到的钱却越多，因为我的系统和系统中的人都在努力工作。我和我妻子有了多余的钱和自由时间，可以花很多时间留心交易——而且的确存在很多交易。

这是最好还是最差的时期

俗话说：“生活中发生什么事不要紧，关键是人们赋予这件事何种意义。”

1986年到1996年的这段时期，是一些人一生中最糟糕的时期，而对于另一些人来说，却是最美好的时期。当我在1986年接到富爸爸的那个电话时，我知道这次经济变动给我提供了多么美妙的机会。虽然那时我没有多少额外的现金，但是我通过使用我的B和I的技能，拥有了很多的资产。在本章末尾，我将详细描述我是如何获取这些使我达到财务自由的资产的。

成功且幸福生活的诀窍之一是要有足够的灵活性，从而能正确地应对生活中发生的各种变化，即能够作出准确反应，并把所有事情转化成好事。遗憾的是，大部分人不具备应对已发生和将要发生的突发经济变动的能力。有一件事情是人类的一件幸事：人们通常都很乐观，并且健忘。10~12年以后，人们都会忘记——而那时事情又会发生新的变化。

历史重演

今天，人们已或多或少都忘记了1986年的《税制改革法案》。E和S正在比以前更加努力地工作。为什么呢？因为他们的税收漏洞不存在了。他们更加努力地工作弥补他们的损失，经济改善了，收入提高了。于是他们的税务会计师又开始低声地说那些老套的充满智慧的话：

“去买一个更大的房子吧，债务利息是你最好的税收减免方式。此外，你的房子是一项资产，它应该是你最大的投资。”

所以，他们找寻“每月轻松支付”，然后卷入更深的债务之中。

住房市场开始繁荣，因为人们有了更多的可支配收入，并且利率很低。人们都在买更大的房子，情绪高涨，并且开始把钱投入股票市场，因为他们都想快速致富，已经认识到需要为退休而投资了。

而在我看来，巨大的财富转移将再次发生。也许今年不会发生，但是肯定会发生，只不过不可能再以完全相同的方式发生而已。因此富爸爸让我阅读有关经济史方面的书，经济学在改变，历史却总在重复，只是没有以相同的状况重复而已。

钱继续从左侧象限流向右侧象限。这一点从未改变。许多人负债累累，却还把钱投进已经过了历史最高点的股票市场。就在左侧象限的谨慎的人终于克服恐惧进入市场时，右侧象限的人却已经要在市场最高点抛售了。有新闻价值的事件将会发生，市场将会崩溃，而当一切尘埃落定时，投资者会再次涌入，买回他们刚刚出售的东西。我们将再一次看到另一笔巨大的财富从左侧象限转移到右侧象限。

至少需要又一个12年才能医治那些赔钱的人情感上的创伤，不过，那些伤口或许会在另一个市场接近高峰时愈合。

到那时，人们就会引用纽约扬基棒球队队员约吉·贝拉的话：“一切将重新开始。”

这是一个阴谋？

我经常听到人们，尤其是左侧象限的人说，几个控制银行的巨富家族共同操纵着某种全球性的阴谋。这些金融阴谋理论已经风行多年。

真的有什么阴谋吗？我不知道。可能存在阴谋吗？一切皆有可能。我知道一些有权有势的家族的确控制着大笔大笔的钱，但一个集团能控制世界吗？我不这样认为。

我认为这种观点的产生或多或少反映了具有不同思维方式的某一侧象限的人群与另一侧象限的人群之间的对立。他们都参与了这场大规模的金钱游戏，但是处在不同象限的人，从不同的视点、运用不同的规则参与着这场游戏。

问题是，左侧象限的人看不到右侧象限的人正在做什么，但是，右侧象限的人却清楚地知道左侧象限的人正在做什么。

捉拿巫师

左侧象限的很多人不是去查明右侧象限的人知道哪些他们不知道的东西，而是一心去捉拿巫师。几个世纪以前，每当社会发生了一场瘟疫或者某种灾难时，全城的人都会去捉拿巫师，因为他们需要一个人为他们的困境接受惩罚。直到科学家发明了显微镜，使人们看到了肉眼看不到的东西——细菌。而在此之前，人们把自己的疾病怪罪于他人，试图用把巫师绑在柱子上烧死的方法来解决问题，因为他们不知道大部分疾病是由于生活在垃圾和污水未经处理的城市环境中产生的——根本不是什么所谓的“巫师”引起的。

然而今天，捉拿巫师的行动仍在进行着。很多人都在为自己的财务困境寻找应该怪罪的巫师。这些人通常想把他们的个人财务问题归罪于富人，却没有发现，缺乏金钱知识才是造成他们的苦难的一个根本原因。

英雄变成了恶棍

每隔几年都会有一位新的财务专家出现，并且似乎掌握了一种新的神奇的致富方式。20世纪70年代末，正当亨特兄弟试图操纵白银市场时，世界却在为他们的天才鼓掌喝彩。一夜之间，他们又被当做罪犯受到搜捕，因为如此多的人在听从了他们的建议之后赔了钱。20世纪80年代末的垃圾债券之王迈克尔·米尔肯，某天，他还是一位金融奇才，而就在金融风暴后，他受到了追捕并被关进了监狱。主人公发生了改变，而历史却在重演。

今天，我们又有了许多新的投资奇才。他们频频在电视上出现，名字印在报纸头条，他们是新的名人。他们当中有时任美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘。今天，他几乎是一个神，人们认为他创造了我们如此繁荣的经济。沃伦·巴菲特也被吹捧成一个类似于神的人物。不论他购入什么，每个人都会跟进购买；而当他卖出时，价格就会狂跌。比尔·盖茨也受到过同样密切的关注，似乎钱总跟着他转。如果近期存在较大的市场调整，那么今天的英雄是否会成为明天被憎恨的人呢？只有时间能告诉我们。

在每一个经济“上升”期，都会有英雄出世，而在每一个经济“下降”时期，也都会有“恶棍”出现。回顾历史，我们发现，“英雄”与“恶棍”经常是同一个人。人们总是需要为自己的财务损失找一个巫师并烧死他，或者找出用来责备的所谓的阴谋家。历史还将重演，巨大的财富转移将再次发生。那么当它发生时，你会站在这种转移的哪一

侧？左侧还是右侧？

我认为，人们只是没有认识到，他们正处在这个巨大的全球游戏之中——一个真正的空中俱乐部，也没有人告诉他们，他们是这场游戏中重要的一员。游戏的名字叫“谁欠谁的债”。

做银行——而不是银行经理

在我25岁时，我明白了，游戏的结果是要成为银行，而不是找份工作去当个银行经理。此刻我的高级财务教程开始了，就在这个时期，我的富爸爸让我了解了一些词汇，如“抵押贷款”、“房地产”和“金融”。我开始训练用我的大脑去看我的眼睛无法看到的东西。

富爸爸鼓励我学习、理解这种游戏，因为在学会这种游戏之后，我能够用我发现的东西去做我想做的事情。我决定跟所有对此有兴趣的人分享我的知识。

他还让我读资本主义世界中一些重要人物的书。这些人包括约翰·戴维斯·洛克菲勒、J. P. 摩根、亨利·福特。我读过的最重要的书之一是罗伯特·希尔布朗纳写的《世故的哲学家》。对于那些想在B象限和I象限进行操作的人来说，这本书很有必要一读，因为这本书从亚当·斯密——《国富论》的作者开始，追溯了历史上所有的经济学家，探求这些最重要的经济学家的思想让人陶醉。这本书回顾了这些人的简短历史，阐述了现代资本主义的发展过程。我认为，如果你想成为右侧象限的佼佼者，拥有理解历史和未来的经济历史观是非常重要的。

读完《世故的哲学家》之后，我建议你们读一读保罗·赞恩·皮尔泽的《点石成金》、詹姆斯·戴尔·戴维森的《最重要的人物》、罗伯特·普莱克特的《熊市浪潮》和哈利·丹特的《荣景可期》。希尔布朗纳的书使我们从经济学的角度了解了我们的过去，其他作者的书则使

我们认识到我们正在走向何方。他们这些互为对照的观点，让我看到了眼睛看不到的东西——未来。通过读这些书，我已经能够洞悉经济周期的上下波动和发展趋势。所有这些书的一个共同主题是——一场巨大的经济变动就要发生了。

如何操作银行

在1986年《税制改革法案》之后，存在着很多的机会，房地产、股票和企业都可以用低价获得。对于左侧象限的人来说，这是悲惨的时刻，然而对于我来说却是妙不可言，因为我可以利用B象限和I象限的技能去抓住身边的机会。我没有贪婪地去追寻每一笔看起来很好的交易，而是决定专注于房地产市场。

为什么选择房地产呢？有5个简单的原因：

1. 价格 房地产价格如此之低，以至于抵押贷款的支付款比市场上大多数资产的租金还要低得多。这些财产有着巨大的经济意义——没有什么风险。这就像商店里的大减价一样，每件商品都打5折。

2. 融资 银行会给我的房地产提供贷款，而不会给我的股票提供贷款。在市场萧条时，我想买进尽可能多的东西，因此我购买房地产以便我的现金能与银行的融资相结合。

例如：我现在有1万美元的储蓄可以进行投资。如果我买股票，当然，我能够买到价值1万美元的股票。我也能够进行借贷（当你用保证金进行买空时，你可以只花总成本的一小部分，其余部分由经纪公司借给你），但是我没有足够的财力去抵抗市场下滑的风险。

而用1万美元投资房地产，则可获得90%的贷款，我最终可以买到10万美元的财产。

如果两个市场都上升10%，在股票市场上我会赚到1000美元，而在房地产市场上我却能赚到1万美元。

3. 税收 如果我用股票赚了100万美元，我要对这100万支付将近30%的资本收益税。但是，如果我用房地产赚这100万，就可以把税收转移到下一笔房地产交易中。此外，我还能够通过财产折旧获得更大的税收好处。

重要的是，一项投资必须在我获得税收优惠之前产生经济意义，我才会投资。任何的税收优惠只会使投资更具吸引力。

4. 现金流 虽然房地产价格下降，租金却没有下降。这使我可以赚些钱支付抵押贷款，更重要的是我有“时间”去等市场反弹。租金给了我等待房地产价格再次上升的时间。当价格上涨时，我就能出售这些房地产了。虽然我负债很多，但这永远不会伤害到我，因为租金远远高于贷款成本。

5. 成为银行的机会 不动产使我成了一家银行，这是我从1974年起就一直想做的事情。

成为银行，而不是银行经理

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我描写了富人如何挣钱，如何扮演银行经理的角色。下面是一个简单的例子，几乎每个人都能理解。

比如说，我发现了一所价值10万美元的房子，但我仅用8万美元就买下了它（1万美元的最低首付和7万美元的抵押贷款）。

接着我做了一个房屋销售广告，报价是10万美元，这是它的估价，并用了一些充满魔力的广告词：“降价出售房屋。房主悲痛欲绝。不需银行审批。低首付，每月轻松支付。”

电话铃声响个不停。房子以“租赁购买协议”的方式售出，具体方式取决于你所在的国家。简单地说，就是我接受了10万美元的借据，卖了这所房子。这笔交易如下图所示：

我的资产负债表

资产 10万美元借据	负债 7万美元抵押贷款
---------------	----------------

买方的资产负债表

资产	负债 10万美元借据
----	---------------

然后，这笔交易在产权转让监督事务所注册，这个机构通常能够

帮助双方完成支付过程。如果这个人在这笔10万美元的交易中赖账，那么我只须取消合同，把这项财产卖给另一个想要“低首付，每月轻松支付”房子的人就可以了。寻找这种购房条件的人能排成长队。

净收益是我的资产项增加了3万美元，为此我收取利息，就像银行从它的贷款中获得利息一样。

我开始成为银行，并且爱这么做。也许你能回忆起在上一章里富爸爸说：“你借债时要小心。如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

用右侧象限的语言说就是我化解了我的风险，我把风险“规避”给了另一个买者。这就是金融世界里的游戏。

这种类型的交易全世界都在进行。然而无论我走到哪里，人们总是走上来并对我说这样一种不可思议的话：“在这儿你不能这样做。”

大多数小投资者没有认识到，许多大的商业建筑都是用上面所描述的方式进行买卖的。他们有时通过银行，也有很多时候并不通过银行。

未储蓄的3万美元储蓄

在上一章中，我分析了为什么政府不给人们的储蓄提供税收优惠。并且，我怀疑是否是银行请求政府这样做的，因为你的储蓄就是银行的负债。美国的储蓄利息率很低，因为银行不想让你从储蓄中获得好处。因此，下面这个例子为你展示了银行如何不必花大力气就能放大你的储蓄。3万美元带来的现金流表示如下图所示。

损益表

收入

支出

资产负债表

资产

3万美元

负债

关于这个图，有几件有趣的事情：

1．我决定这3万美元的利息率是10%。现在大多数银行的储蓄利率不超过5%。因此，即使我用自己的1万美元做首付（当然这是我尽

量不去做的事情)，其利息仍要高于银行付给我的利息。

2．我还创造了以前不存在的2万美元（3万美元收入-1万美元首期支付）。这就像银行——创造资产，然后对此收取利息。

3．这2万美元是免税的。对于E象限的一般人来说，几乎要挣4万美元的工资才能留下2万美元。雇员的收入是五五开，在你见到它之前政府就已经拿走了收入的50%。

4．所有的财产税、维修费和管理费现在都由买主支付，因为我把财产卖给了他。

5．还有更多。在右侧象限，很多创造性的方法被用来从一无所有中创造金钱，只要你扮演的是银行的角色。

像这样的一笔交易总共只会花1星期到1个月的时间。而对于大多数入，要花多长时间才能挣到4万美元，以便在扣除税收和其他有关支出后能够留下2万美元的净收入呢？

损益表

收入 4万美元
支出 工资税 (社会保障税、医疗保险税) 所得税

资产

负债表

资产 2万美元	负债
------------	----

收入流被隐藏了起来

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我曾简略介绍了富爸爸为何要经营公司：

1. 资产保护。如果你很富有，人们往往倾向于通过法律手段拿走你的东西。这就叫“寻找深口袋的人”。富人的名下通常什么也没有，他们都把资产放到信托银行和公司里寻求保护。

2. 收入保护。通过你自己的公司接受来自资产的现金流，可以避免政府按照惯例从你手中拿走很多收入。

有一个残酷的事实：如果你是一位雇员，就会经历如下过程：

挣钱-被征税-花钱

作为雇员，你的收入会被征税，甚至是在你拿到工资单之前就已经通过扣除的方式被拿走了。因此如果雇员每年收入3万美元，在政府征税完毕后，就只剩下1.5万美元。你还必须用这1.5万美元支付你的抵押贷款。（但是至少你可以在支付抵押贷款利息时享受税收减免——这也就是银行劝你买更大的房子的原因。）

如果你通过公司实体获得现金流的话，这个过程就会变成下面这样：

挣钱-花钱-被征税

你最初投资创造的3万美元，如果通过公司渠道流入的话，你就能在政府征税前“花掉”很多收入。如果你拥有企业，你就可以制定规

则——只要它不违反税法。

例如，如果你制定规则，你就可以在公司的规章制度里写上：儿童抚养费是雇员收入的一部分。公司会用税前收入支付每月400美元的儿童抚养费。如果你用税后收入支付，你必须挣到将近800美元才付得出相同的儿童抚养费。这种规定是长期的，而且是具体的，企业主通过这种方式可以抵消一些雇员无法抵消的费用，甚至某些旅行费也可以用税前收入来抵消，只要你能证明自己在旅行中进行了商业活动（例如召开董事会议）。退休计划对于企业主和雇员来说在很多情况下也是不同的。但我想强调的是，你必须遵守使这些费用能得到抵减的规章制度，根据税法合理避税是可行的，但是我不建议你触犯法律。

我要重申的是，能利用这些规定的关键是你的收入来自哪个象限。如果你的收入是作为公司雇员挣来的，并且这家公司不由你拥有或控制，那么除非违法，否则没有什么收入或资产保护措施是你可以利用的。

因此，我建议，如果你是一名雇员，请继续你的工作。但你要开始在B象限或I象限花些时间，你的快速通向自由的道路必须要经过这两个象限。想感受到更多财务安全，秘密是在不止一个象限中进行操作。

自由之地

几年前，我和我妻子想购买一处地产以远离令人发疯的人群。我们急切地想要购买一块有高大橡树和一条小溪围绕在侧的土地，想拥有私人空间。

我们发现了一块地，面积为8万多平方米，价格是7.5万美元。卖

主愿意接受10%的首付和10%的利率。应该说这是一个公平的交易，问题是这桩买卖违反了富爸爸教给我的债务规则，即：“你借债时要小心。如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

我和我妻子放弃了这块价格为7.5万美元的土地，继续寻找更合适的机会。对我们而言，7.5万美元意味着庞大的债务，因为当时我们的现金流如下图所示：

损益表

收入
支出 利息

资产负债表

资产	负债 7.5万美元抵押贷款
----	------------------

所以我们要记住富爸爸的规则：

“如果你负债并且承担风险，那么你应该得到支付。”

但是，如果我接受了这次交易，那么在这次交易中，我不仅要借债和承担风险，还要为此支付。

大约一个月后，我们发现了一块更美丽的土地。面积约为35万平方米，有高大的橡树和一条小溪，还有一所房屋，总要价为11.5万美元。我愿付给卖主全价，如果他愿意满足我的条件——而他的确这样做了。为了缩短这个漫长的过程，我们花了一些钱装修房屋，并把房屋连同12万平方米的土地以21.5万美元的价格卖了出去，方式依然是“低首付，每月轻松支付”，剩下的23万平方米土地则留给了自己。

下面就是我的资产负债表显示的这次交易的情况。

资产负债表

资产	负债
21.5万美元	11.5万美元

新主人非常兴奋，因为这是一处非常美丽的住所，而且他几乎不

用交首付就可以买到它。此外，他是用公司的名义购买的，这所房屋被用做职员休憩场所。为此他可以按购买价对公司资产进行折旧，也可以扣除维修费用。此外，他还能够在税前支付利息，他的利息支付多于我的利息支付。几年后，他出售了一部分公司股票，还清了欠我的贷款，而我，反过来，还清了我欠银行的贷款，还清了我的债务。

用这额外的10万美元利润，我能够支付土地和房屋的财产税。

实际结果是零负债、一些利润（1.5万美元税后利润）和23万平方米美丽的土地。你得到了你想要的东西，同时还获得了收入。

现在，我的资产负债表这样显示这次交易：

资产负债表

资产	负债
23万平方米土地 1.5万美元现金	

首次公开发行

首次公开发行（Initial Public Offering，IPO），即通过发行股票使一家私人公司公众化，也是基于相同的原理。虽然用语、市场和参与者不同，但潜在的基本原理是一样的。当我的机构变成一家上市公司时，我们通常凭空创造了价值。虽然，我们也尽力使它基于公平市场价格的准确评价之上。我们把股票投放到市场上，这种股权不是卖给一个人，而是要卖给成千上万的人，使他们成为公司的股东。

经验的价值

这是我推荐人们在进入I象限之前先在B象限工作的另一个原因。无论投资房地产、企业、股票还是债券，都需要一种潜在的“综合性”商业意识，这种意识对于成为一名成功的投资者来说是必要的。一些人具有这种综合性意识，但很多人还没有。主要是因为学校把我们培养成高度专业化的人才，而不是综合性的人才。

还有一点，对于那些考虑进入B象限或I象限的人，我建议开始时要小规模——但是要花点时间。当你的信心和经验有所增加时，再去更大的交易。记住，8万美元的交易与80万美元的交易之间唯一的区别是一个零。完成小额与完成一个价值几百万美元的交易，过程几乎是完全相同的，只不过后者涉及更多的人、更多的零和更多的乐趣。

一旦一个人有了经验和良好的声誉，他就能花越来越少的钱去做越来越大的投资。很多次，我不用花一分钱就可以挣很多钱。为什么呢？因为经验是可贵的。就像前面说过的那样，如果你知道如何用钱挣钱，那么人们和钱都会涌向你。我的建议是：小规模地开始并利用

好自己的时间，记住，经验比金钱更重要。

简单又容易

理论上，右侧象限的数字和交易是非常简单的，无论我们谈论的是股票、债券、房地产还是企业。在财务领域来去自如仅仅意味着能够用不同的方式思考——从不同象限的角度思考并充满勇气地以不同的方式做事。对我而言，一个对这种思维方式还很陌生的人必须经历的最艰难的事情之一就是，会有无数的人对你说“你不能那样做”。

如果你克服了那种思维定势，并遇到一些会对你说“是的，我知道怎样做这件事，而且我很高兴教给你”的人时，你的生活将变得很容易。

法律

本章开头我介绍了1986年的《税制改革法案》。虽然这是一次意义深远的规则变更，但是它绝不是最后的一次法规变动。我只是用1986年法案举例说明某些规则和法律的巨大影响力。如果一个人想在B象限或I象限获得成功，那么他就需要了解市场和可以影响市场的所有法律的变化。

今天，在美国，有10多万页的税法条例，这还只是国税局的部分。联邦法律总共有120多万页的法律条文。一个人需要花2.3万年的时间才能读完整个美国法典。此外，每年还会有更多的法律产生、废除和变更。仅仅跟上这些变化就不只是一份全职工作能做完的。

每当人们对我说“那是违法的”，我只是反问他们是否读过美国法

典的每一行。如果他们说“是的”，我就会慢慢离开，退回到门口，因为永远不能相信自认为知道每条法律的人。

要想在右侧象限获得成功，需要5%用眼睛、95%用大脑来观察事物。了解法律和市场对于财务成功至关重要，财富的巨大转移通常发生在法律和市场变化时。因此如果你想让这些变化为你所用而不是针对你，那么小心警惕就是有必要的。

政府需要你的钱

我相信纳税的合理性，我也知道政府提供了很多重要并且不可或缺的服务以便维护一个运作良好的文明社会。遗憾的是，我认为有些时候政府管理不善，机构过于庞大，并且做了太多无法兑现的承诺。当然这不是今天坐在办公室里的政客和制定法律的人的过错，因为我们今天面临的大多数财务问题是60多年前他们的前任造成的。今天制定法律的人正在尽力处理这些问题和寻找解决方法。不幸的是，如果这些人还想待在办公室里，那么他们就不能将事实的真相告诉大众。如果他们讲真话，就会被抛出办公室——因为大众仍然依赖政府来解决财务和医疗问题。但是政府做不到，政府的能力正在变小，问题却越来越大。

同时，政府将不得不征更多的税——即使政客们承诺不会这样做。因此国会通过了1986年《税制改革法案》，取消税收漏洞并收取更多的税款。在接下来的几年中，我们的政府不得不开始多征税以兑现多年前的一些承诺。这些承诺包括医疗保险、社会保险、付给几百万联邦工人的联邦津贴等。大众现在可能不会意识到将会发生什么，但是问题的严重性预计将在2010年变得清晰。世界将认识到，美国也同样解决不了这些问题。

《福布斯》杂志曾刊登过一篇文章评论美国不断增加的债务：“如果你留心观察，就会发现，2010年之前债务会下降，然后又急剧上升，在美国有史以来最大的一群人开始退休时急剧上升。在2010年，第一批在婴儿潮时期出生的人已经65岁了，他们将开始从股票市场撤回资金，而不是增加股票市场上的资金——如果不是更早的话；到2010年，7800万婴儿潮一代将认为，他们最大的‘资产’，即他们的住宅，太大了，因为他们的孩子已经离开家，他们将开始出售他们的大房子，搬到犯罪率较低的美国乡村和小城市中去。”

突然间，现行的退休金计划，即美国的401（k）退休金计划，或者很多中等富裕国家的超级年金基金，将开始缩水。这是因为它们受到了市场波动的影响——这意味着退休金计划将随着市场上下波动。共同基金将开始清偿他们的股票以便支付那些出售协议，因为那些婴儿潮一代需要钱来支付他们的退休生活。这些人还将面对巨额的资本收益税，这些税是在这些共同基金带来的资本收益被取出时依法应当缴纳的。这些收益来自那些被高估之后炒到高价股票，而这笔钱应该分配给共同基金的成员。但很多人将收到一张或许他们以前从未收到过的资本收益税单，而不是现金。记住，征税人总是先拿到钱。

同时，几百万更为贫穷的婴儿潮一代的健康将开始衰退，因为有史以来穷人的健康状况总是要比富人的差。医疗保险濒临破产，在全美的各个城市中，要求更多政府支持的呼声将会更高。

此外，拥有最大的国民生产总值的中国和欧盟将对美国造成经济压力。我推测工资和产品价格都将被迫下降——而且生产力必须极大提高，才能迎接这两大经济力量的挑战。

所有这些事都将在2010年之前发生，而这个日期距离现在已经不再遥远。另一场巨大的财富转移将要发生，不是因为阴谋而是因为无知。我们正处在大政府和大企业的工业时代最后阶段，不管你愿不愿意，我们正在正式步入信息时代。1989年，柏林墙倒塌了。在我看

来，这次事件和1492年哥伦布在探索亚洲的过程中发现了美洲大陆一样意义重大。在某些领域里，1492年是工业时代的正式开端，其结束时间正是1989年。规则已经完全改变了。

历史是一位向导

我的富爸爸鼓励我学会玩这种游戏。在我学成之后，我就能用我了解的知识做我想做的事了。然而多年以来，我发现有更多的人需要知道如何在财务方面照顾自己——而不是依靠政府或企业去获得生活方面的保障。正是出于这样一种关注和意识，我开始写作和教书。

我希望我在经济方面的预见是错的。也许政府能够信守诺言照顾人们——通过继续增税让人们继续陷入更深的债务之中；也许股市将一直攀升，永远不再下跌；也许房地产价格将一直上涨，你的房子将成为你最好的投资；也许几百万人将在最低工资中找到幸福，并能为他们家庭提供美好的生活。也许这些都能发生，但我不这样认为。如果历史是一位向导，这一切将不会发生。

从历史上看，如果人活到75岁，那么他将经历两次经济衰退和一次经济萧条。作为在婴儿潮时期出生的人，我们已经经历了两次经济衰退，但是还没有看见那一次萧条。或许不会再有什么经济萧条，但历史不会这么说。富爸爸让我读有关资本家和经济学家的书，就是为了使我能够对我们来自何处和我们将走向何方这些问题有更长远的认识和更好的洞察力。

就像海上有风浪一样，市场上也同样存在着巨浪。与海洋上的风浪受风和太阳的驱动不同，金融市场上的风浪受人类的两种情感驱动：贪婪和恐惧。我不认为经济萧条只是过去的事情，因为我们都是人类，一直具有贪婪和恐惧这两种情感。并且当贪婪和恐惧发生冲

突、损失惨重时，随之而来的人类情感就是沮丧。沮丧由人类的两种情感所构成：气愤和悲伤——对自己的气愤和对损失的悲伤。经济萧条也是情感的萧条，人们因为受到损失而变得沮丧。

即使经济总体可能看起来运行良好，但是很多人都处在不同程度的沮丧之中。他们可能有工作，但是他们神情沮丧因为知道自己没有在财务方面走在前列。他们生自己的气，并为失去的时间而伤心。大部分人不知道他们已经受到工业时代思想的束缚：“找一份稳定、有保障的工作，不要担心未来。”

巨大的变化和机会

我们正进入充满巨大变化和机遇的时代。对一些人来说，这将是最好的时代，而对另一些人而言，这将是最差的时代。

美国前总统约翰·肯尼迪说：“剧烈的变化将要来临。”

肯尼迪来自于B-I一侧的象限。他曾不顾一切地试图改善那些陷于时代偏见中的人的生活状况。不幸的是，很多人今天仍然处在这种时代偏见之中，他们的头脑中仍深刻地保留着前辈传下来的观念，例如：“去上学吧，你才能找到一份稳定的工作”。我深知在当今时代教育比以前任何时候都重要，但是我们需要教育人们思考更多的东西，而不只是去寻找一份稳定的工作，并期待公司或政府在他们退休时照顾他们。这是工业时代的思想，而我们现在已经不在那个时代了。

没有人说这是公平的，因为这不是一个公平的国家，但这是一个自由的国家。有人希望比别人工作更努力，头脑更聪明，更成功，更有天赋，或者渴望更好的生活。如果我们有决心，就可以自由地追求这些目标。但是每当有人做得更好时，一些人就会说这不公平。这些人认为，只有富人与穷人共同分享，才叫公平。然而，仍然不会有人

认为这个结果是公平的，而且我们越是使事情公平，得到的自由就越少。

当人们对我说，存在种族歧视或者无形的壁垒时，我表示赞同。我知道这样事情的确存在。我个人憎恶任何歧视，作为一个日裔美国人，我自己也受到过歧视。在左侧象限，歧视的确存在，尤其是在公司里。你的外貌、你的学历，你是白人、黑人、棕色人种，还是黄种人，是男人还是女人——所有这些事情在左侧象限都要考虑，但是在右侧象限没有丝毫的意义。右侧象限不关心公平和安全，这里关心的是自由和对这种游戏的热爱。如果你想到右侧象限来，这些人会欢迎你。如果你参与并且获胜，那很好，他们将更加欢迎你，并向你讨教秘诀；如果你参与并且输掉，那么他们会很高兴地拿走你所有的钱，但是不要抱怨或者把你的失败归咎于他人，这不是在右侧象限进行游戏的方式，而且他们也不打算实现公平。公平不是这种游戏的名字。

为什么政府不干预B-I象限呢？

事实上，政府并不是不干预B-I象限，只是B-I象限有更多的途径合理地逃避和隐藏财富。在《富爸爸穷爸爸》一书中，我谈到过公司力量的问题。富人保留更多的财富，一个重要的原因是，他们通过公司而不是个人进行操作。个人需要护照往来于各国之间，而公司不需要，公司可以自由穿梭于世界各地，并且通常能自由地运作。个人需要到政府注册，在美国需要有“绿卡”才能工作，公司则不需要。

虽然政府时刻想从公司实体中拿走更多的钱，但他们认识到，如果他们滥用税法，公司就会把他们的钱和工作岗位都转移到别的国家去。在工业时代，人们谈论“离岸”是指国家，富人在那里寻找能很好对待他们的钱的避税天堂。今天，“离岸”不是指国家，而是指电子空

间。概念上的、不可见的货币被隐藏在不可见的事物中，至少不在人眼的视力范围之内。很快，人们将通过在太空中环绕地球的同步卫星进行融资活动——可以不受任何法律的约束，选择在一个其法律更有利于富人的国家中进行运作。

在《富爸爸穷爸爸》一书中我提到，在工业时代初期——也就是哥伦布发现充满财富的新大陆之后，公司变得流行起来。每当富人派船只出海时，就意味着他在冒险，因为如果船回不来，他就要欠死亡海员的家人的钱。他不喜欢这样，因此通过成立公司来寻求法律保护，并把损失与风险限制在用于投机的资本金额内，而不会超出这个金额。富人用钱冒险，而海员用生命冒险，从那时起这种情况就没有再改变过。

无论我在世界上的哪个地方旅行，与我打交道的人大多都在以这种方式行事——做公司的雇员。理论上，他们一无所有，并且作为一个公民、一个人，他们实际上也一无所有。他们是自己所属的大公司的管理人员，但是作为个人而言，他们一无所有。再有就是，无论我到世界什么地方，总会遇到一些人对我说：“在这个国家你不能这样做，这样做犯法。”

大多数人没有认识到，在西方世界里，大多数国家的法律都是相似的。他们可能用不同的语言描述相同的事情，但是原则上法律几乎完全相同。

我建议，如果可能的话，你至少应考虑成为你自己公司的一名雇员，对于高收入的S和B来说，这个建议尤其可行，即使你们拥有特许经营权或者从网络营销中获得收入。去征求高明的财务顾问的建议吧，他们能针对你的特殊情况，帮你选择和实施最好的方案。

两种法律

从表面上看，似乎存在针对富人的法律和针对其他人的法律。但实际上，法律是相同的。唯一的不同是，富人利用法律实现他们的利益，而穷人和中产阶级却没有，这是根本的差别。法律是相同的，是为所有人制定的。我建议你雇一位聪明的法律顾问并遵守法律，合法地挣钱比触犯法律最终锒铛入狱明智得多。此外，你的法律顾问将成为你的预警系统，告诉你即将实施的法律变更，因为当法律变化时财富会发生转移。

两种选择

在自由社会中生活的一个好处就是可以自由选择。依我看，你有两大选择——选择安全和选择自由。如果你选择安全，那么你将过量的税收和惩罚性利息的形式支付高昂的代价；如果你选择自由，那么你需要学会整个游戏并参与这种游戏，而且你能选择在哪个象限参与游戏。

本书的第一部分定义了现金流象限的具体内容，而第二部分则集中描述了右侧象限的人所具有的思维方式和态度。因此，现在你应该知道自己正处在哪个象限，以及你想去哪个象限。你应该对右侧象限的思考过程和思维方式有一个更好的了解。

我已经向你介绍了从左侧象限移到右侧象限的途径，下面我愿意为你提供更多的细节。在本书的最后部分——第三部分，我将告诉你寻找快速实现财务自由之路的7个步骤，我认为这对于转移到右侧象限是非常必要的。

背景注释

1943年，美国开始通过工薪扣款的方式向所有工作的美国人征税。换句话说，政府在E象限的人获得支付之前就得到了支付。任何单纯位于E象限的人几乎都不能逃避政府的税收。这意味着不再执行第16次修改法案的意愿，即只对富人征税，而是对左侧象限的每一个人都要征税，无论富有还是贫穷。就像前面陈述过的一样，在美国，收入最低的人要按照税率缴纳比富人和中产阶级还高的税收。

1986年的《税制改革法案》针对的是S象限的高收入专业人员。这项法案特别列出了医生、律师、建筑师、牙医、工程师和其他类似的职业，这一举措使得这些人尽可能按照富人在B象限和I象限的方式隐藏收入变得更加困难。

这些专业人员被迫通过S型企业（自由职业者S创办的企业），而不是C型企业（企业主B创办的企业）来经营，否则就得支付税收罚款。而富人则不必支付这种罚款。这样，那些高佣金的专业人员的收入不得不通过S型企业获得并且按尽可能高的个人所得税率纳税，他们没有机会利用C型企业的税收减免规定隐藏收入。并且，几乎同时，法律变更为强制所有的S型企业都要按日历年度结算，这再度迫使他们将所有的收入都按最高税率纳税。

我最近和我的私人会计师议论这些变更时，她提醒我说，对那些新开业的自由职业者而言，最大的震惊通常出现在他们第一年的业务结束时，到那时他们将认识到他们支付的最大税收是自雇税。这种针对S即自由职业者的税，是他们作为E即雇员时所纳税额的两倍，而且这是在扣除法定扣减项目或个人豁免之前的收入基础上计算出来的。很可能自由职业者没有任何应税收入，却要照旧支付自雇税。相反，企业则不必支付自雇税。

1986年《税制改革法案》还有效地推动了美国的E和S走出房地产投资领域，进入证券资产领域，如股票和共同基金投资市场。一旦开始实行减员增效，很多人不仅感到他们的工作更不安全，而且会感到

他们的退休生活也不再有保障，因此他们正在把未来的财务命运置于受市场波动影响的证券资产上。1986年《税制改革法案》看起来也在试图关闭较小规模的美国社区银行，并把整个银行业转变为几家大的国有银行。我推测，这样做的原因是想让美国的银行与德国和日本的大银行相抗衡。如果政府真的抱有这样的意图，那么它成功了。今天在美国，银行业已经更小范围地由个人或者单纯几个人所有，而这样做的另一个结果是，某些阶层的人会更难获得住房贷款。今天，不再是由一个小城镇的银行职员通过你的品性了解你，而是如果你不能满足计算机的非人格化的资格要求，主机就将把你的名字从合格去贷款的名单上勾掉。

在1986年的《税制改革法案》之后，富人们继续挣到更多的钱，工作得更少，支付更少的税，享受更多的资产保护，正是用了我的富爸爸在40年前教给我的套路：“建立企业和购买房地产。”他们通过C型企业挣到很多钱，并通过房地产来掩盖自己的收入。当众多的美国人工作并支付越来越多的税收，接着每月都让几十亿美元流入共同基金市场时，富人们正安静地出售着C型企业的股票，挣更多的钱，然后花几十亿美元来购买房地产。C型企业的股票使购买者分担经营企业所面临的风险，而股票并没有使股东享受到拥有C型企业和投资房地产所带来的好处。

为什么我的富爸爸建议建立C型企业，然后购买房地产呢？因为税法给这样做的人提供奖励，但这不是本书所要讨论的话题。只要记住这些巨富如雷·克洛克这个麦当劳的创始人所说的话就行了：

“我的业务不是做汉堡包，我的业务是房地产。”

我的富爸爸反复对我说：

“建立企业，然后购买房地产。”

换句话说，就是要通过充分利用税法，在现金流右侧象限找到财

富。

1990年，美国前总统乔治·布什在承诺“请看看我的嘴，不会有任何新税收”之后，提高了税率；1992年，前总统克林顿把近代历史上最大的赋税增加写进了法律，这次增加影响了E和S，但是大部分的B和I没有受到任何影响。

当我们一步步远离工业时代进入信息时代时，我们需要收集来自不同象限的信息，在信息时代，高质量的信息才是我们最重要的资产。正如埃里克·霍弗所说：

“在变化的时代里.....

学习者是地球的继承人，

而学习的人

发现自己已经武装得很好，

从而可以面对一个

变化了的世界。”

请记住

每个人的财务状况都是不同的，因此我始终建议：

1．寻找你能发现的最好的职业和财务建议。例如，建立C型企业可能适合某些情况，但并不是在所有的情况下都奏效。甚至在右侧象限，有时一个S型企业也是合适的。

2．请记住：为富人、穷人和中产阶级服务的顾问是不同的，就像为右侧象限和左侧象限的人服务的顾问也是不同的一样。还要考虑寻求那些已经在你想要到达的象限的人士的建议。

3. 不要因为税收缘故进行商业或投资活动。税收漏洞是按照政府要求的方式做事的一种额外奖励，它应该是一种奖金，而不是理由。

4. 如果你是一位非美国公民的读者，这些建议仍然有效。我们的法律可能不同，但是所有有价值的建议的原理是相同的，世界上所有的右侧象限的人进行的操作都是非常相似的。

第三部分

如何成为成功的 B 和 I

CASHFLOW Quadrant:

Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第10章

小步迈进

我们都听说过这句话：“千里之行，始于足下。”我把这句话略微修改了一下，我想说的是：“千里之行，始于跬步。”

我强调这一点是因为我见过太多的人试图向前迈出“一大步”而不是先迈出一小步。我们都见过这样一些人，他们看起来非常胖，却突然决定减掉10千克的体重，以恢复好体型。他们开始疯狂节食，每天去健身房两个小时，然后慢跑十几千米。这样坚持了大概一个星期后，他们确实减掉了几磅的重量，然而痛苦、烦躁和饥饿开始消磨他们的意志和决心。到了第三周，他们就又犯了过度饮食、缺乏锻炼和长时间看电视的老毛病。

我的建议是：不要总想迈出“一大步”，而要先学会迈出一小步。长期的财务成功不是以你步幅的大小来衡量的，而是用你前进的步数、方向和年数来衡量的。事实上，这是所有的成功或失败都适用的公式。在金钱方面，我见过太多的人，包括我自己，都试图用太少的付出做出太多的事情——而这样做的后果只能是失败和崩溃。在你需要一把梯子把你从自己挖的财务深坑里解救出来之前，你很难学会向前迈出一小步。

如何吃掉一头大象

在这个部分本书将介绍7个步骤，用来指引你通往右侧象限的路。在富爸爸的指导下，我从9岁起就开始按照这7个步骤行事。终此一生，我都将坚持这样的步骤。在阅读这7个步骤之前，我想提醒你，对你们当中的一些人来说，这个任务是艰巨的，如果你想在一个月期限内完成，那么更是如此。因此请从小步开始迈进。

我们都听过这句话，“罗马不是一天建成的”。每当我发现自己快被太多必须学习的东西压得喘不过气来时，我都会想起“你如何吃掉一头大象”这个问题，答案是“每次吃一口”。这也是你在从E象限和S象限进入B象限和I象限的过程中，感觉到被自己必须学习的东西压得有点儿喘不过气时，我推荐给你的处理方式。请善待自己，你要知道这种转变不只是一个智力学习的过程，还是一个情感学习的过程。当你花掉半年到一年学会了迈出这一小步之后，你就会理解这句话：“在你跑之前必须学会走。”换句话说，你要经历婴儿学步、走路，然后才是奔跑，这也是我所推崇的道路。如果你不喜欢这条道路，那么你可以做那些数以万计的想以快速简单的方式致富的人所做的事情，那就是买彩票。谁知道呢？也许哪天就是你的幸运日。

行动胜于不行动

我认为，E和S很难移入B象限和I象限的主要原因，就是他们太害怕犯错误。他们常说：“我害怕失败。”或者说：“我需要了解更多的信息，你能再推荐一本书吗？”他们的恐惧或者说自我怀疑是使他们困在自己象限的主要因素。请慢慢阅读这7个步骤，并逐一实践。对于大多数人而言，迈出最初的一小步就足以使你踏上迈向B象限和I象限的旅途，按照这7个步骤你就可以打开一个充满机遇和变化的全新世界。那么，就先从第一步开始吧。

耐克的口号“Just do it”最能阐释这一点。遗憾的是，我们的学校

却在说：“别犯错误。”很多受过良好教育的人都想采取行动，却在情感上被这种怕犯错误的恐惧束缚着而停滞不前。作为一个老师，我得到的最重要的经验之一就是：真正的学习需要智力、情感和体力三方面共同参与。因此，行动总是胜过不行动。如果你采取了行动却犯了错误，至少你在智力、情感或体力方面知道了某些事情应该怎样做。一个总在寻找“正确”答案的人容易患上“分析瘫痪症”，这种病看起来影响了很多有学问的人。其实，我们正是通过犯错误来学习的。我们通过犯错误才学会了走路和骑自行车。出于对犯错误的恐惧而害怕采取行动的人在智力上可能是聪明的，但是在情感和身体的能力上却是低下的。

几年前有人曾针对全世界的富人和穷人做过一项研究。这项研究意在查明出身贫寒的人如何最终变富。该研究发现，这些人无论生活在哪个国家，都具备以下3种特性：

1. 他们有长远的眼光和计划。
2. 他们相信延迟的回报。
3. 他们以有利于自己的方式运用复利的力量。

该研究发现，这些人能够为长远的将来思考和打算，并且知道自己能够通过坚持一个梦想或愿景最终获得财务成功。基于相信被延迟的回报，他们愿意做出短期牺牲去实现长期的成功。阿尔伯特·爱因斯坦对钱是如何通过复利方法翻倍的感到非常惊讶。他认为复利计息法是人类最惊人的发明之一。对复利的研究还把复利算法推到了比金钱更高的层面上，它印证了有关小步迈进的一些想法——学习过程中迈出的每一小步多年以后都将复利化。没有迈步的人将得不到扩大知识和积累经验的杠杆，知识和经验的积累来自“复利计息”。

这项研究还发现了导致人们由富变穷的因素。有很多富裕的家族仅在三代之后就耗尽了大部分家产。毫无悬念这些人拥有以下3种特征：

1. 他们目光短浅。
2. 他们渴望即时回报。
3. 他们滥用复利力量。

今天，我常常遇到一些人，他们对我很失望，因为他们想让我告诉他们现在如何能挣到更多的钱。他们考虑问题缺乏远见。很多人不顾一切地寻求短期回报，因为他们今天就有很多金钱问题需要解决，比如消费者信贷和缺少投资，这些都是由于他们对即时回报的不可遏制的欲望造成的。他们认为“趁年轻要尽情地吃喝玩乐”，这种做法滥用了复利的力量，导致长期负债，而不是长期财富。

他们想要立竿见影的答案，并想让我告诉他们“应该做什么”。他们只是想得到解决长期问题的短期答案，而不是倾听“为了获取财富需要做什么事，他们应该成为‘谁’”。换句话说，太多的人固守“快速致富”的生活哲学。对于这些人，我只能祝他们好运，因为运气才是他们最需要的。

一个热心的提示

我们大多数人都听说过，写下自己目标的人会比没这样做的人更成功。有一位名叫雷蒙德·亚伦的老师，来自加拿大的安大略省，他开

办了一些关于销售技巧、目标设定、增加收入和如何成为一名更好的销售员等课程的学习班，并配有磁带。虽然现在有很多人开办这类学习班，但是我推荐他的课程，因为他对这些重要的科目有一些非常精彩的见解，这些见解能够帮助你在商业和投资领域获得更多你想要的东西。

在目标设定这门课里，他建议采取先迈出一小步然后再循序渐进的方法，而不是迈开大步向前。他建议每个人都应该有宏伟并且长远的梦想和愿望，然而，对于目标设定，他建议人们先做一个并不太成功的人，而不是过度成功的人，也就是说，得先迈出一小步。例如，如果我想拥有漂亮的身材，他推荐我留有余力，做比自己想做的更少的事情就可以了，没有必要一次就向前迈出一大步。不用在健身房待一个小时，20分钟就好。换句话说，设定一个留有余地的目标，然后迫使自己坚持它。这样你就不会觉得压力太大，而是觉得能够应付。由于觉得自己能够应付，我发现自己渴望去健身房，或做生活中其他需要我做或改变的事情。奇怪的是，今天我发现自己通过做一个不太成功的人，而不是折磨自己去做一个过度成功的人而获得了成功。总之，要有宏伟的大胆的梦想，然后每天做一点事情，也就是说，用小步绕过而不是大步越过悬崖。设定可以完成的每日目标，这样，当你实现这个目标后，就会有一种积极的强化力量帮助你沿着通向远大目标的道路不断前进。

举个例子：我设定了一个小目标，每周听两盘磁带。如果它很不错的話，我可以听同一盘磁带两遍或者更多遍——但是这仍然算是一周两盘。我和我妻子还有一个以书面形式确立的目标，每年参加至少两个关于B象限和I象限的学习班。我们同B象限和I象限的专家一起度假。我们在游戏、休息和出外用餐的过程中又学到了很多東西。这些是设定小目标的方法，也是向宏伟而大胆的梦想前进的方法。我感谢雷蒙德·亚伦，他的关于目标设定的磁带帮助我在更小的压力下获得了更大的成功。

现在请继续读下去，并记住大胆梦想、长远考虑、每天设定一个小目标，并且一小步一小步地来完成。这是获得长期成功的关键，也是实现从现金流左侧象限向右侧象限转移的关键。

如果想变富，你必须改变你的规则

人们常常引用我这句话：“规则已经变了。”听到这句话的人纷纷点头表示同意：“是的，规则已经变了，一切都和从前不同了。”说完之后，他们却继续做着同样的事情。

工业时代的财务报表

当我在教“让你的财务生活变得有序”这门课时，我首先会让学生填一份个人财务报表。这是一次改变生活的经历。财务报表跟X射线非常像，因为它们都能让你看到肉眼无法看到的东西。学生们填完财务报表之后，很容易就会看出谁患有“财务顽疾”，谁的财务状况良好。一般来说，患有财务顽疾的人都是那些具有工业时代思想的人。

为什么这么说呢？因为在工业时代，人们不必考虑明天。工业时代的规则是：“努力工作，你的雇主或政府就会考虑你的明天。”因此在我的朋友和亲人中，有许多人经常说：“去政府部门工作吧，福利待遇非常好。”或者说：“要确定你所在的公司有完善的退休计划。”或者说：“要确定你所在的公司有一个强势的工会。”这些都是基于工业时代规则的建议，我把它们称做“权利”意识。虽然时代的规则已经改变了，但很多人还没有改变他们自己的规则，尤其是他们的财务规则。他们花起钱来仍然像不必为将来计划时一样。这就是我在阅读一个人的财务报表时要看的东西——他们是否为明天考虑。

你还有明天吗

让事情简单化——这是我在个人财务报表上要看的東西。

损益表

收入
支出 (今天)

资产负债表

资产 (明天)	负债 (昨天)
------------	------------

没有资产获得现金流的人没有明天。我发现那些没有资产的人，

通常都是为了工资而努力工作并用工资支付账单。如果你观察大多数人的“支出项目”，你会发现两项最大的月支出是税收和对长期债务的偿还。他们的支出状况如下图：

损益表

收入
支出 税收(约为50%) 债务(约为35%) 生活费

资产负债表

资产	负债

换句话说，政府和银行在他们拿到工资之前已经拿走了一部分。

不能控制自己的现金流的人通常没有财务未来，几年以后他们就会发现自己已身陷严重的财务困境。

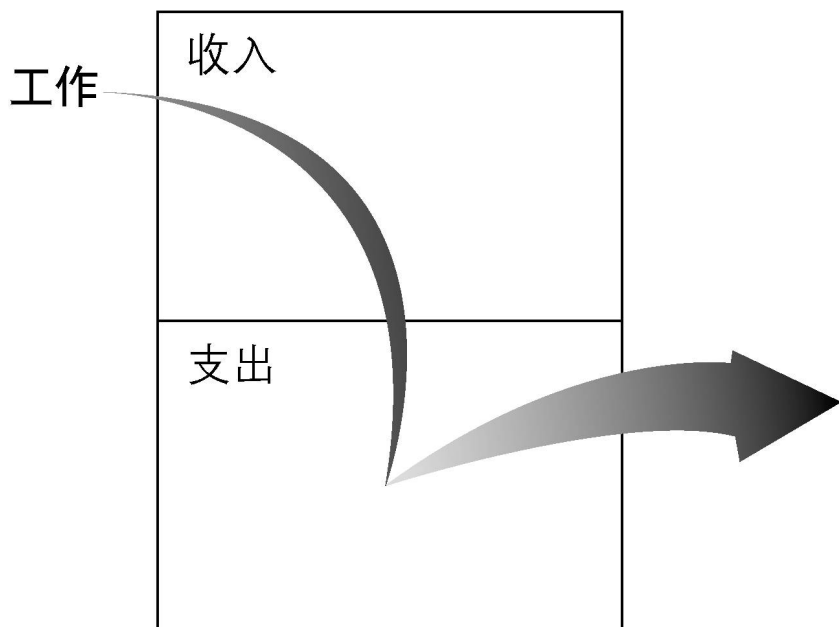
为什么呢？原因就在于我们几乎没有对处在E象限的人设置税务和债务方面的保护。甚至S对这两种财务顽疾也无能为力。

如果本章对你来说不好理解，那么我建议你阅读或者重读《富爸爸穷爸爸》这本书，它将会使本章和下面的章节更容易理解。

3种现金流形式

就像《富爸爸穷爸爸》一书中所描述的那样，有3种基本的现金流形式：一种是富人的，一种是穷人的，还有一种是中产阶级的。下面是穷人的现金流形式：

损益表

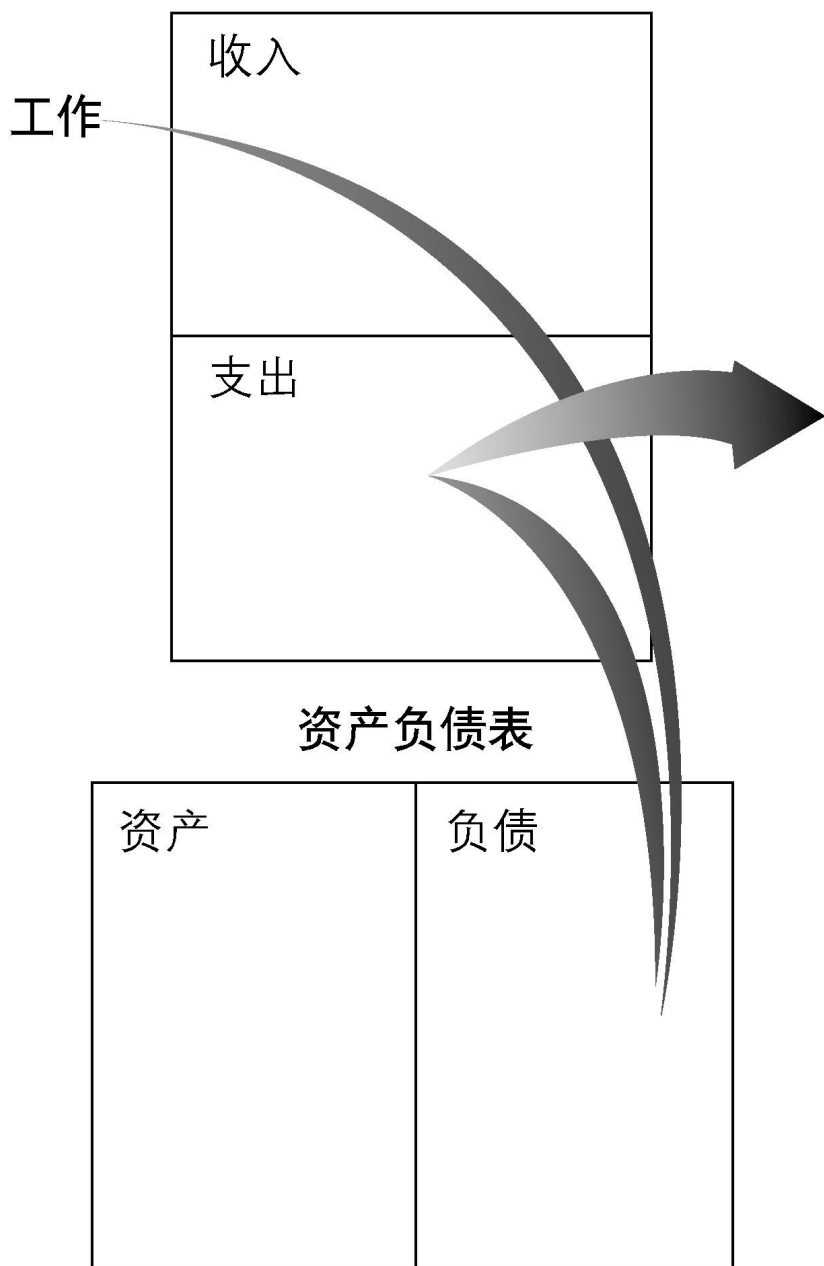


资产负债表

资产	负债

中产阶级的现金流形式见下图：

损益表



这种现金流形式被我们的社会认为是“正常的”和“明智的”。毕

竟，有这种形式现金流的人很可能拥有高薪的工作、漂亮的房子、汽车和信用卡，我的富爸爸称之为“工薪阶层的梦想”。

当我和一些成年人玩我的桌面游戏“现金流”时，他们经常要经历一番心理挣扎。为什么呢？因为他们被引到财务知识上去了，这意味着他们要花时间理解与金钱有关的数字和语言。进行这个游戏需要花上好几个小时，并不是因为这个游戏很长，而是因为参与者正在学习一个全新的科目，这几乎就像在学一门外语。好在这种新知识能够很快被掌握，到那时游戏就会进行得很快了。游戏速度的加快是因为参与者变得更聪明了——他们玩这个游戏的次数越多，在投资方面就会变得越聪明越敏捷，而且玩游戏的整个过程都充满了乐趣。

另外还会发生一些事情。由于他们现在有了财务知识，很多人都开始认识到自己正处于财务困境，虽然社会上的其他人认为他们是“财务正常的”。你知道，拥有中产阶级形式的现金流在工业时代是正常的，在信息时代却可能是灾难性的。

很多人一旦学会并理解了这个游戏，就会开始寻找新的答案。就像一次温和的心脏病是对一个人的身体健康的一个警告一样，人们被唤醒了，并开始关注他们个人的财务健康。

在领悟了这一切的那一刻，很多人开始像一个有钱人而不是一个努力工作的中产阶级那样思考问题。在玩过几次“现金流”游戏之后，一些人开始把他们的思考模式转变为富人的模式，并开始寻找这种现金流形式（见下图）。

损益表

富有

收入

支出

资产负债表

资产

负债

这是我的富爸爸在我和他的儿子小时候就开始培养的思考方式，因此他拿走我们的工资并拒绝给我们加薪，并从不让我们沾染上寻找高薪工作的习惯。他希望我们形成另一种财务思维方式，这种方式只考虑资产和资本利得、股息、租金、企业剩余收入和专利权使用费这些形式的收入。

对于那些想在信息时代获得成功的人来说，他们越早开始开发他们的财商和情商，越早用这种方式来思考问题，就能越早感受到更多的财务安全并寻找到财务自由。在一个工作保障越来越少的世界里，这种现金流形式对他们而言有着更大的意义。要想获得这种形式的现金流，一个人需要从B象限和I象限而不是E象限和S象限的角度观察世界。

我也把它称做信息时代的财务报表，因为收入是严格地从信息中产生，而不是单纯从努力工作中产生的。在信息时代，努力工作的思想与其在农业时代和工业时代所具有的意义已经不同了，在信息时代，付出最多体力劳动的人却只能得到最少的支付。今天，这已经是事实并且在整个历史中它也都将是事实。

而今，当人们说“不要光努力工作，还要聪明地工作”时，不是指在E象限或S象限中聪明地工作，真正指的是在B象限或I象限聪明地工作。这是信息时代的思想，因此财商和情商在今天和未来都是至关重要的。

那么，答案是什么

很明显，我的答案是重新教育你自己，使你能像富人而不是穷人或中产阶级那样思考。也就是说，从B象限或I象限来思考和观察这个世界。但是，解决办法并不像回到学校再上几门课那样简单。要想在B象限或I象限获得成功，需要有财商、系统知识和情商，遗憾的是目前这些知识在学校里还无法学到。

这些方面的知识很难学习是因为大多数成年人具有“努力工作然后消费”的生活模式。他们感到财务焦虑，因此他们匆忙地跑去工作，努力地工作。他们回到家里，听到有关股市波动的消息后，更加

焦虑了。于是他们去购买新房子、新汽车，或者干脆去打高尔夫球以逃避焦虑。

问题是在星期一早上，焦虑又回来了。

你如何开始像富人一样思考

人们经常问我，如何开始像富人一样思考。我总是建议他们从小处着手，不断增加知识，而不是到处乱跑，去购买共同基金或者盲目购买可供出租的房产。如果人们重视学习和重新培养自己，希望自己能像富人一样思考问题，那么我推荐我的桌面游戏“现金流”。

我发明这个游戏的目的是帮助人们提高他们的财商，这个游戏为人们提供了智力、体力和情感方面的训练，而这些训练对于转变人们的穷人或中产阶级的思考模式使他们能够像富人一样思考是十分必要的。它教育人们认识到，富爸爸曾经对我说的话是重要的——而不是仅仅考虑一张大额工资单或者一所大房子。

消除焦虑的是现金流，而不是现金

财务困窘和贫穷是真正令人焦虑的财务问题，这些问题束缚了人们的智力和情感，使人们困在我所说的“老鼠赛跑”中。除非这种智力和情感束缚被打破，否则这种模式就无法改变。

几个月前，我和一位银行经理一同设法使他摆脱了财务困境。我不是一个治疗专家，但是我曾经打破了根植在我家族中的财务习惯。

这个银行经理一年挣12万美元，却总是处于某种财务困境。他有

一个幸福的家庭，3辆汽车，一所大房子，一幢别墅，他看起来很有前途。但是，当我审查他的财务报表时，却发现他患了财务顽疾，如果不改变现有的财务生活方式的话，几年后他将无可救药。

他和他妻子第一次玩“现金流”游戏时，他苦苦挣扎、烦躁不安，几乎无法自控。他的思绪非常混乱，看起来根本无法掌握这个游戏。4个小时后，他仍然陷在困境中。别人都完成了游戏，而他还在“老鼠赛跑”。

因此，当我们结束游戏时，我问他感觉怎么样。他唯一的回答是，这个游戏太难、太慢、太枯燥。这时我提醒他我在游戏开始时告诉他的话：所有的游戏都是对玩家某种能力的反映，也就是说，游戏像一面镜子，让你看清你自己。

这句话激怒了他，因此我退了一步，问他是否还想使他的财务生活得到改善，他说他仍然想。于是我邀请他和他妻子（他妻子喜欢这个游戏）和一个投资小组一起再玩一次这个游戏，这次由我做指导。

一星期后，他的表现好了起来。这时，他有了一些灵感。对他来说，会计部分很容易，因此他很自然地把数字处理得整齐而有条理，这在游戏中是非常重要的。现在，他开始理解企业和投资领域了。他可以用他的大脑“看见”他自己的生活方式并认识到正是他正在做的事情导致了自已的财务困境。4个小时后，他仍然没有完成游戏，但是他已经开始从中学习了。当游戏结束时，他要求再玩一次。

到第3次时，他变成了一个全新的人。现在他控制着游戏、他的财务状况和投资。他的信心迅速增加，这次他成功地跳出了“老鼠赛跑”，进入了“快车道”。游戏结束时，他买了一套游戏玩具并说：“我要把它教给我的孩子们。”

到第4次玩时，他告诉我他的个人支出下降了，他改变了自己的花钱习惯，并取消了几张信用卡。现在，他对学习投资和建立自己的

资产项目有很大的兴趣，他的思维已经开始使他成为一个信息时代的思考者了。

玩第5次时，他购买了“现金流202”游戏。这个游戏是为那些已经掌握了“现金流”初级版的人准备的高级游戏。他现在已经准备好了并渴望参与真正的B和I进行的快速而有风险的游戏，最可喜的是他已经控制了自己的财务未来。这个人已经完全不同于那个在第一次玩这个游戏时要求我把它设计得更容易些的人。当时，我告诉他，如果他想玩更容易的游戏，他应该玩“大富翁”，那也是很好的教学游戏。仅仅过了几个星期，他就不再要求把游戏变得更容易些，而是积极地寻求更大的挑战，并对自己的财务未来充满了乐观的态度。

通过反复地玩这个游戏，他不仅在思想上而且更重要的是在情感上受到了很多的教育。我认为，游戏是一种高级的教学工具，因为它要求参与者完全投入到学习过程中，并从中获得乐趣。参与游戏是智力、情感和体力上的投入，是全身心地学习。

第11章

第1步：考虑你自己事业的时候到了

你一直在努力工作并使别人变得富有吗？大多数人年轻时都会到别人的企业工作，并使他人变富。但按照这样的建议开始生活是很无知的：

1．“上学，得高分，这样你就能找一份安定有保障并且薪水高、福利好的工作。”

2．“努力工作你才能买到你梦寐以求的房子。毕竟，你的住房是一项资产，而且应该是你最重要的投资。”

3．“拥有大额抵押贷款很好，因为政府会为你的利息支付提供税收减免。”

4．“现在购买，以后支付”，或者“低首付，每月轻松支付”，或者“快来储蓄吧”。

盲目听从这些建议的人通常会成为：

- 1 . 雇员——使他们的老板和企业主变富。
- 2 . 债务人——使银行和债权人变富。
- 3 . 纳税人——使政府变富。
- 4 消费者——使很多其他企业变富。

他们没有找到自己的财务快车道，却反而帮助其他人进入快车道。他们工作一生，不是为他们自己的事业忙碌，而是为别人操劳。

损益表

收入

1. 你为你老板的事业而忙碌。

支出

2. 你通过向政府交税而为政府的事业忙碌。通过各种名目的消费,你发展了他人的事业。

资产负债表

资产

4. 这是你自己的事业。

负债

3. 你为你的银行经理的事业而操劳。

通过观察损益表和资产负债表，你就能很容易地发现，我们很早

就被设计好来经营别人的事业，却忽略了我们自己的事业。

采取行动

在我的课堂上，我经常让学员们填写他们的财务报表。对于很多人来说，他们的财务报表实在不怎么赏心悦目，而这种情况的产生多数时候正是因为他们被误导去为其他人的企业忙碌，而忽略了自己的事业。

1. 填制个人财务报表

我在后面已经列出了在“现金流”游戏中所要列出的损益表和资产负债表的样表（见下表）。你为了到达想要去的地方，需要知道你现在在什么地方。这将是控制自己生活、花更多时间关注自己事业的第一步。

职业

玩家姓名

目标：使你的被动收入远多于你的总支出，从而跳出“老鼠赛跑”进入快行道。

损益表

收 入	
工资：	
利息：	
红利：	
	现金流
房地产：	
公司：	现金流
支 出	
税：	
住房抵押贷款：	
助学贷款：	
购车款：	
信用卡还款：	
零售付款：	
其他支出：	
子女抚育费：	
银行贷款：	

审计员

在你右侧的人

被动收入=_____
(利息+分红+房地产+公司的现金流)

总收入：_____

孩子的数量：_____
(开始游戏时没有孩子)
每个孩子的
抚育费：_____

总支出：_____

每月现金流：_____
(实际收入)

资产负债表

资 产		负 债	
储蓄：		住房抵押贷款：	
股票/共同基金/银行存单：数量：成本：		助学贷款：	
		汽车分期付款：	
房地产：首付：成本：		信用卡：	
		零售债务：	
		房地产抵押贷款：	
公司：首期：成本：		负债（公司）：	
		银行贷款：	

1998，现金流技术有限公司

2. 设定财务目标：

为你想在5年内到达的地方设定一个长期财务目标，并为你想在12个月内到达的地方设定一个较小的短期财务目标。（短期财务目标是通向5年目标的进身之阶。）设定现实的、可以实现的目标。

（1）在未来的12个月内：

- 我想减少我的债务 美元。
- 我想增加我名下资产的现金流或者增加被动收入 美元/月。

（2）我的5年目标是：

- 增加我资产的现金流到 美元/月。
- 在我的资产项目中拥有下列投资（如房地产、股票、企业，等等）

（3）用你的5年目标改变你从今天开始的5年以内的损益表和资产负债表。

现在你已经清楚地了解自己的财务状况，并且设定了目标，你需要做的是控制你的现金流，以便实现你的目标。

第12章

第2步：控制你的现金流

很多人认为，仅靠挣更多的钱就能解决财务问题，但是，在大多数情况下，这种做法只能引起更大的财务问题。

大多数人有金钱方面的问题，这主要是因为他们在学校从来没有接受过管理现金流的教育。有人教会了他们读、写、开车和游泳，却从来没有人教过他们应该如何管理现金流。由于没有受过这方面的培训和教育，于是当最终遇到个人财务问题时，他们只能更加努力地工作，并相信更多的钱会解决这些问题。

正如我的富爸爸经常说的那样：“如果现金流管理是症结所在，那么再多的钱也不能解决问题。”

最重要的技能

在决定关注你自己的事业之后，作为你自己公司的CEO，下一步就是要控制你的现金流。如果你不这样做，挣再多的钱也不会让你变得更富有。事实上，更多的钱使大多数人变得更穷，因为每当他们涨了工资以后，都会出去购物并陷入更深的债务之中。

谁更聪明——你还是你的银行家

大部分人没有填写个人财务报表的习惯，他们至多只是尽力平衡每月的收支。因此，你应该祝贺自己，你现在已经领先你的大多数同事了，因为你已经完成了你的财务报表并为自己设定了目标。

作为你自己公司的CEO，你要学会比大多数人甚至比你的银行家更聪明。

大多数人会说，“两本账”是非法的，在某种情况下，的确是这样。然而在现实中，如果你想真正了解财务世界，就必须有两本账。一旦你认识到这一点，你就会变得和你的银行家一样聪明，甚至可能比他们还聪明。下面是一个合法的“两本账”的例子——你和你的银行家各有一本账。

作为你自己的CEO，你应该始终记住富爸爸的那些简单的话和图示。他常说：“你拥有的每一项负债，都是别人的资产。”

并且他会画出下边这个简单的图示：

你的资产负债表

资产	负债 抵押贷款
----	------------

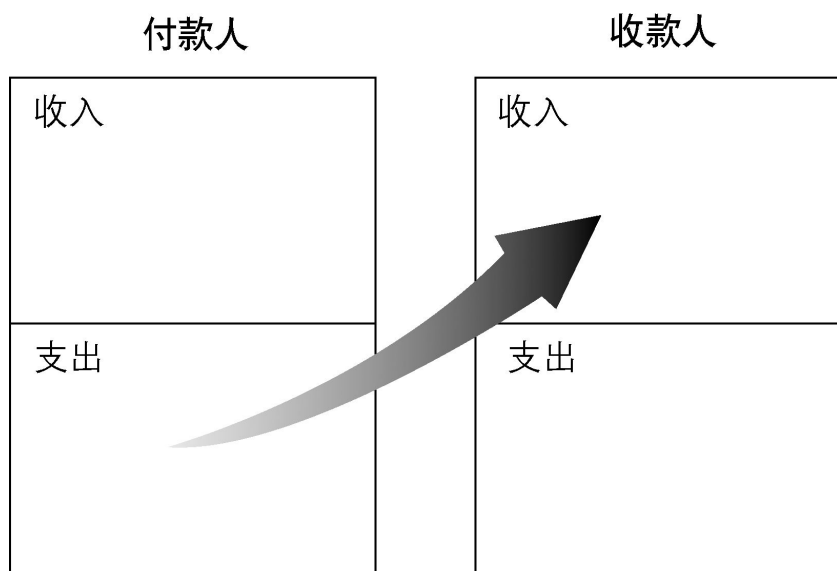
你的银行的负债表：

产，他也鼓励我去购买这类资产，因为“银行给你贷款，你的房客会替你偿还”。

收入与支出

两本账不仅适用于资产和负债，同时也适用于收入和支出。富爸爸给我上的最完整的一堂词汇课是这样的：“对于多数资产来说，一定存在一项负债，但是它们不会在同一份财务报表中出现；对于每一项支出，也都必然存在一项收入，但是它们也不会出现在同一份财务报表中。”

下面的简单图示会使这段话更清晰。



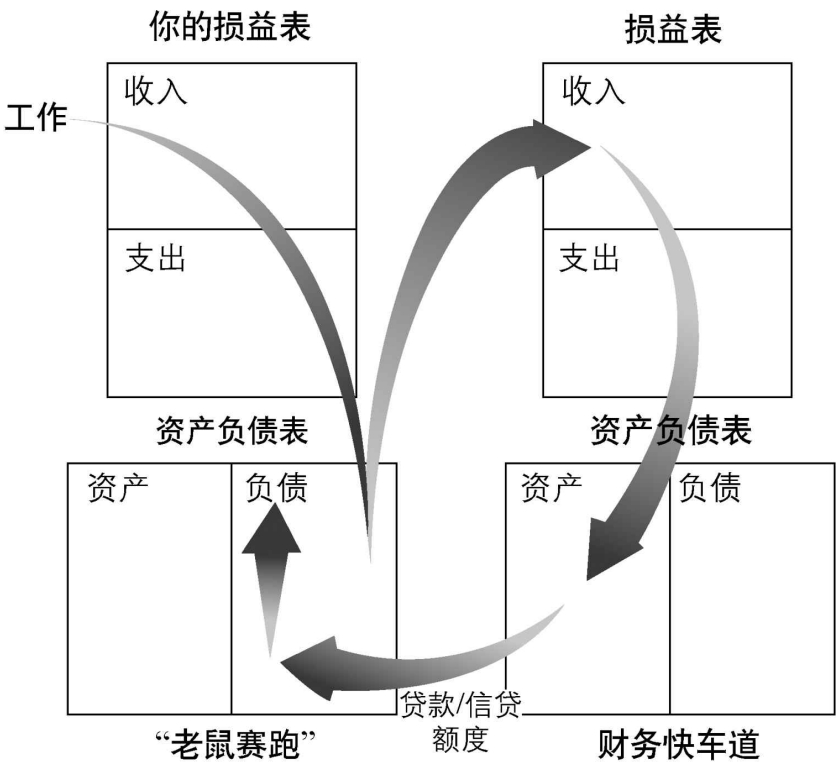
大多数人在财务方面不能走在前面，因为他们每个月都有账单要付。这其中有电话单、税单、电费单、煤气单、信用卡账单、食物账单等。大多数人每个月都要先支付其他人，最后才支付自己——如果他们还有节余的话。因此，大多数人都违反了个人财务的黄金规则，

即：“先支付自己”。

这就是富爸爸强调现金流管理和基本财务知识重要性的原因。富爸爸经常说：“不能控制现金流的人在为能够控制其现金流的人工作。”

财务快车道以及“老鼠赛跑”

“两本账”的概念可以用来解释“财务快车道”和“老鼠赛跑”的概念。有很多不同类型的财务快车道，下图展示的是最常见的一种，存在于债权人和债务人之间。



这张图已经被大大简化了，但是，如果你花时间研究它，你的大脑会看见大多数人用眼睛看不见的东西。研究这张图，你将能看见富人和穷人、资本家和无业者、债权人和债务人以及提供工作的人和寻找工作的人之间的关系。

这就是财务快车道，你已经在路上了

在这种情况下，债权人会说：“由于你的良好信誉，我们愿意为你提供账单合并贷款。”或者：“你愿意开一个信用账户，以便你在未来临时需要钱时用它吗？”

你知道其中的区别吗

两本账之间的货币流动路径就是富爸爸所说的“财务快车道”，也是“财务生活中的老鼠赛跑”。一者存在，则另一者必然存在。因此，我们至少拥有两个财务报表。问题是，哪一个报表是你的？哪一个报表是你想要拥有的？

因此，我的富爸爸经常告诉我，“如果现金流管理不善是问题所在，那么挣再多的钱也不能解决问题”，以及“了解财务数字力量的人能够控制那些不了解这种力量的人”。

因此，寻找你自己的财务快车道的第二步是“控制你的现金流”。

你需要坐下来，制定出计划，以便控制你的消费习惯，将你的债务最小化。在你试图增加收入之前，最好量入为出。如果你需要帮助，请向有资格的财务规划师寻求帮助。他或她能够帮助你制定出一个计划，按照这个计划，你能够改进你的现金流并开始首先支付你自

己。

采取行动

1. 复习上一章要求你做的财务报表。
2. 确定你现在的收入来自现金流象限图的哪一个象限。
3. 确定你希望5年后你的主要收入来自哪个象限。
4. 开始你的现金流管理计划：

(1) 先支付自己

从你的每份工资或每份其他来源的收入中拿出一个固定份额，把这笔钱存入投资储蓄账户。一旦你的钱存入这个账户，就永远不要取出它，直到你准备用它投资为止。

祝贺你！你已经开始管理你的现金流了。

(2) 集中精力减少你的个人债务

下面是一些简单而且能够用于减少和消除个人债务的提示。

提示1：如果你有多张尚未还清的信用卡，则

- 注销你所有的信用卡，只留下一到两张。
- 这一到两张信用卡中的任何新债务都必须在每月底还清，并且不要再借入任何长期债务。

提示2：每月多挣150~200美元。因为你现在拥有的财务知识越来越多，因此应该比较容易做到这一点。如果你不能每月多挣150~200美元，那么实现财务自由可能只是一个幻想。

提示3：用这额外的150~200美元对你的信用卡中的某一张进行每月支付。现在你的支付额是你的最低还款额加上这张信用卡上的150~200美元。

对所有其他到期信用卡只付最低还款额。通常人们对他们所有的信用卡每月都尽力多支付一些，但是令人奇怪的是，这些卡似乎永远都还不清。

提示4：一旦第一张信用卡被还清了，就用原来偿还这张信用卡的钱去偿还你的第二张卡。现在你的支付额是第二张信用卡的最低还款额加上你以前每月支付给第一张信用卡的全部金额。

继续这个过程去还清你的所有信用卡和其他消费信贷，你每付清一笔债务，就把原来用来支付这笔债务的全部金额用于偿还你的下一笔债务。你会发现，当你还清这笔债务后，你正在支付的下一笔债务的月清偿金额将会增加。

提示5：一旦你的所有信用卡和其他消费贷款都已被还清，那么请继续对你的汽车和住房支付采用这种做法。如果你遵循这个过程，你将会惊奇地发现，你用更短的时间清偿了你所有的债务。大多数人都能在5~7年内还清全部债务。

提示6：你现在没有任何债务了，因此把用于每月支付你的最后一笔债务的金额用于投资，建立你的资产项目。

看，就是这么简单。

第13章

第3步：了解风险与冒险的区别

我经常听人们说：“投资有风险。”

我不同意这种说法。相反我说：“无知才冒险。”

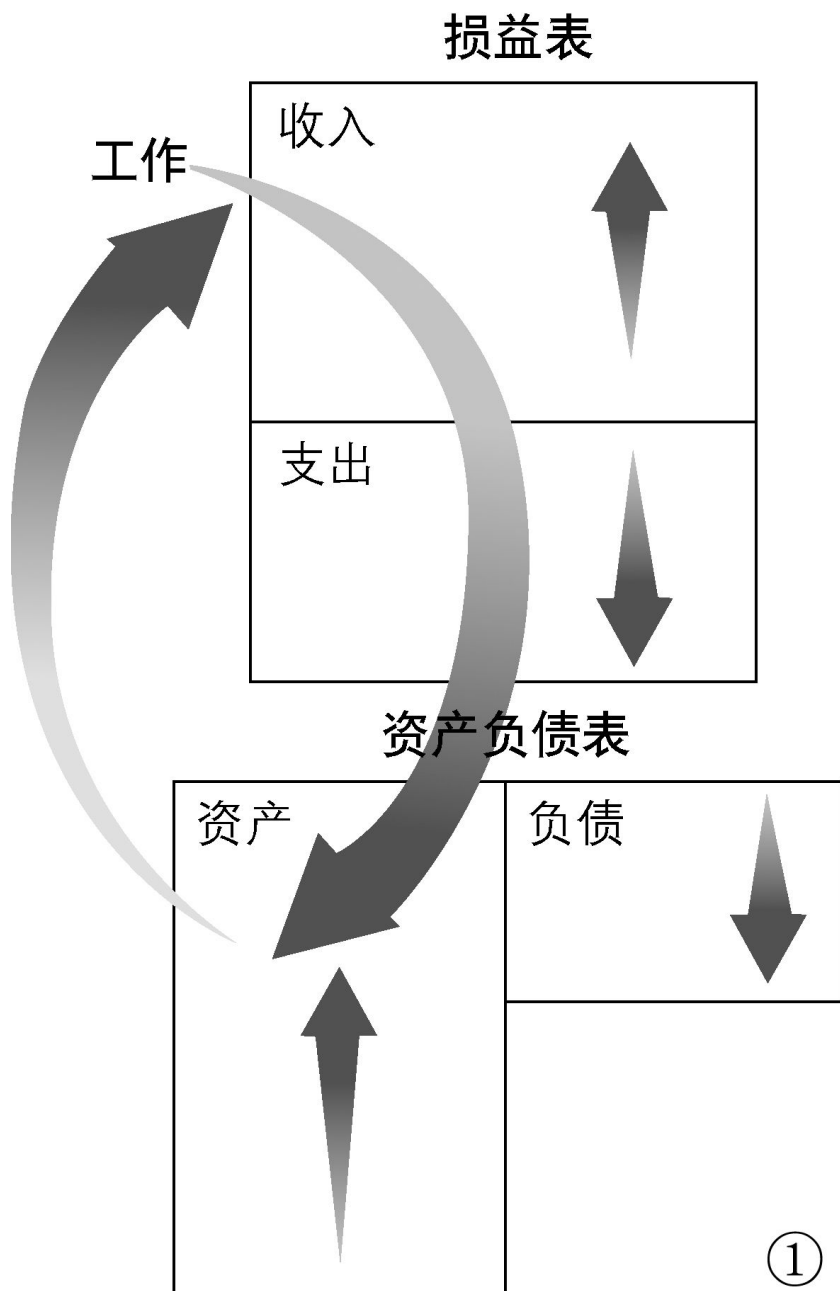
什么才是正确的现金流管理

正确的现金流管理基于对资产和负债之间区别的认识，而不是你的银行经理告诉你的定义。

如下图①显示了一个45岁的人是怎样正确管理他或她的现金流的。

我之所以选择45岁，是因为这个年龄正处于25岁（大部分人开始工作的年龄）到65岁（大部分人计划退休的年龄）之间。到45岁时，如果他们已经正确地管理了自己的现金流，那么他们的资产项目将会比负债项目多。

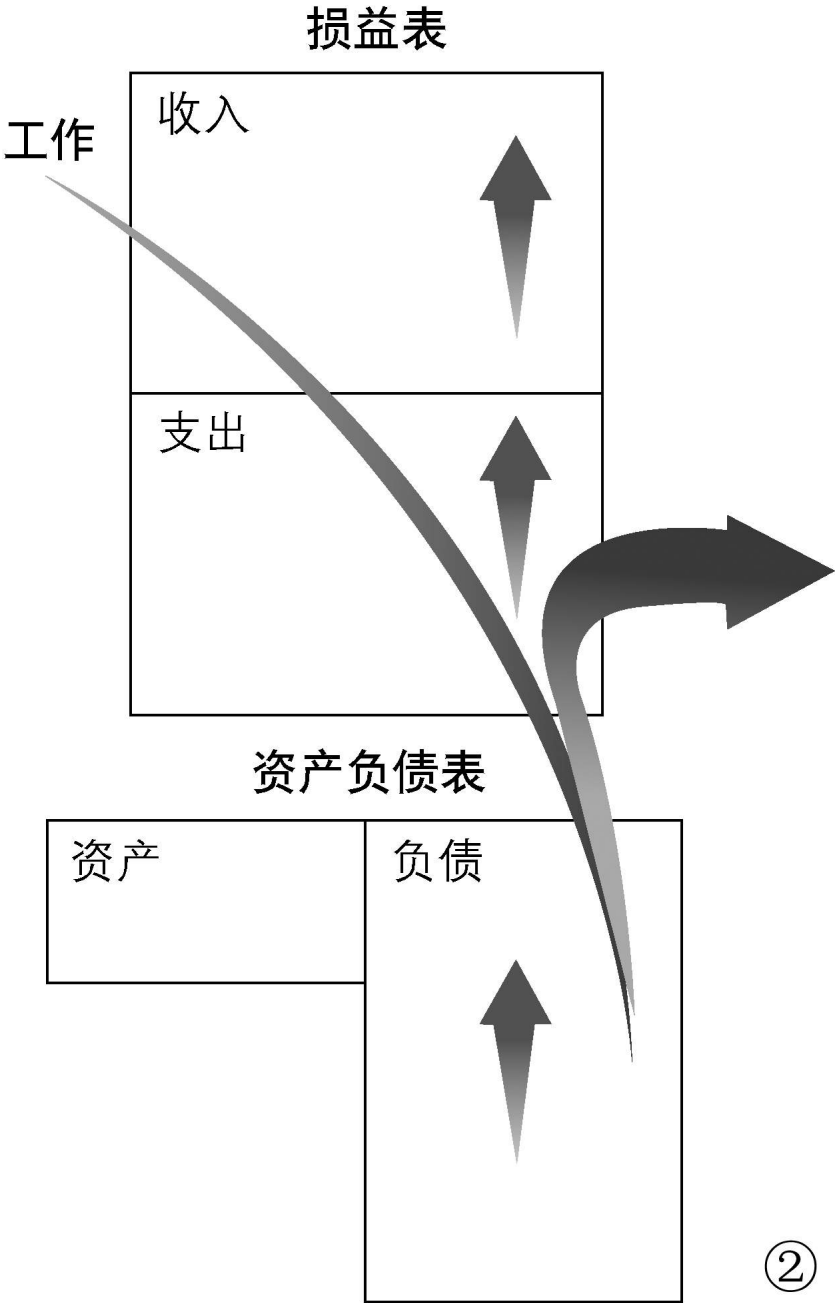
下图显示的是承担风险、但是并没有冒险的人的财务状况。



①

他们的财务状况在所有人中排在前10%。但是如果他们像其余90%的人那样，对他们的现金流管理不善，不了解资产和负债之间的

区别，那么，在45岁时，他们的财务状况将如下图所示。



这些人常说：“投资有风险。”对于他们来说，这句话是正确的。但这并不是因为投资有风险，而是缺少正规的财务培训和财务知识给他们带来了风险。

财务知识

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我讲述了我的富爸爸是如何使我具备财务知识的。

财务知识不仅能让你用眼睛观察数字，还能让你用经过训练的大脑来观察现金流的方向。富爸爸经常说：“现金流的方向就是一切。”

因此，一幢房子究竟是资产还是负债取决于现金流的方向。如果现金流进你的口袋，它就是一项资产；如果现金流出你的口袋，那么它就是一项负债。

财商

富爸爸对“财商”有很多定义，如“把现金或劳动转化为能带来现金流的资产的能力”。

但是他最喜欢的定义之一是：“谁更聪明？你还是你的钱？”

我的富爸爸认为，花费一生努力地为钱工作，只是为了在得到钱时立即把它花出去的做法是不明智的。你可以回顾一下第10章中讲的穷人、中产阶级和富人的现金流形式，你可能还记得，富人致力于获得资产，而不是更努力地工作。

由于财商较低，很多有知识的人都把自己推到了高财务风险的境

地。我的富爸爸称之为“财务红线”，即指每月的收入和支出几乎相等。这些不顾一切地寻求工作安全的人，无法应对经济形势的变动，并经常用压力和焦虑来损害他们的健康。这些人经常说：“商业和投资风险太大了。”

可我还是要说：商业和投资没有风险，没有知识才会冒险。同样，被误导是在冒险，依赖于“安全稳定的工作”将是这类人要冒的最大风险；购买资产没有风险，购买你被告知是资产的负债才冒险；考虑你自己的事业没有风险，考虑其他人的事业并首先支付他们才是在冒险。

因此，第3步就是要知道风险和冒险的区别。

采取行动

1. 用你自己的话来定义风险。

依赖工资对你来说有风险吗？

每月支付的债务对你来说有风险吗？

拥有每月产生现金流的资产对你而言有风险吗？

花时间学习财务知识对你来说有风险吗？

花时间学习不同类型的投资对你而言有风险吗？

2. 每周花5个小时做下列事情中的一件或者更多件：

读报纸的商业版和《华尔街日报》。

听电视或广播中的财经新闻。

听关于投资和财务知识的教学磁带。

读财经杂志和通讯。

玩“现金流”游戏。

第14章

第4步：决定你想成为哪种类型的投资者

你曾经想过为什么一些投资者能挣到很多钱却比别人面临的风险更小吗？

大多数人在财务困境中苦苦挣扎是因为他们回避财务问题。我的富爸爸告诉我的最大秘诀之一是：“如果你想迅速获得巨额财富，就要敢于承担巨大的财务问题。”

在本书的第一部分，我讨论了投资者的7个等级。现在我想采用另一种分类方法，将投资者分为3种类型：

类型A：寻找问题的投资者

类型B：寻找答案的投资者

类型C：舒尔茨型的投资者：“我什么都不知道。”

C型投资者

舒尔茨是电视连续剧《霍根英雄》中那个可爱的人的名字。在剧

中，舒尔茨是德国战俘营的一名警卫，他知道战俘们都在试图逃跑并蓄意破坏德国的战斗力。

当他知道事情有些不对劲儿时，舒尔茨说的唯一一句话就是：“我什么都不知道。”大多数人对于投资问题持有相同的态度。

舒尔茨型投资者能够获得巨大的财富吗？答案是肯定的，如果他们能得到一份联邦政府的工作，与某个有钱人结婚，或者中彩票的话。

B型投资者

B型投资者通常问这样一些问题：

“你建议我进行哪种投资？”

“你认为我应该购买房地产吗？”

“哪种共同基金更适合我？”

“我跟我的经纪人谈过了，他建议我要多元化投资。”

“我的父母给了我一些股票，我应该卖了它们吗？”

B型投资者会立即约见几位财务规划师，接受他们的建议并选择一种投资。如果财务规划师很优秀的话，他们将提供非常好的技术支持并且通常能够帮助你建立起你一生的财务计划。

在我的书中，没有提供任何具体的理财建议，因为每个人的财务状况不同。财务规划师能够最好地评估出你现在的具体情况，并告诉你如何成为第4级投资者。

有趣的是，我经常发现许多高收入的E和S落进B类投资者当中，因为他们几乎没有时间寻找投资机会。他们非常繁忙，没有时间学习右侧象限的知识，因此，他们寻找答案而不是知识。这类人经常购买A类型的投资者所说的“零售投资”，这种投资往往被捆绑在一起低价出售给大众。

A型投资者

A型投资者寻找问题，尤其寻找那些处于财务困境中的人们所引起的问题。善于解决问题的投资者期望他们的货币能带来25%到无穷大的回报，他们是典型的第5级和第6级投资者，有雄厚的经济基础。他们拥有做一个成功的企业主和投资者所需的技能，而且他们会用这些技能解决缺乏这些技能的人所引起的问题。

例如，我第一次开始投资时，寻找的都是丧失抵押赎回权的小型楼房和住宅。我用1.8万美元解决了那些没有管理好他们的现金流还用光了钱的投资者所引起的问题。

几年以后，我仍然在寻找问题，但是这次数额更大了。3年前，我为了获得一家价值3000万美元的秘鲁采矿公司而努力，虽然问题和数字变大了，但过程是相同的。

如何进入快车道

我的建议是，小规模地开始并学会解决问题。当你变得更善于解决问题时，你将最终获得巨大的财富。

对于那些想更快地获得资产的人，我再次强调首先学会B象限和I

象限的技能的必要性。我建议先学会如何建立一家企业，因为经营企业会为你提供至关重要的教育过程，改善你的个人技能，并提供了能够弱化市场波动的现金流，还有可以自由支配的时间。正是来自我的企业的现金流，使我有了很多自由时间，使我能够开始寻找有待解决的财务问题。

你能成为所有这3种类型的投资者吗

实际上，我正是作为这3种类型的投资者进行操作的。在选择共同基金或者股票时，我是舒尔茨，即C型投资者。当人们问我“你推荐哪种共同基金”或者“你要买哪只股票”时，我变成了舒尔茨，并回答说“我什么都不知道”。

我的确投资了几种共同基金，但是真的没有花太多的时间去研究它们。我能够用投资的公寓住宅获取比共同基金更高的回报。作为B型投资者，我寻求解决我的财务问题的专业答案，我向财务规划师、股票经纪人、银行经理和房地产经纪人寻求答案。如果这些专业人员有能力，他们就能够为我提供丰富的信息，而这些是我个人没有时间获得的。况且他们也更接近市场，并且我相信，他们最能紧紧跟随法律和市场的变化。

我的财务规划师给我的建议是无价的，因为她对信托、遗产和保险的理解远胜于我。每个人都应该有一个计划，这也是财务规划师这一职业存在的原因。有比简单买卖更重要的事情需要我们投资。

我还把我的钱交给别的投资者，请他们替我投资。也就是说，我认识其他的在寻找投资合伙人的第5和第6级投资者。他们是我认识并信任的人。如果他们选择投资于某一个我不了解的领域，如低收入住宅或者大型写字楼，我就把我的钱交给他们，因为我知道他们擅长所

做的事情，我相信他们的学识。

为什么你应该迅速开始

我之所以建议人们迅速地找到他们的财务快车道并认真对待致富这件事，主要原因之一在于，在美国以及世界大部分地区都存在两套规则，一套是为富人设定的，另一套是为其他人设定的。很多法律都是针对那些陷入“老鼠赛跑”的人制定的。在商业和投资领域——一个我最熟悉的领域，我惊奇地发现中产阶级几乎不知道他们的税收被用于何处。虽然税收正被用在很多有价值的事情上，但是许多较大的税收减免、奖励和支付都有利于富人，而中产阶级却在为此付款。

例如，在美国，低收入住宅是一个很大的问题，当然也是一个棘手的政治问题。为了解决这个问题，各城市、州和联邦政府提供了大量的税收信贷、税收减免和补贴租金给那些为低收入住宅提供融资以及修建低收入住宅的人。只要懂得法律，融资者和建筑商就可以通过让纳税人为他们的低收入住房投资提供补贴的方式变得更富有。

为什么会不公平

因此，现金流左侧象限的大部分人不仅要支付更多的个人所得税，而且通常不能参与有税收优惠的投资。这也许是“富者更富”的一个原因吧。

我知道这不公平，并且我理解参与这件事的双方。我遇到过一些人，他们抗议并写信给报纸，还有一些人试图通过参加政府竞选来改变这个系统。但我认为，关注你自己的事业、控制你的现金流、找到你自己的财务快车道并实现富裕是更容易的做法。记住，改变自己比

改变政治系统更容易。

问题导致机会

多年以前，富爸爸就鼓励我学习成为企业主和投资者所需要的技能。他还说：“通过实践来解决问题。”

这些年来，我就是这么做的，我致力于解决企业和投资问题。一些人更喜欢称之为挑战，然而我喜欢称之为问题，因为大多数情况下这才是它的真正含义。

我认为，人们喜欢用“挑战”这个词甚于“问题”这个词，是因为他们认为前者听起来比后者更积极。然而，对我来说，“问题”这个词有非常积极的含义，因为我知道每个问题中都存在着“机会”，而机会是真正的投资者所追求的东西。在我致力于解决每一个财务问题或商业问题时，不论我是否解决了这个问题，最终我总能从中学到一些东西，包括一些关于财务、营销、人员或者法律方面的新知识。我经常能认识一些新朋友，在其他一些项目上他们可谓是无价的资产。他们中的很多人成了我终生的朋友，这份奖励是用钱无法衡量的。

找到你的快车道

因此，对那些想找到自己的财务快车道的人而言，请开始：

1. 关注你自己的事业。
2. 控制你的现金流。

3. 了解风险和冒险之间的区别。

4. 了解A、B、C这三种类型的投资者之间的区别，并选择同时做这三种类型的投资者。

要想到财务快车道上去，就要成为一名善于解决某类问题的专家。不要“多元化投资”，就像纯B型的投资者被建议做的那样。成为解决一种类型问题的专家，人们就会带着钱来，让你去投资。如果你是能干并且值得信任的，你就能更快地进入财务快车道。这里有一些例子：

比尔·盖茨是一名解决软件市场问题的专家，他是如此的精于此道，以至于连联邦政府都追着他跑。唐纳德·川普是解决房地产问题的专家。沃伦·巴菲特是解决企业和股市问题的专家，反过来企业和股市就让他购买有价值的股票并管理一个成功的资产组合。乔治·索罗斯是解决市场动荡问题的专家，这使他成为优秀的对冲基金经理人。鲁帕特·默多克是解决环球电视网络的商业问题的专家。

我和我妻子非常善于解决最终将用被动收入清偿的公寓住房问题。除了中小规模公寓住房市场这个主要的投资领域以外，我们对其他的领域几乎一无所知，而且不采用多元化原则。如果我选择在这些领域以外投资，那么我会只做一名B型投资者，这意味着我要把我的钱交给那些在他们的专业领域中有着良好记录的人。

我的核心目标是“关注我自己的事业”。虽然我和我妻子也为慈善机构工作，并且帮助他人获得成功，但是我们从来没有忘记过关注我们自己的事业，以及不断地增加我们自己的资产项目的重要性。

因此，要想更快实现富裕，就要学习成为企业主和投资者所需要的技能，寻找并解决更大的问题，因为在大的问题当中蕴藏着巨大的

致富机会。因此，我建议在成为I之前先成为B。如果你是解决企业问题的大师，那么你将获得额外的现金流，而你的企业知识也会使你成为一名聪明的投资者。我在前面已经提过多次，但仍然值得再说一次：很多人进入I象限是希望投资能解决他们的财务问题，但大多数情况下，这不可能。如果他们还不是成功的企业主，那么投资只会使他们的财务问题更糟糕。

世界上决不缺少隐含着巨大机会的财务问题，事实上，有一个问题正在你的前方，等待着你去解决。

采取行动

获得投资知识：

我再次建议，在成为第5级或第6级投资者之前，你要先成为一名老练的第4级投资者，小规模地开始并继续你的教育。

每星期至少做下列事情中的两件：

1. 参加财务研讨班和学习班。我把我的很多成功归因于我年轻时上的一门房地产课程，这门课花了我385美元。然而由于我采取了行动，多年以后，这门课已经帮我挣到了几百万美元。

2. 在你的地区寻找待售的房地产。每星期拜访3~4家，并让销售人员告诉你有关这项资产的情况。问这样一些问题：这是一项资产投资吗？或者是：它出租吗？现在的租金是多少？空房率是多少？该地区的平均租金是多少？维修成本是多少？有定期维修吗？房主会融资吗？能获得什么类型的融资条件？

练习计算每项资产的月现金流量情况，然后让资产代理人检查一遍，看看你忘记了哪些内容。每项财产都是一个独特的商业系统，并应该被看成是个人的商业系统。

3. 会见几位股票经纪人。听听他们推荐了哪些可以购买的公司股票，然后在图书馆或者互联网上调查这些公司，给这些公司打电话，索要他们的年度报表。

4. 订阅投资通讯并研究。

5. 继续阅读、听磁带和看录像带，看财经类电视节目，玩“现金流”游戏。

获得商业知识：

1. 会见一些商业经纪人，了解你的地区有哪些现存企业正在出售。仅通过问问题和倾听，你就能学会那些术语。

2. 参加网络营销研讨班，学习这个企业系统方面的知识。（我建议至少研究3家不同的网络营销公司。）

3. 参加当地的商业年会和贸易博览会，从而了解能加入哪些特许经营系统或企业系统。

4. 订阅商业报纸和杂志。

第15章

第5步：寻找导师

是谁引导你去了你以前从未去过的地方？

导师是告诉你什么重要、什么不重要的人。

导师告诉我们什么才是重要的

下图是我的桌面教学游戏“现金流”中的评分表，这个评分表就像一位导师，因为它训练人们像我的富爸爸那样思考问题，并能反映出人们认为在财务方面什么最重要。

工资
穷爸爸认为损益表的这个部分最重要

被动收入
富爸爸教育我，如果想致富，那么这个部分最重要

职业	玩家姓名
目标：使你的被动收入远多于你的总支出，从而跳出“老鼠赛跑”进入快行道。	
损益表	
收入	
工资；	
利息；	
红利；	
房地产；	现金流
公司；	现金流
支出	
税；	
住房抵押贷款；	
助学贷款；	
购车款；	
信用卡还款；	
零售付款；	
其他支出；	
子女抚育费；	
银行贷款；	
会计员	
在你右侧的人	
被动收入=	
(利息+分红+房地产+公司的现金流)	
总收入；	
孩子的数量；	
(开始游戏时没有孩子)	
每个孩子的抚育费；	
总支出；	
每月现金流；	
(实际收入)	
资产负债表	
资产	
储蓄；	
股票/共同基金/银行存单；数量；成本；	
房地产；首付；成本；	
公司；首期；成本；	
负债	
住房抵押贷款；	
助学贷款；	
汽车分期付款；	
信用卡；	
零售债务；	
房地产抵押贷款；	
负债(公司)；	
银行贷款；	

我的有学问的穷爸爸认为，拥有高薪工作很重要，购买你梦寐以求的房屋也很重要，还相信先支付账单和量入为出的说法。

我的富爸爸则告诉我要把精力集中在被动收入上，并花时间获得能给我带来被动收入或长期剩余收入的资产。他不相信量入为出的说法，他经常对我和他儿子说：“不要量入为出，要集中精力扩张你的财力。”

为了做到这一点，他建议我集中精力建立资产项目，增加来自资本利得和股息的被动收入、来自企业的剩余收入、来自房地产的租金收入以及专利权使用费。

两位爸爸都是我成长过程中的导师，虽然我选择了听从富爸爸的财务建议，但是这并没有削弱我的有学问的穷爸爸对我的影响。没有这两个人对我的影响，我不会成为今天的我。

反面的榜样

正如导师是优秀的榜样一样，有些人是反面的榜样。在大多数情况下，我们都有这两种榜样。

例如，我有一位朋友，他在一生中挣到了8亿多美元。然而在今天我写这本书时，他却已经破产了。其他朋友问我为什么还继续跟他交往，我对这个问题的回答是，因为他既是优秀的榜样也是反面的榜样，我能同时从两个榜样身上学到东西。

精神上的榜样

我的两个爸爸都是高尚的人，但在谈及金钱和精神时，他们的观点却完全不同。例如，他们对“贪财是万恶之源”这句话的解释就不同。

我的有学问的穷爸爸认为任何想得到更多的钱或者改善自己财务状况的愿望都是错误的。

相反，我的富爸爸对这句话的解释完全不同，他认为诱惑、贪婪和在财务上的无知才是错误的。

换句话说，富爸爸不认为金钱本身是罪恶的。但他的确认为终其一生像奴隶一样为钱工作是一种罪恶，被个人债务所奴役也是一种罪

恶。

我的富爸爸经常把宗教戒律用到财务训导中来，现在我愿意和你共同分享其中的一条。

诱惑的力量

富爸爸认为，那些努力工作、长期负债并量入为出的人，是他们自己的孩子最糟糕的示范。在富爸爸眼里，那些处在债务中的人不仅是糟糕的示范，还是向诱惑和贪婪屈服的人。

他经常会画这样的图示并且指着负债项目说：“不要把我们领入诱惑中。”

资产	负债

富爸爸认为，很多财务问题来自想占有毫无价值的东西的欲望。

在信用卡产生的时代，他预见将有很多人陷入债务负担中，并且这些债务最终将控制他们的生活。我们看到人们因房子、家具、衣服、度假和汽车而陷入巨额的个人债务中，其原因就是他们对“诱惑”这种人类情感缺少控制。今天，人们越来越努力地工作，购买他们认为是资产的东西，但是他们的花钱习惯永远不能使他们获得真正的资产。

这时，他会指着下图中的资产项目说：

资产	负债

“让我们远离罪恶。”

这就是我的富爸爸所说的延迟回报（情商的一个标志）、关注你自己的企业，并首先建立你的资产项目。这些做法会帮助你避免由诱惑、缺乏财务知识和糟糕的财务示范所引起的人类精神的堕落。

对于那些正在寻找财务快车道的人，我只能提醒你小心每天接触到的人。问问自己：他们是好的榜样吗？如果不是，我建议你有意识地寻找那些与你前进方向相同并走在你前面的人，花更多的时间与他

们在一起。

如果你不能在工作时间里找到他们，那么你可以在投资俱乐部、网络营销企业和其他的企业协会中发现他们。

寻找一位成功人士

聪明地选择你的导师，慎重决定从什么人那里得到建议。如果你想去看某个地方，最好找一位已经去过了那里的人。

例如，如果你决定明年去攀登珠穆朗玛峰，很明显你要征求某位以前已经登过这座山峰的人的意见。但是，对于攀登财务高峰，大多数人却往往会征求某个自己也处于财务困境的人的建议，这就是他们的悲哀所在。

寻找B和I做导师的困难在于，大多数给出关于这两个象限和金钱问题的建议的人，往往来自E和S一侧的象限。

富爸爸一直鼓励我要有一位教练或导师。他经常说：“职业运动员有教练，业余爱好者没有教练。”

例如，我打高尔夫球，但是我没有一位全职教练，这可能是因为我付钱打高尔夫而不是为挣钱去打高尔夫。然而，在企业 and 投资游戏中，我却有教练，而且有好几个教练。为什么呢？因为我从参加这些游戏中挣到了钱。

因此，聪明地选择你的教练或导师，这是你能做到的最重要的事情之一。

采取行动

1. 寻找导师——找出既在投资领域又在企业领域中的有可能成为你的导师的人。

找出榜样，向他们学习。

找出反面的示范，从他们身上吸取教训。

2. 你与之交往的人就是你的未来。

写下6位与你相处时间最多的人，你所有的孩子计作1人。记住限制条款是你与之相处的时间最多的人，而不是你们的关系类型。（先不要往下读，直到你写完这6个人的名字。）

大约15年前，我在上一个理财培训班时，老师让我们做了同样的事情。我写下了6个人的名字。

这时他让我们看看自己写下的这些名字，并说：“你们在看你们的未来，你与之相处时间最长的这6个人就是你的未来。”

与你相处时间最多的这6个人不一定是你的私人朋友，有些人可能是你的同事、配偶、孩子，或者是教堂或慈善机构的成员。我的名单由同事、企业合伙人和橄榄球队员构成。这个名单非常富有提示性，我开始看到表面下隐藏的东西。我获得了对自己的认识，我喜欢自己的哪些方面又讨厌自己的哪些方面。

老师让我们在教室里走动，和其他人讨论我们的名单。过了一会儿，这个练习的意义更加明显了。我与越多的人讨论我的名单，我倾听他们的谈论也越多，我就越发认识到我需要做哪些改变。这次练习和我与之交往的人没有多少关系，但它却对我将去向何方和我将对我的生活做出什么决定关系重大。

15年以后，我与之相处时间最多的人除了一个人之外全都发生了改变。在我早些时候的名单上出现的那5个人仍然是我的好朋友，只

是很少见面了。他们是很不错的人，并且对自己的生活感到满意。我的改变只与我自己有关，我想改变我的未来，想成功地改变我的未来，我就必须改变我的思想，并且因此改变我与之交往的人。

现在你已经列出了6个人的名单，下一步是：

在每个人的名字后面列出他们所处的象限。

他们是E、S、B还是I呢？一个提示：象限反映了一个人的主要收入来源。如果他们现在失业或者退休，列出他们过去挣钱时所在的象限。年轻的孩子和学生不用填，请空出。

注意：一个人可能属于不止一个象限。例如，我会在我妻子的名字后面写上B和I，因为在她的收入中，来自B象限和I象限的各占一半。

因此，我把我妻子列在了名单的第一位，因为我们几乎一起度过了所有的时间。

名字	象限
a. 金·清崎	B-I
b.	
c.	
d.	
e.	
f.	

下一步是列出每个人所处的投资者等级。请参考第5章中投资者的7个等级。我妻子是第6级投资者。如果你不知道一个人的投资者等级，请尽最大努力运用你掌握的知识来推测。

标有象限和投资者等级的名单应该是全面的。

名字	象限	投资者等级
a. 金·清崎	B-I	6
b.		
c.		
d.		
e.		
f.		

一些人生气了

在那些做这项练习的人身上，我看到了复杂的感情。一些人生气了，我听到他们说：“你怎么能让我给我身边的人分类呢？”因此，如果这种练习引起你任何情感上的不安，请接受我的道歉。这种练习的目的不是使人不安，这只是一个用来看清一个人的生活的练习。它对于一些人有用了，但并不是对每个人都有用。

15年前，当我做这项练习的时候，我意识到自己很小心而且有所隐瞒。我对自己所处的位置感到不安，同时也对用与我一同工作的人作为我在生活中没有取得进步的借口感到不安。尤其有两个人，我经常与他们争吵，责备他们使公司的发展停滞不前。我的日常工作是发现他们的错误，指出他们的错误，然后为我们作为一个整体存在的问题责怪他们。

完成这个练习后，我认识到，我总是与之争吵的那两个人对他们

所处的位置其实很满意。我自己才是想要做出改变的人，但是，我所做的却不是改变自己，而是强迫他们改变。做完这个练习后，我认识到，我正在把我的个人愿望强加给他人，我想让他们做不想做的事情，我还认为他们应该乐意做出这种改变从而拥有和我一样的东西。这不是一种健康的关系。好在一旦认识到发生了什么，我就能够采取措施改变自己。

看一下现金流象限图，并把这些与你共度时光的人的名字填在恰当的象限中。



这时，把你的名字填在你现在所处的象限中，然后把你的名字填在你未来想要去的象限中。如果这6个人基本处在同一个象限，这种情况下你是一个幸福的人，因为你身边围绕着思想相似的人。如果他们不是，那么你也许该在生活中做些改变。

第16章

第6步：将失望转化成力量

当事情没有像你想象的那样发展时，你变成了什么样的人？

当我离开海军陆战队时，我的富爸爸建议我去找一份销售员的工作。他知道我很害羞，学习推销是这世界上我最不想做的一件事情。

开始的两年中，我是公司里表现最差的销售员，甚至无法把人身保险卖给一个溺水的人。我的羞怯不仅让我感到痛苦，而且也让我试图推销的顾客感到痛苦。两年来，我不断地被公司试用和解除试用，这意味着我始终处在被解雇的边缘。

我通常把我的失败归罪于经济环境，或者我正在推销的产品，甚至顾客。富爸爸对此有另一种看法，他会说：“人们在身处逆境时，喜欢责备别人。”

这就是说，失望所引起的情感上的痛苦是如此的强烈，以至于受这种痛苦折磨的人想通过责备把痛苦转嫁给别人。为了学会推销，我不得不面对失望带来的痛苦。在学习推销的过程中，我得到了一个非常宝贵的教训：把失望转化成资产而不是负债。

每当我遇到一些害怕“尝试”新东西的人时，我都发现大多数情况下是因为他们害怕失望。他们害怕犯错误或者被拒绝。如果你准备启程去寻找自己的财务快车道，那么我将与你分享在我学习新事物时富爸爸给我的建议和鼓励：“准备好失望。”

他说这是一种积极的态度，而不是消极的态度。他的理由是，如果你准备好失望，你就有把失望变成资产的机会。但大多数人把失望变成了一项负债——一项长期负债。当你听到人们说，“我再也不会做了”或者“我早该知道会失败”时，你就会知道他们又产生了一项长期负债。

就像每个问题中都隐藏着机会一样，每一次失望都蕴藏着无价的智慧结晶。

每当我听见人们说“我再也不会做这件事”时，我知道我听到的是一个已经停止学习的人在说话。他们被失望拦住了去路，失望已经变成竖在他们周围的一面墙，而不是可以使他们站得更高的基石。

我的富爸爸帮助我学会了如何处理情感上强烈的失望。富爸爸经常说：“世界上只有很少几位靠自我奋斗致富的人，这是因为只有很少的人能够忍受失望。大多数人不是学会面对失望，而是终其一生去逃避失望。”

他还说：“不要逃避失望，而要做好失望的准备。失望是学习过程的一个重要部分。正如我们从自己的错误中学到东西一样，我们在失望中锤炼了个性。”下面是他多年来给我的一些建议：

1. 期待失望 富爸爸经常说：“只有傻瓜才期望事情像他们预想的那样进展。期待失望并不意味着消极或者被击败，而是让你在思想上准备好来面对你并不希望发生的意外。一旦做好了思想准备，即使事情没有按照你希望的方式进行，你也能够平静而有尊严地处理它；如果你保持平静，你就能更好地进行思考。”

我遇到过很多有着伟大商业设想的人，他们的兴奋能持续1个月左右，然后失望开始让他们感到疲倦。很快，他们的兴奋就消失了，

而你唯一能听到的他们说的话就是“这是个好主意，但是行不通”。

不是这个想法行不通，而是失望的作用更大。他们让自己的急躁转化成失望，然后又被失望打败了。很多情况下，这种急躁是由他们没有收到即刻的财务回报引起的。企业主和投资者可能要等上好几年时间才能看到他们的企业和投资产生现金流，但是仍然致力于此，因为他们知道成功需要时间。并且他们很清楚，获得成功时的财务回报将是非常可观的。

2. 有导师帮忙 在你的电话本的前面，列着医院、消防队和警察局的电话号码。我也为某些财务突发状况列了这些电话号码，只不过那些是我的导师们的电话号码。

通常，在我进行一笔交易或风险投资之前，就会给一位朋友打电话，告诉他我正在做什么和我想完成什么。当我发现某个问题对我而言有些困难时（这是经常发生的事），我就会请他们和我一起处理。

最近，我正为购买一项大额房地产进行谈判。卖主很难对付，在谈判临近结束时又更改了条件。他知道我想得到这份资产，因此他试图在最后时刻尽他最大的努力从我这里得到更多的钱。由于生性急躁，我的情绪失去了控制。但我并没有大喊大叫地取消交易（我正常情况下会有的表现），而是简单地问我是否能用一下电话找我的合伙人。

在和3位支持我的朋友交谈并得到他们如何处理这种局势的建议后，我冷静了下来，并且学会了3种我以前不知道的办法。这笔交易最终没有做成，但是今天我仍然在使用这3种技巧，如果我不参加这次交易，我永远也学不到这些技巧。知识是无价的。

关键是，我们不可能事先知道每一件事情，经常是在需要学习时才开始学习。因此我建议你们尝试新事物，并期待失望，但始终要有一位导师在你身边用经验指导你。很多人从来不启动他们的计划，只

是因为他们还没有找到全部的答案。你永远不会有全部的答案，但是无论如何你要开始。就像我的朋友坎宁安一直说的那样：“很多人要等到所有的灯都变绿时才会开车前进，因此他们哪儿也去不了。”

3. 善待你自己 对于犯错、失望或者在某件事上的失败来说，最让我们感到痛苦的并不是别人怎样评价我们，而是我们对自己的态度。大多数人在犯错误时，他们的自责通常远远大于别人对他们的责骂，他们应该为滥用个人情感而到警察局自首。

我发现，那些在思想上对自己很苛刻的人在承担风险、接受新思想、尝试新事物时，通常过于谨慎。如果你总为失望惩罚自己或者责备别人，那么你就很难学到任何新东西。

4. 讲述事实 我小时候受到的最严厉的一次惩罚是，一天我不小心打掉了我妹妹的一颗门牙，她跑回家向爸爸告状，我吓得跑出去藏了起来。我爸爸找到我后非常生气。

他训斥我说：“我惩罚你并不是因为你打掉了妹妹的门牙，而是因为你逃跑。”

在财务方面，很多次我都想从错误中逃跑。逃跑是很容易的，但是我爸爸的话却几乎影响了我一生。

简而言之，我们都会犯错。当事情没有按照我们希望的方式进行时，我们都会感到不安和失望。然而，不同之处在于我们内心如何处理这种失望。富爸爸这样总结：“成功的大小是用渴望的强烈程度、梦想的大小以及处理失望的方式来衡量的。”

在未来的几年中，我们将经历一些金融变动，这将检验我们的勇气。那些在大多数情况下能控制自己的情感，不让情感阻碍他们，并能够学习新的财务技能的、感情成熟的人，将会在未来的日子里获得成功。

就像鲍勃·迪伦唱的那样，“时代正在改变”。

未来属于那些能随时代改变而改变、并用个人的失望作为砖石修筑未来的人们。

采取行动

1. 犯错误。我建议你先从迈出一小步开始。记住：失败是成功的一部分。E和S被告知犯错误是不可接受的，而B和I则知道犯错误是他们学习的一种方式。

2. 投一点儿钱进去，从小规模开始。如果你想参与一项投资，那么就投一点儿钱进去。你会惊奇地发现，当你的钱用在投资上时，你的智力增长得多么快。不要用你的农场、你的抵押贷款支付，或者用你孩子的大学教育经费做赌注。你只需要投入一点儿钱进去，关注它并开始学习。

3. 采取行动这一步的关键就是采取行动！

阅读、观察和倾听对于你的教育而言是至关重要的，但是你还必须开始“做”。例如，在能产生正现金流的小额房地产上投资、加入一家网络营销公司并从其内部学习、在调查公司之后对某些股票进行投资，等等。

如果需要，请向你的导师、财务或税收顾问征求建议，要像耐克广告所说的：“Just do it！”

第17章

第7步：信心的力量

你最恐惧的是什么？

在我上高三的时候，有一次我和富爸爸的儿子被叫到一群学生面前，他们几乎都是班里最优秀的学生。我们的指导老师对我们说：“你们两个将一事无成。”

指导老师继续说着，我们听到一些好学生在窃笑。“从现在起，我不会再在你们两个身上浪费时间了，我只会把时间花在这些好学生身上。你们两个是班里成绩最差的小丑，你们将一事无成。现在请你们出去。”

最大的恩惠

这位老师给了我和迈克最大的恩惠，虽然她的话在一定程度上是对的，并且深深地伤害了我们，但是也激励了我们更加努力地拼搏。她的话促使我们完成了大学学业并建立了自己的事业。

高中聚会

几年前，我和迈克回到学校参加我们的高中聚会，这是一次很有

趣的经历。我们很高兴见到那些与我们共同度过了3年时光的同学，在那3年里，没有人知道我们究竟是谁。同时，看到那些当年所谓的优等生们大多数在高中毕业多年后并不成功，我们感到很遗憾。

我讲这个故事是因为我和迈克不是学习成绩优异的孩子。我们既不是金融天才，也不是体育明星，甚至不是班里的学生干部，而只是中下等学生。我甚至认为，我们不像我们的父亲那样有天赋。然而，正是我们的指导老师那尖刻的话语和同班同学的窃笑刺激我们开始埋头苦干，从我们的错误中学习，并且在逆境和顺境中都保持前进。

当你在学校里表现得不好、不受欢迎、不擅长数学、富有或穷困等，使你显得不如别人时，应该记住：长远来看它们都不算什么，这些所谓的缺点只在你把它们当回事的时候才会起作用。

那些正考虑进入自己的财务快车道的人，有时可能会怀疑自己的能力。我能说的就是，你要相信自己已经拥有了现在去实现财务成功所需要的每一件东西。能够发挥上帝赐予你的天赋的东西就是你的梦想、决心和相信自己拥有独一无二的天赋和才能的坚定信念。

照镜子和倾听谈话

镜子反射回来的不只是一个视觉上的影像，它通常还能反映我们的思想。我们如此频繁地看到人们照着镜子，说着这样的话：

“噢，我看起来真糟糕。”

“我有那么胖吗？”

“我真的变老了。”

或者：

“哎呀！我长得真帅！我简直就是上帝赐给女人的礼物。”

思想是一种折射

就像我前面说的那样，镜子反射回来的不仅是我们眼睛所看到的東西，还反映出了我们的思想，以及我们对自己的看法。这些思想或看法比我们的外表重要得多。

我们都遇到过外表很漂亮却自认为丑陋的人，或者被别人深爱却并不喜欢自己的人。我们最深邃的思想通常是灵魂的反映。思想就是我们对自爱的爱、对自己的私心、对自己的厌恶、对待自己的方式以及对自己的总体看法的一种反映。

钱不会和不信任自己的人待在一起

在情绪激动时，人们通常会说出真心话。

在向一个班级或者个人解释完现金流象限后，我给他们一段时间让他们考虑下一步该做什么。首先，他们要确定自己正处于哪个象限，这很容易，因为这是他们获取主要收入的象限。其次，我问他们，如果他们需要变动的話想去哪个象限。



这时他们看着现金流象限图并做出选择。

一些人边看边说：“我很满意现在的位置。”

另一些人说：“我对我的位置不满意，但是我现在不想改变或者移动。”

还有一些人对自己的位置不满意，并且知道需要立即做些事情，处在这种情况下的人通常会清楚地说出他们的真心话。

他们说的话反映了他们对自己的看法，也反映了他们的灵魂。因此我说，“人在情绪激动时会说出自己的真心话”。

在这个时候，我经常听到的真话有：

“我不能那样做，我不能离开S进入B。你疯了吗？我要养活妻子和3个孩子。”

“我不能那样做。我不能等上5年才拿到另一份工资。”

“投资？你想让我赔掉所有的钱是不是？”

“我没钱投资。”

“在我采取行动之前，我需要更多的信息。”

“我以前尝试过但是没有用。”

“我不需要知道如何读财务报表，我能应付。”

“我不用担心，我还年轻。”

“我不够聪明。”

“如果我能找到合适的人搭伙，我就愿意这么做。”

“我丈夫不会喜欢的。”

“我妻子永远不会理解。”

“我的朋友们会怎么说？”

“如果我更年轻些，我会这样做的。”

“这对我来说已经太晚了。”

“这不值得。”

“我不配拥有它。”

所有的话语都是镜子

人们都在情绪激动时说出真心话。所有的话语都是镜子，因为这些话反映出了人们对自己的某些看法，虽然他们可能是在谈论别人。

我最好的建议

对于那些准备从一个象限转移到另一个象限的人来说，我能给你们的最重要的建议是：要特别留意你所说的话，尤其要留意那些发自内心的、你的肺腑和你的灵魂的话语。如果想做出改变，你就必须了解由你的情感所产生的思想和话语。如果你不知道你的情感何时会影响你的思考，那么你就不能完成这个转变过程，你会阻碍自己进步，即使你说的是别人。比如你说“我爱人不会理解”，实际上你说的是自己，你只是用你的爱人作为你不行动的借口，或者你实际上可能是在说：“我不具备把这些新想法告诉她的勇气或沟通技能。”所有的话都是镜子，使你有机会看见自己的灵魂。

或者你会说：

“我不能停止工作去创办我自己的企业，我有抵押贷款和家庭需要考虑。”

你也许是在说：

“我累了，不想再做任何事了。”

或者：

“我的确不想再学习任何东西了。”

这些才是你的真心话。

是真心话也是谎话

这些是真话，也是谎话。如果你对自己说谎，那么这个过程永远也无法完成。因此我最好的建议是倾听你的疑虑、恐惧和被禁锢的思想，然后进一步挖掘出内心深处的真话。

比如说，“我累了，我不想学习新东西”可能是真话，但也许是谎话。真正的真话可能是：“如果我学不到新东西，我会更累。”或者更进一步：“事实是，我喜欢学习新东西并再次对生活充满激情，或许整个新世界都将为我打开。”一旦你能说出更深层的真话，你就会发现你身上有一种力量，它足够强大，能够帮助你改变。

我们的旅程

我和我妻子要想前进，首先必须愿意接受我们对自己的评价和批评。我们必须愿意接受使我们显得渺小但并不会阻止我们前进的个人思想。偶尔，这种压力会到达极点，我们的自我批评会爆发，我会因为自我怀疑而责备她，她也会因为她的自我怀疑而怪罪我。然而，我们在开始这段旅程之前就已经知道，我们必须面对的唯一的 thing 仍旧是我们对自己的怀疑、批评和认为自己无能。作为这次旅程中的丈夫和妻子、商业伙伴和精神伴侣，我们真正的工作是不断地彼此提醒：我们每个人都比自己的个人怀疑、狭隘和无能更强大。在这个过程中，我们学会了更加相信自己。我们的最终目标不光是变得富裕，而且要学会不仅信任钱，也要信任自己。

记住，唯一能决定对你看法的人就是你自己。因此，这次旅程的

收获不仅是金钱带给你的自由，也是你对自己的信任带给你的自由，因为它们其实是一回事。我给你的最好建议就是，每天都要为了去做比你的渺小更伟大的事情而做准备。我认为，大多数人之所以会停下来并从梦想中逃回来，就是因为他们身体里那个渺小的自己打败了那个更伟大的自己。

虽然你不可能擅长每一件事情，但是如果花时间发展你需要掌握的技能，你的世界将会迅速改变。永远不要逃避你需要去学习的东西，直面恐惧和疑惑，新的世界将会为你敞开。

采取行动

相信你自己，并从今天开始行动吧！

第18章

总 结

这就是我和我妻子在短短几年里，从无家可归变为财务自由者所使用的7个步骤。这7个步骤帮助我们找到了属于自己的财务快车道，而且我们今天还在使用这7个步骤。我相信，这些步骤能够帮助你设计出通往财务自由之路。

要做到这一点，我建议你必须对自己诚恳。如果你现在还不是一位长期投资者，那么请你尽快使自己成为这种人。这意味着什么？这意味着你要坐下来，制定出一个计划从而控制你的消费习惯，把你的负债最小化，并增加你的收入，弄清楚你每个月的投资是多少，按实际回报率计算，投资几个月后可以实现你的目标。这些目标有：你计划在多少岁时停止工作？你每个月需要多少钱才能达到你渴望的生活标准，等等。

制定长期计划可以减少你的消费信贷，而定期存一小笔钱将会给你一个良好的开端，只要你尽早开始，并时刻监督自己的行为。

这时，让一切简单化，别耍花招。



我向你介绍现金流象限、投资者的7个等级和我划分的投资者的3种类型，是为了让你从多个角度看清你是谁、你的兴趣是什么，以及你最终想成为谁。我愿意相信，每个人都能找到他们自己的通往财务快车道的独特道路，无论他们来自哪个象限。然而，路终究还要靠你自己去找。

记住我在前面的章节中所说的话：“你老板的工作是给你工作，而你的工作是让自己变富。”

你是否打算停止运水并开始建立现金流管道，以维持你、你的家庭和你的生活方式？

关注你自己的事业可能很困难，并且有时令人感到困惑，尤其是

在刚开始时。无论你知道多少，都有更多东西需要学习，这是一个终生的过程。不过幸好，这个过程最艰难的部分只在开始。一旦你做出决定，生活实际上已经开始变得越来越容易。关注自己的事业并不难，这只是常识而已。

 RICH DAD'S

富爸爸

提高你的财商

〔美〕罗伯特·清崎 著 灵思泉 聂平俊 译

INCREASE YOUR
FINANCIAL

IQ



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

目录

序

作者的话

导言 金钱会让你致富吗

第一章 什么是理财智慧

第二章 5种财商

第三章 第一财商：赚更多的钱

第四章 第二财商：守住你的钱

第五章 第三财商：预算你的钱

第六章 第四财商：撬起金钱的杠杆

第七章 第五财商：改善你的财务信息

第八章 财务健全

第九章 开发你的理财天赋

第十章 发展你的财商：一些实例

[返回总目录](#)

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

序

2004年，我第一次与罗伯特·清崎见面。2006年，我们一起写了一本书，很畅销。在步入2008年之际，我越来越清楚地意识到，罗伯特所谈论和传授的知识比以往任何时候都更重要。因为在这个时候，财商教育对我们国家关系重大，而罗伯特在这方面的睿智是无可争议的。

看看我们在《让你赚大钱》一书中讨论了什么问题，再回想一下在那以后又发生了什么事情。我想说我们当时已初步论及这些问题，而罗伯特又写了《富爸爸提高你的财商》来继续引导你在人生道路上向前再进一步，我有充分的理由相信，他仍会像我们在2006年那样窥见天机，预知未来。我想提醒你，务必注意他说了些什么。

罗伯特和我一直共同关注着许多事情，而且我们有着极其相似的经历。我们都当过教师，做过商人；我们都有富爸爸，他们影响了我们的生命轨迹，塑造了我们的精神面貌，并铸就了我们的事业；我们都是创业者和房地产投资人，并且都取得了成功，因为我们接受过财商教育；我们都深谙财商教育的重要性，并且认真学习了财务知识。罗伯特曾经说过：“是财商教育使人们掌握了财富信息，并将信息转化为知识……然而多数人却没有接受过可以改变他们命运的财商教育。”我完全同意他的观点。

我很快就看出罗伯特并没有沾沾自喜。他已经很成功了——因为他很热爱自己现在所从事的事业。这也是我们的另一个共同点。这对你来说，是多么幸运的事呀，因为他仍会给你提供许多很好的建议。正如我们在《让你赚大钱》一书中所说的那样，拥有渊博的知识而不愿与人分享，有什么意义呢？罗伯特写的每一本书都是对这个问题的一种回答，你是幸运的，因为你正在分享他那渊博的知识。

要更聪明地利用你手中的金钱，并使自己变得更加富有，第一步

是，当机遇来临时，一定要抓住机遇，好好利用。没错，此刻你就拥有一个千载难逢的机遇。我建议你用心阅读《富爸爸提高你的财商》这本书。届时你将会走在通往财务自由的正确道路上，走在通往成功的正确道路上。顺便说一句，不要忘记，心有多大舞台就有多大。我们将在成功人士的圈子里看到你。

唐纳德·川普^[1]

注释

[1]美国地产大王，电视人和畅销书作家。他是川普集团的首席执行官，在纽约市中心有几栋以他名字命名的摩天大楼，在他的节目《学徒》获得成功以后，他成为家喻户晓的人物。

作者的话

金钱不是罪恶

教育体系的一大失败在于不能给学生提供财商教育。教育工作者似乎认为金钱有宗教上的污点或者认为金钱类似于邪教，因为他们相信对金钱的热爱是万恶之源。

正如我们多数人所熟知的那样，热爱金钱并不是罪恶——恰恰相反，缺乏金钱导致罪恶，我们痛恨自己正在从事的工作才是罪恶。我们努力工作却不能养家糊口，这难道不是罪恶？对一些人来说，负债累累是罪恶，与所爱的人因金钱争吵不休是罪恶，贪婪是罪恶。还有，为了获得金钱而不惜以身试法或抛弃良知是罪恶。金钱本身并不是罪恶，金钱仅仅是金钱而已。

你的房子不是一项资产

人们缺乏财商教育，也会导致他们做出愚蠢的事情或被愚蠢的人所误导。比如，在1997年第一次出版的《富爸爸穷爸爸》一书中，我提到“你的房子不是一项资产……你的房子只是一项负债”，这个观点随后引发了连篇累牍的质疑。我的书和我本人都受到严厉的批评，许多自称金融专家的人在媒体上对我大加挞伐。10年之后的2007年，随着信贷市场的崩溃，数百万人的财富像自由落体一样，瞬间无影无踪——有些人失去了房子，也有些人宣布破产，由于房地产贬值，有些人因他们的房子而欠债，债务的数额比房子本身的价值更大——此刻，这些人才沉痛地发现，他们的房子确实是负债，而不是资产。

两个人，一个声音

2006年，我的朋友唐纳德·川普和我合作写了一本书《让你赚大钱》。在这本书中，我们谈到了为什么中产阶级会落后于社会财富增长的速度，以及我们想到的个中原因。我们认为，这大部分归因于全球化大趋势、政府的决策和金融市场的状况。这本书遭到了财经媒体的抨击。但是到了2007年，我们所说的大多数已成为事实。

过时的忠告

今天，许多理财专家仍旧倡导，努力工作，储蓄，偿还债务，量入为出，并投资一些多元化投资组合的共同基金。问题在于这并不是一个好建议——因为它已经过时了。金钱规则在1971年已经改变了，今天是一个崭新的资本主义时代。储蓄、偿还债务、进行多元化投资是旧资本主义时代的做法，那些遵循旧资本主义做法的人在新资本主义时代将会举步维艰。

信息与教育

在我看来，缺乏财商教育是我们的教育系统既残酷又充满罪恶的耻辱。在现今这个时代，不管你是穷人还是富人，不管你聪明还是不明，财商教育事关你的生存，是绝对必要的。

正如多数人所知道的那样，如今我们生活在信息时代。信息时代的问题是信息超载，也就是说，现代世界充斥着太多的信息。下面这个等式可以说明为什么财商教育是如此重要。

$$\text{信息} + \text{教育} = \text{知识}$$

没有财商教育，人们就无法将信息转化为可以利用的知识。没有财务知识，人们就会生活拮据；就会做诸如买房这样的事情，并把房子作为自己的一项资产；就会去储蓄，却没有意识到自从1971年以来金钱已不再是金钱，而仅仅是一种货币；就会不知道良性债务和不良

债务的区别，不知道为什么富人赚得多却纳税比例小，不知道为什么世界上最富有的投资者——“股神”巴菲特的投资并不多样化，却赚到了很多钱。

跳跃着的旅鼠^[1]

人们因为没有财务知识，就会期望有人能告诉自己该做什么。而多数理财专家的建议却是，努力工作、储蓄、偿还债务、量入为出、并投资一些多元化投资组合的共同基金。人们就像旅鼠一样，仅仅跟随他们的领导者向悬崖跑去，纵身一跃跳进前程未卜的财富之海，满怀希望能够游到财富的彼岸。

本书并非关于理财咨询

本书并不是要告诉你应该做什么，这不是关于理财咨询的书。本书是要你在理财方面变得聪明一些，以便有能力处理你的财务信息，并帮助你发现自己的道路以通向财富的天堂。

总之，本书将教你通过变得更聪明来实现更富有的梦想，旨在帮助你提高财商。

注释

[1]旅鼠是生活在地球北极的鼠科动物，繁殖力极强，但在种族数量急剧膨胀之后，所有的旅鼠会疯狂不安，聚集在一起，盲目地朝一个方向出发，一直跃过悬崖跳进大海。被喻指为股市中不理智、容易盲目跟风的投资者。

导言 金钱会让你致富吗

答案是否定的。金钱本身是不足以让你致富的。我们都知道，有一些人天天工作，为了赚钱，为了赚更多的钱而努力，但是他们并没有变得更富有。富有讽刺意味的是，许多人赚的钱越多，在债务泥潭中陷得越深。大家都听说过，有人中了彩票一夜暴富成为百万富翁，转眼又贫穷如故。我们也听说过房产被收回的故事，房产不仅没有让房主变得更富有、更有经济保障，反而使房主流离失所，住进了救济院。我们许多人都认识一两个在股票市场投资失利的人，或许你就是其中一员。即使是投资黄金——世界上唯一真正的金钱——也不一定就能给投资者带来赢利。

年轻时我做的第一次真正的投资是黄金。在做房地产投资前，我开始投资黄金。1972年，我25岁，开始买金币，当时黄金的价格差不多是每盎司^[1]70美元。到1980年，黄金的价格已经涨到了近每盎司800美元。狂热的气氛在市场上蔓延。贪婪取代了谨慎。据传闻，黄金价格会涨到每盎司2500美元。于是，贪婪的投资者开始疯狂地买进黄金，即使他们之前根本就没有做过这类投资。我并没有将手中的金币卖出以获取一笔小小的利润，而是继续持有，希望黄金价格可以继续上涨。大约一年后，黄金价格下跌至每盎司500美元，我最终卖出了所有的金币。从1980年起，我就关注黄金市场，眼看着黄金价格持续下跌，1999年跌至谷底——每盎司250美元。

尽管黄金投资没有让我赚到多少钱，但是它教会了我很多关于金钱的知识，这些知识是无价的。当发现投资黄金都可能赔钱时，我就明白我投资的东西既不是真正的金钱也不是资产——这是我最宝贵的收获。与资产相关的信息最终决定了一个人是贫穷还是富有。换句话说，使一个人富有的，并不是房地产、股票、共同基金、生意或金钱，而是信息、知识、智慧和实践技能，这些统称为理财智慧。

高尔夫课程或高尔夫俱乐部

我的一个朋友是高尔夫球迷。他每年在新的高尔夫俱乐部和新推出的高尔夫球具上花费数千美元。可是，他从不花一分钱上高尔夫课。因此，虽然他拥有最新最好的高尔夫装备，但打球的水平仍很一般。如果他在高尔夫课程上做点投资，即使仍在去年的俱乐部，也有可能成为一个不错的高尔夫球手。

在金钱游戏中也有这样的怪现象。数十亿的投资者将自己辛苦赚来的钱投资到股票和房地产上，却几乎不在信息方面投资一分钱。因此他们的财商仍然与以前一样，没有提高。

不是神奇的公式

本书并不能帮助你一夜暴富，或提供什么致富的神奇公式。本书讲的是如何提高你的理财智慧，你的财商。它将使你变得聪明，以此让你更富有。它讲述了致富所需要的5个基本理财智慧，无论经济、股票和房地产市场发生怎样的变化，这些理财智慧都会适用。

金钱的新规则

本书也是有关金钱的新规则——早在1971年就发生了改变的规则。正是因为这些规则上的变化，那些旧规则才可以说已经过时了。之所以有如此多的人仍然经济拮据、生活困难，其中一个原因就是，他们仍然遵循着旧的金钱规则办事，例如努力工作、储蓄、偿还债务、长期投资多元化投资组合的股票、债券和共同基金。本书讲述了如何利用新的金钱规则办事，但是要做到这一点，就需要提高你的理财智慧和财商。

读完本书后，你将更能确定新规则和旧规则哪个更好一些，你应该按哪个规则办事。

开发你的理财天赋

本书的第九章讲述的是，如何通过运用你大脑的三部分来开发你的理财天赋。如多数人所熟知的，人类大脑可以分为三部分，即左脑、右脑和潜意识。

多数人不能变得富有，原因是他们的潜意识是大脑三部分中最强的。举例来说，人们可能通过左右脑来学习投资房地产，并准确知道该如何做，但是他们强有力的潜意识控制了他们，潜意识会这样说：“哦，这太危险。如果赔钱了怎么办？如果失误了怎么办？”在这个例子中，由潜意识产生的恐惧心理与左右脑的愿望作斗争。简单地说，为开发你的理财天赋，首先要知道你大脑的3个部分应该协调工作，而不是相互牵制，这很重要。本书将向你说明如何做到这一点。

总结

许多人相信，花钱才能赚钱。实际并非如此。请你时刻牢记：如果你投资黄金失利的话，做其他投资也会赔钱。归根结底，不是黄金、股票、房地产、努力工作和金钱就可以使你变得更富有，而是你所知道的关于黄金、股票、房地产、努力工作和金钱的知识或信息能让你变得更富有。总而言之，是你的理财智慧、你的财商使你更富有。

请读本书，你将会变得更聪明，从而更富有。

注释

[1] 盎司为英制计量单位，常见于金银等贵金属的计量。1盎司 = 31.1035克。

第一章 什么是理财智慧

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我5岁时，有一次被紧急送进了医院的急诊室。后来我知道那是由水痘引起的耳部感染并发症，非常严重。尽管这次经历令人担惊受怕，但我也因此而有了—段美好的回忆，当时我躺在病床上正在康复，爸爸、弟弟和两个妹妹站在医院窗外的草坪上，向我不停地挥手。我妈妈没有去医院看我。她在家，正卧病在床，忍受着心脏虚弱的痛苦折磨。

就在那一年之中，我弟弟从车库的平台上跌下来，摔破了头住进了医院。接下来是我的大妹妹，她的膝盖需要做手术。接着是我最小的妹妹贝丝，才刚刚出生，却患了连医生也弄不明白的皮肤病。

对我爸爸来说，那一年是非常艰难的一年，在我们这个六口之家中，他是唯一没有受到病魔“惠顾”的人。好消息是我们都康复了，而且变得很健康，坏消息是医疗账单接踵而来。那一年爸爸身体上虽然并没有生病，但是他精神上感染上了极其严重的疾病——被数额庞大的医疗债务压得喘不过气来。

那时候，我爸爸是夏威夷大学的在读研究生。他成绩优秀，曾经只花了两年的时间就拿到了学士学位，他的梦想是有一天能成为大学教授。而现在他有一家六口需要养活，有按揭要还，要支付巨额的医疗账单，他不得不放弃梦想，找了一份工作，在夏威夷大岛希洛小镇上担任一个学校的助理总监。我们家搬到了另外一个小岛居住，他可以负担得起一家人在那里的生活，他不得不向他的父亲借钱。对于我爸爸和我们整个家庭来说，那是一段艰难的日子。

尽管爸爸在事业上取得了巨大的成功，也最终获得了博士学位，但是我认为直到他弥留之际，成为大学教授的梦想仍旧萦绕在他的心头。他总是说：“当你们这些孩子长大去上学时，我将返回学校，做我喜欢做的事情——教书。”

然而，爸爸却没能回去教书，他最终从事了行政工作，担任夏威夷州教育厅厅长，而后竞选副州长却失败了。50岁的爸爸突然失业了，在竞选失败后不久，我妈妈由于心脏病突然撒手人寰，享年仅48岁。我的爸爸就再也没能从妈妈离去的悲伤中恢复过来。

钱的问题再一次纷至沓来。没有了工作，爸爸决定提前支取他的退休储蓄，用来加盟一个全国连锁的冰激凌特许经营店。但他最终亏掉了所有的积蓄。

当年老时，我的爸爸觉得他已经落在了同龄人的后面，他的职业生涯已经终止。他不再担任教育界的领导，也就没有了身份和地位。对于那些通过做生意发家致富的同学，他愤愤不平。这种反差让他很痛心，他经常说：“我一生致力于夏威夷的教育事业，我得到了什么？什么都没有。我那些有钱的同学越来越富有，而我呢？什么都没有。”

我永远不明白他为什么不返回大学教书。但我想是因为他想尽快富有起来，以弥补失去的光阴。然而他却去做一些稀奇古怪的生意，与一些花言巧语的骗子搅和在一起。他想一夜暴富的尝试，一次也没有成功。

好在他还有几个零工，也有社会保障的资助，否则他可能不得和自己的某个孩子住在一起。在我爸爸因癌症去世的前几个月，那年他72岁，他把我拉到床边，抱歉地说他没有什么可以给我们留下的。我握着他的手，把头靠在他手上，我们都哭了。

钱不够用

我的穷爸爸一生都为金钱所苦。不管他赚了多少钱，钱总是不够用。他没有能力解决这个问题，这让他很痛苦，直到他去世时也未能解脱。可悲的是，他觉得自己不称职，无论在事业上还是身为一个父亲。

我爸爸来自学术圈子，他尽力把财富的问题放在一边，全身心专注于比金钱更高层次的教育事业。他尽量说服自己金钱不算什么，即便金钱有时就是问题的焦点。他是一个伟大的人、一个伟大的丈夫和父亲，也是一位杰出的教育工作者；然而正是金钱这个东西常常左右着生活的发展，无声无息地困扰着他。可悲的是，在他人生临终之时，金钱却成了他评判自己一生成败的标准。尽管他很聪明，但他从

未解决好钱的问题。

钱太多了

我的富爸爸在我9岁时就开始教我有关金钱的知识，他同样也有钱的问题。他解决钱的问题的方法不同于我的穷爸爸。他承认钱是重要的，正因为他意识到了这一点，所以他不放过任何一个机会来提高他的理财智慧。对于他来说，这就意味着正面地处理钱的问题，并从处理的过程中学习。我的富爸爸在学识上远远不及我的穷爸爸，但是他却用不同的方法解决了钱的问题，并提升了自己的理财智慧，他的金钱问题是——钱太多了。

我有两个爸爸，一个富有，一个贫穷，从他们两个人身上我明白：无论我们是贫穷还是富有，我们都会有钱的问题。

穷人的金钱问题是：

1. 钱不够用。
2. 刷信用卡只会更缺钱。
3. 生活成本日益增加。
4. 赚得越多，纳税也就越多。
5. 害怕突发事件。
6. 没有足够的退休金。

富人的金钱问题是：

1. 钱太多了。
2. 需要守住财产和进行投资。
3. 不知道人们是喜欢他的钱还是喜欢他的人。
4. 需要更聪明的财务顾问。
5. 钱多宠坏了孩子。
6. 财产和遗产计划。
7. 过多的政府税金。

我的穷爸爸一生都有钱的问题，不管他赚了多少钱，他的问题就是钱总是不够用。我的富爸爸也有钱的问题，他的问题是钱太多了。那么，你想碰到哪种金钱问题呢？

穷人解决金钱问题的方法

年幼时我就知道，不管我们多么富有或是多么贫穷，我们都会有钱的问题，这对于我来说是人生非常重要的一课。许多人相信，如果他们很有钱，金钱的问题就会消失。很少有人知道，有很多钱后只会带来更多的金钱问题。

我最喜欢一支为一家金融服务公司所做的电视广告，说唱歌手M. C. 汉默与漂亮女郎翩翩起舞，身后是一辆宾利、一辆法拉利和超级豪宅。背景画面中，许多高端奢侈品正往大厦搬，同时播放背景音乐，是汉默的著名单曲《你受不了这个》。而后屏幕变暗，并显示“15分钟后”这样的文字。接下来的一幕是，汉默坐在那个超级豪宅前的路边，双手托着头，旁边的牌子上写着“房子被没收”，旁白是“生活意外无处不在，我们随时帮助你”。

现实世界充满了像M. C. 汉默这样的人。我们都听说过有人中百万美元彩票，几年后却负债累累；或年轻的职业运动员在服役时住在豪宅中，退役后却住在天桥底下；或年轻的摇滚歌星在20多岁时是百万富翁，到了30多岁时却四处找工作；或某个说唱歌手在挨家挨户兜售金融产品，而在他一无所有之前他也使用着这些金融产品。

单靠金钱无法解决钱的问题。那也就是给穷人钱并不能解决穷人的金钱问题的原因。多数情况下，这只会拖延时间使问题得不到解决，而且会造成更多的人变得更穷。就拿福利来说吧。从经济大萧条到1996年，不管个人经济状况如何，政府都会给每个穷人提供津贴。你需要做的就是，证明你符合永久享受政府津贴的贫穷标准。而如果你发挥主动性，去找份工作，收入高于政府制定的贫穷标准，那么你就得不到津贴。当然，有工作的穷人还需要支付一些由工作衍生而来的费用，比如购买制服、儿童照管和交通的费用等。这些费用在

工作之前无需支付。多数情况下，当穷人们有一份工作时，他们的盈余还不及不工作时，而且空闲时间也少了。福利制度使懒惰的人获利，而惩罚了那些主动赚钱的人。这样的福利制度导致了更多的穷人出现。

单靠努力工作也不能解决钱的问题。世界上有很多人努力工作，但他们却没有什麼钱。这些人在赚钱的同时，却在债务的泥潭里越陷越深，然后他们需要更努力地工作来赚取更多的钱。

单靠教育也不能解决钱的问题。这世上有很多人受过高等教育，却依旧贫穷。

拥有一份工作也不能解决钱的问题。对许多人来说，工作job）仅仅代表比破产强一点（just over break）。有数百万的人靠工作所得仅能勉强生存，但不足以生活。许多有工作的人没有能力养家糊口，享受适当的医疗保健，接受教育，甚至也没有多余的钱留做退休后使用。

什么可以解决钱的问题

理财智慧可以解决钱的问题。简单来说，理财智慧就是我们用来解决财务问题的智慧，是我们整体智慧的一部分。下面是一些常见的金钱问题：

1. “我赚不到足够多的钱。”
2. “我负债累累。”
3. “我买不起房子。”
4. “我的汽车坏了，可是我上哪儿去弄钱修理呢？”
5. “我有1万美元，可投资什么好呢？”
6. “孩子想上大学，但是我们没有钱供他。”
7. “我留不出足够的钱供退休后使用。”
8. “我不喜欢我的工作，但又不能辞职。”
9. “我退休了，但积蓄都快花完了。”
10. “我付不起手术费。”

理财智慧可以解决上述问题，以及关于钱的其他问题。不幸的是，如果我们的理财智慧没有得到很好地培养，不能够解决这些问题，那么这些问题就会一直存在，它们不会消失。而且在多数情况下，它们会变得更糟，会引发更多的金钱问题。比如，有上百万人不能留足够的钱供退休后使用。如果他们不解决这个问题，这个问题就会恶化，随着年龄增长，他们需要在医疗保健上花更多的钱。无论你喜欢与否，金钱总是在影响着你的生活方式和生活质量——当然金钱也可以给你的生活带来方便和一站式服务。金钱提供的选择自由意味着，你外出时可以自由地选择搭便车或坐公交……或乘坐私人飞机。

解决钱的问题可以让你变得更聪明

当我还是一个小男孩时，富爸爸对我说：“钱的问题可以让你变得更聪明——如果你有力量解决它的话。”他也说过：“如果你解决了你的金钱问题，理财智慧就会增长。理财智慧增长了，你就会变得更富有。反过来，如果你不能解决钱的问题，你会变得更穷。如果你不能解决某些金钱问题，这些问题常常就会带来更多的问题。”如果你想提高你的理财智慧，你就需要成为一个善于解决问题的人。如果你不能解决你的金钱问题，你永远都不能致富。事实上，金钱问题存在的时间越长，你就会变得越穷。

富爸爸用牙疼的例子来说明他的意思，即为什么一个问题会导致另外一个问题。他说：“钱的问题就像牙疼。如果你不能止痛，就会觉得很难受。如果你难受，就会很急躁，就不能很好地工作。而且，如果牙疼不能止住，就会引发更严重的综合征，因为细菌很容易在口腔中滋生并扩散。总有一天，你会因为患有慢性疾病而旷工最后丢掉工作。没有工作，你就没有能力支付房租。如果你不能解决房租的问题，就得流落街头，无家可归，不得不在垃圾桶里找东西吃，健康得不到保障，而这时你的牙仍旧会疼。”

虽然这是一个极端的例子，但给我留下了深刻的印象。我从年幼时就认识到解决问题的重要性，以及不能解决问题会带来严重的连锁反应。

许多人在年轻时和牙开始疼的阶段，不能解决他们的财务问题。他们不但不去解决问题，反而忽视问题，或者无法彻底地解决问题，使问题更加恶化。举例来说，缺钱时，许多人用信用卡解一时之急。很快他们就有一沓厚厚的信用卡账单需要缴清，债主追着他们要钱。为了解决问题，他们申请房屋净值贷款^[2]来偿还信用卡账单。问题是，这时他们仍在刷信用卡。结果他们需要偿还房屋净值贷款和更多的信用卡账单。

为了解决信用卡问题，他们刷新的信用卡来偿还旧的信用卡账单。钱的问题越发严重，令他们感到十分苦闷，所以他们刷新的信用卡去度假。很快他们就没有能力支付房屋贷款或信用卡账单，只好决定宣布破产。宣布破产了，但问题的根源仍没有得到解决，就像牙疼一样。其实，问题的根本在于他们缺乏理财智慧。因为缺乏理财智慧，所以没有能力解决简单的财务问题。很多人并不去解决问题的根源——这个问题的根源是消费习惯——而是选择逃避问题。就像在除草时，如果你不能连根拔起，草不仅很快会长起来，而且会长得更高。财务问题也是如此。

虽然这些例子看起来有些极端，但它们随处可见。关键在于，财务问题不仅是问题，也是解决问题的契机。如果人们能够解决问题，就会变得更聪明，财商就会提高；一旦变得更加聪明，也就更有能力解决更大的财务问题；如果能够解决更大的财务问题，就会变得更富有。

我喜欢拿数学举例。许多人不喜欢数学。众所周知，如果不能完成数学作业（练习如何解决数学问题），你就不能解决数学问题；如果不能解决数学问题，你就不能通过数学考试；如果数学考试通不过，你的数学成绩就是F。数学得F，就意味着你高中不能毕业。这时你唯一能找到的工作就是在麦当劳打工，赚取微薄的薪水。这是一个小问题逐渐演变成大问题的例子。

相反，如果你刻苦练习解决了数学问题，你就会变得越来越聪明，就能够解决更复杂的数学运算。经过多年的刻苦学习后，你就成了一个数学天才，原先似乎很难的问题现在变得很简单。我们都必须从2+2等于几开始学起，那些继续不断学习的人终将取得成功。

贫困的原因

所谓贫困只不过是问题多于解决方法的状态。导致贫困的原因是，人们不能解决问题，被问题压倒了。并非所有的贫困都源于财务问题。造成贫困有各种各样的原因，比如吸毒、找错配偶、生活在治安不良的社区、没有工作技能、没有上班的交通工具或无力支付医疗保健费用等。

今天有些财务问题，比如负债过多和工资微薄，是由超出个人能力控制的情形导致的，这些问题更多地与美国的政策和经济大环境有关。

举例来说，低工资的一个原因是，现在高薪制造业已经转向海外。今天我们有很多的工作机会，但多属于服务行业，而不是制造业。当我还是个孩子时，通用汽车是国内最大的雇主。而今天沃尔玛是国内最大的雇主。我们都知道，沃尔玛并不能提供高薪工作或能支付慷慨的退休金。

50年前，一个没受过什么教育的人很可能在经济上很富有。一个年轻人即使只有高中文凭，也可以得到一份在汽车或钢铁制造业的高薪工作。但在今天，他们能找到的工作只是烤制汉堡包而已。

50年前，制造业企业可以提供医疗保健和退休福利。而如今，数以百万计的工人赚的钱越来越少，同时又需要更多的钱来支付医疗费用，以及为退休后的生活留点积蓄。这些问题非但得不到解决，反而一天比一天更严重。它们源自一个大的全国性的问题，远非个人所能左右或解决。它们的根源在于乏善可陈的经济政策和任人唯亲的弊政。

金钱规则已经发生了改变

1971年，尼克松总统取消了金本位制，这个糟糕的经济政策改变了金钱的规则。这是世界历史上最大的一次财政变革，然而很少有人意识到这个变革，以及它对今天经济的影响。为什么今天有如此多的人仍然在为金钱而奋斗，原因之一就是尼克松的这次举动。

1971年，美元死了，因为它不再是金钱——它变成了一种流通货币。金钱和流通货币有很大的差异。

“流通”货币（currency）来自“流通的”（current）这个词，就像电流或海洋的水流一样。这个词意味着运动。简单地说，流通货币需要保持持续的运动。如果停止运动，它很快就会失去价值。如果丢失的价值太多，人们就不再会接受它。如果人们不再接受它，流通货币的价值就会直线下降直到归零。而1971年后，美元的价值开始向零降落。

从历史上看，所有的流通货币的价值最终都会归零。追溯整个历史，很多国家的政府都曾发行过钞票。在独立战争时期，美国政府发行了一种叫“大陆币”的钞票。没用多长时间，这种货币的价值就归为零。

第一次世界大战后，德国政府印刷一种货币以偿还债务，导致德国通货急剧膨胀，德国中产阶级的储蓄随之化为乌有。1933年，大多数德国人身无分文，灰心丧气，他们把希特勒选上台，期望他能够解决经济问题。

同样也是在1933年，富兰克林·罗斯福创造了社会福利制度来解决美国人的金钱问题。尽管社会福利和医疗保险很受欢迎，但实际上是经济灾难，引发了更多的经济问题。如果美国政府印刷更多“假钞”^[3]即纸币，来解决社会福利和医疗保险这两个巨大的经济问题，美元的价值就会下降得更快，经济问题也会变得更严重。这并不是一个未来才会发生的问题，它此时此刻正在发生。彭博资讯^[4]最近的一项报告显示，自从2001年1月小乔治·布什出任美国总统以来，美元的购

买力已经下降了13.2%。

尼克松在美元方面做的改变只是原因之一，导致了如此众多的人负债累累，也导致了美国政府大举外债。1971年当金钱规则发生了改变之后，储蓄者变成了输家，而负债者则变成了赢家。一种新的资本主义形式出现了。今天，当我听到有人说“你应该储蓄”或“为退休攒点钱”时，我怀疑他们是否意识到金钱规则已经改变了。

在旧的资本主义制度下，储蓄金钱是明智的。但是在新的资本主义制度下，储蓄货币只是愚蠢的财务行为。让货币停止流通，货币就失去了意义。在新的资本主义制度下，货币必须流动。如果货币停止了流动，它将越来越不值钱。货币就如同电流，必须尽快从一项资产转移到另一项资产。货币的目的是获得资产，资产要么增值，要么产生现金流。货币必须很快地用真实的价值来获得真实的资产，因为货币本身的价值下降很快。实物资产如黄金、石油、白银、房屋和股票的价格之所以会上浮，就是因为货币的价值在下降。实物资产的内在价值并没有发生变化，只是为获得实物所花的货币的数量发生了变化。

格雷欣定律^[5]表明：“当不足值的金币进入流通领域时，人们会把足值金币存储起来。”1971年，美国开始向世界各地输送“假钞”——劣币。在新的资本主义制度下，这意味着今天借了钱明天用更便宜的钱来还。美国政府这样做了，为什么我们不能这样做呢？美国政府负债累累，为什么我们不能负债呢？当你无法改变一个系统时，唯一成功的办法就是掌握并运用它。

由于1971年金钱规则的改变，美元的购买力大幅下降，因此房价暴涨。股票市场火暴，是因为投资者正在为手中的美元寻求安全区。尽管经济学家称之为通货膨胀，但它实际上是钱在贬值。房价上升让房主更有安全感，因为看起来他们的房屋在升值。而实际上，当房屋的价值看似在上升时，美元的购买力却在下降。高额的房价和微薄的工资使年轻人更难以买到他们的第一套房子。如果年轻人无法认识到金钱规则已经发生了变化，随着美元继续贬值，他们以后将比他们的父母那一辈更贫穷。

金钱规则的另一个变化

金钱规则的另一个变化发生在1974年。1974年之前，企业为员工提供退休金。只要退休人员还在世，企业就保障每人得到一份退休金。你很可能已经知道，现在的情况已经迥然不同。

过去的退休金计划是向员工终生支付生活费用，被称为固定福利（defined benefit）或简称为DB型退休金计划。如今，很少有公司仍然执行着此类退休金计划。这是因为执行这些退休金计划花销太大。1974年后，出现了一种新的退休金计划——固定缴款（defined contribution），DC型退休金计划。今天像这样的计划还有401（k）退休金计划^[6]，IRAs（个人退休账号）和基奥计划^[7]（Keoghplans）等。简而言之，DC型退休金计划不会对员工终生提供退休保障。如果你和你的雇主有所缴纳的话，你能得到的是你和你的雇主所缴纳的那部分。

《今日美国》曾进行的一项调查发现，今天的美国人最担心不是恐怖主义，而是退休后没有生活费用。这种普遍担忧的原因可以追溯到1974年金钱规则的改变。这种担心不是没有根据的。美国的教育制度并没有用财务知识来武装国民，而这些财务知识是美国人退休后成功投资所必备的。如果说学校教了一些关于金钱的知识的话，他们只是教学生们如何平衡他们的支票簿、怎样选择几只共同基金以及如何及时偿还账单而已——财商教育远远不足以解决我们遇到的财务问题。除此之外，大多数人并没有意识到金钱规则已经发生了改变，即使他们储蓄，他们也不会致富。养老金计划资金短缺，将引发美国下一个严重的经济危机。

不能完全依赖政府的保障

人们担心未来的经济状况，使得社会保险和医疗保险应运而生，政府创建安全保障是为迎合那些不知道如何解决自己财务问题的人的

需要。这两个制度都已经破产。医疗保险在亏损运营，社会保险不久也将出现亏损。2008年，7800万婴儿潮^[8]中的第一批开始退休，他们中的多数人缺乏足够的退休收入以维持生计。美国政府的有关数据表明，社会保险的债务大约为10万亿美元，而医疗保险的债务约为64万亿美元。如果这些数据属实，那意味着美国政府需要给退休人员支付74万亿美元，这笔资金比世界上所有的股票市场上的钱还都要多。这是一个需要理财智慧才能解决的大问题。为此投入的钱越多，这个问题会变得越糟糕，甚至会摧毁整个“假钞”系统，使美元价值更接近于零。

为什么富人越来越富

金钱规则发生了改变，正是这些改变使你变得更穷，而且已非你所能控制，这似乎很不公平。的确不公平。致富的关键在于，认识到金钱系统是不公平的，学习金钱系统的规则，并运用这些规则。这需要理财智慧，而理财智慧只能通过解决财务问题才能获得。

富爸爸说：“富人之所以越来越富，是因为他们学会了解决财务问题。富人把财务问题看做是学习、成长、变得更聪明和更富有的机会。富人认识到他们的财商越高就可以解决更大的问题，因此就可以赚到更多的钱。富人不会躲避、避免财务问题或假装其不存在，而是欢迎这些问题，因为他们知道这些问题是自己变得更聪明的机会。这就是他们越来越富的原因所在。”

穷人怎样处理金钱问题

谈及穷人时，富爸爸说：“穷人仅仅把金钱问题看做问题。许多人觉得他们是金钱的受害者。许多人觉得他们是唯一有金钱问题的人。他们以为如果有更多的金钱就不会有金钱的问题。很少有人知道，他们对金钱问题的态度正是问题所在。他们的态度造成了他们的金钱问题。他们没有能力解决问题或回避问题，只会延长金钱问题的

存在时间，并使问题变得更严重。他们不是变得更富有，而是变得更贫困。他们的财商没有得到提高，唯一有所增加的东西就是他们的财务问题。”

中产阶级怎么处理金钱问题

穷人是金钱的受害者，中产阶级却是金钱的囚犯。在谈及中产阶级时，富爸爸说：“中产阶级采用另一种方式解决金钱问题。他们不是去想办法解决金钱问题，而是觉得自己聪明过人，能够智胜金钱问题。中产阶级会花钱上大学，能够得到一份有保障的工作。他们中大多数人很聪明，能赚到钱，借此在他们和金钱问题之间建筑一道防火墙——一个缓冲区域。他们购置房屋，按时上下班，谨慎行事，在公司里稳步升迁，他们还买了股票、债券和共同基金为退休而做储蓄。他们相信自己所受的专业教育足以使他们免受金钱世界的残酷考验与苛刻对待。”

“在50岁时，”富爸爸说，“许多中产阶级发现，他们成为了自己办公室的囚犯。他们中的多数人颇受器重。他们有专业经验，可以赚到足够的钱，并有足够的工作上的安全感。然而，他们深知自己为经济问题所困，但他们缺乏逃离办公室的理财智慧。在65岁时，他们退休，希望再活15年，甚至更长时间，当然他们不得不开始精打细算地过日子。”

富爸爸说：“中产阶级想通过在学术和专业上施展聪明才智来智胜金钱问题。但他们中多数人没有接受过财商教育，这也是他们会重视财务安全而不愿意应对财富挑战的原因。中产阶级不是去成为企业家，而是为企业家工作；他们不是去投资，而是将他们的钱交给理财专家来管理。他们的财商没有得到提高，而继续躲在办公室中忙忙碌碌。”

富人怎样处理金钱问题

细察理财智慧，我们很容易发现，一个人若要变得富有，就必须培养5种核心智慧。本书讲的就是这5种理财智慧。

本书也将谈及“健全”的问题。多数人提到“健全”这个词时，想到的是一个伦理学概念。我要说的并不是这个意思。这里指的是完整、全面的意思。《韦氏大辞典》的解释是：“完全的或不分离的性质或状态。”如果你掌握了我在本书中写到的5种理财智慧，你就已经获得了健全的财务保障。

富人面对金钱问题时，因他们的财务健全而容易解决问题。这是他们多年来利用5种理财智慧面对和解决问题而培养起来的。如果富人不知道解决金钱问题的办法，他们不会轻言失败而放弃努力。他们向解决问题的专家寻求帮助。在这个过程中，他们在财务问题上变得更有智慧，也更有能力解决以后出现的问题。富人不会轻言放弃，他们不断学习，并且通过学习变得更加富有。

解决其他人的财务问题

富爸爸也说过：“许多人为富人工作，解决富人的金钱问题。”比如，会计为富人数钱记账，销售人员帮富人出售产品，办公室经理管理着富人的生意，秘书帮富人接听电话，并彬彬有礼地接待富人的客户，维修人员保证富人的房屋安全和机器正常运行，律师保护富人不会受到法律诉讼，注册会计师保护富人免受税金困扰，银行保护富人的金钱安全。

富爸爸的意思是，大多数人为解决别人的金钱问题而工作。但是谁又能解决了他们自己的金钱问题呢？他们下班回家后面对着很多问题，金钱问题就是其中之一。如果他们不能在家中处理好自己的金钱问题，那么这个问题，就会像牙疼一样，引发其他诸多问题。

许多穷人和中产阶级为富人工作，而下班回到家中却无法解决自己的金钱问题。他们不是把财富问题当做使自己变得更聪明的机会，而是下班回家后坐在草坪的椅子上，喝喝小酒，吃吃烧烤，看看电视。第二天早上，他们再次回到工作岗位去解决别人的财务问题，使

别人变得更富有。

穷爸爸的解决办法

我的穷爸爸曾试着返回学校深造，以解决他的金钱问题。他喜欢学校，在学校里学得很好，而且感觉很安全。他获得了较高的学位，成为博士。拥有高学位后，他希望找到一份薪水更优渥的工作。他尽力想在学术和专业上施展聪明才智，来智胜金钱问题，但是他的理财智慧没有增长。他受过良好教育、努力工作，但不幸的是，良好的教育和辛勤劳作并没能解决他的金钱问题。当收入增长时，他的金钱问题却变得更严重，因为他在回避着问题。他总是试图用学术和专业方法来解决财务困境。

富爸爸的解决方法

我的富爸爸期待财务挑战，所以他开始做生意，积极投资。许多人认为，他这样做只是为了赚更多的钱。实际上，他之所以从事现在所做的工作，是因为他喜欢财务挑战。他寻找有待解决的财务问题，不仅仅是为了钱，而是为了使自己变得更聪明，为了提高自己的财商。富爸爸经常用高尔夫球比赛来比拟他的金钱哲学。他总是说：“钱是我的得分，我的财务状况是我的得分卡。金钱和财务状况会告诉我，我是多么聪明，我很擅长玩这个游戏。”简单地说，富爸爸之所以变得更富有，是因为金钱游戏就是他擅长的游戏……他想成为金钱游戏中的最佳玩家。随着年龄逐渐增长，他会越玩越好。他的财商提高了，金钱也大量流入他的口袋。

玩游戏

在接下来的章节中，我将详细讲解5种理财智慧，如果你想提高你的财商，并获得财务健全，你就必须培养这些智慧。尽管培养这5

种理财智慧不太容易，可能需要终生努力，但好消息是很少有人了解这5种理财智慧，很少有人在努力培养财商来提高他们在金钱游戏中的得分。仅凭知道了这5种理财智慧，你就会比社会上95%的人更有能力来解决金钱问题。

就我个人来说，我用专门时间来提高这5种理财智慧。我的财商教育永不停止。起初，我提高财商的过程充满困难和曲折——和我打高尔夫球一样——遭遇了很多失败，损失了很多金钱，经历过很多挫折，我甚至对自己的能力产生了怀疑。

起初，我的同学比我赚的多。今天，我比我的大多数同学赚的都多很多。尽管我享受拥有金钱的感觉，但我基本上是为迎接财务挑战而工作。我喜欢学习，我之所以工作，是因为我喜欢金钱游戏，并且我想成为玩得最棒的赢家。很久以前，我就可以退休了。我已经拥有了足够多的金钱。但是如果我退休，接下来做什么呢？打高尔夫球？高尔夫球不是我的游戏。它只是我的一项消遣。生意、投资和赚钱才是我的游戏。我喜欢我的游戏，我对这个游戏充满激情。如果我退休，我就会丧失激情，没有激情，生活又有什么意思呢？

谁该玩金钱游戏

每个人都应该玩金钱游戏吗？我的答案是“应该”，不管你喜欢不喜欢，每个人都已经在金钱游戏中了。不管是富人还是穷人，我们都参与了金钱游戏。不同的是，有些人玩得更努力，更懂得利用规则。有些人更专注，更富有激情，更愿意学习并取得胜利。当谈到金钱游戏时，多数人正在玩——如果他们知道自己在玩的话——不是为失败而玩而是为能赢而玩。

既然不管怎样我们都参与了金钱游戏，那么比较有用的问题可能是：

- “你在学习金钱游戏吗？”
- “你愿意赢得游戏吗？”

- “你对学习有激情吗？”
- “你愿意尽力做到最好吗？”
- “你想尽可能的富有吗？”

如果你的答案是肯定的，那么请继续往下读。本书就是为你而写的。如果你的回答是否定的，那么你可以去读更简单的书，去玩更容易的游戏。就像高尔夫球运动一样，虽然有很多的专业高尔夫球手，但是仅有少数是富有的专业高尔夫球手。

小结

在1971年和1974年，金钱规则发生了两次重要的改变。这些改变在全球范围内引发了大量的财务问题，这些问题需要更多的理财智慧才能解决。不幸的是，我们的政府和学校都没有正面应对这些改变或解决这些问题，所以，今天的财务问题才会如此严峻。我所看到的是，美国正由世界上最富有的国家变成了世界上最大的债务国。

许多人希望政府能解决他们的财务问题。但政府对自己的问题都无能为力，我不知道它又怎么能解决你的问题。在我看来，解决自己的问题要靠自己。好在一点：如果你能解决金钱问题，你就会变得更聪明、更富有。

在第一章里，你需要记住的是，不管是富人还是穷人，都有金钱问题。要变得富有，要提高财商，唯一的办法就是积极地解决你的金钱问题。

穷人和中产阶级往往回避着金钱问题或假装没有金钱问题。这种态度是他们的金钱问题持续存在的根源，假如的确如此，那么他们的理财智慧就增长得很慢，也许根本不增长。

富人积极地应对财务问题。他们知道，通过解决财务问题会使他们变得更聪明，并提高他们的财商。富人们知道是理财智慧而不是金钱，最终使自己变得富有。穷人和中产阶级的问题在于他们没有足够的钱，而富人的问题是钱太多了。以上两个问题都是现实而合理的。

关键在于，你想要其中哪种问题呢？如果你想要第二种问题，那就继续往下读吧。

注释

[1]经济大萧条指1929~1933年之间全球性的经济大衰退。

[2]房屋净值贷款是借款人以所拥有住房的净值（房产估值减去房贷债务余额）作为抵押或担保而获得的贷款。

[3]假钞（funny money）意指纸币只是金钱的符号，它的实际价值通常远远低于它代表的价值。

[4]一家全球性的信息服务、新闻和传媒公司。

[5]也称“劣币驱逐良币法则”，由16世纪英国金融家、商人托马斯·格雷欣提出。当时市场上流通的是金属铸币，人们发现足值与不足值的铸币可以一样使用，于是，人们就把足值铸币（良币）储藏起来，而把不足值的铸币（劣币）赶紧花出去。结果，劣币把良币赶出了市场，这样市场上流通的货币的实际价值就明显低于它所代表的价值了。

[6]此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

[7]此计划是一种为自雇人或者非公司型企业雇用的个人的税收延付账户。

[8]指的是某一时期及特定地区，人口出生率大幅提升的现象，在美国特指1946~1964年出生的人。

第二章 5种财商

INCREASE YOUR
FINANCIAL

IQ

5种基本的财商。它们是：

第一财商：赚更多的钱

第二财商：守住你的钱

第三财商：预算你的钱

第四财商：撬起金钱的杠杆

第五财商：改善你的财务信息

理财智慧与财商

我们中大多数人都认为，智商130的人应该比智商95的人要聪明一些。财商也是同样的情况。你可能拥有天才般的智商，但你可能只有低能儿的财商。

我经常被问到：“理财智慧和财商有什么不同呢？”我的回答是：“理财智慧是我们头脑智慧的一部分，是我们用以解决财务问题的智慧。而财商是对理财智慧的量化后的值，它关系到我们如何量化我们的理财智慧。举个例子来说，如果我赚了10万美元、缴纳了20%的税，那么比起那些赚了10万美元但缴纳了50%的税的人，我的财商要高。

在这个例子中，税后净赚8万美元的人要比税后净赚5万美元的人有更高的财商。这两个人都拥有理财智慧，但得到更多钱的人有着更高的财商。

衡量理财智慧

第一财商：赚更多的钱。我们大多数人都有足够的理财智慧去赚钱。你赚的越多，第一财商就越高。换句话说，一年赚100万美元的人比一年赚3万美元的人的第一财商要高。再者，对于一年都赚100万的两个人，其中缴纳税金较少的人的财商要高一些，因为他或她能够发挥第二财商——守住钱，从而离实现财务健全的目标更近一些。

我们都知道，在学校里有很高的学术造诣的人在现实社会却赚不到更多的钱。比如我的穷爸爸是一名优秀的教师，他努力工作，学术智商很高，但财商很低。他在学术方面很出色，但生意却做得很糟糕。

第二财商：守住你的钱。一个显而易见的事实是，你的钱财很容易被拿走。但并不是所有拿走你钱财的人都是骗子或罪犯。我们钱财的一项支出的是税收，政府合法地分享了我们的钱。

如果你的第二财商低，就会缴纳更多的税。例如，有的人缴纳20%的税，有的人缴纳35%的税，纳税较少的人显然有较高的财商。

第三财商：预算你的钱。这需要很多的理财智慧。许多人像穷人一样做预算，而不是像富人那样做预算。许多人赚很多钱，却做不到拥有很多钱，只是因为他们预算做得很差。举个例子，年收入3万美元、花了2.5万美元、投资了5000美元的人，与年收入7万美元并全部花掉的人相比，前者的第三财商要高。不管你赚的多或赚的少，要能够生活得很好，并把一部分钱用于投资，这就需要高水平的理财智慧。想要有余钱做投资，你就必须积极地做好预算。关于盈余预算，后面我们会详细谈到。

第四财商：撬起金钱的杠杆。做好盈余预算后，接下来要面对的财务挑战就是撬动金钱的杠杆。大多数人会把余钱存入银行。在1971年美元成为一种流通货币之前，这是一个聪明的想法。而在1974年后，人们需要为自己的退休生活做储蓄。数百万计的工人不知道该投资什么，所以他们将余钱投资到多元化投资组合的共同基金，期望这些钱能增值。

虽然储蓄和多元化投资是使金钱增值的一种做法，但还有更好的方法来使你的钱增值。如果你诚实的话，就不得不承认储蓄和投资共同基金并不需要太多的理财智慧。你甚至可以训练一只猴子去做这两种投资，这也是这两种投资的收益往往都很低的原因。

我们用投资回报来衡量第四财商。举例来说，与用自己的钱赚取了5%投资回报的人相比，那些赚取了50%投资回报的人第四财商要高。与那些投资后赚取5%而要为所得纳35%税的人相比，那些赚取

50%并且免税的人的第四财商要高。

另外，许多人都认为投资高回报就意味着高风险。事实并非如此。在本书后面的章节中，我将会解释我如何获得高出一般水平的回报，却无需纳税或只纳很少的税，而且风险很低。对我来说，投资多元化投资组合的共同基金和在银行储蓄，比我所做的投资风险大得多。做到这一切需要的就是理财智慧。

第五财商：改善你的财务信息。常言道：“在会跑之前要先学走路。”理财智慧也是如此。在学会如何赚取高额投资回报（第四财商：撬起金钱的杠杆）之前，人们需要先学走路——也就是说，先学习理财智慧的基础知识和基本原理。

之所以有这么多人第四财商“撬起金钱的杠杆”方面举步维艰，原因之一是他们被误导而把自己的钱交给理财“专家”，例如他们储蓄的银行家和他们投资共同基金的管理者。如果你把钱财交给这些理财专家，你就无法学习，无法提高理财智慧，无法让你自己变成理财专家。如果由其他人管理你的钱财，解决你的财务问题，你就无法提高自己的理财智慧。实际上，你正在奖励他人解决他们的财务问题——但用的是你自己的钱！

如果你有扎实的财务基础，那么提高你的理财智慧就很容易。但如果你的财商比较差，那么新的财务信息就会让你不理解，在你看来似乎没有什么价值。还记得我提到过的那个例子吗？数学天才仍然需要从 $2+2$ 开始学习！致力于财商教育的一个好处在于，随着时间的推移，你就能更好地掌握更复杂的财务信息，就像经过了多年练习后，数学家能够解答更复杂的数学运算一样。但是，我再强调一遍，在你学会跑之前要先学习如何走路。

我们大多数人都有过这样的经历，在上课、听演讲或谈话时，我们觉得获得的信息超过了我们的接受能力。或者课程信息太复杂，我们试图去理解，却很伤脑筋。这种情形就意味着，要么老师很差劲，要么学生需要一些更基础的知识。

我个人在财务信息方面做得很好。经过很多年的学习之后，我可以坐在教室里理解大多数的金融概念。然而谈到科技时，我是一个科

技“白痴”或者说是一只“菜鸟”，我甚至不会用手机或启动电脑。几乎所有科技信息都不会进入我的大脑，就科技智商而论，我处于最低水平。关键是我们都知道必须从哪个地方开始。如果现在我去报班上网页设计课程，可能会遇到大麻烦。在想要去设计网页前，我先要学习怎样启动电脑。要在课堂上取得成功，所需信息的基本水平高出了我的接受能力。

在本书中，我的工作就是尽可能地简化财务信息，让你更容易理解这些非常复杂的理财策略。我向你承诺，在本书中，我写的一定是我已经做过的或现在正在做的事情。如你所知，有很多老师和作家会告诉你应该做什么，但是不要盲目听从他们的建议。因为许多理财专家和教师并不知道，他们所谈论的或所写的是不是真的行得通。换句话说，许多人所说的话并没有经过实践的检验。

比方说，许多理财专家建议储蓄和投资多元化组合的共同基金。这个建议的问题在于，提出建议的人并不知道，随着时间的推移这个建议是否仍行得通。这样的建议听起来不错，也很容易做。遵循这种建议不需要太多的理财智慧。我的问题是：这个建议行得通吗？”理财顾问能向你保证，运用这个策略你就可以实现财务安全吗？如果美元贬值，甚至一文不值，你的所有积蓄化为乌有怎么办呢？如果股市像1929年一样崩溃，又怎么办呢？投资多元化组合的共同基金能幸免于股市恐慌和崩溃吗？如果美元的购买力下降，发生了严重的通货膨胀，1升牛奶要花100美元，那会出现什么情况？你能买得起牛奶吗？如果政府没有能力给老年人提供社会保险和医疗保险，又会发生什么呢？

不管什么时候，当我听到理财专家建议说“储蓄和投资多元组合的共同基金”时，我都会退避三舍。我想问那位专家：“你能确保这个理财策略管用吗？你能确保这个理财策略可以为我和我的家人今后的生活提供经济保障吗？”如果这位理财专家诚实的话，他不得不说：“不，我无法保证我给你的理财建议可以使你获得经济保障。”

我也不能向你保证，遵循我的建议就可以使你和你的家人将来的经济高枕无忧。简单地说，未来有很多变化和意外。这个世界变化得

太快了，金钱规则已经发生了变化，并且仍将继续变化。飞速发展的科技正将贫穷的国家变成经济强国，并造就更多的富人和更多的穷人，以及更大的财务问题和财富机遇。

我之所以写这本书，谈及金融产品和强调这5种理财智慧的重要性，就是因为我相信美国和世界正在发生着你我都未曾经历过的经济剧变，而且有太多的金融问题仍没有得到解答。我们没有运用理财智慧去解决这些问题，而是用很多“假钞”来“砸”这些问题。我们一直在用旧的观念来解决现代的问题。用旧观念解决新问题，只会造成更大更新的问题。所以我深信5种理财智慧是重要的，如果你能发展这5种理财智慧，那么在飞速发展的世界中，你会有更好的致富机会。你能更好地解决你的财务问题，并提高你的理财智慧。

照我说的做

我想向你保证，我只写我正在做的或者已经做过的事情。所以本书的大部分内容将以故事的形式展开，而不是讲述理财的理论。这并不意味着我建议你做我所做的事，也不意味着我所做的事会对你有用。我只是想与你分享我的经历，分享我持续至今的解决财务问题的旅程。我与你分享我所学到的，来帮助你提高你的第五财商：改善财务信息。

我明白我并未提供所有问题的答案，我不知道自己是否能在特大金融风暴中保全自己。但我知道，不管未来遇到什么样的问题或挑战，我都只把它们看做使我变得更聪明和提高财商的机会。遇到新问题也不恐慌，我相信我的理财智慧可以帮我作调整，适应新情况并取得成功。我希望你也可以做到，这就是我成立富爸爸公司以及创作富爸爸系列图书的初衷。我讲述的不是要找到解决财务问题的正确答案，而是拥有优秀的理财能力。正如我的富爸爸所说的：“答案关乎过去，而能力面向未来。”

其他的智商

我们每个人都是不一样的。我们有不同的兴趣和好恶，我们有不同的优点和缺点，我们有不同的才能和天赋。

我这样说是因为我认为理财智慧不是最重要的智慧，也不是唯一的智慧。理财智慧只是我们每个人都需要的一种智慧，因为我们生活在一个金钱的时代——更确切地说，是货币时代。正如我的富爸爸所说的：“不管是穷人还是富人，不管是聪明的还是不聪明的，我们都要用到钱。”

有很多智慧（如医学智慧）很重要。每次我去看病，都很感激医生，因为他一生致力于发展他的医学智慧和才能。我很高兴不管遇到什么样的医疗保健问题，我有足够的金钱和保险金来支付。对此，富爸爸说：“钱不是生命中最重要的东西，但钱影响着我们的全部生活，钱很重要。”仔细思考一下就会发现，金钱影响了我们的生活水平、健康状况和受教育程度。研究表明，穷人的健康状况比较差，受教育程度比较低，而且平均寿命比较短。

在继续讨论5种理财智慧前，我想说明一点，我认为理财智慧并不是所有智慧中最重要，钱也不是我们生活中最重要的东西。然而，如果你静下心来好好想想，就会发现理财智慧影响着许多事情，而这些事情对你和你的生活都很重要。

其他类型的智慧

如今，有很多智慧是我们生存和成功所必需的。3种重要的智慧如下：

1. 学术智慧。学术智慧是我们读、写、做数学题以及处理计算机数据的能力，这种智慧非常重要。我们用学术智慧解决一些问题，比如，预计在何地、何时会发生飓风，可能会带来什么样的破坏。

2. 专业智慧。我们用这种智慧来学会一项技能以及赚钱。比如

医生会花很多年来发展这非常重要的智慧。医生的技能会帮他赚取相当不错的收入，并解决许多人的问题。

简单来说，专业智慧就是我们用来解决问题的智慧，人们很愿意为问题的解决方案付钱。如果我的车坏了，我很愿意付钱给汽车修理工人，让他们帮我修车。我也很高兴付钱给我家的管家。因为她为我和妻子解决了做家务的大问题，她在我们的生活中很重要。

在我的事业方面，有不同的人负责管理我的不同生意。这些人有很好的管理才能，也有很好的技术才能。因此这些人和他们各种各样的才智很重要。我的富爸爸给了我一个重要的教导，就是不同的生意需要不同的技术才能。比方说，在富爸爸公司，我需要杰出的商业管理和人力资源管理人才。在房地产生意方面，我需要技术人员，比如有行业执照的水管工和电工。

3. 健康智慧。健康和财富密切相关。医疗保险和保持健康迅速地成为整个世界面临的重大问题。社会保险仅仅是10万亿美元的问题，而医疗保险则是64万美元的问题。如你所知，有很多人通过使别人生病而发家致富，垃圾食品、软饮料、香烟、酒精和处方药产业都在此列。而且，解决这些问题所需要的费用都来自国家税收。

几个月前，我去一个青少年发展俱乐部，帮助他们开展财商教育项目。这次经历开阔了我的眼界。在与一位牙科医生聊天中，我了解到城市贫民区的孩子无法上学的主要原因是牙疼。而牙疼的原因是饮用了含糖饮料和缺乏牙科医生。这一点不仅导致健康欠佳和肥胖症，进而引发了糖尿病。国会数十亿美元投入战争，却无法为所有的孩子提供健康教育和医疗保险，我个人认为这是个悲剧。

我想说的是，为了能在新世界里过得顺顺利利，我们需要不同类型的教育和智慧。虽然我认为理财智慧并不是最重要的智慧，但它的确影响着每一件重要的事情。

不是每个人都需要理财智慧

如果你很幸运地继承了一笔财产，你就不太需要理财智慧——你只要雇用有理财智慧的人就可以了；如果你打算为钱而结婚，你也不太需要理财智慧；如果你是天才，在你年幼时就拥有了很多的金钱，那么你也不太需要理财智慧——只要你不像M. C. 汉默那么倒霉就行。

如果你打算终生为政府工作，退休后可以领取养老金；或者如果你为旧工业时代的公司——例如通用汽车公司——工作，这些公司仍然采用固定福利退休金计划，能为你终生提供工资和医疗福利，在这些情况下你都不太需要理财智慧。

如果你像大多数人那样工作和生活，那么你需要一些理财智慧才能在现今社会中生存，即使你计划依靠社会保险和医疗保险。实际上，如果你打算靠这么点钱过活，那么你可能需要更多的理财智慧。

谁需要更多的财商

对下面所示的现金流象限图考查一番，我们就能更容易地理解谁更需要财商。



对于那些没有读过富爸爸系列之二《富爸爸财务自由之路》的读者，我这里做一下简单解释。现金流象限讲的是组成金钱世界的4种不同人群。

E代表雇员

S代表一些小企业主，自由职业者或专业人士

B代表大企业家（拥有500名或更多员工）

I代表投资人

那些处在E象限的人可能认为自己并不需要理财智慧。处于S象限的人也持同样的想法。

我的穷爸爸是一名教师，他一生的大多数时间都处在E象限，不怎么重视理财智慧。直到失去工作进入商界后，他才认识到理财智慧的重要性。在不到一年的时间内，他赔光了所有的积蓄和退休金。如果没有社会保险和医疗保险，他可能会深陷经济危机之中。

我的妈妈是一名护士，她希望我成为一名医生。因为她知道我想致富，而她认识的最有钱的人就是医生。她想要我进入S象限。显然，在那些医疗事故保险费飞涨之前，医生的日子还是很好过的。另外，作为一名护士，她看不出人们需要理财智慧。她给我的建议只是找一份高薪工作。然而，如你所知，很多拥有高薪工作的人并没有钱。

如果你想成为在B象限的企业家，或者在I象限的专业投资人，那么理财智慧就是你的一切。对于B象限和I象限的人来说，理财智慧是非常必要的，因为这是帮你赚钱的智慧。对于B象限和I象限的人来说，如果理财智慧越高，收入就越高。

富爸爸对我说：“你也许会成为一名成功但贫穷的医生，也可能成为一个成功但贫寒的教师，但你无法成为一个成功而贫穷的企业家或投资人。在B象限和I象限，成功用金钱来衡量。这就是理财智慧如此重要的原因。”

小结

1971年后，美元已不复从前的风光，仅仅是一种流通货币。1974年，企业不再为员工支付可以维持终生的退休金。这两个重要改变带来的结果就是，理财智慧变得比以往更重要。虽然理财智慧对每个人都很重要，但是它对某些人来说尤为重要，特别是那些计划在B象限和I象限发展事业的人。

我们的学校没有教给学生更多的关于金钱的知识，原因之一是，大多数老师来自E象限，因此学校使学生们成了E象限和S象限的候选人。如果你打算在B象限和I象限发展你的事业，那么这5种理财智慧是必要的，但你在课堂上学不到这些。

总之，这5种财商是：

第一财商：赚更多的钱

第二财商：守住你的钱

第三财商：预算你的钱

第四财商：撬起金钱的杠杆

第五财商：改善你的财务信息

我们用理财智慧来解决具体的财务问题，用财商来测试或量化我们解决问题的结果。

下面我们进入第一财商：赚更多的钱。

第三章 第一财商：赚更多的钱

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我在位于纽约州金斯角的美国商船学院度过了4年大学生活，1969年毕业后我得到的第一份工作，在加州标准石油公司的油轮上做船员。我成为三副，航行于加州、夏威夷、阿拉斯加州和塔希提岛之间。标准石油公司是一家不错的公司，我的工作也很不错。我每年只需要工作7个月，有5个月可以休假，我可以周游世界，收入也相当可观，年薪约4.7万美元——相当于今天的14万美元。

在1969年，对于一个刚刚走出大学校门的新人来说，4.7万美元是一笔不小的数目。但与我的一些同学相比，我的收入仍然比较低。有些同学做三副的底薪约为每年7万~15万美元，相当于今天的年薪25万~50万美元，只是底薪而已。对于一个刚刚走出校园的22岁的年轻人来说，这相当不错。

我的收入较低是因为加州标准石油公司不是一家联合海运公司，而我的那些高收入的同学都是为联合公司工作的。

仅干了4个月三副后，我就辞去了标准石油公司的工作，参加了海军陆战队，去越南战场作战。我感到有责任为祖国服务。那个时候，我的许多朋友想方设法逃避兵役。许多人开始攻读研究生学位，还有一位逃到了加拿大。其他人则想出一些奇怪的疾病，希望被定为4-F级，这样从医学角度来判断就无法参军。

我本是免服兵役的，因为我在非防御性的重要工业企业中工作。石油是战争必需品，我在石油公司工作，征兵部门是不会找我的。我没有必要像我的朋友们那样逃避兵役。当我自愿参军去前线时，许多朋友都非常惊讶。我不是必须参军，而是想参军。

对我来说，上战场作战并不是我作决定时最艰难的部分。1966年我还是一名学生时已经去过越南，在金兰湾学习货运操作。当时我天真地认为，战争看起来是一件令人兴奋的事情。至于战斗、厮杀和可能会丢掉性命，我并不担心。

最难作决定的是我不得不接受削减工资的事实。海军陆战队少尉的年薪是2400美元。而在加州标准石油公司，我两个星期就可以赚到这个数。而且，我本可以一年工作7个月而休假5个月，我却要放弃很

多东西。一年当中只要工作7个月，每个月赚7000美元，另外5个月休假，没有收入，但不必担心因为不工作而被解雇。这活儿真不错啊。即使在今天，仍然会有很多人想从事这样的工作。

当我说我要离职去当兵时，标准石油公司作为一家爱国的公司表示非常理解我的决定。他们说可以为我保留职位——如果我活着回来的话，我服役的时间也会计入工龄。

直到今天，我仍然可以回想起走出位于旧金山商店大街的办公室时的痛苦感受。我不停地问自己：“你正在做什么？你算什么？你不是必须离开的。你不是必须上战场。你可以免服兵役。上了4年的大学，你终于能赚到大笔钱了。”从一个月赚4000美元下降到200美元的想法折磨着我，我几乎想转身回去工作。

我看了标准石油大楼最后一眼，然后开车前往吉尔德利巧克力广场，在我最喜欢的酒吧波纳维斯达像阔佬那样尽情挥霍。我想自己将成为水兵，每个月只赚200美元，这可能是我最后一次觉得自己富有，最后一次像富人一样花钱了。我口袋里有很多现金，我想尽情享受。

我做的第一件事就是为酒吧里的每位顾客买了一杯酒。现场气氛很热烈，很快一个被我的钞票吸引的漂亮姑娘来到我身边，我们一起离开了酒吧。我们一起喝酒，一起吃饭。我们开怀大笑，疯狂吼叫。在我的心中，只有吃喝玩乐是真实的，因为明天我可能会死去。

那天晚上结束的时候，那个可爱的姑娘捧着我的头，亲吻我的脸颊，然后乘出租车离开。我想要更多，但她只想要我的钱。第二天早上，我开车从旧金山出发前往彭萨科拉，那儿是我即将开始飞行训练的地方。1969年10月，我到飞行员学校报到。两周后，当我拿到税后的月薪200美元时，我难过得几乎要崩溃了。

我在部队度过了5年，其中一年待在越南，后来我从海军陆战队光荣退役。我面临的首要而直接的挑战就是第一财商：赚更多的钱。那年我27岁，有两个非常好的职业可以选择，一是船员，二是飞行员。

有一阵子，我考虑重返标准石油公司工作。我喜欢标准石油公

司，喜欢旧金山，更喜欢那份薪水。我可以从年薪6万美元做起，因为标准石油公司会把我在海军陆战队服役的时间计入我的工龄。

我的第二个选择是在航空公司做飞行员。我的大多数战友都在从事这样的工作，我的起薪是年薪3.2万美元，也很不错。尽管薪水不如标准石油公司，但是做一名飞行员很吸引我。再说，不管航空公司付我多少薪水，总会比我服役5年后拿到的月薪985美元要高吧。

不过，我既没有回标准石油公司工作，也没有去航空公司做飞行员，却在位于火奴鲁鲁市区的施乐复印机公司找到了一份工作，起薪是每月720美元，我的薪水再一次大打折扣。我的朋友和家人都以为战争使我性情大变。

现在，你可能会问，我为什么会选择在一个像火奴鲁鲁这样高消费的城市，做一份月薪只有720美元的工作？从本书的主题中，你可以找到答案：提高财商。我选择施乐公司不是为了薪水，而是为了提高我的理财智慧——特别是第一财商“赚更多的钱”。我已经断定，对于我来说，赚钱的最好方式是成为企业家，而不是当飞行员或船员。我知道，如果想成为一名企业家，就要学会销售技巧。但我身上唯一的问题是：我很害羞而且害怕被拒绝。

我的问题出在个性害羞以及缺乏销售技能上，施乐公司可以提供专业的销售培训。他们需要销售员，而我正想成为一名销售员，所以这是一件好事，我们双方皆大欢喜。在我就职后不久，公司把我派到弗吉尼亚州李斯堡市的培训总部。我的销售培训正式开始。

从1974年到1978年，我在施乐公司非常艰难地工作了4年。头两年，有很多次我差点被解雇，因为没有售出产品。我不仅卖不出产品，随时可能丢掉工作，而且也赚不到什么钱。但是我的目标是成为火奴鲁鲁杰出的销售员，而且下决心去正视这个挑战。

两年之后，我的销售培训和在街头推销的经历终于有了回报，我实现了目标，成为火奴鲁鲁分公司的最佳销售员。我已经克服了害羞和害怕被拒绝的心理障碍，而且学会了销售。更好的是，我现在赚的钱比我做船员或飞行员要多得多。从战场上回来后，如果我只安心做一份工作，那么就将无法克服我对被拒绝的恐惧和害羞的个性，我将

永远得不到正视挑战、战胜挑战的奖励。我从施乐公司的工作经历中学到了非常有价值的一课：解决财务问题是通往财务自由的道路。

我实现了成为最佳销售员的目标后，就辞去了工作，继续下一个挑战——创业。任何一个成功创业的人都知道，对于开始创业的人来说，首要的问题是第一财商：赚更多的钱。因为我现在没有分文进账，所以必须尽快解决第一财商的问题。

在辞职前

在我之前写的《富爸爸辞职创业前的10堂课》一书中，我讲述了我第一次创业的过程，第一次将尼龙和维可牢搭扣的“冲浪者”钱包推向市场。在那本书中，我写到了每种生意都由8个元素组成，而不知道如何拥有这8个元素是许多人失败和不赢利的原因所在。我相信，对于任何一个想成为企业家和开始自己做生意的人来说，那本书都非常重要。在你辞职之前，很有必要读读那本书。

在那本书中，我写到我的生意在约一年时间内大获成功，使我成为百万富翁，而后又突然失败。我谈到了那种沮丧和失败的感觉和想逃避的强烈愿望。我负债累累，不得不面对有生以来最大的财务危机。

然而，富爸爸鼓励我正视问题并从头开始我的生意，而不是逃避问题，宣布破产。他提醒我，解决这个问题会提高我的理财智慧。这或许是我收到的最好建议。尽管很痛苦，但正视问题和重建企业的过程是我所能得到的最好教育。我花了几年来解决问题，重建企业，这个过程不仅提高了我的第一财商，还使我成为了一个财务上更聪明的企业家。

在生意惨败后东山再起，这个过程就是我的商学院。我必须做的第一件事就是把生意的8个部分融合在一起，形成B象限和I象限的三角形。我必须做的第二件事是，要发现一个有竞争力的利基市场^[1]来重新定位我的生意。想想看，在1981年，也就是我东山再起的那一年，市场上充斥着许多其他品牌的钱包，来自韩国、中国台湾和印度

尼西亚等国家和地区的尼龙钱包正涌入世界市场。我当时定的尼龙钱包零售价是10美元，而在怀基基海滩及世界市场则跌至1美元。尼龙钱包已经成为一种日用品，正如你所知，日用品市场正被低价产品生产商抢占。为了在日用品市场上竞争，我需要找到一个利基市场，我需要变成品牌生产商，而摇滚乐带来了机会。

正如我在《富爸爸辞职创业前的10堂课》中所讲的那样，我偶然进入了摇滚乐市场中，我获得了授权，在钱包上印上摇滚乐队的名字，从而挽救了生意。很快，我就用范·海伦、犹太圣徒、杜兰杜兰合唱团、铁娘子合唱团、乔治男孩以及其他乐队和合唱团的形象生产钱包。因为我生产的是获得合法授权的产品，所以钱包的零售价重新调回到10美元。虽然我必须向乐队支付版权使用费，但是美国和全世界的零售商已经向这种合法的摇滚产品打开了大门。我的生意欣欣向荣，钱财滚滚而来。

我已经说过，提高你的理财智慧的方法，就是解决摆在你面前的问题。到1981年，我已经解决了重建生意的问题。随后，又一个问题出现了：虽然击败了那些低价竞争者以及模仿我的产品来赚钱的生产商，我却也遭受损失，元气大伤。

这个问题是出现了大量盗版产品。正是那些曾抄袭我的第一个产品——尼龙钱包——的人，现今又在扰乱我那具有竞争力的利基市场。他们开始生产我获得合法授权的同类产品，并以较低的价格出售，但他们却不用向乐队支付版权使用费。

在与盗版商们斗争了几个月后，我意识到在这个过程中唯一能致富的是我的律师们，他们为我在法庭上辩护而向我收钱，却不能取得胜利。因为盗版商比我的律师们更聪明、动作更快。所有律师都告诉我，他们需要更多的钱来帮我维权。没过多长时间，我就意识到自己是在给另外一群“海盗”^[2]付钱，这些“海盗”（即我的律师们）只是假装站在我这边。我正在学习有关做生意和金钱的另一课，非常有价值的一课，这将会在下一章“第二财商：守住你的钱”中提到。

有句谚语这样说：“如果你不能打败他们，就加入他们。”我厌倦了在失败的战场上浪费金钱，于是解聘了那些律师，飞往韩国、中国

台湾和印度尼西亚与盗版商们联合起来。我不与他们在法庭上见高下，那样费用比我赚的钱还多，我授权竞争者们为我生产钱包。产品成本下降了，律师费下降了，而且有更好的工厂为我搞好生产。我现在只要做我做得最好的事情——销售。生意再次兴旺起来，很快我们的产品出现在百货商店里和摇滚音乐会上。1982年，新的电视网络即音乐电视（MTV）开播了。我们的生意再次兴旺发达，钱财滚滚而来。

1984年1月，我把“摇滚”尼龙钱包的股份卖给了我的两个合作伙伴。我和我妻子金离开夏威夷，迁居加州开创我们的商业教育公司。我没有想到出售产品和出售教育竟如此不同。1985年是我们最艰难的一年。我们花光了所有的积蓄，很快资金不足成了主要的问题。之前我曾经破产过，但是我妻子没有。她与我在一起是因为她天性愿意接受挑战——而不是因为我长得帅气。我们一起工作，建立了一个国际商业指导基金会，在美国、澳大利亚、新西兰、新加坡和加拿大成立了办事处。1994年，我们卖掉了生意宣布退休，来自房地产投资的被动收入^[3]足以让我们安度余生。

但是……我们耐不住寂寞。度过了短暂的退休生活，在1996年，我们推出了“现金流”桌面游戏。在1997年，我们自主出版发行了《富爸爸穷爸爸》一书。2000年年中，著名节目主持人欧普拉·温弗瑞邀请我上了她的节目一小时，接下来发生的事情想必大家都知道了。今天，富爸爸公司已成为一家国际性企业。这样的成功主要归功于我从前生意的起落中所获得的经验教训。如果不能从解决问题中学习，那么我就不可能有今天的成就。如果我放弃或任凭失败把我压倒，那么此刻你也就不会读到这本书了。

每个目标都有一个过程

我们都知道，要达到任何一个值得去做的目标都需要一个过程，都需要付出努力。比如想成为一名医生，就需要接受严格的教育和培训。许多人都梦想成为一名医生，但是艰难的过程阻挡了他们前进的

步伐。在上文中，你刚刚读了我达到目标的过程，让我告诉你，这个过程就是工作。

人们缺乏第一财商“赚更多的钱”。原因之一就是他们想要钱，但不想经历过程。许多人没有意识到使他们致富的是过程，而不是金钱。许多彩票赢家或继承万贯家财的“骄子”很快就破产，原因之一是他们接受了金钱，但没有经历这个过程。另一些人不能致富的原因在于，他们更看重一份稳定的收入，而不是在理财问题上变得更聪明从而更富有的学习过程。他们被贫困的恐惧吓坏了，正是这种恐惧使他们无法抓住机会，也解决不了如何致富的问题。

我们都不一样

我们每个人都不一样，都有不同的优点和缺点。我们都会经历不同的过程，面临不同的挑战和不同的问题。有些人天生就是销售员，但我不是。我的第一个问题就是我无法克服销售和被拒绝的恐惧感。有些人天生就是企业家，但我不是。我必须学习如何成为一名企业家。

我这么说，意思并不是说你应该学习销售，或者你应该学习成为一名企业家。那是我的过程，但可能不是你的过程。要提高你的第一财商“赚更多的钱”，第一步就是要决定赚更多钱的最好方式是什么。如果你的方式是成为一名医生，那么就为进医学院做准备。如果是成为一名杰出的高尔夫球选手，那么认真练习打球进洞。换句话说，选择你的目标，然后选择你的过程。请永远记住，过程比目标更为重要。

情感智慧

这里很重要的一点是，你要认识到理财智慧也是情感智慧。世界上最富有的投资人沃伦·巴菲特说：“如果你无法控制你的感情，你就无法控制你的金钱。”你所要经历的过程也是同样的道理。我最艰难

的经历是，在沮丧时我没有退出，在失败时我没有丢掉勇气，在想前进时我继续学习。

许多人在过程中就失败了，另一个原因是他们只要一时得不到满足就受不了。我之所以提到在创业之初我接受低收入的工作，主要就是为了说明延迟满足感的重要性。许多人为了今天的几美元而丧失了更富有的明天。我在二三十岁的时候，并没有赚到太多钱，但是今天我是千万富翁。

控制感情的跌宕起伏以及把短暂的满足感延后，对发展我的理财智慧的过程是至关重要的。实际上，我想说的是，当谈及金钱时，情感智慧是所有智慧中最重要的，它远比学术智慧或专业智慧重要得多。举例来说，许多人由于恐惧而放弃他们的梦想。即使他们开始了梦想的旅程，但遭遇失败时，他们就选择放弃，而且在应该对自己的失败负责任时，他们只会怨天尤人。

轻易放弃的人很少能赢

几年前，有个年轻人为我工作。他非常聪明、机灵，拿到工商管理硕士学位，还赚了很多钱。在闲暇时，他和他的妻子尝试了许多生意。他们试过投资房地产，但失败了；他们购买了一个小规模的特许经营权，也失败了；他们又购买了一所疗养院，但病人意外死亡了，几乎令他们倾家荡产。现在，他们都回去干以前的工作，虽然薪水很高，但他们总被一种不能大展身手的挫败感困扰着。

我之所以提到这对年轻夫妇，是因为他们的失败在于不会学习。他们任由通向成功的学习过程击败自己，在艰难时，他们就选择放弃。他们不断地尝试新的生意，尽管这种精神是值得表扬的，但是当出现似乎无法解决的大问题时，他们就停下来了。他们不能挺过难关并从失败中学习。他们没有意识到使他们致富的是学习的过程，而不是金钱。

我从富爸爸那儿学到的最难的一课就是，要坚持这个过程，直到取得胜利。我在施乐公司曾遇到麻烦——因为销售业绩不佳，我想放

弃；因为老卖不出产品，我赚不到钱。事实上，我在火奴鲁鲁生活的成本比我赚的钱多。富爸爸说：“获胜时，你可以退出，但是千万不要因为失利就马上放弃。”直到1978年，我成为施乐公司的最佳销售员后，我才退出。无论从精神上还是物质上，这个过程已经让我变得富有。我克服了卖不出产品的困难，也就能解决赚不到钱的问题。

在施乐公司工作的时候，我利用空闲时间开始做尼龙钱包生意。1978年，我全身心投入这笔生意。这笔生意启动了，又失败了。我再一次想放弃，富爸爸再次提醒我过程要远比目标来得重要。当我负债累累、缺乏资金时，富爸爸多次提醒我，如果我能解决这个问题，就不会再为钱所困。我就会知道如何创立一个生意，并在财务问题上变得更聪明。但是，首先我必须解决眼前的问题。

钱太多了

在本书的开头，我提到两种类型的金钱问题：一种是钱不够用，另外一种就是钱太多了。1974年，当我离开海军陆战队时，我必须决定我想要的是哪种问题。如果我希望钱不够用，就可以去标准石油公司工作或当一名飞行员。如果我希望钱太多，我会在施乐公司工作，即使眼下它的薪水是最低的。如你所知，最后我选择了钱太多。

我想要接受教育，而不仅仅是金钱。我选择施乐公司是因为我知道我能够成为一名船员，也能成为一名飞行员，但我不知道自己能否成为一名企业家。我知道我可能会失败。我也知道，如果我直面失败的风险，我能学到更多。如果我任由失败或贫穷摆布，我就只能停在原地无法进步。

人们之所以不能提高第一财商，原因之一就是他们坚持做他们知道的事情，而不接受新的挑战和学习新的东西，他们总是谨慎行事。当然，这并不意味着你应该做愚蠢的或充满风险的事情。有很多事情是我们能做但可以选择不去做的。比如，我可以选择去爬珠穆朗玛峰，我也可以选择报名参加国家航空航天局的宇航员项目，我也可以选择进入政界竞选公职。我的意思是我会谨慎地选择我的下一个挑

战，而并非不加选择。我会自问：“如果我接受这个挑战并成功的话，我的生活将会是什么样子？”我要请你问你自己同样的问题。

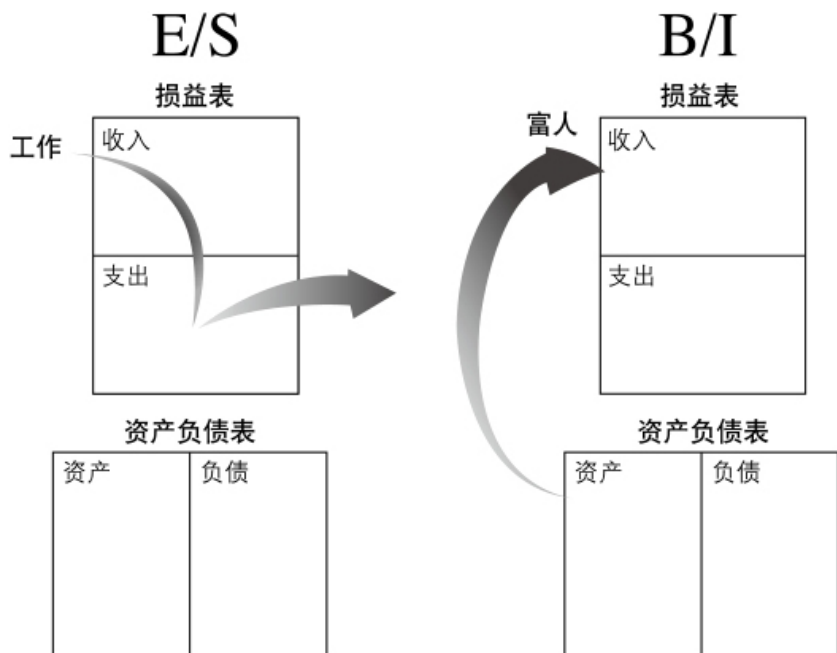
著名电影《奇迹的缔造者》的主人公海伦·凯勒曾经说过：“生活就是一场勇敢的冒险……或者什么都不是。”我同意这种说法。在我看来，要提高你的第一财商，一种方法就是把生活看做一次学习的冒险。对于大多数人来说，生活是谨慎行事、做正确的事情以及选择有保障的工作。你的生活本就无需太冒险或太危险。因为生活就是学习，而学习就是冒险。

这也是我没有回过头去做船员或开飞机的原因，即使这两个职业我都喜欢。这也是尝试新冒险的时候。智慧不是记住旧的答案，避免犯错，就如同我们的教育系统对智慧所下的定义。真正的智慧是学习如何解决问题，目的是为了解决更大的问题。真正的智慧会带来学习的乐趣，而不是逃避失败的恐惧。

赚更多的钱

把财富状况和现金流象限图放在一起，你可能会对第一财商“赚更多的钱”有更清楚的认识。

如下图表所示，位于E象限和S象限的人为了钱而工作，未来他们获得稳定的工资收入，获得佣金或拿时薪。位于B象限和I象限的人为了资产而工作，因为资产会产生现金流或实现资本增值。



我比那些做船员或飞行员的同学赚的多，其中一个原因就是，他们为了工资而工作，而我想要成为企业家创造资产，并作为投资者获得资产。换句话说，位于E象限和S象限的人关注收入栏，位于B象限和I象限的人关注资产栏。

对位于E象限和S象限的人来说，最难以理解的一件事是位于B象限和I象限的人不是为了钱而工作。他们为了自由而工作，这让很多人都难以理解。位于E象限和S象限的人工作是为了得到报酬，而且在他们工作前必须预付。为了自由而工作，可能这么多年以来都不是他们列入职业规划的。位于E象限和S象限的人很可能志愿为慈善组织工作，或为崇高的公共福利机构工作，但是说到个人收入，他们是为钱而工作。一般来说，他们不是为建立或获得资产而工作。

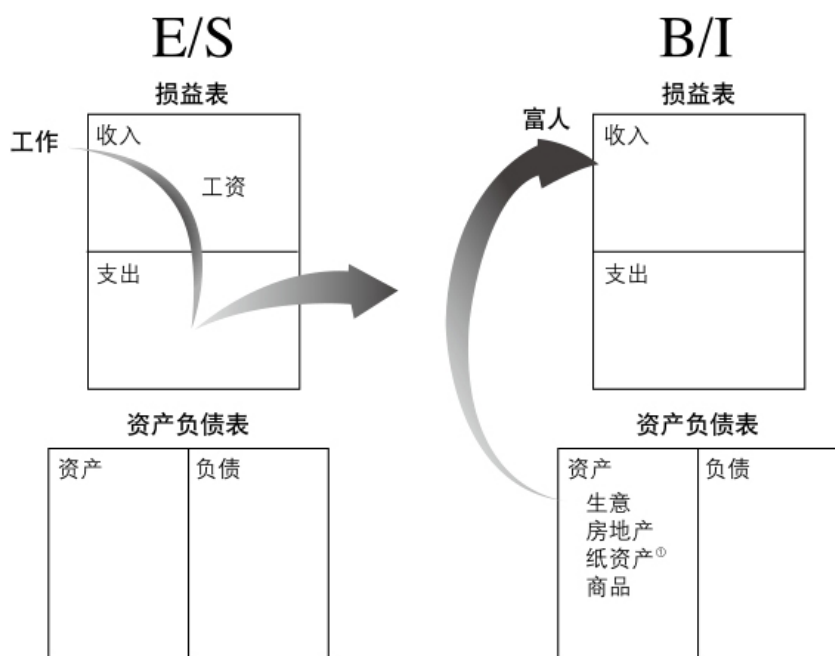
用会计术语来说，位于E象限或S象限的人为赚取收入而工作，而位于B象限和I象限的人为被动收入或资本利得而工作。在第四章第二财商“守住你的钱”中，你会发现，为什么不同的收入类型会导致巨大的财务差异。赚取的收入是最难以守住的，难免遭受到各种各样的损

失。因此为赚取收入而工作的人在财务上并不聪明。

许多自由职业者并没有拥有自己的生意，他们拥有的仅仅是一份工作。如果自由职业者停止工作，他们的收入就会停止或降低。很明显，一份工作并不是一份资产。所谓资产是不管你是否工作，你都会有进账。如果你想知道更多关于E象限、S象限、B象限和I象限的差异，我建议你读“富爸爸”系列第二本书《富爸爸财务自由之路》。

为什么富人会变得更富有

看一看下面的图表，你就很容易理解为什么富人会越来越富。



① 本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金，硬资产如土地、黄金和石油等。

穷人和中产阶级之所以为收入少而烦恼，正是因为他们为了金钱或一份稳定的收入而工作。为钱工作带来的问题就是，为了赚更多的

钱，你必须更努力地工作、工作更长时间或承担更多的工作。更长时间地工作和更努力地工作带来的问题是，我们的时间和精力都有限。

富人会越来越富的原因是，他们每年都会建立或获得新的资产。增加新的资产并不需要更努力地工作，或工作更长时间。实际上，一个人的财商越高，当获得更多、质量更好的资产时，他工作的时间就越短。你想想看，资产产生了被动收入，从而自动为富人工作。

每年，我和妻子都会为当年想获得多少新的资产而制定目标。我们制定的目标不是赚更多钱。1989年，金开始投资房地产时，她设立的目标是10年内拥有20幢住宅的产权。那时候，看起来这是一项艰巨的任务。金从投资俄勒冈州波特兰市带有一个卫生间的两居室开始。18个月后——不是2年后——她已经轻松地实现了她拥有20处房产的目标。她达到目标后卖掉了这些房子，获得了超过100万美元的利润，然后她可以在亚利桑那州菲尼克斯市购置更大、更好的房产，而且还是免税的。

2007年，她的个人目标是新增加500个出租房到她的投资组合中。她已经拥有1000多套出租房，每个月都为她带来被动收入，这种收入应纳的税是最少的。她比大多数男人赚的要多得多，而且她已经完成了一个企业家在I象限中该做的所有事情。

我的目标是利用我的商业资产和产品增加现金流，我大规模投资石油、黄金和白银企业；作为一名教育产业的企业家，我每写一本书，都会从世界各地将近50家出版社获得版税，并持续很多年；我还增加了一个特许经营授权系统。在“摇滚”钱包生意中我已经学到，成为授权者比被授权者要有利得多。虽然我喜欢房地产，但是我更喜欢做B象限的企业家。

我这么说不是为了炫耀。实际上，我不愿意透露我们的财产数目和赚钱的方式。在下一章讲述如何守住你的钱时，你会发现让别人知道你富有多么危险。

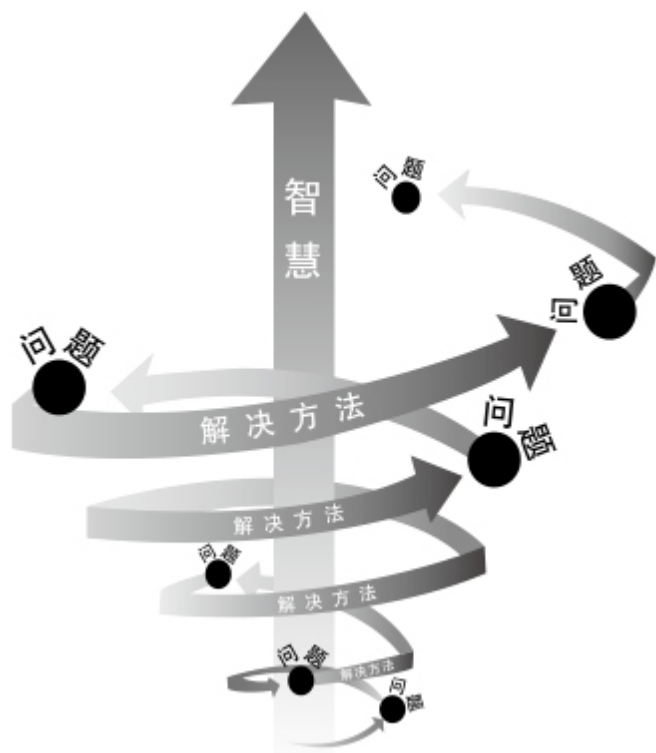
我之所以冒这个险透露我们如何做生意，主要是因为我和妻子致力于财商教育和提高我们的财商。现在的财商教育存在着一个大问题

是讲授或分享财商教育的人多数来自E象限和S象限，他们是雇员或自由职业者。他们中大多数人并不是真正的富有阶层。有许多记者写了关于金钱的新闻报道，他们自己却没有多少钱；有些人是销售员，如股票和房地产经纪人。在这些专家中，有些人拥有的也是位于E象限和S象限的人所拥有的，他们的退休计划多是股票、债券和共同基金。许多人期望股市繁荣，因为在他们退休的时候，如果股市惨淡，他们的生活将难以保障。如果美元的购买力继续下降或发生通货膨胀，他们的生活将变得拮据。简而言之，许多理财专家在给出理财建议的时候并不知道他们自己的退休计划是否行得通——如果知道的话，他们早就退休了。

我和妻子知道我们的退休计划行得通。我们之所以知道，是因为每个月我们的资产带来的被动收入会大量流入我们的口袋。我们不需要为未来的生活储蓄，投资债券或共同基金。如果我们一无所有了——这总有可能——我们仍将拥有真正的资产即我们的财商。我们还会东山再起，因为我们更关注学习，而不是赚钱。我们学习管理我们的钱财，而不是把钱交给位于E象限或S象限的人。正如富爸爸所说的：“只看投资或自主经营，并不表示你就是投资者或老板。”

小结

从下面的图表中，你会发现赚更多钱的秘密：



要想变得富有，你就必须认清这样一个事实：问题从来不会自动消失。当你发现了解决一个问题的方法，另一个新的问题就会突然出现。关键在于你一定要认识到，正是解决这些问题的过程才使你变得富有。你一旦解决了自己的问题，也会解决别人的问题，你也会前途无量。

人们愿意付钱给能解决他们的问题的人。比如，我愿意付钱给我的医生，来保持我身体健康；我付钱给我的管家，来维持房屋洁净；我在超市购物，因为如果我不吃东西，会感到饥饿甚至饿死；我付钱给餐馆老板，因为他的餐馆提供好吃的食物和优美的就餐环境；我纳税给公务员付工资，以便拥有一个运行良好的政府；我往教堂的捐款箱放钱，以便我在精神上得到指引和皈依。

我妻子赚了很多钱，因为她解决了一个大问题，也就是用负担得起的价格购置优质房屋。她努力解决的问题越多，她赚到的钱就越

多。而我努力工作去解决人们对财商教育迫切的需求。

简单地说，有亿万种方法可以赚更多的钱，因为有亿万个——假如能数得清的话——问题需要解决。关键是，你想要解决哪一种问题？你解决的问题越多，你就会变得越富有。

许多人想不劳而获，不愿意解决任何问题。或者，他们想得到的要多于他们解决问题所应得的报酬。我没有选择去联合船运公司工作的一个原因就是我是一个企业家，不是普通雇员。实际上，今天美国海运公司较少，原因之一就在于运营一个这样的公司需要投入的成本太大。这也是大多数美国港口的客货运船只不是由美国人掌舵的原因，同时也是今天我的母校美国商船学院的很多毕业生找不到工作的原因。这个问题就是由期望获得报酬多而做的事情少造成。

我的穷爸爸是工会的成员。实际上，他是夏威夷州教师工会的领头人。我了解他的想法，他认为教师组成一个集体，会有更大的权力。假如没有工会，教师们的收入就会更少，福利更差。没有教师工会，教育会比今天更艰难。

我的富爸爸是一个企业家。企业家相信更好的产品应有更高的价格。如果你要广大消费者支付较高的价格却不能提供更好的产品，那么市场将会惩罚你。换句话说，企业家通过解决问题而不是创造问题来得到报酬——除非你的产品是编造谜题。

许多人把企业家看成猪，认为许多企业家都是贪婪的猪。然而，企业家也做了很多好事，例如提供医疗保险、食物、交通、能源和全世界的通信。作为一个企业家，我尽我所能使世界变得更好，我的问题只针对那些什么都不做或做得很少却希望得到更多的人。在我看来，一个不劳而获或做得少但要的更多的人也是一头贪婪的猪。

在世界发生变化时，那些做得少却想要得多的人的生活会更艰难。比如，因为很多人不怎么努力工作却要求更高的工资和福利待遇，美国的很多工作机会都流向了海外。今天在美国，加入工会的一个汽车工人的薪酬是每小时约75美元，包括福利。在中国，同样工种的汽车工人一小时的薪酬是75美分。在我写本书时，克莱斯勒汽车公司已经与中国的奇瑞汽车签署了在中国生产汽车的合同。每辆车的人

力成本不超过2500美元，基本上只是每辆美国汽车所要缴纳的保险的价格。

一个真正的企业家就是要发现一个问题，然后创造一个产品或一种服务来解决这个问题。你可以定一个更高的价格，如果你的产品或服务具有更高的价值，而且被消费者认可了，或者你的产品有附加值。比如说，我可以为我的书和游戏定更高的价格，因为对于多数人来说，它们具有认知教育的价值。而对于其他许多人来说，它们却不值钱。这些人不重视我的财商教育品牌，因为我的产品不能解决他们的财务问题。许多人并不相信金钱规则已经在1971年和1974年发生了变化，仍然坚信他们能够继续通过储蓄、投资共同基金并期望不用做太多工作，就可以得到更多的回报。为了他们自己也为了他们家庭的财富未来，我真诚希望这些信念和做法能解决他们的财务问题。

但为你着想，我却希望你不要相信上面那套逻辑。我有预感你不会相信的，因为你真的在读本书，并且积极地想提高你的理财智慧。现在就开始想想你需要解决什么问题，然后正视和处理这些问题，钱就会自动流入你的口袋。一旦你有钱了，你还需要用你的每一分理财智慧去守住你的钱财。那就是下一章将要讲述的内容，即第二财商：守住你的钱。

注释

[1]即空缺市场。在市场经济中，一些企业专注于市场的某一部分环节，不与强势企业正面竞争，而是通过专业化经营，见缝插针地占据有利市场，又称缝隙市场、针尖市场等。

[2]海盗的英语单词是Pirate，Pirate也有“盗版”的意思。前文的“盗版”和这里的“海盗”都用了Pirate这个单词。

[3]被动收入指不需要工作就能赚取的收入。

第四章 第二财商：守住你的钱

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

守住你的钱，使其免受损失是很重要的。正如我们所知的，世界上充斥着各种类型的人和组织，他们静候良机，毫不客气地分享你的财富。这些人和组织多数是非常聪明和强大的，如果他们比你聪明或者比你强大，他们就会拿走你的钱财——所以第二财商非常重要。

如何衡量第二财商

第一财商一般通过总收入来衡量，第二财商则通过百分比来衡量。我这样来界定两类财商，下面举不同百分比的3个例子来说明：

1. 在美国，一个人一年靠工资赚了10万美元，可能要缴纳50%的组合税，如联邦税、州税、联邦社会保险捐款^[1]等。那么这个人的税后净收入是5万美元。

2. 另一个人一年从投资中赚了10万美元，缴纳15%的税。那么，这个人的税后净收入是8.5万美元。

3. 第三个人也赚了10万美元，缴纳0%的税。那么，这个人的税后净收入是10万美元。

在上面的这3个例子中，谁纳税所占的百分比最小，谁就有最高的第二财商，因为他的钱损失得最少。

在下面几章中，我会深入讨论如何赚更多的钱而缴纳很少的税，而且以合法的方式实现。但是现在，你只需记住这个简单的道理：第二财商是衡量一个人最终收入的百分比，并相对于损失掉的收入的百分比。

小兔子、鸟和虫子

在很早的时候，富爸爸就开始教他儿子和我关于守住钱财免受损失的课程——在我们有钱之前。当时我们还年幼，富爸爸用一个非常简单的有关农夫的例子来说明他的观点。他说：“农夫要守住他的庄

稼免受小兔子、鸟和虫子的侵害。对农夫来说，小兔子、鸟和虫子就是小偷。”

当时我还是一个小男孩，将小兔子比做小偷非常残酷。小兔子很可爱，讨人喜欢，不会伤害人。鸟也是如此，实际上，我在家里养了一只小鸚鵡，把鸟说成小偷也是残酷的。至于虫子，我可以理解，我知道它们为什么被称为小偷，因为我家有个花园，虫子吃掉了我种的很多蔬菜。

站在我们身后

富爸爸并不是想吓唬我们。他只是想让他儿子和我对现实世界保持小心谨慎的心态。他用可爱的动物——如小兔子和鸟打比方，是想让我们明白，对于我们个人来说，并非只有强盗、罪犯或逃犯才威胁到我们的财富。他还想让我们记住，有些坐等分享我们的财富的，是我们喜爱的、信任或尊重的人或组织——我们认为他们站在我们一边或站在我们身后。富爸爸说：“那么多人站在我们身后，就是因为从后面更容易等到你的口袋出现漏洞。之所以这么多人有财务问题，一个原因就是他们的口袋漏洞太多了。”

除了富爸爸称为让农夫受损失的小兔子（bunnies）、鸟（birds）和虫子（bugs）之外，在现实世界中，我们口袋的漏洞可能把我们的钱流向：政府官员（bureaucrats）、银行家（bankers）、经纪人brokers）、商店（businesses）、新娘／情郎（brides/beaus）、姐夫／内弟（brothers-in-law）和法律顾问（barristers），这些统称为B系列。

第一个B：政府官员

众所周知，税收是我们最大的支出。美国税务部门的工作就是从你口袋里拿走钱财，并交给主管收入分配的政府官员。

不幸的是，大多数美国的政治家和政府官员非常擅长花钱，却不

知道如何赚钱，那可能就是他们选择这份职业的原因。如果他们有能力赚钱，他们可能会去做生意，而不是成为政府官员。他们不知道如何赚钱，但喜欢花钱，所以他们花大量的时间去想出更多的、更有创意的税收方法来拿走我们的钱财。

举个例子来说，美国政府官员创设了一个聪明的税收项目，称为AMT（alternative minimum tax），即替代性最低税^[2]。AMT开始实行于1970年。这是针对年收入等于或高于6万美元的高收入人群所征收的附加税，是对同一个人的同一份收入征两次税的做法。但问题是，在1970年6万美元是一笔不小的收入，而今天，年收入6万美元却不能算高收入。许多富人并不缴纳AMT，只有高收入的工薪阶层要缴纳这种税。

如你所知，我们已经为各种各样的原因纳税，比如为我们的收入、投资、住宅、汽车、汽油、旅行、服装、食物、酒、香烟、生意、教育、执照、许可证、死亡等纳税。我们还为税收本身纳税，为我们一无所知的税收项目纳税。收这些税的目的是为了国民的公共利益，有些税收确实是为了社会有更好的发展。但是，社会问题变得越来越严重，因为政府官员不知道该如何解决问题（也不知道如何赚钱），他们只知道砸钱来解决问题。有时花更多的钱也不能解决问题，他们就只好创造新的税收项目来获取更多的钱。问题愈演愈烈，我们缴纳税收的百分比只会越来越高。像复合利息可以使我们变得更富有，复合税收却使我们变得更贫穷——这就是为什么第二财商重要的一个原因。如果你所赚的钱都从你的口袋漏光了，你是不会变得富有的。

税收是重要的

在进行下面的论述之前，我需要说明的是，我并不反对政府，也不反对纳税。富爸爸说，“税收是为了在文明社会中生活应付的必要支出。”他告诉他的儿子和我，学校和老师、消防员和维护治安的警察、法庭系统、军队、道路、机场、食品安全和政府部门要正常运转，所需的费用都由税收来支付。富爸爸之所以对美国的税收感到灰

心丧气，是因为政府官员很少能解决他们所面临的问题，这就意味着税收会持续上涨。政府官员不去解决问题，而是常常提议组成某个委员会来研究问题，这就意味着他们什么都不做。富爸爸意识到我们的纳税只会更多，他形成这样一个信条：“政府官员的工作就是把手深深地插入——合法地插入——你的口袋中，而你要做的就是找到税收优惠方案，尽可能多地留住你的钱——当然也是合法地。”

不幸的是，通常是赚的最少的人纳税的百分比最高。最近，“股神”巴菲特这样评论美国的税收系统：“我们这400个有钱人比我们的接待人员或清洁女工纳税的百分比要低，就此而言，如果你属于幸运的1%，就应该归功于其余99%的人，为这99%的人着想。”

哪个政党更好一些

如你所知，我既不是共和党人，也不是民主党人；既不是保守党人，也不是自由党人。有人问起此类问题时，我会简单地回答我身兼数职。举例来说，我想赚更多的钱，尽可能利用税收优惠政策；我也向慈善组织和其他我认为有价值的事业捐赠（这部分是免税的），我还希望我纳的税能够用以建设一个良好的社会，照顾那些老弱病残。

谈到钱时，许多人认为共和党要比民主党好一些。事实并非如此。共和党说，“民主党征税然后花钱”。而共和党自己借钱然后花钱。最后的结果是，不管哪个政党都在增加长期的国债，这些债务将以更高税收的形式转嫁到下一代国民身上。这就是财商低的表现。

创设社会保险和医疗保险是民主党人前总统罗斯福和约翰逊的功劳，但这两项福利制度也是有史以来最昂贵、最具有潜在灾难性的制度。

在共和党人艾森豪威尔在任总统时，美国是世界上最大的债权国，是一个富裕的国家。然而，当共和党人尼克松当选总统后，金钱的规则发生了变化，美国的财富也开始发生变化。运用总统的权力，尼克松在1971年取消了金本位制。这一措施使美元由金钱转变为流通货币。

尼克松允许美国政府大量印制钞票，来解决金钱问题。这与某个

人囊空如洗却频开支票没什么两样。如果我们都像政府这样做的话，就会被关进监狱。富人和穷人之间的差距逐渐拉大，原因之一是多数人仍然遵循旧的金钱规则——旧的资本主义。1971年后，新的金钱规则已经取代了旧的金钱规则。富人变得更富，而穷人和中产阶级只能更努力地工作，在社会的夹缝中勉强存活。

1980年，共和党人里根总统给我们带来了供给学派经济学，又叫做“巫毒经济学”。“伟大的沟通者”里根宣传推广这种新经济理论，幻想可以减少税收，可以继续通过借钱的方式支付政府开销。然而，里根总统原是一名演员，而非经济学家。他的这种做法与为减少现金支出而用信用卡支付毫无二致。

托马斯·盖尔·穆尔后来成为里根总统经济委员会顾问团的成员，他指出，美国在20世纪80年代中期正在跨越一道门槛，由债权国向债务国转变，他认为不必担心：“我们开动印钞机，就可以偿还每个人的债务。”这真让我激动得近乎疯狂，但是我们如果这么做通常被叫做“伪造货币”。

1971年，金钱规则发生的变化和里根总统的供给学派经济学起了双重作用，使得美国的国债激增。在里根总统任期的尾声，联邦政府的债务已高达2.6万亿美元。

在里根就任总统时期，副总统老乔治·布什意识到国家债务膨胀是由于里根总统实行减税政策引起的，于是他在竞选时承诺：“我保证，决不加税。”但是，他当选后并没有兑现自己的诺言，反而提高了税收，所以未能获得总统连任。

然后是民主党人克林顿走马上任。在他的拉链有些小麻烦后^[3]，他卸任离开白宫，他声称他在任时预算已取得平衡，国家债务没有增加。当然，正如他对他的性生活撒谎一样，他所谓的预算平衡也是在撒谎。他把用来支付社会保险和医疗保险的税收列为收入“平衡了”预算。他没有将钱投入社会保险信托基金，而是花掉了。这种做法可能就像是他从他女儿的大学基金中拿出钱来，为莫妮卡买了一件新裙子。

然而，克林顿在任时说出了一个事实。他承认，没有什么所谓的

社会保险信托基金。在他的任期内，医疗保险开始出现赤字，这说明入不敷出。不久，社会保险也会出现同样的困境，因为7800万在婴儿潮出生的人在2008年开始退休。

接下来小乔治·布什出任美国总统。在“9·11”事件后，他以未经证实的理由，仰仗他的声望发动了对伊拉克的战争。今天，他是美国历史上最不受欢迎的总统。不仅仅因为他发动的战争是灾难，而且，为了避免经济灾难的发生，在他的眼皮底下，联邦储备银行降低利率，向世界各地发放了大量“假钞”。他上任仅5年后，美国国债的数额已经超过了历史上所有美国总统时国债数目的总额。现在爆发的次贷危机就是他的经济政策所带来的恶果。

这一切说明，税收多少与哪个政党执政并没有关系。如果民主党执政，他们可能会征税，然后花钱。如果共和党执政，他们可能会借债，然后花钱。不管哪个政党执政，最后的结果都一样：更多的债券、更严重的财政问题和更高的税收。所有这一切都是因为政府体制就是要尽可能多地拿走你的钱。

你是否愿意分享财富

很多年前，我听过一个笑话，可以说明人们对分享财富的真实想法。有一天，一个社会党人敲开一个农夫的家门，请他加入当地的社会党。农夫不知道什么是社会党人，于是请求举例说明加入社会党有什么好处。社会党人说：“如果你有一头牛，村里的每个人都可以从你的牛身上挤牛奶喝，这叫分享财富。”

“听起来不错。”农夫说。

“再者，如果你有一只羊，”社会党人说，“那么每个人都可以分享羊毛。”

“很好，”农夫说，“听起来很不错。”

“还有，如果你有一只鸡，每个人都可以分享鸡蛋。”

“什么？”农夫生气地大叫道，“那不行！马上离开这儿，立刻滚蛋。”

“这……是……为什么……”社会党人结结巴巴地说，“我不明白。”

你很喜欢分享牛奶和羊毛的想法，为什么反对分享鸡蛋呢？”

“因为我没有牛，也没有羊，”农夫吼叫道，“但是我有一只鸡。”

这就是第二财商很重要的原因——每个人都同意分享财富，只要这是你的财富，不是他们的财富。

谨慎选择你的收入

从前文中，你已经知道有3种不同类型的收入：劳动所得、投资所得和被动收入。了解不同类型的收入之间的差别很重要，特别当你要守住钱财的时候。你为获得劳动所得而工作，就没有多大空间来守住你的钱财。

在美国，甚至低工资的劳动者也需要缴纳高比例的税。他们要缴纳将近15%的收入给社会保险，还要缴纳联邦税、州税和当地的税。现在，我听说有人认为社会保险并非要求个人交出15%的收入，这个数字大约为7.4%，意思是说你的雇主为你支付另外的约7.4%。这可能是事实，但是我把这全部的15%都看成是我的钱。如果我的雇主不把这笔钱缴纳给政府的话，他应该把这笔钱给我。

另一事实是，我们希望雇主能缴纳401(k)退休金计划的经费。这笔钱尽管是雇主交给投资银行保管的，但实际上仍然是你的。

就我个人而言，我不想让政府来决定我未来的财务安全。美国政府在这方面做得很糟糕，我宁愿自己管理自己的钱财。政府没有太多的理财智慧，只会花掉收上来的钱。那些大权在握的人知道多数人未能接受财商教育，那么，能用你的钱财使他们和他们的朋友发家致富，他们何乐而不为呢？

第二个B：银行家

创立银行原是为了保护你的钱财免受强盗的侵犯。但是，如果你发现银行家在某种意义上也是强盗，该怎么办呢？银行家不需要等着你的口袋漏出钱来，你用自己的手从口袋中取出钱，亲自交给了银行

家。但是，如果你发现恰恰是这些人——受你委托来管理你的金钱的人——正在分享你的钱，而且数量要比你知道的还要多——还是以合法的形式，你又该怎么办呢？

纽约州州长埃利奥特·斯皮策^[4]担任纽约市司法部长时，调查了很多投资银行和共同基金公司，发现它们有多宗非法交易。正是那些受委托管理公众钱财的人，从公众身上拿走了比他们应得的多得多的钱。而这些违法的公司被罚款的金额远比他们拿走的钱要少。尽管罚款的数额太少令人不安，但更令人不安的是，现在这些银行家仍在吸收大量储蓄。

更大的问题在于，斯皮策仅调查了纽约市的投资银行和基金公司。银行家从天真的消费者手里拿钱是全世界范围内普遍存在的现象。因为越来越多的公司不再关心职工的生活，更多的职工被迫为退休后的生活而储蓄。工薪阶层没有钱像富人那样聘请理财顾问，这导致他们在财务上很无知，他们的钱被汇聚在一起，像热气球一样迅速膨胀，从而使银行家和那些为他们提供理财服务的人变得越来越富有。今天，工薪阶层的退休基金推动着全球经济的繁荣。退休基金已汇聚成了金钱的海洋，并扩张到空前的规模，但拥有这些金钱的是银行家，而不是你自己。

调查开始

2007年，美国国会开始对现行的401（k）退休金计划和共同基金进行调查。银行家受我们委托来打理我们的金钱。下面这段话摘自2007年3月14日《华尔街日报》的一篇评论文章——埃莉诺·莱斯写的《你的401（k）退休金计划用于什么》：

401（k）退休金计划并不要求明确规定参与者的人数是多少，而且可以有很多收费项目，包括进行独立审计的费用、跟踪和维护用户信息的费用、顾问服务费用，还包括求助热线的费用，当然也包括管理基金的基本费用……

401（k）退休金计划支出的压力逐渐加大，促使联邦立法者进行调查……上周调查显示，有关费用披露制度的缺陷使员工很难知道他们是否受到了公平的对待。

问题是甚至你的雇主都弄不明白这些费用的来龙去脉。实际上，你的雇主甚至不知道其中某些费用，因为它们是隐性支出。所以，你又怎能期望知道或理解这些费用呢？这篇文章接着写到：

今天，有一些雇主聘请专业顾问来帮助他们弄清这些费用.....

人们普遍关心401（k）退休金计划所谓的“分享收益合同”的高费用、复杂性和潜在的利益冲突。费用中通常包括共同基金支付给401（k）退休金计划管理者的费用，如提供账户管理等服务进行补偿的费用。这些费用通常被计入由参与者提供的基金费用，因此提高了参与者的成本。

读了上面的摘录后，很明显，对于管理退休基金的银行家来说，他们通过你的钱财而变得富有是多么容易啊！正如我前面所提到的，银行是为了守住你的钱财而创立的，现在它们却正在拿走你的钱。可悲的是，正是我们自己使得他们这么容易得手。我们甚至没有必要再亲自走进银行（实际上，他们可能因此而向你收费），事实是，甚至在我们拿到工资之前，钱就被拿走了。银行家无需从我们的口袋中拿钱，因为那些钱甚至从来没有被放进我们的口袋。

修剪硬币

在罗马帝国时期，许多帝王用硬币玩游戏：他们修剪硬币，从边缘削下少量的黄金和白银。这就是今天硬币的边缘有凹槽的原因，凹槽是为了防止硬币被修剪。后来帝王们和他们的财政部不再修剪硬币了，他们开始用更低廉的普通合金与黄金或白银混在一起，铸成金币或银币。

美国政府在20世纪60年代也以同样的方式对待发行的硬币。一夜之间，银币消失了，取而代之的是假银币。然后在1971年，美元变成“假钞”，因为已经完全取消了金本位制。

从许多方面来看，银行家的实力最强大。每天，他们都通过印制越来越多的“假钞”来让储户的财产缩水。比如，按法律规定，银行可

以吸收你的储蓄，只支付给你小额的利息。然后你每储蓄1美元，银行就可以借出20美元或更多，并获得更高的利息。举例来说，你在银行存了1美元、存期超过1年，银行支付给你5%的利息。银行立刻就有权贷出20美元，以你的储蓄为担保来要求得到20%的利息。银行付给你5%的利息，而贷出20美元收取20%的利息。这就是银行的致富之道。如果你和我也像银行这样做，就会被送入监狱，这被称为高利贷。

银行的做法也导致了通货膨胀，因为银行是在用金钱玩游戏，让贫富差距拉得更大。储户是输家，而银行家是赢家。

在新的金钱规则下，我们要知道如何通过借贷来获得资产，因为我们不再需要储蓄货币。换句话说，在新的资本主义条件下，赢家是聪明的借款人，而不是那些储户。

第三个B：经纪人

“经纪人”是对“销售员”的另外一种称呼。在金钱世界中，有股票经纪人、债券经纪人、房地产经纪人、抵押经纪人、保险经纪人、商业经纪人等。如今的一个问题是，大多数人从经纪人那里而不是从富人那里得到理财建议。如果你遇到一个富有的经纪人，你要问问他是不是通过他的销售能力或理财能力而致富的。

沃伦·巴菲特曾经通过观察得出结论说：“在华尔街，开劳斯莱斯的人向坐地铁的人寻求建议。”

富爸爸说：“他们之所以被称为‘经纪人’，原因是他们没你有钱。”

好的经纪人与差的经纪人

你不能变得很富有的另一个原因在于，好的经纪人——他们知道自己正在做什么——通常没有时间为你服务。他们正忙着为那些高净资产的客户工作。

当我和金贫穷的时候，我们面临的最大的挑战之一是，找到一个愿

意对我们进行财商教育的经纪人。因为我们的钱不多，而大多数经纪人又没有太多的时间。我们遇到过许多只想卖产品给我们而不愿意教我们财务知识的经纪人。但是，我们一直没有放弃寻找。我们要寻找一位年轻的股票经纪人，他刚刚建立了客户群，为人聪明，是本行业的业务高手，还必须是一个投资者。在一个偶然的时机，通过一个朋友的朋友的介绍，我们认识了汤姆。开始时，我们给他2.5万美元。15年后，我们的股票投资组合赢利高达数百万美元，而且还在增长。

1986年，我和金结婚后，开始投资房地产。我们决定一开始只投入很少的资金。我们碰到过很多没水平的房地产经纪人，他们出售房地产，而不是投资房地产。如果他们有所投资的话，那是共同基金。终于，我们遇到了约翰。从5000美元开始，他帮助我们将房地产投资组合收益增长到近25万美元。尽管这些收益听起来似乎不是很多，但在3年内就获得了，而且是在俄勒冈州波特兰市非常不景气的房地产市场中实现的。今天，我们的房地产价值数千万美元，并且还在继续增值。

学到的教训

我们都知道，经纪人有好和差的分别。简言之，好的经纪人使你变得更富有，而差的经纪人总是在编造借口却什么也不能帮你。下面是一个帮助我们找到和拥有好经纪人的方法简述：

1. 我和金都参加了股票和房地产投资的课程。拥有更多的知识使我们能将销售员和受过良好教育的经纪人区别开来。

2. 我们所要的经纪人同时也是他们本专业的钻研者。除了在相关领域中接受最基础的专业教育外，汤姆和约翰也投入了很多的时间去研究和学习。汤姆经常请我看他在做的商业计划。约翰既是房地产经纪人，也是房地产投资者。今天，他已成为房地产投资领域受人尊重的前辈。

3. 我们想知道他们是否对他们自己出售的产品也进行投资。换句话说，如果经纪人没有信心投资他所出售的产品，那我们为什么要

投资呢？

4. 我们想建立一种稳定持久的关系，而不是只做一次交易。许多经纪人只想出售他们的产品或服务。而汤姆和约翰都会抽出时间和我们共进午餐，即使在我们没有什么钱的时候，他们也是我们的朋友。

成功的关键

成功的关键是教育。我、金、约翰和汤姆都是投资学的好学生。我们对同一主题感兴趣，我们都想学习有关投资的更多知识，我们投资于我们各自擅长的领域。汤姆对房地产不太了解，所以我们不和他讨论房地产；约翰对股票市场不感兴趣，所以我们不和他谈论股票。

我们的财富增长的另一个原因是我们的知识也在增长。我经常给约翰打电话，问这样的问题：“你能给我解释一下收益资本化率和内部收益率的区别吗？”他总会花时间解释给我听，而不只是出售服务。我经常给汤姆打电话问他这样的问题：“你能解释一下长期债券和短期债券的区别吗？”而汤姆非常乐意当一名老师。

富爸爸公司之所以专门开几天股票和房地产的研讨会，就是因为财商教育很重要。给我们上课的老师是那些以身作则、言行合一的投资者。富爸爸公司重视财商教育，因为对于我和金来说，财商教育是我们和我们的经纪人汤姆和约翰之间的纽带，使我们双方的关系更牢固。正是对财商教育长期不懈的投入使我们4人共同致富。

今天，我经常接到股票经纪人和房地产经纪人的电话，他们都声称有很棒的交易要给我，这将使我变得富有。在大多数情况下，他们都只是对佣金感兴趣，所以他们只会把食物放在他们自己的桌子上……而不是我的桌子上——好的经纪人会把食物放在双方的桌子上。

我再强调一下，第二财商是通过百分比来衡量的，通常是经纪人赚到了这个百分比。举例来说，如果我买了100万美元的资产，经纪人可能赚到6%即6万美元。如果那些资产给我带来每年10%即10万美元的现金回报，那么我可以轻松地支付经纪人的佣金，因为我只需

支付一次。

相反，如果我参与买和卖（倒卖不动产或日交易股票），我就要支付买进卖出的手续费，即通常被称为“往返交易”或“划点差”。在房地产交易中，往返交易可能会吃掉12%的投资收益，还要缴纳高额税金——这在财务上是很不明智的。

操盘手与投资者

进行买进卖出的那些人是操盘手，不是投资者。操盘手不仅要向经纪人支付较高的佣金，而且还要为买进和卖出缴纳更高的税收，即为短期资本利得缴税。这说明税务部门并不认为买进和卖出的人是投资者，而认为他们只是专业的操盘手，并很可能对他们的收入加征自雇税^[5]。聪明的投资者知道如何通过明智的投资和雇用好的经纪人来减少交易的费用和税收。

挤油交易

很多年前，我的一位朋友的母亲的账户被一位友善的经纪人进行了“挤油交易”。所谓挤油交易，就是经纪人为客户进行过度频繁的交易，最后的结果是，经纪人以佣金的形式拿走了客户的钱，而客户的投资等于毫无收益。

所以，在你将钱交出去之前，一定要谨慎选择你的经纪人。最起码你应该问问你的经纪人，你是否可以给他的一些客户打电话，和他们交流一下。一定要记住，像汤姆和约翰这样的好经纪人才能使你变得富有，而差的经纪人只会使你变得贫穷。

第四个B：商店

所有的商店都要出售东西。如果商店卖不出东西，就破产了。我经常自问：“这家店的商品或服务会使我变得更富有，还是使我变得更贫穷呢？”在大多数情况下，这些产品或服务不能使你变得更富有，只会使商店变得更富有。

许多商店都在想方设法使你变得更贫穷。比如说，许多大百货公司发行自己的信用卡——这是人们所拥有的信用卡中最糟糕的一种。它们想要你持有它们的信用卡，原因是它们可以从银行得到一定的回扣。发行信用卡的公司是银行的经纪人——注意经纪人和银行的模式再次出现。

使用信用卡购买劣质产品

这么多人身陷财务泥潭的一个原因是，他们不仅购买了使他们变得更贫穷的产品，而且还用高利息的信用卡来支付，这样使他们变得更贫穷。举例来说，如果我用信用卡买了一双鞋子，花了好几年来支付账单，等于持续为一个使自己更贫穷而不是更富有的产品埋单，所以多年以后我依旧很贫穷。穷人购买了使他们贫穷的产品，花很多年的时间来偿还这些欠账，同时还带来了高利息的费用。

如果你想成为富人，那么就要尽力成为能让自己变得更富有的商店的消费者。举例来说，我是许多投资时事通讯和财经杂志的忠实读者。我也是那些教育产品和研讨会的参与者。换句话说，对我的竞争者来说，我是个不错的消费者。我喜欢把钱花在这些可以使我更富有的产品和服务上。

第五个B：新娘和情郎

我们都知道有些人会为钱而结婚。不管是男人还是女人，都有为了钱而非为了爱情结婚的。不管你喜不喜欢，钱在任何婚姻中都很重要。电影《了不起的盖茨比》中有这样一句台词：“富家女不会嫁给穷小子。”在电影里这句台词也许很贴切，但是在现实生活中，总有穷姑娘或穷小子为了钱而与富人结婚的事情。

爱的掠夺者

富爸爸把那些为了钱而结婚的人叫做“爱的掠夺者”。你越有钱，他们就越爱你。在那桩广为人知、悬而未决的离婚案件中，保罗·麦卡

特尼^[6]可能不得不放弃他那10亿房地产的50%。那是很大一笔钱。可以看出作为一名音乐天才，麦卡特尼已经赚了很多钱，但是缺乏第二财商使他损失了很多钱，如果他婚前做点计划的话，也许可以免遭这个损失。我的朋友唐纳德·川普说：“在你结婚前，一定要签一份婚前协议。”签婚前协议就是第二财商较高的表现，而为几年的婚姻赔上一生积蓄的一大半则是第二财商较低的表现。

富爸爸过去常说：“你如果把爱和金钱结合在一起，那么将是财务上愚蠢而非财务上理智占了上风。”我和金结婚时，我们俩都没有什么钱，所以我知道我们不是为了钱而结婚的。虽然我们没有什么钱，但还是制定了在婚姻不能按照我们希望的那样发展时所应采取的退出策略。所以金拥有她自己的法人公司，我也有我自己的公司；她有她自己的投资，我也有我自己的投资。如果我们要分手，就不需要分割财产，因为原本就是分开的。我很高兴地说，自从1986年结婚以来，我们一直都很开心，我们的婚姻生活越来越好，而且一年比一年富有。

在签署协议前考虑退出策略

结婚以后会一直生活得很开心是一种愚蠢的想法。这种想法只能存在于童话中。世事难料，所以退出策略对于任何有价值的东西都是重要的。

我知道你在与梦寐以求的爱人结婚之前要求签署婚前协议，可能会让人觉得不舒服。但这是财务上最理智的做法，特别是处在当今离婚率高达50%的时代。你与一个新的伙伴合作一笔新的生意时，我知道在你们的合作刚开始时要考虑到买卖协议或合伙解除合同，可能是比较困难的，但是，你在签署协议前考虑到退出策略在财务上才是明智的。

许多人不喜欢考虑退出策略，但是你在最后退出前有所考虑，是高财商的表现。

第六个B：姐夫和内弟

死亡是最后的退出。死亡也是让你无法守住财富的掠夺者之一——或许应该说是贪婪的人——出现的另一种时刻。如果你富有但缺乏财商，你爱的人可能就要付出昂贵的代价。如果你富有，家人、朋友和政府要员会出席你的葬礼。你八竿子打不着的亲戚们的孙子，这些你从未见过的孩子，会突然出现在你的葬礼上成为你的家人，为你哭丧。如果你的财商较高，那么这些为你离去而感到悲痛亲戚能继承你的钱，百分比将由你控制，甚至在你过世后仍然可以控制。那些财商高的人通过遗嘱、委托或其他的法律手段来守住他们的财产和最后的愿望，不受死亡的最后掠夺。你只需看看利昂娜·赫尔姆斯利^[7]。她能将1200万美元的遗产留给她的狗，而不给子孙们留下一分钱。尽管不建议你这样做，但可以肯定的是，财商高将使你能够决定你的钱的去向，甚至是你已躺在坟墓中。

在去世之前，与你的财务规划师计划你的退出策略。如果你富有或想要成为富人，考虑你的最终退出策略在财务上是很明智的做法。在你死前要做这件事——不过不要考虑狗了。

第七个B：法律顾问

你可能还记得控告麦当劳出售的咖啡太烫的那个人吧——这就是因为法律问题你的金钱遭受损失的例子^[8]。有许多人正是因为诉讼才变得富有。所以让你的财富缩水的第七个“B”就是法律顾问。律师会非常乐意将你带到法庭上，拿走你的钱。

要知道，你的钱可能遭到潜在的损失，在财务上明智的人必须做以下件事：

1. 你的名下不要留下任何有价值的东西。我的穷爸爸骄傲地说：“我的房子在我的名下。”财务上明智的人不会将房屋登记在自己的名下。

2. 立即购买个人责任保险。记住，你不能等到正好需要时才购买保险。你要抢在你的需要之前，预先购买保险。

3. 以合法的实体持有资产。在美国，好的合法的实体如股份有限公司（C-corporation或S-corporation）、有限责任公司（LLC）和有限责任合伙（LLP）。还有一些较差的合法实体，如独资和普通合伙（GP）。具有讽刺意味的是，大多数小企业主拥有的都是较差的实体。

规则已经发生了改变

今天，我仍然听到有人时常说，“要努力工作，储蓄，偿还债务，长期投资多元化组合的共同基金”。这些过时的建议，是为财务上的无知者提供的。这是按照旧的规则玩金钱游戏。

在今日美国，努力工作争取赚更多钱的人，纳税也越来越多。他们存钱，而后损失了，因为美元不再是金钱，只是一种持续贬值的流通货币。他们不学着利用债务杠杆使自己变得更富有，而是努力工作以摆脱债务。数百万美国人往由共同基金构成的401（k）退休金计划中投钱。由于在学校未能受到财商教育，他们口袋中的钱漏光了。

回顾历史

回顾历史时，我们很容易看出，美国和世界的金钱规则已经发生了改变。你已经知道为什么储蓄是为财务上的无知者准备的。这种改变开始于1971年。

1943年，美国政府因参加第二次世界大战而迫切需要钱，于是政府就通过了一项立法，让政府有权在劳动者拿到工资前就拿走他们的部分所得。换句话说，在劳动者得到报酬前，政府先得到了报酬。今天在美国，如果你有一份工作，那么你没有避税的措施来守住你的钱。你不需要注册会计师，因为他们不能守住你的钱财。但是如果你拥有企业或是一名投资者，你会发现，你可以利用政府这张大网上的很多网眼来合理避税。在下一章中，我将深入讨论这些网眼。

如你所知，在1974年，工薪阶层有必要成为投资者，为他们的退

休而储蓄。这促使401(k)退休金计划的产生。401(k)退休金计划的问题是，它让政府塞紧了网眼，堵住了工薪阶层合理避税的可能。让我来解释这一点。

当你为钱工作时，你的收入被称为劳动所得，这种收入要缴纳的税最高。当你从401(k)退休金计划中取钱时，取出来的收入，你或许已经猜到，是劳动所得。猜猜看你储蓄的利息税从哪里来？还是劳动所得。

这就意味着，一个人努力工作、储蓄、偿还债务和为401(k)退休金计划投钱，却要缴纳最高税额——因为他的收入是劳动所得。这是在财务上是不明智的做法。遵循这些规则的人，口袋中的钱漏了出来，这说明他们的财商很低，因为他们把自己的很大一部分收入拱手相让。

财务上明智的人并不想要高薪水。接受过财商教育的人宁愿要版税或红利，因为这类收入纳税比例较低。知识渊博的投资者至少知道要通过投资获取资本利得和被动收入。

注意不同的人适用的税制是不一样的，这一点非常重要。在作出财务决定前，你要确保自己找到称职的税务律师和税务会计，并遵从他们的建议。

1913年，美国联邦储备银行成立。这可能是美国历史上最重要的事件之一，全球的金钱规则从此发生了实质性的变化。那些为工资而工作的人应该记住这件事，因为从此他们的个人财富开始受到攻击。

首先，美国的联邦储备银行不是政府的实体，它是虚幻的。它也不是属于美国的实体，它为世界上最富有的人共同拥有。

当联邦储备银行成立时，世界上最富有的人控制了世界上最富有国家的货币体系……然后改变了金钱规则。

今天，我听到美国人要求政府守住美国人的工作和美国人的利益。我偶尔也听到有人说“购买国货”或“支持美国企业”。很好，但是太迟了。那是来自绝望的人们的微弱呼声。在1913年，世界上最富有的人通过控制世界上最富有的经济实体——美国经济，进而控制了世界货币供应。他们改变了金钱规则，不声不响的。

如今从技术层面上说，美国经济已经破产，国库被借据塞得满满的，这些借据被称为债券或短期国债，它们是下一代美国人必须偿还的债务。随着数十亿人到富人的企业工作、在富人的银行储蓄和经由富有的银行家投资富人的资产（也就是股票、债券和共同基金），这种情况仍在继续。设计这种系统是故意的，目的是尽可能多地分享和控制你的钱财——以合法的方式。

很多年前，在20世纪80年代早期，我读了一本好书《巨人之现金抢劫》。英文书名中的grunch是“全体的、普遍的现金抢劫”（Gross Universal Cash Heist）的首字母缩略词。这本书的作者是理查德·巴克敏斯特·富勒博士，他被公认为我们这个时代最杰出的天才之一。在富勒博士1983年去世之前，我有幸3次向他请教。他对我的生活产生了巨大的影响，其他读过他的作品或与他一起学习的许多人同样深受影响。美国哈佛大学把他评为最有影响力的校友之一，美国建筑师学院把他评为20世纪最杰出的设计师之一。

如果你能找到富勒博士的《巨人之现金抢劫》这本书，我相信你会更清楚地知道，人们的金钱是如何从口袋里漏掉的，以及这一点如何隐蔽，让我们的教育系统难以发现。我相信你会觉得这本书令人非常不安，特别是在看到今天的石油、战争、银行、经济和教育等领域的情况时。

在这本书中，富勒博士认为，你上缴税收给美国政府，然后政府把钱分配给那些跨国企业。换句话说，我们选举出来的政府官员、众议院议员和参议院议员，并不代表人民，他们代表着大企业。很意外吧！

2003年，总统小乔治·布什和国会的共和党人毫不掩饰地强行通过处方药福利议案。这个议案是过去20年中最昂贵的议案之一。美国人将为此纳税超过5000亿美元。在这份议案通过后不久，大批国会议员和员工被医药公司雇用，有的人拿到了数百万美元的待遇。这就是巨人抢劫现金的一次行动。

如果你想了解这方面的知识，还可以读这3本书：

理查德·邓肯著《美元危机》

约翰·鲍格尔著《资本主义的灵魂之战》

安迪森·维金著《债务帝国》

我相信读这4本书有价值，因为每本书的作者来自不同的学科，持有不同的观点。例如，富勒博士是未来派，理查德·邓肯是国际银行家，约翰·鲍格尔是美国先锋集团^[9]的创始人，安迪森·维金是国际投资顾问。来自4个不同学科的4本书，基本上在讲述同一件事：富人们正在玩金钱游戏，正在合法地分享着你的钱。

一套新的规则

就我个人而言，我不去尝试改变系统。我的人生信条是：与其改变系统，不如改变自己。换句话说，我不会与驱动风车的风作斗争。因此，我没有政治倾向性。在与那些操控金钱世界的人物的对抗上，我不相信政治或政治家能有所作为。看起来大多数政治家为了获得选举胜利，都要充当那些操纵世界金钱的大人物的工具。大多数的政府财政顾问同时都是这些世界银行家的雇员。

我只想了解规则并按规则办事。这并不意味着我相信规则是合理的或公平的。它们是不合理或不公平的。金钱的规则的确如此，而且有规律地变化着。此外，这种新的金钱世界，即使有不公平之处，仍有诸多益处。它已经给世界带来了巨大的财富和新的产品，提高了世界各地人民的生活水平。全球数十亿人的生活质量正在提高。金钱做了很多善事。

但不幸的是，这些改变是以牺牲许多国家、许多人的利益和我们的环境为代价的。许多人利用别人在财务上的天真无知而变得富有，许多人通过别人口袋漏出的财富而变得富有。这就是第二财商“守住你的钱”非常重要的原因所在。无知是福，这正是和你分享财富的人所期望的——你的无知使他们自然而然地变得富有。

注释

[1]为美国收入税的一种，用于维持社会保险和医疗。

[2]此项税制成立的初衷是为了避免高收入所得者过度使用税收优惠政策来达到全免或大额度减免税金的目的，而对他们采取的一种惩罚性措施。

[3]指克林顿与白宫实习生莫妮卡·莱温斯基的性丑闻。

[4]埃利奥特·斯皮策于2007年3月因性丑闻辞去纽约州州长职务。

[5]根据美国税制，自己当雇主的人即自雇人要缴一项自雇税，税率是15.3%。自雇税是为自雇人将来退休后的退休金和医疗福利而付的。

[6]保罗·麦卡特尼为甲壳虫乐队成员之一，英国著名歌手，他结婚4年即离婚，但未签婚前协议。

[7]利昂娜·赫尔姆斯利为纽约酒店大亨，被称为“吝啬的女王”。

[8]这是著名的“麦当劳咖啡案”。1992年，美国老太太莉伯克在购买麦当劳的热咖啡时被烫伤，后来向麦当劳索赔，最终在1994年结案，法庭裁定，麦当劳赔偿受害人共64万美元。

[9]美国先锋集团是世界上最大的不收费基金家族、世界上第二大基金管理公司。

第五章 第三财商：预算你的钱

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我的穷爸爸经常这样说：“要量入为出。”

我的富爸爸说：“如果你想富有，就要增加你的收入。”

在本章中，你将会认识到量入为出并不是让你变得富有的聪明方法。你会学到关于预算的知识，了解两种不同类型的预算：一种是预算赤字，另一种是预算盈余。第三财商之所以很重要，就在于学习如何做盈余预算是变得富有和保持富有的关键所在。

预算就是计划

“预算”这个词的一个含义是：为平衡资源和支出所作的计划。

富爸爸说预算是一种计划。他接着解释：“大多数人是把预算做成变穷或成为中产阶级的计划，而不是做成致富的计划。大多数人顶着预算赤字度日，而不是按预算盈余来生活；不去努力创造预算盈余，而是尽可能量入为出，这种做法常常意味着创造预算赤字。”

第一种预算：预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中对预算赤字的定义是：“政府、企业或个人的支出超过其收入。”注意这个用词“支出超过收入”。入不敷出是预算赤字的原因。这么多的人都顶着预算赤字生活，是因为花钱要比赚钱容易得多。在面对严重的预算赤字时，许多人选择削减开支。富爸爸的建议是不要削减开支，而要提高收入。他认为提高收入、增加财力是更聪明的做法。

政府的预算赤字

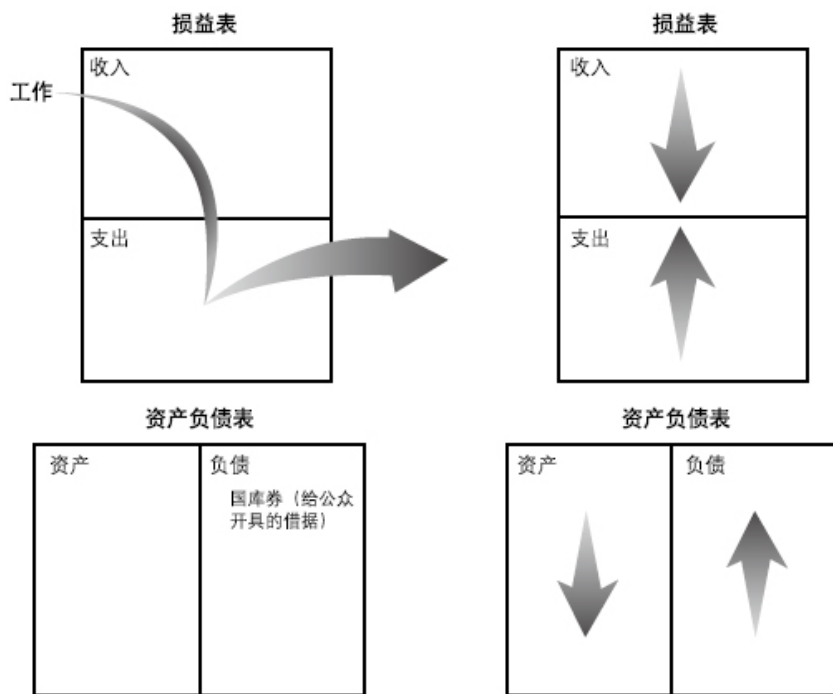
谈到政府的预算赤字时，《巴隆金融与投资手册》中这样写到：“美国联邦政府累积的预算赤字，必须通过发行国债来负担。”在本书前面几章中，我写到美国政府正在通过出售债务（也就是国库券）来解决问题，而这些债务是未来的纳税人必须偿还的。社会保险

信托基金实际上是不存在的，里面只有满满当当的国库券。换句话说，因为美国政府靠预算赤字运作，公众存入的社会保险基金被用来偿还债务，而没有用来增加社会保险信托基金。请看下图左图。

企业预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中还说到：“企业的预算赤字必须通过增加产品的销量和降低成本支出来减少或消除，否则最终将破产。”请再注意一下这两种选择：一种选择是提高产品的销量，另一种选择是降低成本支出。

企业赤字的财政报表看起来如右图所示：



富爸爸建议我去施乐公司工作的原因之一是，我可以通过学习来提高产品销量，从而增加收入。对于许多企业和个人来说，增加收入很困难。因为对于不会销售的企业来说，削减开支、对外举债或卖掉资产要容易得多。但问题是，这样做通常会使局面变得更糟糕。我再

强调一次，这就是富爸爸建议我学习销售的原因。如果你能卖出东西，就能增加收入。在富爸爸看来，提高收入而不是削减开支，是解决预算赤字的更好方法。显而易见，如果把钱花在一些无谓的消费上（比如举办奢侈的宴会），或产生了非生产性的债务（比如购买飞机作为交通工具），那么在尝试提高产品的销量之前，最好还是先解决掉这些不负责任的财务问题。

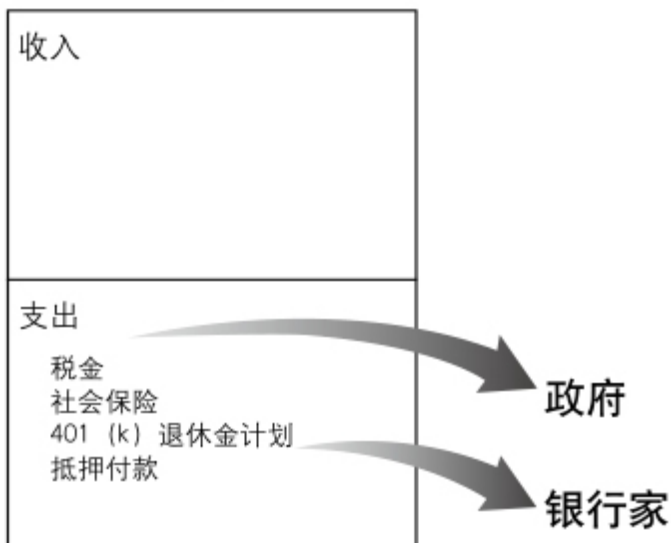
个人的预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中说：“总是入不敷出的人，如果不能及时偿还债务，将会负债累累，最终可能被迫宣布破产。”

众所周知，许多人都有债务，因为他们的支出多于收入。正如前一章中提到的那样，人们没有足够的钱可以花的一个原因是，在他们拿到报酬放进口袋之前钱就被拿走了。在人们得到报酬之前就拿走他们的钱，借口是大多数人缺乏管理自己钱财的理财智慧。如果学校开设财商教育课程，或许许多人就会有能力管理钱财，而不用让政府官员和银行家来帮他们理财。让政府官员和银行家来管理金钱的问题是，他们认为你的钱就是他们的钱。

个人的损益表如下图所示。

损益表



资产负债表

资产	负债
	负债 (开给人们的借据)

位于E象限的人一般无法控制他们的4种主要支出——税金、社会保险、退休金和抵押付款。从这个图表中，可以看到你通过税收和社会保险上缴了一部分钱，而通过401(k)退休金计划和抵押付款又把一部分钱交到银行家手中。这是许多人出现预算赤字的原因。

具有理财智慧的人可以控制这些支出。

第二种预算：预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样写道：“政府、企业或个人在一段特定的时期内收入超过其支出，就是预算盈余。”

请注意“收入超过支出”这句话。这并不一定就是量入为出，不是说削减开支创造了盈余，尽管削减开支可能会使得收入多于支出。这个定义是说预算盈余的重点在于创造超额收入——即第一财商“赚更多的钱”。富爸爸喜欢“超额收入”这几个字。本章要探讨的就是超额收入，而不是削减开支和量入为出。

政府的预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中写道：“政府出现预算盈余时，可能会选择启动新的项目或降低税收。”

这个说法有点问题。第一个问题是当政府创造了盈余，就会把它们花掉。下面讲述的是政府合约如何运作的：如果某政府机构效率高，节省了一些资金，那么这个机构会因此被削减下一年的预算——受到惩罚，而不是得到奖励。为了避免这种情况出现，大多数政府机构会花掉所有的预算，即使没有必要这么做。这就意味着费用持续上涨，出现预算盈余的概率几乎为零。换句话说，美国政府愿意靠预算赤字运作，而且不管哪个政党上台执政，税收都会有所增加。

民主党如何管理预算。你可能会想起在上一章中我曾提到的民主党喜欢征税和花钱。民主党喜欢把钱花在政府的社会项目上，如社会保险和医疗保险等。问题是，社会项目只会变得越来越大，因为政府无法解决它想解决的问题。为了达到财务平衡，预算就会增加，恶性循环不断延续。对美国的政府部门来说，平庸得到褒奖，有效率反而要受惩罚。

如下图所示，这是民主党的预算。

损益表

收入 增加的税收
支出 增加的支出

资产负债表

资产 减少资产	负债 通过社会项目 增加负债
------------	----------------------

共和党如何管理预算。共和党喜欢借钱和花钱。他们想用增加负债的方式，大量供给“假钞”以发展经济。这几乎就是发行合法的假币

来刺激经济发展。我要再一次强调，这么做看起来是收入增加了，但实际上是以发行短期国库券和债券的形式增加了债务，最终只会使盈余的前景变得更黯淡。许多中产阶级把他们的房地产当做自动取款机，其实是做着和共和党政府同样的事情。每当房地产升值时——这主要是由美元贬值引起的，他们就从房产抵押中借钱来偿还信用卡账单。

简而言之，在赚得少的情况下，又借钱花得更多，这时是不可能实现预算盈余的。能言善辩如克林顿总统也只好说：“笨蛋，问题出在经济上。”下面的图表显示的是共和党的预算：

损益表

收入
减少税收以削减预算
增加债务以提高收入
支出
把税花在特定项目上 (例如猪肉桶支出) ^①

资产负债表

资产	负债
	短期国库券和债券

①“猪肉桶”是美国的政治术语。南北战争前，南方种植园主家里都有几个大木桶，把日后要分给奴隶的猪肉腌在里面。“猪肉桶”喻指人人有份。后来，政界

把议员在国会制订拨款法时将钱拨给自己的州（选区）或自己特别热心的某个具体项目的做法，叫做“猪肉桶支出”。

企业预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样说道：“有盈余的企业可能通过投资或并购来扩大规模，或者选择回购股票。”

请注意企业扩大规模的两种方法：投资或并购。企业可以通过投资来扩大规模，也可以通过收购其他企业来扩大规模。如果企业不能通过投资或并购来扩大规模，就有可能回购股票。企业回购股票的行为有时候可能表明，这个企业觉得已无力扩大规模，所以才选择购买自己的股票。如果此举能够抬高股价，股东们会很高兴，即使企业本身并没有发展壮大。

不管什么时候，当我听到某个企业回购股票，就马上意识到这可能有某种不同寻常的意味。回购股票可能表明企业已经停止发展，而且管理层不知道该如何继续发展。对于投资者来说，这不是一个好兆头。这时如果股价上涨，不应购买更多的股份，反而应该抛售股份。

回购股票也可能意味着，管理层认为与企业的资产价值相比股价过低。如果是这样，当股价上涨时，投资者应该买进更多的股份。

换句话说，企业的预算盈余会告诉我们有关该企业及其管理层的方方面面。

个人预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样说道：“个人可能选择用预算盈余来偿还债务、增加消费或者用于投资。”

请注意，《巴隆金融和投资手册》为个人的预算盈余提供3种选择，分别是：偿还债务、增加消费或进行投资。如大家所知道的那样，这么多人出现财务问题的一个原因就是，他们增加了消费和债务，而减少了投资。

两种选择

在谈及第三财商“预算你的钱”时，只有两种选择——要么预算赤字，要么预算盈余。许多人选择预算赤字。如果你想成为富人，请选择预算盈余，并通过增加收入而不是减少支出来实现预算盈余。

预算赤字

我在亚特兰大的一个朋友丹赚了很多钱。他必须赚很多钱。如果他停止赚钱，金钱问题就会将他活生生地吞掉。他已经选择了预算赤字。

每次丹赚到更多钱时，他既想买更大的房子，又想买更新款的汽车，或者和孩子们一起享受一个奢侈的假期。他还有另一个坏习惯。大约每隔10年，他会与一名年轻女子结婚，新生一个孩子。丹慢慢变老，但是他的妻子总是很年轻——一般都在25岁左右。丹是一个赚钱的专家，但由于预算赤字，他的财务问题变得更加糟糕。

预算盈余

第二个财务选择是计划预算盈余。在第一财商“赚更多的钱”和第二财商“守住你的钱”之后，学习如何做盈余预算对获得财务健全是十分必要的。接下来讲述关于做盈余预算的许多课程，都是我从富爸爸和其他富人那里学来的。

预算诀窍一：预算盈余是一项支出。这是富爸爸传授给他的儿子和我的最好理财课程之一。富爸爸指着财务报表对我们说：你必须把盈余当做一项支出。”为了创造预算盈余，他做了这样的财务报表：

损益表

收入
支出 储蓄 什一税 ^① 投资

资产负债表

资产	负债
----	----

①天主教教徒缴纳什一税是其基本义务，什一即是十分之一，信徒缴纳其收入的十分之一以供宗教事业之用。

他进一步解释，这么多的政府、企业和个人无法创造预算盈余是因为他们认为预算盈余看起来是这样的：

损益表

收入
支出

资产负债表

资产 储蓄 什一税 投资	负债
-----------------------	----

在《富爸爸穷爸爸》中，我提到了首先给自己付报酬的重要性。第一种预算就是首先给自己付报酬，第二种预算就是最后给自己付报酬。

大多数人知道他们应该储蓄、缴什一税和投资。问题是，大多数

人支付了他们的支出后，就没有什么钱了。原因是他们认为储蓄、缴纳什一税和投资不是优先要做的。

我来举例说明一下。再来看看这张财务报表，你就能了解人们对每件事的优先选择情况。

损益表

收入 第一优先
支出 第三优先

资产负债表

资产 第四优先	负债 第二优先
------------	------------

换句话说，大多数中产阶级做财务规划的顺序是这样的：

第一优先：得到一份高收入的工作。

第二优先：支付按揭和汽车费用。

第三优先：及时支付账单。

第四优先：储蓄、缴什一税和投资。

换句话说，给自己付报酬是他们最后才做的事。

盈余必须优先

为了创造预算盈余，盈余必须成为你的优先事项。要使盈余成为优先事项，最好的方法是重新优化你的消费习惯。储蓄、缴纳什一税和投资至少要放在第二优先位置，并且列在财务报表的支出栏中。

说得容易做起来难

我知道你们大多数人都同意我的分析，而且同意应该把储蓄、缴纳什一税和投资放在最优先的位置。我知道这说起来容易做起来难，所以现在我会告诉你我和金是如何处理这个问题的。

婚后不久，我们面临着许多新婚夫妇都会面对的财务问题。我们的支出比收入多得多。为了解决这个问题，我们雇用贝蒂做会计，负责管理我们的财务。我们要求贝蒂从总收入中拿出30%作为支出，并把这笔钱列在资产栏中。

举个简单的数据来说明，如果我们的收入是1000美元，支出是1500美元，那么贝蒂会先从1000美元中拿出30%，即300美元，并放入资产一栏中。她只能用剩余的700美元来支付1500美元的支出。

贝蒂快疯掉了。她认为我们简直是疯子。她说：“你们不能这样做。你们得支付账单。”她差点辞职。想想看，贝蒂是一个多么优秀的会计，但是她像穷人那样做预算。她首先付给其他人钱，最后才给自己付报酬。因为几乎没有什么余钱，所以她就不能给自己支付报酬了。她的债权人、政府和银行家显然都比她自己重要得多。

贝蒂怀疑并反对我们的做法。她所受到的所有训练都告诉她，要

先支付给别人。不付账单或不纳税的想法使她两腿发软。

最终，她理解了这样做正是帮我们的忙。她正在帮助我们摆脱困境。我对她解释说，她在帮助我们解决一个非常大的问题——钱不够的问题。如你所知，解决问题可以使我们变得更聪明。她理解了她的确实是在通过支出创造收入时，就很赞同我们的计划并创造了预算盈余。对于收入的每1美元，贝蒂都会拿出30美分用于储蓄、缴什一税和投资。她知道储蓄、什一税和投资是创造预算盈余的必要支出，是我们第一位和最重要的支出。

她用剩下的70美分支付税金、按揭和汽车费用，然后支付我们的电、水、食物、衣服等账单。

不用说，有很长一段时间里，我们每个月都入不敷出。我们首先给自己付报酬，但我们并没有足够的钱来付给别人。有好几个月，我和金每月都有将近4000美元的现金缺口。我们应该从资产中划出4000美元来付账单，但那是我们的钱。资产栏是属于我们的。

我们不慌不忙，只是让贝蒂坐下来和我们谈谈每个月缺多少钱。做了一个深呼吸后，我们说：“是时候增强第一财商‘赚更多的钱’了。”我和金立即开始做我们力所能及的事来赚更多的钱。金利用她的市场营销知识，经常给客户打电话，为他们做市场营销方案。她也做模特，卖掉了许多衣服。我去讲授投资、销售和市场营销的课程。有几个月，我为当地的房地产公司培训销售员。我甚至还帮别人搬家，为别的家庭做清洁工。

换句话说，我们放下自尊，做任何能赚到额外收入的工作。不知怎的，我们总是能做到；而且贝蒂一直和我们在一起，帮我们想办法和处理问题，甚至比我们更操心。

可惜的是，贝蒂帮助了我们，却不愿帮助她自己。我们听说，她辞职后与她的独生女一起生活。她们分摊开销，贝蒂用社会保险金来支付她们的生活费。她们没有做到预算盈余。

把钱用于投资

1989年，金购置了第一幢房产用于出租。她投入了5000美元，每月赚取25美元的租金。今天，金手握数百万美元的投资组合，拥有上千套出租屋，而且这个数字还在增加。如果我们不能把投资当成支出，不能首先给自己支付报酬，那么现在我们可能仍然先把钱付给别人。

储蓄

我们也储蓄，直到口袋里有可供超过一年支出的现金。我们不在银行做小额储蓄，而是持有黄金和白银ETFs，即交易型基金。这意味着如果我们需 要现金——即流动资金——我们就要找那个拥有金银交易许可证的经纪人，因为我们的流动资产由他来掌握，而不是现金的形式存在银行里。如你所知，我不喜欢美元，因为它在持续贬值。持有金银或储蓄金银，能防止我随意把钱花掉。我不喜欢将黄金和白银兑现为美元，因为这么做就是将升值的资产换成贬值的商品。

上帝是我们的伙伴

至于什一税，我们会继续将收入的一大部分捐赠给慈善组织。给予非常重要。我的一个朋友是非常虔诚的教友，他说道：“上帝并不需要接受，但是人类需要给予。”也就是说，我们给予是因为什一税是支付给我们的伙伴——上帝的。上帝是我遇到的最好的伙伴——他只要10美分，给我留下90美分。如果你不支付给你的伙伴，你知道会发生什么事吗？他们再也不会与你一起工作。这就是我们要缴纳什一税的原因。

出现资金短缺

在做盈余预算时，我和金想到的第一件事就是我们永远也赚不够。每个月都会出现资金短缺，这也有好处——我们是在一生中的早期而非在晚期面对钱不够这个问题。我猜想有很多人在年轻时每个月都缺钱，在他们生命的晚期，在他们停止工作时，他们还是缺钱。那时再解决这个问题，可能为时已晚。

正如本书一开篇我提到的那样，如果你不解决问题，那么问题会终生相随。很少有问题会自动解决。因此，在事业早期，即使面临金钱短缺的问题，我们仍决定先给自己付报酬。缺钱的事实促使我们去解决问题。

谁的反对声最大

当我们先给自己付报酬时，最大的反对声来自银行家和我们的债权人。我们没有受他们的恐吓赶紧付款，而是因他们的恐吓而激励自己去提高第一财商“赚更多的钱”。

许多人没有首先付款给自己，因为没人冲他们吼。没人会雇用一個收账单的人向自己催款。也没人会用被没收抵押品来威胁自己。换句话说，如果我们不给自己付款，就不会给自己施加压力。我们没有屈服于债权人的压力而付钱给他们。我们利用被债权人施压的机会，来激励自己赚更多的钱，提高收入。

预算秘诀二：支出栏是水晶球。如果你想预测某个人的未来，只要看看他每个月的支出。我来举例说明一下：

某 A	某 B
给教堂捐款	半打啤酒
储蓄	新鞋子
买投资的书籍	新电视
付费参加投资研讨会	足球比赛门票
健身费用	半打啤酒
慈善组织捐款	一包薯片
聘请私人教练	半打啤酒

富爸爸说：“你可以通过看一个人把时间和金钱花在什么地方，来判断他的未来。”他又说：“时间和金钱是非常重要的资产，要聪明地利用它们。”

你可以通过看某个人的支出栏，来明确判断预算盈余对他来说有多么重要。举个例子：

损益表

收入
工资（劳动所得）
支出
收入所得税
社会保障税
401（K）退休金计划
住房按揭
汽车费用
信用卡账单
食品
衣服
汽油
电费

资产负债表

资产	负债
	住房按揭
	汽车费用
	信用卡欠债
	退休金

你看上面的图表，有多少钱是先用来支付给其他组织或人。请注意，我把退休金放在了负债栏中。在技术层面上，退休金是无需准备金的负债，直到它变成一项资产。如果你为401（k）退休金计划往银

行里存钱，那么你就得支付最高比例的税，因为它是作为劳动所得来征税的。

请将上面的支出栏和下面这个首先给自己付报酬的支出栏进行比较。

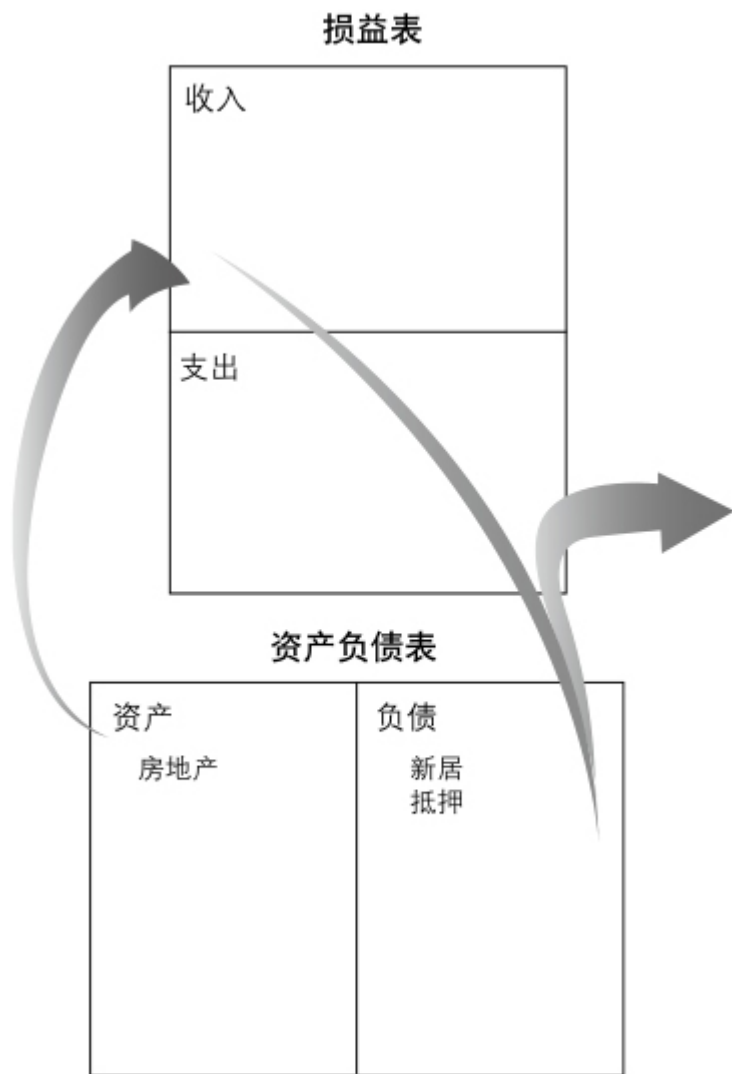


请记住这一点：资产栏是属于你的。如果你不能首先给自己付报酬，别人也不愿意给你付报酬。你每日花在你自己和上帝的钱——如

果你相信上帝并缴纳什一税的话——决定了你的财富未来。

预算秘诀三：我的资产偿还我的负债。我的穷爸爸坚信买便宜货有很多好处，他认为节俭是聪明的预算。我们生活在普通社区，住着普通住宅。我的富爸爸热爱奢侈，他住在高级社区的一栋童话般的豪宅中，过着富豪生活。他不喜欢便宜货，尽管他也是谨慎地花钱。

如果我的穷爸爸想要一件奢侈的东西，他就会说自己不应该拥有奢侈品。他说：“我们买不起它。”如果我的富爸爸想要一件奢侈的东西，他就会说：“我该怎么做才能买它呢？”而且他找到了买它的方法，即用资产栏创造一项资产、来偿还由买它带来的负债。他的财务报表看起来如下图所示。



换句话说，他通过先给自己付报酬来获得资产，然后用资产带来的现金收益购置奢侈品，偿还欠下的负债。如果他想要高级奢侈品，他就首先创造大项资产。而许多人的做法是，先买奢侈品，但再也没有足够的钱来购置资产。我再强调一次，这是优先的问题。

宾利账户

两年前，我想要一辆新的汽车——一辆宾利。它的售价是20万美元。在资产栏中，我有这笔钱。我有能力用现金来支付。问题是，我如果用20万美元现金买了一辆宾利，开一阵子后，它就只值12.5万美元。那么，用现金支付就不是一个明智的选择。

我没有用现金，而是给我的股票经纪人汤姆打电话，授权他把我的部分黄金和白银股票套现20万美元。他的工作就是在我的账户中拿出20万美元，然后变成45万美元——这个项目叫做宾利账户。汤姆花了8个月的时间，最后他给我打电话说：“你可以买宾利了。”然后我写了一张支票，用我的资产创造出的现金购买了宾利。这个交易是下面这样的流程。

从下面这个资产负债表开始：

资产负债表

资产	负债
20万美元现金	

用这样的资产负债表结束：

资产负债表

资产	负债
20万美元现金	宾利

我需要45万美元，是因为另有5万美元要用来弥补资本利得税以及支付汤姆佣金。最后，我得到了宾利，同时仍有原来的20万美元。

如果我只是用现金购买宾利，而不用交易账户，那么最后的资产负债表可能是这样的：

资产负债表

资产	负债 宾利
----	----------

我可能失去了20万美元的现金资产（也就是黄金和白银股票），还会失去另外7.5万美元，因为我一旦将汽车买到手时，它就立即贬值。

在第四章“第二财商：守住你的钱”中，我写到，好的经纪人会使你变得富有，而坏的经纪人会推脱责任。宾利账户就是一个例子，说明了好的经纪人使我变得富有和快乐，使我得以过上奢侈的生活。所以，如果你还没有一个好的经纪人，一定要坚持寻找。

资产 = 奢侈的负债

我成为作家有一个好处：当我想要一项新的负债时，我就先写一本书——就像这本书——然后用版税来支付负债。未来的交易是这样的：

资产负债表

资产 本书	负债 未来的负债
----------	-------------

这里，可能有必要提醒你什么是资产、什么是负债。在《富爸爸穷爸爸》那本书中，我简单地对它们下了定义：资产是往你的口袋里放钱的东西，负债是从你口袋里拿钱的东西。享受负债没什么不好的——只要你能继续首先支付给自己，并用你的资产产生的收益购买你的负债。在上面的例子中，我用资产购买了负债，我仍然终生拥有

那些资产以及宾利汽车。

我再举几个用资产购买负债的例子，见下面这个图表：

资产负债表

资产	负债
公寓	永久居所

资产负债表

资产	负债
石油生产	海滨别墅

这儿有一些真实的事例，我和金用我们对奢侈品的欲望使我们变得更富有，而不是更贫困。正如之前说到的，我不相信量入为出。我认为首先要扩大需求，然后享受生活。财商低的人只知道如何量入为出，换句话说，只知道削减支出。如果你不能让自己过上富足的生活，那为什么还要活着呢？

预算秘诀四：通过消费变得富有。在经济困难时，大多数人会削减支出，而不是去消费。这就是这么多人不能获得并保住财产的一个原因。

举例来说，在商界，当一家公司的销量开始下滑时，会计做的第一件事就是削减支出。他们削减的第一项支出是广告和促销费用。广告和促销的投入减少了，销量就会下滑，问题会变得更严重。

财商高的一个标志就是懂得何时花钱、何时削减支出。当我和金意识到有财务出现困难时，不是让会计贝蒂削减支出和先支付账单，

而是全力以赴做常规销售、市场营销和短期促销。我们投入时间、金钱和精力来增加收入。我们没有削减支出。

在工商行业，有许多企业主或经理压榨工人——工人们需要工作和金钱。有一些人利用工人的弱点使他们变得更加软弱。例如，有许多大公司降低工资增加工作量，迫使你更加努力地工作。他们知道，如果你辞职，就会有别人取而代之。这就是他们玩弄的花招。

施乐公司也玩这种伎俩。当我做得好时，他们不但没有给我加薪，反而减少我负责的区域，增加我的工作强度，还降低薪水。正是他们的这种做法使我更有效率。一开始，我觉得很生气，我想辞职……我差点就这样做了。

如果不是富爸爸的话，我可能就辞职了。出乎我意料的是，富爸爸向我指出，施乐公司正在用商业方式训练我。他们正在训练我：付出更少，完成更多。他们正在使我变得更强大。我看到这种商业方式的好处，因此成了更有头脑的生意人。我学着去承受压力，利用压力。

我和金告诉会计贝蒂，要在纳税和支付账单前，首先支付我们自己的报酬，这就是我们的生存之道，它使我们更强大，在商界更容易存活。当债权人打电话威胁我们时，我们没有哭泣，也不畏缩和乞求，我们借债权人之力把自己推出家门，赚更多的钱。

当别人用批评和谎言来诋毁我时，我利用他们的否定使我更加乐观，更加坚定获取胜利的决心。

当问题出现时，我利用问题使自己变得更聪明，使自己变得比问题更强大。

每天坚持不懈

做预算是学习和变得聪明的一个重要过程。每天都要坚持不懈。我和金没有去为金钱而争吵，而是利用这个过程讨论和学习更多关于金钱的知识，也更加了解我们自己。好事不会突然降临，但总会发生。如果你真诚地努力创造预算盈余，那么生活会变得更富足。那正

是预算的目的和任务——利用你所拥有的（即使你现在身无分文）——使自己变得更好、更强大、更富有。

贫困如何能使你变得富有

我要再说一次预算的定义：为平衡资源和支出所作的计划。你可能已经注意到，预算不是关于协调金钱的计划，它协调的是资源。富爸爸给我的一个重要教诲就是：如果你解决了财务问题，财务问题就是一种资源。如果你学着去接受诸如没有足够的钱、糟糕的老板或堆积如山的债务等财务问题，并把它们当做学习的资源和机会，你就会慢慢地（但一定能）创造预算盈余。

我的富爸爸教给我关于理财智慧的课程，确实是金玉良言。他教他的儿子和我要随机应变，将问题转化为机遇。他说：“当我还是个孩子时，我很穷。今天我却很富有，因为我把贫穷看做机遇，是上帝赐给我的使我变得富有的重要资源。”

良性债务和不良债务

债务有两种类型：良性债务和不良债务。简单地说，良性债务可以使你变得富有，别人会分期为你偿还；不良债务使你变得贫穷，而且你自己不得不偿还。

钱会使一些人做愚蠢的事情。举例来说，许多人做的事情在财务上很愚蠢，如买大房子、挖游泳池、用信用卡支付账单，然后用房子的资产净值抵押来支付信用卡账单。这样就是在创造预算赤字，造成坏局面并使事情变得更加糟糕。

美国政府也做着同样的事情。许多政府官员误以为花钱可以解决问题，结果问题变得更严重，需要更多的钱，导致了预算赤字。

当今世界一个非常严峻的问题就是不良债务泛滥。不良债务是由负债引起的债务。变得富有的一个方法是把不良债务看做机遇和资源，使你变得更富有而不是更贫困。

如果不良债务正困扰着你，那么你可能是自己最大的敌人。要是你通过筹措不良债务来解决问题，问题就会变得更大、更糟糕。我的建议是把不良债务问题看做是自我学习和变得更聪明的机会。

我曾经有一笔生意失败了，亏损了差不多100万美元。在廉价卖掉个人资产和公司资产后，我仍然背负着40万美元的债务。为了解决这个不良债务，我和金想出了一个计划来进行偿还。这一次，我们并没有削减支出，而是让会计贝蒂督促我们在正确的道路上前进，还利用我们的问题变得更富有，而不是更贫穷。换句话说，当还清所有的债务后，我们变得更富有。我们继续缴纳什一税、储蓄和投资，偿还了所有的不良债务。

回头看看那些堆积如山的不良债务，我很高兴我们通过解决问题更聪明地做预算。虽然我永远不想再有那样的债务，但是我很高兴学到了东西，并解决了这个债务问题。

在我和金缺钱时，我们把问题当做资源来赚更多的钱。我们不是量入为出，或者借更多的钱来偿还不良债务，而是把问题看做变得更聪明的资源，作为学习和变得更富有的机遇。

一定要牢记这一点

第三财商“预算你的钱”就如同第二财商用百分比衡量一样，也可以用进入你的资产栏中收入的百分比来衡量。

如果拿出30%太难了，那么就从3%开始。举例来说，如果你赚1000美元，实在没有300美元或30%可以放到资产栏，那么就把3%或30美元放入资产栏吧。如果这3%让你的生活更艰难，那也很好。如果艰难的生活能使你变得更聪明，那么艰难的生活就是很好的。

你分配给资产栏的收入比例越高，你的第三财商就越高。我和金差不多将我们收入的80%分配到资产栏，只靠剩余的20%生活。另外，我们从不说“我们买不起”，我们也从不量入为出。通过继续保持财务上的挑战性，我们变得更加聪明，因预算盈余过上更富有的生活。

第六章 第四财商：撬起金钱的杠杆

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

2007年8月9日，股市暴跌了将近400点。美国联邦储备银行和世界各地的中央银行开始向股市注入数十亿现金，以防恐慌继续蔓延。

第二天，股市仍然很紧张。当我正为新的一天做准备时，早间的一档电视节目正在播放3位理财顾问发表的观点。他们的一致建议是：“不要恐慌。坚持到底。”

问及进一步的建议时，他们3个人都说：“储蓄、还债和长期投资多元化投资组合的共同基金。”我刮完胡子，心想这些理财专家是不是都毕业于同一所学校——这所学校专门培养人云亦云的学生。

最后，其中一位理财顾问花了点时间说了些别的事情。她谴责房地产市场导致股市混乱，又怪罪贪婪的投资者、肆无忌惮的房地产中介以及掠夺成性的抵押贷款银行，认为是他们导致了次贷危机，从而引发了股市的暴跌。

这位顾问说：“我告诉我的客户房地产有风险，我的建议一直没有变。房地产是风险投资，投资者应该长期投资蓝筹股和共同基金。”

当电视上这位理财师正要结束对房地产的抨击时，我的妻子金走进房间说：“记得今天我们要交割300套公寓。”

我点头说：“我会去的。”

我一边穿衣服，一边想：“真有趣，理财顾问说投资房地产有风险，房地产市场即将瘫痪，而这时，我和金在俄克拉荷马州塔尔萨市刚买了价值1700万美元的公寓……而且很兴奋。难道我们不是在同一个星球上吗？”

新资本主义

2007年8月9日、10日，投资者亏损了数十亿美元，美国联邦储备银行向银行系统注入数十亿美元现金，尽力稳定房地产、股票和债券市场。这种资金注入就是新资本主义的运作，即建立在债务和中央银行操控上的经济制度的运作。中央银行通过玩弄世界货币供应的花

招来操控股市，这几乎就像你我用新的信用卡来支付旧的信用卡账单。

同一星期后几天，我作为嘉宾，被邀请到两个电视台和3个广播节目中评论崩溃的市场。主持人想知道我是怎么想的，也想知道我对联邦储备银行向瘫痪的市场注入资金的想法，以及联邦储备银行是否应该通过降低利率来挽救市场。在所有的访谈中，我都说：“我不喜欢中央银行操纵市场。我认为政府不应该干预成熟的对冲基金和金融制度，并以此掩饰他们自己的贪婪和过失。”我又说：“我很同情那些普通人。某一天，数百万辛苦劳作的人们，不玩金钱游戏的人们，眼睁睁地看着他们的房子在房地产市场中贬值，他们的储蓄在债券市场中贬值，他们的退休金投资组合在股市中贬值。”

被问及是否继续投资时，我的回答是：“是。”被问及投资瘫痪的市场是否有风险时，我回答：“总是有风险的。”我的结束语是：“市场的兴与衰并不影响我为什么投资和我投资什么。”

两种观点

尽管有一个问题没有被问到，但是我想这个问题可能更有价值：对房地产持消极态度的理财顾问和我对房地产的观点有什么不同？或者说：为什么在这么多人恐慌不安之时，我却为购置更多的房产而兴奋？

在这一章中，你可以通过厘清两个金融概念得到这个问题的答案，即控制和杠杆。

正如我在本书中反复强调的：在1971年和1974年金钱规则已经发生了变化，产生了新的金钱规则和新的资本主义。1974年，数百万工薪阶层开始失去他们终生享受的福利，也就是失去大家所熟知的固定福利退休金。问题是，大多数人几乎没接受过为退休而适当投资的理财培训和财商教育。另一个问题是，新的资本主义要求人们对其无法控制、无法施加杠杆作用的资产做投资。在市场崩溃时，大多数人能做的，只是绝望地看着金融风暴卷走他们的财富，摧毁了他们的财

务安全。

新的资本主义把数百万人的钱拿去投资，却不容许他们进行控制或利用杠杆作用。而我可以控制我的投资，在上面买下300套公寓的例子中，我没有受到市场崩溃的影响。因为我能够控制，我对更好地运用杠杆作用很有信心；由于能够加以控制和利用杠杆作用，我就能在更短的时间内获得更多的财富，风险更小，还能将市场萧条或繁荣对投资的影响最小化。

市场已经萎靡很长一段时间了

在我写本书之前，《今日美国》做过一个调查，发现今天美国人最恐惧的不是恐怖组织，而是害怕退休后坐吃山空。在2007年8月9日和10日后，我确信这种恐慌会进一步蔓延。

人们如此担忧是有理由的。请看下面这两个图表，可以看到1971年和1974年金钱规则的改变对股市价值的影响。如你所看到的，市场确实已经萎靡很长一段时间了。



美元的道琼斯指数



黄金的道琼斯指数

和房地产市场一样，道琼斯指数上涨时，美元的购买力其实在下降。货币贬值使大多数人未来的财务前景更不可靠，这些图表说明他们的未来需要更多的钱，生活物资变得更昂贵。

没有杠杆作用，大多数工薪阶层无法存足够的钱以备未来之需，因为他们存的钱越多，钱的价值就越低。在希特勒上台前，有一个有关德国经济的有趣故事，可以形象地说明这一点。故事是这样的：有

个妇女推着装满钱的手推车去面包店买一条面包。她与售货员讨价还价后，走出面包店去手推车取钱，却发现有人已经偷走了她的手推车，而留下了她的钱。这种事情现在正发生在美国的储户身上。

在通货膨胀如此严重的情况下，退休后需要多少积蓄才能安度晚年呢？如果你退休后，需要做救命的外科手术，而又不能全都依赖政府的医疗项目，那该怎么办呢？如果你的问题是退休后没有足够的钱生活，你要怎么做呢？

这就是第四财商“撬动金钱的杠杆”如此重要的原因。利用杠杆作用，就可以让别人的钱为你工作，而且，如果你的第三财商高，还可以获得更多的税收优惠。

什么是杠杆作用

用非常简单的话来说，杠杆作用就是用更少的东西做更多的事情。例如，把钱存入银行，就不能发挥杠杆作用。储蓄中的每一美元有1：1的杠杆效应。储户的钱只能有多少用多少。

对于那300套公寓的投资，我的银行动用我投资房地产的1700万美元中的80%。通过利用银行的钱，我的杠杆效应是1：4。我每投资1美元，银行就借给我4美元。

那么为什么电视上的理财顾问说房地产投资风险很大呢？我再次强调，这个问题的答案关系到控制。如果投资者缺乏控制其投资的理财智慧，利用杠杆作用就会有很大的风险。因为大多数理财顾问把钱投资到他们不能控制的地方，所以他们就不应该运用杠杆作用。运用杠杆作用投资你不能控制的东西，就如同买了一辆没有方向盘的汽车，而又猛踩油门一样。

在房地产市场崩溃时遭受损失的那些人，原本多指望房地产持续上涨，使他们的房产增值。许多人在房价飞涨的时候将房子拿去做抵押贷款。现在房子的价值却比他们的欠款要低。他们没有对投资加以控制，只好听凭市场的摆布。

许多还得起抵押贷款的房主也很难过，因为他们的房子的价值已

经跌了不少。他们眼睁睁地看着房子的资产净值消失。当房价下跌时，许多房主觉得自己已经损失了钱。这就是通常所说的财富效应^[1]。由于通货膨胀，实际上并不是资产价值增加，而是美元购买力下降了，当房子的价值看似增加时，许多人感觉自己更富有。当他们觉得更富有时，就借更多的钱（运用杠杆作用），并靠负债花掉更多的钱。这是新资本主义的直接后果，经济发展建立在美元贬值和国债增长的基础上。

我的房产不是建立在资产净值上

财富效应源于对资产净值的幻想。资产净值是资产减去负债后剩下的值。在房价上涨时，大多数人觉得他们的资产净值已经上升了。那些已经读过我写的其他书的读者可能已经知道，我认为资产净值是无价值的，其原因有三：

1. 资产净值的估算通常基于主观而非事实。房子的价值仅仅是估算的。直到房子售出时，你才知道它的实际价格。这表明许多人过度夸大他们房子的估值。直到要卖房子时，他们才知道事实：实际价格和实际价值。不幸的是，许多人已经依据他们对房子的认知价值做抵押，而借了很多钱，可能所欠的款项已经高于他们卖掉房子后的所得。

2. 资产净值通常建立在价值下降的房产之上。当填写信用卡申请表时，我可以在资产栏上填写大多数房产。我可以将职业套装、衬衫、领带和鞋子写成资产，就像我可以填上汽车一样。但你我都知道，一件穿过的衬衫价值很低，二手车的价值也比新车的价值要低得多。

3. 资产净值的上升往往是由美元价值下跌引起的。房价的某种上涨因素就是美元价值的下跌。换句话说，房子的价值并没有上升。只是买同样的房子，现在需要花费更多美元而已，因为中央银行持续向银行系统投入“假钞”，使经济运行维持下去，并使感觉良好的繁荣

不致破灭。

政治家最大的恐惧

我用“感觉良好的繁荣”这个说法的原因是，政治家和政府官员最大的恐惧是民众感觉不好。纵观人类历史，当人民感觉不好时，就会推翻甚至处死他们的国王、王后及其他统治者。法国人民砍掉王后玛丽·安托瓦内特的头，俄国人民将俄国最后的沙皇以及他的妻子和孩子们统统处死。

旧资本主义建立在艰难的经济基础上。新资本主义则建立在感觉良好的经济基础之上。只要个人的资产净值上升，建立在负债而不是生产之上的繁荣将继续。当你已经得到想得到的，谁还会有意见呢？只要世界经济允许美国政府和美国人借钱消费，全球经济的神话将继续。如果美梦变成噩梦，感觉良好的经济泡沫爆裂，无数的头将再次落地。这次可能不是人头落地，而是政治上、专业上和金融上的“头脑”纷纷落地。

价值并不基于通货膨胀

我购置的1700万美元的公寓不是基于通货膨胀或建筑物的造价。虽然价格很重要，但是我并不指望某些不可思议的、看不见的市场状况会使房产的价格上涨。我既不指望资产净值上升而感觉良好，也不担心市场崩溃而感觉不好，所以市场的兴衰对我的影响并不大。

我购置的公寓的价值是基于我的租户支付的租金。换句话说，房产的实际价值是我的租户们认为这个房子值多少钱。如果租户认为该公寓每个月值500美金，那就是该公寓的价值。如果我能够提高公寓在租户眼里的认知价值，我——而不是市场——就提高了房产的价值。如果我不是认清房产价值增长的基础就提高租金，租户就会搬到沿街别的社区去。

租赁房地产的价值，如这个例子中我的公寓，是工作、薪水、人

口分布、当地产业和住宅的供求关系等因素综合决定的。房地产市场暴跌时，租赁住宅的需求一般会增长，表现为租金也会上涨。如果租金上涨，租赁房产的价值可能就会上升，即使住宅的价值正在下跌。

在购置300套公寓时，我为什么不担心市场暴跌？有3个具体的原因。第一个原因是俄克拉荷马州塔尔萨市是新兴石油城市，有大量高收入的工作。石油产业需要工人，这些临时工人需要租房。第二个原因是挨着公寓的当地一所大学的学生正在成倍增加，但是校园的宿舍却没有相应增加，这就扩大了租赁公寓的需求。如多数人所知的那样，另一个婴儿潮即回声潮一代^[2]，现在刚入大学的有7300万人之多。他们中的多数人将是租户。第三个原因是现在贷款的固定利率很低。是低利率、支出更低和收入增加而不是市场波动，将提高房产价值。

这意味着300套公寓我可以控制，也可以利用杠杆作用。作为公寓的投资者，我的工作是将杠杆作用从1：4提高到可能的1：10——也就是说，通过运作，而不是通过市场，将房产的价值翻番。只要我能够控制，我就能够做到。

杠杆作用并不是冒险

许多理财顾问会告诉你，高收益意味着高风险。换句话说，杠杆作用是要冒风险的。这绝对是错误的。只有在人们投资他们不能控制的资产时，杠杆作用才是危险的。如果能很好地控制，运用杠杆作用就可以将风险控制得很低。大多数理财顾问认为高收益意味着高风险，只是因为他们兜售的投资项目很少是允许投资者控制的。

如上面提到的，我那1700万美元的公寓是运用杠杆作用的好投资，因为我能够控制其运作，而运作（也就是通过租金实现我的收入）决定着投资的价值。住宅房地产不是很好的投资项目，这时运用杠杆作用有危险，因为你不能控制住宅的价值。住宅的价值基于市场状况，以及出售它时货币的购买力。这些事情都是你不能控制的。

什么是控制

储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金等纸资产，主要缺点是不可控制。因为你不能加以控制，运用杠杆作用就有困难和风险。因为我们很难控制这些纸资产，也就很难从银行借到钱来投资。那么，什么是控制呢？

以下图表显示了一个专业投资者和一家银行想要控制的4个主要方面。

损益表

收入 售价 租金
支出 运作成本

资产负债表

资产 生意 房地产	负债 债务
-----------------	----------

作为一名企业家，我能够控制我生意的财务报表中的这4栏。作为一名房地产投资者，我也能够控制我投资的财务报表中的这4栏。

理财智慧是控制的关键所在

理财智慧是控制的关键所在。理财智慧可以提高控制的能力，财商则对理财智慧带来的财务收益加以衡量。以300套塔尔萨市的公寓

举例来说。

收入栏。获得房产后的第一步就是提高租金。房产已经赢利了，与现有租金形成了现金流。换句话说，从那天起，我就开始赚钱了。虽然这样，但我的目标或商业计划是提高每套公寓的租金，通过下面的方法在今后3年内每月增加100美元收入：

- 根据市场条件，提高现在的租金。
- 在每个单元安装洗衣机和烘干机，额外收取租金。
- 对房屋进行改良与增建，如景观美化和重新粉刷。

所有这些事都可以用银行的钱而不是我的钱来完成。当我们向银行提交商业计划时，这些改良方案已包含其中，被考虑进总贷款数额中。今后3年中，300套每套增加100美元，整个项目的收入就提高了，每月增加3万美元，每年增加36万美元。这种收入的提高就是加以控制和发挥杠杆作用的有力例证。

如果这个计划成功，从现在起往后3年中，我的第四财商“撬起金钱的杠杆”将是无限的，因为提高这种收入不需要追加投资成本，只要学会管理资产（加以控制）并使其利润率越来越高就能实现。财商是可以无限提高的，因为收入的增加将通过投资者的控制和银行的贷款来实现。

支出栏。下一个可控制的目标是降低支出。这可以通过不同的方式来实现。一种具体的做法是降低劳动力成本和管理成本。因为我们拥有其他的房产，所以许多成本能够灵活地计入基础部门，有时称之为“后台支出”。包括会计、出纳、律师和行政人员的成本。能够削减的其他支出是保险费、房产税、水费、维修费和景观美化费，这些可以通过更好的成本管理和规模经济来实现。另外，通过保持低换手率，缩短再次租赁的时间，也可以降低支出，增加收入。例如，当租户告知管理公司不再续租时，立刻刊登出租广告。一旦之前的租户腾出房子，当天就请保洁人员清扫房子，当天晚上就可以带一个潜在的

新租户去看房子。在大多数情况下，在旧租户搬走之前，房子已经再次租出去了。

显而易见，许多不称职的投资者不仅没有降低支出，反而增加了支出，使房产成为一笔坏投资——对于他们来说是这样。他们通常不能对优质租户和房产的吸引力进行有效管理，因为他们一直在尽力省钱。在大多数情况下，房产的价值下跌了。我们愿意购买那些管理不善的房产，因为我们有能力通过有效管理将其转为好投资。换句话说，我们从不称职的投资者那里赚大钱。

房产管理是控制的关键

如你所知，房产管理是提高房地产赢利能力的一个关键因素。房产管理是施加控制的关键。和大多数投资者一样，我讨厌管理房产。那就是我选择肯·麦克尔罗伊——《房地产投资基础》的作者——做事业伙伴的原因。他的公司绝对是最好的。如果你愿意了解更多关于房产管理或如何通过管理提高房地产价值的信息，富爸爸公司有提供由我和肯·麦克尔罗伊撰写的几本书和音像制品供你参考，他的公司是美国西南部数一数二的房产管理公司。



我之所以不碰大多数股票和共同基金原因之一是无法控制支出，特别是管理薪水、红利和费用。当我在报纸上看到一个管理水平不怎样的CEO薪水增加了不少，即使该公司的股价在下跌，我觉得很痛心。比如，世界上最大的建材销售商家得宝的CEO罗伯特·纳德利的年薪是3800万美元，另外还保证有300万美元红利。不幸的是，该公司

业务进展得并不顺利，纳德利最终辞职了，但直到董事会同意支付给他2亿1000万美元，事情才算了结。

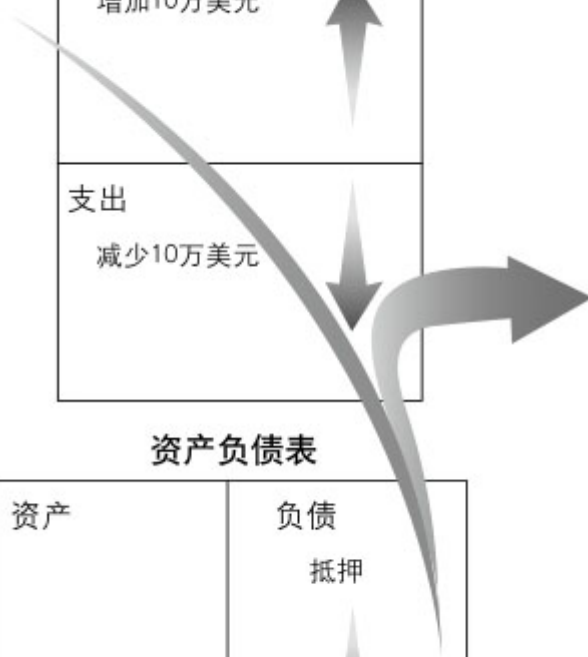
对我来说，这种代价极其昂贵。所以我不喜欢纸资产。大多数纸资产是MBA们在管理，他们想得更多的是个人的财源，而不是投资者的财务安全。顺便说一句，家得宝付出的行政补偿，尽管数额巨大，但并非特例。这是常规做法。

负债栏。我抵押300套公寓的利率只有4.95%。低利率提高了整个房产的资产价值。通过追加利率为6.5%的二次抵押，我们创造了大约5.5%的混合利率（考虑到两次贷款的本金不同）。这种低利率是加以控制和发挥杠杆作用的重要方式。总额数百万美元的一个百分点就会对净利润产生很大的影响。

例如，1000万美元抵押节省1%，每年就有10万美元的额外收入。下面图表表明，减少负债和降低利率也是用好杠杆。

损益表

收入 增加10万美元
支出 减少10万美元



资产负债表

资产	负债 抵押 利率降1%
----	-------------------

资产栏。通过增加租金、降低支出、减少负债或降低负债的利率，来提高房产的资产值。

在下面的图中，你可以看到，控制收入和把收入定向转移也是杠杆作用的一种形式，也是理财智慧的效用。

损益表

收入 收入增加是由于： 1. 提高租金 2. 减少支出 3. 降低抵押成本
支出

资产负债表

资产 资产价值上升是由于： 1. 提高租金 2. 减少支出 3. 降低抵押成本	负债
---	----

咬苹果游戏^[3]

今天，伴随着市场的兴衰，许多投资者看起来像是以前的人在狂欢时，咬漂在浴盆里的苹果一样。这看起来很有趣，但并不是每天都想赚钱的我要做的。

我不是盯着股票和共同基金的价格在市场中上下波动，我想做的是，控制我的财务报表。利用理财智慧控制收入、支出、负债以及投资的最终价值，我可以控制我的财富命运。

储蓄、股票、债券、共同基金或指数基金的投资者，不能对财务报表中4栏中的任何一栏加以控制或发挥杠杆作用。

在继续前进之前稍作休息

继续讲述更高形式的杠杆作用和控制方式之前，在讲述更复杂的内容之前，我想扼要重述和复习一下目前提到的观点是很重要的，共有7点：

第一，杠杆作用有很多类型。大多数人熟悉的金融杠杆是债务杠杆，也叫做OPM，即利用他人的钱。还有其他类型的金融杠杆，比如应用于财务控制的理财智慧杠杆。实际上，这5种理财智慧，即增加收入、守住钱财免受不必要的损失、制订预算、发挥杠杆作用和运用信息，都是杠杆的形式。杠杆会使你的工作变得更容易。用铲车移动重物会更容易，同样，用更高财商来作出复杂的投资决定也比较容易。

第二，大多数投资者投资纸资产，但很少能控制。纸资产如储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金，这些资产很少能让投资者进行控制，也很少能运用杠杆作用，投资回报率也低，这反映了投资者的财商低。财商低导致储蓄只带来5%的利息，而这5%的收益还要纳税，结果是当发生通货膨胀时，收益的价值几乎丧失殆尽。

第三，收益提高并不意味着风险也提高。理财顾问说高收益有高风险，就纸资产而言，他们是正确的。但若说是所有的资产，他们是错误的。

像投资做生意或房地产这样的资产需要更多的理财智慧，允许更多的财务控制，允许高度发挥杠杆作用，伴随这些投资的风险则很低。低风险的关键是要有更高的理财智慧。所以我建议大家做生意时从小做起，并保持小规模，因为这可以使理财智慧得到增长。随着理财智慧的增长，投资回报就会增多。如果理财智慧低，那么杠杆作用可能对财商构成打击，带来的投资收益有限。

第四，大多数理财顾问都不是投资者。理财顾问只是销售员。大多数理财顾问，包括许多房地产经纪入，只投资纸资产——如果他们投资的话。大多数人很少在职业上和财务上运用杠杆作用。在大多数情况下，他们的职业和财务杠杆比率是1：1。1：1意味着他们的收入只是工资，是他们的劳动所得——做一天工作，赚一天钱。

作为企业家，有成千上万名员工在帮我赚钱。作为投资者，如在塔尔萨市购置的那300套公寓的例子中，有300个租户在帮我支付投资成本，银行因我资产中的1美元就会借给我4美元，税务部门还会依法给我减免税收。这些是不同类型的杠杆作用的例子。

第五，财商教育提高理财智慧。大多数人投资诸如储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金等纸资产，是因为他们不需要或不想加以控制。他们想要做的事是把钱交给投资顾问，希望他是一个称职的人。眼不见，心不烦。如果人们想要施加更多的控制，他们要控制的第一件事就是财商教育。财商教育可以提高理财智慧，并有望提高他们的财务控制和利用杠杆作用的能力。

第六，杠杆作用有两个方向。杠杆作用可以使你变得富有，也可以使你变得贫穷。这就是运用杠杆作用需要理财智慧和财务控制的原因。

就股票而言，操盘手可以运用购入权这一杠杆作用。如果认为市场正在好转，操盘手可能会应用看涨期权，即在约定时间段内以约定价格购买股票的权利。例如，如果今天的股价是10美元，操盘手觉得股价会上涨，可能就会花1美元购买看涨期权。如果操盘手是正确的，股价涨至20美元，操盘手就用1美元赚了10美元。如果认为市场走跌，操盘手可能会应用看跌期权或抛售股票。

换句话说，不管股价上涨或下跌，操盘手都有可能赚钱。然而，问题是操盘手不能控制资产，只能对交易的条件进行控制。因此，大多数出售共同基金和推荐多样化投资组合的理财顾问都会说，股票交易有风险——对那些缺乏相关教育和经验的股民更是如此。

学习市场交易，包括房地产交易，是投资者的财商教育中非常重要的一部分。房地产投资者也运用期权。房地产交易中的看涨期权被

称为（分期付款中的）头期款。如果你炒房，房地产市场一旦下跌，对你来说可能是灾难性的。

而我的房地产投资大多基于租金和房产的管理成本，所以房地产市场的兴衰对我的投资影响并不大。尽管我偶尔也炒房，尤其是当有人愿意出价很高时，但通常我愿意购置房产来收租和带来其他收入。接着，我会寻找和购置另一处房产，并长期持有。

对于那些有兴趣了解在熊市和牛市中如何投资的人，可以玩我们的桌面游戏“现金流202”，这是一个教你用虚拟金钱做交易的游戏。“现金流202”是“现金流101”的续集。在开始玩“现金流202”之前，我强烈建议你先从“现金流101”开始。

“现金流”俱乐部遍及世界各地，是为那些在买游戏前想学习玩游戏的人而设立的。对于想更多地运用杠杆作用的人来说，财商教育是十分必要的。

第七，当大多数理财顾问推荐多元化投资时，他们所推荐的投资并非真正的多元化。为什么这么说呢？有两个原因。第一个原因是理财顾问只对一种资产进行投资：纸资产。正如2007年8月9日、10日股市暴跌时所显现的那样，多元化投资并不能守住纸资产的价值。第二个原因是共同基金已经是多元化的投资组合，它是好股票和坏股票的大杂烩。当你买了几支共同基金，就如同服用了几样多种维生素复合剂。当你服用多样的多种维生素复合剂后，唯一上升的值就是你排泄的尿液中的维生素含量。

专业投资者不做多元化投资。正如巴菲特所言：“多元化投资是对无知的守住。如果你知道自己正在做什么，那么多元化投资并非必需。”

我的富爸爸说：“你在守住自己免受谁的无知之害呢？你的无知，你的理财顾问的无知，还是你们的无知之和呢？”专业投资者不做多元化投资，而做两件事情。第一件事是只集中于大的投资项目。这既可以省钱，又可以提高收益。第二件事情是避险。避险是保险的另外一种说法。例如，银行要求我对那300套公寓投上各类保险。如果房产烧光了，保险公司会支付给我抵押款，并重建公寓。最好是用

收来的租金来支付保险费。

我不喜欢共同基金的两个主要原因是：其一，银行不会借钱给我；其二，如果市场崩溃——并且是所有的市场都崩溃时，保险公司也不会接受我投保的巨额灾难险。

运用更多的杠杆作用

集中投资而非多元化投资是运用更复杂的杠杆作用、获得更高的收益和把风险降得更低的关键所在。集中投资需要更多的理财智慧。理财智慧首先是你知道自己投资什么。在金融世界里，投资者可以为两样东西而投资：资本利得和现金流。

1. 资本利得。许多人认为投资有风险的另外一个原因是，他们为得到资本利得而投资。在大多数情况下，为资本利得而投资是一种赌博或一种投机。当一个人说“我购买了这支股票、共同基金或一处房产”时，他正在为获取资本利得而投资。例如，如果我已经花了1700万美元买了公寓，并希望能以2500万美元的价格卖出，那么我是在为资本利得而投资。正如你们中有些人已经知道的那样，在某些国家，为资本利得而投资意味着你要增加纳税。

2. 现金流。为现金流而投资，相比而言风险要小很多。为现金流而投资就是为获得收入而投资。如果我把钱存入银行，获得5%的利息，我就在为现金流而投资。尽管获取利息没有什么风险，但储蓄的问题是收益太低，税又很高，而且美元在持续贬值。我买了300套公寓，就是在为现金流而投资。不同的是，我用的是银行的钱，可以获取较高的投资收益，纳较少的税。这是杠杆作用的高级运用。

你正在投资什么

大多数理财顾问会建议，你年轻时应该投资成长型基金。为成长投资就是为资本利得而投资。他们建议年纪较大的投资者将成长型基

金转为收益型基金或养老金。换句话说，当你年老时，应该为现金流投资。他们相信现金流风险较小，更有保障性。

3种类型的投资者

根据资本利得或现金流，可以区分出3种基本类型的投资者，分别是：

1. 仅为获得资本利得而投资的投资者。在股票世界中，这些人被称为“操盘手”，在房地产市场中，他们被称为“炒房者”。他们的投资目标一般是低价买进、高价卖出。

你从现金流象限可以看出，操盘手和炒房者实际上处在S象限，而不是I象限。他们被看做专业的操盘手，而不是投资者。因此，在美国，操盘手和炒房者是S象限中纳税比例较高的人，并且不能享受I象限减免税收的待遇。

2. 仅为获得现金流而投资的投资者。许多投资者喜欢储蓄或投资债券，因为它们会带来稳定的收入。有些投资者喜欢投资政府债券，因为这种收益是免税的。例如，如果一个投资者购买了免税的政府债券，获得7%的净收益，实际投资回报和获得税前9%利息的收益是一样的。

在房地产行业，许多投资者喜欢三方净租赁^[4]。通过三方净租赁获得收益，而不需要纳税，支付维修费和保险费。租户承担这些费用。在许多方面，三方净租赁就如同市政债券，因为很多收入免税或可以延后纳税。

正如你所想的，我也喜欢三方净租赁，但问题是很难找到好的房产，和愿意支付高租金的优质租户。我在写本书时，多数三方净租赁房产的收益仅有5%~6%。并不太令人兴奋。好消息是，如果我钻研得更深一些——这一点随后会谈到——我也许能找到有较高收益的房产，可以一直运用更多的杠杆作用，用我银行中的资产来降低风险，这就是我更喜欢三方净租赁的原因。下面我们来谈谈第三种类型的投

资者。

3. 既想获得资本利得，又想获得现金流而投资的投资者。很多年前，资深的股票投资者既为获得资本利得，又为获得现金流而投资。他们也谈论股票价格的上涨，也为投资者支付红利。但那是在旧经济时代、在旧资本主义条件下。

在新的资本主义制度下，许多纸资产的投资者寻求快速致富之道，想赚到大笔的钱。今天，大房地产投资者正在雇用大学毕业的最聪明的神童，运用巨型电子计算机设计计算机模型来寻求能够开发利用的最小市场模式。如果计算机能够识别1%的股票异动，例如高科技股，投资公司将投入数百万美元，希望在1小时内获得数百万美元1%的收益。这是杠杆作用越强、风险越大的原因。

这些计算机模型也导致市场出现更多的反复和经常性的暴跌。当股市宣布停牌，说明这些电脑程序正在停止。如果电脑说“抛售”，市场就会暴跌。如果电脑说“买进”，市场就会繁荣，然后再暴跌。换句话说，股价上涨或下跌，根本没有什么基础和商业原因可究。股票价格可能和公司的价值毫无关系，因为计算机创造了虚拟的供给和需求。你可以回想一下网络公司时代，公司不再是过去的公司，而只是好点子，是价值数十亿的想法，当网络公司繁荣的泡沫破裂后，真正有价值的公司的股票将一文不值。

作为在新资本主义时代的资深投资者，我必须非常聪明，要为获得资本利得和现金流、发挥债务杠杆的效应、得到税收优惠而投资，还不能受制于神童和巨型电子计算机造成的市场混乱。

举个例子，最近我买了一只股票，但我不能控制它，因为那是一家令人讨厌的老式工业公司，以前一般能获得11%的稳定收益。最近市场暴跌中，它的股票价格下跌了，我买进了股票，因为现金流的价格变得更便宜了。我偶尔也买纸资产，但我是为了获得现金流而购买的。当我还是个小男孩而无法控制公司时，我不会运用杠杆作用。我只为获得现金流和资本利得，只用现金来投资。当我收获现金流和资本利得时，我的投资回报上升了。

要成为一名好的房地产投资者，有3个要素必须具备：

1. 好的伙伴。如唐纳德·川普所言：“和坏伙伴在一起，你成不了好事。”并不是说坏伙伴就是坏人，只是对你来说是差的或不合适的伙伴。在运作那个300套公寓的项目时，我必须确定拥有好的伙伴。我的伙伴是我的妻子金、肯和罗斯。我们一起做了很多事情，一起赚了很多钱。我们也遇到过许多问题，我们通过解决问题变得更聪明，成了更好的伙伴。

2. 好的财务能力。房地产投资成功的要诀在于财务能力。许多人说：“位置，位置，位置。”我说：“财务，财务，财务。”如果你确实拥有优秀的财务能力，交易就会成功。如果你的财务能力欠佳，交易就不会成功。为了说明这一点，我举个例子，如果卖家说：“我以前花了1700万买了公寓小区，现在要卖3500万。”如果他同意我在30年内每个月还1美元，借大额尾付贷款^[5]3500万美元，在贷款期限结束时付清3500万美元，我会满足他的要价，与他成交。每月1美元，还30年，我就能为1700万美元的房产支付3500万美元。正如金融界人士常说的：“只要你满足我的期限，我就同意你的要价。”

我知道，你们中有些人会认为3500万美元这个例子是极其荒谬的。事实并非如此。在金融世界中，支付高得离谱的价格是很正常的。这只是卖家和买家之间的事情，他们用自己的身份作担保，通过融资来达到他们的目标。

例如，几年前，挨着我办公室的一处房产要出售。当我向经纪人问它的价格时，他说200万美元。我笑了笑，说他开玩笑，然后离开了。我想，这处房产最多值75万美元。今天，一家大的连锁酒店将该处房产变成了它的旗舰店。我不知道今天这处房产具体值多少钱，但肯定超过200万美元。正如我的朋友肯·麦克尔罗伊所说的：“计划得更好的人会赢。”又如唐纳德·川普所言：“心有多大，舞台就有多大。”每次当我开车路过那家酒店时，我就对自己说：“心再大些，舞台就会更大些。”

3. 好的管理。我对那价值1700万美元的300套公寓有信心，原因之一是我有好的伙伴。肯拥有一家物业管理公司，还和他的伙伴罗

斯一起拥有一家房地产开发公司。在下文中，我将进一步解释物业管理和开发在提高租金、降低支出和提高资产价值等方面如何发挥重要作用。

如果我的合作伙伴不好、财务混乱、管理不力，那么300套公寓的交易将会是场财务灾难。如果只有我自己一个人，我是不会投资的。因为这个项目太庞大、太复杂。

能够控制这3个要素——好的伙伴、好的财务和好的管理，我就更愿意把债务当做杠杆来使用。在不能控制的情况下，我可能不会用债务来融资。如果风险太高也不行，如炒股和投机商品期货，我只喜欢用我能赔得起的钱来投资。

风险较低，收益较高

下面我将进一步解释我对投资的信心（感谢我的伙伴对300套公寓项目的控制）、为什么我愿意频频运用杠杆作用、为什么我认为风险很低、我如何赚到更多的钱，以及我如何缴纳较少的税。这里我将介绍3个更高级的投资策略，这些策略需要更高水平的理财智慧。它们分别是OPM、ROI和IRR。

1. OPM：其他人的钱（Other People's Money）。使用OPM有很多方法。在那300套公寓的项目中，我使用了80%的杠杆作用。首先，用银行的钱的好处是免税。银行的钱还有其他好处：

	我	银 行
1. 增值	100%	0%
2. 收入	100%	0%
3. 税收优惠	100%	0%
4. 分期偿还	100%	0%

从这些数字你可以看出，银行投资80%的钱，但我收获100%的利润。银行是多么好的伙伴。

2. ROI：投资回报 (Return On Investment)。许多投资者不明白的一个概念是他们的钱带来回报，或投资回报。当你读那些理财读物时，上面声称许多共同基金的价值已经上升了10%。我的问题是，那10%全是给投资者的回报吗？是如何计算出10%的呢？有些基金通过基金上涨时股份的价格来算出10%。例如，如果一年前基金的价格是10美元，今天是11美元，他们就说已有10%的回报。在这种情况下，投资回报应该以资本利得来计算。

当一个投资者既为获得资本利得，又为获得现金流而投资时，我只计算现金流的回报。例如，如果我每年投资10美元，税后我可以获得1美元现金，那么我的回报就是10%。我不计算资产增值是因为资产增值只是估计，除非我卖掉资产，否则是无法兑现的。

衡量投资回报的一个尺度是股票价格，另一个尺度是钱包里的现金。我想二者兼得——资产增值的10%和钱包里10%现金。当我持有资产时，只有现金流的回报是能够明确计算出来的。

用自己的钱来补足401 (k) 资金

另一个让人困惑的观点是理财顾问们声称公司会为你补足退休基金。如果实打实地达到一定比例，理财顾问或许就说这是百分之百的

投资回报。我却不这样看。我的看法是公司只是在拿我的钱来产生更多我的钱。换句话说，公司留下的和付出的都是我的钱。这本是公司无论如何都应该付给我的，是我工作全部报酬的一部分，是公司的一项支出。

我谈到发挥回报的杠杆作用时，说的是利用其他人的钱——而不是利用我自己的钱。

更多杠杆作用，更高回报

杠杆作用如此重要的原因是，杠杆作用越大，回报越高。例如，如果我用自己的钱购买了价值10万美元的租赁单元，我一年的净收入为1万美元，那么我的现金的现金回报率^[6]是10%。如果其中有5万美元是我借的，我仍然一年收入1万美元，这时我的现金的现金回报率是20%。如果10万美元都是我筹借而来的，而且每年仍然能有1万美元的回报，那么我的回报就是无限的。所谓无限的回报是指无需支出便有收入。1万美元流进我的钱包，而什么都没有出去。租户承担了成本，而我得到了收入。

无需支出便有收入

接下来，我将再次用300套公寓的例子来解释如何运用杠杆作用来获得无限的回报。方法就是通过提高租金和在每个单元都安装洗衣机和烘干机。下表中的数字一目了然。

损益表

收入 提高50美元租金 安装洗衣机和烘干机 从而增加50美元的租金
支出 每月支付10美元作为洗衣机 和烘干机的维护费用

资产负债表

资产	负债 购买洗衣机和 烘干机以及维 修房屋的债务
----	----------------------------------

每月净增加的100美元租金是为了应对竞争、改善房屋外观和为每个单元安装洗衣机和烘干机带来的。

每月增加100美元收入等于100%的融资交易。我们从银行得到额外的钱对房子进行修缮。我们可以对其加以控制。增加的债务要远低于增加的收入。这额外的100美元收入在技术上是无限的回报，因为所有的支出都由银行来埋单，而所有的回报都归我所有。

每套公寓每个月增加100美元，一共有300套公寓，就是一个月3

万美元、一年36万美元的毛利增长，而且这是在我们已经得到的现金流之外的。这每年36万美元就是无限回报，通过我们手中的现金流来计算，并非假想的纸资产资本利得。

总的来说，银行投资对我们的房产进行改善，而我们的收入得到了提高。支出和抵押利息则由租户来承担。

3 . IRR : 内部收益率 (Internal Rate of Return)。更复杂、更经常使投资者感到迷惑的一种衡量方式是内部收益率。如果投资者真的知道自己要做什么，就可以通过内部收益率来提高投资回报。我用下面这个图表尽可能简单地解释如何运用内部收益率来衡量真正的投资回报。

损益表

收入 被动收入
支出 折旧

资产负债表

资产 增值	负债 分期偿还
----------	------------

内部收益率就是衡量一个受到很好控制很好的投资的另一种回报和杠杆。

1. 收入栏：被动收入。大多数人把租金总额理解为收入栏的一部分。内部收益率也可以衡量被动收入。被动收入的税率比劳动所得低。在美国，被动收入不取决于社会保险或自主经营的税金。换句话说，这些税并不作为支出显示在支出栏里，支出在技术上是收入的增加。

2. 支出栏：折旧。在美国，税务局给一些投资者另外的收入，

实际上看起来像是支出。这种收入被称为“折旧”。折旧的另外一个名称是“虚幻收入”。之所以被称为虚幻收入，是因为它是由其他途径获得的收入。假如我的应纳税额是1000美元。内部收益率允许我可以给我的投资折旧200美元，我只需要支付800美元的税金。200美元就是虚幻收入，或者说是我不必支付的钱。这200美元仍然在我的口袋里，而没有交给政府。

冰箱、吊扇、地毯、家具和其他东西也有折旧问题，随着使用时间的延长，它们的价值会有所下降。如果你拥有一家企业或一处房地产，会计会向你解释这个。而对于纸资产投资者，没有所谓的折旧。

3. 负债栏：分期偿还。对投资者来说，另一种形式的收入被称为分期偿还，那是在预定的基础上支付债务的好听字眼。当你的债务是良性时，其他人如租户帮你偿还，分期偿还就变成了收入。换句话说，当租户用现金支付房租，这种付款在技术上是我的收入，这种收入用来减少我的债务，只要我把现金放进口袋里，就可以为下一个更大的投资机会做准备。另外，尽管租户在为我偿还债务，我仍然可以享受与我的投资相关的税收减免。

4. 资产栏：增值。增值即资产价值的上升，这也是你的收入。增值并不是建立在一些房地产估价者所说的地区比较销售价格升高的前提下。我是通过收入栏中实际增加的收入来衡量增值的。例如，那300套公寓带来的收入中，增加了36万美元，这是可以计算出来的。

这并不是确定内部收益率的精确方法，但是它可以帮你了解有些投资者如何使投资回报远远高于其他大多数投资者从纸资产中获得的投资回报。现在至少你可以了解内部收益率这个概念。我猜想95%的投资者从来没有听说过内部收益率，所以你现在比他们更聪明、更敏锐。

资金回收策略

300套公寓的资金回收策略的诱人之处在于，我可以再次运用杠杆作用变得更富有。我们不卖掉房产，不用面对由利润带来的巨额资

本收益税，而是通过重新募集资金来拿回我们投入的钱。我们能这样做，是因为我们已经通过装修和管理使房产的价值提高。银行承认这种价值提升，我们就可以据此再次向银行贷款。通过运用房产价值的杠杆作用，我们从房产中拿回我们投资的钱，而且是免税的，经我们改善后的运作带来较高的收入，足以进行更高比例的抵押贷款。通过借钱而不是出售房产，我们用免税的方式把我们的前期投入拿了回来，而且继续持有房产。这样看来，房产的收入就是一种无限的回报，因为我们在这笔交易中并没有投入钱，却获得收益。这是最高级的杠杆作用。

比如，5年后我们可以再次为该房产融资，获得免税的400万美元。请看下面图表中的数字。

损益表

收入 增加的36万美元收入 免税的400万美元收入
支出 按7%的利率， 增加的28万美元利息

资产负债表

资产 公寓	负债 另外的400万 美元债务
----------	-----------------------

筹集的400万美元到了我们手中，用来偿还全部起始的资产净值以及一些其他费用。更好的情况是，我们仍然继续拥有300套公寓，用每年增加的36万美元收入来支付每年增加的28万美元抵押利息。

租金收入增加了36万美元，减去增加的28万美元的利息支出，剩下了净被动收入8万美元。这8万美元是无限的回报，因为我们已经收回了最初的投资，而仍然能获得现金流。这是净赚的钱。我们得到400万美元的投资回报，就可以继续购买下一处公寓。

这个例子中应用了控制和杠杆作用。这是遵循新资本主义规则致富的例子，利用债务而变得富有。我们不像沿用旧资本主义规则的人那样努力工作来偿还债务，而是努力寻找能得到更多良性债务和更好运用杠杆作用的方法。

从零开始

对于有些人来说，价值1700万美元的300套公寓听起来像是一笔很大的投资。而对于另一些人而言，只是一笔小投资。10年前，买300套公寓对于我和金来说是很大的投资。从现在开始再过10年，我敢肯定它只是一笔很小的投资。金、肯和我已经在计划接下更大的项目。唐纳德·川普和我在考察离我家不远的一个大项目，一个10年后我们将破土动工的项目。

我会用项目的规模和美元数目来讲清以下3点：

1. 生来贫穷和未接受过财商教育，并不意味着你不能变得富有。很少有人天生富有，可以买得起1700万美元的公寓。也没有人天生聪明，可以自己并购、融资和管理300套公寓。换句话说，没有钱或缺少财商教育并不能成为你不投资的借口。然而，有数十亿人因没钱和没有接受过足够教育而止步，不能变得富有。他们不能迈出第一步。即使迈出了第一步，但失败了、犯错误了、亏钱了或遇到了麻烦，他们就退出了。所以对于数十亿人来说，1700万美元的项目总是很大，是一个比他们的梦想大很多的项目。

2. 从小事做起并小心谨慎。1989年，金的第一项投资用4.5万美元购入位于俄勒冈州波特兰市两室一卫的住宅。她投入了5000美元，每个月赚25美元。迈出第一步时，她非常紧张。今天，对于1700万美元的公寓，她都觉得不耐烦。她正准备挑战更大的项目。

1997年，肯·麦克尔罗伊从投资亚利桑那州斯科特市两室两卫的分户出售公寓大厦开始创业。房子值11.5万美元，他投入了2.3万美元，每个月可以赚50美元现金。今天，他能够控制价值数百万美元的

房地产投资组合。

1973年，我初次投资购买了一处房产。我没有多余的钱用于其他投资。我还在海军陆战队，而且刚刚购置了第一套自住房。收入低和缺钱没能阻止我，我花了385美元参加了房地产投资课程。在几个月里，我初次投资购置一处房产——用1.8万美元购入毛伊岛一居室分户出售公寓。房产是被没收而来的，银行急于脱手，同意我用信用卡支付2000美元的首付。在支付了抵押贷款和信用卡账单后，我从这处房产每个月赚到了约35美元，那是无限的回报，因为那些投资全是我借来的。只要向银行证明我有能力管理房产，银行就让我再买了两套公寓。我的投资生涯从此开始。

大约一年后，我以每处房产约4.8万美元的价格出售，差不多赚了9万美元。对385美元的房地产投资课程费用和以信用卡支付首付来说，这个收益还是不错的。

虽然我这样做了，但我并不建议用信用卡来支付首付。不过，我确实建议投资者在投资前要多读书和参加研讨会。富爸爸公司开办大量的投资研讨会，原因之一就是坚信思想的力量。我们的思想是运用杠杆作用的最重要工具。

我们研讨会的讲师都很优秀。我必须承认这些老师比我更优秀。他们能够进行更集中和更彻底地传授知识。他们受过很好的训练，致力于帮助你成功，更重要的是，他们把教给你的东西用到了实践中。大多数学员反映说我们的课程使他们敞开心扉，去面对充满机遇的新世界，并提供获得财务自由的多种方法，彻底改变了他们的生活。

3. 敢于梦想。大多数人都认为必须让孩子勇于梦想。成年人也是一样。我们夫妻俩都有宏伟的梦想。我们的梦想是让我们的婚姻生活保持富有、年轻和快乐。我们一起学习，一起运作更大的投资项目；我们一起成长，而不是彼此分离。我们不过量入为出的生活，我们敢于梦想、勤于学习并谨慎投资以增加我们的财富。这不仅仅关乎钱——而是关乎生活。就个人而言，我和金都认为，不能实现梦想的生活就是一出悲剧。

小结

2007年8月9日、10日，当全世界的股市暴跌时，许多人一点儿也不知道暴跌意味着什么。大多数人根本不知道这会影响自己的生活。许多人也不知道1971年和1974年金钱规则的改变如何影响了他们的生活。

如今，即使是在世界上最富有的国家——美国，数百万人受过教育、辛勤工作，赚的钱越来越少，即使薪水涨了，但储蓄的金钱正在贬值，住宅价值也日益下跌，他们仍苦苦挣扎，并且仍用信用卡支付账单。

更糟糕的是，因为股市暴跌，数百万受过教育、辛勤工作的人认为投资是有风险的，获得更高的回报就意味着必须承担更高的风险。只有少数人知道杠杆作用的关键在于控制，而控制的关键在于理财智慧。

好消息是，如果理财智慧越高，即使没有一分钱，你能赚的钱也越多。在新资本主义规则中，不投入一分钱就赚到钱确实是可能的。在信息时代，知识是最终的杠杆。不用投入钱，你赚的钱越多，投资回报和内部收益率就越高，你的财商也就越高。

财商是理财智慧的衡量尺度，所以无限的回报就意味着无限的理财智慧，无限的财商。下次，当银行和理财顾问告诉你储蓄可以得到5%的利息或购买共同基金可以得到10%的回报已经很好时，请将这些事实告诉他们。

注释

[1]财富效应又称实际余额效应，指由于资产价格上涨（或下跌），资产持有人财富增长（或减少），进而促进（或抑制）消费增长，并促进（或抑制）经济增长。简单地说，就是指人们资产越多，消费欲望越强。

[2]回声潮一代多为婴儿潮第一代的子女，包括1977年以后出生的婴儿。

[3]咬苹果游戏是西方万圣节前夕最流行的游戏。做游戏时，人们让苹果漂浮在装满水的盆里，然后让孩子们不用手拿而用嘴去咬苹果，谁先咬到，谁就是赢

家。

[4]净租赁指不附带任何技术服务的租赁。

[5]大额尾付贷款是一种比较特殊的贷款，它的贷款期限一般限制在短期（如3~7年），但它的每期付款金额却是按照长期贷款（如10~15年）来计算的。这种计算一方面会降低每期的还款金额，但另一方面会在贷款期限结束时，积累一笔很大的金额要最后结清。

[6]现金的现金回报率一般指用于房地产交易的回报率，可以表现出现金投资的现金收入。计算方式是：现金的现金回报率 = 年度现金收入 / 总现金投资。

第七章 第五财商：改善你的财务 信息

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

1972年1月，我从加州的潘德顿营地调到越南海岸的航空母舰上工作。这是我的第二次越南之旅。我第一次去越南是在1966年。当时美国商船学院派学生到越南进行为期一年的学习。我的专业是研究战区军用物资的运送——更明确地说，是研究如何安全装载和卸载炸弹，而不会炸死自己。第二次越南之旅是作为战斗机飞行员而去的，与我第一次的经历完全不一样，因为第一次是作为一个学生为研究战争而去的。

在航空母舰甲板上，我的主要工作是担任武装直升机的飞行员。我的主要使命是掩护更大的军用直升机。我们的空军中队由多架军用运输直升机组成——双旋翼式直升机CH-46和CH-53s，也叫做“愉快的绿巨人”。如果战区的敌方火力很猛，武装直升机就要守住军用运输直升机。就个人而言，我很高兴做一名武装直升机飞行员，这比做军用运输直升机的飞行员要好得多。运输直升机飞行员必须非常勇敢。他们驾驶着大直升机到战区，随时停在那里让军队上下。

绝密工作

我在空军的第二份工作是做空军中队绝密情报专员助理。这个工作非常有趣。一连几个小时，我们坐着、听着、观察着、收集和处理绝密情报。无论在白天还是夜里，我们都要定时送简报给指挥官和他的军队。我们的工作就是收集战争原始数据，然后将这些数据转变成相关信息。

生死攸关的信息

作为一名情报员，我非常看重信息。在参加越南战争之前，我从来没有多想过这个问题。在学校时，我认为信息研究只是玩玩而已。对我来说，信息只是为了通过考试而死记硬背的数据、无需思考的事实和图片、日期和时间。而在越南战场上，信息是非常重要的。对于

我那些飞行员战友们来说，信息意味着要么生，要么死。

如今，我想我之所以能成为一个成功的企业家和投资者，正是因为我曾经做过情报员。现在我知道，信息在战场上意味着生或死，而在生意场上则意味着富有或贫穷。

信息比生命更重要

在准备去越南的过程中，我们接受训练来处理大量的信息，还要在十分紧急的情况下快速作出决定。如果做好信息处理工作，我们就能活下来。如果做不好，我们就有生命的危险。我意识到我和其他人的生命取决于我接收到的信息的质量时，信息就变得比我的生命还要重要。

在之前的一本书中，我写了到达越南战场第一天的经历。我描述了当时感受到的恐惧，我也体会到那个向我开火的家伙和我一样渴望回家。在本书中，我要讲我们机组组长的智慧之语，他提醒我，在战争中没有第二，没有银牌。要么是金牌，要么什么都没有了。看着真的子弹向我们呼啸而来，我意识到学校的安宁时光正式结束了。当我们飞向可能到来的死亡，多年的训练和信息化成一个决定、一次行动。好在我 and 全体机组人员在那天晚上都回到了营地。但不幸的是，那片土地上的越南人没能回去。因为在战场上没有第二。

最重要的资产

我的一个朋友是研究《圣经》的学者，他经常说：“没有知识，人民就将毁灭。”今天许多人正艰难度日，因为他们缺乏关于金钱的知识。我们生活在信息时代。甚至在世界上最偏远的地区，我也看到当地的年轻人一边发着短信，一边驾着自家的驴车。整个世界从来没有像现在这样可以进行如此快速的沟通。

信息是这个时代独一无二的、最伟大的资产。在过去，你因拥有工厂、农场、金矿、油井或摩天大楼而成为富人。在信息时代，单是

信息就可以使你变得很富有。你不需要诸如土地、黄金或石油这样的有形资源。创立MySpace^[1]和YouTube^[2]的年轻企业家已经证明了这一点。仅凭不多的美元、一些信息和技术作为杠杆，这些20多岁的年轻人已经成为了百万富翁。

同样地，信息贫乏或错误的信息是负债。信息贫乏造成了贫穷的人。之所以有这么多人经济上步履艰难，其中一个原因就是，他们用陈旧的、带有偏见的、误导性的或错误的信息驱动他们最有力量资产——他们的大脑。许多人仍在挣扎，因为尽管他们身处信息时代，却仍用着工业时代或农耕时代的信息。工业时代的信息比如这样的想法：“我要接受好的教育，以便得到一份高薪工作。”而农耕时代的信息比如这样的想法：“土地是所有财富的根本。”

人类的4个时代

人类经历了4个经济时代：

1. 石器时代。在石器时代，大自然提供财富。部落跟随兽群迁移或者觅食。如果你知道如何狩猎、如何采集野果，你就能生存下来。如果你不知道，你就会死去。部落就是社会保障。从社会经济学的角度看，每个人都是平等的。部落酋长的生活水平不比其他人的高。酋长可能会先于别人享用食物、可能会有更多的女人，但是从根本上看，火仍是火，洞穴仍是洞穴。从金钱的角度来说，石器时代只有一个阶级。每个人都是穷人。

2. 农耕时代。人类学会了如何播种农作物和驯养动物，土地就变成了财富。国王和王后拥有土地，其他人都在土地上劳作，向皇室纳税。这就是为什么对于“不动产”^[3]更严格地说是皇室的财产之意。有了驯养的动物，皇室骑马，农夫走路。因此由“农民”这个词派生出了许多含义为“在地上和走路”的词。农民一无所有。从社会经济学的角度看，农耕社会由两个群体组成：富人和农民。

3. 工业时代。1492年，克里斯多佛·哥伦布和其他的探险家致力

于寻找贸易路线、土地和资源。在我看来，那是工业时代的真正开始。在工业时代，诸如石油、铜矿、锡矿和橡胶这样的资源是财富。在那个时代，不动产的价值在发生改变。在工业时代，非农业的土地变得更有价值。例如，亨利·福特在底特律建立了汽车公司，因为他能用很好的价格购买崎岖不平的、贫瘠的、非农业的广阔土地。今天，工业用地比农业用地更有价值。从社会经济学的角度看，一个新的阶级即中产阶级出现了。这个时期社会有3个阶级：富人、中产阶级和穷人。

4. 信息时代。这个时代伴随着数字化计算机的发明而正式开始。在信息时代，信息经由技术的杠杆作用后就是财富，非常廉价而又丰富的资源产生了财富，例如硅。换句话说，致富的成本已经降低。有史以来第一次，对于这世界上的每个人来说，不管在什么地方，财富都是可利用的、可获得的，而且是大量的。从社会经济学的角度看，现在有4种人：穷人、中产阶级、富人和超级大富翁。比尔·盖茨就是信息时代超级大富翁的一个典范。

超级大富翁

如今，超级大富翁的财富可以来自任何时代。你可以成为一个超级大富翁，像新西兰岛毛利人一样狩猎和采集，因获得捕鱼权而致富。你也可以成为一个超级大富翁，来自农耕时代的牧场主或农夫；你也可以成为一个超级大富翁，作为来自工业时代的汽车制造商。如前面已经提到的，在信息时代，有20多岁的亿万富翁，年轻人正用廉价而丰富的技术资源、信息和创意成为超级大富翁。所有这些条件中的一个共同点就是，要能够以更快、更高的水平协调资源信息。正是这种协调能力造就了超级大富翁。

差距

与此同时，有些人正因为信息陈旧或不充分而挣扎在生死边缘。

一些土著部落由于森林被砍伐，正在遭遇灭顶之灾。农场主破产，汽车制造商解雇数千名工人，一度繁荣的音像制品连锁店也被可以自由下载的音乐网站挤垮。

在美国——这个世界上最富有的国家，数百万的人负债累累，抓住工作保障这根最后的救命稻草，他们正怀疑自己是否负担得起孩子们的教育费用和自己的退休生活。在如此富有的国家里数百万人艰难挣扎着，因为他们仍按照石器时代、农耕时代或工业时代的想法来生存。

超级大富翁和普通人之间的差距日益拉大，这是由信息造成的。好在信息是既丰富又免费的。现在，任何一个人，包括非常穷困或非常年轻的人，几乎不用花什么钱就可以从一无所有一跃成为超级大富翁，这相当容易。今天，要想变得富有，你无需做一名征服者，航行到异国土地上，掠夺当地人的资源。你也无需通过股票市场筹集数百万美元来建造汽车工厂或雇用数千名工人。你只要坐在家中，利用信息和一台非常便宜的电脑，就可以实现由贫穷到超级富有的转变。所有这一切所要的只是正确的信息。

信息超载

好消息是信息既丰富又免费。坏消息也一样——信息既丰富又免费。信息时代最具讽刺意味的是信息太多。今天，人们抱怨信息超载。在任何一段时间，我们都能看电视、上网冲浪和打电话——甚至开车驶过电子广告牌时仍然可以做。在过去，没有人抱怨土地太多或石油太多。然而在信息时代，人们抱怨信息太多和信息超载，而正是信息这种资产，可以使他们变成超级大富翁。

军事情报

在越南，我学到了重视信息的力量。我对情报杀人的力量和挽救生命的力量变得非常敏感。用军事情报杀人对我来说不再有意义。今

天，我更愿意利用信息来挽救生命，而不是夺走生命。

作为一名情报员，我也面临着信息超载的问题。在战争中，我们必须处理的信息量是非常大的。我们必须非常快地学会对各式各样的海量信息进行分类、分级、省略和处理。如果我们做不到，我们或其他人就会死。

信息分级

为了处理信息超载的问题，军队在情报分级上做了大量的工作。不进行分类，所有的信息都一样，事实上就没有价值。作为越南战争中的一名情报员，我根据一套特征来分析信息。

1. 时间。无论在战场上还是生意场上，此时此刻有用的信息，下一分钟可能会过时。战争是动态的，总是在变化。敌军今天在这个地方，明天可能就在300千米以外的地方。商业和投资也是如此。在商业领域，今天一个珍贵无比的商业优势，明天可能就变得一文不值。

2. 可信性。我们必须知道信息来自哪里。我们的信息来源可信或可靠吗？不幸的是，在金钱世界中，大多数人是从他们一起工作的同事中或销售人员那里获得财务信息的，而这些人也在为金钱而挣扎。他们可能是善良诚实的人，但他们不是财务信息可信或可靠的来源。

3. 分级。在军队中，我学会将信息分成不同的等级。例如，绝密信息仅供那些有绝密级权限的人使用。

在商业和投资领域，绝密或机密信息被称为“内部信息”。当普通投资者听到内部信息时，他会想那是非法信息……有时候的确是。如果从一些上市公司内部人士手中得到信息，并借助这些信息来买卖那家公司的股票时，这里的内部信息就是非法的。

实际上，所有的信息都是内部信息。有个问题更重要：你离内部有多远？如果在公司内部或离内部比较近的人听到一个绝密消息，说

新产品或者整个公司有麻烦，他们就会做好相应交易的准备。这时这些人已经在投资之战中取得胜利，而普通投资者还没开始就已经失利了。

我再说清楚一点，我并不是鼓励或谅解非法的内部信息交易。我想说的是在内部和接近内部的重要性。我喜欢成为企业家和房地产投资者，其中一个原因是我是一个合法的内部人士，可以根据内部信息进行交易。而因为我不在上市公司，所以我还可以随便告诉我的朋友我所知道的事情以及我是如何投资的。

在股票市场，专业人员知道业余爱好者根据过时信息进行交易。这就是专业人士赚钱的秘诀，他们从业余爱好者那儿赚钱。例如，某先生是一个投资者，他早晨起床后，边喝咖啡边看报纸，看到一条新闻是关于他喜欢的上市公司的。然后他打电话给他的经纪人或上网进行交易。虽然这个信息可能只是几个小时以前刚刚发布的，但是这位先生已经处于不利的地位。他之所以在信息的“宴会”上迟到了，是因为从来没有人邀请过他。他不在内部。他是局外人。

富爸爸鼓励我发展理财智慧，主要原因之一就是，这样一来我就有权使用内部信息。离内部信息越近，你就会变得越富有。

4. 相关信息。战场信息每天都在发生变化，作为情报员，我们能够通过解释过去和现在的信息来预测未来的信息。例如，如果我们知道敌军星期二在某个阵地、星期三在另一个阵地、星期四又在另外一个地方，我们就可以推测他们将会出现在什么地方，以及他们的目标可能是什么。换句话说，我们必须知道信息之间是如何相关联的。

在生意场和投资界，收集过去的、现在的和未来的信息被称为“预测趋势”。

5. 欺骗性的信息。在战争中，敌人经常通过发送欺骗性的信息来误导我们。为此，他们有时采用转移我们注意力的策略。例如，他们要大规模转移军队和装备，就故意制造大声的噪音和大量的尘土，只是为了不让我们注意到他们的真正动机和目标；或者，他们让我们俘虏他们的士兵，这些人会提供错误的信息；或者，他们派出一个间谍——一个我们以为站在我们这边的人——为我们提供不准确的信

息。

拉高出货

商界和投资界充斥着欺骗性的信息，企业家和投资者必须时刻警惕和提防这类信息。例如，理财专家会告诉你要这样做，但他们自己却那样做。某人可能上电视说他看好股市要上扬，而且正在买进。这些信息促使其他人买入股票，抬高股价。一旦股票价格上涨，那些荐股的人趁机抛售，赚了一大笔钱。这就是众所周知的“拉高出货”。

戏法

另外一种欺骗手段被称为“戏法”，这是用魔术戏法来命名。当魔术师戴上高高的帽子时，你的眼球被吸引到他的帽子上，你不会注意他背后那只手正在干什么。

在商界，消费者常常也被同样的方式欺骗着。例如，一盒谷类食品可能在显眼的地方标注着“低脂”。担心体重的消费者认为这是好的谷类食品。但仔细察看一下食品包装上极小的字样，毫不例外的，你会发现这盒食品含脂量低，但含糖量却极高。

在投资时，共同基金可能打这样的广告：“所有基金中收益最高的。”大字标题没有表达出的意思是，如果其他的基金没有一个能赚钱，他们的基金也不赚钱，这就像在说：“我抓到了最大的小鱼儿。”

通过信息分级来变得更富有

我从军队中学到的许多信息分级法都可以应用到生意场上：

课程1：事实与观点。分析军事情报的关键是要知道事实和观点不一样。对于理财智慧也是如此。许多人认为投资有风险，其中一个原因是他们不知道事实和观点的区别。关于观点如下例：

- 当有人说某公司的股票价格将要上涨时，只是一种观点，因为这是未来要发生的事情。

- 当有人说某人的净资产有100万美元时，只是一种观点，大多数估价都是观点。

- 如果有人说“他非常成功”，这也是一种观点，因为成功的定义是相对的。

课程2：愚蠢的解决方法。当人们把观点当做事实来运用时，就会想出愚蠢的解决办法。在战争中，这会要你的命。在商业中，这会让你破产。例如：

问：“为什么买那栋房子，尽管你知道自己买不起？”

答：“我之所以买它，是因为我的经纪人说它要升值。我想我可以买了房子，住在里面，然后卖了它，获得一笔可观的利润，这就可以解决我的金钱问题了。”

问：“为什么你知道他是一个玩弄女人的懒鬼，还和他结婚？”

答：“哦，他真可爱。我害怕失去他。我不想让任何人把他从我身边带走。虽然我知道他喜欢鬼混、不喜欢工作，但我想我们结婚、有了孩子以后，我能够改变他。”

问：“你既然不喜欢这份工作，为什么做了这么多年？”

答：“我想我可能会得到提拔。”

问：“为什么你投资那些共同基金？”

答：“因为我的理财顾问让我这样做。她说这是一项好投资。”

课程3：冒险的举动。在战争中，如果你不能核实信息，却盲目行事，可能就会面临死亡的危险。一个冒险的投资者就是根据观点来投资的。不幸的是，多数投资者都是冒险一族。大多数投资者为获得资本利得而投资时，他们的投资决定是根据预测未来的观点作出的。大多数投资者投资共同基金，是根据股票市场每年上涨8%~10%的观点作出的。如果该观点是错误的，他们就赔钱了。

聪明的投资者知道事实和观点的区别。一般来说，为获得资本利得而投资的人是在投资观点；为现金流而投资的人是在投资事实。如果可能的话，聪明的投资者既投资观点，又投资事实，也就是说，既为现金流而投资，又为获得资本利得而投资。

如果你正在投资股票、共同基金、房地产或公司，问问自己，让你作决定的信息是基于事实还是观点。

课程4：控制资产。我想要的一个重要的信息是我能控制多少资产。在前一章“第四财商：撬起金钱的杠杆”中，我提到在使用杠杆之前，控制对于投资很重要。如果我不能控制，就不会用太多的杠杆。我通过控制租金来控制我的资产价值。我的资产价值不是建立在市场估价基础之上的，因为99%的市场估价是观点。

房产经纪人通常要求支付一大笔首付，因为他们不相信估价。当然，当信贷的门槛变低后，这种做法便无影无踪了。信贷松动，贷款低息，房产似乎一片光明，无知者无畏，进而房价飙升。有更多的买家意味着房价会上涨。当价格上涨时，房地产的估价自然跟着上涨。当估价上升时，有房一族就觉得自己富有，因为他们认为房子价值上升了。许多人根据房子的新估价，开始进行房屋净值贷款。他们购置新车或度假屋，外出度假和购物。然后“暴富”的气球上出现一个破洞，这个小小的破洞被称为次贷问题。当这个小小的破洞继续开裂，气球将开始慢慢飘回地面。

这就是把观点（资本利得）而不是事实（现金流）作为股价依据的问题。不仅房产是如此，所有的资产都是这样。这就是我在寻找财务信息时，需要知道信息是事实还是观点的原因。当观点被误认为是事实时，财务上不理智的行为由此而生。

无知者无畏

下次你要作投资决定时，有两首歌值得你哼一哼——约翰尼·默瑟和鲁比·布鲁姆合唱的《无知者无畏》以及唐施立兹创作、肯尼·罗杰斯演唱的《赌徒》。我喜欢《赌徒》中的歌词：“当你坐在赌桌旁，

就千万别数自己的钱。”有些人跟我说“我的净资产有……”或“我的房子的估价是……”，我就知道与我谈话的这个人是个赌徒，他坐在赌桌旁数着自己的钱。我的富爸爸说：你坐在赌桌旁别数你的钱，因为一旦你坐在赌桌旁，你的钱就不再真正属于你。只有从你离开赌桌的那一刻，你口袋里的钱才是你自己的，你才可以数它。”

今天，数百万有退休账户的工薪阶层正坐在赌桌旁，数着他们的钱。由于大多数人投资纸资产，为获得资本利得而投资，他们虽投资了但不能加以控制，一味希望观点变成事实。那是非常冒险的做法。

但这并不意味着聪明的投资者只依据事实来投资。聪明的投资者既依据事实也依据观点来投资。因为聪明的投资者知道事实和观点都可能是有价值的信息。简单地说：“事实是经过证实的事情。观点可能基于事实，也可能不是基于事实。”换句话说，观点可能是事实，但是在被证实前，它仍然是观点。正如我的好朋友兼商业伙伴肯·麦克尔罗伊所说的：“相信观点，但是需要证实。”

课程5：什么是规则？规则和法律是非常重要的信息。许多人陷入困境，只是因为不知道规则、无视规则或违反了规则。

就我个人而言，我从来不喜欢规则。在越南，我更不喜欢它们。让我痛恨的一件事是，我们根据一套规则来战斗，而敌人根据另一套规则来战斗。在战场上有个规则让我感觉很荒谬，即我们不能越过国界去追击敌人。敌人会在国界附近战斗，然后为了安全而逃出国界。有很多次我们不得不停止战斗，因为越南军人跨过国界逃到了老挝。

我不喜欢的另外一个规则是我必须穿制服，但是敌人不穿制服。战斗中最有价值的信息是让敌人看不清我们在哪里。而我们的制服为敌方提供了这样的信息。

规则提升资产价值

我的富爸爸改变了我对规则的态度。他说：“没有规则，就没有资产。”他进一步向我解释：“在频频违反规则的社区，犯罪率上升，房产价值下降。”他还说：“你进行一项体育比赛时，如果没有裁判来

执行比赛规则，就会乱成一团。你在高速公路上开车，如果没有交警执法，就会发生车祸。所以规则很重要。”

规则可能会使一个人非常富有或非常贫穷。所以关于规则的信息无比重要。不久前，安然公司^[4]的首席执行官违犯规则，公司破产了，工人失业了，而投资者亏了钱。在投资界，不同的资产有不同的规则。我不喜欢共同基金还有一个原因，因为我不喜欢它的规则，我不能对它加以控制。我更喜欢房地产的规则，因为这些规则允许我赚更多的钱，而合法地少纳税。如果我将房地产的规则应用到共同基金上，我就会锒铛入狱。

对于那些想变得富有的人来说，好的会计和律师是非常重要的。今天，有繁多的法律、规则和规章制度，一个人全部知道和完全理解这些规则是不可能的。尽管聘请律师和会计似乎价格不菲，但是他们为你省去的痛苦、为你赚到的钱，要远远超出你支付给他们的费用。

一定要记住两件事：规则为金钱游戏提供有价值的信息来源；如果没有规则，那么资产价值就会下降。

课程6：趋势。投资者从一大堆事实中获得信息，然后形成观点，这时趋势就形成了。让我来给你讲一个故事吧，它对我的生活产生了很大的影响。

1972年下半年，越南北方军队穿过非武装地带，试图攻占西贡，即今天的胡志明市。非武装地带南部第一个大城市是广治，我们知道如果我们不在那儿阻止他们，就要打败仗了。

开始我们在广治之战中失利了。我注意到一些特别的贸易信息，是一个很小的信息，即南越政权的人正在用他们的货币来交易金叶。我模糊地觉得这个信息很有意思。

正如我在本书中一直讲的，美元在1971年已经不再是金钱，而成为一种流通货币。1973年，我在越南时，通过南越政权的人在生活中透露出的恐慌信息，亲眼目睹了金钱规则的改变。他们知道战争失败了，而且他们是失败的一方。

1971年，黄金价格被固定在每盎司35美元。1973年，我看到它

的价格上升到每盎司80美元。当越南人民军开始向南部挺进时，人们心中的恐惧上升甚至产生恐慌。亲美的富人准备逃跑。他们不再持有比索或美元，而是购买所有能到手的黄金。我接收的一条情报是这样说的：“人们丧失了信心，想逃跑。想用美元和比索换黄金。”

坐在绝密情报办公室中，我意识到人们需要黄金。我猜想他们知道黄金可以为他们支付到另一个国家的盘缠。我能感受到他们的痛苦。他们知道黄金可以救他们的命。

我知道这是事实。在战争中，美国逐渐失利，越南人民军正在解放南方。在国际上，美元在下跌，而黄金价格在上涨。从那条情报中得知，南越政权的人正惊慌失措，拿出他们所有的货币来购买黄金。对于我来说，这种趋势是一个投资机会。我用这种趋势形成了一个观点。

几天后，我和一个战友飞向南部，跨过敌人的战线，希望能买到一些黄金。我们认为，南越的金矿主一定会不顾一切将他们的黄金卖给我们，因为越南人民军刚刚占领他们的村庄；我们认为，金矿主会抓住这个机会，拿走我们的美元；我们还认为，我们处在有利位置，可以按折扣价买到黄金。根据我们的观点，加上一些事实，我们愿意打破规则，甘愿冒着生命危险去赚上几美元。

结果我们不仅没有赚得大笔钱，还差点丢了性命。我没能以折扣价买到黄金，反倒学到了有关黄金和货币的一个有意义的教训。那一天，我发现全世界的黄金价格实际上都是一样的。那一天，黄金的价格是每盎司82美元。我发现无论是在美国买黄金，还是在越南买黄金，价格都是一样的。

站在敌军防线里，期望以一个较低的价格购买黄金，就是一次由愚蠢变得聪明的极好经历。我站在金矿的销售处——一个小小的竹屋前，与一个嚼着槟榔、牙齿泛红的老妇人讨价还价，在那里，我获得了国际金融学的MBA学位。尽管我没有问，但我确实怀疑这个妇人是否是美国哈佛大学的高才生。我不知道她是否接受过正规的教育，但她确实是一名好老师。尽管她看似没有接受过良好的教育，似乎穿着邋遢不像个成功人士，但当谈到黄金的价值和价格时，她很有一套。

她在财务方面很聪明，态度坚决。她不会让两个年轻的美国飞行员用甜言蜜语和快速贬值的美元来购买她的黄金。

直到今天，我仍然清楚地记得，我站在她的面前，与她讨价还价看能否少给5美元。我愿意支付每盎司77美元，而不是当时的通行价格每盎司82美元。她没有接我们的钱，只是一直摇头，嚼着槟榔。她知道黄金价格。她了解地缘政治的经济力量。她见多识广，心知肚明，头脑冷静，而且并不急于卖掉她的黄金。她知道大势所趋，优势在她那一边，而不在我们这边，她知道有人比这两个飞行员更不顾一切地想利用她的黄金来赚钱。

我意识到她不会作出什么让步，于是低声对自己说：“我死定了。今天我真该死，站在敌军防线以内，要求当地人给5美元的折扣。没有人能找到我们。没有人知道我们发生了什么。我们失踪了，甚至不是在任何一场军事行动中失踪的。我不是因为高尚的理由而被杀死，而是因为我贪图从一个国际通行的商品上得到几美元折扣而丢掉生命。我真该死，因为我低贱、愚蠢。如果我继续站在这儿与这个老妇人为几美元折扣而争论不休，我会被人从背后射死。我是如此愚蠢，我真该死。”

趋势是你的朋友

那天我学到了3个教训。第一个教训是全球市场的力量。全球市场意味着全世界的价格是一样的。黄金由国际市场定价，而房地产依据当地市场来定价。那个老妇人获胜了，因为她拥有全球市场和当地市场的信息；她获胜了，因为她有更好的信息和更高的理财智慧。

如今我已明白，我需要知道当地的或全球的什么信息重要。今天，我喜欢投资房地产，因为它更多依赖于当地信息而不是全球信息。我能够成为某个小地方的房地产专家。我拥有当地的信息，就能够比纽约、伦敦、香港或东京的大工业投资者更聪明。如同勇士大卫击败歌利亚一样，信息和智慧更胜一筹的小投资者也能够击败巨人。

我学到的第二个教训是趋势的力量。如果我能够更好地理解趋势

和黄金价格，不冒着生命危险深入敌人后方，就可以赚到许多钱。我不必到敌人后方投资。我不必要求折扣。我必须做的所有事情只是顺应趋势而投资。我可以去世界上任何一个小镇以同样的价格购买黄金。等到1979年，趋势是黄金价格抬高到每盎司将近800美元。我不必冒生命危险。如果我已经信任了这种趋势，我就能赚到很多钱。我不需要通过差价来赚钱。

我学到的第三个教训最有价值——信息只是信息。智慧是获得信息并赋予它意义的能力。红牙齿的那个老妇人得到的信息和我的不一样。然而她的智慧使她对信息有更深入的理解并赋予更多的意义，这是当时我做不到的。她是一个经验丰富的老手。她了解金钱游戏。而我是一个新手，是古老的金钱游戏的一个新玩家。

2007年8月9日，股市暴跌，人心惶惶，我想起了那个老妇人。我做的第一件事就是核实趋势。我没有随大流加入恐慌的队伍，而是控制住自己的恐惧，重新关注市场的趋势，而非市场的价格起落。核实现实后我形成了对未来市场的观点。

我正在寻找中央银行采取行动的信息。他们又一次印制了更多的“假钞”，而不是去解决问题。当我了解这个事实时，各国的中央银行正在往瘫痪的市场注入现金，我知道我的观点——美元的购买力继续下跌——仍然合理、有效。

今天，我没有去做多元化投资，而更喜欢集中投资几个小资产，关注趋势，然后顺应趋势来投资。因为我知道趋势有可能会倒转和改变方向，所以我不会盲目地做长期投资。信息时代日新月异，我得随机应变——而不是像机器人那样一成不变。

我今天正在投资的一些趋势是：

石油的趋势。如你所知，更多的国家，如中国、印度和东欧正在变得现代化，对石油的需求越来越大。虽然科学家们致力于发掘可替代能源，但石油在今后若干年内仍将是主要的能源。我非常不喜欢开发石油对环境的破坏，但严酷的事实是我们都在用石油，即使是最忠诚的环境守住者也不例外。我确信石油价格的长期趋势是上涨，在不远的将来，石油价格可能会达到200美元一桶。这种高价会对世界经

济造成严重的冲击。随着可替代能源技术的发展，如太阳能的开发，随后会有其他的趋势值得我们关注。

白银的趋势。我相信在2007年白银是最好的投资。我相信它是比石油更好的投资。之所以这样说，有两个原因。第一个是因为白银是消耗性工业金属。这意味着它可能被用尽。白银是电子工业中广泛应用的金属，被用于电脑、电话、电视机和其他电子小配件。据估计，95%的白银已经被消耗了。它已经变得相当稀缺。而黄金不一样。据估计，已经发现的黄金有95%仍然存在。黄金没有像白银那样被消耗掉，而是被储藏起来。从很多方面看，这使得白银比黄金更有价值。

第二个原因是白银也是珍贵的金属，是金钱的一种形式。随着美元的购买力下降，许多人都在寻求能真正代表金钱或至少能保值的東西。在我写本书的时候，白银与黄金相比非常便宜。白银的价格是每盎司约13美元，而黄金的价格高达每盎司约600美元。历史上，黄金价格约为白银价格的14倍，这表明如果白银价格是每盎司10美元，那么黄金的交易价格应该是每盎司140美元。而今天，黄金和白银的交易价格相差约50倍。对我来说，根据历史趋势以及白银是消耗性金属的事实，白银价格上升的几率更大。

大约一年前，许多股票交易使那些不想投资白银矿业股票或不想储藏银币和银锭的投资者，来投资白银ETF即交易型开放式基金。白银ETF使投资者投资白银更容易一些。白银ETF就好比旧的美国纸币，是被白银支持的纸币，被称为银券。白银ETF的不同之处在于，它可以随着世界白银价格的起伏而起落。我相信白银ETF的增加意味着，在世界货币的购买力持续下降时，人们已经做好准备开始储藏越来越多的白银。

白银是消耗品和珍贵金属，这一点造就了它在这10年间的投资机会。有报道称，地球上剩余的白银不到3亿盎司。这意味着到2020年，世界上的白银可能会被用光。正是因为这一点，有几个白银狂人觉得在今后几年中白银会和黄金一样贵。我想还不会达到那个程度。当然由于供求趋势，我相信白银是千载难逢的投资机会。今天白银的价格很便宜，是西方社会的普通人能够承受的低风险投资。所以我观

察趋势，当白银市场价格下降时，就买进白银。当然我可能是错误的，所以最好是你自己做研究，你自己发现信息后再进行投资。

房地产的趋势。商品房高价格的一个原因是世界需要和想要更多的住房。例如，中国对混凝土的需求会导致美国混凝土的短缺，这一点就促使美国混凝土的价格上升。

我喜欢投资公寓的一个原因是，不管是富人还是穷人，都要花钱找栖身之所。在美国，未来20年间，美国人口预计会从3亿增加到4亿。因此我相信房价还会继续上涨。

房地产价格高得令人难以承受，加上工资下降，我相信这种趋势会导致更多的人成为租房一族。2007年8月9日，在市场暴跌时我和金不恐慌的一个原因是，我们通过出租房产来获得现金收益，我们不想出售房产而获利。那些炒房的人是为获得资本利得而投资的。

当次贷市场瘫痪时，卖家惊慌失措。为获得现金流而投资的人——将资产出租的人——并不惊慌。事实上，他们看到了机会。在萧条的市场中，租房人要比买房人多得多，一般来说，市场疲软对于房东是好机会，而对于卖家则不是。

嚼着槟榔出售黄金的那个老妇人知道惊慌的人将使她变得富有。趋势是她的朋友。出租房产的人也知道趋势是他们的朋友。对于那些出售房产的或正指望房产升值的人，短期趋势可能对他们不利。价格没有上涨，有可能走低或保持不变。卖家的繁荣时代已经结束了，而房东的辉煌刚刚开始。

人口决定命运

一个非常有价值的数据来源是人口统计数据。正如一条谚语所说的：“人口决定命运。”换句话说，只看人——如我在越南时做的那样——你就知道你应该以何种方式投资。我一旦知道人们恐慌时就会用他们手中的货币购买商品，我就得到了非常有价值的信息，然后形成基于这个趋势的观点。当黄金的价格跌至每盎司400美元时，我开始少量买进，当跌至每盎司275美元时，我买了很多。然后价格开始反

弹。换句话说，我跟踪趋势的发展，一旦趋势逆转，我买进很多。我喜欢黄金和白银的一个原因就是，黄金和白银总有自己的市场。相对来说它们有流动性，如果我需要现金，就可以很快地将它们兑现。

流动性较差需要较多的信息

关于房地产，趋势是婴儿潮一代将退休，并迁往亚利桑那州和内华达州。所以我在那些地方投资。由于底特律的工作机会逐渐消失，人们正在搬出这个城市，这促使房价和租金下降，改变这种趋势需要很多年的时间。因为比起黄金、白银和股票，房地产的流动性要差一些，所以我需要对房地产的趋势有更多的认识。

2007年8月9日后，许多房主、倒卖房地产的人和房地产开发商握有标价很高的公寓大楼，却发现他们的房产很难脱手。大多数人无法将房产卖掉来脱身，而只能无望地看着那些房产的价值慢慢消失。这里得到的教训是：资产的流动性越差，你就需要更多可以形成趋势的信息。大多数人高价买进，现在却要低价卖出。机灵的投资者知道如何紧跟趋势，实现低买高卖。

金融猛兽

每当我看到高楼大厦前停放着房地产开发商的工程起重机时，我就知道趋势终结之日为时不远。不管什么时候，只要看到工程起重机停在地上，你就应该知道繁荣即将结束。这意味着循环达到顶点，一般来说，除了下跌，无路可走。下次当你看到地面上停着不止两台工程起重机时，你要开始考虑把不想要的房地产出手吧。

历史和循环

我对于趋势的最后一个想法是关于历史和循环的重要性。从市场几次起落中死里逃生的我从历史中学到了很多。我相信，历史上的金

融趋势值得观察。这个趋势是，在股票与商品之间有为期20年的循环。因为曾经做过在石油公司航海的船员和驾驶直升机寻找黄金的飞行员，我特别好奇为何当股票价格下跌时商品的价格就会上涨。几年前，我看了我非常喜欢的金融作家吉姆·罗杰斯写的一本书，书名是《热门商品投资》。罗杰斯发现，20年来，股票价格上升的同时，商品价格却在下跌。

例如，从1960年到1980年，我刚刚成年时，诸如石油和黄金等商品的价格正在上升。1980年，当股票价格开始攀升时，石油、黄金、白银和房地产的价格开始下降。从1980年到2000年的20年间，股票市场停在高位，而石油、黄金和白银如乖狗一样纹丝不动。当商品市场下滑时，我正在买进我所能买进的所有石油、黄金、白银和房地产。按预定时间，在2000年，在网络公司发展的最高点，股票价格下跌，而商品价格开始疯狂反弹。如果历史重演，那么商品价格将在2020年下跌，股票价格将再次反弹。

显然，我并没有能够预见未来的水晶球。但是历史似乎总在重演，我的年纪还能看到这种轮回。如果你愿意了解一些世界级的投资者——像吉姆·罗杰斯——是如何分析趋势的更多信息，我推荐你读《热门商品投资》这本书，或者罗杰斯写的其他书。罗杰斯是一名杰出的投资者和作家，他对趋势有着敏锐的洞察力。请始终记住：“趋势是你的朋友。”如果你无视趋势，那些金融猛兽会将你的骨头啄得干干净净。

小结

最后再说一次，不是资产使你变得富有，而是信息使你变得富有或贫穷。举个例子，如果我在1979年以每盎司800美元的价格买进黄金，今天我就可能眼巴巴地等着收回我的钱。因为美元的购买力下降了不少，今天我必须等待黄金价格达到1500美元才能持平。

对于任何资产来说这都是正确的。比如，在房地产中，大多数投资者亏钱是因为他们没有充分的信息和足够的智慧。当有人问

我：“房地产是一项好的投资吗？”我的回答是：“我不知道。你是一个好的投资者吗？”

许多生意之所以失败是因为缺乏好的商业信息和理财智慧，而不是因为缺钱。当有人问我：“我有大量创新的商业想法，我正在筹集资金，你对投资我的新公司感兴趣吗？”我的回答是：“我不知道。你做成几笔成功的生意了？”

事实证明，志愿去越南参战是我做的最聪明的决定之一。如果没有去越南，我就不会遇到那位嚼着槟榔的老妇人。那一天，我站在敌军后方，她给我上了非常重要的一课。她赢了，因为她知道黄金价格已经和黄金价值没有什么关系了。理解了价值，她知道人们为什么买黄金以及为什么黄金对他们很重要。那一天，我学到了不是资产使你变得富有——而是信息和智慧使你变得富有。如果我在投资黄金时亏了钱（那是真正的钱），那么我投资任何其他东西都会亏钱。那一天，我发誓要变得更聪明，因为那位老妇人教导我，使我变得富有的是信息和智慧——而不是黄金。

注释

[1]“我的空间”，为美国在线社交网站名称。

[2]一个互联网视频共享网站。

[3]“不动产”在英语中是real estate，其中real源于西班牙语，是“皇室的”的意思。

[4]美国安然能源公司，曾经是世界上最大的综合性天然气和电力公司之一，2002年破产。

第八章 财务健全

INCREASE YOUR
FINANCIAL

IQ

“健全”（integrity）是个有趣的词。我之前看过它在不同语境中的不同用法。我相信它是英语中最容易被误用、最让人迷惑和最被滥用的词之一。许多次我听到有人这样说：“他为人卑鄙（no integrity）”或“如果他们人品正直（integrity），他们会更成功的”。还有人说：“那栋房子有完整（integrity）的设计。”在讨论财务健全之前，我认为最好我能给“健全”这个词下个定义。

《韦氏辞典》给出的定义中，“健全”这个词有3种含义，它们是：

1. 健全：未受损伤的状态。
2. 正直：严格遵循规则，特别是道德或艺术的规则。
3. 完整：完全的或不分离的质量或状态。

汽车健全

在探讨金钱和健全时，我们需要所有这3种含义。为了更好地解释这一点，我用汽车的健全来举例说明。一辆汽车由几个系统组成：制动系统、燃料系统、电气系统、液压系统，等等。如果在不完善的状态下运行系统，那么汽车就无法行驶，它是不“健全”的。比方说，如果燃料系统受损，那么汽车就开动不了。汽车的完整性受到威胁和破坏。这辆汽车不是“健全”的。

身体健全和财务健全

类似的例子还有人的身体。人体系统包括动脉系统、呼吸系统、神经系统、骨骼系统、消化系统等。如果人体系统不健全，比如动脉被阻塞、被破坏，那么健康就会受到威胁，随之而来的就是疾病或死亡。

就如身体状态由于不健全而被损害一样，财务也可能不健全而岌岌可危。人体不健全会带来疾病或死亡，而财务不健全的表现是低收

入、高税收、高消费、繁重的债务、破产、丧失抵押品的赎回权、增加的犯罪率、暴力、悲伤和绝望。

前面，我列出了5种不同的理财智慧。这里再次强调，它们是：

第一财商：赚更多的钱。

第二财商：守住你的钱。

第三财商：预算你的钱。

第四财商：撬起金钱的杠杆。

第五财商：改善你的财务信息。

如果你想要变得富有、保持富有并将财富代代相传下去，你需要健全所有这5种智慧的。缺少其中一种或几种，就如同一个不会开车的人，尝试驾驶一辆有刹车而无刹车垫、排气管中有水的汽车。

当一个人在财务上举步维艰，他的某种或几种财富智慧不正常，导致他的财务就不健全了，这个人也不是健全的。举个例子，我一个朋友在小企业当经理，赚了很多钱。她的问题是没有守住她的财产，没有合理避税，而且没有预算，任凭冲动去购置衣物和度假。她的杠杆是一栋大房子，她认为房产的价格在上涨。她从她的丈夫和理财顾问那儿得到理财建议。她的丈夫人很不错，但和她一样，他在这5种理财智慧上也同样面临着挑战。

他们都是好人，受过良好的教育，为人诚实，常去教堂，并且努力工作。他们享受生活，养育优秀的孩子。问题是他们的财务不健全。财务不健全的表现是，他们担心要从房子的抵押贷款中借钱偿还信用卡账单，担心3个孩子上大学的费用，还担心没有足够的钱留做退休后使用。这些都是具有代表性的金钱问题，是财务不健全的典型表现。

问题还在于，他们不认为自己有问题。他们每天一早起床，送孩子们上学，然后去上班。他们下班回家，陪孩子们玩儿，帮助他们完成家庭作业，看会儿电视，然后上床睡觉。他们知道有些事情不对劲儿，但是不愿去发现问题。他们希望事情会自动好转。

财务报表

和大多数人一样，我这两位朋友也没有个人财务报表。他们甚至不知道财务报表是什么或为什么很重要。和大多数大学毕业生一样，我的朋友们离开学校时，并不知道信用申请、信用积分和财务报表的区别。因为没有个人财务报表，他们怎么也弄不清自己的财务状况，也不知道某些做法可能是错误的，在什么地方可能导致财务不健全。没有财务报表和缺乏5种理财智慧，他们可能很难确知什么是错误的，以及需要做什么来纠正错误。

在我看来，这是财务不健全的开始。它源于我们的教育系统忽视第五财商“改善你的财务信息”。1974年，当公司要求员工为他们的退休生活做储蓄时，教育系统应该增加或完善财商教育的课程。我们的学校未能提供财商教育，正给人们的财务健全带来巨大的冲击。

财务健全的反映

正如我的富爸爸所说的：“我的银行从来不要求看我的成绩单。”银行家不要求看学习成绩单是因为他们看重的是理财智慧，而不是学术智慧。这就是为什么他们要求看财务报表的原因。财务报表是你的财务是否健全的反映，相当于你的财务成绩单。

银行家们正在寻找与5个理财智慧相关的答案。很显然，他们想知道人们在赚钱时是否聪明、如何守住钱财、如何做预算、如何撬起金钱的杠杆以及他们有多么见多识广。财务报表会为银行提供这些信息。

财务不健全

如果一个人财务不健全——如之前提到的不堪重负的债务、预算做得不好、花的钱比赚的多、丧失抵押品赎回权和破产——银行家很可能抛弃这个客户。这事关职业道德。

2007年，随着信贷市场的崩溃，显然信贷、银行和投资机构已经财务不健全了。贪婪取代信贷健全的惯例。单靠信贷是无法发展经济的。而教育系统也就是学校不能教授给学生金钱方面的知识，不能培养学生的理财智慧，所以从学校出来的成年人对这个变幻莫测的新世界束手无策。地球上的数十亿人没有个人财务报表，读不懂商业财务报表，也不知道国家的财政状况。这是教育不健全的表现。

内在价值

沃伦·巴菲特不做多元化投资。相反，他寻找有内在价值的公司，财务健全的公司。他想知道他这家公司是否有这5种理财智慧。用非常简单的话来说，巴菲特想得到下面这几个问题的答案：

1. 这个公司能赚更多的钱吗？
2. 这个公司有守住资产的制胜法宝吗？
3. 这个公司对金钱和资源做好预算了吗？
4. 这个公司有升值和发展的空间吗？
5. 这个公司的管理团队是聪明且知识渊博吗？

用更简单的话来说，内在价值是指：

1. 法宝。即企业需要有一个核心竞争力——无论世道好坏都可以赚钱的东西。可口可乐符合这个要求。人们总会喝含糖饮料，尽管饮用水可能更适合他们。

可口可乐的一大优势在于商标，它受法律守住。你可能想起第二财商的要点是“守住”。假若这样，巴菲特会喜欢可口可乐，因为它是一种有着受法律守住的品牌的品牌的产品，而不仅仅是一般商品。可口可乐是一个有辨识度的品牌，不仅免受盗版的侵犯，还提高了自身的内在价值。

在我们开展业务的每个国家和地区，富爸爸商标都是一个受法律

守住的商标。富爸爸作为一个品牌，给我的公司带来更大的内在价值。有许多作家写书，但未能创立一个品牌。如你所知，哈利·波特就是一个大品牌。唐纳德·川普也是。如果你不是一个品牌，就只是一般商品。品牌有更多的内在价值，为了维持这种价值，对于传播的信息和它的消费者来说，它必须是真实可感的。

几年前，一个大的共同基金公司找到我，问我是否可以为它们的基金做广告。尽管报酬很高，但我还是拒绝了。在我看来，为共同基金做广告，对于富爸爸品牌来说是不真实的。对于我来说，这种做法可能表明财务不健全，会降低富爸爸这个品牌的内在价值。而且，我也不想忝着脸做这个事。

2. 杠杆。这一点将小企业主和大企业家区分开来。如果我是一名医生，病人只是来找我看病，我就很难提高我的价值。但是，如果另一个医生发明了一种新的治疗方法或研发出一种新药，那么他的医疗智慧就通过产品得到了提升。

这个世界到处都是不会利用杠杆来提升价值的小企业主和专业人士，因为提供的只是一种产品。大多数的雇员属于这类人。他们不知道如何提升他们的服务，不知道如何把他们的时间转化为美元。

我们中的许多人都知道，努力工作的音乐家不一定能赚到很多钱，只因为他们不能撬动天赋的杠杆。世界上有很多音乐家出版CD，CD是杠杆的一种形式，但是他们不能撬动CD发行和销量的杠杆。这就是如《美国偶像》^[1]这样的非专业类节目颇受欢迎的原因。那些自认为能唱歌的人，想利用全国性的电视节目这个杠杆提升自己，被西蒙严厉批评也不在乎。

3. 可持续发展。一旦某产品或某项生意能够被撬起杠杆，沃伦·巴菲特会接下来问这个问题：“这个杠杆能被撬到什么程度？”巴菲特喜欢可口可乐是因为它在全世界都可持续发展。他说：“每时每刻只要世界上有人喝可口可乐，我就可以赚到钱。”

在我写《富爸爸穷爸爸》时，书就是我的杠杆。现在，不是我本人在传授知识，而是我的书和游戏在向人们传授知识。接下来的任务是在不同国家、用不同的语言来印制、发行我的书和游戏。通过授权

给全世界不同国家的公司来出版富爸爸产品，这个任务得以实现。不是由我自己的公司印制、发行和销售我的产品，遍布全球的109个国家和地区的出版商们正在为我做这件事。这就是我的杠杆及其可持续发展的应用。

4. 可预测性。沃伦·巴菲特想知道收入是否有可预测性。他不希望收入大起大落。他想确信无论发生什么事，他的钱都能如时针般规律地进账。

我喜欢投资公寓也有这方面的原因：不管形势如何变化，总会有钱进账。我不用担心房地产价格上涨或下跌。我想要我的钱全天候从世界各地、从我的公寓流入我的口袋。

这就是巴菲特不做多元化投资的原因所在。他会集中考察公司的内在价值。识别内在价值需要这5种财商。当一家公司有内在价值时，它很健全。当一家公司有内在价值时，不管经济状况发生什么变化，它都有更好的发展机会和利润保证。

在投资一家公司前，专业的投资者会看公司的财务报表。专业投资者在寻找公司是否健全的信息。当一个房地产投资者购买公寓时，也需要做同样的事。了解内部收益率就可以用于判断房地产的内在价值。

但由于大多数人在学校里未受到财商教育，也读不懂财务报表，问题就出现了：他们不知道自己正在投资的房地产是否有内在价值、财务是否健全。

商业语言

沃伦·巴菲特说：“会计是商业的语言。”如果你不懂商业语言，就很难辨别一家公司是否健全。富爸爸公司之所以为成年人和孩子研发现金流游戏，原因就在于我们坚信，在这个贪婪和不健全的世界中，拥有理财智慧并懂得商业语言是非常重要的。

政府的财务健全

政府也需要这5种理财智慧。政府需要赚钱、守住钱财、预算金钱、撬起金钱的杠杆和寻求最好的财务信息。如果政府能健全运作，政府和人民都将大步发展。如果政府不健全，政府和人民都将陷入困境，并因此变得更加贫穷。增加的税收和过多的债务，是美国政府正在与财务不健全作斗争的外在表现。

1971年，当尼克松取消了金本位制，并使世界上其他国家接受美元为储备货币时，美国的财务就不健全了。今天，美国非但不是世界上最富有的国家，反而是世界上最大的债务国。尽管包括我在内的许多人都因为这种金钱规则的改变而变得越来越富有，但大多数美国人已在拥有的财富上落后于人。财富的鸿沟正变得更大、也就更危险。

美国的问题源于第三财商“预算你的钱”。当美国开始出现贸易逆差时，我们改变了金钱的规则，开始累积数亿美元的债务，不去解决问题，而解决问题是政府应做的最明智的事情。

谈到第四财商时，很明显美国政府无法令它的货币升值——相反，债务增加了。今天，世界上最富有的人欠着世界上最穷的人的钱。这就是不健全。

当美国要求世界把美元作为流通货币，由美国政府“完全信用担保”时，美国的财务不再健全。没有人愿意投资给美国，也没有人愿意看着美元贬值。当世界要回钱时，那将是第二财商“守住你的钱”经受考验的时候。我相信美国将变成一个巨大的危险因素，可能违约不偿还贷款、不兑现它对年老公民所做的医疗保险和社会保障的承诺。美国将允许通货膨胀夺去工人的劳动所得，加重对年轻人的税收。对我来说，这就是不健全。

美国政府要提高第一财商“赚更多的钱”，目前可行的方法是增加税收、印制更多的钞票、借更多的钱、发动新的战争和赖账。很明显，这会导致更多的财政问题，如果能够在第一时间解决之前的问题，那么现在这些问题是可以避免的。

时代的健全

历史总在重演。当政府破坏了财务健全时，领导人和教育家已经知道发生了什么。历史上已经发生过类似的事情。哥白尼在1517年写到，通货膨胀是“对积弱王国的惩罚”之一。1776年，亚当·斯密说通货膨胀导致“对私人财产最具杀伤力的毁灭”。斯密的警告在德国变成了事实，这是近代以来的事情。在魏玛政府破坏了货币的健全后，希特勒就上台执政了。

美国及全世界的大多数人没有发现金钱和货币的区别，唯一的原因就是，我们的教育系统不教学生们关于金钱的知识，没有培养出受过财商教育的民众。

就个人而言，我相信，每个人、每个国家和整个世界都正在迎来一次强大的风暴。这么久处于不健全的状态中，我相信财务、政治、环境和精神的力量会让社会的钟摆摆向另一个方向。究竟会发生什么，我不知道。很可能已经发生了。

不幸的是，超级大富翁（那些从现今系统受益最大的人）也会受到即将到来的金融风暴的冲击，但程度最轻。而像我们这样的富人将会感受到自然的力量，不得不尽全力与风暴作斗争，而穷人受到的冲击最大。

好消息是，如果我们有勇气接受挑战，不被吓倒，那么我们面临的问题会使我们变得更聪明。每个问题里都有智慧的宝石，它会让我们更聪明、更强大，不管经济状况如何变化都能做得更好。

还有更好的消息是，几个国家的政府正开始在教育系统中增加财商教育的课程。我可以预言，那些财商教育最好的国家将会带领我们进入一个经济繁荣的新时代。毕竟，如今已是信息时代。

提高你的内在价值

同时，对于我们每个人来说，为未来可能的风暴做好准备也是很

重要的。

我的建议是：

1. 解决好自己的问题。正如海员准备好船只迎接风暴一样，现在开始使你的财务之船更经得起风浪吧。看看这5种财商，然后问问自己你现在需要哪一种？专心学习其中一个，现在就开始。不要试图马上接受所有的这5种财商。那是你所承受不起的。我相信，你会发现所有的这5种财商是相互关联的，所以通过集中攻克一个，你最终将会提高所有的财商。然后，不要着急，每天花时间进步一点点。永远记住，没有一个专业的高尔夫球手是一夜成名的，即使是泰格·伍兹。

通过提高5种财商，你正在提高你自己的内在价值，让你的财务更健全。如果你对自己在做什么不确定，请不要害怕或羞于向他人请求帮助。在下一章“开发你的理财天赋”中，我会写到我多么依赖聪明人给我提供帮助。没有人不需要帮助。

2. 投资有内在价值的资产。再看一下沃伦·巴菲特用来评价一个公司的内在价值的标准。问问自己，你周围哪家公司符合你的需求，然后做一些练习。即使你不做投资，这也是提高你的财商的好习题。

房地产的内在价值

我喜欢房地产的一个原因是，我能看到、触摸到和控制资产内在价值中的相当一部分。但是请永远记住，大多数房地产不是好的投资项目。不管你是否有钱，都要做大量的练习，就是考察大量的资产，并分析它们的内在价值。

房地产的一大好处就是可以提升创造力。例如，我可以用创造性融资、创造性改良或创造性方法来提高资产的价值。在购买股票或共同基金时，创造力发挥不了多大的优势。但是在投资房地产时，创造力加上财务健全会使你变得非常富有。

3. 未雨绸缪，做好准备。正如美国商船学院教给我的，暴风雨即将来临的时候，也是做好准备的时候。这是指要确保船只完好。在那几年出海生涯中，我曾经历了太平洋的4次台风。今天，我仍然能想起当时的巨浪，山峰一般的海浪像要把整艘船吞掉。我能够看到、感觉到和听到船被撕裂而发出的“吱吱”声，我们尽力维持船体的结构完整并从巨浪下逃生。我很庆幸工程师设计了非常棒的轮船，船上的全体人员也都接受过良好的训练，随时准备好应对暴风雨。

随着工业时代的终结，我们迎来了信息时代，而情况也正变得更加混乱正在增多。如石油价格上涨、美元贬值、中国和印度开始制造汽车和飞机、制造业工作机会正在消失、工厂迁往海外、婴儿潮一代期望得到政府的照顾、恐怖组织活动猖狂、发动我们难以承受的战争、必须偿还的债务不断增加，蓄积已久的问题都将暴露出来。在信息时代，拥有5种财商将是你最大的资产。

我相信全世界将受到前所未有的挑战。我相信这一点，因为世界有太多的贪欲，有太多的错误信息，另外，腐败侵蚀着我们的企业、政府和学校。2007年8月，当信贷市场崩溃时，我想已经触到了即将来临的风暴的边缘。风暴的中心真正来临仍需几年时间。利用这段时间做好准备来驾驭生活吧。一定要变得勇敢、聪明，这个过程令人兴奋。这将是我們变得更富有和更聪明的最佳时光。你必须勇敢，必须开发潜在的理财天赋。

注释

[1] 《美国偶像》是美国福克斯公司在英国系列电视节目《流行偶像》的基础上改编推出的真人秀电视节目。下面的“西蒙”全名是西蒙·考威尔，为《美国偶像》的3位评委之一，以评论犀利著称。

第九章 开发你的理财天赋

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我直到上学才知道自己并不聪明。从幼儿园到大学的17年里，在学校的时光总是比较艰难。我一直被认为是一名普通的学生。不管我在哪个班，总有比我更聪明、更有才华和学得更快的同学。聪明的孩子上学似乎容易一些，而对我来说，上学很艰难。我得过唯一的A是手工课，因为我喜欢用手来工作。我为班级项目做了一艘小船，而我的同学们只能为他们的妈妈做沙拉碗。

我直到上学才知道自己是穷人。在9岁时，我家迁到城市的另一端，我进了一所贵族学校上学。很有趣的是，街道两边有两所小学。一边是联合小学，另一边是河岸小学。尽管这两所小学都是公立学校，但一所是为有钱人设立的，另一所面向工薪阶层的子女。

联合小学最初是为那些甘蔗种植园工人联盟的孩子上学而开办的，因此就命名为“联合小学”。河岸小学是给那些甘蔗种植园主和经理的孩子上学的学校。我进入河岸小学是因为我家刚好是在街道的这一边。

虽然只有9岁，我也能感觉到河岸小学的同学的生活水平要比我家高得多。许多富裕的同学住在独立的社区，通过一座桥与对面的河岸连接。每次我走过桥和我的同学玩耍，心里都在想我正在进入另一个世界。

在那一边，我的同学们住在种植园主富丽堂皇的房子里。在这一边，房子就简陋得多。我家住的房子是盖给种植园工人住的。我同学们的父母是种植园工人住房的业主。我们家租房住。而有些同学家里不止拥有一套房子，许多人还有海滨别墅。当我们一家去海滩时，只能去公共的海滩公园玩儿。我的同学们在游艇俱乐部和乡村俱乐部玩儿，而我在那里打零工。

虽然我的同学们和他们的家人富有，但他们并不势利。他们在社区里很友好。我在朋友们的海滨别墅、船上和飞机上度过了许多美好时光。他们并不炫耀财富。他们分享财富。对他们来说，富有似乎很自然，没有什么特别的。那是一种生活方式、一种生活水平。对他们来说，那样的生活方式微不足道。我却觉得他们的生活方式很不寻

常，有时候让我觉得不舒服，有时候觉得与他们格格不入，并且强烈地感到是生活水平将我们区分开来。在我12岁时，富有的同学们进了私立中学，而我进入公立中学，与那些来自联合小学的孩子一起学习。

直到上了中学，我才知道自己是一个怪人。上中学时，我想约会的女孩子都不想理睬我。因为我不够酷。女孩喜欢的是那些高年级、拉帮结派的、有车的坏男孩。虽然我是足球队和冲浪运动队的新星，但我不够酷，不是一个坏男孩，也没有车。我个性害羞，胖乎乎的，开着我家那辆褐色旅行车到处瞎逛。很显然，我不够酷。

1974年，我离开海军陆战队时已27岁，我知道我想成为富人、开跑车，与漂亮的姑娘约会。虽然我已经长大，不那么胖乎乎的，变得更高更壮，但在我心里，我仍然是那个害羞、胖乎乎的穷小子。我知道我想要什么。但我不知道如何达到理想的彼岸。

我知道我想成为一名企业家，想投资房地产，但是我没有钱，也没有技能。我想的越多，将我当时拥有的与我想要的生活作比较的次数越多，我就越发意识到我的老师是正确的。我就是一个普通人。我没有出色的技能或天赋。我不聪明。如果我想变得富有，我就得千方百计地找到一种方法，让我不用再过那种量入为出的生活。

不要过量入为出的生活

理财专家建议人们要量入为出、做多元化投资。对于大多数人来说，听起来这似乎是聪明的建议。听从这个建议的结果是你只过着普普通通的生活，因为这是一个普普通通的建议。它不是一个坏建议。它只是一个普普通通的理财建议。但是，谁想要过量入为出的生活呢？

上中学时，学生们开始集中发挥他们学习方面的优势，以未来的高薪工作为目标来选课。父母不断督促孩子要聪明、要努力学习、要取得好成绩。大学毕业后，许多人继续攻读研究生学位，缩小他们职业选择的范围，成为律师、老师、会计和职业经理人。许多医生在经

过医学院很多年的煎熬后，继续接受进一步的训练，成为如外科医生或内科医生之类的专家。艺术系的学生成为泥塑、油画、水彩画、商业设计和音乐方面的艺术家。有运动员天赋的学生准备做职业选手，如足球运动员、网球运动员、篮球运动员或高尔夫球运动员。事实上，如果你去看体育比赛，就会看到许多父母大声叫喊，希望他们的孩子参加比赛，希望他们的孩子所在的球队能够获胜。没有人想在一个水平一般的队里打比赛。

我们中的大多数人都知道，如果想在学业上和事业上取得成功，就需要尽最大的努力做到最好。我们需要集中注意力，努力学习。我们需要术有专攻。但在谈及金钱时，人们得到的建议却是做多元化投资而不是专攻某一项投资，要量入为出而不是过一种高水平的生活。

从海军陆战队退役后，我不想做一份普普通通的工作，不想过量入为出的生活。对我来说，量入为出的生活是平均水平以下的人所过的生活。我不想开一般的车，住在一般的社区。我知道多元化投资将导致我的投资回报低于平均水平。我知道，如果我想要过一种高水平的生活——就如同住在河对岸的同学们过的生活——我就要集中投资。

结束了4年的军校生活和5年的海军陆战队生活后，我打量着我即将踏入的新世界，我注意到大多数人在努力工作，他们的专业水平在平均水平之上，而他们的财务水平却在平均水平之下。

要打败那些成绩为A的同学、富有的朋友、总认为我是普通学生的老师们以及那些对我不感兴趣的女孩子们，最好的方式就是变得富有。我并不是为了和他们争一口气。我只是厌倦平庸。我觉得我会变得比大多数人更富有，因为在金钱上，大多数人遵循平均水平以下的理财策略和理财建议。

为什么专家建议做多元化投资

正如沃伦·巴菲特所言：“多元化投资是对财务上无知的守住。对于那些知道自己正在做什么的人毫无意义。”巴菲特也谈到了理财顾

问：“在其他领域的全职专业人士，例如牙医，可以给外行提供很多的专业知识。但是总的来说，那些想了解钱的知识的人，从专业的理财顾问那儿却什么也得不到。”

我相信许多人建议做多元化投资，仅仅是对无知的守住。我想巴菲特的意思是，那些平均水平以下的理财顾问对平均水平以下的投资者所做的平均水平以下的理财建议。

沃伦·巴菲特的理财策略与上面这些人不一样。他不做多元化投资。他集中投资。他寻找有极高价值的优秀公司。他不投资许多公司，也不祈祷它们中有一个能够表现良好。他不要平均收益，不想和股票市场对抗。他喜欢控制公司，但不是管理公司。当巴菲特谈到投资时，他的关键词是“内在价值”，而不是“多元化投资”。

理财顾问建议做多元化投资的一个原因是，他们找不到好的公司。他们无法加以控制，而且不知道如何管理公司。他们只是雇员，而不像巴菲特一样是企业家。

聪明的人失败了

2007年8月24日，在股市暴跌后，《华尔街日报》的一篇文章讲了一件事，华尔街最聪明的人管理的数量分析型基金全都亏损（见贾斯汀·拉哈特著《“数量分析型基金”如何失败》）。换句话说，成绩为A的学生得分是F。这篇文章这样写道：

虽然没有使用同样的统计模式，但数量分析型基金采用相似的市场策略。他们接受同样的统计方法教育，钻研同样的科技论文，并使用同样的历史数据。结果就是，他们很容易得出相似的结论进行投资。

换句话说，华尔街雇用学术天才、优等生、世上最牛商学院的毕业生，他们能够使用相当复杂的计算机模型来投资数十亿美元，他们所有人得出的答案是一样的。当计算机模型指示“买入”，他们所有人买同样的股票，造成股票市场的繁荣；当计算机模型指示“卖出”，他

们所有人抛售大部分的股票，造成股市暴跌。这不是理财智慧。

不做多元化投资——但自认为多元化

我的两个同学都非常聪明，他们都毕业于斯坦福大学，并获得博士学位。他们都有高薪工作，一个在银行，另一个在石油公司。在“9.11事件”后股票市场暴跌，他俩都亏了好多钱，尽管他们都做了多元化投资。几年后，我和他们俩分别谈过。我询问他们的投资策略。两个人都说：“我投资股票、债券和共同基金组成的多元化投资组合。”

尽管我没有说出来，但是我想指出他们实际上并不是在做多元化投资。他们不是做多元化投资，而是百分之百地投资纸资产，主要投资于股票市场。他们没有投资房地产、私营企业或像石油这样的商品。当熊市时，一切都完了。他们做的不是多元化投资，而他们却自认为是。他们有超过平均水平的学术智商，但是他们的财商却低于平均水平。

发现你的天赋

从1974年到1984年，我建立和重建了几家公司。我下定决心要成为一名企业家。正如婴儿蹒跚学步一样，在学会走路前要跌倒、爬起来好多次，在我像一名企业家那样走路前，我跌倒又爬起来好多次。我之所以这样坚持，正因为我想学着做一名局内人，而不是局外人。

从1984年到1994年，我成为一名教育企业家，因为我开始对人们如何学习感兴趣。虽然我不喜欢学校，但是我喜欢学习。我想知道为什么上学时我总觉得自己笨。在这10年中，我和金创立了商业教育公司，在澳大利亚、加拿大、新西兰、新加坡和美国设立办公室，向人们讲授创业和投资的相关知识。

在这段时间里，我做了另一类事情，与传统学校的教育方向几乎

相反。我不是创造一个仅有一两名聪明学生的环境，而是创造了一个每个人都觉得自己很聪明、都愿意学习的环境。全体学员不是竞争，而是合作。我不是让学员听我演讲，而是发明了各种游戏来教授具体的课程。成年学员不会感到厌烦，他们的最大潜力得以发挥，他们积极参与。

作为一名创业型教育者，我利用自己所学到的知识和经验，开发了具有教育性质的桌面游戏《现金流》，这是第一个同时传授会计学和投资的游戏。你可能已经知道的，会计是最令人厌烦的课程，投资则是最令人恐惧的课程。将二者结合到一起，学习就变得更富有挑战性和乐趣。你不管玩这个游戏多少次，仍然能学到有关会计、投资和你自己的新东西。这个游戏在1996年正式发行。

当我对人的思想和人如何学习有更多了解后，我发现现行教育系统的许多事情都令人不安。我发现，我们现行的教育方法实际上损害了孩子们的大脑。换句话说，即使是优等生，也会被教育系统耽误。我对不同的教学技术研究和实践得越多，就越接近我致力寻找的答案，我发现我总被认为是笨学生或至多也是普通学生的原因。

多元智能

在研究中，我发现了霍华德·加德纳写的一本题为《智力的架构：多元智能理论》的书。这本书令我眼界大开，获益匪浅。他说人有7种智能：

1. 语言智能
2. 逻辑数学智能
3. 音乐智能
4. 肢体运动智能
5. 空间智能
6. 人际关系智能
7. 自我认知智能

这本书验证了我内心的想法：我只是缺乏学校认可的智能，即主要是语言智能和逻辑数学智能。这就是我在中学时英语两次不及格的一个原因。我不会写作、拼写或使用标点。我缺乏语言智能，也缺乏逻辑智能。

在美国商船学院的第一年，英语成为我最喜欢的课程，因为我有一位很好的老师。如果不是那位老师，我今天也不可能成为一名作家。我所在学院的英语老师有很好的人际关系智能，所以他能够与我建立良好的关系。我很敬佩他。他不会用训话的口吻与我说话，而是激发我的灵感。我们可以像成年人之间那样交谈，而不是老师对学生。在他的课堂上，我想变得聪明，我想学习。我的英语成绩不是又一个F，而是得了一个B。

我需要安全

随后，我在越南的美国航空母舰上工作，是自我认知智能让我活了下去。自我认知智能是控制你的感情和把事情做完的能力，即使是威胁生命的事情也不例外。许多人在财务上不成功的原因就是，他们的自我认知智能差。那些自我认知智能有限的人经常会说，“我需要一份有保障的工作”或“那听起来有风险”。这是用情感思考，而非运用自我认知智能。

当我对加德纳和他的多元智能理论有更多的了解后，我意识到，成绩为A的优等生是语言智能和逻辑数学智能较高。读、写和算术对他们来说很容易，但对我来说却很难。我读和写都比较慢，只有在衡量像船那类的东西和计算金钱时，我才喜欢数学。我的优势是空间智能、肢体运动智能和自我认知智能，所以我会课堂上混时间，手工课上造小船，当老师对我说，成绩不好就得不到好工作时，我并没有被吓倒或被激励。

这时候，你可能想问问你自己：在这7个智能中，你最强的是哪个。你可能想按顺序排列，第一个是最高的，第七个是最低的。我鼓励你去读加德纳博士的书。

大脑的三部分

阿尔伯特·爱因斯坦有句名言：“想象力比知识更重要。”

作为一名创业型教育家，我对人的大脑做了大量的研究。把所有的研究归纳起来就是：我们的大脑由3个基本的部分组成，如下图所示：



1. 左脑。一般来说，左脑用于读、写、说和逻辑分析。在学校里成绩很好的孩子们左脑发育得很好。从加德纳关于多元智能的书中可以知道，左脑主要关系到语言智能、逻辑数学智能和人际关系智能。作家、科学家、律师、会计和教师是适合左脑倾向的人从事的职业。

2. 右脑。右脑通常与绘画、艺术、音乐和其他更多的空间能力相关。从加德纳的书中可以知道，音乐智能和空间智能与右脑有更多的关联。设计师、建筑师和音乐家是适合于倾向右脑的人从事的职业。

3. 潜意识。潜意识是大脑的三部分中最强大的，因为它包括“古老的大脑”，通常也被称为原始脑。原始脑更像是动物的大脑，它不

能进行思考，但是能够反应、搏斗、逃避或停住。从加德纳的书中可以知道，自我认知智能与潜意识有更多的关联。在我看来，一个人的自我认知智能最终决定了他在生活、爱情、健康和金钱方面是成功还是失败。因为潜意识是大脑最强大的部分，在压力作用的情况下更是如此。

潜意识也通过肢体运动智能来影响我们的行为。例如，在高尔夫运动中，压力可能导致高尔夫球员反应迟钝，从而错失本来很容易的轻轻一击。一个人可能下意识地什么都不做，不愿意采取行动从犯错误的恐惧中走出来，或者继续做着有保障的工作而不去选择自己喜欢的工作。

自我认知智能高的人有能力控制潜意识想战斗、逃避或停住的愿望。他们不逃避，反而可能决定最好是停住。如果停住，他们可能选择斗争。关键在于，他们有选择合适的潜意识反应的智慧。如果生气，他们会冷静地说出来。如果害怕，他们能够克服恐惧。

当人们的潜意识被恐惧控制时，想法会与平时不同。因为害怕，他们可能会说：“我不做了。如果失败怎么办？”或者“那有风险”。与他们相比，那些潜意识里选择斗争的人可能会说：“我要给他们点颜色看看。我要做好那件事情，向他们证明我能行。”

在你思考和作决定之前，学会选择潜意识智能的状态是非常重要的。在越南战场时，当我下意识地选择去战斗时，我感觉良好，飞行得不错，而且更有信心。当我产生恐惧的感觉或处于恐惧的状态时，我的想法是害怕。所以，在你用左脑和右脑之前，请先选择你的潜意识状态。

要求在压力之下仍有极大控制力的那些职业，对于那些自我认知智能高的人是最好的选择。例如，警官、急诊室护士和医生、消防员和士兵需要很高的自我认知智能。我想企业家也需要高水平的自我认知智能。

大脑的哪个部分控制你的金钱

我开始对大脑以及大脑的运行机制产生好奇心，是因为我想知道为什么有这么多人言行不一。例如，我问某个人：“你想变得富有吗？”许多人可能用逻辑性的左脑回答：“是。我真的想变得富有。”这个回答没什么问题。问题是潜意识这时却说，“不是你。你将永远不会富有”，或者“你怎么可能变得富有呢，你身无分文”。

在大多数情况下，潜意识中对失败的恐惧使人们停下脚步，无法前进。这种对失败的恐惧，是在学校时老师激励为学生而施加的。我记得老师曾对我说：“如果你的成绩不好，就找不到好工作。”在后来的生活中，当一个成绩为A的优等生找到一份好工作、想在事业上有所发展时，他们的恐惧使得他们成为工作的囚徒。

例如，我有个朋友在做律师，他是美国哈佛大学的高才生，他想要改变现状，但做不到。由于担心失败和赚不到足够的钱，他害怕做新的事情。他对我说：“我已经当了这么多年律师，我不知道我还能做什么别的事情。别人能付给我现在这些薪水吗？”他的左脑非常发达而右脑欠发达，潜意识则完全不起作用。

潜意识是大脑三部分中最强大的。潜意识非常强大，它控制我们的嗜好。例如，大多数抽烟的人想戒烟。你可以合情合理地向他们的左脑解释抽烟的所有危害，向他们的右脑展示非常恐怖的肺癌图片。但是如果某人的潜意识里想抽烟，他就依旧会抽烟。潜意识通过许多方式控制你的生活，不管你是优等生还是差生。大多数人在谈到钱时，大脑内部都在斗争。就是这种冲突导致了许多人真想提高生活水平，想成为富人时，却过着量入为出的生活。

作为一名讲授创业和财务知识与理财技能的老师，我发现许多人——甚至受过良好教育的人——甘心做穷人。大脑的某些东西使他们持续贫穷：不是将他们接触的每样东西都变成黄金，而是变成铅。

大脑之战

作为一名老师，大脑之战让我很好奇。我被人的大脑逻辑和非逻辑之间的冲突所迷惑。我意识到，真正的教育不只是教学生去读、写

和背答案。更有效率的、真正的教育必须对大脑的这3个部分加以协调。不是让三部分相互排斥，而是必须让它们一起工作。如果一个人能够协调和发展这三部分，那么他在现实社会中就更有可能会获得成功。

传统教育的问题在于，它只集中开发大脑中的一部分——左脑。换句话说，你可能是左脑天才和潜意识低能儿。你的左脑知道做什么，实际上去做的时候你的潜意识却被惊吓了。最糟糕的是，许多人离开学校时，完全能够读、写和做算术题，但是在现实社会中，他们害怕失败、寻求保障而不是寻找机会。他们受到的教育是重视知识要多于想象力，多于整合大脑三部分的能力。经过多年奋斗达到事业顶峰以后，理财专家告诉他们，要做多元化投资，要量入为出。对于充满恐惧的潜意识来说，这种建议听起来是明智的和有道理的。很多年以来，他们每个月拿出工资的一部分交给理财专家，我希望他们知道理财专家在做什么。与此同时，世界上最富有的投资者沃伦·巴菲特却说：多元化投资是对财务上无知的守住。”诚哉斯言。

左脑发达的人统治着世界

世界被左脑发达的人统治着。左脑发达者的问题是他们认为只有一个大脑，只有一种智能。许多人并没有意识到大脑的其他部分，有可能有其他类型的智能。当你问一个受过高等教育、左脑发达的人智能的定义时，他回答道：“如果你同意，你就很聪明。如果你不同意，你就是傻瓜。”

在金钱世界中，这些左脑发达的人相信，赚钱是通过数字公式实现的，是数学运算得来的。这就是市场崩溃时许多基金同时暴跌的原因。基金被遵循同样公式的学术天才管理着。下面再选摘2007年8月24日《华尔街日报》关于数量分析型基金的一篇文章（贾斯汀·拉哈特著《“数量分析型基金”如何失败》）：

通过大量采用统计模型来形成成功交易策略的数量分析型基金，本月遭受严

重的损失。大多数情况下，基金经理将矛头指向其他的数量分析型对冲基金，从本质上说，他们拥有许多同样的股票，他们的模型在同一时间告诉他们抛出股票，这促使了股价暴跌，伤害了这个市场里的每一个人。

换句话说，优等生用他们那语言和逻辑数学智能的左脑来投资股票市场，想出同样的答案……就像在学校一样。那么谁来承担这些损失呢？不是优等生。他们有稳定的薪水。他们只是雇员，不是投资者。

用你的整个大脑来学习取胜

沃伦·巴菲特曾经说过：“你必须为你自己考虑。总让我吃惊的是，高智商的人竟然不用头脑只一味地模仿。”

作为一名教育企业家，我开始教导学生要创造性地思考，去创新而不要模仿。对于许多学员来说，这种教育方式让他们无比恐惧，对于这一点我很惊讶。大多数人已经非常恐惧，他们需要工作保障、需要投资的神奇公式、需要避免错误。所以，消除恐惧给他们带来的束缚，成了我的工作中最艰难的部分。这些聪明、成功、受过良好教育的人想要改变。他们不贫穷，并非不成功和没有受过教育。

作为一名老师，我的工作告诉他们如何用他们的基本智能和大脑的三部分来获得财务上的成功。我经常称富爸爸公司的教育项目为“用你的整个大脑来学习取胜”。为了吸引人们的注意力，我经常说：“成绩为A的学生为成绩为C的学生工作，成绩为B的人为政府工作。”显然这会惹优等生不高兴，但是我解释了我这句话背后的逻辑时，他们都会释然。

穷人和中产阶级的方言

神经科学家最近发现，人的大脑有镜像神经元。许多科学家相信，这个发现比发现DNA更重要。镜像神经元是什么？简而言之，相

当于有样学样或物以类聚的意思。也就是说，我们的大脑可以程序性地模仿我们看到的其他人做的事情。这可以解释为什么数量分析型基金的经理们会投资同样的股票，为什么穷人仍然贫穷——即使他们赚了很多钱，以及为什么一个出生在英国的孩子比出生在美国或澳大利亚的孩子更善于用不同的口音说不同的英语方言。

方言和口音的镜像神经元局限了我们在世界上的活动范围，限制了我们的交往范围。许多孩子在离开夏威夷后不得不度过一段艰难的时光，因为他们说的是英语混合语。说英语混合语的夏威夷孩子大多去美国本土学校上大学，那里有较大的夏威夷人俱乐部，他们会觉得这样舒服、有归属感。在联合小学的许多小孩说英语混合语。河岸小学的孩子则被禁止说英语混合语。我相信这对我的一生有重大影响，影响到后来我去纽约而不是夏威夷上大学。

在商业界和投资界，穷人说穷人的方言。他们不用商业和投资的语言，而是说这类东西：“政府项目、福利和补助。”中产阶级有另外的方言，他们说：“做多元化投资和量入为出。”这个世界上最富有的投资者巴菲特则说：“那不是我想要的钱。赚钱和看着钱增多会带来乐趣。”这例证了不同的英语方言反映不同的镜像神经元大脑。

每个群体说着各自独特的语言。比方说，当高尔夫球员在一起时，他们说完全不同的英语。当他们说到“小鸟”这个词时，他们不是在讨论打高尔夫球时射击野鸟。无论在哪儿，你打高尔夫球时，如果一个高尔夫球员对另一个高尔夫球员说：“我抓到了一只小鸟。”每个高尔夫球员都明白，这个人低于标准杆数而得了一分，说明那是一个高于平均水平的游戏。

同样，简单地说，富人也说着富人的方言。它关系到与穷人不同的大脑和不同的镜像神经元。这就是为什么我9岁时走过那座桥就改变了生活，以及为什么我不过量入为出的生活或做多元化投资的原因。这也是为什么甚至我破产了也不开廉价汽车、穿廉价的衣服或住在普通社区的原因。这关系到我的镜像神经元和生活水平。

现在的神经科学家相信，镜像神经元是我们的大脑中最有学习能力的部分。这可以解释为什么在一个班里有些学生是老师的宠儿。因

为大多数班级是由左脑发达的人教导的，他们倾向于喜欢有同样智能的孩子。另一方面，这些老师不太喜欢艺术、音乐、创新、锻炼体能的孩子，也不喜欢总在模仿的学生。到上大学的时候，大多数在语言和逻辑数学智能方面表现不好的学生离开了学校。他们已经被贴上标签，已经被排除在外了。可悲的是，那些被排除在外的孩子们经常因自感蠢笨而辍学。想象一下如果这些事发生在年幼的你身上时，这种标签对你的日后生活会产生什么样的影响？

美国哈佛大学教授罗伯特·罗森塔尔和雅各布·杰克布森在1966年做的一个实验中，告诉几位老师，在他们的班级中有些孩子是天才，虽然他们实际上不是。几乎在所有班级中，被说成天才的这些孩子都取得了异常高的成绩。换句话说，研究者发现，老师对孩子智慧的感知对孩子的学习影响最大。在投资界，这被称为“偏见”；在种族关系中，这被称为“歧视”。这就是一个镜像神经元产生影响的例子。

简单来说，镜像神经元表明，我们的大脑就像是电视信号发射器和接收器。即使我们不与其他人交谈，大脑深处仍会相互进行着交流。例如，当我们走进一个房间时，我们中的多数人立刻能意识到房间里谁喜欢我们、谁不喜欢我们，即使没人说什么。这是最糟糕的地方。我知道如果连我自己都感觉不好的话，别人就不会对我感觉好。在大多数情况下，别人只是反馈我所传递的信息。换句话说，如果我认为自己是失败者，那么别人就会把我当成失败者。

好在你我都可以通过改变自我感知来改变别人对我们的感知。这可以通过调整镜像神经元来做到。这并不容易，但是能够做到。例如，如果我不能改变对我自己的感知，我就永远不会遇到像金这样的漂亮女子并与她结婚，像唐纳德·川普这样的人就不会成为我的朋友，我也不会获得今天这样的财务健全。如果我不是有意识地改变了我的感知，我很可能仍然是一个害羞、胖乎乎和说着英语混合语的穷小子。

即使我毕业于一所非常好的大学，但毕业时我自我感觉并不好。我离开时觉得自己不可能像别人那么聪明。我一直是一个普通人。在参加招聘面试时，我被问到的第一个问题是，我毕业于哪所学校以及

是否获得了硕士学位。如果我有硕士学位，我更有可能被录用。再者，即使我进入商界，我仍然与在课堂上无异，仍然在一个被左脑智能主宰的世界中。1974年，我在施乐公司工作时，向公司许诺我要拿到MBA，我开始研究大脑以及学习和教学的不同方式。我在寻找一个以我自己的方式取胜的方法，而不是他们的方式。

因为成长在一个教师家庭中，我意识到人们判断成功的标准是，一个人上什么样的学校和他的学位有多高。在广大的商业界中，事情几乎都是如此。在大多数大公司里，雇主都想要来自知名学校、拥有高等学位的高才生。换句话说，来自常青藤盟校的大学生要比来自州立大学的大学生要好一些、州立大学的大学生要比社区学院的学生要好一些。在广大的商业世界中，你所进入的学校能给你一个较好的工作、一份不错的薪水。那是衡量成功的标准。

与富爸爸交往后，我意识到他衡量成功的标准是能赚多少钱、和谁在一起、是否有工作或不工作的自由，以及能够提供多少工作职位。我意识到我最好决定要将我的生活建立在哪一个成功标准之上。我认为自己不能在穷爸爸的学校和正统的生意游戏中获胜，我投身于富爸爸的游戏，那样我的获胜机会大一些。那是我开始接受真正教育的时候。

我决定追随富爸爸——一名企业家和房地产投资者——的足迹。我知道在这些领域中我有更好的机会，因为大多数的优等生是雇员，寻找着高薪工作并投资于诸如股票、债券和共同基金这样的纸资产。而我是成绩为C的学生，我意识到如果我想取胜，就必须运用大脑的3个部分，而不仅仅是左脑。

这里要问你的问题是：

- 你衡量成功的标准是什么？
- 你在哪里有很好的获胜机会？
- 你的大脑在被训练去获胜吗？
- 你的大脑三部分是一起工作，还是相互排斥呢？

两大不足

多年来，我发现谈到钱时，人们往往有两大不足：

1. 我们的学校不会教授太多关于金钱的知识。即使是优等生，他离开学校时也对金钱知之甚少。另外，通过最近的镜像神经元的发现，我们中的大多数人是向那些在财务上不怎么聪明的人学习的。因此，这么多人只拥有中产阶级的期望，也就是量入为出、储蓄和偿还债务。

2. 我们的学校并没有强化潜意识智能。实际上，学校不是去教育学生，而是依靠恐惧来激励学生；是威胁而不是教导，是模仿而不是创新，是惩罚而不是鼓励，是教育学生要谨小慎微，而不是鼓励学生志存高远；是说一个人想要听的，而不是说一个人需要听的。

由于上述两个事实，许多人在他们应该卖出时买进，在他们应该消费时储蓄，在他们应该储蓄时消费，在他们应该勇敢时害怕，而在他们应该害怕时勇敢。

像这种不受约束、非理性、财务上愚蠢、潜意识主导了行为的例子比比皆是：

1. 所有的数量分析型基金在同一时间抛售，引起市场暴跌，是因为他们都投资同一只股票。当他们应该买进时，他们正在卖出。恐慌来自潜意识。复制或模仿来源于对差异的恐惧，所以他们做同样的事情，而不是富有创造力和冒险精神，敢于想他人之所不敢想。

2. 当他们获得加薪或有钱进账时，经常会把钱花掉，而不是偿还不良债务，因为他们感觉良好。我认识一位男士，他从父母那儿继承了近百万美元遗产。他立刻赊账买了一栋大房子和两辆新汽车。他没有去偿还不良债务，他的得意洋洋使他陷入了更大的债务。现在他手头的钱花光了，正竭尽全力想保住他的房子。

3. 在经济萧条时，许多公司的“销售控制部门”会加大权力。销量下降时，大多数企业会削减广告经费、减少促销活动和裁掉销售人员。不是储蓄，公司需要开销。在经济形势不好的情况下，公司要在广告和促销上投入更多、雇用更多的销售员、提供更多的销售奖金，应该更富有创造性。换句话说，要更多地利用右脑，进行更多沟通。不让销售和收购部门领导全局，而是让销售控制部门大权在握。大多数公司的销售控制部门主要由会计、律师和工薪阶层等左脑发达人士组成，这些人通常左脑发达，但他们的潜意识往往受惊过度。

当销售控制部门大权在握时，许多雇员失业，丢掉了饭碗。在我看来，当公司经营不善时，销售控制部门应该守住雇员。

潜意识认为自己很聪明。潜意识的问题是，它可以是你最好的朋友，也可以是你最坏的敌人。需要一个更高智慧的人冷静并客观地决定哪个大脑在说话——是朋友还是敌人。谈及更高层次的情感主题，如金钱、性、宗教和政治时，需要更高级的智能来客观地进行分析和处理，然后用左脑和右脑一起来考虑清楚。潜意识的缺点是，它是反应性的，而不是智能的，它无法权衡事情的利弊。

与傻瓜争论

和一个用潜意识说话的人交流不可能很有逻辑，因为潜意识没什么逻辑。它不能思考，只会反应。问题是，当人们通过潜意识说话时，仍然以为自己是有逻辑的、明智的。例如，我建议在经济不景气的情况下，商业人士要消费而不是储蓄，而在大多数情况下商业人士的潜意识已取得控制地位，并开始给他们提供这样或那样的理由，如为什么要削减支出、解雇员工和以省钱方式运作。对于大多数商业人士来说，这合乎逻辑又明智。他们不想进行更多的学习。他们的智能已经定型。大脑排斥新的思想。

如果硬要接受新的思想，智能会变得极具防御性。高墙竖起，不是逃避，而是战斗。他们想为自己的决定辩护，想证实自己是正确

的。他们不去学习，反而变成了傻瓜。假如你与傻瓜争论，那么很快就会有两个傻瓜——你也会变傻。

穷人仍然贫穷的一个原因是，他们有着穷人的潜意识智能。当我与那些在财务上步履艰难的人交谈时，许多人会为他们贫穷的权利辩护。他们这样说：“我宁愿快乐，而不是富有。”或者说“要想富有，就必须成为一个骗子”。如果你与他们争辩，试图让他们接受新思想，他们的潜意识就变得更排外，更自以为是。很快便演变成了两个傻瓜在说着傻话。

许多喜欢自己的工作但想作些新尝试的雇员和高薪主管们之间，也会发生类似的争执。他们不去做想做的事情，他们的潜意识充满不去做的合情合理的理由。得知自己和高薪主管一样要缴纳高税收时，他们可能会说：“哦，你也要纳税呀。”如果进一步告诉他们，有一个更好的投资项目，能带来更高的收益却缴纳更少的税，他们可能会说：“那听起来风险很大。”因为恐惧，他们关起了智能之门，拒绝新的可能性。如果你与他争论，你们就会再次变成两个傻瓜。

要改变你的生活先改变你的环境

在研究教育及我们如何学习的过程中，我清楚地发现环境是我们最有力量的老师。所以神经科学家关于镜像神经元的最新研究成果是如此的重要。科学最终证实了其实我们大多数人早已知道的事情：要改变你的生活，先改变你的态度。

我们中的大多数人都知道，如果想减肥，去健身房锻炼比去饭店更容易成功。如果想学习，在安静的图书馆比边开车边想着读书（我已经看到有人这样做）好得多。如果想放松，我们就休假去海滩或者去爬山。那么，如果你想变得富有，你就要寻找一个有利于成为富人的环境，一个能够强化大脑三部分的环境。富有讽刺意味的是，公司和学校无法给大多数人提供这样的环境。

环境的力量

如果你想变得更富有、更成功，最重要的是，你要找一个容许大脑三部分发育的环境，并给它们时间去发展。

1974年，我意识到我永远不会为优等生工作。医生或律师永远不会雇用我，因为医生和律师需要的是学术上和专业上都很聪明的人。医生不想要笨拙的护士，律师也不想要一个无能的助手。

我只是一名成绩为C的学生，需要找一种能让优等生为我工作的方法。因此，我决定像我的富爸爸那样成为一名企业家和房地产投资者，而不是像我的穷爸爸那样做一名优等生和教师。我作出这个选择，也是因为我学东西学得慢，我知道我需要时间发展。我并不渴望快速致富。我在寻找适合我的环境，一个我可以花大量时间来慢慢学习的环境。

成为一名企业家还有另外一个重要原因，即我可以结交一些聪明人。我知道我的语言与逻辑数学智能较差，所以我需要拥有这些智能的人成为我的团队成员。我只是一名普通的作家，算术一般，疏于细节。在体育运动方面，我知道在足球、橄榄球、划船等团队运动项目中我表现较好。我不擅长高尔夫球或网球等单人运动项目。了解了自己这个特点，对我更符合逻辑的做法似乎是，结交一些喜欢加入团队的聪明人。

我慢慢发现，许多聪明人并不善于团队协作，这是他们在学校独立参加考试时成绩优秀的原因。在商业世界中，我每天都参加考试，但不是单打独斗。在商业世界中，我与一个由聪明人组成的团队一起，参加考试、解决问题。换句话说，我的天赋来自团队。对于像泰格·伍兹那样的人，他的天赋来自个人。问题是，你是作为个体更好，还是作为团队中的一员更好呢？

做你自己

这并不意味着我建议你成为一名企业家或房地产投资者。我不是告诉你去做我做的事情。我告诉你的是，你可能需要一个学习环境，它可以提高你在财务上成功的几率。去发现你自己的环境和你自己的财务成功之道吧。例如，如果你认为你能够成为一名杰出的高尔夫球员，明显你需要在高尔夫球课程上投入大量的时间，激发你的大脑镜像神经元，向你看过的最好的高尔夫球员学习。

大脑镜像神经元的科学发现对我意义重大，因为从1974年以来，我常常和一些企业家和房地产投资者在一起。我也在继续寻求与优秀的企业家和房地产投资者一起共事的机会。所以，2006年我与唐纳德·川普合作写书，这件事对于我来说是如此的重要。这不仅仅是一本书的问题，而是我与优秀的人一起共事，通过镜像神经元向他学习的最佳机会。与川普一起度过的时光，使我对商业、人生和生活水平的看法提高到了全新的水平——几乎与我9岁时走过那座桥到有钱的同学家的收获一样多。

发现你的环境

现在，有许多商业学校请我去讲授他们开设的创业课程。学生们最常问的问题与第一财商“赚更多的钱”相关，即：“我如何发现投资者？”或者：“我如何筹集资金？”我理解这些问题，因为当我放弃施乐那份有保障的工作而成为一名企业家时，我同样也被这个问题所困扰。我没有钱，没有人愿意给我投资。大型的风险投资公司不会主动来敲我的门。

我给他们的答案是：“你去做就好了。你做，是因为你必须做。如果你不做，你就会破产。今天，虽然我有了足够的钱，但我能做的仍是筹集资金。那也是我的朋友唐纳德·川普所做的。他的工作就是筹集资金。筹集资金是一个企业家的首要任务。作为企业家，我们从3种人中筹集资金，即你的客户、投资者和雇员。作为一名企业家，你的工作是让你的客户购买你的产品。如果你能让你的客户通过购买你的产品给你钱，你的投资者就会给你大笔的钱。如果你有雇员，你的

工作是使他们生产出价值来，这个价值至少是你支付给他们的报酬的10倍以上。如果雇员生产出的价值低于给他们报酬的10倍，你就会破产。如果你破产了，你就不用再筹集任何资金了。”

很明显，这并不是大多数MBA要寻找的答案。他们中的大多数人正在寻找神奇公式、秘诀和快速致富的商业计划。许多商学院的老师很痛苦，因为他们中的大多数人教授着创业课程，但是他们自己并不是企业家。大多数人仍然需要一份稳定的工作、一份稳定的工资并期待获得终身职位。再一次，他们的镜像神经元不同意冒险的想法，结果让他们很痛苦。许多商学院宁愿请CEO们来演讲，但这些CEO只是雇员，而不是企业家。

眼睛说出真相

我与学生们分享我有关筹集资金需要做什么的观点时，我观察他们的眼睛。在70%~90%的学生眼中，我看到了恐惧。他们的目光变得呆滞，呼吸变得急促。血液从左右脑流至原始脑，即最古老的潜意识。而大约10%的学生时而轻笑出声，时而微微一笑。他们喜欢我的回答。他们的眼睛变得更明亮。他们变得更兴奋。因为他们知道他们能赢。他们知道他们能够击败他们的同学。他们也知道他们能够成为企业家。尽管整个大环境有对失败的恐惧，但他们大脑的三部分却能协同作战。

开发大脑的三部分

你们当中已经玩过“现金流”游戏的人可能会想起，要在游戏中获胜，需要大量来自左脑的财务知识和来自右脑的创造性思维。因为“现金流”只是一个游戏，是用假钱玩的游戏，因此我们对失败和亏钱的恐惧大大减少，或多或少使潜意识处于平静状态。一旦理解了游戏规则，潜意识就从恐惧转向兴奋和获胜的喜悦。学习变得有趣而令人兴奋。大脑的这三部分正在接受教育，正在发展。新的可能性开始

出现在经过开发的全脑面前。

学习金字塔

2005年，亚利桑那州立大学研究了“现金流”游戏在教授商学院学生会计学和投资方面的实用性。他们的结论非常积极和肯定：比起用别的学习方法，学生确实学得更快，记住知识更久。

这所大学也向我介绍了学习金字塔，如下图所示：

学习金字塔		
学习2周后我们能记住的		参与性质
我们所说的和所做的90%	实践	积极的
	模拟真实经历	
	完成戏剧报告	
我们所说的70%	做报告	消极的
	参与讨论	
我们所听到和所看到的50%	现场看着做完	
	观看展示	
	参观展览	
	观看现场演示	
我们所看到的30%	看电影	
	看图片	
我们所听到的20%	听到的话语	
我们所读到的10%	阅读	

摘自1969年戴尔《多媒体教学方法（第三版）》。经汤姆森学习出版集团沃兹沃思出版社授权再版。

学习的第二个好方法

正如你从上面图表中所看到的，最糟糕的学习方式是阅读，其后是通过听报告学习——这是传统教育中最常用的教育方式。在金字塔的上部是实践。当我告诉MBA们只要走出教室去做就好了，许多人惊呆了。很明显，阅读、演讲和在现实世界中生存之间有道鸿沟。

亚利桑那州立大学的研究指出模拟或游戏仅次于真实生活。研究证实了学习金字塔模式，也证实了我们的游戏是第二好的方法，可以用来发展左脑的逻辑智能与右脑的财务管理、会计和投资等创造性。不是从潜意识害怕学习，相反，学习是有趣的和有动力的。学生们觉得更自信、更有自主权，愿意学习更多的东西，也更能应用他们的所学。

亚利桑那州立大学的发现与我作为一名教育企业家的发现是一致的。我也发现，通过集中运用加德纳的第四智能——肢体运动智能，学员可以学到更多、更快，得到更多乐趣，并且记忆信息更持久。我们不仅仅通过听报告，也通过玩不同的游戏来讲授不同的要点。我鼓励学员玩游戏和犯错误，游戏结束后，我们会听取学员的汇报。

这种学习充满力量，因为游戏涉及大脑的三部分。很多次，游戏参与者变得不安、生气或伤心。他们不喜欢自己犯的错误。有些人指责游戏或其他参与者。这些情绪是学习过程的一部分，在我的班级和现实生活中，我作为一名导师的任务是指导参与者远离指责和负面情绪，而专心学习游戏所要传授的东西。一旦参与者从游戏中获得教训时，有些人会突然笑着说：“我觉得在现实生活中我不会这样做。”一旦参与者有了一种认知——认识到游戏行为和现实行为之间的关系，他就有机会作出改变——如果他想改变的话。在某一刻，他们就会恍然大悟！生活就是大脑的三部分一起工作。一旦领悟到这一点，参与者就常常会学到更多。

在凤凰城某个贫民窟的青少年发展俱乐部最近取得了非常大的成功。我公司的一个团队在那儿建立了一个“现金流”俱乐部。事实再次表明，通过游戏教授理财智慧，效果很好，意义深刻甚至改变了许多人的生活。有个学生被校方贴上了学习低能儿的标签，被分在了慢班。他与朋友玩了几次《现金流》游戏后，阅读和数学智能开始慢慢

提高。今天，他已在正常班学习。这就是在平等合作的学习环境中，他的大脑三部分互相协调产生了力量。

改变你的环境后再改变你的生活

作为一名教育企业家，显然环境是我最好的老师。我意识到我能够直接传授给他们和告诉参与者，但是如果他们回到以前的环境中，我教授的知识就会大打折扣。换句话说，如果一个人回到以前的工作环境中去，在那里，犯错误会被惩罚，创造性也受到抑制，那么我传授给他的知识就没有什么价值了。旧的环境获胜了。

有句古老的谚语这样说：“如果我知道我将在哪儿死去——我是不会去那儿的。”今天，我知道有数百万的人身处对学习、财富和个人发展都不是最有利的环境中。在他们的工作环境和家庭环境中，他们的理财智慧及财富都得不到提高。他们不是变得更富有，而是变成办公室和家庭的囚徒。大多数人不去追求成功，而生活在鼓励谨慎行事、惩罚犯错误的环境中，但是正如保罗·图德·琼斯所言：“一个人是从错误而非成功中学习的。”

发掘你的天赋

对于那些想发展天赋的人来说，需要发现支持他们的天赋发展的环境。例如，泰格·伍兹的环境是高尔夫球运动。如果让他做职业赛马骑师，他可能就做不好。唐纳德·川普发现他的强项是进入纽约房地产的激烈竞争中。在那个环境中，他可以大显身手，学会很多，并发展了他的技能。

这个过程并不容易。如你所知，泰格·伍兹非常努力地练习，才成为高尔夫球天才。唐纳德·川普非常努力地工作，才成为房地产开发的天才。如果你看见过他在曼哈顿和世界其他地方所开发的大楼，你就很容易看到他的干劲。欧普拉也是在非常艰难的电视环境中生存下来并声名鹊起的。

许多人没有发展他们的天赋，仅仅是因为他们太懒惰。许多人只靠工作拿薪水。对他们来说，做一名普通人比努力去开发天赋要容易得多。

我想问你的是：“你认为你的天赋是什么？你认为开发你的天赋的最好环境是什么呢？”另外一个重要的问题是：“你有勇气改变环境吗？”想象一下你的未来……如果你去改变的话。

对于许多人来说，这些问题的答案是“我不知道”，或仅仅是“不”。对于大多数人来说，安逸远比发现和开发他们的天赋更重要。做一个普通人、努力工作、领取薪水、储蓄、多元化投资于共同基金和过量入为出的生活要容易得多。如果你就是这样，那就继续做你现在正在做的吧。

我们每个人都不一样。我们都有不同的优点和缺点。这就是我不建议每个人都做我做的事情的原因。尽管成为一名企业家相当容易，但我知道成为一名富有的企业家并不容易。世界上充满了普普通通的企业家。房地产行业也一样。世界上充满了赚不到很多钱的房地产投资者。

我要说的是，我们所有人都有独特的天赋和才能。如果你想变得富有，甚至成为超级大富翁，你就需要发现一个允许你发展和应用你的天赋的环境。要做到这一点并不容易，但是如果你专注于此，并有获胜的干劲，这也并非不可能。在现实世界中，执著和干劲比优秀的成绩更有价值。

能让你富有的环境

如果你想变得更富有，持续改善你的环境非常重要。这就是我每次听到专家建议过量入为出的生活时都摇头的原因。过量入为出的生活，你就总是生活在一个较差的环境中。当我还是个小男孩时，每次我走过桥到有钱的同学的社区时，我的大脑都在吸收这样的信息，即一种较高水平的生活是什么样的……我想拥有这样的生活。我的大脑就在寻找我能达到这种生活水平的方法。

这并不意味着要花光所有的钱。购置大房子、豪华汽车和新衣服以及陷入堆积如山的不良债务。我的意思是，要有意识、明智地挑战你自己，通过提高你的理财智慧来提高生活水平。

提高理财智慧的最好方法就是，首先发现适合你的天赋发育和发展的环境。这就和去图书馆读一本书一样简单，去观察一个你想成为的人或者去看有富丽堂皇的房子图片的杂志。第一步就是开始有意识地刺激镜像神经元，使它接受你想拥有的生活水平和你想成为的人。

小结

那些陷入财务困境的人不愿意发展个人智慧，他们寻求安逸的环境和简单的答案。他们任由他人摆布，纳税繁重，努力工作，过量入为出的生活。他们可能很聪明、很优秀、学术能力也强，但是如果不在他们大脑三部分中培养理财智慧，他们的财务困境很可能会继续下去。

想得到成功，就要坚忍不拔地付出努力，在精神和体力上都要努力。如果你能训练你的左脑去理解你的目标，动用你的右脑去想出创造性的解决方法，保持你的潜意识兴奋而不是恐惧，那就采取行动吧。同时，只要你愿意犯错误并从错误中学习，你就能创造奇迹，你就能够开发你的理财天赋。

第十章 发展你的财商：一些实例

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

本书旨在培养你的理财智慧、提高你的财商。正如我前面所写到的，你需要拥有健全的5种财商，财商将使你变得富有、帮助你走向成功。我知道这说起来容易做起来难。培养5种财商是一个终生的过程，不是一天或一年就可以完成的。我仍在继续努力培养我的智慧，我鼓励你也这样做。这一章将讲述一些磨炼财商的实例。

许多理财顾问建议人们做长期投资。他们中的大多数人真正的意思是要你把钱交给他们，让他们能够长期获得佣金。这个建议的问题在于，你学不到多少，或者什么也学不到。进行长期投资的最后结果是，你在财务上未必会变得更聪明，你的财商也得不到发展。此外，大多数长期投资者所做的是高风险投资，而这些高风险投资带来的是低回报，可控制性也不强。

不要盲目地遵从理财顾问的意见，你或许认为，在长期多变的环境中投资可以增强大脑的三部分，能找到机会来提高你的财商。你应该寻找能以实践的方式发展你大脑三部分和培养你才华的多变的环境。多变的环境如：

1. 学校。学校对大多数人来说是一个多变的环境。上课是提高你左脑和右脑功能的一个很好的方法。传统教育的问题在于没有培养潜意识的环境，而潜意识是大脑的三部分中最强大的。大多数传统教育放大了大脑镜像神经元对失败和犯错误的恐惧。

2. 教堂。我发现有两种教堂：一种传播对上帝的爱，另一种传播对上帝的恐惧。我不知道惧怕上帝是否有效，但是我认为教堂是一个发现精神力量的好地方，精神力量可以强化我们的潜意识。一个人拥有了更大的精神力量，就会符合道德伦理、更有道德勇气、更慷慨大方。

3. 军队。对我来说，海军陆战队是发展大脑三部分很好的环境。要成为一名飞行员，需要大脑的三部分和所有的7种智能，甚至需要音乐智能。当要进入战斗时，我们经常演奏摇滚乐来鼓舞斗志。如今，我相信自己是一名很优秀的企业家，特别在亏钱的时候，因为我

学会了提高自我认知智能，以及控制我的恐惧。

4. 网络营销。大多数网络营销公司是特别好的学习环境，因为他们提供培训、支持、商业结构和产品，所以你能够集中发展你的销售技能、拓展你的业务。我建议所有想要成为企业家的人加入网络营销公司，它们可以提供一些现实世界中最好、充满街头智慧的商业培训。这些公司集中发展大脑的三个部分，特别加强潜意识的开发。

网络营销训练项目有利于培养你的人际关系智能和自我认知智能。发展这两种智能将改变你的生活，提高你的生活水平，因为它们教会你如何克服对他人的恐惧和对失败的恐惧。在网络营销的环境中学习，最大的好处是它是一个支持性环境，不像学校和公司那样是压力环境。大多数网络营销公司不会因为你的业务表现低于平均水平而放弃或解雇你，而会致力于增强你的能力，只要你愿意学习和进步。我认识很多人在网络营销公司工作了5年的时间，最终破除了他们的怀疑和恐惧。一旦他们做到这一点，金钱就滚滚而来。

5. 公司。有两种主要的公司——大公司和小公司。大公司是发展大脑的三部分的好地方，特别是发展潜意识。我有许多朋友都在大公司工作，需要应对巨大的压力。至于他们是如何处理压力的，我不得而知。心理游戏和后勤部门会提供很好的机会让你训练你的人际关系智能和自我认知智能。

对于那些想要成为企业家的人，在小公司谋份差事是很好的学习环境。小公司胜过大公司的优势在于，你可以学到公司的全套事务。在《富爸爸辞职创业前的10堂课》那本书中，我描述了一个公司有8个基础部门。在小公司工作时，你更有机会学习所有8个部门，并获得必需的商业经验。

6. 研讨会。传统的学校教育对于想获得医生、律师和建筑师等执业资格的专业人士来说很重要。传统的教育对于那些想爬到公司或政府的领导地位的人也很重要，在这些地方获得提升需要传统公认的学位。而研讨会对于那些想成为企业家和投资者的人来说很重要。如今，任何主题的研讨会和大型会议都有很多。你要做的就是发现能够激发你兴趣的研讨会。

富爸爸公司为那些想成为房地产专业人士或学习股票交易的人提供极好的研讨会。我为这些项目感到骄傲，因为有那些以身作则、言行一致的老师教导着学员。还有更高级的课程，具有亲手实践性质的，要循序渐进地学习。例如，你可以进入社区，用真的钱做真的事情。如果你在上土地开发的课程，你就可以参与真实的土地开发项目。更重要的是，我们的课程旨在教育和强化大脑的三部分并使它们协调工作。通过集中发展大脑的三个部分，你的收入和成功的机会都会得到提高。

7. 教练。唐纳德·川普和我都感到非常幸运，因为有富爸爸做我们的教练。每个曾经参加过团体性运动的人，都知道教练对于一个团队的成功是多么重要。

富爸爸公司也有教练部门。这个部门是由专业的教练组成的，他们不仅仅是优秀的教练，而且躬行所言，言行一致。富爸爸教练部门是为那些需要一对一训练的人而设的。

此时此刻，如果你正在对自己说：“我怎么请得起教练呢？我没有那么多钱。”或者“为什么我需要教练呢？我已经做好了准备”。考虑一下这种情况：当某人说“我负担不起”或“我不需要帮助”时，实际上他负担得起或确实需要帮助，这是他的潜意识在说话。这也是他为什么需要教练的原因。

对于那些准备从A点过渡到B点、从一个环境过渡到另一个环境的人来说，教练是很有必要的。如果不是富爸爸做了我近30年的教练，我永远不会成为今天的我。即使在今天，我仍然有很多教练，因为我仍然有一些潜意识总是不能与我的左右脑相协调。

8. “现金流”俱乐部。今天，世界各地有数千个“现金流”俱乐部。这些俱乐部的领导人都是喜欢创造富爸爸的学习环境的志愿者。一些俱乐部向希望提高理财智慧的人教授我的富爸爸10步法课程。许多俱乐部都是免费的，有些俱乐部只收取象征性费用来支付基本开销。加入富爸爸“现金流”俱乐部，就是与有相似目标的人相识，也是激活你大脑的镜像神经元的好方法。你可能也想在你的社区、公司或教堂开始组织你自己的“现金流”俱乐部。

9. 可供你选择的下载。2007年9月6日，我与迈克尔·卡尔顿博士做了一次视频访谈，他是医学博士，一名脑科学和成瘾研究的专家。访谈的题目是《人们会甘于贫穷吗》。这是我有幸参与的最好的访谈之一。在他的访谈中，卡尔顿博士深入探讨了大脑如何工作的细节，以及为什么一些人富有，而另一些人贫穷。这与成瘾性^[1]有关。你可能已经访问了我们的网站Richdad.com，并下载了这个访谈资料。我相信你会发现他的谈话不仅风趣幽默，而且让你醍醐灌顶、眼界大开。这是我们对你阅读本书的感谢。

有很多种多变环境能让你受益。对我来说，海军陆战队、施乐公司、我自己的公司以及房地产投资都是我去学习开发天赋的地方。如果你想开发你的天赋，什么环境最好呢？

成为一名企业家，你需要什么

我们中的大多数人都知道，企业家是世界上最富有的人。现在最有名的一些企业家如理查德·布兰森、唐纳德·川普、欧普拉·温弗瑞、史蒂夫·乔布斯和罗伯特·默多克。

有个争论方兴未艾：“你天生就是企业家吗？或者，企业家是可以后天培养的吗？”之所以提出这个问题，是由于有些人认为企业家是特别的人或需要某些神奇力量。对我来说，成为一名企业家不是什么大事。例如，我所在社区的一个初中女生，她拥有一个帮人看孩子的兴旺生意，还雇用她的同班同学为她工作。她就是一名企业家。另一个年轻男孩在放学后帮人做一些零活。他也是一名企业家。大多数孩子都天不怕地不怕。而对于大多数成年人来说，恐惧是他们的全部。

企业家的两个特征

今天，数百万人梦想着辞去工作，成为企业家，管理着自己的公

司。大多数人的困难在于，他们的梦想仅仅是梦想，永远不会成为现实。所以问题是，为什么这么多人不能实现成为企业家的梦想呢？

关于这个老问题，我的一个朋友给出了最佳答案。他说：“企业家有两个特征——无知和勇气。”

这个简单的评价见解深刻。它解释了远比企业家精神更丰富的内涵。它解释了为什么一些人富有，而多数人与财富无缘。就像，这么多的优等生不富有，原因之一在于他们也许很聪明，但是缺乏勇气。还有许多人既缺乏知识，又缺乏勇气。

两个发型师的故事

我的一个朋友是一名杰出的发型师。在使女人变漂亮方面，他是一名魔法师。许多年来，他一直谈论着要开办自己的美发中心。他有伟大的计划，但悲哀的是，他仍然是个小人物，受雇于一家大美发中心，围着一张椅子打转忙活，还经常与店主发生争执。

而另外一个朋友的妻子厌倦了做一名空姐。两年前，她辞去了空姐的工作，去学校学习成为一名发型师。一个月前，她为她的美发中心举行了盛大的开业典礼。那里环境很不错，她已经吸引了一些最优秀的发型师在她的美发中心工作。

我那位年长的朋友听到这个消息时说：“她怎么能开店？她既没有天赋，又缺乏才气。她不像我在纽约受过培训，而且也没有什么经验。我想最多一年，她肯定会失败。”

她可能会失败。统计数字显示，90%的生意在最初5年中会失败。但是这个故事的关键在于，它显示出无知和勇气对我们生活的影响。在这个例子中，一个人有天赋但缺乏勇气，另一个缺乏经验但有勇气。在我看来，这种无知和勇气之间的关系是生活的本质。

1974年，我没有工作，没有钱，也没有太多的商业经验。我不能过量入为出的生活，因为我没有办法量入为出。我不能做多元化投资，因为我没有资本来做多元化投资。我拥有的一切就是勇气。在现实生活中，勇气比优秀的成绩更重要。我们需要有勇气来发现、开发

并向世界贡献你的天赋。

一定要记住，你的智力是无限的，你的怀疑是有限的。小说《阿特拉斯耸耸肩》的作者安·兰德说：“财富是一个人思考能力的产品。”所以，如果你做好了改变生活的准备，就会发现能让你大脑的三部分思考的环境，你就会变得富有。谁也不说，你可能因此发现了你的天赋。

你的反馈：人不能孤立存在

我们生活在一个处处有反馈的世界中。踩上电子称时，我们的体重给我们反馈。如果电子称显示我们重了5公斤，我们可能不喜欢这个反馈，尤其是我们已经超重10公斤的时候。当医生为你量血压，把你的血样送到实验室时，你的医生就是在寻找反馈。

反馈很重要。它是我们和环境之间信息的重要来源。问题是，如果我们不喜欢反馈，那么潜意识可能封闭、歪曲、降低或否认反馈信息的重要性。

我从海军陆战队学到了一个教训，给我最大的启发即反馈非常重要。我表现糟糕时，反馈相当强烈，而且绝非甜言蜜语。我与富爸爸一起工作时，得到的反馈同样强烈。在一起写书时，我从唐纳德·川普那儿接收到言辞犀利的快速反馈。如果我在军队没有受过训练，没有与富爸爸一起工作，我知道我永远不可能与川普一起工作。他的反馈迅速、直接、切中要害。我知道如果我怀疑、不同意或不听取川普的反馈，我就不能和他一起工作，也不能学到这么多东西。

我提到这一点，是因为在我们如今的工作环境中，有许多环境不允许反馈、不能进行完整的反馈，不能得到诚实的反馈。许多学校和公司由于害怕被起诉而不会告诉你那些需要了解的情况。许多朋友和合作者在你背后说你的缺点，因为他们没有当面说出来的勇气。这不是一个健康的环境。这是一个功能失常的环境。

健康的环境能够提供反馈。生活总是给你提供无偿的信息，如果你愿意接收，在大多数情况下，反馈是免费的。每当你打开支付账

单，看到你缴纳了多少税时，这是反馈。如果你的债权人打电话催你还钱，这是反馈。如果你努力工作，却不能赚到足够的钱，这是反馈。如果你的孩子涉嫌吸毒，被绳之以法，这是反馈。如果你的朋友都是失败者，并甘于失败，这也是反馈。这些信息都是大事，现实世界正在告诉你这些事情。

你的生活水平是反馈的一个巨大来源。如果你住在一个你觉得贫困的家中，那是反馈。如果你开着一辆廉价的汽车，却更想开一辆蓝博基尼，那是反馈。生活水平只是你最习惯的水平，并不意味着是舒服的、便宜的或差不多就行了。生活水平应该意味着，你自己喜欢，并对你的家庭、朋友和财产感到骄傲，而不是嫉妒别人的生活水平。我再说一次，这并不意味着你要通过负债来提高你的生活水平。我的意思是要先发现一个可以学习并变聪明的环境，然后变得富有，用这种方式来提高你的生活水平。

不需要上很好的大学、得到很好的工作或者读很好的书，你就可以接收世界上一些最有用的信息。你需要做的就是，看看你周围的世界，聆听反馈。

关于反馈，有3件事情需要弄明白：

1. 有勇气面对反馈。如果你想提高，那就寻求更多的反馈。这就是对成功人士来说教练和精神导师很重要的原因。成功人士寻求更多的反馈。

2. 只在被询问时，才提供反馈或建议。没有什么比不请自到的反馈更讨人厌了——即使人们知道自己需要这种反馈也会这样。古语有云：“别教猪唱歌。你浪费了时间，猪也不高兴。”

3. 骗子会说你想听的，而不是你需要听的。骗子只能骗无知、感情脆弱的人。他们观察你的弱点，然后精心炮制信息来迎合你的弱点。在金钱世界中，骗子已经让广大民众相信，做多元化投资和过量入为出的生活是聪明的，尽管像沃伦·巴菲特这样最聪明的投资者并不做多元化投资，也不建议量入为出。

巴菲特以他的生活水平生活着，和唐纳德·川普的生活水平不一

样。巴菲特生活在内布拉斯加州奥马哈市，而唐纳德·川普生活在纽约。关键在于他们的共同点：他们都有能力生活在世界上的任何地方，都有能力以他们想要的生活水平生活。他们现在过着安居乐业的生活。

更重要的问题是：

- 你正在你想生活的地方并以你想过的生活水平生活吗？
- 你正在做多元化投资并过着量入为出的生活，以使骗子能够无需量入为出地生活吗？
- 你正与你喜欢的朋友与想交往的人交往吗？

如果你想变得更健康、更聪明、更富有和更快乐，那么密切注意你自己的反馈。它正在为你提供世界上最重要的信息。无论你是否喜欢你收到的反馈，只要你有勇气聆听并从中学习，你就将获得成功。非常感谢你阅读本书。

注释

[1]成瘾性是指患者对药物产生了生理上或心理上的依赖。除了外源性药物的成瘾外，对一些行为（如赌博等）也会形成成瘾性，一般认为是受人的大脑中的内啡肽影响造成的。

 RICH DAD'S

富爸爸

致富需要做的6件事

〔美〕罗伯特·清崎 著 徐浩 译

很多人在财务上挣扎，他们只知道为钱而工作，
但却从未想过如何让钱为自己工作。

读 书 人

内附《富爸爸现金流》游戏

7折

优惠卡



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

目录

[前言](#)

[第1件事 做好为财务自由付出努力的准备](#)

[第2件事 不要怕犯错，但要善于从错误中吸取经验](#)

[第3件事 按信息时代的法则对自己进行教育](#)

[第4件事 学会用良性债务挣钱](#)

[第5件事 尽快消除不良债务](#)

[第6件事 勇敢改变自己所处的现金流象限](#)

[结论 从现在开始，提高财商](#)

[返回总目录](#)

前言

不少人都对《谁想成为百万富翁》耳熟能详，这档电视秀在美国一夜成名，并迅速被全世界的观众所关注。所有的参赛者都必须回答一系列刁钻的问题，每答对一道题，他们就能获得更多的奖金，最多可以累积到一百万美元。

“谁想成为百万富翁”这个问题在世界各地流行的时间并不长。人们对钱有一种固执的迷恋，总梦想着一夜暴富或者买彩票中大奖等，而“谁不想成为百万富翁呢”这句话则赤裸裸地表达了人们心中的渴望。

是的，你有可能在游戏中赢得百万美元，也可能买彩票中了几百万美元，还有可能通过投资IPO（首次公开募股）成为百万富翁。然后，你就可以退休了，在剩余的人生中享受荣华富贵。实际上，现如今致富的途径比过去任何一个时期都多。这也许就是那些“又快又好”的赚钱方式风靡全球的原因。

我记得我在接受关于《富爸爸穷爸爸》一书的采访时，主持人质问我：“行啦，你干吗不告诉我们实情？你的书现在风靡全球，你难道不是在利用你的书大肆敛财吗？”

她的问题着实让我惊讶，我几乎无言以对。最后，我回答道：“我从没往那方面想。我不知道你为什么 would 认为我写书是为了那个目的。我希

望我能有那么聪明，聪明到足以算计到在这个历史时刻推出我的书。实际上，我写这本书的目的是为了告诉大家我从两位爸爸身上学到的关于财富的哲理。”

停了一下，我说：“现在确实存在‘快速致富’的热潮，然而我的书呈现出来的理念与那些游戏和彩票截然相反。我的书是关于‘致富’的，但是与‘快速’无关。”

记者点点头，对我报以怀疑的微笑。“那么，如果你不崇尚‘快速致富’，你打算怎么做？‘慢速致富’？”

我能感觉到她的挖苦，这对我来说是个挑战。在上百万的电视观众面前我必须保持冷静。所以，我勉强一笑回应她带刺的评论，并说：“不是，我的书与‘快速致富’和‘慢速致富’都没有关系。”然后，我笑着等待她的下一个提问。接下来的沉默让人窒息，但我尽可能保持冷静，没有退缩。

她笑着问：“那你的书是关于什么的？”

我笑着回答：“是关于致富需要做的事。”

她问：“什么事？”

当她问这个问题的时候，制作人示意她抓紧时间。她于是催促我赶紧回答问题，最后我对主持人说：“很多人都想挣到大钱，但是问题是没多少人愿意为此真正做点事。”

电视访谈结束了。主持人对我表示感谢，然后切换成商业广告。我再也没有机会解释变得富有到底需要做些什么事。这本书就是为了回答这个问题。

谁在付出代价

政府对年龄在20~65岁的人进行了一项跟踪调查。调查发现，在他們65岁时：

- 1% 富人
- 4% 生活富足
- 5% 受生计所迫仍在工作
- 54% 需要家人和政府供养
- 36% 死亡

另外，1%的富人中超过35%是通过继承得到财富的，这种情况在4%的生活富足的人中也有很大比例。

但问题还是一样：最富有的那5%的人做了什么别人没做的事情？也就是说，与其他人相比，那5%的人付出了什么样的努力？

你有大房子你就是富人吗

小时候，我的富爸爸开车带着我路过同学家，那是个非常富有的社区。我问富爸爸，我同学的爸爸是不是很有钱。富爸爸笑着回答我：“工作收入高、房子大、车子贵、度假奢侈并不意味着你是富人。奢侈的生活方式也并不意味你聪明或者受到过良好教育，也有可能完全相反。”

大多数人都有足够的智慧明白富爸爸的意思。但是我认为，许多人热衷于买彩票就是想拥有大房子、好车子，以及其他那些能用钱买到的消遣娱乐。现实生活中，通过买彩票赢得百万美元是有可能的，只不过概率实在太小。所以，参加竞赛游戏或者用幸运数字买彩票，不是最富有的那1%的人所做的事。

变成富人需要做什么

致富的途径多种多样。中彩票和赢得游戏只是其中的两个例子。你

还可以通过勤俭持家、诈骗，甚至是和富人结婚变得富有。不少人会积极主动地找个有钱人结婚。

提前警告：任何获得巨大财富的方法都需要付出代价，而且这个代价不一定能用金钱衡量！

参加竞赛游戏和买彩票的代价是：你几乎永远不可能成为富人，而且还得花不少钱。有更好的方法可以成为富人，胜算更大，但是很少有人愿意为此付出代价。实际上，有些方法得到人们的认可，几乎可以确保你成为富人，可是还是那个问题，没多少人真正愿意为此付出努力。这就是为什么研究表明，在这个世界上最富有的国家（美国）中只有1%的人能成为富人。其他人也想变得富有，但不愿付出相应的努力。

那么，成为富人需要做什么呢？如果我说：“我希望拥有世界级运动员的体魄。”你们中的大多数人会告诉我：“穿上跑鞋，每天跑5公里，去健身房每天练3小时，别没完没了地吃比萨。”听了这个建议后，我可能会问：“还有别的方法去拥有那样的体魄吗？因为我不想那么累。”这就是问题的关键，虽然成千上万的人想要健美的体魄，但没多少人愿意付出相应的努力。这就是他们在虚假的赚钱广告上受骗的原因。“不节食就能减肥，只需要几粒神奇的药片。”或者，“不用健身不用控制饮食，你就能拥有模特般的骄人身材”。不管是飞来横财、性感身段、强大人脉或者别的什么幸福之类的，只要是人类渴望的东西，纽约麦迪逊大街上的广告联盟都能简单快速地实现你的愿望。然而，大多数广告名不副实，而且买这些产品的人本身就不想努力，或者根本就不想付出任何代价。

我经常提起许多年前我因为一则电视广告而花385美元参加一个关于房地产投资课程的事。我记得当时我正坐在家里看电视，无意中看到了一则广告。那则广告鼓动我去希尔顿夏威夷度假村参加一个晚间研讨会，举办研讨会的酒店离我位于威基基海滩的个人公寓很近。于是我打电话预约并花385美元报名参加了那个研讨会。那个时候我还在海军陆

战队服役，我邀请了我的海军飞行员战友一起去。他讨厌那个研讨会，认为纯属欺诈，浪费时间，并且要求退款。回到中队以后，他跟我说：“我就知道这是诈骗。我根本就不应该听你的。”

但我所经历的一切与他说的完全不同。研讨会结束以后，我继续读带回来的书，听课堂录音磁带，并根据所学赚了上百万美元。许多年后，我的一个朋友对我说：“你朋友的问题在于太过聪明，觉得从那个课程上学不到任何东西。而你则是蠢到相信那个老师，而且竟然按他教你的做了。”

今天，我还是会推荐人们去参加一些研讨会，学习房地产购买、创业及股票投资等基础知识。我经常听到观众回应说：“如果这些课程不好怎么办？如果我被骗了怎么办？如果我什么也没学到怎么办？”听到这些疑问时，我通常的回复是：“那你最好别参加研讨会，这些研讨会绝对是骗你的。”

据我所知，许多人都在寻找如何改善他们生活状况的答案。但问题是当他们找到答案时，他们根本就不喜欢，就像我希望拥有世界级运动员的体魄，但我不喜欢“不再没完没了地吃比萨，每天练举重3小时”这个答案一样。换句话说，除非找到我喜欢的答案，否则我的愿望不可能实现。大多数人永远也不能成为富人的原因就是他们不喜欢自己得到的答案。我认为，他们并不仅仅是喜欢那个答案，他们真正不喜欢的是附加在答案上面的代价。

正如富爸爸所说：“大多数人想变得富有，但他们不想付出努力。”

在这本书里，我所讨论的成为富人的途径与省吃俭用、欺诈和富人结婚无关。但是，就像富爸爸常对我说的，“有些致富所需要做的事不一定能用金钱来衡量”。在这本书中，我不仅分享了致富的答案，还有我为此做出的努力。当然，如果你不喜欢我的答案或者我的富爸爸的答案，那也没有关系，因为成为富人的途径不止一条，因为永远都会有新的博彩或新的游戏节目提出这样一个问题：“谁想成为百万富翁？”

第1件事 做好为财务自由付出努力的准备

我们在很多书上都能看到勤俭持家的理念，还有许多所谓的理财专家会用他们的笔和嘴传达这样一些省钱策略：剪掉信用卡、节省开销、多交养老保险、开二手车、住小房子、使用优惠券、买特价商品、在家吃饭、给自己的小孩穿别人剩下的衣服、度假少花钱，等等。

对许多人来说这些策略都非常不错，它告诉我们在什么时间、什么地方省钱，但是不喜欢这些策略。我们希望享受高品质的生活。大房子、新车子、好玩的玩具及奢华的旅行多么令人向往，比往银行存钱有趣多了。我们中的大多数人同意智者所言的“勤俭节约”和“清贫度日”。但另一方面我们中的大多数人也都希望能拥有一张没有额度限制的白金信用卡：我的富豪叔叔帮我还款，他在瑞士银行有私人账户，比阿拉伯石油酋长还有钱，跟比尔·盖茨似的。

我们认识到，生活中的那些乐趣、美好和浮华让我们欲罢不能，也让我们入不敷出。是欲望将我们带进财务困境，因此理财大师们才说：“剪掉信用卡，勤俭持家，买二手车。”

但是，我的富爸爸从来没跟我说过“剪掉信用卡”，他也从来不说“勤

俭持家”。他干吗要向我说那些他自己都不认同的建议呢？谈到节俭理念，他说：“节省可以让你变得富有。但问题在于，就算你富有了，你也是个‘穷人’。你精打细算，你厉行节约，你什么都买最便宜的，你甚至从旅馆偷瓶装水。”他继续说：“对我来说，没有理由生前一贫如洗，死后家财万贯。为什么总有人活着的时候舍不得花钱，却在葬礼过后把一生的积蓄留给他们的孩子？”富爸爸发现，那些一生都厉行节约的人死后，他们的孩子总是会表现得像饥饿的鬣犬。他们不会好好打理父母留下来的财产，而是为了自己“应得”的那部分相互争斗，钱一到手就马上花得一干二净。

富爸爸不会建议我精打细算，他经常对我说：“如果你想要什么东西，看看它的价格，然后掏钱买下来。”他继续说：“必须记住，任何事情都有代价。节俭致富的代价就是你永远都是个‘穷人’。”

成为富人的其他途径

你可以通过和有钱人结婚而变得富有。在纽约，我有一个同学，他经常说：“娶个有钱的姑娘不比娶个没钱的姑娘难。”毕业之后，就像他说的，他娶了个有钱人家的姑娘。我个人认为那不是大丈夫所为，但那也是变成富人的一种方法。

你也可以用抢劫来变得富有，我们都知道那种选择的代价。小的时候，我曾经想过戴着面具抢银行。现在，我发现西装革履的骗子到处都是，而且他们通常还是受人尊敬的。

还有别的办法，比如到赌场和赛马场豪赌，买彩票或者闭着眼把钱扔进股市。在互联网热潮袭来时，只要你说，“我要开一个网络公司”，就已经有许多人为你准备好支票了。

你还可以通过欺行霸市来变得富有。我们都知道欺行霸市会发生什么。最终，更大的恶棍会取代之前的那一个。或者，欺行霸市者发现，

愿意和他做生意的人都是逆来顺受的人。

我们在前面说过，你可以通过省吃俭用变得富有。但这个世界并不认同那些富有却吝啬的人，比如查尔斯·狄更斯的经典作品《圣诞颂歌》中的斯克鲁奇。（狄更斯的《圣诞颂歌》主要讲的是一个富有而冷漠无情，连乞丐都不愿向他讨要的自私透顶的吝啬鬼斯克鲁奇的故事。——编者注）我们总会碰到这样的人：他们总是希望折扣更大，总是对着账单抱怨，总是找些这样那样的琐碎理由拒付账单。我有个开服装店的朋友，他对某些顾客的行为颇有微词，他们买下衣服，穿着去参加派对，然后回来要求退货。当然了，还有些人开着旧汽车，穿不合身的衣服，买廉价的鞋子，他们看上去很穷，但在银行里却有百万美元存款。

尽管这些人通过省吃俭用变得富有了，但这种行为付出的代价远大于省下来的钱。就我个人来讲，我对省吃俭用这种做法拿不定主意，但是我发现，当我慷慨时，人们对我报以更多微笑，也更加喜欢我。举个例子，当我因为服务好而给了更多的小费时，我就会得到相应的回报。换句话说，相比节俭的人，人们更喜欢慷慨的人。

每个人都可以变得富有吗

富爸爸和我进一步讨论富有的代价。他告诉我：“不同的人付出不同的代价。”

“‘不同的人付出不同的代价’是什么意思？”我问。

他的回答是：“我常常想，我们来到这个世上，都带着独一无二的天赋，比如唱歌、绘画、运动、写作、讲道、教学，等等。但尽管上帝给了我们这些天赋，我们还是需要努力开发这些天赋——个人的努力就是变得富有所要付出的代价。”

富爸爸继续说：“这个世界上到处都是有才华、有天赋的聪明人，但他们并不都是有钱人和有专业水准的人，或者在人际关系方面不尽如人

意。每个人都有天赋和优点，每个人也都会有需要改正的缺点和需要克服的困难。没有人是完美的。这就是为什么我说不同的人付出不同的代价，因为我们每个人都有不同的难处。那些认为生活应该一切从简的人是懒惰的人。”

我不知道富爸爸对懒人的看法是对还是错。但是，当我抱怨生活中的不如意时，他的观点对我是有帮助的。当我发现自己说“希望事情能简单点”时，我知道我变懒了。于是，我会停下来，审视自己的态度，问问自己，如果长期抱有这种态度会付出什么样的代价。很自然的，我意识到当我想要偷懒、想要吝啬或者表现得像个被宠坏的孩子时，我就需要扪心自问：这些行为会付出什么样的代价？

财富是付出努力得来的奖励

富爸爸同样会对我说：“问问那些有钱人、名人和成功者，我保证他们会告诉你，他们每天都要面对个人的难处和内心的魔鬼。天下没有免费的午餐。比如说我，我创业时没有学历，也没有资金；父亲去世后，我还要养活一家人。13岁的时候，我遭遇了这些困难，后面还有更大的困难在等着我。我付出了努力，最后我得到了巨大的财富。事实证明，财富是付出努力得来的奖赏。”

安稳的代价

许多年来，富爸爸成功地让我和他的儿子迈克意识到凡事总有代价。我的爸爸，就是我称之为穷爸爸的人，他建议我找个“安稳的工作”，而富爸爸却说：“记住，安稳是有代价的。”

当我问他代价是什么时，他回答道：“对大多数人来说，安稳的代价是自由。没有了自由，生活中就没有梦想，许多人只是为了挣钱而生

活。对我来说，有生之年如果不能实现自己的梦想，安稳的代价就太过沉重了。”

富爸爸还从赋税方面进行了分析，他说：“那些为找一份安稳的工作而舍弃自由的人会交更多的税。这就是为什么那些有稳定工作的人比自己创业、为别人提供工作岗位的人交税更多的原因。”

我花了好几天时间去思考他的观点，以期能够完全理解。再次遇到富爸爸时，我问他：“我必须在安稳和自由之间做出选择吗？就是说鱼与熊掌不可兼得吗？”

在得知我认真考虑过他提出的观点之后，富爸爸笑了。“不，”他笑着回答，“不是必须二选一，你可以同时二者兼得。”

“你的意思是我可以有一份既稳定又自由的工作？”我问道。

“当然，”他说，“我就是这样。”

“那你为什么说，对大多数人来说，稳定的代价就是个人自由？”我问，“为什么大多数人只能二选一，而你却能二者兼得呢？你有何过人之处？”

“代价，”富爸爸说，“我总是告诉你所有事情都有代价。大多数人愿意为了稳定付出代价，却不愿为自由付出代价。这就是为什么大多数人只拥有其中一项：要么稳定，要么自由。”

“那为什么你既有稳定又有自由呢？”迈克问，他刚刚走进房间，只听到了对话的一部分。

“因为我付出了双倍的代价，”富爸爸说，“稳定和自由的代价我都愿意付出。这就和拥有两辆车是同样的道理。比如我需要一辆卡车，我还想要一辆跑车。如果两辆车都要，我就要支付两辆车的价钱。大多数人终其一生只肯为其中之一付出代价，而非两者兼顾。”

“所以，安稳是有代价的，自由也是有代价的，而你为这两样都付出了代价。”我重复着富爸爸说过的话，以便将这种理念铭记在心。

富爸爸点点头：“是的。但是我还要补充一点。你看，我们无论如何

都是要付出代价的，我们甚至会为不付出代价而付出代价。”

“什么？”我皱起眉头，不解地摇摇头。富爸爸说的话有点让人不知所云。

“我来解释一下。”富爸爸示意我们安静下来，他说：“你们还记不记得，几周之前，我帮你们写牛顿定律的家庭作业？”

迈克和我点点头。

“还记得第三运动定律吗，两物体相互作用时，它们对各自对方的相互作用力总是大小相等而方向相反的？”

我们又点了点头。

“这就是喷气式飞机能飞的原因，”迈克说，“引擎向后喷出热气，飞机向前飞行。”

“是的，”富爸爸说，“牛顿的运动学定律是普遍适用的法则，它适用于任何事情，不仅仅是飞机引擎。”富爸爸看看我们两个，想知道我们是否听懂了他说的话。“任何事情！”为了确保我们能明白，他又重复了一遍。

“好吧，任何事情！”带着小小的疑惑，迈克重复了一遍。

富爸爸怀疑我们是否真的明白“任何事情”的含义，他继续说道：“当我说‘任何事情’时，我丝毫没有夸张。你们有没有复习我给你们上的财务报表课？你们还记得我当时说，如果有开支，就一定会收入吗？”

现在，我开始明白他所说的“任何事情”了。牛顿的普遍适用的法则同样适用于财务报表。

“所以，每一项资产都一定有一项负债。”我说。为了让他知道我开始理解他的意思，我补充道：“普遍适用的法则就是适用于任何事情的法则。”

“如果什么东西上升了，就会有东西下降。而且，有旧的，就有新的。”迈克补充道。

“正确。”富爸爸笑着说。

“那么，这个法则是怎么适用于为获得安稳和自由而付出双倍代价的呢？”迈克问。

“问得好。”富爸爸说，“这个问题很重要，因为如果你不付出双重代价，你无论如何也不可能两者兼得。换句话说，如果你不付出双重代价，你就不会得到回报。”

“什么？”我说，“不付出双重代价，就不会有回报？”

富爸爸点点头，解释说：“那些只为了安稳而付出代价的人，可能永远不会得到真正的安稳，比如安稳的工作。一个人可能会有安稳的错觉，但是他们从来没有感受到真正的安稳。”

“所以，尽管我爸爸以为他自己有一份安稳的工作，但在内心深处他从来没有过真正的安全感？”我问道。

“是这样的，”富爸爸说，“因为他的付出只是流于形式，不是发自内心的。他越是追求工作稳定或是生活安稳而付出，他内心的不安就越强烈。”

“那种不安一定会表现出来吗？”迈克问。

“好问题。”富爸爸说，“不一定，有许多种反应。一个过得非常安稳的人，可能会表现得无所事事，也可能会表现得烦躁不安。他们想做出改变，但他们不敢。因为那就意味着放弃安稳的生活。这就是为什么我说每个人都面临不同的挑战，而且我们每个人都是独特的，我们对同一件事情有不同的反应。”

“就好像有些人看见蛇就会害怕，而有些人看见蛇却很高兴。”我补充说。

“是的，我们每个人都是不同的，千人千面。”富爸爸说。

“可是这些心理分析的目的是什么？”我问。

“这些分析是要让你们思考。我总是要求你们记住，任何事情都是有代价的。而且这些代价通常两倍于表面看上去的代价。按照牛顿的运动学定律，如果你只从一面发力，你可能认为你付出了代价，但你也许不

会得到你想要的。”富爸爸说。

“你能给我们举个例子吗？”我问。

“我可以大致上举个例子，像我说的，我们每个人都是不同的，但是，永远记住，一般而言，事物都有两面性。”富爸爸说。

“举个例子，最好的雇主通常都是作为一名雇员起步的。他用之前作为雇员的经验发展出一套管理方式，授权他的雇员进行管理。”富爸爸继续说。

“所以，好的雇主会按照自己喜欢的别人待己的方式去对待他的雇员？”我问。

“非常正确。”富爸爸回答说。“现在，我们来看一个极端的例子。你认为怎样才能成为一个优秀的侦探？”

“成为一个优秀的侦探？”迈克和我一前一后重复地问，心里想着。富爸爸现在正开着车逆行。

“是的，一个优秀的侦探。”富爸爸继续说：“作为一个优秀的侦探，他必须诚实、道德高尚、绝对正直。对不对？”

“我认为是的。”迈克说。

“但是，作为一名优秀侦探，同时还要像坏蛋一样思考，坏蛋是邪恶的、没有道德的，尽干一些违法的勾当。永远记住牛顿运动学定律。如果你不能像坏蛋一样去思考，你不会成为一个优秀的侦探。”富爸爸说。

迈克和我点点头。我们终于开始明白富爸爸所说的话了。

“所以，这就是那些通过省吃俭用攒下许多钱的人为什么仍然缩手缩脚的原因了，很多情况下，他们和没钱的人是一样的？”我问。

富爸爸继续说：“为什么有些人只求安稳却感受不到安稳？或者，为什么有些人寻求低风险的投资，却从来不觉得安全？他们只在等式的一边下注，没有付出全部努力。他们违背了那个普世法则。”

迈克跟着说：“这就是为什么打架需要两个人。想做一名优秀的侦探，就必须像一个十足的坏蛋那样思考；想降低风险，必须承受风险；

想要富有，就必须知道什么是贫穷；想知道什么是好的投资，就必须知道什么是坏的投资。”

“大多数人都知道投资是有风险的，”我补充说，“如果他们想要投资稳健，那就必然会降低投资回报率。这也是为什么那么多人把自己的钱放在储蓄账户里的原因。他们为了安全、稳健，宁愿降低受益。但是，殊不知，他们的钱正在被通货膨胀蚕食。而且，他们还要缴纳很高的税费。所以，他们认为的‘钱在银行里是安全的’，其实并不安全。”

富爸爸同意我们的说法：“银行里有钱，好过银行里没钱。但是你说得对，存在银行里并不像他们想象的那么安全。这种安全并不真实，它是有代价的。”

迈克转向他的爸爸，说：“你以前总是说，低风险高回报的投资是有可能的。”

“是的。”富爸爸说，“相对来说，不用缴太多税，也不用花太多钱，安全地得到20%~50%的回报率还是比较简单的——如果你知道该怎么说的话。”

“所以，你对我们说，”迈克说道，“你付出的代价比一般投资者愿意付出的代价高。”

富爸爸点点头：“永远记住，任何事情都有代价，而且那些代价并不总是用金钱来衡量的。”

省吃俭用的代价

当我听到理财大师说“剪掉你的信用卡、买一辆二手车、抑制你对生活的欲望”时，我知道他的本意是好的。但是，就像我的富爸爸说的，“任何事情都有代价”。通过省吃俭用来变成富人的代价就是你得继续省吃俭用。对我来说，要一个富人像穷人一样生活，是个太高的代价。

富爸爸还说：“问题不在于信用卡。有些人拿着信用卡却不懂理财，这才是问题所在。要想成为富人，学会理财是必须要做的事。”

为什么那么多人不喜欢剪掉信用卡这个办法？因为那意味着要压抑他们的生活欲望。如果可以选择，我想绝大多数人都愿意像富人那样享受生活。而实际上如果他们真的愿意付出努力的话，他们完全是可以选择的。

第2件事 不要怕犯错，但要善于从错误中吸取经验

15岁的时候，我英语考试不及格，因为我的单词拼写很差劲，也不会写作文。或者，我应该说，我的英文老师不喜欢我的作文。这就意味着我不得不留级。

这件事对我造成的痛苦和尴尬来自许多方面。首先，我的父亲是夏威夷岛的教育部长，掌管着40多所学校。“教育部长的儿子学习不好”，非议和嘲讽从我们学校开始，一所一所传开了，最后传到了教育部大楼。其次，考试不及格意味着我得和我的妹妹一起上课。换句话说，她进步了，而我退步了。再次，这也意味着我不会收到大学足球队的通知书，而我深爱这项运动。

收到成绩单的那天，看到英语不及格，我一个人去了教学楼后面的化学实验室。我低头看着冰冷的水泥地面，蹲在地上，膝盖顶着胸，后背靠着木板墙面，哭了起来。几个月前，我预料到英语可能会不及格，但当成绩单发下来时，我还是控制不了自己的情绪。我一个人在实验室里待了好几个小时。

好消息是，我的好朋友迈克，富爸爸的儿子，英语也不及格。当

然，他考试不及格也不是什么好事，但至少在这痛苦中有人跟我做伴了。看到他骑车径直穿过校园要回家，我向他招手，但他没有停下来，摇摇头，继续骑走了。

晚上，当我的兄弟姐妹们上床睡觉后，我告诉了爸爸妈妈我英语不及格和需要复读的事情。尽管早有准备，但在这个消息得到确认后，他们仍然难以接受。

我爸爸静静地坐着，点点头。他面无表情。但是，我妈妈的表情就复杂多了。从她的脸上能看得出来，她既伤心又生气，她问我爸爸：“这是怎么回事？他真的会留级吗？”

我爸爸只说了一句话：“这是政策。我会处理这件事的。”

几天之后，我爸爸，就是我所说的穷爸爸，调查了这件事情。他发现，我班上32个学生中，那个老师把15个学生判为不及格，8个学生得了D，1个学生得了A，4个学生得了B，剩下的得了C。不及格的这些学生中，大部分都是二年级学生里面学习优秀的，我们中的大多数都打算上大学。

由于不及格的比例太高，我爸爸以教育部长的身份要求学校校长开展公开正式地调查。调查从约谈班里的学生开始，到将那个老师转至另一个学校结束，结果是：老师和学生都有错误。此时，有个特别暑假学校为想要提高成绩的学生提供了学习机会。我在那个暑假，花了三周时间将英语成绩提高到了D，这样我就能和其他同学一起升上三年级了。

我的穷爸爸对我说：“把这次考试失利当成是人生中非常重要的一课。你能从中学到很多，也可能一无所获。你可以生气，可以责怪老师，甚至怀恨在心。但你也可以审视自身的行为，从这场经历当中更深刻地认识自己，得到更大的成长。那么多人不及格，我不认为那个老师应该受到表扬。但是，我认为你和你的朋友确实还需要做得更好。希望你和你的老师都能从这件事上吸取教训。”

必须承认，对这件事我确实怀恨在心。直到今天，我还是不喜欢那

个老师，但是我的心态变了，我的学习习惯改进了，最后我顺利从中学毕业，并成为仅有的两名得到国会提名的从夏威夷州去美国商船学院

（美国商船学院：United States Merchant Marine Academy，简称USMMA。美国海军的精英院校，主要负责培训海军陆战队，基本上为辅助海军、支持海军，尤其是在战时，运送物资和军人。该学院的招生过程相当严谨，要求候选人必须由国会正式提名，参议员或其他人员由联邦政府批准。申请人还必须通过各种测验和身体、心理考验。——编者注）学习的学生之一。1969年，我从商船学院毕业，获得硕士学位。

在学院里，我克服了写作恐惧，实际上，我爱上了写作，尽管从技术上讲我不是个好作者。感谢诺顿（A.A. Norton）博士，他在学院里教了我两年英语，是他帮助我建立自信，克服过去对写作的恐惧。如果没有诺顿博士，我想我不会成为《纽约时报》和《华尔街日报》的畅销书作家。

最重要的是，我接受了穷爸爸的建议，在困境中积极作为。回顾过去，我明白，中学二年级时的英语不及格和差点留级的经历其实是件好事。那件事情促使我开始认真学习，修正我的学习态度和学习习惯。现在，我认识到，如果在中学二年级时我没有改正那些错误，我肯定不能顺利地从美国商船学院毕业。

富爸爸的观点

教我和迈克英语的是同一个老师。富爸爸也因为迈克英语没及格而烦恼。他感谢我的穷爸爸对此事进行的干预，以及设立暑期学校为我们提高成绩的计划。但是，他却利用这个教训给迈克和我上了不一样的一课。

“咱们的生活毁了。”我说。

“有什么用啊？因为那个老师，我们永远也学不好。最重要的是，我们必须在课堂里度过夏天。”迈克说。

英语挂掉之后，迈克和我抱怨了许多。从某种程度上说，我们感到

未来至少是这个夏天已经离我们远去了。我们看到那些所谓的聪明孩子阔步向前，而我们则落在后面。许多同学从我们身边走过，嘲笑我们。少数人叫我们“失败者”。有时候，我们听见他们在背后说：“成绩不好就别想上好大学。”“如果你觉得中学英语难，那到了大学再学吧。”我们试着把这些恶言恶语视为稀松平常的事情，一笑而过，但是内心却备受煎熬，我们真的觉得自己失败了、落在后面了。

有一天，暑假学校放学之后，迈克和我坐在富爸爸的办公室谈论同学对我们的评价和我们对他们的看法。富爸爸听到了，他坐下来直视着我们的眼睛，说道：“我真是听够了你们两个小男孩的嘀咕和抱怨。你们觉得自己是受害者，是失败者，我真是受够了。”

他坐在那里瞪着我俩：“够了够了。你们挂科了，那又能怎么样？你们挂一次科不代表你们就失败了。看看我失败过多少次吧。所以，别再自怜自哀了，别再让你们的同学影响你们了。”

“但是我们现在的成绩不好，”我反驳道，“那些不好的成绩会跟随我们一辈子。我们怎么能进一所好学院或者好大学？”

“听着，”富爸爸说，“如果你们两个让一次坏成绩毁了你们的生活，那你们就真的没有未来了。如果你们被一次坏成绩拖垮，那你们就会被现实打败。真实的生活比中学英语更难对付。如果你责怪你的英语老师，认为英语老师是坏蛋，那么，当你踏入社会后，你会幡然醒悟。校园以外的世界，充满了各式各样的人，比起你们的英语老师来，他们更粗暴、更苛刻、更难对付。如果你们因为一次不好的成绩和一个英语老师就毁了你们的未来，那说明你们本来就没有什么未来。”

“但是那些嘲笑我们的孩子怎么办？”迈克问。

“好啦，”富爸爸轻声一笑，又迅速停下，说，“看看有多少人在批评我吧！罗伯特，想想你爸爸多少次公开批评我？多少次我俩的名字出现在新闻中？多少次我被称为‘贪婪的商人’？如果你们让一帮满脸青春痘的小孩给打败了，那你们就真的失败了。”

富爸爸继续说：“成功人士和普通人的区别之一就在于你能够承受多少非议。普通人承受不了太多非议，因此他们一生碌碌无为，他们当不了领导。普通人惧怕他人对自己的评价，他们生活在对非议的恐惧中。但是人们总是会批评他人。你看，我批评你爸爸，你爸爸也批评我。尽管如此，我们仍然尊重对方。”

“但是，如果你被别人批评，至少说明你受到别人的关注。不管你是好还是坏，总有三分之一的人不喜欢你，还有三分之一的人对你毫不关心。生活中，你所要做的就是忽略那永远不喜欢你的三分之一，尽最大努力争取中立的那三分之一加入到喜欢你的行列中来。这就行了。比受到批评更糟糕的是没有人批评你。”他笑着说。

“所以，大人也生活在对他人的恐惧中，也会受到批评？”我问道，我尽力扯回话题不受富爸爸笑声的影响。他觉得这很有趣，但我却不明白其中的幽默。

富爸爸点点头，并且变得严肃起来：“这是大多数人都惧怕的事情。害怕受到排斥，害怕与众不同，害怕特立独行。这就是公众舆论最令人感到害怕的地方，对许多人来说，它比死亡更可怕。”

“所以，人们总是服从大多数，并把自己隐藏起来，因为他们害怕受到批评？”迈克问道。

“是的，大多数人在普通人群中更有安全感，他们生活在害怕受到批评或是害怕自己与众不同的恐惧中。大多数人发现，普通一点、正常一点更为容易，把自己隐藏起来更为容易，做和别人一样的事情更容易与别人融洽相处。”富爸爸说。

“你说从长远看来，挂掉英语这件事情对我们来说是件好事，为什么？”迈克问。

“欲速则不达。”富爸爸紧接着回答。

“但是那些分数怎么办？那些分数会永远跟随着我们。”我低声抱怨道。

富爸爸摇摇头，然后弯下腰来对我严肃地说：“听着，罗伯特，我要告诉你一个大秘密。”他停顿一下，确保我在认真地听，没开小差。然后他说：“银行经理从来没问我要过成绩单。”

一语惊醒梦中人，这句话打破了我所认为的“坏成绩毁掉一生”的观点。

“你说什么？”我低声问，我不能完全理解他说的话。

“你听到了。”富爸爸说，他坐回到自己的座位上。他知道我听得清清楚楚。他把他的观点植入到了我的心里。他知道，这句话颠覆了我们家——一个教育世家的核心价值观。在我的家族里，成绩单和好成绩几乎是神圣不可侵犯的。

“银行经理从来没问你要过成绩单？”我轻声问，“你是说学习成绩不重要吗？”

“我说过吗？”富爸爸问，“我说学习成绩不重要了吗？”

“没有。你没说。”我很尴尬。

“那我我说的是什么？”

“你说‘银行经理从来没问我要过成绩单’。”

“当我见到银行经理时，他不会说‘给我看看你的成绩单’，对吧？”富爸爸问。

没等我回答，他又问：“银行经理会问‘你是不是个全优生’吗？他会看着我的成绩单说‘哇，你的成绩不错。让我贷给你一百万美元吧’？他会说这种话吗？”

“我认为不会，”迈克说，“至少我在你办公室的时候，从来没见过银行经理问你要成绩单。而且我知道，如果按照平均成绩来贷款的话，他肯定不会贷给你。”

“那么他问我要什么了？”富爸爸问。

“他要你的财务报表。”迈克轻声说，“他总是要你的资产负债表和最新的损益表。”

富爸爸继续说：“银行经理总是要财务报表，问每个人要。在贷款之前，他们为什么要向富人、穷人，受过教育的、没受过教育的，向每个人要财务报表？你们认为是为什么？”

迈克和我慢慢地摇摇头，不知如何作答。“我从来没想过，”最后，迈克说，“你告诉我们吧。”

“因为离开学校之后，你的财务报表就是你的成绩单。”富爸爸低沉而有力地说，“问题在于，许多人离开学校之后，不知道什么是财务报表。”

“离开学校后，财务报表就是成绩单？”我觉得难以置信。

富爸爸点点头。“你的成绩单之一，而且是一份非常重要的成绩单。另外，你每年的健康体检表，包括你的体重、血压，还有你的婚后感情生活状况等，都是你的成绩单。”

“所以，一个人也许学习成绩全是A，财务报表却全是F，你是这个意思吗？”我问。

富爸爸表示同意：“这经常发生。通常，那些学习成绩好的人的平均财务状况都不太好。”

好成绩在学校管用，好财务状况在社会管用

对我来说，15岁的那次英语写作不及格转变成了一次宝贵的经验，因为我意识到我对学习产生了一种不好的态度。不及格像闹钟一样将我惊醒，修正错误。同时，我也认识到，在人的一生当中，学习成绩在学校时重要，而财务报表就是离开学校后的成绩单。

富爸爸对我说：“在学校里，学生每季度会得到一份成绩单。如果一个学生的成绩不好，只要他愿意，至少还有改进的机会。但在真实的人生中，许多成年人收到自己的财务报表时为时已晚。因为他们不会每个季度做一份财务报表，没有通过必要的改进措施来实现安稳的生活。他

他们也许拥有一份高收入的工作、一幢大房子、一辆高档轿车，而且在工作中也得心应手，但实际上他们的家庭财务状况却非常糟糕。当他们最终发现自己的财务状况不佳时，他们也许已经风烛残年，无力回天。这就是没有季度财务报表带来的后果。”

从错误中学习

两位爸爸都因为自己的儿子学习成绩不好这一事实而心情不佳，但他们同时又没有将我们视为失败者。相反，他们鼓励我们从错误中吸取教训。就像我的老师爸爸说的，“‘犯错’是动词，不是名词”。

不幸的是，太多的人以为犯错之后，动词就变成了名词，认为自己“失败”了。就像小孩学骑自行车要从不断摔倒中学会一样，如果人们能够从错误中学习，那就可以打开一个崭新的世界。如果他们像常人那样害怕犯错误，或者犯了错误不肯承认，甚至责怪他人，那么他们就失去了学习的主要途径——犯错误，并从错误中获得新知。

如果不是15岁时英语不及格，我可能没有机会从大学毕业，而且，我也可能不会知道离开学校之后，我的个人财务报表就是我的人生成绩单。15岁时犯下的错误对我漫长的人生来说是无价的。得到巨额财富的那一小部分人，就是因为他们犯了足够多的错误。如果能从错误中得到新知，那么错误就是无价之宝。

那些犯了错却不能从中吸取教训的人，通常会说：“这不是我的错。”说这句话的人浪费了生命中最重要的礼物——犯错带来的礼物。监狱里关着的人都会说：“我是无辜的，那不是我的错。”大街上挤满了碌碌无为的人，因为他们总是牢记在学校和家里学到的东西：“做事要稳当，别犯错，犯错不好。人如果犯了太多错就是失败。”

我在演讲时经常说：“我今天之所以站在你们面前，是因为我比你们当中大多数人犯的错误都多，损失的钱也比你们大多数人更多。”换句话

说，变成富人的代价就是不怕犯错，犯了错之后不抱怨、不解释，承认它，并从中学习。那些极少获得成功的人是那些不敢犯错，或者犯了错不能从中学到东西的人。他们第二天早晨起来继续犯同样的错误，从来不吸取教训。

第3件事 按信息时代的法则对自己进行教育

偶尔，我会被问：“你是说上学没必要吗？”

我的回答斩钉截铁：“不，那不是我的意思。教育的重要性比以往任何时候都大。我的意思是说，我们的教育体系落伍了。我们还在用过去工业时代的体系来处理现在信息时代的问题。”

根据经济学家的说法，1989年柏林墙倒塌，互联网兴起，工业时代终结，信息时代正式来临。

简单的转变对比：

工业时代	信息时代
工作安全	金融安全
为生活而工作	自由选择职业
单一职业	多个职业

(续表)

固定收益养老金计划	固定缴款养老金计划—401(k)*
雇主是可靠的	雇员是可靠的
社会保障是确定的	社会保障不确定
医疗保障是确定的	医疗保障不确定
资历是资本	资历是负担
薪酬随工龄上涨	工资上涨是负担

为什么安稳的工作不再是问题

许多人的父母成长于大萧条（大萧条（The Great Depression），是指1929年至1933年之间全球性的经济大衰退。——编者注）时代。那个历史事件对他们的精神造成了严重影响。这就是他们为什么总是强调“取得好成绩你才能得到一份安全稳定的工作”。

但今天的问题是金融安全，而不是工作安全。从大的方面来说，是因为养老金制度发生了转变：在工业时代，养老金由雇主支付，收益是固定的；而在信息时代，养老金是雇员支付，缴款是固定的。今天的固定缴款养老金计划有以下三个主要问题：

1. 养老基金是由雇员建立起来的。

2. 养老金计划被纳入到股市中。

牛市，则养老金高。

熊市，养老金也受波及。

3. 当退休人员的资金需求达到峰值时，固定缴费养老金计划中的资金可能被耗空。

举个例子，退休者的年龄到了85岁，他们的养老基金耗空了。他们之前的雇主对这些退休者不负任何责任。相反，工业时代的固定收益养老金计划会一直向退休者支付养老金，直至其死亡，与年

龄无关。

政府的社保和医保计划也让我担忧。两者之中，我最担忧的是来自美国医保体系的威胁。我们老了以后，生活上的开销也许降低了，但我们的医疗费用会像火箭般蹿升。生一次大病可能会让一个人倾家荡产。

今天，医疗费用导致的威胁正在扩大，一个人破产不是由于财务疏于管理，而是由于得了大病。我一个朋友的朋友在一次车祸中受伤。他是家里的顶梁柱，但是他的医疗保险没有买全，只好卖掉所有家当支付医疗费用。更糟糕的是，他最小的妹妹又被诊断患了白血病。现在，整个家庭都在寻求慈善捐助，接受任何愿意帮助他们的人的帮助。

什么是滞后时间

滞后时间是指新的创意概念从提出到被产业实体接受的时间。在经济世界，计算机业的滞后时间大约是一年，航空业的滞后时间大约是两年。就是说，在计算机业或航空业，一个新的创意构思出来后，只需要一两年时间就会被应用到产业实体中。但教育业和制造业的滞后时间大约是50年，是滞后时间最长的两个产业。

工业时代已经终结了。虽然许多人希望教育系统能追上创新的步伐，但我怀疑教育部门要到2040年才能认识到这一点，这也是许多家长不再让孩子去学校而选择家教的原因之一。

不仅仅产业实体有滞后时间，人的观念同样会滞后。爱因斯坦的 $E=mc^2$ 是工业时代的公式。在工业时代，世界上有两个霸主，人们生活在对两个霸主国之间爆发核战争的恐惧中。但在信息时代，互联网的世界里没有霸主。现在摩尔定律（摩尔定律由英特尔（Intel）创始人之一戈登·摩尔（Gordon Moore）提出，其内容为：当价值不变时，集成电路上可容纳的晶体管数目约每隔18个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。这一定律揭示了信息技术进步的速度。——编者注）

主宰一切。摩尔定律揭示出信息和技术的更新迅速，每18个月就会成倍增长一次。也就是说，每18个月，我们就要更新一次自己的信息，否则就有落后的危险。所以在信息时代，问题不是你拥有多少学识，而是你能学习多快，因为被时代淘汰只需要18个月的时间。所以，从那些跟不上时代的人那里获取建议是危险的，他们给你的往往是过时的答案。这些过时的答案在游戏里或许管用，但是在现实世界中毫无用处。

在信息时代我们需要什么样的教育

从许多方面来说，我的两个爸爸都是伟大的教育家。他们教给我他们认为重要的东西，但又各不相同。教育有许多方面，比如体育、音乐和心灵，所有这些方面都很重要，但下面三个是最基本的，在信息时代它们受到的冲击最小。

1.学术

教你阅读、写作和算术。

2.专业

教你能挣钱的工作技能，比如学习如何做一名医生、律师、管道工、电气工、秘书或者老师。

3.金融

教你如何理财。

首先，我们看学术方面，如果一个人不能读、不能写、不会算数，一般来说他的生活会很艰难。不幸的是，不少学生离开学校后，这三种学术基本技能还是掌握得不好。

《亚利桑那共和报》曾在头条位置发表了一篇文章：《洛杉矶多所学校阻止大批学生升学》。文章大意如下：

·全美第二大教育系统今年计划让大批不达标的学生留级。

·洛杉矶联合学区官员最初计划让多达711 000名学生留级，但升级标准放宽松了，因为担忧大量的留级生会让学校人满为患。

将近72万名学生考试不及格，因为他们达不到基本的阅读、写作和算术要求。而官方之所以让这些学生升学，是因为这么多不及格的学生会让学校背上沉重的负担。这是一个教育产业滞后时间的例子。显然，时代已经改变，教育系统仍然沿袭传统的教学方法，许多学生因此不能赶上时代的步伐，面临着在学习阶段就被淘汰的危险。

职业教育的重要性同样是非常明显的。举个例子，一个刚刚毕业、只有高中文凭的人，每小时大概只能挣10美元。而同一个人，去电校学习后，就能很容易地把薪水提高至50美元每小时。每小时相差40美元，每天工作8小时，每周工作5天，每年有52周，工作40年，把这些数字乘起来，任何人都会发现，职业教育在时间和金钱上的回报都是最好的投资之一。而当你知道要想成为一名医生，要比高中毕业生多花10至15年的时间，那我们就会觉得医生比我们多那一点薪水是应得的。

不管你的学习成绩好不好，你将会成为一个医生还是一个门卫，你都需要基本的金融教育。为什么？因为不管你做什么，将来成为什么，都得与钱打交道。我过去常想，为什么不能在学校里教教理财？为什么教育系统那么重视学习成绩，在真实的世界里，银行经理从来没要求我出示过成绩单？

我经常问搞教育的人这些问题。他们的回答是，“在学校，我们确实有经济学课程”，或者“许多学生在股市中学习投资”，或者“我们为那些对商务感兴趣的低年级学生提供商务实习”。

我认识到，教育工作者们正在尽最大努力教授他们所知道的东西。但是，如果问一下银行经理，他们会告诉你，在经济社会中，他们需要

的不只是股票投资组合，也不只是学生的经济学成绩。

让我们来举个缺乏金融教育的例子：税。我们中的大多数人都知道“税”是我们最大的开销之一。挣钱、花钱、存钱、投资和死亡都需要缴税。如果我们将税率高的工资税和税率较低的收益税做个比较，40年的税额总数差别惊人。为什么那么多人“上过学、成绩好、工作好”却还在为钱挣扎，其中的一个原因很简单，他们的钱都到政府那里去了——无论这个政府是教育了他们还是没教育他们。而且，税的问题在广阔的金融教育世界中只是冰山一角。

现在，我们来计算一下一个看不懂财务报表，甚至不知道什么是财务报表的人的损失。或者说，这个人不知道资产和负债、良性债务和不良债务、债务和股本的区别；或者不知道被动收入、主动收入和股票收入的区别。缺乏基本的金融知识会损害一个人的基本财商。正是缺乏财商，才导致许多人努力地工作、赚很多钱，但在财务问题上却仍然失败了。他们的工作也许很安稳，但他们永远也找不到财务自由。

我的富爸爸经常说：“财商不是你能赚多少钱，而是你能保有多少钱，知道怎样让钱为你工作，你能为后代留下多少钱。”

穷人家的孩子和中产阶级家的孩子在创业时遭遇资金问题的主要原因之一，是他们的父母没存下多少钱。我的父母给我们这些儿女留下的钱就非常少，但是富爸爸一开始就给他的孩子留下了上百万美元。据说，小约翰·肯尼迪死后，给她妹妹卡洛琳的两个孩子每人留下了上亿美元。

花时间思考一下，如果刚生下来就有人给你1亿美元，你的人生会有什么不同？你还会像现在这样每天早晨挤着地铁去上班吗？即使这份工作实际上你根本不愿干！

基本的金融教育

当人们问我“在金融上，我需要了解哪些方面的问题”时，我总是回答：“问问银行经理对他们来说什么是重要的，你就会知道，在金融方面你需要学习哪些知识。”这也是我高中因为英语不及格差点留级时富爸爸教我的。如果不是高中时成绩不好，我可能永远不会知道银行经理不在乎我的成绩单。像富爸爸说的，银行经理只问我们要财务报表，但大部分学生毕业后还不知道什么是财务报表。而知道的人只是简单地填写一下银行提供的财务报表，而不是提交自己准备的财务报表。

大多数人认为，贷款就是向银行讨钱，而不是告诉银行经理贷款给你的理由。永远记住：银行经理的工作是贷款给你，而不是拒绝贷款。因为银行家只有把钱借给你，他才能赚钱。如果银行经理拒绝向你贷款，他会像个老师一样对你说：“你的‘成绩’不合格。”这时，不要对银行经理怒目相向，而应该抓住机会问问他，正确的做法是什么，应该怎样改进自己的财务报表。

财务报表中什么是重要的

不同的人关注财务报表的不同方面。财务报表就像是在记录你的个人生活故事。它告诉读者，一个人在管理自己的财产时是聪明的还是愚蠢的。下面是我的富爸爸教给我的看财务报表的方法，使用我发明的“CASHFLOW 101”（现金流）游戏，这个游戏是用来培养金融素养和教授基本投资知识的。

收入的三种类型

富爸爸教给我三种不同的收入类型：

1. 一般所得；

2. 证券投资组合；

3. 被动收入。

今天，当我看一个人的个人财务报表时，我基本上能说出这个人是富人、穷人还是中产阶级，只看收入栏即可。

下面是现金流游戏中的财务报表，它告诉人们如何使用财务报表。

职业	工资
目标：避免无意义的竞争。通过较低的被动收入大于总开支而进入退休。	
收入来源	资产类
房租	(你身边的人)
薪水：	被动收入：\$
利息 / 红利：	(利息 / 红利 + 房地产 / 生意的现金流)
房地产 / 生意：	
	总收入：\$
支出税：	子女数量：
房贷支出：	(从 0 岁开始缴税)
助学贷款支出：	
汽车贷款支出：	每个孩子
信用卡支出：	的开销：\$
消费支出：	
其他费用：	
子女教育：	
贷款支付：	总开销：\$
房产平衡表	月现金流(薪水)：\$
	(总收入 - 总开销)
资产	负债
储蓄：	房贷
股票 / 基金 / 存单等 # 股份 费用 / 贡献	助学贷款
	汽车贷款
	信用卡
	消费
房地产 / 生意 交付款 费用	房地产 / 生意 按揭 / 负债
	贷款

富人重视资产创造的被动收入和增值投资组合收益。

肯尼迪家的孩子永远不需要辛苦工作，拿固定薪水。为什么？因为他们的父辈们知道，有价证券组合收益和被动收入才是让人变得富有的收入。如果你有1亿美元的有价证券投资组合，那么被动收入和有价证券收益会让你过上比明星更好的生活。

对任何想变得富有的人来说，这个现金流游戏都是非常有用的，因为这个游戏可以教会人们如何转化一般性收入，也就是将一般性收入转化成被动收入和有价证券收益。我前面说了，要想通过一般性收入变成富人是不可能的。不幸的是，大多数人都试图这么做。

更重要的是，这个游戏还可以教会人们怎样使用财务报表。有些东西不是从书本上就能学会的，反复玩这个游戏可以让玩家掌握财务报表的技巧。它同样还教会人们区分良性负债和不良负债。通过玩这个游戏，你会打破从前那种从家人和学校那里学到的通过努力工作来挣钱的常规思维，从而学会让钱为你工作。

对现金流游戏101的投诉

针对现金流游戏101最常见的三个投诉，我提出一些建议和解释：

1.学习时间太长

学习整个游戏共需四小时，我建议分两部分：三小时玩游戏，一小时回顾游戏，向其他玩家学习。玩家反映，一小时回顾部分或者叫“盘问”其他玩家部分是游戏最好的部分。在回顾部分，玩家可以

将游戏和真实生活中的财务困难结合起来。这两个部分结束后，你可以尝试不同的金融策略赢得游戏。这个游戏与象棋很像，取胜的方法多种多样。每次玩这个游戏，都会给玩家带来不同的财务困难。通过在游戏中解决不同的财务困难，你的财商将得到提高。

2.玩游戏时间太长

玩这个游戏确实要花很长时间，特别是第一次玩的新手。但是，玩家学会了如何处理游戏中的财务困难后，玩游戏的时间就会缩短。游戏目标是坚持玩下去，看看你能不能在一小时内完成游戏。换句话说，随着你的财商的提高，游戏的时间会相应缩短。

3.成本太大

这个现金流游戏是专门为那些严肃对待自己的金融教育的人而设计的教育工具。一项市场研究表明，如果游戏太便宜，人们只会把它当做娱乐，而不是一个整体教育方案。

现金流游戏只为那些严肃对待自己的金融教育的人设计。就像富爸爸说的：“你只能投资两样东西：时间和金钱。”大多数人在金融教育上既不愿意投资时间也不愿意投资金钱，这就是为什么100个人里只有1个人在65岁时能得到巨额财富的原因。

谁给你的试卷评分

那一栏。当我问他们为什么不填的时候，通常的回答是：“这个重要吗？”“我不需要别人来检查我。”在这一点上，我坚持己见，我让他们知道，审计员，就是游戏中的另一位玩家，在这种情况下是最重要的一个环节。这个游戏是为了强化良好的金融习惯，让那些想变得富有的人的财务报表得到以良好金融习惯为基础的检查。很大程度上，你的审计员就像是你在学校时的老师，老师按照基本规则检查你的“作业”，让你知道学得如何，帮助你进行必要的改进。

我的妻子金（Kim）和我每个月都会像这样进行两次金融审计，我们已经形成了习惯。我们的会计师每个月来两次取走我们的财务报表和支票簿，细致地检查我们的财务状况。当我们手头拮据时，这个过程令人痛苦，就好像看到成绩单上写着D或者F。但是，吸取教训、改正错误、改善我们的财务状况之后，每月两次的审计就变得有趣了。像看到自己的试卷得到了满分一样，我从来不知道学习还有这么大的乐趣。

1985年，我开始和金一起生活，那时我们很少在意财务报表。在负债那一栏里，过去的欠账非常严重，而且，在资产那一栏里，我们一无所有。看财务报表对我们来说非常痛苦。就好像用X光看癌症患者，对我们来说，我们的财务得了“癌症”。

现在，在资产那一栏里填得满满的，一般性收入、被动收入、有价证券收入等收入进项增多了，数字后面的零也增多了。我们的被动收入和有价证券收入远大于我们开支栏里的开支。

1985年，我们为了生活必须工作，而现在，我们工作是因为愿意工作。我想，如果没有富爸爸的金融教育这是不可能实现的。如果他不教我，我不会知道财务报表的重要性。我不会知道一般性收入、被动收入和有价证券收入之间的区别。我不会知道合作的重要性，不会知道如何保护我的资产、如何减少纳税。我也不会明白每月两次审计的重要性，不会知道每月接受两次测试和评价是实现财务自由的基础。借助富爸爸对我进行的金融教育，我没有剪掉信用卡、没中彩票，也没上游戏节

目，就变得富有了。

我现在的收入栏

现在，我和金的收入栏是这样的：

一般性收入 10%

有价证券收入 20%

被动收入 70%

几天前，一家报社的记者问我：“你有多少钱？你的薪水是多少？”

我回答：“不是很多。我不会告诉你我的薪水是多少。我只能说，我的薪水可能没你多。”

他摇摇头笑道：“那你还写了关于钱的书？”他继续说，他鄙视那些凭空捏造感情问题的作者，正如他鄙视那些写钱却没有钱的作者。采访结束了，他走了。

现在，你们都接受了金融教育，你们应该能明白我为什么会这样回答。我的薪水很少，因为那是一般性收入，要缴最高的税。既然政府要拿走其中的大部分，我何必要更多的薪水呢？我应该做的，是拥有更多的被动收入和有价证券收入，这样才能保住我的财产。

职业收入

还有一点需要提及，我今天的收入不是来自于我所学的专业。高中毕业后，我考入了美国商船学院，在那里我接受的训练是如何做油轮、货轮、客轮的船长。后来，我进入了美国海军飞行学校，曾在彭萨科拉（Pensacola）、佛罗里达接受专业的飞行员训练。而今天，我的收入与

这两个专业毫无关系。

我的被动收入中的大部分来自我在学校挂掉的那个科目。如果你还记得，我15岁时差点因为英语写作不好而留级。正是由于那次挫折，我提高了我的写作水平，现在我的作家身份比我的飞行员或船长身份更为人所熟知。其中的区别，用钱来衡量，就是百万美元。换句话说，我从失败中赚的钱比从成功中赚的多。

在信息时代，我们中的许多人会有多个职业。这就是为什么学什么不重要，而学多快才重要的原因。记住，摩尔定律揭示，每18个月信息增加一倍。

你答对的题目数量和你在学校时的成绩不能衡量你以后人生的成功。你的成功取决于有多少答案你不知道，你失败过多少次，多少次从失败中站起来，不抱怨、不自欺欺人、不辩解，改正错误，继续前行。

失败者的定义

如果你想知道你的财务成绩单中哪部分“不及格”，一个简单的办法就是去问问当地银行的经理。填好你的个人财务报表，等着他拒绝你。如果他不拒绝你，那就问他要更多的钱。如果他拒绝你，坐下来，问问他，你的财务报表有什么需要改进的地方。你得到的这个经验会成为无价之宝，甚至可能改变你的人生。正如我所说的，如果你想知道在真实的世界中什么是重要的，就问问银行经理。他们每天都在看人们的“成绩单”。

也许你会问：既然银行经理知道这么多，那他们怎么不是富人？为什么他们仍然为银行工作，为别人的生意操心？

问题的答案就是牛顿的运动学定律，在本书中我曾经提到过。牛顿定律说：任何运动，都存在作用力和反作用力。

答案同样可以从侦探的例子中找到，要想成为一个优秀的、成功的

侦探，就必须知道怎样成为一个十足的坏蛋。

大多数银行经理不富裕的原因是他们太保守了。为了变得富有，特别是在一无所有的前提下，你需要一次成功的赌博。

富爸爸对我和他的儿子迈克说：“大部分银行经理不富有的原因是他们不是个好赌徒。大多数赌徒不富有的原因是他们不是个好银行经理。”而要想富有，“必须付出双倍努力”。

我问富爸爸：“是不是大多数人要么只是赌徒，要么只是银行经理？”

他说：“是的。不幸的是，很多人在金融方面是失败者。”

“失败者？这样说是不是太不近人情了？”我问道。

“我说的是金融上的失败者。我不想伤害任何人。在你认为我没礼貌之前，我来给你解释下什么是失败者。”富爸爸解释道。

“好的，请给我你的定义。”我回答道，心中有些许不平。

“我对失败者的定义是，不能承受失败的人。”富爸爸说。

“不能承受失败的人？”我重复道，尽最大努力领会富爸爸的意思。

“我进一步解释一下吧，”富爸爸冷静地说，“许多成年人不能承受金钱上的失败。我认为，许多人现在生活在‘红线’边缘。打个比方，你对车感兴趣，知道车的红线，就是当引擎转速太高时，如果你继续踩油门，那么引擎就坏了。”

“所以，那些生活在‘红线’上的人由于财力有限，他们挣来的每一美元，都将为生活消费花出去。”迈克插话道。

“正确。”富爸爸说，“由于在财务问题上他们已经处在‘红线’边缘了，所以他们无法承受其他更大的失败。”富爸爸看着我的眼睛，停了停，说道：“这非常悲哀。在这个世界上最有富有的国家里，仍有千百万人生活在他们的财政红线边缘。”

“而且，”我总结道，“他们常常会说，‘投资是有风险的’，或者‘赔钱怎么办’，并且把手里的钱攥得紧紧的，因为他们知道，他们承受不了在

金融上的失败了。”

富爸爸点点头：“你知道，真正的赌徒知道有赢就有输。他们不会强迫自己必须赢，而且他们知道为了赢，甚至要经常输。”

“为什么那些在学校学习好的人却不一定能在现实世界里取得好成绩？因为真实的生活不是全部由正确的答案组成的。真实生活中充满了猜测和不确定，有些错误会变成正确的，有些正确的会变成错误的。”迈克说。

富爸爸点点头，补充说：“这也是为什么世界上最富有的人经常是犯过最多错误的人的原因。J.保罗·盖帝（J. Paul Getty）为了寻找石油钻了很多口井，他也因此而出名。但让他富有的，是他最后钻的那口井，就钻在世界最大的油田上。同样的道理也适用于托马斯·爱迪生（Thomas Edison），在发明电灯之前，他失败了一万次。我说大多数人都是失败者的原因很简单，那就是在人生中，他们哪怕连一次失败都承受不了。要想取得成功，你必须既是银行经理又是赌徒，这样你才能承受失败，因为赌徒知道失败是胜利的一部分。”

我根据富爸爸教给我的知识发明了现金流游戏。在游戏中，你将会学到如何成为“赌徒银行家”。现在太多人想把自己的钱进行安全、无风险的投资。也许他们不会有损失，但他们可能永远不会成为真正的富人。有人通过节俭、安全投资、生活水准低于自己的收入水平，或者剪掉自己的信用卡等手段成为了富人。但富爸爸说：“节俭可以让你变得富有，可问题在于你必须一直节俭下去。”

你能承受多大的失败

有人买彩票，是因为他们能承受一美元的损失；有人在赌场玩老虎机，是因为他们能承受几美元的损失。问题在于，美国至少超过60%的人连几美元的损失都承受不了。原因是，在人生的游戏中，他们在金融

上已经失败了。许多人直到因为年纪大了或残疾了不能再工作后，才会发现他们的失败是多么的严重。但愿他们的家人能负起责任，照顾他们。

那些人生活在人生的“红线”上，被不良债务深深地埋葬。他们挣扎在生存线上，以至于无暇想象拥有大量财富的人生。在《富爸爸财务自由之路》一书中，有一个章节叫“控制你的现金流”，它帮助人们开启一项抵御不良债务的计划。按照那个计划，用6条简单的小秘诀，大多数人就可以在5~7年内消除不良债务。

但那些生活在“红线”上的人还相信变得富有需要幸运的眷顾。我曾说过，有人问过这样一个问题：“运气在你获取财富的过程中占了多大比例？”

我的回答是：“运气是在正确理论指导下的结果。”

最近，金和我在一桩非常投机的投资上不幸损失了12万美元，我的一个好朋友感到非常沮丧，就好像损失的是他的钱一样。他对我们说，“你们两个不走运。”金和我没有作过多的回应，因为对于那些生活在对失败抱有恐惧的人来说，除了运气不好，是没有其他真正的原因的。我们没有告诉他，我们是损失了12万美元，但在我们的有色证券投资组合中，我们也赚了大约100万美元。

我们同样也没有告诉他，我们觉得自己其实是幸运的。有两个原因：第一个原因是，我们从损失的12万美元中学到的东西比赚到的100万美元要多。换句话说，我们从错误中学到了更多的知识。第二个原因是，我们能够承受这个数量的金钱损失，而且不会为此感到不快。几年之前，这是不可能的。

第4件事 学会用良性债务挣钱

剪掉信用卡有什么不对的？

对我来说，剪掉信用卡就像节食减肥。坦白说，如果每餐只吃三根胡萝卜，饭后甜点是四两原味酸奶，30天之后，你还能忍受得了节食的痛苦吗？

有一天在商场里，一位饼干厂的年轻工作人员给你一小块饼干样品尝尝。那新鲜出炉的饼干的香味散发出一种压倒性的力量，所以你对自己说：“哦，吃吧。你已经做得很好了，只是一小块饼干而已。”然后，你发现自己买了一袋“带回去给家人尝尝”，但是这袋饼干可能不会走出这个商场了。你开始放纵自己，很快你会比节食前还要重10磅，克制饮食演变成了暴饮暴食。

认识我的人都知道我没有解决“悠悠节食”（指体重像悠悠球一样上下反复）的办法。如果我能保证减掉的体重不会反弹，我会比比尔·盖茨还富有。不幸的是，我只知道节食以后暴饮暴食的感觉简直太好了。在我的家族里，只有我有体重问题，这个问题从孩童时代就困扰着我，所以，我没法将其归咎为家族遗传。

尽管我没有解决体重反复的办法，但是我确实有解决乱花钱和信用卡欠债的办法。当然，剪掉信用卡不是我的解决办法。我的办法是有代

价的。还是那个问题：“你愿意为此付出努力吗？”

美女与野兽

我一个朋友和他的妻子都是健美模特。他们苗条、结实、健康，节食对他们来说是不存在的问题。

但是他们在对钱的管理上就是另外一个截然不同的局面了。两人都四十多岁，都挣了很多钱，但是他们花钱却让认识他们的人都感到不可思议：他们用新信用卡还旧信用卡的钱；他们还不上房贷却又买了幢更大的房子；他们有一个全职女佣，还给孩子们雇了一个保姆；他们的车、玩具、衣服和奢侈的假期要比别人多十倍。他们努力工作挣了很多钱，但是从来没有处理真正的问题——他们缺乏财务约束。

我们是很多年的老朋友了，所以我们见面的时候，他们会批评我在食物和锻炼方面缺乏自律，而我则警告他们在金钱方面缺乏自律。就像我之前说过的，在生活当中，我们都面临着不同的挑战：我的挑战是食物，他们的挑战是金钱。

富人的债务比穷人更多

我喜欢花钱，但是金和我在钱的问题上并不愚蠢。生活中，我喜欢拥有一些高级的东西。我喜欢坐飞机时能在头等舱和经济舱之间做选择的感觉。如果服务生服务得好，我愿意多给他们小费。我愿意公司盈利的时候给员工发奖金。我喜欢自由自在地花钱买东西。想工作，我就工作，不想工作，我就不工作。所以对我来说，钱是个好东西，钱给我带来更多选择，最重要的是，钱让金和我在辛苦谋生的世俗生活中获得了自由。我不明白为什么有人会说“金钱不会让我快乐”，我常想什么才能让他们感到快乐呢？

当有人说“剪掉你的信用卡”时，我不认为这句话能让人感到愉快。人们花钱的一个主要原因就是让自己快乐。现在，就像有人在锻炼和节食上太极端一样，有些人花钱买快乐的需要也太极端了。但是，剪掉信用卡也不是长久之计，主要原因是毁掉喜爱的东西不会让人感到快乐。如果有选择的话，人们当然希望拥有更多的钱，自由地享受生活。只有那些已经很有钱却不快乐的人，或者不知道快乐是什么的人才会说“金钱不会让我快乐”。我认为没钱付账单或者没钱做想做的事情时，人们才会不快乐。

20世纪70年代末，我的公司在尼龙冲浪钱包生意上很快赚了上百万美元。那时我才20多岁，金钱和成功就这样落在我的头上。随着公司利润一直上涨，我越来越得意。我变得骄傲自大。我觉得，每赚一美元，我的IQ就上涨一分。

不幸的是，事情的发展与我的感觉完全相反。钱不断增加，我的财商却下降了。很快，我便投入了跑车和美女的怀抱。跑车和美女的经历让我难忘，我不后悔那段时光，但是，那样的人生不会持久。从拥有百万美元的资产一夜间变成几乎负债百万美元的痛苦经历让我清醒了。这就是我会为那些账面上有百万美元资产、自以为富有的人担忧的原因。账面资产与实际资产、账面财富与实际财富有着非常大的区别。

在损失了我的第一个百万美元之后，我到富爸爸那里寻求帮助。看过我的财务报表之后，他只是摇头，最后他说：“这是一次金融列车事故。”之后，他开始严厉地责备我。我曾说过关于错误的价值，这一次“金融列车事故”和之后的责备也是我人生中最宝贵的教训。那次错误带给我的宝贵价值是无法衡量的，并且至今为我所用。尽管那次失败让我损失了百万美元，但是长期看来，它的价值胜过百万美元，并将在未来继续为我带来更多的财富。

犯错而能从中学学习是宝贵的经验。然而，犯了错之后，撒谎、抱怨、否认或者掩盖自己的过错就是在浪费这个学习的好机会。今天，当

我发现自己正在犯错误的时候，我会对自己说：“冷静一下，别恼火，多加小心，并从中学到经验。看上去糟糕的经历，如果你能从中吸取教训，你将受益于此。”

20多岁时成为账面资产百万富翁，之后又变成百万负债的失败者，是噩梦般的经历。坦白说，我当时也抱怨了、撒谎了、否认了，我试图逃避责任。幸好，我还有富爸爸，他管束我，让我停止抱怨，开始从人生最大的教训中学习。我认真对待并且非常珍惜这次经历，而难以实现的计划也逐步达成了。

良性债务变成不良债务

经历了那次绝佳的学习机会和富爸爸的严厉责备之后，他说：“你已经‘成功’地把100万美元的良性债务转变成了100万美元的不良债务。没几个人能犯这么大的错误。你可以从中吸取经验，也可以逃避。你来选择。”如我所言，错误可以成为宝贵的经验，但在错误中，通常很难认识你的愚蠢带来的价值。

失去所有之后，我感到无比沮丧，我指责他人，想要逃避自己的问题。富爸爸强迫我面对自己的问题。彻底审查那些数字是一次痛苦的、但却非常有用的过程。正视那些错误之后，我发现努力工作不一定能还清这些债务。很多人一次只损失一点，慢慢地积累债务问题。如果你损失了10万美元或者欠了10万美元的债务，你可以通过努力工作还上这些债务。当我损失了100万美元之后，至少以我有限的赚钱能力想通过努力工作解决问题是不可能的。

无论如何，富爸爸说的“金融列车事故”充满了有价值的经验。从这个教训中我学到的最重要的东西就是面对错误、学习错误，避免再犯同样的错误。我选择面对困难，因此一连串沉痛的教训就变成了最重要的经验。

另外一个重要的经验是了解了良性债务和不良债务之间的区别。但我没有理解得那么深刻，至少当时没有。我的富爸爸经常提醒我关于良性资产和不良资产的问题，他说：“每次欠别人钱，你都会成为那些钱的雇员。”他会向他的儿子和我解释说，良性资产就是有人付款给你，不良资产就是你得为别人付出血汗。这就是他喜欢租赁房地产的原因，他补充说：“银行给你贷款，租房客给你还贷。”我之前听说过这种理念，也明白其中的道理，但是现在我的身体、我的思想、我的灵魂都知道了良性债务和不良债务之间的区别。

现在，当我看到有人用信用卡还房贷时，我为他们感到不安。他们可能觉得这是个好主意，因为政府提供了一个减税的方法，但我现在对此理解得更为深刻。我知道他们只是把昂贵的短期不良债务转化成了相对便宜的长期不良债务。这种方法可能会暂时让你觉得轻松，但并不解决问题。他们把自己的信用卡债务变成了次级抵押贷款。

英语词汇mortgage（抵押）来自古法语mort，意思是“死亡”。Mortir的意思是“相约至死”。就像我的朋友一样，他们努力工作却跌进更深的债务深渊中，但他们仍然忽视实际问题，不吸取教训。除非做出改变，否则他们将与不良债务“相约至死”。

1979年，富爸爸给我上了一堂课，事实证明那是宝贵的一堂课。他说：“富人比穷人债务多。区别在于富人承受的是良性债务，穷人和中产阶级承受的都是不良债务。”富爸爸继续说，“不管是良性债务还是不良债务，你都应该将其视为一把上膛的枪，充满敬畏。那些不敬畏债务力量的人通常会被其所害——有时是死亡。那些敬畏债务的力量并能驾驭它的人可以变得富有，超越自己最狂野的梦想。正如你现在知道的，债务可以让你变得非常富有，也可以让你变得非常贫穷。”

驾驭债务的力量

很多理财大师建议说：“剪掉你的信用卡，别理那些债务，让生活标准低于工资标准。”我不会说这些话，因为我觉得这个建议解决不了那些想变得富有的人的问题。对于那些想要拥有大量财富并且享受金钱带来的优越生活的人，剪掉信用卡和逃避债务不是解决问题的办法，也不会让他们变得快乐。如果只是基于基本的财务准则，剪掉信用卡对大多数人来说是个好建议。但是对那些希望变得富有、享受生活的人来说就不起作用了。如果一个人想变得富有，他需要知道怎样支配良性债务，学习如何敬畏债务的力量，掌握如何驾驭债务的力量。如果你不愿意学习敬畏和懂得驾驭债务的力量，那就剪掉你的信用卡，过拮据的生活吧，对你来说，这是个很棒的建议。记住，任何抉择都紧跟着一个代价。

一辆非常不错的二手车

几个月之前，我的一个朋友来到我家，向我炫耀他新买的二手车。“我做了一桩漂亮买卖，”他说，“我只花了3 500美元把它买下来，又花500美元改进了一些地方，它现在非常好。我很轻易地就能把它卖到6 000美元。”然后他说：“上来，坐进来。兜兜风。”我不想显得无礼，于是答应了他的请求，开着车围着社区转了一圈。试驾的最后，我笑着说：“这车真不错。”但我默默地对自己说：“这车需要上漆，车里有陈年的烟味，我不想要这么一辆令人失望的车。”我把钥匙还给他，他笑着说：“我知道它看上去不漂亮，但是我可是现金付款，没有贷款。”当他驾车离开时，一股浓烟从排气管冒出来。

想要更富有，就买辆新车

我妻子开的是一辆漂亮的梅赛德斯敞篷车，我开的是保时捷敞篷车。就算在我们破产的时候，我们开的也是保时捷、梅赛德斯或者其他

高档轿车。这些车我们不是现款买的，我们是借钱买的。为什么？让我通过下面的故事来解释其中的道理。我经常在我的研讨会上讲这个故事。这是一个关于良性资产和不良资产及享受精致生活的故事。

1995年，我接到当地保时捷经销商的电话。他说：“你梦寐以求的车在这里了。”我马上开车到他的展厅，去看那辆1989年款的保时捷Speedster。我知道这款车只生产了三年，样车只有8 000辆。1989年，保时捷的忠实信徒把它们买下来，停着不开，收藏它们。在1989年，如果你能找到一个同意出售此款车的卖家，这款车的叫价在10万美元到12万美元之间。但在1995年，我看到的是最稀有的一辆1989年款保时捷Speedster。它是Speedster 1号，史上第一款被制造出来的样车，而且它装备的是保时捷涡轮增压机，这是令保时捷迷不敢想象的专用配置。这部首款车面世之后，被厂家带到全世界的车展展览，还被用在画册上。这部车还带有特殊的保时捷工厂徽章。1989年，巡展结束后，它同样被束之高阁，停放在车库里。1995年，收藏者决定出售它。经销商知道我一直在寻找它，于是给我打了电话。这部车被开过，但是只跑了2 400英里。

我的妻子金发现，当我走向这部我梦寐以求的车时，我进入了一种忘乎所以的状态。我坐在车里，手握方向盘，深吸一口气，闻到高档皮革的芳香，这味道还留在车里。这部车绝对完美无瑕，颜色是完美的，还有保时捷独有的“金属亚麻”质感车身。金看着我，问道：“你想要吗？”我笑着点点头。

“那么它是你的了，”金说，“你所要做的只是找一项资产来付款。”我又点点头，爬出车外，吸了口轮胎味，又笑起来。它是我梦寐以求的，它是我的了。我交上押金，和经销商谈好付款方式，就去找能够给这辆车付款的资产了。换句话说，我打算用资产支付我的债务，用良性债务支付不良债务。

几周之后，我找到了一处不错的资产，借钱把它买了下来，用这处

资产的现金流支付保时捷的债务。几年之后，保时捷的债务会还清，而且那处资产带来的现金流依然源源不断。换句话说，这样一项昂贵的负债并没有让我变穷，我反而更加富有了，而且我得到了梦寐以求的那部车，那部车现在仍然是我的。当我的妻子发现了她梦寐以求的梅赛德斯轿车时，我们故技重施。

生命中最美好的东西是免费的

有句话说：“生命中最美好的东西都是免费的。”我深以为然。无需分文，一个简单的微笑就能让许多人感到快乐；无需分文，拍拍肩膀，道一声“祝贺”，就会给他人带来一整天的幸福；无需分文，那初升的朝阳和一轮满月同样让人满心愉悦。所以，在我看来，生命中最美好的东西是免费的。在这部分，我要谈论的是那些需要花钱的奢侈品。我所说的快乐是来自物质的快乐。我不写内在的快乐，因为如果你没有做好准备，物质财产不会带给你内在快乐。内在的快乐无需分文——如果你拥有，那将是宝贵的财富。尽管每个人都有通往内在快乐的自由入口，但并不是所有人都能找到它。

生活标准的重要性

如果我是一名高中生，朋友的那辆价廉物美的二手车就是我梦寐以求的。我会骄傲地开着它在所有朋友面前炫耀。但是，在40岁的年纪，开这样一辆廉价车就不是我的梦想了。有个名词叫做生活标准，用来衡量你的物质幸福感和满足感。

在你的生活标准里，能够感受到物质带来的快乐和变化是重要的，原因如下：

1.生活标准不是一成不变的

生活标准随着我们年龄的变化而变化，因为我们自身改变了。有的人发现自己的品味提高了，但是负担能力却没有提高，这个人可能会通过借钱、通过增加自己的不良资产比例来负担这个变化。我的建议是，如果你的标准改变了，特别是变得更为奢侈了，那么找到增加收入的方法以负担这些变化才是正确的做法。

2.重视物质标准上的内心变化是重要的

一个人的内在快乐会受物质标准改变的影响。举个例子，对高中时代的我来说，3 500美元的二手车能令我高兴，但如果成年之后的我还开着高中时梦想的车，那就不会感到快乐了。现在，我遇到许多内心不平和的人，因为他们的收入追赶不上自己对精致生活的欲望的增长。

3.买你想要的东西其实花不了多少钱

我对我的车感到非常满意，我的妻子也对她的车感到满心欢喜。也许，看上去我们为了满足自己的物质标准花了更多的钱，比如住房、服装等，但是长期看来，我们实际上在当时并没有花多少钱，我们用资产的现金流支付了债务，买到了我们想要的东西，我们内心得到了满足和快乐。

吸取教训

许多年前，我的富爸爸说：“有些人相信，上帝要求我们生活节俭，避免被华丽的东西所迷惑。另一些人相信，上帝是为了让我们享受生活才创造那些美好的事物。你愿意相信哪种观点，你自己决定。”

我分享保时捷的故事，是因为我希望你们能够享受这个世界的美好的东西——不必牺牲你的财务健康，也不必将你拖进财务地狱。而且，这个故事中蕴含着非常丰富的道理。

第一课：良性债务和不良债务

前面提到，富爸爸强调了金融素养的重要性，以及财务报表是离开学校后的成绩单这一事实。下面的财务报表显示了保时捷在交易时我用资产买负债的情况。

你可以看到，为了保时捷和房地产投资，我都借了钱（在这一事例中，迷你储物间位于得克萨斯州）。投资所带来的现金流填补了保时捷每个月带来的花费。由于管理妥善，迷你储物间带来的现金流得到了极大的增长，保时捷的贷款也提前两年付清了。现在，我和金同时拥有房地产、现金流和保时捷。为妻子买梅赛德斯时，我们使用了相似的方法。所以，我们在驾驶着梦寐以求的车的同时变得越来越富有。我们的朋友，那对生活水准高于收入标准的夫妻和那位开着自己非常满意的二手车的人，由于工资是他们唯一的收入来源，所以他们变得越来越穷。他们表面看上去衣着光鲜，但我怀疑不良债务给他们带来的财务恐慌正在蚕食着他们的内在快乐。他们买的是负债，是不良债务，而不是资产，不是良性债务。

用资产买鱼價

[illegible]

通过购买资产带来现金流，支付你在生活中买想要的东西的债务，这就是富爸爸教给我的方法。资产给你带来现金流，说明钱在为你工作，我的一些朋友及许多其他人至今也不明白这个道理。

你最想为谁工作

说到良性债务和不良债务，让我来重复一下富爸爸经常对我说的话：“每次你欠别人钱的时候，你就成了那些钱的雇员。”就是说，如果你贷了一个还款期为30年的贷款，那你就签订了一份为期30年的劳动合同。不幸的是，贷款还清时，他们也不会送给你一块金表。

富爸爸确实会借钱，但他尽量不让自己成为还钱的那个人。这就是关键。他的建议无需重复。他会向他的儿子迈克和我解释，良性债务就是有人为你还钱，不良债务就是你要付出你的血汗努力还钱。他喜欢可租赁资产，原因在于“银行把贷款给你，但是承租人为你还钱”。

我用一个生活中的真实案例来解释其中的玄机。假设你在一个高档社区发现了一处不错的小房子。坦白说这栋房子需要一些修补，也许需要更换新的天花板和排水管，也可能需要重新刷一遍漆。但总的来说，周围的房子都维护得非常好，邻居也比较可靠。更好的是，这个社区正好紧挨着当地的一所大学，来此学校上学的学生一年比一年多。

房主想退休了，想搬到一个温馨、有阳光的地方住。这栋房子，他要价11万美元。你和他讲讲价，最后以10万美元成交。你的银行账户里已经有1万美元了，所以你至少需要按揭贷款9万美元。但实际上，既然你的手上只有1万美元的现金，你不如贷款10万美元。为什么？那多出来的1万美元，你可以用来支付银行的手续费，再雇当地的工人粉刷一下房子，修理一下天花板和排水管。

大多数情况下，银行会非常高兴地给你贷款。为什么？因为这个贷款由这所房子的附加值保障。如果你去银行，要贷款10万美元，但你没有任何抵押或者担保资产，银行会告诉你哪凉快去哪歇着。但是，如果你有房产做后盾，银行通常会帮助你融资。记住，贷款是银行的一项业务。而且，当他们知道的确有抵押物保证他们的贷款安全时，他们就会促成这项业务。

我们继续。在目前的金融利率下，银行给你还款期为30年的贷款，利息是6%。当然，他们希望你首先支付1万美元的头期款。所以，加上10万美元的贷款，你的全部投资是11万美元。

算上资产税，你每月的还贷金额大概在700美元左右。我们之前提到，你不会希望在未来30年里一直为银行工作。但是只要你在为债务还本付息，你就是在为银行工作。最好的办法是让别人为你偿还债务。

富爸爸的建议是，一旦完成交易，你得到了那栋房子的所有权，你就要与当地那所大学洽谈将房子租给学生的可能性。这栋房子有四个卧室，就可以为4名学生提供住宿，假设你每个月收取1 000美元的房租，他们每人每月支付250美元。这个价格非常合适，即便是最节约的学生

也会欣然接受。

或者，你可以接触一下当地的房产经纪公司，看看他们愿不愿意接手。由于每月的维护费用很低，房产经纪公司不但会为你找到承租人，还愿意承担一些小的维修费用，比如疏通下水道。

好消息不止这些。如果你每月的房产出租收入是1 000美元，而每个月还款金额只有700美元，那么你每个月的净现金流就是300美元。这个净收入就是被动收入。也就是说，你没费什么大力气就挣了这些钱。而且你的承租人在为你偿还为期30年的贷款，更棒的是，你每个月还多赚300美元。

富爸爸的房地产投资哲学主要是建立在现金流的基础之上。你在每个月末有正现金流流入吗？

但是还有另外一个关于房地产的哲学，那就是房地产是升值的。你在每个月获得额外收入的同时，也支付了每月需要偿还的贷款。这就是说，虽然慢，但是你非常稳定地增加了那所房子的抵押资产净值。由于随着时间的推移，房产会升值，那么你最初投资11万美元得到的那栋房子可能会增值。换句话说，如果10年之后，你决定卖掉那栋房子，它的市场价可能已经涨到了12.5万美元。所以，理论上讲，除了你多得到的被动收入外，你还能得到一笔相当丰厚的利润，1.5万美元。

但是，富爸爸提醒说：“永远睁大眼睛盯着你的现金流。要将房地产的潜在增值看成是额外的奖励，而不是将其当成购买的理由。”

向成功者学习

看看《富爸爸穷爸爸实践篇》（Rich Dad's Success Stories）中那些厌烦了靠薪水过活的人的故事。他们厌倦了朝九晚五的上班生涯，懒得计算还有多少年退休，然后靠他们的401（k）s养老——假设401（k）s账户里还有足够的钱的话。在那本书中，你可以很容易地找

到第一手资料——少至初出茅庐的青少年，老至临近退休的老年人——他们遵循富爸爸的建议，已经开始开拓稳定的被动收入现金流。

那本书对那些成功者做了介绍，许多人的成功经历都始于房地产投资。书中讲述了他们是如何克服心中的恐惧、超越最初的梦想从而找到第一笔投资的。无一例外的，一旦看到被动收入开始增加，他们几乎都会返回头去重复那个过程，多数情况下是这样，一遍一遍地重复那个投资过程。他们中的一些人，已经把小房子换成了大房子，他们都将富爸爸的建议看成致富指南。

在一些成功的案例中，有些人投资小生意，以得到他们的财务自由。在其中一个章节里提到，一位女士对自助洗衣店进行投资。很快，她和她的丈夫就发现，这笔投资安全又挣钱，于是他们进一步加大投资。现在，她和她的丈夫在财务方面做得非常好，他们将第一个告诉你，做金融家庭作业是件简单的事情，而且，让钱为你工作比你为钱工作更为容易。

问题是大多数人似乎没法在财务上得到改善，因为每个月来自应付账单的压力太大了。只有当下定决心改变他们的理财方式时，他们才会主动寻找另外的挣钱渠道。就像富爸爸说的：“如果你想从那些激烈的竞争中解脱出来，你最好开始了解收入的不同形式：工资、有偿证券投资 and 被动收入。不管是投资房地产、做生意还是其他别的领域，你很快就会发现，比起有一份安稳的工作，还有很多可以让你更容易、也更有效的赚钱方式，你的家庭经济状况也会变得越来越好。”

第二课：灵感的力量

让我们回顾一下那辆二手车的故事。当我驾驶朋友的二手车时，我感到心情沉重；当我坐在我的保时捷里的时候，我听到天使在歌唱，看到充满祝福的天堂之门向我敞开。朋友开车离开时，从排气管中喷出的浓烟让我感到厌恶；与此相反，当我打开车库门，看着我的保时捷时，

我仍然能听到天使的歌声。我爱这辆车，我爱这辆车给我的灵感：为了我的保时捷去找另一个投资项目。换句话说，保时捷促使我变得越来越富，而坐在朋友的那辆车里，只会唤起我洗澡的欲望。

我相信，我们的造物主为我们创造了很多美好的东西。每当我看到美丽的油画、漂亮的房子和迷人的车子，我都会感到灵感勃发。我感受到了神之慷慨、美丽，神启发我更加努力地投资：加大投资力度，而不是工作更加努力。我注意到那些省吃俭用的人通常是心情压抑的。我有几个非常节俭的好朋友，我去他们家做客时，感觉好像坐在那辆二手车里似的。我非常爱我的朋友，我也不会把我的理财观点强加于他们身上。但是他们那么努力地工作，生活标准却在收入标准之下，而金和我努力工作的原因是提高自己的生活标准。这就使得我们的生活方式有了很大的区别。正如我所说的，每个人都是不同的，生活中我们作出的决定也是不同的。我只是在分享我和妻子借奢华生活带来的灵感而变得富有的故事。

第三课：资产和负债都不是银行经理愿意贷款的原因

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我的观点“房子不是你的资产”引来了不少反对意见。实际上，相比于书里的其他观点，这一观点所招致的表达愤怒的邮件最多。我经常说：“当银行经理说你的房子是一项资产时，他们没有对你撒谎。他们只是没说清楚这项资产到底是谁的。你的房子其实是他们的资产。”我还说：“我的意思不是‘别买房子’。我说这些的目的是‘别把负债当成资产’。”但是毫无帮助，那些讨厌的邮件依然纷至沓来。

不管你购买的是资产还是负债，银行都会把钱贷给你。银行不会告诉你应该买哪一个。所以，如果你想买一艘新的快艇，而且你的财务报表显示你能够负担这项费用，银行会非常高兴地把钱贷给你。如果你想买一幢三个卧室的房子，然后租出去挣钱，而且你的财务报表也非常出

色，银行也会非常慷慨地把钱贷给你。为什么？因为不管你借钱是为了买负债还是买资产，对银行来说，两者都不是资产。所以，人们第一次借钱买资产时，买到最后都是花了更多的钱买负债。而那些只买负债的人，通常没有余钱买资产。

无论你是买负债还是买资产，对银行来说都不是资产，所以银行根本不在乎你买什么，那么该在乎的应该不是你。实际上，你越在乎银行就越高兴，因为银行的工作就是贷给你更多的钱，而不是拒绝给你贷款。没有人贷款，银行就不能挣钱。所以，你越富有银行就越高兴。我喜欢我的银行经理，因为不管我是买资产还是买负债，他都给我贷款。

第四课：什么样的资产是银行的最爱

一位电台主持人问我：“你投资什么项目？”我回答：“20多岁的时候，我开始投资房地产，因此我现在的大部分投资都用在了房地产上面。我也有自己的生意，还有一些纸面资产，比如股票和债券。”

那位主持人说：“我不喜欢投资房地产。我不愿意修理厕所，也不愿意在深夜接到承租人的电话。我只买股票或者共同基金。”然后，他就结束了对我的采访，插播了一段商业新闻，把我请出了演播室。

一个代价高昂的想法

采访结束之后的那个晚上，我开始反省那次采访。我对自己说：“那位电台主持人做了代价多么昂贵的决定啊。因为不愿意修厕所、不愿意深夜接到承租人的电话就不投资房地产。我想知道，如果他知道因为这个决定给他带来了多少损失，他会作何感想？”

个人可以投资的四个主要资产类别：

1.商业；

2. 房地产；
3. 纸面资产；
4. 商品期货。

那个晚上，我静静地坐着，我似乎听到富爸爸对我说：“银行最喜欢贷款给这四个投资类别里的哪一个？”答案是房地产。在这四个资产类别之中，做小生意是很难贷到款的。也许你可以得到一笔小额商业贷款，但是那些贷款通常需要你用其他资产作为抵押。

贷款买纸面资产或者商品期货也是非常难的，特别是想得到还贷期是30年的低利率，更是难上加难。但是银行会非常愿意给你贷款买房。

几年前，富爸爸对迈克和我说：“如果你们想富有，你们就必须给银行想要的东西。第一，银行想看你的财务报表。第二，银行想让你贷款买房。只要知道银行想要什么，你就会发现，变得富有不是件困难的事。”

那位电台主持人对房地产的偏见是个代价高昂的想法，因为他必须用自己的税后工资购买股票、债券和共同基金，而不是利用银行的钱进行投资。他的钱来自于他付出的劳动，而且，只有在政府扣税之后他才能得到那些钱，他使用的钱是最昂贵的。

我们用1万美元来证明这个事实。假设电台主持人用1万美元购买共同基金，最多可以买进1万美元的基金；如果他用来投资房地产，他可以买价值10万美元的房子：自己付1万美元，从银行借9万美元。如果这处房地产带来的现金流是正向的，那么承租人支付的钱，就包含了所有的费用和银行贷款的成本，另外还会每个月为你提供收入。

假设那一年市场状况良好，每项资产都增值10%。共同基金会为那个投资者带来1 000美元的收益，而房地产会为投资者带来1万美元的收益，加上每月的现金流收入，再加上折旧。在美国，如果投资者卖掉房产，出手时使用延期纳税交易（tax-deferred exchange），就不会缴纳

资本收益税。

共同基金基本上不会带来任何现金流，也没有折旧收益，而且如果不在养老金计划之内的话，还要收取资本收益税。（如果在养老金计划之内，当全部取出时，就按照一般收入扣税，是所有税率中最高的税率。）

举这个例子并不是说纸面资产不好，而是证明了“我不喜欢投资房地产”这个想法导致了多少损失。对金和我来说，房地产最大的好处就是每月的被动现金流收入，而且税率还比一般性收入的低，这让我们在财务方面比较自由。换句话说，房地产让我们拥有了良性债务，这种良性债务让我们更快地挣钱。但是，使用银行的钱进行投资，迅速赚钱，也是有代价的。

如果不使用银行杠杆，看一下你的投资回报，1万美元的回报率是10%。但使用银行的钱之后，你的回报率就是你的投资的两倍。房地产市场只要上涨1个百分点，就相当于股票市场上涨10个百分点。

把税率优势考虑在内，房地产市场升值不到1个百分点就相当于股票市场升值10个百分点的净收益。

这就是富爸爸说“永远给银行想要的东西”的一部分原因。他还说“永远像对待上膛的枪一样对待任何债务”，为什么？因为杠杆是把双刃剑。你可以用银行的钱赚到很多钱，也会比不用银行的钱损失更多的钱。所以，你所需要做的就是：花钱学习相关知识，再经过几年的实际操作获取经验。如果你不打算做这些准备工作，就别动用银行的钱。

花钱学知识

20世纪70年代，我花385美元去上了关于房地产投资的课程。那三天的课程是我有史以来进行的最佳“投资”。学习结束后，在起步阶段，我并不着急，只进行小额投资，得到了五年的经验之后，我才进行了第

二次投资。说实话，我也不愿意修厕所，也不愿意半夜接到房客的电话。但是，我并没有因此放弃投资房地产，因为我愿意看到投资房地产给我带来的那么多的良性债务和那么多的自由。

在一次得克萨斯州的达拉斯举行的房地产研讨会上，我是嘉宾发言人，有个60岁左右的人坐在我旁边。他听到我说：“我的富爸爸告诉我，要想成为一个真正的房地产投资者就要玩大富翁游戏。我们都知道那个游戏中的巨额财富公式：买四个绿房子，把它们变成红色的旅馆。”

当时那位老先生问道：“我是否应该把我的那些房子也变成红色的旅馆？”

我笑着问他：“你有多少房子？”

他想了一下说：“700来套吧。”

“什么？”我惊讶得无言以对。跟他交谈过后得知，他是得克萨斯的一位大农场主。在过去的40年里，他每年都会买一些房子，然后租出去。他经历过石油市场和牧场生意的暴涨暴跌。经济萧条的时候，他从那些有财务困难的人手里买下房子，然后再租给他们。随着资金流的不断增加，他就买更多的房子，大部分都在6.5万美元以下，而且从未出售过。到目前为止，我发现，他每个月每所房子平均能带来200美元的正向现金流。我吸一口气，说：“这就是说你每个月的收入超过14万美元？仅仅房租收入每年就超过100万美元？”

“没错，”他说，“这就是我问你，我是否需要把我的那些绿房子建成红旅馆的原因。买这些绿房子花了我很长时间。所以，我喜欢你那个买更大的房子的主意，这样我就不必买那么多了。”

我摇摇头笑着说：“下次研讨会，我希望你来做讲座，我当你的学生。”然后，我把我的财税顾问的名字和电话给了他，让他给他们打电话。我告诉他，他比我厉害多了。

他拿着电话号码，对我表示感谢。我的思绪则回到40年前富爸爸、迈克和我玩大富翁游戏的场景上，我还能听到富爸爸对迈克和我说：“我

的银行经理总是想借给我钱让我买更多的房产。所以，他想要什么，我就给他什么。”

第5件事 尽快消除不良债务

在你开始向财务自由之路进发之前，你必须首先搞清楚自己到底有多少不良债务。对许多人来说，搞清楚自己陷在不良债务的坑里有多深，就像去看牙医了解自己的牙齿坏到什么程度一样。你知道这对你来说是件好事，但是过程并不总是令人愉快。有些人轻易就放弃了。他们知道自己就在“大坑”里面，但并不打算有所作为。

但是如果你是认真的，想实现正向现金流，你就必须从基本的金融素养开始。这里有个入门快速测试。在下面的试题中，如果你的答案是肯定的，就加上1分。

- 1.你会经常延期付账吗？
- 2.你曾经瞒着配偶把账单藏起来过吗？
- 3.你是否曾经因为没钱而不修车？
- 4.你最近是否买了一些你不需要而且也负担不起的东西？
- 5.你经常花的比挣的多吗？
- 6.你的信用卡曾经被降低过信用级别吗？
- 7.你是否有买张彩票中个大奖以摆脱现在的债务的想法？
- 8.手头紧时，你会推迟存款吗？

9.你的债务总量（包括按揭贷款）大于你的应急储备吗？

将你的得分填在这里。

- 如果你的得分是0，非常好！你已经掌控了你的现金流。
- 如果你的得分在1~5之间，也许你该考虑一下减少不良债务。
- 如果你的得分在6~9之间，小心！可能有一场财务灾难正在等着你。

富爸爸的紧急现金程序

如果你真的想要控制你的现金流，你需要做到三个关键点：

- 1.利用财务报表了解自己的财务状况（使用现金流游戏中的财务报表，包括本书附录里的，填写你自己的财务报表）。
- 2.自律。
- 3.一个全盘计划可以帮助你达到自己的目的。

改变习惯很困难？此话不假。这取决于你及你对掌控自己的财务生活有多大的渴望。记住，不必强迫自己做到上面三点。但是，如果你不做，你会原地踏步，像电影《亡命夺宝》（Rat Race）一样，被永无止境的账单耗费掉你的工资，当然，除非你中了彩票。我一直非常惊讶，怎么会有那么多人认为中彩票是解决财务问题的可靠办法呢？

但是，让我们回到现实中来。你不需要剪掉你的信用卡，但你确实需要按照债务削减计划行事。头两步要做的是：

- 1.先把钱付给自己

不管什么时候你拿到了工资，你首先要付的账单就是你自己。不是车贷，不是房贷，不是房租。付给你自己一小部分钱，然后马上把这些钱存进独立的投资储蓄账户里。在没想好投资什么之前，别动这些钱。

2. 拒绝次要品

次要品就是多余的东西，是那些我们在生活中都渴望拥有但实际上并不需要的东西。可能是一辆高档轿车，也可能是到高档餐厅吃一顿大餐，或者是时尚的衣服。不管你的次要品是什么，强迫自己停止购买它们。坦白地说，这时候需要你发挥自律和意志的作用了。但是，如果你真的想摆脱不良债务，你就需要发扬过去的优良传统——延迟享乐。

我并不是在更改富爸爸的建议。我同意，你能负担什么样的生活方式就把你的生活标准提高到什么层次，但是有时候，在你步入正轨之前，你必须停止原来的习惯，采用其他的标准。记住那句老话：“当你发现自己在一个大坑里时怎么办？别再挖了。”

之前我曾经提到过，有些人挣扎在“红线”边缘，他们几乎全靠工资活着。《富爸爸财务自由之路》一书中的“控制你的现金流”公式和一些小技巧可以让你果断采取措施，“停止挖坑”，开展自救计划，寻求更好的财务未来。

下一步做什么

好的，你已经决定严格要求自己，并决定控制你的现金流。接下来的步骤如下：

按照《富爸爸财务自由之路》一书中的“控制你的现金流”公式的要求做。

控制你的现金流

第一，检查你刚刚填写的财务报表。

第二，判断你现在的现金流是从哪个现金流象限里得来的。

第三，你希望未来5年的大部分收入来自哪个象限？做出你的决定。

第四，开始你的现金流管理计划：

·先把钱付给自己。每次发工资时从中拿出一定比例，或者拿出其他来源的收入，将这部分收入存进一个投资储蓄账户中。一旦把钱存进去就不要动了，除非你做好了投资的准备工作。祝贺自己！你已经开始管理你的现金流了。

·把注意力放在减少个人债务上。

下面是一些简单易行的减少或消除个人债务的小贴士：

如果你有不少未偿清债务的信用卡，只保留1~2张，放在钱包里。把别的信用卡藏在一个安全的地方，别让自己看见。如果你有不少未偿清债务的信用卡，只保留1~2张，放在钱包里。把别的信用卡藏在一个安全的地方，别让自己看见。

你保留的那张卡上面如果产生新费用，必须每月偿还。不要产生比偿还期更长的不良债务。

每月多结余15 每月多结余150~200美元。 每月多结余150~200美元。
每月多结余150~200美元。

现在，你的金融素养已经变得越来越好，这一点应该相对容易做到。如果你每个月不能多结余150~200美元，那么实现财务自由无异于在做白日梦。

将这150~200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。将这150~200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。将这150~200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。

现在，你将向这张信用卡每月最少支付150~200美元了。

只偿还其他所有信用卡中还款金额最少的那一张。通常情况下，人们想每个月把所有的信用卡都还上一点钱，这样做的结果是最后连一张卡都还不清。

第一张信用卡还清之后，把你每月向该卡偿还的所有金额用在下一张卡上。

你现在正在偿还第二张欠款最少的信用卡，每个月用在上一张卡上的钱也用在现在这张卡上。

重复这个过程，偿还所有的信用卡和其他的消费卡。每偿清一项债务，就把偿清该项债务的全部金额加到下一个偿还金额最少的债务上。每偿清一项债务，你每个月偿还下一项债务的金额就会增加。

所有的信用卡和其他不良债务偿清之后，继续这个过程，偿还车贷和房

贷。

如果按照这个程序，你会惊奇地发现，用不了多长时间你就能偿清所有债务。大多数人在5~7年内能够偿清所有债务。

现在你已经偿清了所有债务，将你偿还最后一项债务时的每月还款金额用于投资。

建立你的资产项目。

你看，非常简单。

掌控现金流的其他方法

▲ 按时支付所有账单，避免拖欠。

▲ 找一张利息低、没有年费和手续费的信用卡。然后你就可以考虑用这张信用卡偿还其他的信用卡债务。这样你可以支付较少的利息和费用。

▲ 停止使用自动柜员机，它是要缴纳手续费的，而且花的是你自己的钱！

你可能需要改掉一些消费习惯

▲ 养成现金付款的习惯。信用卡只作应急用。

▲ 学习抑制购买冲动。对你的欲望说“不”！

▲ 严格按照预算行事。如果200美元的饮食消费上限已经达到，就不要再买薯条和冰激凌了。

▲ 买非专利药代替品牌药，或者到平价药店买药。

▲ 找一份兼职工作，或者通过别的方式增加一点收入。

▲ 关掉空调，少开几盏灯，节省电费。

▲ 学习如何为过冬做好全面的准备工作，像绝热管、漏风的窗户，要消除所有这些可能散失热量的隐患。

▲ 减少使用手机和座机。很多人都忽略了可以在这上面省钱。

▲ 检查你的保险条款。看看有没有条款相似、费用相同的保险项目。增加可减免的项目，减少每月支出。

总之，尽快搞清楚自己是怎样在不经意间把钱花出去的。给自己一个礼拜的时间，看看如果不买昂贵的洗发水或者不出去吃饭，自己能省下多少钱。假设每个星期你能省30~40美元，一个月之后，你就能省下100多美元，一年就能省下1200美元甚至更多，这会为你偿还信用卡的贷款带来非常大的帮助。

当你摆脱了不良债务，你就可以开始筹划更好的未来了。接下来你可以建立你的资产项目，这样一来你就有了被动收入，可以支付电话费、电费、保险费，等等。最后，你完全可以自由地选择你想要的生活方式。

有担保债务和无担保债务

债务有两种类型。有担保债务就是有物品作为抵押，比如房贷和车贷就属于这一类型。无担保债务就是没有物品作为抵押，比如信用卡账单、个人贷款和医疗账单就属于这一类型。

首先需要消除的债务类型是无担保贷款。在富爸爸的体系中，无担保债务基本上都属于不良债务，越早消除它你就能越早掌控你的财务。也就是说，要与其他未偿清的债务一起尽快还清信用卡上的欠款。

让我们花点时间来研究一下信用卡。毫无疑问，它给我们带来了极大的便利。某些信用卡在一些地方消费可以打折；若你临时资金周转不

过来时，用信用卡相当于小额免息贷款一样，只要你在最后还款期还款就不用交利息；大部分信用卡现在都可以通过一定的刷卡次数免年费。不过它也有可能给你带来一些财务问题。举个例子，许多信用卡，只要你持有它，就会被收取年费。然后，你如果透支，并且超过最后还款期没有还清，你欠的钱就会被收取高额利息。

看一看你的信用卡。其中有些费率高至20%~25%。即便你每个月只支付最少的费用，你也需要花一大笔钱还清信用卡债务。现在，你要养成每月都还清信用卡新债务的习惯。

让我们将注意力放在消除不良债务上

下面是对重新掌控你的月现金流的详细建议：

- 1.把你所有的信用卡都从钱包里拿出来。按照“控制你的现金流”的公式，检查信用卡上所有未还清的债务。
- 2.选择最少的那一项不良债务，一次付清。
- 3.一旦还清了信用卡上的债务，就把信用卡束之高阁。或者，如果你没有阻止信用卡债台高筑的自律意志，就打电话给信用卡公司，注销它。
- 4.其他的信用卡也用相同的方法处置。持续削减不良债务，直至完全还清。

请注意，在大多数情况下，这个过程在仅仅一两个月内可能无法完成，削减信用卡债务的过程可能需要几个月，甚至几年的时间。但那是值得的，因为当你不再被每个月的账单所奴役时，那种感觉非常美妙。

将信用卡控制住以后，你可能希望动用多出来的钱偿还房贷。大多数房主都可以提前还清他们的房贷。很多情况下，房主提前还清房贷可

以节省几万美元。即便你每个月还款额里只有50美元的利息，几年之后，你也会多还几千美元。（确保让贷款方知道额外的那部分钱被加在了你支付房贷的本金之上。）

令人高兴的是，那些按照以上方法坚持偿还债务的人发现自己在几年之内就还清了不良债务，并渐渐在财务上感到轻松自由。也许你觉得从你目前的财务状况来看，这听起来有些不可思议，但请相信我，这些方法对你来说真的是非常有用的。

第6件事 勇敢改变自己所处的 现金流象限

每当我谈起良性债务和不良债务的话题时，我经常听到这样的问题：

- 如果股市崩盘怎么办？
- 如果我犯了错误怎么办？
- 如果我还不清债务怎么办？
- 如果我对房地产不感兴趣怎么办？
- 我居住的地方房价非常高，我怎样才能负担起所购买的房产？
- 所有的债务不是都有风险吗？
- 没有债务岂不是更好吗？

由于人们对现实世界的担忧，这些问题都是合理的，也都是不能忽视的。一位著名的投资家曾经说过：“把所有的投资都当成不良投资。”但你也许同时注意到，他并没有说：“你的担忧是有充分理由的，所以什么也别做。”然而，对大多数人来说，这些担忧让他们缩手缩脚，

不敢行动。不可知的恐惧常常叫人不敢轻易作出改变。

我们再来看一下政府对65岁年龄段老人的生活状况进行的调查：

- 1% 生活富足
- 4% 生活小康
- 5% 不得不继续工作
- 54% 需要家人或者政府的照顾
- 36% 死亡

为什么百人之中只有一人能生活富足？原因很明显，就是大多数人在需要改变时不敢作出改变。他们继续待在原地，重复做同样的事情。我敢肯定，许多人都想作出改变，但是他们被恐惧和怀疑所震慑，比如：“如果股市崩溃怎么办？”“如果我犯了错误怎么办？”“如果我还不清楚债务怎么办？”换句话说，他们不能作出改变的原因，是他们成了自己的怀疑和恐惧的囚徒。怀疑和恐惧逼迫他们重复做同样的事情，却希望能够得到不同的结果，我们通常将此称之为盲目。

牛顿的另一个定律

富爸爸常说：“对于那些害怕犯错的人来说，什么也不做或者重复做同样的事情，通常是容易的。”牛顿的另一条定律是能量守恒定律：“静者恒静，动者恒动。”换句话说，一个人如果发现自己总是做同样的事情会相对容易些，那么他就会不停地重复做同样的事情，这样一来他就很难作出改变，很难开始新的生活，他就会越来越安于现状。

而成为富人的代价就是要做些不同的事情——从零开始，开始新的生活，不怕犯错误并从错误中学习，最终在新的环境中变得精明。听起来简单，实际上也确实简单。然而，大多数人不会去做这些能让他们变

得富有的简单的改变，原因就在于这个牛顿定律。

不仅仅是换一份工作

在我的第二本书《富爸爸财务自由之路》中，我写道，在这个金钱和商业的社会中，有四种类型的人。下图就是现金流象限中四种不同类型的人。



这四个字母分别代表：雇员（Employee）、自由职业者或小企业主（Self-employed or Small business owner）、大企业主（Big business owner）、投资者（Investor）。该书深入剖析了象限中四类人的核心区别，以及冲破象限所要作出的改变。我之所以把现金流象限放在这里，是因为许多人真的想要作出改变，而更多的人是被困在自己的象限里。举个例子，很多人毕业之后找了个工作，直到退休还是个小职员。尽管如此，他们还是一直渴望闯出一番新天地，做些不同的事，比如投资房地产或者创办自己的公司。

许多人即便作出了改变，也依然还是困在原来的象限里。举个例子，许多人只在E象限里改变，他们不停地更换工作，以寻求更高的工资和职位。但E象限里很少有人能成为富人，因为这个象限里的税收太重了。

如果一个人确实从一个象限转移到了另一个象限，最常见的就是从

E象限到S象限。作出这种改变的人通常会说，“我想拥有自己的东西”，或者“我想自己做老板”。想要获得巨大的财富，在S象限仍然困难重重，因为一旦他停止工作，那么他的收入来源也就没有了。另外，这个象限的税收也非常高。

B象限和I象限中的人是最容易取得巨大财富的，但是他们同样面临着各自不同的挑战。

如果你想知道关于这四个象限的更多区别和信息，希望更详细地了解什么是必要的改变，也许你该读一读《富爸爸财务自由之路》这本书。

我的建议是保留你现在的全职工作，给自己至少5年时间，在新的象限里开始新的尝试。

增加你的致富机会，改变象限

那么多人买彩票或者参加游戏秀的原因是希望自己变得富有，因为他们中的大多数人不是在E象限就是在S象限。而得到巨大财富的人主要分布在B象限和I象限。增加致富机会的办法之一就是改变自己所在的象限。虽然不一定能百分百成功，但如果你能在B象限或I象限里，至少你获取财富的机会将大大提升。

通常情况下，在E象限或者S象限里，人们想要获得巨大财富的概率大概不会超过1%。但对我个人来说，要想在E象限或S象限获得巨大财富是不可能的。我知道在B象限或者I象限里我的机会最大，而且我就是在那里赚到了百万美元。

在我问“你真的想要变得富有吗”，我其实是在问你是否愿意改变所处的象限。有些人愿意，有些人不愿意。为什么？原因还是因为“改变”这个词。对许多人来说，从左边的E象限和S象限到右边的B象限和I象限需要作出巨大的改变，要付出太多的努力，以至于很多人都打了退

堂鼓。对那些不愿作出改变的人来说，变得富有的最好方法就是：

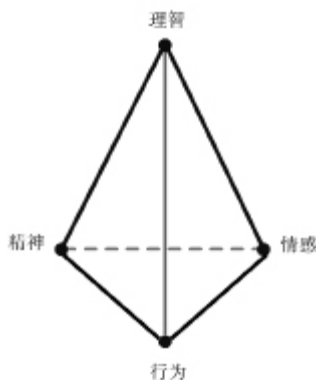
·剪掉自己的信用卡，节俭度日。

·和有钱人结婚。

但是对那些愿意考虑作出改变的人来说，我为他们提供了一个图表作为指导。通常情况下，他们需要非常勇敢。

学习金字塔

为了解释为什么书本上的知识或者说课堂上的知识不足以让人们取得完全的财务成功，我开发了下面的图表。我用这个图表来解释一个人需要什么样的改变才能在财务上变得更加富有。我把这个模型称为“学习金字塔”。



如果你已经读了我的第三本书《富爸爸投资指南》，你大概会认识这个有四个面、四个点的四面体结构。有人把它叫做金字塔。我的老师之一，R.巴克明斯特·富勒博士（Dr. R. Buckminster Fuller）说，四面体是这个宇宙中最稳定的结构之一，这可以解释埃及的金字塔为什么能够保存如此长的时间。无论如何，这个四面体可以说明为变得富有而作出必要改变所要付出的努力，它同样可以解释人们为什么很难作出必要的

改变。

我非常喜欢艾尔伯特·爱因斯坦的一句话：“伟大的思想总是受到平庸者的反对。”我说这句话，并不是在批判那些不同意我的观点的人，而是在提醒我自己，我既有正确的观点也有愚蠢的观点。

我将用下面的例子解释学习金字塔是如何发挥作用的。假设一个人在读一本书，书上说去买一些房地产、找一些良性债务可以让人变得富有。于是，这个人的脑中就得到了这样一个想法：“投资房地产，取得良性债务，然后变得富有。”这并不难，他们在脑子里想到了，但却没有付诸行动。为什么？因为他们在情感上出了问题，他们害怕作出改变会遇到各种问题，所以不敢有所行动，但是理智上他们又想变得富有。当新的理智上的想法再次激起情感上的想法时，他们又开始想起之前的那些问题，比如：

·股市崩溃了怎么办？

·我犯了错误怎么办？

于是理智与情感就在一直不断地斗争。这是一个情感上的恐惧站起来对抗理智上的想法的例子，即使一个简单的想法也常会遇到这样的问题，比如“我想学溜冰”，但是“我怕摔跤”。一个人可能会花大把时间在情感和理智的斗争上，如果情感大过理智，那么通常不会出现任何实际行动。或者，这个人可能会和采访我的那个电台主持人一样，完全否定投资房地产的观点。你可以回想一下那位主持人对我说的话：“我不愿意修理厕所，也不愿意在深夜接到承租人的电话。”

这是另一个情感战胜理智的例子。电台主持人没有给这个新的观点任何机会，他也切断了让自己获得巨大财富和实现财务自由的可能性。最重要的是，采访结束时他说：“我本以为你要告诉我们怎样变得富有。”我回答：“我说了。我说了很多人变得富有和获得财务自由的方

法，其中最重要的就是拥有很多良性债务。但是你能想到的只是修理厕所。”无须多言，我不再接受他的节目的邀请。

观念的力量

那位电台主持人并不是唯一一个否定那些可以改变他人生的观念的人。我曾经也否定过。我们都曾否定过。我们都会做让我们成功的事，也都会做让我们毫无成就的事。那么，当我们知道自己需要改变的时候，我们怎样才能作出改变呢？

我的富爸爸说：“大多数人不能取得巨大财富、收获财务自由的主要原因之一，很简单，就是他们害怕犯错。”他继续说道：“非常多聪明且受过良好教育的人在学校里被告知犯错误是不好的，所以他们害怕犯错。如果犯了错，他们则不敢承认，更不用说从错误中学习了。而那些犯了最多错误的人，他们不隐瞒自己的错误，不自我欺骗，也不自我否定，更不会怨天尤人，而是从错误中吸取教训，这些人他们最终成功了。”

所以，当你看到学习金字塔的图表时，那些不能变得富有的人的一个大问题就在于，即便理智上愿意付诸行动，情感上他们也害怕失败。富爸爸经常说：“是对失败的恐惧导致了大多数人的失败。”害怕失败是一种需要纠正的情感，因为这种情感的力量常常大过理智。

在学校管用的东西，在现实生活中可能不管用

高中时，富爸爸对我说：“银行经理从来没问我要过成绩单。”这是我人生中最重要的一课，让我认识到，在学校里管用的东西，在现实生活中不一定管用。当我遇到在财务上陷入困境的人时，我发现原因通常很简单，就是他们没有冲破来自家人、朋友和学校的旧观念。换句话

说，他们可能甚至自己都没有意识到自己的行事观念，比如“别犯错误”，或者“找个安稳的工作”，或者“努力工作，赚钱，省吃俭用，远离债务”，等等。对安于现状的人来说，这些都是不错的主意。但如果你是一个想尽快发家致富的人，这就是不好的观念。所以，变得富有的代价，对许多人来说，就是检查自己的旧观念，找到那些需要改变的观念。但是请记住，一个人在理智上的观念变了，同时情感上、行动上和精神上也需要跟着改变。

战争年代管用的，和平年代不一定管用

与其他人不同，对我来说，对失败的恐惧感并不是问题。15岁时因为英语写作不好而挂科是我遇到的最棒的事情。今天，我靠写作赚来的钱比大部分当年英语拿A的学生赚的钱都多。从那个失败中，我知道了现实生活中真正的成绩单是我的财务报表。因此，我知道，如果我能从错误和失败中吸取教训，那么挫折对我来说就是件好事。我认识到，相比于那些学习比我好的人，犯更多的错误能让我取得非常大的进步。但问题在于，尽管我从错误中学到了许多东西，但冒险的冲动和无惧失败的心态同样也会限制我的学习进步。

我志愿赴越南参战的一个原因是冲动战胜了理智。尽管大多数人说，“我不愿意参战”，或者“我反对战争”，但是我决定参战。尽管我是可以免除兵役的，但我还是志愿报名了。好的一面是，海军在训练男女士兵克服情感与理智的怀疑和限制方面做得非常出色。就算我们在情感上有所畏惧，在行动上面临困难，我们也被训练得能够严格、冷静地执行命令。我们被训练成即使牺牲自己的生命也要完成任务的战士。在理智上、情感上、行动上和精神上得到的这些训练让我在越战中幸存下来。

不好的一面是，当我从越南战场返回后，那样的训练让我难受至

极。越战结束以后，我花了25年的时间来忘掉为准备战争而学的东西。

为了在战争中存活，我们接受了如何在瞬间投入战斗的训练。我们经常不得不下意识地开枪射击，冒着生命危险进入危险地带，面对我们不想面对的凶险情况。换言之，我们必须做我们不想做的事情，而且要避免被心理和情感影响我们执行任务。

从战争中归来后，我发现我的克服恐惧的能力和战斗的意志给我拖了后腿。和平年代不需要英勇的行为。我很快就意识到战争中的海军与平时的海军是不同的。一般情况下，在军队中能够成为将军的人，无论在战争中还是在和平时期都同样优秀。和平年代在军队里我需要学习如何才能像政治家或者外交官那样更好地思考和行动。我必须学会更加耐心，行动之前多加思考，更加友善，更加圆滑，不要那么容易冲动。离开军队以后我现在依然在努力学习这些东西。我觉得，如果我能改变得更快一点，我会在财务上、社交上和职业上比现在更加出色，但是我没能做到。就像我说的，我花了25年的时间学习如何去战斗，后来，我不得不再花25年的时间学习如何不去战斗。

好的方面是，我不畏惧失败的能力让我成为了一个优秀的企业家和投资人。但是，同样的能力也给我的成长和成功带来了限制。我之前曾经说过牛顿的一条定理——“任何一个运动，都有作用力和反作用力。”要想取得更大的成功，我需要对自己进行重大改造。对我来说，好战能让我赢得小战斗，但我失去的是整个战争。我很快意识到，如果不能改变冲动好战的性格，我的成功就是有限的——如同那些惧怕失败的人一样受到限制。为了成长，我必须改变。

每一枚硬币都有两面，每一个赌徒都需要有一个银行家的头脑。在我的人生中，我花了25年的时间开发自己英勇的一面。从那之后，我开始开发自己圆滑的一面。拥有这两个方面的能力，让我的成功得以不断升级。如果我只有其中的一面，我敢肯定我的成功会大打折扣。也就是说，我的长处也是我的短处。为了追求完美，我需要将劣势转化为优

势。

生活之于改变

当有人问我：“我该投资什么？”“你对我有什么建议？”“你能给我正确答案吗？”我会感到犹豫，只能婉转地给出我的答案。我不愿意直接给出答案的原因是，正确答案只存在于学校和游戏里。在现实生活中，我们每个人都有一定的优点、天赋和能力。但我们同样也有缺点，也许你已经注意到，我们的优势通常也是我们的劣势。

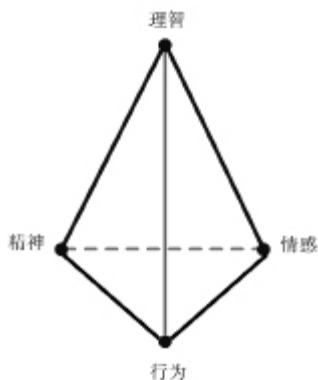
对我来说，漫长的人生过程中必须不断改变。当今社会，如果你不主动求变，就会陷入危险之中，因为当今世界的变化比以往任何时代都要剧烈。你看那些在困境中无法自拔的人，通常都是抓着过时的正确答案和旧的成绩单不放的人。随着互联网的普及与延伸，富人和穷人之间的鸿沟只会逐渐加大。今天，有些年轻人还没高中毕业就从互联网产业中赚到了百万美元。他们连份工作都还没找，也许今后永远也不必找。

工作这个想法诞生于工业时代。那些抓着旧工业时代的规则不放的人，将会遭遇财务失败，将会落后于那些适应信息时代新规则的人——相信我，这些规则是不一样的。如果你还在想着找一个稳定的工作，等着工资自动上涨，计算工龄的话，那么财富永远也不可能降临到你的头上。获得巨额财富的机会一直都有，如果你想要获得财富，你就必须作出改变。

精神的力量

改变所带来的不确定性总是令人感到恐惧。与其他人一样，我也会对未知的事情感到忧虑，我也会对自己产生怀疑，讨厌犯错误。好在今天由于互联网的关系，改变已经得到了大众的认可。每个人都需要改

变，否则你将落于人后，过程缓慢但结局必然。不过，只要我们愿意，我们就能拥有进行改变的力量。这个力量就在学习金字塔中，那就是你的精神力量。



参加越战的最大收获就是我亲身见证了精神的力量。如果你与见识过真正战争的人交谈，我敢说，他们中的大部分人都会告诉你，他们对身体、理智和情感的超脱影响了他们的日常生活。

维恩是我的好朋友，我们从小学就认识了，他在远程侦察部队服役了一年时间，执行最危险的任务。远侦队的作战小组被空投在敌人后方，隐藏在人烟稀少的地方，搜集情报，展开行动，通常一去就是一周到两个月时间。

有天晚上，我在维恩位于夏威夷的家中，谈起我们在夏威夷成长过程中经历的改变，比如考上大学、参加战争。我们谈起参战经历是如何强烈地改变了我们自身和我们的核心价值观。我们安静地分享着各自的故事，并对那些履行职责的英豪表示敬意。

在这场深夜谈话中，维恩静静地说：“有两次任务，我是唯一活着回来的人。我之所以今天还活着，是因为死去的人在坚持战斗。”

我猜想，许多越战老兵心中都有一种难以言喻的情感，因为我们代表国家参加了这场战争，但我们却没有感到胜利的喜悦。我们这些人能活着回来，是因为我们的战友献出了生命。然而，回国后迎接我们的常

常是藐视，而不是对战士的付出表示感谢，不管这场战争对错与否。我看到过太多死去后还坚持战斗的人，他们的身体、理智和情感都死了，但他们的精神还在坚持战斗，因此其他人才能存活下来。地狱般的经历，让我和维恩从中认识到了人类精神的力量，那是我们生命中的无价之宝。今天，当我听到有人说“要是赔钱怎么办”，“犯错怎么办”，“失败怎么办”，我就会露出外交式的微笑，点点头，然后走开。当我看到有些人因为害怕损失1万美元而虚度自己的年华时，我始终难以对他们表示同情。

然而，我们并不需要从战争中寻找人类精神力量的例证，每个人都有这种力量。几年前，我去观看残疾人运动会。我看到了我的另一位同学，他在车祸中失去了双腿，只能使用义肢。已经50岁的他，装上义肢参加百米赛跑。在他奔跑时，我看不到他身体上的残疾。我被他的精神触动了。在他和其他残疾人奔跑时，他们的精神感动了看台上的观众。我们中的许多人都为他们流下了眼泪。我也再次感受到了人类精神的力量。我认识到，尽管我的身体比他的健全，但他的身体状况比我好。而且他的精神把他身体上的劣势转变成了理智上、情感上和身体上的优势。我们都能拥有同样强大的精神力量。

我们都有优点，也都有缺点

我在学习上没什么建树。在学校里，没人把我当成聪明学生。我在情感上也没有优势，我易怒，缺乏耐心，不细心。我的身体条件也不好，我不是出色的运动员，体型也不好看。但是今天，我可以说，我实现了财务自由，我找到了幸福，因为我总是提醒自己人类精神的力量。我的富爸爸和穷爸爸，还有我的妈妈都拥有那种精神，他们在我面对重大个人疑惑时，及时鼓励我，激起我的精神力量。我今天仍然活着，是因为维恩所说的那些“战斗至死”的人在激励着我；我能成为今天的我，

是因为我的妻子拥有强大的精神力量，她信任我，当别人要她离开我时，她坚定地站在我的身边。

如果没有金的精神力量的支持，我知道我不会是现在的样子；如果不是我的朋友在我失败、在我失去信心时帮助我重新站起来，我不会是今天的我。我能实现财务自由，不仅仅是因为我个人的身体、情感或者理智的力量，更重要的是我身边的人在我失去我的精神力量时，一直鼓励我继续前进；我能够作出改变，能够逐渐敢于面对新的挑战，也是因为他们的支持和鼓励激起了我的精神力量，去承担责任。对我来说，只要我找到了自己的精神，我就找到了自由。

在我深陷个人疑惑的黑暗时，我经常会想起我在詹姆斯·艾伦（James Allen）《做你想做的人》一书中读到的埃拉·维勒·威尔考克斯（Ella Wheeler Wilcox）的一首诗：

你会成为你想成为的人；
让失败自生自灭吧，
借着那个可怜的借口“环境”，
但是精神不败，精神自由。

它掌控时间，它占领空间；
它吓退夸夸其谈的骗子，和所谓的机遇，
它命令命运之暴君，
它夺去它的王冠，把它变成仆人。

而人的意志，那看不见的力量，
是不死的灵魂的产物，
能在花岗岩砌成的墙壁中
劈出一条通往所有目标的路。

不要因为延误而心生不耐，
你知道唯有静心等待；
当精神奋起，主导一切，
诸神也将俯首膜拜。

精神，让我可以理智地学习、恰当地控制情绪，并付诸行动，就算充满怀疑，就算跌倒，仍然能重新站起来。

结 论 从现在开始，提高财 商

我经常听到有人说：“我不想学会计。我对坚持更新财务报表不感兴趣。”当我听到这些话时，我同意人们有选择学或者不学的权利。在这一点上，我经常重复富爸爸的话——“会计通向责任”。换句话说，学习会计和不断改进你的财务报表的最大好处是提升你对自己的责任感。如果你想变得富有，那么对自己负责就是你需要付出的代价。

我的第一笔生意失败后，富爸爸对我说：“如果你的车坏了，你可以把它送到专业的维修师那里修理。但如果你在财务上出了问题，只有一个人能解决你的问题，那个人就是你自己。”他进一步解释说：“解决财务状况就好像学打高尔夫球。你可以看书，可以参加学习班，可以请教练来教，但是最终只能由你自己来提高自己的高尔夫球水平。”很少有人能取得巨大财富的原因之一，是当他们陷入财务困境时，他们不知道怎样摆脱这个困境。没有人教过他们如何诊断可能遇到的特定财务问题的基础知识。结果，尽管人们知道自己可能在财务上面遇到了麻烦，但他们仍然不知道怎样看自己的财务报表，不知道怎样保持精确的财务记录。所以，他们不知道自己的财务问题有多严重，也不知道该怎样处

理。

面对我的糟糕的财务报表是件痛苦的事情，但积极面对问题是我做过的最正确的事情，总比浪费时间装作没有问题好。我正视自己的财务报表和财务问题，找出自己到底有什么不足，以及我需要学习什么知识才能改善我的财务状况。

看见我对自己交通事故般的财务状况抱怨不已，富爸爸说：“如果你肯面对真相，并从错误中学习，你学到的东西会比我以前教给你的更多。”他接着说：“当你正视自己的个人财务报表时，你是在审视自己和你的财务困难。找出你知道的和你不知道的。这是在对自己负责。就好像高尔夫球手打得不好不能抱怨别人一样，一旦你开始检查你的会计记录，你就要变成对自己负责的人。”

“正视自己的财务问题，找到解决办法”是我接受到的最好的教育，因为通过正视自己的错误，我成为了一个对自己的弱点负责的人。通过查看自己的财务报表，我发现自己的财务成绩不及格，我发现自己在财务上并没有想象中那么精明。通过提升财务成绩，我认识到我需要不断学习才能实现财务自由，这就是我变得富有所需要做的事。

最后的思考

致富的方法有很多。一个方法是剪掉你的信用卡，节俭度日。我不选择这个方法，因为代价太高了。另一种方法是找个有钱人结婚，我也许可以这样做，尽管这是快速致富的流行方法，但是代价也太高了。还有一个方法，那就是提升你的财务素养，提高你的财务智商，并对你自己负责：对你的成绩负责，对你的继续教育负责，对你的个人发展负责，最终变成一个更优秀的人。对我来说，这才是我愿意做的事。

作为提醒，你应该再看一下财务报表，我的富爸爸认为这是非常重要的。

财务智商的重点摘要概括

职业		家庭	
目标：避免无意义的竞争。通过使你的被动收入大于总开支实现退休标准			
收入来源		审计员	
类型	现金流	(你右边的人)	
薪水：		被动收入：\$ <u>8 x x x</u>	
利息/红利：		(利息/红利 + 房地产/生意的现金流)	
房地产/生意：			
退休储蓄：	\$ x x x		
退休储蓄：			
退休储蓄：			
支出：		总收入：\$ _____	
房贷支出：		子女教育：_____	
助学贷款支出：		(从 0 子女开始计算)	
汽车贷款支出：	\$ x x x	每个孩子	
信用卡：		的开销：\$ _____	
信用卡支出：			
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：			
贷款支付：		总开销：\$ _____	
资产平衡表		月现金流 (薪水)：\$ _____	
资产：		(总收入 - 总开销)	
储蓄：		负债	
股票/基金/存款证 * 股份 费用/份额		房贷	
		助学贷款	
		汽车贷款每月还款	
		\$ x x x	
		信用卡	
		消费	
房地产/生意	支付款 费用	房地产/生意	还款/负债
退休储蓄	\$ x x x	抵押退休储蓄	\$ x x x
		贷款	

附录

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道			
收入表		审计员	
类型	现金流	(靠右边的人)	
薪水：		被动收入：\$ _____	
利息/红利：		(利息/红利：房地产/生意的现金流)	
房地产/生意：			
		总收入：\$ _____	
支出税：		子女数量：_____	
房贷支出：		(从0子女开始游戏)	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：		每个孩子	
信用卡支出：		的开销：\$ _____	
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：			
贷款支付：		总开销：\$ _____	
资产平衡表		月现金流(薪水)：\$ _____	
		(总收入 - 总开销)	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票/基金/存款证 # 股份 费用/份额		助学贷款	
		汽车贷款	
		信用卡	
		消费	
房地产/生意	首付款 费用	房地产/生意	按揭/负债
		贷款	

财富教育启蒙篇



财富进阶篇



财富进阶篇



财富进阶篇



财富进阶篇



富爸爸 RICH DAD'S

富爸爸

穷爸爸 实践篇

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读者



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

目录

序 和富爸爸一起采取行动

前言

第一部分 这就是游戏规则

第1章 有关钱的事

第2章 我们只关心自己的事情

第3章 亡羊补牢，犹未晚矣

第二部分 你曾经怎样，就能怎样

第4章 通过投资树立自信心

第5章 别具一格的教育

第6章 该出手时就出手

第7章 金钱是善的根源

第三部分 换一个角度

第8章 胜过彩票中奖

第9章 共同的决定

第10章 一个篱笆三个桩

第11章 转变观念

第四部分 大器早成

第12章 英雄出少年

第13章 志在必得

第14章 我们喜欢教人理财

第五部分 另辟蹊径

第15章 让金钱为我们工作

第16章 全新的策略

第17章 才思敏捷

第18章 成功无极限

第六部分 改变命运的事件

第19章 天外有天

第20章 屡试不爽

第21章 退休在即

第22章 东山再起

[返回总目录](#)

序

和富爸爸一起采取行动

在《富爸爸财务自由之路》一书中，我们介绍了神奇的现金流象限，把人们按照财务状况分成了4类。



上图就是现金流象限图，左侧象限的E和S分别代表雇员、自由职业者或者小企业主。其典型特征是，雇员追求的是工作的稳定和保障；而自由职业者或者小企业主则最终自己做老板。他们的事业越成功就越忙碌，也就在自己的工作中越陷越深、不能自拔。传统的学校教育致力于把学生培养成左侧象限的人。这类人的生活就像在“老鼠赛跑”。⁽¹⁾

右侧象限的B和I则分别代表企业主和投资人。企业主雇用别人为自己工作，并制定维持企业运转的各种制度。因此，他们的企业可以

独立运作。而投资人则想方设法让金钱为自己工作。总的来说，在现金流象限中，处于右侧的这两种人拥有财务自由。右侧也通常被人们称为实现财务自由的“快车道”。

本书收录了一些成功实践了“富爸爸”理论的人的故事，他们都有一个共同的目标：获得财务自由。他们都竭尽全力进入右侧象限。在我们与他们的交谈中，所有人都表示希望从左侧进入右侧。没有一个人反其道而行之。因为他们都意识到，从左侧进入右侧，才是实现财务自由的正确途径。

富爸爸告诉我们，在现金流象限的右侧，你的金钱在为你工作。许多“富爸爸”理论的成功实践者都告诉我们，他们一边受雇于人或者做小本买卖，一边又是某企业的企业主或者正在投资房地产，这样来努力从左侧进入右侧。他们的目标是赚到足够的钱，然后才能辞掉目前的工作或者放弃小本生意，成为完完全全的企业主或者投资人。

他们的经历向我们展示了两个象限的人之间的区别：一些人完全靠别人给发工资，另外一些人则把“钱途”完全掌握在自己手里。他们不但会与大家分享自己面对种种困难时的恐惧，还将分享自己克服那些困难的方法。正如富爸爸所说的，他们找到了最适合自己的成功之路。

为了获得财务自由，这些勇敢的实践者要么购买企业自己经营，要么进行房地产投资，还有人双管齐下。那些本来就是企业主的人，则借鉴富爸爸的经验与智慧，把自己的企业经营得更加红火、兴旺。

在此之前，他们中间没有一个人是财务专家。有的人是名牌大学的高才生，有的人只是高中毕业，还有极少数人仍在上学。他们的教育程度无关紧要。关键在于，他们都认识到了积聚资产的重要性，明白了良性债务与不良债务之间的区别。无论他们的个人背景如何，无论他们生活在哪个国家，也无论他们靠什么起家，他们都学到了现金

流方面的精髓，牢牢地掌握了自己的“钱途”，实现了财务自由。他们中的一些人已经摆脱了“老鼠赛跑”式的生活，在右侧象限，也就是“快车道”上幸福地生活着。如果你和书中的那些人一样，借助富爸爸的经验与智慧获得了经济上的成功，欢迎你把自己的故事传到我们的网页www.richdad.com上与大家分享，从而使更多的人从你的经历中获得启发。

你也能掌握自己的“钱途”

如果你发自内心地感觉到，受雇于人或者做小本买卖无法带给你财务自由，你完全可以选择另外一种生活方式。如果你的投资已经没有价值，如果你已经厌倦了那些陈词滥调的财务建议，如果你担心自己要无休止地工作下去，永远无法退休，或者，如果你只是想多花些时间陪陪家人，你完全可以重新寻找通向财务自由的道路。这本书里讲述的都是这样的故事：在富爸爸所传授的经验与智慧启发之下，找到适合自己的财务自由之路。

相信你能写出自己独一无二的富爸爸成功故事。

祝福你们，愿你们都能找到适合自己的财务自由之路！

莎伦·莱希特

(1) “老鼠赛跑”比喻都市生活中盲目追求名利，或彼此在工作中急功近利、你争我夺的丑态。

前言

我之所以喜欢本书，原因主要有以下几点：

1. 本书讲述的这些人都采取了行动，而且成就非凡。几个星期之前，在亚利桑那州的凤凰城⁽¹⁾（我和妻子现居于此），我在当地电视台录制节目。在节目中，我和一位《富爸爸穷爸爸》的读者一起接受了采访。那位读者说，她本来非常喜爱《富爸爸穷爸爸》这本书，但是读完后觉得完全是浪费时间。当着我和成千上万的电视观众的面，她抱怨说：“那本书并没有告诉我接下来应该怎么做。”我无法作出回应，因为我当时非常生气。我只是强作笑容，默默地点了点头。

“那么，她究竟应该怎么做呢？”主持人问我。

“她应该再找一本书，一本能告诉她怎么做的书。”我无奈地说。

我最痛恨的一种人，就是毫无主见、唯命是从的人。当我还是孩子的时候，我就注意到，我有一些同学在学校里表现得非常好，老师怎么说他们就怎么做。这些学生通常被称做老师的宠儿。而我则恰恰相反，我总是做那些老师没有交代的事情，或者老师不许做的事情……因此，我总是麻烦不断。所以，从很小的时候我就知道，我讨厌别人叫我做这做那。正是由于这个原因，在我自己的书中，我才总是尽量避免去告诫别人应该怎么做。

在书店和图书馆中，告诉别人应该“怎么做”的书比比皆是。对于那些一贯墨守成规的人来说，这样的书最合适不过了。但是，“富爸

爸”系列图书不属此类。这些书的目的在于传播富爸爸在财务方面的智慧与教导，它讲述了我本人在实践中不断尝试、不断犯错的道路，结合富爸爸的智慧，从我屡败屡战的经历中总结出教训。我从没有期待任何人遵循我的道路。我只是把自己学到的东西与广大读者分享，并鼓励他们找到最适合自己的道路。

我们撰写“富爸爸”系列图书的初衷在于帮助读者挖掘自身的潜力，而不是把它们变成关于如何致富的、放之四海而皆准的秘籍。很多年以前，我的富爸爸曾给我解释过，在这个世界上，致富的方法不计其数，如何找到最适合我的致富办法则完全取决于我自己。因此，我并没有追寻富爸爸的致富脚步、运用他的那些成功经验，相反，我汲取了他的智慧，并在他的指导下找到了最适合自己的道路。本书也讲述了许多这样的故事：人们以富爸爸的经验和智慧为借鉴，最终找到最适合自己的道路，并获得了财务上的成功。他们并不是呆坐着，等待某个人来告诉他们下一步应该怎么做。

在当今这个世界上有数百万的人，工作毫无前途可言，却依然兢兢业业；他们也拿出钱来进行投资，结果这些钱却像打了水漂，有去无回；许多人意识到自己可能永远无法退休，但是仍徒劳地等待有人能够伸手把他们拉出财务泥潭。这些人可能会去书店或者图书馆找一本能告诉他们“怎么做”、能手把手地为他们指点迷津的书，找到出路。本书中的这些人不需要这样的书。相反，他们已经写下了自己“怎么做”的故事，讲述他们如何找到财务成功的道路。

2. 本书讲述的这些人都在财务上获得了巨大的成功，而与此同时，数百万的人却损失了不计其数的金钱。《富爸爸穷爸爸》一书是1997年4月第一次出版的。有些读者可能还记得，那个时候互联网经济非常狂热、充满了泡沫。许多人以前从来不投资，可那时却把自己辛辛苦苦赚来的钱大把大把地拿出来，投资于共同基金⁽²⁾，甚至还有首次公开发行股票（IPO）。而这种首次公开发行的股票，通常只是那些富人和金融大鳄的投资工具。

在1997年~2003年的推广财务知识教育的过程中，我总是警告那些投资者，股票市场变幻莫测，共同基金充满风险。有好几次，我都因为指出了共同基金和股票市场存在风险，而受到财经评论家的猛烈抨击。有一次，他们甚至要将我赶出某个投资项目。好几份财经杂志和报纸甚至公开批评我的书和“富爸爸”理论。事实上，还有好几份刊物刊登了不实报道，试图让我名誉扫地，并贬低“富爸爸”理论。但是，从2003年开始，以前曾经攻击过我的那些财经评论家们也开始认识到，“富爸爸”理论的确有很大价值。

今天，数百万的人损失了不计其数的金钱，这时能够读到这样一本关于人们在金融极度动荡的时代获得财务成功的书，的确是一件令人高兴的事情。我也相信，同样是在这一时期，许多人，包括那些财经评论家在内，都希望自己当初听从了“富爸爸”的建议，而不是盲从他们的财务顾问。

3. 富爸爸的经验和智慧的确卓有成效。直到现在，我还听到有些人说：“我在等待股市复苏。”我还看到这样一些财务顾问，他们在股市崩溃之前就为人们提供拙劣的建议，股市崩溃之后依然兜售同样的建议。他们还在喋喋不休：“要长线投资，要多样化投资，要买进并持有。”他们还说：“股票市值平均每年增长大约9%。”可悲的是，依然有成千上万的投资者执迷不悟，对这些建议深信不疑，即使已经有无数证据表明，这些建议压根儿不起作用。那些投资者怎么能一而再、再而三地轻信这些建议呢？更让我感到不解的是，那些财务顾问怎么能靠这些拙劣的建议而获得不菲的报酬呢？在本书中，故事的主角都能掌握自己的财务状况，并对自己的财商教育和财务未来负起责任。富爸爸经常说：“很多人之所以在财务上一团糟，原因在于他们没有听从富人的建议，而是轻信了那些理财产品销售员的游说。”

我喜欢本书的真正原因

本书讲述的全部是真人真事，是现实生活中人们运用富爸爸的经验获得财务成功的故事。在上述我喜欢本书的3个原因之中，第一个原因尤为重要。

因为这些人采取了行动。我们的第一本书《富爸爸穷爸爸》是以“采取行动”结尾的，而这些人确照书中的建议去做了。他们不畏风险，更重要的是，他们对自己的财务状况和财务前景负责。他们并不是简单地把自己的钱交给某个大型的金融机构，然后期待和祈祷这一机构能以他们的最高利益为重。迄今为止，还有千千万万的人在这么做。

我们正在进入一个金融极度混乱、极度不稳定的时期。我们面临的金融风暴将考验我们每一个人……包括我自己在内。本书故事的主角慷慨地与广大读者分享了他们的成功经验，他们已经做好准备，能够更好地应对未来的金融风暴。我感到最高兴的是，他们采取了行动，坚持不懈地学习，获得了宝贵的经验和智慧，并最终获得了财务上的成功，因此，他们能够更好地迎接未来的挑战。对于今天就着手准备的那些人来说，前途将会一片光明。不幸的是，对于那些只是坐等昔日美好时光能够重来的人，前景是非常暗淡的。

罗伯特·清崎

(1) 亚利桑那州的首府和最大的城市，位于该州的中南部地区、图森西北部，以冬季的美丽景色而闻名，是著名的疗养胜地。

(2) 一种投资方式，运作共同基金的公司会从委托人那里筹集资金并代表他们的利益进行有预设目的的投资。

第一部分

这就是游戏规则

如果你想在财务上拥有安全感，就要先学会玩金钱的游戏。我是从富爸爸那里学会如何玩金钱游戏的。受富爸爸的启发，我发明了“现金流”游戏⁽¹⁾。这个游戏能通过反复的、有趣的实践，教给你各种财务方面的技巧。这个游戏独一无二，因而已经获得了专利。对你而言，它既是一项挑战，又能让你从中学到很多知识。不仅如此，它还会引导你像富人那样去思考问题。在这一部分，故事的主人公们讲述了自己在财务上取得成功的经历，并把这些成就都归功于“现金流”游戏。

他们发现，其他的游戏只有一种获胜的方法，而且只能在规定的游戏时间里玩，“现金流”游戏则完全不同，它在游戏结束很长时间之后还能给人以启示。他们每次玩这个游戏，都能提高自己在财务方面的各种技能，还能不断增强自信心。他们告诉我，游戏中的这些小卡片给他们带来了投资上的灵感。在每一次的游戏中，这些小卡片不但为他们提供了不同的选择，还为他们提供了能产生现金流的投资信息。

对于住在加利福尼亚州的埃德·科尔曼和特丽·科尔曼而言，激发他们灵感的卡片是房地产。他们通往财务自由的旅程一定能引起很多人的共鸣。如果你像他们一样经历过20世纪60年代，你可能也会受到嬉皮士⁽²⁾的影响，拒绝把经济上的成功作为自己追求的目标。事实上，嬉皮士的生活目标恰恰是截然相反的：自由自在地生活，把金钱

抛在脑后，我行我素。关注未来被人们认为是在浪费时间。

埃德和特丽对自己过去所持的金钱观非常坦诚。像他们那个年代的很多人一样，他们深受时代气息的感染，对与金钱有关的事情嗤之以鼻。他们总是赚多少就花多少，从来没有考虑过未来会怎么样。（至少在他们的儿子杰克出生之前从来没有考虑过，本书后面也会讲述杰克的故事。）

当他们意识到自己需要制订一个财务计划之后，他们尝试了各种不同的方法。有的奏效了，有的却无济于事。但是，他们并没有因此而气馁。他们依然不断地学习，因为，他们想找到一条实现财务自由的道路。最终，他们发现，进行房地产投资可以为他们提供实现目标的机会。在本书中，你将看到他们都做了些什么，是怎么做的，以及如何一点一点地变得越来越成功。

如果你出生在婴儿潮⁽³⁾时期，对财务方面的事务很生疏，并且认为开始新的财务规划为时已晚，那你一定要读一读科尔曼夫妇的故事。在创造财富方面，更新自己的观念永远都不嫌晚——尤其是当你已经找到创造财富的方法之后。

但是，如果你现在已经步入而立之年，而且负债累累，为自己能否实现财务自由担忧不已，那么，你应该读一读特蕾西·罗德里格斯的故事。像诸多被迫宣布破产的人一样，特蕾西和她的丈夫当时的处境非常困难。尽管他们工作非常努力，却还是要面对经济上的窘境。对他们而言，要想实现财务自由就必须拥有自己的企业，这也正是“现金流”游戏给予他们的启示。

也许你现在已经年届五旬，认为书中讲述的投资方式已经不再适合自己。我曾听到这个年龄段的人说过这样一些丧气的话，“对我来说已经太晚了”，“我太累了，干不了这个”，或者“我年纪大了，接受不了这种新观念”。如果你也是这么想的，那么，你应该读一读塞西

莉亚·莫里森的故事，听一听她是如何看待这个问题的。对塞西莉亚和她的丈夫乔治来说，即使退了休也同样有稳定的收入，因为“现金流”游戏激励她进行了新的投资。

埃德和特丽，以及特蕾西和塞西莉亚掌控自己财务命运的故事，都是如何面对现实、如何进行抉择的范例。他们已经作出的决定，以及将要作出的决定，都令人感到振奋。在人生这场游戏中，他们都实现了财务上的成功，因而都是赢家。

(1) 罗伯特·清崎发明的一套寓教于乐的教育游戏，可帮助玩家开发财商。该游戏可供2~6人一起参与。

(2) 20世纪60年代西方国家产生的颓废派，他们因对社会不满而表现得消极颓废，主张非暴力和群居。

(3) 指从1947~1961年第二次世界大战后美国的出生率大幅度增长的一段时期。

第1章

有关钱的事

埃德·科尔曼 特丽·科尔曼

加利福尼亚州，威尼斯市

如果有一部电影，讲述了20世纪60年代的自由主义者在21世纪变成了房屋租赁者，大家一定会认为这只是杜撰出来的好莱坞故事。但是，这确有其事。3年以前，我和特丽开始进行房地产投资。现在，我们在3个州拥有8处房产，其价值超过100万美元。

事实上，我们转变观念，从事投资活动，从而摆脱财务困境的过程，也是我们同时代的很多人都经历过的。

镜头一

在进行房地产投资之前，我们的经济状况没有任何令人惊讶之处。在我家里从来不会讨论有关钱的话题，因此，有关财务方面的知识我一点都不了解，更不用说接受什么理财方面的培训了。我的父母认为，在金钱方面，我没有一点儿责任感，只要手里一有钱，就马上挥霍一空。相反，我的妹妹——那个“有责任感的人”——总是把钱存起来。

人们普遍认为，教育总是有百益而无一害的。当然，并没有人来

告诉我，我需要接受良好的教育，它会让我获得一份稳定的工作——因为这就是我的生活。为了成为一个健全的人，人们需要接受教育。我的妹妹完成了大学学业；而我，在安提克大学念了3年之后就离开了学校。

我是在洛杉矶长大的，在那个时候，特丽则生活在遥远的纽约。像我一样，她也只在加利福尼亚读了两年大学。我们在1980年相遇，1987年结婚，我们都深受20世纪六七十年代的嬉皮文化的影响。

我们两人都坚信，金钱是“肮脏的资本家猪猡”的货币，因此，我们并不看重金钱。许多和我们同时代的人都对金钱持鄙视的态度。在我们看来，挣了钱就花掉是再自然不过的事情，我们从来就没有想过要攒大笔的钱。“性自由”是我们那一代人的信条。我们对理财一无所知，也根本不想去学。

15年前，我们都从事电影工作。那时我们正值而立之年，我担任助理摄影师，进入这一行纯属偶然。我父亲是一名自由职业的摄影师兼导演，他问我想不想试试这一行。我当时的想法是，我的专业就是平面艺术及摄影，再加上当时我也没有什么正式工作，于是我说当然愿意。我并不认为这是一个特殊的机会，或者是理想事业的起点。对我而言，工作仅仅意味着赚钱。

一天，特丽来到我工作的地方，她发现化妆师的工作对一部电影来说功不可没。这份工作深深地吸引了她，于是，她成了化妆师兼手部模特儿。

由于工作需要，我们得参加很多商务活动。因此，旅行和住宾馆成了家常便饭，生活看起来丰富多彩、十分风光。当然，我们必须马不停蹄地工作。有时候，我们一天要工作15个小时，一个月有10天甚至20天都处在这样的工作状态中。不过，剩下的时间就都属于我们自己了。我们想去海边就去海边，想打网球就打网球。总而言之，消费

就是我们的目标。我们尽情享受生活的每一分钟。

表面上看起来，这种生活方式“自由自在”，不受任何约束，简直酷极了。但是，14年前，儿子杰克的降生改变了这一切。他的到来使我们从美梦中惊醒过来。我们从来没有为将来打算过，也不知道以后的生活会变成什么样子——更不知道我们的儿子将面临什么样的生活——也就是说，10年或者20年以后会怎么样，我们几乎没什么概念。我们的信用卡债务超过1万美元，而存折里只有不到500美元的存款。我们没有生活目标，没有财产，也没有任何投资，面对当时的窘境，我们一筹莫展，无计可施。“现在我们该怎么办？”我们这么问自己。

后来，特丽留在家里带孩子，我则继续工作。不幸的是，我的工作日程安排得糟糕透了。有时候，我要离家工作几个星期之久。杰克稍大一些的时候，只要我不在家他就会问：“爸爸去哪儿了？”听到他这么问，我们都会感到万分沮丧。但是，我不能离开电影业。因为我只会干这个，我无法想象除了这一行还能干什么——即使有人愿意雇用我。我们知道我们必须改变现状，但是，从哪里开始呢？

我们该长大了。

镜头二

现在让我回顾一下当时的情景吧。1992年，我和特丽决定改变我们的经济状况，我们都想尝试一些不同的东西。当时，我们住在加利福尼亚。在一个晴朗的早晨，我带着杰克去公园里玩，推着他荡秋千。很巧，旁边还有一位父亲也在推着他的儿子荡秋千。这一天已经显得有点不同寻常了——两个父亲在工作日带着自己的儿子在公园里玩，的确比较少见。

于是，我们聊了起来。那个男人告诉我他在安利公司工作，那是一家从事网络营销业的公司。他主要负责夏威夷地区的销售，那是一

个我和特丽都非常喜欢的地方。特丽见到此人并得知他的夏威夷背景之后，显得非常兴奋。我们可以借此重返夏威夷。不过，我们后来做的远远不止这些。

之后，我们开始创建自己的营销网络。但是，我们发展的下一级销售代表并不多，也就是说，没有吸引更多的人加入我们的行列。但是，这份工作确实使我们获益匪浅。我们准备从事这一行业，也从中学会了如何做生意。在这个过程中，我们参加了很多研讨班，接受了各种培训和指导，学习如何提交计划；我们还阅读了大量关于个人发展和获得成功的书籍，这一切为我们提供了极好的学习资源，促进了我们的个人成长。我们开始广泛结交成功人士，不断向他们学习。在结交那些与我们分享其智慧的百万富翁的过程中，我们的头脑被解放了，它抛弃了以前狭隘的理财观念。我们学会了如何使用金钱，并了解了金钱世界是如何运作的，这让我们的视野更加开阔。

培训班上为我们推荐的书目尤其重要。《巴比伦最富有的人》一书让我们了解自己对待金钱的态度。在读完那本书两年之后，我们还清了信用卡债务，我们的存折上也有了几千美元的存款。《如何赢得朋友并影响他人》是另一本对我们来说非常重要的书，它使我们获得了一种与人交往的有力工具。

在正确的时间出现在正确的地点——在我们的例子中，指的就是公园里的秋千架——从而让我们进一步接受了商业培训。现在，我们已经从商业培训的第一期圆满毕业了。那么，下一步我们应该做些什么呢？

镜头三

6年以前，我成立了一个服务公司，开始了小本经营。我们和其他6个独立的承包商一起，为商业公司提供服务，我们的主要业务是把电影制成录像带。起初，我有一个合作伙伴。在2000年春天，我买

下了他的所有股份，独自经营。由于缺乏资金投入，在最初的4年里，我们只能在家中的一间小卧室里工作。只需一台电脑、一部传真机、一部手机和一个传呼机，我们就能投入运作。我们非常清楚，必须最大限度地降低管理费用。有人24小时为我们处理各种电话，我们对这样的“虚拟”办公室非常满意——我们雇了一个人专门负责接电话，先报上我们公司的名字，然后把对方的信息记录下来，之后再给我打传呼。接到传呼，我会立即给对方回电话。

我全权负责这里的一切事情：从销售、开账单到制定日程表，从培训到邮寄节日卡片。除此之外，生产监督的大量工作也是由我负责的。这一切都让我筋疲力尽。

几年之前，我们雇了一个兼职的办公室职员，专门负责处理各种日常事务，如开账单、录入数据等。但是，即使有助手的详细记录、专门监督，每天还是有很多事情需要我来定夺，如日程安排、人事管理、财务状况，等等。我听到的最多的话就是：“你希望我怎么处理……”

那个时候，我们搭上了互联网经济的快车，从中获取了一些广告收益。我们经营得不错，同时我们还发现，当时的股市呈现出一片繁荣的景象。于是，我们认为应该把握这个机会，在股市上一显身手。

镜头四

我的祖父母去世之后，给我留下了几千美元的遗产，我们用这笔钱投资了共同基金。5年以前，我们觉得自己已经掌握了自己的“钱途”，于是，就把共同基金转为股票投资。

在我们“投资”的前两年，我们的运气好极了：无论我们怎么操作，无论买入哪只股票，获得的收益都相当丰厚。有一次，我们的投资增长了30个百分点。在3年里，我们的投资总额达到了8万美元，其

中包括5个人的退休金账户。经过一些初步的分析，我们认为，这是由于我们选择了一些实力雄厚、值得信赖的公司的股票，如美国电话电报公司、戴尔电脑公司、通用电气、杜邦公司、柯达、通用汽车、伯克希尔·哈撒韦公司、微软、朗讯、世界电信公司，以及其他一些风险较小的股票。

初战告捷让我颇为得意，因此，我没有对自己投资的股票给予足够的关注，而且对这些公司传达给我的财务信息也未加留意。我缺乏在股票市场进行安全投资的必要知识——比如说，缺乏跟踪止损系统。所谓止损系统，就是当一种股票跌至某一价格时，这一系统就会自动将其抛出。由于没有顾问为我们提供正确的信息和对股票市场深刻的分析，我们把自身和财产都放到了一个极为危险的境地中。

2000年，股票市场已经呈现出崩溃的迹象，我却浑然不觉。几个月之后，当我再次关注我们的投资的时候，它已经下跌了30%~40%。但是，我依然没有采取任何措施，因为我在期待股票市场的复苏。我没有认真做准备，依然执迷于“长线投资”、“买入并持有”的心态。这是一个严重的错误。

那个时候，我们持有的所有股票总价值为4.6万美元，也就是说，我们损失了将近一半。这段经历给了我们沉痛的教训。要想在投资上获得成功，就必须获得及时、准确的信息，并时刻关注投资的情况。另外，聘请一位值得信赖的投资顾问也非常重要。

这再次应验了那句古老的谚语：只要学生准备好了，老师自然就会出现。

4年之前，我们去拜访一位朋友。在他家厨房的餐桌上，我发现了《富爸爸穷爸爸》这本书。我承认，当时我对这本书并没有太在意。不过，特丽却被它吸引住了。后来，她也买了一本，于是，我们开始看这本书。

3年之前，我们玩了“现金流”游戏之后，我和特丽参加了美国退役军人管理局组织的一个研讨会，内容跟丧失抵押品赎回权的房产⁽¹⁾有关。有许多经纪人和代理人参加了研讨会，以帮助与会者购买这些房产。所有待售房产的面积都很小。在经历了股票投资上的打击之后，我们觉得那些房子就像“现金流”游戏中点数很小的牌一样。我们说：“嗨，这是一张小牌。我们已经在家里玩了好几个月游戏，为什么不动点儿真格的呢？”

我们的游戏过程

运用我们从研讨会上获得的信息，我们开始在因特网上搜索合适的房产。退役军人管理局提供的那些抵押品均需要投标，由出价最高者获得。与此同时，还需要一个预先确定的按揭利率。这些贷款都是按照常规的30年期固定利率，因此很容易获得贷款资格。我们最初购买房产的时候，贷款利率是8%，一段时间之后，这个利率就降到了6%。

起初，我们的投资主要集中在南佛罗里达州和凤凰城，因为这样我们可以很方便地与圣卢西亚港和凤凰城的房地产代理人联系，前者是棕榈滩⁽²⁾市郊的一个社区。我们选择这两个州的理由是：我们只对投入现金最少的投资感兴趣，而这两个州恰恰符合我们的条件。（在退役军人管理局的这个项目中，每个州的情况稍有不同。举例来说，在佛罗里达州，要购买一处房产，退役军人管理局要求预付1000美元现金；而在亚利桑那州，预付的数额是投标价格的5%。）

之后，凤凰城的房地产代理商给我们寄来了一包又一包的房产资料，包括照片、购买房产所需各种费用的明细、建议报价、管理费用、各种花销、各种税费、保险金额、预计的维修费用，以及所需现金总数。

而佛罗里达的房地产代理商则在因特网上公布了他们掌握的房地

产信息。

我们着重研究了几处房产的资料，并对房地产代理商提供给我们的房产进行了分析。然后，我们借助财务计算器（我们花了大约50美元在斯塔普斯买的）进行了计算。我们这么做的目的是，确定我们能够承担的出价上限，同时还能保证现金的正常流动。一旦找到中意的房产，我们就按照自己的计算结果出价。如果中标，我们就会感到欢欣鼓舞；要是失败了，我们也并不在意，因为我们不愿花更多的钱。

几次投标失败之后，我们终于赢了一次。这套房子是单一家庭住宅⁽³⁾，位于圣卢西亚港，共3个卧室，两个卫生间，标价是9.8万美元。由于我们拥有良好的信誉，所以我们知道自己可以轻而易举地获得贷款资格；我们还了解到，我们可以用自己的存款和股票交易获得的钱支付各种费用：维修费、首付，以及房地产买卖手续费。这个过程只用了几个星期，我们的代理人早就为我们找好了房客，30天之内他们就搬进去了。

以下就是我们的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	1000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3000 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	3900 美元
合计：	7900 美元

每月现金流分析

房租收入：	1040 美元
房屋空置造成的损失：	0 美元
总收入：	1040 美元

每月支出：	
各种税费（财产）和保险费：	267 美元
修理 / 维修费：	25 美元
储备金：	25 美元
管理费：	45 美元
月供（贷款 30 年，利率 8%）：	711 美元
总支出：	1073 美元

每月净现金流	-33 美元
--------	--------

没错儿，结果是我们每个月要亏33美元。看上去我们好像选错了投资，因为我们没有足够的现金，去经营既耗时又费力的房产生意。但是，对我们而言，这意味着我们有希望获得经济上的独立。无可争辩的事实是，我们拥有一处能为我们带来收益的财产，我们的房客会为我们支付房产费用。最近，我们又筹集了一部分资金，这使我们购房的利率降低到了6.125%，这样，我们每个月要还的月供就减少到

了579美元。下面就是利率调整之后我们每个月的现金流状况：

房租收入：	1040 美元
每月花销：	941 美元
每月现金流：	99 美元

现金的现金回报率 *

每年现金流 (99 美元 × 12)：	1188 美元
现金投资金额：	7900 美元
现金的现金回报率：	15%

(你能从银行获得这么高的回报率吗?)

注：* 现金的现金回报率 = 年度现金收入 / 总现金投资。

2000年10月，我们买下了这套房子。那个时候，圣卢西亚港的房价正在狂涨不止。最近，我们这套房子的估价已经达到了12.6万美元，升值率23%。我们最初只花了7900美元，就买下了这套房产。从这项房产中，我们获得的资产净值是2.6万美元（即房产的估价减去需要偿还的贷款总额）。如果我们现在以12.6万美元的价格将房子售出，我们的回报率将达到329%，而且，这个数字并不包括每年的现金流。

“噢！”我们对彼此说道，“我们可以再接再厉。”我们确实如法炮制，购入了更多的房产，并再次尝到了成功的甜头。我们不断把自己的收入和纸财产转化为能为我们带来更多收益的实体财产。通过这种全新的投资方式，我们完全掌握了自己的生活。我们非常兴奋、信心百倍。在接下来的两年里，我们接连中标，又买下了3处房产，一处 在田纳西州的克拉克斯维尔，两处 在圣卢西亚港。

由于圣卢西亚港的一处房产不受退役军人管理局的资助，我们必须自己想办法解决资金问题。通过佛罗里达州的房地产代理商，我们在当地的一家银行找到了贷款代理人，申请到了贷款，利率为6.75%，首付5%。由于退役军人管理局不进行资助，竞标的人数大大减少，因此，我们仅以6.06万美元就买下了这套3室2卫的房子，以下就是这处房产的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	3030 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3000 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	5000 美元
合计：	11030 美元

每月现金流分析

房租收入：	825 美元
房屋空置造成的损失 (5%)：	41.25 美元
总收入：	783.75 美元

每月支出：	
各种税费（财产）和保险费：	186 美元
修理费：	25 美元
维护费：	25 美元
储备金：	25 美元
管理费（租金的 5%）：	41.25 美元
月供（贷款 30 年，利率 6.75%）：	375 美元
总支出：	677.25 美元

每月净现金流	106.50 美元
--------	-----------

现金的现金回报率 *

每年现金流（106.50 美元 × 12）：	1278 美元
现金投资金额：	11030 美元
现金的现金回报率：	11.6%

2000年12月，我们买下了这处房产。根据那个地区的房价，即使保守估计，这套房子的价值也在8.2万美元。

后来，我们又通过因特网在田纳西州找到了一处房子，也在退役军人管理局的项目之内，总价7.8万美元，预付500美元。这一次，房地产代理商依旧给我们寄了好几处房子的照片。但是，他们在物色合适的房客时却颇费周折。不但如此，房地产买卖需要支付的手续费是3000美元，超出了我们的预期；各种税费也高于我们的预算。几个月以后，当代理商终于为我们找到房客时，我们的现金流已经出现了40美元的亏损。而且，我们不喜欢该房产的物业管理方式。因此，当这套房子升值到一定程度之后，我们就打算把它卖掉。与此同时，我们也在寻求其他方式，使之扭亏为盈。

接下来，我们在凤凰城购买了另外一套房子，它也在退役军人管理局的项目范围之内，即丧失了抵押品赎回权的房子，当时的购买价格是11.85万美元。下面就是购买这套房子的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	5925 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	4000 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	3000 美元
合计：	12925 美元

每月现金流分析

房租收入：	1050 美元
房屋空置造成的损失 (5%)：	52.50 美元
总收入：	997.50 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	121 美元
修理费：	0 美元
维护费：	25 美元
储备金：	25 美元
管理费（租金的 5%）：	52.50 美元
月供（贷款 30 年，利率 6.75%）：	826 美元
总支出：	1049.50 美元

每月净现金流	-52 美元
--------	--------

现金的现金回报率 *

每年现金流 (106.50 美元 × 12) :	-624 美元
现金投资金额:	12925 美元
现金的现金回报率:	-4.8%

尽管这样算来，这套房子的投资处于亏损状态，但总的来说，是我们的房客在为我们支付月供，购买这套房子；而且，我们从其他几处房产获得的收益用来支付维修等各项费用绰绰有余。现在，那个地区类似的房子的销售价格大约在12.8万美元。

我们去看这套房子的时候，房地产代理商顺便带我们看了一个正在开发的项目。我们立即看中了一套正在建的房子，总价12.75万美元，首付5%（6375美元）。当时据那个代理商说，这个地区的房价看涨，我们轻信了那个家伙的话。但事实上，这个项目竣工之后几个月，一直闲置在那里，因为代理商和这个房地产项目的管理公司都没法把它租出去。我们认识到，管理是房地产生意成败的决定性因素。在别人的推荐下，我们找到了另外一家房地产管理公司。他们能在一个月之内把房子租出去，这样，我们每月就得到了75美元的现金流。

最近一段时间，退役军人管理局的这个项目变得异常火爆，加之贷款条件又非常诱人，因此标价一路上涨，购房的赢利变得越来越少；有时候，甚至出现入不敷出的情况。由于我们希望从房产交易中赢利，因此，我们把目光转向了其他的投资项目。那个时候，佛罗里达的房地产代理商与新的房屋开发商联系上了。去年，我们自己筹钱买下了一套。那个房屋建造商向我们推荐他的贷款项目，并向我们承诺，如果我们从他推荐的贷款方那里贷款，就以折扣价把3室2卫的房子卖给我们。后来，我们获得了贷款资格，并买下了那套房子，总价格为102750美元，首付5%（约5137美元）。而建造商则从中赚取了3000美元的手续费。当然，新房子的优点显而易见，那就是无须支付

修理费，维护费用也可以忽略不计。以下就是这套房子的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	5137 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1563 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	6700 美元

每月现金流分析

房租收入：	1090 美元
房屋空置造成的损失 (5%)：	0 美元
总收入：	1090 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	350 美元
修理和维修费：	25 美元
储备金：	25 美元
管理费（租金的 5%）：	54.50 美元
月供（贷款 30 年，利率 6.75%）：	609 美元
总支出：	1063.50 美元

每月净现金流	26.50 美元
--------	----------

现金的现金回报率 *

每年现金流 (106.50 美元 × 12) :	318 美元
现金投资金额:	6700 美元
现金的现金回报率:	4.7%

现在，那个地区类似的房子的销售价格已经涨到了12.6万美元。我们正在购买这批新房中的另外一套。

我们购买的前7套房子的每月净收入是324美元。我们的资产净值将近13万美元，初期的现金投入大约是6万美元，包括手续费和维修费。也就是说，我们的现金的现金回报率是7%，其中不包括房地产升值和有利的税率。除此之外最重要的是，我们的房客在为我们支付购房的月供！我们的秘诀就是：借贷来购买房产，然后，让别人来替我们还贷。

镜头六

我们从富爸爸那里学到：进行房地产投资是实现经济独立的途径之一。通过后来不断地学习，我们：

- 知道如何对一处房产进行分析，从而判断它能否赢利。
- 明白了管理决定着长期经营的成败。高效的管理能使你的生意锦上添花；拙劣的管理则会使本该赚钱的生意收益平平，使收益平平的生意赔钱。
- 寻找志同道合的人，与这些人交往。那些自怨自艾的人总是说这样的话，“我永远也无法做到”，“那个太贵了”，或者“为什么要自找麻烦呢？”他们从来不去尝试，却总能为自己制造出各种各样的借口。我们不能与这样的人为伍，因为他们会拖我们的后腿。

- 正在了解银行家们在什么情况下会批准贷款，什么情况下会拒绝贷款，以及为什么。

- 逐步发现购买一处房产不能感情用事，不能仅凭我们对房产外观的印象作出决定。大多数房产我们都还没有亲自去看过，我们不能凭借这些表面印象就作出判断。因此，尽管我们已经成为房主，但仍有一些东西不甚明了。但是，现金流却是实实在在看得见的。

我们生活中最大的变化之一就是——风险。在阅读“富爸爸”系列图书之前，我用爬山对一个人体力上的挑战来定义如何把握机会。现在，我们认为无所事事就是在冒险。沿着一条不知通往哪里的道路前进，以及在没有任何把握的领域投资，就像不带任何必要的装备就去爬山一样，都是有勇无谋的表现。

另外一个巨大的变化就是，我做事情不再像以前那样拖沓。现在，我总是自觉地去完成我该做的事情（即使这件事情我可能并不喜欢），从而与我的惰性作斗争。在我开服务公司的头4年，总是有客户主动找上门来；现在，我会积极地去争取客户。我并不喜欢给陌生人打电话，但是我知道，为了工作，为了房地产投资，我必须这么做。

过去，我总是觉得时间不够用，或者觉得我动作太慢，无法实现预定的目标。这些都是一直困扰我的难题。但是，富爸爸把这些复杂的问题简单化，并用明白无误的方式把它们表达了出来，从而使我的头脑逐渐冷静下来。在我力所能及的范围内，通过不断学习，我知道我们一定能实现目标。

迄今为止，我的事业还停留在S象限，即小本经营阶段。尽管即使没有我，我的公司也能够正常运转，但是如果缺少我的参与，它就无法发展壮大。事实上，如果没有我的不断付出，公司的规模极有可

能越来越小。现在，我们正在想办法进入B象限，即成为企业主。实现这一目标的方法之一，就是在其他城市进行特许经营。为了拥有足够的时间来发展并监督我的房地产投资，这份事业必须能够自行正常运转。

明年我们打算购买我们的第一处供多户家庭居住的房产，要么自己出资，要么与别人合伙。我们制定的5年计划是，每个月的被动收入⁽⁴⁾达到1万美元。这一目标实现之后，我就会退休，正式退出那种“老鼠赛跑”式的生活。我们不会依赖社会保险每月提供的1000美元生活，价值数百万的房地产会让我们的后半生衣食无忧。

结束语

对于未来，人们常常会感到茫然无措。由于未来存在太多的不确定因素，所以我们对于可能发生的事情以及如何应对这些事情，应该持乐观态度。我们觉得自己正在人生的旅途上赶路，成功是我们整个行程的一个组成部分。随着财务知识的日渐丰富，我们觉得自己在做正确的事情，不但为自己，也为我们的后代。比电影里的结局更令人欣慰的是，实现财务自由的最终目标就在不远的前方。

我们深深感到自豪。我们审视自己，并清楚自己取得了什么样的成绩。我们知道每天都要学习更多的东西，总结我们已经做了哪些事情，计划以后要做哪些事情。与过去幼稚无知的我们不同，现在的我们决定要了解这个世界究竟是如何运转的。我们也乐于接受各种变化，为自己的经济状况负责。当谈到退休这个话题的时候，我们已经能够坦然面对了。

过去，我们一直都期望自己能够非常富有；现在，我们的财富终于可以追上我们的想象了。

(1) 向银行贷款买房时用房产作抵押，如果到期还不完钱就意味着要丧失抵押品（房产）的赎回权，房产即归银行所有。

(2) 美国佛罗里达州东南部城市。

(3) 只供一个家庭居住的住宅。

(4) 被动收入指不需要工作就能赚取的收入。

第2章

我们只关心自己的事情

特蕾西·罗德里格斯

亚利桑那州，凤凰城

10年之前，我们只有20多岁，就被迫宣布破产了。在那段时间里，我们每天都提心吊胆，处境极为艰难。当时的处境与我们现在的情况相比简直是两个极端：在破产的那8个月里，我们每天要接到至少20个催款的电话；现在，我们的被动收入源源不断。前者我们无法控制；而后者，多亏了富爸爸的帮助，它完全在我们的控制之中。

现在，我和我丈夫戴维拥有3家正在不断发展壮大的公司，此外，我们还有一处租赁房产。我们住着舒适的大房子，开着名牌汽车——不但如此，与以前相比，我们与亲人和朋友的关系也更加密切、更加和谐了。

似曾相识的故事

我是在加利福尼亚州的圣迭戈长大的。小时候，我家完全依靠父母每个月的薪水度日，不过当时我对这一切一无所知。我们住的房子非常漂亮，大家在家里从来不谈论钱的事情。我的父母离婚了，我跟着母亲和继父一起生活。我的母亲是一名妇产科医生，继父是一名消

防队员。在我小的时候并不知道，母亲每次发工资时，都会拿出20美元用于储蓄。我上高中之后，每个学年开始的时候，她都会给我300美元，让我买衣服。对我来说，这是一笔数量相当可观的钱。每年的圣诞节给了我们挥霍的借口，因为每到这个时候，继父都会得到一笔奖金。但是，在一年中的其他时间里，我们总是过得很拮据，我甚至连在学校里当拉拉队队长的钱都没有。

高中毕业之后，我开始想，自己当老板会是什么样子。但是，这些想法很快就被搁置了，因为我遇到了戴维，我们开始了新的人生旅程。

1991年，我和戴维都在一个全年开放的滑雪度假胜地工作，日子过得有滋有味。和以前相比，我们的收入颇丰，所以我们买了水上摩托和豪华汽车。但是后来我们双双失业了，当我们在里诺重新找到工作之后，赚的钱比以前少了许多，我们很快就发觉有点儿入不敷出了。

1992年，我发现自己怀孕了。医生告诉我要卧床休息3个月，于是公司炒了我鱿鱼。感恩节前夕，我那不足月的女儿呱呱坠地。医院的各种账单很快就寄来了，新账加旧账，我们一共负债5万美元。当时我们别无选择，只好卖掉了水上摩托和豪华汽车。然后，我们宣布破产。那一年，我只有24岁。

但是，我依然心怀梦想，期待着有一天能自己当老板。我上了一所中等职业学校，成了一名美容师。与此同时，我还为一种女士贴身内衣作过推销。戴维也同样在努力工作。不久，我们又有了第二个孩子。

表面上看起来，我们承担了自己应该承担的责任，养育孩子。但是内心里，我觉得自己过着非人的生活。有时候，我会觉得前途一片黑暗，为此惊恐不安。我会想：“我如何去面对将来的事情呢？”不良

的信用记录伴随我们长达10年之久。

但是，我们从来没有放弃，一直在不懈地努力。1993年，我们加入了一个多级构成的销售企业；1996年，我们又开创了自己的公司。而至于我们如何经营公司，以及之后发生的所有的一切，都要感谢“富爸爸”系列图书。那是在2001年，我的一位良师益友向我推荐了这套书，从此我们的生活发生了天翻地覆的变化。

扭亏为盈

开始看《富爸爸穷爸爸》的时候，我正在亚利桑那州的斯科特斯特德的一家旅游酒店工作，担任那里的酒吧经理。那个时候，我总是把书带到酒吧，在为客人倒饮料的间歇顺便看一看。我希望能实现，却不知道该如何实现所有的目标——拥有自己的企业，成为有钱人，自由自在地生活。我的目标全都在这本书里。我实现目标所要了解的所有内容，此刻全部掌握在自己的手里。

由于我是凤凰城旅游局的成员，因此，我有机会参加了罗伯特·清崎和金组织的一次研讨会。他们非常友好，不但送给我一本有他们亲笔签名的《富爸爸年轻享受生活》，还邀请我去他们的办公室玩“现金流”游戏。我受宠若惊，欣然赴约。

获得了这些信息之后，我开始从另一个角度来看待自己的生活。以前面对困境，我很容易丧失斗志。我不止一次地坐在某个地方什么也不做，因为我没有办法让自己打起精神继续干下去。

但是，现在我已经认识到，我的身上有一种动力，永不枯竭。在我前进的过程中，知识和益友的教导一直支撑着我。了解到这一点之后，我的信心大增，也能够克服以前我给自己设置的三重障碍了：认为自己有限的受教育程度会限制自己的发展，认为现在改变生活方式已经太晚了，害怕别人的眼光。我开始克服清崎提到的所有障碍：愤

世嫉俗、懒惰、坏习惯、自以为是，还有最要命的一条——恐惧。

我总是希望能做好自己的事情，不至于显得像个傻瓜。我害怕拿起话筒约别人见面，因为我总在想：“我该怎么做呢？”害怕失败是最糟糕的事情。但是现在，所有的恐惧都渐渐离我而去。破产的阴影也一点点淡化。我开始经营能为我创造被动收入的生意。

我们的游戏过程

2002年，我们开始卖刨冰，每月能赚1500美元。现在，我们卖普通的冰激凌和甜筒，还打算扩大经营范围，卖一些快餐。

在第二次去清崎的办公室玩“现金流”游戏的时候，我想到了这桩生意。游戏中的一张卡片帮助我摆脱了以往那种“老鼠赛跑”式的生活。受游戏的启发，那个星期我一直在报纸上寻找商机。后来，果然被我找到一条快餐零售生意的广告。我立即就看出了这桩生意的双重价值：一方面，我能把这桩生意经营好；另一方面，我的家里人也会喜欢它。

为了获得必要的资金支持，我先是请求卖主给我资助，也就是说，在第一年里给我提供资金，利息是20%。他答应了我的请求。但是，当我向我的一个顾问提起这件事的时候（他是一个房地产投资人），他说他愿意从他的个人退休金账户中拿出钱来借给我们。于是，我们接受了他的建议，以5000美元的价格做成了这桩生意；借款的利率定为20%，每个月还500美元，一年之内还清。也就是说，连本带利的总价格是6000美元，在12个月之内还清。我决定去订做一辆手推车，这大概需要3个星期的时间。手推车的费用也包括在5000美元的购买价之内。

现在，我和戴维不会放过任何一个可能出现商机的场合：各种节日、手工艺品博览会、农产品交易会，等等。除此之外，我们还与雅

文黛尔市签订协议，在那座城市的一个公园里出售小吃——那个公园叫自由公园，我喜欢这个名字——具体时间是每个星期二、星期三和星期四的晚上。

我们的目标是先干上一年，将这桩生意的所有环节摸索清楚。因为现在只有亚利桑那州允许做这种生意（许可费包括在我们购车的费用之内）。之后，我们就会雇人照看生意。

我们接手这桩生意的头4个月里，月收入就已经达到了1000美元。除去我们每个月要支付的500美元贷款，我们每月的净收入是500美元。这些快餐的成本是相当低廉的。比如说，一个冰激凌的进价是14美分，出售价格则是3美元。现在，有很多活动的组织者都约我们去出售小吃，这样收入就更多了。

接下来一桩生意是用自动售货机出售药品。我们在2002年9月从一个朋友那里接手了这桩生意，其灵感同样来自“现金流”游戏。这些售货机在公共洗手间里出售阿司匹林和其他应急药品。当我和戴维看到游戏卡片上显示的这桩生意时，不由得都动了心。我们为此兴奋不已，认为这桩生意恰恰满足了人们在这方面的需求。它吸引我们的另外一个主要原因，则在于它的与众不同。

我们决定找一个经纪人，咨询一下有没有做这个生意的可能性。我们先后和好几家公司接触过，一方面，我们要争取卖方尽可能多的资助；另一方面，我们要力争以最低的价格买到售货机。

最终，我们在因特网上找到了一家公司，并与它达成协议，以2600美元的价格购买了20台售货机，比经纪人的报价低160美元。我们真的非常走运，而且一个朋友的亲戚非常支持我们的想法，也很想帮助我们，因此他给了我们5000美元。（这是送给我们的礼物，不需要偿还。）然后，我们用剩余的2400美元购买了所需要的各种药品。

当时，这些售货机可以得到慈善事业的捐助。于是，我们和“寻

找失踪儿童国际组织”建立了联系。它要寻找失踪儿童，提供失踪儿童的照片给我们，而我们则把照片贴在售货机上，从而得到每个月的捐款。我们跟那些药品供货公司说我们每个月都会拿出一部分销售收入捐给“寻找失踪儿童国际组织”，因而它们也可以利用售货机上约60厘米见方的面积做慈善，冲抵相应货款。

6天以后我们拿到了这些售货机，然后，我们开始在上面贴标签，确定药品的摆放位置。一切准备就绪之后，我们的药品订单又出了点差错，所以耽搁了一些时间，最后才使这些售货机各就各位。我们通过调查发现，每台机器每个月大概能赚75美元，当然，这是下限。我和我的朋友每两个星期会为售货机补充一次药品。尽管这些售货机现在还只在当地有所分布，但是谁敢说以后不会扩展到其他地方呢？我们可以一直做下去，推广到其他地方。到那时，我们会雇一些人替我们补充药品。

在此之前，我们把自己的房子也用于投资。2001年，我们把房子租了出去。它是我们在1998年买下的，花了8.9万美元。这套独栋的住房总面积约110平方米，有3间卧室，两间洗手间。房子出租之后每月带给我们的被动收入如下：

投资房地产需要支付的现金

首付：	0 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	308 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	308 美元

每月现金流分析

房租收入：	950 美元
-------	--------

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	124.84 美元
---------------	-----------

房主联合会会费：	10 美元
----------	-------

月供（贷款 30 年，利率 7.375%）：	618.75 美元
------------------------	-----------

总支出：	753.59 美元
------	-----------

每月净现金流：	196.41 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流（196.41 美元 × 12）：	2356.92 美元
------------------------	------------

现金投资金额：	308 美元
---------	--------

现金的现金回报率：	765%
-----------	------

现在，这个地区同样条件的房子，价格大约在11万 ~ 11.9万美元之间。

我们没有用这笔收入去还房贷。事实上，我们之所以决定将房子租出去，就是因为这个地区的房子在升值，我们想继续拥有这套房子。同时我们发现可以从房屋出租中获益。除此之外，在房子租出去之前，我们还可以舒舒服服地住在里面。找房客需要大约60天时间，此后我们可以暂时借住在朋友家里，直到我们的新房子收拾好。第一个房客与我们签订了为期一年的租赁合同，期满后就离开了。接下来，新的房客搬了进来，到现在还一直住在那里。这一切没有一点遗憾，因为这非常容易，而且感谢上帝，我们的房客都非常好相处。

最后，我们开始经营自己的销售公司，它是我们在1996年创办的，我们采用了一种与众不同的经营方式。到2002年，我们获得的总利润大约是1.2万美元。在我们按照富爸爸的教导去做之前，这个公司的年利润只有1000美元，和现在相比真是差远了。一旦我认识到生意是赚钱的工具，我越发渴望成功。过去我总是因为家人、朋友甚至陌生人的异议而困惑，现在我再也不受他们的影响了。不但如此，我还通过告诉自己3件事情，改变了对做生意的看法：

1. 做生意没什么丢脸的。
2. 我在做那些唱反调的人没有做的事情。
3. 我会获得成功。你知道，我现在做就是成功！

一种不同的观点

我们的生活焕然一新。现在，我的思维方式也变了。过去，我认为风险就是“我会失去多少”。现在，我认为风险就是“为了降低风险，我需要学习哪些知识”。

转变了财务观念之后，我还养成了新的习惯。我们总是把赢利和亏损的情况写下来，看到纸上的这些数字，我们就知道自己做的事情是对还是错。每当看到它们，我都非常兴奋，因为我能从中看出自己前进的方向。

此外，我还有自己的团队，一起经营未来的事业。我的团队包括一个房地产经纪人的，一个税务律师，一个会计，一个市场营销人员和一个人一个房地产投资商。我信任他们。虽然现在每个月与他们碰一次面还不能让我感觉很成功，但是我迟早会有这种感觉的。

一件更稳妥的礼物

“9·11”事件之后，旅游业受到了很大的打击。我认识的许多人都因此失业了，另外一些人虽然保住了工作，但也只能勉强维持生计。而我们的处境就大不相同了。我知道，凭我所学到的东西，我会安然度过这一时期。2002年，很多人都还在紧张地观望形势，而我又找到了两桩生意。当别人都惶惶不安时，我却感觉充满了力量。自主经营使我免去了失业的担心，也不用为经济状况担忧。

我曾经坚信总有一天能获得财务自由，但问题是当时我并不知道该如何实现这一目标。而现在，我清楚地知道我的前进方向，知道自己每天在做什么。

我的同事看到我做的事情，意识到自己也能作出选择，从而改变生活。但是，也有人说我和我丈夫只是运气好罢了。其实，那是因为他们根本不知道其中的奥秘。

关于我们的未来

现在，我和我丈夫依然处于现金流E（雇员）象限和S（自由职业者）象限。我每周依然到酒吧去工作3天，在那里我结识了许多人。我的丈夫戴维则成了一个啤酒经销商的推销员。我们的目标就是在出租房子的同时，进入B（企业主）象限和I（投资人）象限——因为我们目前还没有雇人为我们工作。

5年以后我就40岁了。进入40岁以后，我希望自己永远不必再为别人工作。为了实现这一目标，在接下来的两年里，我要把现在的生意发展壮大。与此同时，还要学习关于经营和房地产投资的知识。两年之后，我打算辞掉现在的工作。在第三和第四个年头里，我打算进行房地产方面的投资，同时学习股票市场的相关知识。接下来，在第

五和第六个年头里，我们要集中精力进行经营和投资，从而使我们在接下来的岁月里一直都有收入来源。这样，我就能把自己学到的东西传授给别人了。

我打算把自己的时间都投入到孩子的教育上。我想把“现金流”游戏传授给孩子们，因为对孩子而言，学习财务知识非常重要。这种知识将会赋予他们改变命运的力量。

我的两个孩子（一个9岁，一个10岁）已经知道，世界上有很多钱在等着他们去赚。在他们了解攒钱与给予的重要性的同时，也学到了理财的知识。

我们的生活的确旧貌换新颜，生活水平还在日益提高，因为我们掌握着自己的生活。我们从来不曾丢掉自己的梦想，我们所做的就是去寻找实现它的途径。

第3章

亡羊补牢，犹未晚矣

塞西莉亚·莫里森

亚利桑那州，斯科特斯德市

2002年秋天，我获得了一次与罗伯特·清崎同台演讲的机会。那是在纽约麦迪逊广场花园，当时台下座无虚席。我从来没有在几千人面前讲过话，在“富爸爸”团队里，我只是一名幕后工作者。

最初，我来到“富爸爸”的办公室，是为了应聘一份为期两周的临时工作。我曾经在中西部地区的制造行业干了很多年。退休以后，我搬到了凤凰城。

在过去的4年里，我一直在“富爸爸”团队中兼职，这里几乎所有的工作我都做过，包括会计和客服。现在，我是团队的协调员，负责安排罗伯特的日常工作，并为“富爸爸”的各种活动进行采购。因此，我的退休计划暂时搁置了。

现在，大家经常会看到我手里拿着一个记事本，一边查看清单，一边做记录，“那个产品到了吗？”“他们把舞台搭好了吗？”

说实话，在过去的大部分时间里，我只是听到前台在说些什么，却从来没有真正在意过它的内容。我总觉得那些信息是为别人准备

的，不属于像我和我丈夫乔治这样的普通人。虽然我们都年近60了，但我们仍然非常独立。在金钱方面，我们甚至不需要公司的养老金和退休金。作为一名兼职的自由职业者，我自行决定工作时间，不享受任何员工福利。

如果你能找出这个世界上在经济方面最保守的人，那个人肯定是我。

但是那天晚上，一个截然不同的我站在了麦迪逊广场花园的讲台上。能够改变固守一辈子的金钱观，向财务自由之路迈进，并不是一件轻而易举的事情。但是我们确实做到了。如果没有富爸爸教导的知识，如果不是从这些知识中获得了巨大的信心，这一切我们简直想都不敢想。

我的背景

我是在芝加哥的一个蓝领家庭里成长起来的，家里人都虔诚地信奉天主教。我父母都是波兰移民。父亲在一家钢铁厂工作，母亲则在家养育9个孩子。我在家里排行老大。大人们竭尽全力，让我们几个兄弟姐妹都念完了高中。我记得我的祖母一直用那种老式的方式攒钱：她把钞票都塞进咖啡罐里，然后把它埋在后院。

后来，我成了一名会计，在各种制造类的公司工作。我的丈夫乔治则是一家大型电脑公司的独立承包商。我们有两个孩子。乔治和我挣了很多钱，也花了很多钱。当然，我们也攒钱，就像大家所期望的那样。但是，我们总是害怕从积蓄里拿钱出来。只要我们周一早晨还能起床，还能去工作，我们就能继续挣钱。我们觉得这样的生活很好，没有必要去改变。

但是，我们被惊醒了

开始为“富爸爸”团队工作之后，我读了“富爸爸”系列图书，也和同事们一起玩了“现金流”游戏。最后我终于意识到，我在金钱方面的保守做法并不是实现财务自由的最安全途径。我曾经一度坚信，我和乔治能够“在某一时刻，在某一天”改变自己的生活方式。

两年以前，在参加完一个有关房地产的研讨会之后，我和乔治购买了一套可以用来出租的公寓。但是，我们还是采用了比较稳妥的方式，用手里的现金来买，而不是用别人的钱（即从银行贷款）。扣除所有的支出之后，我们每个月的盈余是80~100美元。我们的确迈出了第一步，但远不足以使我们退休。

后来，我们又参加了一个关于产权投资的研讨会，才知道原来我们的房子也有很大的投资潜力。于是，我们联系了一个房地产代理人，请他对房子进行评估。凑巧的是，那个代理人也是“富爸爸”的忠实读者。我们一起探讨了房地产领域所蕴藏的投资机会，最后决定与代理人以及另外8个人一起创建一间有限责任公司。我们的设想是，每个人投资2.5万美元，这样就可以购买一处规模较大的房产（价格在100万~150万美元之间），这样的房产单凭我们个人的力量是谁也支付不起的。

在接下来的6个月里，我们看的几处房子条件都不太好。我们逐个分析，但是都觉得不满意，原因如下：

1. 我们都不想自己的房产是贫民窟。

2. 现金流回报太慢，我们没有时间等着现金流慢慢增长。我们已经计算过了，对于我们这个年纪的人来说，要想从投资中获得足以负担生活的被动收入，能承受的最长投资期限就是5~10年。另外，还有一个因素也要考虑在内：我们会因为2.5万~7.5万美元之间的投资额而感到生活拮据。我们当然明白，我们的子女以后肯定会从这些

投资中获益，但是我们的目标只是让自己在退休后衣食无忧。

（现在，这个投资团队已经不存在了，但是我们依然保持联系，因为我们非常珍惜这个在一生中也许只有一次的合作机会。我们就是通过这个团队认识我们的会计的。此外，我们还因此结识了一位资深的顾问。）

但是，我们的目标依然是通过5万美元的投资获得立竿见影的收益。我记得在“现金流”游戏中，有一张卡片是自助洗衣店。我们都很清楚我们谁都不愿意辞掉工作来专职做生意，同时也认识到开自助洗衣店时间很自由。

我们先在因特网上查了一下自助洗衣店的特许经营权的问题，然后就开车在附近寻找机会。通过“投币式洗衣店联合会”，我们联系了3个这方面的经纪人，告诉他们我们的投资意向。这个过程持续了8个月，但是，我们从中学到了很多东西。我们的运气还算不错，最终找到了一家经营状况很好的店，店主当时正在闹离婚。

这样，我们不必动用储蓄，仅用手头的钱就把这个自助洗衣店买了下来，并且丝毫不会影响我们原来的生活方式。为了避免纳税，我们又单独成立了一家公司。我们已经明白了要节省水、电、煤气等东西，因为它们的开销是最大的。

我们采取了前任店主的贷款方式，从“小业主联合会”那里申请贷款，这种方式虽然需要一大笔首付款，但是能给我们5年的时间还贷。按照这个还款时间，5年以后我们就能完全拥有这些设备了。这个贷款期限对我们来说非常重要，因为那正是我们打算正式退休的时间。我们可以从设备的折旧费和其他费用中扣除要缴的税，这样我们每个月的收入都是免税的。

在接下来的5年里，我们的投资就能获得收益了。我们每年的收入是9.5万美元，各项支出是5.6万美元，这样，我们每年的利润就是3.9万美元。当我们购买设备的贷款全部还清之后，我们每年的净收入还会继续增长，将达到6万美元。

贷款偿还得非常顺利，我们已经通过经纪公司估算了抵押贷款的最高额度，这样，我们就能再购买两个自助洗衣店了，这是我们两年以后的投资计划。从现在开始的5年时间里，我们无须工作就能维持现在的生活水平，当然如果我们自己愿意工作，就另当别论了。

现在，乔治不想再像以前那样频繁地外出旅行了。25年来，他总是周一出门，周五才回来。他不打算退休，他更希望把工作做得更好。现在我们常待在家里，我们爱自己的家，我们对家里作了很多改变。比如说，我们把一辆昂贵的汽车抵换出去，换成了一辆稍小的运动型多用途车，用来给自助洗衣店运送补给。这样我们每个月可以节省300美元。

我们的孩子也不甘示弱

我们的儿子今年27岁，他对我们所做的一切很感兴趣。上大学的时候，他就把“现金流”游戏带到了学校的宿舍。他已经在和一个房地产代理商商量购买一处租赁房产了。

我们的女儿今年23岁，看到我们所做的事之后，就让她哥哥教她玩“现金流”游戏。现在，她们兄妹俩正在探讨携手投资房地产的事呢。

对我和乔治而言，情况就有所不同了。鉴于我们的生活背景和年龄限制，我们不可能迎头赶上了，因为如果要那样做，势必要改变我们多年以来养成的习惯和形成的观念。我们很怀疑自己能否接受这种改变，对此我们的态度是“做出来给我们看看再说”。我们原以为社会

保险会解除我们的后顾之忧，但是目睹了父辈们依赖社会保险艰难度日，我们真是感到触目惊心。毋庸置疑，与他们相比，我们已经做得相当不错了。我们觉得储蓄无疑是正确的选择。但不幸的是，在过去两年中，我们在股票市场中损失了6位数的投资。那都是我们辛辛苦苦赚来的血汗钱。

说实话，我在购买自助洗衣店签支票的时候，我的手在颤抖。但是，签完第一次之后，以后再签就容易多了。而且，当意识到将来不必依赖子女或是社会保险来过活，我们心里就感到非常踏实。几年之后，当乔治60岁的时候，我们会为自己感到骄傲的。能够掌控生活的感觉好极了。我这一辈子都在为他人、为他人的公司工作，帮助他们赚钱——但是这一次，我是在为自己赚钱。事实上，我刚刚资助了当地的一个小社团（我和乔治都非常喜欢这个社团）。回报社区让我感觉非常好。我喜欢在小孩子的衬衫上、在草地上飘扬的旗帜上看到我们洗衣店的名字。

如果你已经年过五旬，或是年纪更大，认为自己不可能改变对金钱和机会的态度，那么请相信我，你能做到这一切。富爸爸让我认识到，我们能够自己经营一些生意，每月获得稳定的收入来养活自己。因此，我才站在麦迪逊广场花园里的讲台上，告诉所有的听众，如果我能做到这一切，他们也一定能做到。

第二部分

你曾经怎样，就能怎样

富爸爸告诉我，我可以改变自己对金钱的看法。

我知道，金钱是一个牵动人们感情的话题。在处理有关金钱的问题时，人们要么激动万分，要么感到恐惧，或者还有一些其他的情绪。因此，当别人告诉我富爸爸的经历如何触动他们的感情时，我一点儿都不惊讶。他们的家庭对金钱的忽视也同样影响他们的感情。害怕管不好钱，害怕因为钱太多而疏远了别人，或是害怕看上去不像有能力挣到这么多钱等，都是真实存在的问题。

要克服关于金钱的种种矛盾心理，不是一件容易的事情。运用富爸爸传授的经验，这些人都改变了自己对金钱的态度，进而改变了他们自己，因为他们都学会了如何控制自己的钱。他们没有让金钱奴役自己，相反，他们控制了金钱。无论他们的背景如何，他们都实现了财务自由。

首先，你将读到戴维·卢卡斯的故事。戴维来自阿肯色州。他坦率地承认，对于金钱，他缺乏信心。但是，一旦他认识到获得恰当的帮助之后他能做些什么，他的不自信就再也不能阻止他前进的步伐了。接受财务知识培训使戴维的生活发生了很大的变化。对于那些认为自己一无是处、更不可能获得财务自由的人来说，戴维的故事很有启发意义。

在美国的另一端，来自华盛顿州的医学博士瓦莱丽·科利莫尔会给

我们讲述她的故事。关于教育，以及去学校学习一门技术有多么重要，我的富爸爸和穷爸爸都谈了很多。毫无疑问，为社会作贡献是应该的。但是，学生们在学校并没有学到任何财务知识，因为学校不教授这方面的内容。这种状况导致许多人都陷入了财务窘境。瓦莱丽就是这样一个例子。

瓦莱丽接受了医科的高等教育，尽管如此，她承认自己仍在尽量避免理财，因为她害怕犯错误。通过学习富爸爸课程，她由害怕金钱到最终控制金钱。她的目标就是让自己和家人拥有一个可靠的“钱途”，她下决心一定要实现这一目标。

来自印第安纳州的里德·施魏策尔也讲述了他的故事。里德坦承，由于不懂理财，他在财务方面几经沉浮，直到找到“富爸爸”这个投资向导，情况才有所好转。读完“富爸爸”系列图书之后，他看到了以前从来没有注意到的机会，并且开始积累资产，构筑自己的“钱途”。

在这一部分，你还将读到丹·麦肯齐的故事。他住在北卡罗莱纳州。我们有着极其相似的童年经历。他父亲和我的穷爸爸都认为，钱是万恶之源。在阅读“富爸爸”系列图书的过程中，丹才确定自己对金钱的看法没有错，积累资产才是明智的做法。如果你接受的也是这种教育，即金钱与邪恶密不可分，应该尽量避免与钱打交道，那么你应该读一读丹的故事。他向读者展示了财务自由的真正意义，金钱有哪些好处，以及回报社会的重要性。

第4章

通过投资树立自信心

戴维·卢卡斯

阿肯色州，小石城

我的童年是在阿肯色州杰克逊维尔市度过的。在整个高中时代，我都缺乏自信，认为自己无论做什么都不会成功。由于我在传统的学校教育中并不是一个好学生，所以我连获得成功的动力都没有。

但是两年后（那时我25岁，一贫如洗），一个在网络营销公司工作的朋友给了我一盒磁带，就是这盒磁带激发了我学习财务知识的动力。当我在车里听这盒磁带的时候，罗伯特·清崎所讲的内容一下子就把我吸引住了。我觉得他简直就是专门为我而讲的。他说得对极了，购买资产，减少负债，实现这些目标并不难，我都能做到。我想知道具体应该怎么做。我一直都对房地产感兴趣，却到现在才认识到，房地产投资是构筑“钱途”的铺路砖。

接下来，我花了几个月的时间，尽可能多地阅读房地产方面的书籍，也听了更多的磁带。渐渐地，我不但明确了前进的方向——我的目标就是进行房地产投资，而且知道了怎样才能到达目的地。我迫不及待地采取行动，因为我已经知道要把那些拼图放在什么位置了。

有了决心和财务知识培训作为后盾，我发现获得成功的欲望既压

倒了对失败的恐惧，也压倒了对不可知因素的恐惧。我最终认识到，如果你什么都不做，那你永远也不会成功。采取行动则意味着克服恐惧心理，从而找到实现财务自由的方法。

在过去的一年半里，我从银行贷款约18.5万美元，投资于租赁房产，这些房产目前的估价是22.5万美元。现在，我拥有两套两居室的联式房屋⁽¹⁾，一套3居室的联式房屋，一套3居室的房子和一套一居室的公寓，全部加起来，共有8套出租屋。但是，我投入的资金相当少，购买所有房产只花了2000美元现金而已，而我每个月从中获得的收入是1500美元。

尽管这听起来像是天方夜谭，但是，从恐惧成功到渴望成功的过程的确非常短暂。我连做梦都没想过，我能在这么短的时间获得这么大的成功。但事实是我的确做到了——我还要不断获得成功。

我的第一次经商经历

1996年，念了一年大学之后，我就退学了，与别人合伙开了一间公司，提供网络服务，主要业务是为家庭和企业过滤不需要的网页。

我觉得自己是一个自由职业者。从1999年到2001年，我和其他5名雇员一起经营这间公司，公司设在阿肯色州的舍伍德，距离小石城大约13千米。现在我的那些合伙人都已经离开公司了。我独自对我们的25位股民负责，他们都是当地的投资者，当初为我们提供了启动资金。因为他们看到了这桩生意的潜力，我们才能成立这家公司。我们的客户数量一度达到1000个。

但是5年以后，那些投资者不愿意继续投资了，因此我们就把公司卖给了别人。我损失了5000美元的资金，而且公司到最后也没有赢利。

2001年，我又成立了一间网络公司，在美国和加拿大提供远程服务。但是这间公司也在不久之后卖掉了。

尽管这两间公司的寿命都不长，但我认为这种经历是我有生以来所接受的最好的商业教育。无论如何，在成立第一间公司时，我才高中毕业不久。这种来自现实世界的经商经历，是任何东西也换不来的。在和各色人等打交道的过程中，我获得了许多宝贵的技能：给陌生人打电话、做市场调查、开账单、外包、筹集资金、销售、经营、解决问题，等等。毫无疑问，我也犯了很多错误，但是每次犯错之后，我都从中学到了很多东西。这段经历为我日后从事房地产投资打下了坚实的基础。

现在，我要开始房地产生意了。在过去的一年半里，我负责寻找合适的房产，我的妻子利亚则独自负担着我们两人的生活。

我的游戏过程

最初，我是通过报纸和房地产杂志来寻找房产的。我开着车，来回穿梭于邻近街区，和房主联合会的人交谈，了解情况。

我很清楚自己的投资目标是每个月都有固定的收益。我利用表格来分析每一处房产的潜在资金回报情况。

做完分析之后，我就去与房主见面，提出我的报价。出乎意料的是，我的第一个报价就被对方接受了。坦白地说，我并没有指望首战告捷。如果要我报10次价，我也会毫不犹豫地去做。关键在于，我已经下定决心要进行房地产投资，因此我会全力以赴地为这个目标努力。

接下来，我当然需要一笔住房按揭贷款。我向我拜访的第一家银行解释说，房子的现任房主允许我进行二次抵押贷款。他们告诉我，

我需要预付至少10%的首付，而且必须是自己掏腰包。对我来说，这可行不通，因为我根本没有钱。当然，我还可以选择另外一家银行，于是我就这么做了。

我去的第二家银行条件没有那么苛刻，他们并不在乎我的首付款是不是借来的。于是，我后来购买所有的房地产都是通过这家银行申请贷款的。

我投资的第二处房地产同样没有预付任何现金，因为银行需要的首付是原房主借给我的。这一次原房主自己进行了10%的二次抵押贷款。

（在这两次交易中最重要的一点就是，我与原房主协商，争取让他们为我提供二次抵押贷款。这对我非常有利，因为我自己没有投资所需的钱。如果他们不同意我的条件，那我不可能买下他们的房子。这些二次抵押贷款都不超过4年，也就是说，在几年之后我的现金流就会增加，因为到时我会还清原房主资助的那部分贷款。）

在我购买第三处房产的时候，我说服了我的父母，让他们把通过抵押房子获得的最高限额贷款借给我。这一次，我用3.5万美元购买了一套3居室的房子和一套一居室的公寓。购买这两处房子我自己大约花了2000美元，然后几乎所有的维修工作都是我亲自做的，否则我无力支付翻新这两套房子的费用。几个月之后我去了银行，并告诉他们，既然我完全拥有这些房产，请他们为我担保贷款。

这两处房产的估价是5万美元，银行给我90%的贷款，也就是4.5万美元。在支付了购房手续费、贷款手续费，并且把从父母那里借来的钱还清之后，我自己还剩下8800美元。

以下就是我购买房产的收支明细：

购买房产的价格：35000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	500 美元
由我支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我承担的修理费 / 翻新费：	2000 美元
合计：	2500 美元

每月现金流分析

房租收入：	1010 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	50.50 美元
总收入：	959.50 美元

每月支出：

（房客负责支付所有设施的使用费，并负责整理后院。）

各种税费（财产）和保险费：	75 美元
修理和维护费：	0 美元
储备金：	25 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 15 年，利率 7.4%）：	423 美元
总支出：	523 美元

（银行制订了加速还清贷款的计划，这样我每月两次，每次还 423 美元，第一笔贷款大约在 13 年之内就可以还清了。）

每月净现金流：	436.50 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流 (436.50 美元 × 12)：	5238 美元
-------------------------	---------

现金投资金额：	2500 美元
---------	---------

现金的现金回报率：	209%
-----------	------

现在，这套房子的估价已经达到5万美元了。

我购买第四处房产的过程与第三处相似。我从父母那里借来钱，用现金支付了房款。在没有做任何修理和翻新的情况下，那套房子的估价就已经达到7.5万美元（比我购买时的房价高出1.5万美元）了。于是，我又去了银行，告诉他们我完全拥有这套房子，我希望以房子作为抵押来向银行贷款。银行贷款给我的金额足以还清我从父母那里借来的钱，支付购房手续费和贷款手续费。尽管这次贷款没有任何余额，我还是相当满意。以下就是这套3居室联式房屋的明细：

购买房产的价格：60000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	500 美元
-----	--------

由我支付的房地产买卖手续费：	0 美元
----------------	------

由我承担的修理费 / 翻新费：	2500 美元
-----------------	---------

合计：	3000 美元
-----	---------

每月现金流分析

房租收入：	1300 美元
-------	---------

房屋空置造成的损失 (5%)：	65 美元
-----------------	-------

总收入：	1235 美元
------	---------

每月支出：

（房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院。）

各种税费（财产）和保险费：	80 美元
---------------	-------

修理和维护费：	0 美元
---------	------

储备金：	35 美元
------	-------

管理费：	0 美元
------	------

月供（贷款 15 年，利率 6.5%）：	622.66 美元
----------------------	-----------

总支出：	737.66 美元
------	-----------

每月净现金流：	497.34 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流（497.34 美元 × 12）：	5968.08 美元
------------------------	------------

现金投资金额：	3000 美元
---------	---------

现金的现金回报率：	199%
-----------	------

现在，这套房子的估价是7.5万美元。

下面是我购买一套两居室的联式房屋的明细。这一次，原房主为我提供了为期36个月、金额为4550美元的二次抵押贷款：

购买房产的价格：43000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	500 美元
-----	--------

由我支付的房地产买卖手续费：	0 美元
----------------	------

由我承担的修理费 / 翻新费：	600 美元
-----------------	--------

合计：	1100 美元
每月现金流分析	
房租收入：	1000 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	50 美元
总收入：	950 美元
每月支出：	
（房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院。）	
各种税费（财产）和保险费：	75 美元
修理和维护费：	0 美元
储备金：	25 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 15 年，利息 7.4%）：	405.28 美元
（银行制订了加速还清贷款的计划，这样，我每月两次，每次还 405.28 美元，第一笔贷款大约在 13 年之内就可以还清了。）	
支付给原房主的二次抵押贷款（贷款 36 个月，利率 8%）：	148.50 美元
总支出：	653.78 美元
每月净现金流：	296.22 美元
现金的现金回报率	
每年现金流（296.22 美元 × 12）：	3554.64 美元
现金投资金额：	1100 美元
现金的现金回报率：	323%

现在，这套房子的估价是5万美元。

我目前所从事的还都是一些小规模的投资。我购买的房产价格大约在3.5万~6万美元之间。我得实事求是地说，像所有做房地产生意的人经历的那样，我也遇到了许多让我头疼的问题。比如说，有时候水管会裂开；有时候房子会一直空着，找不到合适的房客。但这些困难都是暂时的。一旦获得成功的决心占了上风，长期投资带来的回报就会战胜短期的痛苦。我现在仍不敢相信，我用那么少的投资就获得了那么大的收益。只要坚持不懈，终会获得回报。

从2001年8月到2002年12月，我一直是一个自由职业者。我成立了一家公司，专门进行房地产投资。不过在现阶段，除了继续购买房产之外，我也在努力偿还各种贷款，如汽车贷款、信用卡债务，等等。为了尽快还清债务，我还找了一份工作。而且，因为最近经济发展不稳定，我妻子利亚的收入下降了许多。她从事着日用百货的批销工作，根据业绩来提取佣金。

我计划用一两年的时间偿还主要的债务（不包括我们的房子）。与此同时，我们还要逐步积累被动收入。

我的目标

眼下，我打算进一步用银行的钱来购买更多的住宅，从而平衡我的收支状况。我的目标是，到2006年拥有16处租赁房产；到2010年拥有至少40处租赁房产，每个月的收入达到1万美元或者更多。

当我40岁的时候，我将还清10处以上的房屋贷款。然后，我打算把这些房子连同我即将购买的其他房子都卖掉，根据美国国税局出台的第1031条款⁽²⁾用这笔钱来进行投资。我将把这笔收益作为首付，购买一处更大的房产。比如说，我一共卖掉10套房子，平均每套售价6万美元。那么，我的收入就是60万美元，可以支付一幢大型公寓楼的首付了。对于做这种房地产交易的房主，美国国税局给予了一定的税收优惠，在房主出售房产之后可以延期收取资本收益⁽³⁾税。

到那个时候，我每个月的收入将达到1.8万~2万美元。

“钱途”一片光明

不可否认，金钱非常重要。但是，生活中还有比金钱更重要的东西。我的父亲是一位药剂师，自由职业者，每天工作的时间很长。人们需要他的技术和服务，而他也不愿让别人失望。但是他毕竟分身乏术，如果要工作，他就不可能待在家里。我不希望同样的事情发生在我身上。（我很高兴地告诉大家，在过去的两年半里，我的父母——父亲很快就要退休了——和我的叔叔婶婶都在购买投资项目。）

我今年27岁，能够控制自己财务命运的感觉好极了，简直无法形容。与此同时，我知道我的收入不依赖任何人，它完全掌握在我自己手里，这使我非常兴奋。我认为没有什么比这一切更能树立一个人的自信心了。

(1) 两家合住的房屋，各自都有出口。

(2) 即1990年夏季美国国税局出台的1031条款规定的延期交易计划。根据这一计划，买卖行为可以转化为一种交易。某些财产的业主，如房地产或者私人财产的业主，可以将他们拥有的财产出售，从而购买同类的财产，无须支付资本收益税。适用于这种交易的财产范围很广，包括土地、租赁房产和商业性房产。这项条款只适用于商业交易，而且只能在同类的交易间进行，如商用飞机与商用飞机之间、商用卡车与商用卡车之间。

(3) 出卖一份资产，所获收入中超出原投入的那部分数额。

第5章

别具一格的教育

瓦莱丽·科利莫尔

华盛顿州，贝尔维尤市

大约3年前，我在财务上走到了岔路口。在我面前有两条路。我的第一个选择是像以前一样沿着财务慢行道缓缓前进，我之所以这么做，是因为我害怕别人看出我在财务方面的无知，这种恐惧战胜了我成为善于理财的人的愿望。我的另外一个选择就是进入财务快车道，那些富有而聪明的人正驾着车风驰电掣地行驶在这条高速路上，并且知道如何才能到达自己的目的地。

财务高速路在召唤我，我却被卡在了斜坡上。我需要的不仅仅是别人的助推力，还需要新的燃料和新的地图，一张能为我去我所向往的那个世界指路的地图。

是一件有趣的事情把我带到了这个财务的岔路口。我和我的家人那时住在丹佛。在那里，我接触了一些慈善捐款的活动。作为一名志愿者我认识了一些人，他们都很坦率，毫不讳言地表明自己的受教育程度并不高，也不认为自己有什么特殊的天分。但是，他们都很富有。

通过观察他们的言行举止，我领悟到还有一种超越高学历的“聪

明”。我承认这一发现令我震惊。我意识到自己还需要学习很多东西，而这些东西与我过去熟悉的那些无关：分数、学位、文凭——以前人们总是认为，只有通过这些，才能获得经济上的保障。这一发现让我产生了一种强烈的欲望：我要过一种完全不同于以往的生活，一种不依赖薪水的生活。我开始寻找一种方法，让我有足够的时间与家人共享天伦之乐、服务社区、追求个人兴趣，同时还能够获得经济上的保障。

与此同时，我也开始相信，伴随着经济独立与自信，我也能获得心灵的安宁。我要找到一种全新的方法，让自己拥有灵活的经济头脑。有了这种想法之后，我就开始搜集我需要的各种信息。我记得自己当时还想到了那句话：只要学生准备好了，老师自然就会出现。

不久之后，我就在自己常去的一家书店里发现了《富爸爸穷爸爸》。在读这本书的时候，我百感交集、心潮澎湃。首先，我感到非常痛心，因为我想起了自己过去种种愚蠢的做法。继而我有一种解脱的感觉，随之而来的就是兴奋。我意识到，这本书不但能告诉我如何摆脱自己过去一手造成的财务混乱，还能指导我实现自己在财务上的梦想，而这一切，只需改变我的思维方式和做事方式。我认为每个人都要根据自己的情况去运用书中介绍的经验。对我而言，这意味着第一步就是让我的丈夫、我的女儿、我的母亲和我未来的外孙从中获益。然后我要传播这些经验，让他人也能从中受益，这种感觉让我非常快乐。

在阅读这本书的过程中，我的信心和勇气油然而生：我要追求更好的生活，既包括经济方面的，也包括情感方面的。

学校教育不是万能的

如果我告诉你我是一名医生，你一定会很奇怪我竟然会陷入窘境。我是一名儿科医生，而且嫁给了一名内科医生。上大学的第一周

我们就认识了，那时我们都在位于纽约的哥伦比亚大学医学院就读。我的家庭一直非常重视教育。我的祖父母就获得了硕士学位，在那个年代，对非裔美国人来说，这是相当的了不起的成就。现在，我和我丈夫都已经40多岁了，我们经常对两个十几岁的女儿谆谆教导，告诉她们接受教育的重要性。

但是，尽管我们都在学术上颇有建树，尽管我们的孩子身体健康、生活优越，尽管我们的收入颇丰（同我们的父母比较而言），尽管我们在社区里人际关系良好，尽管我们的未来一片光明，我还是感觉到我们丢失了一块“拼图”。那块“拼图”就是长远的财务自由。

我和丈夫、女儿们现在生活得非常舒适。我们把收入的一部分用于富丽堂皇的房子、外出旅游和漂亮的汽车。我们每年都尽最大的努力为我们的401(k)退休金计划⁽¹⁾添砖加瓦。我还经常买很多小摆设、小玩意儿，而我和女儿们根本用不了这么多。尽管表面上看起来一切都完美无缺，无可挑剔，但我不愿承认的是我们花了很多冤枉钱，不为别的，就是为了迎合别人，因为他们认为医生的生活就应该这样。

这种生活方式也导致了其他一些问题。我非常清楚，很多医生都感到筋疲力尽，而且在过去的几年里，医院的经营状况也不是很景气。于是，我开始问自己那个可怕的问题：如果我丈夫打算辞掉、或者不得不辞掉现在的工作，后果会怎么样？因为我们全家的生活来源都靠他的薪水。

9年前，我辞职了。当时，我在洛杉矶儿童医院担任主治医师，负责儿童外科急诊。那份工作的报酬相当可观，但是要求也十分严格，要承受的压力也很大。后来我把自己的家庭放在了第一位，全心全意地养育女儿，并照顾当时重病的婆婆。

尽管我顺利地完成了学校的高等教育，在理财方面我却是个彻头

彻尾的门外汉。我为经常面临的小额债务而担心，也为“钱途”忧虑。尽管在专业方面我思维敏捷、逻辑严密，在理财方面我却丝毫发挥不出这种优势。我不再像以前在医院工作时那样尽量避免犯错误，而是常常在重复一些愚蠢的行为。

更糟糕的是，我发现自己并不急于返回外科急诊室去工作。我忧心忡忡，却又束手无策，没有任何清晰可行的计划，直到我读了《富爸爸穷爸爸》。读完之后，我如释重负、感激不尽。我开始运用书中介绍的方法为自己制订一份行动计划。我从中学到的越多，就越想学习理财方面的知识。这是一种强烈的感觉，同当初促使我选择医学的感觉如出一辙。这也是改变生活的方法之一。

在我的生活中，改变生活方式是长久的主题。但在过去，这是强加于我的。我并不是掌握家里经济命脉的人，因而也就无法改变家人的生活方式。

母亲给我们提供了创作的机会

我的父亲是一名医生。在我两岁、哥哥戴维4岁的时候，父亲就去世了。在接下来的7年里，母亲靠当护士来挣钱维持这个家。那段时间，我们一直生活在新泽西州的卡姆登市，那是我出生的地方。

在我9岁的时候，母亲觉得她已经受够了当地寒冷的冬天，更受不了周围人们的冷眼，他们对我们这种拮据的生活方式幸灾乐祸。母亲决定，我们要搬到法国的里维埃拉⁽²⁾。对我来说，那个地方充满了神秘的异域色彩。我以为我们在那里度过一个夏天，然后就回来，我会继续上我的四年级，当我的童子军。但事实上，我们一直待在那里，直到我18岁——准备上大学的时候。

当然，住在法国的尼斯⁽³⁾也是一段很幸福的经历。那里的学校教育、音乐教育和体育训练（田径是我喜欢的运动项目）都相当不错，

而且都是免费的。我能说一口流利的法语，还学了俄语和德语，以及一点儿阿拉伯语。那里自然风光优美、文化底蕴深厚，迷人的海滩更是令人难以忘怀。

尽管只能依靠社会保险和退役军人管理局的福利（我父亲是一名退役军人）生活，我们还是想方设法使自己融入里维埃拉的生活。夏天到来的时候，我们环游欧洲各国。我们在各种各样的宿营地支起帐篷，晚上就在里面过夜。我们并没有制订周密的旅行计划，只是根据自己的兴致，随心所欲地畅游，这样反而会有意想不到的收获。我们不止一次地观看世界著名芭蕾舞艺术家的演出，比如鲁道夫·努里耶夫⁽⁴⁾和玛戈特·芳廷⁽⁵⁾的表演。当这些令人难忘的演出结束后，我们就会回到自己的帐篷里。

这种与众不同的生活方式浪漫而激动人心，它能让我们经常外出旅游，还能近距离接触著名的艺术家。性格勇敢、喜欢冒险的母亲非常珍惜这种生活方式，但我们的经济状况却不容乐观，因为我们不得不依赖那些小面额支票来维持生活。我们经常寄希望于神旨、勇气和运气。在这种自由自在、快乐逍遥的生活方式面前，那种既枯燥又需要自律的长期财务规划似乎显得格格不入。

我12岁那年，母亲决定去希腊度过整个夏天。她与美国领事馆取得了联系，请他们把我们的下一张支票追回来，并改寄到意大利海滨的一个小村庄，因为我们会在那里稍作停留。结果，第一天过去了，支票没有寄来；第二天过去了，还是没有支票的影子；第三天的结果也一样。在第二天晚上，我们用身上仅有的一点儿钱买了晚餐。所以，到了第三天，我们既没有钱买早餐，也没有钱买午餐。我和哥哥都饿坏了。我们感到百无聊赖，就是这种百无聊赖，外加现实的需要，迫使我们做起了生意。

那个时候，我哥哥14岁，他非常有艺术细胞。我到处搜集彩色的小石子，把它们磨成细粉，哥哥用捣碎的海藻浆和石粉制作颜料。然

后，我们一起在扁平的大石头上涂涂画画：蔚蓝的大海、巨石嶙嶙的海滩、郁郁葱葱的群岛。我们为自己的作品感到欢欣鼓舞，于是又开始画动物和海里的鱼。我必须承认，哥哥表现出来的艺术天赋比我高得多。（若干年后，他毕业于哈佛大学艺术学院。）

晚餐过后，旅游的人们陆陆续续地经过我们身边。那时我们已经画了很多了。接着，有个人问我们一块石头多少钱。就这样，我们做起了生意，而且相当成功，赚来的钱足够我们支付在当地旅馆两天的房费，直到支票寄来为止。

从那时起，在我的心里就种下了一颗种子：如果你需要收入，那么请坦然面对自己，相信自己的直觉。

与此同时，另外一颗种子也在生根发芽。我们住在里维埃拉的时候，那里有很多退休的企业CEO。认识了他们中的一些人之后，我发现，他们的生活即使称不上奢侈，也都过得非常舒适。我从来没有听过这些人谈论金钱。我不愿承认也不愿讨论我们与他们在经济上的巨大差距。事实上，我为自己感到骄傲，尽管我没有钱，但我身上有很多优秀的品质，例如勤奋学习、努力工作的能力和愿望。除此之外，我还为自己培养了许多其他的品质。

在我看来，讨论关于金钱的话题有失风雅。因此，我从来不谈钱。但是，我始终渴望遇到一位资深的、经济方面的良师益友，而且这个人愿意对我加以点拨，从而激发我身上沉睡的对于理财的兴趣。多年以来，我一直期待这个人的出现，期待他为我揭开财务的神秘面纱，揭示其中的奥秘。在成长过程中，我经常听到许多负面的、狭隘的关于金钱的观点，我希望他能对这些观点进行驳斥：

“赚钱需要本钱。”

“无论你怎么努力，都不会成功。”

“虽然钱不多，但是我们一样可以享受生活。”

“如果你是一个好人，就会过上好日子。”

“富人总是越来越富。”

我记得自己当时还想：“我怎么才能踏上‘富人愈富’的道路？”

是后来发生的一场地震，让我最终从这场梦里醒了过来，我开始掌握自己的“钱途”。

傻子永远不会有傻福

1994年，我和丈夫及两个女儿住在加利福尼亚州。在诺斯里奇地震发生的两个星期之前，我们的保险经纪人来到家里，请我们续签房屋保险，并特意指出她不赞成我丈夫早些时候作出的决定，即拒绝续签每年400美元的地震险。签字那天，由于我丈夫有事不能去，所以他就给我打电话，催我去在那些保险单上签字。

代理人到了之后，我们就开始讨论。我听到她滔滔不绝地向我解释，由于不想在她面前表现出无知而愚蠢的样子，所以我就一直点头、微笑，其实我完全不明白她在说什么。我什么也没问，在所有的文件上都签了字。

在那场可怕的、破坏性巨大的地震发生之后，我们首先得知，家人和邻居都没什么大碍，随后，我们就开始帮忙照顾一些受了轻伤的邻居。我还记得，在那个噩梦般的晚上，邻居们都聚集在漆黑的死胡同里，感谢他们各自的幸运星，因为他们都购买了巨额的地震保险。当时，我丈夫脸色苍白，而我心里则七上八下、惴惴不安。

第二天早上，我与我们的保险经纪人取得了联系，请她把弃权证书给我们传真过来。拿到传真之后，我目瞪口呆：我看到了自己在取

消地震保险那一条款下面签的字。

我们在地震中的损失大约是4.7万美元，当时我们的银行储蓄不过才4.5万美元。从此以后，无论签署什么文件，我都要把里面所有的条款都吃透才会签字。

在经历了一场地震和将近5万美元的损失之后，我才认识到，对金钱的无知会使我陷入经济困境。我还深刻体会到“两人智慧胜一人”这句谚语中蕴藏的理财智慧。在此后将近一年的时间里，我都在为自己愚蠢的行为自责，最后我决定要采取行动、迎头赶上。出于责任感，我开始监督房子的重建工作。对我而言，这是一个关键时期，我开始活动我那些久已不用的肌肉。我四处拜访承包商，提出各种问题并认真倾听答案，必要的时候我不再保持沉默，坚决说“不”，我反复阅读合同内容，直到完全理解。

过去在生意场合，我的思维总是很迟钝。但是现在，我发现自己已经克服了这个毛病。我已经敢于在别人面前坦露自己的无知，会不厌其烦地询问每一个细节，直到自己没有任何疑问。现在，我把那些代理商和承包商都看做我的“雇员”：我支付他们报酬，他们根据我的时间和需要来向我传授相关的知识。这样我就能克服自己对失败的恐惧，克服害怕自己被看成外行的心理，得心应手地处理这些事情。

后来的事实证明，我在这个阶段所做的一切，都为日后遇到《富爸爸穷爸爸》做好了准备。

实现财务自由的“现金流”游戏

读到《富爸爸穷爸爸》这本书的时候，我就下定决心要对自己的“钱途”负责。我们刚结婚的时候，我巴不得赶快把理财的责任交给丈夫，因为我更愿意相信他能够里里外外一肩挑。他会仔细核对401(k)计划中关于投资部分的各项条款，而我感觉非常安心，并为

自己的丈夫感到骄傲。因此，对于丈夫处理的那些事情，我从来都是一无所知，而且也不愿意去管那些事情。我喜欢自己被别人无微不至地照顾，并且只对花钱感兴趣。平心而论，我绝对不是一个懒人。我的很多同事都觉得我是一个工作狂。但是后来我才明白，在理财方面我的确是懒得费心，因为我不喜欢给自己找麻烦。

后来我丈夫的工作越来越忙，他出差的时候也越来越多，可以自由支配的时间却越来越少，这样我们就很难抽出时间来讨论日益增长的开支。不知不觉间，这种压力让我们形成了不良的消费习惯和不合理的思维方式。因为从短期来看超支显然很容易，而要了解财务状况、克制自己的消费，从而保持收支平衡，相比起来要困难得多。

尽管我缺乏理财技能，但我也知道一定要做些什么来改变现状。于是我让自己本来已经不堪重负的丈夫承担了更多的责任。难道理财不是他的家务事儿吗？如果出了什么差错，难道不是他的错儿吗？如果我超支了，难道他不应该告诉我该怎么节约吗？事实证明我的这些想法都是错的。这个时候我才认识到，当涉及财务管理的时候，我是一个极易上当受骗的人，必须有一个又有时间又有精力的人——也就是我自己——来控制一下我们的经济状况了。

比如说，我们过去总是把自己的股票交给一个财务规划师，由他来全权打理。但实际上这个人只是一个挣佣金的经纪人，他向所有客户兜售的都是以高科技公司为主的股票。尽管面谈时我问的那些问题都切中要害，但是我并不理解他给我的答案，也没有调查其可靠性，这还是因为我不想在别人面前表现得像个白痴，或是对自己没有信心，尤其是当我丈夫在场的情况下。因为当初我丈夫并不愿意聘请他，完全是因为我想这么做才勉强同意的。但我也告诉那个规划师，我可能一开始会听从他的建议，而在财务方面逐渐上手之后会自己作决定。

随后，我开始每天关注我们的股票，阅读每一只股票的招股说明

书⁽⁶⁾，并关注报纸和杂志上对这些股票的评论，这些信息让我警觉起来。在我们购买的股票中，一只朗讯，另外一只北电网络，另外还有捷迪讯光电公司和康宁公司。虽然在股票方面我是个门外汉，我也知道在这个看似就要崩溃的市场中持有快速下跌的股票实在太鲁莽。于是我不断地追问我的财务规划师和他的同事。

我也打破了以往“不要谈论钱”的禁忌，开始和一些商业成功人士交换观点和看法，直到现在都经常这样做。我会对他们说：“这是我对这个问题的看法和分析，你们怎么看？”

与此同时，财务规划师给我回电话的次数越来越少了，于是我果断采取了行动。多亏从富爸爸那里学到的知识，我意识到独立思考是多么重要，我不再只说“是的”了，这是必不可少的。我开始研究财务规划师的执业资格，不但约他们面谈，还通过政府的网站来验证我的选择。在和新的财务规划师见面之前，我已经想好了资金应该如何分配。我这么做有两个原因。第一，我想成为一个能够独立思考、理智决策的人；第二，我担心他会说服我放弃这些选择。

我们把投资组合完全交给了一个新的财务规划师，这个人在国内业界享有很高的知名度，在财务规划方面获得了最高证书。尽管我们像很多人一样，最终还是损失了25%的投资，但是我们避免了一场灾难，因为我们卖掉了过去所有的股票和基金。而我们从中的获益还远远不止这些。

为了克服害怕犯错误的心理，加深对股票的了解，我经过一番调查，选中了两只股票，然后进行跟踪调查。为了提高自己的水平，我购买了一些股票。一只情况良好，另外一只尽管价格下跌，却具备运转良好、实力可靠的股票的所有特征。这段经历让我知道了获取信息的重要性。控制住财务就意味着，我能决定财务规划师应该做些什么，以及自己应该如何处理。

在我家里也出现了很大的变化。过去由于花钱没有节制，我不止一次让信用卡上出现不良债务，而我却还在心里嘀咕给自己乱花钱找借口，比如“我就应该花这么多钱”，“为了这个家，我已经放弃了当医生的事业”，或者“我丈夫是医生”等等。现在我很高兴，因为以后再也不用找这种“理由”了。

我们非常幸运，因为我们的薪水总能让我们很快摆脱债务。但我也意识到那些由于不良债务而浪费掉的钱再也没有增值的机会了。最终我开始正视自己身上存在的种种问题，不再找借口逃避。我知道家里的现状急需改变，所以决定认真学习理财方面的知识，并为自己制定了切实可行的目标。我再也不会像以前那样胡乱花钱了。

在富爸爸的启发下，我制订出了自己的资产负债表，包括收入与各项支出。每个月的资产负债表不但让我意识到自己过去在理财方面有多糟糕，也让我一心一意地去想办法努力让财务状况好转。这就像在做一个游戏：我们这个月的财务状况会不会更好一些？我永远不会忘记那一天，根据富爸爸的计算方式我们的资产额终于超过了负债额，这都要多亏那笔意外的小财和我们合理的利用。我们亲眼看到资产栏一点点增长，负债栏一点点下降。终于我能够管理好钱的流向了，并准备进行房地产投资。

我的游戏过程

首先，我确定了我们所能承受的首付是多少。鉴于我们是第一次投资，两万美元应该比较合适。如果这笔钱是一套房子价格的20%，那么我们能购买的房子总价大约就在10万美元左右。我们很幸运，在一个地方找到了这个价位的、供单户家庭居住的房子。更让我们感到高兴的是，这个地区有很好的学校，环境也不错，而且附近还驻扎着一支军队，这样我们就不愁找不到长期而稳定的房客了。与此相反，我不想把这套房子租给那些工作室，如果那样的话我就不得不经常更

换房客。我喜欢双赢的结局，也就是说，对房客而言，他们能以合理的价格在一个环境很好的社区租到一套舒适的房子，附近又有学校。考虑到这些有利因素，房客应该会心满意足并长期租住我们的房子。我们满意这样的结果，因为能按时收到房租，会有持续的现金收入，而且最棒的是，15年以后我们就能还清贷款，到时就会有更多的收入。我们找到的是一套两室两卫的房子，完全符合要求。

在开始找房子之前，我就已经进行了周密的计算。我请求贷方写了一封信，说明我们能够承受多少首付，以及银行愿意贷多少钱给我们。我们的信誉相当好，于是我们的房地产代理人拍着胸脯告诉卖主，把房子卖给我们绝对不会遇到什么麻烦。在此之前，我们先就购买价格与代理人讨论了一番，确定了一个最高价和最低价，这样代理人就可以在这个价格范围内全权做主了。也就是说，在正式谈判之前，一切都已经决定了。我是和我丈夫一起做这些事情的，由于他有稳定的收入，贷方希望他参与进来。

由于我们需要贷款8.2万美元，我请求银行按照贷款15年、利率7.25%（这是在2002年初春）的标准，计算一下我们应该支付的月供是多少。结果我们的月供是755.85美元。我们又问房地产代理人，他能以多少钱把这套房子租出去，他的答案是，以当前的行情来看月租800美元，一年以后可能会增加30~35美元。但是在计算时我忘了还要支付给代理人7%的代理费。我不但遗漏了这笔费用，还忘了计算税费和保险费。下面是在纠正自己的错误之前为购买这套房子所做的收支明细，房子的价格为10.35万美元（见下表）。

投资房地产需要支付的现金

首付：	22930 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2676 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	25606 美元

每月现金流分析

房租收入：	800 美元
每月支出：	
管理费：	56 美元
月供（贷款 15 年，利率 7.25%）：	755.85 美元
总支出：	811.85 美元
每月净现金流：	-11.85 美元

就在欢天喜地地打算买房子的时候，我们发现了这个问题。不但每月出现赤字，其他的一些费用也没有计算在内，如税费、保险费和代理费。这样一来，这套房子的投资就亏了。

现在我明白问题出在哪里了。我原计划用我们现有的一套房子的收益来支付新房子的房产税和保险，以及日后的维修费。但是这样的计算方式太模糊了！12年前，出于投资目的，我们曾在南加利福尼亚州买了一套供单户家庭居住的房子，价格是10.1万美元。几个星期以前，这套房子的估价是15.6万美元。我们每年为这套房子花费2100美元，通过房租可以净赚963美元。我以为这笔收入足以支付新房子的各种账单，但是我错了。

在获得了更多的数据之后，我发现如果我们贷款30年（我太急于

完全拥有这套房子的产权了，因此最初决定只贷款15年），这套房子就能赢利。那样的话，每个月需要偿还的贷款额将从现在的755美元下降到500美元，我们就会有足够的资金来支付税费和保险费（房产税大约每年1298美元，业主保险是309美元，地震保险是252美元）。只要略有盈余，就能支付维修费，并作为储备金以备不时之需。下页的表格就是我修改之后的购房明细，最右边的那一栏里是房租上涨到850美元之后的数字，从2003年5月开始。

尽管刚开始计算的时候我犯了错误，但我还是为这盏迟来的“灯泡”终于亮了而激动不已。我亲自做成了一笔生意，在这一过程中还吸取了一些教训，这段经历的价值是什么都代替不了的。更让人高兴的是，我知道自己错在哪里，知道应该怎么纠正。起初我只是打算在距我们以前那处房产不远的地方再买一处房产，为避免上当受骗而在15年之内还清贷款。读完“富爸爸”系列，我从中学到了很多，我改变了主意，进一步修正了我最初的明细，也就是说，由原来的亏损变为赢利，现金的现金回报率也提高了。在不久的将来，我还打算再次筹集资金，作为首付购买一处新的房产。

每月现金流分析

房租收入：800 美元 850 美元

每月支出：

房产税：108.17 美元

保险费：25.75 美元

地震保险：21 美元

维护费：0 美元

储备金：45 美元

管理费（房租的 7%）：56 美元 59.50 美元

月供（贷款 30 年，利率 6.5%）：
520 美元

总支出：775.92 美元 779.42 美元

每月净现金流：24.08 美元 70.58 美元

现金的现金回报率（现在）

每年现金流：

$(24.08 \text{ 美元} \times 12)$ ：288.96 美元

现金投资金额：25606 美元

现金的现金回报率：1.1%

现金的现金回报率（将来）

每年现金流：

$(70.58 \text{ 美元} \times 12)$ ：846.96 美元

现金投资金额：25606 美元

现金的现金回报率：3.3%

我打算以这种方式购买更多的房产。我计划的第一步是，拥有10

处房产。在15~18年之内，从出租这些房产中获得收益，将使我们的退休收入大大增加。

齐心协力的结果

第一次做这样的事情，的确要耗费大量的时间和精力，这甚至令人望而生畏。所以在这个阶段向一些资深顾问或志同道合的朋友请教就显得尤为重要。我很幸运，因为我意识到了这一点的重要性，并且有幸成为了“富爸爸”培训项目的成员之一。

在进行房地产投资的时候，如果遇到障碍、困难或是细节上的问题而能够向那些有经验的人咨询，是非常有益的。我经常问的问题包括：“如果换了是你，你会怎么做？”“你当时遇到这种情况是怎么处理的？”“我应该了解些什么？”“你以前犯过什么错误？”“我怎样才能避开这个障碍？”

我的投资团队包括：

- 一位出色的、著述颇丰的律师。他正在为我们制订一个新的房地产投资计划，因为我们居住的州属于“共同财产州”(7)。同时他还在将我们的房产转化为有限责任公司。

- 一些私人银行。他们为我们提高了信用贷款的最高限额，并为我们提供了私人银行的服务。

- 房地产界的业内人士（代理人和经纪人）。这些人分布在好几个州，而且数量还在不断增加。

- 一位会计师和一些经验丰富的、来自我们购买房产的那个州的税务局和税章审查委员会(8)的人。

- 一些顾问。这些日子里，当听到“事实上，我的看法正好与你相反”这样的回答时，我已经不再像以前那样害怕了。我不断地从这样的交流中汲取经验。我的顾问对我很满意，因为我在与他们进行面谈之前，总是做了精心的准备。

不久之后，对于如何处理丈夫的再投资⁽⁹⁾和他前一份工作中得到的一次性退休金——怎么才能让这笔钱最大限度地升值，我和我丈夫作出了决定。我们决定多看书、多听磁带，然后克服自己的恐惧心理，积极行动起来。我们的策略包括，寻找一些见多识广的人，向他们进行详细咨询。在学习结束之前，我们打算把这笔钱存起来，不急于投资。

我发现在投资的过程中最困难的就是，从简单地想想而已到切实地采取行动。与此同时，我也学到了不少关于金融和借贷的知识，还有如何敲开银行的大门。只要你愿意为之努力，你就能找到无数的机会。

清崎的富爸爸说得对。我还学到了在学校里学不到的东西：在理财方面没人不在乎你是否有高学历，这是我学到的最珍贵的一课。我的思维方式从“这是我的学位证书”转到了“这是我的财务报表”，这改变了我的一生。现在我运用在医学院获得的良好学习技能，来学习、吸收大量的财务知识。

在教育女儿方面，我也迈出了大胆的一步。多年以来，我一直教导她们要好好学习，朝着常春藤盟校⁽¹⁰⁾的方向努力，因为她们的父母就是勤奋地沿着这条路走过来的。但是现在我已经意识到，实现财务自由的道路远远不止这一条。我们告诉她们赚钱的方法有很多，希望她们明白自己究竟要怎样选择。她们可以选择一条更加轻松的道路，不必像我们那样吃苦受累，她们还可以早点学会让钱为她们工作。

现在，我们的两个女儿（其中一个已经上大学了）都有自己的投资账户。因为我让她们与财务规划师见过面，所以她们都知道什么是复利和复利增长。我们并不是把零用钱直接放到两个女儿的手里，而是要她们自己学会如何使用银行系统，知道自己的账户里有什么、没有什么。我们都在不断地学习。和我们一样，她们也是通过不断尝试、不断犯错误来学习的。

我们鼓励两个女儿现在就考虑购买房地产，为自己创造被动收入。随着年龄的增长，她们的财务知识也会增长。

我母亲也加入了我们的家庭投资计划。最理想的是，她可以找到一套免地租的房子来投资。我现在正想办法争取在时机成熟时把这一设想变成现实。

为了获得成功，我还需要面对最后一个挑战——我必须改变自己多年来养成的某些习惯，包括不再乱花钱，克服对数字的恐惧心理，学会理财；高效率地处理各种邮件和商业合同，不再让大量未拆封的邮件堆满桌子；在家里就把工作日程安排好，到办公室以后就开始工作，而不是找各种借口不遵守日程安排，等等。这是一个学习的过程，和其他任何事情一样。

我们能一一排除障碍

罗伯特·清崎在他的书中提到过各种阻挡人们前进的障碍。我想现在你应该知道了，恐惧就是我遇到的最大障碍之一。我经常感到各种各样的恐惧。我担心如果我赚了钱，会有人排斥我；我害怕如果对家里的经济问题管得过多，会打破婚姻关系中的平衡；当然，我还经常害怕自己表现出难以胜任、好像不能挣那么多钱的样子。由于我的高学历，许多人都想当然地以为很多基本的财务问题我都了解。其实他们错了，我是在46岁时才第一次让我的支票簿实现收支平衡的。

除此之外，我还有很多不好的习惯。其中之一就是，总觉得自己有权大手大脚地花钱——有时候，我这么做只是想让某些势利的服务员或接待员明白，他们不应该根据一个人的肤色来判断他有没有钱。我还有一个坏习惯，就是把他人的需要看得比自己的更重要，这样我处理自己生意的时间就少了。

生活方式上的新变化

在富爸爸的教导下，我已经百分之百地掌握了自己的“钱途”。在此之前，我一直为我们的经济状况担忧。现在，我对此充满了希望。我正在采取各种措施，为实现完全的财务自由而努力。在这一过程中，我觉得自己和那些已经踏上财务自由之路的人有了共鸣。

多年以来，我第一次对这种对待财务的新方式产生了兴趣。现在为了购买更多的房产，并对它们加以管理，我还有很多事情要做，只有这样我们才能最终实现财务自由。对于我们的未来，我充满了期待。但是，一旦我实现了目标——拥有10处房产——我很难想象自己会洗手不干，因为这一切实在是太有趣了。

现在，我比以往任何时候都更加相信，一个人可以纠正自己的错误，并从中学到很多东西。我从富爸爸那里学到的东西是多么有用啊——而且，我不用去学校。

(1) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇言和雇员对一部分收入进行税收递延。

(2) 里维埃拉又称“蔚蓝海岸”，是最著名的黄金海岸。

(3) 里维埃拉海岸上一个著名的旅游城市。

(4) 俄裔芭蕾舞舞蹈家和舞蹈编导家。因他敏捷优雅的动作、优秀的舞台表现，以及和玛戈特·芳廷的精彩配合而闻名。

(5) 英国芭蕾舞演员，于1943年加入皇家芭蕾舞团，并于1962年开始与鲁道夫·努里耶夫组成最佳搭档。

(6) 招股说明书是股份有限公司发行股票时，就发行中的有关事项向公众作出解释的文件。

(7) 在“共同财产州”，夫妻在婚后取得的大部分财产在离婚时可以平均分配。

(8) 税章审查委员会的主要职责是监督税法公平、公正的实施，它关注的范围包括房地产税、营业税、特别产业税等。

(9) 把从短期证券得来的利润重新投入另一类似证券的做法。

(10) 一组以学术成就及社会地位著称的名牌大学，包括哈佛大学、普林斯顿大学、耶鲁大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、布朗大学、宾夕法尼亚大学和达特茅斯学院8所大学。

第6章

该出手时就出手

里德·施魏策尔

印第安纳州，沃纳塔市

很长时间以来，我都不善于理财。尽管从20岁左右起，我就开始赚很多钱——我是一个推销员，根据业绩来提取佣金——但我对自己的账单和财务状况一直稀里糊涂。可想而知，我之所以会遇到财务问题，完全是由我自己不善理财造成的。由于总是使用信用卡，花钱没有节制，我经常陷入财务危机。

在花钱方面，我总是缺乏自制力，因此我从来也不知道怎样处理财务上的各种状况。久而久之，不稳定的收入自然也影响了我的生活。我害怕自己有一天会变得一贫如洗，因此在推销的时候我总是小心翼翼、诚惶诚恐，结果适得其反，销售业绩反而不断下降。于是我陷入了这种恶性循环。

直到我开始追逐自己的梦想，从事建筑和房地产方面的工作，我的收入才稳定下来，收支状况也逐渐步入正轨。我开始采取行动来实现自己的梦想，并获得财务自由。我相信，只要从事自己喜欢的职业，钱就会随之而来。很早之前我就发现了这一点。

对工会的依赖

在我十二三岁之前，家里一直很穷，这与当时的经济形势有关。20世纪70年代末80年代初，经济衰退使得许多建筑工程被迫中断了，我那任劳任怨辛苦工作的父亲——他是驾驶起重机的，也是“共好”⁽¹⁾协会的成员之一——也丢掉了工作。于是他只好找到什么活儿就干什么，但我们的生活依然非常拮据。当然，我的母亲、两个妹妹和我都有容身之地，而且我们的饭桌上也总有充足的食物。但是我们只能去基督教救世军买东西，而不是到J.C.彭尼连锁店⁽²⁾去购物。因为我们没有多余的钱，只能靠父亲微薄的薪水艰难度日。

经济不景气结束之后，父亲又有了稳定的工作，作为蓝领阶层——我们住在印第安纳州的西北部，靠近密歇根湖——我们的生活水平有了很大提高。

但是，我永远忘不掉贫穷的滋味。我意识到，为别人或者一个大公司工作，并不能解决长期的经济问题。即使我父亲后来又有了正式的工作，而且收入不菲，我的父母也没有把省吃俭用得来的钱用于投资，理由很简单：他们根本不知道应该如何投资。他们有一个根深蒂固的观念，那就是工会会照顾我们。保险单、退休金、储蓄……所有的一切都与工会紧密联系在一起。有意思的是，尽管父亲把一切希望都寄托在工会上，他却不希望我走他的老路。因为他已经认识到，他的一生陷入了一个负债和消费的无休无止的循环圈里，不但他自己的一切，而且他全家人的生活都完全掌握在别人的手里。由于要偿还住房按揭贷款，还要供养另外4个人，他无法想象把钱用在别的地方。对他而言，任何投资都有很大的风险。

与此同时，一种完全不同的生活方式也摆在我面前。我的外祖父经营着一家建筑公司，因此他一直有稳定的经济来源。他不仅拥有舒适的房子、崭新的汽车和永远鼓着的钱包，他看待事情的角度也和我

们截然不同，因为他不需要为别人工作。他还向教堂捐了很多钱，这更是我们无法做到的。

现在回想起来，我最初从事自由职业或是自己创业的想法，就来自我的外祖父；但是，我的职业道德无疑来自我的父亲。

少年商人

上初中的时候，我就开始工作了。我按照传统的做法，去为别人修剪草坪。做完一家后，就继续去敲周围住户的门，为自己“扩大业务范围”。（不止一个朋友认为我是个傻瓜。他们说：“这么热的天，干吗自己找罪受？”我没有理睬他们，只是不断把收入装进自己的腰包。）

上大学以后，我好像有机会实现父母的梦想了。他们认为，4年的大学生活结束后，我会顺利地毕业，然后进入一家大公司工作，成为一个白领。我甚至可能成为一个股票经纪人。（要么当股票经纪人，要么当棒球运动员。在学校的棒球队，我是接球手。我甚至尝试进入克利夫兰的印第安队和巴尔的摩的金莺队。但是很遗憾，我未能入选。）

但是，我在内心深处始终想要自己当老板。此外我很清楚自己的性格，我不喜欢让别人对我发号施令，我知道做白领这条路无论对我、还是对雇用我的那家公司都不适合。在面试的时候，那个招聘者很明确地告诉我，作为一个新手，要想当一名优秀的股票经纪人，至少要把前两年时间花在给潜在客户打电话上。

大学三年级的时候，我看到一个招聘广告，于是去应聘那份推销工作。8个月后，我已经做得相当好了，还因此获得了一家真空吸尘器公司的经销权。我购买了存货，成了公司的所有人。我负责两个办事处，还要培训销售人员和掌管财务。对一个20岁的人来说，能够做

到这个份儿上已经不简单了。

在大学学了3年的财会专业之后，我就退学了，开始管理我亲手创建的销售队伍。我比我的教授赚的钱还多，这也是促使我下定决心的另外一个原因。我的父母因为我没能拿到学位而非常失望，尽管我后来通过在一所社区大学进修获得了一张企业管理的副学士学位。

尽管我是一名优秀的推销员，我却不知道如何经营一个企业。我要管的事情实在太多了。尽管销售情况一直相当好，但公司的账目却一塌糊涂。我的确赚了很多钱，但是每周工作80小时甚至更长时间，以及需要缴纳的各种名目的税款，简直要了我的命。我的员工也在不停地流失。

那个时候我还不够成熟，不知道如何管钱，更不用说全权负责公司各方面的业务了。年轻气盛的我太骄傲了，根本不屑于请求别人的帮助。因此，我没有请顾问，没有请律师，甚至连会计师都没有，我试图自己来处理所有的事情。结果，我输得很惨。18个月后，我终于放弃了。

这次经历之后，我又开过一家建筑公司和一家专门负责促销的公司。第一家公司是我和表弟合开的，只维持了两年时间。从这段经历中，我又得出一个经验：我虽然懂建筑，却算不上一个精明的商人。我之所以开办第二家公司，是因为看了一个相关的电视网络营销节目。这个公司只维持了短短几个月，就宣告破产了。

开办这3家公司，我前前后后一共损失了1.5万~2万美元。

很不幸的是，我没有从第一次的失败中吸取教训。之后，我又接连两次犯了同样的错误，遭遇了同样惨败的结局。最终我认识到，无论是谁，要想做生意，都必须获得专业的支持，这样才能保证公司各个方面的正常运转。没有人能够或是应该无所不能。如果你是一个推销员，那你就专心致志地从事推销工作，不要试着去做会计或律师，

或是任何一份你不擅长的工作。那样，只会伤害你自己。

恐惧心理在作祟

接下来的3年里，我受雇于一家公司，这家公司建造并销售模数制⁽³⁾房屋。这份工作让我赚了一大笔钱（但是，我依然没有学会理财）。然后发生了一件事情，改变了我对工作和未来的认识，尤其是对恐惧心理的认识。

对我来说，恐惧是一个巨大的障碍。就在我买《富爸爸穷爸爸》这本书的时候，有一桩生意着实让我吓了一跳。我帮一个人做生意，他从这桩生意中净赚了8万美元。然后，他付了我1500美元的报酬，感谢我为他在这桩生意中所做的安排。

我开始在脑子里回想这桩生意的始末，我意识到一些以前从来没有考虑过的事情。这桩生意是我做成的！我知道该做些什么，也知道该怎么做，但是我害怕自己一个人从头做到尾。因为害怕，我使我自己和我的家庭损失了8万美元。这简直太不可思议了。

如果不是因为急需那1500美元，我甚至不会把那张支票换成现金。这张支票让我觉得难受。我立即作出决定，就这么办！从现在开始，我要鼓足勇气，自己来做生意。显然我一直知道应该怎么做生意，是时候收获生意成功的果实了。我再也不要让自己忙前忙后，最后只拿一点儿零头，却眼睁睁地看着别人发财致富。我看到别人在做我想做的事情，每月从我想购买的那块土地上获得成千上万的收入。我迫不及待要作出改变。

在读完《富爸爸穷爸爸》之后的两个月里，我开始进行房地产投资，因为当时可以说是万事俱备、只欠东风了。读完书以后，我觉得自己更善于把握机会了。在我供职的那家公司里，总是有客户找上门来，他们想在印第安纳州的某些地方寻找一片土地，建造自己的家

园。解决这一问题的办法就这么简单：在人们想要购买土地的地方买土地，再把这些地卖给他们。

问题是，客户最感兴趣的两个地方现在都只剩下大块的土地了。尽管我一再提醒公司注意这一现象，他们却无动于衷，没有采取任何行动。于是我采取了行动。

我的游戏过程

我找到了解决这一问题的办法：把大块的土地分成小块儿，分开来卖。这件事情做起来比我想象的要容易。我的第一个工程是位于印第安纳州的切斯特顿的一块土地，总面积在2万平方米以上。我是从一个家庭信托公司⁽⁴⁾那里买下这块土地的。多年以前，那个家族就把这块土地分成了3块，这样其他家庭成员就可以在上面盖房子了。我很幸运，因为我不用支付工程费和测量费。这让我节省了至少3000美元。

尽管对方开价9万美元，但我最初的报价只有4.5万美元，因为当时我正在找下家。据我分析，每块土地的售价大约在3万~3.3万美元之间，我相信自己会大获全胜。此外，如果我能以4.5万美元把它买下来，再转手把它卖出去之前，我每个月大约只需支付300美元，这个价格也不难承受。

得知我的报价之后，对方还价5.5万美元，但是我丝毫没有被他吓倒。我已经联系了好几个客户，建议他们驱车到现场看一看，然后告诉我他们的想法。我告诉他们，那个地区有几处土地可供出售，问他们是否感兴趣。有一个客户当即就回电话，告诉我他对那个地方非常满意。他说，他愿意花3.1万美元在那个地区购买一块土地。就这样，第一笔生意就做成了。我知道，我一定要买下那片地。

我自己需要交10%的首付，加上刚卖出去那块地收到的3.1万美

元，我只差不到2万美元就能拥有另外两块土地了，而这两块土地的估价是6万美元。根本不用再考虑，我接受了卖主5.5万美元的还价。

由于这个地区的房子很抢手，我找到了一个一年息的贷款⁽⁵⁾，利率是4.75%。那个地区的地价行情看涨，所以，我有十足的把握，把3块地都卖出去。此外，我的贷款可以延期。第一年到期之后，如果我的地没有卖出去，我可以以现在的利率继续向银行贷款。我支付了一共大约1000美元的利息。

事实上，不到6个月，我就把3块地都卖出去了，总价格是9.3万美元，而他们的估价是9万美元。尽管我因为下水道问题意外损失了1万美元，但我还是轻而易举地赚到了2.7万美元。很简单： $9.3\text{万美元} - 5.5\text{万美元} = 3.8\text{万美元}$ ， $3.8\text{万美元} - 1\text{万美元} - 1000\text{美元} = 2.7\text{万美元}$ 。

我的第二次投资同样一帆风顺。我给一个房地产代理人打电话，向她咨询一些毫不相干的事情，结果她问我是不是在做一些租赁房产的生意。我当然说是，她就告诉我有一处房子，价钱是4万美元。我去那里看了看，觉得没什么兴趣。但是它周围有面积为16.2万平方米的土地，这块地让我产生了浓厚的兴趣。她那里也有这块地的报价，而且这处房产和土地都属于同一个人。对方的开价是4万美元，包括房子和约1.2万平方米的土地；其余约15万平方米的土地要价20万美元。也就是说，房子和那块地的总价是24万美元。

我的第一次报价是15万美元，连房子带那块地一起买。我已经了解到，以前住在房子里的那位女士已经去世了，也就是说，这极有可能是一处遗产。然后，房主还价20万美元，而且只是土地的价钱。我还价16万美元，要全部买下。然后，他们再次还价17万美元。我喜出望外！我只花了17万美元，就买下了一套房子和一块约16.2万平方米的土地！

这一次，筹集资金比较困难。我必须先筹到30%的首付款。我的确刚刚赚到一笔钱，但没有5.1万美元那么多。我想起清崎曾经说过，在富爸爸面前他不能说“我付不起”这样的话，因此，我必须这么想：“我怎么才能把它买下来呢？”

于是，我去找了一个在银行当经理的朋友，他愿意做我的合伙人。我们一起凑齐了首付款，把那块地连同房子买了下来。接下来，我们花了大约5000美元，进行土壤测试和调查。7个月后，我们就卖出了10块地中的7块，一共卖了22.9万美元。这样，我们的账上就有了5万美元，而且我们完全拥有其余3块土地，一分钱也不欠。这3块地我们一直要价10.3万美元。如果把它们都卖出去，那么我们每个人会获得将近8万美元的利润！

在贷款期间，我们偿还了大约3000美元的利息。我们还把那块地分成从8100平方米到4.05万平方米不等的10小块，开价在2.8万~5.4万美元之间。

那套房子已经破旧不堪了，因此我们把房子推倒，把那块地卖了2.8万美元。事后回想起来，那可能是一个错误，因为这样我们就无法从这套房子中获得被动收入了。在如何处理这套房子的问题上，我和我的合伙人有分歧。我想把房子翻修一下，然后租出去，或者干脆卖掉。但是他说服了我，现在我们两个都为这个做法感到懊悔。尽管我们犯了错误，还是把它卖了2.8万美元，所以我觉得还不算太糟糕。把那块地卖掉之后，我们还净赚1.9万美元。真希望每次犯错误都能赚这么多钱。

最近，其余的3块地也都卖出去了。下面就是这笔交易的全部明细：

土地价格：	170000 美元
土壤测试 / 调查：	5000 美元
利息：	3000 美元
拆房子的费用：	1000 美元
总成本：	179000 美元
总售价：	323000 美元
总成本：	179000 美元
利润：	144000 美元

我们是在大约一年之前把地卖出去的。我在这笔交易中投入的时间不到20个小时，可获得的净收入是7.2万美元，也就是说，我每小时能赚3600美元。我的自由时间是无价的，要知道，为了能以这样的速度赚钱，我做了多久的准备。

不幸的是，我就职的公司认为我的房地产投资和公司的利益相冲突。因为，我打算把我所拥有的土地上即将建起来的房子卖给我的客户或其他的销售人员。6个月之后，我觉得是时候离开公司了。

在不到6个月的时间里，我在另一家建筑公司找到了一份新工作。这个公司允许我自己安排工作日程，鼓励甚至帮助我进行房地产投资。因此从技术上讲，我成了一个转包商，这样我就可以来去自由，有足够的时间扩大我的投资了。我抓住这次机会，迅速融入了新公司。

我现在做的这桩买卖前景非常可观。几个月前，一个同样做房地产生意的朋友给我介绍了一个机会。他的一个客户由于离婚，急于处理掉一块面积约3.2万平方米的土地。按当地的行政区划，他的客户觉得那块地可以分成3小块。我对那块地作了一番小小的调查，发现

有1.6万平方米在市区范围之内。也就是说，由于不同地区对建筑物和街道之间空地面积的要求不同，我可以把这块地分成6块，而不只是3块。

房主开价5万美元，我报价2.5万美元。他根本没有给我答复。我等了两个星期，然后就给他打电话，重申了我的报价。当时他正被离婚的事情弄得焦头烂额，因此急于把那块地处理掉。于是，我把报价提高到了3万美元，并承诺在两个星期之内就结束这笔交易。这个时间期限对他来说的确很有吸引力。两个星期之后，我付给他3万美元现金，这是我从前面两宗交易中赚到的钱。（尽管我们的账户中有之前赚到的钱，但我们仍决定用现金进行交易。我知道没有利用银行贷款来买这块地违反了富爸爸的某些原则，但是由于卖主当时正身陷困境，急需现金，所以我很乐意帮他一把。如果我們也需要現金，那很容易做到，只要申請房屋淨值貸款⁽⁶⁾就可以了。所以我們最終還是付了現金。）

那6块地的总开价是12万美元。不到一个月，就有人买走了其中一块。现在我们已经卖掉了两块，总价是3.58万美元；还有4块，每块开价1.79万美元。由于不需要支付利息，再加上测量费用大约是2500美元，这几块地能让我从中赚到大约7.49万美元，而我付出的时间只有不到10小时而已。

最近，我和我的合伙人买了一套3室1卫的房子用于投资。我们支付了4.65万美元的现金，并用不到5000美元进行了维修。短短5天时间里，就有人报价8.89万美元。两个星期以后，我们就拟订了合同。

通过做房地产生意，我已经赚了10万美元。但最重要的是，我现在完全拥有9块土地，总价值是22.3万美元。我还踌躇满志地想要继续进行这方面的投资。现在，我正在联系一宗土地交易，面积约23万平方米，可以分成44块。随着我经济实力的不断增强，我的投资规模也会渐渐扩大。

现在我是一名自由职业的房地产投资顾问，同时也进行房地产投资。我打算明年开一家销售中心，为购房者提供一站式服务。这样一来，客户就可以自己挑选中意的土地和房子的款式，同时向银行申请贷款。在这样的交易中，每个环节都能为我带来利润。

一旦开始，就无法停止

我今年的计划是，在附近的一块地上设计并建造一幢小型商务中心。这里将有400套新房，一幢公寓楼和一些联式房屋。离这里不到两公里，有一所大学和两个很大的停车场。在我看来，这里完全可以建一个有6~7个单元的小型商务中心，包括一个比萨店、一个烟酒店、一个美容店，并供应其他商品和服务。我计划拥有两幢这样的楼，包括3~4个门面店。

我的五年计划是，每个月的被动收入达到1万美元，而且没有不良债务。要实现这个目标，今后每年购买3处租赁房产就可以了。到那个时候，我35岁，我妻子33岁，我们的儿子也有6岁了。我可以高枕无忧，也能考虑提前退休，并给自己放一年假，回顾过去取得的成就，计划自己的未来。尽可能与家人一起享受天伦之乐是我最大的心愿。然后，我会继续投资于一些还未上市的公司，甚至帮助它们上市。

回首自己一年前的生活，与现在简直有天壤之别。那个时候，我从事着高薪的工作，却不知道自己的未来究竟会怎样。每个工作日我都必须待在办公室里，从早上9点到晚上7点，和客户面对面交流的时间只不过两三个小时而已。这严重束缚了我的自由。而现在，我可以自由自在地四处搜寻房产了。我早晨起床后甚至还可以陪儿子玩一会儿，然后再去帮助别人买房子，去施工现场看进度如何，尽情享受生活。我的全部世界就是我的客户，因为我拥有土地。

让我感到最高兴的是，我对投资的恐惧心理已经一去不复返了，

取而代之的是接二连三的成功。现在，我对自己充满信心，因为之前累积的经验，只要看到一桩生意，我就能迅速判断出它是否有利可图。这就好像打棒球一样，一旦你击中了球，你就不会害怕跑不回本垒。进行房地产投资也是一样，一旦你尝到一点甜头儿，你就想一直打下去，再次击球，而且希望一次比一次击得更远。

该出手时就出手

只有勇于站出来的人，才能果断地抓住机会、不断前进。我相信，我们生活在最伟大的国家，发财致富的机会比历史上任何一个时期都多。如果你不抓住这些机会，就一定会后悔的。所以，积极采取行动，实现财务自由吧。即使第一次失败了，你还会有很多机会的。在棒球中，你出局之前有3次机会呢——况且，即使这次出局了，也还有下一轮等着你。你需要做的，就是耐心等待。有一件事是确定无疑的：如果你不去争取机会，那就无异于失去了机会。

(1) gung ho，美国俚语，源于中文“共好”的谐音，被用来形容人们执行任务时同心协力、干劲十足、无私奉献的精神。

(2) 一个国际救助和慈善组织，由威廉·布思于1865年建立。

(3) 所谓模数制是指为了实现设计的标准化而制定的一套基本规则，使不同的建筑物及各部分之间的尺寸统一协调，使之具有通用性和互换性。

(4) 家庭基于财产管理和免税等原因而设立的信托。

(5) 一年息的贷款是指在还款的第一年，利率是固定的。一年之后，利率可能会有所改变。

(6) 房屋净值贷款是借款人以所拥有住房的净值（房产估值减去房贷债务余额）作为抵押或担保获得的贷款。

第7章

金钱是善的根源

丹·麦肯齐

北卡罗莱纳州，格林斯博罗市

金钱是万恶之源，这就是我从小接受的教育。那些有钱人都是神经病、骗子，是人类受苦受难的根源，或者是三者兼而有之。这些看法在我们的家族里根深蒂固，我那愤世嫉俗的父亲对此更是深信不疑，因此我也被打下了深深的思想烙印。显而易见，人类自从摆脱打猎和采集的生活之后，就开始一步步走向黑暗和毁灭。你越成功，就越沉迷于当时的教育和政治制度，你被洗脑的程度也就越厉害。经济上的成功，不但没有被视为成就，反而成了堕入地狱的表现。再没有什么比自欺欺人、浪费时间去想赚钱更愚蠢的事情了。这样做无疑会让你陷入万劫不复的深渊。

显然，有一个巨大的障碍影响了我对金钱的认识，更不用说获得成功了。我知道自己有很多东西要学，却没有可以请教的人。在我身边，没有人试图翻越那座高墙，去争取财务自由。最糟糕的是，对于理财我没有一个清晰的、长期的方向，也不知道该怎么赚钱。必须在不断尝试、不断失败中学习。我经常干些事倍功半的事儿，先前进两步，接着又后退三步。我的经历似乎不止一次地验证了那些经常回荡在我耳边的教诲。

我周围的很多人都很安于现状，他们几乎或者从来不去想，为什么日子会是现在的样子。但我和他们不同。我家里共有8个孩子，我排行老五，或许这就是我不肯安于现状的原因。我竭尽全力去摆脱在小时候别人给我灌输的恐惧、愤世嫉俗和其他的消极情绪，我想找到属于自己的路。我经常琢磨，为什么在这个世界上有的人要什么就有什么，而有的人却连最基本的生存需要都难以得到满足？我小时候一直过着后面那种生活，但是希望自己能过上前面那种生活。也许父亲的话是对的，但我想自己找出答案。

我以前一直认为努力工作就是答案。因此在高中毕业前的两年里，当我的同学都在参加体育运动和课外活动时，我把课余时间都用来翻动油炸圈饼，这份工作能让我每小时赚到1.5美元。从那时候开始我就意识到受雇于人不是我的目标，但我又不知道自己究竟应该做什么、怎么做。高中毕业之后，我学了木工，成了一名专门制作精制家具的木匠。这一行起初是手工定做上等木质家具，后来渐渐发展为用刨花板和富美家防火板大批量生产家具，于是我对这份工作失去了兴趣。

之后，我又在家乡俄亥俄州的好几家赫赫有名的大公司工作过，但最后都以辞职告终。许多朋友对我冷嘲热讽。我究竟想干什么？为什么要放弃人们趋之若鹜的工作？

那是因为我注意到了更重要的事情。对于我所从事的每一份工作，我都会拿着一个笔记本，计算我的各项花费，以及此后20年里我的收入情况。即使加薪了，我的生活也不会有什么质的变化。无论从事什么了不起的工作，我都不知道怎样才能过上我渴望的那种生活——即使是以最乐观的情况来计算加薪。每当自我反省的时候，我都会想起父亲的脸和他说过的那些话：“你这是在浪费时间……你不可能战胜那些制度，还是放弃吧……”就像一支跑了调的歌不断在我耳畔回旋一样，父亲那些泼冷水的话也没完没了地在我耳边回响。那么，我还能做些什么呢？像父亲那样逃避社会、过隐士一样的生活？

不，我很高兴自己并不喜欢那样的生活方式。我想过有钱人的生活。那时候我下定决心，一定要实现以下几个目标：

1. 30岁以后成为百万富翁。
2. 周游世界。
3. 拥有两套房子，一套在美国，一套在海外。
4. 见到法拉·福西特⁽¹⁾（无论如何，当时毕竟是20世纪70年代）。

随之而来的是一个大问题，它阻碍着我，我迟迟作不了决定：尽管我知道自己有才能，我还是感到很茫然，因为我不知道自己前进的方向。我不知道自己该往哪儿走。尽管如此，我还是不断找工作，不断尝试，不断犯错误，不断在事业上取得进展。最后，我终于在自己就职的公司里获得了通常只有大学生才能获得的职位。我曾经想上大学，但我总是马不停蹄地在世界各地奔走，因此我根本没有时间待在学校里完成4年的课程。就在我的高中同学们完成他们的“高等”教育的时候，我已经去过50多个国家，足迹遍布几百座国际大都市了。

不过，那个时候我还没有意识到，周游世界让我有机会接触到形形色色的人，他们都有积极的心态和能获得成功的良好习惯。这种积极的生活方式让我看到乐观向上、争取成功和安于现状、不思进取两种态度的巨大差别。

当别人问起我是哪所大学毕业的时候，我总是告诉他们（现在还是如此），我毕业于“挫折大学”，获得了“成就”这个学位。的确，我是在挫折中不断学习的。

但是，我还是无法摆脱收入上的困境。在我的工作经历和我父亲一直试图向我灌输的那些观念之间，似乎有某种可怕的联系：你希望获得的成就的大小，完全取决于你个人能力的大小；一个人能对他人作出多大贡献，取决于他对自己的认识。我开始意识到，这是两种不同的思维方式。在我父亲的思维方式（完全是被习惯牵着走，而不是用大脑去分析）中，只有接受与储存的概念，完全是消极、被动的。他固执地认为一定要保住“自己的所有”，而不是去为他人发现或创造价值。我也是渐渐地才意识到，原来还存在另外一种思维方式，那就是创造或者增加价值（富足/给予），这才是积极向上的。我想方设法挖掘自己的潜力，发挥自己的才能，这样我不但能创造更多的价值，自身也充满了活力。在作为雇员为他人工作的时候，我并不觉得自己为他人的贡献多么有意义，或多么重要。回想起童年时代向往的“打猎、采集”式的自给自足的生活方式，我意识到问题在于这种简单的生活方式没有回报他人。也就是说，这种生活方式缺乏为他人作贡献的含义。如果把金钱当做唯一的目标，赚钱的方法会有成千上万种，但人们将感到无所适从。金钱只是实现目标的手段，而不是最终的目的。父亲一直把金钱当成工作的最终目的，我终于走出了他这个认识误区。

从1974~1978年，我一直为别人工作，后来才自己当老板。虽然有了自己的公司，但我并没有掌握全局的意识，也没有什么明确的计划。在经过多年看人脸色的日子后，我的好奇心终于驱使我开始创办自己的公司。我辞掉了排在财富100强之内的一家航空公司的安稳工作，在那里我差不多达到了个人事业的巅峰，当然挣的钱也超出了我的想象。此外，我的那些同事也让我觉得很不自在，他们不是MBA，就是某某博士。他们总是以怜悯的眼光看我，有时还对我冷嘲热讽，因为他们认为我注定是不会成功的。

在我28岁的时候，我不仅学会了不去理睬家人、朋友和同事对我的嘲笑挖苦，还下定决心要追寻我想过的生活。从此，我开始了掌握

自己命运的新旅程。

自律带来回报

在《富爸爸穷爸爸》出版几个月之后，我二哥（我有5个兄弟和2个姐妹）告诉了我这个消息。这本书里讲的就是我一直在苦苦思索的问题。突然之间，我所做的一切都有了新的定义。直到后来读完《富爸爸财务自由之路》我才认识到，通过这些年来自己开公司，我已经进入了现金流象限的右侧，成为了企业主和投资人，而不再是左侧的雇员和自由职业者了。

这种自由自在的感觉多么美妙啊！我很快就要完全解放了。我终于感到了内心的安宁。

我可以举一个例子来说明我一直致力于现金流右侧象限（在“现金流”游戏中，它被称为“快车道”）的生活，它发生在我辞掉航空公司的工作之后。我从18岁就开始租房子，现在已经厌倦了这种生活方式——每个月要支付400~800美元的房租，到头来还什么都得不到，这真是太荒谬了——于是我买了一块约1.2万平方米的土地，距离得克萨斯州的奥斯汀南部有半个小时的车程。我觉得我可以在这块地上盖房子，然后住在那里。我甚至不介意房子是否简陋。我的想法是，如果我付了X，最后以Y把它卖掉，那就一切OK了。这纯属自己在那儿盲目地冒险。

当时，卖主迫不及待地要把那块地卖出去。为了支付购买土地所需的现金——1.2万美元，当时对我来说那可是一笔巨款——我卖掉了心爱的跑车，并拿出了所有的积蓄。在接下来的日子里，我就利用晚上和周末的时间在这块地上盖了一幢中等规模的房子。我一直住在那里，直到以7.5万美元把它卖掉。后来我用这笔钱开办了自己的第一家公司。（我的公司为世界各大航空公司提供工程产品和服务，在3年之内就发展成为一个资产数百万美元的公司，提前两年实现了我

的目标。而且我开办这家公司没有借一分钱。)

但是，读完“富爸爸”系列图书之后，我投资房地产的方法以及我对自己的认识都发生了根本性的变化。读“富爸爸”之前，我投资是为了积累大把的金钱，这样我就不必再向别人借钱了。事后想一想，我因此而失去了很多赚钱的机会。比如说，如果我没有足够的现金来购买一处房产，我就会放弃这桩生意。

关于借钱，我始终认为：任何形式的负债都是不好的。“永远不要欠别人任何东西！”是我父亲深信不疑的另一个观念。当时我不知道有时候借债也是一件好事，因此在买第一块地的时候，我竭尽全力（按父亲的标准）不向别人借钱，盖房子的时候就更不用说了。这种做事习惯一时半会儿是很难改变的。感谢富爸爸，这是我在金钱方面最大的改变了。

学习新东西需要花时间，因为你必须一边思考一边采取行动。但是随着我的不断成功，我逐渐摆脱了童年时期形成的忧虑、恐惧、各种禁忌和消极的思想。成功让我养成了新的、良好的习惯，包括对很多事情的看法。我从内心深处摆脱了那些消极的思维方式，取而代之的是积极向上的思维方式。我不认为价格必须与价值一致。

在读“富爸爸”之前，我从来没注意到现金流现象。老实说，我从来没有想到房产也能用来赚钱。现在，在对房产进行估价时我不仅学会了采用新方法，对其他资产进行估价的时候，我也会采用和以前完全不同的新方法。两者之间的区别是多么巨大啊！谢谢你，富爸爸！

现在，我再也不会凭感觉做事情了，我已经明确了自己的方向，并能很好地控制它，就好像黑暗的房间里亮起了灯一样。

我的游戏过程

迄今为止，我已经投资了很多房地产项目，并获得了成功，这是因为在进行每一宗交易前，我都会认真做“功课”：对即将购买的房产进行细致而认真的调查，以保证我作出的决定是正确的（基于可靠信息的风险，而不是盲目的风险）。在我看来，很多人看到自己面临的选择不止一个，就会茫然无措，或者心生恐惧。我的很多投资看上去风险很大，但事实上，之前我都已经作了精确的判断，对那些不被注意的趋势或数值我也一一考虑在内了，因为在这一过程中要评估的变量不止一个。我已经为自己建立了一个数据库，搜集了房地产所有可能的用途，主要分为商用和住宅两类。然后我会对某一地区的需求情况进行分析，从而作出决定。我利用电子表格来计算成本与收益的情况，以及房地产成本对不同用途的房子有什么影响。然后，我会参考其他相关的案例，看看怎么解决问题，有没有改进的余地，从而为自己创造出更多的价值。换言之，我会衡量等式一边的销售情况和等式另一边的成本情况。我做“功课”的过程可以简单地归结为：我确定谁做，做什么，怎么做，什么时候做，在哪里做以及为什么做。

下面我给大家举一个例子。得克萨斯州中部地区的房地产市场曾经全面崩溃，在那次崩溃18个月以后，我在一条东西方向的高速公路旁买了一块面积为28.3万平方米的土地，这块地紧邻奥斯汀，连接着两条南北方向的主要高速公路。

当时，我出价每平方米0.8美元（在那次房地产市场崩溃之前，有人出价每平方米1.7美元，但是她们没有卖）。我的朋友和熟人都觉得这个价钱太高了，风险太大，因为他们都在那次房地产业崩溃中变得一贫如洗。连给我贷款的银行都觉得不可思议，一再追问我是否真要以那个价钱购买那块地。但是我知道，高速公路不会消失，连接高速公路的枢纽地带会一直很重要。当经济复苏之后，这块地的周围就会变得高楼林立。我还意识到，土地本身并不是资产，因为它不能带来收益。尽管如此，我还是想弄清楚怎么才能把这块地买下来，同时观望形势的变化。当时，我的情绪处于两个极端：一想到这块地的

升值潜力，我就会兴奋不已；但是一想到别人都觉得我这么做就像个疯子，我又会觉得很沮丧。

那块地前接高速公路，后接河流。它正好处在连接南北交通的要道上，地理位置很重要。尽管其优势显而易见，我还是注意到这里的饮用水存在问题——饮用水不足。这正是影响这一带很多房产价值的主要问题之一。在这个例子中，注意到土地的发展潜力受饮用水问题的制约之后，我就开始集中精力思考以下几个问题：谁能解决这个问题？（或者说，谁将因为这个问题的解决而从中获益？）这个人什么时候能解决这个问题？怎样解决这个问题？是自来水公司，是寄希望于城市合并，还是在这里挖一口井？（哪种解决方案最具经济效益？）

在方圆8千米之内没有公共的饮用水源，而掘井不但要挖得很深，还无法保证水的质量和产量。因此在正常的价格范围内，这块地不可能发展为住宅区。但是既然我已经发现了这个问题，我就要去研究到底有没有解决的办法。我发现，当时有一个大房地产集团，打算在这一带开发一个私人高尔夫球场的项目，还要修建一些高档住宅，就在我买的那块地对面，离公路约150米远的地方。他们也同样被饮用水的问题所困扰。我听说，他们正在与市政府以及附近唯一的一家自来水公司交涉，试图解决饮用水的问题。

掌握这一信息后，我马上意识到，只要这里的自来水管道一铺好，这块地的发展潜力就会大大提升。果然不出我所料，这个问题解决之后，那块地的价钱立即翻了两番还不止。就这样，通过认真研究饮用水问题能否解决、什么时候能解决和由谁来解决，原本“盲目的风险”就变成了“基于可靠信息的风险”。

几年之后，那块地又一次升值，因为很多高科技公司都搬到了这一带，房地产价格再次攀升。结果，那块地已经涨到每平方米3~6美元了。

与此同时，我总结出评估和购买房地产的6条基本原则：

1.交易的动机（包括卖主的动机和我自己的动机）。我们还以那块28.3万平方米的土地为例来说明——当初，卖主并没有要卖地的意图。我之所以选择这块地，是因为看中了它的地理位置和升值潜力。之后，我又对卖主进行了一番调查，并拜访了她们，从而弄清楚她们与那块地之间的关系，以及未来的某些变化将导致什么样的结果。调查表明，这块地的主人是姐妹3人，多年以前她们继承了这块地。现在，健在的姐妹俩也都已经80岁左右了，再没有精力去照看这块地。对于她们这个年纪的人来说，现钱更重要。除此之外，还有其他因素影响这宗交易。起初，姐妹俩拒绝了我的报价。我没有灰心，继续与她们交涉。通过进一步的交谈，我发现她们不愿意这块地被开发。明白了这一点之后，我也把自己买地的意图告诉了她们：我不会像别人那样无度地开发这块土地（换言之，在这块地上盖起一幢又一幢的住宅楼）。根据她们的反应，我知道这笔交易一定能成功，而且大家都从中获利。我觉得对任何一处房产来说，这个因素都是最关键、最重要的。

这些房产要符合我的要求，我提出的条件也要符合卖主的要求。

2.房产的状况。所谓房产的状况，不仅指它是好还是坏，是未经开发还是风景优美。我必须首先搞清楚什么是关键因素，什么是次要因素，此外还要考虑成本的不同，以及如何分区（也就是说，是分为商业区、住宅区还是其他用途）。比如说，如果一个地方视野开阔，能看到起伏的群山，或者一条小河，或者一个果园，这无疑都是房地产交易中十分有利的因素。对很多人来说，房产周边的环境很重要。

3.交易的条件。也就是卖方、银行和我都能接受的条件。考虑到前面提到的两个因素，交易条件是可以协商的，从而让每个人都感到满意。

4.房产的位置。我知道这一点已经无须多讲。但是，一旦把房产的位置与它的升值潜力联系在一起（如新修建的马路、商机、人口的变化等），你就能从中发现很多当时并不显眼的机会。比如说，通过对某一地区的调查，我发现那里对土地的需求正在增长。

5.房产的价格。再没有比以“批发价格”购买一大片供“零售”的土地更让人高兴的事情了。除了上面提到的4项原则，还有很多因素会影响价格。

6.人际关系。这就是富爸爸所说的人际关系网。要多与他人交流，多倾听别人的意见。很多有升值潜力的土地信息都是从闲聊中获得的。（我听说戴尔电脑公司打算找一个地方盖新楼，这就意味着人们要重新租房子，重新安家，还需要购物的地方。）

最近，我在奥斯汀买了3处房产，以下就是我做的明细。我每年都能从中获得一定的利润，根据我的计划，这些房产在5年以后将会涨到31万美元。更让人高兴的是，由于那个地区的两处危房要改造，我的一处房产将位于一个主要的十字路口。最让我兴奋的是，当地的机场要扩建，扩建之后会增加一条跑道。扩建工程会改变一条主要高速公路的路线，使它经过我的一处房产。现在，已经有人报价要买我的房产，价钱是我买它时的两倍。

我购买的第一处房产是一套供单户家庭居住的房子，购买价格是13.4万美元，下面就是这套房子的明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	28350 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1200 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	6200 美元
合计：	35750 美元

每月现金流分析

房租收入：	960 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	48 美元
总收入：	912 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	117.91 美元
修理和维护费：	41.67 美元
管理费（租金的 10%）：	96 美元
月供（贷款 5 年，可续贷，利率 5.25%）：	605.37 美元
（其他所有费用均由房客来承担）	
总支出：	860.95 美元

每月净现金流：	51.05 美元
---------	----------

现金的现金回报率

每年现金流（ $51.05 \text{ 美元} \times 12$ ）：	612.60 美元
现金投资金额：	35750 美元
现金的现金回报率：	1.7%

值得注意的是，这套房子带给我的回报并不算高，但是如果我把

它卖掉，就会获得可观的资本收益。

这个地区同类房子的售价是17.5万美元。

我买的第二处房产也是一套供单户家庭居住的房子，花了12.8万美元，以下就是我做的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	24500 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	6000 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	30500 美元

每月现金流分析

房租收入：	1123.20 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	56.16 美元
总收入：	1067.04 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	179.58 美元
修理和维护费：	41.66 美元
管理费（租金的 10%）：	112.32 美元
月供（贷款 5 年，可续贷，利率 5.25%）：	635.58 美元
（其他所有费用均由房客来承担）	
总支出：	969.14 美元

每月净现金流：	97.90 美元
---------	----------

现金的现金回报率

每年现金流 (97.90 美元 × 12) :	1174.80 美元
现金投资金额:	30500 美元
现金的现金回报率:	3.8%

现在，这个地区同类房子的售价是14.5万美元。

此外，我还买了一个飞机库和它旁边的办公楼，这是我的另一个收入来源。这个飞机库可以出租，办公楼里那些飞机的主人可以把他们昂贵的飞机安全地停放在里面。为此，他们每月都要支付600 ~ 1000美元，租金的多少取决于飞机的大小。按楼里有10架飞机计算，每个月的收入就是大约8000美元（也就是说，每年9.6万美元），而我购买这处房产的价格还不到25万美元。

我把办公楼租给了一家专业的工程公司（恰好我开的第一家公司做的就是这个），这样每月又能获得4000美元的收入（每年4.8万美元），购买这幢楼我贷款12.5万美元。（顺便提一下，在把它卖掉之前，我每年的租金已经达到了700万美元。）

除去各种支出和必须偿还的贷款，这两处房产让我每月赚到了4300美元。房租收入不但能让我供得起这些房子，还能支付我自己的各种花销。

我先后开过5家公司，到现在还拥有两家：一家是技术咨询公司，主要为中小型企业提供咨询服务；另外一家是新开的高科技公司，是以社区为主要服务对象的新型广告传播公司。“富爸爸”团队中有一个顾问名叫迈克尔·莱希特。我读过他写的一本书，书名叫做《保护你的头号财产》，这本书告诉我，我应该保护自己的知识产权。

我今年的奋斗目标是保证新公司正常运转，这样到年底这家公司

就能赢利。在今后的5年里，我的目标是每个月的收入达到5万~8万美元。

改变思维，改变命运

我认为富爸爸给我最重要的启发就是，恢复了我的想象力和动力，这是我曾经因为消极和失望而丧失的东西。大家可以试想一下：如果人们因为屡屡受挫而感到实现财务自由是遥不可及的，那么他们就会逐渐放弃这个梦想。

不幸的是，在涉及钱的问题时，我们周围的大多数人总是抱着消极的态度，持积极态度的人少之又少。而可悲之处就在于，由于经常受到这种消极态度的影响，一个人原本对美好未来的憧憬就会逐渐淡化，直至完全消失。久而久之，你的内心会滋生出一种悲观、厌世的情绪，从而影响你的思维和行为，甚至是你能取得的成就。这样一来，你就会失去前进的动力，因为你根本就没有要追求的目标。没有了想象力，一切都不可能实现。如果你的脑子里总是缺乏建设性的想法，那是因为你不良的思维习惯。我相信富爸爸教的东西能让我们从消极状态转变到积极状态，摆脱由于失望而产生的绝望情绪，重新获得希望。它能让你为自己勾画出一幅美好的蓝图，并激励你为实现这一切而不懈努力。认为自己不行的恐惧心理就会一扫而空，取而代之的是积极自信的生活态度。

我还相信，消除无知、获取收益的办法就是拥有一套系统的、全新的处事方法。从这个角度来看，在把价值创造理念商业化方面，“富爸爸”团队比以往任何一个团队做得都到位。

我从富爸爸那里收获的最重要的礼物就是，我改变了对生活的看法，并重新燃起了生活的激情，而且我知道自己的生活会发生什么样的变化。这个社会正由工业时代向信息时代过渡，我已经学会了如何寻找机会。财务自由是实实在在的、看得见的。而且，我心里依然怀

着对美好未来的憧憬。

对此，我有着最切身的体会。数年以前，我大哥搬到西部去生活，并经营自己的生意。我和他之间的关系并不亲密（这并不是因为我们性格的差异，而是因为我们这个家里人太多，我们的年龄相差也太大）。我们最近一次见面的时候，我请他答应读一读《富爸爸穷爸爸》。我已经买了一本送给他。当时，他坐在我的车里，接过书后就开始漫不经心地翻了起来。不一会儿，他就停止翻书，开始大声地朗读。用他自己的话说，他虽然读了不少经济方面的书，但是他并不知道金钱是怎么工作的。

他开始向我讲起他都看过哪些书。在此之前，我们从来没有这样推心置腹地交谈过。现在，我们终于有了共同语言。

我也向他讲述了我刚刚经历过的一切，讲了从我已经拥有的东西到我想要拥有的东西，讲了这两者之间的积极变化。我们就彼此理想的生活方式进行了探讨，这不但缩小了我们经济观念上的差距，同时也缩短了我们感情上的距离。

我还从未听说哪个人在生活中从来没有遇到过挑战。每个人都会经历挫折。如果你认为自己不行，而总是感到郁郁寡欢，这对任何人都没有好处。你不可能心里总是觉得自己很失败，还能渴望着成功。但是，如果我们决定要获得成功，我们就要用它来鞭策自己不断前进，而不是把它当做没能实现梦想的借口。

在看完“富爸爸”系列图书之后，对于金钱我体会最深的就是，一个人必须不断创造价值、发现价值或者提升价值。金钱本身并没有好坏之分。金钱与一个人的背景、犯过的错误或是生活中的挑战都没有关系。如果一个人不能以某种方式提升自己生活的价值，金钱就会流向能够创造价值的人。

现在，我已经实现了自己当年设定的大部分目标（不过，我还没

有见到法拉·福西特)。虽然我已经40多岁了,但我还是对自己充满信心,我相信自己可以取得更大的成就。我最关心的事情就是,我要把全部热情都贡献给这个社会,不受任何约束。我现在越来越体会到有钱并不最让我激动,最让我有成就感的是在赚钱的过程中所体现出来的个人价值。我觉得,那是一切善的根源。

(1) 美国电影演员,曾主演《燃烧的床》。

第三部分

换一个角度

我的人生信条之一就是，学习哪个专业就会从事哪个专业的工作。如果你学了法律，你就会成为一名律师；如果你学了历史，你就会成为一位历史学家。而无论你学的专业是什么，只要你学了如何通过投资来创造财富，你就能获得财务自由。这样一来，你就可以自己决定是继续从事现在的工作，还是退休，或是学习全新的东西。这就是财务自由能够赋予你的一切。

很多人虽然年龄不同，经历也不同，但他们都告诉我，是富爸爸帮他们重新认识了自己，从而彻底改变了生活。

在这一部分里，你将读到汤姆·科图拉的故事，他来自明尼苏达州。多年以来，汤姆一直从事着一份极为辛苦、没有任何发展前途的工作，每个月的各种账单总是让他喘不过气来。此外，没完没了的加班让他很少有时间和家人待在一起。这种生活让他感到心力交瘁。作为一个没钱又没势的小职员，汤姆觉得必须做点儿什么来改变自己的生活，不论是为了自己还是为家人。在接触了“富爸爸”系列图书之后，他发现没有钱并不是投资致富的障碍。如果你也认为自己别无选择，而正死守着一份没有前途的工作，那么你一定要读一读汤姆的故事，相信会对你有所启发。

然后，你还将读到韦德·山本和卡罗尔·山本的故事。这对夫妇住在夏威夷，那也是我成长的地方。第一次遇到他们的时候，卡罗尔已经在做网络营销了，她以前是一名教师。而她的丈夫韦德并没有与她

一起经营。后来，他们终于达成一致意见，作出了对两个人都最有利的选择。他们的经历表明，夫妻双方互相理解，从两个人共同的利益出发是多么重要。他们的故事强调了这样一个事实，两个人共同学习、齐心协力，为了一个共同的目标奋斗和牺牲，就会取得不可思议的成功。他们的故事不仅反映了人们普遍担心的一个问题，就是我经常听到人们说的：“我的家人、朋友或是邻居会怎么想？”还揭示了他们是如何解决这一难题的。在富爸爸的启发下，夫妻也能精诚合作，解决问题。

你还将读到3个人的故事，他们分别是梅塞德·霍尔，她的丈夫杰夫·霍尔，以及她丈夫的孪生兄弟乔恩·霍尔。他们都住在犹他州，经历堪称传奇。大学毕业以后，他们步入社会，但是，曾经美好的理想在残酷的现实面前被撞得粉碎。他们的故事反映了很多面临共同困惑：这些人在大学里接受了良好的教育，获得了令人羡慕的高学位，然后踌躇满志地走出了校园，就职于网络公司或其他的知名企业。一方面，他们享受着暂时的高薪；另一方面，他们也要承受巨大的工作压力。这些公司信誓旦旦地向他们承诺了很多，最终能兑现的却很少，从他们身上剥削的反而更多。

他们从小接受的教育就是，要为这样的工作而努力学习、奋力争取，但从事这样的工作没多久，他们就发现自己不适合受雇于人。这并不是因为他们懒惰，或是不愿意承担义务。梅塞德、杰夫和乔恩都意识到，在未来的三四十年里，他们不愿意为别人打工。他们想要获得财务自由，并希望由自己掌握命运来实现这一目标。

他们不会再浪费时间去说服自己“应该”去做那些不适合自己的工作。因为他们已经花费了大量的时间和精力去考好成绩、拿高学位。相反，他们学习了“富爸爸”系列课程，然后开始进行投资。他们的目标是赚钱，最终获得财务自由。他们坦承，其间的确有几次非常惊险，但他们还是坚持了下来。正如富爸爸教给我们的那样，他们犯过错误，从中吸取教训，然后继续前进，直至最终获得成功。

更重要的是，他们为同龄人树立了一个积极的榜样。这些人和他们过去的经历非常相似：对繁忙的工作感到失望，渴望自己开公司赚钱。这3个人并没有抱怨自己的遭遇。相反，他们诚实地分析了自己的情况，重新进行了学习，并利用这个坚实的基础改变了自己的命运。他们并没有心力交瘁、愤世嫉俗，而是抓住机遇，采取行动。

来自宾夕法尼亚的肯·霍布森的经历则与其他人不尽相同。经过多年的努力，肯在事业上已经颇有建树，因此他的生活相当优越。但是，他总觉得生活中好像还缺了点儿什么。对他来说，是富爸爸的课程帮助他找到了那块失落的“拼图”。他找到了一个办法，能把他的投资和新工作结合起来。在他选择退休的时候，他并没有为自己的前途惴惴不安，他相信自己每月的现金流收入会不断增加。他还在这个过程中找到很多乐趣。

汤姆、韦德、卡罗尔、梅塞德、杰夫、乔恩和肯都没有坐在那里等着天上掉馅饼。他们完全掌握了自己的命运，并想方设法改善自己的生活。由于对自己的现状不满意，他们就下定决心要获得财务自由。他们并没有受那些老掉牙的借口的影响，也没有屈服于他人对他们行为（甚至是心智）的质疑。

他们没有循规蹈矩，如应该安于现状（“你熟悉的地狱总比不熟悉的地狱好”），不要贸然尝试新事物（“你以前从来没做过，又怎么知道一定能行”）。相反，他们制订了行动计划，认真地做各种调查，然后寻求自己需要的支持，最终获得了成功。他们先学习如何获得财务自由，然后采取了行动。

第8章

胜过彩票中奖

汤姆·科图拉

明尼苏达州，圣克劳德市

我在邮局工作了7年半，每天负责分拣邮件，工作累得要命，却没有任何发展前途。为了能多赚点儿钱，我经常加班——晚上、周末甚至节假日。因为总有没完没了的账单在等着我去支付，所以我别无选择。我和我妻子就靠着那点微薄的薪水度日。我经常做兼职，也经常在业余时间做各种各样的零工：开校车，送比萨，在高尔夫球场干零活儿，诸如此类、举不胜举。但是，这些工作没有一份是我喜欢的。我最缺少的，就是改变生活方式的动力。此外我对自己也没什么信心。我觉得自己缺乏经验，所以不会成功。这一点，再加上我本身的情性，是我那个时候面临的主要问题。

18个月之前，就在我找到改变生活的办法、重新燃起希望之前，我的存折里已经空空如也了。于是，我开始考虑提前退休。但是我发现必须在邮局继续工作19年，退休后我才能拿到养老金。邮局的养老金账户里的钱都用来购买共同基金了，这就是我们唯一的投资。因此，我的前途似乎不那么光明。

感谢富爸爸，现在我们已经有了9万美元的存款，获得了财务自由。如果我愿意的话，即使10年不工作也能衣食无忧。我是一个退役

的海军老兵，曾经在大学里学过3年演讲和管理。我今年33岁，有一个3岁的儿子。我的计划是到40岁就退休。

旧瓶装新酒

我有个爱好，那就是琢磨各种赚钱的方法。过去，我也试过做一些小生意。第一次是和别人合伙做一种酒吧玩具的生意。玩游戏的人只要把硬币扔进玩具上的小孔里就算赢了。这个生意让我的合伙人损失了2000美元，而我几乎破产。但是，这次的经历让我向前迈出了一大步。我被迫去和各种人打交道，尽管经常遭到拒绝，却从中学会了如何应对这一切。

我一直对房地产和金融方面的书很感兴趣。1988年，我加入海军的时候，就开始看这方面的书。尽管我觉得做房地产生意很有意思，但从来没想过要自己做。不过，当我听说《富爸爸穷爸爸》这本书的时候，我还是买了一本。读完之后，我又买了这套图书里另外3本。去年，我因为膝盖手术而卧床休息。在那期间，我在电视上看到了有关清崎的一个广告，于是就订购了《选择当富人》的磁带。

《富爸爸穷爸爸》是我迄今为止读过的最有价值的图书，我非常赞同清崎的财商理念。他反复强调说，机会无处不在。然后他又指出，人没有优劣之分。但是，给我印象最深的还是他对房地产价值的看法。我以前从没想过可以靠房地产的收入生活，而不是仅仅用它来补贴家用。

想到房地产能带来源源不断的收入，我受到了巨大的鼓舞，于是开始采取行动。而且，现在都没有停下来的打算。

我的游戏过程

读完《富爸爸穷爸爸》之后不久，因为机缘巧合，我在圣克劳德

市的郊区买下了我的第一处租赁房产。我的姐姐有一个3岁的女儿，所以一直想要搬出那套拥挤不堪的房子。我们住的这个小城有6万人，外加1.4万名圣克劳德大学的学生，所以我知道出租房子绝对利润丰厚。不过，这是我第一次认识到，对我而言这些房子有很大的价值。

我和房地产代理人交涉了3个月，询问他们是否有合适的、供出租的房源。然后，我找到了一个有3套公寓的地方，很适合我和我姐姐住。对方开价9.9万美元，我出价9.4万美元（成交时他们要退给我5000美元）。因为我姐姐有资格获得第一次购房贷款⁽¹⁾，而且她打算住其中的一套公寓，我们就获得了全额贷款，30年期，利息是7%，总额9.9万美元。这一点对我们来说很重要，因为我们都没有余钱来付首付。

我负责收房租，姐姐则负责照看公寓内公共部分和公寓外面的情况。即使姐姐付的房租打折，我每个月还是能有300美元的收入，这笔钱我们两个人平分了。下面就是这套房子的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	0 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	6000 美元

合计：	6000 美元
-----	---------

合计：	6000 美元
-----	---------

每月现金流分析

房租收入：	1365 美元
-------	---------

每月支出：

各种税费（财产）：	50 美元
-----------	-------

保险费：	40 美元
------	-------

修理和维护费：	0 美元
---------	------

取暖费和电费：	150 美元
---------	--------

垃圾处理费和水费：	65 美元
-----------	-------

储备金*：	0 美元
-------	------

月供（贷款 30 年，利率 7%）：	760 美元
--------------------	--------

总支出：	1065 美元
------	---------

每月净现金流：	300 美元
---------	--------

注：* 我们所有的现金流都记入储备金。

现金的现金回报率

每年现金流（300 美元 × 12）：	3600 美元
---------------------	---------

现金投资金额：	6000 美元
---------	---------

现金的现金回报率：	60%
-----------	-----

我和姐姐是2001年9月买下那处房产的，到了11月我就已经开始琢磨获得房产的其他途径了。此外，还有一个因素，我们买下的那3

套公寓都需要花一大笔钱来维修。因为我不喜欢做自己不了解的事情，所以只好雇人来修理。和清崎一样，我从来不修厕所。

不过，我们最近重新办理了贷款，期限还是30年，但利率变成了4.5%，这样我们每个月的收入就达到了650美元。不但如此，我们还从中获利2.5万美元，并再次平分了这笔钱。即使拿出6000美元用于房屋的修缮维护，我们每个人还是赚到了大约1万美元。我打算用这笔钱继续投资。现在，我们还继续拥有那处房产，它每个月能给我带来250美元的收入。

对我来说，这是一个可喜的开端。但几个月后我意识到，要想实现自己的目标，即永远摆脱邮局的工作并实现财务自由，还有很多事情需要我去做。于是，我开始四处寻找土地，这样我就可以在上面建房子。一天之内，我就在一个小城里找到了一块1.2万平方米的土地，附近建了很多联式房屋。我决定在那里建5套联式房屋，每套可供两户居住。

我为了这项计划做了很多调查，但这是非常值得的。要知道，我仍然没有可供投资的钱。但是我知道应该做什么，这是我的有利条件。清崎经常说，你必须认真做“功课”。我照他说的去做了。我知道完成一项工作有很多方法，我们需要做的就是不断寻找最合适的那一种。

我列出了很多要问的问题，研究了很多申请贷款方面的图书，不断向他人咨询，并翻阅了很多黄皮书⁽²⁾。我的首要目标就是从银行获得贷款。我给很多银行和抵押贷款公司打电话，询问我想知道的问题。这些问题包括：

- 他们能提供什么类型的贷款？

- 他们是否为新的建筑工程提供贷款？

- 他们接受什么类型的首付条件，也就是说，他们是否只接受现金，还是同样接受财产抵押？

- 我怎样才能获得贷款资格？

我发现，绝大多数银行都是严格按照传统方式来办理贷款的。打电话了解到这些情况以后，我开始着手进行下一步。

我先后找了10多家银行，最后终于有一家愿意了解我的计划。我向他们提交了一份个人财务状况记录，这并不太吸引人。此外，我还提交了一份自己制订的投资计划，这份计划非常严谨。他们很快就明白了我的意图：在一块空地上建房子，而且这个地方又有对房子的需求，也就是说，这个计划无论如何都不会赔本。我已经咨询过建筑方面的专家，因此我还告诉他们在建造房子的时候怎样来省钱。就这样，我没有进行任何抵押，就获得了84万美元的贷款。我所做的一切就是，握手、微笑，然后与对方成交。

我从来没有从事过任何与建筑相关的工作，这无疑是我进行房地产投资时的一个劣势。但是，我完全可以借鉴他人的经验。我妻子在建筑行业工作，此外我们有一个朋友正要自己建房子。于是，我和他说了我的想法，问他愿不愿意做我的顾问。作为回报，我可以把建筑方面的活儿交给他来做，他想做多少就做多少。这简直是天作之合。而且，由于我妻子在这一行里认识很多人，我能以优惠价买到很多材料。从我开始考虑这件事到最后破土动工总共花了6个月。

我是从2002年5月开始这项工程的。同年7月，我就辞掉了邮局的工作（我的妻子还是做她原来的工作，因为她喜欢那份工作）。第二年10月，我的工程宣告竣工。不久之后，我盖的10套房子就全部租

了出去。买那块地和建房子一共花了77万美元。我还从84万美元的贷款中拿出6万美元用于其他的工程。以下就是这个项目的明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	0 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3500 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	3500 美元

每月现金流分析

房租收入：	7900 美元
-------	---------

每月支出：

各种税费（财产）：	40 美元
保险费：	200 美元
修理和维护费：	0 美元
垃圾处理：	150 美元
储备金：	100 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 25 年，利率 7%）：	6100 美元
总支出：	6590 美元

每月净现金流：	1310 美元
---------	---------

现金的现金回报率

每年现金流（1310 美元 $\times$ 12）：	15720 美元
现金投资金额：	3500 美元
现金的现金回报率：	449%

请注意：尽管我不需要支付各种设施的使用费，但垃圾处理费还

是由我来承担。不过，我通过提高房租来支付了这笔费用。此外已经有两三位房客向我表示想买下他们租住的房子。如果我决定卖房子，要为他们减免25%的资金，这样一来我还是可以从中获利。

在开发这个项目的同时，我又在圣克劳德郊区的另一块地上为自己盖起了房子。新房子的面积很大（有446平方米，比我们现在住的这套大了不止两倍），总成本是36万美元。我去申请了42万美元的贷款，利息为2.9%，非常优惠。我这里还有一个例子，说明广泛的人际关系往往会给你带来很大的好处。在一次交易中，我去拜访了我认识的一个办理抵押贷款的经纪人。他和我一样，也辞掉了邮局的工作。我支付了25%的首付，因此以很低的利息申请到了贷款。

我申请这笔贷款的最高信贷额度是14万美元。我们可以用这笔钱继续盖房子，也可以买房子来出租，从而圆我们自己的住房梦。

今年，我打算再盖5套供单户家庭居住的房子，既是为我现在的房客，也为其他人。现在，我每个月从房产中能获得600美元的收入。3年以后，加上新盖的房子，我预计每个月的收入会达到2000美元。我的目标是：7年以后，我的月收入达到4500美元。到那时，我每年的被动收入将达到6万美元，我会考虑退休。

眼见为实

数字能反映一切。下面就是我投资前后的财务状况的对比表：

投资房地产之前

每个月的帐单

贷款：	1000 美元
信用卡：	800 美元
教育贷款：	400 美元
交通：	500 美元
日托：	360 美元
生活费：	1000 美元
共计：	4060 美元

每个月的收入

我的收入：	2000 美元
我妻子的收入：	1550 美元
共计：	3550 美元

资产

房地产：	16 万美元
退休金计划：	1.4 万美元
共计：	17.4 万美元

负债

房子：	14.5 万美元
信用卡和教育贷款：	8 万美元
共计：	22.5 万美元

投资房地产之后

每个月的帐单

贷款：	1800 美元
信用卡：	500 美元
教育贷款：	400 美元
交通：	800 美元
日托：	360 美元
生活费：	750 美元
共计：	4610 美元

每个月的收入

我的收入：	2150 美元
我妻子的收入：	1600 美元
共计：	3750 美元

资产

房地产： 203 万美元

退休金计划： 14 万美元

共计： 204.4 万美元

负债

房子： 137 万美元

信用卡和教育贷款： 65 万美元

共计： 143.5 万美元

前景广阔

在我买下第一处房产之后，我在书桌上方的墙上贴了一张纸，上面写着我为自己确定的目标，我很喜欢看着它们：

- 1年以后，每个月的被动收入达到1000美元。
- 5年以后，每个月的被动收入达到5000美元。

现在，我每个月的收入已经是我这个目标的两倍还多。

我愿意与大家分享我在这个过程中学到的一切：

- 要跳出思维的局限。每个人都有自己独特的解决问题的办法，因此，不需要总是由别人告诉你应该怎么做，否则，还有什么乐趣呢？
- 倾听别人的意见。很多有经验的人喜欢谈论他们拿手的事情。如果你认真倾听，你将获益匪浅。
- 勇敢承认自己并非无所不能。这没关系。寻找你所需要的帮

助，这将有助于你获得成功。

- 不要害怕变得富有。我小时候，家里人从来不和小孩子讨论金钱这个话题，甚至大人们之间也不谈论。既然能讨论别的事情，为什么就不能讨论钱呢？

- 时刻准备着。我每次开车路过一片地的时候，心里都会想：“能怎么利用这块地呢？”

- 给予会带来回报。对自己拥有的一切要慷慨大方。尽量做到互惠互利，让大家都受益。比如，我在前面提过，我的一些房客想买房子，因此我就把房子以优惠的价格卖给他们，这样做我承受得起。

彩票就在这里

刚刚踏上追寻财务自由之路的时候，我并不知道感觉会这么好。我觉得罗伯特·清崎说得没错：如果你认为自己不可能变得富有，那你就永远也不可能成为富人。

我注意到一个十分有趣的现象，那就是很多人都热衷于买彩票。他们厌倦了自己的工作，梦想着发大财。但是，除了买彩票中奖，他们想不出别的办法来发财。如果你也厌倦了那种“老鼠赛跑”式的生活，我可以告诉你，赚钱的机会就在家门口。如果我从中获益，你也可以。用这种方法来赚钱，比依靠运气可靠得多。如果你相信自己，相信自己的能力，你就再也不会依赖买彩票来发财了。

(1) 第一次购房贷款是为那些没有房产，以前也没买过房产的人量身定做的一种贷款。贷款人有时可以申请到无须首付的贷款。

(2) 黄皮书指政府发表的报告书。

第9章

共同的决定

韦德·山本和卡罗尔·山本

夏威夷州，瓦伊凯勒岛

我和我妻子一直认为，房地产投资的风险太大了。购买房产是要冒风险的，极有可能损失金钱。对我们来说，这个结果太可怕了，简直连想都不敢想。

用退休金进行投资就相对安全些，就眼前的情况来看，它可以松弛我们紧绷的神经。我们从来没有亏过太多钱，当然，也没赚多少钱。不过，我们的退休基金还是亏了2万美元，因为股价突然下跌了，而我们持有的那只股票风险太大。

对我们来说，最大的困难就是我们对自己不熟悉的事情怀有恐惧心理，而且总是担心别人会对我们的所作所为说三道四。2000年，我们从一个朋友那里听说了《富爸爸穷爸爸》这本书，当时一下子就动心了，因为罗伯特·清崎和我们一样，也来自夏威夷。我们现在住在瓦胡岛，但是我出生和成长的地方却是考爱岛，我的妻子卡罗尔则来自比格岛。我们都毕业于夏威夷大学（在大学里学的专业分别是电气工程和幼儿教育）。我的父母都是中专毕业，所以他们一定要我和姐姐接受大学教育。卡罗尔的父母也向她灌输了同样的思想。拥有高学历才能获得高收入，这是我们从小就接受的教育，我们对此也一直深信

不疑。

但是，读完很多成功人士的传记之后，我们却对这一点产生了怀疑，因为他们的经历和我们认为的要通过自己的奋斗，白手起家完全不同。

尽管如此，当我读到《富爸爸穷爸爸》时，还是被它深深地吸引了。罗伯特·清崎写得通俗流畅，读起来很轻松。我们从中学到了很多关于如何获得财务自由的知识。与此同时，我们对房地产投资的恐惧也开始逐渐消失。后来我们与朋友（就是她把《富爸爸穷爸爸》介绍给我们的）一起玩“现金流”游戏，从此我们的生活就发生了巨大的变化。我开始意识到，为什么在游戏开始的时候我不想拿到工程师或医生的牌（“除了这两种职业，其他什么都可以！”我不止一次这样抱怨）。因为从事这些职业很难摆脱“老鼠赛跑”式的生活。后来，我看到房产管理员这种职业，我觉得可以帮助我跳出“老鼠赛跑”。当我们看到游戏中各种各样的纸牌时，我们注意到，那些收入高的人消费也很高，而且有很多无谓的支出。这样，为了摆脱“老鼠赛跑”式的生活，踏上经济上的“快车道”，他们就需要付出更多的努力以获取被动收入，维持收支平衡。“现金流”游戏中的各种纸牌确实反映了现实生活的方方面面，那就是高收入就意味着能住更大的房子，开更豪华的汽车，等等。

这个游戏的确让我们大开眼界。不过，直到我们真的进入I象限（投资人的象限），我们才意识到这个游戏有多么逼真。从这个游戏中，我们还学到了很多其他的东西：如果你只是玩游戏，而不付诸实践，那么你就是在浪费时间，因为你没有意识到自己的能力究竟有多大。这个游戏为我们提供了让人难以置信的教育。

几年以前，卡罗尔就已经进入了B象限（企业主的象限）。卡罗尔本来是一家私立幼儿园的老师，后来她觉得这份工作太累，于是决定辞掉幼儿园的工作，找一份兼职，这样就能缩短工作时间。我完全

支持她的决定。现在，卡罗尔每天在家里工作，全权负责我们的网络营销事业，这份事业我们已经经营7年了。

继续前进

2001年年中，我们告诉自己，要想赚大钱就必须有所改变，包括生活方式上的改变。当我们再看自己住的那套3居室的房子（这套房子是我们7年前买的，当时我们相信拥有自己的房子是每个家庭的梦想）时，我们的看法已经完全改变了。我们住在这里每个月要支付2000美元，还不包括各种设施的使用费。我们花了30万美元买这套房子，和我们认识的很多人一样，希望在某个时间能以更高的价钱把它卖掉。我们花了很多钱来维护这套房子，但这个时候的房地产市场一片萧条，房价降到了最低点。我们已经无力再去申请贷款，因为我们没有什么资产。我们希望房子能升值，但这希望化做了泡影。

这套房子确实“吃”掉了我们很多收入。但是，如果我们卖掉房子，就可以将“游戏”付诸实践了。

卡罗尔的第一反应是：“我们的朋友会怎么想？”于是我反问她们，在今后的20年里是不是都想住在这套房子里。她们稍一思索就说“不想”。然后我们继续进行了一系列“如果……那么……”的假设：

- 如果我们把房子卖掉，用这笔钱去买房产，每个月从中获取收入，那么结果会怎么样？
- 如果我们住在一个比较便宜的地方，那么结果会怎么样？
- 如果我们继续住在这里，什么也不做，那么结果会怎么样？

我们对每一个细节都进行了认真的讨论，最终达成了共识。我们需要诚实回答的问题是：“我们为什么要住在这里？”

2002年4月，我们以26万美元（和我们买房的价钱相比，略有损失）的价钱卖掉了房子，买了一套城区住宅。我必须说明，尽管进入I象限是我们结婚以来作出的最大的、也是最艰难的一个决定，但我们从来没有感到一丁点儿后悔。我们觉得那是实现财务自由的唯一途径。

3个月以后，我们在火奴鲁鲁购买了我们的第一处租赁房产。

我们的游戏过程

“富爸爸”团队的一个顾问曾经写过《房地产巨头：如何利用银行的钱发财致富》一书，我们采纳了书中的建议：通过买入房产来赚钱。我们买的第一处房产是一套丧失赎回权的房子，总价5.7万美元，首付10%。这是我们第一次尝试房地产投资，第一年就给了我们超过42%的回报。仅仅4个月以后，我们又买了第二处丧失赎回权的房产，总价6.3万美元，首付仍然是10%。这一次的投资给我们的回报是36%。这两处房产都是3室1卫，是一幢公寓大楼（拥有超过100套房产的公寓）中的一套。类似公寓的价格是8.3万美元。

这两处房产距离我住的地方大约6.4千米，是我的房地产代理人介绍给我的，她也是我以前的上司，一名海军中校。她在退休之前的几年里，就开始在夏威夷从事房地产代理工作，这样她就有了收入来源，可以住在夏威夷。在成为房地产代理人的前一年，她开始购买房地产，并且在短短的3年内就拥有了七八处房产。我想向她学习投资经验，她也愿意帮助我、和我分享她的成功。

和她取得联系之前，我们也通过因特网和报纸来寻找合适的房产，可是每次根据获得的信息去联系的时候，那些房产早已被卖掉

了。于是，我们转而寻求代理人的帮助，告诉她我们想买什么价位的房子，我们想从中获利多少。明白了我们的投资意向之后，她鼓励我们继续努力，并告诉我们可以购买的房产很多，我们一定能找到合适的。她说得对。

2002年7月我们购买了第一处租赁房产，以下就是这处房产的收支明细：

购买房产的价格：57000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	5700 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1900 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	3500 美元
合计：	11100 美元

每月现金流分析

房租收入：	1150 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	57.50 美元
总收入：	1092.50 美元

每月支出：

各种税费（财产）：	15.37 美元
保险费（个人抵押贷款保险*）：	53.85 美元
修理 / 维修费：	0 美元

（我们对房子进行翻新的时候，所有能换的——地板、家电、家具、水管——全部换成了新的，因此，希望短期内不会

再有什么东西需要维修。)

储备金:	0 美元
每个月的维修费 (包括意外保险):	252.29 美元
月供 (贷款 30 年, 利率 7.75%):	352.15 美元
总支出:	673.66 美元

每月净现金流:	418.84 美元
---------	-----------

注: * 个人抵押贷款保险是指房产交易中的贷款方要交付的一种保险, 在贷方延迟还款时可以保护借方的利益。

现金的现金回报率

每年现金流 ($418.84 \text{ 美元} \times 12$):	5026.08 美元
现金投资金额:	11100 美元
现金的现金回报率:	45.3%

2002年11月, 我们购买了第二处租赁房产, 下面就是这处房产的收支明细:

购买房产的价格: 63100 美元

投资房地产需要支付的现金

首付:	6310 美元
由我们支付的房地产买卖手续费:	2200 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费:	3500 美元
合计:	12010 美元

每月现金流分析

房租收入：	1150 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	57.50 美元
总收入：	1092.50 美元

每月支出：

各种税费（财产）：	19.09 美元
保险费（个人抵押贷款保险）：	42.59 美元
修理 / 维修费：	0 美元

（这次我们对房子进行翻新的时候，同样把所有能换的——地板、家电、家具、水管——全部换成了新的，因此，希望短期内不会再有什么东西需要维修。）

储备金：	0 美元
每个月的维修费（包括意外保险）：	252.29 美元
月供（贷款 30 年，利率 7.875%）：	411.77 美元
总支出：	725.74 美元

每月净现金流：	366.76 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流（366.76 美元 × 12）：	4401.12 美元
现金投资金额：	12010 美元
现金的现金回报率：	36.6%

我们从书中学到，不要爱上自己的房产（如果要购买的房产是丧失赎回权的房子，这一点就很容易做到），只要爱上那些数字就足够

了。在上述两宗交易中，对方接受我们报价的时候，我们甚至还没见过要买的房子。我们很幸运，因为我们有一个房地产投资方面的顾问兼良师益友，她就像罗伯特·清崎和道尔夫·德·鲁斯一样诲人不倦。

顺便提一下，我们买完第二处房产之后，卡罗尔问：“我们为什么那么晚才卖掉自己的房子？”（现在每当回想起这一幕，我们两个人都不禁莞尔一笑。）

目前，我们正在寻找第三处房产。如果再买一处房产，并把它租出去，我们每个月的收入就足够支付现在这套房子的月供了。对我们来说，经济状况发生了翻天覆地的变化。

一只脚已经离开了“老鼠赛跑”

现在，我依然处于“雇员”的E象限，因为我还在军队任职，负责一个部门，这个部门专门监控电话系统。我今年39岁，我已经告诉我的上司（他今年30岁），我打算45岁时退休。这比军队规定的最低退休年龄（62岁）提前了许多。我在今后3~5年的计划是，和卡罗尔一起进入B象限，然后一直待在I象限。到那个时候，我们投资房地产和网络营销生意的收入就足以养活我们两个人了，这样就可以去寻找新的、更大的投资机会。尽管从短期来看，卡罗尔当老师的收入更高，但我们的长远目标是：过独立自主的生活。也就是说，不再受雇于人、不再依靠薪水度日，相反，要自己进行投资。

我们成了榜样

看到我在房地产投资方面取得成绩之后，我的上司也开始着手改变他的财务状况。于是，在我的房地产代理人（以前也是他的上司）的帮助下，他也购买了自己的第一处租赁房产。不但如此，我们一位住在拉斯维加斯的朋友也打算购买房产用于出租。但是，也有一些朋

友置富爸爸的警告于不顾，即只从事能立即有现金流收入的生意，相反他们寻找一些收益为零的房子——甚至是负收益——希望这些房子日后能升值，然后转手卖掉，从中赚取差价。我们也尝试过这种方法——那时我们购买了第一处供单户家庭使用的房子——结果赔了个精光，血本无归。

在金钱方面，我唯一信任的人就是我的房地产代理人。现在，那个根本不知道我想干什么的财务规划师已经成为历史了。罗伯特·清崎经常问的一个问题是：“你有没有能够用来出租让你赚钱的房产？”现在，我们也经常这么问可能会成为我们财务规划师的人。

你也能过独立自主的生活

最初，当我们卖掉自住的房子时，我们并不知道我们的生活是会脱离正常的轨道，还是已经朝着财务自由迈出了正确的一步。在购买第一处房产之后，我们觉得自己作出了正确的选择。每当我们踌躇不前的时候，就会重温一遍“富爸爸”系列图书，或者再玩一遍“现金流”游戏。

当找到第二处房产的时候，我们就清清楚楚地知道我们的确选对了方向。一个决定就能给我们的生活带来这么大的变化，实在是太不可思议了。

以前，我们总是对自己充满信心：一定能实现财务自由。但其实我们并不知道，究竟怎样才能实现这个目标。是“现金流”游戏教会了我们怎么才能在生活中获胜。

更让我们感到高兴的是，我们克服了对未知事物的恐惧心理——如果卖掉房子会怎么样？如果我们相信自己，进行房地产投资又会怎么样？做完以后，我们才发现，它其实并不像我们想象的那么难。尽管距离我们的最终目标还有很长一段路，但是，我们知道自己的方向

是正确的。我庆幸自己所做的一切，否则将来我一定会后悔，如果我当初一直沿着原路往前走，一定不会有现在的成就。

第10章

一个篱笆三个桩

梅塞德·霍尔

犹他州，盐湖城

在杨百翰大学读大四那年，机会敲响了我宿舍的门。当我打开宿舍门时，我发现我的朋友艾伦正气喘吁吁地站在门口，他非常激动，话讲得很快，我还以为他在说西班牙语呢。“你一定得读这本书，一定得读，”他一边重复这句话一边挥舞着一本紫色的书，“它讲的是有一个人有一个富爸爸。他自己的爸爸很穷，但是，他的富爸爸……”

我茫然地看着他，不知道他在说什么。我了解艾伦这个人，所以对他说的大惊小怪一点儿都不觉得意外。这已经不是他第一次向我推荐书了。我把那本书从他手里夺了过来，答应他一定看，看完之后就还给他。

为了让自己能在紧张的学习中暂时放松一下，我开始看那本书。我发现自己被清崎和他的富爸爸的故事深深地吸引了。但是，繁重的学业压力让我无法集中精力去读它。那年我21岁，正在准备期中考试，还要写信息管理专业的毕业论文。那个时候，我即将从商学院毕业，正为找工作和毕业的事情忙得晕头转向。因此，我只能先把《富爸爸穷爸爸》放在一边，实际上我是把它还给了艾伦。他很高兴自己的书又回来了。

X一代的困惑：“这种事怎么会发生在我身上？”

毕业以后，我如愿以偿地进入一家刚刚起步的网络公司。和我的同龄人一样，我以为自己能从股市中赚大钱，然后就可以提前退休，享受生活了。那种辛辛苦苦工作几十年才能退休的生活方式，只属于上一代人。

但是，我的如意算盘很快就泡汤了——刚上班3个月我就失业了，手里持有的股票也变得一文不值。提前退休？这个想法随着纳斯达克指数的下跌而灰飞烟灭了。

后来，我找了一份做软件工程师的工作。这个时候我已经意识到，我不想受雇于人，不想为别人打工。每次发工资的时候，我都深切地体会到，为什么大家那么痛恨缴税。我感到难以置信：那么多钱竟然都不翼而飞了。大学毕业之前，我总是想，工作以后我可以买那么多自己喜欢的东西。但每次领完薪水，除去纳税、偿还汽车贷款、交房租，我不觉得自己比上学的时候富有多少。上中学的时候，我为了上大学而努力学习；考上大学以后，我为了能学自己喜欢的专业而努力学习；然后，我力争功课优秀、实习表现出色，就是为了找到那个宝藏——一份称心如意的工作。难道这就是我梦寐以求的工作吗？每天都坐在那个小小方格子里，盯着显示器上的那些计算机代码，每周工作90个小时——这可不是我理想中的工作，更让我感到郁闷的是，我挣的大部分钱都不归我。

几个月后，我已经彻底厌倦了这种生活，并感到恼怒不已。这时，我又想起了清崎和他的富爸爸。回家以后，我跟我的丈夫杰夫——我们刚刚结婚——提起了以前艾伦硬塞给我看的那本紫色的书。我们决定去书店买一本，两个人一起看。读完之后，我们又买了《富爸爸财务自由之路》和《富爸爸投资指南》。

杰夫是个当企业家的好苗子。他总是知道别人在想什么，此外，他还非常擅长与人交流。但他从小接受的教育却是：“企业家”是一个庸俗的字眼儿。在他家里，认为做生意的人低人一等，还把他们戏称为“唯利是图的人”。杰夫的父亲是一名老师，因此，他的很多想法与清崎的穷爸爸非常相似。

因此，杰夫一直按照别人期望的那样生活着。他考上了犹他大学，获得了日语专业和经济学专业的学士学位。毕业的时候，他的目标和我一样，也是找到一份好工作。

毕业之后，杰夫先后到几家大公司面试。他的学习成绩几乎无可挑剔，还多次获得各种奖学金，日语口语和写作也非常流利。尽管如此，在几轮面试之后，他的工作却还是没有着落。这让他感到很困惑。

一般情况下，杰夫总能坦然面对找工作的失利。但是有一次，他却感到难以接受。那一次，他和他的双胞胎兄弟乔恩（他们两人的专业恰好相同，平均成绩也不相上下）一起参加面试，并从1000个应聘者中脱颖而出，参加下一轮的面试。他们两人的应聘目标都是一家会计师事务所的金融分析师的职位，那家事务所是美国五大会计师事务所之一。从全校学生中选拔出来的精英参加了6次面试，最终，只有杰夫、乔恩和另外一个人获得了去旧金山总部参加最后一轮面试的机会。有消息说，有资格参加这一轮面试的人肯定能得到这份工作。

面试回来之后，杰夫和乔恩都异常紧张，电话终于来了：乔恩获得了银行财务部/业务部的一个职位，而杰夫则落选了。

我从来没见过杰夫这么沮丧。他感到很失落，不停地问我，以后的日子该怎么过。他已经做了大家希望他做的一切，现在他觉得自己很失败。于是，他听从了其他人善意的建议，决定去读研究生，学习商业信息系统专业。他觉得如果这样做，找到一份好工作的几率就会

增加。因此，他参加了GMAT考试，并考上了一所很好的大学，2001年秋天开始上课。

但是我怀疑，继续接受教育是否真的对我们有所帮助。根据罗伯特·清崎的理论，继续深造只会让我们背负更多的债务。我们欠的债会越来越多，根本无法积累属于自己的资产。此外，杰夫研究生毕业之后，很可能还是要进入公司工作，而我痛恨我们都要为公司工作。

一天，我让杰夫坐下来，听我给他念《富爸爸投资指南》中的一些话。“首先你要确定，在哪个象限里最有可能获得长期的财务自由……”我指着E象限说，“你还没有达到专家的水平，雇主不可能付给你高薪，因此，你作为一名雇员可能永远赚不到足够的钱来投资。此外，你做事马虎，又很容易产生厌烦情绪，很难长时间集中注意力。你爱和别人抬杠，而且也不服从指挥。因此，你在E象限里获得成功的可能性极小。”

我们对视了一眼，心里都很清楚，我们不愿意下半辈子受雇于人。我们两人都不具备好员工应该具备的品质。杰夫也意识到，研究生院不适合他。尽管我也接受了大学教育，但我知道，我无法用我受到的教育去获得晋升的机会。知道自己究竟是什么样的人、要追求什么，才是我们的目标。

就这样，杰夫和我都成了罗伯特·清崎的忠实追随者。我们完全被他对待生意、对待生活的切实可行的方法打动了，动辄就引用他说过的话。“富爸爸说……”成了我们的口头禅。

我们开始改变

我辞掉了原来的工作，我们开始节省开支，依靠以前的积蓄生活。我们要开阔眼界，决定参加城里举办的各种讲座（无论内容是什么）。我们还购买了（现在还在购买）大量的磁带，内容涉及销售、

金融、个人发展、工作激励和商业等。我们的目标非常明确：拥有自己的事业，退休的时候既年轻又富有。但是，和别的事情一样，这个目标并不容易实现。

我们第一宗生意就是和钱打交道：为信贷公司和急需现金的小企业牵线搭桥。这桩生意的启动费用是7000美元。6个月以后，我们的生意宣告结束，结果损失了1万美元。但是，我们从中获得了十分宝贵的经验。

糟糕的是，我们手里没有钱了。

“你们简直是疯了，你们不会成功的，还是去找一份正经的工作吧！”我们的朋友和家人反复劝说，试图让我们打消这种“迅速致富”的念头。在他们看来，这个主意一无是处。

但是，我们不断提醒自己两件事：富爸爸说过，失败是成功过程中的一个必经阶段；狄巴克·乔布拉则说，成功只是过程，而不是终点。正是这些话一直激励着我们前进。

现在我开始明白，为什么富爸爸一直告诉清崎，要想成为富人就要做好攀登珠穆朗玛峰的心理准备。如果你想当一个富人，你就必须全力以赴去实现这个目标。你必须有强烈的愿望，这样，你就会主动学习那些艰深的知识，无论它们有多么难懂。

我必须承认，这一时期是对我性格的考验。我性格上的弱点——胆怯与懒惰——随时都会来捣乱。有时候我会想，干脆找一份循规蹈矩的工作算了，再也不去想什么年轻退休的事；有时候我又想，我应该安分守己地做家庭主妇，让杰夫去赚钱养家。毕竟我只是个女人。我从小接受的教育就是，养家糊口是男人的天职。我经常会觉得自已缺乏安全感，支持不住了，便会放声大哭。

我们刚刚踏上这条路的时候，没有人告诉我什么时候“交作业”、

什么时候“考试”，因此我摸索得非常辛苦。有时候，因为没有老板告诉我干什么、什么时候干完，我会觉得很不适应。这的确很有趣：以前，我痛恨别人给我安排工作；现在，没有人对我发号施令了，我反而感到很失落。学会自律的确不是一件容易的事。

后来，杰夫大声宣布了他的想法：

“如果我们不考虑自己做生意，而是去找一份普通的工作，我们的收入足以应付各种开销。但是，将来会怎样？”杰夫问我，“我们不得一直这样工作下去，一直到老。我们现在才20多岁，退休以后不可能指望社会保险。趁着现在还年轻，我们必须学会去做自己应该做的事情……我们没有所谓的‘捷径’可走。”

我知道杰夫是对的。我们迟早要找出一个赚钱的办法，因为我们将来可能不愿意，或者不能继续工作。我们现在还年轻，还可以作出选择。

我们终于作出了决定——不再给别人打工。我们宁愿失败千百次，也不愿意在“老鼠赛跑”中度过余生。我们不再因为失败而自怨自艾，而是鼓足勇气继续前进，自始至终都牢记着我们的目标：年轻退休、生活富有。

富爸爸说过，大多数百万富翁成功之前都至少失败过3次。我们得出一个结论：下一步就是决定我们接下来要做什么生意。

东山再起

我们觉得，也许继续玩“现金流”游戏能对我们有所帮助。果然不出所料，又玩了很多回之后，我们从游戏中找到了摆脱“老鼠赛跑”的方法。我们的策略是，先买一套小一点儿的房子，这样就能获得一些被动收入。如果遇到合适的买主，我们就把房子卖掉，然后买更大的

房子，获得更多的被动收入。毫无疑问，做大生意比小生意能让我们更快地摆脱“老鼠赛跑”，但是，从小生意开始也是十分必要的。

然后，我们继续玩升级版的“现金流”游戏，并意识到，我们可以出卖一份资产，也就是把它变为现金，然后，用这些钱去买能够产生现金流的生意。有了做游戏的经验，我们决定将游戏中的策略付诸实施。我们双管齐下：现金 + 房地产 = 房产买卖。我们下一步的打算就是，购买一处房产。但我们知道，仅凭我们两人的实力是远远不够的。

我们希望乔恩也能加入我们。因为我们知道，他在那家会计师事务所做得并不顺心。公司里的氛围让他非常失望，他不喜欢公司的企业文化中所崇尚的那种自私自利、一心向上爬的风气。他很快就意识到，他进入这家公司是一个错误的选择，必须尽快找到另一条出路。

在工作中遭受挫折之前，乔恩也在读罗伯特·清崎的书。他牢记富爸爸的教诲，决定不再像他的同龄人那样消费。尽管来自周围的压力很大，他还是租了一套很便宜的房子，也没有买车，而且自己做午餐，他每个月的花销只占收入的1/3，这样，他工作10个月就能存2万美元。乔恩经常回味富爸爸的话：“富人不为金钱工作”，“不要死抱着工资不放”，他用这些话来激励自己节约开支，以摆脱“老鼠赛跑”式的生活状态。我和乔恩经常探讨：无论升到什么职位，我们始终是雇员，只不过薪水高一些而已。

读了罗伯特·清崎的书，加上对自己工作的不满意，又意识到税收和花销吃掉了自己很大一部分薪水，乔恩觉得有必要重新考虑自己的工作计划（他原本打算在这家公司工作5年）。后来，他决定把5年缩短为1年，并在此期间尽量多学一些东西。让他惊喜的是，工作10个月以后，他被公司解雇了。

无论是乔恩失业之前还是之后，我们都力劝他和我们一起投资。

但是，乔恩不愿意回到犹他州，他喜欢在旧金山生活。他决定和一个朋友合伙在海湾地区做进出口生意。但是，经过几个月的市场调查和成本分析，他意识到这桩生意赚不了钱。现在，我们都有了生意失败的经历。最终，乔恩还是经不起我们的软磨硬泡，回到了犹他州。“一个篱笆三个桩”，这样，我们的3人组合就正式形成了。我们决定进军房地产市场。

我们的游戏过程

接下来，我们看了上百处房子，逐一进行分析，从而判断哪一处最合适。道尔夫·德·鲁斯是“富爸爸”团队的顾问，也是《房地产巨头：如何利用银行的钱发财致富》一书的作者。他说他看过的房子、提出报价的房子和对方接受报价的房子三者比例是100：10：1。这也是我们当时处境的真实写照。我们用了好几个星期找遍了犹他州的房地产市场，却没有找到符合我们要求的房子。我们也的确看中了几处房子，但是，它们全部被优先卖给现金交易的买主了。

因此，我们更加卖力地四处找房子。我们不断分析、谈判，逐一报价，和几十个房地产代理人交涉。功夫不负有心人，杰夫找到了我们的第一处房产，那是一位老奶奶的房子，两居室的平房，屋子里还散发着猫尿的味道。房子的光线很暗，而且厨房、卫生间和房顶都需要翻修。有人甚至建议我们，干脆把房子推倒重盖。对方报价7.5万美元，我们还价4万美元，听到我们的报价，代理人非常吃惊。如果不是从道尔夫·德·鲁斯那里了解到，法律上规定房地产代理人有义务把所有的报价都告知卖主，我还以为她根本不打算把我们的报价告诉对方呢。尽管如此，我们还是书面递交了报价。最后，经过几个星期的考虑，卖主决定以4.5万美元出售这处房产，但条件是现金交易，而且要在接受报价之后7天内成交。

这个结果让我们彻底绝望了。那个时候，我们银行里的存款几乎

还不够我们填肚子呢。当时的情况真是一个讽刺：我们居然对现金交易那么狂热。

于是，我们又找了一个能够支付现金的人入伙（房子买下来之后他还可以负责维修），但是，这个人太贪心了，他想从我们眼皮底下独自买下这套房子，他的报价是4.6万美元。“你们都这么年轻，我怎么能相信你们呢？”这是他离开时对我们说的最后一句话。

这时候，距离最后的成交期限只剩下3天时间了，我们只能报价5万美元。我们集思广益，经常通宵达旦，最后终于找到了一个筹集现金的办法。我们发现，可以把用做预付款的现金从信用卡中转到银行账户上。虽然当时的现金转账利率高达19%，但这样做的话我们在6个月内可以免付利息。我们确实这样做了：把杰夫、乔恩和我的信用卡放在一起，我们终于筹到了这笔钱。那套房子最后还是归我们所有了。（说到这里，我必须声明一点。我知道富爸爸反对滥用信用卡。我们决定这么做的时候也是慎之又慎的，事先已经分析了所有可能的金融风险。对于那些没有经验的人，或是缺乏金融知识的人，我不建议使用这种方法，应该根据风险与回报的比率来作决定。）

我们花了5万美元买下了那套房子，然后又用1.5万美元进行了维修。经过维修，房子的估价是11.5万美元。3个月后，我们以11.35万美元的价钱把它卖了出去。把信用卡的欠款还清之后，我们把剩下的钱当做原始资本。但是，根据富爸爸的理论，“买卖”房产并不是我们要追求的最终目标，我们的目标应该是获得被动收入。因此，我们现在还只是买卖人，而不是投资者。但是，富爸爸也说过，通过“房产买卖”可以帮助积累原始资本，从而进行投资。我们就是按照这个程序来做的。

我们利用一部分原始资本作为首付，在盐湖城买了一套房子，并很快就租了出去。这套房子花了我们15.99万美元，的确很划算。那个地区是城里雅皮士⁽¹⁾聚居的地方，每套房子的平均月租金在1200～

1600美元之间。由于我们翻修了房子，使之焕然一新，所以我们得以与房客签订了2年的租赁合同，月租金是1580美元。

下面就是这套供单户家庭使用的房子的收支明细（297平方米，6室4卫）：

投资房地产需要支付的现金

首付：	7995 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	7150 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	4500 美元
合计：	19645 美元

每月现金流分析

房租收入：	1600 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	80 美元
总收入：	1520 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	161 美元
---------------	--------

修理 / 维护费：	0 美元
-----------	------

（根据我们签订的合同，房客承担维修费和垃圾处理费，并负责打扫庭院。）

储备金：	20 美元
------	-------

管理费（租金的 10%）：	160 美元
---------------	--------

月供（贷款 30 年，利率 5.8%）：	960 美元
----------------------	--------

总支出：	1301 美元
------	---------

每月净现金流：	219 美元
---------	--------

现金的现金回报率

每年现金流（219 美元 × 12）：	2628 美元
---------------------	---------

现金投资金额：	19645 美元
---------	----------

现金的现金回报率：	13.4%
-----------	-------

现在，这套房子的估价是21万美元。

目前的投资状况

我们现在的投资策略是，买卖低档住房，购入并持有中档房产（就像我们上文提到的那种房子）。我们发现，在特殊的市场里我们可以以折扣价买入低档房产，经过维修之后再出售，从中赚取一定差价。此外，如果购买面积较小的房子，我们可以支付现金，这样就可以降低财务成本，确保我们不致赔本。然后，我们把这些房子卖给城里那些不太富裕的人，因为他们无力购买更好的房子。

由于低档房产不像中档房产那样能带来很多被动收入，所以我们一次只做一桩。每次都是现金交易——价钱从5万~15万美元不等

——然后，根据价格决定是出售还是自己持有。到现在为止，我们已经购买了9处供单户家庭居住的住房，卖掉了5处，自己持有4处。

因为我们经营得很好，所以我们的房租要高出市场的平均价格。此外，我们会把房子修葺一新，这样就有人愿意出更高的房租——我们的房租大约高出平均房租10%。另外，我们买入房子的价钱低于市场价，因此无论是买入还是出租都能赢利。

我们对房客的要求也很高，我们会认真调查他们的信用等级、工作经历，以及介绍人的情况，等等。

以下就是我们刚刚购买的一处联式房屋的收支明细（232平方米，6室3卫）：

购买房产的价格：70000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	7000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费（已由卖主支付）：	0 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	35000 美元
合计：	42000 美元

每月现金流分析

房租收入：	1825 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	91.25 美元
总收入：	1733.75 美元

每月支出：	
各种税费（财产）和保险费：	208.30 美元
修理 / 维护费（房租的 6%）：	109.50 美元
储备金：	50 美元
打扫庭院：	20 美元
管理费（租金的 10%）：	182.50 美元
月供（贷款 30 年，利率 7%）：	419.14 美元
总支出：	989.44 美元
每月净现金流：	744.31 美元

现金的现金回报率

每年现金流（744.31 美元 × 12）：	8931.72 美元
现金投资金额：	42000 美元
现金的现金回报率：	21.27%

现在，这套房子的估价是16.45万美元。

目前，我们正在为这套房子重新申请贷款，从而支付维修费和首付。我们通过增加贷款额度来筹集资金，这样，我们每个月要偿还的贷款就增加到了698.57美元，每个月的净收入则减少了大约280美元。不过，我们每个月还是有650美元的收入，而且，我们手里还有4.2万美元的现金可以用于下一次的投资。

下面是我们另外一处房产的收支明细（联式房屋，总面积214平方米，5室2卫）：

购买房产的价格：97000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	9700 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2910 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	18000 美元
合计：	30610 美元

每月现金流分析

房租收入：	1600 美元
房屋空置造成的损失（5%）：	80 美元
总收入：	1520 美元

每月支出：	
各种税费（财产）和保险费：	192 美元
修理 / 维修费：	96 美元
储备金：	50 美元
打扫庭院：	25 美元
管理费（租金的 10%）：	160 美元
月供（贷款 30 年，利率 7%）：	580.81 美元
总支出：	1103.81 美元

每月净现金流：	416.19 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流（416.19 美元 × 12）：	4994.28 美元
------------------------	------------

现金投资金额：	30610 美元
现金的现金回报率：	16.3%

现在，这套房子的估价是15.9万美元。

到目前为止，我们购买的房子都是以市场价的50%~60%成交的。我们买的大部分房子只是表面上有一些小毛病，没有结构性的问题。在出售的时候，我们不收首付，手续费也是我们来交。买主都是向银行申请全额贷款，因此我们无须承担二次抵押贷款。只要房子一卖出去，就与我们毫无瓜葛了。

我们出售房子的明细与出租房子明细不同。以下就是我们出售的一处房子的明细（供单户家庭使用，总面积78平方米，2室1卫）：

购买价格：	48000 美元
首付：	48000 美元
房地产买卖手续费（卖方支付，在这宗交易中，由银行支付）：	0 美元
修理费 / 翻新费：	250 美元

（这套房子的前任房主是一位投资者，他全面翻新了房子，但是还没来得及出手就破产了。因此，这套房子属于丧失赎回权的房产。房子里的一切——从地毯到橱柜——全部都是崭新的，无可挑剔。）

每月支出：	无
-------	---

各种税费（财产）和保险费：	无
管理费：	无
月供：	无
房租收入：	无
每月支出：含在维修费之内	
净现金流：	无
资产：	48250 美元
估价：	95000 美元
现金的现金回报率：	无
总估价：	47000 美元

后来，我们以9.43万美元的价格把这套房子卖了出去。买方从市政府获得了一笔补贴，用于支付交易的手续费，因此我们不用为这笔交易支付任何手续费。

我们的总成本：48250 美元

售出价格：	94300 美元
总成本：	48250 美元
净收入 / 资产收益：	46050 美元

投资前后对比

我们是从2002年初春开始购买房产的。以下就是我们投资之前的经济状况：

非固定支出

收入

市政建设费 *:	400 美元	母亲的资助:	250 美元
信用卡账单:	253 美元		
COBRA**:	285 美元		
医疗费用 **:	100 美元		
手机费 *:	80 美元		
房租:	400 美元		

固定支出

食物 *:	300 美元
煤气 *:	100 美元
其他 *:	200 美元
总支出:	2118 美元

收入:	250 美元
总开支:	1868 美元

注: * 课税减免, 指在计算所得税时可从纳税者所得总额中扣除的款项, 如子女抚养费等。

** 部分课税减免。

资产

负债

支票账户: 梅塞德	230 美元	汽车贷款:	6397 美元
杰夫	524 美元	信用卡欠债:	12478 美元
小计:	754 美元	手机费:	240 美元

		总负债:	19115 美元
储蓄账户: 梅塞德	440 美元	净负债:	
	杰夫	80 美元	(总负债 - 总资产): 17841 美元
小计:	520 美元		
总资产:	1274 美元		

资产负债表

资产		负债	
积蓄:	65000 美元	信用卡:	1500 美元
投资组合			
股票:	2700 美元	汽车贷款:	25000 美元
购销账:	18500 美元	学校贷款:	0 美元
房地产:	890500 美元	抵押贷款:	324000 美元
小计:	976700 美元	小计:	350500 美元
消费品			
汽车:			36000 美元
珠宝:			12000 美元
其他:			15000 美元
小计:			63000 美元
银行估算的总资产			
(资产 + 消费品):			1039700 美元
富爸爸估算的总资产			
(只包括资产, 不包括消费品):			976700 美元

银行估算的资本净值

(银行估算的总资产 - 总负债) : 689200 美元

富爸爸估算的资本净值

(富爸爸估算的总资产 - 总负债) : 626200 美元

损益表

每个月的薪水收入

作为自由职业的抵押贷款经纪人: 10000 美元

买卖住房 (平均月收入): 17500 美元

每个月的被动收入

房地产 (净收入): 2900 美元

每个月的投资组合收入

每个月的购销收入: 2000 美元

每个月的总收入: 32400 美元

每个月的开支

税款: 4860 美元

信用卡付账: 150 美元

房租: 500 美元

汽车贷款: 800 美元

衣食: 500 美元

保险: 500 美元

手机费：	200 美元
总支出	7510 美元
每个月节余	24890 美元

我们的现状

现在，我们依然处于从现金流象限左侧到右侧的过渡时期。由于进行房屋买卖，所以我们可以说是处于“自由职业者”的S象限（这个时候我们已经开始进行投资了）。现在，我们正尝试经商，努力向“企业主”的B象限迈进。同时，我们也在进行房屋租赁，每个月都能获得被动收入，因此，我们也勉强算得上企业主。

我们3个人对自己从事的事业都十分投入。我决定遵循富爸爸的建议——富人不为钱工作。既然我们的主要投资方向是房地产，就应该尽可能多地学习有关抵押贷款的知识。现在，我已经获得了从业资格，是一名独立的抵押贷款经纪人，每天和不同的银行打交道。我喜欢这份工作，也从中学到了很多能够帮助我们投资的东西。更妙的是，这份工作还为我带来了不菲的收入，我当然不介意多赚一些钱。不过，我并不打算一辈子以此为业，一旦找到合适的抵押贷款顾问，我就不再做了。尽可能多地掌握知识显然是很明智的。

罗伯特·清崎说过，永远不要爱上你的投资对象。因此，虽然我们是从房地产起步的，但我们不想只局限于房地产。我们希望从事各种投资活动，只要有利可图。

我们的目标是购买并持有大型的房产，比如综合性建筑和商用建筑。我们不仅要在美国进行房地产投资，还要进行跨国投资。杰夫和乔恩听、说、读、写日语都非常流利，因此，我们打算到日本拓展我们的生意。乔恩还能说泰语，所以泰国也在我们的投资名单上。杰夫

和乔恩都认识中国的汉字，他们想把业务扩展到中国（尤其因为中国蕴藏着巨大的商机）。杰夫和我都能讲西班牙语，因此，我们还想把业务扩展到拉丁美洲。

我是24岁的时候开始根据富爸爸的理论进行投资的。今年，我25岁。杰夫和乔恩开始投资的时候是28岁，所以你能猜到，他们现在29岁。我们开始创业的时候，资产负债表上没有资产，只有负债。我们的损益表上进的少、出的多，而那些支出大部分是用于购买华而不实的东西。那个时候，我们唯一的收入就是薪水。

在短短一年之内，我们已经购买了价值超过125万美元的房地产，其中自己持有的房产价值约89万美元。现在，我们不但有薪水收入，还有被动收入和证券组合收入。我们正在试图按照罗伯特和金的理财模式（他们开始创业的时候）去生活，也就是说，只把70%的收入用于消费，把10%的收入用于投资，10%的收入用于储蓄，10%的收入用于慈善事业。现在，我们不再花钱去买那些没有用的东西了。尽管我们已经有了自己的事业，我们的生活仍然非常节俭。不过，一旦我们成为富人（按照富爸爸的标准），我们就不必再这么节俭度日了。现在我们仍在思考退休对我们来说意味着什么，我想5年以后就会明白了。

投入必要的时间

尽管我们做的事情每个人都做得到，但在购买第一套房子之前，我们是花了一年的时间才改变自己固有的思维方式的。进行投资不仅需要充分的思想准备，还要了解相关的知识。我们还在不断地学习。对别人来说，这个过程需要的时间可能更短，也可能更长，这因人而异。

但是，无论这个准备的过程（比如说，从宏观和微观两方面学习房地产知识，熟练掌握有关投资的技能和金融方面的策略等）需要多

长时间，我们想强调的是，它的确需要付出时间和精力。它还需要耐心和良好的自制力，尤其是对情绪的控制能力。这也是我们如此拥护富爸爸的原因。因为富爸爸在书里阐述了投资者需要克服的每一种情绪。

在房地产投资方面，我们把恐惧当做最大的心理障碍来克服。人们总是担心自己可能找不到合适的房地产项目，于是就匆匆忙忙地购买一处极差的房产，因为他们担心现在不买，以后就永远没有机会了。我们的观点是，宁可不做，也不买不理想的房产。我们也看到过这样的房主，他们总是担心找不到房客，因此，只要有人来看房，他们就把房子租给这个人（也许正是出于这个原因，房主才会遇到那么多噩梦般的事情）。

而我们宁可花上几个月时间寻找合适的房客，也不会随便把房子租给一个不爱惜房子、拖欠房租的人。

我们还见过这样的房主，他们总是担心自己要买的房子会有什么问题，而放弃了一桩绝好的生意。他们不去对房子做必要的检查，也不进行成本核算，因此他们无法预防可能出现的损失。

虽然我们鼓励他人去追求成功，但同时我们也想提醒大家，最基本的一条就是，不应该抱有一夜之间做成一笔大生意的心理。在我们周围有很多这样的“投资者”，他们试图把房子租出去或转手卖出去，结果却落了个破产的下场。事实上，我们的一套房子就是从这样一个“投资者”那里买来的。

因此，做好充分的准备是必不可少的。在我们准备好购买房产之前，一定要获得房地产投资方面的相关经验。比如，虽然不买房子，但我们会通过看书、上网查询、调查当地市场来向对方提出报价。不但如此，我们还与很多房地产代理人、经纪人、投资者进行交流，从他们那里获取很多有用的信息。只要你知道自己在做什么，并投入精

力去做，你就会发现，房地产投资其实并不复杂。现在，我们依然每天都在学习。

在我们看来，投资房地产要想获得成功有两点非常关键：一方面要控制好自己的情绪，另一方面要保持虚心的态度，因为你每天都要不断地学习。

对X一代的忠告

杰夫、乔恩和我认识很多同龄人，他们的生活因为互联网产业的崩溃而变得混乱不堪。很多人的梦想破灭了，安全感也随之消失，取而代之的是对未来的恐惧。如果你也有这样的经历，就像我们曾经经历过的一样，你一定要记住：不要因为恐惧而停止追求梦想！

每天面对恐惧，就意味着要克服恐惧心理。你可以坚持自己的梦想，换一种方式去实现它，这样就不会再感到失望了。静下心来，好好想一想自己究竟要什么，然后努力去实现目标。在这一过程中，与志同道合的人结交，他们会支持你，而不是向你推销一些没有用的东西，比如401(k)退休金计划等。你最大的风险就是什么也不做。

如果没有罗伯特·清崎和他的那些顾问，杰夫现在很可能在读研究生，而我和乔恩则一边痛恨公司，一边又不得不为之工作。我们真的感谢富爸爸为我们指出了正确的方向！我们知道，自己还有很多东西要学习；我们也知道，在实现最终目标之前，还会遭遇很多失败。但我们仍然感到非常激动，迫不及待地要去实现梦想。谢谢你，富爸爸！

(1) 雅皮士是指西方国家中能干、有上进心的一类人，他们一般受过高等

教育、具有较高的知识水平和技能，对奢华物品、高级享受十分热衷。

第11章

转变观念

肯·霍布森

宾夕法尼亚州，费城

我的休假计划非常简单：和我的妻子苏去百慕大，在粉红色的海滩上尽情放松。那是1999年，当时的我感到筋疲力尽，不想集中精力做任何事情，哪怕只是看一本书。

碰巧的是，苏让她的朋友推荐一些适合我们在旅途中看的书。《富爸爸穷爸爸》就是其中一本。于是，苏去买了一本，并把它塞进了旅行包。后来，我们的航班晚点了，我只好翻开这本书，开始读起来。结果，我在门口也看，在飞机上也看。当苏让我陪她去享受沙滩和阳光时，我告诉她我得先看完我正在看的那一章，然后才能陪她去。看完一遍以后，我又开始看第二遍。

它让我如此激动，我怎么能不一读再读呢？清崎在书中写到，没有计划是失败的根源。当我看到这里的时候不禁想到：“他说的简直就是我！”这就是我的问题。

我知道一定有别的方法可以让我和我的家人实现财务自由，但是我不知道这个方法是什么。事实上，我身边到处都是这样的机会。当我还是孩子的时候，父母会载着我从新泽西去布鲁克林，拜访住在那

里的亲戚。当时我就看到过很多房屋租赁的广告，还感到奇怪呢。现在我才明白，原来出租就意味着房主能源源不断地赚钱，每个月都有收入。我想起我们的邻居开了一家托儿所，他们每两年就租一辆新车。我这才明白：汽车是他们工作的需要。那些杂货店也是这个道理。“啊——原来他们就是这么做的！”我拍了一下脑袋，恍然大悟。到了这个时候，我才明白以前看到的很多事情究竟是怎么回事儿。

假期一结束，我就去买了另外几本“富爸爸”的书，还有磁带和“现金流”游戏。我如饥似渴地吸收着这些信息。

过去的经历都是序曲

在我成长的过程中，我从来不知道还可以从不同的角度去看待金钱。我的父母都经历过经济困难时期，因此，他们极度渴望经济上的安全感。他们的做法就是，为新泽西州和联邦政府工作35年。现在，他们依靠养老金生活。

我的父母都是典型的初级投资者。对他们而言，能够带来收入的投资简直匪夷所思——时至今日，他们仍然抱着这种观点。我认为这是一种典型的二战心态。我9岁那年，我们家欠了很多债。我还记得当时我亲眼看到父亲把账单从信箱里拿出来，不是带回家，而是塞到汽车坐垫下面。我们家的暖气被停掉以后，我和哥哥为了取暖，晚上就盘腿坐在睡袋里面。我们都知道家里遇到了麻烦，但从来没有人去谈论这些事情。

这种困窘的生活让我备受打击，而且给我留下一个泛泛的印象，那就是：要实现经济上的稳定，方法只有屈指可数的几种。我只能：

1. 辛辛苦苦工作几十年，然后靠退休金生活；

2. 存钱；

3. 找一个有钱人结婚。

事实上，我甚至无法告诉自己的孩子还有什么办法可以获得经济上的稳定。

我对自己面前的选择进行了一番分析，得出了一个结论：计算机产业是最有发展潜力的领域。除了一个当生物学家的姑姑之外，我是我们这个大家庭里唯一上大学的人。

在我的职业生涯中，每隔几年我就会获得提升。读到《富爸爸穷爸爸》这本书时，我在QVC公司担任项目经理和网络程序员，该公司拥有网上销售和电视购物的庞大网络。尽管我喜欢自己的工作，薪水也相当可观，但我仍觉得生活中缺了点儿什么。我知道，如果我一直工作下去，那么到我59岁半的时候，我就能享受401(k)计划（这是我和苏最大的一笔投资，此外还有6000美元投在股票市场）带来的种种好处了。这就意味着，我还要继续这样工作22年。

但是，我不想到了年近60还要去工作。我觉得应该有更好的、更聪明的实现“钱途”的办法。这个问题就像谜一样在我脑子里盘旋，弄得我心里痒痒的，我一定要找出谜底。我和苏都毕业于罗切斯特理工大学，专业是计算机科学。我们充分运用自己的智慧和经验，虽然苏成功地开发了账单服务的程序，但对于怎样实现财务自由还是没什么头绪。我一定要找出答案。

过去，我一直以为获得财务自由只有一条路，因为没有人告诉我还有其他选择。现在，我要踏上一条全新的路去实现我的“钱途”。富爸爸让我知道，机会无处不在。

第一步

在过去的两年里，我一边学习，一边实践。我们把投在股市的6000美元拿了出来，外加个人退休账户里的1万美元，开始进行房地产投资。（一个当股票经纪人的邻居说我这么做简直是疯了。但是，我从股市取出的钱现在还在房地产交易中为我赢利。如果我把那笔钱继续留在股市，现在已经损失1/3了。在股市投资就像坐过山车，上去的时候感觉既兴奋又刺激，下来的时候会让你的胃里如翻江倒海般难受。）

2000年年中股市崩盘之前，我从买卖股票中赚了一些钱。我的大多数房产都是用这些钱购买的。我发现，房地产是最安全的投资方式。

我的游戏过程

我做的第一件事情就是调查。我加入了一个投资者团体，他们为像我这样的新手开办投资初级培训班。我花了60美元报名参加了一个周末班，这笔钱花得相当值。在这个班里，我了解了投资的概况，以及有关房屋维修的一些情况。其中包括实地查看维修之前和之后的房屋状况，内容涉及各项维修的费用：地板、水暖设备、房顶、石膏灰泥板等。这些课程的确非常实用——在购房总成本方面，它为初学者打下了坚实的基础。

- 下一步是制订投资计划。我首先确定了自己想要获得多少被动收入：每个月至少150美元（税后）。

- 然后，我确定了投资区域。距离我家最好不超过半小时的车程，我打算在这个范围之内寻找合适的房产。

- 之后，我对那个地段的房租进行了调查，确定和我比较感兴趣的那些房产相类似的房子的租金大概在什么价位。

- 调查完房租之后，我又对抵押贷款的情况作了调查，并大致估算了一下这个地区的税率。我还打听了房管协会会费、保险费、水费和污水处理费等。

- 调查完后，我把所有的成本加在一起，就是我的基本成本。我发现，照这样算下来，我看中的房子每个月都需要支付大约700美元。也就是说，我必须弄清楚这个地区的房租行情如何，能不能承担每个月850~900美元的价格。

- 我开始寻找价钱在5万~7万美元之间的房子，这样的房子每个月需要偿还的贷款在400~500美元之间。

这些房子都是丧失赎回权的房产。我在住房及城市发展部和退役军人管理局的网站上找到了这样一份清单（事实上，我还找到了一份更理想的清单，上面有当地法院列出的丧失赎回权的房屋的明细）。

我购买了3处这样的房子，都是供单户家庭居住，并且都在宾夕法尼亚州。这些房子是用我们的房屋净值贷款和在股市上赚到的钱买下的。（我知道很多人用他们的房屋净值贷款来还债、买船或者买其他不是资产的东西。我们的大部分债务都是用现金偿还的，这样我们就可以最大限度地利用信用卡贷款。的确是无债一身轻。）迄今为止，我做的所有房地产买卖的首付都是要价的10%。

下面就是我买的几处房产的收支明细：

房产一

购买房产的价格：89000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	9000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1800 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	3500 美元
合计：	14300 美元

每月现金流分析

房租收入：	1075 美元
-------	---------

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	325 美元
修理和维护费用：	0 美元
储备金：	0 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 30 年，利率 8%）：	575 美元
总支出：	900 美元

每月净现金流：	175 美元
---------	--------

现金的现金回报率

每年现金流（175 美元 × 12）：	2100 美元
现金投资金额：	14300 美元
现金的现金回报率：	14.6%

现在，这套房子的估价是12.3万美元。

房产二

购买房产的价格：120000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	12000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2400 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	1200 美元
合计：	15600 美元

每月现金状况分析

房租收入：1450 美元

每月支出：

各种税费（财产）和保险费：	432 美元
修理和维护费：	0 美元
储备金：	0 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 30 年，利率 8%）：	807 美元
总支出：	1239 美元

每月净现金流：211 美元

现金的现金回报率

每年现金流（211 美元 $\times$ 12）：	2532 美元
现金投资金额：	15600 美元
现金的现金回报率：	16.2%

现在，这套房子的估价是15.6万美元。

坦白地说，我也犯过错误。我的问题在于不能始终如一地坚持自己的投资计划。曾经有一处供单户家庭居住的房子，距离我的住处有几个小时的车程，各方面条件都比较合适。那套房子的厨房还能用——如果你闭上眼睛，就看不到金属橱柜上的铁锈了。我觉得4万美元应该可以买下来，然后转手6万美元卖出去。但是，这仅仅是我一相情愿的想法，我忽略了市场行情。我应该马上以4.5万美元的价格把它卖出去，但我没有那么做。

一年以后，那间厨房依然那么刺眼，房子也依然未能出手。我用了3个月的时间来修理厨房和卫生间，一共花了5000美元。最终，我以7.2万美元的价钱把房子卖了出去。但是，由于房子在我手里的时间太长，因此付了很多房地产税。结果，这套房子甚至还赔了点钱。

不过，房地产市场是很宽容的，它总是能给你提供机会。

全新的征程

2001年秋天，我宣布辞职，离开了QVC公司，从事新的工作。我在房地产交易中增强了自信，于是开始在国内最大的房地产投资经纪公司任职。现在，我可以为个人及合伙企业代理价值几百万美元的房产交易。有趣的是，尽管我没有销售经验，他们还是雇用了我，因为我了解投资市场，也熟知投资者的目标和心态。

坦率地讲，除了苏以外，所有认识我的人都觉得我疯了。我怎么能放弃那样一份稳定的工作，去做一名自由职业者呢——而且还是去做房地产投资？我很难向他们解释清楚，我辞职是因为原来那份工作对我来说已经没有任何吸引力了。毕竟，所有的电脑屏幕都是一模一样的。

但是，那些唱反调的人说，我以前也做过生意，却没什么结果。他们坚信，股票市场才是实现财务自由的途径。

我不这么看。我以前的生意之所以失败，是因为那只是我的工作。1998年，我确实开了一家网络服务公司，那个公司也的确以失败告终，因为我们的公司制度不完善。实际上，我只是一个计算机程序员，一个自由职业者，而不是企业主。

不过，我也不希望给大家留下一个错误的印象，那就是这个巨大的转变不费吹灰之力。在我开始投资的那一天就打算出售房产，但是没能如愿。第二天也一无所获。接下来的3个月里，我都没能把房子卖出去。我开始怀疑自己，脑子里不停地想：“我究竟在干什么？我已经好几个月没有薪水了。”我甚至拿起电话，想要打给QVC公司，因为他们随时欢迎我回去工作。

但是，我想起了清崎说过的话：“要分析，不要自责，不要做事后诸葛亮。”我深深地吸了一口气，对实际情况进行了一番分析，告诉自己再坚持一下。我供职的公司实力雄厚，机会无处不在。我过去的业绩提醒我，我知道自己在干什么。我和苏并不是草率地作出换工作的决定的，我们进行了反复的讨论，对正面和负面的两种情况都作了分析，然后一致认为这是正确的选择。

果然，不久之后事情就有了转机。我刚刚做成一笔交易，赚到的钱比我2001年一年在QVC公司赚的还要多。后面还有4宗交易在等着我，还有更多的交易正在进行中，包括一幢有着12套公寓的住宅楼，外带洗衣房。到新公司工作后的18个月里，我的薪水已经快要翻两番了。

生活掌握在你自己手里

我和苏有两个孩子，一个9岁，一个5岁，现在也在学习如何理

财，因为我们和他们一起讨论应该怎么做。他们玩儿童版的“现金流”游戏⁽¹⁾，因此知道购买那些华而不实的东西的危害性。

我们也经常与生意圈外的朋友一起玩“现金流”游戏。我们经常探讨人们对工作和金钱的恐惧，有的人仍然不愿意接受他们认为是冒险的事情。

过去，我的观点是：401(k)是一种低风险投资，因为它会尽量分散风险。现在，我认为如果一桩生意不能立竿见影地产生效益，那么它就有风险。没有明确的退出策略同样是一种风险。

从现在起的3年里，我的计划是进入经济的“快车道”，每个月的被动收入达到5000美元。不过即使是现在，我也享受着充分的自由。我自己选择工作时间，自己决定什么时候待在家里陪孩子玩，什么时候去钓鱼、打高尔夫球，什么时候带客户看房子。这种生活方式的确非常惬意。即使将来退休了，我还是要从事房地产投资经纪人的工作，因为我乐意帮助他人实现财务自由。

在过去的几年里，我学到了很多知识，而且现在仍在学习。对我而言，最重要的就是：

- 坚持自己的决定。
- 明白自己选择的是一条光明大道。
- 始终保持谦虚的心态。我总能学到更多的东西——不是所有的问题我都知道答案。
- 对自己所做的事情充满信心。我发现，只要我做了自己能做的事情，所有的问题都会迎刃而解。
- 要有耐心。我现在的时间表可能看上去不太现实，但是我最终

一定能实现目标。

- 制订计划，并为实现目标而努力。

我还想强调一点。在以前的公司，我知道自己在做什么，因为那是我的专业。但是，对于改变自己的财务状况，我仍然缺乏信心。

从宣布辞职的那一天起，我就知道自己踏上了一条有风险的道路。如果没有学到那些投资方面的知识，如果没有意识到自己可以充分地运用这些知识，我永远都不会鼓起勇气作出那个决定。考虑到懒惰（即使是现在，我还是要不时督促自己开始工作）是我必须克服的障碍，我就每每为自己取得的成就而惊讶。不过重申一次，这些成就正是我要实现的目标。

我知道有很多专业人士每天都为了工作疲于奔命，因为他们要付账单，这肯定不是他们理想中的生活。但是，实现理想的办法的确存在，我已经找到了，你也一定能找到。

(1) 罗伯特·清崎专为6~12岁儿童设计的教育游戏，儿童可以从快乐的游戏中学到简单的会计知识，了解“收入”、“支出”、“资产”和“负债”的概念及其关系，从小培养孩子的财商，帮助他们及早地做好进入现实世界，迎接人生挑战的准备。

第四部分

大器早成

我相信，所有的孩子生下来都是既聪明又富有的。在这一部分里，一些年轻人将向我们讲述他们的故事。他们（一个来自阿拉巴马的10岁女孩儿，一个来自加利福尼亚的13岁男孩儿，两个来自印第安纳的大学三年级学生——他们俩是最好的朋友）的经历证明，学习财务知识永远都不嫌早。尽管阿莉森、杰克、戴维和迈克尔各自处在人生的不同阶段，他们身上却有一个共同之处：都在选择自己的生活方式，都在考虑如何获得被动收入，从而实现财务自由。

他们并不觉得接受别人的钱是天经地义的事，相反，他们都在设定目标，并想方设法实现目标，自己赚钱。尽管还在求学阶段，但他们都在学习如何掌握自己的生活。

和我一样，他们都有老师，告诉他们学习财务知识永远都不嫌早。他们的父母和那些具有创新精神的高中老师为他们提供了相关信息，这些信息让他们明白，任何年龄的人都可以自己赚钱。阿莉森在车里听到了她妈妈的《选择当富人》的磁带，然后想到了一个赚钱的办法；杰克看到父母根据“富爸爸”系列图书提供的信息进行房地产投资，觉得他自己也一样能做到；戴维和迈克尔正在攻读大学学位，他们不但把学到的财务知识应用到生活中去，还鼓励别人也像他们一样。他们在高中阶段就玩过“现金流”游戏，这改变了他们对很多问题的认识：自己想过什么样的生活，如何赚钱，自己对社会的影响，等等。通过游戏，他们开阔了眼界。等到上大学的时候，他们已经能够

把理论很好地应用到实际中了。

没有人强迫他们制订一个赚钱的计划。他们的父母也没有威胁说要不给他们零用钱。他们是受了富爸爸的启发，自己走上这条“探险”之路的。

阿莉森、杰克、戴维和迈克尔自觉运用他们得到的信息，领先获得了理财方面的知识，然后采取了行动。他们向大家证明：无论是创业还是进行房地产投资，年龄都不是问题。他们毫不犹豫、无所畏惧。他们明白自己想要什么，然后朝着自己的目标努力。和那些成年人不同的是，没有人年复一年地告诫他们，什么事情不能做，什么事情不该做。他们勇于尝试、不怕失败，因而不断获得成功。他们不会让任何人、任何事阻碍他们实现自己的目标。

他们的身上体现了一种创业者的精神：勇于迎接挑战、不怕风险。为了实现自己的目标，他们不断提高财务技能，强化创业精神，并且乐此不疲。现在，他们已经明白了为别人工作、赚取薪水和积累资产、实现财务自由的区别所在。读过“富爸爸”系列图书、听过磁带、玩过“现金流”游戏之后，他们就知道机会在向他们招手，也知道自己能够更好地把握机会。他们都有一种“我想获得成功”的积极心态。

阿莉森、杰克、戴维和迈克尔还在继续学习：

- 零用钱和小费也能转化为资产，用来赚钱。
- 对未来投资意味着现在就要开始行动。一时的满足远不及长远的现金流动。
- 即使还是学生，他们也一样生活在现实社会中。他们知道什么是财务、什么是资产、什么是负债，知道为了获得财务自由应该做些

什么。

- 为别人树立榜样，教会别人自己学到的知识，已经成为他们生活中一个重要的组成部分。

- 债务并不可怕，只要它是良性债务。他们知道，为了获得资产而产生的负债就是良性债务，这种做法很明智，因为它能为你带来收入，是你的钱在为你服务。

- 作为一个富人，生活中一件重要的事情就是回馈社会。

我们的下一代中有些人已经学会了如何依靠自己实现财务自由，这是富爸爸极力倡导的，每个人都应该学习。这些人就为我们树立了极好的榜样。他们很早就接受了这方面的教育，因此，投入时间和精力来学习如何赚钱对他们来说是再自然不过的事情了。在这一部分你将看到，他们已经知道，各种各样的机会在向他们招手。

这群人都精力充沛、善于思考，因此能不断获得成功。对于那些抱着“我希望自己有勇气这么做”的想法的人来说，他们的经历具有很大的启发意义。他们的热情和“我一定能做到”的观点极具感染力。接着读吧！

第12章

英雄出少年

阿莉森·库巴拉

佐治亚州，康明市

去年我上四年级，老师让我们写一篇作文，写一个鼓舞过自己的人。我首先想到的是妈妈，后来则写了一个班里谁也没有想到的人：罗伯特·清崎。他说的很多东西我都知道，因为妈妈开车送我和弟弟上学、购物或去其他地方的时候，总是在车里放《选择当富人》《富爸爸穷爸爸》的磁带。

妈妈还为我们买了儿童版的“现金流”游戏。我们全家都玩这个游戏，包括我的弟弟艾里克，他一度成了百万富翁，比我还早。当时他7岁，现在8岁。

听完那些磁带，我开始考虑如何从一个新的角度来赚钱。我每个星期的零用钱是5美元，我还会利用暑假和周末在街角卖柠檬汽水赚钱。但是，这些钱根本不够我花。

妈妈总是教育我和弟弟，把零用钱攒起来，然后去买自己想要的东西。有很多次，我在商店里看到自己梦寐以求的东西，然后央求妈妈预支一些零用钱。可她总是说“不行”！

我希望有更多的钱。为了实现这个目标，我决定自己做生意。我今年9岁。在学校里我学到了很多，不过，是富爸爸告诉我，自己创业永远不嫌早。

起初我向邻居兜售小石头，供他们放在鱼缸里或是装饰用。妈妈认为这样做根本行不通，但是我挨家挨户地去卖，的确赚了一些钱。我还按照富爸爸和妈妈教我的，对自己的收支情况作了记录。

后来我决定卖蜡烛。上三年级的时候，我为我们班的圣诞晚会做过一些，而且我很喜欢做蜡烛。我在采购做蜡烛的原料的过程中，学到了一些新东西。

一开始，我依旧挨家挨户地去卖，或者站在大街上卖，但是并不成功。后来我决定在网上销售，因为那样谁也看不到我，年龄就不成问题了。

就这样，我成了一名企业主。妈妈帮我建立了一个网站。我印了一些名片，在学校和教堂散发。我还把零用钱省下来去买我需要的东西。只要接到订单，我就开始制作并发货。

我的启动资金大约是二三十美元，现在我已经赚了五六十美元了。我的生意做得不错，而且我已经有一个助手了——我的弟弟艾里克。

我觉得，只要我继续按照富爸爸的话去做，就一定能取得更大的成绩。找到适合自己的路并不难，我知道我可以选择一些自己喜欢的事情去做，然后把它变成我的事业，并让它正常运转起来。我还知道，只要我全心全意地去做一件事情，我就一定能成功，无论发生什么事情。而且，我的成绩单上全部都是A！

第13章

志在必得

杰克·科尔曼

加利福尼亚州，威尼斯

我刚刚买下了自己的第一处租赁房产。这套供单户家庭居住的房子在加利福尼亚州，3室2卫，看起来非常新。这件事情听上去没什么奇怪的，但是，我今年只有13岁半。对我来说，进行房地产投资是很自然的事。如果我告诉你我为什么会得出这个结论，我想你一定会同意我的观点。

几年以前

“我也要玩这个游戏！”大约3年半以前，我看到父母正在玩一个新式的桌面游戏，于是就这样大声跟他们说。这个游戏让我想起了以前玩过的“大富翁”游戏，当时我非常喜欢它，但是不久之后就觉得它太简单了。而这个游戏看上去就有意思多了——而且还有一个非常吸引人的名字。

“现金流”游戏很有趣，在玩的同时，我还学了很多以前从来不知道的东西。我发现自己被这些东西深深地吸引住了，这让我感到很意外。之前我并不知道一处有价值的房产应该是什么样子，如何分析一

张资产负债表。这个游戏让我知道了资产和负债的区别，以及如何就一处投资进行利润分析。这学起来并不难，涉及的计算也相当简单。我只是以前从来没见过数字还可以那样用。

最让我感到高兴的是，我发现了另外一种赚钱的方式，这是我以前从来没有想到的。毫无疑问，我喜欢花钱，但是，通过游戏介绍的那种方法来赚钱对我来说很新鲜。玩这个游戏之前，我觉得房产就是人们住的房子。现在我才知道为什么有的房子上挂着“供出租”的牌子，那些房子的主人想把房子租出去赚钱。换言之，房地产是有价值的。

但是，房地产并不是我学到的唯一的投资方式，我还了解了股票和共同基金之间的区别，我迟早能用得上这些。这个游戏让我明白，要想在股票市场上赚钱，你必须知道自己在干什么。

做完这个游戏之后，我会和父母一起探讨什么行得通、什么行不通，以及为什么。第一次玩的时候，我花了好几个小时才摆脱“老鼠赛跑”。几年以前，我们开始玩升级版的“现金流”游戏。现在我不但半个小时就能摆脱“老鼠赛跑”了。这个游戏带给我的最大好处就是，在采取行动之前，我能了解到我必须具备的知识。我觉得，我可以把游戏的规则运用到现实生活中。如果你知道自己在做什么，那么风险就会降低很多。在你迈向目标的过程中，你的恐惧心理也会大大减少。

为自己投资永远都不嫌早

大约六七岁的时候，我就在自己家门口摆了一个卖柠檬汽水的小摊，因为我家对面有一个教堂。我的生意很快就变得非常红火，因为星期天要做4次礼拜，人们做完礼拜从教堂出来，都是又热又渴。

接着，我用赚来的钱继续投资。我买了一台刨冰机，不但卖柠檬汽水，还卖各种口味的刨冰。在炎热的夏天，人们总是排着长队到我

的小摊上买东西，那些冷饮几乎每次都是销售一空。很快我就用自己赚的钱买了第一台电脑。（为了攒钱买电脑，我还帮爸爸做生意、洗车，干别的活儿。）

在做生意的过程中，家里人给了我很大帮助。他们帮我了解原材料成本和销售价格之间的关系，劳动力价格如何影响利润（比如，我的朋友曾经帮我摆摊卖柠檬汽水，我要付给他们报酬），以及良好的宣传和促销的重要性。

五年级的时候，我开始专门为别人定做蜡烛。那一年，做蜡烛是我们的选修课。我发现自己很喜欢做蜡烛。更让我高兴的是，我发现人们喜欢买我做的蜡烛。

一天，父母带我去当地一家生意很好的饭店吃饭。我发现，每张桌子上都点着蜡烛。我从中看到了商机，于是，就去问老板我是否能给他们供货。经过协商，我得到了他们一个月的订单。

为了做这笔生意，我向妈妈借了500美元作为启动资金。我必须弄清楚手工制作蜡烛是否有利可图，其中一个环节就是估算我上学之前、放学以后、周末一共能做多少蜡烛。我发现，自己一个人做所有的蜡烛不是最佳选择。于是，我到网上进行了一番调查，并选中了一个生产蜡烛的公司。就这样，我不但找到了一个成品蜡烛的来源，还为自己找到了一个定做蜡烛的供应商。这实在是太棒了！

既然已经有了一个固定的成品蜡烛供应商，我就开始联系其他的饭店，和他们的老板商谈。我承诺给他们一定的优惠，比如免费送货。尽管我年纪不大，但他们还是认真听我说的话，相信我的能力，也相信我能说到做到。我的确没让他们失望，即使遇到突如其来的麻烦，我也没有惊慌失措。有一次，我向供应商下了订单之后，一家饭店突然提出削减订货数量。但是，我并没有因此而担心，因为蜡烛放不坏，我可以把多余的蜡烛卖给了另外一家饭店。

最近，我带着货品到社区的教堂参加犹太人光明节⁽¹⁾。这个活动也进行募捐，并邀请孩子们自己动手做蜡烛。他们都喜欢这项活动。我把自己带来的各种主题蜡烛卖给了他们的父母，并把收入的一部分捐给了教堂。我知道回馈社会很重要。

一年以后，我把从妈妈那里借来的钱全部还给了她。我的蜡烛生意每年大约能赚1000美元。爸爸帮我在我的电脑上建立了一份财务报表，这样我就能把自己做生意的情况都记录下来。我定期让他看我的账目，这样我们就能知道我到底干得怎么样。我还告诉爸爸，我希望他的簿记员能帮我看看账目，以保证我所记的是正确的。

我最近做的一笔生意是为爸爸的公司做平面广告设计。这次经历给了我很大的启发。我花了8个小时进行设计，结果收入不菲。设计这个广告的收入比我做蜡烛生意一年赚的钱都多。但是，当我拿到薪水的时候，简直不敢相信自己竟然还要缴那么多税，而我拿到手的钱简直少得可怜。即使是在我这样的年纪，也感到太不公平了。

正是出于这个原因，我要感谢我的父母和富爸爸，他们告诉我要获得财务自由，因为这意味着无须依靠每周的薪水度日。在过去的几年里，我看到父母在进行房地产投资，于是我告诉他们，我也想买一套租赁房产，这样就可以为我以后上大学做准备，就可以实现财务自由了。

我的游戏过程

我首先学会的是让金钱为我工作。

房子的购买价格是11.16万美元，首付5%。首付的那部分钱是我自己的积蓄，包括我成人礼⁽²⁾时收到的钱和做生意赚来的钱。由于我买的是新房，因此几年之内不会出现大笔的维修或翻新开销。我有为期10年的新房保证书，10年之内的任何大修费用都由卖方承担。以后

的维护费用则从房租收益中支出。下面就是购买这处房子的收支明细：

投资房地产需要支付的现金

首付：	5580 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1520 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	7100 美元

每月现金流分析

房租收入：	1125 美元
房屋空置造成的损失（佛罗里达租房行情看好）：	0 美元
总收入：	1125 美元

每月支出：	
各种税费（财产）和保险费：	350 美元

修理和维护费：	0 美元
储备金（每个月的现金收入会支付这笔费用）：	25 美元
管理费（租金的 5%）：	56.25 美元
月供（贷款 30 年，利率 6.5%）：	670 美元
总支出：	1101.25 美元

每月净现金流：23.75 美元

现金的现金回报率

每年现金流（23.75 美元 × 12）：	285 美元
现金投资金额：	7100 美元
现金的现金回报率：	4%

当然，我知道这笔钱并不多，但这只是我买的第一处房产，其收入情况已经和我父母买的第一处房产差不多了（事实上，我比他们做得好，因为他们买的第一处房产开始时还略有亏损）。我把这次交易当做赚钱的一个途径，因为房客为我支付每个月的贷款。尽管现金的现金回报率只有4%（没有考虑房子升值和纳税方面的优惠），我已经在让金钱为我工作了，而且我的房子还有升值的潜力。现在，开发商已经把同类的房子卖到12.6万美元了，比我买的时候要高出1.4万美元。

两年以后，如果如我所料，这套房子开始升值，我就不必继续支付个人抵押贷款保险，这样收入就会有所增加。个人抵押贷款保险是银行在某些房产交易中要求贷方额外支付的一种保险。

再过一段时间，我还可以提高房租，这样也能增加我的月收入。我每个月的被动收入足以应付我的日常开销，所以我就可以专心致志

地学习。考虑如何赚钱不会占用我的时间。如果房子升值到一定程度，我还可以申请二次抵押贷款，提取出现金来支付上大学的各种费用（还有一种选择，就是用这笔钱购买另一处房产）。这样的投资可以不断循环下去。

由于我没有收入来源（即使有，也不足以申请抵押贷款），也没有使用信用卡的经历，所以我的家人帮我申请了贷款。但是，我的名字也写在房契上面，和我父母的名字列在一起。所有的房租收入都会计入我的个人账户，所有的开销也会通过这个账户来支付。如果房子需要进行维护或修理，费用将从房租中支出。

富爸爸告诉我，要进行投资，就不要买那些华而不实的东西。我就是这么做的。

我只是刚刚起步

我学到的另一堂重要的课是怎么做生意才能让大家都从中获利。为了提醒大家关注我们的海洋，保护海洋生物，我想建造一艘私人潜艇，大约3米长、1米宽，能容纳两个人。建造这样一艘潜艇大约需要2.5万美元。我现在正在寻找公司为我提供赞助。作为交换条件，我可以让他们在我的亮黄色潜艇上做广告。

这样一来，提供赞助的公司可以做广告并进行充分的宣传，我则有钱建造自己的潜艇。这是一宗极好的生意，因为大家都会获得好处。

我的父母强调，接受教育是人生中一个重要的组成部分，但是，它并不是获得财务自由的基础。现在，我通过学习如何投资、如何理财，正在为打下一个坚实的财务基础而努力。尽管我现在已经不做柠檬汽水生意了，但我的蜡烛生意还在继续，而且我打算一直做下去。等我上了大学，我还打算雇一些人来替我打理蜡烛生意。

实现财务自由永远都不嫌早。

(1) 光明节是一个犹太教重要节日。该节日是纪念犹太人在马加比家族的领导下重新夺回耶路撒冷并将圣殿献给上帝，从公元前165年开始为犹太教徒所信守。

(2) 这里是指犹太人的成人礼。当女孩满13岁，男孩满12岁时，会为他们举行庆祝活动，庆贺成年。

第14章

我们喜欢教人理财

戴维·霍西和迈克尔·斯莱特

印第安纳大学，三年级；普度大学，三年级

上大学是一种机会，也是一种特权，让人们能够寻找自己理想的生活方式。在我们看来，上大学有助于培养我们的兴趣，也为我们日后的工作打下了坚实的基础。但是，我们在高中毕业之前就接受了另外一种教育，这种教育让我们获益匪浅。我们两个人都是儿童企业家。现在，我们两人一个打算大学毕业之后开创自己的事业，另一个则已经拥有了自己的房产。我们都是普普通通的人，只不过非常幸运而已——一位老师改变了我们的命运。我们是在高中时结识这位老师的。

互相帮助

我们两个人都是在印第安纳波利斯长大的，上小学的时候就已经认识了，我们经常在一起做游戏。“大富翁”是我们两个人都非常喜欢玩的游戏，因为在这个游戏里，我们可以轻而易举地拥有很多很多钱，用来购买房地产、铁路和公共事业公司。

但是，金钱在现实生活中如何运转，对我们来说一直是个谜。直

到我们临近高中毕业，才找到谜底。那时候我们有一门销售学方面的课程，是由戴夫·斯蒂芬斯先生教的。

从那门课程里，我们学到了学生真正需要了解的知识。斯蒂芬斯先生教会了我们在生活中获胜的必要技能。比如，在应聘的面试中如何表现，如何获得经营企业的技能，等等。接下来，我们还学习了如何进行房地产投资。（当时我们17岁，以前从来没想过这个问题。我们听说过房地产投资，但对其基本知识一窍不通。不管怎么说，一个学生怎么买得起房子呢？对此我们的确知之甚少。）从这门课程中，我们还学到了金钱的时间价值。比如说，我们今天用1美元就买不到20世纪60年代1美元能买到的那些东西。我们还了解到，投资的时机非常重要，但它并不是最重要的。把金钱投资在可靠的地方是积累财富的重要途径。这门课程鼓励我们根据自己的情况掌握学习进度。老师为我们推荐了一些图书，《富爸爸穷爸爸》就列在那份推荐书目上。

一天，斯蒂芬斯先生为我们带来了一个游戏。那个时候，我们对此并不感到意外，我们只想知道它是否有趣。接下来的3堂课里，我们一直在玩这个游戏。它就是“现金流”游戏。我们真的很喜欢它，觉得它很有意思。当然，我们也从中学到很多知识。这个游戏告诉我们如何摆脱“老鼠赛跑”，如何进行可靠的投资。我们面前的道路是毕业之后找一份工作，然后在若干年里都从事这份工作。现在，我们知道自己已经不是原来的自己了，希望有新的生活方式。这个游戏为我们提供了一幅蓝图，也让我们明白了为什么自己和原来不一样了。这个游戏最吸引人的地方就在于，它让我们看到了在现实生活中如何获得被动收入。

后来，有人提到还有一个儿童版的“现金流”游戏，这让我们突发奇想。有一个人提到他认识当地一所小学一位五年级的老师。为什么不把这个游戏教给小学生呢？他们同样需要这些知识。为什么一定要等到高中才给他们开设这门课呢？

于是我们开始联系，安排人去给那个五年级的班上课。我们觉得，通过有趣的方式把这门课介绍给小学生是最好的办法。因此，我们编排了一些小品，其中包括《偷走现金的格林奇》。

这些10~11岁的孩子们非常喜欢这个游戏，他们领悟能力很强。我们很快就听到孩子们说出这样的话：“要想摆脱‘老鼠赛跑’，我的被动收入必须超过我的支出。”这让我们非常激动。我们知道，这些孩子已经学会了用全新的眼光看待生活——不仅仅是金钱观的变化。他们正在学习的课程可能是他们的父辈从来没接触过的。在这一点上，他们和我们经历相同。

高中毕业后，我们中的一些人认为向大学生传授财务知识也一定能收到预期的效果。这些学生又可以把他们学到的知识教给小孩子，还可以寓教于乐。对我们来说，这是一个起点。从那时起，我们开始在自己的社区里向他人传授财务知识，教他们如何成为一名企业家，如何理财。

伸出援助之手

为了实施我们的计划，我们成立了一个非营利组织，名为H.E.L.P.，Inc.（Helping Educate Lots of People），旨在帮助更多人学习财务知识。这个组织使用儿童版的“现金流”游戏，向住在大学附近的孩子传授财务知识、理财方法，以及如何成为一名企业家。为了能让更多的孩子接受这种教育，我们扩大了范围，学员包括青少年发展群益会、格斯公司、小学、印第安纳州教育部委员会、国民会议、高中，等等。

这个组织还有好几个分会，包括普度大学分会、印第安纳大学分会、瓦伯什大学分会。我们未来的发展目标是鲍尔州立大学、印第安纳波利斯市印第安纳大学和珀德尤大学。迄今为止，每年都有超过100名大学生来给200多名年龄为10~12岁的孩子上课。我们已经找

到了一个切实可行的方法。每个月，有10名致力于这个项目的大学生聚在一起学习这个游戏。然后，他们会教其他的大学生玩这个游戏，这些人再把这个游戏教给社区里的孩子们。这个过程很简单：学习、传授、实践。

我们今天所取得的一切充分说明，对于那些踌躇满志的年轻人来说，机会无处不在。我们希望别人也能获得我们学到的这些知识。他们一旦掌握了这些财务知识，就有了极大的优势，在生活中会更容易获得成功。我们的经历可能很多人都很熟悉——特别是对于成千上万具有创业精神的年轻人来说。和他们不同的是，我们在这个过程中获得了帮助，所以我们也想帮助其他人。

戴维：12岁创业，17岁出售自己的企业

在我成长的过程中，我一直在寻找商机。我12岁的时候，朋友们都在空闲时间里打篮球，我却利用这些时间回收铝制的食品罐。15岁的时候，我在祖母的乡村俱乐部当服务员，每周五和周六的晚上工作（直到现在，每当我放假回家都会去那里工作）。

有一年春天，我和一个朋友（他有一台割草机）成立了一个修整草坪的服务公司。这么做的原因很简单：我们的很多邻居都有草坪，他们要么对维护草坪不感兴趣，要么没有时间进行维护。因此，我们决定为他们提供修整草坪的服务。为了实施这个计划，我需要两样东西：一台割草机或者购买割草机的钱。于是，我去找姐姐商量。我告诉她我想干什么，每次能赚多少钱，以及利用放学之后的时间和周末我们能修整多少块草坪。我还向她保证，两个月后就把借她的钱还给她。

她被我说服了，她相信我知道自己在做什么。于是她借给了我500美元，不收利息。事实上，我只用了一个月就把钱还给了她（我一直非常感激姐姐，因为我知道，没有她的帮助我不可能做出今天的

成绩)。

为了扩大生意，我们向高中老师们介绍了我们提供的服务。有的老师为我们推荐了那种可以为客户提供一夜住宿和早餐的活，于是我们也开始为那些客户提供服务。后来，我们的业务范围不断扩大，一些旅店、房主和商业机构也请我们去修整草坪。

当然，我们的服务也存在严重的后勤问题。由于我只有15岁，还不能开车，我只能雇朋友开车送我去挨家挨户地修草坪。后来我买了一辆卡车，雇朋友为我开了4个月。不过，我一拿到驾驶执照就自己开车了。

到高中毕业那年，我们已经雇了6个朋友为我们工作，按小时给他们支付报酬，每个月的5号和20号发薪水。几年下来，我们的公司一共赚了4万美元。在这笔钱里，1/3是我个人的赢利，1/3用于支付各种日常开支，其余的1/3用于支付工资。（我们成立这家公司3个月以后，我的合伙人就退出了，他不想再做生意了。后来的几年里，他确实为自己当初退出的决定感到后悔。）

考上大学以后，我就开始寻找机会购买属于自己的公司。进入大学3个月以后，我就无法满足要求修整草坪的客户的需求了，因此他们开始寻找其他公司来为他们服务。

我本来打算把我的公司卖给一个旅店老板，他可以每个月付给我200美元，一共支付5年。但是，我们达成协议之后，我的客户已经纷纷离我而去，我没有客户源可以提供了。因此，我以1500美元的价格卖掉了设备和卡车。

这次事件给我的教训是，在买卖过程中，应该请一位资深的顾问来做参谋。说实话，我学到了难忘的一课，那就是无论什么时候，如果对一桩生意的过程或程序不甚了解，就一定要请一位顾问。

我还了解到，如果没有一份行之有效的计划，为客户持续提供高质量的服务，一家公司很可能会在3个月之内关门大吉。我发现富爸爸的哲学确实有用，但是，它也极具挑战性，需要大量的工作、不懈的努力和周密的计划。

我修整草坪获得的收入确实是一场及时雨，在关键时刻发挥了作用。我的父母坚信我们兄弟姐妹必须接受良好的教育，不过他们也知道教育的费用应该由我们自己来出。我用通过修整草坪赚来的钱，以及卖掉割草机和卡车得来的钱，为自己支付了大学第一年的学费。

另一种大学经历

后来，我又相继做了一些生意。我知道，如果做得好，就能获得大量的被动收入。我的有些生意红红火火，有的却半途而废。尽管如此，每一次的经历都值得珍惜，因为我确实从中学到了很多知识。我后来做过的生意包括：

- 铲雪。一共做了两年，赚了3000美元。这桩生意和我高中时修整草坪的生意互为补充。我在高中三年级（美国四年制中学的三年级）时就购买了铲雪的设备，和我的一个高中同学共同经营。

- 给房子刷油漆。一个夏天赚了2000美元，全部是我一个人来做的。

- 网络营销分销。为了这桩生意，我投入了300美元和75小时，我参加培训，并为公司其他人工作。但是，我发现很难让我的家人和朋友也加入，这让我觉得很别扭。不过，这段经历对我来说同样重要，因为这让我意识到，我必须找到适合自己的工作方式和前进方向，这一点很关键。

- 和另外两个人一起成立一家计算机公司，需要我投入500小时的时间，但是不需要投入金钱。当时，我们在与另外一家公司竞争，有5000美元的启动资金可供使用。我们研究出了一种只用屏幕，无须键盘汇总药品信息的办法。但是后来一个合伙人退出了，因此我们的项目无法继续进行。对我而言，这也是难得的经历，因为通过这件事我认识到，做生意一定要选择可以信赖的合伙人，尤其是涉及金钱、努力和时间的時候。

对我来说，H.E.L.P.计划也是一宗生意，因为我对它全权负责。

我的经商能力与日俱增，对我其他方面的发展也有很大帮助。比如说，我募集了7500美元，组织了一次乐队比赛，从而为“女生之家”（一个为患乳癌的学生提供资助的基金会）募捐了2000美元。在过去的两年里，我帮助这个基金会募集了超过4000美元的善款。

除了做生意，我还在股票市场投资了5000美元。现在我已经不去关注股市的涨跌了，但是理财仍然是我日常生活中不可或缺的一部分。

信用卡未必能让你获得信用

我从来没想过要为自己的日常开销作预算。在我可以使用信用卡之前，我一直都用现金。在办理了信用卡之后，我还在想信用卡的几个用途：能够记录我的支出情况；可以替代现金，并且更加方便；使用方法简单。但是，在那个时候，我想到的还只是付账单，而不是如何进行预算。我从来没有支付过利息，但是，通过使用信用卡，我确实看到了自己在饮食、衣物和娱乐方面的开销有多大。花钱大手大脚的确是毛病，但是一味回避这个问题也不是办法。不断地克服自身存在的缺点、不断成熟、不断完善自我是我的人生使命。现在，

我无论干什么都通过现金、借记卡和网上支付。

我还在不断修正自己的消费观念。我会毫不犹豫地给服务员15%或者20%的小费，但同时，我也会寻找最经济实惠的金融服务。

外界的诱惑总是试图吸引我的注意力。有趣的是，这和我11岁时面临的情形一模一样。“出来玩吧”就是来自塞壬⁽¹⁾的呼唤之一。不过，我把它当做对自己的挑战。的确，释放压力很重要，只是实现目标更加重要。

我看到了另一种未来

由于我现在还在大学读书，因此，我最迫切的目标就是获得企业管理和经济学的学位。在斯蒂芬斯先生给我们上经济学方面的课程之前，我不知道自己究竟想干什么。但是，现在我已经有了明确的前进方向。

我的一年计划是创办企业，开始建立自己的金融王国。我的五年计划是到那个时候能够决定自己是否打算退休。毫无疑问，我不想过那种朝九晚五、每周工作5天的生活，因为这样的生活无法让我实现自己的梦想和目标。一想到自己要过像电影《上班一条虫》里的那种生活，我就感到不寒而栗。

与此同时，我也非常珍惜这个向别人传授理财和投资知识的机会，因为这些课程在学校是学不到的。有了这些知识，年轻人就能敲开创业之门，而不会被拒之门外。现在，我是所在宿舍的舍监助理，这份工作的回报是可以免除我的食宿费。我的部分工作是对住在那里的50名学生进行指导（他们大部分都是新生），回答他们提出的各种问题，如有关校园生活、求职前景等，组织各种学生活动也是我的工作。此外，我还负责教授创办企业需要具备的各种技能和领导力方面的知识。

在17岁的时候，我第一次感到自己能够主宰生活了。我意识到，我想成为一名企业家，创办自己的事业，过自己想要的生活，而不是强迫自己去适应生活。我告诉你，这种感觉好极了。主宰自己的生活既是一种责任，也是一种挑战。原有的目标实现之后，新的目标就会产生。要说服人们，让他们相信20岁的人也同样值得信赖并不容易。但你值得为之付出努力。

我曾经因为想法太多而被淹没在创意的海洋里，现在，我已经知道如何打造一艘小船，向着目标前进。这就是我想和大家分享的体会，因为我知道很多人都很有想法，却不知道如何把想法变成现实。对于那些认为自己与众不同的、不甘于办公室生活的年轻人来说，他们不仅有希望，还有切实可行的实现梦想和自由的途径。

迈克尔：从糖果小贩到当业主

从1989年到1991年，我在家门口的路口处经营一家糖果店。我看到人们有这种需求，就开了这个店。孩子们喜欢吃糖果，而当地唯一能买到糖果的地方就是超市，很多家长都不让自己的孩子去那儿。因为那里太远了，要沿着主路一直向前走，根本不像去临近的街区那么简单。

我问妈妈我能不能卖糖果，她说可以。我们一起去了萨姆俱乐部，她给我买了各种各样的糖果（我很清楚朋友们都喜欢什么样的糖果，因此轻而易举就挑出了我需要的那些种类）。到学校以后，我就告诉大家我开始卖糖果了，于是消息一传十、十传百。这些孩子很快就在我家门口排起了长队。我的经营之道很简单：把购买价格翻一番就是我的销售价格。把买糖果的钱付清之后，我每个月能赚几百美元。一年以后，我不再做糖果生意了。因为我们家遭到了抢劫，我和妈妈决定不再卖糖果了。

16岁那年，我进入了数字时代，并投资1000美元（这是祖母给

我的礼物）给自己买了第一台计算机。我利用因特网申请了一个美国在线的账户，又建立了很多网站，为公司提供广告服务，然后根据点击率向他们收取费用。我的网站每天的点击率达到2000次，所以我每个星期能赚800美元。在4个月里，我赚了几千美元，之后网站的经营模式就发生了变化。

我承认，在选修斯蒂芬斯先生的课之前，我喜欢把自己赚来的钱挥霍一空——买汽车、汽车音响、找乐子、交女朋友——这个年龄的人爱做的事情我一件也没落下。但是，上了那门课之后，我重拾了曾经的企业家梦想。最后，我终于明白了如何实现财务自由，明白了钱不仅仅是用来赚和花的。

我从那门课学到的知识不但给我指明了投资方向，还让我的目标变得清晰起来。我知道，大学毕业之后，我要用5年时间创造被动收入，这笔收入要能够支付我的各种开支（包括抵押贷款、汽车贷款、食品等）。我的10年计划是到那个时候有能力退休——而不是真的就打算退休。

为了把这一切变为现实，我已经开始进行房地产投资了。

我的游戏过程

大学一年级的時候，我一直住在學校宿舍。後來，我決定和一個室友合租一套公寓。每個月的房租是800美元，我們兩個人平攤。後來我們就搬進了這套結構和布局都很奇怪的房子，它就像一塊楔形的餡餅。最初的興奮勁兒過去之後，我意識到，從此以後自己每個月要向房主付400美元的房租。我知道，還有更好的選擇。

於是，我對拉斐特⁽²⁾房地產市場的情況進行了一番調查。我發現當時是購買房地產的最佳時機。因為那個時候的利率很低，而且好像每個人都在出售房子。對購房者來說，這簡直就像一頓自助餐。

我每天都会花一点儿时间来找一处联式房屋。我的考虑是，这样我就可以自己住一套，再出租一套。在8个月里，我先后看了大约40处这样的房子，然后开始泄气了。这些房子大多是1950年以前建的，需要花费大量的时间来进行维修和保养，而我没有那么多时间。一天，我在报纸上看到一则广告，出售一处四单元住宅楼，而且“保证物有所值”。

我一看到这处房子就被吸引了。不仅因为它刚刚建成不到5年，还因为它比这里的大多数房子都好。每一个单元里都有壁炉，还有洗衣机和烘干机。顶层的房间里还有拱形的圆屋顶。如果能住在这样的房子里真是太惬意了。我一到那里，房主就拿出一份关于这套房子买卖情况的财务明细，这让我对这套房子更感兴趣了。

房主开价24.5万美元，他能接受的底线是24万美元。我知道应该找人对这套房子进行估价，估价的结果是26.6万美元。根据我过去所作的调查，鉴于当时的经济情况，大多数银行只要求支付10%的首付。我是根据对房子的估价来计算的。我找的那家银行是根据以下几个数字为我提供贷款的：他们认为房价是26.6万美元，因此，10%的首付就是2.6万美元。他们完全是根据计算得出这个数字的。

但是，后来有一件事情引起了我的注意：如果我支付了10%的首付，那就意味着我要支付个人抵押贷款保险，这是银行要求支付的额外保险金，这样他们就能把贷款卖给其他银行了。如此一来，我每月支付的120美元的个人抵押贷款保险就会像打水漂一样不翼而飞了。为了避免支付这笔保险费用，我决定支付20%的首付。于是，我说服房主申请到了10%的二次抵押贷款，他同意了，这样我就不用支付那笔保险费用了。

为了以最优惠的条件取得贷款，我花了一个月时间先后与5家银行进行谈判。所有人对我都彬彬有礼、非常客气，但是，其中一位比其他人都热情，他愿意不惜一切代价向我提供贷款。我向每家银行都

出具了财务证明和各种证件，但是这个人格外支持我（当时我只有20岁），自始至终全心全意地帮助我申请贷款。由于我在收入方面颇受限制，像我这样的购房者必须获得担保人的特殊许可。最终，我如愿以偿地申请到了贷款，属于利率可调节的那种，也就是说，5年之内利率都保持在6.375%不变。5年之后，利率可以根据当时的市场行情上下浮动。我每个月需要支付的贷款是1300美元。（尽管我更倾向于申请30年的贷款，因为这样一来，整个贷款期限内的利率都比较低，但以我的情况，这是我能申请到的唯一一种贷款。如果5年以后利率上涨，我可以考虑重新申请贷款。）

我给我的朋友戴维·霍西打电话，让他帮我分析一下这次交易的情况。如果我住在其中的一套房子里，我每个月要支付大约200美元才能收支相抵。以下就是我们分析的结果：

支付从银行申请的贷款：	1300 美元
支付从业主那里申请的贷款：	189 美元
各种税费：	262 美元
合计：	1751 美元

各种开销

管理费：108 美元（1800 美元的 6%，其中一套我自己住，每个月支付 200 美元）

修整草坪或清扫积雪的费用：视情况而定

保险费（财产保险）：大约 50 美元

不多的电费

房租收入：1800 美元

偿还贷款、支付税费合计：1751 美元

各种开销（管理费 108 美元 + 保险费和其他花销 92 美元）：

200 美元

（上下浮动 100 美元，取决于每年的下雪情况）：1951 美元

房租收入：1800 美元

现金支付的开销，低于我支付的房租：151 美元

也就是说，我每个月只需支付151美元，就能舒舒服服地住在一套公寓里，而且这套房子从此就归我所有了。这宗交易真是太好了。

申请到贷款之后，我被告知交易的手续费是6000美元，这意味着我又要从腰包里掏出2000美元，外加要向银行支付的1个百分点，也就是2600美元。但出乎意料的是，成交的时候我只需支付625美元。看样子卖方要支付更多的税费，比原来告诉他的要多。

直到成交之后的那个月，我才开始向银行偿还贷款。这样，我就先获得了1800美元的房租，可以先存在我的账户里。我之所以存这笔钱，是为了应付紧急的维修费和房屋空置的支出。

等我大学毕业以后就会搬出去，然后把顶层的那套房子以每个月625美元的租金租出去。到那个时候，我每个月的被动收入就会达到440美元。以下就是收入明细：

底层公寓 595 美元 + 水费与宠物费（如果适用）*25 美元	
底层公寓 595 美元 + 水费与宠物费（如果适用）25 美元	
顶层公寓 625 美元 + 水费与宠物费（如果适用）25 美元	
顶层公寓 625 美元 + 水费与宠物费（如果适用）25 美元	
总收入（6% 的管理费 = 152.40 美元）：	2540 美元

偿还贷款、各种开销，上下浮动约 100 美元，取决于每年的降雪情况：	2100 美元
每个月被动收入：	440 美元

注：* 每个月对宠物收取的费用为 25 美元。如果有宠物，房客要预付 200 美元，其中 100 美元是不用退还的。

现金的现金回报率

每年的现金流（440 美元 × 12）：	5280 美元
投资于房产的现金：	625 美元
现金的现金回报率：	845%

就房产的升值情况来看，投资性房产是根据其产生的效益来进行估价的。如果房租上涨，这处房子的估价也可能会随之提高。我知道

这套房子一定会升值，因为马路对面正在修建一个小型的购物中心。无论你是卖糖果还是卖房地产，位置都至关重要。

我是这样看这次投资的：我只投入了625美元，就有了舒适的公寓可以住，每个月还有被动收入。现在根据估价，我拥有2.6万美元的财产。毕业之后，这个数字还会增加。我计划从这笔钱中拿出一部分继续购买房产。

购买这处房子的时候，我认为还有一点不能不提。在投资过程中，我的很多亲戚和朋友都提出了反对意见，他们并不赞同我才21岁就进行房地产投资。有人甚至说我得亲自修理那些漏水的马桶，还要应付那些难缠的房客。那么，我哪里还有时间学习我的计算机专业呢？更不用说干别的事情了。

而事实是，这套房子完全是由一家值得信赖的公司来管理的。他们全权负责所有的事情：从房屋出租到与房客进行交涉（比如房客拖欠房租，或者抱怨房子不好），到修整草坪。尽管该公司并不支付某些费用，如修整草坪，但是，他们会进行监督，以确保所有的事情都井井有条。我所要做的事就是每月看看经营情况的财务报表，甚至连银行都不用去，因为我的支票已经直接预存在我的银行账户里了。

投资不仅仅是为了“养老”

事实证明，像我这样一个大学三年级的学生，购买这样一处房产是一次绝好的投资。如果我在高中时没有学习那些财务知识，那么我一定还像我的大部分同学一样，支付着高昂的房租，最终还一无所获。我的很多同龄人一有余钱就会去买衣服、买车，而我更愿意用这些钱来投资，并从中获益。我可以用一部分收入购买我需要的东西，另一部分则继续投资，赚更多的钱。

通过房地产投资，我也学到了一些关于风险的知识。对我来说，

风险不是自己做生意或者进行房地产投资，而是依赖政府，从现在开始向政府缴纳为期40年的社会保险。换言之，风险就是工作40年，然后被解雇，并死死抓住401(k)计划这棵毫无价值的救命稻草。

当然我也面临着一些障碍，我担心有的机会可能是陷阱。但是我正在学着“用分析代替指责”，这就是我和别人的区别。

不过，我也养成了一个好习惯。我现在每天都要花10分钟对自己的收入和支出情况作记录。我知道自己有多少钱，都放在哪里。我把赚来的钱的10%存入我的投资账户，另外10%用于慈善事业。现在，我利用周末时间为电路城⁽³⁾工作，同时还经营一家网络维护公司，这家公司现在有140位客户，而且客户的数量还在稳定增长。

戴维和迈克尔：我们要活到老，学到老

除了上大学、攻读学位，我们还在朝着财务自由的目标而努力。我们经常浏览广告，与同龄人进行交流，从而寻求并分析投资的机会。

由于我们之前接受了必要的财商教育，我们的“钱途”变得一片光明。每天早晨醒来，我们都为能主宰自己的生活而兴奋不已。我们现在觉得自己很富有。最重要的是，我们能和别人分享自己的经历和体会。

我们认识了很多，他们并没有发现自己的潜力，因为局限于他们的“专业”而不敢越雷池一步。我们想对他们、对所有的人说：不要害怕，勇敢地追求自己的梦想吧。相信我们，没有什么事比这更令人振奋了。

(1) 希腊神话故事中的一群女海妖，她们用美妙的歌声诱惑船上的船员，使船触礁沉没。

(2) 印第安纳州中西部城市，位于印第安纳波利斯西北部的沃巴什可河畔，是普度大学的校址所在地。

(3) 美国第二大消费类电子产品零售商。

第五部分

另辟蹊径

富爸爸告诉我，接受必要的财商教育对每个人来说都很重要。对那些经常和钱打交道的人来说——比如从事税务咨询、财务规划和自己做生意的人——与他人分享自己的财务知识就尤为重要。

很多提供个人理财咨询服务的人都告诉我，富爸爸的观念改变了他们对“钱途”的看法，也让他们明白了应该如何应对自己的客户。这并不是说他们对自己的工作不够尽职尽责。事实上，他们在工作上投入了相当多的时间和精力，竭尽所能为客户提供最好的服务。他们按照传统的方式来为客户提供个人理财方面的咨询，但得到的回报往往小于自己的付出。事关他们自己“钱途”的时候，也存在同样的问题。

当他们根据富爸爸的建议对客户进行理财指导时，客户就能完全掌握自己的“钱途”，这样他们与客户之间的关系就更加密切，获得的回报也更加丰厚了。

在富爸爸的帮助之下，他们的金钱观也发生了变化。他们改变了自己的思维方式，把自己当成富人来看待。他们不但改变了自己的工作方式，从而改善了客户的经济情况，同时也改变了自己的理财方式。很多理财专家都担心教会客户理财就会失去这个客户，但是这些人的经历表明，通过为客户提供更好的服务，他们与客户的关系反而会更加密切。同时，客户也更愿意与他们建立长期的合作关系，因为在指导投资者的过程中，这些理财专家投入的不仅仅是金钱，还有时间。

在这一部分，你将读到汤姆·惠尔赖特的故事。他来自亚利桑那州，是一名经验丰富的会计师，他曾经与“富爸爸”团队的顾问之一——黛安娜·肯尼迪合作过。你将了解到，汤姆和他的搭档安·玛蒂斯是如何为客户提供理财方面的咨询，从而使那些人拥有一个美好的“钱途”。他们还把富爸爸的理论应用于自己的日常生活，进行房地产投资，这是他们以前从来没有想过的事情。与此同时，他们还不断拓展自己的业务。

你还将读到布赖恩·伊格尔哈特的故事。和我一样，布赖恩也是海军陆战队的老兵（在我写这篇文章的时候，他正在伊拉克作战）。他在俄勒冈州从事财务顾问的工作，一度负债累累。后来，他根据富爸爸的理论，用全新的方式来进行财务规划。这样，他不但帮助客户实现了财务自由，他自己的负债也大大减少，每个月的收入也增加了，还能慈善事业多作一份贡献。他完全实现了财务自由，过上了独立自主的生活。他的故事非常有趣，因此，在富爸爸的一个宣传片里，他向大家讲述了自己的经历。

有一些自己做生意的人也会把他们获得财务自由的故事发给我们。因此在这一部分中，你还将读到迈克尔·拉罗斯的故事。她来自康涅狄格州，是一位出色的企业家。在读完“富爸爸”系列图书、看完相关的录像带之后，她改变了以往的经营方式。她学到及应用的都是一些基本知识，而这些知识往往被人们所忽略。富爸爸经常强调，要先支付自己，再支付账单。在迈克尔的例子中，我们可以清楚地看到，迈克尔按照这一指导做了以后，她的公司迅速发展，不断壮大起来。

泰里·鲍尔索克也是一位相当成功的企业家。她是在亚利桑那州做家具生意起家的，后来她的公司业务遍及全国，资产达到几百万美元。她是在克服了学习方面的障碍之后获得巨大成功的，因此，好几家全国性的杂志和电视节目都报道过她的故事。尽管如此，富爸爸还是能够为她提供获得新的成功的机会，而且都是她闻所未闻的。她的经历告诉我们，机会无处不在——无论你现在已经取得了多大的成

就。

如果你是一名财务顾问，或者是一位企业家，希望不断提高自己的业绩，积累个人财富，那么你一定要听一听汤姆、布赖恩、米歇尔和泰里的忠告。通过教授别人财务知识，他们不但拥有了光明的“钱途”，也帮助客户扩大了事业、实现了财务自由。他们的经历充分说明：成功无极限。

第15章

让金钱为我们工作

汤姆·惠尔赖特

亚利桑那州，滕比⁽¹⁾

首先，我和我的搭档安·玛蒂斯要说明一件事：我们是富爸爸公司的外聘会计师。这样一来，似乎我们顺理成章地应该知道富爸爸课程的所有信息。其实不然。尽管我们都有扎实的专业知识和丰富的从业经验——我们都获得了税务专业的硕士学位，而且都有相当长时间的从业经历——但是，在接触了富爸爸公司的同事之后，我们对于金钱和投资的看法发生了很大的转变。这一变化所带来的影响，无论是对于我们本人、我们的雇员还是我们的客户来说都非常深远。

我和安是两年前成为搭档的，不过在携手合作之前，我们都在寻找教授客户理财知识的最佳途径。我们先是各自摸索，然后开始合作。我们发现，人们知道得越多，我们就能为他们提供越好的服务。

凑巧的是，由于客户数量不断增加，“富爸爸”团队的顾问之一黛安娜·肯尼迪当时为了能全力为自己的新书《富人的秘诀——富人怎样多赚钱少纳税》作宣传，正在寻找助理。与此同时，我们也在寻求合作机会，从而更好地推广我们的税务和财会方面的专业服务。在我们见面之前，黛安娜要求我们先读一读《富爸爸穷爸爸》这本书，我们一下子就爱上了富爸爸的财商理念。被黛安娜邀请玩了“现金流”游戏

后，我们被彻底征服了。

我和安发现，在一起做游戏的过程中我们合作得更加默契了。虽然我们过去的合作也很愉快，但在投资和制订新的战略规划方面，运用富爸爸的语言能够让我们更有效地交流信息、交换意见。在这个游戏中，我们可以坦然地面对风险，可以随心所欲地使用那些虚拟的钱，由于可以预测事情的发展态势，风险管理就变得容易了许多。在这个游戏中，我们可以对可能遇到的风险进行反复权衡，这样在作出选择时就不会那么害怕了。很快，我们就能根据手中的纸牌来预测潜在的危险，从而采取必要的行动。这是一个效果极好的智力游戏。

久而久之，我们就养成了迅速、果断作出决定的习惯。有时候，我们那么轻易地就决定扩大业务范围，这让人们颇感惊讶。我们从来不反对冒险，但是现在我们可以更理智地对风险进行分析。这一变化对我们的生意产生了至关重要的影响。在过去的一年里，由于我们的业务持续增长，员工数量已经翻了一番。

我们的员工也经常和我们一起玩这个游戏。现在，他们都成了房地产投资者，其中包括一些薪水并不高的员工。这是他们以前从来没想到过的事情。有的人还把这个游戏教给其他人。我和安都非常赞成富爸爸的工作理念：做自己喜欢的工作，而不是因为需要那份薪水才去工作。

我们每个月还和我们的客户一起玩这个游戏。事实上，我们对客户的要求是，做财务规划的第一步就是玩“现金流”游戏，即使这个主意听起来让他们觉得很愚蠢。我们告诉客户，参与这个游戏能扩展对于财务的认识，这一点是其他任何知识都无法替代的。我们认为“现金流”游戏是一个很好的教学工具，能够教会人们有关会计原理、缴税策略、财务管理、一般性投资等方面的知识。我们的客户在做完这个游戏后都发现它很有启发意义，所以不由自主地喜欢上了它。

在第一次玩这个游戏的时候，客户们的游戏策略往往能够反映出他们以前的投资理念。但是，第二次、第三次做这个游戏的时候，他们就会改变自己的投资方式，然后进一步改变金钱观和投资观。除此之外，还有更有益的一点：有很多次，那些一起玩这个游戏的夫妇向我们反映，他们的夫妻关系因此得到了很大改善。

客户信任我们，放心地听取我们提供的理财和投资建议。我们也乐于为他们提供服务，帮助他们获得更多的利益。看到他们生活中发生的可喜变化，我们受到了极大的鼓舞，希望能为他们提供更多、更好的服务。

我们的做法引起了连锁反应。最近，我们邀请一位做股票经纪人的朋友和我们一起玩这个游戏。在游戏过程中，我们一直观察他的反应。显然，他对自己取得的成绩不满意。从他离开时脸上的表情来看，我们担心以后再也见不到他了。

一个月以后，他打电话告诉我们，他刚刚做成了他的第一桩房地产生意，他把这一切都归功于和我们玩的那个游戏。

当我们和父母、兄弟姐妹、配偶及子女一起玩这个游戏的时候，我们发现他们的观念也发生了同样的变化。13岁的萨姆·惠尔赖特和他的家人、朋友一起玩这个游戏。现在，他经常说将来要购买房产、不为别人打工。萨姆这个孩子天生就是做生意的料。他说，他正在学习自己最擅长的东西，只要充分发挥这份天赋，他将来一定能成为一个富人。

我们经常可以看到，孩子们会比他们的父母更快摆脱“老鼠赛跑”的陷阱，这是因为他们勇于尝试新事物。那些思想单纯、无所畏惧、不受世俗观念影响的人更容易抓住机遇。

我们是会计师，但同时也是投资者

过去，我们两人都没有经历过囊中羞涩的困窘，但是同样也没有完全实现财务自由。我们一直在自由职业者的S象限裹足不前。

但是，情况已经今非昔比了。我们已经不再满足于做自由职业者了，我们打算成立一家会计师事务所，赚更多的钱。我们打算把赚来的钱用于投资，这样，不需要把所有精力都投入事务所就能获得收入。在我们学到的诸多知识中，很重要的一点就是：投资离不开团队的力量。这个团队包括律师、银行经理、房地产经纪人们，有了他们的帮助我们才能实现目标。

我们的团队成员也包括黛安娜·肯尼迪。正是因为有了这个团队的帮助，我们才能成立自己的事务所，而且又无须事必躬亲。作为会计师，我们的主要工作就是税务和财务规划。我们不是保险代理人、股票经纪人和私人银行家。

我们觉得自己非常幸运，因为我们的员工承担了很多责任，并且全心全意为公司着想，为客户提供优质服务。

现在，我们让金钱为我们工作。这反映了我们在投资理念方面的巨大转变，不仅包括职业方面的，也包括个人生活方面的。在接受了富爸爸的理财哲学之后，我们就取消了401(k)计划。过去，我们的财务规划只有这些投资和共同基金。现在，我们知道还有更好的、更长远的理财策略。

在过去的几个月里，我和安投资开发石油和天然气。现在，我们正致力于购买供多户家庭居住的房产和商用房产。对我们来说，这是全新的体验。去年，我们连想都没想过自己会进行这样的投资。

在投资和为客户提供咨询服务的过程中，我们体会到了房地产的奇妙之处。我们发现，进行房地产投资意味着可以用别人的钱来赚钱。我们每天都告诉客户，即使他们投资的是一处收益平常的房产，也会比其他任何形式的投资赚钱更快。最妙的是，进行房地产投资还

可以享受很多税收方面的优惠，这样，不但可以为自己省钱，还能给别人省钱。这确实是一个奇迹！

我们也面临着许多人都抱怨不休的问题：工作占用了太多的精力，因此根本没有时间来理财。但是，我们建立的团队，我们理财观念的巨大变化给了我们很大的帮助，这样，我们就能按部就班地进行各种投资了。

今后的5~10年里，我们的目标是把会计师事务所发展成一个全国性的商业咨询公司，从而为成千上万的人提供更好的理财服务。

对我们来说，学习了富爸爸的理论之后，最大的收益就是能把这些理财知识传授给更多的人，这样，他们就不必继续依赖那些理财方面的陈词滥调和那些不适合自己的投资方式了。

我们已经打下了坚实的基础

我和安都非常幸运，因为我们的父母教导我们，这个世界上没有不可能的事情。我小的时候，父亲已经是一位企业家了。他和他的哥哥一起经营一家印刷公司，一共有50名员工。他们把公司打理得井井有条，事业相当成功。我的母亲是检验员，我的兄弟姐妹在生产部门工作。毋庸置疑，我在财务部工作，但这并不是全部：我的父母还拥有房产。因此，我很小的时候就知道做生意的重要性了。

但是，尽管我从小就知道这些概念，却从来没想过自己要去做这些事情，更不用说把这些观念灌输给别人了，直到我后来接触了富爸爸的理论。我第一次玩“现金流”游戏并摆脱“老鼠赛跑”的时候，就知道自己能够做什么了。我现在40多岁，在大公司里工作了很多年，有着丰富的经验。现在是时候掌握自己的“钱途”和生活了。

当别人向我咨询的时候，我总是告诉他们：广泛收集信息，不耻

下问，做自己应该做的事情，把精力放在自己喜欢的事上，而不是自己需要的事上。接下来，一切都会变得顺理成章。

(1) 位于美国亚利桑那州中南部凤凰城东面的一座城市，是旅游胜地和亚利桑那州立大学所在地。

第16章

全新的策略

布赖恩·伊格尔哈特

俄勒冈州，波特兰市

22岁那年，我徘徊在经济危机的悬崖边缘，只要一阵风就能把我刮进万劫不复的金钱深渊。

当时，我负债6.6万美元，包括大学生助学贷款（我毕业于波特兰州立大学，获得了商业管理/金融专业和非洲研究专业的双学位）和汽车贷款，此外，还有一些无节制的消费，这一切几乎要把我压垮了。我觉得自己是在仰人鼻息，对自己的处境无能为力，这种滋味非常难受。这种处境也有点儿讽刺意味。因为我从事的是财务咨询工作，却依靠每个月的薪水度日，而且总是把所有的薪水花得精光。

直到那一刻，我一直都是按照别人为我设计好的方式来生活的：尽可能接受好的教育或者学习一门手艺，然后找一份好工作并为之奋斗。获得学士学位以后，我就开始按部就班地生活，结果却发现自己的经济状况一团糟。令人悲哀的是，我对这种生活方式再熟悉不过了。我小的时候家里很穷，因此，对于如何赚钱、花钱、存钱和理财，压根儿就没有一点儿概念，这也不足为奇。

尽管如此，我还是相信，无论发生什么事情我都能挺过去，即使

需要很长一段时间。

后来，2001年夏天的时候，一位同事向我推荐了《富爸爸财务自由之路》这本书。我很快就意识到，我已经找到了某种非常重要的信息。大学毕业之后，我加入了美国海军陆战队，因此，我知道要听从指挥才能获得预期的结果。富爸爸提供了简单而有效的实战策略，所以任何背景的人都可以学习并把这些策略付诸实践，从中获益，这一点和部队上非常相似。资料里介绍的那些步骤和方法都简单易行，结果却是那么不可思议，这一点的确让我难以置信。

接下来，我又读了《富爸爸年轻享受生活》这本书，我还订购了《选择当富人》。到那年11月的时候，我已经完成了所有的练习和所有的财务决算。这个过程让我受益无穷，因为我可以从中清楚地看到自己在财务方面究竟存在哪些问题。

这门课程让我获益最大的地方就在于，它教会我如何权衡、分析各种投资方式的利与弊。“9·11”事件进一步加剧了我的紧迫感，我意识到自己选择了一条正确的路。后来，我又读了道尔夫·德·鲁斯的《房地产巨头：如何利用银行的钱发财致富》，并选修了“富爸爸致富之路”（进行房地产投资的6个步骤）的课程。我还参加了一个在亚利桑那州举办的，为期一天的研讨会，主讲人都是“富爸爸”团队的顾问。通过这次研讨会，我清楚地认识到：

1. 我可以像某些人那样生活，长年负债累累；

2. 我也可以想办法改变自己的处境，化劣势为优势。而且，这并不需要太长时间。

在读完《选择当富人》之后的两个月里，我的生活就开始步入正

轨。我对自己的经济状况进行了新的规划，在不改变原有预算的情况下，我每个月可以多存400美元。而且，根据“如何摆脱债务”的原则，我开始每月为慈善事业捐款200美元。

实事求是地说，这种掌控自己生活的体验是那么充满激情、让人欣喜，这是我从未有过的感觉。从那个时候开始，我意识到，我就是自己人生之船的船长，这艘船正驶向理想的彼岸，那里有我梦寐以求的一切。生活给予我们的太多了，妥善利用我们的时间是最明智的选择。对我来说，一边偿还过去欠下的账单、一边重新掌握自己的生活已经不在话下。

改变由此开始

坦然面对自己的缺点并不是一件容易的事，但是，如果你能克服自己的缺点，而不是逃避它，你会觉得自己很了不起。我面临的第一个问题就是，特别容易受同事消极态度的影响，因为我总是担心他们会对我有看法。当得知我打算结束“老鼠赛跑”式的、慢节奏的生活方式之后，不少人出于好意对我的选择表示了担忧，他们觉得这么做即使不会带来毁灭性的结果，至少也是非常愚蠢的。但是，我已经清楚地意识到，要想实现财务自由、提高生活质量，仅依靠一份好工作是不够的，必须要有重大的改变才行。最终，我的决心战胜了他们的担心。

当我向大家解释自己对资产和负债的新认识时，根本就没几个人相信。要接受这一点很难，但是我心里明白，富爸爸的观念是对的。

转变观念之后，我的头脑变得格外清楚，方向和重心也明确了。在接受富爸爸的理论之前，我觉得风险就是把钱拿出来投资，或者在不知道结果的情况下就采取行动。现在，我觉得风险就是尽管拥有丰富的财务知识，却依然不采取任何行动。安于现状、不思改变是一个错误，现在是我采取行动的时候了。

首先，我开了一个货币市场账户⁽¹⁾，存了2000美元。在必要的时候，我可以向抵押贷款的贷方出示这笔短期储备金。然后，根据道尔夫·德·鲁斯的建议，我开始四处寻找合适的房产。我不止一次听到这样的话：“你不可能成功的。”我反驳道：“房子到处都有，它们在等着我去发现呢。”

在这种动力的驱使下，我在波特兰地区看了75处房子，并对其中的30处进行了详细的分析。我从中挑选了三四处，然后开始和房产代理人洽谈。其中一处不但价钱合适，而且还有税收上的优惠。我知道自己已经找到了第一处房产。2002年11月，我买下了这套供单户家庭居住的房子。

请不要以为我是在唱独角戏。在我身后，有一个智囊团在为我出谋划策，包括一位税务顾问、一位房地产经纪入、一位房产检查员和一位私人律师。此外，我还广泛征求了朋友和熟人的意见。我在当地一家银行实习期间，充分利用这个机会向那里的工作人员学习有关房地产代理和投资的知识。

买下第一处房产之后，我就从一个单纯的纸上谈兵的投资者——我曾经在股票市场损失了5000美元——转变成了一个房地产投资人。现在，我不但在学习如何积累财富，还在重建我的自信心。我今年25岁，不想再等下去了。我打算再做两年的自由职业者，5年以后就能依靠被动收入生活，从而可以专心致志地进行投资了。我的计划还包括，2004年去商学院就读，获得MBA学位。

这一切发生之前，我认为自己会在50岁或者55岁退休。那个时候，我对未来没有任何计划，因此，我天真地以为，我可以凭借自己接受的教育和智慧来度过下半辈子。现在，我可以轻松地说我已经有更好的选择。我已经有了一个切实可行的计划，这个计划能让我在30岁就退休，而且生活水平还会不断提高。

此外，我还向我的客户提供财务规划服务，而我运用的知识都是商学院里不会教授的内容。我向他们推荐了“富爸爸”系列图书和资料，这样一来，他们就可以借助其中的理论实现自己的目标。当他们看到自己眼前原来有这么多机会的时候，他们也会开始投资。

还有一点也反映了我理财观念的转变。现在，我已经不再做一次性买卖了，相反，我追求的是细水长流的收入。我知道，被动收入是源源不断的，无论我是坐在波特兰的办公桌前工作，还是在塔希提岛的沙滩上度假。

实事求是

坦然面对自己并不是一件容易的事情。我承认以前从来没作过如此重大的决定——过去总是大手大脚地花钱就是一个极好的例子——但是现在我决定要向前看。过去的事情已经结束了。乐观主义战胜了悲观和消极，让我的生活步入了正轨。

现在，我已经克服了自己给自己设置的障碍，如：我太年轻，没有太多时间，缺乏房地产投资的经验，等等。我开始相信自己，开始对数字进行分析，对潜在的风险和回报进行分析。通读相关资料，制订工作计划并做练习——这些并不难做到。一旦知道自己应该做什么，采取行动就变得很容易了。

读了“富爸爸”系列图书，并应用了其中的策略后，在很短的时间里我的收支状况就发生了如下变化：

年收入：	从 28000 美元增加到 50000 美元
被动收入：	从 0 增加到 4000 ~ 6000 美元
每个月的收入：	从 150 美元增加到 700 美元
不良债务：	从 55000 美元降低到 29000 美元
每月的税额：	从 0 增加到 300 美元或者更多
流动性储蓄：	从 100 美元增加到 3500 美元
资产数量：	从一无所有到拥有一处可供出租的房产

我制作了一份财务报表，至少每周更新一次，它改变了我的生活。因为这样一来，我很清楚自己的收支情况。我再也不会像以前那样问：“我的钱都哪儿去了？”

在这个过程中，我学到的最重要的一课就是，无论是现在还是以后，一个人必须学习理财知识。像《富爸爸财富大趋势》里说的那样，我相信那些现在对自己的财务状况不管不顾的人，前途一定很暗淡，生活也一定会很贫困。再过10年，那些在婴儿潮时期出生的人就要变老、退休了，这个数字是惊人的，同时对医疗的需求也会急剧增加，这样医疗费用仍然会居高不下。这群人已经经历了401(k)计划的破产，股票市场的投资也一再缩水。数以百万计的人都没有为退休存下足够的钱，社会保障体系同样无法完全满足他们经济上的需求。

但是，他们仍然可以作出选择。任何一个普通人——像我一样的人——只要下决心，都可以把“钱途”掌握在自己手里。我已经摆脱了经济上的困境，并为自己打下了坚实的经济基础。要想提高生活质量，创造一个奇迹，就要下定决心改变自己的生活方式，实施富爸爸关于如何致富的策略。他的理论确实行之有效！

(1) 货币市场账户与普通储蓄账户相似，不同之处在于它的利息和规定最低余额都比较高。

第17章

才思敏捷

米歇尔·拉布罗斯

康涅狄格州，东哈特福德

“富爸爸救了我的命。”在今年的女总裁组织会议上，我遇到了莎伦·莱希特，这是我对她说的话，完全是发自内心的。

我看过“富爸爸”系列，也听过相关的磁带。这些资料给了我勇气，让我不再为了各种账单疲于奔命，对我而言，这是一个重要的转折，因为我从此开始创建自己的事业。如果你每天都要花时间来考虑如何应付账单，你就很难集中精力来思考做生意的事情。

“富爸爸”系列还强调，要善于获得他人的帮助。在读这些书之前，我还没有意识到这么做的重要性，但是读完这些书之后我认识到，把自己的生意发展壮大唯一的方法就是学会如何放手。我还意识到，我确实应该学习一些关于销售的知识，并且高度重视销售技能。对任何人来说，要想获得成功都需要综合能力，《富爸爸穷爸爸》就指出了像我这样的人要想获得成功应该具备的能力。

不过，失败是成功的必经之路。我本人的从商经历也证明了这一点。富爸爸让我知道，要想获得成功，我还应该具备什么样的能力。通过全心全意打理事业，学习如何分派工作，如何进行销售，我把我

公司的营业额从第一年的2.5万美元提高到了第二年的25万美元，第三年更是上升到了250万美元。这一切都是我，一个单身妈妈做到的。

我的早年经历

由于获得了来自美国空军后备军官训练队的全额奖学金，所以我用这笔钱支付了我锡拉丘兹大学的学费。我先是获得了航空和航天工程专业的学士学位，后来又获得了机械工程专业的硕士学位。1984年，我开始了自己的职业生涯，担任空军上尉。

1987年，25岁的我离开了部队，开始经营自己的培训和咨询公司，因为我知道自己不适合过那种朝九晚五的生活。我的直觉是对的，至少从短期来看是这样的。我的服务方向是环境对电子的影响，作为一名这方面的专家，我的报酬相当可观。但是，正是我的成功导致了我后来的失败。因为我不懂理财方面的知识，所以被自己的巨额收入冲昏了头脑。在很短的时间里，我的年薪就从2.5万美元增长到15万美元。糟糕的是，我并不具备获得长远成功所需要的技能。金钱迷惑了我的眼睛，让我产生了一种错觉，误以为自己的处境很安全。

不仅如此，我和我丈夫在这件事情上也有分歧：我希望成立自己的公司，即使这需要暂时的牺牲。而我丈夫则认为我应该放弃自己的梦想，安分守己地做一名雇员。1989年，我们的第一个女儿诞生了。1992年，我们又生了第二个女儿。这样一来，我的生活重心就全部转移了。对我来说，多赚一些钱不如在家里带孩子重要。

1995年，我们的婚姻破裂了。我发现自己不但要独自抚养两个年幼的女儿，还要偿还住房按揭贷款。

1997年，我意识到自己当前的处境，还不足以成立自己的公司。于是，我放弃了自己的梦想，卖掉了我在西雅图附近一幢位于湖畔的

房子，这个家是我和前夫共同建造的。之后，我从华盛顿州搬到了康涅狄格州，这样可以离我的父母更近一些。考虑到自己所学的专业，我在一家规模较大的航空公司找了一份工作，职位是研究员。

那个时候，我已经35岁了，我觉得自己一事无成，活得非常失败。我曾有过的成立自己公司的梦想已经烟消云散了。对我来说，为别人工作就意味着不独立。而且，我还搬回了东边居住，这也是我不愿意做的事。

后来，到了2000年3月，公司宣布裁员，我作为一名系统工程与人类研究方面的研究员的工作也丢了。尽管如此，我却把这当成一次成立自己公司的机会。我在担任研究员期间，曾经开设了一门有关知识产权方面的课程，还讲了大约一年的课。于是，我去和他们协商。和其他新成立的公司一样，我也必须自己筹集初期的资金。我取出了信用卡里所有的现金，以及工作两年半通过401(k)计划存下的4万美元，总算凑齐了前期需要的资金。开始的6个月的确很不容易，总是让我想起1995年离婚之后独自生活的那些日子。我和女儿们都学会了勒紧裤腰带过日子——因为我们没有多余的钱干别的。

2000年11月，我的哥哥向我推荐了《富爸爸穷爸爸》。于是我读了这本书——是这本书救了我的命。接下来，我又读完了“富爸爸”系列中的其他几本。我终于要时来运转，告别失败、走向成功了。

新的工作方式奏效了

我把富爸爸的理论应用到我目前的生意上，集中精力处理知识产权方面的事务，比如专利权。

关于富爸爸提到的资产项中的知识产权的问题，我打算就我过去开设的那门课程写一本书。我已经联系好了出版社，而且一切都已经

准备就绪。

2000年12月，我和出版社签订了第一本书的合同，内容是如何有效地进行项目管理。我知道，为了让这本书更有说服力，我首先要获得项目管理专业证书。准备这个考试通常需要6个月，但我不想花那么长时间。我为自己制订了一份为期20小时的学习计划，然后开始实施。利用这个计划，我以优异的成绩通过了考试。接下来，我开设了一个培训班，在这个培训班上，人们只需用4天时间来做准备，第五天就可以去参加那个难度颇大的项目管理资格考试了。运用这种培训方式，在一年之内，我们就在65家类似的培训班中脱颖而出，成为提供这类培训的最大机构，而且在不到18个月的时间里就占领了25%的市场份额。

2002年3月，我的新书终于出版了，首批培训产品也在印度上市了。书和在国外的授权都为我带来了被动收入。用清崎的富爸爸的话来说就是：“我的资产项中的知识产权正在为我工作。”

在签订图书出版合同的两个月以后，我为了创业而在信用卡上欠下的债就全部还清了。此外，我还把重点放在现金流管理方面，而且再也不用信用卡作为短期筹集资金的手段了。

罗伯特·清崎在他的一本书里提到过，他们曾经想方设法提高销量，这样才能有钱买一台复印机。对此我深有同感。因此，我不再依靠信用卡来为自己的事业筹集资金，相反，我依靠的是提高销售量。

我们的公司没申请信用卡，我也不会利用信用贷款的最高额度来帮助自己渡过难关。我们是这么做生意的：2002年5月，一个负责项目注册的经营者拿出我们收入中的10万美元作为运营资金，通过两个星期强势的促销活动，我们的现金储备大大增加。那段经历证明：解决现金危机的最佳办法是销售，而不是贷款。富爸爸曾经说过：“做生意需要具备的首要条件就是销售能力。”

在过去的3年里，公司每年的收入都是上一年的10倍。详细的数字如下：我从2000年开始做生意，那一年，我和我的同事一共赚了2.5万美元；第二年，我们的收入增加到了25万美元；第三年，我们的收入骤然增长到250万美元。

现在，我的公司共有25名员工，分布在5个不同的地方。同时，我们也在海外授权我们的培训产品。我们的另外一项业务，就是向其他公司提供授权，并根据客户不同的需要为他们量身定做不同的产品。这样做既拓展了原来的业务领域，又为我们带来了新的收入。

改变做事方法，改善公司业绩

在接触富爸爸的理论之前，我从不寻求他人的帮助，因此公司的业务发展十分缓慢。而且，我也不放心把工作交给别人去做。作为一个训练有素的系统工程师，我上过无数堂课，向无数的人传授过如何创业。我可以设计出能为我带来成功的商业模式，但我凡事都亲力亲为，从来不让别人插手。我应该学着不再做一个女超人。我已经意识到，我的工作就是确定公司的运作方式，并保证它切实可行，然后就放手让别人去执行。我知道应该进一步规范商业运作的过程，因此，我雇用了专职人员来负责日常的工作，而我则可以专心致志地开发新产品，致力于公司的发展壮大。

富爸爸给我最重要的启示就是，我应该集中精力去积累资产项，而不是整天为了账单而忧心忡忡。这并不是说我不付账单，我当然会付所有的账单。但是，我的观点已经与以前截然不同了。我现在最关心的是对我的事业最重要的那些事情。

就风险而言，我的看法也发生了很大变化。20世纪80年代中期的时候，我是一名深受别人信赖的工程师。那个时候，我完全是从工程和管理项目的角度来定义“风险”的。对我来说，风险就是可能发生的消极事件，这一事件会影响我实现自己的目标。因此我必须考虑，如

果这一事件确实出现了，对我实现自己的目标会有什么样的影响。

现在，风险对我来说就是进入一个自己一无所知的商业领域，并且在还没学会如何进行运作的时候就投入一大笔钱。富爸爸教会我如何善用自己的勤奋与努力开辟新的事业，这样就能把风险降到最低。为了降低风险，我使用下面的5个步骤：

1．观念。这包括对机遇、市场规模、竞争对手，以及产品的开发成本等的整体认识。

2．发展。在这里，我使用的是“蛋糕印模”的方法，也就是说，先找到一个适用的、已经存在的模式。

3．产品投放。这是先期的市场营销活动，目的是确定客户对产品的反应，是否有不喜欢的地方。

4．市场调查。这个阶段是把以前学来的知识付诸销售和营销的过程。

5．多管齐下。仅仅知道如何销售和营销是远远不够的，这个过程中有很多环节。不断提高产品的质量也是一个很重要的组成部分。

个人感言

就我的个人生活而言，最重要的也许就是我和家人的关系得到了改善。多年以前，我狂热地做经商梦的时候，家里人都以为我疯了。因为我是一个单身母亲，他们觉得应该对我负责任。我的外祖父曾经是一位企业家，因此，母亲清楚地记得商场上的兴衰。现在，他们都把我当做良师益友。

虽然他们现在仍然觉得我很疯狂，但还是为我在两年里就能取得

如此的成就而骄傲。更让我欣慰的是，他们都积极支持我的事业，只是方式不同而已。

我现在的目标是在5年之内把公司卖掉，这样我就能退休了。不过，我并不是想真正退休。我喜欢自己所做的事情，尽情地享受属于我的自由时间，可以随时去我想去的地方度假。我希望能有更多的时间和我的孩子待在一起。尽管如此，我还是为能追求新目标而激动不已。

我的经验之谈

通过学习我意识到，我应该掌握必要的技能，这样才能通过做自己喜欢做的事情赚钱。

要集中精力为自己设定财务方面的目标。

根本没有所谓的稳定工作。要想获得安全感，唯一的方法就是学会打理自己的事业。

永远不要放弃。如果一桩生意失败了，我就会知道下一次怎么才能做得更好。

确定获得成功需要具备哪些条件，为自己设定目标。

做我自己。

结交与自己志同道合的朋友，他们会给我支持和好的建议。

记住，成功是有章可循的，要按部就班地来。

我随时都可以变得更聪明（反之亦然，我随时都可以停止愚蠢的行为）。我可以反败为胜。

第18章

成功无极限

泰里·鲍尔索克

亚利桑那州，滕比

5年前，我在一次会议上遇到了罗伯特·清崎。那时我们两个人都是大会的发言者。听了他的发言之后，我和他聊了起来，因为我们在上学时都曾遇到过一些麻烦。我有严重的阅读和拼写障碍。另外，我还意识到我的事业必须有所改变。我回到自己的办公室以后，把在大会上的见闻和感想告诉了我的CEO，并建议他读一读《富爸爸穷爸爸》。然后我说：“我们该买自己的楼了。”

在接触富爸爸之前，我觉得自己能取得的成就也就这么大了。但是，富爸爸让我认识到，我的人生图景可以更加广阔。如果我告诉你我现在的成就，你一定会大跌眼镜——我是“泰里家具寄售兼设计公司”的创立者和所有人。我的公司是一家全国性的大公司，出售各种各样的新旧家具。在漫长的创业历程中，我已经获得了很多成功，是富爸爸让我取得了以前想都不敢想的成就。

早年经历

我有严重的诵读困难，这是一种学习障碍，这让我觉得自己和别

人不一样，像个傻瓜。读书的时候，老师经常在我的作业本上写下这样的评语：“差”、“懒惰”。红色的大字看上去那么触目惊心。上五年级的时候，为了打发漫长的一天，我学会了自嘲。我的老师有时候会拿起尺子，一边说“瞧你呆头呆脑的样子，活像一个母球⁽¹⁾”，一边就举起尺子做势要在我的后脑勺上打台球。他深深地伤害了我，但我绝不会表现出受伤的样子。相反，为了掩饰自己内心的伤痛，我会大声喊：“角袋里有8个球！”

但是，尽管我装做毫不在乎地开玩笑，却丝毫改变不了残酷的现实。临近毕业的时候，我知道自己面前的路很艰难。我不会填写应聘表格，尽管我的阅读水平不高，也知道自己填写的表格肯定是错误百出。我已经是一个21岁的成年女性了，可我交上去的“作业”却只有小学三年级的水平。我特别害怕填写东西，因为我知道读它的人会以为我是弱智。只要一想到要参加面试，我的喉咙里就像塞进了什么东西一样难受。

我甚至试过去当服务员，但是，我连“kofie”都拼不出来。

我沮丧极了，决定暂时抛开找工作的烦恼，离开亚利桑那州，去堪萨斯州看望住在那里的父亲。坐在飞机上，我一直在思考我的未来。“我的未来会是什么样子呢？”我心酸地想。我永远不会有自己的事业了。我的眼里充满了泪水，心里不断祈祷，千万不要有人和我说话，否则我一定会忍不住失声痛哭的。

父亲带我去拜访了他的一个朋友，这次拜访终于让我找到了答案。他的朋友名叫贝蒂，正在经营一家寄售商店。在她的店里，我看到了琳琅满目的商品：纯银制品、瓷器、小家具和各种各样的小装饰品。尽管这些东西都是二手货，购买者在选购的时候却觉得其乐无穷。贝蒂亲切地向我解释她是如何经营这家商店的。听完她的话以后，我知道这些我也能做到！

当时，我感到心潮澎湃、思绪万千。我已经能想象出自己的商店是什么样子的。那天午夜时分，我已经有了全盘的计划。我从床上跳起来，打电话告诉妈妈我的创业计划。“妈妈，我们就要成为富人了！”我告诉她。接下来，我怀着无比兴奋的心情，把我的全部计划解释给她听。

她马上说：“你的意思是，我们就要成为桑福德父子⁽²⁾那样的人了？我们要四处去收购旧货、卖二手家具？我要上床睡觉了。”

第二天，我想尽办法让妈妈相信，开办一个寄售商店就是我们成功的钥匙。我起草了一份详细的计划，帮助她理解我要做的事情。事实上，这不是一份传统的商业计划书。我是用蜡笔和彩色铅笔来完成我的计划的。我规划着我的美好未来，画出了我理想中店铺的样子。回家以后，我又向妈妈解释我的计划，她终于相信我的想法确实行得通。

接着，我和妈妈从外祖母那里借了2000美元，然后就踏上了实现梦想的征程。我骑着摩托车四处寻找合适的店铺。后来，我看到一块“出租”的牌子，于是就进去和房主攀谈了起来。我们就房租达成一致意见后，房主就拿出租赁合同来让我签字。其实，我根本就读不懂那些法律条文，但是，我根据一般人的阅读速度，假装从头到尾地看了一遍，然后签上了自己的名字。这一切发生得太快了！我已经开始自己做生意了！接着，我在店铺后面支起了一张床。

我说服了妈妈，让她把客厅里的家具和我小时候卧室里的家具都给我。泰里商店开张之后，我做成的第一桩生意，就是卖掉了自己梳妆台上的一面镜子。当那位顾客说“我买了”的时候，我激动得有些忘乎所以。她甚至不得不提醒我，应该把销售税也算进去。

我是在1979年做成第一桩生意的。从此以后，“泰里家具寄售兼设计公司”不断发展壮大，最终成为一个年收入几百万美元的公司。

我一共有16家分店，是全国最大的家具寄售连锁店。这些商店的总面积约达1900平方米，里面摆满了各式各样的新旧家具，有的来自像我这样的寻常百姓家，有的来自继承的遗产，有的来自样板房，有的来自破产拍卖。我实现了对妈妈的承诺：我们不是“桑福德父子”第二。

我们的公司蓬勃地发展起来。通过我激动人心的演讲，大家都意识到，既然我能做到，他们也一定能做到。由于我的公司日益壮大，我开始获得各种全国性的奖项：1992年，获得了《Inc.》杂志评选的“年度最佳零售业企业家”的称号；1994年，获得了美国商业部颁发的“绩优股企业奖”；1998年，获得了“雅芳杰出女性企业家”奖。凭借这一奖项和《国家询问者》杂志上一篇关于我的文章，我还参加了欧普拉·温弗瑞的脱口秀节目。由此你大概已经明白，为什么我觉得自己的事业已经到达巅峰了。

但是，接触了“富爸爸”系列图书之后，我意识到，在我面前还有很多机会，而且我完全能够抓住它们。在此之前，我无论做什么都用现金支付，包括房租、各种设施和卡车的费用。从那以后，我学会了合理使用金钱，让它们为我创造更多的财富。

我的游戏过程

富爸爸说，要想致富，就不应该只做一个企业主，还要成为一个投资者。接受富爸爸的理论之前，我的大部分店铺都租出去了。听完罗伯特·清崎的演讲之后，我认为自己应该进行房地产投资，这样才能通过投资实现财务自由。

因此，在我的CEO凯文·克里帕的帮助下，我们公司购买了大约2万平方米的土地。它的地理位置相当好，我们买下的时候就知道别人也对这块地垂涎三尺。我们从公司拿出22.5万美元作为预付金，又从银行贷款支付了另外的22.5万美元。富爸爸教人们用银行的钱去赚

钱，我们就是按照他的话去做的。

然后，我们把这块地用于交易，并与一个开发商联合成立了一家有限责任公司。接着，他们在这块地上建了一幢面积约为6800平方米的办公大楼。开发商不但把我们前期支付的22.5万美元返还给了我们，还把我们从银行申请的贷款也一并承担了下来。此外，我们还拥有新落成的办公大楼的21%产权。现在，属于我们的那些楼层已经全都租了出去，房租收入相当可观。

现在，我们在这家合资公司里拥有价值100万美元的资产，我们可以借助这笔资产来申请全额贷款，从而建造第二幢办公楼，然后把它租出去。我们还在继续利用我们拥有的资产来筹集资金，从而再建3间商店。在未来的两年里，我们打算再开两间寄售商店。

我们打算从最近建的两幢楼里撤出资金。首先，我们会购买未经开发的土地；然后，我们会把土地卖掉，或是投资成立合资公司，再由合资公司建楼出租；最后，我们的合资公司就能长期融资了。到那时，我们就会再次撤出资金。

5年以后，我们将拥有6幢大楼。在过去的5年里，我从房地产投资中赚了很多钱，比我之前23年里从事家具买卖赚的钱还多。如果我把家具的生意卖掉，我的房地产也能让我衣食无忧。

现在，我已经开始拓展我的生意范围。比如说，泰里家具寄售兼设计公司已经在向全国各地提供折价销售旧家具的授权。在推广这一理念的同时，我们意识到，我们需要一套适用于寄售业的软件。

因此，我们最近向家具服务软件公司投了一笔钱，它是目前唯一一家能提供与寄售业相关软件的公司。运用它提供的软件，我们设计了一套独一无二的、专供获得“泰里寄售与设计”经营许可证的公司使用的程序。我们做了一笔交易：我们使用对方的软件，对方则获得相应的资产。在第二次遇到罗伯特·清崎之前，我已经购买了该公司的部

分股份。

最近一次见到罗伯特·清崎是在凤凰城电视台的一次早间访谈节目中，当时我们都是被邀嘉宾。清崎听完主持人对我的采访之后，邀请我参加他举办的一个研讨会。那个研讨会让我大开眼界。我意识到，购买软件公司的股份确实是明智的选择，因为我可以向客户提供软件的授权。于是，我买下了更多的股份。

这次研讨会还让我明白购买房产、出租房产的意义所在，因为这样做能给我带来被动收入。因此，我又和另外两个人成立了一家公司。我们购买房产，然后把泰里家具寄售与设计公司的家具摆进去，最后把这些房子租出去。

现在，我正在集中精力做以下几件事情：向合作方提供公司名称的授权，推广“折价销售”家具的理念和开发寄售软件。我们的年收入（包括家具生意）已经超过了5500万美元。

在富爸爸的指导下，我借助他人的金钱和创意，使自己的事业不断取得成功。

回首过去

如果不是因为我有严重的诵读障碍，我永远也不会想到要自己创业。今天，我通过演讲和自己出书，来鼓励他人克服自己的缺陷。为了回报社会、激励他人，我已经下定决心，要和大家分享我的信念：只要相信自己，就一定能获得成功！

如果没有富爸爸，我不会知道我可以拥有想要的一切。一个人不一定是为了致富才去学习富爸爸的理念，最重要的是，能让你明白什么事情是你可以做到的。然后，你只要照做就可以了。（我们从中学到的重要一课就是，如果一个和你有长期业务往来的银行突然多了很

多烦琐的程序，那么，你可以告诉他们，你要考虑与其他银行合作了。）

在富爸爸的帮助下，我在工作方面变得更加灵活、更加明智，我不再试图大权独揽、事必躬亲。我听从了富爸爸的建议，为自己组织了一个强有力的智囊团，他们时刻陪伴在我的左右。

我知道我购买的房地产能让我退休之后衣食无忧。我不必为以后的生计问题而担忧，这让我更加轻松自在。更令人振奋的是，我可以做我喜欢的任何事，比如演讲。现在，演讲已经发展成了我的又一项重要业务。

谢谢你，富爸爸，谢谢你给我的灵感！

(1) 在桌球或落袋式台球中用球杆推动的那个白色球。

(2) 《桑福德父子》是美国一部家喻户晓的电视连续剧，讲述了一个任性的收废品的商人和他失败的儿子运气不佳的遭遇。

第六部分

改变命运的事件

富爸爸教给我的最重要的一堂课就是：利用金钱的力量，而不是对它心存畏惧。很多人总是担心自己的钱不够用，因此变成了金钱的奴隶。为了克服这一恐惧心理，他们想方设法寻找高薪的工作。事实上，他们不明白如何让钱为自己工作，反而是在为了钱工作。

富爸爸还讲述了贫困的人们生活。穷人也同样缺乏理财知识、对金钱感到恐惧。

在这一部分中，你将看到上述两种对金钱怀有恐惧心理的人：一种是那些大把赚钱的人，另外一种压根儿不工作的人。他们都运用富爸爸的理论，克服了对金钱的恐惧，从而实现了财务自由。

首先，一位女士向我们讲述了她是如何克服重重困难并获得成功的。斯泰西·贝克来自新西兰，家境非常贫困，依靠社会救济长大。在她身上，似乎看不到任何拥有“钱途”的可能性。但是，她运用富爸爸的理论，把命运掌握在了自己手里，为自己创造了被动收入。她的经历充分证明，并不是只有有钱人才能赚钱。另一方面，必须具备必要的财务知识，这样才能抓住自己身边的赚钱机会。

尽管斯泰西的故事非常振奋人心，但我们也同样收到了许多与之形成鲜明对比的故事。很多人在电子邮件中告诉我们，他们花了多年的时间和精力来经营自己的事业，因为对他们而言，金钱的力量来自不断增加的工资。对他们来说，工作的稳定性压倒一切，此外他们也

同样看重升迁和待遇。但是，富爸爸让他们意识到，他们的行为源于对缺钱的恐惧。他们还认识到，薪水的增加并不能带来财务自由。因为他们赚的钱越多，花的也就越多；他们的事业越成功，也就越忙碌，与家人和朋友在一起的时间就越少。当他们退休以后，根本无法依赖自己的薪水度日。一方面，他们总是认为钱会越赚越多，因此总是把大部分薪水都花掉；另一方面，他们没有能够产生收入、养活他们的资产。他们的身体就是自己唯一的资产。

学习了富爸爸的课程之后，他们知道了如何通过购买房产来获得长期收入，因此，他们改变了以往的思维方式和行为方式。从此，缺钱的恐惧心理烟消云散了，他们不再担心自己的工作是否稳定，对债务的恐惧心理也消失了，取而代之的是对自己的信心，这都是因为房地产给他们带来了稳定的收入。

在这一部分，你还将读到申永植的故事。他来自韩国，是一位兢兢业业的公司员工。除了担心钱不够用之外，他还总是为晋升无望而感到烦恼。在富爸爸的指导下，他开阔了眼界，创建了自己的事业。他发现他能掌握自己的“钱途”了，不再像以前那样为金钱所困。

我们还将认识罗纳德·霍尔德，他住在加利福尼亚州，即将退休。在他的职业生涯中，他的收入一直都很高。在他即将步入50岁的时候，他才开始考虑自己的“钱途”。富爸爸的理论让他受益匪浅，也让他在规划未来时充满信心。对于那些经历过投资失败的人和那些担心自己退休生活的人来说，罗纳德的经验太值得借鉴了：他在富爸爸的帮助下获得了财务自由。

最后，我们还将读到迈克尔·马里钦的故事，他同样来自加利福尼亚州，他的经历颇具传奇色彩。他曾经是一家公司的高层管理人员，薪水不菲，该有的东西他几乎都有了——也包括高额的债务——但是，他后来对自己的财务重新进行了规划。对他来说，促成这一转变的最大动力就是：作为美国历史上最大的灾难性事件的幸存者，他要

继续生存下去。

如果你不想让自己在后半生中为生计而奔波，那么，无论你现在身处何方，也无论你目前的经济状况如何，你都可以学习必要的财务知识，从而改变自己的生活。

第19章

天外有天

斯泰西·贝克

新西兰，奥克兰市

不久之前，我对自己的描述还是这样的：30岁，高中辍学，单身妈妈，靠社会福利生活。我已经习惯了那种“可怜的思维方式”，因此，我害怕自己的生活发生任何变化，因为我已经不指望生活状况能够有所改善。我郁郁寡欢，在感情和经济的双重压力下苦苦挣扎。

但我又是幸运的，因为我遇到了“富爸爸”系列图书，它们为我指明了实现财务自由的方向，让我明白即使是我这种处境的人，也可以改变自己的命运。是富爸爸让我重新关注生活。我找回了自信，开始用全新的眼光去思考，去采取行动，去做激动人心的新选择。

现在，我已经拥有一间生意很好的医务所，还有两处租赁房产。我选择了不工作。与四平八稳的工作相比，我更愿意一边享受生活，一边为自己和儿子创造一个美好的“钱途”。

我以前的生活方式

1966年，我出生于曼格瑞，尽管这个地方是“花园”的代名词，但实际上，和奥克兰郊区的其他地方相比，这个地方并没有本质上的不

同。这里到处都是依靠工作领取薪水的中产阶级。每个人都有属于自己的1000平方米左右的土地。他们在上面盖自己的房子，然后过着老死不相往来的生活。以前，我们的房子周围全都是农场，但是由于城市人口的增加和城市的扩张，农场日益遭到蚕食。

我的父亲一直从事小本经营。他成立了一家公司，在新西兰的北岛⁽¹⁾各地为人们建造玻璃暖房。

小时候，我们很少见到钱。那个时候，我们自己种西红柿，只有西红柿降价的时候，我才有幸能摸到钱。每到这个时候，父亲就会在我家门前摆一个小摊儿，然后，我们7个兄弟姐妹之中的一个就会去看摊儿。在数钱的时候，父亲偶尔会粗心大意，因此放钱的箱子里会剩下一点儿零钱，这样，我们就可以用这点儿钱买一瓶可乐，或是一点糖果。我7岁的时候，父母离婚了。所有的孩子都跟着母亲搬出了家门。

父母离婚以后，母亲四处打零工。因为她还要抚养一大堆年幼的孩子，所以，我们有资格领取社会福利。在我的记忆里，那段时间我们很穷，天气总是很冷。（直到现在我依然记得，有一年冬天，为了让双手暖和一点儿，我一直把手放在热水龙头下面。）当时，我们住的房子非常破。我还记得，那个时候我和母亲、哥哥、妹妹同住一室。每天早晨醒来以后，地上总是又冷又湿，因为水管漏水，破旧的地毯都被渗出来的水浸湿了。

与此同时，金钱问题也同样困扰着我的父亲。由于缺乏经营方面的知识，他不断地犯错误。他始终相信，只要辛勤工作，就能获得回报。不但如此，他还拼命向我们灌输这些观念。他从来不看自己的账目，所以总是白白为别人干活。我最痛苦的一段记忆就和他有关。作为一个孩子，眼睁睁地看着自己的父亲因为缺钱而痛哭是一件很难过的事情。但是，这样的事情在父亲身上发生过两次，都是在他濒临破产的时候。

我们兄妹几个也陪着父亲一起苦苦挣扎，对金钱的事情一窍不通。我们对金钱的所有认识就是，我们很难见到钱。

我在学校里同样过得很不顺心。受成长环境的影响，我真的觉得这辈子不可能有什么出息了。从我上小学的第一天起，我就跟不上班里的其他同学。我知道自己不可能成为一个好学生，成为那种学习努力、按时交作业的好学生。对我来说，玩永远比学习有意思。确切地说，是玩和吃饭。

上高中以后，我被分到了“慢班”。不过，我还真找到了自己感兴趣的课程：体育。此外，我还喜欢躲在树下抽烟。

逃学旷课成了我的家常便饭。15岁那年，当我注意到地理课的老师已经把我的名字从名单上删除之后，我没有上那天的最后一节课就回家了。具有讽刺意味的是，在期末考试中，我考出了那门课程的个人最高分。当然，我还是所有的科目都没及格。我再也忍受不了学校生活了。我觉得学习与我无关，它对我来说就是个笑话。

那个时候，我根本没有什么雄心壮志。当老师问我退学以后要干什么的时候，我说我想当一名卡车司机。无论如何，我总还有退路。即使我的第一选择落空了，我还可以去工厂当工人。但是，我连这一点都没能做到。

16岁那年我退学了，后来我在邮局找了一份工作，负责分拣信件。我觉得这份工作已经很对得起自己了。对我来说，外面的世界已经和我隔绝了。

初尝囊中羞涩的滋味

由于我对理财知识一窍不通，所以我23岁那年信用卡和贷款的债务已经达到3万美元。我一直做着一些毫无乐趣的工作（这样的工作

能列出一大串儿)，每个星期领取250美元的报酬。30岁的时候，我是一个单身妈妈，和一个朋友一起租房子住，依靠救济金生活。我总是想方设法从政府那里多获得一些福利，而不是想办法自己赚钱。

那段时间真的很恐怖，没有钱的日子确实很难熬。我看不到任何希望，也没有人能帮我，我真的感到很迷惘、很无助。我还记得，那个时候我儿子维特森上幼儿园的费用大约是每周10美元，我甚至连这笔钱都付不起，我当时的生活就是这么糟糕。

直到1997年，我还在依靠救济金度日。就是那个时候，我从电视上的《霍姆斯秀》这个节目中知道了《富爸爸穷爸爸》这本书。清崎接受了这个节目的采访，还对小学生说了一番话。给我印象最深的是，他说一幢房子不是资产。我觉得他说得有道理。

我的室友是一位医生，她也看了那期节目。不久之后，我们就在书店里看到了那本书，她买了一本。不过，当时她正在看另外一本书，所以反而是我先读了《富爸爸穷爸爸》。我发现自己被这本书深深吸引了。由于我们急切地想知道更多的信息，因此决定一起出钱购买“现金流”游戏。买到以后，我们就迫不及待地开始玩。

在玩游戏的过程中，我意识到，我可以找到改变自己处境的方式——我也想找到改变的方法。尽管人们一再强调，我没什么文化，生活贫困，是一个依靠救济金生活的单身妈妈，但我已经意识到，我并非没有“钱途”。在富爸爸的熏陶下，我发现自己的想法发生了变化，而且是朝着好的方向变化。

接下来，我的生活也发生了翻天覆地的变化。1998年，我的那位室友获得了一个机会，可以买下她所在的医务所。那间医务所已经开了大约10年，经营状况良好，而且还能赢利。但是，她说她对这个没有兴趣，因为她正考虑去另外一间医务所工作。这件事情给了我灵感。

我看到自己面前摆着一个极好的机会（我以前从来不会意识到这也算是投资机会）：我们可以把这间医务所买下来。受富爸爸投资理论的启发，我把自己的想法告诉了我的室友。然后，我们坐了下来，一起讨论我们应该怎么做，因为我们都没有钱。

我们的游戏过程

医务所原来的主人开出的价格并不是什么秘密。他来找我的室友时已经把价钱写下来了——40万美元。我的室友并没有被这个价钱吓倒，她告诉医务所的主人我们有意购买，并问他怎么才能买下来。

这次谈判的结果是，他希望我们能先支付10万美元。如果我们能筹到这笔钱，他很乐意通过卖主融资⁽²⁾帮我们筹集其余的资金。也就是说，他甘愿充当我们的贷款银行。在交完预付金之后，我们将用医务所收入的一部分逐步偿还贷款，两年之内还清。

现在，我和我的室友成了合伙人。购买这个医务所的机会是她先得到的，而且她本人又是医生。然后，在富爸爸的启发下，我发现这是一个投资的良机，并把这个主意告诉了她。因此，我们决定平均分摊费用。无论是10万美元的预付金，还是从卖主那儿借的30万美元，都由我们两人共同承担。

接下来，我们雇了一名会计师，帮我们整理医务所过去几年的账目，因此我们得知这间医务所每年有100万美元的营业额。然后，由于我的合伙人是医生，所以我们选择了新西兰医疗保险公司，它能为医务人员提供贷款和保险业务。

我们首先向他们说明了意图，并提供了我们医务所的财务报表。对我来说，这是一次全新的体验。我有些紧张。毕竟我没有钱，而且还依靠救济金生活。可是现在，我却来这里向他们借10万美元！其实，我的担心和紧张都是多余的。当我们向他们出具了医务所的财务

状况表之后，我们的贷款申请马上就被批准了。贷款的期限是3年，利率大约是9%。

接下来的一切都进行得非常顺利。双方律师出面完成了这宗交易，医务所原来的主人支付了交易的手续费。

从我们购买医务所的那一天开始，我就不再依靠救济金生活了。怀着无比喜悦的心情，我从此步入了人生的新里程。

根据贷款期限，我们在3年之内偿还了10万美元的贷款，在两年之内偿还了卖主融资的30万美元贷款。与此同时，我们的医务所一直财源滚滚。

2002年，我的合伙人把她在医务所的份额全部转让给了我，因为她想尝试一种全新的生活方式。她开出的价格是25.2万美元。作为奖励，医务经理获得了我合伙人份额的25%。然后，我和医务经理同样以卖主融资的方式购买了其余的所有权，这样我们就不必去筹集现金了。我们仍旧是用医务所的一部分赢利支付从卖方那里获得的贷款。现在，我拥有医务所75%的所有权，不过，我并没有把时间花在医务所的业务上，因为我不是医生。我已经转向了下一个投资目标：房地产。因为富爸爸说过，进行房地产投资是赚钱的好办法。

我的游戏过程

2002年8月，我开始进行房地产投资。我向我们的会计师支付了450美元，请他为我办好相关手续。

然后，我开始四处寻找合适的房产。我找到了一个跟我非常合得来的房地产代理人，并把我的要求通告诉她。我说，我会利用一个房地产投资软件对房产进行分析，包括投资成本与赢利的比例，直到最后找到满意的房产为止。如果我从中看不到收益，就不会进行投

资。

在我的“威逼”之下，我的代理人开始按照我的要求去为我找房子。有时候，如果她找到的房子不符合我的要求，我就会降低自己的报价（事实上，我报的价格总是远远低于对方开出的价格）。当卖方的报价和我的要求最终达成一致时，我可能会考虑购买。其余的我就放弃了。

根据我的分析，如果一处房产能达到我的要求——价格、收益、资产状况，等等，我就会给我的财务规划师（他是抵押贷款经纪人）发一份传真。我们会就这处房产进行讨论，如果他也觉得满意，就会帮我申请贷款。

为了申请贷款，我动用了自己在医务所的部分资产。我从来没有把自己的钱用于房产投资。在下面的明细表中，两处房产抵押贷款的期限都是3年，利率大约是7%。3年以后，我会向我的顾问也是抵押贷款经纪人请教，商量下一步该怎么做。（因为在新西兰，大多数抵押贷款的期限都是2~3年。）

现在，那两处租赁房产都已经属于我了。它们的前景都不错，换句话说，除去所有的花销和贷款，两处房产都能赢利。

我购买的第一处房产是一套面积很大的4居室，下面就是这套房子的明细：

购买房产的价格：221000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	25000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	25000 美元

每月现金流分析

房租收入：	1950 美元
房屋空置造成的损失（我没有因为房屋空置受到损失，因为这里的房子供不应求）：	0 美元

每月支出：	
各种税费（财产）：	99.72 美元
保险费：	41.67 美元
修理和维护费：	50 美元
储备金：	0 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 3 年，利率 7%）：	1141.12 美元
总支出：	1332.51 美元

每月净现金流：	617.49 美元
---------	-----------

现金的现金回报率

每年现金流 (617.49 美元 × 12) :	7409.88 美元
现金投资金额:	25000 美元
现金的现金回报率:	29.6%

此外，我还用房地产软件算出了这套房子的折旧情况。到年底的时候，我说由于房产折旧而遭受了经济损失，因此我获得了税收减免。这样，我每个月的收入就增加了。

2003年，这套房子升值，价格达到了23.5万美元。

我购买的第二套房子是两居室，花了10.5万美元，下面就是这套房子的明细：

购买房产的价格：105000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	10000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	10000 美元

每月现金流分析

房租收入：	1040 美元
房屋空置造成的损失（我没有因为房屋空置受到损失，因为这里的房子供不应求）：	0 美元

每月支出：	
各种税费（财产）：	88.06 美元

保险费：	33.33 美元
修理和维护费：	50 美元
储备金：	0 美元
管理费：	0 美元
月供（贷款 3 年，利率 7%）：	524.37 美元
总支出：	695.76 美元
每月净现金流：	344.24 美元

现金的现金回报率

每年现金流（344.24 美元 × 12）：	4130.88 美元
现金投资金额：	10000 美元
现金的现金回报率：	41.3%

2003年，这套房子的价格涨到了13万美元。

我是2002年8月才开始房地产投资的，因此，我觉得自己的表现相当不错。

失败总是难免的

但是，我必须承认，不是所有的投资都那么一帆风顺。2000年，我用医务所分红的钱进行有机食品和相关产品的投资。我这么做完全是出于兴趣，而且一切都是从零开始。

两年以后，这项投资未见任何赢利，我只好放弃了，损失了几十万美元。这究竟是怎么回事？因为我投资的对象是一艘正在沉没的船。通过反思，我意识到，我这么做无异于把那37万美元往火里扔。

这次失败给我的教训是，永远不要涉足自己不熟悉的生意。由于这桩生意完全是从零开始，因此没有过去的财务记录，更没有账目和数字供分析和研究。

如果要购买一桩已经投入运营的生意，你可以查看它过去的财务情况，从而决定是否投资。而我所做的不过是一次愚蠢的赌博而已——我根本不喜欢赌博。

我牢牢地记住了这件事，把它当做一次代价昂贵而又惨痛的教训。不过，我一直在想，没有多少人能从这种严重的经济损失中站起来，然后继续进行投资，并且做得不错。但是我做到了，当然，是在别人的帮助之下做到的。

我身后有一个智囊团

富爸爸告诉我们要有自己的智囊团，所以我也建立了这样一个团队，它由各个领域的专家组成，他们能为我提供我需要的详细信息。从这一点上来说，我有限的教育反而成了我的优势。我觉得自己对于房地产投资一无所知，所以雇用了这方面的行家来帮自己。我提了很多问题，他们耐心地一一作答。这样一来，我的风险就大大减小了。

我身后的团队由以下人员组成：

- 财产顾问（也是抵押贷款经纪人）。我做的每一桩交易他都会帮我复查。
- 房地产代理人。她知道我想找什么样的房子，因此能帮我找到符合要求的房子。
- 房产检查员。他从建筑的角度检查每一处房产，并告诉我是否

需要维修。

- 房产评估员。他告诉我每一处房产究竟价值如何。

顺便提一下，到现在为止，我还是连最基本的加减法都不擅长，更不用说乘法了。但是，我有一个性能优异的计算器。我猜你一定会说，在计算方面我会冒风险。

但更重要的是，我明白了良性债务和不良债务的区别，这使我的生活发生了重大的变化。从富爸爸那里，我认识到，良性债务就是我不付钱就能购买的资产；不良债务则是购买各种华而不实的物品，从我花钱购买它们的那一刻开始，它们就没有价值了。明白这一点让我受益无穷。我从来没有像现在这样富有过。

我之所以能摆脱困境、取得现在的成就，是因为我作出了正确的选择，并沿着这个方向前进。我想告诉大家的是，我更喜欢现在的自己。

我的下一个目标

现在，我已经不需要工作了，这是一个巨大的改变，因为过去我想尽办法也找不到一份体面的工作。现在，金钱在为我工作。我打算继续购买房产，增加被动收入，并积累更多的资产。从现在开始一年之内，我打算再购买5处租赁房产。5年之内，我打算投资商业地产，也包括公寓楼。

现在，我已经学会了走自己的路，即使有人告诫我：“你不可能做到这些。”我的确有过的这样的经历，有的房地产代理人认为我开出的价格过低，因此拒绝把我的报价告诉对方。（当初我打算买那间医务所的时候，也有人告诉我我的办法行不通。但是，他们都错了。）

对我来说，最奇妙、影响最深远的变化也许是我心态上的变化。现在，我再也不用为钱的事担心了。我觉得很踏实，因为我知道，即使因为某种原因，我失去了一切，变得一无所有，我也能重整旗鼓、东山再起。而且，我再也不用依赖政府或别人的救济来生活了，我拥有了安全感。我知道，我儿子的未来会更美好，至少在金钱方面。这实在是太令人激动了。

我经常和儿子一起玩儿童版的“现金流”游戏。虽然他今年只有9岁，但已经知道什么是华而不实的东西（因为我经常提醒他），知道我出租的那些房产，知道我有一个医务所。他已经开始通过做模特赚钱了，而且还有自己的储蓄账户。至于他是否用自己的钱进行投资，让我们拭目以待吧。

我唯一的遗憾就是，我的父母没能活到现在，亲眼看到我取得的一切成就。但是我的兄弟姐妹们都为我骄傲，尽管他们还不时摇头，对我的所作所为表示怀疑。在我的鼓励之下，我的一些朋友——他们曾经和我一样深陷经济窘境——也开始寻找他们需要的信息，从而驶向光明的彼岸，再次扬帆远航。我从心里为他们高兴。

现在，我和儿子住在奥克兰的西北部，距离曼格瑞大约有16千米的路程。我有时会开车在附近逛一逛。那个地区仍然非常落后，我很为生活在那里的人担忧。我总在想，这些人怎么才能获得财务自由呢？

我知道，自己的成功之路充满艰辛，走得并不轻松。这一点给了我希望，我相信他们也能像我一样，运用富爸爸的理论摆脱困境，走向成功！

(1) 新西兰的两个主要岛屿之一，被库克海峡和南岛隔开。在这两个主要

岛屿中，北岛面积比较小，但人口较为稠密。

(2) 卖主融资是指在交易的过程中，卖方通过租借、贷款或是税收上的优惠给予买方经济上的帮助。

第20章

屡试不爽

申永植

韩国，首尔

多年以来，除了薪水和奖金，我没有任何额外的收入。每年年末，我会得到一笔年终奖。年终奖是根据该年度公司的赢利情况而定的，与每个员工的表现无关。年终奖一般为我月薪的一倍或两倍。

那时，薪水和奖金是我们全家的衣食来源，但我不知道将来会怎么样。我也想投资，但我觉得自己本钱不够。为了防止出现意外事件、保护家人不受伤害，我唯一能做的就是每个月薪水的一部分存起来并缴纳养老保险。因此，我每个月都把30%的薪水用于储蓄，再用剩下的那部分钱来支付房子的贷款。通过贷款，我为全家人租了一套房子。和很多人一样，我们也希望有一个更好的居住环境，那样不但能让我们的女儿接受更好的教育，全家人的生活条件也会得到改善。我那时已经37岁了，我和妻子有两个年幼的女儿。但是，我们依然为钱所困。我曾经失业达6个月之久，在那段时间里，我只能依靠银行的信用卡度日。

就我自己的工作和供职的公司而言，我始终相信，只要我努力，在60岁退休之前就一定能成为一名主管人员。从1994年开始，我一直在与电脑游戏相关的软件行业工作。我还先后供职于一家大公司和

一家具有投机性质的企业，在那里我的工作不是战略规划，就是销售管理。战略规划部的工作主要是项目开发、项目评估（项目分析，或者对各部门的工作情况进行管理）以及公共关系（与投资者的关系）。

和我这一代的很多人一样，我觉得这辈子只能受雇于人，除此之外别无出路。糟糕的是，作为一名雇员，我必须面对诸多限制，其中包括韩国的论资排辈制度。在韩国，很长时间以来，决定一个人能否提升的是他的资历、教育背景和人际关系，而不是他的工作能力。（一直到最近，这种情况才有所改变。）我供职的那家大公司也不例外，这种现实让我心灰意冷。与别的同事或老资格的职员相比，即使我为公司作了更大的贡献，我获得的回报与付出也是不成正比的。

我还要面对另一个问题。尽管我同样接受了大学教育，获得了大学学历，但是，我的母校不是那种所谓的“名牌大学”。在公司里，那些名牌大学的毕业生互相交流信息、互相帮助。由于我与他们的出身不同，所以无法进入他们的交际圈子，不能获得他们的信息，我感到自己被排斥在外、被孤立了。

但是，3年前富爸爸帮助我改变了工作方式、创业方式和赚钱方式。最重要的是，我改变了生活方式，以及我如何看待未来、如何看待家庭的方式。

天赐福音

2000年初，我在一个书店里偶然看到了《富爸爸穷爸爸》。当时，我正在寻找一本管理方面的书，但是，这本书的封面吸引了我。我记得一位年长的朋友曾向我推荐过“富爸爸”系列图书，他还告诉我，如果我想致富就应该读一读这些书。

在这本书里，富爸爸讲述了工薪阶层要想致富是如何的困难，这

一点引起了我的共鸣。作为一名职员，就意味着要循规蹈矩、按部就班，意味着创造力下降，意味着迎接挑战。无论你表现多么出色、业绩如何突出，都未必能获得应有的回报，这一点是让人很难接受的。

从富爸爸那里，我还了解到任何人都可以成为富人，哪怕他刚开始没有多少钱。与此同时，我还认识到，我应该为自己设定目标。我发现，一个真正富有的人，不但在金钱上富足，同时还很乐于助人、慷慨大方。最令我高兴的是，我意识到自己能找回自信、实现理想。

在这本书里，富爸爸反复强调要有所改变，这句话真是说到我心坎儿里去了，因为以我当时的处境，确实急需改变。我看了不到一个小时就得出了这个结论，然后立即采取了行动。我作的第一个决定就是，以后每天早上7点半就赶到办公室，那个时候其他处于管理层的人都没到。上班之前的这段时间对我来说有很多好处。我可以振作精神，迎接忙碌的一天，还可以浏览消息，搜索房地产市场的最新信息。

同时，我开始偿还房子的贷款。感谢富爸爸，是他提醒我负债会影响我对未来的规划，这就逼着我尽可能提前还清所有的债务。现在，为了应付紧急情况，我在银行申请了一张额度最高的信用卡和一个贷款账户，我可以通过这个贷款账户存钱和取钱。尽管我申请了这个账户，却并没有要用它的意思，因为我想尽可能不动用贷款。

最后我下定决心，要在50岁生日之前退休，并开始参与父亲的房地产投资生意。

我早就知道投资房地产利润丰厚，因为我的祖父就是通过房地产投资致富的。祖父白手起家，一点一点攒钱，然后投资房地产，最终成了一个富有的人。但是，读完“富爸爸”系列之后，我能想出更详细、更周密的投资计划来。我精确地计算了房地产投资的利润率，并反复琢磨富爸爸提供的成功案例。

我的下一步计划

这个时候，我的父亲由于债务问题而面临财务危机。尽管他身体健康，但工作对他来说还是越来越困难了。我建议他在他拥有的高尔夫球场附近建一幢公寓，里面全都建成一室的公寓套房⁽¹⁾。

考虑到父亲已经无力支付其余的贷款，盖房子的钱是由公寓楼未来的房客支付的。我们先从银行申请来贷款，然后每个房客签订合同之后都交了一笔首付。

找一个声誉好的建筑商并与之合作，这一点非常关键。幸运的是，我们的前期投资数额并不大。公寓楼的设计费用只有14万美元，此外我们还支付了律师费，请律师帮我们申请建筑许可证。

在我为这一切奔忙的时候，我发现自己对房地产投资更感兴趣，也更擅长于此，这远比我当时的工作有意思。于是，我开始自己创业：开发和管理房地产项目。我帮父亲监督建造那套一室的公寓楼，同时还开发其他的投资项目。

富爸爸对我还有另外一个重要影响：如果你已经下定决心要做某件事情，那么不要犹豫，立即着手去做。一旦拥有自己的事业，无论是时间还是工作本身，都完全掌握在自己手里。自然而然地，我又重新获得了创造力和开拓精神：我经常能想出更好的创意，获得更好的人力和财力资源。还有一个好处就是，我的薪水和福利也比过去提高了，因为交通费、通讯费和其他费用都由公司来承担。

在一块土地上盖房子，要比把这块地卖出去更赚钱。到现在为止，98%的公寓已经卖出去了，每套公寓的面积都在42~53平方米之间。我们预留了7套公寓和9个空闲的房间，以备将来使用。

把388套公寓卖出去的毛利大约是3260万美元，另外9个作为休闲设施的房间的销售毛利大约是275万美元，共计3535万美元。除去

所有的开支，包括建筑成本、各项税费、广告费和咨询费，我们的净利润将达到515万美元（其中320万美元归土地所有者）。

现在我能清楚地看到我的“钱途”如何，因为我在辞掉正式工作之前花了一年时间来创建自己的事业。

其他投资也为我带来了回报

富爸爸的观念同样影响了我在股票市场的投资，我开始意识到资产和种子基金⁽²⁾的重要性。我开始把收入的一部分存起来作为自己的种子基金。此外，我还开始使用网上的资产管理程序。这些程序使我的投资更加谨慎、更加明智。

我还学会了根据对企业本身的精确分析来进行长期投资，而不是仅仅依靠单只股票的前景作决定。在管理投资的时候，我还要考虑经济政策、商业环境、利率变化、汇率变化和其他相关的因素。我预留了4.1万美元，准备投到股票市场里。但是，由于当前的市场十分不稳定，我暂时还不打算动用这笔钱。

我很幸运，因为我从父亲那里学会了怎么在账本上记录薪水和收入。我上小学的时候就知道该怎么管理手里的钱。

“钱途”光明

我已经学会了——而且还将继续学习——如何理财。富爸爸告诉我，要提前制订计划，要知道自己究竟在做什么，要善于利用我的顾问（比如说，税务顾问和律师）的经验、意见以及他们提供的信息。与此同时，为了开发新的房地产项目，我也在认真研究金融市场和房地产领域的发展趋势，以及相关商业环境的变迁。

如果现在把我所有的资产都卖掉，我将获得84万美元；如果我把

这笔钱存进银行，那么，即使以最保守的4.5%的利率来计算，减去16.5%的收入税，我每个月也能获得3100美元的税后收入。但我还要养活一家人，这笔钱还远远不够。所以，为了孩子们的教育经费和全家人的未来，我打算继续购买房产。

现在，我的事业发展得很好，我喜欢收集各种信息并作出能让我增加投资收益的决定。不过最让我感到高兴的是，我现在有了更多的自由时间。我可以自行决定什么时候工作。当我还是一名雇员的时候，这是想都不敢想的奢侈之举。还有一点大家可能不会觉得意外，那就是我克服了懒惰的毛病。过去，我做事总是磨磨蹭蹭，常常要拖到最后一刻才能完成，为此我没少给自己惹麻烦。但是现在，在我取得的成绩的激励下，我不想错过任何一个机会。

(1) 常指由一间起居室、一间小厨房和一间浴室组成的小公寓。

(2) 用来吸引更多资金的资金，或是指企业初创时的费用。

第21章

退休在即

罗纳德·霍尔德

加利福尼亚州，旧金山海湾地区

作为一名博士，并在一个政府支持的全国性实验室做机械工程师长达25年之久，我应付通货膨胀的办法很简单，那就是拼命工作。在我看来，这样就能让我获得晋升的机会和高额的报酬。但我没有想到的是，与那些收入中等的简单工作相比，高收入的工作压力更大不说，还更加不稳定。

我以前还有一种看法，那就是，谋得一份管理层级别的工作是实现财务自由的唯一途径。30岁以前，我觉得政府给我提供的退休金足以维持我下半辈子的生活了。正因如此，除了可恶的403（b）退休计划⁽¹⁾外，我没有进行任何投资。自从2000年股市崩溃，我和我妻子的共同基金账户已经损失了大约60%——大约15万美元。我是一个不折不扣的雅皮士，每个月的薪水都花得一干二净。

但是，由于这次事件，我的想法变了，我的整个世界也变了。我不再认为拼死拼活地工作就能过上好日子，更不认为这样能赚很多钱。尽管现在我仍旧是一名工程师，但我已经投资了房地产项目（供多户家庭居住的公寓楼）。对于我、我的妻子和我们十几岁的儿子来说，实现财务自由的道路已经铺展在我们脚下，我们正在追求一种更

好的生活方式。我是在芝加哥的犹太人聚居区长大的，这让我更加坚信我选择的道路没有错。有趣的是，在我实现财务自由的过程中，富爸爸的“现金流”游戏也功不可没。

一个常做常新的游戏

1999年一个星期六的早上，我和我的儿子（他也叫罗纳德）一起玩“现金流”游戏。那个时候，他只有13岁半。在此之前的一年里，我们都看了《富爸爸穷爸爸》这本书。（它讲了“富人教他们的孩子如何理财，而穷人和中产阶级却从不这样做”，这尤其吸引我。）我们都非常喜欢这本书。当我看到书的封底上关于“现金流”游戏的广告时，就毫不犹豫地订购了一套。

一起做这个游戏的时候，我们都聚精会神，直到最终摆脱了“老鼠赛跑”。我们用了比想象中长得多的时间才完成这个游戏，它给我们带来了全新的体验。有时候，迫不得已的裁判员让我儿子流下眼泪。（其实我也一样难受，只是不想在他面前表现出来而已。）我必须竭尽全力让他——也让自己振作精神，继续把这个游戏玩下去。最后，经过11个小时的痛苦煎熬，我们终于完成了游戏。尽管我们身心疲惫，但我知道，我们的身上发生了某些可喜的变化。

这个游戏让我克服了面临的障碍。过去，尽管我也想进行房地产投资，但我总是害怕向银行借钱，从而让自己陷入债务之中。虽然我一直对那句谚语深信不疑——要赚钱得先有本钱，不过不一定是用你自己的钱——但我没有勇气这么做。我必须改变自己的思维方式，必须接受借钱买房子也未尝不可的观念。观念的转变使我感到轻松很多。我喜欢把这个游戏称为一次“财务刺激或财务训练”。

我很高兴地告诉大家，我们玩游戏的次数越多就越熟练。现在，无论是“现金流”游戏101，还是升级版“现金流”游戏202，我们都只需约一个小时就能完成。

我选择了正确的道路

以下就是我转变观念的过程。其实我早就有房产。早在1983年和1984年的时候，我就在加利福尼亚州的斯托克顿市购买了两处独立的、供单户家庭居住的公寓。这两套房子的价格都在3万~5万美元之间，当时我们是用现金支付的首付。因此，由于缺乏现金，我那个时候只能买一幢小房子自己住。

后来，我们决定买一套大一点儿的房子，因此就把我们的旧房子租了出去。但是，无论是我们购买的公寓，还是租出去的房子都没能赚到钱。（不过，由于房子折旧，我们确实享受了税收方面的优惠。）

在读完“富爸爸”系列图书后，我意识到我可以不局限于小打小闹，而是扩大自己房地产投资的规模。单元住房——大买卖——的利润更高。现在，我的思路比以前更加开阔。我已经明白，我可以充分发挥出租房和那两套公寓的作用，让它们产生更大的效益。

如果我们把房子卖掉（不包括我们现在住的那一套），我们就会得到8万美元。

于是，我开始在加利福尼亚州四处寻找合适的投资房产，结果却发现没有一处符合我的要求（它们都不能赢利）。接着，我又开始在内华达州（情况稍好一点儿）和亚利桑那州（更好一点儿）找房子。最后，我通过因特网找到了一家位于得克萨斯州达拉斯市的大型公寓管理公司。他们在美国中南部——从得克萨斯州到俄克拉荷马州，从衣阿华州到弗吉尼亚州——管理着大约3万套单元住宅，他们还购买并投资公寓楼。

我拨通了他们公司收购部经理的电话，向他咨询房地产的行情：哪里的房子价格合理，而且又有升值潜力。他向我推荐了几个地方：

得克萨斯州的大学城布赖恩市，密西西比州的杰克逊市，得克萨斯州的加尔维斯顿市。他还给了我一个大学城房地产代理公司的电话号码，我购买的3处公寓楼都在那个地区。

我们先以42.5万美元的价格购买了一处位于布赖恩市的有37套公寓的房子。尽管这栋房子不像该地区的其他房子那样引人注目——它只有一层，而且也没有阳台为它增色——但是，由于租金相对低廉，因此入住率始终保持稳定。所有的单元住宅都是一居室，面积约为40平方米。

下面就是我们购买这处房产的明细：

购买房产的价格：425000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	85000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	6000 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	0 美元
合计：	91000 美元

每月现金流分析

房租收入 ($325 \text{ 美元} / \text{套} \times 37$)：	12025 美元
房屋空置造成的损失 (5%)：	601.25 美元

总收入：	11423.75 美元
------	-------------

每月支出：

各 种税费（财产）、保险费、各种设施、打扫庭院、垃圾

处理费和维修费：	4335 美元
----------	---------

管理费（房租的 5%）：	571 美元
--------------	--------

月供（贷款 25 年，利率 8.375%）：	2709 美元
------------------------	---------

总支出：	7615 美元
------	---------

每月净现金流：	3808.75 美元
---------	------------

现金的现金回报率

每年现金流（3808.75 美元 × 12）：	45705 美元
-------------------------	----------

现金投资金额：	91000 美元
---------	----------

现金的现金回报率：	50.2%
-----------	-------

2003年，这处房产升值，价格涨到了66.9万美元。

现在，我已经克服了以前对借钱的恐惧心理。我购买的所有房产的贷款都是以我的房产做抵押获得的。到现在为止，我买的3处房产中的两处都获得了全额贷款。

接下来的一年里，我们又在同一地区购买了另外两处房产，这样，我们拥有的公寓就达到了113套。这些房子的总价值是350万美元。其中一处马上为我带来了经济效益；另外一处正在筹集资金，很快也能为我们创造收入。

为了了解房产的情况，我每三四个月都要去看一看它们。我每次和房产经理人见面，都要聊一聊我还需要做什么，看看那些暂时空置

的房子，看看我们完成的工作，并就所有相关的问题进行探讨。

下一个阶段

通过这些投资，我获得了自信和宝贵的经验。接下来，我打算做一些更振奋人心的事情：我的计划是在我50岁生日时把退休金一次性取出来，然后作为首付购买一处更大的公寓楼。（我还有另外一种选择，就是按期领取这笔钱，这样的话我每个月只能拿到很少一点儿钱。）

如果一次性领取退休金，我就能提前退休；而我的大多数同龄人将不得不继续工作，直到65岁为止。大多数人会选择这种方式来退休，因为他们需要收入。还有一些人，他们在401（k）计划和其他为准备退休而进行的投资中损失了钱，因此要想方设法把失去的时间和钱都补回来。由于健康状况下降、公司裁员、提前退休的优惠政策等原因，很多人可能干不到65岁就要被迫辞掉工作了。

我看过一些统计数字，这些数字表明退休人员面临着各种困扰。一份来自航空业的研究显示，一般人（航空业的员工）在65岁退休后，平均只活了18个月就去世了。也就是说，所谓的“终身”养老金从来就没有真正兑现过。更重要的是，如果一个人在退休之前意外死亡，那么，所有的美好愿景——时间、娱乐、旅行、悠闲的生活、看望自己的外孙，等等——都将随之消失。换句话说，即使一个人辛辛苦苦工作了三四十年，也未必能在65岁退休。即使在65岁退休了，也未必能如愿以偿地获得所有的退休金。我可不希望自己和家人也有这样的遭遇。

同样的研究还表明，那些提前退休的人——比如说，在50～55岁之间退休的人——平均寿命是80～85岁。这正是我的选择。在退休以后的35年（至少35年的时间里），我还可以做很多事情！

但是，我还想告诉大家，我和我妻子不会一时心血来潮，把所有的退休金都用于房地产投资。相反，我们有一个计划，我们觉得首先要获得足够的经验，这一点十分重要。因此，在预定的退休年龄到来之前，我们用了3年时间，以自己的房产做抵押来购买房产、进行投资，从而获得必要的投资经验。与此同时，我们并没有辞掉工作，而是一边工作、一边投资。我们既学习如何进行投资分析，又竭力克服这一过程中出现的恐惧和忧虑。

实事求是地说，要放弃原来舒适的生活并不是一件容易的事情。但是，只要能冷静地就每一处房产进行分析，就不会觉得太害怕。知道自己过去所做的决定哪些是明智的、哪些是欠考虑的，也不失为一件好事。我们做的那些大买卖为我们提供了坚实的经济基础，让我们没有后顾之忧，同时，也给了我们信心，让我们可以进行更大规模的投资。我们的投资计划是，每隔一年都通过重新申请住房按揭贷款的方式继续购买房产。

直到现在我依然感到很惊讶，原来贷款购买价值百万美元的房产是如此轻而易举的事。我常常提醒自己，我要做的就是遵守贷方提出的各种规则。尽管如此，我也从来没有想到自己能掌握数额如此巨大的钱。我生长在一个贫困的家庭，从来没有人教我怎么赚钱（除了努力工作之外），更不用说我们自己能有大笔的钱了。那个时候，对我来说教育是获得所有机会的唯一钥匙。然而，尽管我的学位让我在工作上有所建树，我从事的工作为我的投资提供了必要的经济基础，但如果没有富爸爸教给我的财务知识，我就永远不会看到自己眼前就摆着无数的房地产投资机会。

我们下一个主要的投资目标是用我一次性分红的65万美元作为首付，再购买一处公寓楼，或是小型的购物中心。为了实现这个计划，我现在正与一名注册商业房地产投资师进行合作。他来自休斯敦，不过他有资格在其他地区寻找房产，所以我正让他在得克萨斯州和其他地区搜寻房产。不管怎么说，我是要把退休金用在投资上的！

现在，我既有充分的自由，又有必要的知识来考虑其他的选择。这在以前是无法想象的。在学习财务知识的同时，我也学到了很多其他的東西，也就是说，在开始赚钱之前，一定要先学习，一个人取得的成绩取决于他的学习情况（所以要谨慎选择自己的兴趣、休闲活动和爱好）。此外，虽然恐惧心理会影响人们的学习，但知识也能帮助人们克服恐惧。

在我投资的过程中，每一步都得到了我的团队（包括房产管理人、房地产律师、房地产代理人、税务会计师、借贷人和银行等）的帮助。是他们精深的专业知识驱散了我对投资的恐惧。此外，在寻找房地产交易时，我还建议大家要听从大的资产管理公司和注册商业房地产投资师的建议。他们对于任何一个投资者的团队都是极有价值的。

成长中的投资者

就在我和我妻子规划自己的退休生活时，我们的儿子也为自己选择了一条新路。以前，他想像我一样做一名工程师，但现在他的想法变了。一方面，他觉得工程师赚的钱不够多；另一方面，在亲眼目睹了我和他妈妈进行房地产投资之后——我们至今还在玩“现金流”游戏——他决定在大学里学习房地产投资专业。他想成为一名注册商业房地产投资师，这样他就有资格做大宗房地产交易，比如说摩天大楼和大型购物中心。和大多数十几岁的孩子不一样，16岁的他已经清楚地知道自己将来想干什么，以及为什么要那么做。对他的这种变化，我们由衷地感到高兴。

对于那些和我年龄相仿的人，我想说的是：从现在开始投资，用3年时间来学习、来犯错、来获得成功。不要等到65岁退休的时候才采取行动，到那个时候，你的财务状况已经定型了。现在就开始为获得财务自由而努力吧。如果我20岁的时候就知道我现在知道的一

切，那么我30岁时就可以退休了。不过，也许我的儿子能做到这一点。

(1) 403 (b) 退休计划是美国非营利机构或学校经常采用的一种退休储蓄计划，与商业机构采用的401 (k) 计划类似，是一种有税收优惠的工具，可以享受税收递延。

第22章

东山再起

迈克尔·马里钦

加利福尼亚州，弗里蒙特市

2001年9月11日那天，我正在纽约世贸中心的“归零地”⁽¹⁾。和很多美国人一样，我亲眼目睹了这个世界如何在顷刻之间分崩离析。我知道，每个人都在不同的时间，以不同的方式面对了这次灾难性的事件。但是，我从来没想到会有一本书——《富爸爸穷爸爸》——能帮我渡过这次难关。经历了那次噩梦般的事件后，我回到家里，是清崎传达的信息给了我帮助，让我从那次事件的阴影中走了出来。我像溺水的人紧紧抓住救命稻草一样，如饥似渴地读着清崎的书，是这本书把我从崩溃的边缘拉了回来。这听上去可能有点不可思议，但它的确是事实。

自由自在，尽情享受高薪生活

在“9·11”事件发生之前的两三个月里，我可能是注定要读《富爸爸穷爸爸》的。作为美国索尼公司的总商业规划师，我的工作包括项目开发、战略规划以及创新推广索尼的品牌。为了完成工作，我经常坐飞机在各地奔走。有时候，我会坐着飞机先到日本，然后飞过太平洋去参加一个一小时的会议，然后再飞回家，对我来说，这已经是家

常便饭。有一天，我刚参加完一个会议，在纽华克机场候机。于是我买了一份《华尔街日报》，我浏览的一篇文章中提到了《富爸爸穷爸爸》这本书，这引起了我的兴趣。在机场的一个书店里，我刚好看到了这本书，于是就买了一本打算在飞回加利福尼亚的时候看。

在整个航程中，我都在看这本书，而且一边看书，一边心想“他说得有道理”。在这本书里，清崎写到，在这个过程中，普通人能改变自己的生活，成为富人，并获得自由，而且也无须成为一个理财高手或房地产经纪人。书中传达的信息简单易懂，讲的都是生活中的常识，却很有说服力。可以说，这本书为读者提供了行动计划和实施计划的具体步骤。我立即意识到，虽然我还有很多东西要学，但我的回报是难以估量的——如果我相信自己的话。

给我印象最深的是罗伯特对恐惧心理的描述。在他看来，恐惧心理就像潮汐，能让你裹足不前。他还写到，为了克服恐惧心理，不让恐惧心理影响你的行动，首先必须树立起自信心。轻信别人的建议无疑是不利于自己发展的。唯一的解决办法就是，相信自己的本能。

我很快就受到了教训，而且是以我永生难忘的方式。

道理显而易见，我却充耳不闻

现在回想起来，好像冥冥中有什么力量不让我在2001年9月11日之前去纽约，但我当时根本没有注意。在那之前的星期六，我内心深处突然有一种不祥的预感，觉得好像会有什么可怕的事情发生。我很清楚，如果我按照原计划去了纽约，那么我可能真的再也回不来了。不可思议的是，我的女朋友也有同样奇怪的预感。我们两人居然都为我这次乘飞机出行而惴惴不安，这真是不同寻常。我们心里都充满了恐惧，这种事情以前从来没有过。

后来，我得知那次会议被取消了。如果这还不能阻止我的话，那

么恶劣的天气也应该阻止我前往纽约。由于天气状况，我的航班被取消了。但是，当时我执意要做一名兢兢业业、尽职尽责的公司管理者——无论如何，纽约总有需要我去处理的事情——于是，我订了另一架航班的机票。结果，这架航班也没能起飞。可是，第三架航班按时起飞了。

当第一驾飞机撞向世贸大厦北楼的时候，我正在南楼的17层。在场的每个人都决定尽快离开那里，于是我们开始沿着楼梯下楼。下到一半的时候，我们看到有人返回来。尽管他们一再向我们保证南楼不会有危险，我们还是继续往下走。这是我们的本能。

当我们终于从南楼出来以后，我看到自己的身边站着一个日本人。尽管我的周围人声嘈杂，我还是听到一个声音越来越大。我抬起头，正好看到第二驾飞机撞向了南楼。然后，我又看了看那个日本人，这时我才回过神儿来。我全身上下的每一部分——我的神经、我的本能、我的内脏——都在告诉我赶紧离开这里，越快越好。但是，我的同伴却呆若木鸡、一动不动。尽管我个子并不高，但他比我还矮。我一把拖过他，我们开始狂奔。我们不停地跑，身上裹着爆炸现场的灰尘，一直跑到几千米之外位于第55大街和麦迪逊大街交叉口的索尼公司办公楼下。一路上，我们头也不敢回。

拥有自信 = 改变生活

接下来的那个星期六，我终于设法乘飞机回到了加利福尼亚。直到那个时候，我的大脑还是一片混乱。尽管如此，我还是意识到，我已经准备好要做些重大的改变了。首先，我再也不愿意让自己的下半辈子在飞机上度过了；其次，我相信自己已经到达事业的巅峰了。在我的职业生涯中，我已经实现了自己定下的每一个目标。在现在的这家公司里，我享受着旁人羡慕不已的高额津贴，有豪华轿车和专职司机随时为我服务，有一个不设上限的账户，有六位数的薪水，还有最

高级、最先进的各种设施供我使用——可以说，我已经应有尽有。但是现在，这些东西对我来说已经不重要了。

我问了自己一个重要的问题：“我现在应该做什么？”当时，我的脑海中立即浮现出一个答案。我记得在看《富爸爸穷爸爸》这本书时（那好像已经是上辈子的事了），我生平第一次把自己的目标写了下来。但是，我根本没为那些目标做过任何实际的事情。那个时候，我一直以来接受的教育在我的脑海中依然根深蒂固。尽管我对罗伯特的建议非常感兴趣，但是，我还是会有这样的反应：“如果……会怎么样？”“没错儿，但是，那又怎么样呢？”很多年前，我的祖父因为房地产投资而破产，这件事在我的脑海里总是挥之不去。

但是现在，一切都今非昔比了。我不再是以前的我。我想掌握自己的命运，过自己想过的生活。于是，我又坐了下来，写下我的愿望。我列出了自己在经济方面要实现的目标和个人生活方面的追求。

“9·11”事件让我明白，是时候改变自己的生活了。

我所熟悉的生活模式

过去，我对自己的生活从来没有如此清晰的认识，更不用说采取什么行动了。像我这个年龄段的很多人一样——我已经将近50岁了——我深受父母的影响。我的母亲经历过美国历史上的大萧条时期。在我的成长过程中，生活始终充满了恐惧。我出生在缅因州，在得克萨斯州长大，因为我的父亲在空军服役，他奉命驻扎在那里。在我们的生活中，要担惊受怕的事太多了：失业、付不起账单，最糟糕的是——破产。因此，在他们看来，我应该接受良好的教育，任劳任怨地工作，为退休之后的生活存钱。我也确实是这么按部就班地生活的。

后来，我获得了得克萨斯州A&M大学计算机专业的硕士学位，开始全心全意地经营自己的事业。那个时候，我觉得自己和所有的人别

无二致：为了不知何年何月才能领到的退休金这根胡萝卜⁽²⁾而拼命工作。也许到65岁的时候我就能停止工作，也许我要一直工作到70岁，有时候我甚至想，也许这一辈子我都不能退休。

当然，我也存钱，这是从父母那里学来的。但是，储蓄并没有给我带来应有的安全感，相反，让我大失所望。1999~2002年，我在股票市场损失了75%；我的共同基金的投资损失了45%。这两项加在一起，我一共损失了70多万美元。更糟糕的是，我的401(k)计划也损失了30%，这再次让我遭受了将近3万美元的损失。这样算起来，我前前后后一共损失了大约75万美元，对我来说，这个打击实在是太大了。

还有更雪上加霜的事情呢。2001年，由于信用卡开支和偿还汽车贷款，我的债务一下子增加到了3万美元。我不得不拆东墙补西墙。尽管收入不菲，我还是濒临破产的境地。

迎接新的生活

“9·11”事件发生后，索尼公司开始大规模削减项目、裁员。我决定借着这个机会辞职。我的一些朋友和我的家人认为我疯了。但我觉得我的选择是正确的。这样，我一次性地领到了一大笔退职补偿金。这笔钱让我能够从容不迫地告别旧的生活方式，开始新的生活。经过深思熟虑，我决定实施最近才制订的新的生活计划。这份新计划是以我为中心的，而不是我的工作。现在，我无论是在身体上、精神上还是思维方式上都像变了一个人，已经完全告别过去的我了。

2001年10月，我开始在一家小型的软件公司工作。在那里，我的工作仍然是战略规划。尽管这里的薪水比以前低15%，但我还是毫不犹豫地接受了：一方面是因为我获得了一笔数额不菲的退职补偿金，另一方面，我已经开始寻找房地产投资机会了。此外，与以前在索尼的工作相比，这份工作的压力也小了很多。更让我高兴的是，在

这家公司我不用出差。

2001年10月~11月，我做了一些以前从来没做过的事情。我为自己申请了一张额度最高的信用卡，还读了清崎的其他书，并和一些志同道合的朋友一块儿玩起了“现金流”游戏。

此外，我还通过因特网寻找得克萨斯州的房产。我比较倾向于圣安东尼奥这个地方，因为我的嫂子住在那里，她答应帮我管理我买下的房产。

2001年12月，我选中了两处联式房屋。2002年1月，我把它们都买了下来。我的生活翻开了新的一页。

生活发生了奇妙的变化。让我惊喜的是，恐惧心理不再是我的敌人，反而变成了我的盟友。过去，在个人理财方面，我总是感到很恐惧，没有信心去分析自己的财务状况，并采取相应的行动。而现在，恐惧心理“帮助”我不断前进，因为我已经意识到，我能改变自己的“钱途”。无论什么时候，只要我感到恐惧，我就会重温从罗伯特那里学到的基本概念。我经常花时间分析我的进展与目标之间的差距。通过这种方式，我确信自己有能力作出正确的决定，实施自己的计划。

在我过去的生活中，恐惧心理一直是我前进道路上的绊脚石。现在，尽管这种心理并没有完全消失——我觉得也不可能完全消失——它已经转化为一种动力，帮助我不断前进。

我的游戏过程

首先，为了分析并确定自己的短期（一年、两年、三年计划）和长期（五年、十年计划）目标，我全面回顾了自己过去的生活方式。在此之前，我只作过一次粗略的评估，而且还漏掉了一个关键因素，我觉得这是新手上路时的通病。这个关键因素就是，如果我决定用别

人的钱来投资，那么我不仅要考虑到连本带息地偿还抵押贷款，还要考虑到连本带息地偿还其他费用（比如首付）。

比如说，如果我用别人的钱来支付首付、偿还贷款，就意味着购买房产的时候无须动用自己的现金。因此，在计算资产收益的时候，必须把这一点也考虑进去。我希望自己购买的每一处房产都能赢利，不仅可以支付房产本身的费用，还能为我创造收入。我不希望出现任何意外的，或是遗漏和隐藏的费用——事实上，我绝对赞成用别人的钱来进行投资。

此外，我还意识到，我的收入应该与各项花销同步增长。在“正常”的退休过程中，各种花销总是不断增加——通货膨胀、医疗费用越来越高，等等。从那种“老鼠赛跑”的生活方式中退休也是一样。因此，我无法准确判断房产投资的收入情况究竟如何。即使一处房产能够收支持平，但如果它不能支付我投资之外的其他花销，那我还是得继续工作。也就是说，我必须同时干两份工作，一直这样干下去；或者，直到我发觉哪儿出了问题；或者，直到我觉得难以容忍而放弃房地产投资。据我估算，如果我每个月的正常开销是5000美元（基本的住房按揭贷款、保险费、有线电视费、电话费、书报费、食物、外出就餐、汽车费用等），那么，我的房地产收入必须不少于这一切。

因此，我设计了一个房地产投资的计算方式，其中60%是在我寻找、评估房产的前3个月里完成的；另外40%则是我在第一次购买两处房产的过程中不断加以补充和完善的。我发现，很多人都是用传统的方式（也就是说，从自己居住的角度计算投资成本）来计算房地产的各项费用的。事实上，这与进行房地产投资产生的成本完全是两码事儿。因此，在我设计的计算方式中，包括了和房产相关的各种花销，比如律师费和旅行费。为了让我的计算更加精确，我是从月度、年度乃至10年之内的费用情况综合进行考虑的。

在我的计算方式中，房产涉及的费用包括保险费、各种税费、房

屋担保费、为长期出租而进行的各种前期准备工作所需的费用、房产管理费（每个月的管理费、每个房客的管理费以及续签租赁合同涉及的管理费）、广告费、庭院的维护费、电费、水费、垃圾处理费、房主联合会会费、每年两次视察房屋情况的旅行费用，以及律师费。除此之外，我还要考虑10年期的花费，比如更换天花板、更换室内各种设施、室外的粉刷，以及在拥有房产期间可能出现的其他费用（这取决于我的投资策略，也就是说，我打算什么时候把房子卖掉）。我认为，对投资领域的新手来说，不把所有的费用充分考虑进去是第一个错误，这会严重影响他们房地产投资的收益。

当然，我使用的计算方式是把最坏的情况也考虑在内的。因为，在我看来人们的投资很少有一帆风顺、事事如意，对于刚刚涉足投资领域的人更是如此。既然我已经做了最坏的打算，那么，即使我的房产空置率很高，即使购买房产的初期成本要比设想的高（比如说，购买房产之后需要进行前期的维修工作），等等，也能保证我在投资中获得99.99%的成功率。这种精确的计算方式既能保证一定的灵活性，又能保证房产获得收益。

这种方式还有助于消除投资过程中的不理性因素，尤其是对还处于学习阶段的投资新手来说。在我实地考察一处房产之前，会先用我的方式进行计算，以确定它是否符合我的各项条件。我放弃了很多房产，因为他们都不符合我制定的赢利目标。

在购买前4处房产的时候，我是先看房子，然后才开价的。在购买接下来的另外两处房产时，我是先拿到售房合同，然后才去看房子的。不过，之前我还是请住在当地的一个朋友去粗略地看了一下，以便了解房子的位置和现状究竟如何。在最近一次购买房产的时候，我根本没有去看，只是请朋友代我看了一下，其余的资料就是房主提供的一张房子的照片。我个人认为，距离能减少或者消除很多不必要的麻烦。比如说，不会有房地产代理人或经纪人催着你现场就签合同，也不会因为对房子的印象因素而影响自己的判断。（距离逼着你先进

行一番精确的计算。记住，在售房合同中，都有一条关于买方可以终止合同的条款。终止合同的情况包括：因为对房子具体情况的调查，因为贷款条件，或者仅仅是因为买方改变了主意，这种情况下只要象征性地向房主支付一点儿费用就可以了，比如说，价值15万美元的房产需要支付50美元的赔偿费。）

除此之外，利用这种计算方式，我就可以在适当的时候对房地产代理人或经纪人说“不”，从而拒绝他们的强行推销。投资新手可能会经常遇到这种情况。

我用两种方法来确定自己的房产收益。首先是我自己建立的一份专门的电子数据表，这份表格里包括了房地产交易中所有的支出；其次是一份随时更新的记录，通过这份记录，我可以确定自己的一些想法是否可行。（使用这份记录的主要目的是客观地判断我个人的分析是否正确，这有点像制约与平衡机制。）

购买第一处房产的时候，我先后与7个贷方进行洽谈（包括网上的抵押贷款经纪人），从而进行比较。在贷款的时候，由哪方支付交易手续费也是我要考虑的因素之一。当然，在我的计算方式里也包括一份清单，这样我可以比较基本利率、交易手续费和贷款结构等方面的因素。在我购买几处房产的过程中，成交之前通过协商，在房子最终易主之前，有5处房产都是由原房主进行维修的。还有两处则是按照原样儿买下的，每一处需要大约3000美元的维修费。这些费用虽然由我来支付，但由于它们是包括在抵押贷款之内，所以在成交的时候，我无须支付任何额外的费用。

我的计算方式最大的好处就是，我可以在几分钟内就对一处房产作出决定，到底是买还是不买。这一点对我来说很重要，因为我想成为一个坚决果断的人，而且希望在尽可能短的时间里买下对我来说有利可图的房产。

要想了解一处房产的详细情况，只需打一个电话即可。现在，我在一天之内足不出户就可以对15~20处房产进行评估，无论这些房子在世界上的哪个地方。如果是一宗利润丰厚的买卖，这一点就显得尤为重要。我曾经在一处房产公布之后30分钟内就向对方报价。有两次我都成功地买下了我看中的房子，现在，这两套房子都在为我创造利润。

我一直使用一个问题清单的模板，这样，在我第一次和对方通话的时候，我就能确定要问的一些问题。这份清单包括以下内容：房子的面积大小，布局如何（书房、独立的洗衣间、附属或独立的车库），附属或独立的卫生间的数量，家庭活动室，客厅，独立的餐厅，厨房的风格，独立的休息室，房顶的年限（使用了多少年），地基情况如何，建筑结构（框架、砖石等），空调状况及其类型，暖气状况及其类型，各种设施是否齐全，以及房子里是否有壁炉。

此外，这份清单还包括：房子是否接近学校，购物是否方便，公共交通是否便利，距离主要交通干道有多远，房子周围是否有空地，等等。

除了上述内容，我列出的清单还包括：该房产最后一次的交易日期（在有些州，无法得知房产以前的交易信息），上一次的购买价格，之前的估价，每一处房产包括几套公寓，平均入住率如何，现在是否全租出去了，房租的账单，以及续约的日期。听上去好像有很多项目，但事实上，在多功能表格的帮助下，外加从因特网上获得的地方税务局的公开记录，只需15分钟，我就能看完表格上所有的内容。

此外，我还列出了一个清单，注明在交易中应该做些什么事情（如果必要的话，还会列出处理这些事情的先后顺序）。我会大概确定由谁来做什么事情，这样，我的整个购买过程就能进行得有条不紊，不会因为忙乱而遗漏任何环节。无论是我直接和房主进行交涉，还是通过房地产经纪人或代理人进行交涉，这种方法都帮了我很大的忙。根

据我的经验，那些通过房地产经纪人或代理人进行的交易，反而最容易出现丢三落四的现象，因为买方通常以为代理人会全权负责所有的手续。我发现这其实是一个误解，这也是我列出这样一份清单的原因。通过这份清单，我很容易就能知道哪些事情已经处理了，哪些事情还没有做。这样，最后的成交就水到渠成了。在与房主交涉的过程中，这份清单也很有用，因为许多房地产经纪人并不像他们表面上看起来那么有经验。在谈判的过程中，作为买方，我会提出一些对自己有利的建议。（当然，其结果是减少了代理人的佣金。）

最后，在我的计算方式中，还包括房主要做的一些事情（比如证明买方有资格申请贷款），以及其他一些项目（比如现金的现金回报率、每年的折旧率，等等）。

顺便说一下，我看到很多人因为投资没有进展，就急得有些“饥不择食”，其实大可不必这样。在购买每一处房产之前，我都要看30~40处房产。我知道，刚开始的时候确实容易感到沮丧，由于恐慌而匆忙作出决定，而不是基于分析和评估来作决定。“我为什么找不到好房产呢？”“为什么我到现在还一无所获？”这是我经常听到的抱怨。花费时间和耐心寻找和评估房产，是房产交易中不可缺少的环节。

我还要提一点，那就是我本人不是职业的房地产经纪人或代理人，过去不是，现在也不是。我的专业背景是高科技，而且在校读书时，我的数学成绩就一塌糊涂。所以，如果我能做到这一切，任何一个对房地产投资有兴趣、有耐心的人也一定能做到。

我目前拥有的房产

到目前为止，我购买的所有房产，价钱从11.5万~18万美元不等。通过和房主坚持不懈地讨价还价，我所有的购买价格都低于房主最初的报价，这还包括房子易主之前由房主支付的维修费（比如，更换新的热水器和修理天花板）。在我购买的7处房子里，有5处在成交

后都是有产权的，我用这笔钱支付了相关的费用或者购买其他资产。

根据我的买卖房产的计算方式和抵押贷款的结构，供两家居住的联式房屋中的一套（或者供几家居住的联式房屋中的两套）就足以支付抵押贷款、保险费、房产担保等各种税费。其中，供两家居住的联式房屋每个月的费用预算大约是100美元，供四户家庭居住的联式房屋每个月的费用预算大约是200美元。

现在，我的嫂子仍然在帮我管理位于圣安东尼奥的房产，一个住在加利福尼亚州弗雷斯诺市的朋友在帮我管理那里的房产。我已经和他们达成一致意见：他们通过帮我管理房产来学习房产投资和管理，而我则灵活地支付他们一定的报酬。这样，他们都有薪水可拿，不过要低于职业房产管理人的薪水，因为他们毕竟还是初学者。随着知识和经验的增长，他们的报酬也会相应提高。我有一个打算：一旦他们具备了过硬的基础知识，在以后的房地产交易中，我就让他们做我的合伙人。事实上，我现在有能力和他们“分享财富”，不仅仅是经济方面的，也包括职业方面的，因为他们也已经开始了新的事业。

尽管如此，为了以防万一，在我的预算中还是会考虑房产管理人的费用，这样，无论是在近期还是以后，我都可以随时获得他们的帮助。由于现在我的房产规模都是每处2~4个单元，因此，每找到一个新的房客或签订一个新的租约，我会付给房产管理人半个月的房租，另外每月还会给他们房租的10%作为酬劳（假设每个单元每年至少有一个新房客）。商用房地产（如一幢含55个单元的综合建筑）的管理费，往往取决于不同的收费率和租期。我打算采用一种激励机制，鼓励房产管理人留住那些好相处的房客，尽可能减少双方的纠纷，并保证入住之后无须立即维修。

现在，我一共拥有7处供多户家庭居住的房产。从我购买成功的第一天起，它们就开始为我创造收入。不但如此，这些房子还有升值的潜力。下面就是2002年1月~2002年10月的9个月内，我购买的6处

房产的收入情况。每一处房产上面标注的时间是购买该房产的时间。

时间	2002 年 1 月	2002 年 1 月	2002 年 3 月	2002 年 3 月	2002 年 9 月	2002 年 10 月
房屋	联式房屋 1	联式房屋 2	联式房屋 3	联式房屋 4	联式房屋 5	联式房屋 6
收入	15440 美元	14465 美元	11200 美元	12800 美元	3545 美元	2000 美元
收入总计						59450 美元
支出总计						17595.12 美元
净收入						41854.88 美元

收入是别人付给我的钱，也就是说，我从房客那里收到的房租。

支出是我付给别人的钱，包括住房按揭贷款、各种税费、保险费、维修费和其他费用。

以下就是我购买的一处联式房屋的收支明细：

购买房产的价格：162000 美元

投资房地产需要支付的现金

首付：	25000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2100 美元
由我们承担的修理费 / 翻新费：	1500 美元
合计：	28600 美元

每月现金流分析

房租收入（联式房屋中的两套房子）：2000 美元

（到现在为止，这套房产的入住率始终是 100%；通常情况下，我会把 5% 的房屋空置损失也计算在内，但是不包括这套房产。）

每月支出：

各种税费（财产）：304 美元

保险费：	54 美元
修理和维护费：	0 美元
储备金：	175 美元

（和管理费的计算方法类似，在我看来，每年都要对房子进行一些小的维修，每 10 年要进行大的维修。在过去的 7 个月里，这套房子的维修费用为零。不过，根据预算，这套联式房屋中两套房子的月平均维修费为 175 美元，这笔钱已经存入了一个能产生利息的银行账户。这笔开销包括房主联合会会费，前期的维护工作，如粉刷、打扫卫生，等等。）

管理费：	141.67 美元
-------------	------------------

[就这套房子而言，管理费是总房租的 5%，即每个月 100 美元，外加第一个月房租的 25%，这笔钱用于前期的维修工作 / 新租约的执行（每年 500 美元，这取决于新租约的情况）。我认为，每套房子每年至少会有一个租约，这是最坏的情况。因此，每个月的平均管理费应该为：（1200 美元 + 500 美元）÷ 12 = 141.67 美元。我会把其余的钱都存进银行获取利息，直到需要时再取出来。]

月供（5 年期的可调整利率抵押贷款，30 年中利息平均为 4.598%）：	535.97 美元
总支出：	1210.64 美元

每月净现金流：	789.36 美元
----------------	------------------

现金的现金回报率

每年现金流（789.36 美元 × 12）：	9472.32 美元
现金投资金额：	28600 美元
现金的现金回报率：	33%

2003 年，这套房子升值，价格涨到了 16.9 万美元。

在这里，我要提醒大家一件事情：在购买房产之前，根据卖方和其他渠道获得的信息预测出来的房租收入，与实际的房租收入永远有出入。有些费用往往要高于预算，比如税费和房客入住之前的各种维修费。其他费用则可能低一些，比如每个月的维修费。

一年的投资经历

从2001年9月开始，由于进行了房地产投资，我的净收入翻了一番，这几乎还弥补了我在股票市场损失的75万美元。就股市的投资而言，我也学到了新的一课，就是要积极分析股票的行情，作出自己的判断。这是我告别过去的一个起点，因为过去我只是一味地听从股票经纪人的建议。由于运用了新的购买和管理股票的方法，从2001年9月开始，我的股价上涨了20%。我现在不仅依靠自己，而且也对自己的决定充满了信心。为此，我要感谢“现金流”游戏，是它改变了我的思维方式、开阔了我的眼界。从这个游戏中，我获得了类似于真实生活的经历，与此同时，我把游戏中得来的经验又运用于现实生活。这样，在交易的过程中，我就能看得更清楚，就能制订更加周密的计划——这对我当然是大有裨益的。

在开始购买房产之后的6个月之内，我就偿还了信用卡上3万美元的债务。现在，我的净收入已经快达到以前的3倍了。

从明年开始，我打算从小规模投资过渡到大规模投资，既做房地产又做生意，每宗交易的资本收益至少要达到100万美元。我会找两三个可靠的合作伙伴来共同投资，而资金来源就是我过去投资赚来的钱。之前的那些投资为以后的计划打下了坚实的基础。这样的投资我打算做3~5年。这个目标实现之后，我就会进入“快车道”。下面就是我为自己制订的目标：

- 到2003年3月，净资产超过80万美元。
- 到2004年3月，净资产超过200万美元。到那个时候，我就会辞掉现在的工作。
- 到2006年3月，净资产超过500万美元——这是最保守的估算。

第一步往往是最难的

在对金钱的认识方面，富爸爸传授的理念和我父母教给我的截然相反。因此，在我学习的过程中，如何正确使用他人的钱是最困难的部分。但是，这一点又是很容易克服的，因为富爸爸使用的语言浅显易懂，传授的方法也是我最需要的。为了更好地进行投资，我邀请了一个智囊团来帮助我，为我提供各种信息，我依据这些信息作出判断、采取行动。每个人都是裁判，他们都了解我的投资目标。

我还总结出了自己成功的公式：成功 = 一部分知识（从学校里学到的知识）+ 一部分信息（从别人那里学到的经验）+ 风险（在得与失之间进行权衡）。这也包括没抓住机会造成的损失，也就是说，没有冒风险而导致的损失。我相信，在这个关于成功的公式中，风险是可以控制的，无论是在经济方面、个人方面，还是其他任何方面。

这些风险给了我很大的动力，我决定继续采取行动。我的成就越大，信心就越足。在很多事情上，我没想过自己会如此自信。在结束第一宗房地产交易之后，我心里别提有多得意了。

从那以后，我不断建立自己的信心，在一个完全不相干的领域获得了巨大的成功。和我的很多同龄人一样，多年以来，我的体重直线上升。因为我大部分时间都是坐在飞机上，而且又很少运动，还要没完没了的应酬。最后的结果就是，我的体重超重27千克，医生警告我

有中风的危险。

我利用我刚找到的自信为自己制订切实可行的减肥计划并付诸实施。现在，我可以自豪地说，在实施减肥计划12个月以后，我的体重成功地减轻了27千克。这简直太酷了：罗伯特的理念不但改变了我的想法——还改变了我的体形！

未来在召唤我

我经常想，我是怎么在一年内就彻底改变了生活呢？

2001年9月10日的时候，我还在为自己的超重和经济状况急转直下烦恼不已。我觉得自己已经被一副“金手铐”——看似前程似锦的事业牢牢地铐住了，永远无法解脱出来。

2001年9月11日，在那次灾难性事件中我幸免于难，从而找到了解脱的办法。

现在，我觉得自己已经彻底摆脱了那次灾难的阴影，抵达了一座宏伟的峰巅。这里空气非常清新，站在这里，我可以看到数千米之外的地方，无数的机会在四面八方向我招手。

这些机会同样在等着你。去寻找属于自己的机会吧！

现在就开始行动！

(1) 纽约人将“9·11”浩劫之后的世贸大厦废墟称为“归零地”(Ground Zero)，并在那里建起了一座小小的纪念馆，希望人们永远记住那悲惨的一刻。

(2) 喻指为期待的行为提供的奖赏。

富爸爸

为什么富人越来越富

[美] 罗伯特·清崎 [美] 汤姆·惠尔赖特 著

朱钦芦 译

这本书是《富爸爸穷爸爸》的“研究生版”



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

目录

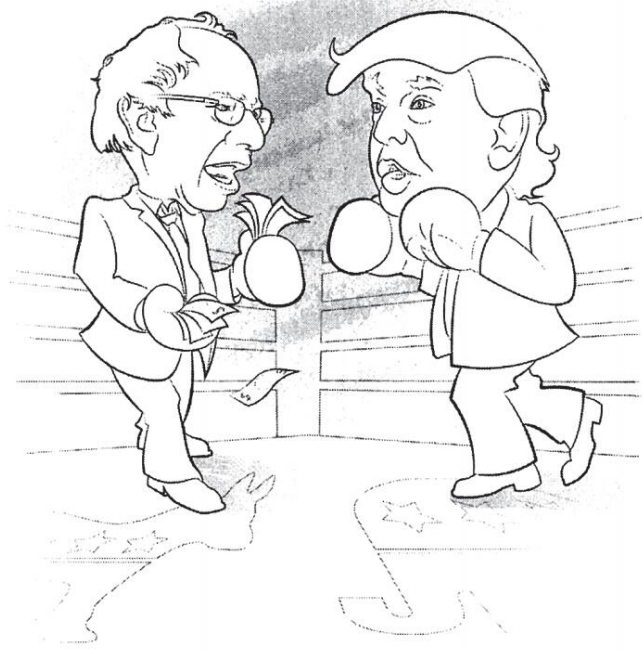
- 第一章 我该用我的钱做什么？
- 第二章 为什么说储蓄者是输家？
- 第三章 为什么说税法让富人合法地变得更富？
- 第四章 为什么错误让富人更富？
- 第五章 为什么经济危机让富人更富？
- 第六章 为什么债务让富人更富？
- 第七章 财商教育不是什么？
- 第八章 你是个财商盲吗？
- 第九章 为什么富人玩《大富翁》游戏？
- 第十章 幻象收入：富人们的收入
- 第十一章 I象限：金钱的主人
- 第十二章 你有一个B计划吗？
- 第十三章 快车道上的生活
- 第十四章 结束语
- 后记
- 无趣的经济学
- [返回总目录](#)

财富和收入的不平等是当今时代最大的道德问题。

——佛蒙特州参议员、2016年民主党总统参选人伯尼·桑德斯

两种观点

两种办法



美国参议员
伯尼·桑德斯

美国总统
唐纳德·特朗普

在富人和其他人之间不断加深的鸿沟是一场道德危机，一个社会定时炸弹。

伯尼·桑德斯认为，解决的办法是予穷人以鱼。

唐纳德·特朗普和我认为，解决的办法是予穷人以捕鱼之术。

尽管从政治上我们不赞成伯尼·桑德斯，但是我们实实在在地赞成他所提出的社会公平原则。

我们的分歧在于应该用什么方法来解决日益增长的社会不公平。

如果你也认为应该授人以鱼，那么这本书不适合你读。

如果你认为应该教人如何捕鱼，那你会发现这本书非常有趣。

致教育者和父母们

为什么你们不需要用钱让自己富裕起来

斯坦福大学赞成我的富爸爸而不是穷爸爸的理论

斯坦福大学教授蒂娜·齐莉格希望自己二十几岁就应该知道的事，我9岁的时候就知道了。

如果你是老师或者父母，请读一读这本书。

这本书进一步阐释了富爸爸的教育方法，尤其适合那些怀揣企业家梦想的学生阅读。

陈腐的告诫？

“好好上学，毕业后找个好工作，努力存钱，买一所房子，还清债务，在股票市场做长期投资。”

为什么说“好好上学”是陈腐的观念？

关于金钱学校教了你什么？

关于金钱你从学校学到了什么？

对大多数人而言，答案是：“没学到什么。”如果说他们确实学到了点什么，那就是：“好好上学，毕业后找个好工作，努力存钱，买一所房子，还清债务，在股票市场做长期投资。”这是工业时代的正确告诫，但是对信息时代来说，它就成了陈腐的唠叨。

全球化意味着蓝领们高薪职业的终结，因为这些工作机会都转移到了中国、印度、墨西哥.....

而机器人的兴起，又会让白领们丢掉他们的高薪职业。

机器人的兴起

如今，就算工作岗位没有流向海外，人工智能也会逐渐取代工人们的位置。即使是受过高等教育的医生、律师和会计人员，也被虎视眈眈的机器人盯上了。阿迪达斯刚刚宣布，公司将把鞋子的生产从中国或越南转移到德国和美国本土。富士康——苹果的首要代工厂也宣称，他们已经订购了100万台机器人来替换300万名工人。

世界各地的毕业生们，许多正深陷于学费贷款的困境之中。这是最为沉重的借贷，因为他们找不到那个传说中的高薪职业，来让他们分期偿付债务。

机器人既不需要工资，也不需要晋升，还能比人更长时间地工作。它们用不着下班、休假，不需要医疗福利或者退休计划。

储蓄者是输家

一度——我说的是20世纪70年代，一个人如果在银行存入100万美元，他会得到15%的利

率或者说每年15万美元的收益。他可以靠这笔年收益养活自己。而如今，存入同样额度的钱，却只能得到1.5%的利率或者说每年1.5万美元的收益。对一个百万富翁来说，1.5万美元的年收益根本不可能让他衣食无忧。所以说，如今储蓄者是最大的输家。

你的房子不是一笔资产

2008年房地产市场崩溃后，大约1000万房屋所有者终于明白了，他们的一手房屋不是一笔资产。因为他们出售自己的房屋时，其价值远远低于他们的买房贷款。

麦氏住宅，曾经是“婴儿潮”一代的骄傲，如今已经成为“房地产狗窝”了。“婴儿潮”一代的儿子和孙子们，已经不能够——也不愿意——持有他们的“最大资产”了。

随着房地产税的升高，麦氏住宅的价值将持续跌落。当小面积又实用的住宅进入房地产市场，大而让人不舒服的麦氏住宅注定会黯然失色。

房屋价格又关系着就业。机器人不需要住所，因为它们每天24小时都可以生活在生产线上。

生日快乐

《富爸爸穷爸爸》一书诞生于20年前的1997年4月8日，我50岁生日的那天。这本书是我们自行出版的，因为那些大出版公司的每个编辑就像我的穷爸爸一样，虽然受过很好的学术教育，却没什么投资理财的实际知识。

富爸爸理念扰乱了编辑们关于财商的学术信仰……我们都知道维护信仰是多么惬意的事，尽管这个信仰已经变成陈词滥调。

20年以后，富爸爸关于财商的教程显得更加现实可靠，比20年前更能引起人们的关注。因为当储蓄在多个国家变成零利率，机器人持续取代人们的工作岗位之时，只知道靠储蓄来理财的人成了最大的输家。然而，父母们却还在用自己的经验教育他们的孩子：“好好上学，将来找个好工作，然后开始攒钱……”

经济学不是财商教育

一些人为了掩饰他们财商教育的缺乏，总爱辩称：“我在学校学过经济学。”或者说：“我孩子的学校开设了很棒的经济课程。”一些在学术上拉大旗作虎皮的人会提到著名的经济学家，例如约翰·梅纳德·凯恩斯、米尔顿·弗里德曼、路德维希·冯·米塞斯，或者弗里德里希·哈耶克。这些经济学家的理论确立在50年前，但是如今，他们的理论大坝正在漏水，并且面临崩溃的局面。

好好学习，找一份好工作

当父母们劝导他们的孩子“好好学习，将来才能找到一份好工作”时，他们实际上是在要求他们的孩子准备做一个雇员——即出卖自己的劳动力挣得一份工资——因为一个雇员是不可能拥有企业的。

如果孩子们长大后找到了一份高薪工作，变得有钱了，成了中产阶级队伍中的一员，便乐颠颠地跌入物质幸福的坑里，拥有例如大学文凭、一套房子、一辆车子……舒服地享受生活，与邻居攀比，不甘落人之后。他们惬意地驾着车驶过贫民窟、租户区和小雇员们居住的住宅区，心里暗想自己的孩子将来绝不和住在这里的孩子同校上学。绝大多数中产阶级都有一份高薪职业，他们中还有一部分人是自己开业的专业人士，例如医生、律师，或是一家小企业的老板。但是他们并没有真正拥有属于自己的财产或企业。这些人的工作都是为了钱。

富人不为钱工作

在《富爸爸穷爸爸》这本书中，富爸爸的第一课是：“富人不为钱工作”。当我提问“书中的第一课讲的是什么”时，大多数读者回想不起来。我相信这是因为他们的人生被规划成“好好读书，找份好工作”所致。他们没有被期望和训练成为一个企业家。换句话说，我们的教育制度训练学生成为小雇员和中产阶级，而绝不是拥有土地、企业和资金的资本家。

怪不得数以千百万的人就像我的穷爸爸那样——一个受过很高的教育，虔诚地相信他是在帮助别人的政府的一个小官僚——依靠政府提供给他们一份工作、一份薪水、一笔养老金而生活。为什么他们就不能依靠自己，帮助自己呢？

20世纪70年代，我父亲，一个非常好的好人，跑去竞选夏威夷州的副州长，得罪了他的老板，一个民主党人的州长。竞选失败后，这个州长向我爸爸发誓，州政府不再雇佣他。于是，一个学教育的博士，结果却在贫困和无业状态中死去……他是那么想工作，却找不到一份工作。他是一个受过很高教育的人，却没有任何自己的成果。他做过教师，教过数以千计的学生，却只会教他们按照自己的路子演绎人生。

怪不得全世界包括美国的街头总是上演阶级的对立和冲突。

怪不得参议员伯尼·桑德斯2016年在他参选美国总统的演说中说道：“当10%的顶级人口拥有90%的财富的时候，这个社会患病已经很重了。”

简而言之，我们的全球经济危机已经在学校里开始了。美国政府花了几十亿美元在教师的教育上面，然而富人和穷人之间的鸿沟却依然变得越来越宽。

为什么“稳定的工作”是一个陈腐的观念？

全球化夺走了蓝领的饭碗。

机器人将抢去白领的工作。

收入不平等的现象上升到了1929年以来最高的水平。事情变得很清楚了：20世纪50年代后期，生产力的提高同时让工人们的腰包鼓了起来；而现在，生产力提高的好处几乎都攥在企业老板和投资客手里了。

——马丁·福特《机器人应用的兴起》（*Rise of the Robots*）

为什么说“在股票市场进行长期投资” 是陈腐观念？

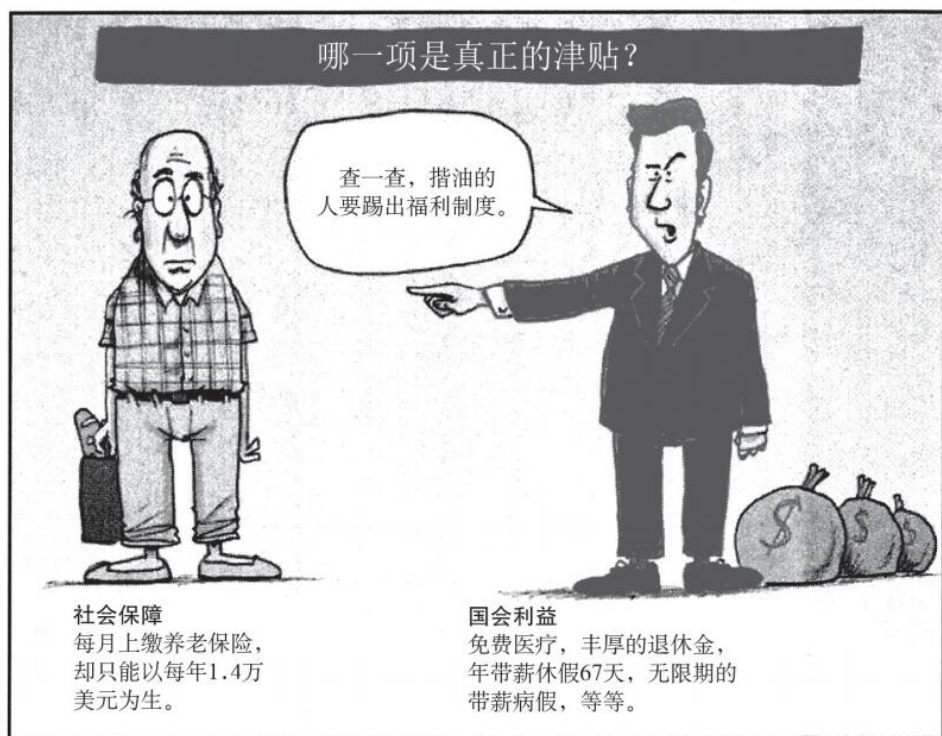
最大的威胁是深深潜伏在股票交易市场系统中的攻击性病毒。

类似的攻击性病毒之一是被俄罗斯军事智能部门植入纳斯达克股票操作系统中的，2010年被发现。现在这个病毒已经没有威胁了。但没人知道还有多少未被发现的数字病毒正躺在某处等着我们。

病毒能把顾客的账户资料涂抹得干干净净，无迹可寻。更令人讨厌的是，这些病毒还能够制造出不受控制的情形，像洪水泛滥一样地下单，把你长期持有的股票，例如苹果或者亚马逊，卖得精光。

——詹姆斯·理查德《毁灭之路》（*The Road to Ruin*）

民主的死亡



民主总带有临时的性质。它不可能作为一个永久的政府形式而存在。民主体制会持续地存在下去，直到有一天，投票者发现他们应该为自己从公共财政中获得更慷慨的礼物而投票。

从那一刻起，大多数人总是把选票投给那些承诺从国库中为他们获取最大利益的竞选人。但是，这样做的后果是每一届民选政府会因为宽松的财政政策而最终垮台。而独裁政府又将随之而来。

世界上最伟大的文明从有历史开始算起，平均只存在200年的时间。在这200年期间，这些民族总是循着下列的顺序循环着：

- 从精神被奴役状态走向有精神信念
- 从有精神信念到有巨大的勇气
- 从有勇气到获得自由
- 从获得自由到物质充裕
- 从物质充裕到自私自利

- 从自私自利到冷漠
- 从冷漠到依赖
- 从依赖再次退回到精神被奴役状态。

《能力的祭仪》（ *The Cult of Competency* ）（ 1943 ）
——亨宁·韦伯·普伦蒂斯，全国制造业者联合会主席

你的财商是你处理财务问题的能力

你的财商是用美元和你的财务问题的大小来衡量的。

许多普通的美国人不能处理400美元差额的问题。

并非所有百万富翁都是平等的

没有几个人不想变成百万富翁。然而，并非所有百万富翁都是平等的，他们的财富也有多有少。

大西洋网络公司发表了一篇题为《严重的不平等排斥了美国梦》的文章，这篇由阿兰娜·塞缪尔斯撰写的研究报告量化了许多百万富翁的多年经历。

论文罗列了我们多年亲眼所见的第一手材料：美国梦——攀爬财富阶梯和取得优于其父辈的能力——随着每十年的过去而变得越来越不现实了。

出生于20世纪40年代的人在30岁时有92%的机会比他们的父辈挣得更多；与此相对照，出生在20世纪80年代的人只有50%的机会。

为什么30岁这个年龄段的人比他们的父辈的机会更少？根据作者的观点，有两个主要的原因。第一，从20世纪50年代以来，GDP的增速变缓了，而此前25年的增速经常是在5%以上。这就意味着，经济蛋糕的增长率低于它曾经的表现。所以，用于分配的部分自然减少了。第二，这样一个增长水平的分配变得更不平等，更多的利益向那些社会顶层倾斜。而那些社会底层却不能得到他们父辈过去所取得的那样大小的份额。他们的工资水平非但没有提高，反而停留在和他们的父辈一样甚至更低的水平上。

生活在底层的民众，其收入一半来自于工资，每年平均1.6万美元。而只占人口1%的顶层人士，其税前平均收入大约为130万美元。

换句话说，目前是这样一个贫富固化的社会，贫者恒贫，富者恒富，不会发生什么变化。美国梦已经破灭，尤其是如果你按照“好好读书，找个好工作”的教导规规矩矩做下来的话，更会有强烈的破灭感。而真正的财商教育将会为志存高远者提供一条不同的路径，去实现他们变成一个百万富翁的梦想——甚至是在当前的经济条件下。

不同类型的百万富翁

百万富翁有不同的类型，下面罗列几种：

1. 百万年薪的大学毕业生。

即使他有哈佛大学或者斯坦福大学的学历，这个情况也可以说绝无仅有。通常情况下，一个大学毕业生要在职业的梯子上爬很多年才有这个希望。百万美元年薪的收入扣掉税后可以净得大约60万美元。

2. 百万年薪的体育明星。

如果你是一个杰出的运动员，你有机会在若干年里达到年薪百万。但65%的各类职业运动员，退役后五年内都走向了破产。对于一个没有受过财商教育、没有专业团队来替他打理财务

的明星运动员，百万美元的年薪可以获得大约40万美元的税后实际收入。

3. 百万年薪的演员或摇滚歌星。

不平等又一次落到他们身上。他们的未来决定于他们的粉丝是否继续支持他们。在没有受过财商教育的情况下，100万美元的年薪扣除税收后，到他们手上大概还剩30—40万美元。

4. 百万年薪的企业家。

同样的不平等。当把所花费的所有时间和精力都算上，许多小企业主挣得少于他们的雇员。没有受过财商教育的情况下，一百万美元的年薪只会给他们剩下大约30万美元的净值。

财商教育

真正的财商教育使人生的竞赛场变得平坦。如果跑道凹凸不平，挣得百万美元并非易事。但是真正的财商教育提供给人们更大的控制力，来把握他们的财务未来。换句话说，真正的财商教育使你可以掌握你的财务未来。

我是这样一个人，没有机会像一个CEO一样挣得年薪百万，爬上公司的成功之梯，没有机会变成一个大牌的体育明星、一个星光耀眼的影视演员、一个听众宠爱的走红歌手，或者一个著名的企业家。然而，得益于我的富爸爸的财商教育，我现在能够掌控自己的财务命运了。

当我还是一个孩子时，我的富爸爸就鼓励我去追寻我的梦，变成一个百万富翁。他还给我解释了不同类型的百万富翁，以及成为百万富翁的不同途径。

1. 你想成为一个年薪百万的雇员吗？问题在于年薪百万的工资是要缴很高的税的，大约40%的收入被政府拿走了。

2. 你想成为一个净值百万的富翁吗？那意味着你的个人财产得值这么多——从你的房产、小车、储蓄以及养老金等这些财产中扣除你的债务以后还剩多少？大多数声称自己是百万富翁的人，其工资收入其实少于每年15万美元。

3. 你想成为一个靠资本利得的百万富翁吗？那意味着，你卖掉了你的资产，变现百万美元作为资本，然后获得资本回报。资本利得的最大问题是缴税。资本利得收入的税率大约是10%—20%。更大的问题是资本利得的方式降低了资产净值，因为部分资产被出售变成了资本。

4. 你想成为一个现金流的百万富翁吗？这类人把他们的百万现金资产投入现金流动中，却无需卖掉他们的固定资产。现金流百万富翁对税收和未来有最强的掌控。

5. 你想通过婚姻、财产继承或者赢得彩票成为一个幸运的百万富翁吗？对此我只能说“祝你好运”。以婚姻获取财产，代价可能是你的灵魂。而你的灵魂值多少钱？

对大多数人来说，美国梦已经做不下去了。对那些相信“好好上学，找个好工作，挣钱储蓄，在股票市场进行长期投资”的人而言，情况尤其如此。

然而，变成一个百万富翁的梦还活着。那么，好，如果有人想投资于真正的财商教育，这本书就是最好的教材。

当我还是个孩童，和我的富爸爸一起玩《大富翁》游戏的时候，我就明白自己的梦想是成为一个现金流的百万富翁，知道通过四个绿色的房子后可以得到一个红色的饭店，就会增加我的现金流和我的资产净值。成为现金流百万富翁允许我以举债的方式来筹措资金，合法地避税，且不用卖掉资产。

你想做什么呢？你想成为什么类型的百万富翁呢？

罗伯特有话说

为什么是汤姆·惠尔赖特？

如果你是一个挣工资的雇员，你可能不需要一个注册会计师。一个雇员确实没有什么需要让会计师为他服务的，他又不操心税收。当然，会计师也分精明的和愚钝的，有胆识的和少勇气的。汤姆是精明的和有胆识的。如果你想致富，一定要有一个像汤姆这样的会计师。

汤姆从犹他州大学毕业，主修会计学，副科修了法语，并获得了学士学位。毕业后他同时为两家公司工作：为其中一家做财务簿记，为另一家做税务申报的准备工作。后来，汤姆到奥斯汀德克萨斯大学深造，攻读职业会计的税务专业课程，并取得了硕士学位。在德克萨斯大学学习期间，他还为当地一家会计师事务所工作。

从德克萨斯大学毕业后，汤姆进了恩斯特·惠尼会计师事务所，这是犹他州盐湖城的八大会计师事务所之一。两年后，他受邀进入了位于华盛顿特区的全国税务部门。他在那里工作了三年时间，编写税务教材，并为全国数以千计的会计师事务所的会计们讲课，还为来自各行各业的客户处理了许多复杂的税务问题。

离开全国税务部门后，汤姆去了其设在凤凰城的办公室，负责房地产税务实践问题。两年后，他去了财富500强之一的顶峰西方资本公司做内部税务顾问。四年后，汤姆去了另一家国际会计师事务所普华永道，负责所在州的工作，并为凤凰城办公室提供当地税务服务。

在普华永道工作了不长时间，汤姆决定开设自己的会计师事务所。他和两个客户合作，在五年期间，把自己的公司做大做强成为凤凰城50家顶级的会计师事务所之一。那以后，汤姆的事务所ProVision发展成为亚利桑那州前20名的会计师公司，为全国50个州和世界六大洲30个国家的客户处理了大量复杂的税务业务。汤姆创造了新的税务战略，为该公司的客户省下了10%—40%或者更多的税金。汤姆是一个熟练的演讲者，为《税务顾问》《合伙人税务日记》和《今日税务》等媒体写了大量文章，还撰写了畅销书《免税的财富》（*Tax-Free Wealth*）。

前言

为什么经济萧条让罗伯特和金变得更富？

我第一次见到罗伯特和金是在2002年1月。此前一月，我的合伙人安和我接收了一家会计师事务所，并包括它的客户，其中就有他俩。那个时候，我不是很了解他们。我的朋友乔治曾在2001年的11月初发给我一条消息，说他加入了富爸爸公司，并担任了公司的首席财务官。另一个朋友，也叫金，也是我们刚接手的会计师事务所的客户，对加入富爸爸公司给了我很多透彻的见解。

但是我没有立即加入他们，而是通过几年的观察，对他们有了充分的了解，懂得了他们的天才构想后才加入的。这不是一对普通的夫妇，他们撰写了一本经典畅销书；这不是一对寻常的夫妇，他们实践了所有他们所教给人们的道理。他们的教学内容不是从书本上来的，而是他们用生命熬出来的。他们真的洞悉了为什么富人能够更富，以及怎样加入富人的行列里来，却无需丢掉自己的习惯或者忘了自己是谁。

罗伯特和金的魅力不在于他们懂得别人也知道的东西，他们的魅力在于，他们真的是他们所教的道理的活例子。这本书里讲到的每一个知识都是从他们在实际生活中的做法得到的。我知道这些，是因为我担任他们的会计师长达15年，见证了他们赚钱，也目睹了他们的失败。但我从没见过他们做自己不相信的事，或者教人们做他们没有做过的事。

这份真实，这份坦诚，正是吸引我和其他很多人来到富爸爸公司的原因所在。我跟着他们走遍了全世界。我们一起去了欧洲、亚洲、非洲、澳洲和南美洲，穿越了美国和加拿大。我们到各地去讲课，去了爱沙尼亚、波兰、莫斯科、基辅、悉尼、墨尔本、约翰内斯堡、阿拉木图、比什凯克、赫尔辛基、伦敦、东京和上海。当他们在街头被拦着要求合影和签名时，我看到他们是那样和蔼地对待每一个人。我记得在基辅的管制边界，一个年轻人要求签名，但他收获的不仅是一个签名，而是和罗伯特一起的合影自拍。

这本书是罗伯特和金事业高潮的故事，真的是一个很少有人能与之匹敌的故事。让它产生这么大魔力的是这个故事本身的朴实无华。罗伯特讲述的是一些他和金勤勉实践的财商基本原则，而正是这些基本原则让他们走向了成功。这是一个低买高卖的故事，一个教育人们做好市场崩溃准备的故事，一个在巨大的反对声中坚持和献身于没人愿意讨论的真理的故事。

罗伯特和金的故事开始于他们在一起生活的第一天。罗伯特问金，她生命中最想要的东西是什么？那天，她被他如此深沉的问题问得无语了。然后，她的回答是深思熟虑的：她希望能拥有自己的公司。她不想做一个雇员。遗憾的是，她之前尝试过，却没有成功。她认为，自己能

做一个很好的企业家，但不知道这个愿望如何才能实现。

于是，在他们结婚一周年之际（或者是她的生日？），罗伯特给了她一个最不寻常的礼物。这个礼物既不是钻石戒指也不是项链，而是为她注册了一个会计学的培训课程！罗伯特相信，金要想取得成功，应该先学习会计学（我多么希望我的更多客户会把学习会计学作为礼物送给他们的所爱啊！）。

罗伯特和金继续着他们的财商学习之旅。罗伯特从他朋友的父亲那里学到了很多。他把这个朋友的父亲叫作“富爸爸”。他还从指导者巴克敏斯特·富勒那里学到了许多。然而，让他从中学到最多东西的是，在现实经验中的一次次失败。他的第一笔生意冲浪者钱包，成功得很快，失败得也很快。他的第二笔生意，为观看摇滚明星演出穿的T恤和棒球帽，取得了比第一次更大的成功，却导致了更大的失败。当他遇见金的时候，罗伯特亏空了80万美元。所以，金可不是看到他有钱才嫁他的哦。

经验告诉我，所有取得巨大成功的企业家，都曾经经历过巨大的失败。史蒂夫·乔布斯失败过，被他自己开创的公司炒掉了。而因为没有搞清楚情况就盲目行动，唐纳德·特朗普曾经欠债8亿美元。失败的经历给了这些企业家教训、经验和继续前行的力量。

对罗伯特和金来说，经验和教训是无价之宝。当20世纪后期发生经济萧条的时候，他们已经准备好了。他们学习了会计学和房地产知识，还学习了商业课程。所以，在储蓄和贷款在美国走向危机时，他们已经准备好了采取行动。

他们真的做了。他们用买小白菜的钱买下了肉食——房产。在几年之内，他们从房地产获得的收入远远超过了他们的付出。没有人会叫他们富豪，但是他们获得了真正的财务自由。他们每月有了1万美元的被动收入，而他们每月的花销不过3000美元。从此，他们决定教人们怎样像他们那样去做。

于是，在他们位于亚利桑那州比斯比的那所小房子里，夫妻俩开发了一款游戏，教人们学习他们所学过的金融知识。他们把这个游戏叫作《富爸爸现金流》。为了销售这个游戏，他们不得不创作一个小册子。而写小册子的任务落到了罗伯特肩上。当他写下他从富爸爸那里以及生活中获得的原理时，他发现自己根本无法把内容限制在区区8页纸上。所以，这个小册子最后变成了一本132页的书……他为她命名为《富爸爸穷爸爸》。

《富爸爸穷爸爸》发行之际，罗伯特和金遇上了第二次利用经济危机积累资本的机会。这本书发布于1997年。因为没有人看好，所以，罗伯特和金自己出版了这本书。当市场营销人员评论说这本书是促进家庭财富增长的好工具时，它大受欢迎。但是直到2000年4月奥普拉·温弗莉邀请罗伯特到她的节目里去做嘉宾后，它才真正地火了起来。

正好在网络公司纷纷倒闭之际上市，这个时间的选择真是太完美了。《富爸爸穷爸爸》在《纽约时报》畅销书榜的顶端待了超过6年的时间。罗伯特和金在美国乃至全世界的公众中引起了共鸣。正当成千上万的人损失了他们的终身积蓄之际，罗伯特和金在财商市场给了他们一

个替代选择。这个替代选择包括掌控他们的生活、金钱和他们的未来。

罗伯特和金本可以坐在人生的游戏场外惬意地点数《富爸爸穷爸爸》的版税，然而他们不能这么做，这会违反他们的核心原则和促进全世界公众增强财商素养的使命。所以，他们写了更多的书，在更多的研讨班上讲课，接受了更多的采访……慷慨地把他们的所学所知分享给公众。

2002年，罗伯特撰写了《富爸爸财富大趋势》一书。在这本书中，他预言2016年左右会有一场大的经济危机，而在此之前，会有较小的危机发生。2005年，他在CNN的电视节目中预测房地产市场的危机即将来临。话音刚落，2008年和2009年，房地产和股票市场暴跌，情况正如罗伯特所预料的那样。

罗伯特本可以打电话给CNN：“我告诉过你这个结果的……”但他没有这样做。他和金正忙于利用经济危机获取利益，这个方法正是他教给数百万公众的。趁着市场低迷，他们买了几百万美元的房地产产品。如今，他们拥有了上千处房产，包括公寓、饭店和高尔夫球场。这全是因为他们实践了他们所反复宣扬的观点。他们做好了准备迎接经济危机，迎接到来的机会。

这本书全是有关经济危机的——怎样做好准备迎接它的到来？怎样识别它的存在？怎样利用它造福自己？没有人想让市场倒闭，因为这会摧毁穷人和没受过教育的人的生活。但是也没有人能够阻止它的发生。虽然政府支撑着市场，但一旦经济危机到来，就像脱缰的野马一样不受控制，即便是总统也无能为力。

你对经济危机到来的反应（包括你的准备），将在很大程度上决定你未来多年的财务状况。所以你必须做出选择。你做好从这本书中接受财商教育的准备了吗？你做好当经济危机来临时采取有力行动的准备了吗？在经济危机的影响下，绝大多数人都无可避免地在破产的风潮下损失惨重，只有那些做好了准备的人才是安全的，一部分人甚至会借此赢利数百万。而这些人中有你吗？

汤姆·惠尔赖特

注册会计师，富爸爸公司顾问

ProVision公众有限公司创建人

内容介绍

从前，所有人必须做的是：好好上学，毕业后找个好工作，然后努力工作，每月存钱，买所房子，清偿债务，在股票市场做长期投资……那以后，就过上了幸福美满的生活。

这个童话已经不存在了

之所以横在富人和穷人以及中产阶级间的那道鸿沟越来越宽，根本的原因就是这个童话。简言之，追随这个童话的人都被带到了富人和穷人间的那条沟里去了。至今还相信这个童话的人都深陷于财务困境之中。

20年以前

《富爸爸穷爸爸》这本书是在1997年由我们自己出版的。之所以如此，是因为我们接触过的出版商都认为我并不知道自己在说什么。因为，富爸爸课程中的绝大部分内容放在20年前都是讲不通的。20年前，我们写《富爸爸穷爸爸》是为了警告人们即将到来的、至今仍在影响着我们的经济危机。20年前，我因为说了“你的房子不是资产”和“储蓄的人是输家”这样的话而饱受责骂。但是时间证明了一切。

你可以回想起20年前的1997年，股票市场全线飘红，工作岗位俯拾即是。那时最畅销的书是1996年出版的《邻家的百万富翁》（*The Millionaire Next Door*）。这本书是以故事的风格告诉人们追随童话——“好好上学，毕业找个好工作，努力工作，每月存钱，买所房子，清偿债务，在股票市场做长期投资，从那以后过着幸福的生活。”简言之，在1996年，致富是件不难的事，几乎所有人的生活都在变富。

故事中，“邻家的百万富翁”受过大学教育，有一份好工作，驾驶着一辆毫不露富的小车，拥有一处不断升值的住房，现金投入了股票市场的养老金计划或者退休计划。生活是这么美好，一不小心就成了百万富翁，美国梦是如此真实而可靠。

警告

也就是在1996年，联邦储备银行主席阿兰·格林斯潘对“不合理性的繁荣”发出了警告，而人们依然疯狂着，沉醉着，相信变成百万富翁是唾手可得的事。

1997年，《富爸爸穷爸爸》出版发行了。这本书成了《邻家的百万富翁》的对立面。因为我

的富爸爸根本不相信稳定的工作、攒钱、量入为出、开一辆经济型轿车、偿付债务和在股票市场做长期投资这个童话。

世界被改变了

随后，到了2000年，网络公司的泡沫破灭了。9-11事件震惊了全球。人们认识到一个事实：国际恐怖主义离我们的家门并不远！房地产市场在2007年破产了，全国最大的几家银行也在2008年倒闭。储蓄利率跌到了零以下，存钱的人变成了输家。油价大幅跳水，让以石油为基础的经济体遭受重创。对恐怖主义的战争逐步升级。因为希腊、意大利和西班牙经济的不景气，欧盟对危机的应对感到了吃力。可因为逢低吸入，富人们变得更富了，而劳工阶级和中产阶级变得更穷。至今，世界仍在这场历史上最严重的经济危机中晃动、蹒跚。

20年以后

如今，许多“邻家的百万富翁”们失去了工作，他们的房产也抵押给了“邻家”，并丧失了抵押品赎回权。

如今，年轻孩子仍在学校好好学习，但却是带着沉重的负担（压垮学生的债务）毕业，并通常找不到意想中的高薪工作。如今，美国学生的贷款债务达到1.2万亿美元，超过了美国人借记卡上的债务。

即使找到份工作后，许多年轻人仍将不可能购买住宅，因为他们挣不到足够多的钱来清偿他们读大学的贷款。许多人即使大学毕业后，仍不得和父母住在一起。

不少大学毕业生即使找到份工作，也是学非所用或大材小用的岗位。年轻人从现实工作和企业经验中得到的教训是宝贵的、有意义的、富有挑战性的，但也是我们未来的另一枚定时炸弹。

储蓄者是输家

如今，储蓄者变成了输家。银行的储蓄利率处于历史的低点。日本、瑞典和欧元区都实行了消极的银行利率。

机器人的出现

让局面变得更糟的是机器人的出现。在其著作《机器人应用的兴起》中，马丁·福特解释了为什么说去上学、得到个稳定的工作的说法现在是虚幻的童话。让人郁闷的是，即使你是个医

生，机器人也一样能替换你……如今，没有明天。

世界最富有的国家正在追逐着发展机器人，研发高科技，来逐渐裁掉人类。不仅是麦当劳的雇员不久可能会被炒鱿鱼，未来即使是新闻记者、教师和非常专业的人士如律师、医生、会计这些人都可能丢掉饭碗。马丁·福特指的不是去了海外低工资水平国家的那些职业岗位，他指出的是人类会被机器人替换掉！他叙述说，现在美国可以和那些低薪国家在制造业上一决高下了，但不幸的是，美国人要与之竞争的不再是人类劳工了，而是机器人！这个信息是非常清晰的：大规模的失业浪潮已经开始了。

为什么是这本书？

这本书是作为《富爸爸穷爸爸》的“研究生版”而写的。它回答了什么是真正的财商教育和富人是怎样变得更富的。富人和穷人、中产阶级的区别在于教育，不过不是指普通的学校教育。

真正的财商教育必须包括一点金融历史。这次的经济危机并非孤立发生的，它酝酿了100多年，是从1913年美国联邦储备银行和财税体制建立开始的。这本书将简单回顾这次经济危机的历史。当你了解了导致这次危机的历史事件，你将懂得为什么坚持相信童话的“邻家的百万富翁”会深陷今天的财政困境中。“邻家的百万富翁”非常像我的穷爸爸。

多年来，没人关心我们的工厂转移到别的国家去这件事，没人关心一旦高薪工作离开这个国家会怎样，没人关心这个国家的城镇正在死去。多年来，那些金融、政治和学术精英们活得如鱼得水，却对这个国家半死不活的部分地区毫不理会。参议员伯尼·桑德斯注意到了，这让他在民主党预选中差点击败希拉里·克林顿。唐纳德·特朗普注意到了，这就是为什么如今他成了美利坚合众国总统。

谁会来拯救你？

我注意到有太多的人正坐等特朗普总统来拯救他们。尽管唐纳德·特朗普是一个伟大的人，但他不是超人。我怀疑他能拯救任何人，除非这些人先愿意拯救自己。

唐纳德·特朗普和我能走到一起著书，是因为我们都不相信“授人以鱼”，而伯尼·桑德斯和其他一些人相信。唐纳德·特朗普和我都相信“授人以渔”。我在20年前写的第一部作品《富爸爸穷爸爸》，就是教人们怎样“捕鱼”的。

警告一：现实教育

这本书，《为什么富人越来越富》是《富爸爸穷爸爸》的高级版——富爸爸的“研究生院”。如果你还没有读过《富爸爸穷爸爸》，我建议你先找来读读，然后再来读目前这本书。因为它

是为富爸爸的“研究生”写的。他们已经熟悉了这本书中提到的原则和课程。在所有“富爸爸”系列的书籍中，我都尽自己所能让叙述变得简单明了。这本书是简单易读的，但是要像富人那样做却并非易事。

90/10金钱法则

90/10金钱法则是很有名的一个法则。这个法则讲的是10%的人挣了90%的钱。这本书和《富爸爸穷爸爸》都是有关90/10金钱法则的。

好消息是，经过真正的财商教育，每一个人都能够进入挣90%钱财的10%的队伍中。在这本书中，你将发现为什么不需要去一所声名显赫但收费高昂的大学接受教育，也能使自己变成10%中的一员。实际上，这个世界上许多最有钱的人，连大学都没有毕业：史蒂夫·乔布斯、马克·扎克伯格和沃特·迪斯尼就是这些人中的代表。

对你的挑战是你是否有决心做这件事：你有勇气和信心驱使自己去接受真正的财商教育吗？如果你中途退出，不愿努力学习，或者根本不愿意学习，那么这本书不适合你。

如果你是这样的人：认为生活应该轻松些，政府应该来关照你，那么这本书肯定不适合你。

要义就是，这本书是关于真正的财商教育的，而这个教育项目是学校里找不到的。

警告二：纳税

2012年的总统竞选中，巴拉克·奥巴马总统能够击败竞选对手米特·罗姆尼州长，有很多原因。其中一条是纳税问题。巴拉克·奥巴马揭露说，他上缴了30%的税金，而罗姆尼2000万美元的收入却只缴了不到14%的税金。

唐纳德·特朗普没有披露他的纳税申报情况，这让他的反对者发疯了。这是精明还是不光明正大，那要依你的纳税观点而论。

这本书的很多部分都是有关纳税的。如果你喜欢纳税，愿意缴纳更多的税金，这本书不适合你。如果你想学习米特·罗姆尼和唐纳德·特朗普，挣数百万却缴纳很少的税金，这本书适合你。

纳税是公平的

许多人认为纳税是不公平的，但不公平的其实是缺乏真正的财商教育，因此不能帮助人们更好地理解纳税问题。现实是：税法是针对每一个人的。任何人都可以缴纳更少的税金……如果他们接受过真正的财商教育，就能利用税法使自己的利益最大化。

因为纳税问题是如此敏感和有争议的主题，我请求了我的私人税务顾问汤姆·惠尔赖特作为助理，汤姆是我遇见过的最聪明、最阳光、最勤勉的会计师。富人之所以更富，是因为他们有

像汤姆这样的顾问在帮助他们。

具有挑战性的是，只有像汤姆这样的顾问才能做如此之多的事。如果你想挣上一百万又少缴税甚至零缴税，你必须像富人一样行事。而对那些“邻家的百万富翁”，汤姆可帮不上什么忙。

汤姆税课

税收法规酬谢那些受过财商教育的人

税收法规并非是想惩罚人们，而是为了酬谢那些按照政府意图行事的人。它通过财商教育和行为规范让人们懂得并做那些政府鼓励去做的事。这本书让你知道政府是怎样酬谢那些愿意跟随其政策的人的。想要在财商教育中对税金酬谢规定了解得更深，我邀请你读读我的富爸爸顾问系列书《免税的财富》或者访问TaxFreeWealthAdvisor.com。

警告三：你们做不了这个

“你们在这里做不了这个。”汤姆·惠尔赖特和富爸爸的其他顾问经常到世界各地去教这本书里的课程。我们到的每一处地方，包括美国各地的城市，总有一些人举着他们的手说：“你们在这里做不了这个。”在大多数例子里，这些人就像“邻家的百万富翁”。他们通常是医生、律师、会计师或者财务顾问。

当你读这本书的时候，你可能也会说，“你不能在这里做这个。”大多数人说他们“不能”的原因，是他们缺乏真正的财商教育。

我们在别的国家讲课时，汤姆通常要邀请所在国家的会计师一同登台证实我们所讲“能”做的事，在这个国家也行得通。即使这样，也难平复人们的争论：“你们在这里做不了这个。”

其实，实际上是“他们不能”。没有这本书里阐述的真正的财商教育，就没有人能做富人们所做的事，即使他们是医生、工商管理硕士、律师，或者会计师。

下面这张图表说明了谁不能做我们所做的事。



那些说“你们在这里做不了这个”的人，大多数都在E象限，即雇员，以及S象限，即小企业老板，或者是专业技术人员，例如医生或者律师，或者是自己创业的人士，例如房地产代理、网络设计师和潮流美发师。

再次看着这个图表，你可能会对为什么某些人说“你们在这里做不了这个”有更好的理解。



B象限代表大企业主，拥有500人以上的雇员。

I象限代表职业投资者。

像“邻家的百万富翁”一样投资的人，多数是E象限和S象限的人（雇员和小企业主）。他们是零售的投资商人，投资于股票、债券、互惠基金和交易所交易基金。职业投资者是这样一群人，他们制造他们自己投资的东西，或者以批发价格投资于某些商品。那些说“你在这里做不了这个”的人属于E象限和S象限，投资于纸质资产。

加入90/10俱乐部

如果你愿意做可以导致你进入B和I象限的事情，你将加入90/10俱乐部，成为赚90%钱的10%的人。

如果你不愿意加入10%的行列里去，你可以加入那些尽管他们能做却总是说“你们在这里做不了这个”的人群中去。

那些人之所以这样说，其实只是因为比起动手做这样的事，把它推在一边，怀疑这样做的前景，总是要轻松多了。这本书适合富人，也适合穷人；适合受过很高教育的人，也适合只接受

过一般教育的人。但是，它只适合愿意做的人。

罗伯特不是共和党人或民主党人。

他仅仅是一个独立投票人和一个主张财商教育的人。

富爸爸公司的使命是：改善人们的财务状况。

第一部分

为什么富人越来越富？

第一部分介绍 钱币的另一面

所有的钱币都有三面：左面、右面、脊面。

有智慧的人能在硬币的脊面上，看到钱币左右两面。

本书的第一部分聚焦于钱币的富人那一面上。

在第一部分，你会发现纳税是怎样让穷人和中产阶级变得更穷，而另一方面，同样的税法却让富人变得更富。

同样的情形发生在债务上。债务让穷人和中产阶级变得更穷，而债务却使富人变得更富。

当你学了这本书后，你将能更好地站在硬币的脊面上，领会其两面的情形，确定哪一面更适合你。

第一章

我该用我的钱做什么？

穷爸爸：

我对金钱不感兴趣。

富爸爸：

如果你对你的钱不感兴趣，那么别人会感兴趣。

我经常会被问到的一个问题是：

我有10万美元。我该用我的钱做什么呢？

我记不清在世界各国的城市里，有多少人问过我这个问题。每个人都在寻找那个神奇的药丸——最轻松的答案。尽管数额是不一样的，从1000美元到250万美元都有，但他们问我的问题是一样的：我该用我的钱做什么？

我的标准回答是这样的：

请不要向世界宣布你有多蠢。如果你不知道用你的钱做什么，千百万人会告诉你怎么做。多数情况下他们会这样告诉你：“把你的钱给我吧！”

小视野

用你的钱做什么这样的问题属于小视野——最后一步的问题——你的最后一个财务困惑。

这本书是关于大视野的，试图向你展示财富全景，面对整个的财富困惑。那么你可以决定，哪一种方式的释疑解惑更适合你。

正如富爸爸所说：

通向财富天堂的门有许多扇。

中产阶级和穷人变得更穷

这个世界正在疯狂地开动着钞票印刷机，我们的钞票变成有毒的了。钞票的不稳定导致了世界经济的动荡。有毒的钞票印得越多，横在富人和穷人及中产阶级之间的鸿沟就越深。

富人变得更富的另一个原因就是穷人和中产阶级的小视野。他们被告知要努力工作，诚实纳税，积攒现金，买所房子，清偿债务，以及在股票市场做长线投资。

这些是小视野的行动步骤。这些步骤也是大多数父母、教师和财务专家告诉你要遵循的。

巴菲特语录

沃伦·巴菲特是世界上最富有的人之一，也是有争议的世界最精明的投资人之一。他这样描述财务顾问：

华尔街是一个如此奇怪的地方：坐着劳斯莱斯来的人在这里接受那些挤着地铁来的人的指导。

富爸爸以他的语言方式谈到了同一问题：“中产阶级在财务中挣扎的原因，是他们从推销员而不是富人那里接受指导。”

销售人员必须卖出东西才能养家糊口。他们需要钱。如果他们卖不出去东西，他们就找不到自己的晚餐。所以，为什么说这样告知世界的人特傻：“我有10万美元，但是我是个财商盲。请告诉我该怎样做。”

沃伦·巴菲特说：

如果你需要做几份保险，千万不要向保险推销员咨询。他们的回答永远是：没错。

巴菲特明白这个道理，因为他拥有美国最大的汽车保险公司和政府雇员保险公司。他非常有钱，雇了许多销售人员为他卖保险。

问问大多数金融推销员他们接受过多少财商教育，诚实些的会回答：“不是太多。”

问问他们读过多少金融方面的书籍，回答可能是相同的：“没有多少。”

然后问问他们是否有钱，如果辞了工作还生活得下去吗？

人VS猴子

多年前，有这样一场比赛，对手是一只猴子和一个职业的股票经纪人。

猴子把飞镖扔向飞镖板，那上面的公司名字就是它的目标。

股票经纪人运用了他的教育、培训和智力的技能来分析公司的价值，然后再确定该挑哪只股票。

比赛的结果是猴子取胜。

高薪的输家

2015年3月12日，CNN金融频道发表了这样一篇文章，其中说道：

86%的大盘基金经理令人震惊地输给了他们的基准程序。

受过很高教育、拿着高薪的专家竟然没能赢过市场！CNN的这篇文章继续说：

不，这不是唯一的情况。在过去的5年里，接近89%的这些基金经理的运作成绩差于基准程序；82%的在过去10年内差于基准程序。这是系统提供的记录。

换句话说，如果一只猴子从标准普尔的500只证券投资基金中简单地挑出目标，那它可以在5年里击败90%、在10年里击败80%的专家。我们的课在这里讲的就是，如果一只猴子能够击败高薪专家，那么你也可以。

标准普尔500

仅仅因为猴子击败了标准普尔500，并不意味着该系统还在赚钱。猴子和这个系统都在亏钱，如你在下面的标准普尔图表的上升和下跌曲线中所见。



资料来源：FedPrimeRate.com，标准普尔500指数历史数据

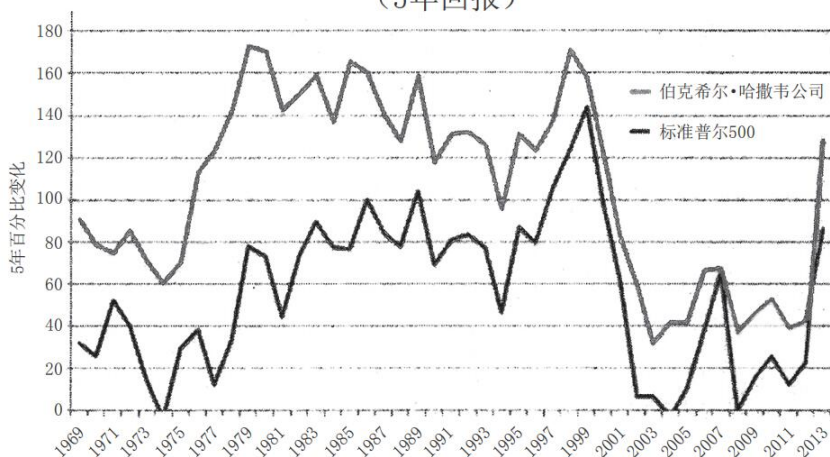
所以，为什么要做长线投资？当市场破产时为什么还去扔钱？投资多样化也不能保证你不亏钱，标准普尔就是非常多样化的500只股票的组合。

沃伦·巴菲特

-当破产潮在2000年到来的时候，甚至沃伦·巴菲特的公司伯克希尔·哈撒韦也没有比标准普尔

500做得好多少。

伯克希尔·哈撒韦公司对比标准普尔500 (5年回报)



资料来源：商业内幕网 (Business Insider) 安迪·科尔斯，数据来自伯克希尔·哈撒韦公司和雅虎金融

我不知道当下一场经济危机来临时会发生些什么。

问：你是说沃伦·巴菲特没有赢得了标准普尔500？你是说他也损失了钱？

答：你只需要看图表就行了。

问：那么谁还会投资呀？

答：那些问“我该用钱做什么”的人。

问：那些亏了钱的人怎么样了？你不为他们感到难过吗？

答：绝对难过啊。你想想我搞教学、写书和开发财务游戏是为了什么？我也失败过，也亏过

钱，所以我懂那会是怎样的感受。当看到那些人在财务困境中挣扎，我的心都碎了。

如果沃伦·巴菲特都会亏本，难道你不认为在将你的钱交给专家去打理之前，应该考虑先投资于你的财商教育？

毕竟，如果一只猴子都能打败专家，为什么你不能呢？

第二章

为什么说储蓄者是输家？

穷爸爸：

存钱是聪明的做法。

富爸爸：

储蓄者是输家。

1971年8月15日，是现今经济危机正式开始的日子。

1971年8月15日，是总统理查德·尼克松将美元和黄金标准脱钩的日子。

笨蛋!这次是金融！

1971年8月15日，是美国开始随意印刷钞票的日子。

1971年8月15日，是富人开始变得更富、穷人和中产阶级开始变得更穷的正式日子。

1971年8月15日，是储蓄者变成输家的日子。

警告

1997年4月8日，《富爸爸穷爸爸》正式发行了。这本书是自己出版的，因为我们联系的出版商都不看好它。他们这样评价它：“你都不知道你在说什么。”

出版商都不同意书中富爸爸的许多关于财商的课程，尤其是富爸爸的第一课：

富人不为钱工作。

富爸爸的第一课是富爸爸财商教育的基石。

富人不为钱工作有很多原因，其中一条是纳税。富爸爸经常说，“为钱而工作的人要缴最高比例的税金。”

基础的原因是1971年后，美元不再是原来意义上的钱，它变成了行政货币。

问：什么是行政货币？

答：行政货币就是失去了原有价值的钞票，不再受价值影响，只听命于政府法令。

问：什么是政府法令？

答：简而言之，就是政府颁布一道命令，说这张纸就是钞票，它就成了法定货币。

例如，人们必须以法定货币纳税，而不能用黄金或者一只老母鸡去纳税。

问：行政货币有什么错呢？

答：政府想要花的钱超过了他们征收的税金数目，于是，他们开动印刷机来清偿他们欠下的债务，让行政货币中包含的价值量越来越少。

问：所以，我必须更努力地工作……并且，生活的成本变得更高？

答：非常准确。

问：行政货币会变得一钱不值吗？

答：最后会变得一钱不值。因为政府官僚们不知道怎么挣钱。他们仅仅知道怎么花钱。

法国哲学家伏尔泰（1694—1778年）说过：

纸币最终会回归到其内在本质——零。

只要美元回归到和黄金挂钩，印刷钞票就很困难；一旦美元不再和黄金挂钩，印刷公司就业务繁忙，而储蓄者就成了输家。

钞票变得有毒

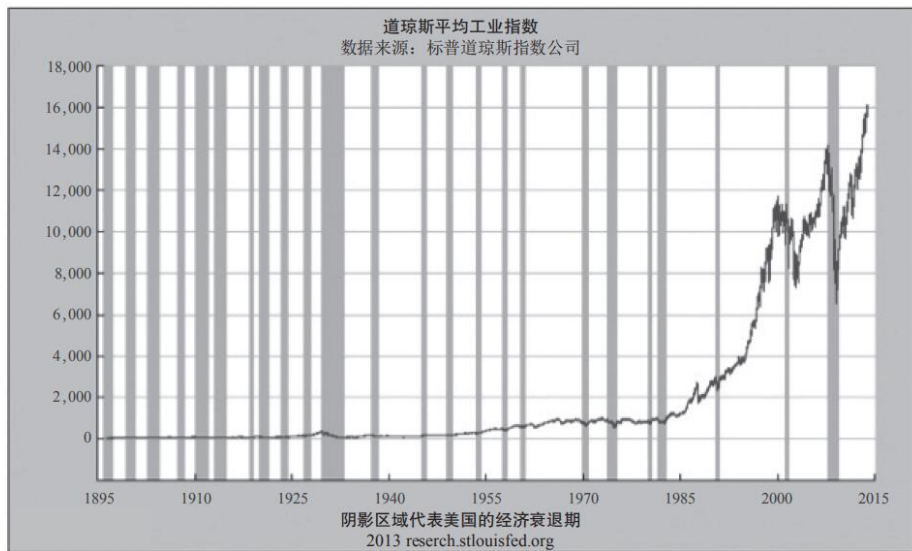
1971年后，美元变成有毒的了。在这一年里，美元变成了债务——一张借自美国纳税人的借据。只要纳税人不抱怨，印刷公司就开足马力印钞。印制毒钞就好比把一瓶白酒给干渴的水手喝。白酒让酒精依赖者感到快乐，钞票也有这个效果，尽管它是毒钞。

从1971年到2000年，29年里世界都在欢快地举行派对盛宴。不幸的是，派对结束了。

30年的派对盛宴

下面这张图表讲述了30年的派对盛宴故事。

120年的道琼斯工业指数



资料来源：联邦储备银行经济数据

正如你从上面的图表中能看到的，2000年左右，即开始进入21世纪之际，“派对”掉头朝下。

3个巨头破产了

在21世纪头十年，这个世界由3个巨头引领着走向经济危机。

首先，是2000年的网络公司危机；然后，是2007年的房地产企业破产；紧随其后的是2008年的股票市场危机。

每一次当市场破产，印刷公司都开足了马力赶印更多的钞票，希望能拯救经济于水火中。

问：那么，1997年到2000年期间的繁荣是印钞机制造出来的？

答：是的。

问：就是说，现在“派对盛宴”已经曲终人散了？

答：是的。

问：政府还在印刷钞票吗？他们希望靠印刷钞票挽救经济？

答：是的。这就是我们说储蓄者是输家的原因。

如今，储蓄利率接近或者低于零。存钱的人又一次成为输家。

具有讽刺性的是，如今银行有了太多的钱，而人们变得更穷了。货币制造着人们的贫穷。为钱而工作和攒钱的人真是有病了。

为什么储蓄者是输家？

1976年，人们可以通过储蓄成为富人。

例如：

1976年，储蓄利率为15%，如果储蓄额为100万美元， $100\text{万美元} \times 15\% = 15\text{万美元}$ （每年）。靠利息收入，你就可以生活得非常惬意。

如今，事情变得很不一样了。

现在，利率跌到2%，同样额度的储蓄： $100\text{万美元} \times 2\% = 2\text{万美元}$ （每年）。这说明货币贬值得有多厉害。

而2%的利率如今都是很高的了。

让我们看看利率和通货膨胀的关联性。如果通货膨胀率为5%，你的存款每年损失3%。通货膨胀的出现，正是政府持续印刷钞票的结果。

还要说明一下：在世界30%的国家中，储蓄利率已经低到了零以下。

问：银行会因为管理了我们的钱而收费吗？

答：那正是消极的利率所意味着的。

问：如果在银行储蓄，他们还要收储户的费用，那为什么还会有人去存钱？

答：不知道。我觉得不可理喻。

富人更富的一个原因是他们喜欢借债，懂得如何使用借债来致富。

低利率告诉我：“快去借钱吧，钱现在正在打折。”

富爸爸的预言

2002年，《富爸爸的预言》出版了。富爸爸预计，世界历史上最大的经济危机会在2016年出现，前后误差不超过几年。

他还预计在2016年前后爆发的最大的经济危机之前，会有另外几场大的危机。

问：这几场危机是指2000年、2007年和2008年？

答：是的。

问：他是怎么做出这样精确的预测的呢？

答：有许多原因。最主要的原因，这不是政府第一次通过印刷钞票来清偿债务。

来自历史的教训

中国人是最早开始印刷钞票的。

第一次大范围地使用纸币是在中国宋朝期间。纸币的使用扩展到了印度、波斯和日本。但纸

币的扩展只在短期存在，因为当人们停止接受纸币后，贸易也就终止了。

问：为什么人们停止了接受最早的纸币？

答：因为当时的政府总是印刷太多的钞票。如今的政府也是这么干的。

罗马帝国的灭亡，部分原因是其向农民征税来支撑战争开销。当税收不能满足战争开销时，罗马皇帝就让其钱币贬值。这种让钱币贬值的方法就相当于印刷钞票。

问：贬值意味着什么？

答：这意味着他们把其他像镍和铜这样的基底金属掺和进了贵金属例如金和银中，达到使钱币贬值的目的。但不久，人们就不信任他们制造的钱币的价值了。

美国政府在1964年也干过与罗马帝国同样的事。所以这就是为什么我们的“银币”在边缘有点铜的感觉。

美国印刷钞票

乔治·华盛顿曾经印刷大陆币以支持革命战争。但是当大陆币变得一钱不值的时候，士兵们拒绝战斗。今天我们所说的一句流行语“连一元大陆币都不值”，就是源于那时。

在南北战争期间，南方政府也大量印刷货币以抗击北方。后来不久，南方的货币也变得毫无价值可言。

问：那么，富爸爸是以这些历史为依据做出他的预言的？

答：是的。但是还有其他一些因素。真正的财商教育必须包括金融史。历史可以让你看到未来。

正如纽约洋基队伟大的尤吉·贝拉曾经说过的：

似曾相识的东西又回来了。

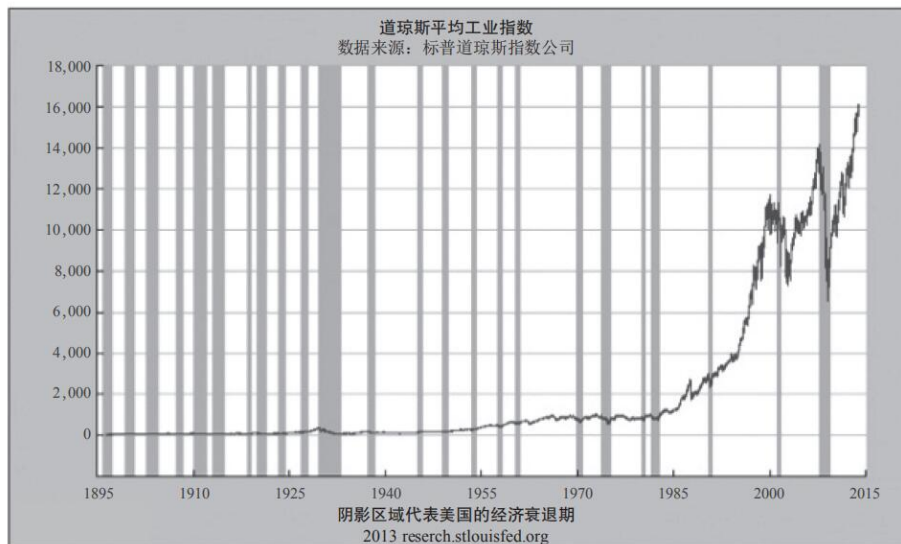
如今，当世界各国的政府们随意开动印刷机时，我们的货币也就越来越多了。

问：为什么他们这么做？

答：挽救他们的经济免遭破产。

再来看看道琼斯120年的图表。

120年的道琼斯工业指数



资料来源：联邦储备银行经济数据

你可以看到，从1971年后——那一年尼克松让美元和黄金标准脱钩——经济起飞了。

印刷出的钞票把美国和世界经济吹成了一个大泡泡。

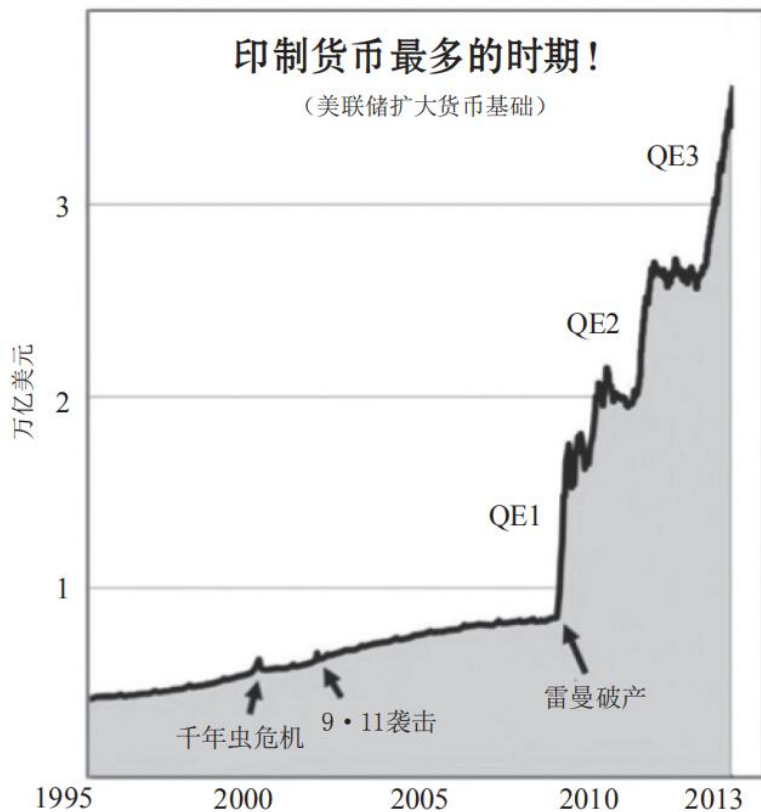
到了2000年，这个泡泡开始泄气了。为了防止它破灭，政府印刷了更多的钞票。

泡沫终于在2007年破灭了，带来了房地产的垮塌。到了2008年，银行也随之塌了。而与此同时，印钞机却一刻也没有停止过转动。

问：如今，全球经济会崩溃吗？

答：2008年后，美国联邦储备银行和美国财政部开始了世界历史上最大的印刷钞票行动，美其名曰：量化宽松。

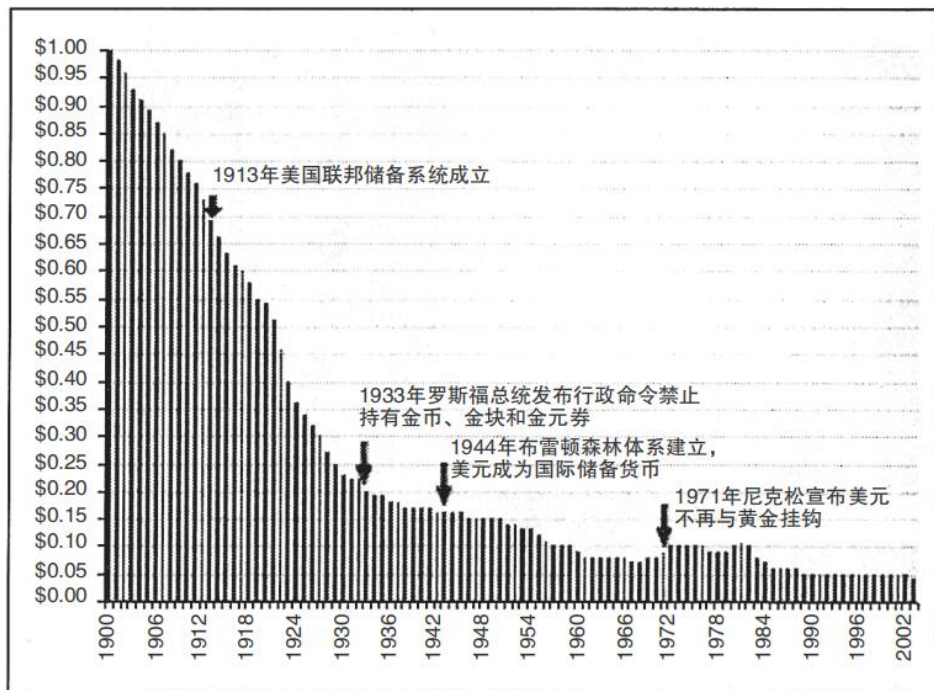
这就是政府印刷钞票时，法币发生的情况。



资料来源：市场观察 (MarketWatch)

从1913年（联邦储备银行创立）到1971年（尼克松让美元和黄金标准脱钩），美元的实际价值下降了90%！

美元的购买力变化情况（1900-2003年）



资料来源：金融意识（Financial Sense）

从1971年到2016年，美元的价值下降了另一个90%！

问：那么，我们的钱才是富人更富、穷人和中产阶级更穷的真实原因？

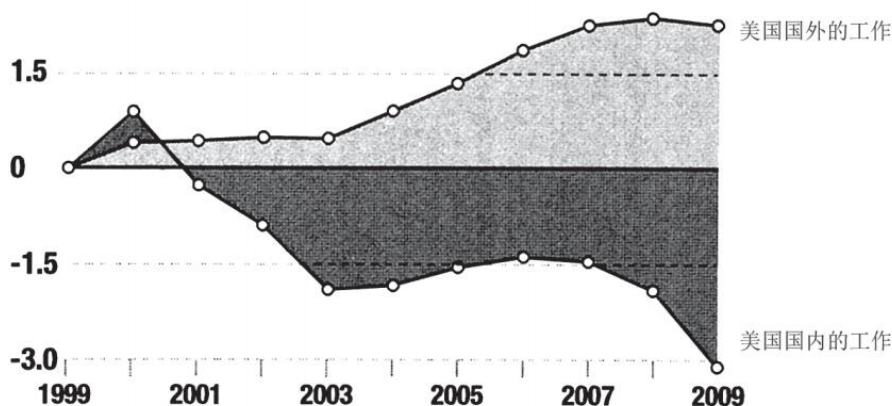
答：是啊。造成贫富鸿沟的有四个主要原因：

1. 全球化：工作机会跑到低工资国家去了。由于富人拥有工厂，他们雇佣工薪更低的雇员，所以他们更富。

工作跑哪儿去了？

21世纪头十年，美国跨国公司在海外的工作岗位增加，国内的工作岗位却在减少。下面是1999年以来累积的图表。

3.0 百万

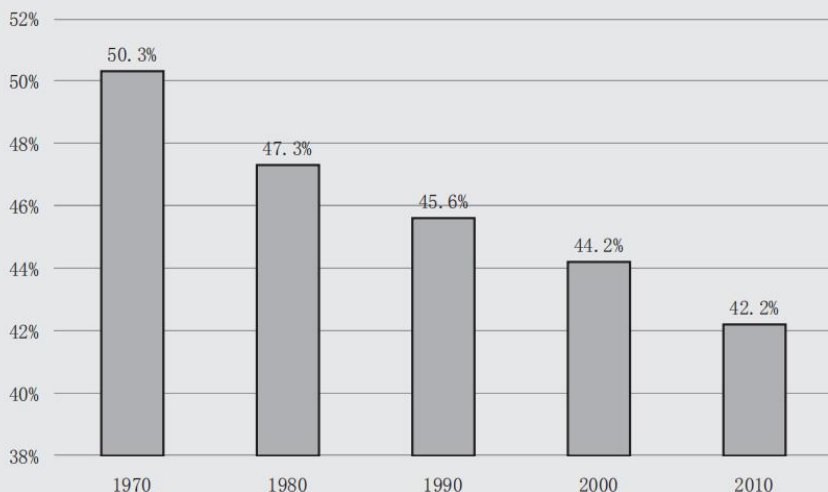


资料来源：《华尔街日报》

2. 技术：如果那些为挣钱而工作的人要求更高的工资，企业的工程师会研制出机器人或软件或人工智能来替换他们。机器人不需要福利或休假，每周会工作7天，每天会工作24小时。

达到中等收入水平的家庭越来越少

自从20世纪70年代以来，不仅中产阶级的收入停滞不前，达到中等收入水平的家庭比例也在下降。收入水平在中位值50%—150%的家庭已经由1970年的50.3%下降到2010年的42.2%。



资料来源：阿兰·克鲁格^①

3.金融化：钞票印刷的科学。

下面是一些可能有用的释义：

金融化是这样一个过程：凭借着金融市场、金融机构和金融精英，得到更大的、超越经济政策和经济结果的影响力。

金融化是大家通常所知的财政工程。

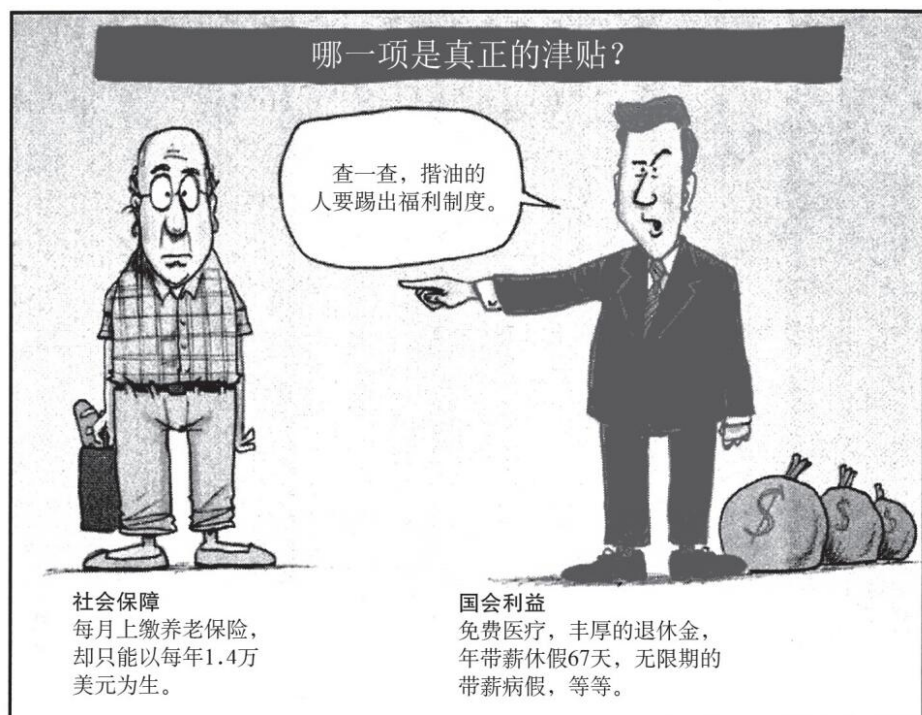
最聪明的金融工程师正在造就弗兰肯斯坦怪物——一种衍生出来的怪物。这些金融工程师创造出来的弗兰肯斯坦怪物之一就是“次贷”，卖给那些做不起“美国梦”的穷人的金融产品。这些金融师们再造了这些有毒的贷款，给了它所谓最好的利率，把它作为“资产”卖给全世界。

沃伦·巴菲特把这些衍生的金融产品称为“大规模杀伤性金融武器”。他应该知道这些金融产品有多致命。而穆迪曾赞美这些有毒资产是“精华”。

2007年，这些“大规模杀伤性武器”终于爆炸了。全球经济几乎被全部击垮。那些纳税人养肥了的银行家们不是该去领奖金，而是该被送到监狱去！

4.盗贼统治：权贵资本主义。

你可能还记得本书开头的这幅卡通画。



“盗贼统治”这个词有多层意思：

(1) 一个政府或一个国家中，掌握权力的人巧取豪夺公共资源；其统治权落到了一个或一群盗贼手里。

（2）一个社会的领导人通过窃取大众，让他们自己变得既有权又有钱。

如今，“盗贼统治”现象变得非常猖獗，不仅是美国，全世界都有。腐败明目张胆地发生在政界、体育界、教育界、商界，甚至宗教界。如今，许多人都认为，华盛顿特区代表了“腐败特区”。

如果没有这种“盗贼统治”，金融化是不可能发生的。

5. 婴儿潮的结束：婴儿潮（1946—1964年）造就了1971—2000年多方面的繁荣。不幸的是，婴儿潮诞生的一代不再是婴儿了，他们现在变成了“银发族”。他们消费的高峰已过。他们的麦氏大厦将打折出售。

有句话说，“人口决定命运。”富爸爸的许多预言都是基于婴儿潮的人口。这代人的挣钱和消费高峰已成往事。他们会活得更长，更显年轻，但对经济的贡献会小于拖累，对全球经济的负面影响会持续到2050年。美国有7,500万婴儿潮出生的人口。随后的一个婴儿潮是千禧年一代人（1981—1997年）。到2036年，全美国将有8,110万这代人。

新旧世界

西方的世界已经老去，新世界是年轻的。新世界是正在形成的市场体，例如印度、越南、中东、南美、非洲和东欧。

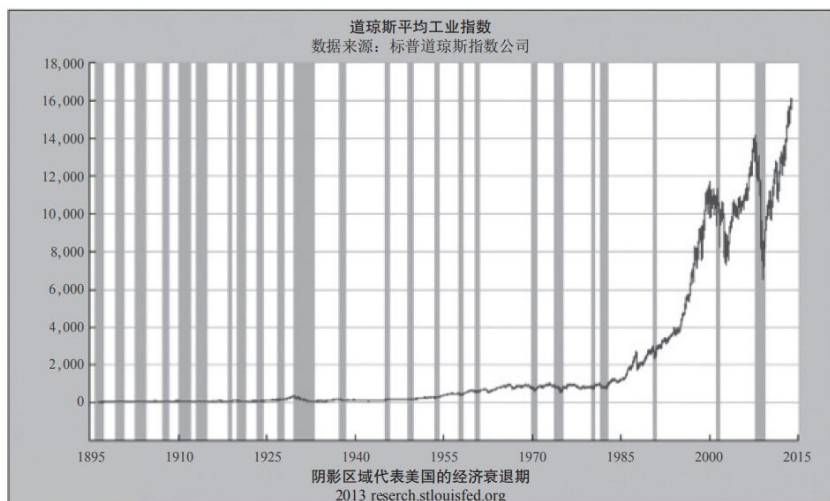
新世界是千禧年一代的世界。他们出生在电脑和网络时代，对技术懂行。正如过去的婴儿潮一代曾经影响世界一样，千禧一代已经开始影响世界。恐怖主义、大量移民、优步、爱彼迎和互联网大战，构成了变化的开端。

增长的结束

如果你听那些理财专家的，他们永远都会对你说到“增长”。“增长”这个词让人们心跳加速，“增长”这个词让人们激动万分——“经济增长”……“我们的财富增长”。2008年的经济危机后，这些专家们又在谈“复苏”，这意味着他们在寻找新的“增长”说辞。

换个话题，凑近些看看下面这张道琼斯图表的2008年低点。

120年的道琼斯工业指数



资料来源：联邦储备银行经济数据

2008年，储蓄者真的成了输家。就在那一年，联邦储备银行开始了世界历史上最大规模的印刷钞票行动，并且至今仍在进行。

沃伦·巴菲特警告储蓄者

2010年9月，沃伦·巴菲特这样对储蓄者说：

我想告诉你们一件事：你们可能做的最糟糕的投资是现金。每一个人都谈论现金是王以及诸如此类的观点。但随着时间的消逝，现金正在变得毫无价值。

我们的领导人还在希望更多的复苏、更多的增长。他们希望印更多的钞票来拯救经济。

财力强大的罗斯柴尔德银行王朝的洛德·罗斯柴尔德的话经常被引用：

这是世界货币历史上的最大试验。

罗斯柴尔德家族应该明白，因为是他们18世纪60年代于德国建立了现代全球银行系统。

问：我们的政治家们能拯救我们吗？

答：不能。因为这不是政治问题。据说罗斯柴尔德银行的创建者梅耶·罗斯柴尔德（1744—1812年）说过这样一句话：

给我以全国的金融控制权，我才不管谁制定法律呢。

问：也就是说不管是民主党还是共和党控制华盛顿，实际是富人们控制世界？

答：正确。永远记住黄金法则：

有黄金的人制定规则。

富爸爸教育我，要按照富人的规则玩儿。如果你想学到更多的金融规则，接着读下去。

第三章

为什么说税法让富人合法地变得更富？

穷爸爸：

缴税就是爱国。

富爸爸：

不缴税是爱国。

2012年的总统选举中，奥巴马告诉全世界，他缴纳了30%的所得税。

他的对手，州长米特·罗姆尼宣布，他缴纳了13%的所得税。

纳税问题成了米特·罗姆尼败选棺材上的最后一颗钉子。公众愤怒了，骂他是坏蛋、骗子。他们把票投给了奥巴马，因为他们觉得自己和民主党这个候选人之间有条纽带，认为“奥巴马和我一样纳税”。

“ignorance”（无知）这个词并不意味着愚蠢。它的基础字是“ignore”（忽视）。忽视什么事情意味着某人主观上不想了解这些事情。

根据《梅里亚姆-韦伯斯特词典》，这两个词的释义是：

Ignorance：没有知识。

Ignore：拒绝关心某事某物某人。

我们绝大多数人都知道纳税是我们最大的花销，但是绝大多数人都选择了忽视纳税这个主题。他们选择了忽视，却又把怒火发在了像罗姆尼这样懂得怎样挣钱，怎样合法地少缴税的人身上。

没有受过财商教育，绝大多数人自然就忽视了税收政策。这些人把票投给某些政治家，因为他们承诺“对富人征税”。随后，他们很奇怪为什么自己缴的税仍然很高。问题不是纳税，而是消费。

财富和收入不平等的一个原因是纳税。简单地说，富人比穷人和中产阶级更懂得怎样挣钱和合法地缴纳较少的税。富人也并非总是精明，他们只是没有忽视纳税这件事。

税上之税

所得税外，还有许多其他税种，即所谓的税上税。据估计，人们所花的每一块钱，有80%直接或间接地被课以某些税收，然后这些钱回到了政府手里。

举例来说，如果你花一美元购买汽油，不仅你的一美元是已经纳税后的净值，这意味着你的钱已经被征过税了，而且你支付用于购买汽油钱中的大部分还要被课以其他方面的税收。石油公司只能从你购买石油的钱中收到很小一部分。然后，石油公司还要为从你那里收到的很少的那部分钱纳税。真是“鹭鸶腿上剔精肉”。

我相信很多人都同意，我们的政治领袖也显露出财商教育的缺乏。他们中的大多数都是像我的穷爸爸这样的雇员，只知道怎么花钱，但是对怎么挣钱却没有多少主意。对

财商忽视的领袖们，您可是处于全球经济危机的中心啊！

一堂简单的历史课

1773年：波士顿茶党

这是一场对税收的反抗事件——导致了革命战争的爆发。在1773年，不缴税是爱国的。

经历了几场严重局势和战争局面如内战后，从1773年到1943年，美国成为了一个无税或低税国家。那时不纳税是爱国的。而美国也就此蓬勃兴旺起来了。

1943年：现行税收缴纳法案

二战的花销是巨大的。政府需要钱来打赢这场战争，于是通过了《现行税收缴纳法案》，并把它作为一个“临时的税收”。

这个法案的意义是，这是政府第一次被允许在薪金发放前征税，也就是把他们的手伸进了我们的口袋里！这也是富人们为什么不为了钱而工作的一个原因。

1943年后，政府持续地从雇员们的薪金中征收越来越多的税。我记得20世纪60年代，当我第一次领到薪金时，搞不明白我的许多钱都上哪去了。

问题在于，1943年的临时法案不是临时的，它变成永久的了。政府现在拥有了一根合法的金钱吸管，从我们的钱包里源源不断地吸走我们的钱。

税收缩短战争

如果我们真的想要和平安宁，那就要用税收去支持战争花销。

1961年，在向全国的告别讲话中，艾森豪威尔总统（前驻欧洲盟军总司令）就力量不断增强的军工复合体向全世界发出警告。

从那时起到现在，美国就一直处于战争状态。

问：为什么美国处于战争状态？

答：战争是有利可图的。战争创造了工作岗位，让许多人富了起来。

最后的战争

艾森豪威尔是一个五星上将，亲身感受过战争的恐怖。他是最后一个依靠纳税人的钱

打仗的美国总统。

问：用纳税人的钱去打仗的重要性是什么？

答：纳税人希望战争很快结束。艾森豪威尔知道纳税人不关心战争，但是却恨高税收。于是，税收在结束朝鲜战争的过程中扮演了重要角色。

问：如今我们是怎样为战争纳税的？

答：现在美国人为战争支付的是债务，而不是税收。未来的后代们将最终为今天的战争而纳税。

问：这就是为什么尼克松在1971年将美元与黄金标准脱钩的原因——因为美国在越南战争中花了太多的钱吗？

答：那仅仅是一个原因。军工复合体把钱花在了我们不可能赢的战争上。我知道。我上过战场。战争可能是愚蠢的，但它是有利可图的。

穷人和中产阶级把他们的儿女送上了战场，而富人却在致富。我担心我们现在卷入的反恐战争会是一场永远结束不了的战争。富人两面挣钱，而无辜的人们却在死去。

问：所以，纳税可以说既是爱国的，又是不爱国的。对吧？

答：对。这取决于你自己的观点和你的财商教育。

石油美元

1974年，尼克松总统和沙特王室签署了一项协议。这项协议是这样的：从此以后，世界上所有的石油交易都使用美元结算。美国的美元成了“石油美元”。

问：为什么这样做呢？

答：因为1971年时，尼克松违背他以前对全世界的承诺——让美元回归到与黄金挂钩，从而导致美国的霸权——美元的强势和影响力受到威胁。现在，通过强迫全世界用美元买卖石油，美国和美元在世界上的强势地位又重新得到确立。

记住，石油是世界经济的命根子。石油取代了黄金的货币地位。产油国家控制了世界。二战与石油有关：日本进攻美国，因为美国切断了日本的石油供应。越南战争也与石油相关：美国不愿意越南直接卖石油给中国。

1999年，欧元发行了，威胁到了美元的霸主地位。2000年，萨达姆·侯赛因宣布，伊拉克的石油卖给欧洲时，将以欧元而不是美元结算。于是，以回击9·11恐怖袭击的名义，美国攻打伊拉克，尽管大多数袭击美国的恐怖分子后来被证实来自沙特阿拉

伯。

同样的事情发生在利比亚国家领导人穆阿迈尔·卡扎菲身上。利比亚是非洲石油储量最大的国家之一。2011年，卡扎菲建议非洲国家和穆斯林国家共同创立一种新货币第拉尔，重新和黄金挂钩。第拉尔将用于石油的交易中，以排除美元。如果他的计划实施，必将破坏美国在世界中央银行系统的权力。2011年，卡扎菲被打死了。

问：石油历史有什么重要性？

答：税收。我的一些最大的税收优惠来自于我投资的美国石油。

问：你的意思是你投资于石油公司例如雪佛龙和埃克森？

答：不。那些投资适合于消极的投资者。我是个积极的投资者。

问：那么，消极的投资者得不到职业投资者那样高的税收折扣？

答：正确。税务的规则是很不同的。往下你会发现更多这样的情况。作为一个职业投资人，我建议你找一个职业的税务顾问。

问：投资于石油以收获很大的税收优惠，会被认为是爱国者还是不爱国者？

答：我怎样想不要紧。关键是你是怎么想的呢？

汤姆税课

为了石油发展的税收优惠

每个国家都会确定什么是对自身经济最重要的东西。20世纪60年代，美国确定石油是对美国经济最重要的战略物资。为了鼓励对石油的钻探和开采，美国国会对那些投资于石油钻探和开采的人颁布了两项税收优惠：其一是百分之百地免除投资于新井所获利益的税收；免除其开采后的头一两年内大约80%的税收。这被称为无形的开采成本。其二是允许投资者只将其开采收入的85%申报进入纳税范围。这项优惠被称作百分比损耗。这两项税收优惠刺激了美国的纳税人投资于美国的石油和天然气开发工程，也让他们有效地成为了美国政府在钻探和开采行动中的合作伙伴。

会计师并非都一样

汤姆·惠尔赖特对这本书的贡献重要而有价值。他是我遇到过的最聪明的会计师和税收战略人

士。

有些会计师真的不怎么聪明。多年前，当我正要着手我的事业时，我咨询一个受人尊敬的会计师：“怎样才能少缴税？”他的回答是：“少挣点儿。”

另一个我聘请的、来自于一个口碑很好的会计师事务所的会计师这样劝导我：“你拥有太多的房地产资产。我建议你卖掉你的房地产，把钱放到股市、债券和共同基金中去。”

他说这番话是在2006年。如果当时听从他的指导，我会在2008年彻底玩完。

韦伯斯特的释义

《梅里亚姆-韦伯斯特词典》这样解释“stupid”（愚蠢）这个词：

（1）脑子慢。

（2）做不明智的决定。

愚蠢的同义词包括：迟钝、愚钝和默不作声。

我知道我在某些方面也很愚蠢。我知道我做过愚蠢的决定——我们所有人都做过。当涉及税务方面，我就很愚蠢。所以我聘请了这些专家给我职业指导。

如果不是我的富爸爸和受益于目前我正在从事的财商教育，我可能会遵从那些会计师的愚蠢指导。

这是富人之所以更富的一个原因——他们比穷人和中产阶级多个聪明的顾问。

问：那么怎么分辨要请的顾问是聪明还是愚蠢呢？

答：首先你得聪明。如果你都不知道什么是聪明的什么是糟糕的意见，任何指导对你都一样。

平心而论，一个顾问例如会计师只有在我具有一定的受教育水准和经验后，才能给我以指导意见。举例来说，如果不会驾驶汽车，我就不需要听赛车课程，而是需要先学会驾驶。

更好的税务指导

汤姆·惠尔赖特担任我的个人顾问有很多年了。他指导着我穿过生活和商业的跑道，我和金在税金上省了几百万美元。他是富爸爸公司最好的教师之一。我说这些话的意思，是说在聘请汤姆前，我必须做好准备。如果我不先做好自己的角色，他不可能指导我。

我要求汤姆写了本自己的书，《免税的财富》。所以，你将知道你必须做什么，怎样做好准备进入富人的世界。

问：你是说，即使我受过大学教育，并有份好工作，汤姆也不会教我？

答：正确。实际上，如果你是个雇员，汤姆帮不了你什么。你所需要的是像布洛克税务公司。

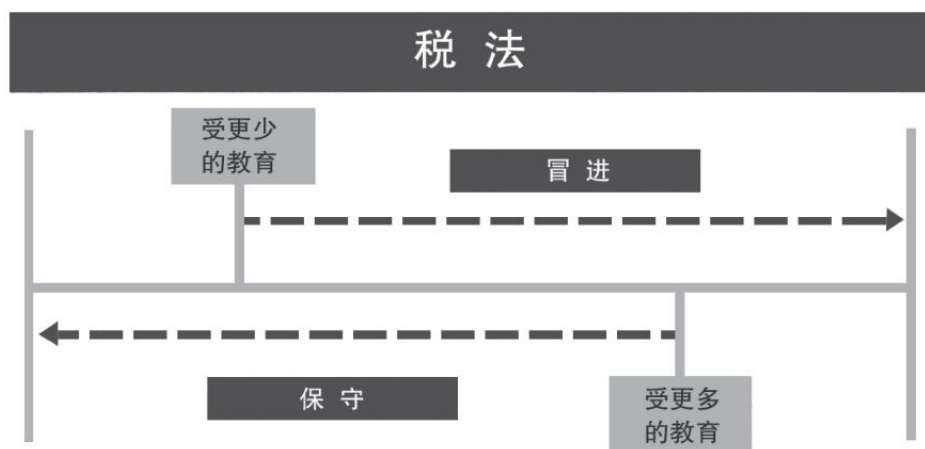
那样的税务筹划服务。

汤姆税课

很好的顾问接受过很好的财商教育

当我们接受了很好的财商教育，我们的风险变小了，成果变大了。对顾问来说也是这样。当你的税务顾问懂得很少，你遭受审计和缴纳高额税金的风险很高；当你的税务顾问对税法知晓得很多，你面临审计和高额税金的风险很低。

许多人问我是一个保守的还是很大胆的税务顾问。我相信自己是一个活在世上的最保守的税务顾问，因为我每天花了大把的时间研究税法。我喜欢把这个关系表示如下：



谁缴税最高？

下面这张图是现金流象限，它出现在“富爸爸”系列的第二本书中，书名叫作《富爸爸财务自由之路》。



E代表雇员。

S代表自由职业者、小企业主或专业人员例如医生、律师、房地产代理人，或者超级体育明星。

B代表拥有500员工以上的大企业主。

I代表投资人。是积极的投资人而不是消极的投资人。

这个象限还告诉你，谁缴税最高，谁缴税最低。

每个象限的缴税比例



问：所以，自从1943年的《现行税收缴纳法案》颁布后，但凡工作为了挣钱的人都缴

纳了最高额度的税，是吗？

答：是的。这就是富爸爸的金钱规则1：富人不为钱工作。

问：那么，职业投资人纳税最低？

答：是的。

问：我是一个投资人，有一个退休计划。我通过我的公司投资我的养老计划。我的投资组合包括股票、债券、共同基金和交易所买卖基金。我还享受免税返还。

我以前是个军人，享受军人退休金。我属于I 象限吧？

答：不。你可能属于被动的投资者。和职业的投资人还是不同的。例如，历史上最伟大的高尔夫球手是泰格·伍兹。即使我在泰格·伍兹的高尔夫俱乐部打球，穿着泰格·伍兹的T恤和鞋，我仍然不会是泰格·伍兹那样的职业球手。

换句话说，职业投资不是关于投资，而是关于投资人的。财商教育的受众是想要生活在I象限里的。

问：你认为我能行吗？

答：这得靠你。只有你自己能回答这个问题。

汤姆税课

消费者和生产者

从消费和生产的角度来想想E、S、B和I象限。在E象限中的人生产他们能够生产的任何东西，消费和他们生产均等数量的东西；在S象限中的人生产得稍微多些（如果他们拥有一些雇员的话），消费的比他们生产的稍少些；然而在B和I 象限中的人，生产的东西比他们消费的东西多多了。在B象限中的人，创造了成百上千的工作岗位；在I象限中的人生产能源、食物和住宅。但他们依然仅仅消费E和S象限中的人同样数量的东西。政府通过税收优惠鼓励和酬谢这些行为，因为生产者刺激了经济，生产出了公众幸福生活所需要的食物、燃料和住宅，生产出了生活。

B和I象限

在四个象限中都有富人。有许多高薪雇员，自由职业人群中的专家例如医生、律师、体育明星和艺术家也很富裕。在E和S象限中，既有穷人，也有富人。

世界上最有钱的人在I象限中。在这个象限中没有穷人。他们拥有的财富数量很不稳定，但没有人是贫穷的。

问：那么，既然他们最富有，为什么他们交最低额度的税收？

答：因为黄金法则：“有黄金的人制定规则。”

问：所以你是I象限制定的规则中玩儿？

答：我是。你也可以。规则对所有人一视同仁。

问：这个规则对E象限中的人是不一样的？

答：非常不一样。

问：你决定进入I象限用了多长时间？

答：没多少工夫。就一夜未眠。

1973年，我从越南战场归来。我的穷爸爸建议我回到学校去攻读硕士课程，然后开始我在E象限中的生活。我的富爸爸建议我学习房地产投资课程，所以我才能在某一天生活在I象限中。

问：你是怎么做的？

答：我两样都做。白天，我飞到海上工作；晚上，我在一所夜校读MBA（工商管理硕士课程）。我还参加了一个为期3天的房地产投资培训。

问：发生了些什么？

答：6个月后，我退出了MBA课程的学习。

问：为什么？

答：有多层原因。其中一个原因是我的指导老师。这个课程中的指导老师没有实际的经验。他们仅仅是职业教师，教授这样一个课程。

然而，我的房地产培训课程的指导老师是真正的房地产投资人。他鼓舞我去学习。比较起来，MBA导师的课程太枯燥乏味了。房地产投资人教我有关I象限里的东西，而MBA导师教我有关E象限里的东西。所以6个月后我就走了——因为我明白了自己该到哪去。我想在某一天作为一个职业投资人生活在I象限内。

40多年前的3天房地产课程，收费385美元，在那个时候对我来说，是我作为海军陆战队飞行员半个月的收入。这个课程并没有告诉我什么答案，但是当学习结束的时候，它让我认识到我需要学些什么，需要做些什么。直到如今，我仍然像个学生一样，不断地在学习。

问：你的385美元的回报是什么？

答：数百万美元。最重要的是，我学到了使用债务和税务致富。

问：债务和税务让你变富？

答：是啊。是让大多数人变穷同样的债务和税务。借债和税金让那些受过财商教育的人变得更富。花385美元学来的知识是无价之宝。

问：我应该回到学校去吗？

答：你想去什么样的学校取决于你想让你的生活进入哪个象限中。我想让我的生活进入I象限中，这是世界上最有钱的人生活在其中的一个象限。当我完成了3天的房地产课程后，我继续坚持学习，在I象限中，我热爱学习。

问：你认为人们应该去读MBA课程吗？

答：绝对应该——尤其在当今。MBA课程为进入各个象限的人们提供了扎实的基础。一旦你毕业后，你就可以决定你想进入哪个象限生活。记住，确定进入哪个象限并不是确定职业。例如，一个大夫可以作为雇员进入E象限，可以作为私人开业的医生进入S象限，可以去建设一所医院而进入B象限，可以成为一个职业投资人而进入I象限。

不同的是精神状态、技能和财商教育水平。如果你想要在B和I象限中生活，你必须懂得怎样使用借款和税金来让自己变得富有。

问：如此来说，3天的房地产课程就是你进入I象限的入门？

答：不错。但这并不够。这3天的课程仅仅是个开端。我的指导老师鼓舞了我，让我去学了更多知识并坚持下去。我学习了股票交易、外汇买卖、期权交易、黄金和白银投资、财务策划、借贷、税务和怎样筹集资金，以及不同水准的房地产课程，如怎样购买小户型住宅积聚财产。我喜欢在I象限里的学习。

如果你看过一档电视节目《鲨鱼坦克》，你会看到I象限里的人们都在做些什么。他们寻找资金于某个企业或房地产项目的启动，或者是确定某项生产或某企业家是否值得投资。

问：那就是I象限里的人所做的？

答：是的。那是很棒的生活，很有挑战性的工作。

问：你们用了多久的时间得以进入I象限内？

答：当我们取得财务自由的时候，我47岁，金37岁。一路走来，我们也经历了许多打击。在一个短暂的时期内，我和金甚至无家可归。在奋斗过程中，收获的不仅是财富和自由，我们受到了教育，学到了知识和经验，变得更聪明智慧，结识了一批真正的朋友。

问：这个过程对于我来说该有多长？

答：这要依据你自己的情况。我认识一些很自然的就在I象限中的人，但我不是，所以我经历了一段时间才进入。金也很热爱I象限中的生活。

税金是动机

我想总结一下要点：待在E和S现金流象限的人税赋比例最高；只有很少像汤姆这样的税务顾问可以帮到他们，但前提是他们愿意投资于财商教育。

我接触过许多很成功的会计师、律师和医生。他们这样告诉我和汤姆：“你们在这做不了这个。”无论我们在这个世界的什么地方，都有一些专家举起他们的手说，“你们不能在这里这样做！这是违法的。”

问题在于是这些专家被他们所在的象限习惯所闭锁。他们需要接受财商教育，从左边，即E和S象限向B和I象限移动。

1994年，在我和金决定以I象限为目标后，我们俩在B象限内创立了富爸爸公司。开设富爸爸公司的目的是向那些想从E和S象限转向B和I象限的人提供财商教育。你们都知道，没什么人能保证你能进入B和I象限。

我们的第一个产品是《富爸爸现金流》游戏，1996年上市发行。紧接着是1997年出版的《富爸爸穷爸爸》，在《纽约时报》的畅销书榜单上达6年之久。该书发行后，我接到了奥普拉的电话，邀请我去她的节目做嘉宾。这个节目有一个小时整的时长。那一天，改变了我和富爸爸公司课程的命运。

我多次被称作“一夜成功”。从某种意义上说确实如此。仅仅是一个小时——同奥普拉和她数以百万计的粉丝对话，讲述我的两个爸爸的故事，一个富裕，一个贫穷；讲财商教育的重要性，一下子把我从默默无闻变得名扬天下。然而，我向你保证，远在奥普拉的电话前，我已经经历了太多艰苦的工作和刻苦的学习。

关于纳税问题的最后一句话

州长米特·罗姆尼纳税13%，巴拉克·奥巴马纳税30%，是因为罗姆尼是在B和I象限中运作，而奥巴马则是在E和S象限内待着。所以他们看到的世界是很不一样的。

这就是真正的财商教育的力量。

刺激

当我和汤姆一起在世界各地的讲坛上讲课时，他总要解释税率和税收优惠的动机。对不同的象限，刺激是不同的。

例如，在E和S象限内的人对更多钱、更多收入、高薪和奖金刺激反应强烈。在这两个象限内的人工作是为了钱。

在B和I象限内的人工作是为了税金刺激，挣钱是经由税率优惠间接地实现的。

例如，B象限里的人因为雇佣员工而得到税收优惠，因为政府需要为人们提供工作机会，形成一条稳定的税收美元溪流从雇员的薪金中流向政府的金库。所以，政府提供了低税收的刺激。享受这些刺激优惠的企业家例如埃隆·马斯克^h，从美国政府和不同的州里收到了数以十亿

计的税收优惠。

在I象限里，因为投资于公寓大楼，我得到了税收优惠。如果我不是投资于住宅业，政府会收缴我好大一笔的税金呢。所以，政府宁可要求纳税人缴纳较高的税金，也要向我这样的企业家提供税收刺激。因为我变成政府的合作伙伴了。

如果公寓大楼不得不由政府来建设，那将是社会主义。如果由我来建，则是资本主义。从我个人来说，我喜欢成为B和I现金流象限里的资本家。

汤姆税课

政府的税金刺激政策

甚至E和S象限里的人也能享受到税金刺激政策。例如，在美国，那些购买住房的人可以在纳税申报单上削减利息税金。那些为养老而储蓄的人通过国家税务局、退休储蓄计划的投资，其税金可以削减。那些捐赠给慈善事业的资金可以减免税金。这些全是来自于政府的税金刺激政策。

B和I象限里的人从政府那里享受了更多的税金刺激政策。因为他们所从事的活动对于帮助政府改善经济，提供就业岗位，向市民和企业供应食物、能源和燃料起到了重要的作用。

现在你可能明白了为什么汤姆·惠尔赖特是我的税务顾问和我写这本书的助手。他确信我做的是生意场上正确的事，确信我这本书里写的都是有根有据的。我可没有愿望去蹲监狱或者用胡说八道来误导你。

我请汤姆做我的私人顾问还因为每一笔投资和交易都是不同的。大多数生意不能做，我们拒绝了它们。但对待每一个生意的机会或财产的交易，我们以我们应有的勤奋去处理和对待。我们变成了精明的组合。

记住这点：那些说“你在这里做不了这个”的人，可能就是生活在E和S象限里的人。所以，确实地，他们在所在的象限里做不了。但是你能！如果你为进入B和I象限而投资财商教育的话

汤姆税课

你在这里做不了这个

当我听到这样的话，我听出讲话的人是在说，我们在他面临的情况下做不到。他们是对的。为了做像罗伯特和我所做的事，你必须改变你面临的情况。例如，某人租了房子，不能减少他为房子的支出，而拥有自己房子的人却能做到。所以，为了减少住房的支出，前者必须改变他的局面，从租客变成房主。还有其他类似的减免、信用和税金优惠的情况。

为了获得税金优惠，必须把自己置于正确的局面中。如果肯这样做，有钱还是没钱都不打紧，他们将享受到税金优惠。有钱的人不过是比穷人和中产阶级更懂得这个道理——把自己置于正确的局面下。

在这本书的后面，我和汤姆将带领你透视我和金的真实交易案例——生活在E和S象限的人做不到的。

第四章

为什么错误让富人更富？

穷爸爸：

错误让你变得愚蠢。

富爸爸：

错误让你变得更聪明。

你观察过孩子学走路吗？他摇晃着站起来，然后迈开步子，没走两步就摔了，然后大哭。我们都知道下一步是什么：一会儿他从地板上再次站起来，摇晃着又走，再次跌倒，可能会再次大哭。他们会重复这个过程，直到某一天能够稳健地行走，然后学会跑，骑自行车，驾驶汽车，离家自立。

这就是上帝为我们设计的学习路径。人类在错误中学习成长。如果幼儿的每一次摔倒都要受惩罚的话，他的一生都将在爬行中度过，绝不可能离家自立。

在学校里，学生们通过听讲、阅读、研究，然后做测验来学习。我们设想试卷是10道题，学生错了3题，老师会给他评70分，通过后进入下一阶段的学习。

这个学习体制抛弃了测试中最重要的部分：错误。学生们不是从错误中学到东西，而是因为犯错误而遭受惩罚。许多学生离开学校时觉得自己很笨（确实不聪明！），害怕犯错误，对他们的学习能力没有什么自信。

学习中的错误告诉了教师学生什么地方不懂，在很多情况下，还可能是教师什么地方没有讲清楚。对学生和教师来说，错误是让他们各自都变得更聪明的机会。

毕业一年后，大多数学生都忘记了70分的正确部分，但绝不可能忘记的是负面的信息：“不要犯错误。犯错误的人都是愚蠢的。”

富爸爸对错误有一种极大的尊重。他经常说：“错误是上帝跟你说话的方式。错误会对你说，‘醒醒吧，集中注意力，这是你需要懂得的东西。’”

离开学校后，我和富爸爸的儿子一起在他的公司每周工作两天。下班后，他会坐下来听我们讲讲工作情况，并和我们一起讨论。他的目的是想知道我们学到了什么，有什么不懂的地方，犯了些什么错误。如果我们真的犯了什么错误，他就让我们把真实情况讲出来。他不想听到我们编造谎话掩盖错误。他认为不承认错误才是错误唯一的罪过。

会计、律师、医生、网络专家和其他专业技术人员通常是待在E和S象限内。为了正确，他们工作得非常努力。对他们而言，犯错误和承认错误都是非常困难的事情。这也是为什么他们中很少有人进到B和I象限里。他们不懂得错误的益处和允许他人犯错误的正面效果，所以他们的进步不大。

世界上最好的教师

富爸爸给我们布置的家庭作业是读有关企业家的书。每读完一本书，我们就在一起谈读后感，讨论我们从书中学到的东西。我们读了很多很棒的关于优秀企业家的书。富爸爸经常说：“世界上最好的老师就是书籍。”

我们读过的书中，我最喜欢的是一本关于托马斯·爱迪生的书。爱迪生生于1847年，逝于1931年，是个发明家，并且是企业巨头通用电气的奠基人。

在学校里，爱迪生的教师说他“太笨，不是学习的料”，是个“糊涂虫”。他被迫离开了学校回到家里，由他母亲教他。在家里，他有了时间学习自己想学的东西。

他的一个发明就是现代实验室的原型。在他的实验室里，人们可以以一个团队做实验——他和他的团队取得了失败的自由，直到他们最后成功。

他的一些发明就是来自于自己的实验室，例如电报、留声机、电灯泡、碱性电池、电影摄像机。这些发明改变了世界。“不是学习的料”的笨学生看来也不错嘛！

我最喜欢的爱迪生语录是：

我没有失败过。我只是找到了一万种行不通的方法。

对那些打退堂鼓的人，他说了这样一句话：

许多人人生的失败，在于他们还没有意识到离成功已经多近时就放弃了。

你们中的许多人以前都听说过爱迪生的这两段话。然而我问问你们：你们的人生受限于害怕犯错误、害怕失败有多深？还有害怕被炒鱿鱼，害怕找不到工作，害怕你在别人眼中是个笨蛋？

邻家的百万富翁

在1997年到2000年期间，人们不需要改变什么，上升的全球经济把他们保护得好好的。

1996年，《邻家的百万富翁》出版发行了。这是本紧俏的书，折射了那段皆大欢喜的世界经历。

中产阶级非常喜爱这本书。它诠释了一个像中产阶级一样的百万富翁：大学毕业，有份好工作，在郊区有所住房。这样的百万富翁开着一辆比较低调的汽车例如沃尔沃或者丰田，按照理

财师开的方子，“储蓄，还债，投资于长期的、按照多样化原则组合的股票、债券和共同基金。”

“邻家的百万富翁”之所以成功，是因为在历史上正确的时间、正确的地方做了正确的事。问题在于，这些“邻家的百万富翁”不需要财商教育就成了富翁。

世界改变了

如果我们返回到41页，再看一遍120年的道琼斯工业指数，我们会看到当1996年《邻家的百万富翁》这本书出版不久，情况就恶化了。到了2008年，许多“邻家的百万富翁”成了邻家丧失抵押品赎回权的人。

《富爸爸穷爸爸》这本书1997年出版后，发出了对立的信息。《富爸爸穷爸爸》是关于富人所周知的而“邻家的百万富翁”不可行的道理的。

2008年，世界经济几乎不行了，政府开始印刷了数十亿美元的纸币，以救经济于水火。许多“邻家的百万富翁”这才免遭财务毁灭的结局。他们是纸上的百万富翁——“纸上净值的百万富翁”。他们是“房屋净值百万富翁”“退休账户上的百万富翁”。问题在于，大多数人几乎没有受过财商教育。从各方面来说，同今天的情况完全一样。

如今，顾不上展望他们的退休养老计划，许多“邻家的百万富翁”变得忧心忡忡，担心失掉他们的一切。他们明白了经济上什么地方出了问题。许多人担心如果生存的年头多于预期，那时人活着但钱没了，怎么办？

如果我失败了会怎样？

这一章是关于错误的。绝大多数人在学校里学到的是害怕犯错误。他们的害怕变成了一堵墙，把他们所知道的和他们应该知道的分离开了。

在这本书的开头，我写道，有人问我，“我该用我的钱做什么？”如今，多数问我这个问题的人都陷入了财务麻烦。

问：为什么他们会陷入麻烦？

答：因为他们是这样的人：储蓄、买房、还债、投资于股票长期市场。

问：这些人会遭受灭顶之灾？

答：是的。

问：他们能做什么？

答：他们拥有选项。与其把钱掏给那些理财专家，我建议他们去接受真正的财商教育。但是他们会问：

如果我失败了怎么办？

如果我犯下错误该怎么办？

如果我亏了钱怎么办？

那是不是太冒险了？

那会不会有太多的事要忙乎？

我不会太担心，因为我有社会保险。

问：所以，如果他们害怕失败，你教不了他们任何东西，对吧？或者，他们根本就不想学？

答：正确。“邻家的百万富翁”的时代已经过去了。消失了的是这样一个时代：当你掏光了你所有的钱给理财专家时，他就能制造出一个百万富翁。

另一个洛德·罗斯柴尔德的声明就像是一个可怕警告的到来：“六个月的回顾检查，看见了中央银行持续的、确信是世界金融史上最大的试验。伴随着全球各国30%的政府实行的负回报储蓄，伴随着大规模的量化宽松，于是我们困在未知的水域，难以预报非计划中的超低利率的后果。”

问：这话意味着什么？

答：意味着世界有了很严重的麻烦。

在1971年到2000年期间，人们有很好的工作，有钱储蓄，那些消极的投资者在股市是最大的赢家。

在退休前，“邻家的百万富翁”们转而向债券投资，以获取退休后的稳定收入。1971年至2000年间，债券简直成了防弹衣——几乎既安全又保险。

“大规模杀伤武器”

在这本书的前面，我陈述了富人和其他人之间鸿沟加深的原因是金融化、多印出的有毒钞票和人造的资产，有时被叫作“衍生产品”，或者如沃伦·巴菲特所称的“大规模杀伤性金融武器”。

巴菲特应该懂得的。他的公司，穆迪信用评级机构把“大规模杀伤武器”赞美为“MBS”（抵押支持证券）。MBS由来自给穷人的次贷组成。然后，金融工程师们接管了，像玩魔术一样，把“次”变成了“好”。在穆迪赞美了这些“大规模杀伤武器”是“安全可靠的”后，它们被卖给世界其他的经济体。随后产生的爆炸震动了世界经济。

问：如果没有穆迪的肯定，这些衍生的金融产品是卖不出去的吧？

答：正确。巴菲特和他的朋友们挣了数十亿，与此同时，成千上万人的生活在这波爆炸中被重创了。巴菲特和他的朋友们带着纳税人数十亿的钱被他们在政府里的朋友开释了。

这就是“盗贼统治”的最好时光。

问：那么，正是这些包装的金融衍生品，这些人造资产，导致了2007年房地产市场的破产和2008年银行业的危机？

答：不错。不过房地产市场并未破产——金融衍生品开始爆炸，世界经济几乎崩塌。

如果你想知道更多关于次贷危机以及它们的破坏力，有部电影，叫作《大空头》（*The Big Short*），对此做了最好的诠释，能让你在享受娱乐的同时，更好地懂得什么是大规模杀伤性金融武器。

作为对这种威胁的预防，我们在校园里还进行了可笑的防原子弹袭击的训练。老师一声令下，孩子们立即钻到课桌下面，用手护着头。

如今，外国势力依然在炫耀他们的武力。原子弹和其他大规模杀伤性武器成为现实威胁。打击ISIS和全球恐怖威胁是十分必要的。可是，我们不能忽视当前世界各国的政府、跨国企业、中央银行和金融服务业中，由贪婪现象导致的金融危机，我们必须学会保护自己。可悲的是，如果说在我们的学校里开设了财商教育课的话，那也是非常有限的。

E象限中的囚徒

在许多情况下，学校教学生的是生存知识。既有基础的，也有精神状态的。

当家长对孩子说“到学校去好好读书，然后找个好工作”时，这个孩子就是在被规划到E象限里去生活。

问题在于，对大多数人来说，E象限是他们能想到的唯一象限。大多数人对E象限外面还有一个更大的世界完全没有想法。

我们都属于人类，但属于非常不同的人。在E象限中的人虽然来自世界各地，讲着不同的语言，但是所表达的意思却是一样的。他们都说：“我想要一个安全的工作，一份稳定的收入，一个很好的福利和带薪休假。”不管他们讲的是英语、西班牙语、日语、德语还是斯瓦西里语，表达的内容是一样的。

做人，还是做人类？

构成人类的有四个基本成分。它们是：

- 1.智力
- 2.身体
- 3.情感
- 4.心灵

我们现行的教育制度是设计来塑造学生的智力、身体、情感和心灵的，以最终把他们打造成一个雇员。

问：这就是为什么很难让一个雇员放弃工作的安全和收入的稳定的原因吗？没有接受财商教育，雇员们总是害怕这么做，是吗？

答：绝对的。没有接受财商教育，一个人只能是一个“人类”。

问：这也是为什么我们的学校没有财商教育的原因吗？

答：基于我自己的研究结果，就是这样的。西方的教育制度是基于普鲁士的，而普鲁士的教育制度是着眼于打造工人、士兵的。人们被训练遵从命令，只做那些被要求做的事情。

我不是说遵从命令就是坏事。我也遵从命令，服从法律。在成为一个很好的领导者之前，一个人必须是一个很好的服从者。当人们不服从规则和法律时，这个社会就会出现动乱。

我关心的是，我们的教育制度在用“恐惧”进行教育。所以为什么人们不会思考？他们担心犯错、失败和被别人看起来像傻子。没有很高的情商和智力，没有接受过财商教育，绝大多数人离开学校后变成了困在E象限里的囚徒。他们逃避不了这个命运。

刑讯室

从大学毕业后，许多A类学生选择了读研和到职业学院接受培训，成为S象限里的专家，例如医生、会计师和律师。

其他人中许多成为S象限中从事自由职业的人，例如房地产销售、按摩师、电脑程序员、网络设计师、演员、画家和音乐家。他们中一些人很能挣钱，但多数并非如此。

还有一些人变成了S象限内的小商铺老板。他们可能开个饭馆、时装店，或者是健身馆。

问：为什么你把S象限称为“刑讯室”？

答：因为这是最糟的象限。对于一个离开了E象限进入S象限的人来说，他面对的第一件事是花销上升，收入下降。政府的各项规定和制度堆在你面前，你却没法从中受益——没有医疗和牙科保险、退休金计划或者带薪休假。你的收入下降，因为你不再做你原来有稳定收入的工作。你的新工作是建设和运营一个企业，并同那些占你时间花你钱的人周旋。

问：这是不是90%的企业在第一个五年里都做不好的原因？

答：是的。

问：企业建起来后情况是不是就有转机了？

答：会有一点。但是对S象限里的企业家来说，受刑的感觉不会结束。

举例来说，那些在S象限里的企业家总是要缴纳很高的税金，在某些州达到60%甚至更高。在许多情况下，这就是他们的企业总也做不大的原因。额外的收入对冲不了挣更多钱的麻烦。

问：好消息是什么？

答：好消息是有更多教育人们成为企业家的计划。如今，许多学校开设了企业家教学班。

坏消息是，大多数教学计划都是仅仅培养人们成为S象限的企业家。

问：在S象限里取得成功的益处是什么？

答：S象限里取得成功是最重要的事。

问：为什么？

答：因为如果你成功了，变成了一个真正的企业家，你将不会回到E象限了。

最好的消息

如果你成了S象限里的成功人士，变成了富人，你就获得了进入B和I象限的资格。这正是雷·克罗克所做的。他从麦克唐纳兄弟手里买下了麦当劳，把兄弟俩的企业从S象限带进了B和I象限.....他挣了数十亿美元。

问：你也做了同样的事不是吗？

答：是的。虽然没有麦当劳规模那么大，但是我走的是同样的路子。不过我还没有达到数十亿美元的水平。

问：从E象限里的雇员，进入S象限，随后又进入B和I象限，这个过程里的困难一定不少吧？

答：对我来说，在这些象限之间转换的过程是极端困难的。

问：为什么？

答：因为每个象限里的角色教育是非常不同的，获得的教训也是完全不一样的。这些都构成了对我的极大挑战。当我从E象限转向S象限时，我的角色也不得不转变。我必须恶补自己不知道的东西。我没有稳定的工资，但是有需要我来发工资的员工。我必须买来桌椅和其他办公设备。我得从投资人那里筹措资金为我的尼龙Velcro钱包买存货。每一个我或我的员工犯下的错误，都让我付出了金钱的代价。

如同一个还不会走路总是摔倒的婴儿，我觉得每一天都不得不拯救自己。如果不是有富爸爸的教导在先，让我尊重从每一个错误中得到的教训，我可能早就放弃了，变成了爱迪生所说的“失败者”。再次重温他的语录吧：

许多人人生的失败，在于他们还没有意识到离成功已经多近时就放弃了。

一定要超越失败，才能取得成功。这就是我们转移象限、挑战象限的情况。

一旦在S象限内取得了成功，我就准备向B和I象限进军。每一个我所知道的成功企业家都经历了这样一个过程。

问：我什么时候学习有关B和I象限的东西合适？

答：这是这本书的其他部分会涉及的内容。

眼下，我希望你开始理解人类失败者和富人间的区别。

什么在起作用

转变象限需要四样东西：

- 1.心灵智力.....你宁静的心智知道你的心中有一个伟大的人。他能够实现他的梦想。
- 2.精神智力.....你可以学到任何你想要学的知识。
- 3.情感智力.....从你的错误中学习的能力。在特定的情况下，情感智力有超过精神智力三倍的力量，特别是当你勃然大怒时。控制自己不责备他人，即使确实是他们的错误。责备他人，

让人为你的低情感智力一声叹息。记住，一个硬币有三面：左面、右面和脊面。情感智力是站在钱币脊面并从两面学习的能力。

4.身体智力.....将你的所学转化成行动以及跌倒后重新站起来的能力。

如果你具备全部这四种智力，不管经济大势是好是坏，你都会赢。

如果你每天都能做到这样，不管发生了什么，你都将变成一个更强更棒的人，比今天的你更棒。

第五章

为什么经济危机让富人更富？

穷爸爸：

我希望经济不要破产。

富爸爸：

如果市场破产我不会在意。

如果沃尔玛有50%的打折，你不会跨进别的商场。如果华尔街有50%的打折，“邻家的百万富翁”反倒跑开躲起来了。

星球上的友善天才

1983年，我读了本由巴克敏斯特·富勒博士所著的名为《巨头之现金抢劫》（*Grunch of Giants*）的书。读完这本书后，我就能够看见正向我们走来、发生在今天的经济危机。

富勒博士经常被叫作“星球上的友善天才”。他以设计网格状球顶建筑而闻名。

1967年，我搭便车去加拿大蒙特利尔参观当年的博览会，这是一个世界级的博览会，主题是“人类与世界”。我尤其想看看富勒博士的大网格状球顶美国亭子。那个球形顶真是令人难以置信。

1981年，我有机会在位于加利福尼亚柯克伍德的滑雪胜地听富勒讲课一周。那一周，改变了我的方向。

我再次听他讲课是在1982年和1983年。他教我们怎样预测未来。最后一次讲课后几周，富勒博士去世了。

富勒因许多事情而著名。他是一个科学家，一个建筑师，一个数学家和一个未来学家。他的许多预言以令人可怕的精准成为现实。例如，他预言一项影响世界的新技术将在1990年前后到来。就像是安排在了日程表上似的，因特网的前身阿帕网1989年诞生了。而那时他已经去世六六年了。

他的著作《巨头之现金抢劫》出版于1983年，在这本书里，他解释了极端主义者的富人是怎样搜刮世界，以及他们保有的未来世界是怎样的。富勒博士讲的事情和我的富爸爸多年前告诉我的事情完全是一样的。

谁是“GRUNCH”？

富勒是这样写“GRUNCH”的：

谁是GRUNCH？没有人知道。它控制了整个世界的银行业，甚至包括默不作声的瑞士银行。它做它的律师告诉它做的事。它保持了技术合法性，并随时准备证明这点。它的法律事务所冠名Machiavelli，Machiavelli，原子能和石油。一些人认为第二个Mach为黑手党的伪装。

我想说的最重要的一点是，我们都应该清醒地认识到这样一个现实，我们玩的金融游戏是被操控了的。这不公平。GRUNCH玩的金融游戏是经由我们的货币制度，偷走我们的财富。

世界正在觉醒

摘录一段《经济学人》杂志发表在2016年3月26日的一段话：

美国素来是一片机会和乐观主义的土地。现在，机会是为精英集团储备的：2/3的美国人相信，我们的经济被操纵了，以有利于特权阶层。乐观主义者转向了愤怒。

美国过去被视为自由企业的天堂。现在不是了。

游戏可能真的被操纵了。

问：我们能制止GRUNCH吗？

答：你可以试试看。但是比起在这上头下工夫，我决定学习和弄懂GRUNCH玩的游戏。我肯定不成为一个牺牲者。所以，我在1983年开始窥视未来……并选择不玩GRUNCH想让我们玩的游戏。

问：你指的是什么呢？

答：这个游戏的开头是这样指示你的：“到学校好好读书，努力工作，诚实纳税，清偿债务，积蓄钱财……”

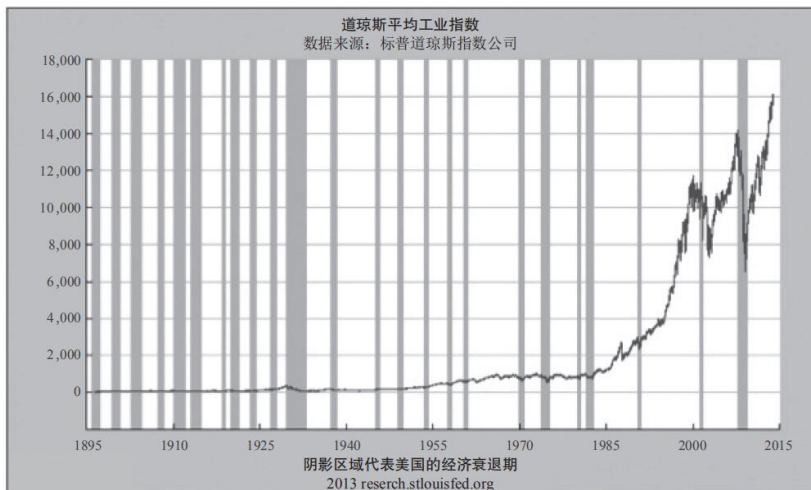
要打败GRUNCH，我知道自己必须学习，以看清未来，以及为未来做好准备。

怎样看清未来？

看清未来的方法是研究过去。

让我们用同样的道琼斯120年的图表再作一番研究。

120年的道琼斯工业指数



资料来源：联邦储备银行经济数据

再一次看看过去120年道琼斯平均工业指数，你也能学到怎样看清未来。

1913年：

联邦储备银行创立。

同一年：

美国宪法第16条修正案通过，授权了政府通过税收取得收入。

问：联邦储备银行建立的同年，税收系统也建立了？

答：是的。联邦储备银行需要美元来生美元。

汤姆税课

税收美元生出新美元

联邦储备银行只能创造美元，因为这些美元的回笼是由美国的纳税人贡献的。没有税收制度，联邦储备银行不能回笼和创造新的美元。

问：为什么这个日子特别重要？

答：因为正是在1913年，现今的全球经济危机开始了。如果没有联邦储备银行、国家税务局和税收制度的创立，现今的金融危机不会发生。

许多财商专家都认同，如果没有联邦储备银行，就不会有数以几十亿美元的量化宽松政策，就不会有大

重新钞票的印刷。没有联邦储备银行，就不会有2007年房地产市场的崩盘。

没有联邦储备银行，银行业巨头就不会在2008年倒闭；没有联邦储备银行，银行巨头们就不会被用纳税人的钱去拯救。

了解了今天的金融危机后面的历史，你就明白了为什么说1913年是一个重要的年份。

1929年：

巨大的股票市场破产。这次危机导致了大萧条。大萧条吓坏了美国人。他们的财务不安全导致了“伟大社会”，成为我们至今享有的许多社会计划的源头，包括如今处于破产中的美国权利保障计划的无资金准备负债。

截至2017年，如果把资产负债表外的债务、破产者计划如社会安全和医疗保险也都算在内，美国全国债务据估计超过了220万亿美元。

1935年：

社会保险是富兰克林·罗斯福总统颁布的。如今，大众正在盘算着，希望在他们退休后，政府能够关心他们。

1943年：

《现行税收缴纳法案》通过了。国会授权政府开征所得税，从E象限内雇员的工资开征。

1944年：

布雷顿森林协议让世界使用美元标准。美国同意将美元与黄金挂钩。世界需要在国际贸易中采用美元结算。

美元取代了黄金的地位，世界各国的中央银行需要储备美元了。现在“美金就像黄金一样好”，成为“世界的储备货币”。这给了美国在世界经济中前所未有的巨大利益。美国——包括很多美国人——变得极其富有。

1971年：

美国总统理查德·尼克松违反了布雷顿森林协议，开始印刷钞票。如果尼克松遵守布雷顿森林协议的话，今天的经济危机不可能发生。

1972年：

尼克松总统对中国敞开了大门。工作的安全性失去了，许多工作流向了海外。

在三十年间，中国从一个贫穷落后的国家变成一个世界强国。

1974年：

尼克松总统与沙特阿拉伯签署了石油美元的协议。美元和石油挂上了钩。从那以后，所有国家购买石油必须支付美元.....这让美元成为历史上最强势的货币。

石油美元允许联邦储备银行像个疯子一样印刷美元。好消息是美国经济繁荣了；坏消息是恐怖分子增加了。

数以千计的人死于恐怖分子之手，数以百万计的人逃离了家园，乐土变成了战场.....战争的原因，很大部分要归于石油美元。

美国政府的地位，经常是一个国际警察，但这只是一个表象。美国作战是为了保护美元的霸权地位。

问：霸权意味着什么？

答：霸权是一个国家凌驾于其他国家之上的权威。同沙特阿拉伯和其他产油国的协议，给了美国更强的经济、难以置信的生活方式、更高的生活水准和一份凌驾于世界其他国家人民之上的不公平。

问：如果石油美元走向终结会发生什么？

答：好问题！但没有人真的知道。数万亿的石油美元可能回到国内，而各国的中央银行将会像扔垃圾一样放弃美元储备.....而这样的情况会导致美国国内的大规模恶性通货膨胀。美国的霸权地位走向终结，而富人和穷人之间的鸿沟将变得更深更宽。

问：那么从1973年开始的中东危机，是因为美元变成了石油美元？你的意思是说数百万人移民欧洲，也是因为石油美元？

答：很有见解的问题。通过对过去的回顾，你现在学会怎么看清未来了。

1978年：

401（K）退休计划创立了。如今，80%的婴儿潮一代人都觉得到退休的时候自己会变成穷人。401（K）的设计不是为了让婴儿潮一代人享有财务安全，而是着眼于让华尔街的银行家们更富有。

1983年：

富勒博士的《巨头之现金抢劫》出版。

1987年：

股票市场崩盘。联邦储备银行主席阿兰·格林斯潘颁布了格林斯潘对策。它的正式名称是“金融市场总统工作班子”。内部人士称之为“防跳水团队”。

问：“防跳水团队”都做什么？

答：每一次市场将要倒闭的时候，就有来自“神秘源头”的资金——许多人怀疑这是得到联邦储备银行资助的——冲出来力挺市场。

格林斯潘和联邦储备银行曾经防止了1987年的危机。富人们知道了联邦储备银行就站在他们身后，他们不会损失。

回顾一下1987年，你可以看到当格林斯潘发出信号——他将是他们的银行家后，市场就开始好转。如果市场倒闭的话，联邦储备银行就发布“货币回笼政策”来保护富人们——相当于一张安全网。所以富人们不会输。

1987—2000年：

道琼斯运行了一个抛物线轨迹。“邻家的百万富翁”变富了。

数百万被动投资的中产阶级变成了百万富翁，因为通货膨胀让他们的住宅，他们的退休计划基金，还有国家税务局、公司和政府的养老金计划增值。对一个美国人来说，在1997年到2000年间成为一个百万富翁非常容易。

1996年：

《邻家的百万富翁》出版。作者托马斯·斯坦利赞扬普通人通过买房子、省吃俭用和长期持股而变成百万富翁。

联邦储备银行主席阿兰·格林斯潘对“不合理性的繁荣”发出了预警。他的话是一个信号：派对盛宴快要结束了。他应该知道，因为派对盛宴是由他和联邦储备银行买单的。“不合理性的繁荣”是他的讲话方式，其潜台词是：“孩子们，你们醉了。我要把大酒杯收走了。”

1997年：

《富爸爸穷爸爸》出版，警告人们：富人工作不是为了钱，储蓄的人会成输家，你的住房不是资产。

问：你写《富爸爸穷爸爸》就是为了发出警告吗？

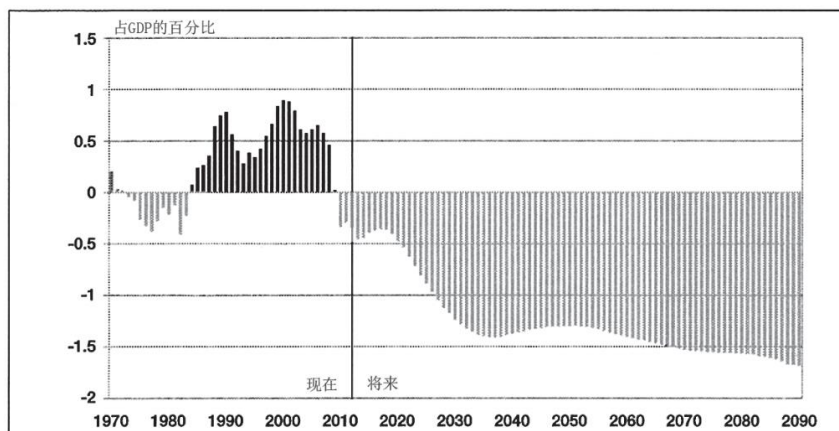
答：是的。我就是要警告人们，“滑雪橇”的日子结束了。繁荣的泡泡快要破了。倒闭的抢劫正在开始。

问：你是说人口会从婴儿潮涌的一代进入生育低谷的一代？

答：没错。如今，就在我写这本书的2017年，中产阶级的数量已经萎缩了，而贫困的人口正在激增。

花点时间研究一下下面这个图表。它显示了历史——美国社会保障的偿付能力状况。你看到未来对婴儿潮一代以及他们的子一代和孙一代意味着什么？

社会保障的盈余和赤字



资料来源：彼得·彼得森基金会

现在你是预言者了。当你看到这个图表时，你会预言些什么？

1999年：

欧盟创建了欧元。

2000年：

萨达姆·侯赛因宣布，伊拉克石油将使用欧元交易。

2001年：

世界贸易中心遭受攻击。19个劫持者中，有14个来自沙特阿拉伯，没有一个是伊拉克人。

倒叙到1914年6月28日：

弗兰茨·斐迪南大公在萨拉热窝遇刺，第一次世界大战开始。同一天，英格兰在美索不达米亚（今天的伊拉克）签署了一个确立其石油权利的协议。摩苏尔在1914年是一个重要的城市，至今也还是。在我写这本书之际，伊拉克部队正在同ISIS作战，以重新夺回其控制着的摩苏尔。

在世界历史和世界经济史上，石油长期扮演着一个重要的角色。

1941年，珍珠港被攻击是因为美国切断了日本的石油供应线。越南战争也是因为石油，而与共产主义无关。因为美国不愿意中国从越南那里得到石油。

以我个人的观点，石油美元必须得到保护。因为如果石油贸易不再使用美元结算，美国经济就完了。

三次巨大的破产

21世纪头十年，即2000年至2010年期间，发生了三次巨大的破产：

2000年：网络公司破产；

2007年：次贷破产；

2008年：大银行破产。

这三次巨大的破产千倍于1929年的大萧条。

许多“邻家的百万富翁”在2000年至2010年期间被打回了原形。更多这样的情形将发生在正在来临的新危机中。

2002年：

《富爸爸财富大趋势》出版。

2002年，《富爸爸的预言》出版时，我预言最大的股票市场崩盘将发生在2016年或这前后。

在这本书中，我还预言了2016年之前，会有一些小的破产发生。那些破产真的在2007年和2008年到来了。

2008年：

第三次破产是银行业的破产。大约在6个月后，2008年9月15日，雷曼兄弟，一家有150年历

史的银行，也是美国历史最悠久的银行，宣布破产。

2008年10月3日，本·伯南克和财政部长汉克·保尔森（高盛公司的前CEO）制定了TARP，即不良资产救助计划。这个计划救助了一批最大的银行——包括高盛公司，保尔森的前东家。

纳税人将在几代人的时间里持续地为这个救助行动买单。

2009年：

穆阿迈尔·卡扎菲建议售卖利比亚石油时，以回归金本位的第拉尔结算。

2011年：

卡扎菲被击毙。

2015年：

以色列总理本杰明·内塔尼亚胡被巴拉克·奥巴马冷落。以色列不赞成奥巴马为同伊朗关系正常化所做的努力。

问：你坚持认为你2016年左右会出现破产潮的预言吗？

答：是的。

2016年1月，道琼斯工业指数显示投资者平均亏损6.3%；纳斯达克的投资者平均亏损8%。只是在美联储备银行和“防跳水团队”出手相救后，破产的现象才终止。

石油价格大幅跳水。银行利率在世界历史上从来没有这么低过。

2016年8月26日，据报道财大气粗的德意志银行深陷麻烦中。当你读这本书的时候，你将会有个清晰的印象：金融危机的情况有多普遍！

在2002年出版的《富爸爸财富大趋势》这本书中，我预言了恐怖势力将会扩大。击败美国的一个方法就是击败石油美元。如果石油贸易中不再使用美元，那美国经济的麻烦就大了。

2016年，恐怖势力集团例如ISIS的力量增长了。

2016年，一个电视新闻杂志《60秒》做了一期节目是关于起诉沙特阿拉伯的，因为他们的人在9-11那天袭击美国。

2016年，奥巴马总统飞往沙特阿拉伯。他亲吻了国王的戒指。

沙特阿拉伯和伊朗是不共戴天的死敌。在追加制裁伊朗问题上，沙特阿拉伯人对奥巴马不大满意。

因为低油价和伊朗卖石油给欧洲国家，沙特阿拉伯的经济和社会福利计划有麻烦。它威胁要在公共市场上卖掉阿美石油公司，它自己的公司。沙特现在想要它的钱了。他们知道游戏已经

结束了。

中国和俄罗斯正在修建石油管道，并且将用各自的货币进行交易。1974年创造的石油美元正在走向分崩离析。

破产

事实会讲故事。2016年，数百万美国人的工资没有涨，买不起房子，存不了什么钱来养老。他们的孩子深陷学费债务。与此同时，美国政府在越来越深的债务泥坑里挣扎。对成千上万的人来说，他们的“巨人破产”已经开始了……

从2007年和2008年以来，情况没有什么好转。问题变得更大。这可是真正的难题。

问：你不为那些失去住房的人感到遗憾吗？

答：当然会呀。我痛恨看到人们失去了他们的工作、他们的住房、他们的退休养命钱，以及他们的未来。这就是我在1997年写《富爸爸穷爸爸》、2002年写《富爸爸财富大趋势》的原因。我竭尽全力警告人们并希望通过财商教育来帮助人们做好准备。也许你听到这个会感到好受些：我们没买过丧失抵押品赎回权的住宅。

问：你是说银行造成了那些破产拍卖，让那些人无家可归？

答：在许多案例中，这是真实发生的、千真万确的一幕。

另一个倒叙……

2013年1月份，购买私人住宅最多的是避险基金和私人股东权益基金，这是两个得到华尔街银行资助的组织。当房价跳升到超出预期时，黑石集团——美国最大的房地产拥有者，加速了购买独栋住房的行动。

根据布隆伯格公司的消息，黑石集团从其130.3亿基金中配置资金，花费了超过25亿美元，购买了1.6万套住房，并把它们管理出租。这家公司正在寻求从小投资者占主导地位的市场转移到新机构资产阶层。摩根大通估计这个阶层的价值有1.5万亿美元之巨。

2015年晚些时候，当房价再次上涨之时，黑石集团宣布停止购买私人住宅。历史上最大的房地产买卖结束了。

这就是为什么破产让富人更富的原因。

问：你是说市场被操纵了？

答：我给你讲个沃伦·巴菲特讲的故事。他说：“如果你坐在牌桌前不知道谁是容易受骗的人，那你就是。”

现在，你懂得了富勒博士为什么写《巨头之现金抢劫》了吧？现在，你懂得了如果没有1913年联邦储备

银行和国家税务局的设立，这场危机就不可能发生的道理了吧？

现在，你懂得了为什么我们的学校里没有财商教育的道理了吧？

既然你已经知道了预测未来的观念，下一步你该做什么？

什么时候购物？

人人都爱砍价。人人都知道最好的购物时机是当你心仪的物品正在打折的时候。

不幸的是，大多数人去购买的物品让他们自己更贫穷，例如闪闪发光的新车、式样时髦的新衣服和熠熠生辉的珠宝。

富人的购物砍价让他们变得更富。他们等着股票市场崩盘，然后以最好的价格收购；他们等着房地产市场破产，然后以低价格买下。他们以低价买金买银，收购企业……

富人不会投资于长期或者多样化股票，他们不会每种买一点，或者买某某人告诉他们要买的股票。

看看巴菲特是怎样评价股票多样化的：

股票配置的多样化是在保护无知。如果你知道自己在做什么，就该明白那样做毫无意义。

共同基金的问题是它总是多样化配置的，如同ETF（交易型开放式指数基金）和REIT（不动产信托投资公司）。同样的是真正的基金中的基金。

问：什么是基金中的基金？

答：基金中的基金，是指一种基金和其他基金组合形成一种新的基金，例如共同基金、ETF和REIT。这是多样化基金的极端化情况。

所有的这些多样化产品都是为“邻家的百万富翁”而创立的。不幸的是，多样化产品在悲惨的崩盘中保护不了你，就像21世纪头三场危机中一样。为了变成I象限中的真正投资人，你必须学会做出最佳选择。你必须学会看清楚财商盲所看不见的东西。

为危机做好准备

真正的财商教育让你做好准备应对危机——在危机击倒你之前。

问：怎么知道经济危机的到来？

答：有多种方法……包括学习历史、图表和听智慧人士的声音。

根据我的经验，知道经济危机快要来临的方法是当你看到一个傻瓜都成了一个“投资者”时。

多年前，我就知道房地产破产的时候正在到来。兴高采烈的气氛在增长，没有收入、没有工作的人却买了住房。我的公寓房出租率下降。付不起租金的房客却突然买了套豪宅。一个杂货店的收银员递给我一张她的名片并对我说：“打电话给我。我有一些房产，也许你愿意投资。”为了搞定我，她还加上一句：“房价正在上涨，所以要行动就要快！”

那一年是2007年。我谢谢了她，收下了她新印出来的名片。我知道破产的日子正在到来，不久就是到市场去砍价的好时机。

买的时机

这时就是我和金以及我们的富爸爸公司顾问肯·迈克·罗伊一起去买房地产的时机。

第六章

为什么债务让富人更富？

穷爸爸：

债务让我变穷。

富爸爸：

债务让我变富。

借款是钱。

富人变得更富的一个原因是他们使用债务致富。

不幸的是，由于没有接受过财商教育，债务让穷人和中产阶级变得更穷。

唐纳德·特朗普总结这事时说：“你知道，我是债务之王。我爱债务。但是债务是狡猾的。它非常危险。”

当放贷的银行家开始把钱借给次贷的借款人，而这些人中很多人没有工作，却被鼓励购买他们根本支付不起的住房时，住房市场就破产了。

当成千上万原本有房的中产阶级开始把他们的房产当成ATM机时，他们的房产也就失掉了。如今，学生们的贷款已经超过了1.2万亿美元——超过了信用卡上的债务。

这对美国政府来说，却是最大的收入来源。

尽管学生贷款让那些没法完成学业的学生更加穷困，但它让美国政府更加富裕。

信用卡是一种少有的、现在专为银行工作的业务线。

美元变成了债务

1971年，当美国总统尼克松让美元与黄金脱钩后，美元变成了债务。这是世界历史上最大的经济变化。

从1971年开始，储蓄者成了输家——借债者成了赢家。

债务是怎样让富人更富的？

在世界各地讲课的时候，我经常被问到这样的问题：债务怎么能让富人更富呢？

我会以信用卡为例来解释这个问题。比方说你收到了一张新的信用卡。卡里没有任何现金，你所拥有的只是你的信用。你到商场去买了一双100美元的新鞋，使用的是你的新信用卡——就像变魔术一样，你的100美元诞生了！与此同时，你的100美元的债务也就此产生了。100美元流入了经济循环圈子里，人们都很高兴。问题在于，你现在不得不去工作以偿付100美元的债务。

问：所以，是我偿付100美元的能力创造了100美元？是我的借据、我的承诺创造了100美元？

答：正确。

问：所以，100美元是债务？是一份承诺？是对我来说，没有什么比“我欠你”更重要的意识？

答：是的。

问：我创造的这100美元是无中生有的吗？

答：是的，理论上是这样。

问：为什么信用卡公司向我提供越来越多的信用卡？

答：非常准确。

问：为什么？

答：有很多原因。

一个原因是，当你和我通过借钱来创造钱，经济就会变大。当你偿付了你的借债，经济就变小了。

另一个原因是债务让富人更富。如果债务不会让富人更富，他们才不会向你发放信用卡。

富人如果不向你发放信用卡，那是他们喜欢你。他们之所以要给你信用卡，是因为他们要挣钱，通过利息——你使用你的信用卡时产生的。当你对信用卡借款做了最低限度的支付，他们会立即给你更高的信用额度。

问：所以政府允许富人发行信用卡，因为政府需要经济增长，创造工作岗位，是吗？

答：理论上是这样的。

就像信用卡的所有人不愿意持有人还清全部欠款一样，银行也不愿意政府付清他们的全部债务，例如希腊和美国的海外领地波多黎各，都面临着违约。这意味着他们不能用借款制造“最低的”利息支付了。银行会允许一个国家调整他们的债务。而调整意味着他们将允许这个国家为他们的债务再筹集资金，意味着银行将借给他们更多的钱，使他们能够继续制造借债的利息。

问：银行将在实际上借给一个国家更多的钱……那么，这个国家能够制造出他们“最低限度的利息支付”吗？

答：是的，他们会这么做。

问：为什么信用卡公司只要求“最低限度的支付”？要这样的话，我不付清债务会怎样？

答：是的。最低限度的信用卡支付就像一个租户支付租金。你永远付不完信用卡债务，租户永远不拥有所居住的住房所有权。你的最低限度的信用卡月支付，让富人更富。同样的，月租金让房地产投资人更富。

无用的金钱

在信用卡和新鞋的例子中，100美元是无中生有被创造出来的。在信用卡被使用的那一刻，100美元的债务变成了富人的资产；同样的100美元，变成了穷人和中产阶级持卡人的债务。

问：所以，如果我想成为富人，我需要学习使用债务致富？

答：是的，理论上如此。但你必须要非常小心使用债务，通过接受财商教育学习怎样用债务致富。债务是一柄双刃剑，能让你致富；然后突然的，事情改变了，同样的债务却让你变穷，变得非常穷。

那就是2007年房地产市场开始破产后所发生的情况。成千上万的人认为他们是富人，因为他们有抵押资产净值在家——许多人把抵押资产净值当作他们个人的提款机。然后，突然的，市场崩溃了，他们被压在了下面。他们在住房上欠下了大于它价值的债务。一夜之间，他们沦为穷人。许多人输得精光。

这就是为什么我和金创造了《富爸爸现金流》棋盘游戏。这是唯一一款财商教育游戏，鼓励玩家使用债务赢得游戏。

问：目的是在使用真正的钱之前先学习使用债务的知识？

答：准确。但是绝对不要忘记：债务是很危险的东西。它就是一把子弹上膛的枪。一把子弹上膛的枪可以救你的性命，也可以要了你的性命。

财商傻瓜

当我说“我用债务买资产”时，许多人都说，“那可是很有风险的”。然而，这些人使用信用卡

去买债务，例如一双100美元的新鞋时，却不担心有任何问题。

富裕的债务人

苹果，世界上最富有的公司之一，银行账户上趴着大约2,460亿美元。然而过去一些年里，它借了大约有几十亿美元，因为利率很低。为什么苹果要借债？因为债务利率低于遣返现金。从国外调动资金回国会在美国产生纳税问题。

富裕的CEO们

许多公司高管的报酬是公司股票而不是薪金。这促使高管们借钱买回他们的公司股份。当股价升高时，他们在高价位卖掉其股票，一下子变富了……但是让公司雇员和股民变穷。

从20世纪70年代以来，许多CEO使用债务投机于股票市场，而不是用债务发展公司，创造更多的工作岗位。

学习使用债务

那么，我们该怎样学着把债务当作钱来使用？我先讲个故事，也许你们以前听过。

1973年，我从越南战场返回我的家乡夏威夷。我的穷爸爸建议我去大学读MBA学位，我的富爸爸建议我去学习房地产市场投资。

我的穷爸爸鼓励我成为一个E象限里的高薪雇员，我的富爸爸鼓励我成为I象限里的职业投资人。

有一天，当我正在看电视节目时，出现了一则广告：有一个免费的房地产研讨会。我参加了免费的研讨会，然后，根据我在研讨会上听到的信息，投资了385美元参加一个三天的培训课程。那时的385美元于我是很大一笔钱，因为我那时还在海军陆战队，挣不了几个钱。

但那个三天的培训项目非常棒。那个指导老师是个真正的富人，一个经验丰富和事业成功的投资家。他热爱教学。我从他那里学到很多。培训结束时，这个导师给了我听到过的最好的指导。他对我说：“从这个培训班毕业后，你的教育课程就真正地开始了。”

他给我们大家留下的作业是三五个人一个小组，对100处待售的房产进行观察，然后写出评估报告。他给我们完成作业的期限是90天。

起初，我们的组里有五个人。第一次碰面后，剩下三个人。到90天期限时，只剩下两个人。

第一次出手

经过90天的观察，写了若干页纸的评估报告后，我发现了我的第一次房地产投资机会。这是一处独立产权公寓，户型是一居室带一个卫生间，位于毛伊岛上，靠近海滩。整体开发是没有抵押品赎回权的模式，分户出售的价格是1.8万美元一套。卖家提供90%的融资。

需要我做的全部事只是拿出1.8万美元的10%交个首付。我把我的信用卡递给房地产经纪人付了我的首付，房子就成我的啦！我做的第一次房地产投资是百分之百的OPM——Other People's Money（他人的钱），自己未花分文。

到了每个月的月末，我把所有开销都付了，包括分期债务和物业管理费，大约还有25美元的租金收益进账，一笔无限期回报的投资。我过去还没有过从交易中挣到钱的经历。

尽管每月挣25美元不是很多，但是证明了我学的东西是宝贵的。我学到的第一课是“债务是钱”。另一课是“借款是免税的”。

问：为什么借款是免税的？

答：金融知识中的两个词是非常重要的：debt（借款）和equity（资产净值）。简单来说，equity是你的钱；debt是OPM，他人的钱。

当一个人买了处房产，他就开始了一个低支付的过程。大多数情况下，低支付的钱，是他人的资产净值，是他人交了税后的钱。也就是说这笔钱的所有者是为它交了所得税的。

问：当你用借款作为低支付，没有所得税要缴吗？

答：正确。借款是很便宜的钱，如果你懂得怎样使用它去挣钱的话；借款是很昂贵的钱，如果你用它去买债务（例如用信用卡去买那双鞋）作最低支付的话。

问：所以，你的第一次房地产投资是用百分之百的借款做的，每月取得25美元净现金流收入？

答：不错。但是25美元的净现金流收入也是免税的。

问：你是怎么做到的？

答：那正是财商教育所教的。会计师汤姆·惠尔赖特，我的税务顾问，在前面的章节“为什么说税法让富人合法地变得更富”中解释过纳税和税务战略。

汤姆税课

为什么借款是免税的？

税收的总体规则是，所有收入都是要纳税的。你得到的收入是税后的钱，那就是你的，没有什么附加在上面，你爱怎么花就怎么花。借款不是收入，因为你还要返还人家的。所以，当你借了一笔钱用于投资，这笔钱真的是免税的钱。这让使用借款比自己的资产净值更便宜。资产净值是你已经纳过税的钱。所以，如果借款利率是5%—6%，比你用自己已经纳税40%的净值去投资要合算得多。

高级策略

很显然，毛伊岛上的房产是极为简单的例子。如今，同样的房产已经价值差不多30万美元。真希望我没有卖掉它！

金第一次房地产投资是4.5万美元的房产。她交了5000美元的首付，每月能挣50美元的租金。

如今，金和我，以及富爸爸公司的顾问肯·迈克尔罗伊共同拥有大约一万处用来出租的单元房产。我们拥有免费的现金流，每月不用工作，就能坐收许多人一辈子都挣不来的钱。房地产投资的过程是相同的，唯一变化的是我们银行账户数字后面添加的零。

在过去的这些年里，让我们丰富的是我们的财商教育和经历。

我觉得，那些就像巴甫洛夫狗狗的人，简单地做着被告知的事情或者被适应做的事情，没心没肺地把他们的钱交给华尔街，在股票市场上做长期投资……什么也学不到。

这是为什么富人变得更富的很主要的一条原因。

问：难道用你的信用卡、借款支付你的贷款首付没有风险吗？

答：当然有。但是这个风险比起用1,800美元去买鞋要小得多。房地产总体上能够保持自己的价值。而当你穿上鞋子，它90%的价值立马就没有了。谁会来租一双鞋？但很多人都愿意在夏威夷白色的沙滩边租一间环境优雅的公寓房。

收益表

收入
支出 债务——穷人依靠信用卡维持生活开支（食物、衣服、煤气）

资产负债表

资产	负债
债务——富人利用债务购买资产	债务——中产阶级利用债务购买负债（比如房子和汽车）

这就是富人为什么更富的另一个原因。富人关注资产超过了关注收入。他们使用借款获得和增值这些资产。

在现金流的游戏里面，有大买卖和小买卖。观察人们玩这个游戏是非常有趣的。我发现，你可以仅仅通过他的习惯一直观察那个输家。他们总是一上来就做大买卖。

银行家喜欢房地产

有四个基本的资产层级，它们是：

- 1.企业
- 2.房地产
- 3.纸质资产：股票和债券
- 4.商品

在这四个层级中，房地产是最容易保护的。银行家喜欢把钱投在房地产上。他们这么做有很好的理由。

企业贷款

如果你去见一个银行经理，跟他说：“我想借100万美元开个企业。”他可能不会理你。如果你遇到的这个经理比较随和，他可能会推荐你申请SBA贷款，即由小企业管理行政机构管理的一种贷款。但如果没有房地产作抵押，要申请到这个贷款也不容易。

汤姆税课

银行在意贷款的安全性

银行不大愿意贷款在开办企业上，因为银行很在意贷款的安全性。而房地产比较安全。银行知道房地产是可以保值的。当你不能够偿付贷款时，银行可以把你的房产拿走，然后通过变卖你的房产，填补上贷款的窟窿。而如果你的企业破产了，银行就不大可能通过拍卖你的企业把贷款追回来。所以对于银行来说，把钱贷给企业，安全性很小。这就是为什么银行想要SBA来管理给企业的贷款，如果企业垮了，银行可从这个机构收回贷款。

用于购买股票和债券的贷款

股票经纪人可能会向你推荐，用保证金获得购买股票和债券的贷款。这意味着你得有一定的信用，或者让经纪人掌握你一定的信用额度。如果你投资错误输了钱，经纪人会立即要你追加保证金，或者卖掉你抵押在他那里的任何资产。

汤姆税课

保证金贷款

股票是变化很大的，所以想取得贷款，要抵押一些值钱的东西。尽管如此，股票忽而像火箭，忽而像跳水，所以为什么经纪人只借给你一部分钱（一般不超过50%）购买你的投资组合股票。如果你的股票丧失了投资价值，还不上贷款了，他们需要快速清偿你的贷款债务。

物品贷款

如果你计划用借款去购买黄金或白银，我怀疑银行的人不会贷给你任何款额。银行倒是可能持有黄金或白银的抵押物。不过真的有银行借给我100万美元去买黄金白银，借款期限15年，年利率5%。

金币和银币有腿儿，但房地产不会走路。政府的政策文件颁布很多年了，清楚地规定了怎样是合法的、历史的所有权链，以及房产该如何买卖。这些是银行家们为什么喜欢房地产的原

因。

如果你打算开办企业或者投资于房地产，先投资于财商教育吧。然后，从较小的投资或企业做起，因为取得真实的经验是十分重要的。

好消息是：你可以从以上四个层级的资产致富——如果你接受了财商教育的话。

智慧地选择你的象限

问：这就是为什么在你离开海军陆战队前，你的富爸爸劝你从事房地产的原因吧？

答：这是其中的一个原因。他主要是要我在早期生活中关注I象限。

我的穷爸爸要我关注怎样在E象限内找到一个高薪工作。

有很多方法可以到达房地产的天堂。《富爸爸房地产投资指南》这本书是真正的房地产投资人写的，汇集了许多策略和准则。

从前.....

从前.....政府不会收你的利息税，以鼓励你购买政府发行的债券。债券的发行是为了填补政府开支的缺口。因为政府官员生活在平均线以上，这个缺口光靠税收已经补不上了。

从前.....为了吸储，银行间竞争激烈。银行还会免费送你面包和餐刀甚至现金，以吸引你把你的钱存到他们的银行里去。

如今，在欧洲、美洲和亚洲越来越多的银行不鼓励储蓄行为。欧洲和日本已经对储蓄人收费。这个政策叫作“NIRP”，即消极的利率政策。对世界其他国家来说，仿效欧洲和日本只是个时间问题。它有力地证明了我们所说的储蓄者是输家这一论断。

这个现象说明了什么呢？说明了世界有了太多的货币，银行不希望你储蓄。因为你的钱放在银行里是他们的债务。银行欢迎的是债务人，即想去借他们钱的人。所以，储蓄利率会如此之低。

从前.....人们信任银行，相信他们会把自己的钱导入生产项目，使经济得到增长。

如今，我们的商业院校持续地教育我们最好最聪明的学生怎样通过操纵市场赚一大笔钱，而不是教育他们怎样投资于研究和发展以及做大企业和创造工作机会上。

股票市场和银行都是为了帮助公司筹集资金、做大企业而创立的。在壮大公司的同时，使储蓄者和投资者也得利。极具讽刺性的是，当他们的企业并不需要钱的时候，那些最富有的公司却积极地从银行贷款，以投资于股票市场。

这是穷人和中产阶级变得更穷的另一个原因。

最后，美国的公众认识到，破损的经济之沟有多深多宽！可这么大范围的经济挫败并非为了

大多数美国人民而造成的。

这就是为什么参议员伯尼·桑德斯要在竞选中大声疾呼：

财富和收入的不平等是当今时代最大的道德问题。

道德的危机开始于我们的学校中。我们从幼儿园到12年级的儿童少年教育，完全没有财务金融知识的内容。所以绝大部分人仍然相信存钱是正理儿，完全认识不到1971年以来借款是钱的道理。没有财商教育，大部分人意识不到金融的规则已经改变了。

如果你想变得更富裕，在实际操作把借款当钱前，先投资于财商教育。学习使用借款让你成为富人，可以体会到难以置信的力量。这个力量是很少的人才体会得到的。

第一部分

总结

富人和穷人之间的鸿沟，是以下因素造成的：

1.财务顾问；2.税收政策；3.债务；4.错误；5.储蓄；6.股票暴跌；

既然你已经完成了第一部分的学习，你就能够更好地看到钱币的两面了。我相信通过真正的财商教育，你能看到通往钱币另一面的路径所在。

但是在你开始接受财商教育前，非常重要是在懂得财商教育在你生活中的价值之时，明白财商教育不是什么。

第二部分

财商教育不是什么？

第二部分介绍

两个教师的故事

许多人认为他们已经接受过了财商教育。当你读这本书时，我相信你对自己的财商教育出了什么问题获得了更好的理解。你可能发现，你同意富爸爸的观点，并决心要在财商和投资上学习更多东西。

在开始“财商教育是什么”之前，我认为先说明财商教育“不是什么”是有道理的。

例如，大多数人认为他们的住房是一项“资产”。然而，在大多数情况下，他们的住房真的是一项“债务”。把一项债务当作资产，是富人和穷人之间鸿沟变深的一条主要原因。

财商盲

在定义了财商教育不是什么后，下一章将进入财商素养。同时更重要的是，当经济再次变化时，那些财商盲的生活将会发生些什么？

所以，如果你做好了准备去检验你的财商教育有多扎实、你的财商素养有多高，那我们就进入第二部分吧。

第七章

财商教育不是什么？

穷爸爸：

我有什么必要接受财商教育？我接受过很好的高等教育，有让人羡慕的工作，有房子，有存款在银行里，还有政府发的退休金。

富爸爸：

如果你和一个傻瓜争辩，那就有了两个傻瓜。

在钱币的这一面，有为穷人和中产阶级的财商教育；在钱币的另一面，也有为富人的财商教育。

这就是为什么沃伦·巴菲特这样说：

华尔街是一个如此奇怪的地方：坐着劳斯莱斯来的人在这里接受那些挤着地铁来的人的指导。

在进入“财商教育是什么”之前，先讨论钱币的另一面“财商教育不是什么”是非常重要的。

财商教育不是什么？

《富爸爸穷爸爸》出版于1997年，2000年登上了《纽约时报》畅销书榜。获得这个殊荣不久，我成了奥普拉的嘉宾，接受她的采访。在一个小时里，我从寂寂无名到名扬天下。

电话铃声密集了，我很快成了许多电视和电台节目的常客，并经常接受世界各地的杂志、报纸的采访。大多数采访都是有关我的两个爸爸的故事——一个穷，一个富。没有人问我关于财商教育的事情。

每一个采访我的人都很接受过很好的教育，都很确信他们懂得财商教育是什么。

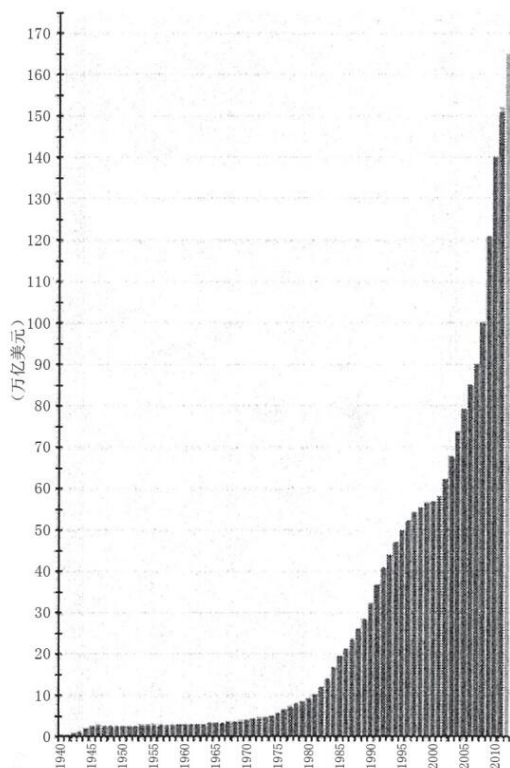
正如富爸爸所说：“如果你和一个傻瓜争辩，那就有了两个傻瓜。”如何向他们解释他们有关财商教育的观念和我的富爸爸的财商观念不是同一回事，就成了对我交际能力的考验，因为我们不在钱币的同一面。

下面是接受过高等教育的人认为财商教育是什么的一个例子：

经济学：许多记者都认为经济学就是财商教育。尽管懂得经济学非常重要，但经济学不是我的富爸爸的财商教育理念。富爸爸经常说：“如果经济学能让你致富，为什么大多数经济师都贫穷？”

如今，美国联邦储备银行比其他任何机构雇佣的有博士头衔的经济师都多。如果这些有博士头衔的经济师能让我们富裕，为什么美国经济陷入泥潭？看看下面这张图表吧：

美国全国债务（1940-2010年）



资料来源：国债钟

资料来源：国债钟

美国全国债务

你不用经济学博士头衔就可以明白，那些经济师们的工资太高了。

平衡支票簿：在接受采访期间，一个美国著名的电视节目主持人说：“大家都知道，财商教育就是怎样平衡支票簿。”当我不同意他的意见时，他掐断了我的话头，转到另一个话题上去了。

平衡支票簿固然很重要，不过我的妈妈和爸爸都能平衡支票簿，但他们仍然很穷。

存钱：每一个采访我的记者都认为存钱是明智的做法。

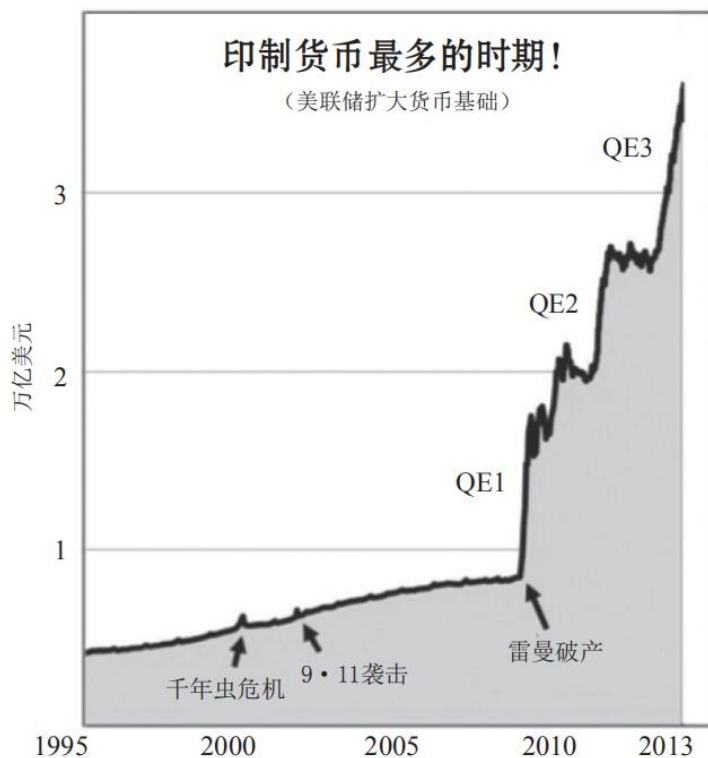
当我说到“存钱的人是输家”的时候，大多数记者都畏缩了。

真正的财商教育必须包括金融历史。大多数记者不知道1971年尼克松总统让美元与黄金脱钩，美国 and 世界各国开始印钞的事情。

为什么当政府大肆印钞了，一个明智的人还要储蓄？

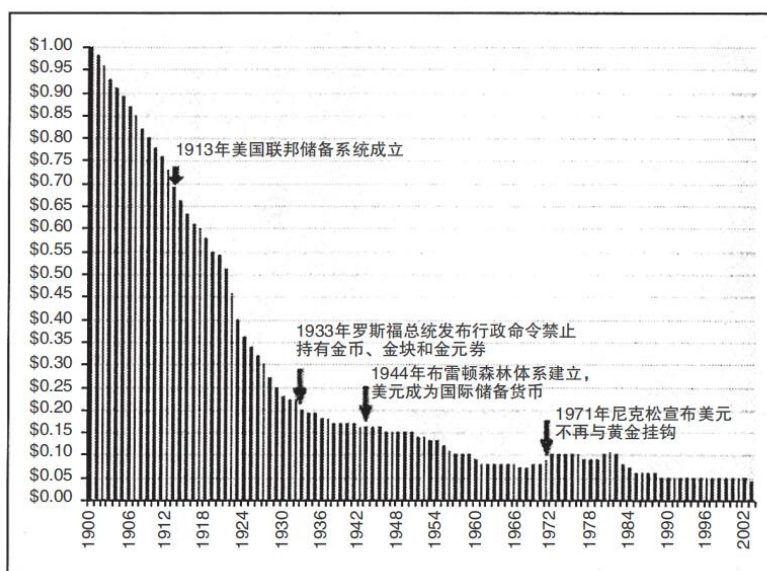
下面两张图表是我们在本书前面已经看到过的，为了加强你的印象，我们再看看：当政府印

钞时会发生什么？



资料来源：市场观察（MarketWatch）

美元的购买力变化情况（1900-2003年）



资料来源：金融意识 (Financial Sense)

受过财商教育的人都明白，当银行和政府印钞后，钱的价值就被贬低了，人们的生活成本就会上升。

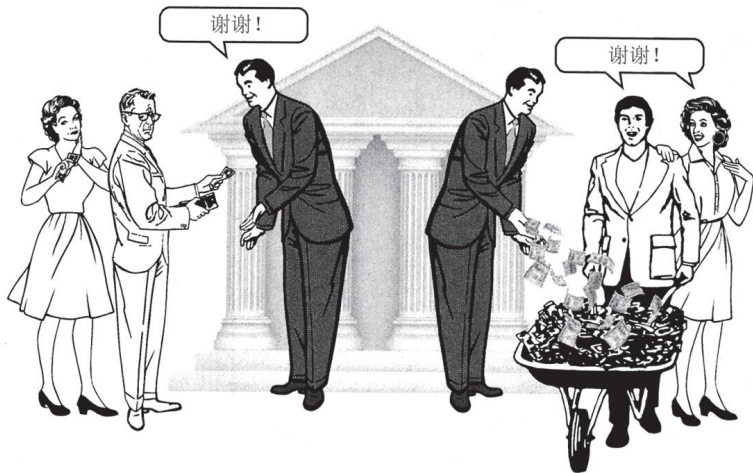
正如你所知道的：“问题在于金融，笨蛋。”（我还将多次讲到的这句话，源于克林顿当年在总统选举中的一句名言：“问题在于经济，笨蛋。”）

知道你的FICO分数：FICO评分是信用评分的独有品牌。信用分数是一个数字，用于预估你有多大可能按时还钱。信用评分被公司用于对客户的信用价值做决定，即确定是否向你发放贷款、借款或者信用卡。

你的信用分数是很重要的，但这不是财商教育的内容。许多穷人和中产阶级人士拥有很高的信用分数。

清偿债务：我的穷爸爸认为债务是坏东西。他信奉“无债一身轻”。在他接受的有限的财商教育里，无债生活是个好观念，是对穷人和中产阶级的良好指导。

富爸爸经常说：“借款是钱。”他还说：“有好债和坏债存在。好债让你致富，坏债让你致穷。如果你想用借款致富，就必须投资于你的财商教育，以懂得好债和坏债的区别何在，以及如何使用借款。”下面是银行系统的一幅图画。



真正的财商教育必须解释银行系统的大视野。银行系统是一个储蓄人和借债人的系统。正如这幅插画所显示的：没有借债人，世界的金融系统就垮塌了。

这就是为什么多数银行的信用卡提供免费旅游，或者现金返还和其他优惠，以鼓励人们从银行借钱。银行是从债务人而不是储蓄者身上挣钱。自从2007年房地产市场破产后，信用卡消费成了许多银行第一位的挣钱项目。

穷爸爸用债款买他的住房和汽车。这是坏债款。坏债款买债务。坏债款是你必须偿还的债务。

富爸爸用债款投资于房地产，做大他的企业。这是好债款，能让你致富的债款。好债款是由别的人来偿还的债务。政府把税收折扣给那些知道如何使用好债款的人。

世界银行系统是建立在部分准备金制度基础上的。这意味着储蓄者存入银行的每一美元，银行都能从其中借出部分给借款人。例如，部分准备金率是10%，那就意味着银行能够从储蓄者存入的每一美元中借贷出0.9美元；如果通货膨胀率太高，部分准备金率可能上升，比方说20%.....那么储蓄者存入的每一美元中，只有0.8美元可以贷给借款人。

当银行如他们今天正在做的那样调低利率时，相当于他们在说：“我们不想要人们存款，我们需要有人来借钱。”

储蓄的低利率迫使中产阶级转向股票和房地产市场，希望他们的钱获得好的回报。中产阶级这是在追逐金融市场的泡沫。如果泡沫破灭，许多中产阶级将一无所有。

低利率也意味着银行发出了这样的信息：“快来借钱吧，钱现在打折了！”

对于富人，低利率让他们更容易变得更富；对于穷人和中产阶级，尤其是他们中的储蓄者，低利率招致他们的灾难到来。

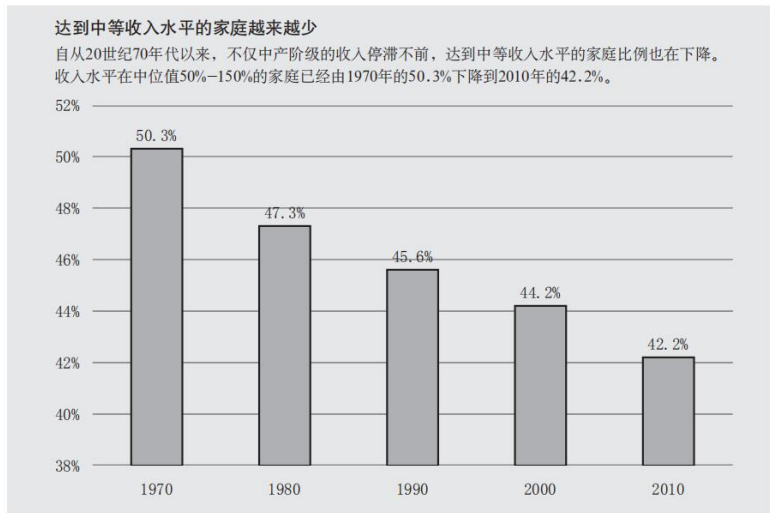
讽刺的是，储蓄收入是要纳税的，而债款是免税的。这是又一条富人更富的原因。

存款和借款是税收钱币对立的两面

不仅是存款利息和借款纳税不一样——存款要纳税，借款不纳税，好借款（用于购买资产的借款）的利息税是可以减免的。所以，借款实际上低于你的纳税，同时，存款增加了你的纳税。

生活在你的财产水平以下：从前，生活在你的财产水平以下和储蓄是有道理的。省吃俭用和为未来储蓄，可以使你的财产安全，甚至使你变富。

1971年尼克松总统把美元和黄金标准脱钩后，为政府和银行打开了印刷钞票的大门，这以后生活在财产水平以下和储蓄就变得没有道理了。



资料来源：阿兰·克鲁格

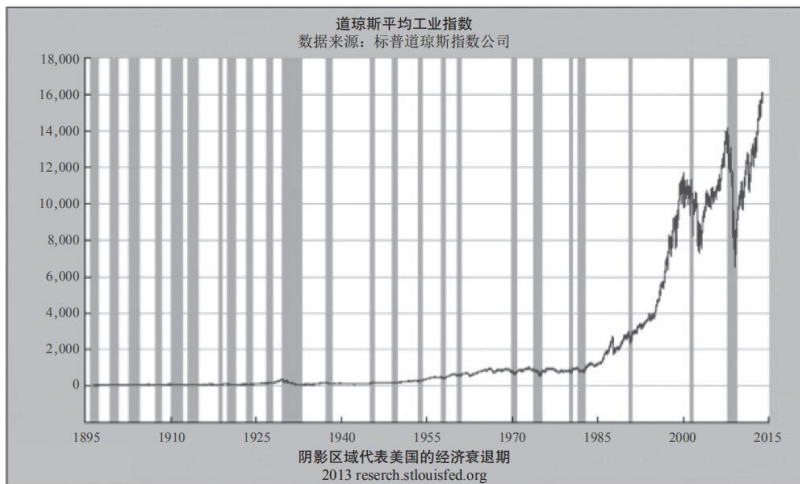
资料来源：阿兰·克鲁格

上面这个图表告诉你中产阶级的生活发生了什么。生活在财产水平以下和储蓄，从财务上讲是不明智的。

生活在财产水平以下只能让穷人和中产阶级更穷。

在股票市场做长线投资：让我们再次看看下面这个图表，了解一下过去120年间，股票市场发生了些什么。你可以看到，从1895年到2000年期间，长线投资是有道理的。

120年的道琼斯工业指数



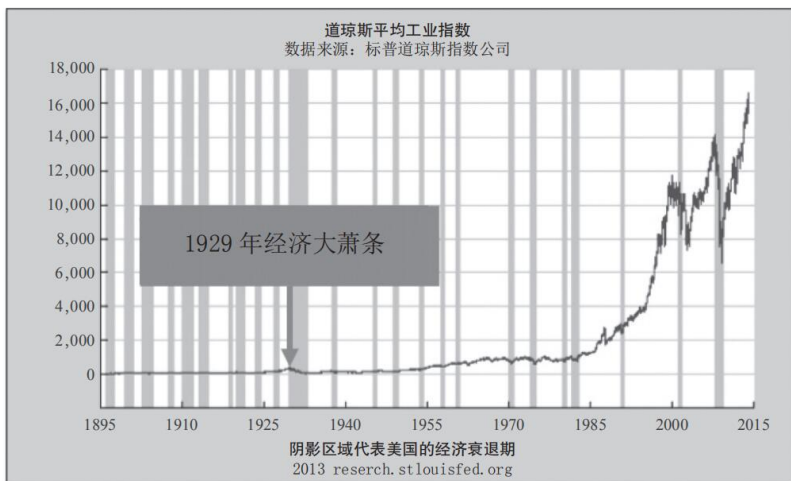
资料来源：联邦储备银行经济数据

从2000年到2010年，世界经历了三次大的危机。2000年，我们见证了网络公司的破产；2007年，是次贷危机，房地产破产；2008年，是银行业的破产。

正如你从第一章沃伦·巴菲特公司的图表中看到的——它证明了，2000年后，即使是世界上最棒的投资家也不能防止他的公司伯克希尔·哈撒韦亏损。

我认为，更大的破产潮正在到来。

许多人说：“别着急，没有什么经济危机能超过1929年那次了。”对此，我不认同。

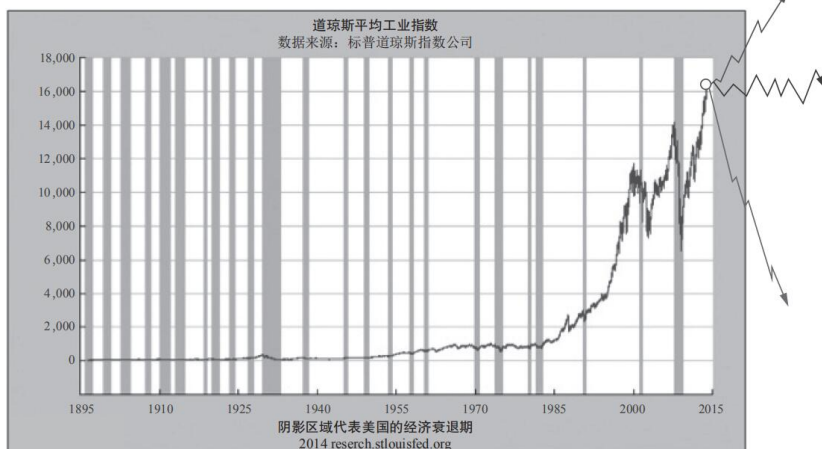


资料来源：联邦储备银行经济数据

我问问你：如果下次的经济危机数千倍于1929年那次，你还会长线投资吗？

2002年，《富爸爸财富大趋势》这本书出版了。它预言了历史上最大的经济危机可能发生在2016年.....左右不超过几年。下面的图表提出了一个问题：接下来会怎样？

接下来会怎样？



资料来源：联邦储备银行经济数据

如果市场保持上行，长线投资是有道理的。但如果市场崩溃了，成千上万老百姓的生活将遭受重创。不幸的是，富人却将变得更富。如果你想变得更富，你应该停止听从那些乘着地铁来上班的理财专家的指导。

下一次会有多糟？

问：那些人会停止他们的疯狂，转而拯救世界吗？

答：任何事情都有可能。问题在于世界经济是一个纸牌屋。

问：经济崩溃会有多快？

答：如果经济危机出现，它会分阶段的。我的意思是说，如果做好了准备，你有时间做出改变。

我向那些对未来全球经济有兴趣的人推荐了一本由菲利普·哈斯拉姆撰写的书，叫《当金融摧毁了国家》（*When Money Destroys Nations*）。这是本极好的、非常精准的财商书，很容易阅读和理解。

菲利普·哈斯拉姆是个非常阳光的年轻人，一个获得资格特许的会计师、经济顾问、作家和演说家。他生活在南非约翰内斯堡。当我和汤姆去南非讲课时，他也加入了我们登台讲课。他支持汤姆·惠尔赖特关于南非税收政策、滥印钞票的后果、比特币和全球经济的观点。

虽然生活在南非，菲利普曾穿过边界，进入了津巴布韦，亲身见证了一个现代的、曾经是极

其富有的国家财政经济的崩溃。这种情况并不是战争或自然灾害造成的，而是无节制地滥印钞票的结果。

六处峡谷

在他的书里，菲利普解释了“恶性通货膨胀的六处峡谷”。在他的祖国南非的群山中，有一个很深的峡谷，点缀着六处很危险的瀑布，以“自杀峡谷”闻名。他描述了从第一处悬崖跳进下方一个很深的水塘的情形。他站在悬崖边上，回头一看，意识到跳下去是脱出困境的唯一选择，不得不纵身一跃，跳离了曾经看来那么宽大、水花飞溅的瀑布，落入了相对小而浅的水塘。

他用他在“自杀峡谷”的经历作为一个比喻，解释了经济危机的六个阶段。

他通过那些实际经历了津巴布韦经济危机的人的眼神变化，讲述了那场经济危机的六个阶段。他的故事让人久久不能平静。如果你有什么动机要做点什么事，请阅读这本书。

下面的内容摘录自菲利普的书，陈述了那些经历了津巴布韦经济危机的人们提供的实际情况。

他们最后不得不卖掉他们的住房，以支撑他们能活三年。这以后，他和他的妻子变成赤贫，不得不逃到南非，和儿子生活在一起。两年后，他们双双去世。

我父亲的一个朋友是一家律师事务所的合伙人，在那里工作了50年。在整个那段时期，他把自已用于退休的终生积蓄投到了Old Mutual（以雇员为对象的投资项目）公司。由于恶性通货膨胀，他的退休存款大幅缩水。他接到了这家公司的信，他的全部退休存款已经不足以支付他每月的利息收入，所以，他们全额退回了他的退休存款。用这笔钱——他终生的存款——他买了一个盛装燃料的油罐。

你怎么能储蓄这样不断丧失价值的钱呢？你不能啊！可是政府强迫我们使用纸质钞票呀。

厨房被锁起来了，因为食物就是我们的等值钞票，是我们的投资和存款。用食物能买任何东西——工作、砂糖、大米、燃料，等等。它们就是我们的钞票。

在女子监狱里，卫生棉条和卫生巾严重缺乏。对这些东西的需要超过了美元。不久，在这些监狱里，卫生产品作为交换媒介流通起来。

严重的通货膨胀让每一个人都变成了罪犯。为了生存，你不得不去做违法的事。

我们临时雇佣的一个老年女士去为我们资助的孤儿买书。她买了一堆书后，用美元支付给店员。就在这时，一个政府的暗探扑了过来。我们不得不贿赂了他。我仇恨贿赂，但是当你不这么做就要看着这个老年女士去蹲监狱的时候，我们不得不行贿。

他们的生命就像一盏将要熄灭的油灯。得不到任何医疗护理、食物或者洁净的水。没人明白为什么他们的钱买不了什么东西。很多退休的老年人死在自己的家中。一些老年夫妇去到悬崖边，悲惨地结束了他们的生命。

一个曾经富裕的国家

许多人说，这种事发生在津巴布韦不奇怪，因为那是一个贫穷的国家。我提醒他们，不到50年前，津巴布韦曾经是一个非常富裕的国家，以“非洲的面包市场”而闻名。

如今，委内瑞拉的情况变得和津巴布韦有些相似了。委内瑞拉也曾经是一个非常富裕的国家，拥有世界上名列前茅的石油蕴藏量。那么，问题是：这些曾经是富裕国家的人民怎么能允许这样的情况发生在他们身边呢？

菲利普的书讲了下面的故事：

当通货膨胀加剧时，津巴布韦人对津巴布韦币失去了信心。政府恢复了广泛控制的方案。用这个方案管理物价，用通货膨胀率瞎搞，使用含混不清的语言让人理解不了究竟要怎么做。

美联储措辞

格林斯潘，1987年至2006年期间担任美国联邦储备银行主席。他的“美联储措辞”非常有名。这些是格林斯潘自己的话：

自从我成为中央银行的银行家以来，我学会了以不连贯的讲话含糊其辞地表达意思的艺术。如果你认为我对你说了什么太清楚的话，那一定是你误解了我的意思。

听“美联储措辞”，或者别的国家中央银行银行家们的讲话，当然不是财商教育。这是财商的错误消息。如果美联储主席格林斯潘、本·伯南克以及现在的珍妮特·耶伦是诚实的，他们会简单地说：“问题在于金融，笨蛋。”

我问过菲利普·哈斯拉姆，他认为世界经济在2016年会从哪一个峡谷的悬崖上跳下去。他的回答是：“我相信会是3号峡谷，也可能是4号峡谷。”

现在，你应该已经有了总的概念：财商教育不是什么？下一章，我们会讲解做一个财商盲的代价。

第八章

你是个财商盲吗？

穷爸爸：

我的住房是资产。

富爸爸：

我的房产是债务。

我的穷爸爸是个受过很高教育的人。他是毕业时上台致辞的学生代表，从一所两年制的学院毕业后，继续攻读于斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学，最终获得了他的博士学位。

不幸的是，他没有什么财商素养。他不知道资产和负债的区别，因为他根本就不用财商语言说话。

他的财商盲状态需要他付出更艰苦的工作——尽管他从不把财务问题放在首位。每年他都得到加薪，但是他的开销也在增加。尽管他努力管理他的财务，但是钱似乎从他的指缝间溜走了。

虽然他是个受过良好教育的人，工作努力，诚实，对有四个孩子的家庭尽职尽责，同时还是社区的台柱子，但他最后死于贫困。

文盲的代价

我们都知道基础文化的重要性，因为它代表了读写、语言表达和基本的数字演算能力。基础文化是人类和外部世界沟通的桥梁。

下面是有关基础文化水平的五项统计：

- 1.小学四年级结束时尚不能精通阅读的人，有三分之二的进了监狱或者是靠社会福利养着。
- 2.美国监狱囚犯中超过70%的人不能读懂四年级以上水平的读物。
- 3.有四分之一的美国孩子长大后没有学会该怎样阅读。
- 4.在三年级时不能精通阅读的学生失学的可能性是其他孩子的四倍。
- 5.到了2011年，美国是唯一的自由市场OECD（经济合作和发展组织）国家。可是在这个国家中，现今一代受教育的程度低于上一代人。

财商盲的代价

我确信你会同意，我们为缺乏财商教育付出的代价是高昂的。

财商盲让人们心理固化。财商盲人群依附错误的安全感，生活在恐惧中。而恐惧使人变得贫穷。财商盲人群没有能力处理和解决生活中的基础财务问题。

财商盲毁掉了自尊。没有财商素养，一个人的自尊和自我价值通常低下，致使他们不能有效和果断地行动。财商盲人群在生活中装出一副他们懂得用钱做什么的样子。

财商盲让人变得灰心丧气、心烦意乱。离婚的第一位原因是夫妻为钱而争吵。财商盲人群不能找到正确的答案去解决他们的财务问题，总是在担心没有足够的钱，他们中许多人不能生活在幸福、富裕和充满生气的生活中心。

财商盲人群固守着偏执的观念。我发现财商盲人群中许多人心理封闭，认为富人是魔鬼，贪婪无度，对人无情。他们还认为只要自己钱多一点，所有的财务问题都解决了。

财商盲人群经常说：“你们在这里做不了这个。”甚至当财商素养高的人当面做到了他们认为做不了的事，他们仍坚持这样的观念。他们的生活被这样的观念局限了。这样的观念阻碍了他们尝试一下的努力。困惑、愚蠢和无能为力，这些都是缺乏财商教育的结果。

财商盲人群认为他们是受害人。没有财商素养，就不知道世界经济的走向，当自己的财务出了问题就习惯性地责备别人。财商盲人群中许多人认为他们的财务问题是富人造成的。

绝大多数人都是税务制度的受害人。但当他们听到富人缴税少甚至不缴税时，他们愤怒无比。他们不想去搞清楚为什么富人可以缴那么点税（或者他们怎么做到让自己的纳税最小化），却去骂富人是“坏蛋和骗子”。

财商盲造成他们的无知。当可以挣成千上万美元的机会就在他们面前时，财商盲人群却视若无睹。

在理财问题上，财商盲人群对以前从来没有见过的陌生人的信任超过了对他们自己。所以为什么那么多人在问“我该用我的钱做什么”。他们按照对方的指导把钱投入股票市场时，都没有想过“什么人在管理我的钱”。

财商盲人群看不到正在到来的市场危机，而是对陌生人的操作充满了信任。

财商盲导致了贫穷。讽刺的是，在一个充满了金钱的世界里，中产阶级却在萎缩，贫困人口在上升。

尽管银行印刷了数以万亿计的钞票，数以亿计的人却仍在说“我买不起”。尽管利率一直在走低，数以亿计的人却仍然得不到贷款去买一套房产。

财商盲人群做致贫的投资。财商盲人群在错误的时间、错误的地方，因为错误的理由而做错误的投资。他们买得高，卖得低。当沃尔玛打折时，他们蜂拥如潮；当华尔街打折时，他们背向最好的投资跑开了。而这时候华尔街的“打折”投资价格是很低的。

财商盲人群做致贫的判断。财商盲人群不懂得价值，经常是不看质量，只买便宜。财商盲人群不理解什么是重要的，什么是有价值的，什么需要出手，或者什么是行为的后果。

财商盲能导致不道德的行为。财商盲侵蚀道德伦理和法律价值。我们都听过那些人的恐怖故事开始于“交易”或者“勾连”或者“赌博”，仅仅是因为想挣点外快。

为了钱，他们中的许多人撒谎、欺骗并偷窃。还有许多人宁愿弄虚作假，逃避缴税，也不去学习怎样合法减税或避税。

汤姆税课

逃税是一个世界范围的事

每年总有好几次，我会被一些公司请去帮他们做假账，以逃避缴税，或者至少是被要求不要告发他们。每次我都告诉他们，当他们懂得税法后，他们就不必在纳税上搞欺骗行为了。一些人会听我的，终止欺骗行为，去学习和掌握税法的有关规定。而另一些人依然故我，因为他们懒于通过这样的方法去做正确的事。在意大利，他们的税法实际上规定了两条针对税务欺骗的条款。小一些的税务欺骗有一项罚款；大的税务欺骗有不同的罚款。我和罗伯特在这个国家旅游时遭遇了这样的人。在这个国家，通过弄虚作假逃税是很正常的一件事。其实他们完全没有必要这样做。通过财商教育，任何人都可以学到合法地少缴些税，一点也不用担心被税务部门当作欺骗和逃税行为抓住。

财商盲扭曲了真相。当人们感到有压力和焦虑时，是因为他们面临了财务困境。他们对真相总是没有清晰正确的观点，总是看不到面前的选择和机会。例如，许多人认为豪宅、豪车、华服、名酒和珠宝首饰可以把他们打造成富人。

一步一步

同生活中许多事情一样，财商教育也有一个过程：

财商教育改变了人的财商素养；

财商素养提高了一个人处理财务问题的能力；

处理财务问题的能力让一个人在财务上变得更明智；

最后，财务上更明智的人变成了更富的人。

问：你是说我处理的财务问题越多，我就能变成越富的人？

答：是的。富人经常处理的问题是穷人和中产阶级处理不了的。

问：你的意思是说，如果我逃避处理自己的财务问题，我就会变得更穷？

答：是的。如果你不处理你的财务问题，它们就像账单一样堆得越来越高，导致问题变得更大。

问：我们的政府不是正在做这样的事情吗？

答：正是如此。

问：那么我们该怎样改变这个世界？

答：这可是个问题。不是吗？我的富爸爸经常说：“如果你想改变世界，那就先从改变你自己做起吧。”每当我为什么事情而抱怨的时候，他就重复对我说下面的话：

要改变某事，先改变自己。

什么是财商素养？

富爸爸最重要的一课是：

你怎样处理你的财务问题决定了你的未来。

1997年，《富爸爸穷爸爸》出版了。这是一本关于财商的书籍，关于两个9岁的小男孩——富爸爸的儿子和我。对那些读过这本书的人来说，下面的内容是一个复习，一个有了些润色的复习。

财务报表

下面的图是富爸爸用于发展我们财商所画的简单图表。这是财务报表的富爸爸版本。

这个简单的图表改变了我的人生方向。如果不是因为这个简单的方式让我形象化地明白了收入、支出、资产和负债这些概念，我可能就会沿着我穷爸爸的脚印，变成一个工作努力，却终生在财务困境中挣扎的雇员。

收益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

财务报表是财商素养的核心。那就是为什么富爸爸经常会说：“我的银行老板绝不会向我要学习成绩报告单。他不在意我是从哪个学校毕业的、在校的平均成绩，而是要看看我的财务报表。你的财务报表就是你离开学校后的成绩报告单。”

在年轻的时候打下的财商素养基础，给了我一个比较清晰的人生方向。

不能阅读财务报表的人是财商盲。你知道，有很多受过高等教育的人读不懂财务报表。这是我们面临的真正危机。

用图说话

我和富爸爸的儿子从9岁开始接受财商教育。富爸爸用图来说明，话语不多。如今，作为一个成年人，我仍然喜欢用图说话，语言辅助。

收益表

收入
穷爸爸关注这里
支出

资产负债表

资产	负债
富爸爸 关注这里	

我的穷爸爸的工作是为了一份保险的职业和一份稳定的薪水。我的富爸爸的工作是为了产生现金流的资产。你关注哪一边：收入还是资产？

财务报表的力量

我敢讲，一个人的财商素养就看他使用哪一种财务报表和怎样使用它。雇员们倾向于仅仅看他们的收入。在一份纳税申报单上，雇员们只需要报告他们的收入。他们的支出几乎没有可减免的。所以，对那些在E象限里的雇员来说，工资单就是他们的财务报表。

小企业主倾向于看他们的收入和支出。收入报告讲述了他们挣的什么钱，支出做什么了。在一份纳税申报单上，小企业主只需要报告收入和支出。他们不需要提供资产负债表。所以，对

于那些在S象限内的小企业主来说，赢利和亏损报表或者收入报表是他们使用的唯一财务报表。

那些在B和I象限内的人使用至少两份财务报表。他们使用资产负债表，报告他们的资产和债务，并使用一份现金流报表，显示他们的现金从哪里来到哪里去了。在一份纳税申报单中，大企业主和职业投资人需要提供他们的收入和资产负债情况报告。他们还需要向银行提供现金流报表、收入报表和资产负债表。

我在我的会计师事务所准备纳税申报单时，我们需要我们的所有业务和投资客户提供收入报表和资产负债表。只有这样，我们才敢保证他们提供的信息是精准的。收税人也会是同样的感觉。在纳税申报单上，如果某家企业只提供他们的收入报告而缺了资产负债报告，他们将面临五倍的被审计可能。

六个重要的词

财商素养的核心有六个词。它们是：

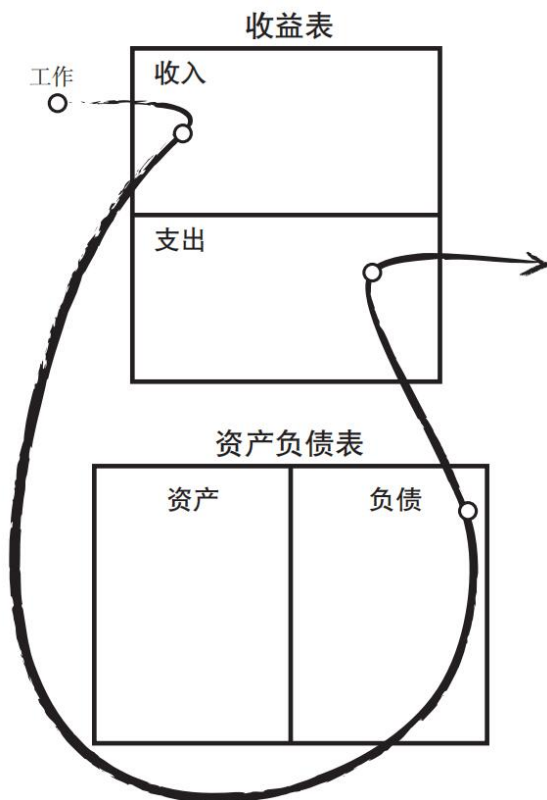
- 1.收入
- 2.支出
- 3.资产
- 4.负债
- 5.现金
- 6.流动

随便问一个企业家，哪两个词最重要，他会回答：“现金和流动。”

问：为什么“现金”和“流动”是最重要的两个词？

答：因为现金和流动决定了某物是收入还是支出，是资产还是负债。

例如，收入是现金流进来；支出是现金流出去。



在现实生活中，这两词可能就是支票簿——收入进来，开支出去。

问：这就是你为什么说“平衡支票簿不是真正的财商教育”？

答：非常准确。

问：因为支票簿不包括资产和负债？

答：很对。我的父母都能平衡支票簿，但是他们却对资产和负债完全没有概念。那也说明了他们为什么贫穷。

每到月底，他们就很奇怪自己的钱上哪去了。他们的钱经由负债例如住房、汽车流出去了呀。可是他们却把负债当资产。

问：所以，是资产和负债决定了人们是富人还是穷人或中产阶级？

答：是的。不同的阶层关注财务报表中不同的栏目。

收益表

收入
支出 穷人

资产负债表

资产 富人	负债 中产阶级
----------	------------

问：你是说穷人总是试图通过减少花销来积攒钱财？

答：是的。

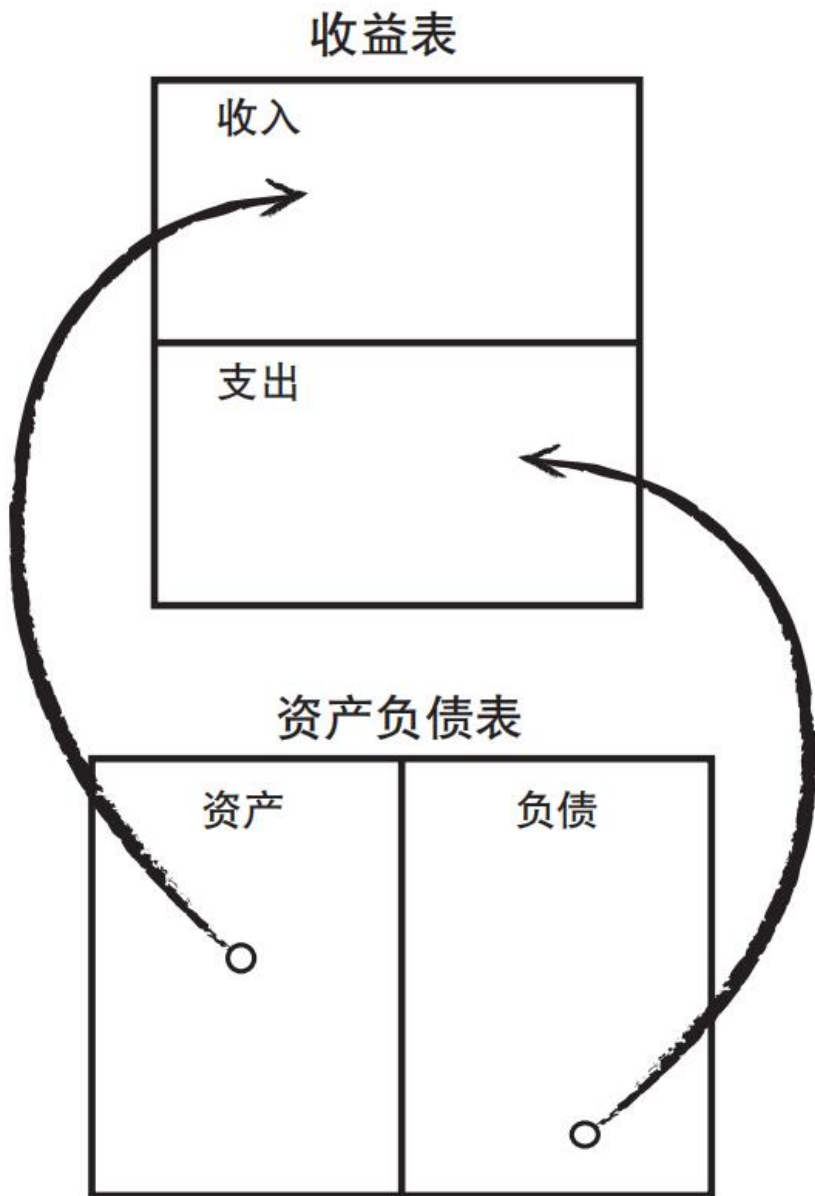
问：富人的关注点在资产？

答：是的。

问：那么，为什么中产阶级关注负债？

答：因为在多数情况下，他们不知道资产和负债的区别。

答：答案就是财商素养。而钱币的另一面则是：财商盲。



语言的力量

这里有两个重要的解释，是富爸爸创造出来帮助我们懂得资产和负债区别的。

资产把钱揣进你的口袋，不管你工作不工作。

负债把钱从你的口袋里掏出来，即使它们处于升值状态。

问：也就是说，现金流的方向决定了某物是资产还是负债？

答：对。

问：那么，如果住房为你的口袋里带来钱，它就是资产？

答：说得对。任何物品都可能是资产或负债，定义它的是现金流的方向。大多数人的钱从指缝间溜走了，因为他们坚持认为自己的房子和车子是资产。

汤姆税课

资产和现金流

用另一个表达来描述财务报表就是“财务状况报告表”。如果一个人的现金流进超过了现金流出，他的财务状况就是良好。如果你没有工作，你的现金流进将只被你的资产决定；你的现金流出将只被你的债务决定。所以，“资产”可以不夸张地被定义为创造了现金流进的某物；负债可以被定义为创造了现金流出的某物。你的资产和负债或者现金流进和流出的区别，被叫作你的净值或财富。

一定要复习这六个财商素养的核心词语：收入、支出、资产、负债、现金和流动。

问：怪不得你把你的游戏命名为“现金流”。是把“现金”和“流动”这俩词合而为一了？

答：是的。因为在金融的现实世界中，控制现金流的方向是最重要的。富人懂得怎样控制现金流进，而穷人和中产阶级控制不了现金的流出。

问：这就是世界金融危机爆发的原因吗——因为我们的领导人正在制造债务和现金流出？

答：是的。不过第一位的原因是我们的领导人通过印刷钞票来弥补现金外流后出现的亏空。

关注的改变

“邻家的百万富翁”关注这两类资产。

收益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
存款 股票	

如今最大的难题是这两类资产——存款和股票——都是有毒的。

记住，在1971年至2000年期间，人们存钱和在股票市场做长线投资是很好的做法。而2000年后，世界改变了。

一个有财商素养的人是能够看着下面这个图表——我们前面复习过的——就懂得这个图表告诉了我们什么的。

1929年经济大萧条



资料来源：联邦储备银行经济数据

问：为什么你要吓唬我？

答：这不是我的目的。我知道这有点恐怖，但是我这么做的理由是为了支持财商教育，让人们做好准备面对下一次来临的倒闭潮。

问：下一次会发生什么？

答：我真的说不清楚。没有人真的知道。以前我们也从来没有面临过这样的情况。

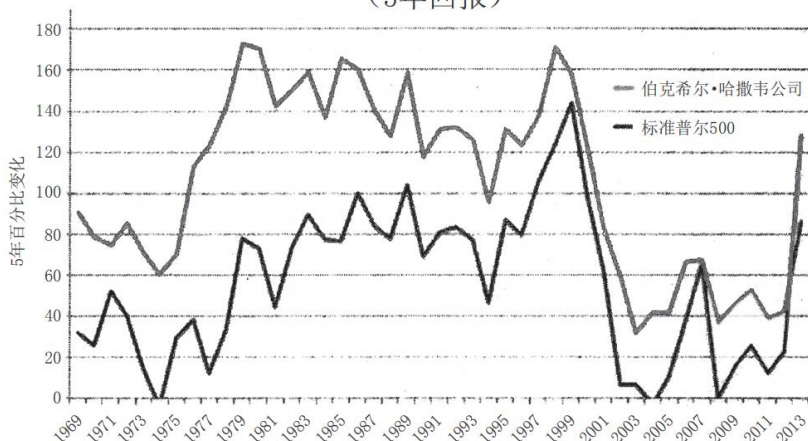
2010年9月7日，沃伦·巴菲特说：

我想告诉你们一件事：你们可能做的最糟糕的投资是现金。每一个人都谈论现金为王以及诸如此类的观点，但随着时间消逝，现金正在变得毫无价值。

那些遵从巴菲特劝告，从现金王国出来转而走向股票市场的人，在2000年前，都是很好的做法。难的是，当我写这本书的2017年，股票价格一直走高。所以问题在于，在这场危机中，巴菲特的话能拯救他们吗？

再看看21世纪三次经济危机中，巴菲特的绩效。

伯克希尔·哈撒韦公司对比标准普尔500 (5年回报)



资料来源：商业内幕网（Business Insider）安迪·科尔斯，数据来自伯克希尔·哈撒韦公司和雅虎金融

图表显示，市场又在爬升。问题是：即使是像巴菲特那样懂行的投资人，在未来的经济下行中也不会损失吗？

你是财商盲吗？

当你考虑这些行动和反行动、这些关于财商素养和财商盲的教训，你是怎样反应的呢？你想到和感觉到了什么？下面，我总结了一些财商盲人群对这个现实世界可能做出的反应——如果有另一场危机的话。

财商盲使人们心理固化。

财商盲毁了他们的自尊。

财商盲造成了人的灰心丧气和心烦意乱。

财商盲人群固守着偏执的观念。

财商盲人群认为他们是受害者。

财商盲导致了无知。

财商盲导致了贫穷。

财商盲人群做导致贫穷的投资。

财商盲人群做导致贫穷的判断。

财商盲导致一个人仇恨生活。

财商盲导致不道德的行为。

问：那么，一个财商盲该怎么做？

答：着手培养自己的财商素养。去理解财商素养中的六个基本词语：

- 1.收入
- 2.支出
- 3.资产
- 4.负债
- 5.现金
- 6.流动

在以下方面挑战你自己：

懂得现金流是怎样决定某物是一件资产还是一项负债。

懂得为什么住房不是一件资产。

懂得为什么储蓄者是输家。

懂得你的投资组合可能是负债而不是资产。

懂得为什么市场会骚乱。

懂得为什么“邻家的百万富翁”的两个主要资产——存款和股票——可能变成负债。

懂得为什么说“问题在于金融，笨蛋”。

如果你能懂得和解释这些原理和观念，你就走在了成为财商才俊的路上了。

第二部分 总结

金钱是一门语言。学习成为一个富人非常像学一门外语，同样要花很多时间，要反复练习，要有献身精神。

穷人间讲同样的语言。他们用贫穷语言讲话，用贫穷语言思维，用贫穷语言沟通。他们用得最多的语句是：“我买不起那个”、“我做不了那个”。这些语词可能会改变，但他们在实质的方面却一点没变。

正如亨利·福特所说：

如果你认为能你就能。

如果你认为不能你就不能。

两种思维方式都没有错。

中产阶级间讲同样的语言。中产阶级最喜欢讲的语句是：“有保障的工作”、“稳定的收入和福利”。他们竭力避免的词语是：风险和债务。他们认为储蓄是精明的主意——没错，但1971年以后就不是了。即使后来他们在嘴上不讲这些词语了，但其他方面仍然没有变化。

富人间讲不同的语言。那些受过财商教育的富人讲的是不同的语言。企业家和雇员间讲的是不同的语言。房地产投资人和股票投资人间讲的是不同的语言。房地产投资人会用到词语例如“资产回报率”，股票投资者会谈论“市盈率”。其实两者的意思几乎完全一样。要点在于，“词语变成了现实”。

得到真正的财商教育了吗？

第二部分是关于：

财商教育不是什么？

什么是财商盲？

第三部分将关注于：

什么是真正的财商教育？

好消息是真正的财商教育开始于词语，真正的财商语言——富人的语言。所有最好的消息是：词语真的变成了现实！而词语是免费的。

第三部分

什么是真正的财商教育？

我打赌，如果我说债务和税务是世界财务词汇中最阴险的两个词，许多人都会赞成我。

债务和税务是富人和其他人之间的鸿沟变深的真正原因。

所以为什么说1913年是世界历史上具有决定性的一年。这一年，美国联邦储备银行建立了，第16条修正案通过了，这导致了国家税务局——一个经常让人感到害怕的税务部门——的创立。

在富勒博士所称的“GRUNCH”，全球现金总额抢劫会发生之前，这两个机构需要共同存在。

如今，债务和税收就像癌症一样吞噬着穷人和中产阶级的心肝和灵魂。美国全国的债务是一个蓄势待发的灾难。然而，从钱币的另一面来看，债务和税收持续地让富人更富。

真正的财商教育不是有关股票、债券、开放基金或者共同基金买卖的教育。正如沃伦·巴菲特所说：

股票配置的多样化是在保护无知。如果你知道自己在做什么，就该明白那样做毫无意义。

可是，如果一个人对债务和税收懂得如此之少，他又怎么能明白他在做什么呢？

无论何时当我说：“我挣了数百万，只缴了很少的税——合法的哦！”大多数人的心脏都停止了跳动，脑子一片空白。我怀疑，许多人对我的话的恐惧超过了对税务员——很少有什么事情能比税务审计更令人不快了。不过你完全没有必要那样，如果事情正如巴菲特所说的那样——“你知道自己在做什么”！

有了汤姆·惠尔赖特这样的指导者、教师和税务顾问，我对自己日常作为企业家和职业投资人所做的一切有充分的自信。在我要做的事情可能会越界时，我就请汤姆帮忙把关。当你遵循规定，特别是遵循纳税规定和相关法律行事时，生活让你如此的轻松自如。

正如汤姆一直所说的，“税法的规则是为了起刺激作用，指导你怎样做一个政府的好伙伴，做政府想让你做、需要你做的事。”这就是为什么世界范围内的税法总是对企业家和大企业有利的原因。

简而言之：

税法惩罚那些生活在E和S象限里的人。

税法奖励那些生活在B和I象限里的人。

这就是为什么真正的财商教育要开始于债务和税务。真正的财商教育必须要看到钱币另一面的债务和税务。

真正的财商教育必须要教育学生们认识到，债务和税务是怎样让富人更富的。真正的财商教

育也必须要让学生们认识到，债务和税务怎样能让他们也变富。

这就是我要求我的私人税务顾问汤姆·惠尔赖特作为我这本书的助理的原因。债务和税务是真正的财商教育跳动着的心脏。

汤姆税课

税法的真正目的

税收法规确实提高了政府的税务收入，但它们同时也体现了政府非常重要的目的——鼓励人们遵循政府的政策行事。世界各国的政府们都想要企业雇佣更多的人，并投资生产更多的住房、能源和食物。那就是为什么有那么多的税务利好政策给了在B和I象限内的人的原因。

第九章

为什么富人玩《大富翁》游戏？

穷爸爸：

找到一份工作。

富爸爸：

不为钱工作。

在过去多年里，我参加了很多场关于财富问题的研讨会、大会和演讲。讲话的人有一个共同点：他们把问题说得复杂无比，让人觉得云遮雾罩，不得要领。

他们中的许多人似乎讲的是外语。我怀疑他们使用“金融术语”的目的不是为了沟通方便，而是让他们自己有一种学术上的优越感。他们想要证明，他们比我们普通人聪明得多。

真正的财商教育不必复杂或者让人困惑。我想起了阿尔伯特·爱因斯坦的一句话：“如果一件事你不能对一个六岁的孩子解释清楚，你自己可能就不明白。”

真正的财商教育可以是非常简单的，简单得就像玩《大富翁》游戏。

三笔收入

当你劝导年轻人“好好学习，将来找个好工作，努力干，多攒钱，投资长期的401（K）退休计划”时，你漏掉的是一点关于税务的财商教育。

给年轻人开人生方子的人还应该给他们的教育对象再加上一句：“你将缴纳最高比例的税金。”

如果年轻人知道一点点有关财商的知识，他们会问：“我可以怎么做以少缴点税？”这个问题会引起他们问另一个问题：“什么是真正的财商教育？”

这个问题，以及类似于这样的一些问题，将会引导着人们站到钱币的背面——一个有利于他们看到两面的位置。他们能够看到富人们工作的那一面。在钱币的那一面，富人们的工作不是为了钱。

关于税收的真正的财商教育不必非常复杂。金钱主题开始于收入，人们通常有三个收入类型：

1. 普通收入

2. 投资组合收入

3.被动收入

普通收入是三种收入中被扣税最高的收入。

当你劝导或者鼓励某人“找一个好工作”时，那个人就开始了雇员的思维，并为了挣到普通收入而工作。

当某人说：“回学校去深造，然后把你的职业提高到另一个水平上”时，更意味着最后还是为了普通收入而工作。

当某人劝告他人要“一点一滴地攒钱”，更像是要做纳税申报——存款利息作为普通收入是要纳税的。

当某人指导他人说“为401（K）退休计划存钱”时，来自401（K）退休计划的储蓄收入也是普通收入的分支，一样要纳税。

汤姆税课

普通收入是最糟糕的收入

投资组合收入和被动收入是按特殊税率征税的，享受特殊的税收福利。政府是最喜欢投资组合收入和被动收入的，所以它提供刺激政策鼓励人们获取这两种收入。其他的收入都是普通收入，政府不会提供刺激政策鼓励人们去挣这样的钱。

政府对增加投资退休计划——例如美国的401（K）或者加拿大的RRSP——的激励税收政策是推迟在其收入上的纳税，直到其取出投资款。此外，在对401（K）纳税时是按照普通的税率。如果某人在退休前取出其对401（K）的投资，税法将会对其课以惩罚性税收。他不仅会被按最高的税率征税，还必须把投资的钱留下直到退休，或者是缴纳高比率的税金并同时接受惩罚。

问：也就是说读书、工作、存钱和把钱投入政府主导的长期退休计划，就是在为普通收入而工作？

答：是的。

问：当某人变成了一个老板，从E象限转移到了S象限内，他还会缴纳高比率的收入税吗？

答：是的。

问：为什么是这样？

答：作个简短的回答吧：因为他们工作是为了钱。记住，《富爸爸穷爸爸》中，富爸爸的第一课就是“富人不为钱工作”。同时还要记住，1971年后，所有的钱都变成了债务。当越来越多的钱被印刷出来时，为什么还要为钱而工作？当钱变成了债务，为什么还要还债？记在脑子里吧，所有的事情变糟都是一个原因：问题在于金融，笨蛋。

学校教育学生，工作就是为了挣钱。这就是富人和穷人以及中产阶级之间的鸿沟变宽的基本原因。

给人们更多的钱于事无补。更多的权利保障计划让穷人和中产阶级更穷。因为权利保障计划

的赋予是不免税的，而税是由穷人和中产阶级来缴的，而这些人工作正是为了钱。

问：这样公平吗？

答：我又想骂一个脏字了。关于公平谁说过什么吗？我没有说过它是公平的。如果生活是公平的，我看起来会像布拉德·皮特。不公平的是在学校里缺乏真正的财商教育。由于没有财商教育，成千上万的人陷入了财务危机。

学校教育学生们工作就是为了普通收入。问题就从这里开始了。

富人的收入

富人工作是为了投资组合收入和被动收入。

投资组合收入也被称作资本利得。资本利得产生于你的低买高卖。例如，你收购的股份是每股10美元，卖出是16美元，你每股的资本所得是6美元。这6美元就是证券投资组合收入。同样的，你在房地产萧条的时候买进了房产，然后，等到它升值的时候卖掉它。买卖房地产以获得收益也是这样的事：低买高卖。

从技术上讲，普通收入产生于你为钱而工作；从技术上讲，投资组合收入产生于你低买高卖的任何时间……当你的钱为你工作时，就免去了你为钱而辛苦地工作。

在美国，投资组合收入的税率是20%。

汤姆税课

世界各国怎样对待投资组合收入

并非只有美国喜欢投资。大多数国家对待投资组合都实行比普通收入低得多的税收政策。这些国家的政府都鼓励它们的公民投资，所以它们给投资者的投资组合收入以特别投资税率。

被动收入来自资产的现金流。你的资产产生着金钱。在房地产行业，被动收入被叫作“租金收入”。例如，我用10万美元买了处房产，我的净租金收入是每月1000美元。这1000美元就是被动收入。

从房地产获得的被动收入是税金最低的收入，有时候甚至是零税金。

如你所感觉到的一样，这里容易把人搞糊涂。当说同样一件事时，存在着不同的词语：房地产行业一种说法，炒股票是另一种说法，投资债券则像说外语。

所以，为了让事情变得简单，我只记三类收入：普通的、投资组合的、被动的。如果我参加一个会议，当讲话人讲得像外语时，我就举起我的手发问：“你说的是普通收入、投资组合收入和被动收入吗？”如果讲话人不知道这三种收入的区别何在，那他就不知道自己正在讲什么。

问：也就是说，真正的财商教育必须让人懂得三种收入的区别在哪里，是吗？

答：是的。这就是富人和穷人以及中产阶级之间的鸿沟开始产生的地方——产生于他们工作是为了什么类型的收入。

玩《大富翁》游戏

富爸爸把《大富翁》游戏作为一个教学工具。这个棋牌游戏成为他的“教室”。他教育我们不要为现金、为普通收入而工作；他教育我们要为投资组合收入、为被动收入而工作。例如，如果我有一间绿色的房子出租，租金收入是10美元，这10美元就是被动收入，而这种收入是三种收入中纳税率最低的。

问：那么，你是从小就懂得了这三类收入的不同之处吗？

答：是的。正如我在第三部分介绍中所说，真正的财商教育必须教学生们关于债务和税务的内容。最重要的是，债务和税务怎样能够让他们致富。玩《大富翁》游戏对于他们懂得三种类型的收入可以起到打基础的作用。

玩了《大富翁》游戏后，富爸爸会带我们去看他的现实世界中的“绿色房子”。他嘴里的词儿都是“租金收入”和“现金流”等。他总是告诉我们，“某一天，这些绿色的房子将会变成红色的酒店”。

参观了富爸爸的“绿色房子”后，我回到家里。我的父母总是会问：“你做完你的家庭作业了吗？如果你没有一个好成绩，别指望会进一个好大学，别指望将来有个好工作！”

问：你是说一个爸爸劝你将来为普通收入而工作，另一个指导你将来为投资组合收入和被动收入而工作？

答：是的。很显然，作为一个9岁的孩子，我还不大懂得三种类型的收入以及债务和纳税。

但是，富爸爸为我的将来铺下了基础。通过在现实生活中学习玩《大富翁》，我在钱币的另一面能看见我的未来了，还能看到我通往钱币另一面的旅程。

红色大酒店

十年后，也就是我19岁那年，我从学校所在的纽约回到了夏威夷家乡，出席富爸爸的红色酒店开业仪式。酒店就位于威基基海滩，一处夏威夷乃至世界都享有盛名的房地产地段。

如今，我和我的妻子金拥有了位于亚利桑那州的红色大酒店。酒店有数百名员工，周围还有我们的五个高尔夫球场。我们所做的全部工作就是在现实世界里玩《大富翁》游戏。

我和金致富不是通过争取普通收入，而是通过争取投资组合收入和被动收入。

问：这就是你和你的妻子开发《富爸爸现金流》游戏的原因——教育人们懂得投资？

答：是的。我和金获得财务上的自由是在1996年，当时我47岁，金37岁。我们结婚的时候还年轻，开始做投资的时候一无所有。我们没有工作，没有去存钱，没有401（K）退休计划，却取得了财务的自由。

当有人问我们是怎样取得财务自由的，我们一时还不能准确地解释我们是怎样做到的。我们甚至试着用玩《大富翁》游戏的办法向他们解释我们所经历的过程。这个过程催生了我们开发《富爸爸现金流》游戏的念

头，并在1996年当年发行了它的商业版本。

随后在1997年我自行出版的《富爸爸穷爸爸》，与其说是本书，还不如说它是一个解释《富爸爸现金流》的小册子。我卖游戏时，确实是计划写本小册子。现在你们都知道了，我们接触的出版商都不看好它。

问：是因为你们接触的出版商都没看到钱币的另一面？

答：我们就是这样猜想的。他们对“富人不为钱工作”、“储蓄者是输家”和“你的住房不是资产”等这些观点理解起来好像特别困难。绝大多数出版人员都是为钱、为普通收入而工作的雇员。而我的书和《富爸爸现金流》游戏教人们有关投资组合收入，尤其是被动收入的事情。

问：出版商可能没看懂你书中传递的信息，但是奥普拉·温弗莉弄懂了。要不然她怎么会在2000年邀请你出席她的节目，对吧？

答：奥普拉是世界上最有钱的女人之一。她懂得富爸爸和穷爸爸的故事。她的生活开始于钱币的穷人的一面，然后，转移到了富人的一面。如今，她不再需要一份工作来养活自己。

为什么股市存在泡沫？

在本书的前面，我列举了“金融化”作为富人更富的一个原因。金融化产业通过制造大规模杀伤性金融武器——一个神秘的衍生产品，把金融危机带给了我们。金融化产业让世界经济保持在泡沫中，通过债务和保持零以下的利息率，吸走数以万亿计的财富，并希望最后的崩溃不会到来。

金融化影响着公司高管的薪水。据美国经济政策机构的统计，公司高管的工资从1970年以来，以指数方式增长着，增加了几乎1,000%。而在同一时期，雇员的工资仅仅增长了大约11%。

公司高管不是为了钱而工作

在世界各国的公司执行层中，一大部分人的回报都不是工资而是股份。执行层的高管们并不想要高薪，不想要普通收入。

我们假定CEO们有权以每股10美元的价格购买股份。他们干得很好，股价升到了每股16美元。CEO们把运用特权每股10美元买到的股份以每股16美元的价格迅速卖掉，每股净盈利6美元。如果他或者她买了100万股，其资本所得就是600万美元，而这600万美元资本所得属于投资组合收入，其纳税税率远远低于工资收入600万美元的税率。如果CEO们得到的600万美元是工资，即普通收入，他或她将按照大约45%的税率向联邦储备银行和国家税务局纳税。

$600\text{万美元} \times 45\% = 270\text{万美元税金}$ 。

而选择把600万美元作为长期资本利得或者投资组合收入，他或她只需按照大约25%的税率向联邦储备银行和国家税务局缴税。

$600\text{万美元} \times 25\% = 150\text{万美元税金}$ 。

在同一个公司里，雇员们工作为的是普通收入，而高管们为的是投资组合收入，这是富人更富的另一个原因。

如果执行层非常自信，他或者她能够让雇员们玩命地工作，提高公司的股票价格，执行层可以只拿1美元的普通收入，其他的收入以股票特权或者说以投资组合收入体现。克莱斯勒的CEO李·拉卡卡就是这样做的，还有苹果公司的史蒂夫·乔布斯也是如此。这是又一个例子，富人们工作不是为了钱。其中的理由就是税的问题。

泡沫愿景

2008年危机后，美国企业在挣扎中增长。如果企业不增长，股价就会下跌，CEO和高管们就挣不到很多的钱。

这是大规模的金融化起飞时的情景。因为利率一直很低，CEO们用公司良好的信用，开始向银行借钱，然后用来买公司的股票。这被叫作股份回购。回购股份的行动说明CEO和企业的员工不能让企业增长。但他们借钱不是用于研发创造新产品和市场，让公司重新兴旺，而是借钱投资于股票市场，回购公司股份，推高公司股票价格，然后CEO们卖掉他们的股份，争取投资组合收入而不是普通收入。

大多数妈妈和爸爸们、“邻家的百万富翁”投资者们，认为股票回购是件很好的事。当股票价格升高时，他们的退休投资组合也升高了。他们觉得CEO们做了天大的好事，让企业又开始增长了。

问题是在大多数情况下，由于没有新产品和未来的远景，公司变弱了，没有了竞争力，并深陷于债务中。于是，公司高管们背着装满了投资组合收入的口袋，乘着“金降落伞”辞职了。

雇员们被遗弃在装满债务、正在下沉的船上，还在为获取普通收入而工作，还在为获取银行利息（也是普通收入）而储蓄，还在投资于401（K）退休计划（也是普通收入）……

没有受过真正的财商教育，雇员们怎么知道为什么工作？怎么知道储蓄和投资于普通收入不是最好的主意？怎么知道在他们和富人之间的鸿沟正在越变越深？

该反抗了

过了一段时间，雇员们觉得有点不对劲了。他们嗅到了一些可疑情况的蛛丝马迹。他们的工资不再涨了，工会领导人号召罢工，要求加薪。罢工胜利，工人们赢了，挣了更多一点的普通

收入。

然而更高的工资支出让公司变得更虚弱了。终于，它变成了“接管目标”。还存在的董事会董事、那些挣了数百万投资组合收入的同一群人，一致同意要改变。他们已经挣了足够多的钱，于是他们把企业卖给新的所有者。一旦公司被卖出，新的老板开始重组企业，通常他们做的第一件事就是裁员。

下岗的雇员们回学校去充电，许多人都借了学生贷款——对于一个人来说最糟的债务之一。他们希望通过学习重新找到个职业，为挣得普通收入，又开始努力工作……富人和其他人间的鸿沟又加深了。

比起到工会去参加罢工的会议，比起想挣取更多的普通收入，或者是回到学校充电，再找个新工作，雇员们更应该在午饭的时间里玩一玩《大富翁》游戏。他们也许会从中学到为什么“绿色房子”的租金比工资收入要好得多。

汤姆税课

教育税

当某人为找寻新工作而回到学校去充电时，教育的费用是不会减免的。因为他们将要进入全新的职业。如果他们去接受财商教育培训，以改善自己的投资，情况会好得多。不管怎样，这类作为改善他们企业经营水准和投资技巧的教育，其费用是可以减免的。

第十章

幻象收入：富人们的收入

穷爸爸：

我需要我的工资。

富爸爸：

我不需要工资。

描绘幻象收入就像是描绘房间里的鬼一样难。这是非常重要的一章，我已经尽了我的所能让其简单些。幻象收入是很富的人挣的一种收入，很少有人知道它。

我建议，如果你发现这一章让你困惑的话，找个朋友一起学习，然后在一起讨论本章的内容。如果幻象收入的概念还是弄不明白，就向一个会计师请教。总之，要千方百计地弄懂这个非常重要的主题。没有接受过真正的财商教育，大部分人对幻象收入一无所知。所以这一章非常重要，因为幻象收入是富人的收入。

更高水准的财商智力

当我1973年从越南回到家里，富爸爸建议我，从参加房地产投资训练班开始我的财商教育。“去拿我的房地产从业执照？”我问他。

富爸爸笑着说：“不。房地产从业执照是为那些在S象限里的人准备的。你应该通过财商教育进入I象限。”

房地产代理人的工作是为了挣得普通收入，而真正的房地产投资顾问的工作是为了投资组合收入和被动收入。拥有一个房地产的从业执照当然没什么不好，但绝大多数房地产经纪人都不是房地产投资顾问。正如富爸爸所说：“那些人之所以被叫作经纪人是因为他们比你还要一文不名。”

当时，我还在海军陆战队做飞行员。一天夜里，当执行完我的夜间任务后，我回到自己在威基基的公寓里。这时已经是深夜，我打开电视机，看到了一个关于投资的商业信息广告。推广人承诺教人们怎样投资房地产，“绝不会让你亏本”。因为海军陆战队的飞行员挣不了多少钱，这个在夏威夷——世界上几处房地产最贵的地方——买套房产还“绝不亏本”的广告吸引了我。我按照电视屏幕下方的电话打了去，预定了参加免费的“研讨会”。

在免费的研讨会里，我看到了许多像我一样的人：厌倦了朝九晚五的工作，正在寻找人生的

不同道路。研讨会里推销了一期房地产培训班，时间为三天，收费385美元。这在当时不是一个小数字，差不多是我在海军陆战队里当飞行员一半的月工资了。

当我问富爸爸，他认为我参加这个培训班是好事还是坏事，他微笑着说：“我又没参加，怎么会知道呢。但有一件事是明确的——你只管做就好了。你应该一直坚持学习新事物。做事情的人总比那些什么都不做的人强。”

学院的人对培训班的人

这是我的富爸爸和穷爸爸又一个不同的地方。穷爸爸是一个学术人。他相信传统教育，认为如果一个名牌大学没有推出好课程，那不是真正的教育；如果导师的名字后面没有一个博士头衔，那不是真正的教师。

富爸爸是一个对短期培训感兴趣的人。他尤其喜欢戴尔·卡耐基的课程。对他来说，那些课程是注重实践的、有用的，并且在时间和金钱上是相对便宜的投资。富爸爸不在乎教师有什么文凭或证书。他更关心的是教师的授课能力。如果教师讲课枯燥沉闷，卡耐基的公司一定不会容忍，他们一定会开了他。所以富爸爸相当肯定，卡耐基的老师会紧紧地抓住受训者的注意力，实实在在地教给人们一些东西。

穷爸爸特别在意学位和学术头衔。他非常热爱和享受从高中毕业，然后拿到学士学位，再获得硕士学位，直到取得博士学位的过程。学位和头衔，都是E和S象限里的人非常看重的东西。

富爸爸仅仅关心在B和I象限里取得成功。

沃伦·巴菲特：培训班的人

甚至沃伦·巴菲特都参加培训班。他曾经说：“我从不把我的大学学位证书挂在墙上，但是我很骄傲地把我从卡耐基公共演讲课取得的证书展示出来。当我在股民的会议上讲话的时候，我得学着控制手和脚不要抖动。”

沃伦·巴菲特是世界上最受欢迎的研讨会——伯克希尔·哈撒韦年度投资者大会的主持人。这个会议被称作“投资人的伍德斯托克ⁿ”。

真正的教师

三天的房地产培训班真是棒极了。指导教师是一个真正的房地产投资人。他非常富有，完全取得了财务自由，生活得很幸福。他就是我想成为的那个人。

课程很注意实际操作，没有常规的俗套。指导老师在讲课中引用的是房地产实例而不是教科书理论。他讲到了他的成功和失败。还有，像富爸爸一样，他强调错误的重要性——错误是

肩膀上宝贵的拍打，它提醒你：“醒醒吧，你什么都不懂。这里是你必须学习的东西。”

他讲到了拥有一个好的合作伙伴的重要性，以及与一个糟糕的合作人尤其是一个不诚实的人共事的惨痛教训。他讲到了信任、信用和谦逊，以及对你与之共事的每一个人抱以善意和尊重态度的价值。对他来说，认为自己比他人更聪明或更强是一种罪过，是对你的人类伙伴的犯罪。

到三天培训结束的时候，我领悟到做一个房地产投资人不是挣钱的事，而是要做一个房地产行业的企业家，向大众提供买得起、安全的住房。如果你在这上面做得很好，你才能挣到很多的钱。

如果你做得很好，银行将会向你提供更多的贷款；如果你做得很好，政府会在税收上给你打折。你会成为政府的合作伙伴，做政府想要你做的事。

一个真正的房地产投资人，不是一个追逐资本利得的炒房客。炒房的人是财产的交易者，是另一个层面的财产投资人。炒房者总是想要把房子变得更贵，房价更高，所以，炒房者会缴纳高额的税金。

汤姆税课

炒房者制造的是普通收入

炒房需要的只是投资者个人的努力。所以，炒房被按照普通收入纳税。炒房者得按照同S象限里的人一样的税率缴税。

大多数炒房客就像股票投资人。他们并不想要资产，只想要资产价格走高。一旦房价走高到符合其心理预期，他们通常会在一两天或者几个小时内卖掉资产。这就是他们的挣钱方式。这就是为什么资本利得尤其是炒股所得的税率要高于被动投资者，尤其是高于真正的房地产投资人——真正的房地产投资人的投资目的是现金流。

交易者相信投资行业的“大傻瓜理论”。一个交易者买进某物，然后等待着比他还傻的傻瓜——愿意出比前者更高价钱的人。传统上，一个交易者不会添加任何价值在资产上。一些房地产炒客会把财产加以修缮或改造，然后再出手。炒房产或股票都是为了普通收入。股票和房产的炒客要缴纳比真正的房地产投资人多得多的税金。

市场萧条

一旦有“大傻瓜”露面，炒客或者交易人就笑了。当“傻瓜”停止买进，市场就开始萎缩了。那就是2000年、2007年和2008年发生的情况：当傻瓜不再犯傻了，市场危机就发生了。

现金流的投资者等待着市场的萧条。“傻瓜”们跑掉了，躲起来了，真正的房产投资客却从冬

眠中醒来，四处寻找砍价的机会。

幻象现金流

培训班指导老师的课程远远超越了“怎样找到并且不花自己的钱就买下一处房产”这样具体的指导。就像富爸爸一样，他讲到了幻象现金流——看不见的收入。他教导我们：“幻象现金流是富人的真正收入。幻象收入是穷人和中产阶级看不见的收入。”

换句话说，他谈到的幻象收入不是普通的、投资组合的或者被动的收入，而是你看不到收入。幻象现金流是没受过财商教育的人看不到的。幻象现金流是看不见的收入，是债务和税务的衍生物。

问：债务和税务产生幻象现金流吗？

答：是的。这就是为什么真正的财商教育都是以债务和税务为中心的。永远记住：真正的财商教育是关于债务和税务以及幻象现金流——看不见的富人收入的。

这章剩下的内容，是关于你怎样才能看见这个看不见的房间里的鬼——幻象收入的。

请注意：我举的所有例子都是最为简单的，仅仅是为了教学的目的。对那些想要知道更多细节的人，我会列出几本书的单子。那些想要生活在I象限里的人，这七本书对你们非常重要。

债务是幻象现金流

当人们把钱用来作为存款或买房，他们是在使用税后的钱。比方说10万美元的房产需要20%的首付。这意味着买房人必须付出2万美元。如果投资人是40%的纳税等级，那么2万美元的首付实际花了投资人大约3.5万美元的普通收入或者说工资收入。其中大约1.5万美元进了政府的税库。

借款

问题是：如果投资人不是花自己的税后工资，而是借了2万美元，情况会怎么样呢？

答案是投资人省下了1.5万美元。这1.5万美元就是幻象收入！投资者得到的这笔钱是不曾通过劳动来的钱，是不曾缴过税的钱，也不是自己省下来的钱。

问：所以，通过使用这笔借款，投资者赢得了游戏的1.5万美元？就像是给竞赛中取胜的跑步冠军颁发的奖金？

答：说得对。当爸爸妈妈一点一滴地积攒着税后美元准备交首付的时候，那些懂得怎样化借款为钱的职业投资者早就跑在路上。当爸爸妈妈攒够了首付的钱时，职业投资人早就跑在投资的另一条路上了。

问：他们跑在前面仅仅是因为他们使用的是借款，而业余的买家使用的是攒下来的税后存款？

答：你理解得对。想想这个例子，如果你不必去上班，不必纳税，会省下多少时间和金钱——难道省下的仅仅是2万美国的首付款吗？

问：你是说借2万美国就行了？

答：是的。这样想：对很多人来说2万美国都不是很大一笔钱。然而当你需要20万美国或者200万美国或者2000万美国作首付呢？

问：我付不起这样的首付。就是说，富人之所以更富，是因为他们懂得怎样去借大额的首付来买房产？

答：是啊。如果你是个生活在E象限内的上班族，希望通过努力工作和精打细算来致富，你是很难同那些I象限里的人一起玩致富游戏的。I象限里的人玩的是债务、税务和幻象收入。没有真正的财商教育，在E象限里的人是不可能看到I象限里的人玩的游戏的。

这就是为什么股票、债券和共同基金对那些在E和S象限里的人是最好的投资的原因。你不必为纸资产作首付。大多数人只是在玩现金。

问：那么对I象限内的人来说，债务是个关键？

答：是的，但还有税务和幻象收入。记住，借款是免税的。租金收入比工资收入更能省钱省时间。

问：要那么做的话得接受很多培训吧？

答：当然。不过那也正是财商教育的价值所在。我要再重复一遍唐纳德·特朗普的这句话：“你知道，我是债务之王。我爱债务。但是债务是狡猾的。它非常危险。”

问：所以富爸爸建议你在开始成为一个房地产投资人以前，先去学房地产课程，因为房地产与债务、税务和幻象收入密切相关？

答：不错。

问：为什么他不亲自教你？

答：他说他已经尽其所能教我了，应该是我去寻找更好教师的时候了。他自己就时常在不同的城市间飞来飞去，参加研讨会，拜内行的人为师。

富爸爸经常提醒我，天堂里一颗星后面有三个聪明的人追随着。尽管他们已经足够富庶、足够聪明，也绝不停止追寻新的、更聪明的教师。

老练的投资人

正如我们前面叙述过的——权当在复习——在财商教育中有六个基本的词语。

它们是财务报表中的六个词：

收入

支出
资产
负债
现金
流动

记住，银行的人不会要你的学习成绩报告，而是要你的财务报表。很悲哀的是，大多数人并没有。

接下来，让我们来复习三种类型的收入：普通的、投资组合的和被动的收入。

下面的纳税百分比是大致的，只是用于强调和说明：

普通收入 40%

投资组合收入 20%

被动收入 0%

在多数情况下，穷人和中产阶级拥有的是普通收入，是三种收入中纳税最高的。储蓄和401（K）收入也是按照普通收入纳税的。“邻家的百万富翁”工作是为了获得普通收入和投资组合收入。

老练的投资人工作是为了获得幻象收入。幻象收入需要很高水准的财商教育和素养，因为幻象收入是看不见的收入。

下面是幻象收入的例子：

借款是免税的钱

从借款产生的幻象收入是你省下的时间和金钱。物业租赁比工作更能获得它。因为工作收入是交了税的、省下的钱。

前面举过的例子解释了2万美国的首付为什么实际上值3.5万美国的普通收入。而省下的1.5万美国是幻象收入——金钱和时间都省了。

如果你懂得了怎样借款为钱，你也能快速致富。

增值是幻象收入

增值发生在房产价格升高时。例如，一个价值10万美国的房产增值到15万美国，其中的5万美国就是以增值形式出现的幻象收入。

问题是大多数人手里急需用钱，不得不把它以15万美国的价格卖掉，而交易本身又得缴纳资本所得税。

如果资本所得是5万美国：

$5\text{万美国} \times 20\% = 1\text{万美国税金}$ 。

没什么损失的方式

我和金以及肯·迈克尔·罗伊没有采取卖掉房产的方法，而是采用了不同的策略。我们通过借款的方法保住了5万美元的增值。我们以房屋做抵押，向银行贷了15万美元。房屋所有者一直采用这个方法，它被叫作“住房净值贷款”。

增值，幻象收入，产生于债务中，然后以免税的形式进入了我们的腰包。

大区别

大的区别是租房客支付了我们新贷的租赁房产的利息费用。而在住房净值贷款的情况下，本应由房屋所有者自己支付贷款的利息。

但更经常的是，许多房屋所有人把这种贷款拿去支付信用卡的债务和其他高利息借贷，如学生贷款。这样做可以减轻家庭总的利息月付，但在财务上并不是最合算的。

职业投资人会用这种贷款作为租赁房产的首付。我们假设职业房地产投资人从现有的一处房产上取得5万美元，而他还需要购买两处用于租赁的房产。现在他的财务报表资产一栏中就有三处而不是一处房产。

问：但是新增两笔贷款后，投资人的债务不就增高了吗？

答：是的。但是如果投资人很优秀的话，新增的租赁房产就成了他的被动收入了。不仅他的贷款利息有了着落，还有被动收入进入他的口袋里。

问：投资者得到了更多的幻象收入吗？

答：下面就是更多的幻象收入的例子。

汤普税课

更多的房地产 = 更多的幻象收入

设想你有一处价值10万美元用于租赁的房产。这10万美元的房产没有债务，是你用税后收入购买的。设想另一种情况是：你借贷了20万美元买了三处房产，现在已经增值到30万美元。我们设想你的房产增值10%。如果你是一处房产，你的增值或者说幻象收入是1万美元（ $10\text{万美元} \times 10\%$ ）；然而，如果你拥有的是价值30万美元的三处房产，你的增值或者说幻象收入是3万美元（ $30\text{万美元} \times 10\%$ ）。这种情况下，你的债务为你带来了3倍的幻象收入。

这里是幻象收入的更多例子：

分期偿还是幻象收入

分期偿还会减少你的债务。你每次贷款买车或者用信用卡支付你的借款余额不是分期付款，就是一次性付款。

妈妈和爸爸们用他们的税后普通收入分期偿还他们的借贷，用的是自己的钱。这和房地产投资人用借款偿还是完全不一样的。他们的借贷款是由租房客来分期偿还的。对职业投资人来说，减少债务是幻象收入的另一种来源。

我喜欢房地产，是因为我的债务是由我的房客而不是我来分期偿付的。记住，好的债务是由别人替你偿还的资产。每个月底，我和金都变得更富有，因为这个时候我们的租客都在替我们还债。

贬值是幻象收入

贬值又被称为折旧。你将享受到税务部门给予的税收减少政策，因为从理论上讲，你的房产由于磨损而贬值了。

即使你的房产正在升值，税务人员仍然会因为折旧政策而给你的税额打折，好像你的房产正在贬值似的。

折旧是职业房地产投资人的一项主要幻象收入。

汤姆税课

戏法一样的折旧政策

在我的著作《免税的财富》第七章中，我非常详细地解释了戏法一样的折旧政策。这真正是一项幻象收入。想象一下你自己并没有纳税的房产却享受到了减税政策是什么感觉！即使你是借钱买的房产，你依然享受到了折旧的减税政策。许多国家都有这项减税政策，但是只针对那些产生了现金流的房产。个人的住所不享受折旧的减税。

为什么储蓄者是输家？

储蓄者是输家的原因是：

1. 储蓄者要缴纳利息税——而他们的存款是来自于税后的普通收入。
2. 因为银行政策制度（量化宽松政策和部分准备金银行制度都是可能的因素）的原因，当他们的存款购买力下降，他们就亏损了。

问：就是说，储蓄者存入的钱是税后的，但是存入后的价值还下降了？

答：是的。

问：房地产投资人之所以赢，是因为一方面他们的房产增值，一方面却还享受税收折扣？

答：是的。

接下来的例子是关于幻象收入是怎样让富人更富的。

麦当劳的钱是幻象现金流

雷·克罗克曾经说过：“麦当劳是一家真正的房地产公司。”

麦当劳是世界上最大的快餐连锁餐厅，却又是一家房地产公司的原因是：幻象收入。

让现金流象限讲故事。



让我们假设麦当劳快餐企业赚了100万美元的应纳税收入，再假设麦当劳房地产企业有100万美元的房产折旧。

100万美元的快餐企业应纳税收入被其房地产企业的100万美元折旧减税抵消了。这就意味着麦当劳快餐企业不需要缴一分钱的税。

应纳税收入

如果麦当劳没有房地产企业，它就要为它的100万美元应纳税收入缴纳45万美元的税金（ $100\text{万美元} \times 45\%$ ）。折旧减税把它应纳税收入的税额减至了零（100万美元的税后收入少于100万美元的减税）。所以，麦当劳100万美元的快餐收入分文未纳税，为他们省下了45万美元的税金。

问：那么麦当劳变得更富有，除了收入这项手段外其他还有什么呢？

答：是的。更多的例子是：

- 1.从房地产折旧中获得的100万美元是幻象收入。
- 2.他们的房地产增值是幻象收入。
- 3.麦当劳汉堡包企业的价值上升是幻象收入。
- 4.麦当劳汉堡包企业和房地产企业的分期偿还债务是又一项幻象收入。
- 5.许多美国企业在美国本土以外的国家挣钱，其境外收入逃离了美国税收，获得了更多的幻象收入。
- 6.类似的例子还在继续增加，究竟有多少种幻象收入，取决于企业的税务策略有多聪明，取决于企业里的“汤姆·惠尔赖特”有多聪明。

麦当劳里的雇员

与此同时，麦当劳里的雇员们正在辛勤工作，为了挣一份工资，存钱、还款，并投资于

401 (K) 退休计划——为的都是要上税的普通收入。

然后他们很困惑，为什么富人越来越富？

问：你把麦当劳的做法应用于你的企业了？

答：我们确实那么做了。我们必须把麦当劳的经验转移到B象限中的富爸爸公司。

让现金流象限讲故事。



不同的一点是，我们把在海外取得的全部收入转回了美国，我们的总部所在地。我们相信这样做是正确的。

问：即使你们把海外富爸爸公司的全部收入转回了国内，你们还是能够做到零纳税，是吗？

答：是的。当我们在B象限内的富爸爸公司挣到了更多的钱，我们就为在I象限内的投资企业购买更多的房地产。

问：也就是说，你们是在B和I象限内变得更富。你们增加了收入，增加了债务，增加了幻象收入，却几乎不纳税？

答：你领会对了。

问：在E和S象限里的人能做同样的事吗？他们是否能够得到幻象收入？

答：能呀。但是他们必须成为I象限里的职业投资者。像“邻家的百万富翁”这样的人是没有资格的。他们只关注投资股票、债券、共同基金、交易所买卖基金和养老计划。被动投资者的投资挣不到幻象收入那样的收入水平。

问：哦。这就是为什么你谈起进入投资这行前，参加房地产培训班的原因？

答：是这样。投资于房地产行业比起投资于股票、债券、共同基金和交易所买卖基金，需要更多的财商教育素养。

懂得资产类别

纸资产是流体。如果你在投资于纸资产过程中犯了错误，输赢都是瞬间的事。房地产不是流体。当投资失利时你不能快速切割。

问：你可以推荐什么房地产课程吗？

答：有许多公司都开设了房地产课程。富爸爸公司也有。我们开设了许多网上课程。富爸爸教育公司在世界上许多国家的城市里开设了生动的研讨班。富爸爸顾问公司开展了一对一的指导业务，专门指导那些做好准备要改变自己象限的人。

尽管我相信，“富爸爸”能提供很好的课程教育和指导计划，但对你来说，重要的是要决定什么计划对你最适合。“富爸爸”无线电台每周都有播出的节目，会播出报名进入“富爸爸”学习的注意事项。每周的节目中，都会有我和金与思想新锐人士的对话。我们的对话范围广泛，但话题主要与企业家和职业投资顾问相关。

开始于书本

世界上最伟大的教师是书籍。而且书籍不贵，这个教师能带领你进入翔实的细节里。也许，这个教师最好的一点是，只要你有时间，它就能按照计划随时来到你面前。如果你不懂某些地方，这个老师很高兴指引你回头重读你没有弄懂的地方。

很多年前，我要求我的私人顾问们写书，解释他们所做的细节。富爸爸公司的所有顾问都是企业家、自我奋斗成功的人士和各自领域里的翘楚。

我们有为S和B象限里的人写的书，也有为I象限里的人写的书。

如果你想学习更多关于幻象收入和I象限的知识，我会推荐很多顾问写的书。

富爸爸公司的顾问肯·迈克·罗伊写了三本书给那些对投资房地产感兴趣的I象限人士。我和金、肯一起挣了数百万美元，经常使用的是100%的借款，而且多数是免税的。如今，肯是房地产领域最聪明的人士之一，还是使用借款得到数百万美元房地产工程的专家。肯·迈克·罗伊著的三部书是：

《房地产投资ABC》 (*The ABCs of Real Estate Investing*)

《房产管理ABC》 (*The ABCs of Property Management*)

《房地产投资高级指导》 (*The Advanced Guide to Real Estate Investing*)

你可能还喜欢加勒特·萨顿的书《房地产漏洞》(*Loopholes of Real Estate*)。加勒特·萨顿是一个律师和房地产投资人。

当然，做房地产并非适合每一个人。对那些喜欢纸资产的人来说，安迪·坦纳是我的顾问，他的书名是《股票现金流》(*Stock Market Cash Flow*)。这本书对“邻家的百万富翁”——那些把很多钱捆扎起来投进可怜的纸资产的人来说，是无价之宝。

安迪教的一门学科，每一个投资人都需要了解：当市场高涨时和市场萧条时怎样挣钱？正如安迪经常说的，“市场萧条让富人更富”。

尽管纸资产不产生房地产那样的债务、税务和幻象收入利益，但纸资产为I象限里的职业投资人产生许多其他的利益。

现在，我确信你同意我的会计师和税务战略家汤姆·惠尔赖特在怎样合法地少缴税、不缴税方面是一个天才。他为我和金省下了成千上万的税金。汤姆作为富爸爸公司顾问撰写的书，书名就叫作《免税的财富》。

如果你想成为I象限里的富人，你必须懂得怎样保护你的资产不被两类掠食者——诉讼和税收所掠食。

加勒特·萨顿是个律师，是我的资产保护法律顾问。如果不是他，我和金将会因为一个无聊的诉讼，失去我们所有的财产。他是个资产保护的天才，保护你的财产不被他人和政府掠去。

因为这些因素，你必须像B象限里的那些公司一样，保护好自己资产。加勒特所著关于资产保护的书有：

《如何创办自己的公司》 (*Start Your Own Corporation*)

《如何经营自己的公司》 (*Run Your Own Corporation*)

《怎样利用有限责任公司和有限合伙企业》 (*How to Use LLCs and LPs.*)

法的精神

正如多年前我三天房地产课程的指导老师所说：“住宅房地产投资人的目的是提供安全可靠和大众买得起的房屋产品。”如果你这么做，世界上多数国家的政府都会和你合作，向你提供税收折扣和幻象收入的机会，而这些都是E和S象限里的人享受不到的。

汤姆税课

政府想让你致富

政府乐于和投资人以及企业主合作。政府与麦当劳合作，给了后者45万美元的房地产税务折扣。这就像政府在房地产投资了45万美元一样。如果你从事的是房产建筑行业，政府会给你税收折扣的，你犯不着去冒那些风险。通过给你的税收折扣，政府摊薄了你其他收入的风险。

遵守法规是非常重要的，例如房地产法、财务法、税法和公司法。遵照法的精神以及法律条文行事，是B和I象限里的人必须做到的。

汤姆税课

守法

现在你应该很清楚了：比起普通人来，富人有不同的规则。对于守法，他们有更严格的需要。如果E和S象限里的人在税务申报上有一点造假，他们会受到轻微处罚。如果B和I象限里的人忽视了法律里的任何部分，他们将被送到监狱去。所以，如果你想成为B和I象限里的人，你必须小心谨慎地遵守法律条款和法的精神。

问：房地产投资只是大投资人玩的吗？

答：不。我给你讲讲小投资者的例子。我还是尽可能让我的例子简单些。

玛丽是个40岁的雇员，年工资收入10万美元，每年要缴纳3万美元（30%纳税等级）所得税。空闲时间里，她是I象限里的职业房地产投资人。

几年后，她拥有了10处用于租赁的房产，价值100万美元。她的房产没有为她带来收入。但她的租赁房产每年的折旧减税是10万美元。

她的所得税 = 3万美元

租赁房产折旧减税 = 10万美元

纳税 = 0（10万美元的税后收入低于10万美元折旧减税）

问：那么，虽然她没有从租赁房产中挣到钱，但她省下了来自她工资即普通收入的3万美元税金。因为她不必缴纳3万美元的税金了，那这3万美元就是她的幻象收入？

答：是的，这3万美元就不必离开她的工资账户了。

问：但她还会从增值和分期偿付中得到幻象收入？

答：正确。

问：这样当她退休时她的房产借贷款也会还清了？

答：是的。她就不用继续供房或不得不卖掉自己的房产了。

问：她还能继续得到租金收入来养老？

答：是的。如果她还在意她的房客和房产的话。

问：她会挣到更多的钱并且缴相对少的税金？

答：是的。在I象限精神里，如果你在意的房客和房产，政府将在意你。

最重要的一课

当初，在为期三天的房地产培训班结束的时候，我们的指导老师跟我们说：“从你们离开教室的这一刻起，你们的教育就开始了。”

当我们等着他布置家庭作业的时候，他把我们按三五个人的规模编成了若干小组。

“你们的作业是在90天内，考察100处房产，学习怎样找到一处最好的投资。你们要把所学的东西应用于实践。你们可能会犯错误，但是你们的真正教育就是从错误中开始的。”他继续说，“你们的教育开始于敲响房地产经纪人的门，开始于进入一户房屋，开始于浏览报纸上的分类广告以寻找机会，开始于驾着车在周围转悠寻找那些要卖的房产。当你发现一处可能交易的房产，一定要亲自去检查，分析得失，然后就这处房产的优缺点写一页纸的报告，包括增值的可能性、预估债务和纳税，以及幻象现金流。你们得有100个这样的报告，找真正的房产，90天内哦！”他这样要求大家。

“我们为什么得这么做呀？”有一个同学质疑。

“因为一个真正的投资人就是这么做的。”指导老师微笑着对我们说：“这个100：1的比率证明了一个真正的投资人怎样找到一个好的投资。”

我记得开始时我的小组里有五个人，大家都同意要完成作业。但你可以想象，完成这个作业的时间期限并不长，而大家都很忙，要带孩子去踢足球，要工作到很晚下班，或者有来自于妻子或丈夫的“麻烦事”。

到90天期限的时候，我们小组里只剩下了两个人。我们夜以继日地对我们的项目进行分析、评估。直到如今，尽管已经做了40多年的房地产投资人，我还认为那是我经历过的最好的财商教育。

我买下的第一处房产是一个带卫生间的一居室公寓房，位于毛伊岛美丽海滩的一条街上。那时房地产市场处于萧条状态，买家寥寥无几。这处房产是丧失了抵押品赎回权的，对投资人来说太完美了。这套公寓房的售价是1.8万美元，我需要支付的首付是10%。我掏出信用卡，刷了

1,800美元，用百分之百的债款买下了它。从积极现金流中，我每月只挣到了25美元，但这是无限的回报，因为我用的是百分之百的借款，没有花自己一分钱。

没过多久时间，有人要买我这处房产。买家给出了4.2万美元的价格，是我买价的两倍多。尽管我并没有卖掉它的计划，但还是扛不住回报率的诱惑，于是卖掉了公寓房，把钱投入一个被称为1031延迟纳税交易的项目上去了。

问：什么叫延迟纳税交易？

答：意思是我不必为交易缴资本所得税。只要遵循1031交易规则，我从公寓房交易中获得的2.4万美元的资本利得全免税。

问：免费的资本利得是更多的幻象收入？

答：是的。只要我遵守1031规则，即需要我投资于更多的房地产。我不可能花2.4万美元只买到一处房产，所以，不久后我买下了三处房产，用这2.4万美元做了这些房产的首付。

汤姆税课

1031（类似的）交易

在美国，政府愿意放弃房地产交易收入的税收，只要这笔收入立即用来购买其他的房地产。售房者的所得转入了新的房产，只有当他在世时把这笔钱从房地产中撤出后，它才最终被征税。然而，只要他持有房产直到去世，这笔所得就将永远免于征税。

我的房地产投资开始于使用信用卡的借款，并一直将使用借款持续下去，遵循的是幻象金钱的规则。

问：当初1.8万美元的房产现在价值多少？

答：几年前我了解了一下，同样大小的公寓楼房产卖到30万美元到42.5万美元。我确信现今的价格还要高些。

问：你后悔卖掉它吗？

答：既后悔也不后悔。由于三天的房地产课程，我才能够将我的2.4万美元变成千百万美元。

如今，我和金拥有超过5,000处用于租赁的房产，三家酒店，五处高尔夫球场，全部都来自于借款、税务和幻象收入。所以，当我希望现在还持有那处房产时，我的财务状况已经大不相同了，从零开始，把零变成了成千上万。

金钱的流动

把零变成成千上万美元被称为“金钱的流动”。我得飞快地把钱流动起来，获得更多的资产，然后在不卖掉资产的情况下把钱从这些资产中抽出，去买更多更多的资产。

富人变得更富的另一个原因在于穷人和中产阶级让他们的钱趴在银行账户上，或者投资于长期的养老金计划。而I象限里的投资人让他们的钱飞快地流动，绝不会让它趴在那里静养。

汤姆税课

趴在账上对比流动

趴在长期投资项目上获得的收入要被课以资本所得税。当一个I象限里的投资者让他们的钱通过借款和投资流动起来，这一过程他们不缴任何税，因为它是借款。但是它实际上能从资产折旧中产生额外的幻象收入。

问：那么一般人看不到钱的流动？

答：是这样的。所有普通人只知道让他们的钱趴在那里，而I象限里的人却在借钱，然后以高速运转它。

问：所以有那么多的人对你说，“你在这里做不了这个”？

答：对。我一直听到这样的声音。因为他们中的大多数都是生活在E和S象限里的人。当这些人挑战我们所做的，我只能望着窗外，看到那些满大楼里的人正在像我们这么做——就在那里！

如果你弄不明白这一章里的任何部分，请找一个伙伴一起学习，或者请教一个会计师，与他讨论。这是非常重要的一章。如果你掌握了这一章，你将会看到大多数人根本看不到的东西，即使这东西就在那些人的眼皮子底下。

第十一章

I象限：金钱的主人

穷爸爸：

回到学校去拿你的MBA。

富爸爸：

变成金钱的主人。

1974年春天，我在海军陆战队作最后一次飞行。飞翔在夏威夷那些壮观的海岛间的感觉，让我对离开海军陆战队变得依依不舍。我绝对热爱飞行，但是我知道，是我离开的时候了。

那是1974年6月，我驾车驶离了基地，最后一次向大门口的卫兵还了礼，追寻我在火奴鲁鲁市中心的新生活去了。几天后，我将开始我在施乐公司的新生活。

MBA，不！

我的穷爸爸想让我去拿我的MBA学位，然后开始在公司里爬职业的梯子。但六个月后我就从MBA课程退了学。在飞行学校学习并又飞行了五年后，我已经忍受不了令人厌倦的传统教育。

我父亲非常失望，但是他理解我，知道我走到了人生的十字路口，知道我不准备踏着他的脚印走自己的人生之路，知道我不愿意在公司里爬梯子，知道我想成为一个企业家。

企业家的技能

我的富爸爸建议我去找一份推销员的工作。他说：“一个企业家第一位的本事是他卖东西的能力。”他重复着说：“销售=收入。你想要更多的收入，就得卖掉更多的东西。”

当还没离开海军陆战队的时候，我就申请了入职施乐公司，因为这家公司的销售培训是美国最好的。从海军陆战队离职不久，我飞往了弗吉尼亚州的利兹堡，参加一个为期四周的销售培训。那真是一个令人难以置信的四周。

我在军事学校学习过，18岁入伍。当我1974年27岁时离开军队，才最终返回真实的社会。问题在于，尽管经过了最好的销售培训，我还是生活在挣扎状态。走在火奴鲁鲁的街道上，敲开一家又一家的门，经常话没几句，就吃到了闭门羹。我没有挣到任何钱，因为我没有卖出一件东西。我想打退堂鼓，但是我想起了富爸爸的话：“失败 是你在真实世界里才能学到的东西。在真实的世界里，你会一次次失败，直到你最后成功。”于是，我硬着头皮从一家家大门敲

下去。

两年后，情况有了好转。我的身心都拥抱了推销员的座右铭：“当顾客说‘不’时，推销开始了。”

起初，顾客的每一次“不”都会伤害到我。两年后，经历了数百次的“不”，当再听到顾客们这么说的时，我就立即变得兴奋起来。我知道了，每一次的“不”意味着我开始施展销售技能的时候了。尽管我那时非常害羞和惧怕别人的拒绝，但我还是学会了热爱推销，也学会了热爱拒绝。

正如富爸爸这样教育我和他的孩子：

当你们学会热爱你们所害怕的东西，你们的生活就改变了。

我已经学会了热爱由别人的拒绝而产生的恐惧，克服被拒绝的沮丧，把顾客的拒绝变成接受成了一场好玩的游戏。

这个工作也让我变浪漫了。在这以前，我对身边的女人总是有些畏惧，没有勇气表白。在学习飞行期间，对周围的女人来说我简直就是个懦夫。学习了热爱被拒绝后，我的胆量变大了。但是当我第一次看到金时，我的老毛病又犯了。她让我紧张得喘不了气。我几乎又回到旧时的状态，不敢跟她搭讪。

直到1984年，我才鼓起勇气约会她，但被她拒绝了。她话语礼貌，但显然对我没有兴趣。我破天荒地持续表白（不是很招人烦的方式），她拒绝了我六个月，最后才说“好吧”。从第一次约会后，我们的关系就持续下去，直到最终生活在一起。不久前，我们刚刚庆祝了30周年结婚纪念日。如果没有她，我走不到今天的状态。我知道她嫁给我不是为了钱，因为我们相遇的时候，我还没有钱，仅仅是一个小老板，在S和I象限里挣扎。

对企业家最好的训练

当初我在施乐公司找到工作后，富爸爸非常高兴。他说：“每天，你都将走向真正的企业学校。每天，你都将学习成为一个更好的企业家。”

当我作为推销员走在街头的第二年，我明白了富爸爸的话是什么意思。每天，我的工作就是走进企业，学习他们的“纸流动”。我必须学习纸文件从企业的一个部门流向另一个部门。学习了“纸流动”，我能够对施乐机器做出更深刻的推荐。学习了“纸流动”，我对许多不同企业有了透彻的了解。

小企业老板

因为我是个推销新手，不被允许向大公司即B象限里的那些公司推销，仅仅可以向那些由小

老板运营的、S象限里的小企业推销。与那些小企业老板打交道对我是一个非常宝贵的经历。我得出一个结论，所有小企业的老板都是疯狂的，尽管他们每个人的性格都不同。为这些老板工作的员工基本上是相同的，情绪平和而稳定。而企业家们却是紧张和狂乱的，离去精神病院差不了几步。他们的优势和劣势都显而易见。他们做不了一个好员工，他们太独立，以致没法把企业做大到跟B象限里的一样。我获得了很多关于人的印象，而人是一个企业最重要的组成部分。我认识到大多数小老板被困在S象限里的原因。

随着我的销售业绩（还有收入）的上升，我知道离我离开E象限的日子不远了。当公司宣布我成为销售业绩的第一名时，我向施乐公司递交了我的辞职信，离开E象限的时候到了。

1978年，我离开了E象限。我在施乐公司的销售伙伴们为我举行了一个小型的欢送会。他们中不少人说：“瞧吧，你早晚会因为失败而回来的。”他们以前见了不少像我这样走出去的施乐公司雇员，当时满怀信心地离开，但是遭遇失败后，又灰头土脸地回来。

我微笑着感谢他们四年来给我的友谊，并告诉他们：“我知道我会经历失败，但是我绝不再回来了。”

象限转变

我在E象限内的最后一天也是我在S象限内的第一天，这一天充满了快乐、怀疑、恐怖和兴奋。两年以后，我真的遭遇了失败。我是在最初的五年内遭遇失败的90%的企业家中的一员。我真的失去了一切。但是我真的没有返回施乐公司。深陷于S象限的地狱里，我想起一句格言是这样说的：“如果你想走出地狱，那么你就坚持走下去。”这句话成了我的座右铭。

于是我坚持了下来。在几年间，我面对着这样的日子：早上睁开眼睛的时候，口袋里没有一分钱，但是员工的工资还得发呀！到了该吃晚饭的时候，我不仅把员工的工资发了，还把公司的账单也付清了。因为我学到了企业家的另一个生存本领——怎样迅速地弄到钱。

四个象限

前面我给大家看过这个图表：现金流象限。绝大多数人离开学校后就进入了E象限，他们中多数人一辈子也没有离开过E象限。



进入S象限的训练

一小部分人在学校里得到了进入S象限的培训，例如医学院培养的医生，法学院培养的律师，房地产学院培养的房地产代理人，或者是职业学院培养的电工或电子技师。拥有了某种职业教育传授的知识，能够帮助这些学生相对平稳地从E象限向S象限过渡。

如果没有职业教育的资格来托底，从E象限向S象限过渡的过程是非常困难的。例如，如果一个雇员辞去他的工作去开一家餐馆，他或她会在S象限里经历一段像地狱一样的时光。

现金流象限的右面

1980年初期的一段时间里，我终于在S象限里做得比较好了。我的制造公司为冲浪行业和摇滚乐行业制造了一些产品。摇滚乐队诸如警察乐队、杜兰杜兰乐队、平克·弗洛伊德和犹大牧师表演现场使用了我们生产的特许产品。这些产品随着MTV上了电视屏幕，把我们的企业从小推到了大。但我们也面临了新的问题。

一开始，是失败差点要了我的命。现在，是成功正在要我的命。我满足不了市场的需求。我立即想法筹款却总是缺钱。例如，我会筹款在4月份生产产品，然后，我会继续我的推销旅程，以卖掉我的企业生产的产品。我答应我的零售商顾客，会在10月份度假季节前把产品提供给他们。可是12月份来了又走了，我得等着直到来年4月份，零售商才会把销售款结算给我。把借款还给投资人后，我又得借钱准备生产下一个度假季的产品。正如我说的，成功正在要我的命。我发现我们的成功代价太昂贵了。

拜访富爸爸

在这样决定性的时刻，富爸爸就成了我的指导老师和教练。我在S象限做得很好，在I象限做得也不错，但是我还没有名扬天下。我总是缺钱。我讨厌贫穷。我讨厌员工打电话来告病假、要求加薪、要求更多的休息时间和福利待遇。我烦透了销售人员卖不出东西。我受不了零售商想要更低的价格、更多的折扣、更多的免费产品和更长的返款时间。我受够了政府的规定和政府的检查大员。

S象限地狱

我处于了S象限的地狱中。我挣了成千上万美元，但是成千上万美元溜掉得比进来得还快。富爸爸是我的指导老师，我不定期地拜访他，一般都是我正经历着地狱煎熬的时候。那天晚上我坐在他的办公室里，告诉他我想放弃。我累了，事业并不成功。我想回去继续做飞行员。听说警察部门正在找寻从部队下来的飞行员为警察部门开飞机，开的工资不错，有很多休假时间和福利，并且将来享受政府的公务员退休待遇。这正是当初穷爸爸想要我走的路径。

富爸爸只是微笑着。他知道这一天会到来的。

他掏出黄色的笔记本，在上面画上现金流的象限，在每一个象限里分别写着这样的字：

理智

身体

情感

精神

规则

富爸爸开始解释：“我们都是人类，但却是不同的人。所有人类都有理智、身体、情感和精神。我们在理智、身体、情感和精神上的不同，让我们成为不同的人。”

大多数雇员离不开E象限的安稳，因为他们情感中的恐惧。他们的恐惧和对工作安稳的需要让他们甘愿待在E象限内，即使他们知道应该离开。

“我现在就困在S象限里，”我说，“我出不去了。”我问富爸爸，“这是您想得到的局面吗？”

“是的。”富爸爸带着微笑说，“你还没有掌控S象限。从各方面来说，S象限都是最糟糕的。这就是S象限的规则。税收制度和政府的各种规定都对S象限里的小老板有害。”

“但是您不是说过，S象限是最重要的象限吗？”

“是的。”富爸爸得意地笑着，“如果你还幸存着的话。”然后他问，“当你还是施乐公司的初级推销员的时候，你没有看到过小企业老板为生存而奋斗吗？”

“当然啦。天天都能看到。我现在就是这个状态。”

“永远记住，婴儿学走路，小孩学骑自行车，这就是每一个象限里都发生的事情。你在E象限里为施乐公司工作时学得不错。于是，你转到了S象限。如今，你是S象限里学骑自行车的小孩，车技还没达到可以去任何地方的程度。”

我琢磨着他的话，然后问他：“我的理智、身体、情感和精神还没有在S象限里成熟吗？我还没有成长起来吗？”

“正确。”富爸爸说，“你做得不错，接近成熟了。但还存在一些过错。这些过错可能来自于智力上、心理上、情感上和精神上的某一种，也可能来自所有这些方面。”

他提醒我，生活就像学习打高尔夫球。“从理论上讲高尔夫是项非常简单的运动。这个游戏的百分之六十是赢在推杆上，而几乎每个人都能推杆击球。但在现实中，高尔夫是所有游戏中最困难的。这个游戏玩的是我们的理智、身体、情感和精神。干企业也是这样。你不干什么事都没有——所有的事都在‘干’里边。”富爸爸如此说道。

我离开他的办公室时脑子里还是一团乱麻。我不明白……不明白自己不明白什么。在我脑子里，自己所做的都是正确的事。带着精神上的挣扎，我在一家中餐馆门口停住了脚步。当我正要离开时，女招待说了声“谢谢你”，并递给我一块幸运饼。掰开幸运饼，我抽出我的幸运纸条，上面写着：

你永远都可以退出，但为什么是现在？

第二天早晨，我把幸运纸条上的话记在了手机里——这样可以每天看到——然后回到了工作状态，打电话借款，灭火。就如格言所说的：

如果你想走出地狱，那么你就坚持走下去。

金钱的主人——他们所做的

几个月后，我高兴了些，感觉自己又像个人了。在我向富爸爸的请教中，我问他：“什么时候才是这个游戏的结局？我怎么知道自己算一个成功的企业家了？”

他冲着我大笑了。从他的笑声中我知道他对我的这个问题非常高兴。长出了口气，他说：“当你到达I象限的时候。”

“在I象限里会发生些什么？”我问道。

“你成为金钱的主人，而不再是金钱的奴隶了。”

“金钱的主人做些什么呢？”我问道。

“金钱的主人不需要用钱来挣钱。金钱的主人是炼金术士。他们把想法转化成钱。他们把想法转化到国际生意中。”富爸爸这样回道。

他接着又说：“当一个人变成金钱的主人，他做的事就像我现在为你所做的事一样。”

“为我所做的事？”我问道。

“我不是在引导你某一天成为一个像我一样的金钱的主人吗？”

“我怎么知道自己什么时候变成了金钱的主人？”

“当你发展出了你自己的点石成金术，当你触及的任何东西都变成了金子……在今天的金钱世界中。”

“那我做什么？”

“那时你就做教育。做教育是你的责任，引导和开发其他人的能力变得像你一样。这个世界需要伟大的企业家。没有伟大的企业家，这个世界的经济就会开始走向崩溃……”

“但是在我从事教育前，我必须先能到达I象限？”

“当然。我想你先进入I象限会好些。这个世界充满了江湖骗子、错误的预言家，承诺教你致富，但他们自己都不富裕。别成为他们中的一员。从I象限出发去做教育。”

富爸爸的教室

我9岁的时候第一次坐在富爸爸的教室里。他的办公室就是我们的教室。起初，他的办公室很小，位于夏威夷希洛镇他的第一家酒店后面。

当我30多岁的时候，富爸爸的办公室已经搬到了威基基海滩边靠近他酒店的办公楼里，那是一间宽大、豪华的办公室。而我也成熟了，能够听到他不可能在我太年轻时讲给我的事情。

“谁都想致富，但是大多数人走的是一条‘轻松’的道路。他们不愿花时间学习和研究——尤其是关于债务、税务和幻象收入的问题，有人甚至宁愿做些傻乎乎的事情例如欺骗、撒谎和偷窃。商界和企业界里充满了这些人。他们花言巧语，说些根本不会去兑现的好话。他们曲解甚至破坏规则。然后却奇怪为什么他们的声誉和骗子、小人、牛皮大王、撒谎者、空谈者、瞎扯专家、梦想家、街头霸王、赌徒、色鬼、小偷联系在一起，或者是被评价为一个不被信任的人，一个说话不中听的人，一个靠性交易获得涨薪或提拔的人。本来靠点努力就可以到达I象限，他们却要付出相当高的代价。这个代价就是他们的灵魂。”

他把目光从办公桌移向我说：“别成为他们中的一员。”

好的一面

富爸爸微笑着继续说：“好的一面是，这些人将成为你最好的教师。他们将教你连自己都不知道的关于你自身的东西。他们会发现你的弱点，然后利用它。他们将让你认识到你性格的弱点、思维中的缺点以及你有多天真。他们会对你微笑，同时却顺走你的钱包。如果你想在真实的世界里做企业，这些人就是你最好的教师。”

富爸爸解释说，在E、S和B象限里都有富人，但他们都是为钱而工作的。而钱的主人是生活

在I象限中的。他们是稀有的人，不需要钱，却能把钱无中生有地创造出来。

真正的主宰者是教师，就像武术中被称为师父那样的教师。然而，并非所有I象限中的人都是教师。有的人利用I象限统治世界。他们有收买和踢掉政治家的权力。他们能左右选举。他们制定规则。他们懂得黄金法则：“有黄金的人制定规则。”

“所以，您遵循I象限的规则？”我问他。

“是的。”富爸爸说道，“我遵循这个规则，但是我不必去做他们所做的事。我真的有灵魂。”

核心价值

富爸爸画了个图，解释在每一个象限内的不同人群的核心价值。



“为什么I象限中的某些人需要企业家？”我问道。

“因为我们需要回馈——我们每一个人。在I象限中的人需要训练做企业的新手。我需要你，就像你需要我一样。这是马斯洛的需要层次理论。当你达到顶端，你需要回馈。如果我是个小偷的头儿，我也需要训练新来的小偷。”

“这就像过去的学徒制一样。”我说道。

“对，很准确。”富爸爸说道，“很不幸的是，如今这个古老的学徒制被政府的学校教育制度给替代了。而学校教育制度训练的是雇员，不是企业家。所以我们今天的经济会有麻烦。”

富爸爸关心地说道：“我的儿子是幸运的。我为他规划了不同象限之间的行程，并且精心地训练他。但你知道的，我没有给他任何财富。这也是为什么你们俩在我公司里打工没给你们一分钱的原因。我是一个富人，但是我是从一无所有做起的。我知道没有什么帮助比给孩子财富

更糟糕。没有什么比让孩子一出生就感觉到与众不同的优越更能摧毁他。这就是为什么我对你俩一视同仁的苦心。我不给你们俩工资，因为我希望你们俩变得谦卑。”

富爸爸还有更多要告诉我的：“谦卑给了你们能力，让你们在更大的世界环境中看到自己。我想要你们在我的企业中与那些领着最低的工资、干着最低水平工作的工人一起，了解从事着最卑微工作的这些人们。我要你们把他们当人而不是当作低薪的雇工看待。我们同属人类。所以我要你们和他们一起，做和他们一样的工作却不给分文。你和迈克与之一起工作的人是每一个企业都有的默默无闻的打工族，但他们是企业的发动机。是他们让企业的发动机运转。你作为一个企业家，一家企业的所有者，你的工作应该是为他们的。你最重要的工作是保护他们和他们的家庭不被这个严酷的世界伤害。”

深吸了一口气，富爸爸停顿下来，看我是否理解了他所讲的话。当确信我正专注地听着他的话，他又继续讲了下去：“太多像你一样有着MBA学位的年轻人，都是出生于中产阶级家庭。得到他们的硕士学位后，他们进入了一个企业的高层——管理层。但他们并不了解工作在底层的人有多好。许多管理层的人认为自己更聪明，更有智慧，要比底层的工人优越得多。许多人脱离了实际。许多人失去了内心中的谦卑。对他们来说，工人们仅仅是个数字，是可以招之即来、挥之即去的人类。他们认识不到生活中的事物是互相依存的，谁也不是谁的奴隶。”

他总结说：“MBA学生被训练成依靠数字、电子数据表和季度报表来实行领导的人。他们不知道，仁慈是一个领导者最伟大的品质。他们忘了，对人的态度并非无关宏旨的琐细小事，对人的尊重就是一切！他们努力工作，希望有一天能加入I象限里少数人的行列，但是没有几个人能做得好。不经过S和E象限就直接进入I象限，几乎是不可能的。你不可能教人们你不知道而许多人却知道的知识。”

富人的孩子

富爸爸对富人家的孩子很有看法：“许多在I象限里的人是生活优渥的孩子。他们成长在I象限里的富裕环境中，拥有家族多代人积攒下的财富。他们的祖上为他们挣下了家业。他们上学进的是昂贵和豪华的私立小学和中学，只了解和他们一样锦衣玉食的同龄人。他们中许多人就读的大学是世界上教学质量最好、最有名气的大学。大学毕业后，他们的父母为他们在世界著名的大公司或银行的管理层找到职位，而他们自己则准备着某一天自己运营一家公司。他们的起步不会是一无所有的，用不着学习怎样面对捉襟见肘的局面，用不着去了解世界上其他阶层的真实人生。经营一个什么都缺乏的企业是一种能力，这种能力让一个人成为金钱的主人。如果你出生于一个富人之家，你可能就不会拥有这种能力。他们虽然富有和聪明，但是和真实的世界脱节。他们虽然是制定规则的一群人，但是只会让富人更富，穷人和中产阶级更穷。”

测试我的谦卑

“您这是在决定教我之前测试我的谦卑吗？”我问富爸爸。

富爸爸点点头。

“您那时要我和迈克免费做工作，如捡捡烟蒂什么的，都是在决定是否教育我们之前考察我们？”

富爸爸点头说：“当你们表现出愿意带着谦卑的态度学习时，我就愿意把我知道的教给你们。如果当时你们说‘为什么要我们免费捡这些烟蒂’，我就不会浪费我的宝贵时间教你们。毕竟比起教两个小屁孩怎样成为富人，我还有很多更重要的事情要做。”

当我要离开他的办公室时，富爸爸要求我：“如果你进入了I象限内，我要你答应我，你会把我教你的东西教给别人。如果你这么做了，你才会变成一个真正的金钱的主人。”我都准备转身了，他还加上一句：“如果你教……那么你、我，我们能够从I象限里改造这个世界！”

好消息

如今，由于全球的经济危机，电视里出现了很多阐述一个真正的I象限里的人做什么的节目。CNBC，即国际财经电视频道推出了一些节目，例如《鲨鱼坦克》和《利益》。我喜欢这些节目。《鲨鱼坦克》和《利益》节目做的内容就是：真正的I象限里的人做什么？他们开展教育，有时候为企业筹集经费，与未来的企业家开展合作。

如果你曾经看过那些节目，你可能注意到了让“鲨鱼”们疯狂的一件事。当一条“鲨鱼”问一个未来的企业家：“你寻求的资金准备用来做什么？”他答道：“我会用来最终发自己一份工资。”“鲨鱼”们通过了。

当这个未来的企业家说：“我一直在挨家挨户地敲门推销我的产品。我已经卖出了超过100万美元的产品，现在正在寻求指导，以把我的生意推向下一个水准。”“鲨鱼”们如马克·库班^o和芭芭拉·柯克兰^p跳起来叫道：“你就是我正在找的那类人！”

1983年.....

到1983年，我的摇滚产品企业做起来了，运转良好。收入的钱多于支出的钱。企业终于稳定了。我内心有个声音在对自己说：是时候了，又该动一动了。

就在那年，巴克敏斯特·富勒博士在7月1日去世了。几个月以后，他的书《巨头之现金抢劫》出版了。当读完这本书，我知道是该变一变的时候了。1984年，我卖掉了自己的企业，决定变成一个教育领域的企业家。就在那一年，我遇见了全世界最美的女人金。12月份，我们牵手并共同迈出了信仰的步骤——又一次一无所有，又一次学着走进S象限里的新开始。这一举动

考验着我们的理智、身体、情感和精神。

我和金遵循着富勒博士传递给我们的课程：“我工作不是为自己。我工作是为了每一个人。”那就是我们重新出发所要做的事。

有一个短暂的时期，我和金无家可归。我们的精神和信仰都经受着考验。又一次，我更好地理解为什么富爸爸不给我和他的儿子开工资。就像真正的企业家一样，我和金没有因为钱的缺乏而停下步子。

我们遭遇了一些可怕的人，他们利用我们和我们的处境。今天，他们仍然是我们最大的教员。我们从他人和自己身上学到了很多。

我们在世界各地遇到了最伟大的人，也遇到了我们再也不想见的人——毕竟工作的安全性是生活需要优先考虑的。

到1994年，我和金奋斗进了I象限。从房地产投资产生的被动收入中，我们每个月有1万美元的收益，而我们每月只有3,000美元的开销，其中包括了个人贷款的返还款。我们自由了。我们掌握了债务、税务和幻象收入的做法。我们不再需要挣钱了。我们能够无中生有地创造出新的财富。那时金37岁，我47岁。我们在斐济海龟岛上庆祝了整整一周。

1996年，为了兑现我们对已经故去的富爸爸的承诺，我和金制作了《富爸爸现金流》棋盘游戏。

1997年，《富爸爸穷爸爸》出版了。同一年，富爸爸公司成立了。我们在B象限里开始了我们的教学活动，那时我们已经跳出了S象限。如今，我们的教育产品已经走向了全世界。

2000年，《富爸爸穷爸爸》上了《纽约时报》的畅销书榜，这是该榜中唯一一本由自己出版的书籍。也就是在这年，我成为奥普拉·温弗莉节目的嘉宾，并从这个节目的影响力感受到奥普拉的魅力。我的世界一夜之间被改变了。

2004年2月1日，《纽约时报》刊文介绍了我们的现金流游戏。文章是这样开头的：

挪开，大富翁……

一个全新的、教人怎样致富的棋盘游戏正在世界范围内拥有更多的粉丝！

我信守了对富爸爸的承诺。如今，世界各国的许多大城市和边远的乡村里，有上千的教师们正在用不同的语言把当初富爸爸教给我的知识传授给成千上万的人们。人们还通过玩《富爸爸现金流》游戏、阅读《富爸爸穷爸爸》这本书进行学习。

正如富爸爸所说：“你、我，我们可以从I象限改造世界。”

如今，作为I象限里的企业家，我和金投资于别的企业家。我们不投股票市场，而是投资于S象限里那些正往B象限奋斗的企业家们。

S象限里的企业家的问题，是他们只能创造些低薪的工作岗位。例如，一个医生雇佣了低薪的

雇员。而一个在B象限里的企业家却能创造高薪岗位给CEO（首席执行官）、CFO（首席财务官）、CIO（首席信息官）和董事长。当我们和政府在企业里合作，做政府要我们做的事，创造高薪的工作岗位，为低收入工人提供住房，开发能源等时，政府就成了我们的合作伙伴，向我们提供税收优惠。

这就是为什么I象限里的人是金钱的主人的原因。

象限转移旅途中的食粮

如果你正在考虑要离开你的工作，开一家自己的企业，或者你已经离开了你的岗位，正从一个象限转移到另一个象限，我向你强烈推荐两本书：

哈尔·埃尔罗德著的《魔法早晨》（*Miracle Morning*）

迈克·辛格著的《无拘无束的灵魂》（*The Untethered Soul*）

要是当初我在穿越S象限时读过这两本书就好了！这两本书虽然讲的是人的精神，但无关宗教。这两本书教我做事时不要情绪化，让我的精神更加强大，指引着我前行。

我把这两本书读了两遍，学到了很多关于自己精神世界的道理。我和金用了多个上午逐章讨论书中的内容。我和我的顾问们用了三天的时间学习研讨，深度理解这两本书的精神实质。因为我们觉得这两本书太重要了，尤其是对企业家而言。

我们都听说过“企业家精神”。我认为“企业家精神”就意味着对于一个企业家而言，一种精神比职业要求更重要。

第十二章

你有一个B计划吗？

穷爸爸：

我期待着退休。

富爸爸：

我很早以前就退休了。

我的穷爸爸有一个伟大的A计划。他是个学术天才，热爱学校里的工作，在学校里干得很好。他的A计划就是成为一个教师，为夏威夷教育部门工作到退休。

不幸的是，他跑去参加副州长的竞选。作为一个共和党人，他的行为得罪了他的老板——民主党人的夏威夷州州长。于是，当他的选举失败后，他的A计划也行不通了。而我的穷爸爸并没有一个B计划。

一个新的B计划

在50岁的年龄里失去了工作，穷爸爸的B计划是成为一个小企业的老板。把自己一生积攒的钱取出来，再加上一些政府发放的退休金，他买下了一家号称“只赚不赔”的全国冰激凌连锁店的特许经营权。但是，他赔了。

他是E象限里的一个成功人士，但是缺乏S象限里所需要的技能和心态。他其实根本不懂怎样像一个企业家一样挣钱。

为即将到来的经济危机做好准备

如今，世界上所有在婴儿潮时期出生的人正面临着同我父亲一样的窘境。经济危机将在他们退休期间发生。好消息是他们中的大多数人会比他们的父辈们活得更长久，坏消息是他们将在其生命存续期间花光他们的钱。

这就是为什么1978年创立的401（K）退休计划意义重大的原因。401（K）退休计划改变了退休雇员和其企业之间的责任关系。如果退休雇员在经济危机中花光了自己的钱或者做生意亏了，原企业不再承担责任向他们发放救济。所以，从1978年开始，成千上万的婴儿潮一代变成了被动投资者。但是他们却没有受过任何财商教育。

情况变得更糟的是.....

但是，等等，情况正在变得比这还糟。如今的消极利率、印刷钞票，以及股票市场的泡沫，显示出许多被管理的退休基金正陷于严重的麻烦中。

这里有必要重复一下菲利普·哈斯拉姆在他写津巴布韦经济危机的一本书《当金融摧毁了国家》中的一段话：

我父亲的一个朋友是一家律师事务所的合伙人，在那里工作了50年。在整个那段时期，他把自己用于退休的终生积蓄投到了Old Mutual（以雇员为对象的投资项目）公司。由于恶性通货膨胀，他的退休存款大幅缩水。他接到了这家公司的信，他的全部退休存款已经不足以支付他每月的利息收入，所以，他们全额退回了他的退休存款。用这笔钱——他终生的存款——他买了一个盛装燃料的油罐。

问：你是说每个人都应该有个B计划？

答：是的，尤其是在当今。当大多数人失掉了他们在E象限内的工作，最简单的做法就是在E象限内寻找其他工作。如果没有接受过财商教育，很少人能转换他们的象限。

1973年的时候，我的A计划非常扎实。当时才20多岁，拥有大学毕业的文凭和两个高薪职业资格：军舰上的军官和飞行员。我可以转业去标准石油公司开油轮，或者像我的许多海军陆战队同事所做的那样，去做航班飞行员。

然而穷爸爸的被解雇沉重地打击了我。我怀疑我看见的未来并不是我父亲一代——二战后的一代人的，而是我这一代——参加过越战的这代人的。

我没有按照A计划行事——去开油轮或者飞航班，而是转换到B计划，沿着富爸爸的脚步走下去。在25岁的时候，我的B计划就是变成S象限内的一个企业家，同时，是I象限内的职业投资人。我的目标是在还不算老的时候就退休，从此不再需要领工资。

金降落伞

大多数上市公司的CEO们是有B计划的。这个计划被叫作“金降落伞”。在雇佣谈判中，B计划和A计划同等重要。如果CEO的业绩做得不好，他们只需要简单地拉开B计划中的降落伞的伞绳。当离开公司的时候，他们通常已经非常有钱。

不幸的是，由于CEO的工作业绩很差，雇员们失去了他们的工作，而这些人可没有金降落伞，能得到六个月的工资福利就是幸运的了。

华尔街告诉你世界经济正在走强甚至比以前更强。然而，2016年8月，思科公司将解雇1.4万人——一个创纪录的数字，这个数字代表了其全球雇员的20%。这些数字不只是1.4万雇员个体，而是1.4万个家庭将因此而受到影响。我不知道这些家庭中有多少是有B计划的。

对成千上万不管是年轻还是年老的人来说，他们的B计划就是回到学校去。

“我毁了我的生活”

2016年《消费者报告》的封面发出了刺耳的声音：“上大学毁了我的生活。”这篇文章是关于学生贷款是怎样毁掉成千上万人们生活的调查报告。由于相信童话里的“优质教育”，成千上万的人们贷款上学，然而当他们毕业时，却找不到传说中就业的天堂。讽刺的是，离开学校的这些人中，很少乃至没人想到学学财商。

如今，4,200万美国人欠下了大约1.3万亿美元的学生贷款债务。根据美国政府决算办公室（GAO）的统计，学生贷款债务的利息成了联邦政府最大的资产之一。学生贷款债务使政府部门成了美国最大的银行。

《消费者报告》写道：

作为行业最大的游说胜利之一，除了极个别的情况外，今后学生贷款不再因个人破产而被免除。

大多数学生和他们的父母都是财商盲，弄不懂“不再因个人破产而被免除”意味着什么。如果什么人要我去签这样一份合同，我会把它扔还给对方并质问他：“你当我是傻子呀？”

由于不能因个人财务情况破产而被免除，学生贷款的债务比其他各类债务都要严重：比信用卡借款、抵押借款和商业借款还严重。对成千上万的学生来说，其贷款债务不被赦免，他们绝不可能有机会重新开始他们的人生。所以，《消费者报告》封面引述了一个学生的话，“上大学毁掉了我的生活”。世界各地千百万学生正在毁掉他们的生活，不仅是因为债务，而且因为他们是财商盲。

教育的腐败

对当今的许多学生来说，优质教育的代价太高，教育投资的回报太低。如今，成千上万有老有少的学生离开学校的时候都深陷债务，却找不到神秘的高薪工作。

喜欢也罢，不喜欢也罢，生活总是要花钱的。然而我们却不教学生一点财商常识。甚至当他们从学校毕业，其中许多人虽然有了更高的学位，却仍然是个财商盲。我曾经千百次地问自己：为什么是这样的？

小红帽

在《小红帽》的故事中，大灰狼跑到了小姑娘前面，到了她外婆的家，吃掉了外婆，然后换上了她的衣裳，等待着小红帽的到来。这就是当今金融服务业和教育行业对学生们所做的事情。

当小红帽对大灰狼说：“你的牙齿好长呀！为什么学费那么高？”大灰狼回答道：“接受了优质教育你将找到一个高薪的工作。所以，别担心教育成本了，快签了这份学生贷款协议，你就成

为这个学校的学生了。”

除了极少数例外的情况，学生贷款是不能被赦免的。这是银行最喜欢的一类贷款，因为即使是贷款人财务破产，债务仍然不能免除。当学生还不清银行的贷款，他就将终身成为银行的客户。

站在学生贷款后面的是谁？

你不必吃惊。在学生贷款债务危机后面的和给世界带来次贷危机的同样都是银行。

银行巨头，如花旗银行和高盛集团，通过私人抵押资产净值公司，正在投资于讨债公司。这个公司的唯一目的就是和学生和他们的家长那里每月讨回欠债。学生们不能清偿债务的时间越长，银行挣的钱就越多。

学生贷款危机是金融化和盗贼统治的又一个例子。如果没有盗贼统治，金融化是不可能发生的。

电影《大空头》描写的就是金融化和盗贼统治的情况。如今，带给你大空头的另一个盗贼统治和金融化的行业就是教育行业。

这就是为什么《消费者报告》中作如此陈述：

如今，几乎人人都卷入了学生贷款行业，以大挣学生的钱——有银行、私人投资人，甚至有联邦政府。简而言之，上大学不一定对学生们有利，但是学生贷款一定是非常非常有利于盗贼统治的。

教育不值那么高的学费

《消费者报告》还说，学生贷款者中45%的人认为：“上大学不值那么高的学费。”

《悉尼先驱晨报》2016年8月1日刊文说，澳大利亚大学留下了许多毕业生“破碎的梦想和一大笔学生债务”。这篇文章还写道：“学生们被视为可以挤出金钱的奶牛。”

公平地说，如果一个学生付得起学费，他应该去上大学。因为教育是极其重要的。然而，如果长期的教育成本过高，而大学教育的回报率又那么低，那学生和家长们就要好好盘算一下他们的选择了。

我认识两个学医学的博士生。他们在大学期间欠下了很多钱，后来还清了贷款，是因为他们读了博士以后又继续就读职业教育，最终才找到一个高薪的工作。

挣扎中的学生

处于挣扎状态的是那些仅有一个大学文凭，却没有职业资格证书的学生。这些学生通常是学美术、音乐或者普通科学类的。现在，很多高校毕业生工作的岗位其实根本不需要

大学文凭。

如今，人们非常推崇就读一个中等职业学校，然后变成一个电工、修理工，或者是按摩师，比到大学挣个文凭强。

遭遇最糟的是这类学生：他们欠下了学费贷款，后来又因种种原因被学校除名的人。

向毕业生征税

为了筹集更多的教育经费，英格兰、爱尔兰和南非有了个让人绝望的新做法：向毕业生征税。这个税收政策迫使大学毕业生支付甚至超过他们学费的钱，还美其名曰是为了将来的学生。这样一来毕业生们即使没有在学费上贷款，也仍然需要向教育交税了。

但是等等.....情况还在变得更糟

在美国，公共教育是由房地产税收来资助的。由于教师工会养老基金管理不善，许多城市没法向退休教师支付养老金，迫使这些城市如芝加哥提高了房产税收。换句话说，房产所有人已经为正在工作的教师工资缴了税，现在又要为退休教师的养老金承担更多的税金了。

物价下降

许多生活用品的花销正在下降，例如汽油、服装、银行利率和电子产品.....然而学费却在持续上涨。教育成本的升高是富人和穷人间鸿沟变宽的另一个原因。对纳税人、家长和学生来说，教育让生活开支越来越高。讽刺的是，钱——这个在学校里根本都不教的东西，正在我们所有人的生活中扮演着越来越重要的角色。我们最大的开销是，世界在受过很高教育但却是财商盲的领袖领导下运转。

我的B计划

如我前面讲过的，我曾经有个很牢靠的A计划。作为一个飞行员和舰艇上的军官，我本来能够在E象限内干得很好。如果不是我的穷爸爸的A计划失败了，我是不会重新考虑我的人生计划的。

我的B计划开始于真正的财商教育。当签订了为期三天、收费385美元、我此后经常回顾的房地产投资课程后，我的B计划就开始了。那天，我完成了90天的寻找100处房产的作业，写下了最后一页纸的评估报告，我就真的上路了。我知道自己早晚会有一天进入I象限内。

我不喜欢中学生活。对我来说，待在中学里枯燥无聊。我对自己认为重要的学科学习专心，但是大部分学科我毫无兴趣。当我到了纽约读书的时候，学校变得对我来说有意思了。我喜欢在海上航行。所以当到了海军飞行学院，我像进了天堂一样。每天上午我们在教室里学习，下午就练习飞行。飞行学院是我喜欢的那类学校。这里的学习是通过实践进行的。这是一种行动的学习而不光是理论，是真正的教育。

转化的教育

我们都知道毛毛虫的爬行是其生命的第一阶段。然后，它织就了一个茧，并在随后摆脱那只茧壳。它生命的第二阶段，就是变成一只蝴蝶。这就是我们知道的蜕变，一个转移。蜕变意味着在外形、特性、条件或功能上的标志性改变。我相信绝大多数人都会同意，从一只毛毛虫身上怎么也看不出它日后会变成一只蝴蝶。如果你观察了一只毛毛虫你也会说：“这只虫子绝不可能飞起来！”

变成一只蝴蝶

这就是我在飞行学院的情况。也是我签了为期三天房地产课程那天的情况。那天走进教室时，我觉得自己正在变成一只蝴蝶。我找到了我的学科和教室。我找到了我的茧。

三年后我离开了飞行学院，成了一个参加战斗的飞行员，准备在世界上充满敌意的环境——战场中飞行。在越南战场上，我的飞机坠毁过三次，所幸我的机组和我都幸存了下来，全都活着返回来了。

我离开了真正的财商教育课堂，准备投入另一个充满敌意的环境——金钱的战场。每一次市场垮塌，我和我的团队都做得比幸存更好——成了富人。

真正的财商教育

为期三天的房地产课程当然不是我的最后一次学习。我和金经常参加研讨班。我们在一起学到了很多。这个过程让我们的婚姻关系更加牢固。每一次研讨会后，我们都有很多话要说。一些人的婚姻在岁月中分崩离析，我们的婚姻却历久弥坚。

我和我的顾问团队经常在一起，其中用于共同学习的聚会，一年至少有两次。三天的学习就是我们的茧壳。我们一起学习书籍，因为书籍就是最好的老师。我们学的书籍既有关于企业的，也有关于精神层面的。如我早前提到过的，我们学习了《魔法早晨》和《无拘无束的灵魂》，都是关于人的精神力量的。永远记住，它被称作“企业家精神”，而不是工作。

还要记住的是，当一个家长对孩子说“到学校去好好念书，将来才能找个好工作”时，他们实

实际上是计划好了要让孩子待在E象限内。像我的穷爸爸这样的人就是深陷于E象限内。当他试图转移到S象限时，他发现自己还是一个E象限内的人。他没有奢侈的时间，容得他在E象限向S象限的过程中去改变自己。

所有的人类都是非常不一样的人。这个区别显示在现金流的象限内。每一个象限都由下列这些不同的智力组成：

精神智力

身体智力

情感智力

心灵智力

不同的象限有不同的规则

我的穷爸爸有学校教师的精神智力，但是却没有企业家的。他不会讲企业的或者是财商的语言。

他有雇员的身体智力，小心翼翼地避免犯错误。

他的情感智力是基于恐惧——害怕失败，害怕失去工作、稳定的工资收入和政府的退休保障。

他的心灵智力被堵塞了。他的恐惧和怀疑减少了信念和信任的心灵智力。

从E象限向S象限的过渡，是一个转移的过程，一个蜕变的过程，就像一只毛毛虫变成一只蝴蝶的过程。这个过程中会有疼痛，甚至是伴随整个过程的疼痛。转变中的人会受到挑战。这个过程中的每一个挑战都是非常重要的。这是个很耗费时间的过程。它需要心灵的、精神的、情感的和身体的智力。

最主要的智力

最主要的智力是身体智力——人们从行动中学习到东西，我们总是在做些什么事情（我们经常做些对我们自己未必有利的事情）。

让我问你几个问题：你是否有过人坐在教室里，但是心却早飞了的情况？你的身心没有在做同样一件事。

当你在读一本书的时候，有没有过注意力开小差的情况？你有没有发现过当你对某人说话的时候，他却没能听你讲话？

我热爱飞行学校的原因，是我们上午上课，下午飞行实习。当我全身心投入在座舱里的時候，我的身体智力接管了指挥。它命令其他所有智力投入注意力。这是生死时刻。

玩《大富翁》游戏

我真正的财商教育是从9岁开始的。富爸爸、他的儿子和我一起玩《大富翁》游戏。富爸爸会给我们讲解每挪一步的财商教育意义。玩完后，他会带我们去他现实世界中的“绿色房子”，为我们进一步解释那个游戏后面包含的理论课程。

我的真实财商教育非常像飞行学校——知识学习、飞行实践。在学术的教育中，最重要的智力是精神和情感智力——记住，然后害怕犯错误。

在现实的世界中，身体智力变成了主要智力。身体智力把我从一只毛毛虫转换成了一只蝴蝶，从一个穷人转换成了一个富人。

学习金字塔

“学习金字塔”是教育心理学家埃德加·戴尔在1969年开发的。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住70%	发表一次演讲	被动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住50%	现场观摩	
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住30%	看图片	
听过的还能记住20%	听演讲	
读过的还能记住10%	阅读	

资源来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

戴尔教授把阅读和听演讲放在学习金字塔的底部。在其顶部是模拟和实战。

我之所以在富爸爸的教学中做得不错的基本原因，是富爸爸在教学时运用了模拟的方法——通过《大富翁》游戏——实战——参观他现实的“绿色房子”，以及懂得了它们在通往他红色酒店的路上所扮演的角色。

我和我的机组在越南战场上三次飞机坠毁中都能够幸存的原因，是在飞行学院时，我们每天都要在模拟实战的情况下演习，其中也包括飞机坠毁。

在真正的财商教育中，最重要的词语是“实践”。“实践”在学习金字塔中，是从上往下的第二层。这个词，是真实事物的模拟。

一个真实的B计划

一个真实的B计划必须包括学习和实践。例如，在买我的第一处房产前，我模拟着找寻了房产100次。

在三年的时间里，我参加了关于投资股票的许多课程。在做“真实的事”前，我虚拟交易了三年。如今，我喜欢股票市场的萧条。

在今天这样一个不稳定的世界经济里，我向每一个人建议要有一个B计划，尤其是要为退休做好财务上的准备。如前所述，“邻家的百万富翁”可能是下一个受经济危机冲击的群体。那些还在储蓄或者在股市里建立账户的人、投资于传统养老金计划的人，正走在金融危机的边缘上。

现今，社会保障和医疗保障是单笔最大的、未备足资金和失衡的美国政府债单。据估计这个数字在100万亿美元到250万亿美元之间。它对婴儿潮一代的救济会有什么变化吗？

看到我的穷爸爸在经济困境中挣扎，我得到了一个很大的教训。穷爸爸的遭遇激励我立即为自己的B计划而行动起来。我的B计划让我在自己很早的时候，47岁，就可以过上退休的生活了。

五年计划

我的朋友和导师亚历山大·埃尔德博士在他所著的畅销书《以交易为生》（*Trading for a Living*）中说：“花了五年时间和五万美元学到了怎样做一个职业的交易人。”

我同意他所说的。我成为一个职业的房地产投资人也花了五年时间。不同的在于，我没有花五万美元作学费。学习成为一个真正的房地产职业投资人意味着学习利用债务、税务和幻象收入，而不是用传统的金钱。

现实世界的教育需要：

- 学习的愿望

- 聪明地选择你的老师

例如，关心谁是教你们金融课的老师。你不会愿意一个在E象限内的人来教你关于I象限内的事情的。

- 实践

实践是最重要的词。记住这点：

职业足球运动员每天都要练习，每周要练五天。在成为一个摇滚明星前，音乐家们要排演多年。医生和律师们把他们的工作叫作“操作”，在你我身上操作。

实践是一个环境，在这个环境的平台上，我们或做对事或做错事。越重要的课程，你越应该实践。例如，我走得离越南战场越近，我和我的机组成员得到的真实经验就越多。

记牢了：身体智力是最主要的智力。当你开始做某事的时候，其他智力就转为次要的了。

教育的最大错误

正如我们在第一部分中说到的：错误让富人更富。为什么这么多的人在财务中挣扎？因为他们害怕犯错误。他们不是去学习和实践，而是拿着自己的钱跑银行，跑华尔街，存钱或在股票市场做长线投资。然后很惶惑，为什么自己还要为钱的事而担忧。“邻家的百万富翁”们不是去研究和尝试，而是担心、抱怨和祈祷市场不要破产。这可不是明智的B计划。

我和金能够早早地过上自由自在的生活，是因为我们有一个B计划。B计划的一个目的是增强你的精神、身体、情感和心灵智力，这样你就能变换你的象限了。

在结束本章前，我留下一个问题：你的B计划是什么？

第十三章

怎样结束贫穷：学生教学生

穷爸爸：

授人以鱼。

富爸爸：

授人以渔。

《新闻周刊》在2016年9月2日发表了一篇封面故事。其中写道：

在贫困中长大的你不仅要改变你看世界的方式，还要转变你的脑子。

这篇文章大量引用了对穷孩子大脑的研究数据。一些研究走得更远，使用了核磁共振来量化和比较穷人家孩子和富人家孩子的大脑大小。

2015年，一个研究项目发表在《自然神经系统科学》杂志上。这项研究，观察了1,099位年龄从3—20岁的人。发现低收入家庭的孩子大脑表面区域小于那些年收入15万美元或更多的富裕家庭的孩子。

多数研究人员的结论是，还不只是缺钱的问题，成长在一个犯罪、暴力、黑帮、性关系混乱和单亲的家庭环境中才是真正的问题。长期生活在恐惧、物质困乏和财务紧张的条件下，会妨碍大脑的发育。

这项研究显示，哪怕邻里区域存在着暴力现象，如果父母能在家中提供一个安全的养育环境，孩子的大脑也会有更多的机会发育成正常的大脑。

《新闻周刊》的文章这样叙述道：

对那些生活在不安全的、破烂楼房里的少数族裔的歧视，教师暗含的种族偏见，营养不良和在贫穷社区里得不到资助的学校上学，这些因素都会阻碍孩子大脑的正常发育。

一些好消息

《新闻周刊》的文章还叙述到大脑的情况可以改变。穷苦的童年经历造成的脑损伤能够被逆转。这篇文章是这样说的：

神经的可塑性——它修复自身结构的能力——在出生后到幼儿时期最高，随着时间消逝而变弱，但绝不会变成零。

在15—30岁期间，大脑神经的可塑性第二次增强。这意味着青少年和年轻的成人经过指导和实践，可以为改变做好准备。

男孩女孩俱乐部

2000年年初，在我们的企业家培训教学中，一群年轻学生组成了一支队伍。他们决定“传播所学”，把他们所学到的东西转化成行动。他们去了南凤凰城的“男孩女孩俱乐部”，一个匪盗出没的社区，去教当地的学生和他们的父母学习企业家课程。这些课程是我教给他们的。

这个俱乐部带有围墙，以防止老家伙们进入。上年龄的人只被招聘来寻找未来的推销员、皮条客和妓女。在这样的环境里成长，真是让人感到恐怖。男孩女孩俱乐部提供了一个安全的天堂，即使是区区几个小时的安全。

在两个月的时间里，我的学生们开设了企业家精神和投资课程，并把《富爸爸现金流》游戏作为他们培训计划的中心。他们的学生是些12—18岁的年轻孩子，以及他们的父母。

他们教学的效果是显而易见的。正如《新闻周刊》的文章所说，15—30岁之间，大脑的可塑性增强，接受新领域的东西很快。当一个被人们称作“认知困难”的15岁少年突然焕发了精神，每个人都吃惊不已。他过去对所读的东西理解不了，但是玩了《富爸爸现金流》游戏后，完全是不同的效果。智慧的灯光在他大脑里点亮了！他玩这个游戏停不下来了，能够阅读卡片了，能做数学题了。他理解了“资产”和“负债”的不同。他每天跑着来俱乐部听课，玩《富爸爸现金流》游戏。这是一个暗示：身体智力是最主要的智力。过去他连对“读一本书”这样的话都不会有反应，所以被人们认为有“认知障碍”。玩棋盘游戏需要他学习阅读、计算的能力，并且理解金融词汇，用铅笔做计算，移动他的游戏块，以及和其他玩伴的互动。当这个孩子每次玩《富爸爸现金流》游戏时，他的全部智力都得到了调动。

许多家长尝试了自我象限转移。他们组成了一个俱乐部并开始投资银元。最后，这个家长——学生俱乐部得到了男孩女孩俱乐部的许可，买了一台自动售货机。不幸的是，这台机器卖的是软饮料——而这群人不需要摄入更多的糖。除了这个，企业课程还是很重要的。这群人在俱乐部里分享自己的受益情况。

两个月的教学改变了家长、学生们，以及当地学校的教员。他们尝试着从E象限向S象限（例如买售货机）甚至I象限（例如他们投资于银元的个人行动）移动。家长-学生俱乐部的成员们复制了《富爸爸现金流》游戏中的财务报表，并填上了自己的“真实数字”。学习的过程遵循了“学习金字塔”的要求，从模拟状态过渡到现实应用。

玩家

目标：构建起高于支出的被动收入，获得正向现金流，从而跳出老鼠跑轮的循环，进入快车道。

利润表

[illegible]

稽核员

(右侧的人)

被动收入: _____ 美元
(来自利息、分红、
房地产投资及运营
公司的所得)

总收入: _____ 美元

子女数量: _____
(游戏之初数量为0)

单个子女
开销: _____ 美元

总收入: _____ 美元

资产负债表

资产			负债	
银行存款:			房屋按揭贷款:	
股票/债权:	份(股)数:	价值:	助学贷款:	
			购车贷款:	
			信用卡还款:	
			消费贷款:	
房地产/公司:	首付款:	价值:	房地产/公司:	抵押/负债:
			贷款:	

©1996-2010 现金流*科技公司版权所有, 现金流*游戏中的专利包括: 美国商标局5 826 878号、6 032 957号及6 106 300号。富爸爸*, 现金流*及投资101*均为现金流*科技公司所有的商标。

当家长和学生意识到他们过去不是在关心资产和负债，而是仅仅把注意力放在收入和支出上时，他们开始了心贴心的讨论。我能感觉得到他们的转变正在走向这样的范围——精神的、身体的、情感的和心灵的——不论是家长还是学生。

南非圣·安德鲁斯学院

2015年，我和金以及她的三个女伴到南非格雷厄姆斯敦，参加当地有180年历史的全国艺术节。

我无法描绘格雷厄姆斯敦的美丽和艺术节的神奇。我最好的形容是格雷厄姆斯敦和艺术节就像是比阿特丽斯·波特和哈利·波特之间的交叉。我想我是回到了这样一个时代，一个生活平静、田园牧歌式的不可思议的时代。

格雷厄姆斯敦是一个充满了学术气息的小城，只有大约7万居民。它是罗德大学所在地，自从塞西尔·罗德建立了罗德奖学金后，大学就以他的名字命名。

格雷厄姆斯敦还是圣·安德鲁斯学院的所在地。这是一所只收男孩子的圣公会国际学校，建立于1855年。如今，这里成了全寄宿学校，有来自世界各地的480名中学生年龄的男孩。它的姊妹校是只收女孩子的教区学校。

我有个朋友叫穆雷·丹克韦尔兹。他有两个儿子都在圣·安德鲁斯学院读书。多年来，他一直赞扬这所学校怎么怎么好。有一天，他告诉我学校主导的一项延展计划。这个计划鼓励养尊处优的学生们去教格雷厄姆斯敦小城那些家境不好的学生。这是一个学生教学生的计划，学生们被教育“传播所学”的重要性。它是圣·安德鲁斯学院教育计划中关键的一部分。

当我听说了这个教育延展计划，立即问穆雷是否能联系到校方，让我们去那里用《富爸爸现金流》游戏对他们的学生进行财商教育。

校方接受了我们的建议。2016年7月，我和汤姆·惠尔赖特自费来到了格雷厄姆斯敦，在一个工坊里开始了我们两天的教育活动。

区别

不同的是我们分组的多样性。我要求圣·安德鲁斯校方，听课的学生既要有男孩也要有女孩，既要有白人也要有黑人。圣·安德鲁斯学院和罗德大学的教师们，还有穆雷的朋友们——格雷厄姆斯敦区域里的B象限和I象限里的企业家，都来到了两日教室。

我们之所以邀请教师和企业也来和学生们一起听课，是因为我们都知道许多企业界的人抱怨现在的大学毕业生对现实世界缺乏了解。有了学校老师和企业家的参与，作为讲课老师，我们将让43个高中年龄的学生们看到一个更广阔、真实的企业世界。

神奇的场合

两日教室有魔力。学生、老师和企业家们都是很好的。我看到他们的眼睛都闪现出期待的目光——就像我在南凤凰城男孩女孩俱乐部所见到的听众被我们的教育唤醒的情景一般。

每一张桌子后面都坐着四到五个学生和一个老师，或者是一个当地的企业家。我和汤姆简短地自我介绍后，就开始了演示现金流游戏。

第一个小时.....

第一遍游戏演示了一个小时。当成人和学生们学习着词汇表、数学和节目中的教育过程的时候，这个小时显得有点困难。但尽管在第一个小时里游戏没有完成，我们还是把游戏停下来。

讨论开始了。

如果你愿意再翻到259页，看看埃德加·戴尔的学习金字塔，你就会明白参与讨论是个很高的学习记忆过程。刚刚演示了一个小时，学生们、老师们和企业家们有一大堆问题要问！学习才刚刚开始。

第二个小时

午饭后，《富爸爸现金流》游戏演示第二遍。还是只用了一个小时。但这次速度加快了。听课人烁烁的目光还是那么明亮，第二次的讨论更为热烈和有深度。

第二天

第三次演示在第二天上午继续。这次的演示，游戏几乎失控了。声音的分贝上升了。毫无疑问，孩子们和成人们都“入了戏”。第三轮的讨论是语调高亢的和生动活泼的——越来越多的参与者大脑里亮起了光。

有趣的是，当学生和老师们对汤姆说“你在非洲做不了这个”时，当地的企业家们说：“我们在这里就是这么做的。”

当我和汤姆提出现实生活中的问题及其解决办法后，两天的项目结束了。正如我事先想到的一样，年轻的学生们尤其喜欢这个问题：“怎样通过买一辆保时捷让你致富？”我的快乐是看到他们眼中的光亮一直持续着。

余波

几天以后，穆雷打电话告诉我，自从我们的演示课程后，他的电话一直响个不停。这些电话都是家长们打来的，想要知道他们的孩子究竟经历了什么。有个男生向他的父亲提出借10万兰特（南非货币）投资他的第一套房产。很明显，得要求他先多多研究房地产再说。还有些孩子聚在一起，商量要开他们的第一家企业。

圣·安德鲁斯学院是教育界的名校，以培养学生的思考能力见长。这所学校的领导和教师在我们的演示课程后非常重视财商教育。他们和当地的企业家一起开会，讨论怎样着手把财商教育引进圣·安德鲁斯学院乃至南非，让家境好的学生去教那些穷苦家庭的学生。现在“传播所学”活动仍在南非格雷厄姆斯敦开展得很好。

这本书就是献给那些参与了2016年7月两日财商教育活动的学生、老师和企业家们的。这次活动是由圣·安德鲁斯学院主办的。

对汤姆·惠尔赖特和我来说，把财商教育的催化剂播撒在学生、老师和企业家之间，是一种精

神上的享受。问问任何一个老师，当 he 或她看到学生眼中热切的求知眼神是一种什么感受，你就明白为什么教师热爱教育了。

精神教育

我的精神教育开始于1965年8月。经过一年竞争激烈的考试，我得到了进入马里兰州安纳波利斯海军学院和位于纽约州金斯波因特的美国商船学院的机会。

我接受了金斯波因特的录取，因为我想以一个美国商船船长的身份驶往全世界，而不是一个美国军官。做出这个决定还有一个考虑，那个时候金斯波因特的毕业生是世界上工资水平最高的。我们毕业的1969年，我们班的很多同学都找到了在商船上做船长的的工作，其年薪高达10万美元。对于那个时候的一个21岁的毕业生来说，真是太棒了！

很有讽刺性的是，我被任命为美国海军中尉，派往位于佛罗里达的彭萨科拉飞行学院，开始的月薪才200美元。但是到越南去是我自愿的，这是在学校里受到的精神教育所致。

听起来可能有点奇怪，军事院校还进行精神教育？但这是真的。在所有的军事院校中，教给学生的第一个词是“使命”。接下来的词是“责任”、“荣誉”、“法典”、“尊敬”和“诚实”……所有的词都是为了增进精神素养。

我当年之所以从MBA退学，其中一个原因是我在那里学到的词汇如“金钱”、“市场”和“操作”，和过去学到的东西很不一样。如前所述，当我读MBA的时候，我还没有完全离开海军陆战队。刚从越南的战场环境回来，像金钱、市场和操作这些词汇与充满了军事院校和海军陆战队的荣誉法典相冲突。

正义

有一个东西是每一个军官都无法容忍的：非正义。在军事学院和海军陆战队，军官就是被培训来永远为人类的尊严而战的。

1973年从越南归来，当发现我父亲被解雇而精神破碎时，我找到了我的下一个使命。那个使命在某一天变成了富爸爸公司的使命：通过财商教育，让人们的财务境况得到提升。

我想对圣·安德鲁斯学院、教区女子学校和罗德斯大学的师生们以及格雷厄姆斯敦的企业家们说，谢谢你们鼓舞了我，促使我写作了本书。我尤其感谢你们所做的“传播所学”活动，这是教育的真正使命。

什么是真正的教育？

真正的教育应该是鼓舞人的，应该是触及学生灵魂的。

真正的教育也应该是激励人的。“勇气”^s这个词来源于法语词“la coeur”，心脏。勇气是克服恐惧和怀疑情绪的能力。

真正的教育应该是启发式的。真正的教育应该开启学生们的心扉，让他们对这个世界充满好奇心，让他们终生都做个爱学习的人。

第三部分

总结

婴儿潮一代人是历史上最幸运的一代人。

他们出生于二战结束，正好是世界经济复苏的阶段。即使婴儿潮一代人没上大学，也有很多高薪的工作等着他们。

他们中读了大学的人找工作更不用发愁，毕业就能找到高薪职业。

储蓄者是赢家

因为银行利率高达15%，婴儿潮一代人靠储蓄就能变成富人。

郊区变得繁荣后，许多婴儿潮一代人用他们的信用卡借款就购买了郊区别墅或者成为麦氏公寓的房主。

许多婴儿潮一代人凭借着股票市场在1971年到2000年期间的繁荣而致富。

一个全新的世界

时代变了。婴儿潮一代人的子孙们面临着一个完全不同的世界。

一个快速全球化的世界，低薪的工作岗位、超低的银行利率、上升的税收、高得充满了危险的政府债务和无能的官僚，生活在这个时代的人该怎么办？

这就是真正的财商教育变得至关重要的原因。它不仅是为了成功，也是为了在经济萧条环境下的存活。

真正的财商教育需要我们看到钱币的三个面。

债务和税务

真正的财商教育必须包括债务和税务。还债和纳税是我们的最大开销。相信“纳税是爱国”的说法不仅是天真，也是无知的。

美国诞生于1773年对税收的反抗中。在1943年前，美国人都是不纳税的。这一年里，美国通过了一项《现行税收缴纳法案》。这项法案授权美国政府把手伸到美国人的口袋里，掏出钱来支付二战开销。这就是很多人认为纳税是爱国行为的来由。如今，税收不仅支撑着战争开

销，还支撑着美国的福利支出。

如今的现实

真正的财商教育必须是有关于在E象限内获得现实生活体验的雇员，有关于S象限内的企业家，包括临时做做小生意的小老板，有关于I象限内的职业投资人的。

这还不够。还有关于人们在财商上的无知，例如那些说“我有工作”的人。

真正的财商教育无关于让你傻乎乎地把钱交给“理财专家”，或者是希望把钱放在你需要时伸手就够得着的地方。

打造你的团队

以为靠一己之力就能解决自身的财务问题真是太傻了。那些富人都拥有最好的会计师和律师团队为他们工作，解决他们的难题。

你也可以如法炮制。我团队中的所有顾问都出了他们自己的书，可以支持你和你真正的财商教育。

傻乎乎地存钱，在股票市场做长线投资，或者指望着政府养老金来作财务保障，无异于未来的财务自杀。

汤姆税课

专家团队

对于S象限内的某些人来说，最大的挑战就是他们的聪明。我深知这一点。我在大学的成绩一直都得“A”——这是因为我的同学们都太聪明了！他们什么事都能做。能做销售，做市场，做生产，做管理，甚至还能开发产品。这就是为什么他们不在B象限和I象限而在S象限里的原因。

他们不明白需要建立一个团队，他们认为没有人能做得像他们自己一样好。他们就是不相信别的人也能做他做的事。如果你想转到B象限和I象限内，你需要有聪明人在你的团队里。他们比你更强更专业，你需要给他们以充分的信任。

第四部分介绍

快车道上的生活

大多数经济专家都讲同样的话：“好好学习，努力工作，别忘纳税，储蓄闲钱，在家吃饭，清偿账单，无债身轻，开普通车，生活在你的财产水准下。”

我把这叫作“无趣的经济学”。

当我和汤姆·惠尔赖特去南非教圣·安德鲁斯学院和教区女子学校的学生们时，我们所教的是我们被教给的方式——玩游戏，同真正的教师和真正的企业家一起玩，采用的是我怎样致富的真正例子。

在很多场合的交谈中，我经常讲：“我可能是个日本人，但我不大喜欢丰田车。我更喜欢科尔维特、保时捷和法拉利。”

在格雷厄姆斯敦两天的演示和教学中，我用自己的真实生活作例子：怎样买了辆保时捷致富。

学生们更喜欢接受保时捷经济学而不是无趣的经济学。

接下来一章是我们在南非与学生们一起学习的同一例子。一个有利于真正的财商教育的方式是你活得有趣，生活在财产水准以上……却仍然保持了富有。

第十四章

一辆保时捷是怎样让你致富的？

穷爸爸：

生活在你的财产水准下。

富爸爸：

提高你的财产水准。

金钱破坏了很多人的婚姻。比其他原因更多的是，许多夫妻反目都是因为一个钱字。

我清楚地记得，当我还是一个小孩子的时候，因为听到了父母为钱而吵架，我立刻变得很不开心。那不是我要的婚姻。我想要的是富有、幸福和有爱的婚姻。

誓言

一则誓言是你在上帝面前的庄严承诺。

当我和金决定结为夫妻的时候，我们相互宣誓的誓言是这样的：

我们将来能够拥有我们想要的任何东西。我们不愿意说“我们买不起这东西那东西”。我和金决心在一起工作，将来能够买得起任何她或我想要的东西。

这里有一个条件。这个条件就是我们必须购买一件资产，这件资产能够偿付我们想要的债务。

换句话说，我们发誓债务会让我们变得更富裕而不是更贫穷。

保时捷问题

这就是保时捷问题的原版。这个案例我和汤姆在格雷厄姆斯敦为圣·安德鲁斯学院和教区女子学校的学生们讲过。

我是个汽车迷，想要一辆1989年的保时捷赛车多年了。问题在于，这种车非常稀少，而且价格昂贵。我相信销到美国的不超过700辆。有钱人把它买了保存起来以待价格升高。有一次，我看到有人以12万美元的价格出售。

然而，当经济不景气的时候，这种赛车的价格也一路下行。

有一天，我的一个做保时捷经销商的朋友盖里给我打电话：“我有了一辆你一直在等待的车。它就是最为稀少的1989年款保时捷赛车。”

“为什么它最为稀少？”我问他。

“因为它是保时捷赛车中的第一款，1989年第一批生产的。保时捷的小册子就是以它做的封面。它还是保时捷在世界各地的大型车展上都亮相的一款车。我有全部的记录、目录和纪念这款非常特别的赛车的纪念章。”

“多少钱？”我问道，希望他会说12万美元……那样的话，我就会顺理成章地说：“不，谢谢你，太贵了。”那是1995年，我还在打造我的资产纵队，也没有地方可以停放这辆车。

“你可能不信，”盖里说，“车主只要5万美元。”

“什么？”我着急地问，“这车有什么问题吗？”

“一点问题没有。”盖里回道，“昨天，我的技工把这辆车仔细地检查了一遍，所有部件都非常完美。里程表上显示，它仅仅跑了4000英里。我是第一个打电话给你的。如果你说不，那我就卖给其他人了。想要这辆车的人在我的单子里排了一长串，尤其是这样一个价格。”

对这种事，富爸爸教我的是先说买，然后去检查，不行的话再拒绝。富爸爸说：“许多人没有留下时间去考虑，没把问题想透彻就匆匆地说不了。”在金融的词汇里，这就叫作“选择权”。在真正购买这辆保时捷前，我可以先口头“买”下选择权，留下时间去考虑。

所以，我告诉盖里：“我要这辆车。”

现在，我可以考虑怎样对金说我的打算了。

重温誓言

这就是产生我和金誓言的事件由头。我所做的是买了件会给我们带来现金流的资产，以抵消买保时捷产生的债务。

这是同一个保时捷问题的挑战——当我和汤姆在格雷厄姆斯敦对学生们讲到这个例子时，很明显，比起怎样生活在他们的财产水平以下、储蓄现金、开一辆便宜的车，学习怎样购买一辆保时捷对学生们更有刺激性。

我将用对那些年轻学生讲课的方法来介绍保时捷挑战。记住，数字已经四舍五入了，为便于理解过程，步骤也简化了。额外提示一下：保时捷和微型仓库的数字都比较低，因为这两样都是在经济萧条的时候买的。

关于保时捷挑战的介绍将分三个标准。

标准一：婚姻誓言

标准二：罗伯特的标准

标准三：汤姆的标准

标准一是我把保时捷献给金。

标准二是我把交易结合起来。

标准三是汤姆的职业思想标准。我不能完全懂得汤姆的标准，但是这项交易必须得有汤姆的肯定才好对金解释。

说句实话，我还不完全懂得怎样买一辆保时捷会让我 and 金更富——至少是在汤姆所做的标准上。

每一次我和金的婚姻誓言遭遇考验时，汤姆就把他的会计师角色扩大到婚姻顾问上，引导我和金走出这个过程。他不仅做了我和金想做的每一件事情，还通过那些过程让我们变得更富有、更明智，避免了我们之间为金钱的事而争吵。

标准一：婚姻誓言

我和金在银行里有5万美元的现金。我们本可以用这笔现金买下保时捷。问题在于，如果这样做了，那我们就既没有了资产，也没有了现金。

收益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
5万美元 现金	

办法何在？

找到一处资产。

用这5万美元作为购买这处资产的首付。

用债务加上这5万美元买下这处资产。

再借5万美元买下保时捷。

从资产产生的现金流将用于购买保时捷贷款的月付。当若干年后，一旦付清了保时捷的贷款，我和金将拥有保时捷和那处资产，还有那处资产产生的现金流。

此外，我们还将获得从资产增值、折旧和分期付款保时捷中产生的幻象收入。

当金弄懂了保时捷计划后，我开始了真正的交易行动。

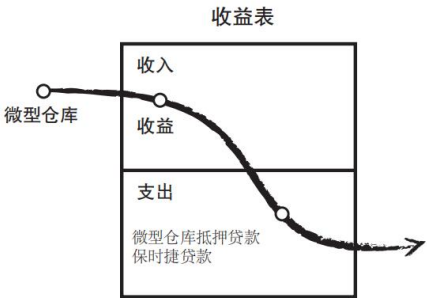
标准二：罗伯特的标准

第一步是找到一处资产。因为没有一处大些的资产，交易不可能进行。而且事实上，它会适得其反，花费会比我存在银行里的钱更多。

我开始打电话给我认识的房地产代理商，问他们是否有符合我想象的房产。

打了五六个电话后，有个在德克萨斯奥斯汀的朋友叫比尔的，说他手里正好有一处微型仓库。这处房产是因为丧失了抵押赎回权，被比尔以14万美元购得。然后，他对仓库做了一番修缮，最近刚完工。比尔愿意以25万美元的价格出让给我。这个交易太理想了。我信任比尔，因为以前我们曾合作做过一些生意。于是，和他一起完成了交易的手续后，我买下了微型仓库。一周后，我申请下了两笔贷款，一笔是为购买保时捷的，一笔是为买下微型仓库的。

交易如下图所示：



资产负债表

资产	负债
微型仓库	20万美元贷款 保时捷5万 美元贷款

交易完成了。从微型仓库的租金产生的现金流源源不断地偿付着保时捷和这处房产的贷款。

我拥有了一处资产。我挣着更多的钱，但却很少需要纳税。我开上了自己梦寐以求的保时捷。

若干年后，我们卖掉了微型仓库，获得了很好的回报，转而投资一处免税的资产。至于保时捷，至今我们都还开着呢。

标准三：汤姆的标准

汤姆游刃有余地在税法原则和他对企业家目标和挑战的理解之间行事，其税务和财富策略让我和金佩服得五体投地，一致认为我们找到了理想的合作伙伴。下面是他对这个过程中税务策略的解释。

汤姆税课

关于保时捷问题的说明

罗伯特简单的描述，精准地介绍了当他起初想买仓库，后来又想买保时捷时发生了些什么。下面是关于这个交易的全面解释。我将介绍这个交易的步骤和这样的事实——在购买保时捷的第一个月里，罗伯特的净值增加了1,100美元。他开始于5万美元的现金，也就是5万美元的净值。买了保时捷一个月后，他的净值成为5.11万美元。

跟随我穿越这些步骤：

第一步：购买仓库

现金		仓库		抵押贷款	
5 万美元	5 万美元	25 万美元			20 万美元

5 万美元的现金为仓库的预付定金

第二步：仓库每月带来的净收入

现金		租金		抵押贷款		支出	
1000 美元			1600 美元	100 美元	20 万美元	500 美元	

1600 美元的租金收益支付支出和抵押贷款后，还有 1000 美元的结余进入现金流

第三步：购买保时捷

汽车贷款	保时捷
5 万美元	5 万美元

5 万美元的汽车贷款记为一项负债；
5 万美元的保时捷加入资产一栏

第四步：偿还每月的汽车贷款

汽车贷款	现金
1000 美元 5 万美元	1000 美元 1000 美元

再说一次，如果你没有完全明白这些解释，找个朋友一起讨论，或者找个像汤姆这样的会计师，让他为你解释这个过程。

真正的教师，真正的课程

学生们热爱这样鲜活的例子。他们一个接一个地站起来提问，以透彻地了解这个想法的过程，并和组里的其他人热烈讨论怎样买一辆保时捷会致富而不是致穷。

当学生们轮流地表述这个过程时，我和汤姆看到了变化——我们能够从他们明亮的眼神里看到这个变化。两天的课程结束时，学生们懂得了财务报表对每一个人的重要性，都跃跃欲试，恨不得买辆保时捷来一试身手。许多人意识到，他们离开学校时，如果他们的财务报表——他们真实的人生“报告卡”——上有瑕疵，他们将借不到银行的钱。

我和汤姆没有用花言巧语，没有语带威胁，也没有滔滔不绝，甚至都没有鼓励他们去学习更多的财商知识，但是他们中的绝大多数人——虽然不是全部——都希望学得更多些。许多人扑向了堆在教室一张桌子上的富爸爸公司顾问们写的书籍。我鼓励他们选择自己有兴趣的书。这些书全都是免费提供给他们的。我和汤姆唯一要求他们的是“传播所学”——当他们到非洲的市镇去教其他学生学习现金流游戏时，把他们所学到的传给其他人。正如汤姆对他们说的：“你们越精明，你们的非洲朋友也会越精明。传递爱心吧！”

终生学习

对千千万万的人来说，他们的教育终止在离开校门口的那一刻。对很多人来说，传统的教育扼杀了他们的学习精神。这是社会经济的悲哀。

如果不是我的富爸爸，我也会是他们中的一个。

激发我变成一个企业家的不是金钱，而是人的自由。富爸爸让我学习推销是进入B象限的入口；而为期三天的房地产培训课程是我进入I象限的入口。

热爱学习、终生受教育是在B象限和I象限成功的重要因素。如今，我和金以及我的顾问们一年两次聚在一起学习伟大人物们的著作。如果我们静止不动，世界的变化就会让我们感到头晕目眩。

大多数人离开学校后就不再学习了。这是富人和穷人以及中产阶级间鸿沟变宽的又一个原因。

第四部分

总结

生活中很少有什么东西像我们做着的实事一样强而有力。有人把它叫作实践学习。它就像我们学过的大多数最有效的方法一样，处于学习金字塔很高端的位置。

如果你把学习金字塔再看一遍，我想你能更好地明白那两天在格雷厄姆斯敦发生了什么。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住90%	实战	主动
	模拟 ←	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住70%	发表一次演讲	
	参与讨论	
听过和看过的还能记住50%	现场观摩	被动
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住30%	看图片	
听过的还能记住20%	听演讲	
读过的还能记住10%	阅读	

资源来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

学生们玩了三遍《富爸爸现金流》游戏，每遍一个小时，这时候他们处于第二层：模拟。而

当他们解释我的保时捷挑战时，他们是在解释真实的事情了。

一旦他们懂得了财商教育的力量，保时捷和生活在梦想中的力量，以及教育他人的力量，他们就更有兴趣地进入学习金字塔的底部——阅读。许多人变得更喜欢阅读，并参加了有关真正的财商教育的培训班。

我懂得学习金字塔的过程结构。因为它解释了富爸爸教我和他儿子的学习过程。当我们9岁时，我们玩《大富翁》游戏，在富爸爸的办公室里做作业。然后去参观他真实的“绿色房子”。那些“绿色房子”将在日后某一天变成“红色大酒店”。

在我写的《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸不给我们工资，迫使我想要像一个企业家一样，于是我在9岁时开设了一家借阅连环画的企业。就像学习金字塔向我们显示的一样，没有什么比做实际的事更重要了。在我9岁时，借阅连环画企业把钱塞进我的口袋——不用我工作。我还学到了资产和负债的区别。那些简单的课程，造就了我不一样的人生。

如今，我和金都成了企业家。我们工作不是为了钱。我们创造资产，创造工作岗位，在真实的人生中玩《大富翁》游戏。我们和政府合作，做政府想要我们做的事。作为交换，政府把我们作为好伙伴看待，给我们以税收优惠。

更重要的是，我们的生活圈子围绕着真正的朋友和顾问。我们懂企业，懂投资。我们的生活就是团队活动。

1994年取得了财务上的自由后，我和金于1996年开发了《富爸爸现金流》游戏。1997年，《富爸爸穷爸爸》出版。所有我们做的，都是“传播所学”，履行富爸爸公司的使命：

提升人们的财务状况，改善人类的福祉。

这本书，《为什么富人越来越富》，真的是富爸爸公司的“研究生院”。它出版于2017年，为了庆祝《富爸爸穷爸爸》一书出版20周年。我和金真诚地感谢世界各地那些玩《富爸爸现金流》游戏、阅读富爸爸公司出版书籍、传播分享真正的财商教育和“传递爱心”的人们！

正如玛格丽特·米德曾经说过的：

绝不要怀疑那些思想深邃、敢于担当的一小群人能够改变世界。真的，这是永远有存在价值的唯一的事情。

结束语

穷爸爸：

授人以鱼。

富爸爸：

授人以渔。

很明显，我们现行的教育制度已经变得陈腐不堪。它原本是为工业时代设计的。

好消息是我们进入了信息时代，一个为更多人带来更多机会的时代。然而，科技正在从传统雇员手中夺去他们的饭碗也是事实。科技还创造了非常富有的企业家。他们无所不能，雄心勃勃，善于合作，并投资于真正的财商教育。在接下来的20年里，将是那些精通技术的企业家的天下。是他们将改变世界，而不是我们的教育家、政府官员、公司高管或者政治家。

大多数最大的错误是他们认为接下来的20年和过去的20年没什么不一样。许多人相信我们不久将穿过经济的泥泞小路，一切将重回OK状态。

不管你喜欢还是不喜欢，我们都正在经历着人类历史上最为巨大的变化。人们经常说，地质板块正在移动，我们的明天将不再是今天这样。这是值得牢记的很智慧的一句话。问题是：我们的教育制度会随着我们的进化而改变吗？或者是，它将带领着我们走向灭绝吗？

教育比以往变得更重要，但紧迫的问题是：什么样的教育？

没有真正的财商教育，千百万诚实可靠的人变成了偷税漏税的人，做着不诚实的勾当，希望靠不那么正大光明的行为避免缴税。那是逃税的违法行为。

没有真正的财商教育，大多数人弄不清违法的逃税行为和合法的避税行为的区别在哪里。

没有真正的财商教育，大多数人认为少缴税的最好办法就是少工作或者干脆不工作。

没有真正的财商教育，大多数人就不能意识到1913年创立的联邦储备银行和国家税务局之间有什么关联。

没有真正的财商教育，很多人就认为对富人课以重税是解决他们自己财务问题的办法。

没有真正的财商教育，很多人用谎话遮掩他们犯下的错误，而不是诚实地承认错误，并从错误中吸取教训。

成千上万的人宁肯对他们的财务状况撒谎，也不愿意承认他们对财商知识一无所知，进而寻求帮助。不懂财务报表和没有财商素养，大多数人不知道威胁他们的财务挑战有多大。

当真实和透明受不到鼓励时，我们的学校教育学生们，他们的错误说明他们很愚笨。而在企业里，错误可能意味着“你被解雇了”。

我们的文化变成了机能失调的文化，说谎成了自我保护最好的办法。

缺乏真正的财商教育是问题的根本所在，所以，进行真正的财商教育，才是出路。

在本书结束前，需要你考虑的最重要的问题是：你真正想要的是什么？真正地。

你是想要工作的稳定还是财务的自由？这个问题的答案将决定什么样的教育类型最适合你。

在我看来，对这一时期人类进化最智慧的说法来自于F.司各特·菲茨杰拉德：

检验是不是一流智力，看其是否具有同时在脑子里保留两种对立观念并保持其功能的能力。

感谢您阅读本书。

罗伯特·清崎

后 记

那么……我们怎样改变世界呢？

富爸爸经常说：“如果你想改变世界，首先改变你自己。”

无论何时，当我对某件事抱怨或发牢骚的时候，他总是要求我在心里反复对自己说：“为了
让事情变好，我必须自己先变好。”

他要我考虑怎样才能改变自己。当我对某事有了新想法，我会报告他。一旦自己有了变化，
我总是很吃惊：事情怎么也改变了！

第四部分

无趣的经济学

给百万富翁的话

婴儿潮一代人经历的是非常轻松的生活。
请他们做你的财务顾问不是最佳的选择。

百分之七十的婴儿潮一代人退休生活将处于贫困中。
很多人可能会和他们的孩子或者孙辈生活在一起。

你有两个选择：
或者指望政府来关照你.....
或者你自己照顾自己。

你可以靠自己打鱼.....或者等着别人给你鱼。
选择权在你。

红利区

研究生院

和富爸爸顾问肯·迈克尔罗伊
做真正的无限回报交易

项目计划

福利斯特里奇公寓房

位置：亚利桑那州弗拉格斯塔夫市

267套房（一居室和两居室各占一半）

价格：1,900万美元

条件描述：30年房龄的公寓楼，房屋状况良好，仅仅需要做外部粉饰。

机会

弗拉格斯塔夫是一个美丽的、小型的靠山城市，紧挨着滑雪胜地、一所州立大学和一所社区学院。

弗拉格斯塔夫对于房地产信托投资商来说规模太小，他们仅仅倾向投资于更大的城市，例如洛杉矶和凤凰城。这给了小投资者一个机会。

弗拉格斯塔夫注重环保，反对扩大城市和社区规模，这让开发商无用武之地。但结果是，对独栋房和公寓房的需求量很大。

租金低于市场价，每套房每月100美元。

毛收入是：267套×100美元 收购公寓楼后不久，租金可以适当提价。

收购计划

收购价：1,900万美元

借款：1,500万美元银行贷款

投入资产净值：来自7个投资人的400万美元资产净值

增加价值计划

修缮房产

逐渐把租金提高到市场价值水平

提高净营业收入

再为房产筹款

投资者收回资产净值+增值份额+现金流+税收优惠

2009年				
总营收				
总营收100万				
总营收资产净值				
总营收收入				
总营收现金流				
税收优惠				
总营收收入)				

注：为了简单起见，上面提到的所有数字都是大概的。

2009年

罗伯特和金在400万美元资产净值筹款中投入了50万美元，年利率收入为12.5%；他们每年可以享受免税的现金流5万美元。税收优惠的8.4万美元也是通过税务策略得到的。他们不需要为他们挣得的其他收入支付税金了。其税后投资回报率达到了27%。

2010年

当营业净收入增加了后，肯·迈克尔罗伊再次为房产借款，得到了一笔2,000万美元的贷款。这笔贷款还清了先前买房时的1,500万美元的贷款。所有的投资人收回了他们在400万美元资产净值中的投资份额，并得到了房产增加值中的部分。

罗伯特和金收回了他们的50万美元投资，并得到了10万美元免税的房产增加值——因为他们再次借款，所以这个收入是免税的。

他们的房产投资回报现在是无限的了，因为房产中再也没有罗伯特和金他们自己投入的钱了。

此外，他们得到了60万美元免税现金流中他们应得的那部分，再加上因房产折旧而享受到的

大约一年8万美元的税收优惠。

2015年

随着经济的复苏，租金上涨，他们的营业净收入达到年180万美元。

此时，贷款利率下调至5%以下，而他们收购的房产估值已经达到3,400万美元，肯·迈克洛伊据此又向银行贷款2,500万美元。

他用这笔钱还清了上一笔2,000万美元的贷款。投资人又分享了收益。

罗伯特和金得到了另一笔50万美元的免税收益，加上免税的现金流大约10万美元，还有因房屋折旧而获得的税收优惠，这笔幻象收入超过5万美元。

还有——他们的投资回报是无限的。

从2009年到2015年，福利斯特里奇公寓楼回报了好几百万美元，免税的，还是无限回报哦！金钱来自于知识，真正的财商教育带来的知识。

多年来，罗伯特和金投资了16处类似的项目——全都是无限回报的模式，都是由肯·迈克洛伊和他的MC房产公司操作的。

多数情况下，当罗伯特和金收到肯·迈克洛伊收回的钱时，他们立即转手给肯·迈克洛伊，让他以同样的无限回报操作方法投资于其他项目。

再投资回报是富人之所以更富的另一个原因。

释义

房产营业净收入：

房产毛收入 - 营运开销（不包括债务）= 营业净收入

注意：银行评估房产价值是依据房产净收入。每当房产营业净收入提高了，肯·迈克洛伊就到银行申请下一处房产的贷款。因为借款是免税的，分配给投资者的收益也是免税的。

投资回报率：

$$\frac{\text{回报}}{\text{投入资产的净值}}$$

例如：如果我投资100美元，得到的回报是10美元。我的投资回报率就是10%。

$$\frac{\$10}{\$100} = 10\%$$

如果我在某项投资中的投入是0，却得到10美元的回报，我的投资回报率就是无限的。

无限回报就是目的。例如，投资人用25万美元建立了富爸爸公司。3年后，投资人得到了50万美元的回报。过去的20年里，罗伯特和金得到的回报就是无限的。

另一个例子：我花10美元买了10股股票，每股价格是1美元。当股票价格升到每股5美元，10股股票的总价值上升到50美元。于是，我以每股5美元的价格卖掉了两股，收回了我的10美元投资。现在，剩下的8股都是我没花钱的了，再得到的收益就是无限的了。

股票和房地产之间的一个不同，在于房地产兼有借款和税金的额外收益。下一次，当某人告诉你有一个8%的股票或基金的好收益的时候，先好好想想吧。

为了提高你的财商素养

聪明地选择你的教师

大多数教师都是很棒的人.....

但他们对所教的东西没有实践过。

我在飞行学院时的所有教师都是飞行员出身。

我所有的顾问们都是富人。

他们对所教的内容有丰富的实践经验。

美国人想要的到底是什么？

穷爸爸：

我想要一个安稳的工作。

富爸爸：

我想要我的自由。

弗兰克·冷斯博士是美国最受尊敬的通信专业人士之一。他是著名的民意调查专家，经常在电视里分析美国人的心愿。弗兰克是《华盛顿邮报》水晶球大奖的赢家，因为他能“看到”美国人脑子里或心里的活动。

我和弗兰克相识于CNBC，一家全球性财经电视新闻台，那时我们坐在休息室等着录制我们的节目。弗兰克现在已经成了我的朋友，并成为“富爸爸”广播节目的定期嘉宾。

当弗兰克的著作《美国人想要的到底是什么》（*What Americans Really Want...Really*）2009年出版后，我立即跑去买了本回来，一口气儿读完。他的作品和研究，对于美国从事企业工作的人来说非常重要。

在《美国人想要的到底是什么》这本书中，弗兰克报告了他2008年为考夫曼基金会所做的标志性调查。后者是美国一流企业家的智囊团。冷斯博士的调查发现：

“很难讲清楚，在尊敬企业家和仇恨企业家的情绪中，哪一种情绪变得更为强烈。”

他深度地调查了为什么美国人仇恨公司的CEO们。在他的调查里，他问普通人：“如果你可以选择，你愿意自己做什么身份的人？”

80%的人选择了做成功小企业（最初员工的规模在100人左右）的老板。

14%的人选择了成为财富500强公司（员工规模超过1000人）的CEO。

6%的人选择了“不知道/拒绝回答”。

对问题的回答清楚地表明了美国普通人的愿望：

当初捉襟见肘地建立了一个公司的人，现在获得的尊敬远超那些在大公司辛苦地爬梯子的人。

换句话说，“美国人真正想要做什么？压倒性多数的人想要做个企业家！”问题是我们的教育制度继续在于把学生们训练成

一个个雇员。从这里可以看出，我们对孩子反复教导的“好好学习，将来找个好工作”的箴言是多么脱离人们的真实愿望啊！

忘了商学院吧！

冷斯博士是这样谈到商学院的：“那么，该怎样用企业家精神来武装一代代美国人呢？忘掉MBA吧！大多数商学院教你的是怎样在一个企业里取得成功，而不是怎样去开一家自己的公司。”

MBA项目训练出来的学生是做雇员而不是做企业家的。企业家的技能和心态是钱币的另一面，是与公司的执行层和需要稳定的工资、福利和带薪假期的雇员相对的一面。

问题在于教育制度

较大的问题在于我们现行的教育制度。不愿意成为企业家的大多数人是因为他们没有受过任何的财商教育。大多数人的生活是被支票簿的厚薄所控制的。缺乏了真正的财商教育，许多受过很高教育的公司执行层高管变成了贪婪、残忍、铁石心肠和对他人疾苦没有感觉、只会一心捞钱的人。

冷斯博士的调查还发现了那些受过很高教育的企业领导人和员工间不断增长的不信任感。这也是美国公众为什么想要成为企业家，而不是做员工的一个原因。

简而言之，许多美国人不再信任我们的学校、我们的政府官员、我们的政治家和我们的企业领导人。这种倾向影响了像唐纳德·特朗普这样的企业家崛起成为总统，一个不需要工资的总统。

美国人真正想要的教育是什么

在其为考夫曼基金会所做的调查中，冷斯博士发现，美国人真正想要的教育是：

81%的人希望在中学和大学中开设活跃的、成为企业家的能力培训课程。

77%的人想让州和联邦两级政府对人们成为企业家的努力加以鼓励。

70%的人认为经济的成功和经济的健康依赖于教育人们成为企业家，而不是雇员。

教育制度会改变吗？

这似乎是一个价值百万美元的问题。

问：美国的教育制度会提供美国人民想要的企业家教育吗？

答：不，不会很快做出改变。两个最抗拒变化的行业就是建筑和教育。这两个行业滞后了50年的时间。这意味着这些行业本来有50年的时间来采用新观念、新哲学思想或者新技术。对比一下技术行业50年的状况吧：在这个行业里，平均每一年半就会发生一次技术变化！

还有一项毫无价值的现象是教育和建筑行业的高度抱团化，一种抗拒变化的雇员文化。

问：为什么有这么多人害怕成为企业家？

答：因为企业家的失败率极其高：90%的企业家都会在第一个五年里失败。在幸存下来的企业家中，又有90%的人熬不过第二个五年。这就意味着，在十年后，只有1%的企业家能够站稳脚跟。

问：那么，企业家们真正需要些什么呢？

答：企业家们需要真正的财商教育，如果他们希望自己的企业在创业过程中存活下来的话。

两个教师的故事

富爸爸和穷爸爸的故事是两个教师的传说。一个是受过高等教育的雇员，另一个是没有受过正式教育却极度富有的企业家。这个雇员和这个企业家之间的根本区别在于财商教育。

钱币的另一面

学院教育和财商教育截然不同。他们是同一枚钱币的两个侧面。

因为进行真正企业家精神教育的学校是完全不一样的学校，所以它们有待建立和发展。例如，普通学校教育学生不要犯错误，以未来企业家为教育对象的学校则会教育学生怎样创造性地犯错误，就像爱迪生所做的那样，然后从他们的错误中进行学习。

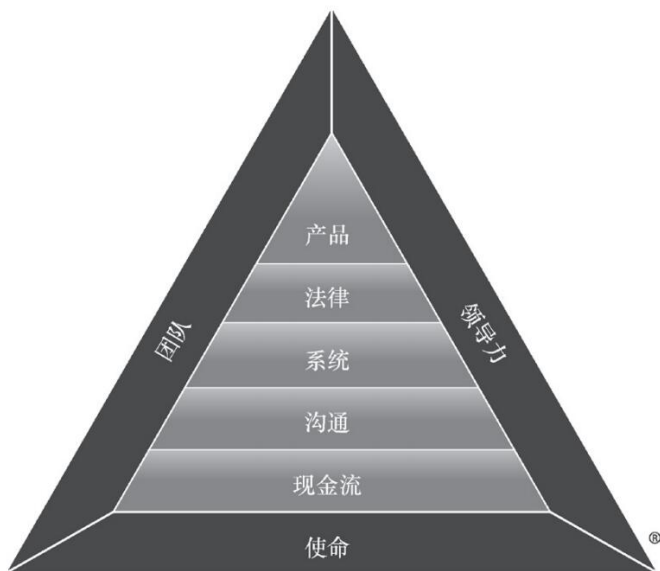
美国的企业学院

如果创立了以企业家为对象的企业学院，美国可以在企业家教育中领导世界。美国拥有五所杰出的军事学院，培养出了一批批世界上最优秀的军事领导人。它们是纽约州西点的美国军事学院、马里兰州安纳波利斯的美国海军学院、科罗拉多州斯普林斯的空军学院、康涅狄格州新伦敦的海岸警卫队学院，以及我的母校——纽约金斯波因特的美国商船学院。这些院校培养最杰出的美国军官，以及未来的美国领导人。

一个伟大的领导人的例子是德怀特·D·艾森豪威尔，西点军校的毕业生，五星上将。我的看法是，他是美国最后一位伟大的总统。我个人非常敬重他在战争和和平环境里显示出来的领导能力。

我建议美国政府创立一所培养企业家的企业学院，可以考虑建在纽约或硅谷。这样，美国就可以培养出我们国家最棒最聪明的未来企业领导人。

传统的MBA计划和军事学院计划的区别被B-I金字塔解释得最清楚不过了。



传统的大学训练学生把注意力放在B-I金字塔里的各种要求。军事学院把注意力放在形成金字塔的三个要素：第一个是使命，然后是团队合作，第三是领导力。

我在金斯波因特的第一天，第一项任务就是要熟记美国商船学院的使命。到第一天结束的时候，我们学到了怎样领导和服从。

但在我六个月的MBA学习中，“使命”这个词很少被提到，几乎没有讨论过，重复率最高的词是：钱。

“使命”是一个精神的词语，爱的词语，是创建企业的原因。“钱”是一个原始的词语，一个让人恐惧的词语。

自我防卫

同时，对你我这样的人来说，生活在一个充满了贪婪、腐败、蒙昧和无能为力的世界里，财商教育是一种个人的自我保护手段。

财商教育就像是空手道课程，可以在那些我们认为值得信任的人对我们实施利益抢夺时保护自己。

下面就是关于财商教育的综述。

什么是财商教育？

1.态度

态度的重要性至少占财商教育的80%。我的穷爸爸总是说：“我对金钱不感兴趣。”如果对金钱不感兴趣，他怎么能学好有关钱的财商教育呢？他经常说的一句话是：“我买不起那个。”说买不起总是要比盘算怎样才买得起容易得多。他认为美国政府应该来帮助他。当美国正在走向破产之际，成千上万的美国人却用和我的穷爸爸一样的态度，来对待个人的财务责任。最后，他的态度是所有的富人都是贪婪的。

2.聪明地选择你的教师

当我们在童年走向学校时，不会在意谁是我们的老师。但是作为成人，我希望你对将要做你财商教育课的老师花时间做些了解。不幸的是，大多数财务顾问都是推销员，并不是富人。他们教你的唯一东西是让你把钱交给他们打理。你最重要的资产就是你的脑子，所以，你要小心、聪明地选择，确定让什么人把信息灌输到你脑子里。

3.学习财商语言

学习成为一个富人无异于学习一门外语。多年前我学了3天的房地产课程后，我开始学到了用房地产语言讲话——例如“回报率”、“营业净收入”和“折扣过的现金流”，等等。如今，我就是靠讲房地产语言每年挣数百万的。

当我做期权交易的时候，我的交易语言是“调用”、“卖出选择权”、“跨式组合”和“长期期权”，等等。

有关财商语言最好的事是：词汇是免费的。

富人和穷人以及中产阶级之间的鸿沟变得越来越宽的巨大原因是三种不同的收入：

工资挣来的收入

投资组合的收入

被动的收入

鸿沟变宽的一个原因是学校教学生按部就班地去工作、储蓄和为挣得收入而投资，而富人工作是为了投资组合收入和被动收入。

4.你长大后想做什么？

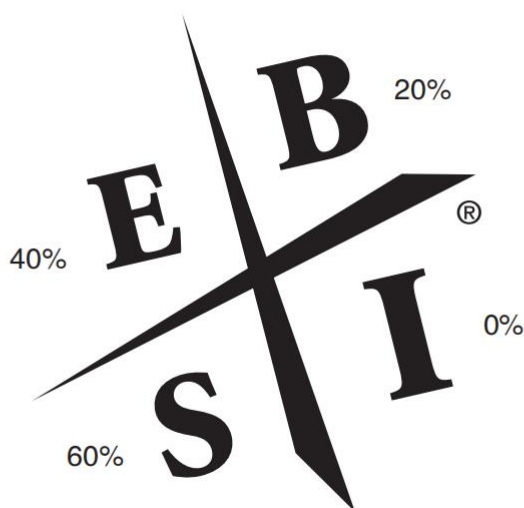


鸿沟变宽是因为大多数家长和学校鼓励学生生活在E象限里，而最有钱和最强的人生活在I象限内。财商教育培育的是生活在I象限里的人。

5. 税务让富人更富

那些在I象限内的人几乎不纳税，因为税务规则就是由I象限里的人制定的。

每个象限里的人纳税百分比



税法是公平的。每个人都可以用I象限里的人所用的规则。不幸的是，没有接受过财商教育的话，很少有人能够做得到。

6. 债款也是钱

收益表

收入
支出 债务……对于穷人来说

资产负债表

资产	负债
债务…… 对于富人来说	债务……对于 中产阶级来说

债款有好坏之分。富人用好债款得到资产。穷人用信用卡支付开销。中产阶级用债款得到债务，例如住房、汽车和学生贷款。

7.你的报告卡

收益表

收入
穷爸爸
支出

资产负债表

资产	负债
富爸爸	

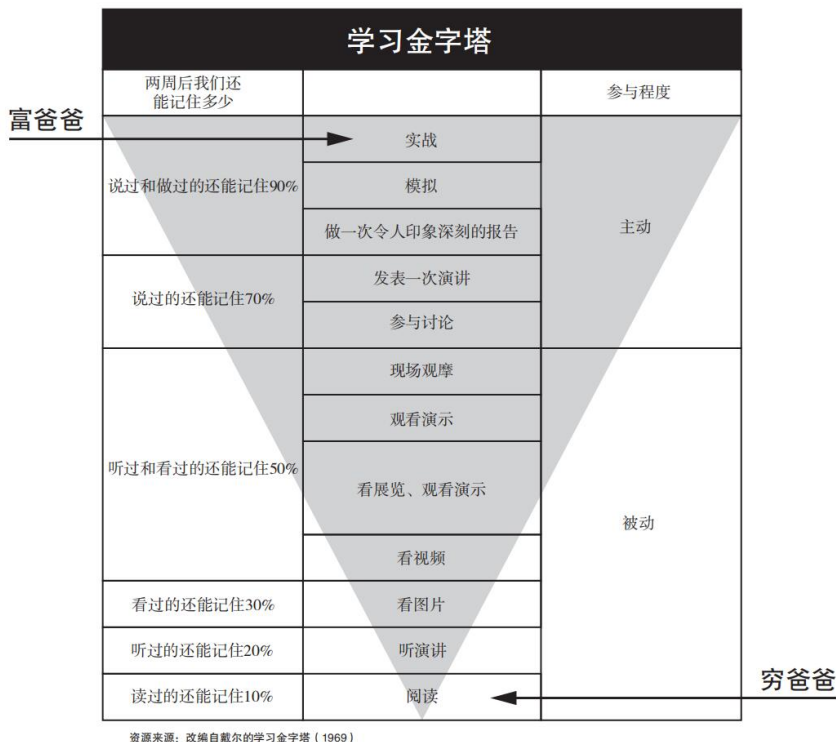
银行绝不会要求看你的学习成绩册，他们才不关心你的学习情况呢。他们想要看的是你的财务报表，也是你离开学校时的财务报告卡。

当某人说，“银行不会贷给我任何一点钱”，原因一定是此人没有很好的财务报告。如果某企业家经过审计的财务报表连续三年都很强，银行会急着满足他的一切贷款需求。

如果某人没有很好的财务报告，银行会很高兴地提供他一张信用卡。

8. 学习金字塔

用埃德加·戴尔的学习金字塔观察，富爸爸和穷爸爸的关注点是很不一样的。



学院教育是钱币的另一面，即人类真正的学习方式的对立面。

20年前

20年前，也就是1997年，《富爸爸穷爸爸》出版了，富爸爸公司也建立了。这个公司的建立，其主旨就是要按照当年富爸爸教我和他儿子的方式，把财商教育推广到全世界去。

富爸爸是通过下面这些方法教我和他儿子的：

1.玩游戏（刺激），犯错误，用游戏币从我们的错误中学习。玩游戏需要身体智力，是人类学习的基本方式。

2.做真实的事情。我们像学徒一样在他的办公室工作，参观他的绿色房子，见证了他10年后买下红色大酒店的经历。

3.使用简单的图表，例如财务报表、现金流象限和B-I金字塔。

4.教我们合作，参与讨论，尊重他人的意见和智慧，在团队里没有必要显示自己最聪明……因为做企业是一个团队的活动。在学校里，参与讨论，当被欺骗时寻求帮助。

尽管在学校的时候天资平平，学习中等，如今我挣的钱比我们班那些聪明的同学都多。他们要么做了医生、航班飞行员和律师，要么在学校里做老师。

5. 启示教育：我的富爸爸从不给我和他儿子问题的现成答案。相反，他鼓励我们在学习中找到问题的解答。直到现在，我仍然要花很多时间在学习金字塔的底部——阅读和出席演讲。不同的是，我的学习是因为我想学习，而不是为了通过考试。

为什么鸿沟还会变宽？

不幸的是，在富人和穷人及其他人之间的鸿沟将继续变宽。许多今天拥有的东西明天将失去。为了保持竞争优势，企业正在采用机器人替代工人。这就是为什么我们说“到学校去好好学习，将来找个好工作”这样的童话仅仅是个童话。与其寻找安全的饭碗，不如关注财务的安全。而真正的财务安全需要真正的财商教育。

为什么大多数人做不了？

许多人遭遇的难题，是认为真正的财商教育是违反直觉的，是看起来没道理的。简而言之，真正的财商教育是在钱币的另一面，跟他们曾经听到的、学到的关于金融的知识不同。许多人认为他们正做着“正确的事情”，而实际上他们做的是“错误的事情”。这些人和那些对我和汤姆说“你们在这里做不了这个”的人是一类人。他们做不了，因为我们讲的和他们在家里和学校里学到的观念完全对立。

所有的观念都是对立的

1. 富爸爸的第一课：富人不为钱工作。

工作为了钱的人都掉沟里了，成千上万的人正在掉进鸿沟里。

2. 储蓄者是输家。

整个金融体制都是建立在随意印刷钞票的基础上，为什么还要储蓄？在银行的词语里，“部分准备金制度”这个词为大家所知。这就是为什么银行喜欢借款的而不是存款的。

3. 借款让富人更富。

全球的金融体制是建立在债务上的。只有当人们借款时，钱才被创造出来。懂得怎样把借款当钱用的人得到的是资产，他们才是这个世界上最富有的人。

4. 税务让富人更富。

税务制度是个激励机制。鼓励人们与政府合作，从事政府想要他们去做的事。

政府需要更多的B象限内的企业家和I象限内的职业投资人，所以才在税收上优惠他们。

5. 错误让富人更富。

上帝造人是让人从错误中学习。如果没有摔倒和站起来的过程，一个婴儿是怎么也学不会走路的。所以，为什么游戏和刺激是犯错实践的最好方式。从你的虚拟错误中学习，然后去做真实的事。

6.经济萧条让富人更富。

变富最好的时机就是当市场萧条的时候。当沃尔玛打折，穷人和中产阶级蜂拥而至。当金融市场萧条的时候，富人逢低买进，而穷人和中产阶级却躲起来了。

7.你的话语变成现实。

雇员们总是使用这样的词语：“工作安全性，稳定的收入，涨薪水，医疗计划，福利，带薪休假，加班。”

企业家们不会用这样的词语。企业家们必须足够聪明，才能把这些词儿提供给他们的员工。但这需要真正的财商教育。

8.成为一个传统名校的学生不是多了不起的事。

这样的院校不过是教育学生成为雇员或是自由职业者罢了，例如医生和律师。

对于变成一个成功企业家的人来说，因学习优秀而考进一个传统名校并不是件重要的事情。

销售 = 收入

有一个学科是销售。销售 = 收入是个铁定的事实。所有企业家必须成为销售课的学生，永远要花工夫改善他们的销售技巧。90%企业家的失败，其主要原因出在销售环节，致使企业难以存活或成长。

想要成为企业家的人应该掌握四种重要技能：销售、领导能力、处理拒绝、推迟享受。处理拒绝和推迟享受是高情商和情感智力的表现。雇员们不需要很高的情商，但是企业家必须要有。

1974年，我离开了海军陆战队，开始进入市场后第一份真正的工作。在1974—1978年期间，我在施乐公司工作——不是为了钱，而是想学习销售。一旦我成了销售团队中业绩最好的销售员，挣了不少钱，我便辞去了这份工作，开始了作为企业家的生活。

中学的时候，我在10年级和12年级的成绩都不大好。因为我的作文不行，还有很多拼写错误。直到今天，仍然有不少人说我不会写作。尽管如此，我还是因为写了一本畅销书而挣了数百万美元。

我的生意是房地产

1973年，我参加了职业生涯中的第一堂房地产研讨培训课。这堂为期三天的房地产课在以后

的日子里让我一次又一次地挣下了数百万美元。更重要的是，这三天的培训成了我通向财务自由的入场券。如今，我真正的生意是房地产。

终生学习

传统教育最大的问题是许多学生离开学校时恨学校。对成千上万的人来说，当他们离开学校时，他们受教育的生活也终止了。传统教育扼杀了他们中很多人的学习精神。这是一个社会经济的悲剧。

如果不是我的富爸爸，我也会成为他们中的一员。

爱的学习

爱的学习和终生教育对于在B和I象限中的人来说非常重要。直到今日，我和金以及我们的顾问们还一年两次集中到一起学习那些伟大的作者撰写的经典著作。这个世界变化太快，不学习就跟不上趟了。

正如我的房地产指导老师在培训班结束那天对我讲的一样：“当你离开这里，你的教育就开始了。”

对大多数人来说，当他们走出学校的大门，他们的教育就结束了。那就是富人和穷人及中产阶级之间的鸿沟变宽的主要原因。

好学生并非一定能成为生活中的成功者。事实上，他们中不少人可能在以后的生活中遭遇严重的个人危机。有一位美国医生写到在学校时为竞争好成绩对他日后的生活产生的影响。他到瑞士去读医科大学，那里有一大帮美国学生。他说许多美国孩子都感到震惊，因为那个学校没有设班级，没有奖学金，没有好学生名单，没有名次排位。那些学生突然发现了一个他们在美国大学里从来没有经历过的新鲜而奇怪的世界：好学生们把他们的课堂笔记分享出来，帮助他们的同学通过考试。还是这个医生，写下了在美国读医科大学的儿子告诉他的同学间相互使坏的情况。他举了个例子，一个学生在同学的显微镜上做了手脚，以让这个同学浪费几分钟宝贵的考试时间去调整他的显微镜。当父母们要自己的孩子在体育或学业上击败他们的同班同学时，他们应该感到内疚。

我们如此作为，然后又反过来奇怪为什么在富人和其他人之间的鸿沟会增长。其实，在富人和穷人、聪明人和迟钝人之间的鸿沟开始于我们的家庭，然后在学校得到了进一步的强化。

这就是为什么富爸爸教他的孩子和我靠团队合作解决财务问题。我们都知道在学校里存在欺骗现象。富爸爸强调说，银行从来没有要求过他出示成绩报告或者在意过他是从什么学校毕业的。富爸爸总是说，“当你长大成人，当你走出了学校大门，你的财务报表就是你的报告卡。”

富人和其他人之间鸿沟扩大的一个原因是大学毕业生们不懂合作。他们解决自己的财务问题靠单打独斗。他们从华尔街听取财务建议，但其中多数人甚至不懂财务报表为何物。

财富管理基础篇



金融知识基础篇



财商概念篇



财商亲子篇



金融知识系列



RICH DAD

富爸爸

巴比伦最富有的人

〔美〕乔治·克拉森 刘祥亚 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

目录

[编者的话](#)

[目 录](#)

[前 言](#)

[第1章 想得到金子的人](#)

[第2章 巴比伦最富有的人](#)

[第3章 获得财富的7个诀窍](#)

[第4章 遇到幸运女神](#)

[第5章 5个黄金法则](#)

[第6章 巴比伦的借贷商人](#)

[第7章 巴比伦的城墙](#)

[第8章 巴比伦的骆驼商人](#)

[第9章 巴比伦的黏土板](#)

[第10章 巴比伦最幸运的人](#)

[第11章 历史上的巴比伦](#)

[返回总目录](#)

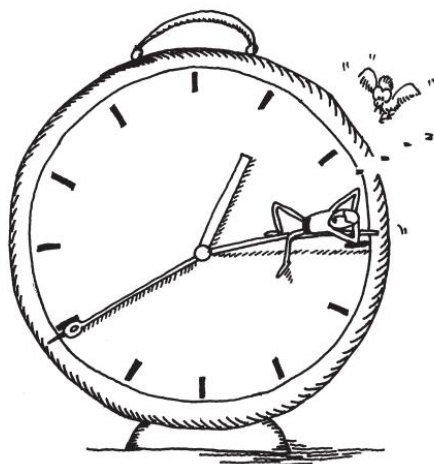
赢得财富，自古以来
就关乎人类最热烈的梦想；

谁能想象，如果没有财富，
人类的未来将会怎样？



未来就像伸向远方的不尽之路，
路上有人类永不止息的渴望和理想。

要想满足我们的渴望，实现我们的理想，
我们就必须拥有财富。



财富是对勤劳和智慧奖赏，

也是通向精神自由的桥梁。



财富是度量俗世成功的尺度。

财富使人能够享受到俗世

所能够提供的最大快乐。

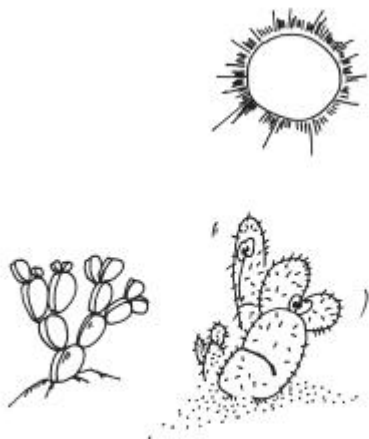
对于那些懂得致富法则的人来说，

财富从不匮乏。



本书提出了最古老、最普遍、最有效的财富法则，
它们将指引你从一文不名走向成功和快乐。

6000年前使巴比伦大街上
充满了熙熙攘攘的有钱人的那些法则，
至今仍然在发挥作用。



编者的话

你过去几个月的工钱都到哪里去了？你去年挣到的工钱又到哪里去了？小傻瓜！你付钱给所有的人，却没有给自己。笨蛋，你一直在为别人辛苦工作……你留下的每一个金币都是你的努力，它们可以为你服务。你可以让这些金币生出铜板，而这些铜板又能为你挣更多的钱……

—《巴比伦最富有的人》 乔治·克拉森 富人不为钱工作，而是让钱为他们工作！

—《富爸爸穷爸爸》 罗伯特·清崎

本书之所以收纳到“富爸爸”系列之中，源于它与“富爸爸”系列图书在理财观念方面有着高度的一致性，从上面两段话不难看出。

读者诸君尽可大胆猜想，罗伯特·清崎或许正是在读完本书后，才创作出连续6年高居《纽约时报》畅销书排行榜的《富爸爸穷爸爸》。因为罗伯特·清崎曾在《富爸爸穷爸爸》一书中这样写道：

“首先支付自己”这句话出自乔治·克拉森，这本书卖出了数百万册，虽然数百万的人都可以熟练地复述这句话，却鲜有人按这一建议去做。

希望你也能像罗伯特·清崎一样，仔细阅读本书，并加以践行，在财富法则的指引下，踏上财务自由之路！

CONTENT

目 录



第 1 章 想得到金子的人 3

出了什么问题？为什么我们不能赚到更多的金子和银子，而是仅仅能够应付吃穿？为什么我们不能像其他人那样富有？

.....现在我明白为什么我们一直不懂如何赚钱了。因为我们从来没有去寻找过！

第 2 章 巴比伦最富有的人 15

你过去几个月的工钱都到哪里去了？你去年挣到的工钱又到哪里去了？小傻瓜！你付钱给所有的人，却没给你自己。

第 3 章 获得财富的 7 个诀窍 35

不要因为我的话简单而嘲笑它。真理总是简单的。我说过我将告诉你们我是如何获得财富的。这是通向财富殿堂的第一步，每个人都

必须首先迈出 这第一步。

第 4 章 遇到幸运女神 63

人人都希望自己得到好运。行动将使你成功地实现你的愿望。积极行动的人才能吸引幸运女神的青睐。

第 5 章 5 个黄金法则 85

人们能衡量出黄金的价值，但是谁又能衡量出 智慧的价值呢？没有智慧，人们很快就会失去手中 的金子，但是有了智慧，人们就可以白手起家创造 财富。

第6章 巴比伦的借贷商人 103

你会受到很多东西的诱惑，会有许多人建议你 进行各种各样的投资，你将面对很多赢利的机会。你应该以我刚才讲的那些故事为戒：首先保证你的 财富的安全，然后让这些财富为你创造更多的收入。

第 7 章 巴比伦的城墙 123

就像古巴比伦的城墙一样，今天的保险、储蓄 和可靠的投资同样为我们筑起了坚不可摧的城墙， 我们可以凭借它保护自己不受任何外来力量的侵害。

我们必须给自己建立足够的保护。

第 8 章 巴比伦的骆驼商人 129

是你自身的弱点使你沦落到现在的地步，你要 为自己的懦弱而指责众神吗？

一个有着奴隶般灵魂的人不论出身如何，总是 会成为奴隶的，这就像水往低处流一样；一个拥有 自由灵魂的人即使遭到了不幸，也终究会在自己的 城市里成为受人尊敬的人。

第 9 章 巴比伦的黏土板 147

那个来自巴比伦尘封的废墟中的家伙教给了我 一个闻所未闻的办法来还清债务，同时还能使我的 钱包里装满叮当作响的金子。

第 10 章 巴比伦最幸运的人 163

你看，工作在我最痛苦的时候的确证明了它是 我最好的朋友。

你的勤劳会让你在将来获得巨大的成功。

第 11 章 历史上的巴比伦 187

巴比伦是人类利用周围环境，凭借自己的能力 实现伟大目标的一个杰出典范。所有支持这座伟大 城市的资源都是靠人力开发的，那里所有的财富都 是由人创造的。

前言

国家的富足源自每个国民的富足。

本书讲述的是我们每一个人的成功，那是我们用勤劳和才智共同创造的成就。成功的关键就是适当的准备。比行动更明智的是思想，而比思想更明智的则是我们的理解力。

这本关于致富方法的书将指导我们应该如何理解财富。实际上，本书的目的就是为那些有着致富雄心的人提供一些这方面的真知灼见，来帮助他们赢得和积累财富，然后再用这些财富创造更多的财富。

本书将带读者回到**巴比伦¹**，那里孕育了最基本的财富法则，这些法则在今天已经得到了普遍的承认，并在整个世界中被广泛地应用。

我希望读者能够从本书中得到一些有益的启发，从而对如何增加银行存款、获得更大的经济成功以及处理个人财务问题有更进一步的认识。

我还要对那些慷慨地与朋友、亲戚、雇员和同事一起分享这些故事的公司管理人员表示感谢。他们借助这些财富法则所获得的巨大成功就是对这些法则最好的证明。

巴比伦之所以成为古代世界中最富足的国家，是因为那里的国民是那个时代最富有的人。他们看重金钱的价值，并借助无懈可击的财富法则来创造和积累财富，再用这些财富创造更多的财富。他们自己的努力开创了美好的未来……而这也正是我们所希望的。

乔治·克拉森

第1章 想得到金子的人



出了什么问题？为什么我们不能赚 到更多的金子和银子，而是仅仅能够应 付吃穿？为什么我们不能像其他人那样富有？

.....现在我明白为什么我们一直不 懂如何赚钱了。因为我们从来没有去寻找过！

巴比伦的造车匠班瑟正垂头丧气地坐在自家的矮墙上，愁眉苦脸地看着自己简陋的家和露天作坊，作坊里立着一辆刚做到一半的车。

他的妻子不时从敞开的房门口偷偷向他张望几眼，似乎在提醒他，家里已经快断粮了，而他现在应该去工作，完成那辆车，好好地挥舞锤子，给车子打磨上漆，再把车轮上的皮带拉紧，然后把它送到那个有钱的主顾家里，好领取报酬。

尽管如此，健壮的造车匠还是坐在墙头上一动不动。他不很灵光的脑子正在耐心地努力思考一个难题。幼发拉底河谷炽热的阳光无情地照在他身上，他却丝毫不觉得。汗水正顺着他的额头流下来，落在他毛茸茸的胸脯上。

离他家不远处耸立着巍峨的王宫。附近还有贝尔神庙高耸的彩绘塔楼。而他的家却和其他简陋失修的低矮房舍一样，被这些辉煌建筑遮蔽在巨大的阴影里。这就是巴比伦——一个辉煌与破败的混合体，令人炫目的富有和最可怕的贫穷就这样在巴比伦的城墙里杂乱无章地混杂在一起。

在这里，喧闹的大街上挤满了有钱人的车子，周围熙熙攘攘地走着穿鞋的生意人和赤脚的乞丐。不过，就连那些有钱人也得给一长列背着沉重水囊的奴隶让路，因为他们是在“为国王办事”，运送清水去浇灌空中花园。

班瑟这时完全沉浸在自己的问题中，面对这繁忙城市中的喧嚣和混乱仿佛置身事外。突然，一阵熟悉的琴声把他从冥思苦想中唤了回来。他转过身，看到好朋友乐师库比，正和善地向他微笑。

“愿神保佑你得享清闲，我的好朋友，”库比一开口就是夸张的问候，“不过，看来他们已经慷慨地让你免于劳作的辛苦了。我真为你的好运高兴，而且，还要与你一起分享它。现在你的钱袋一定胀得鼓鼓的，不然你肯定还在作坊里忙碌呢。那么就请你借给我两个金币，今天晚上贵族的宴会结束后，我一定如数奉还。”

“就算我有两个金币，”班瑟发愁地说道，“我也没法把它们借给任何人——包括你在内，我最好的朋友，因为那将是我的财产——所有的财产。没有人会把自己所有的财产都借给别人，哪怕是最好的朋友也不行。”

“什么？”库比感到十分惊讶，“你的口袋里一个子儿都没有，而你

却像个泥塑一样坐在墙头上发呆！为什么不去做完那辆车？除此之外，难道你还有其他办法能填饱肚子吗？这可不像你的行为，我的朋友。你那些用不完的精力都到哪儿去了？有什么事让你不开心吗？你是不是遇到了麻烦？”

“这一定是神对我的折磨，”班瑟答道，“一切都是从一个无稽的梦开始的，我梦见自己成了一个有钱人，腰带上挂着一个漂亮的钱袋，里面装满了沉甸甸的金币。我随意施舍给乞丐，拿银子给妻子和自己买各种各样的好东西，想要什么都可以。我有那么多的金子，可以放心地花钱，也根本不用担心未来。我的心里充盈着满足和快乐。你根本不认不出我就是你从前那个拼命工作的朋友了。你也认不出我妻子，因为她脸上再也没有操劳的皱纹，而是充满了幸福。她又一次成了我们新婚时那个洋溢着笑容的姑娘。”

“实在是个令人高兴的梦，”库比说道，“可是为什么这样一个好梦却会把你变成了墙头上一个呆头呆脑的泥塑呢？”

“为什么？是啊！因为当我醒过来的时候发现自己的钱袋还是空空如也，我想改变这一切。让我们一起来把这个问题想清楚吧，因为正如水手们常说的那样，我们可是在一条船上，你和我得同舟共济。年轻的时候，我们一起到祭司那里学习智慧，一起分享快乐。长大以后，我们也一直是亲密的朋友。我们有了自己的营生，也愿意长时间地工作，然后随心所欲地花自己挣来的钱。我们在过去的日子里挣了不少钱，但是从来没有感受过富足的快乐，而只能在梦里得到安慰。哈！我们难道比牲畜还蠢？我们生活在世界上最富有的城市里。旅行到这里的人都说它的财富无可匹敌。我们周围充满了财富，而我们自己却没有分毫。我最好的朋友，你已经辛苦地工作了半生，却仍旧口袋空空，还要来对我说‘能借给我两个金币吗？今晚贵族的宴会结束后我一定如数奉还’。接着，我是怎么回答的呢？我是回答说‘我的钱袋在这里，我很高兴借给你钱’吗？不，我只能承认自己的钱袋和你的一样空空如也。出了什么问题？为什么我们不能赚到更多的金子和银子，而是仅仅能够应付吃穿？”

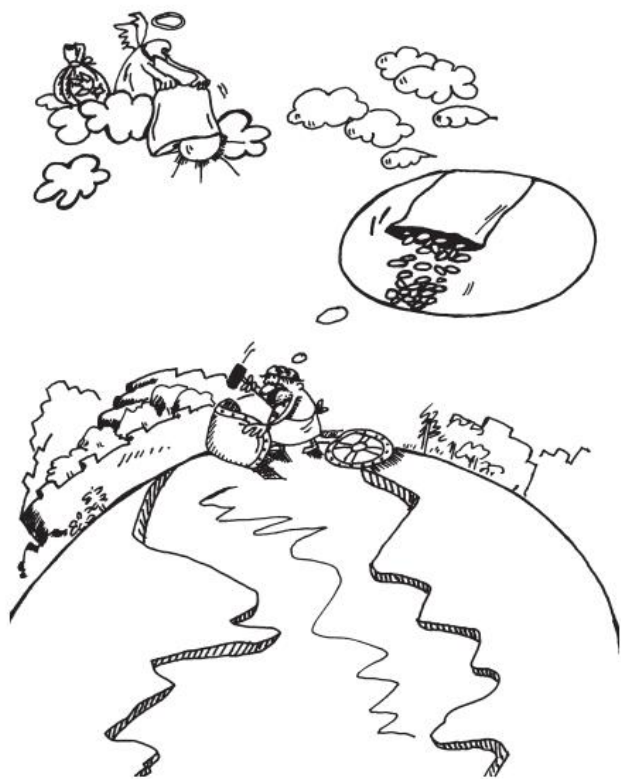
“再想想我们的儿子们，”班瑟接着说道，“他们难道不正走在我们的老路吗？他们和他们的家庭，还有以后的子子孙孙，是不是还得居住在这个遍地黄金的地方，却和我们一样还能为吃到酸羊奶和稀粥而感到心满意足呢？”

“我们相识以来，你从来没有像这样说话，班瑟！”库比感到迷惑不解。

“以前我也没有想到过这些。我从清晨一直劳作到天黑，造出最好的车子，诚挚地希望有一天神能够承认我工作的价值，赐予我财富。但他们从来没有这样做。今天我明白了，他们永远不会这样做，所以我感到很伤心。我想成为富有的人，拥有土地和牲口，拥有漂亮的衣服和充实的钱袋。我愿意为得到这些拿出我所有的力气和手艺，发挥我最大的智慧，我希望所有这些能够带来回报。我们出了什么问题？我再问你一遍！为什么我们不能像其他人那样富有？”

“我要是知道答案就好了！”库比回答说，“我和你一样对生活感到不满意。我演奏得来的钱很快就花光了。我常常要为维持家人的温饱而绞尽脑汁。而且，我多么希望能有一把真正的大竖琴用来演奏我所喜欢的音乐。如果有了那样的乐器，我肯定能演奏出连国王都闻所未闻的绝妙音乐。”

“你确实应该有那样一把琴，整个巴比伦没有人比你演奏得更动听；要是你能用大竖琴演奏的话，不仅国王，就连众神也会感到高兴的。但是你我都像国王的奴隶一样贫穷，又怎么能得到这样的琴呢？听那铃声，他们过来了。”班瑟说着，指向一队衣不蔽体、汗流浹背的奴隶，奴隶们正艰难地从河那边沿着狭窄小路往这边走来。他们5个人一列，每个人都被沉重的水囊压弯了腰。



我从清晨一直劳作到天黑，但诸神从未赐予我财富。

“领头的那个人看起来很健壮，”库比指着走在最前面的一个人，他摇着铃，身上没有背任何东西，“显然，他在自己的国家里肯定是个出类拔萃的人物。”

“队伍里有很多身体健壮的人，”班瑟附和道，“他们和我们一样健壮。高大的、长着金发的北方人，笑嘻嘻的南方人，邻国来的棕色皮肤的矮个子，所有这些人都得一个跟一个地排着队，日复一日、年复一年地从河里背水到空中花园去，没有任何其他指望。他们睡的是稻草，吃的是硬米粥。这些人真是可怜，库比！”

“我确实可怜他们。不过，你刚才的话让我意识到其实我们并不比他们好多少，虽然我们是自由人。”

“的确，库比，虽然这令人不快，却是事实。我们不想年复一年地

过这种奴隶一样的日子。工作，工作，还是工作！生活 却没有任何改善。”

“我们或许可以找出其他人赚钱的办法，然后学他们的样子做？”库比问道。

“也许我们可以从精通此道的人那里学到赚钱的秘诀。”班瑟若有所思。

“我今天碰到了我们的老朋友阿卡德，”库比说，“他驾着他 那金色车子，但没有像许多其他的有钱人那样高高在上，看都不看我一眼，而是向我挥手，让所有在场的人都看到他在对乐师库比微笑致意。”

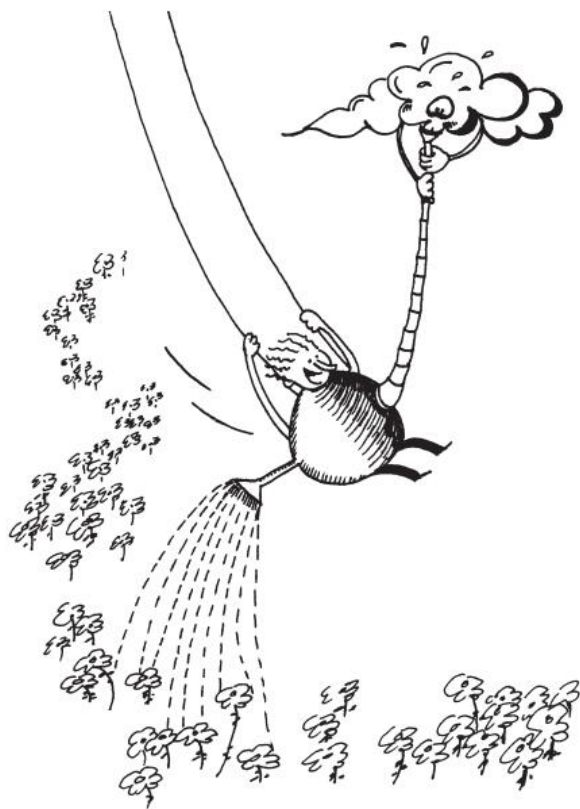
“人们都说他是巴比伦最富有的人。”班瑟思索着。“他非常富有，连国王在财政事务上都要请教他。”库比说。“非常富有，”班瑟打断了他，“我可能今晚就要见他，得到

他鼓鼓的钱袋了。”“胡说八道，”库比反驳说，“一个人的财富并不在于钱袋里随身带的一点儿钱。如果不是源源不断地放入金币的话，再鼓 的钱袋也会很快变空的。阿卡德有稳定的收入，可以让他的钱 袋一直保持充实，不论他花钱多么随意。”

“收入，这就是答案，”班瑟叫道，“我希望，不论我坐在墙 头上，还是去遥远的地方旅行，都能有一项收入不断地装满我 的钱袋。阿卡德肯定知道应该如何得到收入。可是我的脑子转 得很慢，他能不能向我解释清楚呢？”

“我想他肯定把自己所知道的都教给了他的儿子诺马瑟，”库比说，“诺马瑟不是去了尼尼微¹吗？酒馆里的人都是这么说的，他在那里完全没靠父亲的帮助就成了当地最富有的人之一。”

“库比，你让我想出了一个很好的主意，”班瑟眼中突然闪 出光彩，“向一个好朋友求教并不需要花钱，而阿卡德一直是我们的好朋友。不要介意我们的钱袋和去年的鸟巢一样空荡荡，我们不应该泄气。我们已经受够了身处繁华都市自己却一文不 名的日子。我们要成为有钱人。来吧，我们去阿卡德那里，问问他我们如何才能为自己赚到收入。”



如果不是源源不断地放入金币的话，再鼓的钱袋也会很快变空的。

“真是个好主意，班瑟。你让我开了窍。现在我明白为什么我们一直不懂如何赚钱了，因为我们从来没有去寻找过！你一直不辞劳苦地制造巴比伦最好的车子，把所有的心思都用在了这件事上，所以你造出了巴比伦最好的车子。我努力地练习演奏，想成为出色的乐师，而我也做到了。

“我们在自己投入了最大心思和最大努力的事情上都成功了。神认为让我们保持现状就可以了。现在，我们终于看到了一线曙光，它告

诉我们学得越多就能收获越多。有了新的知识，我们就可以实现自己的愿望了。”

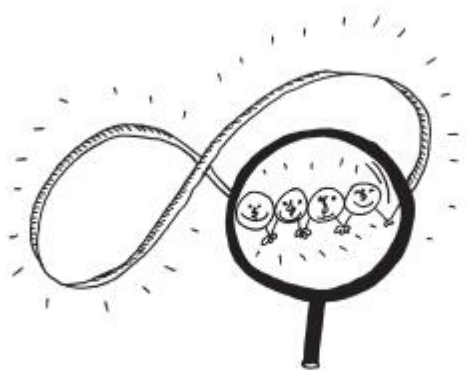
“我们今天就去找阿卡德吧！”班瑟催促道，“而且还要叫上所有和我们一样穷困的朋友，让他们也能分享阿卡德的智慧。”

“你总是这样为朋友着想，班瑟，所以你才有许多朋友。就依你说的，我们今天就和他们一起去求教阿卡德。”



现在我明白为什么我们一直不懂如何赚钱了，
因为我们从来没有去寻找过！

第2章 巴比伦最富有的人



你过去几个月的工钱都到哪里去了？

你去年挣到的工钱又到哪里去了？

小傻瓜！你付钱给所有的人，却没给你自己。

在古老的巴比伦，住着一个叫阿卡德的人，他十分富有。他的财富和慷慨远近闻名。他乐善好施，对家人和自己也很大方。虽然如此，他每年的财富增长仍然远远多于开销。

他年少时的朋友们来找他，说：“阿卡德，你比我们幸运多了。你成了全巴比伦最富有的人，我们却在为生存而苦苦挣扎。你可以穿最好的衣服，享受珍馐美味，而我们辛辛苦苦才能维持家人的温饱。

“但是，我们曾经是一样的，跟随同一个老师学习，玩相同的游戏，不论学习还是游戏，你都并不比我们出色。而且在毕业以后的很长时间内，你也和我们一样是平民。

“据我们所知，你工作也不比我们更加勤奋和投入。那么，为什么无常的命运要让你独享财富和幸福，而忽略我们呢？我们也有同样的资格得到它们呀。”

这时，阿卡德对他们的说法提出了异议，说：

如果你们在少年之后没有过上富有的生活，那是因为你们没有学会创造财富的法则，或者你们根本就没有去学习。

“命运”是一个邪恶而变化无常的女神，她从不长久地垂青于任何人。相反，她总是先给人们带来意外之财，再让他们全都破产。她引诱人们大肆挥霍，让他们失去所有的财富，只剩下他们再也无力满足的种种奢望。而得到她一时青睐的另一些人则变成了吝啬鬼，他们小心地看守着财富，害怕花去一分一毫，因为他们知道自己没有能力创造新的财富了。他们忍受着煎熬，比前者更加痛苦，天天胆战心惊地担心被抢劫，过着空虚的四处躲藏的生活。



得到她一时青昧的另一些人则变成了吝啬鬼。

或许还有另外一种人，他们懂得如何利用天降横财创造出更多的财富，所以能一直快乐而满足。这种人很少，我也只是听说而已。想象你得到了一笔意外之财，事情是不是会像我所说的这样？

他的朋友们承认他的话的确是事实，并恳求他讲述他是怎样获得现在这些财富的，于是他继续说道：

年少的时候，我看着周围，到处都是能够给人带来快乐和满足的好东西。我认识到财富可以增强人们获得这些东西的能力。

财富是一种力量，可以帮助人们做成许多事。

人们可以买来最富丽堂皇的家具装饰自己的房间。

人们可以到遥远的大海去旅行。

人们可以享受来自远方的美食。

人们可以购买精美的金器和石器。

人们甚至可以为众神修建宏伟的庙宇。

人们可以用财富做所有这些事情，以及其他许许多多能够令人心身愉悦的事情。

意识到了这一点之后，我决心一定要努力挣得生活中属于自己的那份幸福和快乐。我可不想站在远处，眼巴巴地羡慕别人过上了好日子，也不会像许多贫穷的人那样

满足于最基本的温饱。相反，我要成为富有的人，得到各种各样的好东西。

你们都知道，我只是个普通商人的儿子，家中有许多兄弟姐妹，我根本没有希望继承到财产；而且，正如你们所说的，我也没有天生的超常智慧。所以，我知道自己要取得成功，就必须付出时间努力学习。

至于时间，人人都有很多。你们每个人本来都有足够的时间可以创造财富，却让时间白白流失了。而你们现在也承认，除了家庭之外，你们没有任何可以为之骄傲的。



你们每个人本来都有足够的时间可以创造财富，
却让时间白白流失了。

关于学习，我们睿智的老师曾经教导过我们，学习有两种：一种是学习我们已经知道的东西，另一种是学习如何去发现我们不知道的东西。

所以，我决定找出积累财富的方法，然后好好地利用这些方法。既然我们死后在黑暗的冥界里会感受到无尽的忧伤，那么现在就更应该尽情享受灿烂的阳光。

我在记录大厅找到了一个书记的职位，从此开始长时间在黏土板上辛苦地工作。日复一日，年复一年，我就这样工作着，却没有剩下多少积蓄。买衣食、敬神，还有其他一些我已忘记的事情几乎花去了我所有的收入。但是我的决心没有动摇。

有一天，高利贷商人阿尔加美什来到城市长官那里预订一套《第九法令》，他对我说：“我必须在两天之内得到它，如果你能按时完成的话，我就给你两个铜板。”

于是我开始拼命工作，但是那部法令太长了，直到阿尔加美什来取货的时候还是没能完成。他很生气，幸好我不是他的奴隶，不然他

一定会大打出手。我知道城市长官不会允许他伤害我，所以一点儿也不害怕，我对他说：“阿尔加美什，你很富有。如果你告诉我如何才能得到财富，我就连夜刻好这些黏土板，在明天太阳升起的时候交给你。”

他笑着回答说：“你真是个讲话直接的小无赖，不过我们就这样说定了。”



我开始拼命工作，但是那部法令太长了，直到阿尔加美什来取货的时候还是没能完成。

那天夜里我一直在工作，直到眼睛几乎看不见东西，我的背疼极了，而且灯芯的气味熏得我头昏脑涨。但是，第二天清晨他来取货的时候，所有的黏土板都已经刻好了。

我对他说：“现在你该兑现你的诺言了。”

“你已经兑现了你的诺言，我的孩子，”他和善地对我说，“所以我也兑现我的诺言。我会把你想知道的一切都告诉你，因为我老了，上了年纪的人总喜欢喋喋不休，把自己多年积累的智慧传授给前来求

教的年轻人。但是年轻人常常觉得老人的智慧都是些陈规旧套，对现在没有什么意义了。不过，请记住，今天的太阳和你的父辈出生时的太阳没有什么两样，而且这同一个太阳将永远地照耀下去，直到你的最后一个子孙落入冥界。”

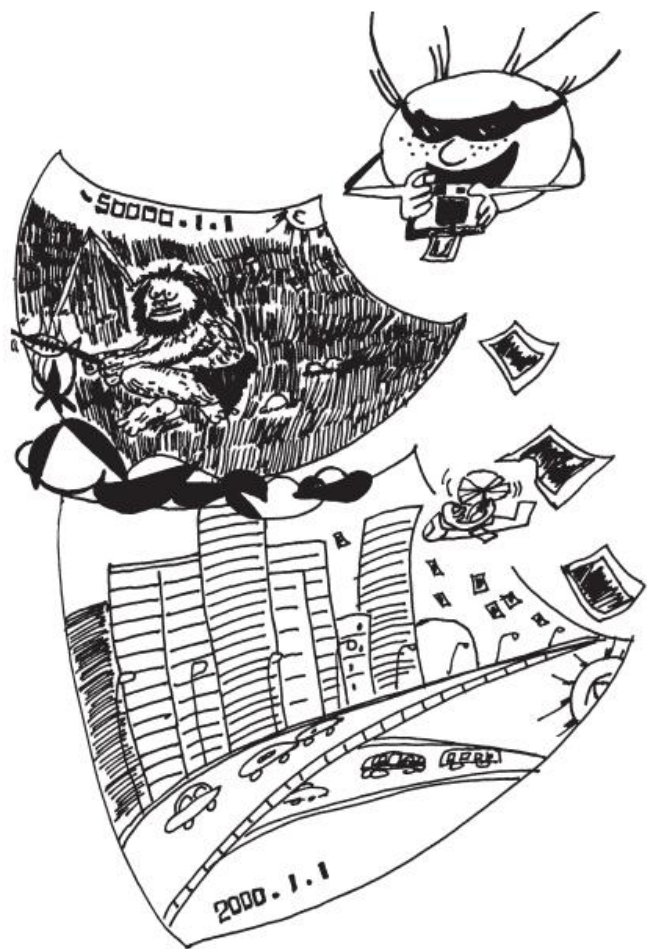
“年轻人的思想，”他继续说道，“就像照亮天空的流星一样耀眼夺目，但是老人的智慧则如同恒星般永久地闪光，能给夜航的水手们指明方向。”

“好好地记住我的话，不然你会漏掉其中的真理，以为你通宵的辛苦只是一场徒劳。”

然后，他挑起长长的眉毛狡黠地看着我，用低沉而有力的声音说：“我的致富之路就是从我决定把我收入的一部分留给我自己的时候开始的。你也一样。”

接着，他没有再说什么，但是他的目光仿佛能够把我穿透。

“就这些？”我问道。“这些就足以让一个牧羊人变成一个高利贷商人。”他回答说。



今天的太阳和你的父辈出生时的太阳没有什么两样。

“把我所有的收入都留下来，是吗？”我问。

“当然不是，”他回答说，“你不用付钱给裁缝吗？你不用付钱给鞋匠吗？你不用花钱买东西吃吗？难道你一分钱都不花就能在巴比伦生活吗？你过去几个月的工钱都到哪里去了？你去年挣到的工钱又到

哪里去了？小傻瓜！你付钱给所有的人，却没给你自己。笨蛋，你一直在为别人辛苦工作。为了得到那一点儿衣食而像奴隶一样给你的主人干活儿。如果你每次得到工钱的时候给自己留下十分之一，那么10年后你会有多少钱？”

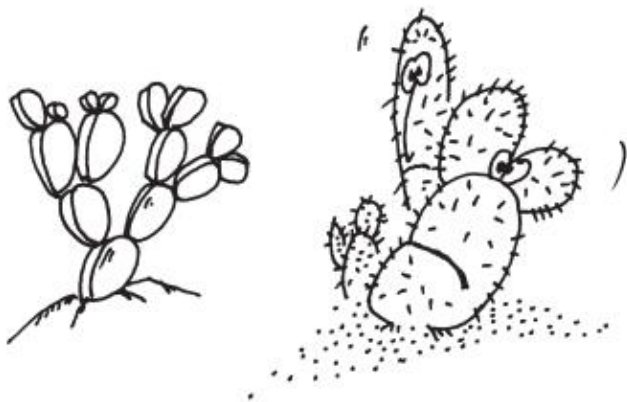
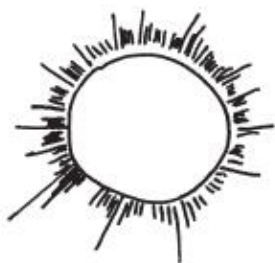
这点儿算术我还做得来，于是我回答说：“相当于我一年的工钱。”

“你说对了一半，”他反驳道，“你留下的每一个金币都是你的奴隶，它们可以为你服务。你可以让这些金币生出铜板，而这些铜板又能为你挣更多的钱。如果你想变得富有，就必须用你的积蓄不断地赚钱，这样你的财富才能越来越多，不断增长。”

“你以为我在用谎话来骗取你整夜的工作成果，”他继续说道，“实际上，如果你有足够的智慧领悟我话中的真理，就可以得到千百倍的回报。”

“你要把所得的一部分钱财留给自己。不论你的收入多么微薄，都应该留下至少十分之一。你完全有能力这样做。先支付你自己。你要用剩下的十分之九来量力而行地购买衣服和鞋子，同时留出足够的钱购买食物，施舍穷人和奉献众神。”

“财富就像大树一样，是从一粒小小的种子成长起来的。你节省下的第一个铜板就是一颗种子，由此你可以创造出财富的大树。你越早埋下种子，财富之树就会越快长大；你越是勤恳地用更多节余的钱财来为它浇水施肥，就能越早地享受财富之树的阴凉。”

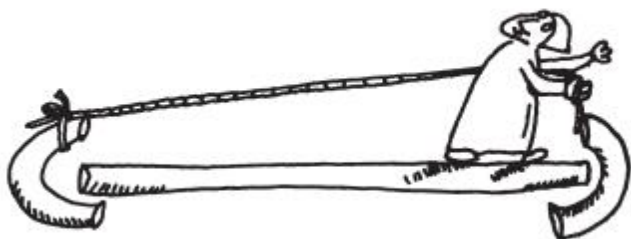


财富就像大树一样，是从一粒小小的种子成长起来的。

他说完，就拿着黏土板走了。

他说的话我想了很久，似乎有些道理，所以就决定试 试看。从此，我每次得到工钱的时候总是拿出十分之一收 起来。而奇怪的是，我并没有感到比以前拮据。但是，随 着存的钱渐渐多起来，我时常受到引诱，想拿它们去商人 那里买一些从腓尼基①用船和骆驼运来的好东西，不过我还 是理智地克制住了自己。

一年之后，阿尔加美什又来到我这里，问我：“年轻人，你有没有把收入的十分之一留给自己呢？”



我每次得到工钱的时候总是拿出十分之一收起来。

而奇怪的是，我并没有感到比以前拮据。

我骄傲地回答说：“是的，先生，我照您的话做了。”

“很好，”他高兴地对我说，“你拿这些钱做了什么呢？”

“我把它们拿给了阿兹莫，他是个造砖的工匠，他说他要出海远行，可以帮我从腓尼基买来珍贵的珠宝。等他回来以后，我们就把珠宝高价卖出去，然后一起分成。”

“这个道理谁都懂，”他抱怨道，“可是为什么要相信造砖匠对珠宝的见识呢？你会到面包师傅那里去询问关于星星的事吗？我担保你不会，你只要有点儿脑子，就会去问星相学家。你的积蓄泡汤了，年轻人，你把自己的财富之树连根拔起了。不过，你还可以再种一棵，再试试吧。不过，下次如果你需要得到珠宝方面的建议，最好去找珠宝商；如果你想了解羊，最好去问牧羊人。得到建议不用花钱，但是你应该只接受那些有价值的建议。轻易听信外行的建议来处置自己积蓄

的人，只能落得两手空空。”说完这些，他就走了。

而事情正如他所料。那些无耻的腓尼基人卖给阿兹莫 的都是些看起来像宝石的玻璃珠子，其实一钱不值。不过，我听从阿尔加美什的建议，继续把每次收入的十分之一存 起来，因为现在这已经成了我的习惯，做起来一点儿也不 费力了。

又过了一年，阿尔加美什再次来到了我工作的地方，问我：“自从上次见面之后，你有什么进展吗？”

“我继续为自己存钱，”我回答说，“我把积蓄拿给了造盾牌的工匠阿格，他用钱买铜，每 4 个月付我一次利息。”



如果你需要得到珠宝方面的建议，最好去找珠宝商，
如果你想了解羊，最好去问牧羊人。

“很好。你又拿利息做了什么呢？”“我用这些钱买了蜂蜜和醇酒，还有美味的蛋糕，饱餐了一顿。我还给自己买了一件猩红色的上衣。总有一天，我要拿这些钱去买一头驴子当坐骑。”

听了我的回答，阿尔加美什大笑了起来：“你把积蓄生出的利息全都吃掉了，它们又怎么能再为你服务呢？而你又能再用这些利息获得更多的钱，并一直这样将财富越生越多呢？你先建立了一支金币组成的奴隶队伍，然后又把它们全都挥霍掉，却一点儿都不感到后悔。”他这样说完，又离去了。

此后的两年中，我一直没有再见到他，等他再一次出现的时候，脸上已经布满了深深的皱纹，眼睛也失去了神采。他真的老了。他对我说：“阿卡德，你的梦想有了什么进展吗？”

我回答说：“我还没有完全实现梦想，但是已经有了一些积蓄，而且正在用这些积蓄不断赚更多的钱。”

“那你是否还在听信造砖匠的建议呢？”

“他们在造砖方面能提出很好的建议。”我回答道。

“阿卡德，”他继续说道，“你学得很好。你首先学会了用少于全部收入的钱来维持正常的生活，然后又学会了从有经验的人那里征求建议，最后也学会了让金币为你服务。”

“你教会了自己如何创造财富、积累财富和利用财富。所以，你已经有能力承担重要的责任了。我老了，而我的儿子们只知道花钱，却从不想如何挣钱。我的生意很多，我恐怕已经照顾不过来了。如果你能到尼普尔帮我管理我在那里的地产，我就接受你做我的合伙人，与你分享我的财产。”

于是，我就到了尼普尔^①，照管阿尔加美什的大片地产。因为雄心勃勃，而且掌握了成功理财的3个法则，我使他的地产得到了很大的增值。我也因此富裕起来，而且阿尔加美什在他的遗嘱里如约把一部分财产留给了我。

阿卡德讲完了自己的故事，他的一个朋友说道：“你真幸运，能够成为阿尔加美什的继承人。”

“我的幸运只是我在遇到他之前就有了成为富人的愿望。我难道没有用4年的点滴节省来证明我的决心吗？如果一个从多年捕鱼中熟知了鱼儿习性的渔人在每次转变风向的时候都能准确地撒网，你能说

他只是因为幸运吗？机遇是一位傲慢的女神，她不会在那些毫无准备的人身上浪费时间。”

“在第一次失去所有积蓄之后，你有很强的意志力继续下去，这很不寻常。”另一个朋友说道。

“意志力？”阿卡德反驳道，“简直是无稽之谈。你认为一个人只要有意志力就能挑起连骆驼都背不动的担子，或者拉动连牛都拖不动的车子吗？意志力只能让你在实现目标的过程中不畏缩，不动摇。如果我为自己设定了一个目标，不管它多么微不足道，我都要坚持把它完成。不然，我怎么能有信心去做重要的事呢？如果我对自己说：‘以后的100天里，我每天过桥进城的时候都要在桥上捡一颗小石子丢到河里去。’我就要照我自己许诺的那样做。如果第7天我在过桥的时候忘记了丢石子，我决不会对自己说：‘我明天向河里丢两颗石子也是一样的。’相反，我会走回去丢这颗石子。同样，我也不会在第20天的时候对自己说：‘阿卡德，这样做毫无意义。你每天向河里丢石子，对你有什么好处呢？现在就向河里扔一把石子，结束这一切吧。’不，我既不这样想，也不这样做。我一旦为自己规定了任务，就一定要完成。但是，我很注意，不会为自己安排既困难又不实际的任务，因为我也喜欢清闲。”

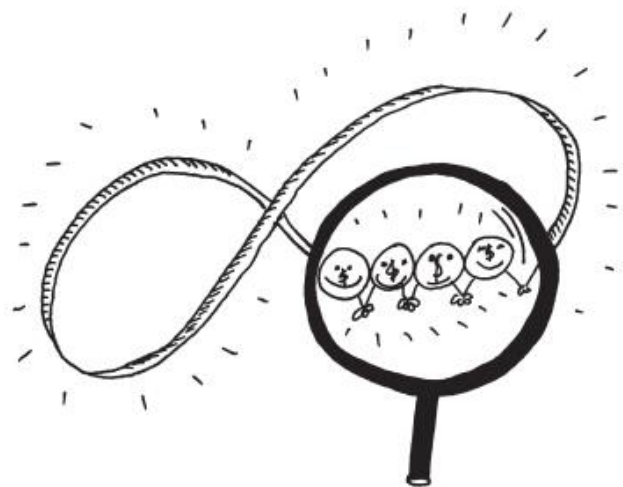
这时，他又有一个朋友开口了：“如果你说的是真的，而且听上去也的确不假，很有道理，也很简单，要是所有的人都这样做了，岂不是大家都成了有钱人？”

“只要付出了努力，在任何地方都会生长出财富，”阿卡德回答说，“如果一个有钱人要修建一座新的豪宅，那么他为此付出的财富是否就这么消失了呢？不，这些财富被转移到了造砖的工匠、盖房子的工人和油漆彩绘的工人手里。每个为这所房子付出了劳动的人都能得到自己的那部分报酬。而当宅子建好之后，难道它的价值不比为修建它而花费的成本更高吗？难道宅子不会使它所在的那块地皮以及附近的地产也同样升值吗？财富的增长就像魔法一般，没有人能预见它的极限。腓尼基人不就是用他们从航海贸易中获得的财富在原本一无所有的海岸上建造起许多伟大的城市吗？”

“那么依你看，我们怎样才能获得财富呢？”他的另一个朋友问道，“过去的时间都已经消逝了，而我们也不再年轻，却依然什么都没有。”

阿卡德答道：

我建议你们也像阿尔加美什所说的那样做，告诉自己“我要把收入的一部分留给自己”。在你早上起床的时候这样告诉自己，在中午的时候再说一遍，到晚上再说一遍。



财富的增长就像魔法一般，没有人能预见它的极限。

每天都这样告诫自己，直到你牢牢地记住了这句话。

把这句话深深刻到你的头脑里，让它占据你的整个思想。然后开始行动，从你的收入中拿出你认为合适的一部分收起来。如果必要的话，还可以安排一下如何支配其余的收入。但是，你首先要做的就是将作为积蓄的那部分收起来。很快你就会感到拥有一些只有自己才有权支配的财富是多么的快乐。随着积蓄的增加，这种满足感将更加强烈。这是一种新的生活乐趣，它能令你激动不已。你将有更大的动力去赚更多的钱。这样，当你的收入增加时，不就可以留下更大的比例作为积蓄了吗？

为你的未来积蓄一些财富。看看那些老人，不要忘记你自己有一天也会变老。所以，在拿自己的积蓄进行投资的时候应该格外谨慎，尽量避免无谓的损失。高利贷并不是你的最好选择，它就像海妖那动人的歌声，会将没有防备的人引向毁灭。

同时，也应该想到为你的家人留下一些财富，以防当你被召唤到

众神的国度之后，他们陷入贫困。这并不难做到，你只要定期支付少量的钱，就可以让你的家人在你去世后得到经济上的保障。因此，有远见的人都会毫不犹豫地采用这种明智的做法。

向聪明人征求建议，向那些每天与钱打交道的人请教，让他们帮助你避免我曾经把积蓄错托给造砖匠阿兹莫的错误。安稳的少量回报比冒风险好得多。

在你的有生之年尽情地享受生活。不要过于节俭，或者试图储蓄过多。如果在保持舒适生活的前提下你只能从收入中拿出十分之一作为积蓄，就拿这么多好了。根据你的收入来决定生活水平，不要让自己变成一个不敢花钱的吝啬鬼。生活是美好的，生活中有许多东西值得你去享受。

他的朋友们对他表示了感谢，纷纷离开了。有些人一言不发，因为他们缺乏想象力，不能理解阿卡德的话。有些人面露嘲讽，认为像他这样富有的人一定不愿再理睬那些不走运的朋友了。但是，也有一些人的眼中流露出兴奋的光芒。他们知道，阿尔加美什每次来见阿卡德，都是想看看一个人如何像自己过去那样，从黑暗走向光明。当这个人找到光明的时候，已经有合适的位置在等着他了。一个人只有在通过努力工作有了自己的领悟、并为机遇做好了一切准备之后，那个属于他的位置才会出现。

最后这一类人在以后的日子里经常来看望阿卡德，而阿卡德也很高兴地接待他们。他很愿意指点他们，无偿地与他们分享自己的智慧，就像阅历丰富的人都会做的那样。他帮助他们进行安全且具有丰厚回报的投资，使他们免于赔本或卷入糟糕的生意。

这些人生命的转折点就是听到那个由阿尔加美什传授给阿卡德，又由阿卡德传授给他们的真理：把你收入的一部分留给你自己。

第3章 获得财富的7个诀窍



不要因为我的话简单而嘲笑它。真理总是简单的。我说过我将告诉你们我是如何获得财富的。这是通向财富殿堂的第一步，每个人都必须首先迈出这第一步。

巴比伦的辉煌是永恒的。经历过漫长的历史，它依然拥有“世界上最富有的城市”的赫赫声名，那里的财富如同传奇一般令人惊羨。

但巴比伦并非生就如此，那里的财富是巴比伦人智慧的硕果，而他们首先学会的就是如何变得富有。

当国王萨尔贡①在击败埃兰②人，回到巴比伦之后，眼前的形势十分严峻。大臣们向他解释说：

“过去许多年里，由于陛下兴建了大型灌溉系统和宏伟的神庙，我们的人民十分富足。但是，现在这些工程已经完成，人民却似乎无力谋生了。

“劳工失去了工作，商人的生意也冷清了，农民卖不出他们的粮食，人们没有足够的钱去购买食物。”

“但是，我们兴建这些伟大工程的开销都到哪里去了呢？”

国王问道。“恐怕这些财富都已经流入了我们城市中少数巨富的手中，”大臣回答说，“这些财富就像羊奶通过滤网一样从人们的手里流走了。现在既然金币已经停止了流通，我们大多数的人民就没有钱了。”

国王沉吟半晌，然后问道：“为什么这么少的人会得到城市中的所有金子呢？”

“他们有自己的办法，”大臣回答说，“人们不会因为一个人知道如何成功地积累财富而怪罪他，而且公正的人也不会无故地夺走他人的诚实劳动所得，去接济那些缺乏赚钱能力的人。”

“但是，为什么不让所有的人都学会如何积累财富呢？”国王问道，“那样他们不就能靠自己的努力变得富足起来了吗？”“这很有可能，陛下。但是谁来教他们呢？当然不能是那些祭司，因为他们根本不懂如何赚钱。”

“在我们的城市中，谁最懂得如何赚钱呢？”国王问。

“您的问题本身就是答案，陛下。谁是巴比伦最富有的人呢？”

“说得好，我能干的大臣。这个人是阿卡德。他就是巴比伦最富有的人。明天把他带到我这里来。”

到了第二天，阿卡德奉命来到了国王面前，虽已 70 高龄，他却依然神采奕奕。

“阿卡德，”国王说，“你是不是巴比伦最富有的人？”

“人们是这样说的，陛下，而且也没有人反对。”

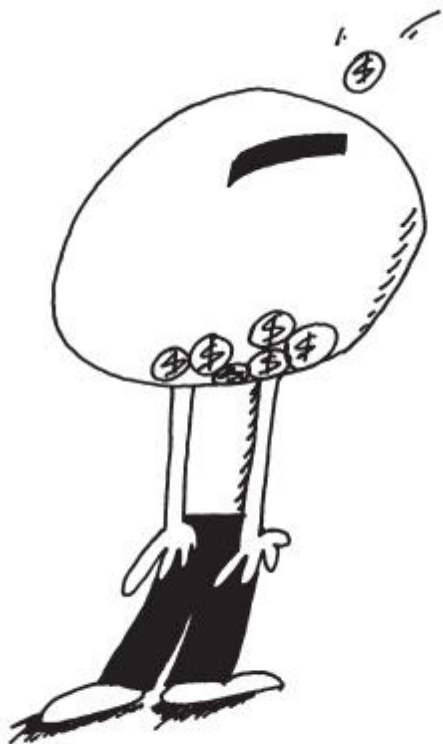
“你是如何变得如此富有的呢？”

“我抓住并利用了我们这座城市提供给每个居民的机会。”

“你在一开始没有什么优势吗？”

“我有的只是获得财富的愿望，除此之外，一无所有。”

“阿卡德，”国王继续说道，“现在我们这个城市的人正在犯愁，因为只有少数人知道如何赚钱，因而积聚了大量的财富，是大多数人对如何积累财富一窍不通。”



我有的只是获得财富的愿望，除此之外，一无所有。

“我希望巴比伦能够成为世界上最富有的国家，因而它就必须拥有许多富足的人民。所以我们应该教会所有的国人如何赚钱。告诉我，阿卡德，赚钱有什么诀窍吗？这些诀窍是否容易学会？”

“实际上，陛下，一个人所知道的东西当然可以传授给其他人。”

国王的眼中流露出光彩，说：“阿卡德，你所说的话正合我意。你能否承担起这项工作呢？你是否愿意把你的智慧传授给足够多的教师，好让他们把真理教给我所有的人民？”

阿卡德弯下腰，说道：“我是您谦卑的仆人，愿意听从您的命令。我很高兴把我所知道的一切献给我的国王和同胞们。请让您的大

臣安排 100 人的课堂，我将把获得财富的 7 个诀窍传 授给他们，我自己就是用这些诀窍从巴比伦最穷困的人变成富 人的。”

两个星期后，根据国王的命令，100 名被选中的听讲者聚集 在神庙的大厅里，大家围坐成许多半圆形。阿卡德坐在一个小 凳子旁，凳上有一只献祭的羔羊正冒着热气，散发出一种奇异 的香气。

“看啊，那就是巴比伦最富有的人，”阿卡德站起身来的时候，学 生们低声议论着，“他也不过是和我们一样的人嘛。”

阿卡德开始说道：

作为我们伟大国王的一名忠实臣民，我现在站在这里为他服务。因 为我曾经是一个梦想得到金子的贫穷少年，而我现在知道应该如何获 得财富，所以他让我把自己的知 识传授给你们。

我是从最贫困的境地开始走向发达的。我没有任何优 越之处，只 是和巴比伦的每一个居民一样，享受着快乐 的生活。

我最早的一个金库就是一个旧钱袋。我讨厌它总是空 空如也，毫 无用处，总是希望它能变得又圆又鼓，里面装 满叮当作响的金币。所 以，我就尽力地寻找让它鼓起来的 办法，结果找到了 7 个。

你们来到我的面前，我将把这 7 个获得财富的诀窍告 诉你们，同 时也把它们推荐给所有想要得到金子的人。我 将每天向你们解释一个 诀窍。

请注意听好我将传授给你们的知识，和我进行辩论， 与你的伙伴 们一起讨论。只要完全地领悟这些课程，你们 就能把财富的种子植入 你们的钱袋。你们首先要使自己富 足起来，之后才有能力把这些真理 传授给其他人。

我将用简单的方法教给你们如何使自己的钱袋变鼓， 这是通向财 富殿堂的第一步，每个人都必须首先迈出这第 一步，才能攀登到财富 殿堂上。

我们现在来说说第一个获得财富的诀窍。

第一个诀窍

让你的钱袋鼓起来

阿卡德对第二排中一个正在沉思的人说：“我的朋友，你是从事什么营生的？”

“我是一个书记员，”他回答说，“我的工作是把记录刻写在黏土板上。”

“我也是靠这种工作挣得最初的铜板的，所以你也会有机会获得巨大的财富。”

他又对另一个坐在后面、满面红光的人说：“请你告诉大家你靠什么为生。”

“我是个屠夫，”那人回答，“我宰杀从农夫那里买来的羊，然后把肉卖给主妇，把皮卖给鞋匠。”

“既然也是靠劳动得食，你也能做到和我一样成功。”

阿卡德继续像这样问了每个人的职业，然后说道：“现在，我的学生们，你们可以知道，从事许多行业都可以赚到钱。而从事任何行业的人都可以从自己的收入中为自己留出一部分放入钱袋。这样，每个人就都能根据自己的能力让钱袋保持或大或小的进项了，是不是？”

众人都表示同意。

“接下来，”阿卡德继续说道，“如果你们每个人都想为自己积累一笔财富的话，为什么不好好利用你们现有的积蓄呢？”

大家又表示赞同。

然后，阿卡德转向一个腼腆的人，他说自己是个卖鸡蛋的商人，“如果你拿一个篮子，每天早上向里面放10个鸡蛋，每天晚上从里面拿出9个鸡蛋，最后会怎样？”

“随着时间的增加，篮子里的鸡蛋会放不下。”

“为什么？”

“因为我每天放进篮子的鸡蛋比拿出来的多一个。”

阿卡德微笑着转向其他人：“这里有没有人的钱袋是空的？”

一开始，大家觉得这个问题很有趣，就大笑了起来，然后他们纷纷挥舞着自己的空钱袋。

他继续说道：

好吧，现在我要告诉你们第一个让钱袋鼓起来的诀窍。按照我告诉鸡蛋商人的话做。当你每次放 10 个铜板进钱袋的时候，只拿出 9 个来用。这样，你的钱袋马上就会开始变鼓，而且越来越沉，用手掂着很舒服，同时也会让你的心里很满足。

不要因为我的话简单而嘲笑它。真理总是简单的。我说过我将告诉你们我是如何获得财富的。我也曾拥有一个空钱袋，而且十分讨厌这无用的东西，因为它里面没有足够的钱让我满足自己的欲望。但是当我开始在它里面放入 10 个铜板而只花掉其中 9 个的时候，我的钱袋就开始变鼓了。你们的钱袋也是一样。



当你每次放10个铜板进钱袋的时候，只拿出9个来用。

现在我要告诉你们一个奇怪的真理，我也不知道其中的原因。当我开始只用十分之九的收入支付日常花销的时候，我仍然可以生活得很好，并没有比从前缺少任何东西。这肯定是神的法则，让那些懂得节省下一部分收入的人更容易赚到钱，而那些总是钱袋空空的人却很难赚到钱。

你们更想要的是什么？是满足每天的欲望，购买像珠宝、美食或是漂亮衣服这样很容易消逝和被遗忘的东西，还是购置长久的财产，投资在黄金、土地、牲畜和货物这些能够带来收入的东西上？你从钱袋中拿出去的钱换来的是一类东西，而留在钱袋里的钱将为你带来后面所说的财产。

我的学生们，这就是我发现的使钱袋鼓起来的第一个诀窍：只花掉钱袋中十分之九的钱。你们可以互相讨论这个诀窍。如果有人能证

明它不是正确的，请他在明天的课上告诉我。

第二个诀窍

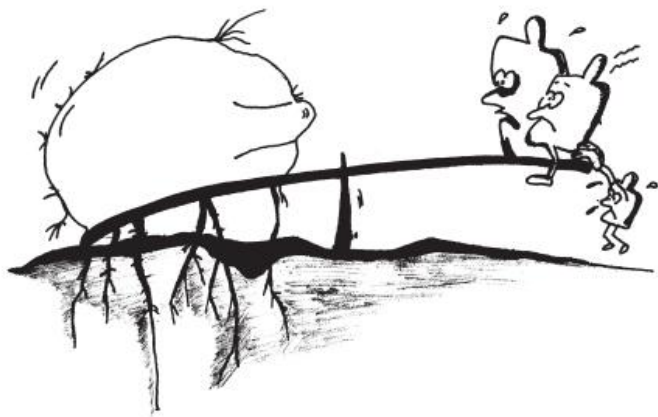
控制你的开支

“我的学生们，你们中曾有人问我‘如果一个人的所有收入 都不够支付他的必要开支，他又怎么能把里面的十分之一保留 下来呢’？”第二天阿卡德对学生们这样说。

“昨天你们中有多少人的钱袋是空的？”

“我们所有人的钱袋都是空的。”学生们回答。 阿卡德说：

但是，你们的收入并不是一样的。有些人的收入要比 其他人高，而有些人需要养活的家人则比别人多。不过， 你们所有人的钱袋都是一样空。现在我要告诉你们一个很 不寻常但颠扑不破的真理，那就是：除非有意克制自己， 否则我们所谓的“必要开支”将总是与我们的收入相等。



你们及你们家人的欲望，永远不是你们的支付能力所能满足的。

不要把必要开支与你的欲望相混淆。你们及你们家人的欲望，永远不是你们的支付能力所能满足的。所以，虽然你们用所有的收入去尽量满足这些欲望，到头来却仍然有许多欲望没能得到满足。所有的

人都背负着他们自己无法满足的欲望。你们以为我拥有了巨额财富就可以满足自己所有的欲望了吗？根本不是这样。我的时间是有限的，我的力量是有限的，我可以旅行的距离是有限的，我可以吃到的东西是有限的，我能够享受到的快乐也是有限的。

我告诉你们，只要农夫给野草留出生根的地方，它们就会生长起来，同样道理，只要有被满足的可能，欲望就会在人的心里膨胀起来。你们的欲望有很多，而你们有能力满足的欲望却很少。

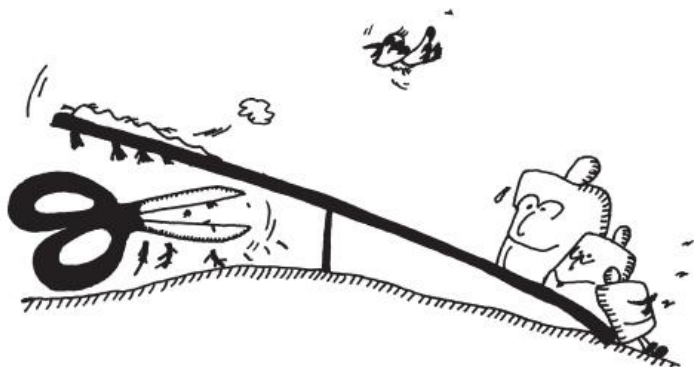
仔细地反思你所习以为常的生活习惯，你会发现其中有一些开支可以明智地删减掉。把你们的每一个铜板都花在真正有价值的地方。

所以，在黏土板上刻下你想支付的每一笔开支，选出那些必要的开支，以及那些用你余下的十分之九收入可能支付的开支，然后把其余的开支项目都删掉，它们只不过是你众多无法满足的欲望中的一部分，不必为它们被删了而感到难过。

接下来，为你的开支制订一个计划。不要去动用你留下来让钱袋变鼓的那十分之一收入，把这作为你的一个强烈愿望。你要不断地修改你的开支计划，好让它能够帮助你，成为保障你钱袋变鼓的首要手段。

这时，一个穿着华丽袍子的学生站起来，说道：“我是一个自由人，我有权享受生活中的好东西。因此，我认为用预算强行规定自己花多少钱、买什么东西就像给自己套上了奴隶的枷锁，那将会使我的生活失去很多乐趣，而我自己也会变成一只负重的驴子。”

阿卡德回答说：“我的朋友，你的预算是由谁决定的呢？”“是我决定的。”反对者回答。



把那些不必要的开支项目都删掉，它们只不过是众多无法满足的欲望中的一部分，不必为它们感到难过。

那么驴子在计划自己的负重时会把珠宝、地毯和金子也包括进来吗？不。他会把干草、粮食和一袋水背在背上，因为这些才是它到沙漠旅行所必需的。

预算的目的是为了让你的钱袋鼓起来，也是为了帮助你得到必需品，以及满足在你能力范围内的其他欲望。它可以帮助你意识到你最迫切的需要是什么，把这些需要与你平常的欲望区分开来。你的预算就像黑暗洞穴中的一束光，它可以让你看清钱袋上的漏洞在哪里，这样你就可以堵住那些漏洞，把你的开支控制在必要而合理的范围内。

这就是使钱袋变鼓的第二个诀窍：预算你的开支，用你十分之九的收入购买必需品以及满足那些有意义的欲望。

第三个诀窍

让你的金子增值

第三天，阿卡德讲道：

看，你们的钱袋已经开始变鼓了，你们的确克制了自己，留下了十分之一的钱，也制定了预算来保证你的积蓄不断增加。下一步，我们要考虑如何让你的财富为你工作，来创造更多的财富了。装在钱袋里的金子只能给吝啬的人带来安慰和满足，却不能带来任何收入。我

们从收入中节省一部分作为积蓄，这只是开始。只有用这些积蓄不断地创造收入，我们才能拥有更多财富。

那么我们怎样才能让我们的金子为我们工作呢？我自己的第一次投资非常失败，因为我赔掉了我所有的积蓄。我以后会告诉你们那是怎么回事。而我第一次成功的投资是把钱借给了一个做盾牌的工匠。他每年都要买下整整一船从外国运来的铜做原料。他没有足够的本钱支付给那些商人，所以需要向别人借贷。他是一个很正直的人，总是在卖出盾牌后还清欠别人的钱，而且还会支付一笔慷慨的利息。

每一次我借钱给他的时候，总是连同上一次的利息一起借。这样，不仅我的本钱增加了，而且增加的本钱同样也可以带来利息。而最令人高兴的是，所有这些钱最终都会回到我的钱袋里。

我告诉你们，我的学生们，一个人的财富并不是他钱袋里的几个铜板，而是他创造的资产，这些资产可以使金子源源不断地流向他的钱袋，同时创造出更多的资产。这是每一个人都希望做到的，也是你们中每一个人的愿望。无论你是在工作还是去旅行，总是有稳定的收入源源不断地流入你的钱袋。

我因此而得到了巨大的收入，以至于被人们称为富有的人。我借钱给做盾牌的工匠是在投资获利方面的第一次成功尝试。有了这一次经验，我就随着本钱的增加，不断扩大投资。开始只有几个收入来源，后来发展到很多，于是财富就从所有这些地方不断地流入我的钱袋，我再用它们赚更多的钱。

就是这样，我用自己微薄的收入创造了大量金币做我的奴隶，它们可以为我工作，赚来更多的钱，而这些钱的利息又可以继续为我工作赚钱，如此往复，本钱和利息都变得越来越大。

用这些方法可以让金子很快地增值，比如说，一个农夫在他第一个儿子出生的时候拿 10 个银币交给借贷商人，直到他的儿子满 20 岁。借贷商人答应了，同意每 4 年支付本钱四分之一的利息。因为农夫这笔钱是留给儿子的，所以他要求商人把每一次利息都加入本钱。

等农夫的儿子满 20 岁的时候，农夫就到借贷商人那里去取回所有的本钱和利息。商人告诉他，由于每一次的利息都加入了本钱继续生息，所以原来 10 个银币的本钱，现在已经变成了 30 个半银币。

农夫很高兴，而且由于他的儿子现在还不需要这笔钱，所以他又

把这些钱留在了商人那里。等到他的儿子 50 岁的时候，农夫已经过世了，借贷商人总共还给他的儿子 167 个银币。

在 50 年中，这项投资加上利息一共翻了近 17 倍。

这就是使钱袋变鼓的第三个诀窍：让每一个铜板为你工作，像田野中的牲畜一样为你带来收入，使财富源源不断地流入你的钱袋。

第四个诀窍

避免失去你的财富

阿卡德在第四天的课堂上这样说道：

树大招风，一个人必须好好看护钱袋里的金子，否则就会失去它们。明智的人应该首先积累少量的财富，并学会保护它们，这样才有能力保护更多的财富。

每一个拥有金子的人都会为十分诱人的投资项目而动心。常常是他的朋友和亲戚们很看好某项投资，于是也拉他入伙。

投资的一个原则就是保证你本钱的安全。如果连本钱都有可能赔光，那么就算有再丰厚的利润也不值得你去冒险，因为那并不是明智之举，你可能损失财富。在拿出你的财富进行投资之前，你应该仔细地研究，确保本钱万无一失。不要被你自己快速发财的美梦所迷惑。

在借钱给任何人之前，首先要确定这个人有偿还能力和很好的信用。否则，把你自己的辛苦所得拱手让人是十分愚蠢的。

在对某项生意进行投资之前，你应该先熟悉这项生意可能存在的风险。

我的第一次投资在当时来说简直是一个悲剧。我把辛苦积攒了一年的本钱拿给了造砖匠阿兹莫，他答应在出海远行的时候从腓尼基帮我买珠宝回来。我们计划把这些珠宝卖出去，然后一起分成。但那些腓尼基人无耻地欺骗了他，卖给他的全是一文不值的碎玻璃。我的本钱全赔光了。现在，我根据经验立刻就可以知道，托造砖匠买珠宝是个愚蠢的决定。

所以，我以自己的教训来告诫你们：不要过于自信地把你的财富

投入可能的投资陷阱里。最好的办法是去请教 那些对投资获利有丰富经验的人，他们提供的建议都是免费的，而且可能为你带来巨大的投资回报。实际上，只要 这些建议能够使你避免落入投资陷阱，那它们就是有价值的。

这就是让钱袋变鼓的第四个诀窍，它可以使你的钱袋 免遭再次变空的厄运：在投资时一定要保证本钱的安全，只把钱投资在那些既能够收回本钱，又可以得到合理利润的项目上。听从明智的人的建议，向那些善于投资的人求教，利用他们的智慧保护你的财富。

第五个诀窍

使你的房子成为一项有益的投资

阿卡德在第五课开始的时候这样说道：

如果一个人用收入的十分之九来维持生计和享受生活，而且这十分之九的收入中又有一部分可以在不影响他生活质量的情况下进行一项有益的投资，那么这个人的财富就会增长得更快。

巴比伦有许多人都住在很简陋的房子里。他们要向地主支付高昂的房租，而他们的妻子却没有一块土地可以种植花草，他们的孩子也只能在肮脏的小路上玩耍。

如果一个人没有自己的土地，就没有办法让他的家人真正享受到生活的乐趣。有了土地，他的孩子们才能在干净的地上玩耍，他的妻子则不仅可以种植花草，而且还有地方种一些蔬菜。

人们吃到自己园地里结出的无花果和葡萄的时候，心中总是充满了欢乐，为自己的土地而自豪，变得更加自信，工作也更加卖力。所以，我觉得每个人都应该有属于自己的住宅，为他的家人和他自己遮风避雨。

对于任何真正想拥有自己房子的人来说，这并不是非常困难的事。我们伟大的国王已经扩建了城墙，现在巴比伦有很多还没有被利用的土地，而且土地的价格也很公道。我还要告诉你们，我的学生们，借贷商人也很愿意为那些想给自己的家庭购置住宅的人提供服务。你只要能证明你已拥有购置房地产所必需的一部分钱，余下的部分就可以从他们那里借，来给造砖匠和建筑工人支付报酬。

这样，你就能满心欢喜地拥有自己的房地产了，而你需要支付的只是贡献给国王的赋税。

你的妻子也会更乐意到河边为你洗衣服，顺便在回来的时候背一袋水灌溉她在园子里种的东西。

一个人有了自己的住宅，就会得到很多这样的好处。而且，他也可以节约很多生活费用，用它们来获取生活中的更多快乐，满足自己更多的欲望。这就是让钱袋变鼓的第五个诀窍：拥有你自己的房子，并使其成为一项有益的投资。



拥有你自己的房子，并使其成为一项有益的投资。

第六个诀窍

确保未来的收入

这就是阿卡德在第六课堂上所说的：

每一个人都要经历从孩童到老年的过程。除非提前得到神的召唤，否则没有人能够避免这种生命历程。所以我要说，为将来自己不再年轻的时候做准备对任何人都是有好处的，而在死后为自己的家人

留下一笔财富对每个人来说也同样重要。这堂课将告诉你们如何为你不再有能力赚钱的那一天做准备。

懂得财富法则而且正在创造越来越多财富的人应该考虑一下以后的日子。他应该进行某项安全而长久的投资，为将来需要这笔钱的时候做准备。

人们可以用很多方法来保证自己未来的收入。他们可以把财富埋藏在一个秘密的地方。但是，无论他们掩藏得有多么隐蔽，这些钱都可能被贼偷走。所以，我建议你们不要用这个办法。

人们可以为将来的收入而购置一些房产或土地。如果他们正确地估计出土地的潜在用途和价值，就可能买到可以保值或增值的地产。这样，他们在将来需要的时候就可以靠地产的赢利取得收入了。

人们也可以把少量的钱放在借贷商人那里，让它们自然增值。而如果把把这些本钱的利息再加入本钱，那么财富增值就会更快。我认识一个叫阿桑的鞋匠，他不久前告诉我，8年以来他每周都把两个银币放到借贷商人那里，那个商人最近给他算了全部的账目，让他觉得又惊又喜。按照一般的4年支付本钱四分之一的利息，他的零星投资现在已经变成了1040个银币。

我根据自己的经验鼓励他继续像这样投资12年，到那时借贷商人将欠他4000个银币，足够他后半生的开支了。

既然这样的小数目定期投资可以带来如此丰厚的回报，没有人会不愿意为自己的晚年生活和自己的家人做一些有益的准备，不论他现在多么有钱，也不论他能投资多少。

我要在这一点上多说几句。我一直认为总有一天会有聪明人设计出一种保险的计划，让人们只要定期投入很少的钱，就能在死后为家人留下一笔可观的财富。我想这将为所有人带来巨大的好处。不过，现在这还不可能实现，因为没有人有如此长的寿命来完成这件事。而这种事情必须和国王的宝座一样坚实。不过，有的时候我真的很希望出现这样一种可以给人们带来福祉的计划，因为只要人们投入最初的一小笔钱，就能为后人留下大量的财富。

但是，既然我们生活在现在，无法获得未来的福祉，我们就必须自己想办法来为以后作打算。我真诚地建议所有的人在年富力强的时候为以后的日子做准备，因为老人和失去主心骨的家庭是没有办法让空钱袋变鼓的。这就是让钱袋鼓起来的第六个诀窍：为你的老年和身

后的家人提早做准备。

第七个诀窍

增强你自己的赚钱能力

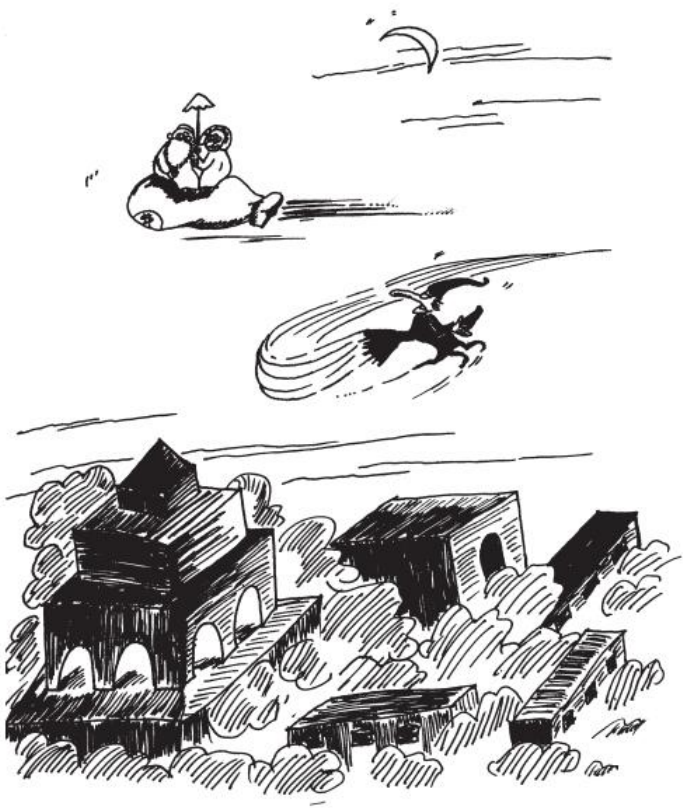
阿卡德在最后一天的课上这样说道：

我的学生们，今天我要告诉你们一个让钱袋变鼓的最重要的诀窍。不过，我要谈的不是金子，而是你们这些坐在我面前穿着各异的学生们。我将告诉你们在人的思想和生活中有哪些东西对他们的成功有影响。

不久前，有一个年轻人来找我借钱。当我问起他为什么借钱的时候，他抱怨说是因为他的收入不够他开销。于是我告诉他说，借贷商人并不欢迎他这样的客人，因为这些人没有足够的能力还钱。

“年轻人，你需要做的是赚更多的钱，”我对他说，“你有没有为提高自己的赚钱能力而做些什么呢？”

“我能做的就是两个月里6次到我的雇主那里要求增加报酬，但是没有一次成功的，”他回答说，“不可能比这更频繁地提我的要求了。”



为你的老年和身后的家人提早做准备。

我们可能会笑他头脑简单，但他确实说出了一個增加 报酬的重要前提。他很想得到更多的报酬，这种愿望是十分正当而且可以理解的。

没有欲望就不能成功。你们的欲望必须要具体而强烈。笼统的欲望是软弱无力的。只有一个成为富人的希望是没有任何意义的。希望得到 5 个金币才是可以付诸行动的实在愿望。当一个人下定决心并知道如何得到 5 个金币之后，他就可以用同样的决心和方法得到 10 个金币、20 个金币、1000 个金币，这样他自然就富裕起来了。这就是积累财富的过程。开始是很少的钱，然后随着一个人能力的不断增强，他获得的财富也就越来越多。

欲望必须简单明确，如果过于繁多和复杂，或者在人的能力范围之外，就必然无法实现。

随着一个人对自己的营生越来越精通，他赚钱的能力也会有所增强。当我还是一个贫穷的书记员，每天靠刻些黏土板挣几个铜板的时候，我发现其他比我刻得多的人得到的工钱也比我多。所以，我决心成为最熟练的书记员。不久我就发现了他们成功的秘诀，于是我把更多的兴趣、注意力和精力投入到工作里，很快就没有人能比我刻写更多的黏土板了。而技巧的纯熟也给我带来了回报，我不必五次三番地去请求，雇主就痛快地给我增加了报酬。

我们懂得的东西越多，赚的钱也就越多。专心提高自己手艺的人将得到丰厚的回报。工匠可以向最出色的同行学习手艺，并和他们使用同样的工具。律师或医生则可以与同行一起进行交流切磋。商人可以不断地寻求以最低的价格购买最好的货物。

各种工作都在不断地改变和进步，因为聪明的人总是努力用更精湛的手艺为自己的主顾服务。所以，我要催促那些现在处在领先地位的人不要停止进步，不然就会落后被淘汰。



欲望必须简单明确，如果过于繁多和复杂，
或者在人的能力范围之外，就必然无法实现。

许多事都能使人的生活变得更好，任何一个尊重自己 的人都应该按照我下面说的去做：

他必须在力所能及的范围内及时地偿还债务，而且向 人借钱时也要确保自己有能力偿还。

他必须善待他的家人，使家人敬重他。

他必须立下遗嘱，以便在神召唤他离开这个世界的时候，他的财产能够得到妥善公正的分配。

他应该同情那些遭遇厄运的人，在合理的范围内帮助他们。

他应该关心与他亲近的人。

这就是让你的钱袋变鼓的第七个诀窍：提高自己的能力，不断学习，增加自己的智慧，做一个手艺和人品都更好的人。这样你就会对自己有足够的信心，去实现自己的愿望了。

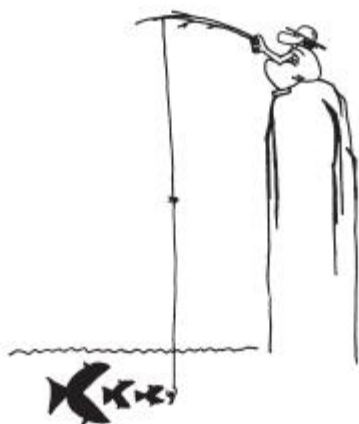
这些就是使钱袋变鼓的 7 个诀窍，它们是我很久以来从自己的成功中总结出来的，现在我把它推荐给所有想要获得财富的人。

我的学生们，巴比伦的金子远比你们想象的多，能够满足所有人致富的愿望。

在你们的生活中用这些真理使自己成为富裕的人吧，你们有权利得到那一切。

去把这些真理传授给国王陛下的所有臣民，让他们也来分享我们城市中的无尽财富吧。

第4章 遇到幸运女神



人人都希望自己得到好运。

行动将使你成功地实现你的愿望。

积极行动的人才能吸引幸运女神的青睐。

如果一个人幸运的话，那么他的好运就会无穷无尽。即使把他扔到幼发拉底河里，他也会抓一把珍珠上来。

——巴比伦谚语

人人都希望得到好运。4000 年前古巴比伦的人对好运有着与今天的人同样强烈的渴望。我们都希望能够得到无常的幸运女神的眷顾。有没有什么方法可以使我们得到她的青睐和恩赐呢？

有没有办法可以引来好运？

古代的巴比伦人也十分关心这个问题，并决意找到它的答案。他们都是些十分精明的人和敏锐的思想者。这也说明了为什么巴比伦能够成为当时世界上最强大的城市。

在遥远的古代，人们没有学校或大学，但是他们有一个学习的中心，而且非常实用。在巴比伦的高楼大厦中屹立着一座与巍峨的王宫、空中花园和各个神庙齐名的建筑。你可能在历史书中很少读到它，这些书里很可能根本就没有提到它，但是它的影响却遍及后世，直至今日。



人人都希望得到好运。

它就是学习神庙，那里有志愿教师讲解古老的智慧，人们在那里公开地讨论各种大家关心的话题。在那里，所有的人都是平等的，最卑下的奴隶也可以与王室的贵族一起辩论。

在经常造访学习神庙的人中，有一个聪明的有钱人，名叫阿卡德，人们都说他是巴比伦最富有的人。他在神庙里有自己的一个大厅，每天晚上都会有一大群各年龄段的人在那里讨论他们感兴趣的话题。让我们来听一听他们是否知道如何才能引来好运。

这一天，红色火球般的巨大落日刚刚消失在沙漠的尘雾里，阿卡德就像往常一样登上了讲台。大厅里差不多有 80 个人，他们散坐在各自的垫子上等待着。还有一些人正在匆匆赶来。“今晚我们讨论什么呢？”阿卡德问大家。

一个高个子织工犹豫了一下，照老规矩站起身来，对阿卡德说：“我有一个话题，但是也许你和这里的其他朋友会觉得它可笑。”

阿卡德和其他人都鼓励他说出他的话题，于是他继续开口道：“今天我很幸运，因为我拾到了一个钱袋，里面有一个金币。我希望能保持像这样的好运。我觉得大家也都希望能得到好运，所以我建议大家讨论如何引来好运。”

“这是一个很好的提议，”阿卡德说道，“很值得我们讨论。对有些人来说，好运只是偶然发生的事情，没有任何原因和确定性。而其他的人则相信好运是慷慨的幸运女神阿什塔的恩赐，她总是给自己喜欢的人带来丰厚的礼物。我的朋友们，你们说大家是不是需要讨论一下用什么办法才能得到女神的青睐呢？”

“是啊，是啊！我们很想知道！”大厅里的人越聚越多，他们都急切地想听到阿卡德的看法。于是，阿卡德接口说道：“在开始讨论之前，让我们先听听还有没有人像刚才那个织工一样，没有付出半点努力就幸运地得到或者找到了钱财或是珠宝。”

人群安静了下来，大家都在等着听，没有人回答。

“什么，没有人吗？”阿卡德开口道，“这样看来，这种好运实在是不多见。有谁知道我们到哪里可以找到好运吗？”

“我也许知道一点。”一个衣着漂亮的年轻人站起来说，“当人们谈及运气的时候，难道不会很自然地想到赌桌吗？参加赌局的人不都是在乞求能够得到幸运女神的保佑吗？”

当他准备坐下的时候，一个声音说道：“不要停！继续说你的故事，告诉我们你是否曾经在赌局中得到过幸运女神的青睐呢？她是否曾经让所有的色子全都红色朝上，好让你的钱袋里塞满了庄家的钱，或者让所有的色子全都蓝色朝上，使你输掉自己的辛苦所得呢？”

年轻人和气地笑了笑，说：“我承认她似乎根本就没有发现我在那里。但是你们其他人的情况怎样呢？你们有谁曾遇到过她在那里专门等着帮你们转色子吗？我们很想听听这些经历，并且还要学两招。”

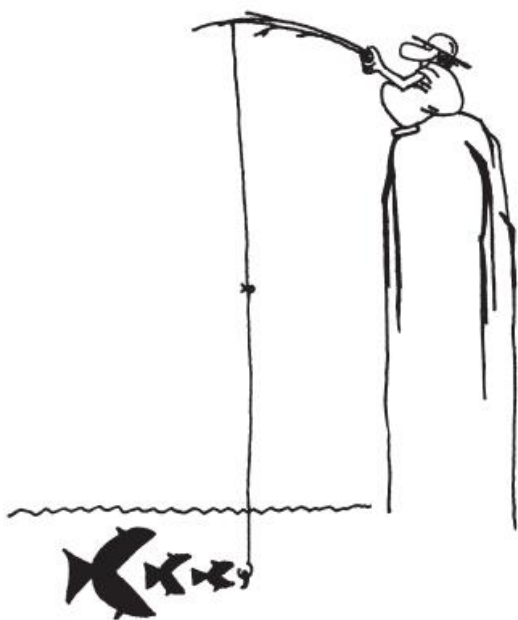
“这个话题是很好的开头。”阿卡德插话道，“我们在这里聚会就是要全面地考察每一个问题的方方面面。如果忽略了赌局，我们就会漏掉一个大多数人都感兴趣的方面，很多人都希望靠运气用几个小钱赢得一大堆金子。”

“这让我想起了昨天的车赛，”另一个听众说，“如果幸运女神经常光顾赌场的话，她当然也不会漏掉车赛，那里金光灿灿的车子和满口白沫的骏马比赌局更令人兴奋。阿卡德，请你坦白地告诉我们，幸运女神是不是指点你在那些从尼尼微运来的灰马身上下注？我当时就站在你后面，当你下注的时候，我几乎不能相信自己的耳朵。你和我们中间的每个人都知道，整个亚述①没有一匹马能击败我们心爱的红棕马。

“幸运女神是不是悄悄地告诉你要在灰马身上下注，因为在最后一轮里内侧的黑马会被绊倒，影响红棕马的比赛，这样灰马就能捡个便宜，赢得比赛了？”

阿卡德微笑地看着这个讲话有趣的人，说：

为什么我们觉得幸运女神会对世人赌马有如此的兴趣呢？对我来说，她是一位仁慈高贵的女神，喜欢帮助那些有需要的人，并给那些作出了努力的人以应得的回报。我并不是在赌局或赛马这类输多赢少的地方，而是在另外一些更有意义的事情中寻找她。

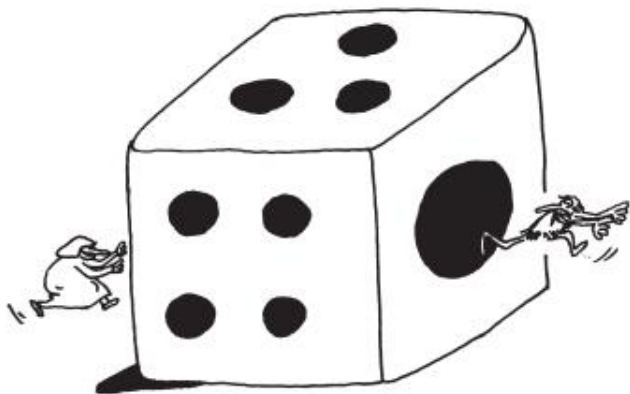


很多人都希望靠运气用几个小钱赢得一大堆金子。

在耕耘土地、诚实的交易和所有的营生中，人们都有机会用自己的劳动和努力来获得利润。他们也许并不是总能得到回报，因为他们的判断有时是错的，而另一些时候暴风雨和恶劣的天气可能会毁掉他们的劳动成果。但是，如果能够坚持下去的话，他们通常都会得到自己应得的利润。这是因为赢利的机会总是垂青于这种人。

但是，一个人在赌博的时候，情况就不同了，因为赢利的机会总是和他作对，而偏向庄家。赌博游戏从被发明的时候起就一直是有利于庄家的。主持赌博就是庄家的营生，他们的利润就是赌徒输掉的钱。很少有赌徒能够明白，庄家其实是赢定了的，而赌徒自己却输赢不定。

比如说赌色子。每一次我们都下注说色子的哪一面会朝上。如果色子红色一面朝上的话，庄家就赔给我们 4 倍于赌本的钱。但是如果色子的其他面朝上，我们就输了。



一个人在赌博的时候，赢利的机会总是和他作对，而偏向庄家。

也就是说，每次掷色子的时候，我们有 5 个输的机会，但是由于红色一面朝上时我们可以得到 4 倍于赌本的钱，所以我们有 4 个赢的机会。经过一个晚上的赌局之后，庄家会得到所有赌徒下注总数的五分之一作为利润。一个赌徒最好的结果是输掉五分之一的赌本，他又怎么可能如自己所愿不断地赢钱呢？

“但是有的时候的确有人赢到很多钱啊。”一个听众插口说。

“是的，确实有这样的事，”阿卡德继续讲道，“请注意，我想到一个问题，那就是这些钱对于如此幸运的人来说是否具有永久的价值。我认识许多巴比伦的成功人士，但是据我所知，他们中没有一个人是靠这种办法发达的。

“你们今晚聚集在这里，你们也知道许多重要的人物。我很想知道他们中有多少人是从小赌桌上起家的。你们每个人都把自己知道的说出来，怎么样？”

长长的沉寂之后，一个小丑鼓起勇气说：“你说的包括赌局的庄家吗？”

“如果你们想不出其他的人，”阿卡德回答，“如果真是一个也想不出，那么你们自己有谁靠赌博致富了呢？我们这里有没有赌桌上的常

胜将军？别不好意思承认你们财富的来源。”他的话在大厅的角落里引起了一阵笑声，而且很快感染了整个大厅。

“看来我们并没有在幸运女神经常光顾的地方碰运气，”他继续说道，“那么就让我们来看看其他的地方。我们发现指望走运捡到钱袋，或是在赌场大胜都不是好办法。至于赛马，我得承认我赢的钱远远不及输的多。

“现在，让我们来看看在自己从事的营生中有没有走运的机会。如果我们做成了一笔利润丰厚的生意，很自然地就把这认为是我们努力的回报，而不是交了好运。可我认为这种看法忽略了幸运女神的恩赐。可能就在我们不相信她的慷慨时，她却真的帮助了我们。有谁想说说看吗？”

这时，一个上了年纪的商人站起来，整了整他那体面的白色长袍，说：“尊贵的阿卡德，还有我的朋友们，请允许我说一句。如果像你刚才所说的，我们把生意的成功归结于自己的能力和努力，为什么不能认为那些与我们失之交臂的生意才是利润最丰厚的呢？如果这些生意真的做成了，那才是好运的最佳佐证。可是由于它们并没有做成，所以我们不能认为自己得到了公正的回报。这里肯定也有很多人有类似的经历。”

“说得好！”阿卡德表示赞同，“你们中有谁曾看着手中的好运溜走了？”

人群中举起了许多手，其中也有刚才说话的那个商人。阿卡德转向他，说：“既然你提出了这个问题，就让我们先听听你的经历吧。”

“我很高兴跟大家讲我的故事，”商人开始说道，“这个故事说明好运可以离一个人多么接近，而这个人却无知地让它溜走了，结果他遭到了巨大的损失，而且也十分后悔。”

他继续说道：

许多年以前，那时我还很年轻，刚刚娶妻，生意也有了不错的开始。有一天父亲来找我，热切地让我加入一项投资。他一个好朋友儿子看中了离我们城市很远的一块土地，地势高出运河很多，没有水可以灌溉到。

我父亲朋友的儿子计划买下这块土地，在那里修建三个巨大的水车，用牛拉动，把水提升到这块肥沃的土地上来。在这之后，他计划

把土地分成小块，卖给城里的人种植。

我父亲朋友的儿子没有足够的本钱来完成这个计划，他和我一样也是个有着不错收入的年轻人。他的父亲和我父亲一样也拥有一个大家庭和小康的生活。所以，他决定和其他人一起来实行这个计划，结果一共召集了12个人，其中每一个人都有自己的收入并且同意将其中的十分之一拿出来投资，直到积累到足够的钱来买下那片土地。然后，所有的人都将按照各自的投资得到分成。

“我的儿子，”我父亲对我说，“你现在已经是成年人了，我非常希望你开始为自己谋求一份有价值的地产，好使自己成为一个受尊重的人。我希望自己的教训能够给你一些帮助。”“我也希望您那里得到指导，我的父亲。”我回答他。

“那么，这就是我的建议。做我在你这样的年纪应该做的事。从你的收入里拿出十分之一进行明智的投资。这样，你就可以在到我这样的岁数之前拥有自己的一份地产了。”

“你说得很对，我的父亲。我也很想得到财富。但是我的收入得用来做许多其他事情。所以，我不能肯定要按照你的建议做。我还年轻，还有很多时间。”

“我在你这样的年纪时也是这样想的，但是，许多年过去了，你看我现在还没有开始行动。”“我们生活的时代不同了，我的父亲。我会避免重蹈你的覆辙。”

“机会就在你面前，我的孩子。你可能因此而发达。我请求你不要拖延。明天就去找我朋友的儿子，和他商量让你也加入投资，拿出你收入的十分之一与他合伙。明天一早就去。机会不等人。今天还有机会，但它很快就会过去，所以千万不要拖延！”

虽然我父亲再三催促，我还是犹豫不决。商人们刚刚从东方运来漂亮的新袍子，我和妻子想每人买一件。如果我加入合伙投资的话，就不能买袍子了，而且还要放弃我们想要的许多其他乐趣。我迟迟没有决定，最后终于来不及了，我为此后悔不已。合伙投资的丰厚利润超出了任何人的想象。这就是我的故事，我就这样让好运白白溜掉了。

一个来自沙漠、肤色黝黑的人评论道：

这个故事说明好运只垂青那些愿意抓住机会的人。要获得财富总

得从头做起。这个开始很可能就是一个人从自己的收入中拿出几个金币或银币进行投资。我是一个牧人，拥有很多牲畜。我从小就开始放牧，那时我用一个银币买了一头小牛。而这头小牛就是我财富的开端，对我来说意义重大。

为积累财富而采取最初的行动是每个人都能得到的好运。最初的行动是非常重要的，它使一个人从靠双手劳动赚钱转变为利用自己的财富进行投资获利。有些人幸运地在年轻时就开始这样做，所以他们比行动较晚的人和那些根本没有行动的人成功得多。

如果我们的朋友，那位商人，在年轻的时候抓住了投资的机会，他现在就会拥有更多的财富。如果那位走运的织工用他得到的财富去投资的话，肯定会得到更大的好运。

“谢谢你！我也想说几句。”一个来自外国的陌生人站了起来，“我是叙利亚人，不是很会讲这里的语言。我想为这位商人朋友起一个绰号，你们可能觉得这不大礼貌。我不知道用你们的语言应该怎样说，但是用叙利亚的语言说出来，你们又听不懂。所以，有没有哪个好人能告诉我你们怎么称呼这种人，他们对那些对自己有很大好处的事情也拖延着不做。”

“拖延者。”一个声音说。“对了，就是这个词，”叙利亚人兴奋地挥舞着手臂大声说，

“他在机会到来的时候没有抓住它，却在等待，推说自己眼下有很多事要做。最后，我告诉你们，幸运女神就不会再等待这种慢吞吞的家伙了。她认为如果一个人想拥有好运的话就必须立刻行动。当机会到来时，任何优柔寡断的人都会像我们这位商人朋友那样坐失良机。”



这头小牛就是我财富的开端。

人们哄笑起来，但是那位商人还是站起身十分好脾气地向叙利亚人鞠了一躬，说：“我很敬佩您说真话的坦白，外来人。”

“现在让我们来听另外一个关于机会的故事。谁能再给我们说说自己的经历？”阿卡德问众人。

“我来！”一个穿着红色长袍的人说道：

我的营生是贩卖牲口。大多数是贩卖骆驼和马匹，有时我也贩卖一些绵羊和山羊。我的故事是说机会在我最意想不到的一个晚上突然降临了。可能正是因为如此，我又让它溜走了。究竟如何，你们还是听我讲完再评论吧。

有一次，我外出了10天去寻找值得贩卖的骆驼，结果一无所获，当我来到城门口的时候，却懊恼地发现城门已经关了。我的奴隶们开始搭帐篷准备过夜，我们只有很少的食物，而且连一滴水也没有，看来这一晚只好又饥又渴地度过了。这时候，来了一个上了年纪的农场主，他和我们一样被关在城门外了。

“尊敬的先生，”他对我说，“我看得出你是个贩卖牲口的人。如果我猜得不错的话，我愿意卖给你一群很好的羊，我刚好把它们赶来了。唉，我的老伴儿现在病得很重，正躺在床上。我必须尽快赶回去。你买了我的羊，我就可以和我的奴隶们立刻骑着骆驼回家去了。”

当时天很黑，我看不清他的羊群，但是从羊的叫声来看这是很大一

群羊。我已经浪费了 10 天徒劳地寻找骆驼，所以现在很愿意跟他谈这笔生意。他正要着急赶路，肯定会要一个最合理的价钱。我同意了这笔生意，心想第二天一早我的奴隶们就可以把羊群赶进城里，卖个好价钱。

生意谈妥了，我叫奴隶拿来火把好清点羊群的数目，据那农场主说一共有 900 只。我的朋友们，我不想过多地讲述我们如何清点这么多渴极了而且乱哄哄的羊，免得你们觉得厌烦。结果证明这样根本数不清。所以，我就生硬地对农场主说我要在天亮以后再清点这些羊，然后付钱给他。

“我请求你，尊敬的先生，”他恳求我说，“现在你只要付给我三分之二的钱就可以，我急着赶路。我将把我最聪明的奴隶留下，他受过教育而且很可靠，可以在明天早上和你结清剩下的钱。”

但是我很固执，拒绝在那天晚上付钱给他。第二天一早，我还没有醒来，城门就开了，有 4 个贩卖牲口的人急匆匆地跑出来寻找货源，最后用高价买下了那群羊，因为听说城市即将被围困，而城里储备的粮食并不充足。他们交易的价格几乎是我們开始谈定的价格的 3 倍。好运就这样溜走了。

“这真是个不寻常的故事，”阿卡德说，“它说明了什么道理呢？”

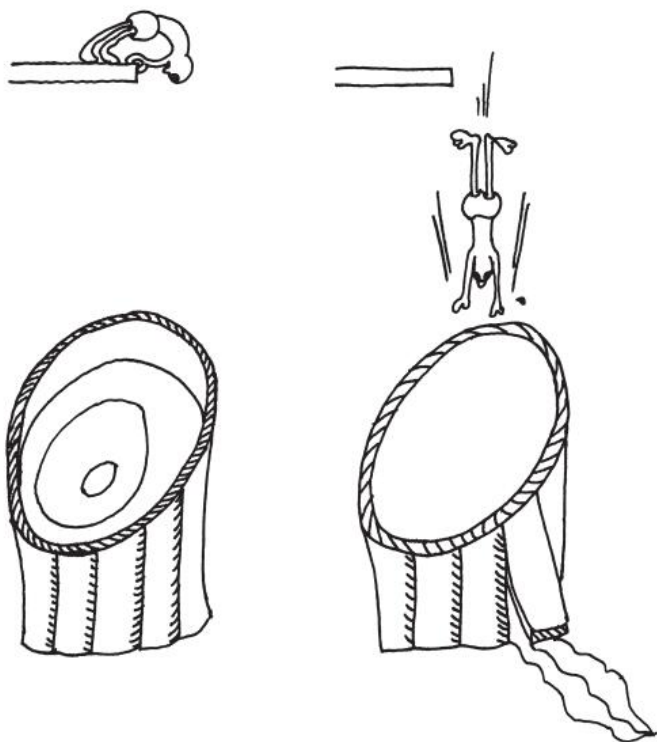
“道理就是当你觉得一笔交易很好的时候，就应该立即付钱，”一个做鞍子的老匠人说，“如果遇到一笔很好的交易，就要努力抵制我们自身和其他人的弱点。凡人都是善变的。而且，我敢说我们改变主意的结果总是把好事弄坏的时候多些。我们往往固执地坚持错误的选择，而当一个正确的选择来到面前时，却又让机会轻易地溜走。我的第一次判断总是对的。但是，我却常常无法使自己坚持下去，完成一笔很好的交易。所以，为了克服自身的弱点，我后来在做生意的时候总是先付定金。这的确帮我挽救了许多好运。”

“谢谢你！我还要说两句。”那个叙利亚人又站了起来，“有许多故事都是这样，而人们每一次都是因为同样的原因痛失即将到手的机会。幸运女神总是带着好运来到拖延者跟前，而这些人却没有一次对自己说‘现在机会来了，我得赶快行动’。如果人们总是这样做事，又怎么可能成功呢？”

“你说得很有道理，我的朋友，”贩卖牲口的人说，“在这两个故事里，好运气都从拖延者的手中溜走了。但是，这种事情并不稀奇。所有的人都有惰性，喜欢拖拖拉拉。我们想得到财富，但是有多少次当

机会来到时，我们自身的惰性就在那里作祟，给我们制造出种种推脱的借口。我们屈服于这些借口，就成了自己最大的敌人。”

“在我年轻的时候并不知道这位叙利亚的朋友所说的‘拖延者’这个词。我开始一直以为自己是由于没有很好的判断力才失去了很多有利可图的生意。后来，我又把这归罪于我的固执。



我们往往固执地坚持错误的选择，
而当一个正确的选择来到面前时，却又让机会轻易地溜走。

直到最后，我才知道机会溜走的真正原因——那就是在需要及时而果

断地采取行动的时候，我却在毫无必要地拖延。当我明白了这一切之后，真是恨透了这个坏习惯，于是决心除掉这个阻挡我获得成功的障碍。”

“谢谢你！我想问刚才的那位商人先生一个问题，”叙利亚人说，“你穿着体面，不像是个穷人。你说话的时候也像个成功人士。请告诉我们，你现在还被惰性左右吗？”

“就像我们的朋友，那位贩牲口的人一样，我也被迫认识到了惰性的害处，而且征服了它，”商人回答说，“对我来说，惰性是个危险的敌人，它总是潜伏在那里，伺机破坏我的成功。我刚才所讲的故事只是惰性害我失去机会的一个例子罢了。不过，只要一个人认识到了惰性的危害，克服它就不难了。没有人心甘情愿让贼抢走他的粮食。同样，也没有人愿意让任何敌人赶走他的主顾，夺走他的利润。当我意识到惰性就是破坏我生意的罪魁祸首之后，就立刻下决心要征服它。所以，每一个想要在巴比伦的财富中分一杯羹的人都应该首先征服自己的惰性。”

“你怎么看，阿卡德？因为你是巴比伦最富有的人，所以很多人都认为你才是最幸运的。你是不是也同意我的看法，认为一个人除非完全战胜了惰性，否则就不可能获得最大的成功？”

“你说得很对！”阿卡德回答道，“在过去漫长的日子里，我看着一代又一代人努力地通过做生意、研究科学和钻研学问来谋求成功。机会光临了所有这些人。有的人抓住了机会，稳步地走向自己最向往的目标，但大多数人都因为犹豫和善变而落在了后面。”

阿卡德转向了那个织工，说道：“是你提议我们讨论好运的问题。让我们听听你现在对这个话题有些什么看法吧。”

“我认为生活中有各种各样的好运。我从前以为一个人不用花费任何努力就可以遇到好运。现在，我知道了好运也不能不劳而获。听了大家的讨论，我知道了，要想引来好运，就必须把握机会。所以，我以后一定要好好利用来到身边的机会。”

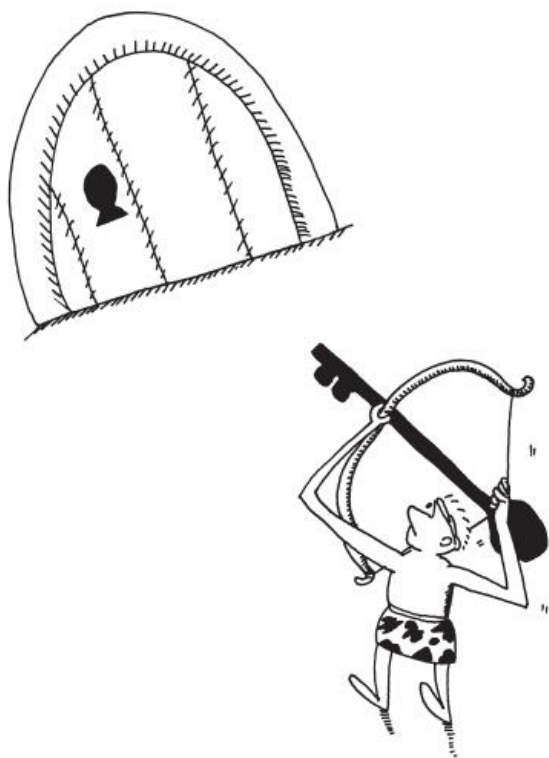
阿卡德又说：

你说出了我们讨论的真理所在，我们发现，好运往往是伴随着机会到来的。我们的商人朋友如果当时抓住了幸运女神放在他面前的机会，他就能获得巨大的好运。同样地，我们贩牲口的朋友如果在当天晚上及时买下那群羊，也能得到相当丰厚的利润。

我们在一起讨论是为了找到吸引好运降临的办法。我觉得我们已经找到方法了。前面的两个故事都说明好运是和机会一起到来的。许多成功或失败的故事也能说明同样的真理，那就是：要得到好运，就要抓住机会。

那些积极把握机会的人才能引来幸运女神的垂青。她总是乐于帮助那些能够果断地采取行动的人。

行动将使你成功地实现你的愿望：积极行动的人才能吸引幸运女神的青睐。



好运往往是伴随着机会到来的。

第5章 5个黄金法则



人们能衡量出黄金的价值，但是谁又能衡量出智慧的价值呢？没有智慧，人们很快就会失去手中的金子，但是有了智慧，人们就可以白手起家创造财富。

“有一袋金子和一块刻着真理的黏土板放在你面前，你选哪个呢？”

一群人正围坐在沙漠灌木的摇曳火焰旁，津津有味地听着。

“金子，金子。”这 27 个人异口同声地说。

年迈的卡拉巴睿智地微笑着。

“听！”他举起一只手，继续说：

听，野狗正在夜幕下嚎叫。它们叫得这样凄厉，是因为饥饿难耐。那就去填饱肚子好了，但是它们在做什么呢？争斗和炫耀。它们根本不顾明天应该怎么过，只是不停地争斗和炫耀。

人类也是如此，当你要他们在黄金和智慧之间作出选择的时候，看看他们都干了些什么？他们忽视智慧，然后将到手的黄金挥霍一空。这些人整天便会牢骚不断，因为他们的金子用完了。

只有那些懂得黄金法则并遵照这些法则去做的人才能得到金子。

卡拉巴用白色的袍子把他的瘦腿裹紧，夜里的风又冷又强。

“因为你们在长长的旅途中一直忠诚地为我服务，一直很好地照顾着我的骆驼，并且毫无怨言地穿越灼热的沙漠，勇敢地与强盗搏斗，保护了我的货物，我今晚就讲一个关于 5 个黄金法则的故事，我保证你们以前从未听过这个故事。

“你们要仔细听好我所说的话，如果你们能够理解其中的真谛，而且注意使用它们，就会在未来的日子里获得很多的金子。”

他顿了一顿。在巴比伦清澈湛蓝的天幕上，星星闪着明亮的光。人群后面隐约地现出他们的帐篷，为预防沙漠的暴风雨，这些帐篷都被牢牢地钉在地上。帐篷旁边整齐地码放着一垛垛货物，用皮子盖得严严实实。不远的地方，一群骆驼卧在沙地上，有些正在心满意足地反刍，其他的则已经发出了重重的鼾声。

“你已经给我们讲了许多故事，卡拉巴，”带头的一个工人开口说道，“我们希望能够得到你智慧的指引，因为明天我们就要各奔前程了。”

“我给你们讲的故事都是关于我在遥远而奇异的地方的历险，但是

今晚我要告诉你们阿卡德的智慧，他可是一个既富有 又睿智的人。”

“我们听说过他的许多事情，”带头的工人说，“因为他是巴 比伦有史以来最富有的人。”

“他是非常富有，但那是因为他知道黄金法则，而且比其他任何人都精通。现在我就要把他的智慧告诉你们，这些也是很多年以前，当我还是个孩子的时候，在尼尼微听他的儿子诺马 瑟说的。

“我和我的雇主在诺马瑟的豪宅里待到很晚，我们带去很多 精美的地毯让他挑选，直到他对颜色和花色都满意为止。最后，他对我们的服务和货物十分满意，于是请我们和他一起坐下来 品尝醇香的美酒。那酒很辣，到了肚子里面热乎乎的，一般人 还真是喝不习惯。

“然后，他对我们讲述了他父亲阿卡德的伟大智慧，而现在 我也将把这些告诉你们。”

卡拉巴开始讲道：

你们都知道，按照巴比伦的习俗，富有的父亲总是把 儿子留在身边，好让他们以后继承自己的财产。但阿卡德 却对这个习俗不以为然。所以，等诺马瑟到了成年的时候，阿卡德就让人把儿子叫来，对他说：

“我的儿子，我希望你能继承我的财产。不过，你必须 首先证明自己有 能力管理好它。所以，我想让你到外面的 世界去用自己的本领创造财富，并成为 一个受人尊敬的人。“为了让你有个好的开始，我将给你两样东西，我自己 当年就是靠这两样东西从一个穷小子白手起家积累了现在的财富。

“首先，我要给你一袋金子。如果你能很好地利用它，这将成为你未来财富的基础。

“另外，我要给你这块黏土板，上面刻着 5 个黄金法则。 只要你按照这 5 个法则去做，它们就能给你带来力量和安全。

“10 年后，你再回到这里，把你的情况报告给我。如果 你能证明自己足堪重任的话，我就会让你成为我财产的继 承人。否则，我将把所有的财产交给祭司，好让他们为我的灵魂向众神祈福。”

于是，诺马瑟就用精细的布把黏土板包好，带上他的 金子，和他的奴隶一起骑着马上路了。

10年过去了，诺马瑟如约返回了他父亲的家，他的父亲举办了盛大的宴会欢迎他，还邀请了许多亲朋好友。宴会结束后，他的父母在大厅尽头像宝座一样的椅子上坐下来，而诺马瑟则站在他们面前，讲述自己的经历，就像他曾经答应过他父亲的那样。

天已经晚了，房间中弥漫着烟雾，油灯发出暗淡的光。穿着白色上衣的奴隶们拿着长柄的棕榈叶有节奏地扇着湿润的风。房间里的氛围高贵而肃穆。诺马瑟的妻子和他的两个小儿子，以及阿卡德家的亲朋好友们则坐在他旁边的坐垫上，急切地等着听诺马瑟的讲述。

“我的父亲，”他恭敬地开口说道，“我为您的智慧深深折服。10年前当我刚刚成年的时候，您告诉我要到众人之中去，而不要只等着继承您的财产。”

“您慷慨地把金子和您的智慧送给了我。关于那些金子，唉，我得承认我对它们的支配很失败。实际上，由于我缺乏经验和阅历，金子就像受惊的野兔一样从我的手中逃走了。”

父亲慈爱地微笑着，说：“我的儿子，继续把你的故事详细地告诉我。”

“我决定出发去尼尼微，因为那是一个正在发展的城市，我相信自己能在那里找到机会。我加入了一个商队，还在那里交了很多朋友。其中有两个能言善辩的人，他们有一匹非常漂亮的白马，它能够跑得像风一样快。

“在旅行的途中，他们十分肯定地告诉我，在尼尼微的一个有钱人有一匹最好的马，从未在任何比赛里失败过。它的主人相信其他的马肯定都跑不过它。所以，无论赌注有多大，他都愿意赌他的马可以击败巴比伦一带所有的马。但是我的朋友们说那匹马和他们的马相比，简直就是一只瘸腿的驴子。

“他们愿意让我和他们一起下注赌马，说这是在帮我一个大忙。我被这个计划鼓动得跃跃欲试。

“结果我们的马输得很惨，而我也输掉了大部分的金子。”

父亲大笑了起来。

“后来，我发现原来这两个人勾结在一起骗了我，他们经常跟随商队到处旅行，寻找目标下手。你们明白了吧，尼尼微的那个人也和他们是伙的，和他们一起分享赌赢的钱。这个狡诈的骗局给了我第一

个教训，就是要保护好自己。

“而我不久就接受了另一个教训，而且和前一个同样沉痛。我在商队里还结识了另一个年轻人。他和我一样，都出生于富裕的家庭。他到尼尼微是为了给自己寻找一个合适的位置。我们到达尼尼微之后不久，他告诉我有一个商人去世了，而商人的一船货物正在贱卖。他说他愿意跟我合伙买下那些货物，但是他得先回巴比伦取来他的金子，后来他说服我先出钱买下所有的货物，并同意在我们以后合伙做生意的时候由他出钱。

“他迟迟不回巴比伦取钱，而且我渐渐看出他非但不是个精明的生意人，而且还喜欢大手大脚地花钱。我最后和他分道扬镳了，但在那之前，我们的生意已经陷入了困境，手里积压着许多根本卖不出去的货物，而且也没有钱再去买新的货物了。我把剩下的所有货物都卖给了一个犹太人，只得到了很少的钱。

“我的父亲，告诉您，在那以后的日子里我真是苦不堪言。我四处找活儿干，却一无所获，因为我没有任何手艺，而且也不懂如何做生意。我为了维持生计，只好卖了我的马、我的奴隶和我暂时不穿的袍子，但是贫困还是一天天地逼近了。

“不过，在那些困苦的日子里，我仍然记得您对我的信心，我的父亲。您让我到外面来闯荡，成为一个真正的人，我决心不让您失望。”

他的母亲听到这里，用手捂着脸，轻声地哭了起来。“这时，我想起了您给我的黏土板，上面刻着 5 个黄金法则。于是，我仔细地读着您那智慧之语，突然发现如果我当初懂得了这些智慧，就不会失去我的金子了。我牢牢地记住了这些法则，准备在幸运女神下一次向我微笑的时候，依照长者的智慧明智地行事，再也不要像毛头小子那样鲁莽决定了。

“今晚，我将为在座的各位朗读我父亲 10 年前刻写在黏土板上送给我的智慧：

5 个黄金法则

法则一：一个人只要坚持从他的收入中拿出至少十分之一用来为他的将来和他的家人创造财富，金子就会源源不断、越来越多地流入他

的手中。

法则二：金子会为那些懂得如何使用它们的人忠实而勤恳地工作，像田地里的牲口一样为主人带来更多的财富。

法则三：那些在投资的时候谨慎行事、懂得向行家求教的人才能牢牢地保护自己的金子。

法则四：那些对自己不了解的生意投资，或者不听从行家建议的人将失去他们的金子。

法则五：不现实地投资、听信骗子的花言巧语，以及轻信自己无知幻想的人都会在投资中失去自己的金子。

“这就是我父亲写的 5 个黄金法则，我觉得它们比金子本身更有价值，我后面的故事将向你们证实这一点。”

他又一次转向他的父亲，说：“我刚刚讲述了自己的无知让我陷入了怎样的贫穷和绝望。”

“但是，人不会总是倒霉。我后来找到了一份工作，负责管理修筑外城墙的一群奴隶。

“得益于第一个黄金法则，我从每次领到的工钱里都拿出一个铜板保存好，最后攒够了一个银币。这是个很漫长的过程，因为我还得维持生计。我承认，父亲，我当时在花钱上十分斤斤计较，因为我想在 10 年之内赚回您在我离开时送给我的那么多金子。

“我和那些奴隶的主人成了好朋友，有一天他对我说：‘你是个很精明的年轻人，从不乱花钱。你的积蓄是不是你靠工作挣来的钱呢？’

“‘是的，’我回答说，‘我把父亲给我的金子损失掉了，我想把它们赚回来。’

“我看这是一个很好的目标，那么你知不知道你的积蓄也可以为你赚来更多的钱？’

“‘啊，我在投资上栽过大跟头，失去了我父亲给我的金子，我现在害怕再次投资会把自己挣的钱也损失掉。’

“如果你信得过我，我就教你如何让金子为你赚钱，’他说道，‘外城墙在一年之内就能完工，到时就要开始用铜 打造各个城门，用来保卫这个城市不受敌人的攻击。整个 尼尼微都没有那么多的金属可以用来打造城门，而且国王 也没有想到要解决这个问题。我的计划是这样的：我们有一群人将凑钱组织一个商队到远方的铜矿和锡矿去，从那里买回可以为尼尼微打造城门的金属。当国王下令打造城 门的时候，城里只有我们出售金属，他就会给我们出个很 好的价钱。即使国王不从我们这里买铜，我们也可以把它 们卖给其他人，价钱也不会差。’

“我听了他的建议，觉得是个好机会，应该按照第三个 黄金法则那样去做。结果确实没有使我失望。我们的合作 非常成功，而且我原来很少的积蓄也通过这次交易大大增 加了。

“后来，我又和这群人合伙做了许多次生意。他们都十 分精通赚钱之道，在每次投资之前都十分仔细地讨论生意 的计划，决不会冒险卷入可能赔本或无法获得利润的投资。 像我从前与人合伙赌马这样的傻事，他们根本不会去考虑， 而是立刻一针见血地指出其中的缺点。

“通过和这些人一起共事，我学会了要把金子投资在可 以安全获利的生意上。随着时间的推移，我的财富增长得 越来越快。我不仅赚回了曾经失去的钱，而且已经远远超

过了那个数目。

“经过了不幸、考验和成功，我一次又一次地检验了父亲送给我的 5 个黄金法则，每一次都证明它们是完全正确的。对于那些不知道这些真理的人来说，财富来得难，去得快。但是对那些遵从这 5 个法则的人来说，赚钱并不困难，而 且他们的财富还会为他们带来更多的财富。”

诺马瑟说完，示意一个站在房间后面的奴隶。这个奴 隶分 3 次拿进来 3 个皮袋。诺马瑟拿过了其中一个袋子， 放在他父亲面前的地板上，说：“您曾经送给我一袋金子， 巴比伦的金子。现在我带回同样重量的尼尼微的金子，就 和我们约定的一样。”

他这样说着，又从奴隶的手中接过另外两个袋子，也 放在了他父亲的面前。

“我用这些来向您证明，您的智慧在我心中比金子更加 宝贵。可谁又能用金子来衡量出智慧的价值呢？没有智慧， 人们就会很快地失去自己的金子，但是有了智慧，人们就 可以白手起家创造财富，就像这

3 袋金子所能证明的那样。

“我能够站在您的面前讲述这一切真让我感到无比的满足，我的父亲，我因为您的智慧而成为富有的人，得到了人们的尊敬。”

父亲爱怜地把手放在儿子的头上，说：“你学得很好，我有你这样出色的继承人真是幸运。”

卡拉巴讲完了他的故事，看着他的听众们。

他问道：

你们怎么看这个诺马瑟的故事？

你们中谁能为他的父亲或是岳父很好地管理财产？

如果你们对这些令人尊敬的老人说：“我旅行了很多地方，学会了很多东西，做了许多工作，而且挣到了很多钱，但是我没有留下多少金子。有些钱被明智地花掉了，有些被愚蠢地花掉了，还有很多被我莫名其妙地失去了。”他们会怎么想？

你们认为命运本来就不公平，有些人注定富有，而其他人注定贫穷吗？你们错了。

如果一个人懂得这 5 个黄金法则，并好好利用它们，就会得到更多的财富。

因为我在年轻的时候学到了这些法则，而且照着它们做了，所以后来成了一个富有的商人。我之所以能积累起这些财富，并不是因为使用了什么魔法。

来得快的财富去得也快。

能够给人带来长久快乐和满足的财富是慢慢创造和积累的，因为那需要知识和决心。

对善于思考的人来说，赚钱只是一个小小的负担，但是他需要年复一年地背负着它，直到实现最终的目标。

这 5 个黄金法则都有十分丰富的含义，为了不使你们因为我讲的故事简单而忽略掉这些意义，我现在就再重复一遍。我从年少的时候就知道，除非完全理解了这些法则的含义，否则就无法体会到它们的

真正价值。

一个人只要坚持从他的收入中拿出至少十分之一用来为他的将来和他的家人创造财富，金子就会源源不断、越来越多地流入他的手中。

一个人只要坚持从他的收入里拿出十分之一的钱用来进行明智的投资，就可以不断添置有价值的产业，为自己的晚年和身后的家人提供稳定的收入。这个法则还指出，这样的人可以很容易地赚到钱。我自己的经历就是很好的证明。我积累的金子越多，它们为我带来的收入就越多，也越快。这些就是第一个黄金法则说明的道理。

金子会为那些懂得如何使用它们的人忠实而勤恳地工作，就像田地里的牲口一样为主人带来更多的财富。

实际上，金子很愿意为拥有它的人服务，在机会到来的时候，它会急切地完成自我增值。每一个有积蓄的人都有机会利用手中的钱获得丰厚的利润。时间越久，财富的增长就越快。

那些在投资的时候谨慎行事、懂得向行家求教的人才能牢牢地保护自己的金子。

老实说，金子总是愿意追随谨慎的主人，而抛弃粗心的人。向善于理财者求教的人很快就能学会如何保护自己的财富，明智地进行投资，并享受财富增长所带来的乐趣。

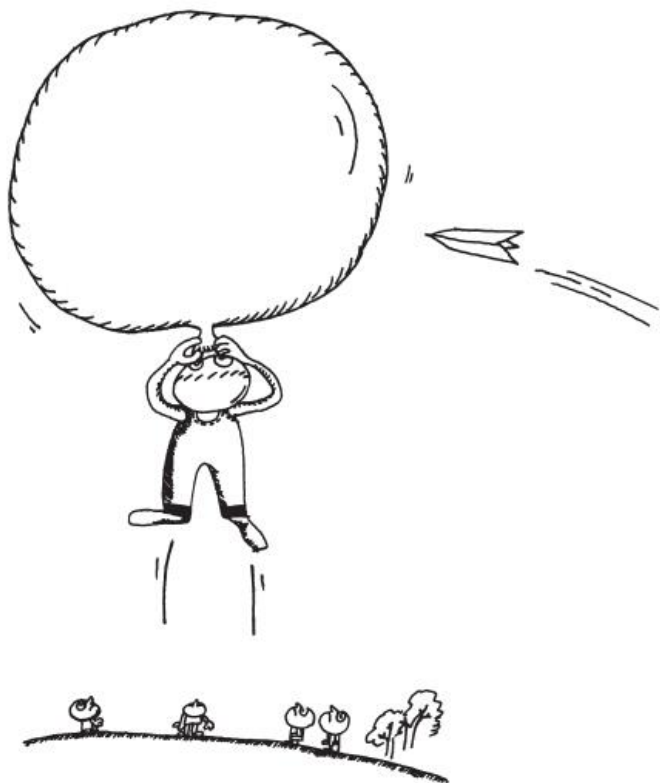
那些对自己不了解的生意投资，或者不听从行家建议的人将失去他们的金子。

那些拥有金子却不善于理财的人会觉得有很多投资都可以获得丰厚的利润，但很多时候这些投资不但有可能使他失去本钱，而且经过行家的分析，也不会带来很高的利润。所以，轻信自己，在不熟悉的生意中进行投资的人，常常会发现自己的决定并不完善，结果还要为无知而付出本钱作为代价。真正明智的人总是在理财行家的指点下进行投资。

不现实地投资、听信骗子的花言巧语，以及轻信自己无知幻想的人都会在投资中失去自己的金子。

刚刚得到财富的人经常会有一些像冒险故事一样令人兴奋的发财幻想。他们幻想自己的财富有着非凡的魔力，能够使不可能的利润成为现实。但是，请你们看看周围那些明智的人，他们知道任何暴利的背后都潜藏着巨大的风险。

不要忘记那些尼尼微的商人，他们决不会投资于任何可能赔本或无法获得利润的生意。



任何暴利的背后都潜藏着巨大的风险。

关于 5 个黄金法则的故事就讲到这里了。在此，我已经把自己成功的秘诀告诉了你们。

这些秘诀也是真理，所有希望不必再像那边的野狗一样每天为食物发愁的人，都必须先学会这些真理，然后再把它们付诸实践。

明天我们就要进入巴比伦了。看！贝尔神庙里燃烧着永不熄灭的

火光！我们已经可以望见那座黄金之城了。明天你们每人都将得到金子作为你们忠实服务的报酬。

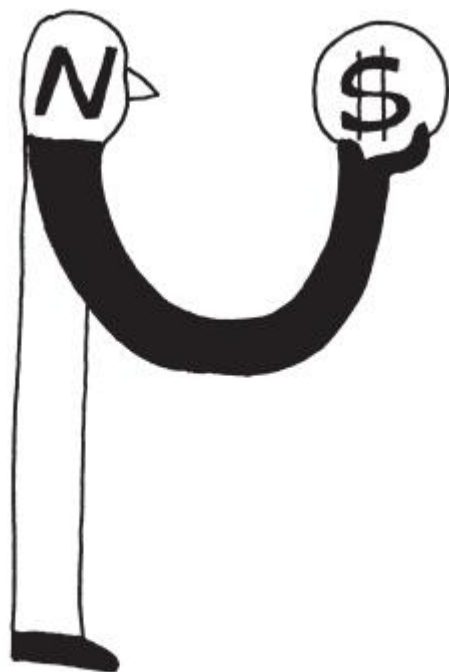
10 年之后，关于这些金子，你们会讲述些什么事情呢？

如果你们中有人像诺马瑟那样用自己的一部分金子来开始创业，而且遵循阿卡德的指点，明智地理财，那么 10 年后他们就会像阿卡德的儿子诺马瑟那样成为富有的人，并且得到人们的尊敬。

我们一生中的明智之举使我们开怀，也使我们受益。同样，我们不智的行为将带给我们痛苦的折磨，令我们永生难忘。而其中最令我们痛心的就是那些曾经来到我们身边，却被我们轻易放过的机会。

巴比伦有无数的财富，以至于人们已经无法用金子来衡量它们的价值。每年它们都会变得更加丰富，更有价值。和其他地方一样，不断增长的财富是一种回报，但只给那些不懈努力的人们。

魔力就在你自己的欲望之中。用你对 5 个黄金法则的理解来引导这些欲望，你也能够得到巴比伦财富中属于你的那一份。



魔力就在你自己的欲望之中。

第6章 巴比伦的借贷商人



你会受到很多东西的诱惑，会有许多人建议你进行各种各样的投资，你将面对很多赢利的机会。你应该以我刚才讲的那些故事为戒：首先保证你的财富的安全，然后让这些财富为你创造更多的收入。

50 个金币！罗丹的钱袋里从来没有放过这么多钱，他是古巴比伦的一个造矛匠，这时正从王宫的大道走出来，满心欢喜地感叹国王的慷慨。钱袋在他腰带上晃来晃去，里面的金子叮当作响，他从来没有听过比这更动听的声音了。

50 个金币！全都是他的！他简直不能相信自己的好运。这些叮叮当当的小东西有多么巨大的力量啊！他可以用它们买下任何他想要的东西，一座豪宅、一块土地、牲口、骆驼、马匹、车子……任何东西。

他要用这些钱来做什么呢？当天晚上，他来到一条偏僻的街上，他的姐姐就住在那里，他想不出除了留着这些沉甸甸、光闪闪的金子之外，还能怎样处置它们。

几天后的一个晚上，罗丹不知所措地走进了马顿的店铺。马顿是一个借贷商人，同时还贩卖珠宝和华丽的布匹。罗丹没有向左右张望那些漂亮的商品，而是直接走向了店铺尽头处主人的房间。他来到后面，看见穿着体面的马顿正在吃饭，旁边有一个黑奴在伺候他。

“我想向您求教，因为我知道您是位行家。”罗丹傻乎乎地站在那里，叉着双脚，毛茸茸的胸膛从皮子上衣的领口处露出来。

马顿黄瘦的脸上现出一丝友好的微笑，向他致意：“你有什么问题，想要请教一个借贷商人？你在赌桌上手气不好？还是有哪个漂亮的姑娘把你迷住了？我认识你这么多年，但你以前有难处的时候从不来找我帮忙。”

“不，不，不是像您所说的那样。我不是来借钱的。相反，我来这里是为了寻求您智慧的建议。”

“听听！这个人今天在说些什么啊。没有人会到借贷商人那里寻求建议。我一定是听错了。”

“您没听错。”

“真的吗？造矛匠罗丹看来的确比其他人的聪明，因为他到马顿这里来不是为了借钱，而是要寻求建议。许多人到我这里借钱去做愚蠢的事，但是他们从不向我寻求建议。但是对于很多陷入麻烦的人来说，还有谁的建议比借贷商人的建议更有用呢？”

“来和我一起吃饭吧，罗丹，”他继续说，“今晚你将是我的客人，

安多！”他命令那个黑奴说：“给我的朋友加一个垫子。再拿些吃的来，还有，给他用我最大的酒杯，喝最好的酒。”

“现在，把你的问题告诉我吧。”

“是国王的赏赐。”

“国王的赏赐？国王给你的赏赐给你带来了麻烦？什么样的赏赐？”

“我为王宫卫士们设计了一种新式矛尖，国王对我的工作很满意，所以赏赐给我 50 个金币，但现在我不知道应该拿它们怎么办。

“我一直在想应该和谁一起分享这些钱。”“这很自然。很多人都想得到金子，但是没有多少人真正得到它，而且一旦有人得到金子，很快就会有许多人想分上一杯羹。可是，你不会对他们说‘不’吗？你的意志难道并不像你的拳头这样坚硬吗？”

“我可以对许多人说‘不’，但是有的时候同意他们的要求更容易些。一个人难道能拒绝和他唯一深爱的姐姐分享他的金子吗？”

“但是她这样做是为了她的丈夫阿拉曼，她想让他成为一个富有的商人。他觉得他一直得不到机会，所以求我把这些金子借给他，等他发达了，再把钱还给我。”

马顿说：

我的朋友，你提出的问题很值得说说。金子会给它的主人带来责任，也使他的地位发生变化。拥有金子的人会担心失去它或是被人欺骗，但同时也会觉得自己有了做好事的力量和能力。同样，金子也可能使拥有者因为自己的好意而陷入困境。

你有没有听说过那个能听懂动物语言的尼尼微农夫的故事？我想你可能没听过，因为像你这样的人一般不会对打铜作坊里谈论这类故事。我要把这个故事讲给你听，因为你应该知道，借钱并不是把金子从一个人手里转到另一个人手里那么简单。

这个能听懂动物谈话的农夫每天晚上都在农场的院子里走来走去，听动物们都说些什么。有一天晚上，他听到一头牛对一头驴子抱怨自己的命运：“我从早到晚都在辛苦地犁地。不论天气多么热，我的腿多么累，还是被犁磨破了脖子上的皮，我都得干活儿。但是你却能享受清闲。你背上搭着漂亮的毯子，只要送主人去他想去的地方就可以了。在他不出门的时候，你可以整天休息，吃鲜美的青草。”

虽然这个时候驴子的脚正疼得要命，但它还是很好心地同情牛。“我的好朋友，”他回答说，“你确实很辛苦，为了让你不那么受罪，我要告诉你一个偷得一日清闲的办法。等早上奴隶们来拉你去套犁的时候，你要躺在地上，不断地哀号，这样他们就会说你病了，不能干活儿。”

于是牛听从了驴子的建议，第二天早上奴隶们就到农夫那里，告诉他，牛病了，不能拉犁。

“那么就让驴子拉犁吧，”农夫回答说，“现在不能停止犁地。”

驴子本来想帮助自己的朋友，结果却一整天都得替牛干活儿。到晚上摘下犁之后，驴子非常生气，他的腿几乎站不住了，脖子也被犁磨得火辣辣地疼。

农夫在牲口棚里逗留了一会儿，听他们说些什么。

牛先开了口：“你真是我的好朋友，因为你的好主意，我才得了一天的清闲。”

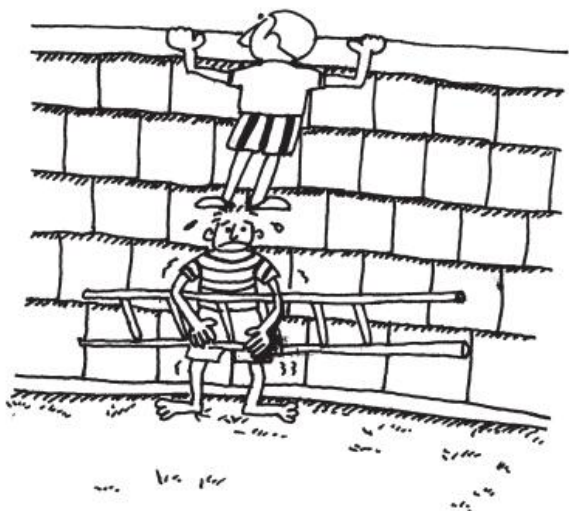
“而我呢，”驴子说，“我和许多头脑简单的人一样，本来想帮朋友，结果却得去替他干活儿。从今以后，你还是拉你的犁吧，我听主人说，如果你再生病的话，就让人把屠夫叫来。我真希望他这样做，因为你是个懒惰的家伙。”从此他们谁也不理睬谁了，这件事结束了他们的交情。你知道这个故事说明了什么道理吗，罗丹？

“这个故事很有趣，”罗丹回答，“但是我听不出其中有什么道理。”

“我想你也听不出。但是这其中的确有道理，而且这道理很简单。那就是：如果你想帮助朋友的话，不要选择一个会让你自己反受其累的办法。”

“我从没有想到这一点。这真是个明智的道理。我不想替我的姐夫承担包袱。但是，告诉我，您借钱给那么多人，难道他们都不还钱吗？”

马顿像个经验丰富的智者那样露出了微笑，说：“如果对方没有能力偿还的话，我会把钱借给他吗？借贷商人应该明智而谨慎地考虑，借钱的人是会把他的金子用在有意义的事情上，从而有能力偿还本息，还是会愚蠢地挥霍掉借来的金子，结果使自己陷入无力偿还债务的境况中。我要给你看一些抵押物，向你说明这一切。”



如果你想帮助朋友的话，
不要选择一个会让你自己反受其累的办法。

于是，他从里屋拿来了一个盒子，还有一块有铜饰的红色猪皮。他把盒子放在地上，双手扶着盖子。

马顿说：

每一个向我借钱的人，我都要让他给我一些东西做抵押，等他还钱的时候，我再把抵押物还给他。但是如果他没有还钱，抵押物就会提醒我，他辜负了我的信任。

这个盒子中的抵押物告诉我，把钱借给那些拥有比贷款额更多财产的人最安全。他们拥有土地、珠宝、骆驼或是其他可以卖了还债的东西。有些人给我珠宝做抵押物，它们的价值比他们借的钱高很多。其他一些人许诺说，如果他们不能还钱的话，就用一些东西来抵债。在这种情况下，我可以肯定自己能够收回本钱和利息，因为借钱的人有足够的财产做保证。

另一种借主是那些有能力挣钱的人。他们和你一样用自己的工作换来报酬。他们有稳定的收入，如果他们有诚实的人品，而且没有遭遇什么不幸的话，我相信他们是可以按照约定还给我本钱和利息的。

借钱给这种人的时候就 用借主的劳力做保证。

其他借主则是既没有足够的财产，也没有固定收入的人。生活是艰辛的，总是有一些人不能很好地适应生活。对于这些人，我的盒子告诉我，除非他们有值得信赖的朋友做担保，否则一个铜板也不应该借给他们。

马顿说完，打开了盒子。罗丹好奇地伸过头去看。

在盒子的最上面是一条放在红布上的皮围巾。马顿拿起围巾，爱抚地拍了拍，说：“这条围巾将永远地留在这个盒子里，因为它的主人已经过世了。他是我的好朋友，我珍藏着他的抵押物，珍视对他的记忆。我们曾经一起成功地合伙做了很多次生意，直到有一天他从东方带回一个女人，并娶了她。这个女人很美，和我们这里所有的女人都不同。她使他意乱情迷，让他大把地花钱，来满足她的欲望。最后他的金子全都花光了，于是伤心地来找我。我给了他一些建议，告诉我我愿意帮助他东山再起。他也发誓要重新开始，但是没有能够实现。在一次争吵中，她把刀刺进了他的心脏。”

“那她后来怎样了？”罗丹问道。

“是的，当然，这个就是她的，”他拿起了围巾下面的红布，“她在悔恨和绝望中跳进了幼发拉底河。这两笔债都不会再还了。罗丹，这就是说，把钱借给情绪激动的人是不明智的。”

“看这个！这个就不同了，”他又拿出一个牛骨雕刻的戒指，“这是一个农夫的，我买过他家的女人们编织的毯子。他们的土地遭受了蝗灾，颗粒无收。我借钱给他，帮他渡过难关，等到下一季庄稼收获的时候，他就把本钱和利息还给我。后来，他又到我这里，谈起一种远方才有的奇怪的羊，这是他从一个旅行者那里听说的。它们的毛又长又软，用这种羊毛织出的毯子比现在巴比伦的任何毯子都漂亮。他想买一群这样的羊，但是没有足够的钱。所以我就借钱给他，好让他上路去遥远的地方买回这种羊。现在他已经买回了羊，明年我就会拥有让巴比伦所有的富人都羡慕不已的最昂贵的毛毯了。我很快就要把这个戒指还给他了。他总是喜欢很快地还债。”

“有些借主还钱很快吗？”罗丹问。“如果他们借钱是为了赚更多的钱，就会很快还债。但是如果有人是为了轻率的目的向你借钱的话，你就要考虑是否能安全地收回本钱和利息了。”



把钱借给情绪激动的人是不明智的。

“再讲讲关于这个的故事吧。”罗丹说着，从盒子里拿出一个样式奇异的镶嵌着宝石的金手镯。

“看来我的好朋友还是对女人感兴趣。”马顿打趣道。

“我可比你年轻多了。”罗丹分辩说。

“我承认这一点，但是这一次，事情恐怕并不像你想象的那么浪漫。这个手镯的主人是个满脸皱纹的胖女人，而且非常爱唠叨，只要听她讲几句话，我就会发疯。她和她的丈夫曾经很富有，是我很好的主顾，但是后来他们倒了霉。她有个儿子，她很想把他培养成商人。所以她来找我借金子，要让她的儿子在一个商队里入伙，跟随他们一起在各个城市做买卖。

“商队的头儿是个无赖，他趁那个可怜的小伙子睡着的时候偷偷地

离开，把他丢在了一个遥远的城市。这个年轻人在那里 既没有钱，也没有朋友。本来我们说好在这个女人的儿子成年 时归还所有的本钱；但是在那之前我从没有得到任何利息——只有空头的许诺。不过，我承认这件珠宝完全抵得起他们借的 那笔钱。”

“这位夫人有没有向你请教放债的学问呢？”“恰恰相反。她一心想让自己的儿子在巴比伦成为一个有钱有势的人。要是我说别的，肯定会惹恼她，还会挨一顿好骂。我知道借钱给这样一个涉世未深的年轻人有很大的风险，但是 她留下的抵押又让我无话可说。”

“这个是内巴特的，”马顿一边摇动着一根打成结的行李绳，一边说道，“他是个贩卖骆驼的人。有一次他想扩大他的骆驼群，于是拿着这捆绳子来向我借钱，我同意了他的要求。他是个很精明的生意人，我相信他的判断，所以借钱给他很放心。我可以同样放心地把钱借给巴比伦许多其他的商人，因为他们的行为总是令人尊敬。他们经常在我这里留下抵押物，总是很快就 能取回去。出色的商人是我们这个城市的一笔巨大财富，为 他们提供帮助可以让巴比伦的商业兴旺，也可以给我自己带来利 润。”

马顿从盒子里拣出一个用乌龟壳雕刻的甲虫，厌恶地扔到了地上，说道：

一只来自埃及的虫子。拥有它的那个年轻人根本不在 乎还债的事。当我指责他的时候，他却说：“我一直倒霉，又怎么能还钱呢？再说你又不缺钱。”我能做什么呢？这个 抵押物是他父亲的——那是一个小有积蓄的好人，他把自己的土地和牲口全都给了儿子去做生意。这个年轻人一开始很成功，于是就急切地想发大财。可是他缺乏经验，所以很快就破产了。

年轻人总是野心勃勃，想走捷径得到财富。为了发财，他们经常会不明智地借债。毫无经验的年轻人不明白，偿 还无望的债务就像一个深坑，一旦掉进去，就得挣扎很久 才能爬上来。这个深坑里充满了忧愁和悔恨，没有一丝明 亮的阳光，而宁静的夜晚也会被不安的梦境扰乱。但是我并不反对人们借债，相反，如果人们借钱是为了明智的目的，我很鼓励他们这样做。我第一次成功的生意就是用借来的钱做成的。但是，作为一个借贷商人，我在这种时候又能怎么做呢？那个年轻人一事无成，而且绝望透顶。他泄气了，根 本不做任何还债的努力。但我不忍心让他的父亲用所有的 土地和牲口来抵债。

“您告诉了我许多有趣的事，”罗丹说道，“但是，您还没有 回答我的问题。我应不应该把我的 50 个金币借给我姐夫呢？他 们对我很重

要。”

马顿答道：

你的姐姐是个很淳朴的女人，我非常尊敬她。如果她的丈夫到我这里，说想借 50 个金币的话，我会问他要这些金币做什么。

如果他回答说想像我这样成为一个珠宝珍玩商人，我就会对他说：“你对这种生意了解多少呢？你知道在哪里可以用最便宜的价格进货，再到哪里去以公平的价格把它们卖出去吗？”他能对这些问题都做出肯定的回答吗？

“不，他不能，”罗丹承认道，“他曾经帮我做过事，还在一些商店里帮过忙。”

马顿继续道：

那我就会对他说他借钱的目的并不明智。商人必须了解自己的生意。他的雄心虽然令人敬佩，但并不现实，所以我也不会借钱给他。

但是，如果他回答说：“是的，我帮商人做过许多事。



他的雄心虽然令人敬佩，但并不现实，所以我也不会借钱给他。

我知道可以在士麦那用低价买到家庭编织的毯子。我还知道巴比伦有许多富有的人愿意出高价买这些毯子。”那么我 就会说：“你借钱的目的很明智，而且你的打算也不错。如果你能保证连本带息偿还的话，我很高兴借给你 50 个金币。”但是，如果他回答说：“我只能用我的人格向你担保我会还 钱，而且还会支付优厚的利息。”那我就会回答：“我很珍 惜每一个金币。如果你在往返士麦那的路上遭到了抢劫，那么你就没有办法还债，而我的金币也会一去不返了。”

你看，罗丹，金子就是借贷商人的货物。如果不经 谨慎地考虑就把它借出去，它很可能再也回不到你手中了。明智的借贷商人决不

会拿自己的金子去冒险。

帮助那些有困难或者遭遇不幸的人是件好事，帮助那些想要开始或扩展自己生意的人也是件好事。但是在帮助别人的时候，你应该明智地行事，否则就会落到和那个农夫的驴子一样的下场，本想帮助别人，却给自己找来了麻烦。

我又扯到别处去了，罗丹，现在我将回答你的问题：把你的 50 个金币留给自己。你靠工作得到的报酬是属于你自己的，没有人能够强迫你失去这些财富。如果借出它们能给你带来更多的财富，那就在谨慎的前提下把它们借给许多不同的人。我不赞成死守着金子，但是更不愿意冒失去它们的危险。

你做矛已经有多少年了？

“整整 3 年。”

“除了国王的赏赐之外，你存下了多少积蓄？”“3 个金币。”“你每年都省吃俭用地存下一个金币？”“是的。”

“所以要积攒 50 个金币，你就需要省吃俭用地辛苦工作 50 年？”“那得花一辈子的时间。”“你认为你姐姐会愿意用你一辈子在熔炉边辛苦工作才能攒下的钱去让她的丈夫成为一个商人吗？”“如果照你这样说的话，她是不会愿意的。”

马顿接着说：

那就去对她说：“我每天从早到晚地辛苦工作了 3 年，而且还要省吃俭用，才能每年攒下一个金币。你是我最深爱的姐姐，我希望你的丈夫能在生意上发达。如果他能拿出一个让我的朋友马顿认为明智的计划，我就会很高兴地借给他我一整年攒下的钱，给他一个机会证明他能够在生意场上成功。”照我说的做，如果他真的渴望成功的话，就一定会向你证明。即使他失败的话，也有能力在日后把欠你的钱还给你。

我之所以成为借贷商人，是因为我在自己的生意中用不完我所有的金子。我希望自己多余的金子能够为别人服务，创造出更多的财富。我不想失去我的金子，因为它们是我付出了很大的努力，而且克制了许多欲望才节省下来的。所以在不能肯定对方是否能够如约偿还借款和利息的时候，我决不会轻易借钱给他。

我已经把我自己做借贷商人的一些秘诀告诉你了。你可以从我讲的

这些故事中看到人的弱点：人们在没有足够能力还钱的时候就急于借债，幻想只要自己借到本钱就可以发大财，但实际上他们根本就没有足够的能力或经验去实现这些梦想。

罗丹，你现在应该用自己的金子赚更多的钱。你甚至可以像我这样，成为一个借贷商人。只要你能小心地保护好你的财富，它们就会给你带来非常丰厚的利润，让你一生都有稳定的收入，享受快乐的生活。但是如果你不小心失去它们的话，你就会有在以后的日子里被悔恨纠缠。

你最希望怎样处置你钱袋里的金子？

“保证它们的安全。”“说得好！”马顿满意地说，“你首先的愿望就是保证这些财富的安全。如果你把它们借给你姐夫，他能保证让它们安全吗？”

“恐怕不能，因为他对理财一窍不通。”“所以，不要被愚蠢的同情心左右，而把钱借给这样的人。

如果想帮助你的朋友和家人，你可以选择一些不必使你的财富陷入风险的方法。记住，不善于理财的人很容易让财富从自己的手中流走。把钱交给这种人就等于让别人替你挥霍掉你的财富。

“除了保证它们的安全之外，你还想怎么处置你的财富？”“用它们赚更多的金子。”

马顿满意地说：

你这个回答也非常明智，应该让财富为你创造更多的收入。如果一个人能够从你这样的年纪开始明智地进行投资，那么在他到达老年之前就能让自己的财富翻倍。但如果一个人冒失地投资，也可能失去所有的本钱。

所以，不要听信那些不现实的人吹嘘他们幻想的计划，说什么能用你的本钱赚到不寻常的丰厚利润。这些计划都是那些既不懂得如何保住本钱，又不知道如何做生意的人的白日梦。在拿出你的财富时一定要谨慎，追逐不现实的高利息通常只能给你带来损失。

尽量和那些有经验的成功商人打交道，他们可以用自己的经验和智慧保证你的本钱万无一失，同时为你提供可观的利润。

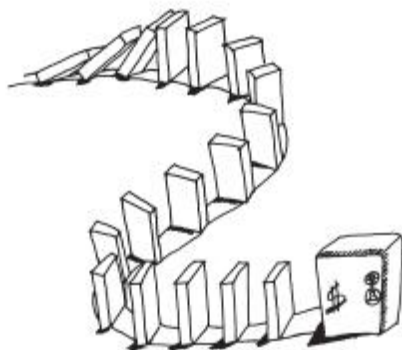
这样，你就可以避免很多投资者和借贷商人的厄运了。

当罗丹正要对他道谢的时候，马顿却没有停下来，而是继续说道：

国王的赏赐将教给你很多智慧。如果你打算把这 50 个金币留在身边的话，就得格外小心。你会受到很多东西的诱惑。会有许多人建议你进行各种各样的投资。你将面对很多赢利的机会。你应该以我刚才讲的那些故事为戒，在借钱给别人之前谨慎地考虑你能不能把它们连同利息一起安全地拿回来。如果你以后还需要我提供建议，尽可以来问我，我将很高兴帮助你。

在你离开之前，请读一读我刻在这个盒盖背面的一句话，它对借主和借贷商人都同样重要：谨慎一些总比事后懊悔好。

第7章 巴比伦的城墙



就像古巴比伦的城墙一样，今天的 保险、储蓄和可靠的投资同样为我们筑起了坚不可摧的城墙，我们可以凭借它保护自己不受任何外来力量的侵害。

我们必须给自己建立足够的保护。

老班泽是个十分威武的卫士，他正在通向古巴比伦城墙高处的要道上站岗。在高高城墙上，勇敢的战士们正在为保卫城池而战斗。这座伟大的城市和里面成千上万人的未来全都系在他们身上。

城墙外面充满了敌人进攻的喧嚣，许多人在高声叫喊着，几千匹马惊天动地，攻城锤撞在铜制城门上的巨响震耳欲聋。他们只是来犯敌人的一小部分，巴比伦的君主正带领着本国的主力军队在东方远征埃兰人。没有人想到巴比伦会受到攻击，而且守城的军队也很少。但是亚述人突然从北方带着无数军队打到了巴比伦的城门下。现在，巴比伦人必须保住城墙，不然就只有灭亡。

班泽周围有许多吓得脸色苍白的市民，迫不及待地打听战斗的新进展。他们一脸敬畏地默默看着受伤和战死的士兵被人从通道上运下来。

攻击到了最关键的时刻。敌人在包围巴比伦 3 天后，突然对城墙和城门发动了猛烈的攻击。

守城的士兵用弓箭和热油阻止进攻的士兵从云梯爬上城墙，并用长矛把那些已经爬上来的敌人刺死。另一方面，城外的敌人也派了几千名射手朝城墙上放箭，这些致命的箭就像雨点一样落下来。

老班泽在他的位置上可以知道战况的每一步发展。他距离战场最近，可以清楚地听到每一个敌人在城墙上被刺死的惨叫。

一个年迈的商人爬着凑过来，他中风的双手不停地颤抖着。“告诉我！告诉我！”他哀求道，“他们会不会打进来？我的儿子们都在为国王效力。没有人能够保护我的老伴儿。他们会抢走我所有的货物和粮食。我们老了，老得不能保护自己，老得连奴隶都做不成了。我们会饿死的。我们会死的呀！告诉我他们会不会打进来？”

“别太激动，我的好商人，”卫士回答说，“巴比伦的城墙很坚实。回到你的店里，告诉你的老伴儿，我们的城墙将保护你们和你们所有的一切，就像保护国王的财宝一样。过来贴着城墙站，不要让飞过来的箭伤到你！”

老人刚刚离去，又有一个抱着孩子的妇人取代了他的位置：“卫兵，上面有什么消息吗？请老实地回答我，我在担心我的丈夫。他受了很重的伤，躺在床上烧得很厉害，但他还是坚持要穿上铠甲，用长矛保护我和孩子的安全。他说如果敌人攻进城里，就会向我们无

情地报复。”

“不要担心，现在你做了母亲，以后还会有更多的孩子，巴比伦的城墙又高又坚固，会保护你和你的孩子们。你没有听到我们的士兵在用滚烫的热油把云梯上的敌人烫得哇哇大叫吗？”

“是的，我听到了他们的叫声，但也听到了撞锤的声音，他们正在进攻我们的城门。”

“回到你丈夫身边去吧。告诉他城墙很坚固，经得住撞锤的攻击。企图从云梯爬上城墙的敌人也被我们的士兵用长矛杀死了。路上小心一点儿，赶快回家去。”

老班泽退到了一旁，为全副武装的增援部队让路。正当这些士兵拿着铜制盾牌，踏着重重的步子从他面前走过的时候，突然有一个小女孩鼓足勇气拉了拉他的腰带。

“求求你，告诉我，士兵，我们安全吗？”她哀求地问，“我听到可怕的响声，看到所有的人都在流血。我害怕极了。我们家里的人会怎样，我的妈妈、弟弟和小宝宝会怎样？”

年老的士兵眨了眨眼睛，探下身子回答孩子的问题。

“别害怕，小家伙，”他安慰她道，“巴比伦的城墙会保护你和你的妈妈，还有你的弟弟和小宝宝。塞米勒米斯^①女王在 100 多年前就是为了保护像你们这样的人才修建了这个城墙的。它从来没有被攻破过。回家去告诉你的妈妈、弟弟和小宝宝，巴比伦的城墙会保护他们，他们不必害怕。”

老班泽一天又一天地站在他的岗位上，看着一批批增援的士兵经过通道到城墙去战斗，直到受伤或战死，再被运下来。

在他的周围总是围绕着惊恐的市民，他们焦急地询问着城墙是否能够守住。他一直表现出一个老兵的冷静和庄严，对每个人都回答说：“巴比伦的城墙会保护你们。”

3 个星期又 5 天过去了，敌人的攻势越来越猛烈。城墙后面的通道已经被无数伤者的血浸湿了，又被新来的援兵和运送伤者的人来回踏成了血泥。看着这一切，班泽的脸色越来越严肃和沉重了。每天，城墙前面都会有成堆的敌人的尸体，他们的同伴每天夜里都要来把这些尸体运回去安葬。

到了第四周的第五天夜里，攻城的战斗声还没有停止。但是当第一缕曙光照亮平原的时候，人们看到了敌人撤退时扬起的漫天尘土。

守城的士兵们大声欢呼起来，人人都知道这是为了什么。接着，在城墙后面准备增援的士兵们也欢呼了起来。最后，城市大街上的人们全都欢呼了起来，就像一场风暴席卷了整个城市。

人们从自己的家里跑出来，街道上挤满了人。几个星期令人窒息的恐惧现在终于被人们用快乐的声音疯狂地发泄了出来。贝尔神庙最高的塔楼上燃烧着胜利的火焰，直上天际的蓝烟把这个消息传到远方。

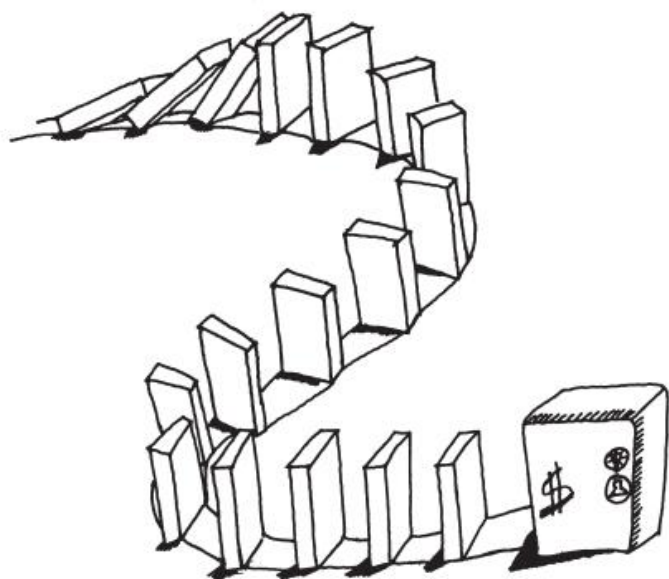
巴比伦的城墙又一次在强大凶猛的敌人面前保卫了城市里的财富和人民。

巴比伦之所以延续了几百年，就是因为它有着强大的保护。

巴比伦的城墙突出地表现出人们对安全的需要和渴望。这种渴望被人类代代相传，现在它在人们心中仍和过去一样强烈，

但是我们保护自己的 ability 却已经大大提高了。今天，保险、储蓄和可靠的投资同样为我们筑起了坚不可摧的城墙，我们可以凭借它们保护自己不受任何外来力量的侵害。

我们必须给自己建立足够的保护。



我们必须给自己建立足够的保护。

第8章 巴比伦的骆驼商人



是你自身的弱点使你沦落到现在的 地步，你要为自己的懦弱而指责众神吗？

一个有着奴隶般灵魂的人不论出身 如何，总是会成为奴隶的，这就像水往 低处流一样 ；一个拥有自由灵魂的人即 使遭到了不幸，也终究会在自己的城市里成为受人尊敬的人。

一个人的肚子越是饥饿，头脑就越清醒——而且对食物的气味也就越是敏感。

阿祖的儿子塔卡德现在就是这样。两天了，他除了从一个花园的围墙外面偷到两个小小的无花果之外，没有吃过一点儿东西。而他还没来得及再抓一个果子，一个愤怒的女人就冲了出来，把他赶到了大街上。她的尖声叫骂直到他走过市场的时候还回响在他的耳朵里，终于管住了他不安分的手指，没有贸然从小摊子老板娘的篮子里抢一个诱人的果子。

他以前从来没有意识到巴比伦市场上有这么多食物卖，而且它们闻起来都这么香。离开了市场，他向旅店走去，在餐馆门前徘徊。也许在这里他能遇到一两个认识的人，这样就可以向他们借一个铜板去应付旅店老板难看的脸色了。只要一个铜板就能帮他的大忙。没有铜板，他知道自己是多么不受欢迎。

他正想着，突然看到自己对面站着一个自己最不想见到的瘦高个儿——骆驼商人达巴瑟。塔卡德向许多朋友和其他的人借过小钱，但是在这些人中最让他感到不舒服的就是达巴瑟，因为他总是不能按时向这个人还债。

达巴瑟看到他不禁眼前一亮，说道：“哈！这不是塔卡德吗？我正找你呢，你该把欠我的两个铜板还给我了吧？你已经借了一个月了；还有我在那之前借给你的银币，也该还我了吧？我们遇见的正是时候。我今天就需要用钱。怎么样，年轻人，你说呢？”

塔卡德涨红了脸，说话也结结巴巴的。他正饥肠辘辘，根本没有精神跟这个口无遮拦的达巴瑟争辩。“我很抱歉，对不起，”他虚弱地低声说，“但是，我今天既没有铜板也没有银币可以还给你。”

“那就去挣，”达巴瑟坚持道，“你总该能够挣到几个银币和铜板来向你父亲的老朋友还债吧？他可在你需要的时候慷慨地帮助过你。”

“我现在很倒霉，所以没有钱还你。”

“倒霉！你要为自己的懦弱而指责众神吗？坏运气追随每一个只想借钱却不愿还债的人。跟我一起到餐馆里去，年轻人，我很饿了，而且我要给你讲个故事。”

面对达巴瑟的直截了当，塔卡德有些畏缩，但是接受这个邀请至少可以进入那个令人垂涎的餐馆。

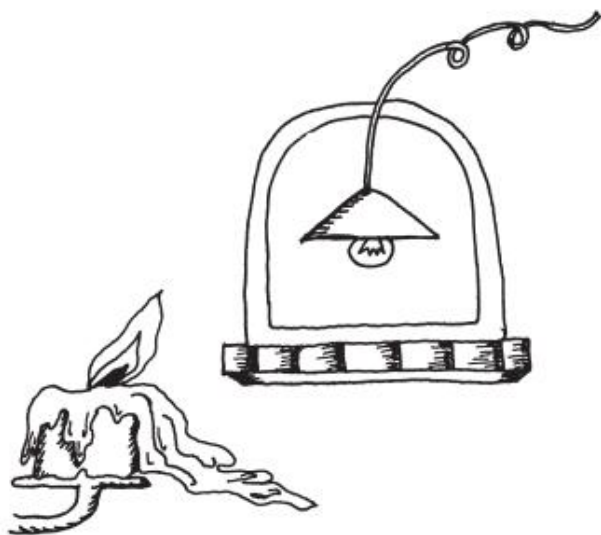
达巴瑟带他来到餐馆里一个僻静的角落，两人在垫子上坐了下来。

当餐馆老板考斯科笑嘻嘻地来到他们面前时，达巴瑟还是同样出言无忌：“你这只沙漠里的胖蜥蜴，给我拿一只又香又嫩的羊腿，还有面包和蔬菜。我饿极了，想大吃一顿。别忘了我的朋友，给他拿一碗水来，要凉的，现在天气太热了。”

塔卡德的心沉了下去。难道他只能坐在这里喝凉水，看着这个人大嚼整整一只羊腿吗？他什么也没说，因为他也不知道能说些什么。

但是，达巴瑟可停不住口。他微笑着和其他的客人挥手问好——他们所有的人都认识他——然后接着说起来：

“我听一个从厄法回来的旅行者说，那里的一个有钱人让人把石头磨得非常薄，简直已经透明了。他用这块石头做窗子来挡雨。旅行者说那石头是黄色的，他还得到允许从那块石头看出去，发现外面所有的东西都变得很奇怪，不像是真的了。你怎么看，塔卡德？整个世界能在一个人眼中完全变了颜色吗？”



你要为自己的懦弱而指责众神吗？

“我想可以。”年轻人回答道。不过他对达巴瑟面前的羊腿更感兴趣。

“是啊，我也相信这可以，因为我自己就曾经把世界看成了另一种颜色，而我要讲的故事就是关于我后来怎样发现了世界 原来的颜色。”

“达巴瑟要讲故事了。”旁边的一个客人对他邻座的人说着，把自己的坐垫移了过来。其他的客人也都拿着自己的食物，过来围坐成一个小圈。众人咀嚼的声音在塔卡德听来格外刺耳，每个人手中的肉骨头都撩拨着他的馋虫。只有他一个人没有东西吃。达巴瑟没有邀请他分享自己的食物，甚至没有示意他可以吧掉在地上的一小块碎面包拾起来吃。

“我要讲的故事，”达巴瑟刚刚开始说，又停下来咬了一大口羊腿肉，“是关于我早年是怎么成为一个骆驼商人的。有没有人知道，我曾经在叙利亚当过奴隶？”

听众中响起一阵惊讶的低语，达巴瑟满意地听着人们的反应。

达巴瑟又撕了一大口羊腿肉，继续说道：

年轻的时候，我跟着我的父亲学习做鞋，我在他的铺子里帮工，还娶了一个妻子。因为年轻，而且手艺也不熟练，结果我挣的钱很少，只够勉强养活我的好妻子。我很想得到那些我买不起的好东西。不久，我发现有些店铺的老板可以让我赊账。

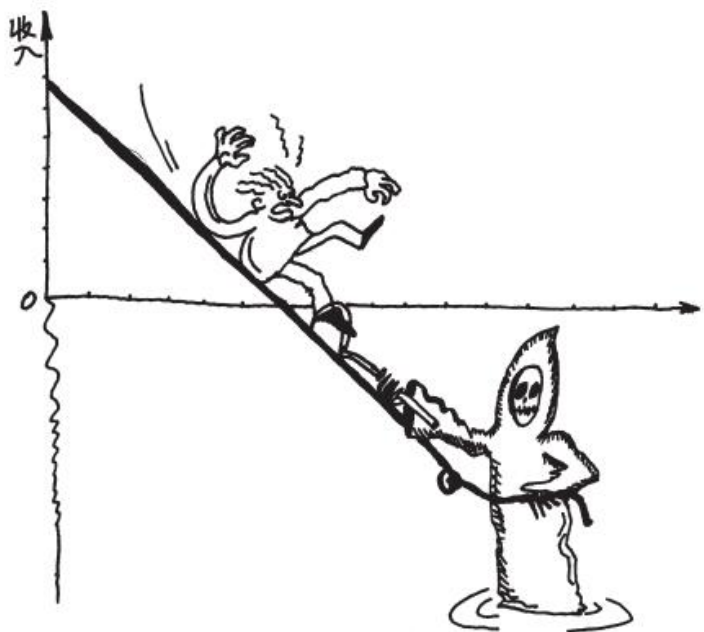
我那时年轻又无知，根本不知道那些不懂得量入为出的人都是在自掘坟墓，总有一天要陷入巨大的麻烦中，而且将自取其辱。就这样，我给自己和妻子买了许多我们无论如何偿付不起的奢侈品。

我尽力还债，在开始的一小段时间里还支撑得过去。但是，我渐渐发现自己的工钱已经不够维持生活和还债了。债主们开始逼我还钱，我的生活变得困苦不堪。我向朋友们借钱，但是也同样没有能力偿还。事情变得越来越糟，我的妻子只好回到娘家去，而我则要离开巴比伦，到其他城市去碰运气。

我跟随商队四处奔波，为商人们工作了两年，仍旧一事无成。后来，我加入了沙漠中的一个强盗团伙。我的所作所为愧对父母，但我当时完全用另一种眼光看世界，完全没有意识到自己堕落到了什么地步。

我们第一次抢劫非常成功，得到了很多金子、丝绸和其他值钱的货物。我们把这些财物带到了吉尼尔，在那里挥霍一空。

第二次抢劫的时候就没有那么幸运了。我们刚刚得手，就受到当地土著人的攻击，因为商队付了钱给那里的头领，要他保护他们的安全。我们的两个首领都被杀死了，其余的人则被带到了大马士革，被剥光了衣服，卖做奴隶。



那些不懂得量入为出的人都是在自掘坟墓。

一个叙利亚的沙漠头领用两个银币买了。我被剃光了头发，只穿着一围腰，和其他的奴隶没有什么两样。我那时是个不考虑后果的毛头小子，认为做奴隶也只不过是另一次冒险而已，直到我的主人把我领到了他的4个妻子跟前，说如果她们愿意的话，可以让我做太监服侍她们。

这时我才真正意识到自己的处境多么令人绝望。这些沙漠居民都非常凶悍好斗。我既没有可以用来抵抗的武器，也没有办法逃走，所以

只好对他们唯命是从。

那 4 个女人看我的时候，我害怕极了，不知道她们会不会可怜我。西拉是我主人的第一个妻子，年龄比其他 3 个女人大。她看到我时一脸冷漠，我忐忑不安地掉转开脸。接下来是一个高傲的美人，她看我的眼神仿佛我只是地上的一只虫子。另外两个年轻的女人在一旁吃吃笑着，就好像这件事是个大笑话。

我站在那里等待对自己的宣判，时间长得似乎没有尽头。每一个女人看上去似乎都愿意让别人作决定。最后，西拉冷冰冰地开口了：

“我们已经有足够多的太监了，但是照料骆驼的人却不够，而且现在干这差事的奴隶也很差劲。我今天还得去看望我的母亲，她现在病得很厉害，可我却没有一个能信得过的奴隶帮我牵骆驼。问问这个奴隶会不会牵骆驼。”

于是我的主人就问我：“你会使唤骆驼吗？”

我努力地掩饰着自己的激动，回答道：“我可以让它们跪下，给它们装卸行李，而且可以带它们不知疲倦地长途旅行。如果需要的话，我还可以修理它们的缰绳和饰物。”“这个奴隶说得够明白了，”我的主人说，“如果你愿意的话，西拉，就让他照料你的骆驼吧。”

于是我又转向了西拉，当天就领着她的骆驼走了很远的路去看她生病的母亲。我找了个机会感谢她为我求情，还告诉她我并非生来就是奴隶，而是个自由人的儿子，我的父亲在巴比伦是个受人尊敬的鞋匠。我又给她讲了我的经历。她的评语让我感到很不舒服，后来也想了很久。她说：

“如果是你自身的弱点使你沦落到现在的地步，你又怎么能说自己是自由人呢？一个有着奴隶灵魂的人不论出身如何，总是会成为奴隶的，这就像水往低处流一样，难道不是吗？一个拥有自由灵魂的人即使遭到了不幸，也终究会在自己的城市里成为受人尊敬的人，不是吗？”

我做了一年多奴隶，和其他奴隶生活在一起，但是我不能融入他们。有一天，西拉问我：“晚上其他奴隶在一起开心取乐的时候，你为什么一个人坐在帐篷里？”

我回答说：“我在想您对我说的话。我不知道自己是不是有一个奴隶的灵魂。我没法和他们在一起，所以只好坐在一边。”

“我也得独自待着，”她坦白地说，“我有很多嫁妆，我的丈夫就是为了这个才娶我的。但是他根本不喜欢我。每个女人都渴望被人喜欢。但是因为我的丈夫不喜欢我，而且我也没有为他生下一男半女，所以只能在一旁坐冷板凳。如果我是个男人的话，宁死也不会这样做个奴隶，但是这个部族的传统让我们这些女人都成了奴隶。”

“您现在怎样看我呢？”我突然问她，“我的灵魂是和奴隶一样，还是和自由人一样？”

“你想不想还清你在巴比伦欠下的债务？”她对我的问题避而不答。

“是的，我想还，但是不知道应该怎样才能做到。”

“如果你心满意足地让一年年就这样逝去，却不作任何还债的努力，那你就只有一个令人蔑视的奴隶的灵魂。欠债不还的人连自己都不尊重，更不要说得到别人的尊重了。”

“可我正在叙利亚做奴隶，我又能怎样呢？”

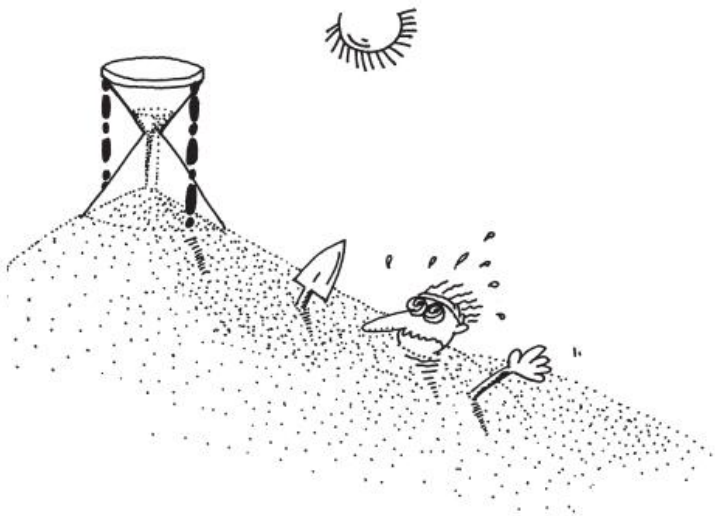
“那你就在叙利亚做奴隶吧，你这个懦夫。”

“我不是懦夫。”我生气地回答。

“那就证明出来。”

“怎么证明？”

“伟大的国王不是正在调集所有的士兵四处征战吗？你的债务就是你的敌人。它们把你赶出了巴比伦。你把它留在哪里，可现在它们已经强大到你根本无力对付了。如果你当初像个男子汉那样跟它们斗争的话，你早就能够解决它们，赢得同胞们的尊重了。但是你那时根本不想和它们斗争，结果使自己尊严丧尽，在叙利亚成了一个奴隶。”



如果你心满意足地让一年年就这样逝去，
却不作任何还债的努力，那你就只有一个令人蔑视的奴隶的灵魂。

我翻来覆去地想着她对我不客气的指责，拼命给自己找各种各样的理由证明自己的灵魂并不是奴隶的，但是一直没有机会说明这些理由。3天之后，西拉的女仆把我带到了女主人面前。

“我的母亲又得了重病，”她说，“从我丈夫的牲口中挑两匹最好的骆驼，上好鞍子，准备好长途旅行的水囊和其他行李。女仆会领你到做饭的帐篷里去取食物。”我在给骆驼装行李的时候，奇怪为什么女仆准备了这么多的食物，因为西拉的娘家距离这里只有不到一天的路程。女仆骑在后面的骆驼上，我牵着女主人的骆驼走在前面。当我们到达她母亲的家时，天刚刚黑下来。西拉支走了女仆，对我说：

“达巴瑟，你的灵魂是奴隶的，还是自由人的？”

“我的灵魂是自由人的。”我坚定地回答。

“现在你有机会证明这一点了。你的主人和他的手下们都喝得烂

醉。你乘机带着这些骆驼逃走吧。这个袋子里有 你主人的衣服，穿上它，人们就不会认出你了。我会告诉 他们说，你是在我照料母亲的时候偷了骆驼逃走的。”

“您有女王般高贵的灵魂，”我对她说，“我希望我能给 您带来快乐。”

“逃跑的妻子在遥远的土地上跟陌生人在一起是不会有 快乐的，”她回答说，“你自己走吧，愿沙漠上的众神保佑 你忍受住饥渴，走完这长长的旅程。”

我简直迫不及待，于是热烈地感谢过她之后，就走入夜幕中了。我对这个地方十分陌生，只是模糊地知道巴比伦城的方向，但我鼓起勇气开始穿越沙漠，朝山地走去。我骑着一匹骆驼，牵着另外一匹，不停地走了一天一夜，害怕自己和其他偷了主人的财产逃走的奴隶一样遭到厄运。

到了第二天傍晚，我到了一个和沙漠一样荒凉的地方。坚硬的石头弄伤了骆驼的脚，这些忠实的牲口只好缓慢而 痛苦地往前走。一路上，我没有遇到任何人或动物。我知 道为什么他们会远远地躲避开这个可怕的地方。

很少有人能活着走完这个旅程。我们拖着沉重的步子 一天天地走着。食物和水都没有了。火热的太阳让人感到 酷热难当。在第九天快要结束的时候，我从鞍子上滑了 下来，虚弱得甚至没有力气再爬上去，我可能就要死在这个 荒无人迹的地方了。

我在地上伸展开四肢睡着了，直到出现转天的第一缕 曙光。

我坐了起来，看着周围，清晨的空气凉爽宜人。我的 两匹骆驼就在不远的地方。我的四周是一个破败王国的巨 大废墟，被沙砾覆盖着，没有水，也没有任何人或骆驼可 以吃的东西。

我就要在这样的平和宁静中死去了吗？我的头脑从没有这样清醒过。我的身体现在似乎已经不重要了，干裂流 血的嘴唇、干涩麻木的舌头和空空的肚子都不像前一天那么令我痛苦了。

我望着茫茫无际的远方，又想起了那个问题：“我的灵魂是和奴隶一样，还是和自由人一样？”这时，我清醒地 意识到，如果我有一个奴隶的灵魂，就会放弃努力，在沙 漠中倒下来死掉，这是逃跑奴隶应得的下场。

但是，如果我有一个自由人的灵魂，那又会怎样呢？当然，我要继续挣扎着走向巴比伦，向那些曾经信任过我的人还债，给爱我的妻子带来快乐，让我的父母过上平静 满足的日子。

“你的债务就是你的敌人，它们把你赶出了巴比伦。”西拉是这样说的。是的，她说得对。为什么我当初没有像个男子汉那样坚持住？为什么我让自己的妻子回到娘家

去？

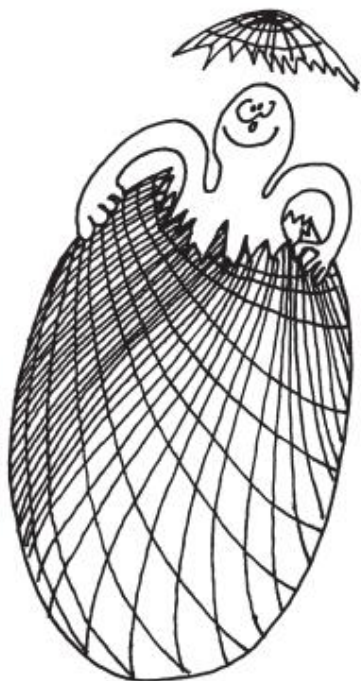
奇怪的事情发生了。整个世界似乎变了一种颜色，仿佛从前挡在我面前的彩色石头突然破裂了。我终于看到了 生活的真正价值。

我决不死在沙漠里！现在有了新的眼界，我知道自己 应该做什么了。首先我要回到巴比伦，去面对我所有的债主。我要告诉他们，经过几年的流浪和不幸遭遇，我现在 回来是要尽我的努力偿还欠他们的债务。然后，我要给我 的妻子一个家，还要使自己成为一个受人尊敬的人，让我 的父母为我而自豪。

我的债务是我的敌人，但是我的债主却是我的朋友，因为他们曾经信任过我。

我虚弱地站起来。饥饿又怎样？干渴又怎样？它们只不过是通向巴比伦的路上的一桩小事罢了。一个自由人的 灵魂在我的身体里激荡着，我要回去征服敌人，报答朋友。我为自己的重大决定而兴奋不已。

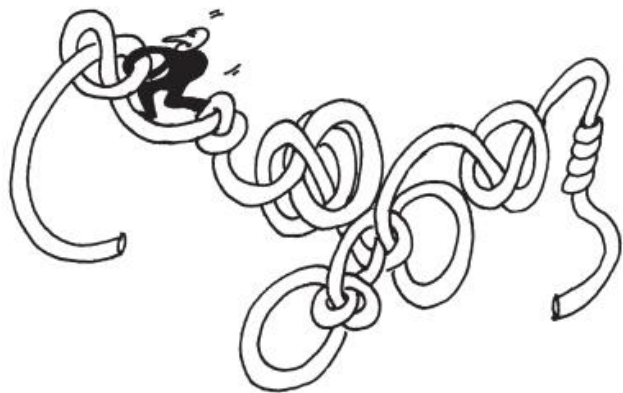
两匹骆驼好像在我嘶哑的声音里听到了新的东西，它们 的眼睛也亮了起来，奋力地挣扎着站了起来，继续向北方走去。我相信沿着这个方向，我们一定能走到巴比伦。



整个世界似乎变了一种颜色，仿佛从前挡在我面前的彩色石头突然破裂了。我终于看到了生活的真正价值。

我们找到了水，来到了一个肥沃一些的地方，那里有青草和果子。我们也找到了通往巴比伦的道路，因为自由人的灵魂总是把生活看成一连串的问题，并不断地解决它们；而奴隶的灵魂就只会呻吟：“我是个奴隶，又能做什么呢？”

怎么样，塔卡德？你饥饿的肚子有没有让你的头脑变清醒？你有没有准备重新回到受人尊敬的道路上去？你想不想偿还你的债务——不论它们有多少——再次在巴比伦得到人们的尊重？



自由人的灵魂总是把生活看成一连串的问题，
并不断地解决它们。

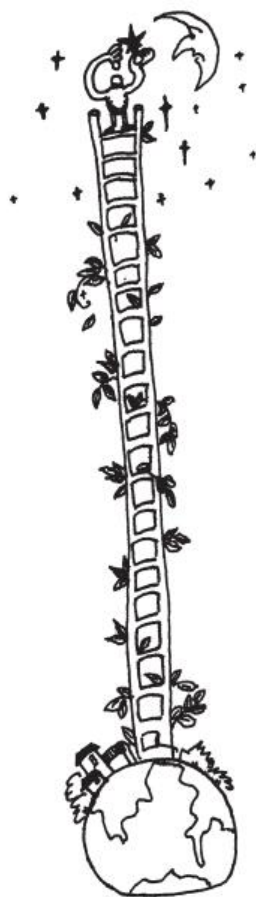
年轻人的眼睛湿润了。他激动地长跪起来：“你给了我启示，我现在已经感觉到自由人的灵魂在我的身体里激荡了。”

“但你回来之后是怎么赚钱还债的呢？”一个听众十分感兴趣地问。“有志者事竟成，”达巴瑟回答道，“我已经下定了决心，于是就开始寻找办法。首先，我拜访了所有的债主，恳求他们耐心地等我挣到足够的钱来偿还他们。大多数债主都很高兴地接待了我，有几个人对我痛骂斥责，但是其他人都愿意帮助我。其中有个人给了我急需的帮助，他就是借贷商人马顿。他听到我说自己在叙利亚时照看过骆驼，就把我带到了老内巴特那里，他是一个骆驼商人，刚刚接受国王的命令为远行购买大批骆驼。我对骆驼的知识在他那里派上了很好的用场。渐渐地，我还清了所有的债务。最终，我可以再一次挺胸抬头地做一个受人尊敬的人了。”

达巴瑟说完，又转向了自己的食物。“考斯科，你这蜗牛，”他大声叫着餐馆的老板，“食物都凉了。给我一些新烤好的肉，也给我老朋友儿子塔卡德拿一份，他饿得恐怕都想吃了我。”

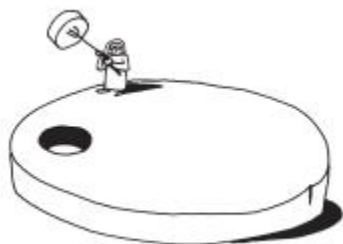
这就是古巴比伦的骆驼商人达巴瑟的故事。他在发现了一个伟大真理的时候也找到了自己的灵魂，而这个真理在他之前就被许许多多聪明人领悟了。

这个真理引导着各个时代的人们走出困境，实现成功，而且将继续指引那些能够理解其魔力的聪明人。它就是：有志者事竟成。



有志者事竟成。

第9章 巴比伦的黏土板



那个来自巴比伦尘封的废墟中的家伙教给了我一个闻所未闻的办法来还清债务，同时还能使我的钱包里装满叮当作响的金子。

诺丁汉大学考古学系教授斯图伯瑞致英国赴美索不达米亚希拉科学考察团主席富兰克林·卡尔德威尔教授的信：

亲爱的教授：

你最近在巴比伦废墟发现的 5 块黏土板和你的信已经同船到达。这些黏土板真是奇妙极了，我用了很长时间翻译那上面的文字，这个过程真令人愉快。我本想立刻给你复信，但还是决定等全文翻译完成之后再一并向你通报。

由于你谨慎地采取了保护措施，而且进行了出色的包装，所有的黏土板在运送过程中都没有受到损坏。

它们上面记录的故事肯定会令你和我们这些在实验室的人同样惊讶。人们可能以为黏土板上记录着遥远过去的浪漫或冒险故事，你知道，就是像《一千零一夜》之类 的故事。但这些黏土板上却记录着关于一个叫达巴瑟的人还债的故事。看来在这个古老的世界中，许多事情虽然经过了 5000 年却仍然没有发生多大的改变。

你知道，这很奇怪，用学生们的话说，这些古老的记录的确跟我开了个玩笑。作为一名大学教授，我以为自己是一个有思考能力，而且对许多事物都具备一定实践知识的人。但是，那个来自巴比伦尘封的废墟中的家伙却教给了我一个闻所未闻的办法来还清债务，同时还能使我的钱包里装满叮当作响的金子。

我有个很有趣的主意，就是实验一下这个办法在当今社会是不是和在古代巴比伦一样有效。斯图伯瑞夫人和我决定试着用那个人的办法来解决我们自己的问题，我们的财务状况也不大好。

祝你的工作有更大的进展，期待下次还有机会再为你服务。

阿尔弗莱德·H. 斯图伯瑞

1934 年 10 月 21 日

第一块黏土板

我，达巴瑟，曾经在叙利亚做奴隶，刚刚逃回巴比伦，决心偿还我所有的债务，成为一个富有而且受人尊敬的人。在这个月圆之夜，我将我的计划永久地刻写在黏土板上，让它们指引和帮助我实现我的愿望。

我接受了好朋友马顿的建议——他是个借贷商人——决定按照这个计划去做，他说这个计划可以帮助任何正直的人摆脱债务的纠缠，获得自信。

这个计划包括 3 个目标，都是我所期望的。首先，这个计划将使我发达。

为此，我要将收入的十分之一存起来，留给自己。因为马顿说得很对：

“钱袋装满金币和银币的人将给他的家人带来幸福，也可以使他忠于他的国王。“钱袋里只有几个铜板的人对他的家人和国王都会漠不关心。

“钱袋空空的人不会善待他的家人，也不会对他的国王忠实，因为他自己内心痛苦。

“所以，想要成功的人就必须让自己的钱袋里装满叮当作响的钱币，这样他才会全心全意热爱他的家人，而且忠于他的国王。”

其次，这个计划可以使我为我忠实的妻子提供衣食，她已经从娘家回到我身边了。马顿告诉我，照料好一个忠实的妻子会使一个人拥有自尊，而且能使他有更大的决心和力量实现自己的目标。

所以，我用收入的十分之七来养家，购买衣服和食物，以及支付一些额外的费用，好让我们的生活中也有些享受和快乐。但是他曾进一步强调说，如果要实现我的目标，就必须把收入的十分之一存起来，这是计划成功的关键。我必须用十分之七的收入来维持生活，决不能花更多的钱，或者不自量力地购买任何东西。

第二块黏土板

第三，这个计划可以让我用自己的收入还清所有的债务。所以，每当月圆的时候，我都要从收入中拿出十分之二的钱分别偿还给那些曾经信任我的债主。这样，随着时间的推移，我总有一天会还清债务的。

我在这里要诚实地记录下我所有的债务：

织工法路，2 个银币，6 个铜板。

家具工匠辛扎，1 个银币。

我的朋友阿玛，3 个银币，1 个铜板。

我的朋友赞卡，4 个银币，7 个铜板。

我的朋友阿斯卡莫，1 个银币，3 个铜板。

珠宝匠哈林瑟，6 个银币，2 个铜板。

我父亲的朋友迪亚贝克，4 个银币，1 个铜板。

我的房主阿尔卡哈德，14 个银币。

借贷商人马顿，9 个银币。

农夫毕里吉克，1 个银币，7 个铜板。

（后面的文字损坏了，无法读出。）

第三块黏土板

我所有的债务一共有 119 个银币加 141 个铜板。因为我当初的确欠下了这么多的债，所以就让妻子回到娘家去住，而自己也动身离开

了巴比伦，去别的地方寻找发财的机会，结果却遭到了厄运，被屈辱地卖为奴隶。

现在，马顿告诉了我如何从收入中拿出一小部分来逐渐偿还债务，我意识到自己当初为逃避追求奢侈生活所带来的后果而离开是多么愚蠢。

于是，我拜访了我的债主们，向他们解释我只能用自己的收入来还债，而且每个月都将诚实地从收入中拿出百分之二偿还给他们，这已经是我最大的能力所及了。所以，如果他们能耐心等待，我就一定会把欠他们的钱全都还清。

我最好的朋友阿玛把我痛斥了一顿，我只好羞辱地离开了他的家。农夫毕里吉克请求我先还钱给他，因为他现在正等钱用。房主阿尔卡哈德实在是不通情理，他说如果我近几天不把钱还清的话，就会找我的麻烦。

但是，其余的人都接受了我的建议。于是，我更坚定了实施计划的决心，我相信还债比躲债更容易做到。虽然我无法满足一些债主的要求，但是我将一视同仁地对待所有的债务。

第四块黏土板

又是一个月圆之夜。我一直在努力工作，而且保持着心灵的平和。我的妻子也尽力帮助我偿还债务。因为我们的明智决定，我在过去的一个月里靠帮助内巴特购买腿脚强健的骆驼挣到了19个银币。

我把这些钱按照计划分成3份。十分之一自己存起来，十分之七用做我和妻子的生活开销。另外的十分之二被换成铜板，尽量平均地分别还给我的各个债主。

我没有见阿玛，只是把钱留给了他的妻子。毕里吉克收到钱时高兴得几乎要吻我的手。只有老阿尔卡哈德见我还钱还不高兴，说我应该更快些。我回答他说，我必须首先吃饱，没有其他的顾虑，才能更快地还钱给他。其他的人都向我称谢，而且对我的努力大加赞赏。

这样，在一个月结束的时候，我的债务几乎减少了将近4个银币，而我也存下了将近两个银币。我的心里比以前轻松多了。

月亮又圆了，我努力地工作，但是没有什么成效。我没有买到几匹骆驼，结果只挣到了 11 个银币。不过，我的好妻子和我宁愿不买新衣服，只吃很少的素菜，也要坚持按计划行事。我们和上次一样，存起了十分之一的钱，用十分之七的收入过活。虽然钱并不多，但是阿玛和毕里吉克向我要债的时候还是让我吃了一惊。阿尔卡哈德接到钱时勃然大怒，然而，当我说如果他不想要可以还给我时，他还是让步了。而其他的人则跟从前一样对我表示满意。

又到月圆的时候了，我的心里现在高兴极了。我找到了一群很好的骆驼，从里面买了很多，一共挣到了 42 个银币。这个月，我和妻子都买了我们急需的衣服和鞋子，而且饭菜也改善了，经常有肉。

我们拿出 8 个银币和一些铜板还给债主。这次，连阿尔卡哈德都没有再挑剔什么。

这个计划真是了不起，因为它正在帮助我们逐渐摆脱债务，而且还让我们为自己积攒起了财富。

从我上次刻写黏土板到现在，已经过去了 3 个月。每次得到收入时，我都留下其中的十分之一存起来。每次我和妻子都用我收入的十分之七维持生活开销，虽然有的时候比较拮据，但我们还是坚持下来了。而且每次我们都用收入中剩下的十分之二来还债。

现在，我的钱袋里已经有了 21 个属于自己的银币，这使我能够挺胸抬头地和我的朋友们走在一起了。

我的妻子把家管理得很好，而且把自己打扮得也非常漂亮。我们的生活愉快极了。

这个计划真是无价之宝，它使我成了一个正直的人，而不是一个逃跑的奴隶。

第五块黏土板

又是满月的夜晚，我已经很久没有刻写黏土板了。实际上，已经过去 12 个月了。但是，我一定要记录下今天这个日子，因为我刚刚还清了所有的债务。今天，妻子和我一同欢宴，庆祝我们的目标终于实现了。

我最后一次拜访债主时发生的许多事情都将永远留在我的记忆

里。阿玛请求我原谅他以前对我说的刻薄话，还说我是他 最想交的朋友之一。

老阿尔卡哈德毕竟没有那么坏，因为他说：“你曾经是一团烂泥，任何人都可以用手挤压你、揉捏你，但你现在已经成了一块有棱有角的铜。以后如果你任何时候需要借钱，只管来找我好了。”

他并不是唯一一个赞扬我的人。许多其他的人和我讲话的时候也十分尊敬我。妻子看我时，她眼中的光彩让我感到非常自信。

不过，我的成功全都要感谢那个计划。它不仅使我还清了债务，而且还让我的钱袋里装满了叮当作响的金币和银币。我向所有希望生活变好的人推荐这个计划。既然它能够帮助一个逃跑的奴隶还清所有的欠债，而且使他的钱袋装满金子，难道就不能帮助其他的人实现财务独立吗？我并没有停止进行这个计划，因为我相信，只要坚持下去，我就会成为一个富有的人。

诺丁汉大学考古学系教授斯图伯瑞致英国赴美索不达米亚 希拉科学考察团主席富兰克林·卡尔德威尔教授的信：

亲爱的教授：

如果你在对巴比伦废墟的进一步挖掘中遇到一个名叫达巴瑟的鬼魂——他是巴比伦的一个骆驼商人——请帮我个忙，告诉他，英国的一对教授夫妇因为他在很久以前刻写在黏土板上的话而终生感谢他。

你可能还记得一年前我写信对你说斯图伯瑞夫人和我要试着用黏土板上记录的方法摆脱债务，并为自己积累财富。虽然我们对朋友们守口如瓶，但是你可能也猜到了，我们当时非常窘困。

我们长久以来一直被一些旧债纠缠着，过着担惊受怕而又屈辱的日子，唯恐有些债主四处宣扬这件事，让我们丢了在大学教书的工作。我们把收入中能挤出来的每一个便士都用来还债，但还是不够。另外，我们还不得不继续赔账，尽管这样做要多花一些钱。

这就形成了一种恶性循环，使情况越来越糟。我们的努力渐渐变得无望。我们不能搬到便宜一些的房屋里去住，因为我们欠现在房东的租金。我们似乎已经山穷水尽，没有任何办法可以改善自己的处境了。

这时，你的老相识——那个来自巴比伦的老骆驼商人——出现了，给了我们一个正好可以帮我们解决问题的计划。他的故事使我们跃跃

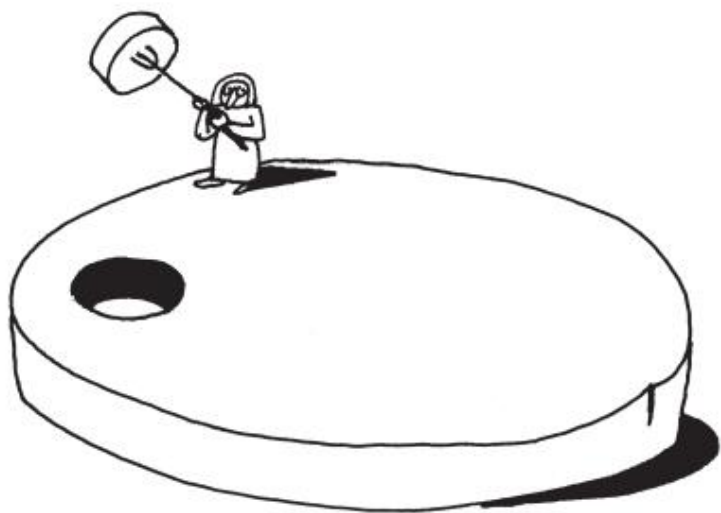
欲试，想尝试一下他的计划。我们列出了所有的债务，然后把它拿给所有的债主看。



那个来自古巴比伦的老骆驼商人，
给了我们一个正好可以帮我们解决债务问题的计划。

我向他们解释说，按照现在这样的方法，我根本不可能还清所有的债务。清单上的数字可以让他们清楚地看到这一点。然后，我又告诉他们，还清债务的唯一办法，就是我从每月的收入里拿出十分之二按比例分别偿还给他们，这样只要两年多一点的时间，我们就可以还清所有的债务。同时，我将用现金还钱和购物，这对他们也有好处。

他们真是非常高尚。我们的杂货店老板是个很精明的老人，他把我的话换成了另一种说法，说服了其余的人。他说：“如果你在买东西的时候付现金，而且每月再还一些债，那么情况肯定会比过去好，因为3年来你一直在赊账。”



每个月我都将诚实地从收入中拿出十分之二来还债。

最后，我让他们签了协议，保证在我定期偿还完所有的债务之前，不能来骚扰我们夫妻二人。接下来，我和妻子就开始想办法用收入的十分之七维持生活，并且把剩下的十分之一收入存起来。积累财富的想法还是非常诱人的。

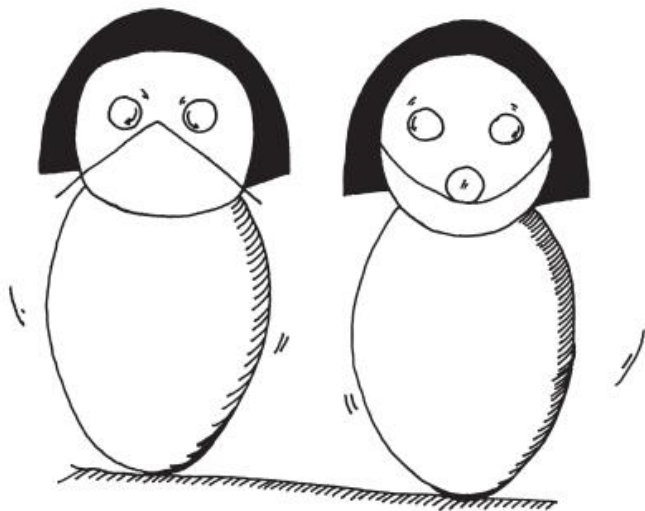
这就像冒险一样。我们想方设法用十分之七的收入生活得舒适，这真是件有趣的事。我们首先考虑节省房租，然后放弃了我们对茶叶品牌的执著，而且惊喜地发现，用更低的价格就可以买到一流的好茶。

在信里说不完所有的事情，不过无论如何，用十分之七的收入来生活并不困难。我们在这一点上做得非常成功，生活得很愉快。没有了过去旧债的纠缠，我们都感觉放松多了。

不过，我还得给你讲讲其余作为积蓄的那十分之一的收入。不错，我们的确好一段时间都在这样存钱，不要马上嘲笑我们，你知道，这很有趣。开始存钱真是非常有趣的事，比花钱有意思多了。

等我们存了不少钱之后，又为它找了一个更有利可图的用途。我们用每月作为积蓄的十分之一的收入加入了一项投资。事实证明这是我们收入中最令人满意的一部分。这对我们还债大有帮助。

当知道自己的投资在日益增长的时候，我们感到一种非常令人满足的安全感。等到我结束教书的时候，这将成为一大笔钱，甚至我们以后就可以靠它过活了。



开始存钱真是非常有趣的事，比花钱有意思多了。

我从欠了一大堆旧债到拥有现在的投资，这似乎让人难以置信，但这是事实。在逐渐还清债务的同时，我们的投资也在不断增加。另外，我们的财务状况也渐渐好了起来。谁能相信按照财务计划行事和自由放任这两种方式能带来如此不同的结果呢？

到明年年底，我们就可以还清所有的债务，然后有更多的钱进行投资和外出旅行了。

现在，你知道我们为什么要感谢那位老人了吧，是他的计划帮助我们摆脱了“人间地狱”。

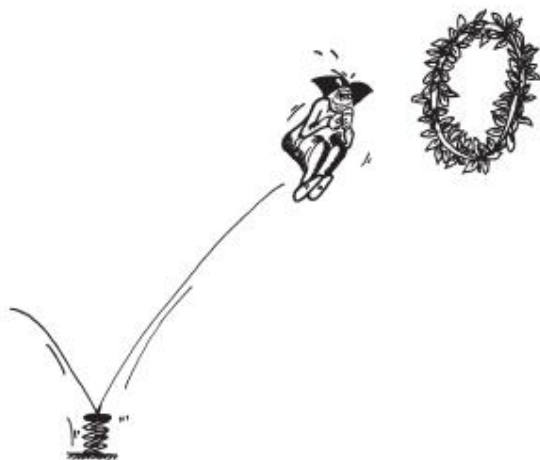
他知道这种感觉，因为他也曾有过同样的经历，并想 让其他人从他的经历中吸取经验教训。他就是为了这个原 因才会花那么长的时间，费力地把这些故事刻写在黏土板 上的。

他给了难兄难弟们一个真正的启示，这个启示甚至在5000 年后被人从巴比伦的废墟里发现时仍旧和从前它被埋 葬时同样富有生命力。

阿尔弗莱德·H. 斯图伯瑞

1936 年 11 月 7 日

第10章 巴比伦最幸运的人



你看，工作在我最痛苦的时候的确 证明了我最好的朋友。

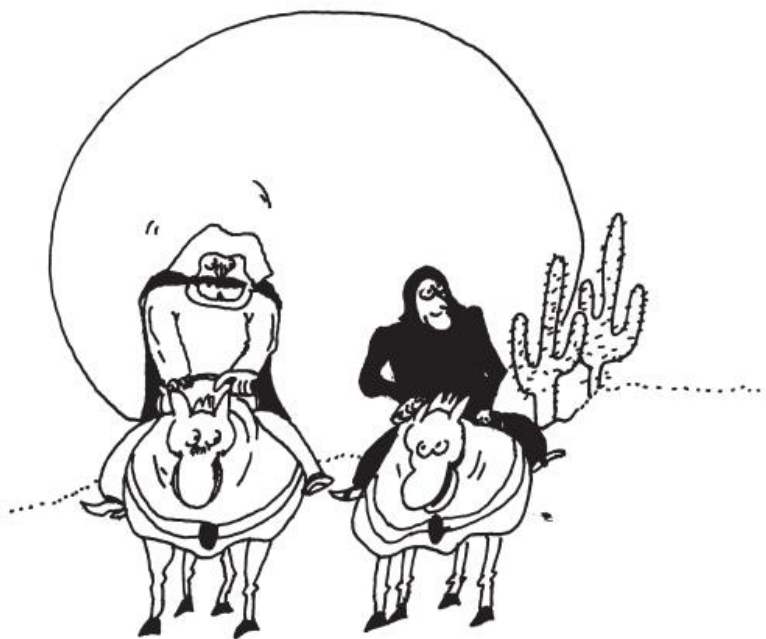
你的勤劳会让你在将来获得巨大的成功。

沙路·纳达在商队的最前面骄傲地骑着马，他是巴比伦最富有的商人。他喜欢漂亮的衣服，因为有钱可以穿得华丽体面；他喜欢好的牲口，因为有钱可以悠闲地骑上精神的阿拉伯牡马。人们很难从外表看出他真实的年纪，显然，人们也不会想到他心里正在为什么事发愁。

从大马士革回来的旅途漫长而艰辛，在沙漠中还有许多的困难，但他一点儿也不在意。一路上还有不少阿拉伯的部落迫不及待地想要抢劫富有的商队，但他也不怕他们，因为他有许多许多卫士在保护着商队。

令他发愁的是身边这个从大马士革带回来的年轻人，哈丹·古拉。他是纳达一个早年合伙人阿拉德·古拉的孙子，纳达觉得欠他祖父的人情，所以想为他做点什么。但是，纳达越是这样想，事情就越难办，而主要原因就是这个年轻人自己。

他看着这个年轻人的戒指和耳环，心想：“他以为珠宝是给男人戴的，不过他的长相倒是和他祖父一样刚强，但他祖父可没有穿过这么花哨的袍子。可是，既然我把他带来了，希望我能够帮他自立，让他从他父亲的破产中重新站起来吧。”



令他发愁的是身边这个从大马士革带回来的年轻人。

哈丹·古拉打断了他的思绪：“为什么你要这么拼命地干活儿，和你的商队一起长途跋涉？难道你从来不花时间来享受生活吗？”

沙路·纳达笑了笑，说：“享受生活？”他重复着对方的话，“如果你是沙路·纳达的话，你会怎样享受生活？”

“如果我和你一样富有，我就要过王公一般的生活，才不会骑马穿越炽热的沙漠。我要把得来的钱统统花掉，穿最华丽的衣服，戴最珍贵的珠宝。那才是我喜欢的生活，那样的生活才值得我去享受。”两个人同时大笑起来。

“你的祖父可从不戴珠宝，”沙路·纳达情不自禁地脱口而出，随即开玩笑说：“你不用些时间来工作吗？”

“工作是奴隶们的事情。”哈丹·古拉回答。

沙路·纳达紧闭着嘴唇没出声，默默地骑着马，直到他们来到一个上坡跟前。他在这里拉住了缰绳，指着远处的绿色山谷，说：“看，就是那个山谷。向下俯瞰，可以在很远的地方隐约望见巴比伦的城墙。那高高耸立着的就是贝尔神庙了。如果你眼力好的话，你还能看到神庙最高处的永恒之火散出的烟雾。”

“那就是巴比伦？我一直想见识一下这个世界上最富有的城市，”哈丹·古拉说道，“巴比伦，我祖父就是在这里发达的。要是他还活着的话，我们就不会像现在这么窘困了。”

“他的灵魂已经到了应该安息的时候，干吗还要骚扰他呢？你和你的父亲完全可以接管他的生意。”

“唉，我们两人都没有他的才能。父亲和我都不知道他赚钱的秘诀。”

沙路·纳达没有作答，而是信马由缰地沿着山谷的道路向下走去。他们的后面跟着整个商队，许多的马匹扬起了大片灰尘。走了一段时间之后，他们来到了王道上，接着向南进入了灌溉农场。

3个在田里犁地的老人引起了沙路·纳达的注意。奇怪的是他们看上去很眼熟。多么可笑！一个人怎么会在40年后经过同一片田地的时候再看到相同的人在那里犁地？但是，不知为什么，他却可以肯定他们就是他在40年前看到的人。其中一个农夫不太稳地扶着犁，另外两个农夫正在驱赶着几头拉犁的牛，但是不论怎么抽打，牛都不肯继续向前走。

40年前他还在羡慕这些人！他那时多想和他们交换角色呀！但是，现在事情却已经大大不同了。他骄傲地看了看跟在后面的商队，精选的骆驼和驴子驮着从大马士革贩运来的昂贵货物。而所有这些只不过是他的财产中很小的一部分而已。

他指着那些农夫，说道：“他们和40年前一样，还在犁同一块地。”

“看上去好像是这样，不过你能肯定他们就是40年前犁地的那些人吗？”

“肯定就是他们。”沙路·纳达回答。回忆在他的头脑里飞快地闪过。为什么他不能埋葬掉过去，完全生活在现在呢？这时，他似乎真切地看到了阿拉德·古拉微笑的脸。他和身边这个玩世不恭的年轻人

之间的障碍一下子消失了。

但是，他怎样才能帮助这样一个挥金如土、骄奢浮华的少爷呢？他能给愿意干活儿的人提供工作，但对那些自命不凡、不屑于工作的人却没有办法。可是，他真的觉得自己应该为阿·拉德做些什么，这对他可不是无所谓的事。他和阿拉德·古拉从来都没有像这个年轻人那样行事，他们根本不是同一类人。

突然，他灵机一动，有了主意，但是他也看到了其中的不妥之处。他必须考虑自己的家庭和地位。这样做可能很残酷，而且可能造成伤害。但他是个有决断力的人。他立即排除了顾虑，决定开始行动。

“你有没有兴趣知道我和你令人尊敬的祖父是怎么走到一起，靠合伙做生意发达的？”他问道。

“你只要告诉我你们是怎么赚钱的就行了，我就想知道这个。”年轻人岔开了话题。

沙路·纳达不理会对方的回答，继续说道：“我们就是和那些犁地的人一起开始谋生的。那时，我和你现在差不多年纪，和几个人拴在一起，被拴在我旁边的农夫老美吉多嘲笑他们干活儿马虎。‘瞧那些懒虫，’他不满地说，‘扶犁的人不卖力把地犁深，另外两个人也不沿着犁沟赶牛。他们这样漫不经心，又怎么能指望得到好收成？’”

“你刚才说美吉多和你拴在一起？”哈丹·古拉惊讶地问。

“是的，我们的脖子上套着铜圈，被沉重的链子拴在一起。美吉多的另一边拴的是扎巴多，他偷了别人的羊。我是在哈让认识他的。拴在尽头的那个人没有告诉我们他的名字，所以大家叫他海盗。我们猜他是个水手，因为他的前胸像水手那样刺着扭结在一起的蛇，那是一种护符。这样把4个人拴在一起是为了让我们可以合作干活儿。”

“你像奴隶一样戴着锁链？”哈丹·古拉感到难以置信。

“你的祖父没有告诉过你，我从前是个奴隶吗？”

“他经常谈起你，但从没说过这个。”

“他是个可以完全托付机密的人。我也可以信任你，对吗？”沙路·纳达直视着年轻人的眼睛。

“你可以放心，我会守口如瓶。我只是觉得很惊讶。告诉我，你是怎么成为奴隶的？”

沙路·纳达耸了耸肩，说：“任何人都可能成为奴隶。是赌博和酗酒让我蒙了大难的。我成了我哥哥轻率行事的牺牲品。他在一次争吵中杀死了他的朋友。我的父亲为了使 他免受法律 的惩罚，就把我交给了死者的寡妇 当做抵押，后来我父亲没有 足够的钱赎我回去，她就把我卖做了奴隶。”

“这太不公平了！”哈丹·古拉抗议说，“但你又是怎么重新 获得自由的？”

沙路·纳达回答道：

我们会说到这个的，但还不是现在。让我们继续我的 故事。当我们走过这里的时候，犁地的农夫们取笑我们。有一个人甚至摘下他的破帽子，深深地鞠了一躬，大声叫道：“欢迎来到巴比伦，国王的客人们。他正在城墙上等着你们 赴宴，吃泥砖和大蒜汤呢。”不等他说完，那几个人就大笑 了起来。

海盗气极了，使劲儿地骂他们。

“这些人为什么说国王在城墙上等我们？”我问他。

“你现在就要去城墙那里搬运砖块，直到你累死。也许在你累死之前，就已经被他们打死了。他们要是敢打我，我就杀了他们。”

这时，美吉多开口道：“我觉得那些人不会把老实又勤 快的奴隶打死的。人们都喜欢好奴隶，而且待他们也不薄。”

“谁想卖力干活儿呀？”扎巴多说，“那些犁地的农夫 才是聪明人。他们可不会让自己累死，只会假装卖力。”

“如果你总是畏缩就不会前进，”美吉多反对说，“如 果你每天能犁一顷地，那么任何奴隶主都会知道你很能干。但是如果你一天只犁半顷地，那就是畏缩了。我决不畏缩。我喜欢干活儿，而且想把活儿干好，因为工作是我最好的 朋友。我所有的好东西都是工作给我带来的，我的农场、牛群、庄稼……所有的一切。”

“是啊，那现在这些东西都去了哪里？”扎巴多嘲讽地 说，“我看还是做个聪明人，得过且过比较好。你们看着，如果我们被卖去修城墙，我就去背水囊或者干其他轻松的活儿，而你们这些喜欢干活儿的

人就会被砖块压断脊梁骨。”他说完就傻笑起来。

那天晚上，我害怕极了，根本睡不着。当其他人都睡觉的时候，我爬到了警戒线附近，站第一班岗的哥多索看到了我。他是那伙阿拉伯强盗中的一个，属于那种抢劫了别人钱袋还要杀人灭口的恶棍。

“哥多索，”我小声问他，“我们到了巴比伦是要被卖去修城墙吗？”

“你干吗想知道这个？”他警惕地问。

“你不明白吗？”我恳求地说，“我还很年轻。我想活下去。我不想在那城墙那里被打死或累死。我有没有机会遇到一个好心一点儿的主人？”

他小声回答说：“我告诉你吧，因为你很听话，没有给我找麻烦。大多数时候我们会先去奴隶市场。现在听好，当有买主过来的时候，告诉他们你是个干活儿的好手，喜欢给好主人卖力干活儿。让他们从心里想要买你。如果他们中没有人买你的话，转天你就得去搬砖块。那可是个苦力活儿。”

他走了之后，我躺在温暖的沙地上，望着天上的星星，思考着关于工作的问题。美吉多说工作是他最好的朋友，我不知道工作是不是我最好的朋友。如果它能帮我摆脱修城墙的厄运，那就肯定是我的好朋友。

当美吉多醒来的时候，我把这个好消息悄悄地告诉了他。在我们走向巴比伦的路上，这是我们唯一的希望。傍晚时分，我们离城墙不远了，可以看见一队队奴隶像黑色的蚂蚁一样在陡峭的斜坡上忙碌着。我们走近时，惊讶地发现那里竟有几千人在干活儿，有些人在挖护城河，还有一些人在用泥土制作砖块，不过大多数人都在用巨大的筐子背着砖块沿着陡峭的小路送到石匠那里^①。

监工们斥责着那些落在后面的人，用皮鞭劈啪作响地抽打着掉队者的脊背。我们看到那些衣衫褴褛的人不堪重负地蹒跚着，一旦倒在筐子下面，就再也不能挣扎着站起来。如果皮鞭的抽打还不能让他们站起来的话，他们就会被拖到一边，在那里独自呻吟，很快就将被拖到路边的尸体堆旁，等着被埋葬到无人献祭的坟墓中去。当我看到这可怕的一幕时，吓得浑身发抖。如果没有在奴隶市场给自己找到买主的话，这就是我的下场。

哥多索是对的。我们被带进了城门，关入奴隶牢房中，第二天早上果然被带到了奴隶市场。在那里，其他的人都吓得缩成了一团，只有卫兵的鞭子才能让他们继续走动，供买主挑选。而我和美吉多却抓住每一个机会和买主讲话。

奴隶贩子带来了国王的卫兵，他们给海盗带上了脚镣，如果海盗反抗就狠狠地打一顿。当他们把海盗带走的时候，我很为他难过。

美吉多感觉到我们马上就要分开了。在没有买主过来的时候，他就急切地告诉我说，有价值的工作对我的将来有多么重要。他想让我牢牢记住这一点：“有些人讨厌工作，把它当做敌人。但你最好把工作当成朋友，学会喜欢它。不要介意做辛苦的工作。只要想想自己将建造出多么好的房子，那谁还在乎房梁太重，背水调石灰要走的路太远呢？答应我，孩子，如果你能找到一个主人，就要尽全力为他工作。即使他不看重你所做的一切，也不要介意。记住，工作，而且要把工作干得漂亮，这总是对你有好处的。这可以使你成为一个更好的人。”这时，一个魁梧的农场主走近了，对我们上下打量，于是美吉多没再继续和我讲下去。

美吉多询问了农场主的农场和庄稼，很快就让对方相信他是个很有用的人。这个农场主在和奴隶贩子大声嚷嚷讨价还价一番之后，从他的袍子下面取出了钱袋，于是美吉多跟着他的新主人走远了。

那个上午还有几个人被卖出去了。中午的时候，哥多索告诉我，奴隶贩子已经不耐烦了，决定不再在这里过夜，一等太阳落山就把剩下的人全都送到国王的奴隶收购者那里去。就在我渐渐绝望的时候，有个和气的胖子走过来，问我们中有没有懂得做糕点的人。

我走过去，对他说：“像您这样好的糕点师傅，为什么还要找一个不如自己的同行呢？把您的手艺教给一个愿意学习做糕点的徒弟不是更容易些吗？您看看我，我很年轻、强壮，而且喜欢工作。给我一个机会，我会努力为您赚钱的。”

他被我的诚意打动了，开始和奴隶贩子讨价还价，奴隶贩子从买了我就没看过我一眼，现在却在那里一个劲儿地吹嘘我有多么能干，身体有多棒。我感觉自己像一头将要卖给屠夫的待宰公牛一样。最后，交易总算是达成了。我松了一口气，跟着我的新主人走了，我觉得自己是整个巴比伦最幸运的人。

我很喜欢我的新家。我的主人纳纳奈德教我怎样用院子里的石臼把大麦磨成粉，怎样在烤炉里烧火，怎样磨制做蜂蜜蛋糕用的芝麻

粉。在他放面粉的储藏室里，我有一张自己的床。上了年纪的奴隶管家斯瓦斯提给我吃得很好，而且非常高兴我能经常帮她干些重活儿。

我现在有机会用自己的努力为主人创造财富，而且希望通过这种办法重获自由。

我请纳纳奈德教我如何揉面和焙烤。看到我这样好学，他很高兴地教了我。后来，我把这两项工作都做得很好，我又请他教我做蜂蜜蛋糕，而且很快就学会了所有制作糕点的手艺。我的主人乐得清闲，但是斯瓦斯提却直摇头，对我的主人不以为然。她说：“无所事事对任何人都没有好处。”

我觉得已经是考虑如何赚钱为自己赎回自由的时候了。做点心的工作一般到中午就结束了，我想纳纳奈德不会反对我用下午的时间到外面找些可以赚钱的差事，并且和我一起分享我的工钱。我突然想到，何不多做一些蜂蜜蛋糕，然后到城市的大街上去兜售呢？

我这样向纳纳奈德解释我的计划：“如果我在为您做完点心之后，用下午的空闲时间自己找个工作，然后我们一起分享我挣得的工钱，这样您可以有更多的收入，我也可以有钱为自己买些东西，您觉得这样做是不是公平呢？”

“公平，非常公平。”他同意了。当我把上街兜售点心的主意告诉他之后，他很高兴。“我们这么办吧，”他建议道，“你按照一个铜板两块蛋糕的价钱去兜售，然后给我一半的收入作为买面粉、蜂蜜和柴火的钱。然后，我们再把剩下的收入一人一半。”

我很高兴他这么慷慨，这样我就可以把兜售点心的四分之一收入留给自己了。那天晚上，我工作到很晚，做了一个可以装很多蛋糕的大托盘。纳纳奈德给了我一件他自己穿过的旧袍子，让我看上去体面一些，斯瓦斯提帮助我把它缝补好，又浆洗干净。

第二天，我多做了一些蛋糕。它们摆在托盘里，看上去十分诱人。我在街上大声地叫卖。一开始似乎没人感兴趣，我觉得有些泄气。但我还是继续叫卖着，直到傍晚的时候，人们觉得饿了，我才开始有生意，蛋糕很快就卖完了。

纳纳奈德对我的成功也很高兴，把答应我的那一份收入给了我。我也很高兴有了自己的钱。美吉多是对的，他曾经说过，主人总是会对自己奴隶的出色工作表示赞赏的。那天夜里，我为自己的成功激动得难以入睡，开始盘算我这样工作一年可以挣多少钱，用多少年可以

赎回自由。

我每天拿着托盘到街上叫卖，渐渐有了一些老主顾。其中一个就是你的祖父——阿拉德·古拉。他当时是个向主妇们兜售毯子的商人，带着一头驮着货物的驴子和一个帮忙的黑奴，从城市的一头走到另一头。他总是给自己和那个黑奴各买两块蛋糕，而且边吃边和我聊天。

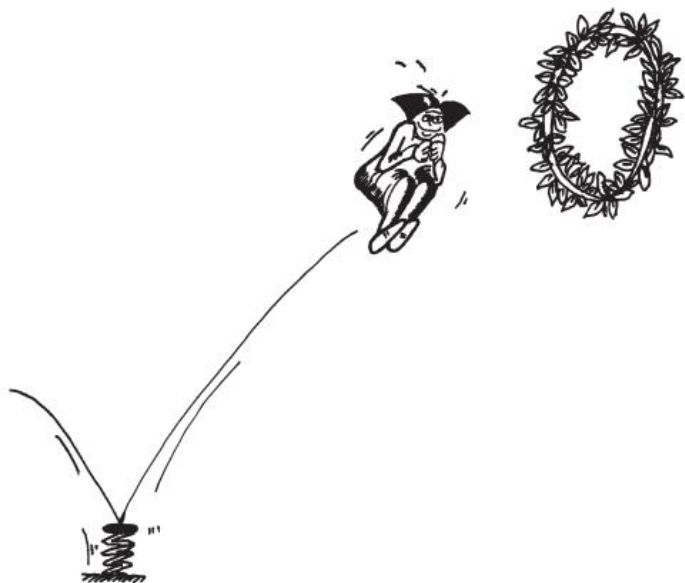
那天你祖父跟我说的话我永远都不会忘记。他说：“我喜欢你的蛋糕，孩子，不过我更喜欢你的勤劳。这样的勤劳会让你在将来获得巨大的成功。”

但是，哈丹·古拉，你又能理解，这些话对一个独自在大城市里为了自由而苦苦奋斗的奴隶孩子来说，是多么大的鼓励啊！

随着时间的推移，我在自己的钱袋里积攒了一些钱，它挂在我腰带上的时候已经沉甸甸的了。正像美吉多所说的那样，工作成了我最好的朋友。我为此非常开心，但是斯瓦斯提却显得忧心忡忡。

“我很担心，你的主人在赌场里花的时间恐怕太多了。”她不满地说。

有一天，我惊喜地在大街上遇见了我的朋友美吉多。他当时正赶着3头驮着蔬菜的驴子去市场。“我干得非常好，”



这样的勤劳会让你在将来获得巨大的成功。

他说，“我的主人非常欣赏我的工作，现在我已经是工头了。看，他甚至把卖菜的事交托给我，他已经叫人去接我的家人了。工作帮我渡过了难关，总有一天它还会帮我赎回自由，让我再次拥有自己的农场。”

时间一天天地过去，纳纳奈德越来越焦急地等待我卖完蛋糕回来。我一回来他就急忙把他的那一份收入拿去。他还叫我去寻找新的市场，好兜售更多的蛋糕。

我经常走出城去，把蛋糕卖给看管奴隶修建城墙的监工。我不喜欢回到那个令人厌恶的地方去，但是这些监工们总是出手大方。有一天，我惊讶地看到扎巴多正在排队等着给自己的筐子里装砖块。他的样子很憔悴，背也弯着，而且伤痕累累。我很为他难过，送给了他一块蛋糕，他就像野兽一样把蛋糕一口吞了进去。我看到他眼中贪婪的神色，急忙在他抓住我的托盘之前跑掉了。

“你为什么这么努力地工作？”阿拉德·古拉有一天问我。几乎和你今天问我的问题一样，还记得吗？我告诉他美吉多曾经说过的话，

还有事实是如何证明了工作确实是我最好的朋友。我骄傲地给他看了我的钱袋，告诉他我要用那里面的铜板赎回自由。

“等你自由之后，你想做些什么？”他问。

“到那时，我要做个商人。”我回答。

这时，他也告诉了我一件我从未料到的事：“你不知道，我也是个奴隶。我在跟我的主人合伙做生意。”

“住口！”哈丹·古拉喝道，“我不想听这些羞辱我祖父的谎言。他不是奴隶。”他的眼睛几乎喷出火来。

沙路·纳达仍然很平静：“我敬佩他能够从不幸的遭遇中站起来，成为大马士革首屈一指的人。而你作为他的孙子，是否也有同样的本领呢？你是不是个真正的男子汉，是选择勇敢地面对事实，还是情愿生活在虚假的幻想里？”

哈丹·古拉在他的马鞍上坐直身子，用压抑着强烈感情的声音说：“我的祖父受到所有人的爱戴。他做的好事不计其数。在大饥荒的时候，难道不是他用金子从埃及买了粮食，用商队运回大马士革，才没有让一个人饿死吗？现在你却说他在巴比伦是个令人蔑视的奴隶。”

“如果他一直留在巴比伦做奴隶，那的确会被人蔑视，但是他通过自己的努力成了大马士革最了不起的人，众神的确给过他厄运，但是也给了他荣誉，以表示对他的敬意。”沙路·纳达回答。

沙路·纳达继续讲下去：

他对我说了自己也是奴隶之后，告诉我他也非常急切地想赎回自由。现在他已经有了足够的钱，但是不知道应该怎么办。他已经不能为主人卖出很多毯子了，所以担心失去主人的支持。

我不同意他的优柔寡断：“不要再依附于你的主人。重新把自己当做一个自由人来看待。像个自由人那样去做，去争取成功！确定你最想做成什么事情，然后想想要达到这个目的需要做哪些工作。”他临走时，感谢我点醒了他的懦弱^①。

有一天，我又走出城门去卖蛋糕，却惊讶地发现那里聚集着许多人。我向一个人问是怎么回事，他回答说：“你没有听说吗？有一个逃跑的奴隶杀死了国王的卫兵，结果被判处用鞭子打死。甚至连国

王都要亲自到这里来呢。”

刑柱四周的人群密不透风，我不敢靠得太近，害怕他们把我的托盘撞翻。于是，我爬上了一段还没有完工的城墙，从人们的头顶上看下去。我很幸运地看到了国王坐着他的金马车到来。我从没见过那样大的排场，那么漂亮的袍子，还有那么华丽的金色和紫色帐幔。

我看不到行刑的情景，但是可以清楚地听见那个奴隶可怜的惨叫声。我奇怪为什么像国王这样高贵的人竟然能够忍心观看这种痛苦的场面，但是当我看到他和贵族们在一起开怀说笑的时候，才知道原来他是个非常残暴的人，也明白了为什么他会命令奴隶们做修建城墙这样残忍的工作。

等他们把那个奴隶折磨死之后，就用一根绳子绑住他的一条腿，高高地吊在一个柱子上，好让所有的人都看到他。当人群渐渐散尽的时候，我走近前去看。在尸体毛茸茸的胸膛上，我看到了那个两条蛇交缠在一起的护符。他就是海盜。

在我下一次遇到阿拉德·古拉的时候，他已经完全换了一个人，非常热情地和我打招呼：“看哪，你过去认识的那个奴隶现在已经自由了。你的话简直具有魔力。我的生意和收入都好起来了。我的妻子很高兴，她是个自由人，是我原来主人的侄女。她想和我一起到一个陌生的城市去生活，在那里没有人会知道我曾经是个奴隶。这样我们的孩子就不会因为他们父亲的不幸而受人指责了。这可以让我重新找回自信和做生意的能力。”

我真是非常高兴自己能尽一点微薄之力报答他对我的鼓励。

一天晚上，斯瓦斯提伤心地来找我：“你的主人陷入麻烦了。我很为他担心。几个月之前，他在赌场里输了一大笔钱，现在已经没有钱买面粉和蜂蜜了。他也没办法还债，债主们都在生气地威胁他。”

“我们干吗要为他做的蠢事担心呢？我们又不是他的守护人。”我漫不经心地回答说。

“傻孩子，你不明白。他是拿你做抵押向借贷商人借债的。根据法律，债主可以宣布你归他所有，还可以把你卖掉。我不知道应该怎么办。他是个很好的主人。为什么？噢，为什么麻烦要落在他的头上呢？”

斯瓦斯提的担心不是没有道理的。当我转天上午正在做蛋糕的时候，借贷商人带着一个叫萨西的人来了。这个人看了看我，说可以。

借贷商人不等我的主人回来就要把我带走，让斯瓦斯提转告我的主人。我除了穿在身上的袍子和系在腰上的钱袋之外，什么也没带，就放下了做到一半的蛋糕，被匆匆带走了。

我希望被吹散了，就像森林里的一棵树被台风带到了波涛起伏的大海上一样。赌场和大麦啤酒又一次把我推向了灾难。

萨西是个生硬而粗暴的人。当他领着我穿过城市的时候，我把自己曾经为纳纳奈德做过的出色工作告诉了他，而且对他说我愿意很好地为他工作。但是他的回答却令人泄气：

“我不喜欢你以前做的工作。我的主人也不喜欢。国王命令我的主人派我去修一段运河。主人就叫我去找更多的奴隶，快点拼命干完这活儿。哼，这么大的工程，怎么可能快点完成？”

想象一个没有树木的沙漠，那里只有低矮的灌木，炽热的太阳把桶里的水烤得滚烫，让人简直不能喝。一队队的人走下深深的坑道，从那里把一筐筐泥土沿着软土路运上来，这样从早一直干到晚。人们在装着食物的敞口水槽边像猪一样吃东西。我们没有帐篷，没有稻草可以做床。这就是我的处境。我把钱袋埋在了一个地方，并做了记号，但不知道自己还有没有机会再把它取回来。

开始时，我工作得很卖力，但是几个月过去了，我觉得自己已经濒临崩溃。而这时，我劳累的身体又中了暑。我没有一点儿胃口，只能吃很少的羊肉和蔬菜。在夜里，我又翻来覆去地睡不安稳。

在这样的痛苦之中，我怀疑扎巴多的主张是不是最好的一逃避工作，免得自己被活活累死。这时，我想起了最后一次见到他时的情景，于是知道他的主意并不好。

我想到了海盗的凶悍，怀疑自己是否也应该跟工头斗争，把他们杀死。但是一想起他血淋淋的尸体，我就打消了这个念头。

最后，我想起了最后一次见到美吉多的情形。他的手因为辛苦工作而磨出了厚茧，但是他的心里很轻松，脸上也很快乐。他的主意才是最好的。

但是，我和美吉多一样地乐意工作，而且他也不可能比我更加努力。为什么我的工作却没有带给我幸福和成功？美吉多的幸福究竟

是他的工作带来的，或者只是神的意愿？我是否就要这样工作到死，却满足不了任何愿望，也得不到任何幸福和成功？所有这些问题都在我的脑子里跳来跳去，却找不到答案。我真的迷惑了。

几天之后，我的忍耐似乎已经达到了极限，而我的问题仍然没有答案，这时萨西让人叫我去见他。原来我的主人派信使来叫我回到巴比伦去。我重新挖出了我埋藏的钱袋，把破烂的袍子整了整，就同信使一起离开了。

一路上，那些问题又像风暴一样在我仍然发烧的脑子里飞快地旋转。我的遭遇就好像我的家乡哈让的一首民歌所唱的那样：

命运如尘，随风疾转，前途未卜，祸福难料……

我难道注定就要这样一直毫无道理地受惩罚吗？还有什么新的痛苦和失望在等着我呢？

当我们进入主人家的院子时，我竟然看到了阿拉德·古拉。他扶我下了马，像对待长久失散的兄弟那样拥抱我。

走路的时候，我要像所有奴隶跟随主人那样跟在他身后，但是他不让我这样做。他把手搭在我的肩上，说：“我到处找你，最后在几乎绝望的时候遇到了斯瓦斯提，她告诉我你被借贷商人带走了，我又通过借贷商人找到了你的贵族主人。你的主人很难通融，最后我只好出高价买下你，不过我觉得这很值得。是你的见识和勤劳给了我很大的启发，我才能有今天的成功。”

“那是美吉多的见识，不是我的。”我打断他的话。

“那是美吉多的，也是你的。我得感谢你们两个人。我们现在要去大马士革，我需要你做我的合伙人。看！”他大声说道，“你马上就是自由人了！”他从袍子里拿出一块刻有我名字的黏土板，把它高高举过头顶，然后重重地摔在卵石上，跌得粉碎。他又高兴地把所有的碎块踏成了尘土。

我的眼里充满了感激的泪水。我知道自己就是巴比伦最幸运的人。

你看，工作在我最痛苦的时候的确证明了它是我最好的朋友。我的勤恳使我免于被卖到城外去修城墙。这一点也令你的祖父印象深刻，所以他决定选择我做他的合伙人。

这时，哈丹·古拉问：“难道我祖父赚钱的秘诀就是工作吗？”



我知道自己就是巴比伦最幸运的人。

“在我一开始认识他的时候，那就是他唯一的秘诀。”沙路·纳达回答，“你的祖父很喜欢工作。众神看到了他的努力，也给了他慷慨的回报。”

“我开始明白了，”哈丹·古拉若有所思地说，“他的勤奋工作使他交了许多朋友，他们钦佩他的努力和因此而得到的成功。工作为他带来了荣誉，使他能够在大马士革过着快乐的生活。工作带给他所有的一切，而我却认为只有奴隶才应该工作。”

“生活中有许多欢乐让人们去享受，”沙路·纳达说道，“每一种欢乐都各得其所。我很高兴奴隶没有被剥夺工作的欢乐。如果失去了这种欢乐的话，我还可以有其他的欢乐，但是没有什么能够代替工作对我的意义。”

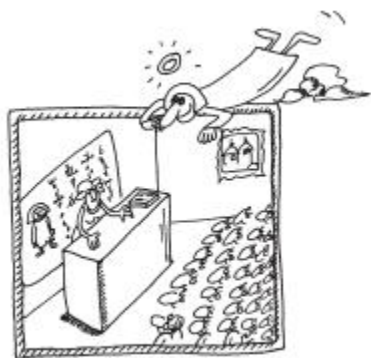
沙路·纳达和哈丹·古拉在巴比伦城墙的阴影里向着巨大的铜制城门并骑而行。当他们到达城门的时候，那里的卫兵马上立正，尊敬地向沙路·纳达致意。而这个尊贵的市民则高高地昂起头，带着他长长

的商队进入了巴比伦的大街。

“我一直想成为像我祖父那样的人，”哈丹·古拉对同伴说，“可是我以前从来没有认识到他是怎样的人。今天你告诉了我。现在我明白了，而且更加尊敬他，更想成为像他那样的人。你今天把他成功的秘诀告诉了我，但我恐怕永远也无法报答。从今天起，我就要运用他的秘诀，像他那样从最普通的工作开始，给自己找到一个比戴珠宝和穿漂亮衣服更好的、真正的位置。”

哈丹·古拉一边说，一边取下了自己的耳环和戒指。然后，他拉住马，脱掉华丽的袍子，恭敬地跟在商队头领的马后。

第11章 历史上的巴比伦



巴比伦是人类利用周围环境，凭借自己的能力实现伟大目标的一个杰出典范。所有支持这座伟大城市的资源都是靠人力开发的，那里所有的财富都是由人创造的。

在历史的长卷中，没有任何城市比巴比伦更加辉煌夺目。巴比伦这个名字本身就代表着财富和繁华。那里的黄金和珠宝如传说般多得令人难以置信。人们可能会很自然地认为像这样一个富有的城市肯定应该被丰茂的森林和无数矿藏包围着。但事实并非如此。巴比伦位于幼发拉底河边一个平坦而贫瘠的山谷里。那里没有森林，没有矿井——甚至没有可以用于建筑的岩石。那里也不在往来通商的天然要道上，降雨量根本不能维持农作物的生长。

巴比伦是人类利用周围环境、凭借自己的能力实现伟大目标的一个杰出典范。所有支持这座伟大城市的资源都是靠人力开发的，那里所有的财富都是由人创造的。

巴比伦只有两种自然资源——肥沃的土地和河水。巴比伦人建造了当时或者是有史以来最伟大的灌溉系统，用堤坝和无数的水渠把河水引到田地上。这些水渠从离城市很远的地方把生命之水引入这个贫瘠的山谷。这个灌溉系统在人类历史上是首屈一指的，它为巴比伦人带来了世所罕见的粮食丰收。

幸运的是，在巴比伦漫长的历史中，虽然经历了许多个国王的统治，但那里很少发生征战和掠夺。巴比伦所卷入的战争大都是为了抵抗那些野心勃勃的外来侵略者，他们的目的无非是贪图这个城市的巨大财富。巴比伦的杰出统治者都是因为他们们的智慧、勤勉和公正而留名青史的。那里没有一个飞扬跋扈、妄想统治整个世界的暴君。

巴比伦作为一个城市已经消亡了。当那些修建和经营了它几千年的人退出历史舞台之后，那里就成了一个被遗弃的废墟。城市的遗址现在亚洲境内，从苏伊士运河向东 600 英里^①，就在波斯湾的北边，大约北纬 30 度的地方，纬度与美国亚利桑那州的尤马相同。那里的气候也和这个美国城市一样炎热而干燥。

今天，曾经人口密集、灌溉充分的幼发拉底河谷又成了狂风肆虐的荒芜之地，只有稀疏的野草和沙漠灌木还在风沙中艰难地求生。肥沃的田地、巨大的城市和载着贵重货物的商队都一去不返了。阿拉伯游牧部落是那里唯一的居民，他们在沙漠中靠放牧少量的牲畜过着非常艰苦的生活。这种情况从公元元年就已经开始了。

巴比伦所处的河谷中散布着一些小土丘。许多个世纪以来，过往的旅行者并没有在意它们。但是偶尔被暴风雨冲刷下来的陶器和砖头的碎片最终引起了考古学家的注意。欧洲和美国各个博物馆纷纷派遣考察队到这里进行挖掘，希望有所发现。结果，他们很快找到了鹤嘴

锄和铲子，证明这些土丘都是古代的城市，或者更确切地说是城冢。

巴比伦就是这些城冢之一，它似乎已经被沙漠的风沙掩埋了 2000 年。原来用砖块修建的城墙在暴露出来的地方已经解体，重新变成了尘土。这就是财富之城巴比伦今天的样子——一堆尘土。它已经被人遗忘了那么长久，甚至没有任何活着的人还 记得它的名字，最后还是那些被精心发掘出来的街道、神庙和 宫殿揭示了它的身份。

许多科学家都认为，生活在巴比伦和同一河谷中其他城市 的人是有确切历史记载的最古老的居民。准确的日期可以追溯到距今 8000 年以前。有趣的是，用这种联系，人们可以确定很 多历史上的日期。考古学家在巴比伦的废墟中发现了一次关于 日食的记载。现在的天文学家可以准确地推算出从前在巴比伦 能够观测到的日食发生在什么时候，从而将巴比伦的历法与我们的公历相对比。

我们已经用这种方法证明，8000 年前生活在巴比伦地区的 苏美尔①人是居住在有围墙的城市里的。人们只能推测这些城市 始建于多少个世纪以前。而那里的居民也不是住在保护墙里面 的野蛮人，他们受过教育，而且十分开明。根据书面的历史记载，他们是最早的工程师、天文学家、数学家和财经专家，也是最早使用文字的人。

我们前面提到了巴比伦的灌溉系统，是它将这个贫瘠的河 谷变成了一个农业天堂。现在，这些水渠大部分虽然已经被积 累的泥沙填满了，但是它们的痕迹仍然可以辨认出来。有些水 渠非常宽阔，在没有放水的时候可以让 12 匹马在渠底并排行走。

除了灌溉河谷的土地之外，巴比伦的工程师还完成了另一 项同样宏伟的杰作。他们设计了复杂的排水系统，把幼发拉底 河和底格里斯河河口的大片沼泽变成了可耕地。

希腊旅行家和历史学家希罗多德①曾在巴比伦鼎盛时期访问 过那里，给我们留下了唯一来自旁观者的描述。他的记录形象 地描述了这座城市和当地人的一些特有风俗。他提到那里土地 肥沃，可以收获大量的小麦和大麦。

巴比伦已经失去了昔日的光辉，但是它的智慧却留给了我们，这应该感谢他们的记录方式。在遥远的古代时期，人们还 没有发明造纸术。他们不辞劳苦地先把文字刻在潮湿的黏土上，然后再通过烘烤制成黏土板。每个黏土板大约 6 英寸②

这些黏土板的用途和我们今天的纸张很相似，上面记载了 传说、

诗歌、历史、王族法令、有关土地的法律、财产的归属、誓言，以及让信使带往远方城市的信函。我们通过这些黏土板还可以窥见当时巴比伦人的个人事务。例如，一块乡下店主所记录的黏土板上提到，在某个具体的日期某个主顾带来一头牛，要求用它换 7 袋麦子，其中 3 袋当时交货，剩下的 4 袋则由这个主顾以后随时来取。

考古学家在这座废弃的城市中还发现了许多保存完好的图书馆，里面有成千上万块这样的黏土板。

巴比伦的杰出建筑奇观之一就是它那宏伟的城墙。古代人将这些城墙与埃及的金字塔一起归入“世界七大奇迹”。据说巴比伦最初的城墙是由塞米勒米斯女王在城市兴建的早期下令建造的。现代的发掘者已经无法寻见最初的城墙遗迹了，也无法确定它实际的高度。早先的作者们提到这些城墙有 50 ~ 60 英尺^①高，用烧制的砖块建成，城墙的外面还有一道护城河。

后来更加著名的城墙大约是在公元前600年由那波勃来萨^②国王敕令建造的。他决定对如此浩大的工程进行重建，最终却没能活着看到城墙完工。继续完成该工程的是他的儿子，尼布甲尼撒二世^③，人们在讲述巴比伦历史的时候经常提到这个名字。

这些后来重建的城墙高得令人难以置信，根据可靠的历史记载，它们有 160 英尺高，相当于现代的 15 层写字楼。城墙全长 9 ~ 11 英里。城墙上面十分宽阔，可以容纳 6 匹马并排驾车通过。这个惊人的建筑现在已经所剩无几了，人们看到的只有城墙的基座和护城河。除了自然的侵蚀之外，阿拉伯人还从这些城墙上取砖用于其他地方的建筑，最终彻底毁坏了这座伟大的建筑。

巴比伦的城墙曾经抵御过那个征战年代几乎所有的征服者的军队。许多的国王都曾带领军队包围过巴比伦，但最终无功而返。当时的侵略军是不容小觑的，据历史学家考证，当时的一个军团有 1 万骑兵、2.5 万架战车和 1200 个团的步兵，而每个团有 1000 名士兵。通常为这样的军队备战需要 2 ~ 3 年的时间，而且在军队征伐的路途中还要劫掠当地人的食物。

巴比伦城内的组织和现代城市非常相近，布满了街道和店铺，行商小贩在居民区兜售他们的货物，祭司在雄伟的神庙里供职。在城市中还有一个被围护起来的王宫。据说宫墙比城墙还要高。

巴比伦人精通各种手艺，其中包括雕塑、绘画、纺织，以及金器、兵器和农具的制造。珠宝匠人的作品具有很高的艺术水平。考古

学家从有钱人的墓葬中发掘出很多精美的珠宝，现 在于世界各大博物馆展出。

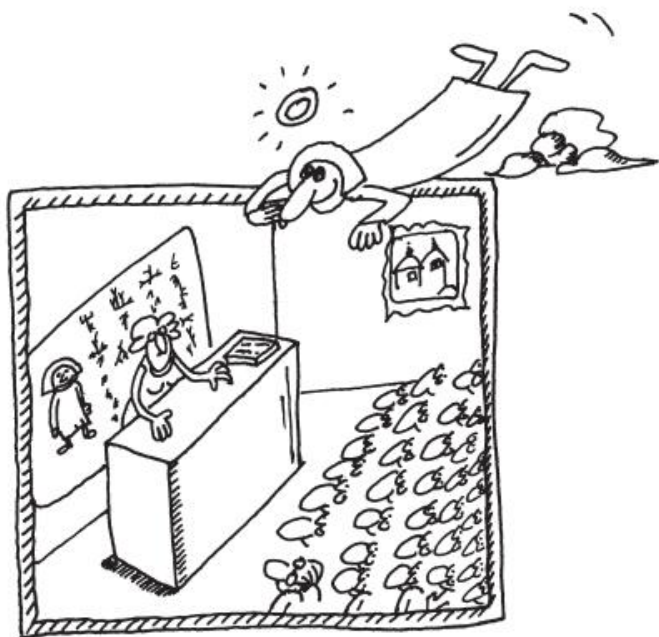
在很早的时候，当世界上其他地方的人还在用石斧砍树，用石制矛尖和箭头狩猎的时候，巴比伦人已经开始使用金属斧 头、矛尖和箭头了。

巴比伦人在理财和经商方面十分精明。据我们所知，是他们最早发明了钱币作为交易的媒介，并最早用文字制定协议和声明财产的归属。

在公元前 540 年之前，巴比伦城从未被敌人攻陷过。即使 到那个时候，敌人也不是通过攻破城墙而取胜的。巴比伦陷落 的故事十分特殊。当时最伟大的征服者居鲁士①想攻下巴比伦那 不可战胜的城墙。而巴比伦国王拿波尼度②的谋臣们却建议他在 城市被围困之前直接去和居鲁士拼一个胜负。结果，国王失败了，他的军队四散溃逃。于是，居鲁士率领军队从敞开着的城门进 入了巴比伦，没有遇到任何抵抗。

从此以后，这个城市的力量和光辉就渐渐暗淡下去了，几 百年后，它最终被遗弃在风沙之中，往日的辉煌归于尘土。巴 比伦陷落了，再也没有重新兴旺起来，但是它对人类的文明作 出了巨大的贡献。

时间使巴比伦壮观的神庙灰飞烟灭，但是巴比伦的智慧却 将永远地流传下去。



时间使巴比伦壮观的神庙灰飞烟灭，
但是巴比伦的智慧却将永远地流传下去。

财商教育三部曲

第一阶段：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》

《富爸爸财务自由之路》

《富爸爸提高你的财商》

《富爸爸女人一定要有钱》

《富爸爸年轻享受生活》

《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇 《富爸爸投资指南》

《富爸爸房地产投资指南》

《富爸爸点石成金》

《富爸爸致富需要做的 6 件事》

《富爸爸穷爸爸实践篇》

《富爸爸商学院》

《富爸爸冠军销售》

《富爸爸成功创业的 10 堂必修课》

财富趋势篇 《富爸爸 21 世纪的生意》

《富爸爸财富大趋势》

《富爸爸富人的阴谋》

《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇 《富爸爸穷爸爸少儿彩图版》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》

《富爸爸孩子财商靠父母》

第二阶段：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

1. Babylon, 上古时代最著名的城市之一, 位于巴格达以南约 90 千米, 先后 为存在于公元前 2000 年初到前 1000 年末的古巴比伦王国和存在于公元前 7 ~ 前 6 世纪的新巴比伦王国的首都, 原址现已成为废墟。—译者注

2. Nineveh, 古代亚述人口最多和最古老的城市。在底格里斯河东岸, 与今 伊拉克的摩苏尔隔河相望。—译者注

3. Phoenicia, 今黎巴嫩及其与叙利亚和以色列毗邻地区的古名。—译者注

4. Nippur, 美索不达米亚古城。即今费尼尔, 在今伊拉克卡迪西亚省。—译者注

5. Sargon, 活动时期为公元前 24 ~ 前 23 世纪, 古代近东地区最伟大的君主之一。他建立了一个对美索不达米亚的社会和文化产生深远影响的闪米特人王朝。—译者注

6. Elam, 伊朗西南部的古国, 约相当于今胡齐斯坦地区。—译者注

7. Assyria, 美索不达米亚北部的王国。在今伊拉克北部。—译者注

8. Semiramis, 传说中的亚述女王, 以美貌和智慧闻名, 据说是巴比伦城的建立者。—译者注

9. 古代巴比伦的著名建筑, 包括城墙、神庙、空中花园和大运河, 都是由 奴隶建造的。这些奴隶大部分是战俘, 他们也因此而受到极其残酷的对待。奴隶中有的也是巴比伦或其所辖地区的居民, 他们因为触犯了法律或陷入 经济困境而被卖为奴隶。当时的人为承诺支付债务、罚款或其他款项时常常用自己、自己的妻子或孩子作为抵押。如果违约, 这些人就会被卖为奴隶。—原注

10. 古代巴比伦也有蓄奴的风俗, 但是和我们今天用法律禁止的蓄奴并不一样。例如, 一个奴隶可以拥有各种财产, 甚至拥有与他的主人无关而完全 属于自己的奴隶。奴隶可以和自由人通婚。只要母亲是自由人, 那么孩子 也就是自由人。当时大多数的城市商人都是奴隶, 他们中许多人与他们的主 人合伙经商, 而且拥有大量属于自己的财富。—原注

11. 1 英里 = 1.6093 千米。

12.Sumer，已知最早的文明发祥地，位于底格里斯河与幼发拉底河之间、美索不达米亚的最南端，后来成为巴比伦尼亚的地区，即今伊拉克南部，从巴格达周围到波斯湾。—译者注

13.Herodotus，约公元前 484 ~ 前 430/ 前 420 年，所著《历史》一书，讲述了希波战争史，为古代第一部夹叙夹议的伟大史书。—译者注

14. 1 英寸 = 2.5400 厘米。乘 8 英寸大，1 英寸厚。

15. 1 英尺 = 0.3048 米。

16. Nabopolassar，迦勒底人，公元前 626 年建立新巴比伦王国。—译者注

17. Nebuchadrezzar II，约公元前 630 ~ 前 562 年，古代迦勒底帝国最伟大的国王。—译者注

18. Cyrus，此处指居鲁士大帝二世，波斯政治家和阿契美尼德王朝的开国君主。公元前 539 年 10 月攻陷巴比伦城。—译者注

19. Nabonidus，公元前 556 ~ 前 539 年在位的巴比伦尼亚国王。公元前 539 年被居鲁士的军队俘获，逐出国门。—译者注



RICH DAD.

富爸爸

给你的钱找一份工作

你需要两份工作：一份由你自己来做，另一份让你的钱去做！

〔美〕罗伯特·清崎 著 黄延峰 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社



readers-club

北京读者人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

目录

引言	10年之内你如何将1万美元变成1000
第一章	询问销售人员
第二章	询问牛场主，然后询问奶农
第三章	询问你的信贷员
第四章	询问你的保险经纪人
第五章	询问税务员
第六章	询问记者
第七章	询问赌钱人
第八章	询问牛顿
第九章	询问时光老人
第十章	有些人不能成为强势投资者的4个理由
第十一章	强势投资的威力
第十二章	这是在赌钱，而不是在投资
第十三章	如何发现极好的投资机会
第十四章	如何成为一个杰出的投资者
第十五章	做赚钱的人，还是做赔钱的人

[返回总目录](#)

引言 10年之内你 如何将1万美元变成 1000万美元

“美国人最大的恐惧是退休后花光了所有的钱。”

——《今日美国》的调查

“人们生活拮据的首要原因是由于他们听从穷人或销售人员的理财建议。”

——富爸爸

美国亚利桑那州凤凰城的一家当地报纸刊登了一篇文章，它是特地为我的书《富爸爸财

富大趋势》（*Rich Dad's Prophecy*）撰写的。虽然这篇文章保持着公正和不偏不倚，但记者在文章结尾时顺口说出的一句话让我感到心烦意乱。他针对我最近投资获得的39%收益率而大放厥词。我感到他的评语暗带讽刺：如果我不是在撒谎，就是夸大了自己的投资回报。

现今社会，我们大多数人讨厌自吹自擂或者夸大其词的人。我知道我不会把这种人放在心上。因为我没有吹牛或者言过其实，所以，他的评语让我感到难受。事实上，我做的恰好相反。我讲出来的回报率实际上是打了折扣的。换言之，我的投资回报并不只是纸面上的收益。我的“钱生钱的现金回报率”是以我口袋中真实的货币计算的，并且这一投资回报率要远远高于39%。

他的评论让我烦闷了好几天。最后，我打电话，并且要求跟他预约见面的时间，以便我

可以纠正他的误解。我告诉他我不希望他再写更多关于我的文章，或者发表一份撤销这篇文章的声明。我只要求和我的会计一起去他的办公室，向他展示我的证据，并解释这个39%是如何获得的。他诚恳地接受了预约，并约好了见面时间。

在我和我的会计向他解释39%的回报率是如何获得的，并且它确实被低估了之后，他只是评论道：“好吧，普通投资者可做不到你这样。”

对于他的评论，我的回答是：“我从来没说过他们能够做到。”

然后他说：“你这样做风险很大。”

我对他这一说法答复道：“在最近几年里，几百万投资者已经赔了几十亿美元，很多的损失来自于投资股票或者共同基金，这是你评论的。许多长期投资于共同基金而赔了钱的人将

永远不可能退休。这难道不是风险吗？”

“嗯，那是因为企业舞弊行为太多了。”他回答道，仍然在为自己辩解。

“不完全对。但是，有多少赔钱的人是因为听了理财规划师、股票经纪人和财经记者的坏建议呢？如果长期投资于共同基金是一个很棒的主意，为什么还会有那么多的人赔了那么多的钱呢？”

“我坚持我的建议，”那位记者如此回答，“我还是会说，对普通投资者来说，最好的投资方案依然是长期投资于一个共同基金的资产组合同时保持投资多样化。”

“我同意，”我回答说，“你的建议对普通投资者来说是最好的建议，但对我不是。”

这时我的会计插话进来说：“将关注点和不同资产的使用情况略做调整，普通的投资者就能在风险较小的情况下取得更高的回报。投资

者与其坐着观望市场涨跌，听财经专家想方设法预测下一个热门股票花落谁家，还不如用用罗伯特富爸爸的方法。每次市场下跌时，投资者不必恐慌，也不用担心接下来哪个板块会上涨。投资者不但以较少的投资、较低的风险获得更大的回报，而且钱会自动跑过来，就像变魔术一样。实际上，我常常把这一投资战略叫作‘魔钱’。”

因为和这个记者会面的时间太短，39%的回报率以及刚才说到的“魔钱”这种理念一时半会儿也跟他说不清。谈到“魔钱”时，会面也就结束了。

正如我所说的那样，这位记者诚恳而且虚心。几周之后，虽然我并没有要求他写，他还是撰写了另外一篇关于我的文章。尽管文章是准确的，但他没有提及我如何获得高额回报，或者关于“魔钱”的任何内容。

最重要的是，我要感激他让我产生了撰写本书的想法，但这本书可不是写给普通投资者看的。

经常被问到的问题

在与那位记者会面之后，我决定把富爸爸如何将一个小投资转化为一个超额回报的方法向人们解释解释，做这件事的时机已经到了。这本书也给我提供了一个回答一些常见问题的机会，这些问题是我经常避而不答的。比如：

“我有1万美元。我该投资什么？”

“你建议做什么类型的投资？”

“我该怎么开始？”

我不愿意回答此类问题的主要原因在于这些问题的真实答案是“它取决于你，而我要做的常常与你应该做的不一样”。

我不愿意回答此类问题的另外一个原因是，当我

回答此类问题，并且向人们真切地解释我做了什么，以及我如何在利用较少的钱和承担较小风险的情况下获得了高额回报时，他们的反应常常是：

“在这里你可没法这样做。”

“我可负担不起。”

“有没有更容易的方法？”

为什么有这么多人会赔钱

在我看来，数百万人损失几十亿美元的原因之一是由于他们正在寻找将他们的钱投向何处时，许多人已经准备好了为他们提供答案，比如：

“把钱存起来。”

“做长期和多样化的投资。”

“把你的信用卡剪掉，别负债。”

本书不是为那些想要简单答案的人写的。如果你喜欢多数人乐意接受的过于简单的理财答案，那么，本书很可能不适合你。我的答案对多数人来说可能难以接受或难以理解。

本书是为那些想更好地控制他们的金钱，并且想用他们手中的钱挣更多钱的人写的。如果这让你感兴趣的话，那么请继续往下读。

最差的致富之路

那位记者说得没错，他的建议对普通投资者来说是很棒的，但事实是他的建议是发财致富最难走的路径之一。正在工作着的人会把钱投入退休计划中，比如包含了大量共同基金的401（k）计划。而这些人终其一生都在乘坐401（k）计划这一“缓慢的公共汽车”，即使它的引擎已经磨损，跑不快，也从来爬不上投资回报的顶峰，并且刹车还不灵，在走下坡路时会让人心

惊胆战。

对普通投资者而言，将钱放进退休计划长期持有可能是一个好主意；但对我来说，这是一条缓慢、冒险、低效和税负较高的投资之路。

有更好的投资

可投资的资产分为4种：企业、房地产、纸资产和商品期货。简单的投资就是将钱投入标准普尔500指数基金。对于多数共同基金经理来说，标准普尔500是他们要超越的基准。很不幸，几乎没有人能够打败它。

常常会有人提出这样的问题：“既然没有几个人能够超越标准普尔指数，为什么你还需要一位基金经理呢？为什么不自己将钱投到标准普尔指数中去呢？”

而我的回应是：“我也会问同样的问

题。”我会继续说，“如果你在房地产上只投资了1万美元，并通过向银行借贷9万元，以此让自己的资产负债比高达90%，10年后，你投在标准普尔500指数基金中的1万美元大约会增长到1.8万美元；你投在房地产上的1万美元，随同你的银行贷款大约会增长到15.8万美元。”

人们不禁会问：“那为什么没有更多的人投资房地产呢？”

我的回答是：“因为如果投资房地产，你必须是一个合格的投资者。想要在房地产投资上获得成功，这要求投资者具备更多的理财技巧。因为房地产投资是一种资本密集型的投资，它需要更多精心的管理。购买共同基金这样的纸资产较为容易，不太贵，也不需要过多的打理，这就是许多人会做此类投资的原因所在。”

最有力的资产

标准普尔500是一个国际性市场，而房地产是一个地方性市场。这意味着什么呢？如果你是一个精明的房地产投资者，你就能经常在房地产上获得更高的回报。你投在标准普尔500上的1万美元只能获得与其他所有人一样的收益，而你把1万美元投到房地产，所获收益会远远高于15.8万美元，或者远远低于这个数。如果你是一个蹩脚的房地产投资者和资产管理者，你可能会把自己投入的1万美元全部赔进去，甚至赔得更多；如果你不擅长房地产的收购和管理，你投资标准普尔500可能会更好些。能否在房地产投资方面取得成功取决于作为投资者的你，而能否在标准普尔500取得成功则取决于标准普尔那500家指数公司。

如果有人问“能否用1万美元获得比15.8万

美元还多的收益呢？”那答案就是：“可以，但要获得这样的回报，投资者常常要利用企业的力量。”在4种资产分类中，企业是最具力量的资产，但它的创立、培育和管理所要求的技术性又最强。如果有人既擅长创建企业，又擅长投资房地产，对于他来说，获得超额回报是可能的。

如何获取超额回报

因为本书的某些内容在其他富爸爸系列的书中已经论及，所以，本书要有所拓展，我将为大家进一步探讨如何获取超额回报这一财富加速器，这是我的富爸爸教给我的。

阅读本书，你将找到为什么多样化投资和长期投资常常不是最好的投资建议，以及为什么很多人听从这个建议之后会在市场上赔钱的答案。

在所有投资者的众多成功秘诀中，其中一个就是投资不搞多样化，而是整合。他们不会把全部资本只投资于一种资产，而是整合到两到三类资产中，利用财务杠杆使其加速运转，并始终调整好不同资产间的现金流动。例如，通过整合企业和纸资产的力量，比尔·盖茨成为世界富豪。他实现了许多创业家的梦想，即建立一家公司，并通过股票市场将它上市。换句话说，他将企业的一部分资产变成了纸，也就是人们通常所说的“股票”。如果比尔·盖茨没有将他的公司上市，他仍然是一个富人，但可能不会在如此年轻时便成为世界首富。简而言之，正是这两类资产的整合让他快速致富。而不是像一名微软公司的员工那样领取工资，再将薪水分散投入到共同基金中去。

通过拥有一家投资房地产的企业，唐纳德·特朗普（Donald Trump）获得了更大的回报。而通过

拥有一家投资其他企业的企业，世界上最伟大的投资者沃伦·巴菲特（Warren Buffett）获得了极高的回报。

大公司还是小公司

这并不是说你的企业必须是大公司，或者是一家房地产公司。核心问题在于，投资者即使拥有一家小公司也可以投资房地产。这就好比是拥有两个职业，一个职业针对人，而另一个职业则针对钱。比如，我最为人所知的身份是一个作家，可以说这就是我的职业，而我挣钱的职业是房地产。再重申一下，要点在于整合两到三类资产，而不是只在一类资产上搞多样化。即使你是一个小老板，你照样能够利用与大公司一样的资金优势。就像大公司和股票市场让比尔·盖茨成为亿万富翁一样，小公司、房地产和纸资产能够让你在10年之内变身千万

富翁。问题是，你能够熟练掌握在至少两种资产上投资的技巧吗？如果你能掌握，财务魔法就会发生。

协同还是分散

在本书中，你将学到富爸爸获得超额回报的法则。富爸爸教他的儿子和我要聘用能力强的顾问，然后整合这些财力，并促进它们发挥作用。

这些财力包括：

- 企业
- 房地产
- 纸资产
- 银行贷款
- 税法
- 公司法

整合的意思是“组合起来共同经营”。分散化的意思是“拆开后分别经营”。

如果有人能够整合并促进上述全部6种力量，他就能获得超额的回报，而开始时只需投入很少的钱就可以。如果有人将这6种力量出色地整合在一起，那么“魔钱”就会出现，或者说财务协同效应就会发生。

什么是协同

人们将协同常常定义为“整体大于各部分之和”。用简单的术语表达的话，它就是 $1 + 1 = 4$ 。在本例中的“和”为4，它大于各个部分的加总，即大于 $1 + 1$ 。

还有另外一个协同的案例。假设你得到了一粒南瓜籽和一堆土。即使你在种子上面覆盖了越来越多的土，但只有土种子也无法生长。

如果你把阳光和水的适当组合施加到土堆上面，你就会发现突然之间种子开始生长。正是土壤、阳光和水之间的协同作用导致种子发生了神奇的变化。

同样的事情也会发生在金钱身上。如果给予正确的组合，你的金钱就能神奇地增长。如果你的金钱只埋在一堆多样化的土壤之中，它可能会变成蘑菇，而不会变成“魔钱”。

协同的力量

本书讲述的是你如何才能利用不同的财力，驾驭你的金钱，并且制造出财务协同效应，即产生“魔钱”。

很明显，本书不是写给普通投资者看的。在此，把我解释如何获得39%的回报时那位记者说的一句话重说一次：“好吧，普通投资者可做不到你这样。”

同样，我也把对那个评论的答复重说一遍：“我从来没说过他们能够做到。”

这本书是为那些想更好地控制自己的金钱，并且超越普通投资者的平均回报率的人写的。本书不会告诉你具体要做什么投资，这是因为你做什么可以致富和你如何做真的应该由你自己决定。然而，有些投资者获得了比普通投资者高得多的投资回报，但时间更短，风险更小，而且所需资金较少。

本书给你提供的帮助就是指导你理解其中的来龙去脉。

你能在股市投资1万美元而赚到1000万美元吗

在读完本书之后，这是不是意味着你用1万美元也能得到相似的结果？我的回答仍然是“这取决于你自己”。

这里还有一个更重要的问题，“你认为，只投资股市，能否在10年之内将1万美元变成1000万美元？”也可以把同样的问题问一问只投资房地产的某个人。大多数情况下，答案是“不能”。单单从一种资产身上获得超额回报非常困难，但这却是多数人试图要做的事情。如果他们投资于不同种类的资产，并且整合不同资产加速器的力量，他们就会创造出投资协同效应，就有可能获得超额回报。

让美国人最担心的事

在一次交谈中，一位年轻人举手问道：“为什么超额回报如此重要？慢慢致富就不对吗？是什么让金钱变得如此重要呢？难道快乐不重要吗？”

每当我谈论金钱和致富时，听众中总有一些人抱着“金钱并不重要”的态度，我称之为愤

世嫉俗。由于事先有准备，这一次我笑着拿出了《今日美国》（*USA Today*）中的一篇文章。报纸曾经做过调查，发现美国人最担心的事是钱花光了。他们最怕的不是癌症、犯罪或核战争，而是“人老了，钱没了”。寿命很长却没有钱花，这就是当下美国人最大的恐惧。多数人已经意识到：等他们上了年纪之后，社会保障和老年医保可能对他们没有太大的帮助。

在让一位年轻女士给听众朗读那篇文章时，我在挂纸白板上写下了“赚钱比赛”这一标题及以下内容：

赚钱比赛	
年龄	赛局
25-35	第一节
35-45	第二节
中场休息（中年危机）	
45-55	第三节
55-65	第四节
加时赛（延迟退休）	
时间不多了（现在怎么办？）	

在那位年轻女士读完文章之后，我说：“你知道吗，截止到2010年，美国已有7 800万年龄在65岁或

者更大的人仍然在工作，其中有1/3的人不打算退休。”

“我听说有这档子事，”她答道，“但你为什么说它是一场比赛呢？”

我做了一次呼吸，指着挂纸白板上的年龄说：“比赛常常会分节。比如，职业橄榄球比赛每15分钟为一节。对于大多数人来说，我们大约在25岁毕业离开学校，并且计划在65岁时退休。这表明我们有40年的时间可以进行赚钱比赛，这意味着每节比赛的时间为10年。在这40年里，我们希望赚到足够的钱，并且储存起来，以备养老之需。在第二节结束时，也就是在我47岁后不久，我得以从这场比赛中脱身。我的妻子金则在她37岁时赢得了她第一节的比赛。你明白我说的‘比赛’的意思了吗？”

那位年轻女士点点头，手里还抓着那篇《今日美国》的文章。“那如果他们沒有掙足

钱，还要在65岁以后继续工作，这就是你所说的‘加时赛’？”

“没错。那可能会真的有好处，因为工作大概会让他们更加健康。差别就在于一个是‘不得不工作’，一个是‘想工作’。”

“而‘时间不多了’表示你还活着，但身体状况不允许你再工作了？”

我点点头说：“你说得对。”之后我又问道，“你愿意告诉我你处在赚钱比赛的哪一节，以及你是否还在比赛，或者已经赢得了比赛吗？但不需要告诉我你的年龄。”

“我不在乎告诉你我有多大。我32岁，处在你所谓赚钱比赛的第一节。”停顿了一会儿，她继续说道：“不，我还远远没有赢得比赛。我债台高筑，要还教育贷款、房贷和车贷，还要缴税，以及日常生活开支，这些就把我挣的钱花去了大半。”

长时间的沉默，这使得她的话得以在整个房间里回荡，之后，我说：“谢谢你的诚实。如果你正在开始人生的第四节，假如你55岁，并且在股市上损失了很多钱，你还有能力做长期投资吗？你还承受得起再一次的市场低迷吗？当你的钱每年的回报不足10%时，你还能一边工作一边等待吗？”

她回答说：“不能。”

“现在，你能理解为什么拥有足够的钱有多么重要了吗？理解为什么提高你的财商，让你承担较少的风险，在较短的时间里创造更高回报的重要性了吗？”

她点头赞同。

我想强调一下我的观点，又问道：“现在你能理解为什么将你未来的财力当赌注押在股市涨跌上没有多大意义了吧？现在你能理解为什么你不聪明了吧？将你的钱交给陌生人，而他

们只会猜测哪只股票是绩优股，哪只股票是垃圾股。随着年龄的增大，你不得不努力工作，并缴纳越来越多的个税，然后意识到这种拼命工作的生活没有什么成绩可言，这有意思吗？”

她回答说：“没意思。”

当知道她理解了为什么为了得到更大的回报她必须要控制自己的钱非常重要之后，我又温和地问了她一个问题：“你理解为什么美国人最怕老了以后没有钱花的原因了吗？”

“是的，”她声音颤抖地说道，“我妈和我爸害怕几年后不得不搬来跟我一块儿住。我也担心这个事。我非常爱他们，但我只是他们的孩子。我还有丈夫和3个孩子。可我和丈夫能够负担得起孩子尚小的家庭、年老之后的父母、孩子的学费和我们自己的退休生活吗？”

不要做牺牲品

房间里再次陷入沉寂。我能够断定很多其他人也面临着相似的财务困境。“并不是1 000万美元有多么的重要。”我轻轻地说道，“我讲的是要控制你未来的理财；讲的是你要学会打好自己的赚钱比赛，而不是让其他人拿走你的钱，为你打比赛。我不是在告诉你如何快速致富，虽然你能够做到；我只是想让你理解为什么富人会更富，以及你需要做什么才不至于成为赚钱比赛的牺牲品。我不希望你成为这场比赛的牺牲品，也别成为这场比赛运营者的牺牲品。通过我对这场比赛的分析，你能够拥有更大的控制力，然后对你的钱和你未来的理财承担更大的责任。”

为时未晚

那位年轻的女士问道：“我能赢得‘比赛’吗？”

“当然能，”我回答道，“但你需要从改变态度开始入手。态度改变之后，详细写下一个10年计划。我再说一次，这与快速致富无关，而是要你学习比赛和参与比赛。一旦你学会了比赛，比赛就变得更加有趣。随着年龄的增长，多数人会说‘为什么我早没这么做？这是个有趣的比赛’。”

“如果不改变，我就没有很多获胜的机会，是吗？”

“好吧，我不能未卜先知，但是，鉴于你有3个年幼的孩子、年老的父母，外加你和你丈夫本身的财务需求，我只能说比赛马上就会结束，而你却不是赢家。什么时候开始都不晚，所以，你要尽早开始。我所有的要求就是，你不要等到你所有的钱和精力都消失了，或者等到听取了差劲的理财建议，并进行长期投资之后，才发现你用辛辛苦苦挣来的钱所做的投资

并不能达到你预期的表现，或者只是越来越努力地工作，希望你的财务问题会解决，或者更糟，因为你永远不能停止工作。请不要像那数百万人一样，某天一觉醒来，问道：‘谁掏走了我的钱？’”

那位年轻的女士点点头，回到了她的座位。我能够看出来，她需要好好地想一想。她必须决定是自己控制自己的钱，还是简简单单地将她的钱交给她希望在理财方面比她更聪明的人。这是她能做出的唯一选择。

而这正是本书要讲述的内容。本书讲述的是关于赚钱比赛的内容，以及你是选择将钱交给为你打比赛的某个人控制，还是选择自己控制你的钱、你的未来和你参与的比赛。

正如我的富爸爸所言：“如果你能控制你的钱，你就能控制你的生活。”他还说过：“把你的钱交给陌生人，那你的钱在为你赚钱之前先

要为陌生人效力。”

第一部分 我应该做什么投资

“你受过的理财教育质量越好，你获得的投资建议水平就越高。”

——富爸爸

第一章 询问销售人员

“如果你想成为一个更好的投资者，就要弄清楚推销说辞和合理投资建议之间的差别。”

——富爸爸

“我有1万美元，应该做什么投资呢？”正如在前言中提到的那样，有好几年的时间，我真的不知道如何回答这个简单的问题。我早期的答案是令人困惑、啰里啰唆和不着边际的。我无法回答如此简单的问题，只是因为给出恰当的答案并不简单。我们都是千差万别的人，走着不同的人生道路，追逐着不同的梦想，而在

情感上，我们又相异地联系在一起。我们的财务状况不同，对财务风险也有着不同的承受能力。换句话说，我用1万美元要做的事并不是你用1万美元想做的事。事实上，10年前我用1万美元所做的投资也不是我今天用1万美元想要做的事。正如爱因斯坦所说的那样：“这都是相对的。”

最终，当我被同样的问题问过多次之后，我想出了一个自认为恰当的答案。今天，如果再有人问我这个问题，我会告诉他：“如果你不知道用自己的钱干什么，那就把它存在银行里，并且别告诉任何人你有可以用来投资的闲钱。”我之所以这样说，是因为如果你不知道用自己的钱干什么，而知道用它干什么的人却有几百万，这时，每个人都会对如何用你的存款进行投资发表一些意见和建议。

建议存在问题

问题是所有的建议都不是好建议。在最近的暴跌股市中，数百万人损失了几十亿美元，很多是因为他们听了所谓“理财专家”的建议。不无讽刺的是，今天，这些理财专家多数人仍然在到处发表建议，而人们仍然在听。

在有史以来股市暴跌最为严重的几个时期，理财专家建议人们将钱留在股市里，要继续购买，而不是抛售。许多人也确实在不断地购买，股市却一路下滑到谷底。

老话说得好：“当出租司机都在散布炒股秘籍的时候，也就到了该出手的时候了。”也许应该将这一说法加以扩展，将它应用到理财专家身上。

理智的声音

1995年至2000年早期，股市一片繁荣，在

这个非理性时期却出现了两个理智的声音，即前美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘和沃伦·巴菲特，而报道称巴菲特是“世界上最伟大的投资者”。格林斯潘对“非理性的繁荣”发出了警告，而巴菲特则置身事外，坚决不进入股市。

不管是经济繁荣时期，还是经济萧条期间，当人们谈论精明的投资时，常常会提到巴菲特的名字。理财顾问之所以使用他的名字，是因为在谈到为什么要入市交易时，大家把他当成一个权威人物。理财顾问会说“巴菲特这样，巴菲特那样”。当提到巴菲特的名字时，人们似乎会把更多的钱投入到股市。而有一点顾问们并没有告诉他们忠实的投资者，那就是“巴菲特并不是一个股民”。

2002年，《财富》杂志发表了一篇标题为《预知一切》（*The Oracle of Everything*）的文章，沃伦·巴菲特在文中说道：“60年前我购买

了第一只股票。在这60年里，其中有50年我对购买普通股有兴趣。大概有10年的时间，我却找不到任何一只可买的股票。”他停止购买股票的理由很简单：在迈向2002年的10年里，股价太高了。世界上最伟大的投资者都不能在股市上发现可投资的股票，而几百万投资新手和他们的顾问却能够发现，我觉得这很有意思。

批评最伟大的投资者

文章还提道，当许多受尊重的理财专家和刊物注意到巴菲特在市场最繁荣时没有进入股市，他们开始对巴菲特进行批评，哈里·牛顿（Harry Newton）便是其中一位。当时他还是《科技投资人》（*Technology Investor*）杂志的发行人，他曾这样写道：“沃伦·巴菲特应当说‘抱歉’。他怎么可以错过硅谷、无线电、数字用户线路、光缆和生物科技股呢？”

一个月之后，科技股市场崩盘，将投资者投入的几十亿美元席卷而空。今天又该是谁应当说“抱歉”呢？

我的经历

作为一个经常被与所谓的“理财专家”混为一谈的人，你有必要知道我的经历。不久前，我接到一位来自马里兰州巴尔的摩股票经纪人打来的电话。他说：“我刚刚读完你的第三本书《富爸爸投资指南》（*Rich Dad's Guide to Investing*）。我祝贺你预言了2000年的崩盘，我后悔没让我的客户在股市崩盘之前阅读此书。”现在，我不认为自己成功预言了崩盘，我只是发出了警告而已。

你会在《富爸爸穷爸爸实践篇》（*Rich Dad's Success Stories*）这本书中找到那些最能证明我的经历的内容，它们是我的读者的经历。

这是一本充满了平凡人亲身经历的书，当数百万人正在股市中损失几十亿美元的时候，这些普普通通的人却收获颇丰。因此，我没有竭力吹捧我自己的成功理财经验，虽然这些经验在股市崩盘时也非常有效，但我最重要的成就是以我的读者所取得的成功来衡量。

回答问题

良好的建议对于理财成功至关重要。曾经很多次，我希望能有时间更好地回答“我应该用1万美元做什么投资”这个问题。几年过去了，我还是无法回答。不过，我决定撰写《富爸爸给你的钱找一份工作》这本书，用它来回答这个问题。而这么做的理由也很简单，因为这个问题非常重要。

坏建议的代价

几年前，我乘坐出租车赶往机场。车载电台里一位理财专家正在发表他的投资建议：“现在到了重新进入股市的时候了。”

“你为什么会这么说？”电台主持人问道。

“因为现在是一路绿灯，”理财专家说道，“这个市场在直线上扬。”然后他继续长篇大论，满嘴都是股市的标准词汇。而在股市崩盘之前、期间以及现在，我们中的很多人已经无数次地听到这些话了。

透过车窗，我凝视着外面，开始走神了，不再关心理财专家说些什么，直到主持人重新控制了话筒，我才回过神来。“好吧，让我们开始接通热线电话，看看打进电话的热心听众会问你什么问题。”

第一个打进直播间电话的听众说：“我今年

78岁，我妻子75岁。几年前，我们为自己量身打造了一个合意又安全的退休投资组合，把大约100万美元投入了共同基金。”

主持人说：“那太棒了。”

“是的，但那是在几年前。”

“那你现在还有多少？”理财专家问道。

“哎，说的就是这个问题，”年迈的老人说，“当股市开始崩溃时，我打电话向我的理财规划师征求意见。”

电台主持人问道：“他怎么说的？”

“他的建议和嘉宾现在说的一模一样。他说市场将会反弹。这只是少量获利所造成的小小的修正。他从来没有告诉我这是市场崩盘。事实上，他从来没有告诉我们市场会下跌，或者共同基金并不安全。相反，他给我们的建议是继续做长线，那就是购买，持有，并且多样化。”

主持人问道：“那么你是怎么做的？”

“我们按兵不动，并按照他告诉我们的方法去做。在市场持续下跌时，我们还在捂着，观察着。当价格跌得更狠时，他甚至打电话告诉我们趁价格低时多买点。”

“所以你就买了更多的股票？”

“我们确实买了。但是股价不断下跌，而我们也不断打电话给他。几个月之后，他不再接我们的电话。之后我们接到通知，说他已经离开了公司，并把我们的移交给了公司的其他人。不管怎么说，我们已经厌烦了拆开投资公司的信封了。看着我们一辈子辛辛苦苦挣的钱随着股市崩盘一起消失，我受不了。我们已经丧失劳动能力了，现在束手无策，不知道我们还能做些什么。”

主持人再次问道：“那你还剩多少钱？”

“咳，自从他不跟我们通电话之后，我们采

取了措施，卖出了我们的共同基金。我妻子和我认为最好是持有现金。因此，在我们将共同基金兑现之后，我们大约有35万美元，并去银行把这笔钱存为定期存款。”

“很好，”主持人说，“至少你还有一些现金。你要知道，35万美元可不是个小数目。”

“是啊，问题是，定期存款每年的利率只有1%。35万美元的1%即3500美元。即便是加上社会保障和老年医疗，用这点钱过日子也很困难。我担心我们可能不得不开始吃存款。如果那样做的话，我们的经济条件将会变得更糟。你有什么建议吗？”

“你有房子吗？”理财专家问道。

“是的，我们有，”老人说道，“但是请不要要求我们卖了它。这是我们剩下的全部家当了。另外，它只值大约12万美元，而我们还有8万美元的房贷。原因是我们以抵押贷款的方式

贷了一大笔钱，因为当利率降低时，我们可以再贷款，可以用房屋的净值抵押取出一部分额外的钱来。”

电台主持人问道：“那你用从房子身上得来的钱干什么呢？”

“花完了。我们得靠它过日子。这就是我要寻求一些建议的原因。”

主持人问那位理财专家：“喂，你会给这对老夫妇提供什么建议？”

“好吧。首先，你不应该卖掉你的股票，”理财专家说，“正如我说的，市场将要复苏。”

“但它都连续下跌好几年了，”老人说，“当你到了我们这个年纪就会知道，损失这么多钱是多么可怕的事情。”

“是的，是的，我知道，”专家说，“但现在你要听我的。放长线才能钓大鱼，你应该永远

购买、持有，并保持多样化。市场的确在下跌，但它们会复苏的，就像现在一样。”

电台主持人问道：“那么他和他妻子现在应该做什么？”

“现在是入市的时候。正如我说的那样，市场正在复苏。永远要记住，过去的40年里，股市平均每年上升9个百分点。”

主持人问道：“你认为现在是入市时机？”

“说得对，”理财专家说，“入市，赶在你错失下次复苏之前。”

主持人对那位78岁的老人说：“好建议，谢谢你打来电话。现在我们要接通下一位听众的电话。”

此时出租车正驶进机场，气死我了。“他们怎么还在兜售同样的老建议，并且还因此而获得报酬呢？他们晚上如何能睡得着觉呢？”当我

走向登机口时，我自己嘀咕道。排队登机时，我在一份被丢弃的报纸上读到了一条标题为《投资者将钱投入到房地产》的新闻。我默默地摇着头说：“从一个‘繁荣—萧条’到另一个‘繁荣—萧条’。”

同样的老建议

当飞机驶离航站楼时，我开始回忆自己第一次做投资者时的情景，那时我对投资知之甚少。我的思绪退回到1965年，那时我18岁，购买了第一只共同基金股票。即使我当时并不清楚共同基金到底是什么东西，我还是购买了。我所知道的一切无非是共同基金与华尔街联系在一起，而“投资华尔街”在当时似乎是一种很酷的想法。

我在纽约就读美国商船学院，这是一家联邦学校，主要是把学生培养成货轮、油轮、客

轮和其他商船的高级船员。在陆军学院，我们必须按规定穿好军装、擦亮皮鞋后列队去上课。我发现自己很难适应这种新生活，因为我来自夏威夷，在那里我只穿短裤和T恤衫。枯黄的树叶纷纷落下，这意味着秋天即将结束，我也正准备体验我人生中的第一个冬天。

一天下午，我收到了一张便条，说是卡林（Carling）先生想见我。我不认识什么卡林先生，但当你是军官学校的新生，即新兵蛋子时，你得学会服从命令，并且立即执行，无需质疑上级领导要求你做的事情。

“趁年轻，你要开始投资，”卡林先生面带着微笑，坐在我的桌子对面对我说道，“永远记住杰出投资者的秘籍，即‘购买，持有，做长期投资’。让你的钱像树一样生长。永远记住在投资上要保持精明和多样化策略。”

听着他的建议，我只是点头，并且说“是，

长官”。我真的不知道他在讲什么，但进入学院4个月来，我在坐姿、挺直站立和说“是，长官”等方面受到了严格的训练。

卡林先生是该学院的校友。他在结束了海上航行生活后进入了理财规划行业。他了解我们新生正在经受炼狱一样的生活，因为他自己也曾亲身经历过。我在说“是，长官”时，确实对“他是如何进入学院”产生过疑问，因为他不再是一名学生，也不在商船学院工作。我也好奇他怎么会知道我的名字。我所知道的就是他联系上我，并安排我在上自习时与他见面谈话。我正在向另外一个权威人物说“是，长官”，虽然他身穿西服领带，而不是军服。

我问道：“我应该投多少钱？”

“每月只要15美元。”这个满脸堆笑的人回答道。

“15美元？”我说，“我上哪里弄这些钱去？”

你要知道，我读的可是全日制学校。”你要知道，当时是1965年，15美元对一个大学生来说可是一大笔钱呢。

“要坚强，”卡林先生微笑着说，“学院会教你如何遵守纪律。只要你把每月拿出一点钱存起来当成纪律，你很快就会有一大笔私房钱。记住，永远做长期投资。”虽然我同意他说的全部内容，但我还是注意到他总是在强调“长期投资”这个词。我也说不清楚为什么会这样，始终觉得这个词和他说话的方式让我有点不舒服。

时间宝贵，我得回去学习，所以，只能他说什么我都表示同意。在选择了他建议我投资的共同基金公司之后，我签署了一份协议，同意每个月给他邮寄一次支票，以便购买更多的股票。在处理完相关文件后，我急忙赶回去学习了，之后就把这个投资计划抛到了脑后。从那年的11月开始，我坚持每月给他邮寄一张支票。

圣诞假期

刚入校的头6个月十分难熬，这是我一生中度过最艰难的一段日子之一。这是我第一次适应远离家乡的生活，也是我第一次在纽约生活。我剪了平头，而且课业负担很重。重要的是，除非是感恩节或圣诞节，不允许新生离开校园。随着冬天的冷风横扫过长岛海峡，我开始计算离圣诞假期还剩多少天。我储蓄账户里的钱刚够买一张军人回家探亲的打折机票。

最后，我回到了夏威夷温暖的气候之中。我要做的第一件事就是约上我以前的高中同学去冲浪，从清晨一直玩到深夜。虽然我的朋友拿我的短发开玩笑，但有此空闲并且重新做一回小孩子这感觉很好，重要的是，我又重新拥有了一身黝黑的肤色。

过了几天假期之后，我和富爸爸的儿子迈

克（Mike）一起去富爸爸的办公室拜访了富爸爸。在迈克和我一起冲浪的时候，他说他爸爸想见我。说过平日的客套话和简短的叙旧之后，我偶然跟富爸爸提到我的第一次投资。我只是顺便提及我的投资。对于我来说，谈论我的投资只是闲谈。但对于富爸爸来说，我所做的事情远不止是闲谈。

他问道：“你做了什么投资？”

“我投资了一只共同基金。”我回答说。

他问道：“为什么？”他并没有问我投资的是哪只共同基金，只是想知道为什么投资共同基金。

我没有回答，有点踌躇，开始搜肠刮肚，想找出一个比较符合逻辑的答复。

“你从谁的手里买的股份？”还没等我回答，富爸爸又问道，“你了解他吗？”

我肯定地答道：“啊，是的，”但略带一点

为自己辩解的口气，“他是我们陆军学院58级的一个毕业生。跟我是校友，他因此被获准进入校园，向学院的学生兜售他的投资。”

富爸爸会意地一笑，问道：“他是怎么得到你的名字？”

“我不知道，我猜可能是学院给他的。”

富爸爸再次会意地一笑，这次他没有说什么，又坐回到椅子上，倚着靠背，伸直腿，双手做祈祷状放在下巴下面，只是坐在那里，寻思着想跟我说的话。

最终，我打破了沉默，问道：“是不是我做错了？”

还是只有沉默，此时的10秒钟对我来说相当漫长。“没有，”富爸爸终于开口说话了，“首先，我要表扬你主动投资这件事。很多人都是很晚以后才为自己投资，或者从来不为他们的将来投资。很多人花光了他们挣到的所有的

钱，然后期待着自己退休之后，他们为之效力的公司或政府能够关照他们。至少你还做了一些事，而且你用的是自己的一部分钱来投资。”

“是不是我做的事情不太对？”

“不是，并不是你做的事真的就错了。”

“那你为什么要担心？”我问道，“难道还有更好的投资吗？”

“也有，也没有。总会有比这更好的投资，也会有比这更差的投资。”富爸爸说着，重新坐直了身子，“我并不担心你投资的东西，现在我关心的是你。”

“我？”我问道，“我怎么了？”

“我只关心你会成为哪一类的投资者，你投资什么我反倒不那么关心。”

是推销说辞，而不是理财教育

“我不是一个好的投资者？”

“不，不是说的这个，”富爸爸说道，“他建议你‘长期投资，购买，持有并且多样化’，对不对？”

我轻轻地说道：“对啊。”

“这个建议的问题在于它是一种推销说辞，”富爸爸说道，“它并非一种正确的投资方式，更不是学习投资的方式。对你来说，要想获得成为一个精明投资者的理财教育，这不是一种好方法。”

我问道：“什么是推销说辞？”

“好吧，想想看，”富爸爸回答说，“每个月只是寄一张支票，你能学到多少投资经验？”

我想了一会，最后答道：“没多少。但为什么它是推销说辞呢？”

“你再想想看，”富爸爸笑了，“你仔细思考一下‘长期投资，购买，持有并且多样化’这个建议。”

我问道：“你不打算告诉我？”

“是的，至少现在不会。你才18岁，现实世界中还有很多东西等待你去了解。眼下你有机会学到一次人生最重要的教训。所以，好好想想吧。等到你想明白了为什么‘长期投资，购买，持有并且多样化’是一种推销说辞，而不是合理的理财教育时，你再告诉我。大多数人从来不了解推销说辞和理财教育之间的区别。这就是为什么只有少数人能成为富人，而大多数的人一旦成为投资者就会赔钱。因为他们认为推销说辞就是理财教育，所以，他们会赔钱；因为他们认为‘长期投资，购买，持有并且多样化’是理财教育，所以，他们认为这样做是聪明之举。这就是推销说辞和真正的理财教育之间巨大的差别。”

在富爸爸说话时，我开始理解为什么基金销售人员总强调“长期投资，购买，持有并且

多样化”这句话了。

数百万人损失几十亿

如前所述，股市崩盘之际，数百万人损失了几十亿美元。这些损失还不包括失去工作和这些损失所带来的情感上的痛苦。为什么会有这么多人会损失这么多的钱？虽然理由有很多，比如经济疲软、恐怖分子、腐败、不良的分析报告、欺诈、市场行情和其他的疏忽，但还有一个鲜为人知的根本原因，那就是数百万人把一套通用的商业销售说辞误认为是可靠的理财教育。有很多人始终在坚持邮寄支票，或者买了不卖。他们投资，并且长期持有，即使股市纷纷崩盘，他们也不改初衷。

钱并没有受到损失

迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）是一位受人尊

敬的财经作家，以其畅销书《说谎者的扑克牌》（*Liar's Poker*）、《魔球》（*Moneyball*）、《大空头》（*The Big Short*）和《自食恶果》（*Boomerang*）而著名。他曾在英国周刊《旁观者》（*Spectator*）和《新共和》（*New Republic*）担任编辑，同时还是加州大学伯克利分校的访问学者。

《纽约时报》（*New York Times*）刊登的刘易斯的一篇文章中这样写道：“股市的损失并不是社会的损失。这是财富的转移，它们不过是从一个人手里到了另一个人手里而已。”

他还进一步描述了自己在股市的经历。“当我最终决定购买网络股的时刻，恰恰是它们应当出手的时刻，这个时刻我应感觉到才对。相反，我在每股160美元时急忙买进了Exodus通信公司的股票，看着它上涨了几个点，然后就崩盘了。我的钱哪儿去了？它并不是简单地消失

不见了，只是被卖股票给我的那个人装进了口袋。如果按照可能性大小排序的话，怀疑对象为：①某些Exodus通信公司的员工；②一只很有门路并在早期以发行价购进的共同基金；③一位以150美元购进股票的当日交易者。”

换句话说，这几十亿美元并没有消失。它们只是从一个投资者手中转移到了其他投资者的手中。一些投资者变得更富有，而其他投资者则变得更穷。这就是为什么富爸爸更关心我这个投资者的身份，而不是我投资了什么。

我何时卖掉

1965年，当得知富爸爸对我的首次投资并不十分满意之后，我问道：“我是不是要把这些共同基金的股份卖掉？”

他露齿一笑，说道：“不，换作我就不会马上卖掉它们。你可能犯了一次错，但你还没有

学到教训。搁在手里多待一段时间。每个月继续付款，直到你学到了你需要学习的东西。如果你这样做了，那这个教训就是千金难买的。如果你从这件事中学到了什么，你会得到比金钱还要重要的东西。沿着这条路走下去，你就会成为一个更好的投资者。如果你想成为一个更好的投资者，首先你要学会分辨推销说辞和合理投资建议之间的差别。”

长期投资

圣诞假期一结束，我就返回了位于纽约的美国商船学院。恋恋不舍地离开温暖的夏威夷海滩，我又重新回到纽约那个冬天最寒冷的地方。我现在是在颤抖，而不是冲浪。

按照富爸爸的建议，我继续每月给共同基金公司邮寄支票。我很难得到额外的钱，因为我很少得到家里的资助，而且我还有其他消

费，偶尔会花钱参与社交活动。为了弥补缺口，有很多个周六我会外出到邻居家里打零工，每小时赚2美元。如果我每月有1~2个周六打工，我就有钱给共同基金公司邮寄支票了，此外还能花钱购买生活必需品，还有钱娱乐。

我偶尔会打开报纸，阅读投资版面，找到我投资的基金看看它的业绩如何：该基金表现一般，它在某一价位保持不变，就像是一只昏昏欲睡的老狗。曾经有一个学期，我收到基金公司来信，并附带一张对账单，以此证明我的付款情况。过了一阵儿，我开始对打开信封惴惴不安，因为我平时对基金的表现不太满意。我购买的那只股票的数量一直在增长，但每股价位却没有变化。老实说，我感觉购买这样一只表现欠佳的基金有点愚蠢。

6个月之后，我回到了夏威夷，此时正是暑假。当我路过富爸爸的办公室跟他打招呼时，

他邀请我去外面一起吃午餐。我们在饭店里刚一落座，他就问我：“你的共同基金表现如何？”

“嗯，我在6个月里投了差不多100美元，但基金半死不活。我开始投资时，它们的股价是12美元，现在还是12美元。”

富爸爸咯咯地笑了起来：“沉不住气了？”

我答道：“嗯，我喜欢看到它有点反应。”

“急躁没有什么好处，”富爸爸笑着说，“耐心对于投资很重要。”

“但基金无所作为。”我回答道。

在我最后说出这一评论之后，富爸爸大声地笑起来。他显然觉得很有趣。他说：“我不是在说你的基金，我谈的是你。如果你想成为一个好投资者的话，你需要学会有耐心。”

“我不是没有耐心。我的钱放在那里差不多有10个月了，到现在每股价格仍然没有动弹。”

“我早就说过，当你是没有耐心的投资者时，情况就是这样。”富爸爸说话的口气很坚定，“没有耐心的投资者常常会草率地投资，他们的急躁导致他们会选择那些表现不佳的理财产品。”

“选择表现欠佳的投资只是因为我投资时没有耐心？”

富爸爸点点头：“在你决定投资之前，你跟你的共同基金推销员交谈了多长时间？”

“我们谈了大约1个小时。他问过我的人生目标。他跟我展示了几幅图表，以此向我表明道琼斯工业平均指数正在不断上升。他还解释了在很长一段时间内进行少量投资的价值所在。”

“因此你就下定决心购买了股份？”富爸爸笑着说。

我答道：“对啊。”

“这就是我说的‘急躁’，”富爸爸轻声笑着说，“你急于投资，而现在你的投资没有动静，你等得就没有耐心了。当你最初并不知道什么是投资的好机会，并且也不愿意花时间寻找投资机会时，你怎么能够指望找到一个极佳的投资机会呢？种瓜得瓜，种豆得豆。你的急躁导致你找到一个让你更加急躁的投资。永远要记住这一点：最坏的投资是给没有耐心的投资者准备的。知道这个教训了吧？”

“是的，我知道了，”我又急切地问道，“这么说我是在浪费我的钱了？”

“不是，”富爸爸说得很果断，“目前，不必担心你投没投钱。眼下，你学到了一个无价的教训。多数投资者从来没有从自己的投资中学到这种缺乏耐心的教训。不要太急躁，花时间吸取这一教训。”

“好的，”我说，“我会花时间吸取这一教

训。下次做投资决定时，我会更有耐心。”

“很好，”富爸爸说，“多数投资者会怪罪他们的投资，却不责怪他们自己。实际上，真正的问题在投资者，不在那个投资。现在你知道了你缺乏耐心而付出的代价，如果你吸取教训的话，这是相当好的一堂课，你可以从现在开始学习投资。”

“但我是一个全日制学生。我得专心学习。”我辩解说，“我没有时间学习和研究更多的投资经验。”

“在你毕业之后，你很快就会全日制地工作。也许你会结婚，买房子，开始养家糊口。如果这些都发生了，不仅花费会增加，还需要你投入更多的时间。如果你认为作为一个学生很忙，你会说等到你工作、结婚并且有了孩子之后就有时间了。如果你现在不拿出时间学习如何做一个更好的投资者，你明天会说同样的

话，就像你今天说的一样。你仍然会说‘我没有时间学习和研究更多的投资经验’。因为你缺乏耐心，你的懒惰，再加上‘没有时间’这个为自己解脱的借口，你只会重复做原先做过的事，将你的钱交给完全陌生的人，至于他们用你的钱做了什么，你一概不知。”

我静静地坐着，领会富爸爸的话。我并不是像他说的那样。我开始生气：怪他不知道就读于一所军事学院有多么难，我不但要背负沉重的学业，还要进行体育比赛以及参与社交活动。

“不过就是承认你没有耐心，”富爸爸说，“不过就是承认你不愿意且因为太忙而无法花时间学习做一个投资者。这要比你只是说自己太忙更实在。然后再承认你没有足够的耐心去寻找一个极佳的投资机会。”

“如果我承认这些，我就不会抱怨自己的投

资表现不好了。”我补充道。

富爸爸会意地笑着说：“或者说当你的投资赔钱时，你也就不会抱怨了。”

“你的意思是说，我会在共同基金上赔钱？”我问道。

“你做任何投资都会赔钱。”富爸爸答道，“但你知道比赔钱更糟的是什么吗？”

我摇着头回答道：“不知道。会有什么更糟的？”

“如果不学习怎么做一个投资者，更糟的就是你永远看不到极佳的投资机会。”富爸爸如实地说，“如果你从不花时间学习如何做一个投资者，你会活在对投资的恐惧之中，不断地说着‘投资有风险’这样的话。由于相信投资有风险，你就会避免投资，或者将你的钱交给那些你希望他们会做出精明投资的人。但最糟的是，当你避免投资时，你也就错失了世界上最

活跃的交易。你活在恐惧之中，而不是活在搜寻和发现极佳交易的兴奋之中。在你稳扎稳打、活在对赔钱的恐惧中时，你就不会获得赚钱给你带来的刺激，也就体会不到成为富人的那种激动。这就是你没有耐心，还不花时间学习如何成为一个真正投资者的最糟糕的事。”

我思考了一会儿，再次领会富爸爸说的话。与此同时，我开始回想起卖给我共同基金的理财顾问的那套推销说辞。

就像是猜透了我的心思，富爸爸问我：“你的推销员朋友是不是告诉你股市每年会上涨10个百分点？这是大多数推销员都会用的标准的、千篇一律的推销说辞。他是这样告诉你的吧？”

我答道：“他就是这样说的。”

富爸爸大笑起来：“他可能认为那是一个很大的回报呢。10%的回报简直就是芝麻粒！即

使这么小的回报他都不能保证。他只会每年寄给你一张生日贺卡，上面写着‘谢谢你的关照’。最终的结果是‘他赚了，你赔了’。但是，对你来说，最大的损失是你永远都看不到极佳的投资机会，因为如果你听了他那个‘长期投资，购买，持有并且多样化’的建议，你就永远成不了一个杰出的投资者。最重要的是，最好的投资机会会落到受过最好理财教育的人手里，而最差和最有风险的投资机会则落到得到理财教育最少的投资者手里。”

我问道：“你是说共同基金是所有投资中风险最大的？”

“不，我说的不是这个意思，”富爸爸回答道，现在他的语调有些沮丧。他深吸一口气，整理一下思绪，然后说道：“听我说，我再说一次，我不是在谈论投资，我谈论的是投资者。如果投资者没有受到良好的理财教育，他们所

做的任何投资者都是有风险的。他们偶尔可能走运，但从长期来看，他们一般会把挣到的大部分钱还给市场。我见过一个没有受过理财教育的投资者做了一笔巨大的房地产投资，结果丧失了抵押品的赎回权，最终把他拖得心力交瘁；我还见过一个没有受过理财教育的投资者购买了一家有利可图的、经营得很好的企业，不久企业就破产了；我见过一位经验不老到的投资者购买了一家大型公司的股票，观望着股价大涨，却没有在高位出手，在股市崩盘之后，他被套牢在这只垃圾股上。因此，并不是投资本身有风险，而是投资者有风险。”

我开始明白了富爸爸所说的话。他正在尽最大努力让我看到一个极少数人看到的世界，这是一个真正投资者的世界。

富爸爸喘了一口气，继续说道：“我也见过一个职业投资人接管了一个已经让一个蹩脚的

投资者糟蹋了的投资，但他却再次让它变成了一个有利的投资。所以，不中用的投资者赔钱，而精明的投资者赚钱。”

我问道：“你是说精明的投资者从来不会赔钱？”

“当然不是，”富爸爸回答道，“我们所有人都会偶尔赔钱。我说的要点在于：一个精明的投资者会专注于成为一个更精明的投资者，而普通的投资者只专注于赚钱。我在这里并不是告诉你如何经营自己的人生。现在，我希望你停下来，花点时间，想想你现在学到了什么，而不是你赚了多少钱，或者赔了多少钱。不要把眼光只盯在钱上，要专注于学习做一个更好的投资者。”

“在我做长期投资时，如果我所做的只不过是填写一张支票，插进信封，舔一下邮票，然后把信封投入邮筒，那么，我就学不到很多投

资知识啦？”

“我说的正是如此。你没有学会做一个投资者，你只是学会了做一个存钱的人，学会了舔邮票。”

富爸爸站起来伸了伸腰。我能够看出，向我反复灌输这种简单但却重要的教训已经让他感到厌倦了。他回头望着我，说道：“那么，你从你的共同基金投资和你自己身上学到了什么？”

“我不仅懂得了自己缺乏耐心，还了解到是我一直在找借口而不花时间学习投资。”

“那这意味着什么呢？”富爸爸问道。

“意味着我并不总是获得最佳的投资；意味着我失去了一个让人激动的世界，而这个世界没有几个人能够看到；还意味着如果我不做出某些改变，我就是一个赌徒，而不是一个投资者。”

“悟性不错，”富爸爸笑了，“还有其他的吗？”

我想了一会，实在想不出任何其他的答案了，便回复道：“没有了。”

“把你的钱交给一个完全陌生的人会怎么样？”富爸爸问道，“这个陌生人把你的钱交给其他什么人又会怎么样？这些不露面的陌生人用你的钱做了什么？你知道有多少手续费是从你的钱里扣走的吗？你知道你的钱有多少真正用于投资，以及你的钱有多少进了为你打理钱的人的口袋，又有多少钱返回你的口袋吗？如果他们把你的钱赔了怎么办？你有没有追索权？你知道这些问题中的任何一个答案吗？”

我摇摇头，有气无力地答道：“不知道。”

“你有没有问过卖给你这些共同基金的那个家伙：他是否能够依靠他自己的投资过日子？或者，他是否能够依靠你给他投资的钱中所取

得的佣金养活自己？”

“没有，”我轻声地回答，“我从来没有问过。”

利益冲突

当我意识到我可能犯了一个错误时，我想责怪卡林先生；但我更清楚地知道：我是投资者，我没有对投资进行足够的审慎调查就做出了投资共同基金的决定。

理财规划师通过向普通投资者销售投资和理财产品而获得佣金，保险就是其中的一种。我们需要了解如何向推销员提出正确的问题，比如：

- 此共同基金相关的费用分别是多少？
- 你从销售中获得多少佣金？

富爸爸正试图让我牢记：我需要自己控制理财决定权，而不能把这一权利交给其他人。

轻微的处罚

2002年，华尔街上包括美林公司（美林公司，世界最著名的证券零售商和投资银行之一。——编者注）在内的几家最大的公司被纽约州总检察长艾略特·斯皮策（Eliot Spitzer）以欺诈和利益冲突之名罚款14亿美元。在记者招待会上，斯皮策说：“每个投资者都知道股市有风险。但每个投资者期待的和应该得到的是诚实的投资建议、没被利益冲突玷污的建议和分析。”对投资者损失的7 ~ 9万亿美元而只对那些公司罚款14亿美元，这相当于“违法者”造成7 000 ~ 9 000美元的损害之后只交纳1.4美元的罚款。这只是轻微的处罚，相比大公司从那些赔钱的投资者身上赚取的佣金，这要少得多。

征收14亿美元的罚金只是问题处理的一部分，改革方案也获得了通过，那就是建立一系列规则，目的是消除华尔街研究机构和股票发行机构之间的利益冲突，禁止公司的股票分析师从公司投资银行掌控的股票研究中获取报酬。

工作出色的奖金

在因欺诈被轻微罚款之后不久，《华尔街日报》发表了一篇题目为《美林给执行官们发放2002年的大红包》的报道。

文章解释说，尽管持续的股市溃败侵蚀了公司的主营业务，但美林公司还是对其董事会主席和首席执行官进行了奖励，奖金共计700万美元。

文章继续写道：2002年，美林裁减了6 500名员工，使其裁员总数达到21 700人。

我放下报纸，心中不禁暗自奇怪：在公司受到欺诈指控，其投资者损失几十亿美元，并且近22 000名员工被解雇的时候，这个公司怎么还会奖励它的执行官几百万美元？

我不想让人看起来我专挑美林的毛病，为了公平起见，《华尔街日报》的文章也公布了其他金融机构首席执行官的年薪：

首席执行官年薪

1 摩根士丹利

1 210万美元

1 2 雷曼兄弟

1 90万美元

上述公司有几家也是被纽约州进行欺诈罚款的对象。

更多的诉讼接踵而至

2003年，众多小投资者联手对美林提起诉讼

讼。即便掌握了投资顾问不尽职的充分证据，小投资者还是败诉了。虽然我不喜欢看到小投资者败诉，但还是倾向于同意法官的判决理由——所有的投资者在踏入投资领域时都需要注意。换句话说，法官说的另一层意思是“时运不济”。

共同基金欺诈

2003年初，纽约州总检察长转而关注共同基金行业。他发表声明说：“涉及共同基金的每一笔交易几乎都有不为人知的投资动机。”他深入观察共同基金收取的隐形费用以及基金出售方式带来的利益冲突。他调查了“盘后交易”和“择时交易”这两种欺诈手法。盘后交易指在股市收盘后按照纽约时间下午4：00收盘时的股价下单交易共同基金股票，以便让特惠投资者利用还没有在收盘价中体现出来的盘后有利

消息。择时交易指的是共同基金的短期交易，它对共同基金的长期股东会产生不利的影响。固有的利益冲突和内幕交易动摇了普通投资者的信心。

做一个经过训练的投资者

在投资领域，金钱是不会流失的，它仅仅是易手了而已。这就是为什么我会对告诉某些人把他们的1万美元投资于何处犹豫不决的原因。如果一个人不知道用他的钱做什么，他就应当在投资之前花些时间接受理财教育。在我看来，为什么数百万人会损失几十亿美元，首要原因就是他们将自己的钱轻而易举地投资了出去，却不愿意花时间学习投资。

因此，对于“我有1万美元，我应该做什么投资”这一问题，我的答案是：在把你的钱投资到你希望并祈祷着它是一个好的投资之前，首

先花时间学习做一个更好的投资者。永远记住几年前我的富爸爸对我讲的那些话：没有受过很多理财教育的人常常会对推销说辞信以为真，他们误把推销说辞当成了建议。因此，本书讲述的是我的富爸爸所认为的对我非常重要的内容，即“在我拿出钱来投资之前，要花时间寻求真正的理财教育”。富爸爸还说过：“你受过的理财教育的质量越高，你获得的投资建议的水平就越高。”

第二章 询问牛场主， 然后询问奶农

“持有一只股票的话，我最中意的期限是永远。”

——沃伦·巴菲特

在对我轻率地开始共同基金投资这一错误进行一番教训之后，富爸爸让我想起了有关投资方法的早期讨论（这是他经常做的事）。他回想起一堂理财课，说的是一个牛场主和一个奶农之间的不同。

美丽的比格艾兰岛

我在夏威夷的比格艾兰岛（Big Island）长大，岛上有一个帕克牧场。在我上高中时，帕克牧场是美国最大的私人牧场之一。在我16岁那年，富爸爸带着他的儿子迈克和我去参观这个牧场。当时帕克牧场是岛上最优美的游览地之一，今天也依然如此。这里远离威基基海滩喧闹的人群，高山环绕，青山起伏，草地宽阔，一直延伸到太平洋壮观的蓝色海水，而且这里还生活着世界上体型巨大的马林鱼。今天，位于牧场中心的卡姆艾拉小镇是我常常梦想的颐养天年的地方。

就在那次游览牧场时，我们碰巧看到了牛仔将一群牛集中从饲养场赶往屠宰场。虽然富爸爸在牛被屠宰之前领着我们离开了，但我们知道接下来将会发生什么事，同样牛也知道。这次的经历我永远不会忘记。

几个月之后，富爸爸带我们去奶牛场。大

清早，我们看到农夫将奶牛集体赶进挤奶的牛棚。这些牛的表现大不一样。

富爸爸希望我们学习的理财课是这样的：尽管牛场主和奶农都把他们的牛看成资产，但他们处理资产的方式有所不同，他们有着不同的商业模式。

参观牧场和农场就是为了强调两者之间所存在的非常重要的差异：资本收益与现金流。

简而言之，可以把牛场主比作为了资本收益而进行投资的人，而奶农更像是一位为了现金流而进行投资的人。

之所以很多人会损失大量的投资，或者认为投资有风险，理由之一就是他们像牛场主一样投资，他们投资是为了屠宰，而不是为了得到牛奶。

与一位“资本收益”型投资者交谈

通过人们的言语及其使用的词汇，你可以分辨出哪些是为了资本收益而投资的人。这类人常说以下这些话：

- “我的资产净值增加了。”
- “我的住宅升值了。”
- “我在每股10美元时买下，当股价涨到15美元时，我就卖出。”
- “我买下一座房子，加以修缮，再出手时就赚了23 000美元。”
- “公司收入增加，所以我期待着股价也随之上涨。”

与一位“现金流”型投资者交谈

你也能通过下面的这些言语识别出那些为了现金流而投资的人。

- “我的资产现金回报率是多少？”
- “这只股票每股派发的红利为56美分。”
- “你会把资产折旧费算在收入内吗？”
- “这是一个利率为7%的免税市政债券。”

与一位理财顾问交谈

多数理财顾问会告诉你：“当你年轻时，我会向你推荐一只强劲增长型基金；而在你退休之后，我会推荐你转而投资一只收益型基金。”

将理财顾问的建议加以转译，即：“当你年轻时，投资资本收益；当你上了年纪之后，投资现金流。”

最大的傻瓜

除了贪婪和企业舞弊外，如此众多的人损失大量投资的首要原因之一是他们为了资本收益而投资。在股市泡沫产生之前，投资者所投资的这些高科技公司的经营状况早已变得十分糟糕——没有收入和利润，

连分红都很少了。他们在投资时采用的是“博傻”的投资理论，这意味着他们希望碰到一些比他们更傻的投资者。在股市泡沫的高峰期，随着短线资金的撤出，最大的傻瓜最终显形了。今天这种情况仍在持续吗？答案是“当然”。

投资理财电视节目

在纽约期间，我参加了一档全国转播的电视理财节目的访谈，电视台的一位著名投资理财评论员立即向我开火，对我的投资策略提出了异议。他不无得意地笑着说：“道琼斯指数涨幅接近50%，对此你有什么看法？”

我差点被他这种有点挑衅的态度气晕了，呛着他答道：“那又怎样？”

很明显，他是一个为了资本收益而投资的人，而我是一个为了现金流而投资的人。他的投资像牛场主，而我的投资像奶农。你能想象得到，接下来的访谈进展得多么不顺利。

沃伦·巴菲特说过：“在这个世界上，‘股价在上

涨’是购买一只股票的最愚蠢的理由。”

一个非常重要的区别

每当我听到某人谈论“长期投资”时，我常常会问他：“你要投资什么？你投资是为了获取资本收益还是现金流？”如果我是为现金流而投资，我决不会在乎价格。如果我能今天得到我的现金流，得到我的现金回报，我就掏钱买，我不会为了明天，为了长期回报而投资。换句话说，那就是“现在就让我看到钱”。

一个荒谬的例子

问题在于：如果你今天给我10美元，我在接下来的几年内每月都会还给你1美元，你会认为这是一个好投资吗？我希望你会这样认为。换句话说，你会在10个月时收回成本，从那以后，你得到的钱全是赚的。

如此众多的人损失如此大量的金钱，理由之一就是因为他们每月向基金支付10美元，期限40年，却不知道从现在开始40年后这个基金还在不在。这就是我所谓的“把你的钱再次存而不动”。显然，在大多数情况下，还是会有一些钱进账的，但有多少？够你的

本钱吗？

现在，我能听到你们当中有些人会说：“投资10美元，每月拿回1美元，这个例子是荒谬的。我向你们保证，这个例子一点也不荒谬。因为大多数人接受的训练是为资本收益而投资，他们常常无法看到为现金流而投资的力量。”

屠宰场思维

当我投资共同基金时，我的富爸爸替我感到难过，理由之一就是我受到了投资资本收益的诱惑。他带着他儿子迈克和我去牧场和奶牛场的原因就是，他想教会我们屠宰和挤奶的区别。他常常说：“当有人说自己在市场上赚了大钱的时候，他们确实是赚了大钱。有些贫穷的投资者被宰了。做长线的投资者赔钱，而做短线的投资者会拿钱走人。事情总是如此，它发生在所有的市场上，而不仅仅是股市。”

挤奶棚思维

随着你阅读本书，你将发现现在投资10美元而在多年内每月都收到1美元这种案例的可能性是很大的，

但你必须要像奶农一样思考，而不要学牛场主。

在你浏览本书的过程中，你可能会开始理解为什么沃伦·巴菲特会说“持有一只股票的话，我最中意的期限是永远”。

沃伦·巴菲特的思维和投资方式就像是奶农，我的富爸爸也是如此。你投资哪种类型的资产无关紧要。许多人投资一家企业，只是为了养肥它，“宰”了它，然后卖给下一个家伙。房地产和纸资产的情况也是如此。要想对本书的启示获得最好的理解，屠宰场的思维需要替换成挤奶棚的思维。

屠宰在继续

我不喜欢共同基金的理由之一是它们让我想起了饲养场，牛被约束在这个地方，只是为了在屠宰之前让它们长膘。不同之处在于共同基金这个“饲养场”挤满了小投资者，当他们分散化的投资组合增值的时候，他们也就变得“膘满体肥”了。然后，“牛仔们”骑着马儿来到，掠走他们的钱。

为了公平和平衡

很多人认为我是排斥股票市场的。这并不确切。我反对的是在投资时所采取的无知、过度贪婪和愚蠢的行为。这种养肥小投资者再宰杀的现象存在于所有的市场，我每天都能在房地产市场上看到这种现象。随着更多止赎权的丧失，许多人失去了他们的住房，而投资者需要赎回他们已经投入很多钱的财产。当利率上升时，房地产市场中这个更大的傻瓜就会被人牵去屠宰场。

我之所以向那个在黄金时间向全国播放电视节目的著名主持人说“那又怎样”，是因为我不想被牵去屠宰场。我不想因为这些（股价在上涨，或者房地产价格在上升，或者利率在下降）而入市。

新闻

我曾经听过如此的股市报道：

第一天：“今日股市上扬，似乎迎来了一个非常大的反弹。”

第二天：“今日股市下挫，似乎投资者正在从昨天

的反弹中获利。”

第三天：“今日股市上扬。我认为这是我们期盼中的反弹。”

第四天：“今日股市下挫，据报道称这是内部人正在抛售。”

第五天：“股市因高额回报的消息而上扬。”

第六天：“在美联储将要加息的谣传出来后股市下挫。”

现实

新闻实际上是在告诉我们：做长线投资的人会不断地把他们的钱投入（或叫存放到）市场，希望股价会走高；每次股价上涨，做短线投资的人就会带着他们赚到的钱撤离市场。

为资本收益而投资是投机

在任何时候，如果你投资时怀着“某事将来会发生”这样的希望，那你就是在投机。为资本

收益而投资的情况正是如此。并不是说这样做就是错误的。重要的是认识到你投资的目标是什么，并且不要欺骗自己。

超级杯赌球

为资本收益而投资就像是在橄榄球赛季开始时赌哪支球队会赢得超级杯一样。事实上，在赛季开始之前赌哪支球队会赢得超级杯要比为资本收益而投资的风险要小得多。为什么？因为在美国橄榄球联盟中只有几支球队，而股票或共同基金却有几千只供投资者挑选。

优先次序的问题

尽管这么说，我也确实会为资本收益而投资。有时候我会投机，偶尔我也会因为听到可靠的情报而投资。区别在于优先顺序。在本书中，你将发现富爸爸的投资方法是按照以下主次顺序进行的：

1. 现金流
2. 杠杆效率
3. 税收优惠
4. 资本收益

多数投资者只是为了资本收益而投资。从多数退休金账户中，你会发现普通投资者已经远离了现金流，他们几乎不会利用财务杠杆，税收优惠也很少，而且他们的钱被搁置在“牲畜的待宰栏”里育肥。一旦市场有什么风吹草动，“牛仔们”就会抵达，短线资金就会撤离，那些拥有退休金账户的人就成了最大的输家。

即便是威尔士亲王也早离开了

不久前，《悉尼先驱晨报》（*the Sydney Morning Herald*）发表了一篇标题为《谨慎地转向房地产投资，亲王悄悄地大赚一笔》的新闻。

你会注意到它用到了“大赚一笔”以及“悄悄

地”这两个词，这表明在完成转移之前，他没有告诉任何人。文章继续写道：

伦敦讯：下个月，威尔士亲王（查尔斯）将把他拥有700年之久的房地产为其带来的创纪录的利润公之于众，这得益于他及时从股票市场转向房地产市场。

康沃尔公爵领地（Duchy of Cornwall）为这位王位继承人带来了收入，当亲王宣布在最近一个财年里这一财产获得了近2 500万美元这一创纪录的利润时，他作为“房地产之王”的新身份将是显而易见的。

因为经济低迷，许多企业的年度利润创纪录般的下降，此时，这一财产的利润数在去年却实现了大约25%的增长。

该文章描述了为什么富者更富的另外一个原因。当富人悄悄地转移他们的钱财时，小散

户们正在“饲养场”里等着被“屠宰”。

想在饲养场中育肥这无可厚非，但是，你必须记住：要赶在“牛仔”到来之前退出。

本书要描述现金流的力量

富爸爸教我的是如何利用现金流来扩大我的牛群规模，从而让我的资产增值，而不是教我让我的资产成为待宰的肉牛。每年奶牛都会产下更多的小牛犊，增加现金流，而不是将奶牛带去市场卖掉。

在《富爸爸财务自由之路》一书中，我讲述了“铺管道，而不是永远提水桶”这一创富模式。在这一隐喻中，铺管道表示为现金流而投资，提水桶则是为资本收益而投资。

我经常碰到这样一类人，他们会说：“我发现一座大房子，买下它，加以修缮，卖掉它。我赚了25 000美元。”虽然我知道这些人为了他们

的行为而感到骄傲，但对我来说，这是一种听起来很吃力的工作。在我看来，那是在提水桶，而不是铺管道。我是如何知道的？我之所以知道，是因为我曾经做过同样的事情。现在如果这些人遵循为资本收益而投资的原则，并且有意为投资现金流积累财产净值的话，就与富爸爸的教导更加符合了（事实上，我们已经把这一原则内置到了我们的“现金流游戏”中了）。

本书要讲的是“铺管道”

本书要讲述的内容是铺管道，有了管道，现金就会源源不断地流向你，你就能够实现财务自由。本书也要讲述如何扩大你的管道直径。当我开始经营一家企业时，现金流经常只是从我钱包里流出。以后，现金流变成用来给花园浇水的软管那样粗细的管子中滴出的一滴

水。随着时间的流逝，我作为商人的工作就是扩大这个管子的直径。我的工作不是将企业、房地产或纸资产“宰了卖肉”，然后寻找新的企业、房地产或纸资产。在我看来，这样做是典型的提水桶，而不是铺管道。

随着企业这一资产的现金开始流动，它流入第二类资产，之后又流入第三类资产。我的工作仅仅是铺管道，并且不断地扩大管道的直径，而不是买了资产再倒手，同时还得试图猜透市场，或预测市场的动向。

最著名的例子

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我之所以突出强调麦当劳餐厅，是因为麦当劳餐厅是铺设三类资产（企业、房地产、纸资产）管道并使其互相连接的最著名案例。麦当劳创始人雷·克罗克（Ray Kroc）从一个商业计划开始起步，

那就是汉堡店要购买一些世界上最好的房地产。公司不断成长，并经营和购买了一些世界上最好的房地产，即那些繁华十字路口的街角，之后公司在股票市场成功上市。每次当你看到坐落于繁华十字路口的一家麦当劳餐厅时，要提醒自己它是一家卖汉堡的、购买房地产（街角）并在全世界卖出几百万股票（纸资产）的企业。这才是真正的富人投资的方式。

2003年，雷·克罗克的妻子琼去世。他们共同建立的企业已经遍布世界，提供了几百万个工作岗位，并让很多人富裕起来。除了是富人之外，琼·克罗克（Joan Kroc）也因她的慷慨而著名。据估计，她向有价值的事业和慈善事业捐献了几十亿美元。当我听到人们说“富人是邪恶的”或“富人是贪婪的”时，我常常要求他们读读麦当劳餐厅的故事。

铺管道这条路并不好走

它是最容易的投资之路吗？答案是否定的。它是最有利可图的投资之路吗？在我看来，答案是肯定的。实话实说，我个人在25岁时就开始走上了铺管道这条道路。正如你们中有些人知道的那样，我在35岁之前赔得很惨。但从35岁起，在资产之间铺设管道的任务变得更加容易，甚至是充满了更多的趣味性。今天，当我步入赚钱比赛的第四节时，管道坚固而且直径更大，更多的现金正在流淌而至。对我来说，这才是真的在做长期投资。正如富爸爸所言：“在钱上作难的问题有两种，一种是钱不够，而另一种是钱太多。”你想要哪个难题呢？

沃伦·巴菲特说过：“人们宁愿接受下周有一个中奖彩票的承诺，也不愿意接受一个慢慢致

富的机会。”

为什么为现金流而投资的人不是很多

在我的研讨会上，我经常被问道：“为什么为现金流而投资的人不是很多？”虽然我确信原因有很多，但我认为最主要的一个原因是“价格合适的、有利的现金流难以找到”。

如果你询问大部分投资顾问，他们是否会卖掉自己的企业、房地产或纸资产？他们肯定会说“不能做这种事”。很多人说这种事不能做的理由是因为他们不可能那么做。如果有可能，他们也会做的。他们的工作不是投资，而是理财产品销售，只有这样他们才可以将食物放在自己的餐桌上。当他们的报酬是基于资产的买和卖时，他们就是在做产生资本收益的资产交易，而不是在做产生现金流的资产交易。

事实上，即使投资者在资产的出售中出现了亏损，他们照样会得到销售佣金。

最近，我的一位朋友跟我谈起了共同基金的丑闻，他说：“共同基金行业永远是抽头(抽头，指商品交易或办事中的回扣。——编者注)的基金，普通投资者无从知晓。我很高兴这一点终于大白于天下了。”虽然“抽头”这个词听起来有些苛刻，不过无论这些基金在市场上的价值是升还是降，相关的手续费都是要收取的。虽然证券交易委员会要求所有的共同基金要在基金招募说明书的前面用一个标准化的费用表披露其收费结构，但你研究过多少基金招募说明书呢？

如果你通过经纪人投资，要询问他们如何取得报酬。他们可能根据基金的前台销售收费或后台的工作量来获得酬劳，如果你在最初阶段卖出，就会涉及这些问题。基金也可能通过向你收取较高的费用来为经纪人支付酬劳。经

纪人也会因为管理你的资金而收到管理费，通常会依据你共同基金账户中的资金数量每年收取1%~1.5%的管理费。另外，你可能要向理财中介支付一定的顾问费，这个理财中介有可能是维护你账户的经纪公司或某投资顾问。这些费用有别于在共同基金费用表中披露的费用。

共同基金费用

股东费用直接随投资者的交易收取：

- 最高认购费（佣金）——购买时收取；
- 最高递延销售手续费（佣金）——股份转让或赎回时收取；
- 红利再投资的最高认购费（佣金）——当分红被再用于投资购买额外的股份时收取；
- 赎回费用——当投资者赎回股份时收取；
- 转换费用——在投资者将资金从一只基金转移到同一基金家族中的另外一只基金时收

取。

年度运营费用则在将收益分配给投资者之前从基金资产中扣除：

- 管理费用——由于基金投资顾问对基金的管理而收取；

- 分销费用——支付给市场营销、广告和销售人员。根据法律规定，其数额不得超过每年基金平均净资产的1%。这其中可能包括一项服务费，最多为每年平均净资产的0.25%，应支付给为投资者账户提供服务的销售人员；

- 其他费用——比如转换代理人的费用、免费电话服务、网络信息、记录保存、打印和邮寄费用；

- 年度运营总费用（费用比率）——所有基金实际运营成本的总额，表示为基金全部年度运营费用的总和占基金平均净资产的比例。

为什么资本收益很容易出手

我常常被人问到的第二个问题是：“如果为资本收益而投资有风险，那为什么资本收益会很容易出手呢？”我的回答是：“兜售一个梦想确实很容易。”

富爸爸经常说：“难题在于如何实现梦想。”

沃伦·巴菲特说过：“不管真正的胜算有多么可怜，花一笔小额的入场费，却有可能得到巨额的奖金，这常常是刺激赌博嗜好的原因所在。这就是为什么拉斯维加斯赌场会用巨额的头奖大做广告，并且用大字标题声明彩票的巨额奖金。”

为何本书与众不同

本书之所以与众不同，乃是因为它将关注点主要放在了现金流的速度上。我从富爸爸那里学到的最重要的一课就是“不要让自己的钱很多年一直存在银行或养牛场”。我的钱有一项任务，那就是为我努力赚钱，从而获得更多的资产。

为了利用不同种类的资产加速资金周转，投资者

需要理解并借助以下力量：

- 别人的钱（OPM：Other People's Money）
- 法人形式的选择
- 税法

随着本书的不断深入，这些话题将会一一被论述到。就是这些力量给你的钱带来了速度和保护。

为什么速度很重要

之所以钱的周转速度很重要，是因为如果钱不能快速周转，它反而会常常受到掠夺性税收的侵蚀，利用别人的钱举债经营的机会就会减少，而且会变成让贼惦记的目标。有些人让他们的钱滞留在退休金账户中很多年，而且这些钱在以很慢的速度周转。因此，他们会缴纳额外的税收，而且那些钱还会吸引到小偷和速

度更快的短线投资者，并且容易受到市场力量的影响。

本书之所以与众不同，是因为它更多地讲述你的钱的周转速度，而不是你投资的资产。

更好地理解本书的寓意

为了理解本书其余的内容，你需要理解为现金流而投资不同于为资本收益而投资。

资本收益型投资者的思维与现金流型投资者的思维存在很大的差异性。牛场主和奶农都将他们的牛视为资产，不同点在于他们对牛的处置方式不同。

大多数人均均为资本收益型投资者

我专门拿出很多时间探讨资本收益型投资者和现金流型投资者的不同还有另外一个原因，即大多数人是为资本收益而投资的。这正

是投资顾问行业把大众培养成资本收益型投资者，这正是大多数投资者认为投资有风险的原因所在。

技巧还是幸运

虽然技巧非常好的资本收益型投资者人数众多，但多数资本收益型投资者却指望自己走运，而不是依赖技巧。然而，为现金流而投资不仅要求技巧娴熟，而且需要大量的理财知识。一旦有人开始为现金流而投资，他们很快就会发现大多数投资不会产生现金流，至少没有合适的价格。一旦有人开始寻求现金流，他们就开始发现多数投资是不良投资。

走进一位理财规划师的办公室，并且花自己的钱购买一项多样化的投资组合确实是一件很容易的事。购买一处房地产并且赔了钱也真的很容易。你不必是一位行家里手便可以创办一家企业，之后你再把它折腾到完蛋。投资者的真正技巧是获得能够产生现金流的资产，即将钱装进自己口袋的现金流，而不是把自己的钱从口袋里掏出来的现金流。

获得产生现金流的资产需要技巧，也要有一点幸运。虽然我喜欢好运气，不过我还是宁愿依赖我的理财技巧来为我未来的理财打保票。

提升你的运气

多数人认为自己是幸运的人，也就是说，在他们不走运之前是这样的。多数人倾向于相信“不走运的事只发生在别人身上，不会发生在我自己身上”。

虽然我也认为能够享受“生活”这个礼物很幸运，但在涉及我的理财安全和财务自由时，我却不敢指望运气。在本书第一部分的后续章节中，你不只会找到如何增加或保护现金流的方法，而且还会发现如何聪明地提升你的运气，而不是凭运气投资。当你从真正的顾问那里得到正确的建议时，你就开始变得聪明起来。

来自真正的理财顾问的正确建议

我正在观看一档电视节目，在舞台的表演区有一位妇女正在袒露她的心声，只听她说

道：“似乎我吸引的男人跟我不是一路。”男主持人得意地笑着说道：“能吸引到男人是一种本事，但问题是你把电话号码给了跟自己不是同一类的男人。”

富爸爸说：“仅仅因为某人有一张某大型理财公司的商业名片，且头衔一大堆，并不说明他就知道有关投资的任何事情。打电话找错了人，并给他留了自己的电话号码，做这种事的人太多了。”

本书的目的并不是要责怪那些把投资者的钱赔掉的人。与其责备涉及个人损失的某个人或某个团体，还不如为发生在我们身上的事情承担起个人的责任，从错误中吸取教训，并且从真正的顾问那里获得正确的建议。这正是我投资共同基金之后，富爸爸帮我做的事。他把我带到了真正的顾问面前。但他也教导我：“每个顾问都有其个人观点，你需要学会识

别出哪一个建议是适合自己的。”

奉劝几句

多数人宁愿努力工作，把他们的钱交给一位基金经理打理，并且希望和祈求这位基金经理是一个精明的投资人。虽然我认识到：对于多数自己不愿意接受理财教育的投资者来说，这样做未尝不是正确的选择；但对于我来说，这样做不仅有风险，还非常地无趣，而且也无利可图。

在继续讲述之前，我愿意再贡献几句激励性的话。当我开始明白，我可能不会快速致富，而且我必须开始建造或购买资产时，我感受到了莫大的激励。因此，我知道此时此刻你们中那些正考虑着构建2~3类资产的人可能会跟我有同感，特别是当你们现在连一类资产也没有投资的时候更是如此。

我的赠言如下所述：就像花时间学习2~3种不同的游戏一样，要考虑建造或收购2~3类资产。例如，你能够自言自语地说：“我要用10年的时间学习打网球、壁球和高尔夫。”即使你说话时并不擅长这些体育活动中的任何一项，但在10年里，你会把这3项运动玩得非常熟练。你会远远胜过你的朋友，尤其是如果他们从来没有用同样的10年时间练习过任何一项运动的话，他们肯定赢不了你。

金钱和投资也是如此。多年以来，我努力奋斗。10年之后，尽管我的得分还不够好，但我已经十分擅长这种比赛了。20年之后，我对这种比赛更加得心应手，我的得分证明了一切。换句话说，与我的一些朋友相比，当我们都年轻时，他们挣的钱比我多，而我现在赚的钱要比他们多。

如果你们当中有人感觉自己没有那么聪

明，我也觉得自己不怎么聪明，然而，我会努力研究，慢慢地研究，而且我会把一些聪明的人聚拢在我的身边；如果你们有人害怕起步，我也害怕，但是，我找到了帮助我起步的朋友。

如果你读过我的书《富爸爸年轻享受生活》，它开篇是描写我最好的朋友拉里（Larry）、金（Kim）和我坐在一间积雪覆盖的小木屋里，正在为我们下一个10年制订计划。10年之后，我们全都实现了财务自由。

正如富爸爸所言：“如果你给自己足够的时间，一切皆有可能。”

对你有意义的事

许多人会说：“你所推荐的东西有风险。”我的答复是：“我不推荐。我只是解释富人为什么更富。”然后他们会说：“嗯，你写的

这些东西对多数人而言是可望而不可即的。”对于这种话，我的回答是：“不是做不到，而是不大可能做到。我做到了，许多其他很富有的人也做到了。我认为到了个人决定自己能否做到的时候了。当我开始创业时，我认为自己不可能成功。我打拼了很多年，但到今天，我在一天之内赚的钱比许多人一生赚的钱还要多。事关个人的选择。我们的确生活在一个自由的国家。”

对你来说，什么才是有意义的事？我了解我所做的和我所写的并不是一条容易走的路。我之所以选择艰难的路，是因为容易走的路对我没有什么意义。对我来说，以下这些似乎没有什么意义：

- 找一份工作，成为一名雇员，为了我永远不会拥有也可能永远不会卖掉的东西而努力工作。而

如果我停止工作，现金流也就断了。

- 在25岁时开始将我的钱投到一个养老金计划中，存在那里不动，直到65岁才会重新看到它。我需要让自己的钱不到5年就要回到我的手里，而且我想持有资产。我可不想为了重新得到我的钱而要将资产“宰杀”卖掉。

- 我不想将我的钱在“牲畜待宰栏”里放置40年，经受“牛仔”的劫掠、骗子的坑骗和市场震荡的折磨。此外，多数管理基金还要每年收取约1.5%的管理费，即便他们说不会收取也会照收不误。经过40年的复合增长，这些钱会积累成一大笔钱，不管你购买的基金是不是挣钱，结果都是一样。

无论什么，只要它对你有意义，常常就会决定你在生活中的选择。对我来说，有意义的事有这样几项：从真正的顾问那里获得正确的建议，而不是询问销售人员；开始构建自己的资产，并在资产之间铺设我自己的管道；让我的现金流增值，加快资金的周转速度。

本书的其余部分讲述了我25岁时对我来说最终有意义的事。我希望我写的某些内容会对你和你的未来产生积极的意义。

第三章 询问你的信贷员

“大多数人借助信贷员反而让自己更穷。要学
会让信贷员帮你致富。”

——富爸爸

到底推销说辞和理财教育之间有什么区别？我一直想找到这个问题的答案。在我第一次探家时，富爸爸在上班的时间开车带我去去了银行，并把我介绍给他喜欢的一位名叫吉姆（Jim）的信贷经理。在吉姆的办公桌前落座之后，我按照富爸爸的指示行事，询问这位信贷

员会不会借钱给我，好让我为了退休而投资点共同基金。

当吉姆听到这个问题时微微一笑，他问富爸爸：“你正在给这位年轻人上课，是不是？”

富爸爸点点头，说道：“是的，我觉得这位年轻人最好直接从源头上找到答案。”

吉姆笑着转向我，问道：“你打算用这些共同基金做什么呢？”

此时按照富爸爸教给我的那些回答恰是时候，我说：“我想进行长期投资，然后持有这些基金，并且将其多样化。”

这位信贷员点点头，露齿一笑：“我很高兴看到你这么早就开始了自己的投资生涯。”

我问道：“这么说，你是要借给我钱了？”

“恐怕不行，”吉姆有礼貌地说，“根据政策规定，我们很少为共同基金贷款。如果你有工作，并且有良好的信用记录，我们或许会贷给

你一点钱，然后你就能投资共同基金，或者你想干什么就干什么。”

我问道：“如果我前来找你借钱投资房地产，你是不是在拒绝我之前，至少会看一眼这个投资呢？”

“是啊，我肯定是更倾向于考虑房地产这个投资。但我仍然会先查看一下你的个人理财状况和信用记录。先不管借贷人用这个钱干什么，我们有必要知道我们这个借贷人是谁。”

“那么，为什么房地产贷款会比共同基金贷款容易一些呢？”

“理由是多方面的。”吉姆说道。

我问道：“是不是因为共同基金比房地产的风险要大？”

“这肯定是原因之一，”吉姆温和地说道，“但正如我刚才所说的，其他因素也需要考虑一下。”

我问道：“既然贵行不愿借给我购买共同基金的钱，为什么还有那么多的人投资共同基金呢？”

“问得好，”吉姆笑了，“这个问题我应该问问自己，因为我也投资共同基金。”

我问道：“你投资房地产吗？”

“不，我有自己的房子。不完全是，准确地说，是银行拥有我的房子。但是我不在投资性房地产上投资。”

“为什么不做这种投资？”我心中充满困惑地问道，“如果你所在的这家银行借钱给你投资房地产而不是共同基金，为什么你不用银行给你的钱去投资房地产呢？”

吉姆现在显得慌乱起来，我能够判断出他习惯于向别人提问题而不是被别人提问。“你看，”他礼貌地说，“我还有其他的客户正在等着我。”他指着富爸爸对我说道，“你这位朋友

拥有大量的投资性房地产，这些问题也许你应该问问他。”

“我会的，”我边说边点头，“我会问。”

富爸爸和我默默地走出银行，向汽车走去。我敢断定，我那“做一名更好的投资者”的课程正在有条不紊地进行。在关上车门时，我对富爸爸说：“他不是一个真正的投资者，对吧？”

“是的，他只是一个职业信贷员，可能终其一生就是一个信贷员。但是，即便他不是一个积极的投资者，作为一个信贷员，他却握着一把可以开启你理财教育之门的至关重要的钥匙。”富爸爸一边启动汽车一边跟我讲话，“如果你想成为一个富人和成功的投资者，你的理财教育就要从现在开始，那就是从一个信贷员的视角来理解投资世界。信贷员首先关心的是他们要借钱给谁。你注意到没，在他贷款给你

之前，他想知道你是谁。他们不想把钱借给陌生人，你也不要这样做。”

没有免费的午餐

我们都没开口说话，默默地开车来到一家小咖啡店。因为距离吃午饭还为时尚早，所以这里的座位都空着。我们在柜台点了些三明治，然后在一个小桌旁坐下，继续我的理财教育。取出纸和笔后，富爸爸开始问我：“我曾经多次跟你说过，有三种教育对你在现实生活中取得成功非常重要。还记得是哪三种教育吗？”

“这三种教育是大学教育、职业教育和理财教育。”

“非常好。”富爸爸说道，并将它们一一写在本子上。

1. 大学教育

2. 职业教育

3. 理财教育

他问道：“现在，你正追求哪种教育？”

“职业教育，”我立刻答道，“在我修完4年的大学课程后，我会得到理学学士学位，还有一个可以上商船周游世界的三副资格证。”

富爸爸问道：“他们教过你很多理财或投资方面的知识吗？”

我答道：“还没。”

“他们给你讲过退休金计划的事情吗？”

“迄今为止，我所知道的是，当我们毕业后，会进入大型的航运公司工作，比如国家航运、美国航运或麦特森航运公司，这些公司会给我们提供退休基金。”

“老企业的福利思维。”富爸爸轻轻地说道，脸上带着他一贯固有的那种自鸣得意的笑

容。

“你说什么？”我问道，因为我没有听清楚他刚才说的话。

“不用担心，”富爸爸微笑着说，“总有一天你会明白的。只是我的看法与今天很多人那种‘照顾我’的心态相抵触。人们都期望一旦他们到了退休年龄，公司或政府会照顾他们，这种人太多了。这确实是一种‘福利’心态。这些人经常说‘我为你工作，那么你就必须关心我的长期福利’。但是，他们不叫它‘福利’，而是叫做‘应得权益’或‘津贴’。我预计当你到了我这个年纪，由于有太多的人期待得到这种照顾，这个问题会在财力上压垮很多公司和政府。太多的公司和政府正在承诺他们将来可能无法兑现的空头支票。”

我问道：“这个问题是如何开始的？”

“20世纪30年代，当时我还是一个年轻

人，”富爸爸说，“一个联邦项目开始实施，我们现在称它为‘社会保障计划’。即使当时我们身处大萧条时期，仍然有很多人认为有保证的政府退休金是一个不错的主意。也有很多其他的人认为这个主意不管用。不幸的是，如你所知，尽管社会保障制度将来有一天会极大地伤害到我们的经济，但它却是当今最普遍的政府项目之一。少数认为社会保障不管用的人奋力抗争，但结果是胳膊拧不过大腿。今天，社会保障和医保(美国社会保障计划由罗斯福政府在1934年提出，《1935年社会保障法案》正式确立。1965年，随着《1965年社会保障修正案》的出台，医疗保险被纳入社会保障之中。——编者注)这两个新项目正在变成政府福利的两只怪兽。当然，这一福利就是人们所熟知的‘应得权益’或‘津贴’。”

“为什么你要着重强调名称差异的重要性呢？福利、应得权益和津贴之间有很大的不同

吗？”

“因为当这一项目被当成‘福利’时，大多数有自尊心的人会拒不接受它。对大多数人来说，福利只是对穷人或无依无靠的人提供的。但是，当同样的项目换一个名，并且被当作应得权益或津贴提供给大众时，大众会更愿意接受这个项目。这就是词汇的力量。它仍然是一种社会福利，只是冠以不同的名称而已。”

“所以，福利是给穷人准备的，而应得权益和津贴是给工作的中产阶级设计的。”

富爸爸只是点点头，说道：“它也是给富人设计的。实际上，许多富人还有另外一种形式的福利，那就是公司福利。”

我摇摇头，表示这次谈话已经超出了我的理解力，我想回到自己能够理解的水平上，于是我问道：“为什么你认为社会保障是一个馊主意？”

“回到20世纪30年代，许多人认为它是一个

馊主意。他们在抗议时不断地喊道：‘社会保障制度将会造就一个充满败家子的国家’。”

我问道：“是这样吗？”

“依我看，会这样，”富爸爸说，“对于和我同时代的许多人来说，当我们从第二次世界大战中熬过来之后，我们再也不必过多地担忧退休储蓄问题。毕竟，我们现在有政府提供的养老金和社会保障，我们中还有很多人拥有企业退休金。所以，我们不用学习投资，也不必为自己退休之后的生活做准备，反而我们整个国家都在像没有明天一样过度地消费。从许多方面看，这是一个不错的主意，因为经济扩张，增长率惊人。然而，美国也确实变成了一个挥霍之国，开支正在被恶意地透支。成为一个拥有福利文化的国家并不是福利、应得权益和津贴造成的最大问题。”

我问道：“那比福利文化更糟的问题是什么？”

“它造就了这样一个国家，即这个国家中有大量的人口期待着政府或公司会关照他们。”

我问道：“这是一个馊主意吗？”

“每件事都有正反两方面。总有一些人希望能够吃上免费的午餐，而且指望其他人买单。不幸的是，期盼吃免费午餐的人数在不断增加。总有一天，或许在你有生之年，与你同时代的人将会不得不为所有的免费午餐付账，这些免费午餐是与我同时代的人今天所节省下来的。我肯定不愿意在2012年或以后竞选总统。”

我问他：“为什么是2012年？”

“因为那时你的同龄人开始退休，并且期待着吃上一块蛋糕，而这个蛋糕就是你们多年来缴纳的社保基金。”

我问道：“那又有什么错？”

“钱会用光的。所有这些会成为美国财政部的欠条。因为我们正在变成一个挥霍之国，我们将从世界上最富的国家衰落成世界上最大的债务国。因此，我猜测，你的同龄人会发现你

们贡献的社保基金将要用完。你的确有权享有这些钱，但这些钱已经被其他人花光了。你是全额缴纳社保的第一代人，现在这笔钱被别人花光了，政府如何向你解释就将成为一个大问题。”

“那么这个问题该如何解决？”

“我刚才说过，”富爸爸得意地笑了，“这是对你们这一代人的挑战，不是针对我们这一代人的。”

服务生将我们点的三明治送上了餐桌，有关福利、债务和日益增长的财政紧张问题的对话也就此打住了。

信贷员的观点

当我们津津有味地嚼着三明治时，富爸爸开始进一步向我解释他关于投资者教育的观念。“让我告诉你，信贷员的思维 and 共同基金销

售人员的思维有什么不同。”

我答道：“好啊。”

“首先，”富爸爸说，“我来给你解释理财教育涉及什么内容。”

他把本子向我这边移动了一点，让本子离我更近，并开始在上面写道：

- 1.挣钱或创造
- 2.管理
- 3.利用财务杠杆
- 4.保护
- 5.退出

富爸爸抬起头，看着我说道：“大多数人上学是为了学习挣钱或创造财富，问题是他们的教育止于何处。”

富爸爸又把本子转向他，然后在上面写了以下内容：

理财教育

1. 挣钱或创造财富

富 管理

3. 利用财务杠杆

4. 保护

5. 退出

富爸爸指着“挣钱或创造财富”这一项说：“目前你在学校接受职业教育。你正在学习如何做一名高级船员，这是一个工资很高的职业。”

我点点头说：“确实是现在薪水最高的职业之一。问题是，工作机会越来越少了。”

富爸爸继续说：“如果你想致富，而且准备跳进波涛汹涌的、你的同龄人正在前往的理财市场，你需要接受以下领域的理财教育。”

富爸爸指着“管理”那个条目说：“大多数人

通过工作挣钱，但不管他们挣多少钱，日子还是不好过，仅仅是因为他们从来没有学过恰当地管理他们的金钱。许多人在挣钱时聪明，但在花钱时却很笨。你明白我的意思吗？”

“是的，我明白，”我答道，伸手去拿富爸爸面前的本子，“这就是为什么你花很多时间教迈克和我如何阅读财务报表，并且区分资产与负债、收入与支出。”我一边说，一边画出下面这幅图：

利润表	
收入	
支出	

资产负债表	
资产	负债

“当我上高中的时候，我记得你曾经对我说过，‘我的信贷员从来不看我在学校的成绩单，

只想看我的财务报表。信贷员并不关心我的学习成绩，或者我读的是什么学校，只想看看我在处理自己的金钱上有多么聪明，以及我把自己的钱打理得有多么好。”

财务杠杆的力量

“很棒。”富爸爸边说边把他的本子拿了回去。他指着“利用财务杠杆”这个词说道：“对你的钱加以管理之后，你下一步的理财教育就是学习如何将你的钱用作财务杠杆。”

“你是说，我需要学习如何让我的钱生钱，让我的钱比我自己还要努力地赚钱？”

“不只是你的钱。你也要想到让你的信贷员为你努力挣钱。”

“你是要我用我的信贷员的钱投资吗？”

富爸爸点点头，说道：“有很多人把他们的钱管理得很好，但他们还是没有变得很富，原

因很简单，他们从来没有学会借助财务杠杆的力量致富。多数人通过存钱的方式把自己的钱用作财务杠杆来投资，或者竭力变成无债一身轻。然而，这些都是简单的财务杠杆形式，并不是真正高效的财务杠杆。”

“你带我去见你的信贷员，就是因为信贷员可以提供强有力的财务杠杆吗？”

富爸爸再次点点头，继续说道：“当你投资共同基金时，你用的是谁的钱？”

“我投资的是自己的钱。”

“如果你真想理解如何利用财务杠杆投资，你需要学习如何利用别人的钱投资，比如你的信贷员这样的其他人。”

“但是，你的信贷员说他不会借钱给我让我用来投资共同基金。”

“这就是为什么我想让你跟他交谈的理由。如果你想变成一个杰出的投资者，你需要从一

位信贷员的视角看世界。你有没有问过你的共同基金销售经理，他是否愿意借钱给你，让你投资他正想卖给你的共同基金呢？”

“没有，我没有问过。”

“职业投资者总是在寻找某种形式的财务杠杆。一种财务杠杆就是利用‘OPM’，就是利用别人的钱。这就是我想让你通过信贷员的眼睛看世界的原因。在如何评价风险和投资回报方面，信贷员掌握着大量的信息。多数人只是去银行存款，或者为他们的房贷或消费贷款借一点钱。极少有人向信贷员询问如何将银行的钱用作财务杠杆，让自己致富。”

“这就是为什么你说我 need 知道‘有利的债’和‘无益的债’之间的差异。大多数人去见信贷员只是为了借无益的债，而这种债会让他们变得更穷。”

富爸爸问道：“你弄明白财务杠杆和投资的

重要性了吗？”

我点点头，深吸一口气，回头看看他写在本子上的提纲。多年以来，这种话我听得太多了。我观察他与信贷员打交道，发现他总能借到大笔的钱。现在我长大了，这些课程具有了新的意义，对我产生了更大的冲击。“所以，人们之所以生活拮据，第一个原因是他们对钱财管理不当，第二个原因是他们未能将他们的钱财用作财务杠杆。”

富爸爸点头同意，他说道：“仅仅就是通过这两步，当其他人辛苦工作却日子不好过时，富人开始真正地变富。这就是我为什么想让你继续学习更多管理钱财和变钱财为杠杆的知识。实际上每一步都是一个学习过程。”

我问道：“我如何才能更多地继续学习这两步呢？”

“从你的信贷员那里学，找一个想帮助你的

信贷员，”富爸爸笑着说，“你认为我从哪里学呢？随着你年龄的增长，你要把自己与信贷员之间的交谈变成一种习惯。带他们去吃午饭，征求他们的意见，弄清他们是怎么想的，他们认为什么是重要的，为什么他们会同意某些人的贷款申请，以及为什么他们会拒绝另外一些人。你所有的花费就是不时地请他们吃一顿午饭。偶尔吃一顿饭的开支可要比你接受大学教育的费用便宜多了。”

保 护

此时此刻，我能做的只有点头。很多年来，我都看到富爸爸邀请他的信贷员和其他顾问一起共进午餐。我记得，在就餐时他会问他们问题，并且留心他的顾问有多大的意愿和他分享他们的智慧。虽然富爸爸没有接受过正规的教育，但他从来没有停止过接受教育。富爸爸的身边总是有一些不同职业的聪明人，而且他常常是多听少说。他经常跟他们坦白他的理财

问题或质疑，并就如何解决这些问题征求他们的意见。他就是这样学习和获得知识的，也是这样在理财上领先其他人的。他把午餐当成一种变得聪明和富有的手段。我又上了一次理财课。

“保护又当怎么讲？”我问道，手指向本子“保护”这个词。

“这是一个很大的话题，”富爸爸答道，“不过我会尽可能简单地说明问题。没有保险你会开车吗？”

我摇摇头说：“不开。”

“没有保险你会购买一套房子吗？”

我再次摇摇头说：“不会，除非我是个傻瓜。”

“那么，为什么这么多人做没有保险的投资呢？”富爸爸问道。

“我不知道，”我答道，“我不认为你会为了投资而购买保险。”

“不，你会的，”富爸爸说，“职业投资者会做带保险的投资，而业余投资者不这样。这就是为什么业余投资者会说投资有风险了。你的共同基金销售员会为你提供共同基金的保险吗？”

“不提供。”我答道。

“除了告诉你‘购买、持有并且多样化’之外，他告诉过你股市有涨也有跌吗？”

“没有。他只是说股市每年平均上涨9个百分点。”

“他愿意保证这一点吗？”

“我不知道。我没问过。他怎会向我保证9%的回报呢？”

富爸爸面带厌恶的表情，只是摇头。“现在你理解为什么我说你是基于推销说辞而不是基于正确的理财教育而做出投资决定了吗？”

我弱弱地说：“我开始明白了。”想了一会儿后，我犹豫地问道：“你的意思是说职业投资者做的是有保险的投资？”

“要是问那个信贷员吉姆的话，这可是一个大问题。”富爸爸说道，“问他会不会没有保险就贷款给你，比如不动产抵押贷款保险、产权

保险、火灾保险等。”

“这就是你需要用信贷员的视角来看待投资世界的原因。信贷员常常倾向于过于谨慎，但这就是他们的工作。毕竟，他们的工作就是保护银行的钱。这就是为什么他们会要求你出具财务报表、信用报告、工作履历和工资证明。他们不会像你那样将他们的钱交给陌生人。他们想知道你是谁，你在理财上有多么精明。他们不关心你的分数，或者你就读什么学校，只想看你的财务报表，这是你的财务成绩单。他们想知道你在理财上是否精明，以及你是不是真的这么精明。这就是为什么你需要开始保存准确和整洁的财务记录。大多数人通常不这样做，这就是他们日子艰难的另外一个原因。”

“不管他们如何对你充满信心，他们仍然会要求有保险证明或者防备风险的保护措施。如果你要成为一个职业投资者，你也应当做同样

的事情。这就是为什么我首先带你去见信贷员。在如何玩转赚钱游戏及如何真正地搞投资方面，你的信贷员是你最好的老师之一，而不是那个只卖给你共同基金的理财顾问。你的信贷员不会借钱给你去买共同基金的。”

富爸爸已经表达了自己的观点。现在他只是坐在那里，默默地咧着嘴笑。

“好吧，”我最后说道，“我正在领悟你说的这些话。”

富爸爸依然笑着对我说道：“很多人认为投资有风险，原因之一就是他们对资产保护一无所知。职业投资者需要学习如何保护他们的投资，使之免受掠夺性税收和掠夺性诉讼的侵蚀，避免受到市场涨跌、灾害和经济周期的影响。”

“你的意思是说，你不只是购买、持有和祈祷？”我用讽刺的口吻多说了一句话。

“是的，”富爸爸笑了，“对一位职业投资者来说，保险和保护是非常重要的事情。如果你不能保护资产，你就不应该购买它。我不是说过吗，没有保险你不会开车，没有保险你不会买房，没有保险你就应该永远不要投资。”

每一个主题都有很多东西要学，这让我感到沮丧，我说：“让我们转移话题，谈谈‘退出’吧。”

退 出

“除了购买、持有和祈祷外，你的退出策略是什么？”富爸爸问道，“最终你为什么会购买那只共同基金？难道你没有想好退出策略？”

“还真的没有，”我不好意思地说，“我只是在文件上签完字，然后就回去学习了。”

“我理解，”富爸爸说，“对于职业投资者来说，‘退出’是一个非常重要的研究领域。大多数

业余投资者只知道购买，但不考虑‘退出’的事。因为他们对‘退出’之事知之甚少，所以‘做长期投资’这种话令他们感到安慰。它阻碍了人们思考未来或展望未来，而对多数人来说，放眼未来的确难以做到。大多数人只是活在当下，心里想的只有今天而没有明天。终有一天他们会突然清醒过来，却已经年过50，他们开始领悟到老天爷给他们剩下的日子已经屈指可数了。这时你就会听到他们说‘要是我早点做就好了’。”

意识到所剩时间不多，而且午饭已经结束，我必须要求富爸爸加快上课速度。于是我问道：“能给我举一个‘退出’的例子吗？”

“当然可以，”富爸爸说，“如果我将投资卖出，并且以某种方式退出，我要纳税。如果我用另外一种方式卖出，我就什么税也不用交。这就是众多退出方式中的一种。你的共同基金销售经理在卖给你共同基金之前跟你讨论过不

同的退出策略吗？”

“没有。他只是说要不断地把钱存进账户，看着账户升值就是了。”

“所以，他拿走你的支票，从来也不跟你谈论‘退出’‘保护’‘利用财务杠杆’或‘管理’这些方面。”

“就算他这么说了，我也记不住。”

差异

说到这里，富爸爸拿出钱包，在女招待出示账单后，他把钱付给了她。在起身离开之前，他抓起本子，写下了以下词语：

投资销售业务员

1.挣钱挣钱

2.管理

3.利用财务杠杆

4.保护

5.退出

“当你前去找销售经理咨询投资建议时，他们多数人只想知道你能付得起多少钱。不管他们卖的是共同基金、房地产还是新车，都是如此。这就是我在销售人员那一栏‘挣钱’的词条下什么都没写的原因。但是，职业投资者和信贷员这些人需要知道得更多。这就是在‘投资者/信贷员’那一栏的‘挣钱’词条下我为什么要写下‘管理、利用财务杠杆、保护和退出’了。职业投资者和信贷员会关心你的理财知识、你正在使用多少财务杠杆、你的保护策略和退出策略是什么。你的销售员朋友告诉你的无非是‘购买、持有和多样化’。从长期来看，即便你按照销售员的建议做了很多年，你又能从中学到多少东西呢？”

“如果你所做的一切就是将你的钱交给陌生人，之后按照他们告诉你的去做，也就是在很多年里购买、持有、祈祷并且舔一下邮票贴到信封上的话，你在这一过程中会变成哪种类型的投资者呢？”

我无需多言。我只是静静地坐在那里，默默地思考着。

两份工作

富爸爸站起来，向停车场走去。他转向我说道：“如果你想要在现实世界中取得成功，你们这一代人需要学习更多大学教育和职业教育之外的东西。你们未来会面对一段非常艰难的金融时代，可能比我们这一代人经历的大萧条还要艰难。你将发现你现在上的军事院校虽然享有声望，却不会给你提供任何理财教育。你必须自己寻求理财教育，而这种教育是从这里开始的，那就是你要通过一个职业信贷员的视角来看待这个金钱世界。你也看出来了，信贷员不一定是杰出的投资者，但他们一定知道如何区分基金经理水平的高低，而且总是要求借贷人提供担保和保险。你也应该这样做。”

我紧随在富爸爸的身后说道：“看来我需要对众多不同的职业略知一二了。”

“你不必学会这些职业，”富爸爸说道，“但你必须

有朋友在你所需的职业中是专家。这就是为什么你的朋友是谁和你跟谁去吃午饭非常重要的原因。大多数人只和同一种职业的人交往，物以类聚，人以群分。你知道我经常与我的信贷员、会计、律师、理财规划师、保险经纪人、房地产经纪人和股票经纪人一起吃饭，我所做的只不过是为一顿饭结账，却获得了世界上最好的理财教育。这才是真正理财世界的教育，而不是大学里财经领域的教育。”

富爸爸走到停车的地方，等坐到驾驶座位上后，说道：“你们这一代人及接下来的几代人至少要有两份工作，一份是你们要做的工作，一份是你们的钱要做的工作。等老了以后，你们会想让你们的钱比你们自己还要卖命地工作。我的职业是企业家，而我的钱的职业是房地产，这里就是我保存我的钱的地方，也是把我的钱用作财务杠杆的地方，而且这个地方还比较安全。我的钱和我信贷员的钱非常安全，因为是我在照管它，而不是某个陌生人。”

“两份工作？”我说话的声调把我满腹的困惑都表现出来了。我默默地说：“我现在获得第一份工作都够麻烦的。”

富爸爸一边发动汽车一边点头，他说道：“我们这一代人已经将福利思想传递给下一代了，只是今天人们称福利为‘津贴’或‘应得权益’而已。许多人真的以为这世界上有免费的午餐，而且有朝一日他们退休之后，会有其他人为他们的福利负责。问题在于，在这个国家有不计其数的人都是这样想的，而且这一人数仍在不断增加。你们这一代是已经有人在为免费午餐付账的一代，其实并不是真的免费。这就是我建议你不要步我们这代人的后尘之道理所在。不要期待着有人会关照你，给你稳定的工作、养老金、医疗福利、社会保障等。这些应得权益和津贴过于昂贵。

“很快公司和政府就会负担不起这些福利

了。所以要学会自己照顾自己。我预计等你们这代人到了退休年龄，美国经济会遇到瓶颈。只有当它真正发生的时候，你们这代人才会问‘谁掏走了我的钱？’这就是你为什么需要两份工作，一份由你来做，一份让你的钱来做。”

做更好的投资者

富爸爸和我握握手，独自驱车离开了。我挥手道别，回到自己的车上。“自己照顾自己而不是依赖某个公司或政府”这种思想很容易接受。我并不想依赖任何人或任何组织，任何方式都不愿意。真正打动我内心的是这种投资与投资关系不大。富爸爸并没有表示喜欢或排斥投资何种资产。他坚定不移要做的事就是让我学习做一个更好的投资者。在他看来，做一个更好的投资者远比我投资哪类资产要重要得多。

我开始体会到最好的投资是学习如何成为一个更好的投资者，而这种教育要从我的信贷员那里开始。为什么从我的信贷员开始？因为如果我要用信贷员的钱去投资，我需要成为一个研究“资金管理、利用财务杠杆、保护和退出”的学生，这是接受理财教育的基础所在。

第四章 询问你的保险经纪人

“大多数人认为投资有风险。不是投资有风险，而是没有保险的投资有风险。”

——富爸爸

1966年的暑假即将结束，我大概有两周没有看到富爸爸了，于是我打电话给他，因为我想继续我的理财教育。

“行啊，”他说道，“在主教大街等我。我带你跟我的保险经纪人去吃饭，反正我也要跟他见面的，你不妨一起去。”

这次的会面地点是一家位于商业区颇为讲究的檀香山饭店，这里是商人时常光顾的地方，也是达成交易或不欢而散的地方。见面后，富爸爸跟我边握手边说：“我想让你见见丹（Dan），我所有资产的保险都由丹处理。”

丹个子很高，衣着漂亮，相貌堂堂，比富爸爸略微年长。“见到你很高兴。”他站起来跟我握手。

富爸爸说道：“罗伯特在纽约读书，现在在家休暑假。我正在帮他学习理财。”

“好事啊，”丹说道，“越早了解金钱越好。你正在教他什么？”

“嗯，今天不是我要教他，而是由你来教他，”富爸爸笑着说，“这就是我今天为什么要跟你俩吃饭的原因。”

丹问道：“那你想让我教他什么？”

“对新手来说，保险职业的第一条原则是什

么？”

丹咯咯地笑了，“好吧，那就让我们从这里开始。”他略做停顿，集中精力，说道：“保险的第一原则是‘你不能在需要时才买保险’。”

我傻乎乎地问了一句：“那什么时候买？”

“在你需要之前。”富爸爸和丹齐声说道，两人不禁大笑起来。

丹从这一点展开，继续说道：“我其实不应该笑，因为这个话题其实很沉重的。你知道有多少人是在他们需要我之后才找我吗？比如说，在你出车祸之后就很难购买汽车保险，在大楼烧毁之后就很难购买财产保险。遗憾的是，大多数情况下，当一个人确实需要保险的时候，我却帮不了他们。”

“所以，你会在需要之前购买保险？”

“是的，”丹说道，“在你需要它之前。”

富爸爸随后说：“如果你想成为一个好的投

资者，不管你投资什么，你需要了解保险，或者说尽量让自己免受损失。当你有了保险的时候，投资的风险就会大大降低。”

我问道：“那么，说投资有风险的人常常是不买保险的人啦？”

“正确，”富爸爸继续说道，“跟原来我们探讨过的那样，许多人把他们的钱交给了完全陌生的人，因为他们相信‘做长期投资，购买，持有，祈祷并且多样化’这种推销说辞。当大祸临头时，他们就会赔钱，而大的变故总是会发
生。然后，他们就会寻找保险公司投保，这可不只是风险的事了，简直是荒唐可笑。”

丹只是坐在那里点头。这一次他没有微笑，实际上他当时的脸色非常严峻。

我问丹：“你会为共同基金投保吗？”

“不会。”丹说道。

“你会为股票和债券投保吗？”

丹还是说“不会。”

“那你会给什么投保？”

“我会在企业和投资领域给人上保险，尤其是像你富爸爸这样的关键人物。”

“什么是关键人物？”我问道。

“这个人是企业管理团队中至关重要的人。如果这个关键人物被保险，一旦他有什么事情发生，他的企业也会有资金雇用一个人替代他。除了为‘关键人物上保险’外，还有很多其他类型的保险，如人寿保险和人身意外保险，都是以人为标的的保险。”

“除此之外，你还做什么保险？”

“我们做房地产保险和其他形式的财产保险，比如车、船、飞机和设备等。”

“但是，你却不为共同基金和股票上保险？”

“是的，”丹说道，“也许有人会做，但我不

知道谁会做这种事。当人们问及此事时，我所告诉他们的，就和我现在告诉你的一样。”

我问道：“为什么你不给共同基金投保？”

“因为它们风险太大，”丹说道，“我刚才说过，有人会为你的股票、债券和共同基金保险，以避免遭受市场损失。只是我不知道他们是谁。这些人可以为任何东西上保险，只要你肯花钱。”

“所以你不为养老金投保？”

“是的。但如果你想为养老金投保，我会调查一下。或许真有一家公司在做这件事。我想它的保费可能会相当高。”

我转向富爸爸说道：“这么说你的企业和房地产投资已经入了‘巨灾保险’了？”

“对啊，”富爸爸说道。

“但是我的共同基金却不能入。”

丹和富爸爸都点点头。

我问道：“因此，一个聪明的投资者需要在损失发生之前想到保险，或者要防备出现损失。这就是我要上的课？”

丹和富爸爸再次点点头。

毫无保障的投资者

那么，为什么几百万投资者会赔进去几十亿美元呢？简单说来，这是因为大多数投资者没有上任何防止巨灾损失的保险。这几十亿美元就是代价，这也是听从投资推销人员的建议而不是听取真正投资者的建议所付出的代价。

有些投资者会有保险吗？绝对有。在职业投资者的圈子里，他们会说一些术语，比如“有保障的”（covered）。当投资者说他们的投资处境是“有保障的”或“套期保值”（套期保值是指把期货市场当作转移价格风险的场所，利用期货合约作为将来在现货市场上买卖商品的临时替代物，对其现在买进准备以后售出商品或对将来需要买进商品的价格进行保险的交易活动。——

编者注)时，他们的意思是说，他们能够使投资免受行情变化的影响。如果说投资是“无保障的”（naked），这意味着他们的投资没有保障。职业投资者非常清楚他们的投资何时没有保障。就像信贷员一样，当借钱给你投资房地产时，他们会要求你购买多种保险，股票市场上的职业投资者也会坚持要求为自己的投资上保险。从而得出的教训就是：职业投资者是有保障的，而业余投资者是无保障的。

开始“捕杀女巫”

正如富爸爸的保险经纪人丹说的那样：“你不能在需要时才购买保险。”在股市崩盘之后，很多投资者意识到他们没有购买可以防御市场暴跌的保险，他们会责怪他人，或者大发脾气，而不是说“我要是有保险就好了”。

历史上，每当市场崩溃之后，总会有一些

很明显是骗子的人浮出水面，此时愤怒的投资者则是到处寻找出气筒，就像中世纪的人们把瘟疫泛滥怪罪到女巫身上一样。若是退回到20世纪80年代晚期，投资者就会声讨德崇证券的垃圾债券王——迈克尔·米尔肯（Michael Milken）。当储蓄和贷款公司开始破产时，他们也会声讨像查尔斯·基廷（Charles Keating）这样的房地产开发商。

几年之后，人们不再“捕杀”经营债券和房地产的“女巫”，他们开始“捕杀”经营证券和共同基金的“女巫”，连同一帮首席执行官一起口诛笔伐，比如安然公司（安然公司，原是世界上最大的综合性天然气和电力公司之一。——编者注）、世通公司（世通公司，一度是美国第二大长途电话公司，已于2003年破产。——编者注）、环球电讯（环球电讯，美国第一家国营的全球数据通信公司和网络服务公司。——编者注）的总经理，同时也没有放过其他在安达信（安达信，原国际五大会计师事务所之一，2002年因“安然事件”而倒闭。——编者注）这样

的会计师事务所帮助下做假账的企业。这些世界著名的投资公司与证券监管机构达成单独和解，赔偿总额为14亿美元，这些投资公司包括美林(美林，世界领先的财务管理和顾问公司之一。——编者注)、所罗门美邦公司(所罗门美邦系一家世界性的投资银行大企业，在企业特许权以及各种主要产品类别方面都拥有顶级的实力，现已不存在，业务已被拆分为日兴所罗门美邦和花旗环球金融有限公司。——编者注)、高盛(高盛，一家国际领先的投资银行和证券公司，全世界历史最悠久规模最大的投资银行之一。——编者注)、瑞士瑞信银行(瑞士瑞信银行，原名为瑞士信贷，是全球第五大财团。——编者注)、德意志银行(德意志银行，德国最大的银行和世界上最主要的金融机构之一。——编者注)、摩根士丹利(摩根士丹利，是一家全球领先的国际性金融服务公司，业务范围涵盖投资银行、证券、投资管理以及财富管理等。——编者注)、摩根大通(摩根大通，全球历史最长、规模最大的金融服务集团之一，被认为是美国目前按资产计算的最大银行，也是盈利能力最强的银行，也是公认最稳健的银行。——编者注)、雷曼兄弟(雷曼兄弟，曾经为全球公司、机构、政府和投资者的金融需求提供服务的一家全方位、多元化投资银行，已于2008年申请破产保护。——编者注)、瑞银华宝

(瑞银华宝，世界知名的投资银行，是瑞士银行集团 (USB) 三大支柱之一。——编者注)和贝尔斯登(贝尔斯登，全球500强企业之一，全球领先的金融服务公司，原美国华尔街第五大投资银行。——编者注)。有些人被送进了监狱，比如英克隆公司的CEO萨姆·瓦克萨 (Sam Waksal)，其他人则丧失了他们的职位，比如安然公司总裁肯尼思·莱 (Kenneth Lay) 和世通公司CEO伯尼·埃伯斯 (Bernie Ebbers)。

共同基金继续接受涉嫌欺诈活动的深入调查。证券监管机构正在对一些大型投资公司的内幕交易进行详细的检查。愤怒的投资者仍然要寻找其他可以谴责的人。

在谈到理解内幕交易的时候，我推荐阿瑟·莱维特 (Arthur Levitt) 的书《散户至上》 (*Take on the Street*)。有些人可能并不知道阿瑟·莱维特是谁，在克林顿担任总统期间，他担任了8年证券交易委员会的主席。在他的书中，莱维特先

生解释了华尔街是如何真正地发挥作用的，以及为什么散户投资者在股票市场上赢利的机会微乎其微。他还详细地解释了以下内容：

- 合法和非法内幕交易的真实运作情况。
- 他是如何为阻止内幕交易而和某些人或机构做斗争的。
- 跟他斗的人有在位的政要人物、银行家、经纪公司总裁、共同基金和养老基金等大型金融机构，当然还有大型的会计公司。他能够如实地点出一些人的名字，我认为勇气可嘉，因为这些人仍然躲在幕后进行操纵，赚了很多的钱，却从来不会受到任何罪行的指控。
- 共同基金公司撒的弥天大谎，他称之为“他们的肮脏小谎”。
- 散户投资者如何打败从内部操控投资游戏的大投资者。

关键在于，如果你打算投资股市和共同基

金，阿瑟·莱维特的书是必须要读的。把你的钱天真地交到很富有的陌生人手里，而且不知道他们拿你的钱去干什么，这是很愚蠢的行为。在《华尔街》（*Wall Street*）这部电影中，迈克尔·道格拉斯（Michael Douglas）扮演戈登·盖柯（Gordon Gekko）这个角色时，有些台词说得最棒，比如：“如果你不在内部，你就在外部。”读阿瑟·莱维特的书可以一窥内幕，了解内部的黑暗面。

在我看来，莱维特的书中令我最感兴趣的章节是他为了让《公平披露法规》纳入法律所进行的斗争。从根本上讲，所谓的“公平披露法规”就是要阻止内幕消息与富人和有权势之人的交易。我之所以发现其有趣，原因在于许多已经富裕、成功和有影响的人并不想让大众知道股票市场的内部到底是如何运转的。简单地说，许多富人和名人要比散户投资者提前很长

时间就已得到内幕消息。换句话说，没有公平披露，这意味着内幕交易对富人和有权势之人来说是合法的。散户投资者从来没有真正地拥有一个公平的赚钱机会。如果他们赚钱了，也只能是在富人和有权势之人后面喝点汤。

当股市开始崩溃的时候，大投资者就会撤离，同时他们会通过理财顾问和财经记者的网络告诉散户们，一定要留在市场里，做长期投资，并且购买更多的股票。换句话说，散户投资者被人引导着购买了富人和有权势之人正在抛售的股票。虽然它未必是非法的，但在我看来，这就是欺骗，缺乏职业道德，而且道德败坏。

经过斗争，《公平披露法规》最终于2000年10月23日获得批准，并形成法律。你可能注意到了这个日期恰好就是2000年股市崩盘的起始之日。股市泡沫破灭的原因有很多，但股市暴跌得如此猛烈，其中一个原因却鲜为人知，

因为内部知情人不可能再获得新的内幕消息，也不可能阻止小投资者获得已经公开的内幕消息，因此，就在大投资者集体抛售的同时，小投资者却被告知要“购买、持有和多样化”。

谁是真正的内幕知情者

我受邀前往亚利桑那州凤凰城的凤凰乡村俱乐部听前证券交易委员会主席莱维特的演讲。那天有200人受邀参加，每个人都可获赠一本有他亲笔签名的书。也许是因为我已经读过他的书，或者是因为我正在亲耳聆听他的演讲，总之，他所传达出来的信息对我产生了更加强烈的冲击。随着他的演讲，我渐渐明白了，许多暗中布局、讨富人欢心的内幕知情者并非像电影《华尔街》中戈登·盖柯那样光鲜亮丽的角色，很多内幕知情者都是职场上的无名之辈，我们往往信任他们，从来没有猜想他

们首先在为富人和有权势之人卖命，并且满足他们的愿望。

演讲期间，莱维特先生说道：“正是大型会计师事务所继续在为规则的改变展开博弈，而这种改变会使得市场对散户投资者更加公平。”换句话说，大型会计师事务所正在为大公司效力，而不是为散户投资者工作。许多人认为律师是不公平的，从没想过会计也是不公平的。

我发觉莱维特先生非常有勇气，他在书中点出了很多人的真实姓名，包括民主党人和共和党人，也包括他以前的朋友和商业伙伴。他明确地指出自己信任的人却与富人穿一条裤子，同时还指出了谁会站在小股民的一边。

保险不只一种

市场上存在着不只一种与投资有关的保

险，既有人寿保险，也有财产保险，还有抵御市场周期波动的保险，以及防止失误、疏忽和诉讼的保险。富爸爸想让我受到的教育是“职业投资者永远会考虑保护”。当你把自己的钱交给理财专家时，要问一个非常重要的问题：“我的钱的安全性如何？”职业投资者不会仅仅“做长期投资，购买、持有、多样化，并且祈祷上苍保佑”。

富人也会把“企业法人”当成一种保险形式。让我的穷爸爸感到非常骄傲的是，他的房子、汽车和其他财产都注册在他个人名下。与此相反的是，我的富爸爸却以法人实体的名义持有其大多数有价值资产，这些法人实体有公司、信托和有限合伙(有限合伙是指由资金的所有者向经营者提供资金，投资者按约定获取利润的一部分，但不承担超过出资之外的亏损。如果经营者不存在个人过错，投资者亦不得要求经营者对其投资损失承担赔偿责任。——编者注)。因为我们生活在一个爱打官司的社会，他想尽可能少地拥有个人资

产。对我的富爸爸来说，企业法人是一种保险。当今社会还有更多形式的法人实体可以利用，不同的法人形式适用于不同类型的资产。

两种保险

在本书的后半部分，我将探讨投资者应当考虑的不同保险形式。但是现在，我只是指出保险的两种分类。

1. 你可以直接购买的保险

当我购买一处商用房地产时，很容易就能获得财产保险。我只需付款就是了。买车险或人寿保险与此相同。我不必费太多心思就能找到一位好的保险经纪人，并且从他那购买到适合的险种。

2. 你必须学习才能获得的保险

对于一个职业投资者来说，选择合适的法人实体非常重要。为了确保他们自己的投资得到最大的保护，他们要从律师和税务顾问等专家那里寻求建议。

此类保险存在的问题是：你确实必须花时间学习如何利用它，或者为你的团队找到具有相关专业知识的合适成员。

我也把“知识产权”用作另外一种形式的保险。它可以保护未经我的允许其他人不得使用的我的著作和我开发的产品。我们拥有很多版权、商标和专利等可以保护我们智力资产的知识产权。

在投资股市时，我也必须学习如何选择和使用保险。例如，我需要学习如何使用看涨期权或看跌期权。期权不仅是一种保险形式，它们也是一种财务杠杆形式。

因为大多数人不想花时间学习如何交易期权、期货合约或其他形式的股市保险，多数人认为投资房地产更为安全，至少涉及保险保护时是这样的。

开办一个B象限的企业

想花时间创立一家B象限企业的人少之又少。然而，如果你采用正确的企业形式，设立并且拥有一家B象限的企业，而且取得了成功，它就能够给你带来世界上最有效的财务杠杆和最大的保护。如果你有兴趣开创属于自己的B象限企业，我建议你继续做好现在的工作，从兼职做一个B象限企业开始入手。如果这听起来像是你喜欢做的事，我建议你调查一下网络营销公司。我推荐网络营销的理由是因为某些网络营销公司会在你真正成为B象限企业家之前提供良好的培训计划。

我写过一本名为《富爸爸21世纪的生意》（*The Business of the 21st Century*）的书。它会让你透彻地了解创办一家B象限网络营销公司的其他好处。

如果我不想学习或不想建立一家企业，又该怎么办

如果你不想学习保险这种职业投资者所使用的防范风险的技巧，而且你也不想建立一家B象限企业，不用发愁。请只管往下阅读，你就会发现你能做什么，以及哪种投资是最适合你的。投资的方式有很多，也有很多投资对象值得我们投资。我只是从我知道的财务杠杆效率最高和保护性最强的投资项目开始讲起。

花时间学习如何建立一家B象限企业是我认为的最好的投资项目之一。我并不向所有人推荐它，不过，拥有属于自己的企业毕竟是一种最佳的投资。

好消息

不管你做什么决定，本章的教育意义在于：在谈及资产保护时，职业投资者都是具有

前瞻性的。永远要记住保险的第一规则：“你不能在需要时才购买保险。”损失了几十亿美元的几百万投资者非常需要保险，可惜他们没有提前购买。

第五章 询问税务员

“税法是为企业主和投资者而制定的。”

——富爸爸

在你赚到了钱或创造了财富之后，你开始管理、利用和保护你的钱，这其中有一项最重要的事情要做，那就是领会税法，以充分利用税收减免和纳税延迟这些税收优惠政策，它们是你收入的加速器，有助于你的现金流的流动和增加。

税法之下我们并非生而平等。税收是我们最大的一个单项开支，而雇员可获得的合法免

税是数量最少的。或许你听说过每年5月中旬的纳税人自由日，它的意思是说你从1月1日直到5月中旬挣到的所有的钱要用来支付你当年的个人所得税，之后你才开始为自己赚取收入。因为公司老板创造了就业岗位，所以政府在税收方面给予他们很多激励，但并不是针对雇员的政策。在你分析现金流象限时，不同象限的人在税法上的差异会变得更加清晰。

如果你不是很熟悉“现金流象限”，可以阅读《富爸爸财务自由之路》（*Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*），这本书对它做了详细介绍，对于任何想在有生之年寻求实现财务状况改善的人来说，这是一本非常重要的书。书中指出了处于不同象限的各种人在心理、情感和技术方面存在的差异。

现金流象限中左侧的E—S象限和右侧的B—I象限的不同之处在于，左侧代表了个人通过自

身的努力工作赚钱，而右侧的B代表了团队，I则代表你的钱在为你工作。我们的目标应该是进入到右侧的象限中，以便获取更多的收入，右侧象限是你的钱为你效力的地方。

E = Employee (雇员)

S = Self-employed or Small-business owner (自雇主、小企业主或专家)

B = Business owner (企业主)

I = Investor (投资者)

象限的左右两侧的不同还有更多，部分差异如下所述：

BEIS 侧侧

团队人

注重安全

经验丰富

其他人在付出时间和金钱在为

你工作

制度在为你工作

成功让你得到更多的时间

投资很重要

收入无限

税收优惠很多

有一个问题经常被人问到，那就是处于S象限的商人和处于B象限的商人有什么不同。我想说的是，差异显著且众多。首先，如果S象限的专家停止工作，他们的收入常常也就停止了。例如，如果一个律师或牙医停止工作，他的收入也就断了。而处于B象限的企业可能是一家《福布斯》杂志评定的员工超过500人的大企业。

另外一个不同是B象限的企业可以同时多处经营。这就好比是麦当劳和夫妻档的汉堡摊。出摊的两口子必须站在摊位前全职操办才行，而麦当劳可以在世界各地开办连锁店。

我们推荐雇员兼职开办一家企业，以享受政府为企业主提供的税收减免优惠。开办一家S象限的企业常常是创立一家B象限企业的前提。

不同的象限有不同的税法

每一个象限所适用的税法存在很大差别。税法制定上的不同对左侧象限（E—S）造成了极大的不利影响，甚至高薪的员工和自雇人士也基于他们的收入来源而受到了处罚。

1943年，美国政府批准了《现期纳税法案》（*Current Tax Payment Act*），提出为雇员代扣所得税。其结果就是雇主代扣雇员的个人所得税，然后直接送交政府。如果新员工将他们的工资总额与实际收到的薪水数量加以比较，他们往往会受到打击。员工收到的只是他们的净工资，是所有的税收被扣除之后剩下的那一部分。政府要首先确保它从雇员那里拿到

自己要的那一份。

雇员只能用税后工资来投资或消费，这就大大地限制了他们的选择。目前，雇员可以利用的合理避税的选择非常少。除了某些法定扣减项目外，雇员几乎没有可享受的税收减免政策。法定扣减项目包括个人住房的利息减免和向退休账户的供款，而退休账户有401（k）计划、个人退休金账户（IRAs）和简易式雇员养老金计划（SEPs）。

政府批准了《1986年税收改革法案》（*Tax Reform Act of 1986*），它取消了原先允许的避税手段和税收减免政策。对被动投资损失的减税限制极大地影响了高薪职业者，比如医生、律师、会计师、建筑师和处于S象限的其他有执照的独立执业者。另外，由于很少有人知道扣除递减规律，领取高薪的那些人现在也经常失去享有税收减免的机会，甚至是法定的扣减项

目也会失去。随着你的收入增加，你就开始失去一定比例的法定扣减数额。

因此，今天处于E象限和S象限的人很少有机会应用合理避税。然而，税法为在B象限和I象限之外经营的个人提供了许多机会。这就是为什么我建议人们继续做好他们在E象限或S象限的日间工作，但要在右侧象限兼职开办一家企业，如此，你就既可以积累企业资产，又可以享受为了鼓励企业主和投资者而设计的税收优惠政策。

2003年，税制又经过了重大修改，《就业增长与税收减免和解法案》（*Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003*）得以实行，因为此法案的出台降低了所得税税率，从而对这四个象限都产生了影响。然而，许多人声称最大的一块蛋糕转移到了B象限和I象限，因为处在这两个象限的都是非常富有的人。也许这也没

错，因为B象限和I象限是创造新的就业机会和拉动经济增长的地方。

虽然所有的纳税人都获得了税率降低和其他好处，我却有一个担心，那就是每天人们缺乏适当的理财教育，节省下来的税款也会用于消费，而不是用来投资或积累资产。

税收优惠到底是为了谁

人们把减税当成是对投资者的主要优惠而加以宣扬，因为除了所得税税率降低之外，它也降低了资本收益和股利的税率，它们是从I象限中产生的收入。

降低股利的税率意在解决公司收益和股东分红之间的双重课税问题。之所以产生双重课税，乃是因为政府先要对企业收入在公司层面上征税，之后等到发放股利时又在股东层面上再次征税。很多B象限的企业是C类公司(C类公

司，此类公司的特点是，商业实体与其所有者分开独立，在股东任命的董事会指导下经营。公司具有独立性和延续性，它最明显的特点是双重纳税。不仅公司要对分配的利润交税，而且股东个人也要交纳个人红利的税款，但公司的亏损又不能让股东个人做抵减。——编者注)，企业必须小心监控并规划公司的年度收入，以减少或消除这种双重课税。

如果是读过我其他书的读者，你会记得，当我做生意时，我倾向于采用C类公司的形式。许多会计师在这一点上对我提出了批评，并且指出利用C类公司要面临双重课税，但如果你知道自己正在做什么，并提前一年进行适当的**企业税收筹划**(企业税收筹划，指纳税主体在符合国家法律及税法的前提下，按照税收政策法规的导向，事前选择税收利益最大化的纳税方案处理自己的生产、经营、投资理财活动的一种企业筹划行为。——编者注)的话，这就不成问题。同样是这些会计师，现在还在劝告他们的客户在投资房地产时采用独资和普通合伙制(普通合伙企业，指合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任。——编者

注)的形式。

为你的企业或房地产选择正确的法人实体是保护你的投资所必需的。

建议：如果你对企业法人形式的选择方面知之甚少，你可能想要阅读富爸爸的顾问加勒特·萨顿（Garrett Sutton）的书《富爸爸如何创办自己的公司》（*Own Your Own Corporation*），这本书解释了C类公司、有限责任公司（LLCs）和S类公司（S类公司，很多情况下S型公司是由C型公司获得特许后才能成立的。S类公司有公司层面上的赋税义务，公司的盈利都由股东自己如同合伙企业的合伙人一样分别自己报个人所得税，尤其在创业阶段，公司的亏损是可以在个人所得里抵税的。S型公司也不能被其他形式的公司所拥有。——编者注）的区别，并说明了何时选择哪种形式是适当的。加勒特的书也解释了为什么你选择独资企业和普通合伙制企业作为持有投资的方式风险很大，它们给你提供的保护是最少的。这本书能帮你节省大量的时间和金钱，并且有助于你向自己的会计师和律师提出正确的问题。

资产不同，税法就不同

通过回顾企业、房地产和纸资产这些不同类别的资产，你可以进一步区分它们所适用的不同的税收优惠政策。

~~税收~~优惠政策

~~营业~~费用税前扣减项目

营业损失税前扣减项目

~~折旧~~减免

被动损失免税

交易税收减免

~~免税~~债券

资本收益税率优惠

股利税率优惠

考虑兼职开一家能为你提供商业培训的公司

虽然我并没有涉及网络营销，但是我之所

以向你推荐开办一家网络营销公司，是因为网络营销公司能给小人物一个创办B象限企业的机会。许多网络营销公司会给小人物提供这样的机会，以便他们构建一个具有无限扩展潜力的系统。你可以从创办一家S象限的企业起步，同时利用网络营销的系统和之前接受的商业指导，你能够把这家S象限的企业发展成一家B象限的企业。如果网络营销公司经营良好，个人不仅可以获得精神上的支持，还可以获得企业经营能力的锻炼，这是在学校里学不到的，却是在现实世界中取得成功所必需的。这就是为什么我经常向那些热衷于成功理财和财务自由的人推荐网络营销的原因。

这也就是为什么我会常常说：你能做的最好的投资是投资你自己拥有的B象限企业。它能在这个易变世界上给你提供最大的保护。开办一家B象限企业有风险吗？答案是“有风险”。但

可以肯定的是，处于E象限和S象限的人只能得到很少的保护。他们的损失不是不确定的，而是确定无疑的。

损失也有好坏之分

许多人害怕投资的原因是他们害怕赔钱。然而，并非所有的投资损失都是一样的。就像账有活账和死账、收入有高收入和低收入一样，损失也有好坏之分。

我的一位身为医学博士的朋友，他在股市上损失了100多万美元。虽然他对赔钱感觉很糟糕，但他认为能够找一些办法（比如用税收冲销）来弥补这些损失。换句话说，他认为他能够将这些损失转变成某种优惠。

从税务会计师那里返回之后，他就打电话给我，说道：“你知道，每年我能冲减的损失额最多才3 000美元，按照这个速度，我得用300

年的时间才能冲销完这100万美元的损失。”对我的朋友而言，他在股市上的损失是无法挽回的损失。他赔了钱，但税务员却不给予他很多的税收减免来补偿这些损失。

最大的损失

最可怜的损失是普通投资者在诸如401（k）等退休金计划中的损失。在401（k）计划里损失钱的人不享受损失方面的税收优惠。至少那位损失100万美元的医生还能每年冲销3 000美元。

会计师曾经就此问题与我争论，他认为这种损失之所以没有税收优惠，是因为雇员在401（k）等退休金账户存入的是税前收入。问问周围那些因市场动荡或管理不善而导致自己的退休金损失一半的人，你就会知道这种损失是真实存在的。

在房地产和企业方面的损失属于可挽回的损失

有趣的是，投资开公司或购买房地产的人却可以利用某些损失。例如，假设一位企业主在其企业经营中损失了几百万美元，他是能够从其他收入中扣除这些损失的。如果产生营业净损失的企业是C类企业，企业主可以将公司卖给另外一家有利可图且能够利用这一损失的企业。当然，这样做需要遵循严格的规定。

我经常听人们说开公司有风险。不过，你要是从税务员的角度来看待资产，投资股票和共同基金的风险更大。一旦我开公司损失了很多钱，我却能够享受一些税收减免方面的优惠，有可能因祸得福。如果我投资纸资产损失了很多钱，大多数情况下这些损失就真的损失掉了，因为它们只享受很少的税收优惠。

税务员为房地产投资者提供了一种税收激励，称为“折旧”。折旧在许多投资者的财务报表中看起来是减损，但实际上它不是一种减损，只是一种虚拟的扣除，是资产在纸面上的减少。一个好的房地产投资会为你带来正的现金流，但你或许可以利用折旧减免将你的租金收入用于再投资，如此便不必为租金收入支付所得税了。另外，如果你或你的配偶具备从事房地产业的资格，你可以用其他收入来抵消房地产带来的被动损失，其额度在2.5万美元或更多。（一个额外的好处是：即使税务员同意投资者申请折旧减免，但财产可能实际上是增值的，或者由于折旧减免，财产还可能是贬值的。）

在我一开始打算做投资时，对于这种税务员赠送的意外礼物，我并不是很理解。甚至到了现在，我发现自己仍然要绞尽脑汁地努力理

解这一概念。我能够用我的钱投资并能获得较高的回报，原因之一就是税务员给予我红利减免，也就是“折旧”。

纸资产的税收策略

通过降低长期资本收益和股利收入的税率，税法有力地保护了大部分纸资产的长期投资。雇员可以利用的为数不多的税收减免之一是向退休金账户存款时可在个人应税收入中提前扣除。富爸爸再次指出这是在储蓄，而不是投资，因为你只是把钱存在那里不动，而不是让钱加速周转。

除了降低资本收益和股利的税率之外，还有其他与纸资产相关的策略。我富爸爸的打算开公司，投资房地产，之后再投资纸资产。总体策略涵盖了对现金流和税收以及风险保护等方面的考虑。

投资资产和股票的人经常会提到

EBITDA(EBITDA, 即Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization的缩写, 即利息、税项、折旧及摊销前的利润, EBITDA其实就是净利润加上利息、税项、折旧和摊销。——编者注)或市盈率, EBITDA代表的意思是“利息、税项、折旧和摊销前的利润”。纵然这些词汇已经十分普及, 但它们真的告诉你进行一个信息充分的投资决策所需要的东西了吗?

总 结

关于税法有以下要点:

- 通过选择适当的企业法人形式持有你的资产, 实现资产保护的最大化和税收的最小化。
- 定期与你的税收顾问一起制订合适的税收规划, 减少自己的纳税额。
- 只要税法有改变, 就要不时地与你的顾问面谈, 一起分析税法对你和你的投资的影响。

· 如果你还没有兼职创办一家企业，不妨考虑开办一家。

· 检查一下你的个人花销，看看有没有可能列为合法的企业开支。

· 学习投资术语，如此你就能更清楚地知道要向顾问提什么样的问题。

· 正确规划你的投资策略，并将税收降到最低，从而实现现金流的最大化。

· 将从税收中节省下来的资金进行再投资，用于购买或创建更多的资产。

第六章 询问记者

“守好通往你大脑的那扇门。”

——富爸爸

撒谎的自由

在读大学的4年里，我的必修课包括商法、国际法和海事法，而海事法则是水手们的行为准则。由于我们接受培养的目标并不是为了日后做律师，而是做远洋货轮的高级船员，可以航行到世界各地的不同港口，因此，知晓各种法律对于我们的职业培训十分必要。

我的国际法老师是一位美国宪法的狂热信

仰者。只要有机会，他就会在讲课中添加一些有关美国宪法的内容，特别是当他将美国的法律与其他国家的法律进行比较时更是如此。他尤其热衷于保护言论自由和新闻自由的美国宪法《第一修正案》。他经常会说这样的话：“在这个世界上，其他国家没有新闻、言论自由。而在美国，畅所欲言是宪法赋予你的权利。美国的伟大之处就在于此。”

当这位老师讲到为美国起草宪法的先贤们所表现出的卓越智慧时，总能令年轻、幼稚而且充满理想主义情结的我对他们充满崇敬之情。老师也不遗余力地想让全班同学认识到美国宪法中所体现的理念是多么具有革命性。但是，就在毕业并踏入现实世界之后，我才认识到宪法以书面形式向人们保证的这一理念在现实生活中并不那么理想。年轻、幼稚的我确实想当然地认为言论自由就意味着我们必须实话

实说。但过了几年之后，我最终恍然大悟，原来言论自由保护的是人们撒谎的权利，以及其他不是那么令人愉快的交流方式。

政客会睁着眼说瞎话吗

在我有生之年的美国近代史中，至少有3位美国总统会因为他们的一句话而被人们记住：

·理查德·尼克松总统：“我不是一个骗子。”

·乔治·布什总统：“听好了。不会开征新税。”

·比尔·克林顿总统：“我没有跟那个女人发生性关系。”

研究说谎的项目

格伦·纽维（Glen Newey）是英国斯特拉斯克莱德大学的一位政治学家，他通过对某一项目的深入研究得出了“政客们会撒谎”的结论，

并且声称：“政客需要更加诚实地对待撒谎”，他的这一发现被英国政府拨款机构——经济和社会研究理事会（ESRC）发表。

作为一个美国纳税人，在得知英国政府也花纳税人的钱用于资助此类富有价值和教育意义的研究项目时，着实令我振奋。终于真正地了解了政客们，这是好事一桩。原来我总是对政客们是否会撒谎或者是否说实话感到疑惑，现在我知道了。

撒谎、欺骗和伤害的自由

随着年龄的增大，我的见识也稍加广博，我开始充分认识言论自由和新闻自由这一奋斗目标到底有多么远大。在平静的日子里，我常常安静地坐着，努力体会美国先贤们将这一理念赋予全体国民时所需的胆识和才华。对于这些自由给美国社会带来的好处和坏处，以及为

什么我们每一个人需要对所读、所见和所闻永远保持警惕，我也有了更加深刻的认识。

随着互联网的出现，对于这个没有规则或者即使有规则也得不到执行的没有国界的世界，作为同处地球村的人类，我们面临着更多的挑战。互联网已经将言论自由和新闻自由推到了一个全新的维度。如果存在这样一个时代，要求身处其中的人承担更大的责任，而且更加尊重不同的法律、伦理、道德和仁慈，那这个时代就在当下。不管是个人亲自选择，还是受到网络世界的摆布，总有一些人选择撒谎、欺骗和伤害，因此，即使我们有时可能也想那么去做，请记住不要学这种人，这在当今社会尤为重要。

信息管理

在积累财富的模式中，“管理”这个词位列第二：

1. 挣钱或者创造财富

2. 管理
3. 利用财务杠杆
4. 保护
5. 退出

在我讲课中提到“管理”的时候，许多人认为我只是指金钱的管理。实际上，“管理”是一个意义很宽泛的词，它包含对金钱、时间、人和资源的管理，特别是对信息的管理。在我看来，投资者需要管理的一个最重要的资产就是他们的信息流，其中一种特别的信息就是财经资讯。

数百万投资者损失上万亿美元的原因之一就出在他们收到的财经资讯上，这些信息质量很差，为时已晚，而且常常失之偏颇，有时还存在着欺诈。“做长期投资，购买，持有，并且要多样化”这种投资建议就是一例。这种理财建

议几乎等同于那种“请来乔氏餐馆就餐”的建议，在乔氏餐馆就餐可能对乔先生有利，但它可能对你没有好处。劣质食物影响人们的健康，而劣质的信息则影响人们的财富。

真相和金钱

当涉及金钱的时候，言论自由容许我们任何人说我们想说的任何话，即使这些话并不真实也无所谓。

以下就是一些受到言论自由权所保护的行
为：

- 我们可以做出不必信守的承诺。
- 我们可以传播谣言，并且毁坏他人的名誉。
- 我们可以假装专家，说一些自己一窍不通的事情。
- 我们可以批评。
- 我们可以欺骗。

·我们可以另有企图，而且不可告人。

·我们可以言过其实。

·我们可以说“我爱你”，或者“对不起”，心中毫无爱意或悔意。

·我们可以摆出一副实事求是的嘴脸来撒谎。

不仅个人被赋予了这种自由，新闻也是如此。

你不必说“对不起”

财经记者人数众多，他们分别为报纸、杂志、网站、电台和电视台工作，就是他们将非常拙劣的理财建议散发出去，才致使数百万人损失了几十亿美元。在这些职业记者中，许多人现在仍然还在大量地散布理财建议。“对不起，我错了”诸如此类的话我一次也没有听他们说过。他们不必说“对不起”，或者不必承认“他们对所谈论的内容一无所知”，这是言论自由赋予他们的另外一种权利。

迈克尔·刘易斯就这些记者在2002年《纽约时报》杂志10月刊上发表了一篇名为《保护繁荣》的文章。文章中这样写道：

就像其他报纸一样，《华尔街日报》曾经主要是对惊人的成功感兴趣，并对互联网的泡沫助了一臂之力。现在，同其他报纸一样，《华尔街日报》主要是对倒闭感兴趣。即使在硅谷，倒闭也是一种突发性的恶化。真是遗憾呐。因为别的原因，其先前的态度产生了一些真实而又可观的回报。

新闻界的影响力不被人们理解。重要的是，人们要小心处理自己获得的那些据称是可靠消息的财经资讯。

做1小时的葡萄酒专家

说到信息来源，我想起我的一个朋友，他在美国加州的纳帕谷拥有一座已传承了三代的

葡萄酒庄园。他给我讲过很多有关游客的趣事，其中一件为：游客走进他的品酒室，假装自己是懂葡萄酒的行家，并试图用他们的葡萄酒知识给他和他的工人留下印象。他说道：“今天很多人自诩为葡萄酒专家，这是好事一桩，因为一个人越是拿自己需要成为葡萄酒专家当回事，那把更贵的葡萄酒卖给他们就越容易，即使昂贵的酒和我们这廉价的酒之间并不存在多大的差别。”

我问他是否一种酒与其他酒有很大的不同。他回答说：“是的，差别很大，但大多数人不能真正地辨别它们之间的差别。当谈及葡萄酒时，许多人就会自欺欺人，假装他们略知一二，假装自己是专家。我们会迎合他们的弄虚作假，不会戳穿这种貌似深奥实则一眼就能看穿的伪装。通过投其所好，我们赚了很多钱。尽管某种葡萄酒跟挨着它的那种葡萄酒实际上

并没有多大的差别，但如果我们让他们感到别人眼里的自己聪明而且经验丰富，他们就会乐于购买更多昂贵的葡萄酒。我们越满足他们的自负心，就越能以较高的价格卖给他们更多的酒。我们知道，大多数业余的葡萄酒鉴赏家并非真的想成为葡萄酒专家，只是想在他们下次的宴会上给到场的朋友留下深刻的印象而已。”

我问道：“那你如何分辨好酒和孬酒呢？”

“买葡萄酒的最好方式就是，如果你觉得口感不错，而且价格也合适，那就买，”他答道，“虽然我在葡萄酒行业折腾了一辈子，但我不会假装是一个葡萄酒行家。若是谈到葡萄酒，真正的葡萄酒高手真的是少之又少，但是，还是有不少人假装专家，将酒卖给同样是假装专家的那些人。”

我答道：“听起来跟投资领域很像。”

教你致富的穷人

富爸爸经常说：“当谈到钱的时候，会有很多穷人告诉你如何致富。”

在澳大利亚的旅途中，我接受了一位记者的采访，他为当地一家报纸撰写财经专栏。他说道：“很明显，不负债是你最好的投资。”

沉默了片刻，我礼貌地答道：“的确，无债一身轻，有时是明智的，但在其他时候，负债可能是好事，甚至有利可图。”

“你疯了吧，”他大发雷霆，“知道自己在谈什么吗？所有的债务都是不利的。我告诉我的读者不要负债。在他们还清债务之后，他们应该对管理基金进行多元化投资。”

“那好，”我说道，“你认为什么正确就写什么吧。”

“我会写的。”他说道。

“但是，难道你认为你的读者不想了解良性

债务和恶性债务有什么不同吗？”我问道。

“没有这种事。你这是一派胡言。如果你想致富，首先必须要做的就是还清你的账单，不负债，并且开始存钱。”

然后我问这位记者：“那你靠当记者赚钱呢，还是靠投资赚钱？”

记者说道：“这与你无关。”采访就这样结束了，我利用债务致富的观点自然也不会被发表。

聪明的定义

富爸爸经常说：“聪明的定义为‘如果你与我的意见相同，你就是聪明的；如果你和我不一致，你明显是个傻瓜’。”

询问你的理财顾问

有一种方式可以让你明智地分辨你所获得

的财经资讯是否可靠，那就是问你的理财顾问一个问题，类似于我在澳大利亚问记者的那个问题。“你的大部分收入是靠当理财顾问赚的，还是靠投资赚钱？”你可以拿这个问题询问每一位理财顾问，你会吃惊地发现，大多数理财顾问的反应简直和那位记者一样。

财经记者的问题在于：作为一个读者，你不能问他们那个问题；即使你能问，他们会诚实地告诉你他们的回答吗？

成为一名执业顾问需要多长时间

市面上存在着众多劣质的财经资讯，原因很简单，那就是没有经过很多的教育或培训就变成了一个执业的财经权威。事实上，在很多地方，成为一名执业的按摩治疗师要比成为一名执业的财经顾问花的时间还要长。

你能保证不会发生吗

旅行中，我偶然与一个理财顾问展开了激烈的争论，这个理财顾问有其自己的电台节目。对于理解市场营销和潜在客户开发的人来说，拥有自己的电台节目是发现新客户的一种绝妙方式。理财规划师说道：“你书中的观点是错误的，股市不会崩盘的。”

我问道：“何以见得？”

“好吧，理由是婴儿潮那一代人退休时不会把他们的钱撤出的，但你却说他们会撤出，因为婴儿潮这一代人很快就会从父母那里继承几百万美元。还有，中国人也会开始投资美国股市，这会促使股市的繁荣，而不是像你认为的那样会暴跌。”

“听起来不错。我认为暴跌肯定会发生，你能保证它不会发生吗？”

“保证？”理财规划师嘲笑地说，对着他的许多听众说这样的话似乎并不明智，“嗯，当然不能保证。怎么会有人保证那种事情呢？是的，我不能保证。”

我能保证发生吗

那位理财顾问最后恢复了平静。我说的“你能

保证它不会发生吗”完全出其不意，使其露出了骗子的尾巴。然后他转而问我：“你能保证你说的（股市会崩盘）会发生吗？”

我回答说：“那当然。”

“你能保证？”他弱弱地问道。

我说道：“没问题。”

“你怎么能做到呢？”

“这很容易，”我说道，“市场有涨也有跌，这是任何投资者都知道的事情。预言市场崩溃如实发生就如同保证明年冬天阿拉斯加会下雪一样。职业投资者知道市场周期总是在变动之中，就像是气候变化一样无常。傻瓜才会相信中国投资者或婴儿潮那一代人的父母具有阻止市场崩溃的能力，市场崩溃也是市场周期的一部分。在投资领域，有些事情总是会发生，市场暴跌就是其中之一。这就是我所保证的，这就是为什么我知道我书中观点的前提是正确

的。暴跌的准确日期无法确定，但请相信我，下一个暴跌正在来临。市场暴跌总是紧随着市场繁荣而至。没有哪个市场能够永远上涨，这种想法是有违自然规律的。作为一个投资者，我宁可把赌注押在自然规律上，也不愿意押在中国投资者或婴儿潮一代人会将他们继承的遗产投入股市。”

“所以，你建议转而投资房地产？”理财顾问反问道，极力想把我踢出这一话题。

“不，”我答道，“房地产也有其周期。我建议你的听众提高他们的财商。精明的投资者知道市场周期总是存在的。这就是我为什么把赌注押在市场周期，而不是押在中国投资者或继承遗产的婴儿潮一代人能挽救股市于既倒的原因。”

“节目时间快到了，谢谢你的评论。”理财顾问礼貌地说道。

我很喜欢自己去电视台或电台录直播节目，因为这样一来我所说的话难以改变。听众听到的确实是我正在说的话，他们能够自我判断喜欢还是不喜欢我所说的话。然而，文字记者是为报纸、杂志和网络写稿的人，他们有权利将我说的话断章取义，改变它，歪曲它，是的，甚至是撒谎。我承认95%的新闻媒体是令人满意的，却总有5%不那么令人满意。我已经长大成人了，我也明白“金无足赤，人无完人”，不过我还是比较害怕文字记者。5%的新闻媒体令人不快，但大部分的新闻媒体是与文字记者的观点相一致的，而文字记者有权利讲你说的话，甚至是你没有说过的话他们也可以讲。

4个有魔力的字

任何时候当我听到某人像一个绝对的权威

讲话时，我就会问“你能保证？”这就是富爸爸教会我使用的4个有魔力的字。如果我告诉你这4个有奇异魔力的字我使用了多少次，并且让吹牛甚至有时还说谎的专家现了原形，你可能会感到吃惊。

富爸爸说：“说谎和不讲真相之间有一条分隔线，这条细线就是一个人的责任感。”当你要求某人为他们所说的话作保时，你就开始发现他们站在这条线的哪一边，不是你这边，就是他们那边。

听起来自相矛盾

之前我曾经说过，你应当意识到某人说的话听起来过于肯定，某人说的话听起来就像是他们知道所有的答案。我也明白，当我说我会保证市场暴跌时，听起来我也像那种过于肯定的人，是那种你应当小心的人，你应当如此。

然而，从这一明显的矛盾之中，你应当学到一个教训。这个教训就是一个投资者必须知道一个人何时会对以下事情确有把握：

- 事实
- 判断
- 原理

当拥有自己电台节目的理财顾问向他的听众断言“因为中国人和婴儿潮一代人会救市，所以市场不会崩溃”时，他就是在肯定一种判断。

当我说“市场会暴跌”时，我是在肯定一种原理。

富爸爸说道：“在管理你的信息时，你需要了解事实、判断和原理之间的差异。”几百万投资者损失几十亿美元的原因之一，就是因为许多投资者是基于判断而做出他们的投资决定，

而不是基于事实和原理做出决定。

问自己这样一个问题：“做长期投资，购买，持有和多样化，这种有关投资的推销说辞是一个事实、判断还是原理？”

我的答案为：它是一个判断，因其缺乏事实依据，故肯定不是一个原理。仅仅基于判断，并且将判断混同于事实或原理的投资人是在痴心妄想，经常赔钱的人就是这类人。

提高你的成功率

在我投资共同基金之后，富爸爸坚持认为我要了解判断、事实和原理三者之间的不同。我对这三个词的定义是：

- 事实：通过某种证据能够证实它存在的事情。
- 判断：可能基于事实，也可能不基于事实的事情。

“可能基于”或“可能不基于”是关键词。它的意思是说：某件事情可能是事实，但在我确认之前，它仍然是一个判断。例如，如果有人说“我有10只小狗”，在我能够确认之前，这句话对我来说仍然是一个判断。你可能注意到，信贷员也遵循这一智慧的指引。如果你在信用贷款申请表中列明你有25 000美元的存款，即使他们认为你是一个诚实的人，信贷员也会对此加以确认。

· 原理：在所有情况下都是正确的事情，没有例外。例如涟漪效应，而涟漪效应最形象的一个例子就是：当我把一块石头扔进水中时，永远会产生涟漪或波浪。我能肯定地预测市场暴跌的原因也是由于我确信涟漪效应。

关键在于，当某人认为某种判断确定无疑

时，要非常小心那个人。数百万人损失几十亿美元就是因为他们把听到的判断当成了事实或原理。如果你怀疑某事是判断，而不是事实或原理，永远要记住富爸爸的这4个充满魔力的字：“你能保证？”

不久前的一天，我正在夏威夷考察一幢非常昂贵的公寓。当我说“这套房的价格似乎挺高”时，售楼员说道：“是的，但当他们增添新的高尔夫球场后，这房子的价格会翻番。”对于他的话，我只说了一句“你能书面保证吗？”“当然不行，”售楼员说道，“我做不到。”一天之内像这种平淡无奇且天真无邪的事情能发生成千上万次。数百万人每天都根据判断而不是基于事实和原理来购买，如果你使用这简单的4个有魔力的字，它就能帮助你弄清楚你在交易什么，以及和谁在交易。

询问记者

本章的题目是“询问记者”，那是因为如果你决定成为一个职业投资者，你需要当心你阅读的刊物，并且小心选择你要获取信息的刊物。

我正在跟我的房贷信贷员一起吃午饭，恰好他是美国成绩最好的房贷信贷员之一，每年能完成几十亿美元的贷款。突然，他问道：“为什么这些花里胡哨的财经杂志不写写房地产投资呢？这些光鲜亮丽的财经杂志多数只谈论股票、证券和共同基金。它们只谈一种房地产，那就是修护你的房子，或者购买一座度假屋，要不就是投资房地产信托投资基金（REITs）。这些根本不是真正的房地产投资。”

我跟他的想法一样，我说道：“因为这些杂志需要让他们的广告客户高兴。”

记者是写给谁看的

如果你想检验你的投资信息是否妥当，最好的办法之一就是首先查查谁是你阅读刊物的广告商。许多支持“长期投资于共同基金”这一理念的刊物会把共同基金公司当成他们广告收入的主要来源。这就是在市场崩溃之前、期间和之后，这些刊物为什么还会继续撰写共同基金优点文章的原因所在。

虽然杂志声称为了让它们的报道保持公正性，它们的编辑部与广告部是相互独立的、性质截然不同的两个部门，但如果这些财经杂志在它们的封面上敢于鼓噪“共同基金是可怕的投资”或“现在退出共同基金”，无异于财务自杀。相反，这些杂志会年复一年、期复一期地运营下去，这些封面标题同样行之有效：“哪只共同基金是最好的？”“今年业绩最好的基金”，“到了

购买债券基金的时候了吗？”“哪个行业的基金赚钱更多？”问题是这种刊物能够做到公平且没有偏见吗？它们会给你提供最新的财经资讯吗？它们是在为你还是为它们的广告客户发布文章？它们读者的理财成熟度有多高？我会让你发现你自己是如何回答这些问题的。

在《货币的未来》（*The Future of Money*）一书中，作者贝尔纳德·列特尔（Bernard Lietaer）谈到美国人对媒体不再那么信任。他提到美国著名语言学家诺姆·乔姆斯基（Noam Chomsky）说过的话：“主流媒体的目的……并非着重于告知或报告正在发生的事情，而是按照广告客户中占优势的公司的有权势之人的意思大造舆论。”列特尔继续说道，“许多杂志会把文章呈送给广告客户进行事先审查，这已经成为一种惯例。《洛杉矶时报》（*Los Angeles Times*）甚至对其管理结构进行了重组，以实现

广告客户和编辑之间最大限度的合作。”

管理你的财经资讯

我之所以写本章内容，是因为你收到的财经资讯的质量至关重要，尤其是涉及你的钱的时候。

我经常给人们布置一个作业，即给一位记者特别是文字记者打电话，并且问他（她）两个问题。

第一个问题：媒体发布的所有信息都是真实的、实在的、没有偏见和客观的且不是出于商业利益考虑的吗？

接受这个作业的人给我的反馈是几乎所有的记者都对“媒体是诚实的”这一想法嗤之以鼻。大多数记者承认很多媒体并非真的在乎真实性，它们真正关心的是娱乐性和广告收入。

第二个问题：你在撰写稿件时是真实的、

实在的、没有偏见和客观的且不掺杂商业利益的考虑吗？

多数情况下，记者们对这一问题的回答千差万别。即便大多数记者认为他们的很多同事并非如此，但他们还是认为自己是真实的、实在的、没有偏见和客观的且不掺杂商业利益的考虑。

我有一个身为治疗专家的朋友，他称这种现象为“选择性认知错觉”，他也称它为“职业性的傲慢”。他解释道：“所有的专业人士倾向认为其他同行都是庸医，而他们自己则是神医。大多数专业人士由衷地认为他们高举着所在职业的真理和荣誉旗帜，虽然很多他们的同行认为他们打着的旗子上其实却画着一只鸭子。这就是选择性认知错觉的一个例子。所有的专业人士都会犯这个毛病。”

市场上到处是鸭子

在中国的某一天，我看到一个养鸭人赶着他的一群鸭子去赶集，鸭子有几百只之多。当我坐在车里等着养鸭人和他的鸭群过马路时，我想到了治疗专家和他的“选择性认知错觉”这一概念。我转过头跟车内的朋友说：“这看起来像是‘理财专家’的集会，一起过马路。”

我的朋友大笑，然后说道：“看到了吗，鸭子只是跟着其他鸭子嘎嘎地叫着向前走。或许它们应该朝着这个农民叫，问他要把它领到哪里去，而不是相互之间乱叫。”

有错觉的鸭子

在理财顾问的世界里，我也会犯“选择性认知错觉”这种病。我也是只鸭子。说实话，在我内心里，我也确信自己高举着真理和荣誉的理财大旗。我也意识到很多我的同行认为我的旗

子上也画着一只鸭子。说到我的理财建议，我很明白我也是一只有错觉的鸭子。

我的心思没有放在我嘎嘎叫什么或者我的同行鸭子们嘎嘎叫什么，我最关心的是那个养鸭人，这是一个沉默的人，似乎在领着大半个世界走向市场。而且，我关心的是很多理财的“鸭子”其实是在为“养鸭人”工作，而不是为和它们同属一类的鸭子工作。许多为养鸭人工作的鸭子是经过伪装的，就像记者、投资顾问、信贷员、保险经纪人和政府官员一样。如果一只只有主见的鸭子突然不再对着另一只鸭子叫唤，并且说道：“哎，这个农民领我们上哪儿去？”为这个养鸭人工作的鸭子们开始大叫起来，称呼这个有主见的鸭子是“半调子”，其实很多鸭子都是这样。但是，一旦鸭子开始相互嘎嘎叫，每个鸭子便不再向养鸭人问那个问题。

鸭子在为谁工作

试图消灭为养鸭人工作的鸭子既不现实，也不可行。这种鸭子实在是太多了，而且很多养鸭人的鸭子也确实起到了有益的作用。然而，每次遇到一个理财的鸭子，你都要问自己：“这只鸭子为谁工作，为我还是为养鸭人？这只鸭子使劲把我领向财务自由还是屠宰场？”这也太不现实了。

质量较高的信息

在1965年遭遇那个向我推销共同基金的销售员之后，富爸爸对我说：“水平较高的投资者寻求质量较好的信息。”他还说，“质量较好的理财信息并非唾手可得。你必须搜寻。”

现在，我不断地关注我要阅读的财经刊物的质量。我会扫视放在超市收银台附近的流行财经杂志的标题。排队结账时，我会挑选一份

杂志浏览。偶尔我会买一本，从而阅读引起我注意的那一篇专题报道。虽然文章写得有趣，但我总是知道广告商是谁，以及多数作者可能受过良好的教育，但他们未必在理财方面获得成功。我也质疑刊物所瞄准的目标市场和人口，以及这个刊物是否得到养鸭人的资金支持。许多流行的财经刊物将目标锁定在受过良好教育的高收入专业人士，他们很少受过正规的理财教育，没有多少时间用来投资，因此，他们选择投资共同基金。这种水平的财经刊物就适合他们看。养鸭人喜欢这种类型的投资者，这就是为什么他们经常要拥有自己刊物的缘由。许多财经杂志就是养鸭人定位没有经验的鸭子的工具。

关键在于，如果你想在理财上取得更大的成功，你必须自己搜寻理财信息，因为许多最好的财经刊物并不在超市出售，甚至在书店里

也买不到。

小心接受某人的观念

我在1965年学到的教训是：在要接受谁的观念这个问题上，我必须非常小心谨慎。富爸爸说：“由于某种原因，我们会锁上家里的门，出于同样的原因，你也应当为你的大脑加上一把锁。”

今天，当我阅读报纸、商业杂志和观看电视的财经新闻频道时，我选择进入我大脑最深处的信息来自于那些成功而富裕的投资者，而不是做雇员并且他赚取的工资是其大部分收入的记者。虽然我打算大量投资房地产和企业，我却喜欢向不做房地产投资的投资者学习，并阅读他们写的文章。

我愿意接受沃伦·巴菲特、吉姆·罗杰斯（Jim Rogers）等诸如此类人的观念。我阅读《华

尔街日报》，因为它常常认为股票看涨，我阅读《巴伦周刊》，因为它常常认为股票看跌。我也爱阅读《经济学家》《商业周刊》和《福布斯》杂志，以掌握大企业的最新发展趋势。

说到房地产新闻，我发现我在市场报告中获得的信息是由许多商业房地产公司发布的。这些报告很多是免费的，有关发展趋势和职业房地产投资者所面临挑战的信息十分丰富。

为了获得更多重要和特殊的信息，我订购了几种投资通信。虽然它们有些是由“江湖郎中”写的，我仍然从他们非正统的观点和少量令人费解的信息中学到了一些东西。

我并非推荐你阅读我阅读过的杂志，一点这个意思也没有。我说的这一切要点在于鼓励你积极地搜寻较高质量的财经资讯。你最宝贵的资产就是你的大脑，你需要给它安上一扇带锁的门。

财经资讯简介

当你把塞进自己大脑的财经资讯类型进行仔细分析时，一定要牢记现金流象限。



·有些刊物和理财规划是由处于E象限和S象限的人为其他处于E象限和S象限的人写的。

多数流行的财经杂志属于这一类，许多有名气的理财专家拥有他们自己的电台节目或电视访谈节目，他们也属于这一类。大多数关于理财和投资的普通报纸文章也属于这一类。有时，普通报纸也会渐渐进入下面这一类。

·有些刊物和理财规划是处于E象限和S象限的人为处于B象限和I象限的人写的。

比如《华尔街日报》《福布斯》和《巴伦

周刊》属于这一类。

·有些刊物和理财规划是处于B象限和I象限的人为处于B象限和I象限的人写的，或者为那些争取进入B象限和I象限的人写的。

你可以从商业房地产经纪公司那里发现极好的房地产信息，这些信息是住宅房地产中介所没有的。也有很多由真正处于B象限和I象限的人撰写的专业通信，常常是高科技方面的内容。我想说的是，富爸爸的系列书、富爸爸顾问的书和其他富爸爸品牌的产品属于这一类的信息。

我不了解很多处于B象限和I象限的人为与他们同象限的人制作的电视或电台节目，但是需要有人制作。

寻求好的建议

对于那些想知道把10 000美元投向何处的

人来说，我有一个答案，那就是花一点钱购买高质量的财经刊物，并且定期阅读。如果你不希望完善和提升你的财经资讯，那么，一定要把你的钱存入银行。

赔钱者的建议

财经资讯的一个最坏的来源就是赔钱的人，你能发现到处是赔钱的人。有一次在我讲授一节简单的投资课程时，一个人举手想发言，此人站起来说道：“房地产是一种很不理想的投资。”

我问道：“为什么你会这么说？”

“我有一位朋友，还在上班，他投资了一套公寓，不料给赔了，一毛钱也没挣着。”

我问道：“他是怎么赔的？”

“嗯，首先，他为这套公寓花了很多钱，加之他没有充足的钱用于投资，所以，没有缴纳

足够的首付。因为他的按揭贷款额度大，他收不到足够的租金来补偿按揭和其他开支。”

我说道：“噢，那是不怎么样。”

“情况更糟，”他继续说道，“他提高了租金，租房的人却搬走了。新的房客搬进来，损坏了公寓，并且不支付租金，他不得不把这个房客赶走。我的朋友现在正想办法出手，但是，除非他把损坏的部分修好，否则没有人愿意出他给出的价格。他不想花更多的钱修房子，也不想降价。因为现在没有房客交租金，他赔的钱更多。他告诉我他再也不投资房地产了。这就是为什么我说房地产不是一个挣钱的投资项目。”

比报刊更有威力

这是一个从赔钱者那里获得投资建议的例子。不管投资股票、房地产或是企业，这都没

有什么区别。每一种投资都有赔钱的人，而赔钱的人会随时宣扬他们的投资建议。很多人没有成为成功的投资者主要原因在于他们听取这些赔钱者的建议。

守好通往你大脑的那扇门

在本章开头，我说到了言论自由和新闻自由的重要性。这些自由也扩展到了赔钱的人和那些害怕赔钱的人那里。因此，害怕赔钱的人常常是那些“把赔钱的人搞砸了”的消息传播出去的人。

在进一步阐述之前，让我说清楚一点，那就是我无意冒犯赔钱的人。我这一生中也多次赔过钱。事实上，我经常鼓励人们多赔一点钱，这样他们就会多学一点经验。我们要从错误中学习，毕竟，老天爷造人时就是这样设计的。我所反对的是那些因为自己赔钱而责怪其

他人或事件而不是从中吸取教训的赔钱者。另外，这些赔钱的人常常用他们的失败来影响其他人。

守好通往你大脑的那扇门，一个重要的原因就是这些赔钱的人无处不在。当我看到有人因经济拮据而捉襟见肘的时候，我常常问他们跟谁走得比较近，以及他们对于金钱、投资和成功的态度是什么。很多情况下，这个为生活而苦苦挣扎的人都是听了赔钱之人或害怕赔钱之人的建议。这些人并不诚实，不承认他们害怕，不承认他们对自己的损失负有责任，而是经常表现得愤世嫉俗、吹毛求疵和郁郁寡欢，或者向任何愿意听的人传播使人不愉快的消息。这种传播坏消息、掩饰真实的感受、自己不成功却责怪别人和批评成功者的权利是受到宪法《第一修正案》保护的。

家庭的原因

家庭是误传财经资讯、欺骗、权力斗争和撒谎的主要来源。我曾听到过一些消极言论，带有普遍性的有以下几种：

·我想开始投资，但是我家那口子不想，说是有风险。

·我想辞职，创办我自己的企业，但我父亲坚持让我不能丢了工作。他说工资不高强过没有工资。

·我家里人认为我疯了。为了息事宁人，我只好啥也不干。

最大的说谎者

我人生中最重要教训是在越南学到的。之前我已经写过此事，但它值得反复讲述，因为这个教训在我们生活中的很多方面都适用。

一天清晨，我和我的机组人员飞进了敌军

的防区。我们驾驶的是一架武装直升机，正在为进入战区的运兵直升机护航。突然，我们看到敌军机枪中发射出的曳光弹(曳光弹，一种尾部装有能发光的化学药剂的炮弹或枪弹。——编者注)正朝着我们升腾而上。作为新参加战斗的飞行员，我开始恐慌。我的飞行开始变得不再自信，开始更多地担心死亡而不是飞行。意识到我在意志上已经输掉了战斗，我的机长拍拍我的头盔，然后把它扯了下来，这样我们就可以对视了，他对我说道：“中尉，你知道这个活儿的麻烦在哪儿吗？”

“不知道。”我说着，摇摇头。

“这个活儿的麻烦在于没有第二名，要么我们赢，要么地上那个机枪手赢。我们当中只有一方今天可以回家。”

即使在激烈的战斗和心惊肉跳之中，机长说的话我也能听得很清楚。他以前也遇到过没有经验的飞行员。我知道我被吓坏了，他也知

道我被吓坏了。怀疑、恐惧和不安全的想法正在我的大脑中狂飙。我当时只考虑自己，而忽略了飞机上跟我一起的另外4个人。我问道：“我应该做什么？”

“听我说，”机长清晰地说，“这个活儿的麻烦就在于它没有第二名。不是杀人就是被杀。如果你害怕死亡，我们就会全死。专心干好你的活，而不是总是在想你害怕的事。听从你内心胜者的呼唤，而不要听那个败者的话。害怕是正常的，但不能让你内心的败者战胜你。集中精力于赢，中尉。干你的活儿，带我们回家。”

我点点头，转过脸来，面对着呼啸而来的子弹，专注于获胜。我尽到了自己的职责。

不要让败者占上风

我在那天学到的教训是：在我们每一个人的内心都有一个“胜者”和一个“败者”。许多人未能发挥出他们理财的潜力，原因之一就是当涉及钱的时候，大多数

人听任败者占上风。

多年以来，我历经沉浮，多次遭遇过理财上的失败，但最终在理财上取得了成功，即便到了今天，我仍然要与内心深处的胜者和败者展开争斗。不久前的一天，在查看靠海滨的一片地时，我就听到自己内心的败者开始讲话。他说：“你并不真的想要它，太贵了，另外，经济形势变了怎么办？利率上升了怎么办？如果利率上升，房地产价格就要下跌。如果房地产不行了，那么你其他所有的投资和企业也会完蛋。”

此时，我内心的败者无可厚非，它发挥了非常重要的作用。很多人的问题在于败者是他们大脑中唯一的声音，没有言论自由，没有宪法《第一修正案》。当涉及钱的时候，许多人大脑中的败者就已经赢了。当赔钱的人开始听某人说以下这些话时，它就会开始赔钱：“拣牢稳的办”，“找一个安全可靠的工作，别冒险”，“存钱，别欠账，这是明智之举”。我个人认为这是败者的声音。因为我每天都在听这种声音，我太熟悉它了。

我在越南学到的教训是“我为什么而战斗”。我为自由而战，而最重要的自由之一就是言论自由。在越

南的那一天，我将言论自由的权利交给了我内心的胜者。

让胜者和败者都发言

那么，为什么言论自由非常重要呢？它之所以重要，理由是：最大的谎言常常是我们自己告诉自己。比如下面这些谎言：

- 我买不起。
- 这事我做不到。
- 我永远也富不了。
- 我不够聪明。
- 太费劲。
- 等我有钱了再投资。
- 等我更有空的时候再投资。

“我明天开始减肥”，这是让减肥者心爱的一句谎言。为了捍卫《第一修正案》的理念，

我们需要允许我们内心的胜者也能自由发言。胜者和败者都重要，都有权利和必要让人们听到它们的言论。这就是言论自由的全部意义所在。

一个练习

我经常强调我们内心的胜者和败者这一问题。在很多方面，胜者和败者之间的战斗常常是决定人生成败的主要原因。

有时我要求人们记下他们内心的败者打败胜者的有些事。这些故事有很多是十分可笑的。因为败者在发言，我们错过了大量的机会或者巨大的机遇，我相信我们全都有这样的经历。

你可以尝试做一下这个练习，那就是把你说服自己放弃争取胜利时的想法详细记录下来，然后花些时间分析导致你产生这些想法和顾虑的原因。

我的一个故事

我这里有很多自己内心的败者取胜的故事。其中有一个故事我经常拿它与人分享。当

时是1973年，我要在一座大厦相对便宜的一侧购买一套公寓。我没有在大厦靠海的那边购买价值4.8万美元的房产，而是在靠山的那边用3.4万美元购买了一套相同面积的房产。3年后，如我所料，房地产市场突然兴隆，两边的房子都在涨价，靠海一侧的房子卖价接近15万美元，而靠山一侧的房子可以卖到大约7万美元。如果计算一下，从长远来看，你会发现靠山那侧的房子要贵得多。此外，因为银行只要求10%的首付，购买价格上1.4万美元的差额只需我多交1 400美元的首付款。多交1400美元，我就能赚10万美元。相反，我少花1.4万美元，损失6.5万美元，只能赚3.5万美元。

我从这一经历中学到的教训是：首先要查看价值而不是价格。现在，每当我做投资决策时，我总是会想起那次交易。我总是提醒自己：因为我内心图便宜的那个人在说话，败者

赢了。

我学到的其他富有价值的教训是：当我感到害怕或怀疑自己时，我内心那个败者的说话声音会更大。现在，每当败者开始讲话，我就要提醒自己也要开始听听我内心胜者的声音。虽然那次投资我并没有赚到原本可以赚到的那么多钱，但教训是无价的。

这是我个人所经历的内心败者战胜了胜者的许多故事中的一个。重要的是要吸取教训。当我们从赔钱的人身上吸取教训，而不是因为赔钱责怪其他人的时候，我们才会对进入我们大脑的信息的管理负起更大的责任。如果你能做到这些，胜者最终会取得胜利。

第七章 询问赌钱人

“不要坐在赌桌边数钱。”

——一位职业赌钱人

最差的投资建议

因为做长期投资，数百万人损失几十亿美元。做长期投资可能是最差的投资建议。

你的钱何时才是你的

富爸爸说：“职业投资者需要知道3件事，即1. 何时进入市场；2. 何时退出市场；3. 如何把他们的钱从‘赌桌’上拿走。作为一个投资者，

你需要寻找一个入市的市场信号、准备一套退市的方案及制订一个离开的时间表。业余投资人会把他们的钱堆放在‘赌桌’上，最终输得一干二净。”

我问道：“他们为什么会输光了？”

“因为最后市场赢了。如果你只是把自己的钱码在那里，市场会给你点甜头，但还是会全部收回去。”

打破规则

多年以前，那时只有20多岁的我想去拉斯维加斯过把瘾。我动身的时候身上所带的钱只够在双骰财博桌旁玩一玩。

每次掷骰子我只下注1美元，我赢了几次，也输了几次。突然，我赌钱史上最顺的手风光临，连赌连赢，很快我就赢了300多美元。我身边的人开始大喊大叫，为我喝彩，因为他们也

在赢。随着我连赢的继续，我开始注意到挨着我的那个人现在下注已经到了几百美元了，而我还在遵守规则，稳扎稳打。我渐渐明白了，他们正在致富，速度比我还要快，而我的手风可是正顺呢。

心生贪婪

贪婪之心顿生。我开始下更大的赌注，明明知道我正在打破富爸爸教我的所有法则，但我手风顺，而且大伙也都支持我。违反规则之后，我突然赢到手1 500美元，所以，我再次违反规则，把1 500美元全押上，又赢了。即使我的直觉告诉我“从桌子上拿走一些钱吧。还是回到一次只下注100美元吧。”此时，我已听不进去了。我继续违规下注，我并没有遵守富爸爸教我的规则——将2 900美元装进口袋，而是我把全部的3 000美元全押上了。我对自己

说：“当你口袋里有6 000美元时，那时你就可以求稳了。”这种想法打消了我的疑虑，所以我把3 000美元放在赌桌上，继续掷骰子，结果全输了。

输掉3 000美元让我心痛，然而，却给我上了有关投资的宝贵一课。虽然富爸爸常说“遵守纪律，服从规则”，但我却是通过采取违反规则的方式学到了教训。

赔得更多

许多人却是通过将他们的钱留在“养老金计划”这张“桌子”上违反规则。数百万人将他们未来的理财全都押到“掷骰子”上。即使输了之后，这数百万人仍然继续把钱留在“赌桌”上，期盼着市场会复苏，他们就可以弥补从前的损失。他们会继续作茧自缚，在未来重复着同样的错误。

驱逐赔钱的人

每一个职业赌钱人都知道，当你为了弥补损失而打算继续赌钱的时候，也就到了你罢手的时候了；到了离开赌桌，休息一会儿，寻找新选择的时候了。不幸的是，由于许多养老金计划现有的规则，数百万人上了这张“桌子”就无法离开。如果他们离开“桌子”，并且将他们的钱投向别处，养老金计划就会惩罚他们，很多人就是置身于这样的养老金计划之中。

一个赌钱人的忠告

“不要坐在赌桌边数钱。”职业赌钱人都听从这些价值连城的忠告。如前所述，将你的钱放进一个标准的养老金计划违反了3条非常重要的规则，而这些规则是职业赌钱人和投资者必须要遵守的，它们分别是：

1. 只要你把钱放到“赌桌”上，这意味着它

就不是你的钱了。只要你的钱参与了赌博游戏，它就不再属于你。

2. 赌钱比数钱还重要。当我在拉斯维加斯赌钱时，只要我把注意力集中到赌钱本身，我就会赢得掷双骰子的赌资。我开始赢钱的时候，我就会从赌钱上分心，开始数钱。当我把赌注提高到3000美元的时候，数钱变得比赌钱更加重要了。这就是我赔钱的原因之一。

当股市上涨且养老金计划升值的时候，许多业余投资者认为他们有钱了，开始关注钱的数量而不是“赌钱”本身。许多人打开装着他们退休金对账单的信封，看到它们的净值在增加，就认为自己是富人了。许多业余投资者开始购买大房子或汽车，或者把钱从他们的储蓄账户中取出，盲目地将更多的钱投向市场。随着他们资产净值的增加，很多人产生富裕的错觉，并且关注“数钱”而不是关注“赌钱”。

房地产的富裕错觉

当一个人的住房升值后，他也会产生相似的错觉。我经常听人们说：“我的房子升值了4万美元。”此时，许多人感到很安全和自信，然后很多人会失去动力，就不会再去想“赌钱”的事。他们计算着自己的净资产，认为他们已经赢到了“赌资”。正是从此时开始，很多人开始负债。

赌钱的真正目的

3. 赌钱的目的是把你的钱从赌桌上拿走，但你仍然还能赌。一个职业赌钱人或职业投资者最终是想用别人的钱赌钱。这就是赌钱的目的。当我把自己所有的钱放在赌桌上的时候，我就远离“用别人的钱赌钱”这一赌钱的目的了。

四种钱

根据税法规定，收入分3类：劳动收入、投资组合收入和被动收入。（美国国税局把收入划分为三种类型，分别为主动收入（即劳动收入）、被动收入和投资组合收入。“有价证券的分红和利息收入”通常被称为“投资组合收入”。被动收入是一种只要付出一点努力进行维护就能定期获得的收入，如房产租金等。——编者注）对于这3种收入，职业投资者需要加以了解。

职业投资者还需要知道下面这4种金钱：

1. 你的钱
2. 银行的钱
3. 税款
4. 租金

资金周转率

职业赌钱人想尽快用庄家的钱来赌。在拉斯维加斯，如果我把自己的钱装回口袋，只用我赢来的钱继续赌的话，这就是一个用庄家的

钱赌钱的例子。当我开始把一切都押上的时候，那么在这场游戏中我已经输了，因为我已经失去最初赌钱的目的了。我的目的是继续赌钱，不过要用别人的钱赌，而不是我自己的钱。作为一个职业投资者，我想要：



资金周转率示意图

上图演示的是资产的周转和循环过程，即所谓的“资金周转率”。这也是为什么富人会更富、普通投资者却在市场上输个精光。

让我举一个具体例子以便更好地说明这个过程。假设我购买了一处可以出租的房产，它是一套两室两卫的公寓，售价为10万美元，我自己首付2万美元，另外贷款8万美元投入此项资产中。在本例中，假设我钱生钱的现金回报

率为10%，每年的净被动收入为2 000美元。在这2 000美元的收入之外，我收到了以折旧和其他开支形式的税款，这些都是虚幻收入。在本例中，10年之后，我只是用租金（ $2\,000 \times 10\text{年} = 2\text{万美元}$ ）就收回了所有的首付款，同时我还拥有此资产，这意味着我还坐在赌桌旁边。

但是，我自己的钱已经从桌上拿走了。我仍然在赌，用的却是银行的钱、税款和租金。我可以将我的钱再投资，比如已经回到我手里的那最初的2万美元，我可以用它购买另外一处房产或投入到企业，而这个过程会继续下去。

在很多方面，我实现了用别人的钱赌钱的目的，但是由于标的资产的升值，赌钱得以继续。精彩之处在于，虽然我的钱已经从赌桌上拿走了（我的初始投资20 000美元已经全部收回），我每年仍然从该资产上收到2 000美元的租金收入。根据金融定义，我的投资回报

(ROI) 是无穷无尽的。

甚至回报更高

为了进一步说明这个例子，我们假设房产升值到了18万美元。为了遵守税法，我能以房屋净值重新贷款，从银行借到一部分钱，额度不超过升值的8万美元。对这个18万美元的房产再融资，我可以收到7万美元的免税现金（因为这是房产的净值，而不是收入），同时，我还继续拥有和支配这一资产。所以，在10年之内，我会从被动收入中收回我全部的初始投资2万美元，因为它是名义上的折旧扣除，所以是免税的；因为资产升值，我可能还会得到额外的7万美元贷款；而且继续支配这一资产，因为它不断地为我带来被动收入，而我就可以利用这些钱转而投资其他资产。

假设我拿走我的2万美元和7万美元，这表

明我的钱已经离开了与第一项资产有关的那张“赌桌”，现在我要用这9万美元购买一项价值45万美元的资产。

总之，10年之后，我控制的初始价值为10万美元的资产现在增值为18万美元，而且我每年从这一房产身上不断地得到至少2 000美元收入。现在我又把9万美元转投到价值45万美元的第二项资产上，从第二项房产身上我每年大约可以收入1万美元。我的下一个目标是利用这些资产重复这一过程：利用重新贷款这一形式，从这两项资产中提取附加的资产净值，转而投资购买价值更高的第三项资产。

在本例中，我从银行借了80%的钱用作财务杠杆。如果你的胆子更大，你甚至可以把财务杠杆的比例增大到90%，并且加速你的资金周转速度。

对于一个旨在保持资金流动（资金周转速

度)的投资者来说，这个例子未免过于简单。显然，这些数字全部以存在一个上涨趋势的房地产市场为先决条件。如果市场不景气或者下跌，这些计算也就失效了。

停车，拉手刹

每当我听到有人说“我没有负债”“我只是把我的钱存到一个账户里放长线钓大鱼”，或者说“我想拥有自己的资产，却不想受债务的牵累”时，我理解的意思是：投资者用他们的钱投资了一项资产，或者把他们的钱放到了养老金账户中，这就相当于给车辆（资金）拉起了手刹（放在账户中不动），然后开始数他们的钱。许多人满足于投资没有负债，或者因为资产净值增加了而感到高兴。这些投资者可能认为这是一种保险的投资方式，但对于职业投资者来说，这是一种风险很大、时间很长的投资

方式，而且投资回报率很低。

如何更安全地获得更大的回报

当有人在某项投资中没有负债或者没有高额的资产净值时，我经常要求他们计算一下他们的净资产收益率。在多数情况下，他们的投资回报率很低。在一项投资中不负债，也没有获得很高的资产净值，这说明他们没有利用银行的钱或者别人的钱，也就是没有利用可以利用的财务杠杆。换句话说，投资中你的钱占用得越多，则投资的回报率就会越低；投资中你的钱占用得越少，而且占用别人的钱越多，那你的回报率就会越高。

我并不是说一种方式优于另外一种方式。更高效的财务杠杆会加速你的投资回报，并且加快资金的积累。不过，利用高额的举债来投资，投资者需要有较高的理财素养才行。

更快地致富

职业投资者的目的是尽快地把自己的钱从“赌桌”上拿走，转投另外一项资产，由于领悟了这一目的，再加上资金周转速度的提升，职业投资者得以更快地率先致富。富人更富的原因之一就在于他们的钱是流动的。大多数人则将他们的钱藏在家中或者放到他们的养老金账户中进行长期投资。

更安全的投资方式

为什么把你的钱留在“赌桌”上做长期投资风险非常大呢？答案可以从牛顿定律中找到。牛顿第三定律的内容为：两个物体之间的作用力和反作用力，大小相等且方向相反。将你的钱留在“赌桌”上就会让你的钱遭受易变的自然力量的摧残。当我连赌连赢且赚到3 000美元的时候，我忘记了自然规律，忘记了“神龟虽寿，犹有竟

时”，我是不可能长赌不输的。因为我不知道我的手气什么时候会跑掉，所以，越早把我个人的钱从赌桌上拿走，我就会越安全。

偶尔，我会带朋友去参观我太太金和我通过法人实体的形式所控制的一些建筑物。当我的朋友留心它们的物理结构时，我在心里转动的却是这些房产的财务结构。如果我们能控制资产，并且从中获得收入，却不占用我们一分钱，我的脸上通常就会露出灿烂的笑容。在我们看来，这是最适合投资的房产。因为我们几乎没有什么可以失去的，而且我们的钱正在其他地方发挥作用，所以，在我们的心中，这些收入基本上是活钱，我们的投资面临的风险非常之低。

“资金周转率”这一概念在所有的资产投资中都可以被应用。我们最初出资1 000美元就开办了富爸爸公司，仅仅几年的时间，它就创收

几百万美元，产品远销到世界各地。我们的成长乃是得益于利用别人的钱。我们几位战略合作伙伴，他们为我们产品的制作和发行提供资金支持，我们所做的只不过是收取版税而已。我们的出版合作方涉及50家国际出版商，它们在各自的市场翻译和发行富爸爸的系列书籍和游戏。与我们单凭一己之力努力闯市场相比，借助他们的关系和发行渠道，我们在传播富爸爸的投资理财方面取得了更大的成功。

在股市投资方面，一旦我们的股票一路领先，我们就开始将我们的钱从“赌桌”上拿走，用房租或从市场上赚到的钱继续将“赌博”（投资）玩下去。职业投资者的投资可能是长期的，但他们的钱却是短期内收回的。

多久才算长期投资

每当听到有人建议我“要做长期投资”时，

我常常会问他“多久才算长期”。在商品期货交易中，长期可能就是30秒；而若投资某些房地产或企业，长期可能意味着几个世纪。

为什么了解投资的期限很重要？这是因为所有的市场都是依据自然规律运转的，也就是说它们会上涨，也会下跌。只花钱投资而不关注市场的涨跌并不是一种聪明的投资战略。

在本书的第二部分，我将更加详细地讲述“20—10—5”投资周期。现在我简单地解释一下“20—10—5”周期以及它是如何影响“赌钱”游戏的。尽管很多投资者并不相信“20—10—5”周期趋势的存在，却有其他的投资者在密切关注它。简而言之，这一理论声称股市会受到人们的青睐长达20年，20年过后，股市进入一个10年的暴跌期，像黄金、白银、房地产、石油、天然气和大豆这些期货会升值。“20—10—5”循环中的“5”表示每隔5年就会有一些悲惨的事情

发生，比如1987年的股市崩盘，或2001年9月11日那次死伤无数的恐怖袭击。

事情变化的征兆

虽然我不会根据这一循环来设定我的投资计划，但留心这一循环是非常有用的，在为它可以不断地提醒我市场是变化无常的。它也提醒我要在不同的市场中寻找投资机会，而不是一味地返回已经干涸的水井。

2000年至2003年，由于20年的股市循环接近尾声，数百万投资者在股市上赔了钱。许多投资者没有遵循“20—10—5”周期，继续在股市上守株待兔，而不是转而进军期货市场。据报道，1996年，沃伦·巴菲特主动停止在股市的投资，悄悄地转移到了期货市场，开始投资白银这样的硬资产。1996年，我也脱身离开股市，进军石油和黄金市场。为什么？因为市场

周期正在发生变化。就像是月亮会有阴晴圆缺一样，任何市场都不是一成不变的。

长期等待

数百万人在股市上损失惨重，却仍然坐等股市和他们的股票价格反弹。这是在白费时间。虽然股市最终会东山再起，但是让他们赔钱的那个市场已经远去了。如果人们在人生的第四季赔掉了他们的养老金，他们要等10年才能等到下一个牛市，他们损失的可不仅仅是金钱。他们不是在做长期投资，实际上他们是在做长期等待。

在本书的第二部分，我将详细阐述我是如何利用“20—10—5”周期帮助我赚钱的，而不是与市场周期不同步，进错了市场，自己的钱却还留在“赌桌”上没有拿走呢。

肯定赔钱

明明知道早晚有一天自然的力量会给你来一个釜底抽薪，还要做长期投资，这对我而言没有任何的意义。如果你注意观察某些人的赚钱比赛，并且假设他们在25岁时开始投资，期待40年之后即在65岁时退出投资。这就意味着很多人将他们的钱留在“赌桌”上长达40年之久。如果“20—10—5”周期多少有些准确的话，按照这种长期投资计划来投资最终肯定会赔钱的。如果股市在20年里时涨时跌，那么，这种盲目的、长达40年的长期投资无疑是给自己安排了一个自杀性的任务。在这40年里，几乎可以肯定地说，你会有一次赔钱的经历，可能两次，甚至更多次。

为什么飞行员会背着降落伞？

作为一名佛罗里达州彭萨科拉

(Pensacola) 海军飞行学院的飞行学员，我们

最先上的课程不是飞行，而是用降落伞降落，而且是必修课。我们必须学会如何跳出飞机，并且在水上或者陆地上着陆。为什么要在飞行员学习飞行之前教会他们降落呢？答案再明显不过了。

多数养老金计划声称：如果你提前退出养老金计划，将你的钱取出，你会受到罚款。它们这是在把你铐在飞机座位上，而不是给你一顶降落伞。在市场崩溃期间，许多小投资者并不了解他们的“飞行员”正在打开降落伞，向一个安全的地方降落下去，而这些小投资者却被铐在了自己的座位上，这些飞行员指的是共同基金公司的总裁、公司的首席执行官和其他享受特殊待遇的内部知情人。

我没有401(k)计划，理由之一是我就是一个飞行员。我宁愿背着一顶降落伞，也不愿意带着一副手铐。

共同的错误

大多数人将他们的钱存在一个地方不动，而不是让它们周转起来。他们将钱存放在银行、养老金计划或者他们经纪人的办公室里。富爸爸教育他的儿子和我要让我们的钱不断地流动。我们受到的教育是：如果我们不投资企业，就要投资房地产。如果房地产市场不理想，我们就转移资金，购入对冲基金或者股性活跃的股票，以期获得短期收益和流动性。富爸爸不喜欢他的钱闲置，他希望自己的钱为他拼命赚钱、快速周转并尽可能地保证自身的安全。他知道市场是变动的，因此他希望让自己的钱不断地流动。这就是他花费大量的时间寻找新的投资项目，并把他的钱投入进去，最终再全身而退的原因。

当我听到人们说“我的资产净值增加了”或

者“我的房子升值了”，这些人就是那些经常坐在赌桌边数钱的人。他们的钱仍然处于赌博之中。富爸爸说：“你的钱应当运转起来，而不是搁置不动。如果你的钱搁置不动，你就不会获得净资产的收益。”

现在，金和我都不知道我们的资产净值有多少。当记者采访时问我们“你们的净资产是多少”时，我们只能告诉他们“不知道”。我们是这么说的：“我们可能不知道自己的净资产有多少，但我们却知道自己的现金流动得有多快。”

当记者问“为什么你们不关心净资产”时，我给出了两个答案。答案一：在我有多少净资产这个问题上说谎，对你和对我自己来说都很容易。答案二：我不关心我有多少资金被搁置，我只关心我的资金有多么的卖命，它的周转速度有多快，以及下一次我要把它转投到哪里去。这就是为什么我想尽可能多地了解所有

的资产种类，而不是只了解一种资产。例如，如果某时房地产价格高昂或者我不能找到很多可供投资的房地产，我会将我的资金转投对冲基金，获得一个额外的25%的回报，直到我看到房地产市场发生了变化或者出现一个投资企业的机会，我再撤回资金。在我的投资世界里，资金周转速度和安全性远比资金数量重要得多。

本章最后一个教训是：永远不要忘记赌钱的目的是“把你的钱从赌桌上拿走，并且还能继续赌下去”。这是每一个赌钱人都知道的事情，也是每一个职业投资者努力追求的目标。只有业余投资者才会将他们的钱放入养老金计划中，并且“停车，拉起手刹”。

让你的钱加速周转的例子

假设你有2万美元可以用来投资，此时你有以下3种选择：

选择1：用2万美元购买共同基金，年收益为

5%。7年后，你的2万美元可以增值到2.8142万美元，前提是没有市场波动。

选择2：从银行贷款18万美元，再加上自己的2万美元，购买一处租赁性房产，让你的净资产替你还账。前提是租金收入仅仅与你的开支持平，而且房产每年以5%的比率升值。

假设不存在市场波动，7年后，该房产价值28.1万美元，你的资产净值为10.142万美元。

选择3：从银行贷款18万美元，再加上自己的2万美元，购买一处租赁性房产。你没有让净资产替你还账，而是每隔两年将升值部分通过再融资加以变现，用它们支付10%的首付款，再购买一处新房产。

假设市场波澜不惊，7年后，你的房产总值将达到202.2218万美元，你的资产净值为27.3198万美元。

平均年度回报率

28 选择1美元

1015 选择2美元

273 选择3美元

选择1和选择2是人们将他们的钱搁置不动的例子。

选择3是人们将他们的钱加速周转的例子。

特别感谢汤姆 · 惠尔赖特 (Tom Wheelwright) 对本章及本书的贡献，他目前从事注册会计师工作，并在富爸爸公司担任财务顾问一职。

第八章 询问牛顿

“两个物体之间的作用力与反作用力大小相等且方向相反。”

——艾萨克·牛顿（Isaac Newton）

苹果总是从树上掉落

当我在学校读书时，我的老师说过：“因为坐在一棵苹果树下，艾萨克·牛顿发现了万有引力定律。当苹果砸到他的头上，他领悟到苹果总是落向地球，从来不会飞向天空。”

当股市一路飙升时，很多人似乎真的认为大自然废除了万有引力定律。每当我听到某人

说“这是新经济”时，他们也就是在说“苹果再也不会从树上掉落了”。

富爸爸常说：我不知道历史是否会重演，但我确实知道一代又一代的新投资者总是会重复同样的错误。他们常犯的两个共同的错误是：

1. 他们将自己的钱留在赌桌上的时间太久了。

2. 当市场火爆时，许多人心生贪婪，忘记了自然规律。

两种错误均会让这些投资者付出高昂的代价。

谁在赔钱

因为违反了自然规律，数百万人才会损失几十亿美元。他们违反的一个主要规律或原则就是牛顿第三定律：两个物体之间的作用力和

反作用力大小相等且方向相反。说得更简单些，万有引力定律表明“花开终有花落时”。

由于将自己的钱长时间地留在“赌桌”上，并且放入像401（k）计划这样的投资工具中，而且如果不接受重罚，他们还不允许你退出401（k）计划，普通投资者违反了自然规律，因此让自己陷于赔钱的境地。

另一方面，职业投资者知道尊重和利用自然规律。就像很多人的所作所为，职业投资者若违反自然规律做事，则大自然会取得胜利。这就是职业投资者为什么不愿意听从理财推销人员的理财建议。相反，他们遵循自然规律，也就是说他们关注市场行情。

关注行情

为什么资金周转速度非常重要，很大的一个原因就是市场行情总在不断地变动。富爸爸

鼓励他的儿子和我投资不同类型的资产，并让钱在它们之间流动起来，而不是只在一类资产（比如纸资产）内实行多样化。如果我从投资的企业中可以获得较高的回报，我就把钱转移到企业。如果房地产出现了机会，我就会进入房地产市场。如果我有多余的现金，需要给它们找一个临时“下蛋”的窝，我就会把它们投向纸资产，比如对冲基金或者免税债券（票面利率至少为7%）。我的钱很少存入银行，尤其在目前的利率水平下绝不会这么做。以低利率存入银行的钱是注定要赔的，因为它的价值会被税收和通货膨胀削减掉一部分。同时存入银行的钱也是不拼命为主人赚钱的钱，这就意味着我必须拼命赚钱。

正如前面的章节所述，我打算成为一个投资者，这就意味着我要调动资金购买资产，然后再将我的钱撤出，同时还能拥有这份资产。由此看来，商人购买和出售资产只是为了钱。

多数情况下，我仅仅是调动调动我的资金罢了。

我知道大多数理财顾问会说这是一种有风险的策略。让我来解释一下为什么它确实没有风险，前提是你要有投资各种不同类型资产的经验 and 训练。投资不同类型的资产比投资一般的养老金计划的风险要小，理由之一是我尽快地取走了我的本钱，而不是将它们留在“赌桌”上。这表明：如果市场崩溃，或者我犯了一个可怕的错误，资产会受到损害，但我的现金已经被转移了。

我的投资目标就是购买资产，并且让我的钱流动起来。

你的现金流动得有多快

1996年，当时黄金的价格大约在每盎司280美元，美元却强势依旧，我开始将美元换成

金币。到了2003年，当黄金价格达到每盎司380美元的时候，为了收回我全部的现金，我卖出了部分金币，但我手中仍然保留着相当数量的金币。如果黄金没有升值，我的现金则以有形资产的形式存在，仍然安全，因为我购买金币时，黄金价格低而美元价格高。当市场行情发生改变，黄金价格上升，而美元价格走低时，美元和金币就要交换一下位置：卖出金币，换回美元。

如果你喜欢学习更多有关资金周转率的知识，定期玩一玩我的《富爸爸现金流》游戏就好了，或者登录富爸爸网站（richdad.com）玩在线游戏。很快你就会开始明白应该如何加速你的资金周转速度。《富爸爸现金流》游戏为玩家融合了诸多关于“资金周转率”的知识。如果你的资金具备一定的周转速度，你就可以将它们从不利的行业中提取出来，赶在下一个市

场提速之前，投入这个新的市场。

用多样化对抗行情

几天前，我听到一则电视广告中说“投资者策略的第一条就是多样化”。对于业余投资者来说，这可能是正确的，但却不适合职业投资者。在我看来，多样化只是一些推销说辞，目的是促使普通投资者购买更多股票和共同基金。这就好比见到一位二手车经销商并且对他说：“我要是买了辆破车怎么办？”这位二手车经销商会很自然地告诉你：“我建议你多样化购买。买6辆车，而不是只买1辆。这样的话，如果有一辆车是破车，你仍然可以按时上班。”

亦友亦敌的行情

如果多样化不是投资者的第一策略，那么什么才是呢？答案是“行情”，因为行情是通过

市场反映出来的自然规律的运动情况。职业投资者经常说：“行情是你的朋友。”富爸爸的说法是：“行情可能是你的朋友，也可能是你的敌人。”1980年至2000年期间，股市的行情是牛市，一直在上涨，因此赚钱很容易，只要把你的钱投入股市，就像变魔术一样，资产的价值肯定会上升。但是，到了2000年3月，行情突然掉头下跌，没有跟上行情变化的投资者损失了几十亿美元，即使他们在纸资产范围内进行了多样化投资也难逃这一厄运。

谁掏走了他们的钱

如此众多的投资者损失了如此多的钱，原因有很多。其中一些原因如下所述：

- 他们没有注意行情变化。
- 他们把自己的钱留在了“赌桌”上。

- 他们的一些投资计划将他们拴在了“赌桌”上。
- 他们的顾问水平太臭，没有告诉他们要离场。
- 他们不知道其他的投资种类。
- 他们继续把自己的钱留在同一类资产上不动，等待着行情的上涨。

留心行情变化

本章将标题设定为“询问牛顿”，乃是因为所有的行情都遵循自然规律。富爸爸教导他的儿子和我要密切注意行情变化。他曾经对我们说过：“就像你确实能看到一个涟漪在一个平静的池塘里扩散开一样，一位职业投资者能够看到市场中的涟漪，并据此采取行动。如果你能及早地采取行动，涟漪就会帮助你。如果你无视涟漪，涟漪就会伤害你。”

在目前情况下，注意行情变化，而且不违反自然规律，这比以往任何时候都要重要。下述行情变化是我现今观察到的市场趋势，并因此做出我的某些理财决定。如果你观察到了这些行情变化，那你赚钱的机会就会大增，而不是赔钱没商量。

趋势观察之一：人口

19世纪法国哲学家奥古斯特·孔德（Auguste Comte）说过“人口统计学是天命”。尽管美国的房地产市场也会经历繁荣和萧条，但我对投资房地产仍然持乐观的态度，这是因为美国的人口数量在不断地增长。2000年，美国进行的最近一次人口普查结果表明：美国总人口达2.81亿。人口统计学家预计：到2025年，美国人口将达到3.5亿，最高可达4亿。

为了让你对美国人口增长得有多快有所认识，我列出以下数字以显示其发展趋势：

1867年 0.37亿人

1900年 0.76亿人

2000年 2.81亿人

2025年 3.5亿~4亿人

如果到2025年美国人口接近上述预计数字，你认为房地产的价格会发生什么变化？如果你认为今天的价格昂贵，我敢打赌，到了2025年，房地产的价格会更高。

另一方面，日本的人口在下降。2001年3月国际货币基金组织《金融与发展》（*Finance & Development*）刊登了一篇标题为“日本人口老龄化给财政带来的挑战”的文章。根据这篇文章所述，到2025年，日本老年人和处于工作年龄阶段的人在数量上的比例为1：2。文章还提到：

在可预见的将来，人口的变化将是日本社会一个最典型的特征。人们本来预期进入本世纪时日本人口会继续保持健康状态，但人口出生率的下降导致人口快速老龄化及人口总量锐

减，从而打破了人们之前的预期。这种显著的人口结构的变化有可能产生深刻的社会和经济意义，包括一段时间内产出的增长会更加缓慢。公共债务债台高筑，再加上逆向的人口动态，对政府的回旋余地形成越来越大的挤压，专家建议日本必须进行强有力的政策调整，将公共财政重新置于可持续发展的基础之上。目前在养老金和医疗保健方面进行的改革是朝着正确的方向迈出的重要一步，但是，需要实施进一步的改革措施以避免个人所得税和政府转移支付的大幅增加，而政府的转移性支出会歪曲激励性措施，并且阻碍经济的发展。

如果有关两个国家的这些预测成为现实，你认为哪个国家的房地产更值得投资呢？

趋势观察之二：债务

政府和个人的债务激增，其中一个原因就是几十年前美元就是现金。小时候我会盯着美元纸币

瞧，在纸币的顶端印有“银币券”（Silver Certificate）字样。这表明美元是用白银或黄金这样的有形资产支持的现金。1971年8月15日，尼克松总统宣布美国不再将美元兑换成黄金，因此，今天的美元在其顶端印有“联邦储备券”（Federal Reserve Note）字样。这意味着美元不再是由贵金属支持的现金了。今天的美元则代表了“债务”，它是负债，是借据（IOU），是防备美国政府无法还账的留置权。

为什么富人会更富

美元从以白银和黄金这些贵金属为支撑的世界准货币到如今成为债务的这一改变是导致贫富差距扩大的主要原因之一。一旦美元变成了债务，政府和大企业不得不鼓励所有人开始负债。今天，如果老百姓不负债，整个经济就不能扩张。如果老百姓不能承担更多的债务，

那么经济就会开始萎缩。这就是为什么观察这种趋势非常重要的原因所在。

20世纪50年代至60年代，美国确实是一个中产阶级国家，它与美国热播电视剧《交给比弗吧》（*Leave It to Beaver*）所描述的世界很接近。尽管受过良好教育的职业人、中层管理者和大学教师常常声称他们的工资比加入工会的蓝领的收入还要低，但人们还是认为存在着社会公平感。

1971年之后，美国的中产阶级开始日益消失。那些收入增长率大于通货膨胀率的人生活得很好。那些为美元而工作的人（工薪族）因不懂得投资理财而让自己在挣钱能力方面开始落后于人，并且因个人负债使得自己与富人之间的贫富差距扩大。

今天，数百万人的债务负担更加沉重。因为贷款人的信用记录中添加了许多污点，所

以，手续简单、利率较低的信用贷款不可避免地产生了副作用，那就是破产、房产止赎等事件频发。随着经济的增长，对于那些继续辛苦工作挣钱并且受过很少理财教育的人来说，他们的生活成本也在增长，这让他们感到害怕。

两份工作：一份是自己来做，另一份让你的钱去做

至于为什么我要问：“是不是到了在我们的学校里开设财商课程的时候了？”其实还有另外一个原因。太多的年轻人在他们离开学校后开始走上一条错误的理财道路。如果他们稍微知道一点有关金钱、资金管理、税收、信用和投资的知识，他们就有更大的机会过上更好的生活。

现在，我们全都需要有两份工作，一份是由我们自己干，另一份则让我们的钱为我们效

力。举例来说，我是个作家，这是我的职业，当我写书挣钱时，我的钱还要在房地产领域为我打工。如果孩子们知道政府向工人的体力劳动收取的税收大于向金钱的理财劳动收取的税收，他们可能会受到更大的激励，并且要让他们们的钱为他们更加努力地赚钱。

在我看来，没有太多的人关注1971年美元价值的变化，这导致了其中一个最大的涟漪效应在世界范围内的扩散。一旦美元不再与黄金挂钩，贫富之间的差距就会加速扩大。为什么富人会变得极其富有，而穷人和中产阶级却成了穷忙族，沉陷债务泥潭，还要缴纳高额税收？美元价值的变化是其中一个主要的原因。

“印钞”而不是为钱卖命

正如你每天去工作，而你的邻居却坐在家
里，只需启动他们的“印刷机”就能“印制”钞票，

而不是像你那样为钱卖命，用债务而不是用硬资产支持美元具有同样的效果。因为这个邻居正在“印制”的钞票使得你工作所获的钞票变得越来越不值钱，你就要越来越努力地工作。当数百万人辛苦工作，并且缴纳更多税收的时候，许多当权者却可以通过玩弄货币游戏让那些遵守规则的人的情况变得更糟。

为了赶上通货膨胀的速度，弥补工资增长的不足，并且时不时还要和周围的人互相攀比一下，数百万人不得不背着债过日子。

债务为何增加

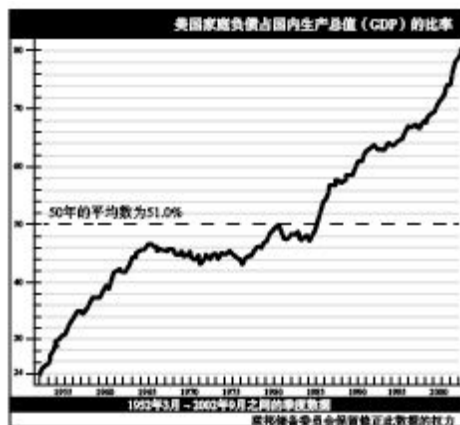
在美元脱离金本位制后，美国债务开始增多。因为美元不再是一种资产，而是一种债务票据，为了让现行货币体系得以运行，人们和企业必须承担越来越多的债务。如果人们和公司停止贷款，整个联邦储备体系就会停止增

长，开始发生内爆。

下表反映的是债务的增长及其占国内生产总值（GDP）的比重。尽管此表显示美国的负债在逐年增加，但贷款机构还在寻找新的途径让人们增加借款。

我们中大多数人都听过汽车经销商的广告：“即使你有恶性债务，并且资不抵债，也丧失了抵押品赎回权，请进。我们会帮助你解决你的信用问题，如此一来，今天你就可以开走一辆新车了。”

永远要记住：因为货币现在是负债，而债务必然会增加。问题在于，如果债务增加是作用力，那么，相等且方向相反的反作用力是什么？而且，如果人们停止承担越来越多的债务，又会发生什么情况？



10亿美元是多少

经常被人问到的一个问题是：“我们如何偿清国家债务？”因为普通美国人的年工资收入不足5万美元，大多数人对10亿美元是多少很难有个概念。下面对1百万美元、10亿美元和1万亿美元做一下比较。

如果以1秒钟数1美元的速度开始数美元的话，你要用12天的时间数完1百万美元，32年的时间数完10亿美元，31 688年的时间数完1万亿美元。

我们将如何偿清所有这些债务？谁要为此买账？如果这种趋势持续下去，美国将会出现什么情况？

我的“水晶球”预言道：解决过多债务的办法就是

印制更多的钞票。而印制更多钞票的原因就是用更便宜、更没有价值的美元偿清政府的债务。如果事情真的发生了，这就意味着你的存款将会越来越不值钱，大多数人不得不努力工作，仅仅是为了追赶上生活成本的步伐。如果因为你的美元越来越不值钱而导致价格上涨，这就是所谓的“通货膨胀”。当通货膨胀发生时，债务人就是赢家，而存钱的人就是输家。

如果发生过度的通货膨胀，你还有退休的资本吗？仅仅是将你的钱用做长期投资，投进去就不动，同时希望你的共同基金经理赢得与市场 and 通货膨胀的赛跑，你能经得起这种折腾吗？

通货紧缩来袭将会怎样

当然，通货膨胀可能不会发生，但事情可能会背道而驰，那就表示通货紧缩的降临。我有一位朋友，他于2002年逃到了阿根廷首都布宜诺斯艾利斯，当时除了身上穿的一件衬衫外，他两手空空。他说：“有一天我富了，而第二天我又穷了。有一天我的房子值45万美元，今天它可

能就值4.5万美元，而且我还得找到一个买主才行。”他最后说的话是：“让我感到吃惊的是‘怎么变化来得这么快’。我们没有看到任何的预兆。一觉醒来，整个世界都变了。虽然阿根廷的社会状况不同于美国，但在涉及我的利益方面，两者是相似的。”

负债比受穷更糟

1929年股市崩盘之后，政府停止了货币供给。换句话说，没有了货币，而大萧条还在继续。在我看来，货币供给被终止是因为在那些日子里货币就是现金，之所以是现金是因为它是由贵金属支持的。作为一个国家，我们仍然处于金本位体制下，因为货币是现金，所以，每当出现忧虑或怀疑，现金就会躲藏起来。

2000年，当股市崩溃时，美国联邦储备委员会不是停止货币供给，而是向世界投放大量

的货币。我们不可能再有20世纪30年代经历的那种萧条，这是因为今天非常容易就可以负债。大萧条时期，信用卡还没有出现。问题在于，因为存在很多假币和债务，许多人的财务状况比受穷还要糟糕。今天，数百万人背负了沉重的债务，这意味着我们处于另一个不同的经济大萧条之中。拥有大量物质财富，但却债务累累，我们患上了情绪抑郁症。

正如牛顿第三定律所述：两个物体之间的作用力与反作用力大小相等且方向相反。”你想成为一个更好的投资者，只把自己很少的一点钱留在“赌桌”上，理由就是你要为所有这些债务的反作用力做好准备。当反作用产生的时候，那就让你的钱准备好开始流动起来。如果你知道你正在干什么的话，那就趁房地产便宜的时候下手吧，它会提高你的资金周转率的。

趋势观察之三：利率

在2000年3月股市下跌之时，美国联邦储备委员会降低了利率。股票价格和利率降低的一个反作用力就是房地产价格的上涨。低利率不仅鼓励人们进军房地产，它还惩罚了储蓄者。通过降低利率，政府是在向储蓄者发出一个信号，那就是把他们的钱从银行里提出来，拿到市场上投资。

信贷员不喜欢储蓄者

大多数人认为储蓄者既聪明又有利，但现实是你的信贷员并不喜欢存钱的人，而是喜欢借钱的人。信贷员宁愿有一个借1 000万美元的客户，也不愿意有一个存款1 000万美元的客户。理由呢？因为你的存款是你的一项资产，却是银行的一项负债。这意味着银行要通过借出你的钱赚到更多的收入才能弥补持有你的钱所带来的支出。较低的利率鼓励越来越多的人

去贷款而不是去存钱。问题是：如果利率上调了会发生什么事情呢？

20世纪70年代后期和80年代初期，随着黄金、白银和石油价格的上涨，利率在再次调低之前升幅超过了20%。这种情况会再次发生吗？只有时间可以说明一切。如果经过多年低利率经济环境之后，钟摆向相反的方向摆动，利率开始再次攀升，那就做好迎接经济巨变的准备吧。

我为什么认为利率最终会上调呢？还是因为牛顿第三定律。我的“水晶球”感觉到：美国政府只能印制越来越多的货币，以避免经济陷入债务危机。如果政府过度印制钞票，对那些为钱而工作的人来说将会是雪上加霜。美国人的一个最大的损失就是他们的货币贬值了，不仅是股市下跌，美元的价值也在下跌。与其他国家的货币相比，美国人额外损失了20%的财富。为什么关注通货膨

胀、利率、金价和政府债务如此重要，原因可想而知。

趋势观察之四：旋进和时滞

当一块石头被投入水中时，不只是出现一个相等且方向相反的反作用力，而且还会产生一个呈90度的反作用力，这就是我们看到的在池塘中荡漾开来的涟漪。这就是一个关于“旋进”(旋进又称“进动”，指的是一物体以一定的角速度自转，同时自转物体之自转轴又绕着另一轴旋转的现象。常见的例子为陀螺。当其自转轴的轴线不再呈铅直时，会发现自转轴会沿着铅直线做旋转，此即“旋进”现象。另外的例子是地球的自转。——编者注)的例子。从石头击中水面直到涟漪碰到对岸这一时间上的延迟就叫做“时滞”(时滞是时间滞后的简称，是指某一行行为从启动到产生结果的时间段，可以用“一个瞬间”或“一个动作时段”来理解此术语。——编者注)。这两者都是普遍的自然法则，或者说是自然规律。

旋进和时滞之所以重要，原因在于很多投资者只观察到了石头的作用力，却没有观察到整个球形形成时滞的反作用力。举一个简单的例子，那就是

开着汽车的司机看到了他前面的汽车，却没有看到在他侧面朝他驶来的火车。

旋进和时滞法则之所以重要，乃是因为你可以对市场有一个更为长远的考虑，而不是一分一秒地盯着看。例如，当你看到人口的发展趋势，你就可以相应地规划你的房地产投资。当房价上涨时，你不必惊慌，可以耐心地等待，要知道从长期看，房价在再次上升之前会重新下降。当我和妻子金在1992年搬到亚利桑那州凤凰城居住时，我们就是这么做的，因为凤凰城是美国发展最快的大城市。从那时开始，凤凰城一直是美国增长速度最快的城市之一。

谈到我的企业时，我同样以更长远的眼光来看待其发展趋势。随着婴儿潮一代人离退休年龄越来越近，而现实情况是没有留存足够的钱用于迎接退休潮的到来，对理财教育的需求将会只增不减。我没有把时间花在创办拥挤且成熟的行业上，比如汽车业和航空业，我宁愿花时间建立一家就长期而言来看大众对其产品和服务的需求也是只增不减的企

业。

小型个人企业的增多

因为人口老龄化和大量公司裁员的发生，人们开始认识到工作保障成为一个神话，他们的401（k）计划和其他养老金计划不可能提供长期的理财保护。我认为创立小型企业的趋势将会迅速增加。当许多中层经理人寻求再次就业的努力失败之后，他们就会成为自雇主，开始为自己打工。

这种趋势将是人们创立新的企业、加盟特许经营连锁店或者在像网络营销这样的行业中考虑创业。我经常提及网络营销公司，因为它们对于想创业的人来说，其进入门槛很低，同时还能为创业者提供富有价值的培训和辅导。请记住，虽然有这些好处，但在加入任何网络

营销团队或购买任何特许经营权之前，进行审慎的调查评估永远是第一要务。

建立一家成功的企业使得人们得以控制他们长期投资的安全性。

趋势观察之五：财商

我已经学会的一个重要的趋势观察是“我的钱和我的财商之间的关系”。当我20出头时因为投资企业和房地产非常走运，转眼致富，我打心眼里认为我就是个理财的天才，我确实认为：因为我的收入在增加，所以我的财商也会水涨船高。我再次违反了牛顿第三定律。我的财商非但没有随着我的收入增加而提升，反而开始走下坡路。

虽然这是一个痛苦的教训，但我开始意识到：在理财上我越成功，越需要我遏制自负和狂傲心理。我提醒自己要更加心存感激和谦虚，而不是妄自尊大，因为傲慢不是财商，因此我能够继续学习，并且赚到了更多的钱，而不是在市场上全部输掉，这种事我原来做过。我以自己惨痛的经验学到

的教训是：不仅我的资金要遵循牛顿第三定律，而且我的财商也不能违反牛顿第三定律。

最后说一句

富爸爸说过：“遵守自然规律。永远记住，大自然不会在乎你是百万富翁还是一个穷人。如果穷人和富人都从一幢高楼上跳下，而且不用降落伞，万有引力定律会平等地对待这两个人的。”

第九章 询问时光老人

“每一个投资者都要知道花儿何时开放，以及花期持续多长时间。”

——富爸爸

在纽约就读美国商船学院有一个独一无二的好处，那就是每一个学生要用1年的时间在海上实习，担任运输货物的各种商船的高级水手，航行到世界各地的港口。我在货船、油轮和客轮上度过了很长的时间，我想到拖船(拖船，即设有拖曳设备，专用于拖带其他船只或浮动建筑物的船舶。——编者注)上工作一段时间，但从来没有接到过此类实习作业。

在海上实习的那一年，我已过了19岁，但不到20岁，我游历了日本、泰国、越南及塔希提岛、萨摩亚群岛和其他太平洋岛屿。其他同学则航行到了欧洲、非洲、南美洲和大洋洲。虽然我也想航行去欧洲、非洲和南美洲，但我的主要兴趣是在太平洋的岛屿间航行。

随船远航使得我有了大量的时间可以用来阅读。我不仅按照海上函授课程的要求阅读有关航海方面的专业教材，还阅读有关货币、黄金、伟大的探险者、投资和国际贸易的书籍。这就产生了一个问题，那就是我很快发现自己对货币、黄金、投资、探险者和国际贸易更感兴趣，比对船舶、航海和货物装卸作业的兴趣还要大。

在我接受了富爸爸关于投资的教导，并且在海上用了大量的时间阅读有关货币和投资的书籍之后，我发觉自己越来越难以与周围的同

学相处。返回学校后的某一天，我开始给同学们讲我在投资领域学到的东西。

“为什么要浪费时间学习投资呢？”杰夫讥讽地问道，“投资有风险，那是赌博。”

“投资是我的未来，”我为自己辩护道，“我不打算工作一辈子。”

“好啊，我也不想工作一辈子，”杰夫说道，“我打算到一个大轮船公司找一份工作，有一天当上船长，退休后可以领取公司的养老金。我不想为我的退休担心，会有人替我做这些的。”

同学之中有一两个对我已经学到的投资知识感兴趣，但在很大程度上，他们大都把精力放在了专业教育上，而不是理财教育。

身处变革的时代

从1965年一直到1969年我在商船学院读书的这4

年间，人们不必考虑投资或退休的问题，这是很正常的事。我那一代人仍然生活在父母的保护伞下，我父母那一代人经历过第二次世界大战，他们大都希望在大公司或者政府机构获得一份工作，因此他们多半不用考虑自己的退休或投资问题。他们还可以依靠社会保障和老年医疗，所以，他们那一代人大多数没有对理财教育、投资或投资组合给予高度重视。当时的教育体系也是按照“会有人负责我们的养老金”这一观念来设计的。今天的许多学校仍然可以在很多方面反映出社会对待金钱的这种陈旧态度。

20世纪60年代到70年代，年轻人的大脑里充斥的是甲壳虫乐队、民谣歌手鲍勃·迪伦（Bob Dylan）、越战和尼克松总统的辞职，而不是投资和退休。我们这一代人正在走向有史以来最反复无常的经济时代，对此我们知之甚少。1971年，当尼克松总统宣布美国脱离金本位制时，实际上是在说“美国政府可以任意地印制美元了”。脱离金本位这一变革所造成的影响极其深远，因为在做出这一改变之前，美元都是与贵金属挂钩的，要么是黄金，要么是白银。今天，美元则是

与债务和美国纳税人偿付这一债务的承诺联系在一起，而这一债务数额巨大，并且在不断增加。

最大的变化

在20世纪60年代和70年代，尼克松总统致力于向中国敞开大门。伴随着中美关系的正常化及两国间对外贸易的发展，数百万的美国人因此失去了工作。我支持与中国开展贸易，但我关心的是我们已经失去的那些高薪的制造业工作岗位。在20世纪60年代，当我的一些同学说他们对投资没有兴趣时，这些财经方面的变化还没有发生，而且这些变化造成的影响人们在多年以后都没有觉察到。

然后，中国历经15年的谈判，在2001年11月11日正式加入世界贸易组织（WTO）。如此一来，使得一个拥有13亿人口的市场融入了全球贸易体系。

非常大的变化

1974年，杰拉尔德·福特（Gerald Ford）总统签署了《雇员退休收入保障法案》

（*ERISA*），并使之成为法律。《雇员退休收入保障法案》及随后进行的养老金改革具有象征性的意义，因为这一法案向遍布美国和世界的雇员发出了警示，那就是“一旦雇员到了退休年龄，雇主不再对雇员的经济状况承担责任”。

换言之，看一下下面的现金流象限图，B象限的人现在对E象限的人说：“你们雇员必须成为I象限的投资者。”不管你喜欢与否，养老金的这种变化在未来的几十年里会对我们所有的人产生长期的影响。



问题大得超乎我的想象

2002年秋，我出版了《富爸爸财富大趋势》（*Rich Dad's Prophecy*），此书招致财经记者的大量负面报道，这些人都是为华尔街这部赚钱的机器工作的。我期待着批评，但在亲眼目睹这些记者情愿歪曲事实，甚至在他们努力让我名誉扫地，并且想方设法让人们对本书产生不信任感时，我还是感到很失望。

有趣的是，《富爸爸财富大趋势》低估了问题的严重性，虽然它的大部分内容是准确的，但也有不准确的内容。随着时间的流逝及更多真相的泄露，我开始意识到问题要比我想象的要严重得多。

《富爸爸财富大趋势》讲述的是从定额给付养老金计划（DB）到定额缴费养老金计划（DC）的改变。对于那些没有阅读过《富爸爸财富大趋势》的人来说，定额给付养老金计划是经历过第二次世界大战的我父母那一代人的

养老金计划。简而言之，定额给付养老金计划保证雇员退休之后及在他们的有生之年可以获得一项固定数量的退休收入，社会保障和老年医疗就属于此类。问题在于，随着开支的上升和全球竞争的加剧，定额给付养老金计划已经变得太过昂贵了。因此，到了1974年，处于B象限的大企业鼓励美国政府通过了《雇员退休收入保障法案》，开始从定额给付养老金计划转向定额缴费养老金计划，也就是说雇员现在要为自己的退休金承担责任了。

定额缴费养老金计划就是这样。雇员的利益取决于雇员和雇主的供款。如果雇员和雇主一点也不供款，或者股市崩盘以及相匹配的供款被抵消了，雇员只能是剩下什么接受什么了，但能不能剩下钱还是个未知数。如果雇员在92岁把钱花光了，这就不像是雇员享受定额给付养老金计划时那样由雇主来承担后续费用

了。

在多数定额给付养老金计划和定额缴费养老金计划之间还有一个重大的区别。那些向定额给付养老金计划供款的大型公司常常也会为他们雇员的退休提供有效的医疗福利计划。而定额缴费计划不是这样。如果你发觉健康和医疗保健的成本在上升，你可能就会开始意识到1974年颁布的这项法律引起的变化有多大了。这些退休人员医疗保健的责任被转嫁给了我们都知道的人，你猜对了，就是纳税人！

为什么股市会崩盘

《富爸爸财富大趋势》讲述了1974年颁布的这项法律所带来的改变将会如何导致历史上最大的股市崩盘。股市将要崩盘的原因是全世界有数百万人差不多同时开始退休。现在，就算不是股市行情分析方面的高手，你也会明

白：如果人们开始撤出资金的话，股市就会下跌。单单在美国，婴儿潮出生的一代人估计有8 300万，这个年龄段的人在2012年前后开始大规模地退休。这8 300万人并不是所有人都把钱投入到了股市，但几百万人还是有的。此外，《雇员退休收入保障法案》存在一个缺陷，正是这个缺陷后来导致401（k）计划的创建。

（1978年美国《国内税收法》新增的第401条k项条款明确了《雇员退休收入保障法案》中“雇主和工会建立团体退休计划”这项规定，所以人们把这项计划称为“401（k）计划”。——编者注）该法律声称当一个拥有401（k）计划的人年满70.5岁时，他们必须开始从个人账户中取款。为什么呢？因为税务部门，也就是美国联邦税务局（IRS）想要征收已经延迟缴纳的税收，本来它们在雇员工作的那些年里就应该缴纳这部分税收。

2016年，第一位婴儿潮出生的人到了70.5

岁。估计这个时候也就到了养老金计划这个纸牌搭的房子将要轰然倒塌的时间，将会导致有史以来世界最大的股市崩盘。《富爸爸财富大趋势》无意成为一本预言前景暗淡的书，它是表达由衰转盛的书。本书的后半部分讲的是人们可以在股市之外投资的另类投资。现在你能明白为什么金融机构让它们的记者尽最大努力让我和我的书丧失信誉的原因了吧。

我错了

《富爸爸财富大趋势》写于2000年到2001年之间，在这本书中，我假定定额给付养老金计划对雇员来说更安全和更有利。到了2003年，新闻开始透露出我父母那一代人享受的定额给付养老金计划财务状况也十分糟糕。在《富爸爸财富大趋势》这本书中，我声称拥有定额给付养老金计划的雇员要比拥有定额缴费养老金计划的

雇员日子好过。我是大错特错了。许多定额给付养老金计划财务状况糟得很，而雇员并不知情。为什么雇员不知道？因为即使雇员询问，也没有人必须要把养老金计划的情况向雇员们挑明。

什么对通用汽车有利

有一句老话是这样说的：“通用汽车好，那美国也好。”通用汽车已经陷入麻烦很长时间了。为什么它会有麻烦？答案就是一个词，那就是“养老金”。

那么，真的是“通用汽车好，那美国也好”吗？是不是到了减少雇员养老金的时候了？或者是到了借越来越多的钱来支付这些福利的时候了？通用汽车和美国政府正在同时面临同样的问题——养老金问题。

时光老人已经动身了

回到20世纪60年代晚期，我大多数同学没有考虑过投资的事。因为他们大都聪明，知道能够在大公司里找到适合自己而且薪水丰厚的工作，所以他们无忧

无虑。问题在于，时间在流逝，劳动规章制度也已经改变。正如你注意到的那样，1974年，杰拉尔德·福特总统签署了《雇员退休收入保障法案》，并使之成为法律。此时，我的同学们已经毕业5年了。从那以后，金融环境发生了巨大的变化，对婴儿潮出生的一代人及其后续几代人造成了损失。本章冠以“询问时光老人”的标题，原因就在于时光老人已经动身了。

我想知道我的同学和我的同龄人有多少是与时俱进的？我想知道有多少人在等着股市上涨以充实他们的401（k）计划？我想知道有多少人在为实行定额给付养老金计划的大公司工作，但养老金计划陷入了财务困境而他们却不知情？

拜拜，养老金

如前所述，我不知道如何理解《富爸爸财富大趋势》一书中描写的问题。我也没有搞清楚富爸爸的预言在多大程度上影响了所有的养老金计划，即定额给付养老金计划和定额缴费养老金计划。

2003年3月17日，这一期的《财富》杂志发表了

一篇主标题为《拜拜，养老金》的文章，而副标题则是“数百家公司很快要将养老金减半”。这是一篇讨论“为什么定额给付养老金计划可能会最终消失”的重要文章。由于定额给付养老金计划的高成本，文章称“许多公司的确要减少养老金的供款”。文章引用了一位佛蒙特州国会议员说过的话：“我们目睹了一场对几百万工人养老金的大型攻击。”

攻击已经存在。《财富》杂志的文章以一位名为拉里·库特罗内（Larry Cutrone）的人为例，他今年55岁，是从美国电话电报公司（AT&T）退休的一名技术工人，他的养老金从原来每年4.7万美元削减到了每年2.3万美元。你不必是一位数学奇才也能算清楚他的福利被削减了一半还要多。那么，是谁拿走了拉里·库特罗内的钱呢？是改变了养老金计划的公司吗？还是仅仅因为时光老人动身了呢？

这篇《财富》杂志的文章还举了另外一个例子：“在今年2月费城的一个寒冷的日子里，50岁的贾尼丝·温斯顿（Janice Winston）收到了让她倍感温暖的东西，这是她原来的雇主弗莱森电讯公司（Verizon

Communications) 送给她的高达40万美元的补偿金。这些钱相当于温斯顿在公司29年的工作期间所应得的退休津贴。这要比公司原本希望支付给她的补偿金多了差不多21.5万美元。”

整整7年前，温斯顿的雇主贝尔大西洋公司（后来与美国通用电话电子公司合并，组成弗莱森电讯公司）在其养老金计划上做出了一个极其简单的改变，公开宣布不仅要削减温斯顿的预付退休金福利，而且要削减其他几千名同事的退休金数量。

贝尔大西洋公司所做的就是在福利咨询顾问的劝诱下将陈旧的定额给付养老金计划改为令人兴奋的新型养老金计划——现金余额养老计划（其实，IBM和其他300家大型公司也是这样做的），甚至从它的名字“现金余额”养老计划中我们还能听到金币碰撞时发出的那令人快乐的响声。

该文章继续写道：现金余额养老计划和定额缴费养老金计划（如401（k）计划）的区别在于前者不会受到股市的冲击。对于雇员来说，问题是如何计算退休金。不出所料，现金余额养老计划的计算方法对雇主是划算的，节省了企业在退休金方面的支出，而对于雇员来说，则意味着意外之财的减少。在这种情况下，温斯顿收到40万美元的最终支付，对某些人来说，那听起来像是一大笔钱。但我要问的问题是：她能够恰当地管理这笔钱吗？它能让她度过余生吗？如果她像很多一次性结清养老金的人一样把这笔钱全部损失了，那该怎么办呢？

拆东墙补西墙

雇员和工会高声喊叫着表示抗议此新型养老金计划，他们在尽最大的努力要保护自身享

有的定额给付养老金的利益。虽然他们喜欢尖声大叫，但严峻冷酷的现实是雇员的养老金数目实在太庞大了。投资者知道雇员的养老金不仅对企业来说是沉重的，对于投资者同样也是一种负担。所以，投资者经常站在另外一边叫嚷着要降低雇员养老金的支出。不无讽刺的是，现在雇员也是投资者。

那么，是谁把钱拿走了？在很多情况下，它真的就是典型的“拆东墙补西墙”。一方面，雇员想要养老金，但另一方面，同样是投资者的雇员希望公司的利润增加和股价上涨。如果公司的利润由于高额的养老金支出而不能增加，他们的养老金就会减少。那么，是谁拿走了雇员的钱呢？难道是雇员自己吗？难道已经退休的员工正在做对新员工不利的事吗？

定额给付养老金到底有多么费钱

《财富》杂志刊登的那篇文章在最后发出了这样的警告：“对于数百万婴儿潮出生的一代人来说，幸运的是他们仍然可以依靠丰厚的退休金过日子，‘不要想当然地认为你今天也会这么幸运’。”

为什么那些享受定额给付养老金计划的工人让人感到担忧呢？下表列出了2003年一部分养老金计划资金缺口较大的公司，其缺口资金均以十亿美元为单位：

·通用汽车 -94.7

·福特 -46.6

·IBM -25.3

·波音 -17.7

·埃克森 -15.5

·杜邦 -13.0

·弗莱森 -13.0

资料来源：公司年度业绩报告（10K）

当你看到这个表的时候，现在你就应该明白了，为什么当我听到有人说“我只投资蓝筹股”时，我会嗤地一下笑出声来。当我考察通用汽车和福特汽车这样的蓝筹公司时，我很想知道，这两个公司必须得卖掉多少辆汽车才能弥补他们几十亿美元的养老金缺口呢？

退休员工的成本有多大

《财富》杂志的《拜拜，养老金》这篇文章指出，这些蓝筹公司目前每年要向已经退休的2 100万名员工支付超过1 110亿美元的养老金。看看这些公司每年要向不再工作的员工支付多少钱吧！如果这些退休员工的数量持续增加，而股市的表现一直是风平浪静的话，我真的不知道这些公司如何让它们的股价可以不断地上涨。

世界性的问题

很明显，很多人永远不可能退休，他们会

工作到再也干不动了为止。随着世界人口老龄化的到来，老年人的保障体系成为世界性的难题。据报告，面对如何养活数量越来越多的退休人员这一挑战时，除日本以外，法国和德国的状况要比美国和英国的状况还糟糕。欧洲的工人走上了街头，抗议养老金制度的改革。最近一次在美国和英国发生的同样的抗议距今有多长时间了？在20世纪60年代抗议越战的婴儿潮一代人会成为走上街头抗议养老金改革的人吗？

赢得赚钱比赛

我的富爸爸经常说：“生活就是一场时间和金钱的比赛。”当我在而立之年遇到财务问题之后，他与我分享了他的赚钱比赛示意图。他说：“对于大多数人来说，我们的工作年龄段常常设定在25岁至65岁之间。换句话说，我们大

约工作40年。如果你将自己的工作寿命比作赚钱比赛，那么，你可以将这场比赛分成4节，每节为10年。换言之，一个职业橄榄球比赛是由4节组成的，每节15分钟。你的工作年限也是4节，每节10年。”

然后，他拿出黄色便笺纸，在上面写下了下面的内容：

因为我在第一节比赛中的表现十分糟糕，

富爸爸为此很是担心。为了用图表更加直接地表明他的观点，他在便笺纸上写道：

赚钱比赛	
年龄	赛局
25-35	第一节
35-45	第二节
中场休息（中年危机）	
45-55	第三节
55-65	第四节
加时赛（延迟退休）	
时间不多了（现在怎么办？）	

第一节（25岁 - 35岁）
利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
0美元	70万美元

“你已经输了第一节，”他说，“如果你不能有更好的表现，并从失败中吸取经验教训，你这一辈子都会在理财方面一团糟。”

他说得没错。在我赚钱比赛的第一节，我创办的第一家公司赔钱了，负债累累，丢人现眼，即便这样，我仍然还是一个散漫的商人。在35岁左右时，我决定离开夏威夷，理由之一就是因为我必须要把自己的生活理顺一下。25岁到35岁之间，我的生活无非就是玩乐、冲浪、泡妞和想方设法快速致富。我知道我必须做出一些改变。1984年，在我37岁时，我离开了夏威夷，想重新开始。我离开夏威夷就是为了让自己脱胎换骨。

《富爸爸年轻享受生活》这本书讲述的是我在赚钱比赛第二节期间的生活。如果你曾经阅读过这本书，你一定会想起我做出的那个“在10年之内退休”的决定，当时是1984年的12月，而地点是在加拿大的一个滑雪坡道上。1994年，金和我退休了，当时我47岁，而她37岁。我们已经如愿以偿了，那就是我在中场赢

得了赚钱比赛的胜利，而金在比赛的第一节结束时赢得了赚钱比赛。

怎么才算赢得了赚钱比赛？我把它定义为：通过被动收入而非主动收入（工资性收入）来实现收入大于支出。1994年，金和我每月的投资收入大约为1万美元，而我们的花销则为3 000美元。虽然不算富有，但我们获得了财务自由。我们不必再去打工。我们也不需要公司或政府的养老金。除非我们的财务状况发生了变化，否则，我们就算是赢得了赚钱比赛的胜利。

在47岁赢得赚钱比赛之后，在随后的两年里我隐居深山，思考人生。在这一期间，我写出了《富爸爸穷爸爸》一书的草稿，并创造出《富爸爸现金流》桌上游戏。也是在这期间，我们的团队在世界不同的地方创办了几家石油和矿业公司。在这些公司中，有的取得了成

功，其他的则折戟沉沙。

2000年5月，美国著名脱口秀女主持人奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）邀请我到她的节目中做嘉宾，从此就改写了我的人生历史。《富爸爸穷爸爸》走向了世界，突然间我成了名人。我万万没有想到，处于赚钱比赛第三节时我会拥有这样的生活。我从来没有想到会与奥普拉一起度过1个小时的时间，会参加美国全国广播公司财经频道（CNBC）《今日秀》节目，后来还去世界各地的电视和电台录制节目，并且我写的5本书还登上了《纽约时报》畅销书榜。虽然我在第一节的表现一团糟，但第二节和第三节却表现得棒极了。

第二节（35岁～45岁）
利润表

收入
1万美元
支出
3000美元

资产负债表

资产	负债

在我赚钱比赛的第四节，我没有做什么特别的事情。我仍然是一个企业家，建立处于B象限的企业，投资房地产和其他处于I象限的投资项目。换句话说，比赛仍然没有改变。我继续争取每次都把本节的比赛打好，我关心的是：许多婴儿潮一代人正在醒悟，意识到我们缺少时间，缺少金钱，不知道如何打好这场比赛。本书后半部分讲述的内容对此做出了解释：即使你缺少时间和金钱，你一样能赢得这场赚钱比赛。

虽然我在人生第一节时在创业和房地产投

资方面是个失败者，但一旦我决心更加严肃认真地对待这场赚钱比赛时，生活的确发生了改变。

我为什么能不断前进

人们经常问我这样一个问题：“你的钱已经能够满足你退休后的生活需要了，为什么还要工作？”我可以从以下4个方面对这个问题进行解释：

第一，我喜欢建立企业和投资这样的游戏，尤其喜欢投资房地产，我可能会在我的余生继续玩下去。当我中年退休退出了比赛、开始打高尔夫球时，我感觉很是单调乏味，觉得我是在浪费生命。在我看来，金钱只是比赛的得分，而我却不能参与其中。在退出两年之后，我又重返赛场。

第二，因为我比较担心这个世界富人和穷

人之间差距的日益增大，我也关心永远没有资本退休的那些人的数量，因为他们工作一辈子也无法致富。许多跟我一样是婴儿潮出生的人正处于比赛的第四节，但他们的比分却是落后的。

第三，已经富裕的人越来越心生贪婪，这让我困扰。那些从公司窃取钱财的人很多已经非常富有了，有人已经赚了超过1亿美元，却还希望从雇员和投资者身上榨取更多的金钱，他们的所作所为让我无法理解。

第四，我们学术机构对理财的忽视正在对我们的国家产生不利的影响。我们的教育体系继续忽视对所有学生进行理财教育的重要性，这是真正让我感到心烦意乱的地方。不管学生的成绩是优秀还是不及格，不管毕业之后是穷是富，甚至是他们能否毕业，我们全都需要钱。学习管理我们的钱，并且学会用我们的钱

投资是我们全都需要掌握的一项生活技能。我实在想不通，为什么我们就不能在学校里开设一堂实实在在的理财课程。

如果让我主管我们学校的理财教育，我首先要做的一件事就是教孩子们学习税法。我会向年轻人解释大多数减税优惠都让企业主获得了。给予雇员的税收减免微乎其微。或许这一事实会激励更多的年轻人成为提供工作岗位并且刺激全球经济增长的企业家，比如汽车大王亨利·福特（Henry Ford）、麦当劳创始人雷·克罗克、微软创始人比尔·盖茨（Bill Gates）、戴尔公司创始人迈克尔·戴尔（Michael Dell）、传媒大亨鲁勃特·默多克（Rupert Murdoch）和维珍集团总裁理查德·布兰森（Richard Branson）。

赚钱之后还会赔的

为什么赚钱比赛非常重要，原因就是你在

赚钱之后可能还会赔钱。拿橄榄球比赛来说，假设中场时比分为24：14。即使看来要输的那个队在记分牌上不再增加分数，就算最终比分为48：14，比赛结束时输球的队仍然是在中场得到的14分。

赚钱比赛则不同。还是拿橄榄球比赛作为例子，某人在中场时得分为24：14，在比赛结束时他得到的分数为24：0。换句话说，某人可以在第二节时取得比赛的胜利，这在记分牌上会有所显示，但在比赛的第四节会全部输掉。

在股市崩盘之前，许多人可能取得了理财的成功。很多人可能是纸面上的百万富翁。但在股市暴跌之后，他们心酸地发现：在一节比赛中的得分会在另一节比赛中被夺走。

许多跟我一样是婴儿潮出生的同龄人现在处在他们人生中赚钱比赛的第四节，工作了多年却落得两手空空。很多人正在聆听他们的理

财顾问给他们讲的“要长期投资”的话，而他们已经进入了赚钱比赛的第四节，因此，这个建议是有问题的。他们从前所拥有的已经消失了。许多在中场赢得比赛的人正在第四节中输球，而计时器仍然在读秒。我曾经读过一个报告，报告称今天有2/3的人的年龄已经超过了65岁。与社会保障制度创建时相比，人的预期寿命已经延长了很多，但退休年龄仍然还是65岁至67岁。

飞行员正在输掉比赛

1969年毕业之后，我没有到海上航行，而是志愿加入了美国海军陆战队，进入佛罗里达彭萨科拉（Pensacola）的飞行学院学习。1969年至1974年间，我没有当上航船的高级水手，而是成为一名军队的飞行员。我在海军陆战队当军官的许多战友则转业进入航空公司做飞行

员，如达美（Delta）航空公司、美国联合航空公司、环球航空公司（TWA）和合众国航空公司（US Air）等。在20世纪70年代，做一名商业航空公司的飞行员是一个高薪职业，而且很有诱惑力。但是，时光老人已经动身了，情况发生了变化。今天，正如你注意到的那样，上述某些航空公司已不再运营或者已经破产了，这些航空公司的许多飞行员失去了养老金或者其养老金的价值被大打折扣。

《华尔街日报》在2003年登载了一篇特写文章，其标题为《大多数工人对他们养老金中的“健康状况”一无所知》。

文章的开头是这样写的：

对数百万美国工人来说，在退休问题上，很少有比养老金计划的“运营状况”更重要的事情了。但是，公司取得了斗争的胜利，使得工人养老金计划

的关键信息成为一个秘密。

斗争引发了人们对养老金命运的担忧。有些工人特别是钢铁工人的养老金计划已经无法维持下去了。其他公司也通过调整养老金计划结构减少退休津贴的数量。雇主们正在游说国会改变计算方式，降低他们对养老金供款的比例，或者在员工退休时减少对他们的退休金支付。

然而，雇员和退休人员几乎无法了解他们的养老金计划目前的财务状况，以及偿付能力如何。部分原因在于，公司长期以来拒绝他们了解更多最新的信息。由此造成的结果是，如果雇员的养老金当前处于危险状态，他们却难以获知。

该文章继续解释道：在过去，雇员了解他们养老金的“健康状况”信息是比较容易的。但到了1995年，情况完全改变了。1995年，国会开始要求公司向养老金担保公司（PBGC）提供更多有关养老金计划运营状况的详细信息。美

国养老金担保公司是一家准公共事业的私营保险机构，据称是为了给工人的养老金提供保险的，因此，PBGC这4个字母代表的是“对养老金的收益进行担保的公司”。作为对公司向政府提供公司养老金运营状况信息的交换，公司要求养老金担保公司不得将它收到的信息向任何公民泄露。也就是说，1995年之后，雇员就不能发现他们的养老金计划运营状况是否良好。

公司拿走了飞行员的养老金

该文章也解释了全美航空公司（US Airways）的飞行员因为未能及时发现有关养老金计划运营状况的信息，从而失去了他们的养老金。

2003年3月31日，全美航空集团取消了7 000名在职和退休飞行员的养老金计划。

这意味着7 000名飞行员的退休金以及他们在退休金计划中投入的所有钱突然之间就灰飞烟灭了。全美航空集团公司将属于飞行员的3.87亿美元的养老基金就这样装进了自己的口袋。这并不是一个孤立的事件。许多公司使用同样的伎俩让富人更富，迫使工人失业或者失去养老金。因此，问题是“你的养老基金有多安全”。如果不要养老金担保公司告诉你这些信息，你如何能够发现呢？

时间不等人

《华尔街日报》刊登的那篇文章还描述了有些退休人员是如何处理他们养老金计划损失的：

残疾退休人员将是受到打击最大的人，因为他们失去了与他们养老金相连的附加的残疾人保障金。休·格林伍德（Hugh Greenwood）于1997年退休，他已经失去了每月领取的残疾人保障金2 000美元的机会，对他来说，这可是一大笔钱呢。格林

伍德先生的妻子不得已重返职场，而上述例子中的那些67岁的飞行员也可能会做同样的事情。

当你把富爸爸的赚钱比赛的测量方法应用到休·格林伍德的生活时，从许多方面看，他在第四节结束时赢得了比赛。突然，由于世界经济的改变，实际上他开始一无所有，并且给他留下的时间已经不多了。

你会永远工作吗

当我在赚钱比赛的第一节苦苦地为财务问题挣扎时，我曾经询问过富爸爸这样一个问题：“那些在赚钱比赛的第四节结束时还一无所有的人情况会怎么样？”他平静地说：“他们会进入加时赛。”换言之，他们不得不在自己的余生继续工作，如果还能工作，那么继续工作或许并不是一件坏事。事实上，我认为工作可以

让我们更健康和更快乐。因为我在47岁时退休，发现自己很郁闷，所以我才懂得工作的好处。这就是我为什么还要继续工作的原因，尽管我不必这么做。

只要你能享受你所做的事情，在第四节之后进入加时赛也不错。而对于商用飞机驾驶员来说，他们面临的一个问题是“他们不得不在60岁时停止飞行”。

如果在经济条件上面临着打加时赛的情况，我建议人们做些既能让你感到快乐且自己还能身体力行的事情，一直干到你不想工作了为止。换句话说，不要像我一些同学那样成为老飞行员不能飞行后，也不能从事其他职业。要记住，即使你今天感觉身体强壮且健康，你仍然会有“叫停赚钱比赛，真心想退休且什么事情也不做”的时候。还要记住的是，什么事情也不做仍然是很费钱的。

注意时光老人

正如富爸爸所说：“每一位投资者必须知道花儿何时要开放，以及花期要持续多长时间。”

它的意思是说：每一位投资者都需要关注时间。正如我这一代人所发现的那样，对我父母那一代人有效的东西可能对我们许多人不起作用。也就是说，投资者需要对周期性加以关注。数百万人损失几十亿美元，仅仅就是因为他们听了推销人员的话而未能观察到周期的变化。

今天，就像我们大多数人都知道冬去春来和秋去冬来一样，我们也都知道市场既有繁荣之时，也有萧条之时。即便是生活在一年到头全是夏季的夏威夷，我们这些冲浪者也知道季节的变化。我们知道在夏天南部海岸的海浪较大，而在冬季则是北部海岸的海浪较大。

当《富爸爸财富大趋势》在2002年首次发行时，许多所谓“对财经新闻比较敏锐的记者”问我如何能够预测股市崩盘。我的回答是：“因为每一位职业投资者都知道所有的市场会暴涨，也会暴跌。预测股市崩盘就像预测缅因州的冬天一样。”跟这个答案一样简单的是，许多财经记者想跟我辩论，并且试图否定存在“股市崩盘或另一个崩盘正在形成”的任何可能性。很多人没有简单地接受市场自然周期的定律，而是重复着从理财规划师的推销说辞中学到的东西，他们说道：“历史表明，股市平均每年上涨9个百分点。”这些人说一通推销说辞是为了吸引不成熟的投资者！

职业投资者知道市场有盛衰。对于那个关于平均水平的说法，我的标准回答是：“平均水平的投资者才会做平均水平的投资。”我常用的另外一个回答是：“缅因州的年平均温度为摄氏

21.1℃。但这并不表示说在1月份你只穿一件汗衫就可以了。”第二个答复通常是他们大多数人远远不能理解的。

期 货

1996年，当股市开始攀升时，我开始投资黄金、白银和天然气等商品期货。我有一个银行家朋友，他突然发现了共同基金和股市这个新的追求目标，想知道我为什么参与商品期货而不是股票、证券。我的回答是：“因为商品期货的运行是以20年为一个周期的。它们在1980年失去了人们的宠爱，现在我们接近2000年了，到了开始趁低价购买它们的时候了。”他嘲笑我一番，继续购买共同基金，试图逆潮流而上，相信他的经纪人给他提出的“逢低买入”和“定额定期投资法”（DCA）（DCA为“Dollar Cost Averaging”的简写，又名“平均成本法”“懒人理财术”。

——编者注)的建议。随着股市的下跌，在最终停止购买，并且意识到他在挑战一个市场周期变化之前，他几乎失去了一切。我已经提到过“20—10—5”这一周期变化，但我会在这本书的后半部分对它们进行更加充分的解释。

商品期货是黄金、白银、猪腩肉、玉米、咖啡、汽油、取暖油和其他此类实物形态的产品。在海上实习的那一年，当我作为一名实习生登上航船的那一刻，我就开始研究股市周期和商品期货市场周期之间的关系，从中我学到的一点是：当股市上涨时，就要开始退出股市，寻找下一个可以投资的市场。这是考虑到时光老人运行周期的投资方法。

因为我进入得较晚，市场似乎进入了20年的周期。1973年，股市变成了熊市。熊市持续了大约10年的时间。1983年，就在黄金、白银期货市场刚刚崩盘之后，股市开始回升，并在

2000年达到了一个空前的高度。随着市场的攀升，许多聪明的投资者开始转而投资商品期货。什么原因？因为这似乎就是时光老人为市场准备的时间周期。那么，是谁拿走了共同基金投资者的钱呢？是他们的股票经纪人还是时光老人？

水晶球

如果你借助水晶球看到未来，那就研究一下人口统计数字吧。婴儿潮一代人带来了一次人口大膨胀。20世纪70年代，他们从学校毕业进入职场，之后结婚成家，开始购买住宅，这导致20世纪70年代房价的暴涨。到了20世纪90年代，他们的年龄已达四五十岁，他们大规模地涌入股市，历史上最大的一次股市泡沫由此产生。2010年，他们开始退休，这一代人会再次引起许多市场的繁荣与萧条。这会产生一个

问题：这一代人将要做什么投资以及进入什么市场呢？提前认识到这一点，你就能做好理财。到2030年，你轻松地就能预测他们大多数人会进入什么市场。再次注意20年的趋势周期，这一次是由人口造成的。好消息是我们的寿命可能会更长，或许远远超过100岁，那会带来另一次的人口激增。

如果你想成为富人，就要搞清楚何时繁荣来临，并避开萧条的来袭。如果你观察人口数字，就好比是在观察一个水晶球。当我写《富爸爸财富大趋势》时，我首先查看了这个叫作“人口统计数据”的水晶球。问题是我对问题有多么糟糕并没有概念，不仅许多婴儿潮一代人的养老金计划亏损了，许多公司养老金计划中的钱也光了，而联邦政府的国库也空了。事实上，它们已经债台高筑。

留心时光老人

要想成为一位杰出的投资者，投资之人必须关注时光老人，以及时间对一个人理财得分的影响。必须注意的一些周期和行情趋势如下所述：

机会之窗

我正在收听一档电台节目，主持人正在采访两位所谓的“投资专家”。其中一位专家说：“沃伦·巴菲特正在投资垃圾债券。因此我建议我的客户做同样的事情。”

第二位顾问回应道：“沃伦·巴菲特投资垃圾债券，那是去年的事了，今年他退出了。”

这就是一个机会之窗的例子。在股市繁荣期间，许多人开始效仿沃伦·巴菲特投资股市。但沃伦·巴菲特就在数百万投资新手蜂拥而入的时候已经退出了市场。正如他们说的那样，时

不我待。对于机会而言，这句话同样正确。

生活的变化

富爸爸关于赚钱比赛分为4节的概念非常重要，那是因为生活的确在改变。我有几个朋友，他们在45岁之前财务状况良好。然而，中年危机向他们袭来。有些人停止了工作，其他的应该停止工作，却不能停止。有些人离婚了，失去了一切，有几个人还不止一次地离婚并且失去一切。有一位朋友成为残疾人，却没有残疾人保障金。今天，随着公司的裁员，许多人在本应停止工作的时候却要重打锣鼓另开张。因为形势的变化比以往任何时候都发生得快，所以，一个人的理财教育也比以往任何时候都显得格外重要。

几年以前，富爸爸画出了现金流的象限

图，并且问道：“在你生命的最后时刻，你想待在哪个象限里？”

对这个现金流象限图进行了一番研究之后，我回答道：“很明显，我想待在I象限。”



然后他说道：“如果你打算在I象限收场，为什么不从这里开始呢？”因此，他才把我当成一个小男孩，开始教我投资，并且教我玩《大富翁》游戏。我能够在经历一个损失惨重的第一节之后在经济上重新恢复元气，乃是因为我拥有I象限的技能。在本书的第二部分，我会分享一些理念，谈谈如何获得这些不用冒损失很多金钱风险的投资技巧。

我听到许多政治家和记者一直在呼吁扩大就业机会。在我看来，我们需要的远不止是工

作岗位。我们更多的是需要接受理财教育。就业只是对长期问题的一个短期解决方案，这个长期问题就是我们如何依靠财力生存下去，特别是当我们没有工作，或者再也不能工作，或者失去了一切之后不得不从头开始时，我们如何生存。

当前最大的一个难题是，我们的学校只关注E象限和S象限。它们需要开始更多地关注B象限和I象限。

不要指望每次掷骰子你都会赢

因为曾经运气好，许多投资者反而赔钱了。在股市繁荣期间，许多第一次做投资的人幸运地赚了一些钱，后来又赔进去了，于是他们加大投资，希望能够再次走运，不料却输掉了这场比赛。

我需要吸取的一个深刻教训是：仅仅因为

我曾经有一次投资赚钱了，并不表示我会再次赚钱，即使我进行同样类型的投资也未必赚钱。

教训在于：随着时间的流逝，市场在发展。当市场改变了方向或者周期发生了变化，比如从股市的周期转变成了商品期货的周期，那么，“做长期投资、购买、持有并且祷告老天保佑”就是一种很可笑的建议。

你今天聪明，并不表示你明天也聪明

在我公司的会议上，我常常环视房间中的员工，他们大多数是20多岁或30多岁的年轻人。我给他们的建议是：“如果今天我申请一个工作，我不会雇用自己。”今天，最大的问题并不是年龄或种族歧视，而是技术歧视。简而言之，我不会雇用自己是因为我在技术上已经过

时了。谢天谢地，我拥有这家公司。

萧条再次到来

在历史上，如果一个人活到75岁，他或她要经历1次经济萧条和2次经济衰退。最近一次经济萧条开始于1930年。因为我们已经70多年的时间没有见过萧条了，我们可以期待经历一次。回到20世纪30年代，联邦政府采用了紧缩货币政策，许多经济学家称这一改变使得萧条进一步加重。鉴于这一错误的教训，2001年之后，美国财政部实行宽松的货币政策，在市场上大量发放低息贷款。今天，我们所处的经济环境让我们要么有很多的钱，要么一分钱也没有。今天，我们可以看到投入数百万美元的投资者，同时也会看到在排队领取食物的失业者。如果一次新的萧条发生了，你想成为哪一群中的一员呢，是没有钱的那群人，还是有钱

的那群人？

时间和金钱

富人更富的理由之一是因为工人的工资追赶不上时光老人的步伐。《纽约时报》刊载了一篇文章，对普通工人年收入的增长和公司首席执行官的年薪的增长进行了比较。它指出，普通工人的年收入从1970年的32 522美元增长到1999年的35 864美元，在超过29年的时间里大约上涨了10%（扣除通货膨胀因素，并且以1998年美元计），而在同一时期，《财富》杂志公布的前100强公司首席执行官的实际年薪平均从130万美元上涨到了3 750万美元。

换句话说，在近30年的时间里，工人的年收入增长了10%，而首席执行官的年薪上却涨了2 800%。两者在时间和金钱上存在着巨大的差异。

时光老人没有停下前进的脚步

不管你喜欢还是不喜欢，时间在流逝，时代在改变。忽视时间的改变和周期性，一味地购买、持有和祈求上苍，这在理财上是非常危险的。很明显，仅仅是由于未能看到时间的流逝，婴儿潮一代人中的许多投资者就永远不可能退休。

正如富爸爸说过的那样：“每一位投资者必须知道花儿何时开放，以及花期持续多长时间。”本书的第二部分要讲的就是如何来弥补失去的时间。

第二部分 询问投资者的意见

问：“你能将1万美元变成1 000万美元吗？”

答：“可以，甚至你想要更多的话都可以。”

任何人都能将1万美元转变成1 000万美元吗？很明显，答案是“不能”。但是，如果更多的人心怀渴望，并且期待从理财顾问那里获得更好的建议，他们就能做到。本书第二部分主要讲述的就是有关“投资建议”的内容。但是，在分享这些建议之前，我有4点既微妙又简单的理由需要提出来，它们能解释为什么很多人不能成为强势投资者。

在接下来的一章里，让我们开始了解这4个理由是什么。

第十章 有些人不能成为强势投资者的4个理由

“金钱流向那些让生活变得简单的人。”

——富爸爸

在谈论我用于强势投资的方法之前，我觉得有一件重要的事情要做，那就是探讨一下有些人不能成功地成为一个强势投资者的4个原因。而这4个原因又是相互关联的。

理由1：说“我不能”的威力

高中毕业之后，有一天我对富爸爸说：“我的自然科学老师今天告诉我，根据身体结构，大黄蜂应该是飞不起来的。”

“好吧，我们希望你的自然科学老师没有把这个结论告诉大黄蜂。”

你在这里没法做

此时，我所坐的车正穿行在南非开普敦的街道上，这是世界上景色最为壮观的城市之一。我去那里是为了给一家银行发表一次演讲，它是非洲最大的银行之一。我的主持人跟我一起坐在后座上，沿着港口海边前行时，他说道：“你的书写得很好。我喜欢你提出的‘投资房地产’和‘增加被动收入’的理念。对美国人来说，这是一个绝妙的主意，但在这里你没法做。我们的贷款利率太高了，以至于你不能说你说的赚钱方式赚到任何钱。被动收入产生的

正现金流在这里是不可能存在的。”

现在汽车正在一些设计得非常漂亮的大型房地产楼盘之间穿梭，我以前看到过它们。在设计、创新和土地利用上，这些商用及住宅项目是世界一流的。我停顿了一会，以便整理一下思绪，深吸一口气，尽量礼貌地驳斥了我的主持人的说法：“你不能在开普敦的房地产上赚钱，但确信无疑的是，有人能赚钱。”

大黄蜂能够飞行的原因之一是因为它不知道自己不能飞行。许多投资者找不到让他们发大财的极好投资，原因之一就是他们常说：“你在这里没法做”“我负担不起”“价格太高”，或者其他常用的任何借口，以此来证明他们没有能力做到其他人正在做的事。

说“我不能”的代价

引用亨利·福特说过的一句话：“如果你认为自己

行，你就行。如果你认为自己不行，你就不行。不管怎样，你都是对的。”

当我的车穿行在开普敦的街道上时，我的主持人继续解释为什么我的理念在当地不起作用的原因。“哎，最近3年房地产价格涨了很多。购买自住房的钱都没有，更谈不上投资出租房产了。这就是为什么我说你的投资理念在这个城市行不通。”

我任由他唠叨，透过车窗，向外凝视，不难看出开普敦是世界一流的城市，也能看出这里可以赚到大量的钱。不错，开普敦的确存在某些问题，这些问题让许多胆小的投资者远离此地，然而，大量外来资金正在源源不断地涌入这个城市，这一点对我而言是显而易见的。很多人正在变得非常富有。但是，我的主持人却让他那穷人的态度和对现实的认识局限打败了自己。那天我们在一起待了大约5个小时，在

这期间，我听到他多次使用“不能”这个词，次数实在是太多了。

有话直说

大学毕业之后，富爸爸开始对我更加直言不讳，说话时不再那么注意礼节，也不再那么小心谨慎。他想让我快速学习，所以，他不再像我小时候那样跟我委婉地讲话。当我在开普敦的主持人对我说“为什么在当地投资房地产难以赚钱”时，我不禁想起了富爸爸说过的话：“在使用‘不能’这个词上，穷人和懒人要比成功人士更频繁。因为说‘不能’比说‘能’更容易，所以他们才更喜欢用‘不能’这个词。如果你说你不能做某事，即使你能做，你也不必做了。”

我回头看了一眼我的主持人，在他讲话时他正盯着车窗外看，我意识到他正在错失成为

一个富人的机会，但却不是因为他的愚蠢或无能，而是因为他的懒惰。对他来说，说出“你在这里没法做”这句话更容易，即使“人们正在这里做”这一事实显而易见地摆在他的眼前，他也对此视而不见。

懒人干活卖命

富爸爸常说：“数年来在同一家单位的同一岗位上努力工作。并责怪老板不给你加薪，这很容易做到；说‘我买不起’‘我不能做’也很容易；因为家庭困难而埋怨你的丈夫、妻子或孩子，这也很容易。”他还说过：“拼命工作的懒人有很多。因为努力工作要比改变（如跳槽、进修）更容易做到，所以他们会继续拼命工作。”谈到投资时，富爸爸说：“许多人只是将他们的钱交给完全陌生的人，还奇怪为什么他

们的回报这么可怜。很多人似乎认为发现一个极好投资的机会也很容易。他们认为极好的投资就长在树上或者应当会有人送到他们手上。现实却是找到无利可图的投资才会如此容易。这个世界充斥着给你提供低劣投资项目并让你投资的人。如果你想让你的钱为你拼命挣钱，你可不能偷懒。懒人做的投资都是有抱负之人所拒绝做的。”

并非无情

并非我无情才会说辛苦工作的人是懒人。我之所以这样说是为了把富爸爸曾经教我的一个最重要的教训传递给大家，他的教训就在于他发现了“不能”这个词所具有的力量。他说：“‘不能’这个词让强悍的人变得脆弱，让视力正常的人变成睁眼瞎，让快乐的人变得悲伤，让勇敢的人变成胆小鬼，让他们天才的光

辉消失殆尽，让富人具有了穷人的思维，并且限制了我们每个人心中那个宏伟目标的实现。”

百万富婆要破产

我读过一篇标题为《要破产的百万富婆》的文章，它描写的是一位挣扎在财务困境中的女人。这个70岁的女人毕业于一所常春藤盟校的法学院，她是一位成功的律师。在退休之后，她卖出了所有的股票和共同基金，开始持有现金。她说：“股市崩盘之后，我感觉自己很聪明，因为我没有像我许多朋友那样在股市上损失很多钱。相反，我有100多万美元放在定期存款单中，它们能为我赚取差不多5%的利息。这意味着我一年有接近5万美元的利息收入，我可以用这笔钱支付日常开销，另外我还从社保中领取2.2万美元。我想我就这样不会变动了。

退休8年之后，这些存款单的利率降到了不足1%，也就是说我原来5万美元的利息收入现在减少到了不足1万美元。眼下我已经入不敷出了，尽管严格来说我还拥有100万美元。如果利率不能很快上涨的话，我就必须启用本金了。这说明：如果我有幸长寿的话，我可能会在有生之年破产的。”

不出所料，理财专家的回答是：“你做的没有错，但现在正是你重回市场的时候。如果你足够聪明的话，把投资适当分散到非常多样化的投资组合里，你每年可赚取平均5%的回报。”

对于她这种理财教育水平的人来说，这可能是一个好建议，每年从投资中获取5%的收入根本算不上很高的回报。稍微受过一点理财教育，并且具备一点投资经验，她就能轻易地获得15%的回报，甚至更高。那么，为什么她不

追求那些更高的回报呢？关键在于她的财商教育的问题，以及她的老师是谁。换句话说，这些人就像是大黄蜂，她们受到的教育是自己无论如何也飞不起来，而那些教导她们的人也认为她们飞不起来。

4个绿色的房子，一个红色的旅馆

从我9岁时开始，富爸爸就教我致富的原理。开始时，他教我的都是一些简单的课程，之后再和我一起玩上几个小时的《大富翁》游戏。“拥有巨大财富的方法可以在这个游戏盘上找到，即用4个绿色的房子折价换成一个红色的旅馆。”然后，他真的带我去看他的出租房产，以此完成对我的教育。他的出租房代表绿色的房子。1967年，在我就读航船学院时，富爸爸真的将他的4个绿房子抵换成威基基海滩上一个比较大的旅馆，虽然旅馆并非是红色的。19岁

的我便懂得了大黄蜂为什么能飞及为什么富爸爸会在10年之内变得如此富有的答案。

2003年7月，我跟富爸爸的儿子迈克沿着威基基海滩的海滨浴场一起散步，富爸爸的旅馆曾经坐落在这里。后来旅馆被拆了，取而代之的是一家规模更大的海滨旅馆，它归一家大型保险公司拥有。虽然富爸爸并不拥有这幢大楼，但他却实际控制着新旅馆下面那片土地的租赁权，而且他从这片地上获得的租金数目大得令人吃惊。迈克说：“这块地皮现在是无价的。爸爸开始时两手空空，但他有规划，有远景，并且有梦想。爸爸从小就开始玩《大富翁》，直到现在，他仍然在玩这个游戏，从来没有人告诉过他‘在现实生活中你没法玩《大富翁》’。”

当迈克停下脚步与富爸爸地盘上的一个商店主交谈时，我的思绪回到了过去。我能听到

我的妈妈和爸爸告诉我：“把那个无聊的《大富翁》收起来，马上去做作业，如果你拿不到好的成绩，你就得不到高薪的工作。”当迈克和我继续沿着海滨旁的地产散步时，迈克说：“从来没有人告诉我爸爸《大富翁》只是小孩子的游戏，这对我来说真是件幸事。”

我点点头，默默地对自己说：“就像是没有人告诉大黄蜂说它们不能飞一样。”

理由2：简单的力量

“致富的关键在于让事情变得简单。”

有一天，富爸爸在给迈克和我上有关企业的课时说道：“教师赚的钱比商人的要少，原因之一就是其所设计的教学模式舍简就繁。”我没有明白他的意思，要求他做进一步解释。富爸爸迅速回答道：“若教学时选择了‘1 + 1’模式，这便是个简单的算术，但老师们却把它变成了

微积分。这就是我所说的舍简就繁。”

学校始终是一个让我感到害怕的地方。我似乎总是生活在对下一学期的恐惧之中，总感觉下一学期的学习会比上一学期更难。小学时，有人告诉我中学的课程会更难；当我上了中学时，随后有人告诉我大学的课程更难。因此，对我来说，学校就是一个让学习生活越来越艰难的地方。因为没有完全理解商业世界和教学体制之间的差别，我问富爸爸：“你的意思是说企业采取的是与学校教育恰恰相反的方式——舍繁就简？”

富爸爸点点头，回答道：“说得没错。企业的生存与发展目的是让生活更简单，而不是更难。让生活变得最简单的企业就是赚钱最多的企业。”

我问道：“你能给我举个例子吗？”

“没问题，”富爸爸回答道，“汽车行业赚钱

很多，原因就是汽车让人们从一个地方到另一个地方变得更容易。”

“比步行还容易。你想说的是这个意思吗？”

“正是。因为汽车让生活变得更简单，所以就有数百万人愿意掏钱买汽车。”

“同样道理，航空公司也是如此。”我补充了一句，因为我开始明白这堂课的意思了。

“还有通信公司、超市和电力公司。因为它们让生活变得更简单，所以全都赚钱。”富爸爸说道。

我不禁问他：“那么学校是让生活变得更难吗？”

“是的，”富爸爸回答说，“它们开始的时候很简单，但随后会让生活变得越来越难。如果你想成为富人，你应当学会把困难的事情变得简单。如果你把精力集中于此，也就是说让人

们的生活变得更简单，你就会成为一个非常富有的人。你在让生活变得更简单方面帮助的人越多，你就会变得越富。”

富爸爸的法则

富爸爸的法则是：“金钱流向那些让生活变得更简单的人手中。”

让投资变得简单

股市做得很好的原因之一是它让投资变得简单。股市把上市公司细分为几百万股份，让人们在购买股票时变得简单易行。

共同基金吸引了很多资金的原因之一是因为它让投资者在决定购买哪只股票时变得简单。你所需要做的全部内容就是购买一只共同基金，并且希望它将来会升值。

如果你明白富爸爸关于“让生活变得简

单”的课程，你就会明白为什么经营股市或者管理共同基金的人正在致富，而不是那些股民或“基民”(基民，延伸于股民，基金持有人被形象地称为“基民”。——编者注)。

让投资变得可以承受

不仅是股市和共同基金使得投资变得简单，它也让投资易于承受。股民或基民每月只需投资50美元，他们不需要筹款交纳一大笔的首付，也不需要像投资房地产或者企业贷款经常要求的那样，为了从银行获得贷款而证明他们拥有良好的信用。这些股民或基民所要做的就是将他们的钱交给经纪人，需要他们做的仅此而已。

是谁即使在股市暴跌时也能赚钱

股市暴跌时，即使投资者产生损失，共同

基金公司仍然赚钱。在股市暴跌期间，就算股价和共同基金的价值骤然跌落，基金公司照样继续收取管理费。道理何在？因为它们让投资变得简单。

一个直接关系

所有这些原因都是相互关联的。经常说“我不能”的人常常是寻求简单投资技巧的人。

富爸爸在他的一次投资课中说道：“许多人似乎认为极好的投资就像长在树上的果实一样，唾手可得。许多人认为他们所要做的就是将他们的钱交给一个魔术师，就像变魔术一样，他们突然间就会暴富。现实中，投资是一个包含“搜寻—谈判—融资—管理人和资金”的持续不断的过程。当涉及投资时，选择艰难之路的人发现生活是简单的，而选择走简单易行之路的人发现生活是艰难的。”

这一点引出了为什么很少有人成为强势投资者的第三个理由。

理由3：富人很容易成穷人

你可曾注意到申办一张信用卡有多么容易？你是否注意到背上无益的债有多么容易？

当金和我正在积累财富时，我们与信贷员之间发生了一些不愉快的事情。因为我们拥有太多的投资性房地产，虽然它们全都是产生正现金流的投资，但因为我们拥有太多的良性负债，银行还是想收回我们的一部分贷款。与此同时，银行开始挂念我们数百万美元的投资组合，他们热切地要给我们办一张信用卡，还要贷款给我们买一辆汽车。换句话说，我们的信贷员认为我们拥有太多的良性贷款，于是他们便想要我们背负更多的恶性负债。为什么会这样？

早在2003年，我们的抵押贷款经纪人就打电话询问我们是否想给我们的住房贷款增加30万美元的现金借款。因为当时的贷款利率很低，金和我还是能够负担得起这笔贷款的。

当我们想对其中一套投资性公寓再融资，并且以资产净值为限提现25万美元时，同一个抵押贷款经纪人开始犹豫起来。虽然我们最终从另外一个经纪人那里得到了这笔钱，我发现有一点很有趣，那就是第一个经纪人极想为我们的负债提供贷款，让我们购买个人住宅，但他却对我们借贷购买资产而犹豫不决。

另外还有一点也十分有趣，许多理财杂志推荐人们购买第二套度假屋，这个第二套房子花了你的钱，却不是赚钱的投资性资产。为什么是这样？当我们在下几章中讨论强势投资时，这个问题会变得更加奇怪，因为大多数富人要么通过房地产赚钱，要么以房地产的形式

持有财富，而且房地产市场是一个比股市大得多的市场。为什么有那么多的理财专家不向人们推荐房地产，而是推荐像股票、债券和共同基金等更为简单的投资方式呢？

理由4：没有保证的投资

数百万投资者每月支付很少的钱，而这部分钱在将来还有没有却得不到任何的保证，为什么他们还愿意这样干？为什么数百万投资者宁愿每月损失一点小钱也不愿意每月赚点钱呢？当许多普通投资者情愿为将来能够赚钱而放手一搏的时候，强势投资者想的却是保证他们在今天获得回报。

在接下来的一章里，我会讲到这样一位妇女，她想在每股55美元时购买一只股票，因为她的股票经纪人告诉她股价很快就会涨到每股75美元。问题在于：怎么这么多的人如此容易

地上当受骗，轻信谎言而投资呢？答案可以在第四个理由里找到。

许多人并非强势投资者，因为他们容易轻信他人，听到一个未来的承诺就会投资，之所以会这样，是因为他们找不到在今天可以给他们回报的投资。如前所述，4个理由全都是相互关联的。当某人说“我买不起”或者“我找不到好的投资”时，这种事情就不可避免地产生了。一旦某人找不到一项今天能让他们赚钱的好投资，很多人就会寻求一条简单之路——愿意等待在明天获得回报。

如果你想成为一个强势投资者，你就别因为轻信谎言而投资。你必须要有保证的投资。在接下来的一章里，你会发现强势投资者是如何利用这些保证来投资的。

回顾一下阻止人们成为强势投资者的4个理由吧。

第十一章 强势投资的威力

“真正的发现之旅不在于寻找新的风景，而在于用新的眼光去看风景。”

——马塞尔·普鲁斯特 (Marcel
Proust)

四类资产

可供投资的资产主要有以下四种：

1. 企业
2. 房地产
3. 纸资产

4. 商品期货

很多人的投资收获少得可怜，原因之一就是多数人只投资一类资产。强势投资要求投资者至少投资两类资产，最好投资三四类资产。

当今世界，大多数人首选的投资是纸资产，比如股票、债券、共同基金等。为什么？我们再次返回到“简单”一词中寻求答案。因为纸资产容易买进卖出，所以，纸资产广受欢迎，而且与企业或房地产相比，纸资产对投资者在管理技巧方面的要求极低。

失 控

汽车配有油门、刹车和方向盘等装置。司机正是通过它们控制一辆车的行驶状态。而在纸资产投资方面，投资者常常放弃对投资的控制，而将控制权交给完全陌生的人，而他们则希望这些陌生人的驾驶技术要比他们高。放弃

控制非常危险，然而，如果他们不知道如何操控的话，放弃控制反而是最好的选择。

对于一个职业投资者来说，纸资产的一个主要缺陷在于：因为没有积极地介入到管理之中，投资者放弃了对资产的业务控制。例如，作为微软的一个小股东，我很难做到给比尔·盖茨打电话，并且告诉他“你现在的开销太大了”，或者对他说“我想让我的投资有一个更大的回报”。在我自己的企业里，以及在我持有的房地产中，我能说到做到，我可以控制自己能赚到多少钱，并能控制我的开支和税收，还能决定用我的收入做什么。我也能够对可能会在企业里发生的不够诚实的行为进行更好的控制。另一个让投资者放弃对纸资产控制是因为他们没有什么可享受的税收优惠，即使有的话，也非常有限。选择拥有一家企业或者投资房地产的原因之一就是因为税务部门喜欢你这

样做。

依我看，对于具有管理企业和房地产技巧的人来说，企业和房地产是更好的投资。缺乏管理技巧，你就很难控制这类资产。很明显，如果有人缺乏管理企业或房地产的技巧，那这两项投资性资产就会成为噩梦。如果你不会驾驶或者不懂得如何协调操作汽车的油门、刹车和方向盘，则开车就会对你的健康构成威胁。

既然企业和房地产具有如此多的优势，那么，怎么会有很多人投资纸资产并且对其放手不管呢？在我看来，可以再次从“简单”这个词里找到答案。在数百万投资者看来，将控制他们钱的权利交出去要比学会如何“驾驭”他们的钱更容易做到。这就是为什么数百万投资者拥有的资产组合里充斥着共同基金，但他们对谁在“驾驭”这些基金却一无所知。对于很多没有空闲的人来说，投资共同基金更容易，如此一

来，他们可以继续拼命工作，而不用在理财上学习如何“驾驭”它们。对很多人而言，共同基金成了他们理财生活中的“主菜”。

购买共同基金就像是来到超市的冷冻食品区，这里的食品都是经过加工和包装好的，可以速食。你所要做的无非就是拿起你选择的食物，付钱，拿回家，然后加热并把它端上桌。当我投资股市时，我把它们当作餐后的点心，而不是拿它们当主菜。当我决定利用纸资产时，常常是因为我需要让我的钱快速地进出。我喜欢纸资产首先是因为它们的流动性，其次是它们的短期价值。

房地产或企业的一个很大的不便就是它们的买进或卖出常常非常麻烦，单调乏味，并且错综复杂。这就是我为了长期价值才投资它们的原因。

购买股票就像是约会

富爸爸过去常说：“购买股票就像是约会。你去赴宴或者赶往电影院，如果你们相处得并不融洽，你会在门口握手之后就告别。购买房地产就像是结婚。在结婚之前，你通常要与房地产这一对象进行大量的约会，尽可能多地亲自考察各种房地产。然后，在发现让你心仪的房地产后，就会在银行举办一次大型的‘婚礼’，随后，你就安定下来，看看会发生什么。如果你和你的房地产相处得并不和睦，婚姻变成了一场噩梦，离婚则要经历一次冗长乏味的、充满压力的办理手续的过程。”

当涉及企业时，富爸爸说：“建立或者拥有一家企业是迄今为止获得回报最大的投资，而且是所有投资资产中压力最大的。如果投资纸资产像约会，收购房地产像结婚，那么，投资

企业就像是带着孩子结婚。”

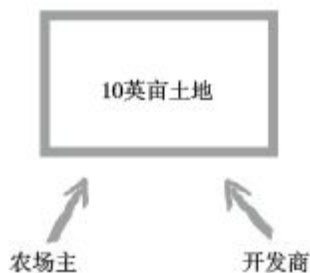
以企业主的视角看世界

1973年，当我从越南返回美国时，富爸爸坚持认为我要学习如何销售、如何建立企业和如何投资房地产。他说：“如果你想成为富人，成为一个杰出的投资者，你需要以企业主和投资者的视角看世界，而不是以企业员工的视角看世界。”

由于没有真正弄明白他的意思，我问道：“如果我正在做房地产投资，为什么我要以企业主的视角看世界呢？”

富爸爸笑了笑，拿出他的便笺纸，在上面画了一个长方形，然后说道：“一个农场主可能愿意为这片地支付1万美元。如果高于这个价格，他的企业就会吃紧，因为他的蔬菜生意没有那么高的利润，不足以让他购买这片土地。

换句话说，如果农场主为这片地支付的钱超过了1万美元，这片地可能就在价值上超过了他的企业，农场主的企业就无力购买这片土地。”



“但是，一个房地产开发商却可以为同一片地支付更高的价格，”在理解了富爸爸想从哪里入手开始他的课程后，我继续说道，“房地产跟企业一样宝贵。”

富爸爸继续给我上课。“同样一片地，房地产开发商可能愿意支付10万美元，而农场主只愿意付1万美元。因为开发商所在企业更有利可图，所以这片地更值钱了。开发商是从另外一个角度来审视同样这片地上的房地产的。”

作家兼诗人的马塞尔·普鲁斯特（Marcel

Proust) 说过：“真正的发现之旅不在于寻找新的风景，而在于用新的眼光去看风景。”

错失的机会

在前面的章节中，我提到过坐车穿越开普敦街道的事，我的主持人说过在当地搞房地产是不可能挣到钱的，至少按照在我书中描写的方式从房地产上挣钱是行不通的。他之所以看不到同样的机会，是因为他和我在以不同的视角看相同的房地产行业。

看不到机会

在20世纪60年代到70年代期间，我的富爸爸能够看到沉睡的热带海岛夏威夷即将面临的变化。他知道他必须行动起来，否则就会落后于人。我的穷爸爸只能看到他的房价正在上涨。

多少年来，夏威夷一直是很多人梦想的旅游目的地。当时的夏威夷仅供富人享受，而且他们主要是乘船前往。从加利福尼亚乘船去夏威夷要花费5~6天的时间，很多人没有时间或者没有钱来消受两周的往返旅游。富爸爸预见到乘坐喷气式飞机旅行时代即将到来，因为它可以为夏威夷带来数百万的游客，不但缩短了加州与夏威夷的距离，而且人们能够负担得起这一交通成本。他知道新式客机会改变这一切。

就像农场主看到这片地认为它值1万美元而开发商却认为它值10万美元一样，我的穷爸爸以一个老师的眼光看到了这一变化，而我的富爸爸却从一个商人和投资者的角度看到了这一变化，这两种视角是完全不同的。

令人啼笑皆非的是，在20世纪60年代到70年代期间，我的穷爸爸比我的富爸爸赚的钱要

多。我的穷爸爸有一份高薪的政府职位。在20世纪60年代，我的富爸爸长期缺钱，多余的每一分钱都会重新投入企业之中，他还尽可能多地购买房地产。由于富爸爸没有稳定的工资收入，有好几次他都已经分文皆无，然而，他还是继续坚持投资。

在这期间，我的穷爸爸实际上处于更有利的位置，他能够负担得起富爸爸正在购买的投资项目。因为拥有一份高薪工作，我的穷爸爸理应有更宽裕的时间，让银行给他发放贷款，赶在房地产价格直线上涨之前购买房地产。而我的富爸爸却必须与一个又一个的信贷员，一个又一个的投资者进行交涉，以便筹集到投资资金，他很难取得人们的信任，因为他并没有很多的钱，而且也没有一份通常意义上的稳定工作。

虽然我的穷爸爸处于一个更有利的位置，

可以在那一时代变得富有，但他并没有致富。相反，他辛勤工作，不停地忙碌，谨慎求稳，买房子（自住），存钱，并且在住宅的净资产因房地产价值开始攀升而升值时感到兴奋不已。

此后突然之间，到了1967年，当富爸爸在威基基海滩购买了一家大型旅馆时，似乎他就像是不知从哪里突然冒出来的一样。“他怎么能够买得起威基基海滩的一家旅馆？他甚至没有一份真正的工作！”除了这些之外，我的穷爸爸什么话也说不出。

富爸爸的强势投资：如何买得起你想要的任何东西

从1970年一直到20世纪90年代早期，富爸爸个人的财富迅速增加。但是，我的穷爸爸在同一个时期却变得更穷了。直到20世纪70年代

中期，富爸爸不必再节衣缩食地过日子，他不再在钱上捉襟见肘。现金正在从他所有的投资中快速流进他的口袋。除了在威基基海滩拥有一座大型旅馆外，现在，他用这座大旅馆所产生的现金流购买了其他的海滨旅馆和商用房地产。他没有让自己的钱闲置浪费，他继续投资，这让他赚到了更多的钱。1970年之后，我的穷爸爸失去了工作。在竞选对他的上级即州长不利的副州长职位失利之后，我的穷爸爸被州政府禁止在政府部门工作。

1973年，当时我还在海军陆战队，驻扎在夏威夷，我会经常开车去威基基海滩与富爸爸一起吃饭。我会坐下来要求他给我以指导，因为我要为离开军队的那一天做准备。在那一年里，我常常问富爸爸他是如何用很少的钱做到他已经做到的那些事的。虽然我之前多次听过他关于强势投资的理念，但当时我还只是一个

小孩子。长大以后，随着阅历的增加，以及有两个爸爸可以相互比较，现在我更加看重他的方案。在一次与他共进午餐期间，富爸爸说：“作为一个年轻人，我知道如果我遵循这个强势投资的方案，一旦有一天我取得了成功，我就可以买得起我想要的任何东西。”

因为才25岁，我现在对他的方案更感兴趣，特别是当我听到“买到我想要的任何东西”这句话时更是心动。直到这一刻，我了解了富爸爸的强势投资方案，但对我来说，似乎我要做的工作非常的多。由于我真真切切地看到了他在威基基海滩的大型旅馆，以及他在其他海岛的海滩上所拥有的滨海房地产，所以我对他的方案更感兴趣。此外，它似乎比我的穷爸爸眼下赞成的方案更好。

第一节开始了

在我个人赚钱比赛的第一节期间，年龄为25岁至35岁，我知道我的新工作就是学会建立企业，投资房地产和纸资产，而投资纸资产被我当成“餐后甜点”来吃。尽管我知道自己可能在我投资生涯的第一节也可能在第二节会比周围的同龄人挣的钱要少，但是，我知道如果我努力经营，我会在人生的下半场过上好日子，而下半场开始于45岁。

富爸爸的强势投资方案

本章的以下段落是对富爸爸强势投资方案的简单回顾。在以后的各个章节中，我会对有助于该方案奏效的几个方面加以详述。我希望我可以将该方案的每一个要点都呈现给你，但恐怕我要写满一排书架才能达此目的。我学会如何推动富爸爸强势投资方案的方式是理解概念，之后实际动手学习如何推进。在25岁时，

我决心学习如何建立和管理一家企业，学习投资房地产，并且努力经营企业，学习识别并推进纸资产的投资。换句话说，我想控制我的资产，而不是仅仅将我的前途和金钱交给陌生人。我可以肯定的是，只是阅读内容，一个人是没有办法学会实施这一投资方案的，这就好比是阅读一本如何骑自行车的书就尝试骑自行车一样，这是不可能的。即使你读完了书，你仍然需要有一辆练习用的自行车才行。

在你阅读富爸爸的强势投资方案时，我建议你要密切关注你与内心的对话，这是你与自己的交谈。请注意你是否在说“我能”或“我不能”，是否在说“这听起来太难了，我想要一个更简单的答案”。如果你发现自己经常在说“我做不到”，并且想要更简单的投资方案，那么，共同基金就有可能会成为你的选择。

富爸爸的强势投资方案要求拥有一家赢利

企业，投资能够产生正现金流的房地产，然后再投资纸资产，而这个纸资产要比具有同样流动性的储蓄账户产生更高的回报。由于我在其他书中提到了这一计划，所以，在本书我将从税收和财务杠杆的角度加以详述，这两个方面的确会极大地增加我获得的回报。

富爸爸的强势投资方案是这个世界上最富有投资者所效仿的基本方案。

1. 开办一家企业；
2. 用企业产生的现金流投资房地产；
3. 用富余的现金流投资纸资产。

第一类资产：企业

你自己的企业是你目前最好的资产，因为如果你取得了成功，你就会在付出较少和税赋较低的情况下产生最多的收入。沃伦·巴菲特将自己创建的伯克希尔·哈撒韦公司（Berkshire

Hathaway) 转型为一家保险公司而没有将其改为一家加工服装的企业，原因之一是保险公司可以享受更大的税收优惠。换言之，税法因企业不同而不同。而且，通过不同的法人实体进行投资，而不是通过个人进行投资，他又因为税法的不同而获得了更高的投资收益率。

永远记住：税收是你最大的单项支出。

拥有一家企业的缺点在于：如果你不能成功地建立一家赢利企业，那这个企业就会成为你一个巨大的债务负担，你可能会损失很多钱。这就是为什么我经常向人们推荐说：要在辞掉你的全职工作之前，兼职开办一家企业。

强势投资方案

B象限—1象限

资产	加速器
企业 ↓ \$	别人的钱（OPM） 法人形式的选择 别人的时间（OPT） 税法 慈善
房地产 ↓ \$	别人的钱—§ 1, § 9 法人形式的选择 税法
纸资产	免税 对冲基金 期权 私募备忘录（PPMs） 首次公开募股（IPOs）

E象限—S象限	
工作	加速器
 储蓄 不负债 个人住房 共同基金 股票 401(k) 计划 个人退休金账户 (IRAs) 简易式雇员养老金计划 (SEPs)	无

第1个加速器：别人的钱（OPM）

创立企业的第一个加速器是利用别人的钱。随着你变成越来越优秀的商人，这一点更容易做到了，因为投资者喜欢胜者。

许多人在创立他们的企业时使用的是他们的个人信用卡、家人的借款或者个人银行贷款。如果你仅仅是起步，这些是不可或缺的，但要记住促进你的企业加速发展的最快的方式是邀请投资者加入你的团队。然而，有一句警告的话要说：小心你邀请加入的人。你若想维持对公司的管理控制，必须限制投资者介入的程度。

还要注意你需要让出多少股份，因为你的公司要成长，需要追加资金以求扩大规模，你可能需要

寻找第二轮或第三轮的投资资金。在编写你最初的商业计划时，要把这一点考虑进去。

你还可以利用你的企业产生的富余现金流为企业的成长提供资金。在创立富爸爸公司之后的头两年里，金和我没有把利润从公司中提取出来，而是把它们重新投入了企业，以此促进企业的成长。

下一步我们要做的是寻找战略伙伴。通过授予他们一定的权力，并且与他们分享利润，我们可以利用战略伙伴的资金和分销系统来实现企业的扩张。在促进企业发展方面，我们已经多次使用这种战略伙伴模式。

第2个加速器：法人形式的选择

选择适当的法人形式来控制你的企业至关重要。你绝对不想选择独资企业或普通合伙制来控制你的企业。

与你的律师或税收顾问一起回顾C类公司、S类公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙制（LP）公司的各种要求和好处，搞清楚哪类法人形式会为

你的企业提供最佳的保护，并因此获得最优惠的税收政策，以便实现现金流的最大化。

第3个加速器：别人的时间（OPT）

如果你是一个有本事的企业主，你就具有通过影响其他人和其他系统来为你工作的能力。换句话说，如果你是一个可靠的商人，一旦企业建成并且运行正常，那你就跟不劳而获一样。因为大多数人在为企业工作，而不是为建立一家企业工作，他们人生的大部分时间将不得不为了挣钱而工作。

第4个加速器：税法

作为一个企业主，税务员是站在你这一边的。你可以回顾一下第五章“询问税务员”，其中讲述了税法是如何为保护企业主和投资者的利益而制定的。通过创立一家企业，你甚至可能将你个人的支出转变为可以合法扣除的企业开支。

第5个加速器：慈善

我的富爸爸总是让我想起《圣经》中“给予比接受更快乐”那一节。慷慨和回馈社区是让你的企业进一步成长的要素。

你可能不知道慈善馈赠给你的回报是如何实现的，但它们一定会有的。你服务的人越多，你就变得越富有。

正是通过所有这些加速器的组合作用，你才可以将你的公司成长和现金流增长的速度最大化。然后你可以将你的现金流重新投入你的企业，以促进它继续成长，或者投入到房地产等新的资产之中。

第二类资产：房地产

第6个加速器：别人的钱

我的信贷员支持我投资房地产。假设我购买一处价值10万美元的房地产，所用资金如下：

我自己的钱：1万美元。

从银行贷款：9万美元。

信贷员允许投资者从他们投资的一方拿走虚拟现金流和资本收益。换句话说，从技术层面上看，银行拥有90%的投资份额，但投资者还是可以得到银行那部分的虚拟现金流和资本收益。

想想这一点吧。有多少商业伙伴会把他们那部分的利润给你呢？在这种情况下，你借贷银行却会这么做。你借贷的银行占有90%的投资风险，但你却获得了它那份利润。它除了利息之外一无所获，而利息却是由你的租户支付的。问一下你的理财规划师：你的共同基金是否会给你如此好的待遇？你的共同基金会贷给你90%的资金，承担90%的风险，且对利润分文不取吗？这就是富爸爸所谓的“魔钱”。

理财规划师会说：雇主常常会考虑到雇员的贡献而给予他们相应的报酬。这充其量是1：1，没法与房地产的1：9相比。

回顾一下第三章“询问你的信贷员”，由银行提供的财务杠杆有3种：

1. 确保投资；

2. 整个资产的折旧；
3. 增值的所有权。

第7个加速器：法人形式的选择

法人形式的选择对于理解富人世代代用来保护他们房地产资产的秘密和策略至关重要。你常常会想将企业分成一项一项的资产，如此一来，如果一项资产面临风险，其他资产便可自保。

普遍用来持有房地产的法人形式是有限责任公司（LLCs）和有限合伙制公司（LPs）。因为选择要基于你所在州的法律，所以你需要征求你的律师和税务策划师的合理化建议。

第8个加速器：税法—折旧和房地产账面亏损

税务员以折旧的形式大大地加速了你的房地产收入和现金流，它被称作“虚拟现金流”。意思是说，更多的现金在今天流向了投资者的钱袋子，而不是当你退休之后才会给你。

因为房地产的税收优惠（参阅第五章“询问你

的税务员”)与纸资产的税收优惠不同，所以，我选择在建立企业之后投资房地产。如果我随后选择投资纸资产而不是房地产，我不会获得效率更高的财务杠杆。

第三类资产：纸资产

第9个加速器：免税

如果是投资政府提供财政资助的项目，税务员甚至会为投资者提供更大的杠杆借贷优惠。在我的资金借助财务杠杆作用得以增值之后，它常常会流向股市，特别是流向免税的纸资产，比如政府抵押型房地产投资信托基金（REITs）和其他诸如此类的纸资产。在这方面，我通常会赚取5%~8%的免税收入，这要比我从银行定期存款那里赚到1%应税收入要好得多，况且在流动性上定期存单通常要小于政府抵押型房地产投资信托基金。

第10个加速器：对冲基金

对冲基金允许我进行避险投资。它们有共同基金的优势——“简单易行”，却没有跌价的风险。对冲基金既可以长期持有，也可以短期买卖。对冲交易的方法和工具有很多，诸如做空(做空，一种股票、期货等的投资术语，是股票、期货等市场的一种操作模式。它是指预期未来行情下跌，将手中股票按目前价格卖出，待行情跌后买进，获取差价利润。其交易行为特点为先卖后买。实际上有点像商业中的赊货交易模式。——编者注)、互换交易、现货与期货的对冲等，几乎可以在任何期望赢利而风险较低的市场上对任何机会进行投资。虽然对冲基金的策略有很多，但它们的首要目标是：在保护投资者资本和在所有市场条件下产生正回报的同时，减少波动和风险。这些对冲基金大多数会在市场处于下跌趋势时进行对冲，这在今天股市动荡的情况下显得尤为重要。

第11个加速器：期权

投资股票期权(股票期权，股票期权是指买方在交付了期权费后即取得在合约规定的到期日或到期日以前按执行价格买入或卖出一定数量相关股票的权利。——编者注)使

得我可以将纸资产的投资用作财务杠杆。通过支付一部分价款购买期权，我仍然可以控制股票，却不用购买它。期权赋予我一项权利，即经过一段特定时期之后，我能够以一个事先约定好的价格购买或出售一定数量的股票，这个事先约定好的价格称作“执行价格”（strike price）。允许我在期权合约有效期内以执行价格买进一定数量的期权称作“看涨期权”（call option），有了这个权利，我就可以购买100股的优先股。

人们购买看涨期权是因为他们希望股价会上涨，并因此而获利。他们能够获利要么是因为在一个较高的价格上卖出看涨期权；要么是因为行使他们的期权，即当市场价格更高时，他们以执行价格购买股票。

另一方面，一个让我在期权合约有效期内以执行价格“出售”一定数量的股票的期权称作“看跌期权”（put option）。人们购买看跌期权是因为他们希望股票价格会下跌，并因此而获利。他们能够获利要么是因为在一个更高的价格上出售看跌期权；

要么是因为行使他们的期权，即看跌期权的卖方在市场价格更低时以执行价格购买股票。

第12个加速器：私募备忘录

私募备忘录（PPMs）是一家享受联邦登记豁免的公司进行的募股情况说明。1982年，美国证券交易委员会正式通过了《D条例》，以此来协调有限发售的登记豁免，并将适用于私募和证券销售的现存资质要求合理化。在《D条例》中，则有3个不同的规则可以遵循：

“504规则”为非报告公司提供了登记豁免，并且规定：

- 允许在12个月内销售总发售额不超过100万美元的证券。
- 可以购买证券的投资者数量不受限制。
- 取消投资者资格限制。
- 股票购买1年之后才可以在公开市场上出售。

尽管“505规则”允许发售总额不超过500万美元的美国证券，而“506规则”取消了允许销售的证券

数量。但是，“505规则”和“506规则”都要求投资者为‘获许投资者’。

投资私募备忘录是一种典型的资本收益型战略。在这一战略下，你预期股票价值过一段时间之后会上涨，并且此战略还为创始股东设计了退出方案。

此类投资的文件和法律要求至关重要。在寻找适合个人条件的筹资工具时，你需要听取有关专家给予的法律意见和税务建议。

第13个加速器：首次公开募股（IPO）

首次公开募股指的是公司向公众第一次出售股份，比较典型的情况是一家通常不为人所知的、尚处于初创期的企业发行股票。因为公司在准备首次公开发行股票时需要在法律和会计方面耗费大量的时间、人力、物力。它也会耗费执行管理团队的大量时间，这有可能会让公司的注意力偏离核心业务。然而，由于股票的预期发行价较低，而一旦进行公开交易它的价格便会上涨，由此为企业提供了巨大的财务杠杆支撑。再次重申，这种方式通常是

资本收益型的投资战略，而且是一种公司创始人的退出战略。

10.5万美元变成300亿美元

尽管沃伦·巴菲特不像我那么多地利用房地产投资方式使资产增值，但他使用相似的投资方法将10.5万美元变成300亿美元。应该学习的一个经验是：强势投资是基于投资和财务杠杆加速器的协同配合。一旦你学会发挥不同资产之间的协同作用，并且建立自己的资产运作体系，你将非常轻松地把1万美元变成1 000万美元。起初这样做是困难的，但一旦体系发挥作用，现金流就会流进而不是流出。

1万美元变成1 000万美元

那么，人们只投资一类资产就可以将1万美元变成1 000万美元吗？是的，我们可以做到。

事实上，大多数人开始投资时都只投资一类资产。你能成功地投资所有种类的资产吗？只有你能回答这个问题。

最薄弱的环节

如果人们只是买卖股票、债券或房地产，他们常常会错失强势投资的潜在优势，并且要承受更大的风险，即使赚不到多少钱，他们也要缴纳很多的税费。由于忽视了不同资产之间的协同作用或加速器，投资者成为投资中最薄弱的环节之一。缺乏理财教育或者缺乏快速致富的渴望导致他们把自己应该能够赚到的钱也没有赚到手。

正如富爸爸常说的那样：“我们最大的损失是我们没有赚到那些原本能赚得到的钱。”

第十二章 这是在赌钱，而不是在投资

“最大的窃贼是心存希望。”

——富爸爸

卖梦想，买谎言

在股市即将步入巅峰时刻所举办的一次午宴上，一位女士举手问道：“我刚刚买了某公司500份蓝筹股，你觉得我的投资怎么样？”

我问道：“你为什么要买这些股票？”

“因为我的经纪人说它们将要升值。我买的

时候每股55美元，经纪人说它们在6个月内至少会涨到75美元。目前，它们的价格已经涨了一点，所以，我想赶在下次上涨之前再买1 000股。你觉得我应该再买1 000股吗？”

要求提供退款保证

若有所思稍做停顿之后，我决定不管是谁为这群人的午餐买单，我还是要把我想说的话说出来。我给她的回答是：“股市已经涨得相当高了，到了最危险的点了。如果股票没有达到每股75美元，那么按每股55美元卖给你股票的那些人会给你提供退款保证吗？如果股市崩盘，这家公司会把钱退还给你吗？”

“退款保证？”这位女士弱弱地问道，“股票经纪人还提供退款保证？”

我没有回答她的问题，继续说道：“嗯，多数饭店承诺如果顾客对饭菜不满意就退款。如

果对出售的产品或提供的服务不满意，多数百货商店和许多企业也保证退款。为什么你的股票经纪人不提供呢？”

“股票经纪人提供退款保证吗？”她再次问道。

我说道：“据我所知，没有人会提供。”

“那么你为什么要问我这个问题呢？”

“因为我想知道为什么你这么愿意听股票经纪人用水晶球预测的未来，即你的股票会从55美元/股上涨到75美元/股。你购买这些股票只是因为你希望它们会升值，还是你真的想拥有这家公司的股份才购买的呢？假如股价跌到每股30美元，你还会买那只股票吗？你还会为购买了它而感到高兴吗？”

“我想不会，”她说道，“我之所以买这只股票是因为我认为它会升值。除非像他说的那样每股涨到75美元，否则我不会买的。”

“那么就跟你的经纪人要一个退款保证吧。要是他所任职的公司是一家值得尊敬的公司，那么，如果你对它们卖给你的产品并不满意的话，他就应该给你提供退款保证。几天前，我去百货店买东西，如果我对一件衬衫不满意，他们就会退给我钱。这就是为什么我喜欢去那里购物的原因。因为他们承诺无理由退货。”

经理出面干预

此时，房间内开始出现不安与骚动。最后，股票经纪公司的区域经理站了起来，尽最大努力挽救他的客户群。“推荐此股的正是我的一个代理商，”他说道，“我们公司对这只股票持非常乐观的态度，也正在荐股。很明显，作为一家营销理财产品的公司，我们不能做出任何保证，我不知道有哪家机构可以做出这样的保证。”

我回答道：“我知道。”

我的话音刚落，整个房间顿时鸦雀无声。此时，我知道这家公司再也不会邀请我来出席这种活动了。这时刚才发问的那位女士问道：“谁能提供一个退款保证？”

“你的贷款银行，”我答道，“或者我应该说你给你的贷款银行提供了退款保证，也就是在你的贷款银行借钱给你时，你向银行提供的。事实上，这也就是抵押贷款的基本含义，一份退款保证书。如果你不能把贷款及时还清，你已经同意让他们追着你耍债，直到你把房子给他们，或者他们把房子拿走。”

“也就是说，如果我的股票经纪人说一只股票会涨到每股75美元，我就应该要求他提供退款保证？”

我答道：“也许你应该这么做。”

“但要是他们不给我保证怎么办？”

“那么你就应该给你自己一个退款保证。这才是精明的投资者要做的事。”

“如果我不能给自己一个退款保证呢？”她问道。

“那么只能说你是赌钱而不是在投资。真正的投资者不是赌徒，然而，这个世界上到处都是自认为自己是正在投资的赌徒。”

你为什么投资

在《富爸爸穷爸爸》一书中，全书关注的两个最重要的词是“资产”和“负债”。在本书中，我将要讲述“现金流”和“资本收益”这两个最重要的术语。

当一个人说“我是因为它会升值才购买这只股票（或房地产）的”，这人最有可能是在为资本收益而投资。富爸爸过去常说：“资本收益是赌钱人的梦想。真正的投资者首先要为‘现金

流’而投资，而不是为‘资本收益’。”那位请教我有关在55美元/股时购买股票，并且希望它们会升值到75美元/股的女士是在为“资本收益”而投资。在富爸爸看来，资本收益是在赌未来，而不是投资。

富爸爸说过：“当你为了‘现金流’而投资时，你就是在为‘退款保证’而投资。如果你为了‘资本收益’而投资，你就是在为‘希望’而投资。而最大的窃贼就是心存希望。”

认为自己是投资者的赌钱人

此时此刻，有一个并不好回答的问题，它就是：为什么很多人是为了“资本收益”而投资，却不是为“现金流”而投资？

答案要再次从你听任自己说这些话所带来的危害中寻找，如“我买不起”“这种事你做不到”“风险太大”。你变得易于受到金融大鳄的伤害

害。金融大鳄用来骗人的工具之一就是投资者承诺一个美好的未来。他们会说：“3年之内本房地产的价格会翻番”，或者说“股市每年平均上涨6个百分点”。

富爸爸过去常说：“不能发现眼前投资机会的人常会把宝押在对明天的承诺上。他们靠希望活着，而不是依赖自己的智慧。他们心存梦想，所以，他们很容易购买‘谎言’。”

投资者VS赌钱人

我曾经向富爸爸讲述过我的一个房地产方面的投资。我认为这个投资有可能让我赔钱，因为每个月的租金收入不足以支付房贷和经营它所需的费用，它产生的是一个负现金流，而不是一个正现金流。多数退休金计划建立在希望和对未来承诺的基础上。这对我来说没有多大的意义，但对数百万希望在他们赚钱比赛的

第四节之后他们的钱还在那里的投资者来说，它似乎意义重大。

富爸爸过去常常咯咯地笑着说：“不用动用很多财商就能找到一个让你赔钱的投资。市场上充斥着告诉你如何去做的理财专家，你所要做的只是把你的钱交到他们手里。”富爸爸还说过：“任何人都能发现赚钱的投资。为什么人们给替他们投资的‘理财专家’支付的报酬要比给我的还要多？”

真正的问题是：许多人何以能够如此地轻信这些伪专家？虽然答案有很多，但其中一个答案是因为他们不能找到今天的现金流，他们在为明天获得资本收益这一希望而投资。此外，他们的投资是没有退款保证的。

大量花言巧语的劝诱

问题是：这种每月赔钱且成年累月地赔，而且还没有退款保证或灾难性损失保险的投资理念，怎么会有数百万人受此投资理念的欺骗，并且相信这种投资是聪明的投资呢？这一定是世界历史上最大的规模性销售之一，这种销售只能发生在幼稚的理财人群当中。事实上，这远不止是一种销售，它更是一种花言巧语的劝诱。

今天，虽然学校开设了一些财商教育课程，通过教小孩子们如何弃用信用卡、还债结账并且挑选股票，但是这种花言巧语的劝诱依然在上演。股市行业正在努力把目标锁定在我们的教育系统中的年轻人，以便把他们发展成其未来的客户，只是他们只想把这些年轻人培养成追求资本收益的赌钱人，而不是变成为现金流而投资的精明的投资者。

为什么人们会赔钱

在我看来，人们之所以为明天投资而不是为今天投资的主要原因是：在他们的心目中，他们找不到或者无力支付能在今天带给他们回报的投资。当一个人找不到能在今天带给他们回报的投资时，他们常常就会成为明天的信徒，这让他们成为追求资本收益的赌钱人。这就是为什么很多人赔钱的原因。即使每个月只损失一点，但他们愿意赔上这点小钱，只要心怀希望，他们相信自己的船明天将会抵达彼岸——兑现承诺。这些人因不懂得“现金流投资”和“资本收益投资”之间的区别而沦为金融大鳄的猎物。

投资者为了什么而投资

富爸爸说：“投资需要的是对今天有意义，而不是对明天有意义。”富爸爸没有把关注点放

在哪种投资方式才是最佳的投资上，是股票、债券、共同基金，还是房地产或企业，而是教他的儿子和我要为以下目标而投资：

1. 现金流
2. 税收优惠
3. 资本收益

你也许想再看看富爸爸强势投资的方法。富爸爸的方法在有稳定的现金流时最为奏效。没有现金流的话，也要有一定的税收优惠，这是另外一种形式的现金流。对富爸爸而言，资本收益并不那么重要，有没有资本收益，他的强势投资方法都是有效的。

富爸爸确信他获得了退款保证。对他而言，资本收益只是额外的收获。这就是为什么它被排在了投资顺序的第三位。

很遗憾，大多数人将资本收益作为他们投资的第一选择。他们只知道应该低价买高价卖。根据美国税法，买卖之人被归为商人，而不属于投资者。当你观察现金流象限时，那些买进卖出的人处于S象限，而不是处于I象限。

在房地产领域，许多人在忙着炒房、快速赚取差价和打包倒手（即与卖主签好合同，暂时不转契约，帮卖主还贷，可略加装修，待找到出更高价的买主，最后与买卖两家同时过户）。他们优先考虑的是为一个更高的价格而买进卖出，这是在为资本收益而投资，而不是为现金流而投资。在大多数情况下，根据美国联邦税务局（IRS）和相关税法的规定，这些人的风险在于他们会被归为交易商，而不是投资者。如此一来，他们的税赋要高于投资者。如果在美国没有适当的法人实体和税收规划，为资本收益而买卖的人可能会被按自雇主征税，

可能会被征收自营人员税和一般所得税。当我与很多炒房者交流时，他们声称他们没有交纳过这些税收。只要他们还是小打小闹时，这也许是真的，但如果他们取得了成功，开始大进大出，从炒房、快速变现和打包倒手中赚到很多钱时，他们就发现政府的收税员会入户催交税款。同平时一样，因为情况因人而异，你需要与具备专业资格的会计师和律师进行商量，以便更加准确地了解各州相关税法的规定。

丧失了止赎权该怎么办

在与一群房地产投资人交谈期间，我谈到了我对商人和投资者之间差异的理解。房间中的一位年轻人举手问道：“如果我购买了一项止赎房产，那么我是商人还是投资者？”

我的回答是：如果你购买了一项止赎房产，并用来出租，收获现金流，那么你就是处

于I象限的投资者。如果你购买了止赎房产，只是为了快速变现，或者打包倒手，也就是说以更高的价格卖给别人，那么你就是在为资本收益而投资，你就是处在S象限的商人。”

另外一人举手问道：“零首付投资如何？如果你零首付购买房地产，你还是一个投资者吗？”

我的答案跟刚才的问题还是一样的。“你是打算为了卖一个更高价格而炒房呢，还是计划用来租赁？你想长期投资还是短期投资？这才是要紧的问题。”

很多人会坐在那里观看股市涨跌。当道琼斯工业平均指数攀升时，他们会兴高采烈；而当这个道指下跌时，他们则闷闷不乐。这些人一般都是为资本收益而投资的。他们常常被人称作“大势投资者”（Momentum Investors）。当股票价格走高时，他们购进；而当股票价格

走低时，他们卖出。正是这种大势投资的理念造成纸资产价格的起伏动荡，对小股民来说风险巨大。

当我听某人说：“我购买的房产升值了。它目前的市场售价为5万美元，比我购买时的价格要高很多，我赚钱了。”我就知道这个人是为了资本收益而投资的人。

不管你投资什么资产，如果你想成为一个强势投资者，你就需要以企业主的视角来看待投资。企业主懂得现金流和税收优惠所形成的虚拟现金流要远比资本收益重要得多。

谁是最大的输家

本章的要点在于举例说明为什么很多人认为投资有风险，以及为什么数百万人会在股市上损失几十亿美元。原因就是大多数人为资本收益而投资，并非他们听从了低劣的建议或缺

乏基本的财商教育。

多数共同基金的情况也是如此。我发现很多共同基金经理劝告他们的客户做长期投资，而他们自己大多却在做着完全相反的事情，这实在让人啼笑皆非。多数共同基金经理会在压力之下通过低买高卖而快速赚钱。他们什么投资都做，就是不做长期投资。他们建议客户进行长期投资，自己却不遵照执行。为什么呢？因为他们在为资本收益而投资。

真正的投资者是为现金流而投资的人。为什么呢？因为他们不相信希望。他们与你的贷款银行和税收部门相信同样的东西，即退款保证。

经验之谈

人们投资希望而不是退款保证乃是因为他们找不到今天能够让他们赚钱的投资。我会在

后面章节中讲述除此之外的其他原因。

下一章将要讨论某些投资者发现可以在今天而不是在明天获得回报的方式。

富爸爸鼓励我把所有的投资看成一家企业。一旦你找到一个可以定期给你带来现金流的大企业，那就抓住它不放。正如沃伦·巴菲特所说：“我喜欢买企业，不喜欢卖企业，而且我期望跟它们保持一辈子的关系。”

咨询专业人士

这种投资方法的许多内容在《富爸爸穷爸爸》一书中只有非常简单的论述。本书的不同之处在于我会尽最大努力讲述得更加详细，但是要避免过于细枝末节。跟我所有的书一样，我劝告你首先咨询受过职业训练的专业人士，比如会计师和律师，他们可以对书中所探讨的观点作进一步的阐明。

我想提醒你注意自己的思维所具有的能量，并且要慎言“我不能”或“你无法做那事”。自言自语说这些话的人正是将他们的钱交给陌生人，并且奇怪为什么没有获得如预期般巨额回报的人。永远要记住理财服务行业不提供退款保证。因此，你有必要成为能够保证你自己的钱还能回到自己手中的人。

第十三章 如何发现极好的投资机会

“当别人贪得无厌时，你要心生恐惧；当别人畏首畏尾时，你反而要心生贪念。”

——沃伦·巴菲特

旅鼠的生与死

上小学时，老师在班上放了一部关于旅鼠生命周期的电影。看到旅鼠妈妈生下小得可怜的旅鼠宝宝时，全班同学十分兴奋。随着招人喜爱的毛茸茸的小家伙们玩耍、养育和成长镜头的播放，我们时而放声大笑，时而咯咯欢笑。接下来，虽然旅鼠们长大了，但它们仍然

毛茸茸得惹人爱。突然，当镜头切换到“成千上万的旅鼠集体跳进悬崖下面的大海游向海洋（也游向死亡）”时，我和幼小的同学们屏住了呼吸。

数百万投资者的行为就像是旅鼠一样。但是，他们丧失的不是生命，而是其一生的储蓄。为什么会发生这种事？一如既往，原因有很多。其中一个原因是投资者盲目地随大流：做的是流行的事，却不是赚钱的事。当股市开始暴涨时，“旅鼠们”开始从它们的洞穴里探出头来。在看到自己的朋友变得富有之后，它们也不想错失动手的时机。于是，许多“旅鼠”离开安全的洞穴，随大流亦步亦趋地跳进悬崖下面波涛汹涌的股市海洋之中。

没有跳下海的旅鼠会怎样做

当然，并非所有的“旅鼠”都会跳下悬崖，

纵身股市的海洋。当许多人意识到股市正在下跌，并且利率也在不断下降时，他们会跳进房地产和债券市场。他们仍然是旅鼠，照样随大流。

为什么说这个主意很糟糕呢？因为其他所有人现在都投资房地产和债券，这使得它们成为有风险的投资，而不是人们正在寻找的安全投资。当利率下降时，投资债券的风险就会越来越大。在利率下降时购买债券非常类似于在价格上涨时购买网络公司的股票。

利率下跌时，房地产价格通常会上涨。随着房地产价格的上涨，越来越多的投资者开始投资房地产。如此一来，使得房地产变成了一个有风险的投资。

最差的投资时机

“当出租车司机和擦皮鞋的男孩也在投资

时，就到了退出市场的时候了。”这句话很有道理。富爸爸过去常说：“最差的投资时机是行情不错的时候。”

富爸爸没有教他儿子和我去追逐下一个热门的投资趋势，而是教我们在行情看涨时卖掉无利的投资，在行情低落时购进赚钱的投资。他说：“从你的投资组合中剥离不良资产的最佳时机是‘行情不错且业余投资者正在市场上购进的时候’。”在2000年和2003年之间，当利率下降和房地产市场上涨时，金和我开始廉价抛售那些收入仅敷支出的房地产投资，而销售对象就是那些绝望地逃离股市继而进入房地产市场的投资者。

我们出售的一项资产是金和我在1989年以5.5万美元购买的。2003年我们出手时，它的售价接近10万美元。因为租金没有上涨，房产的维护费用却不断增加，而且与我们其他的房地

产相比，该公寓似乎也不会增值。另外，该房地产与我们其他投资相比，其额度较小。它在不到两周的时间里就被卖出去了。

虽然它不是一个极好的投资，但在14年里，我们每月实实在在从这套公寓身上收到1 000美元的租金，而且它很少有闲置的时候。我们曾经有一个房客在这个公寓里生活了7年多。

经过14年（168个月）之后，我们赚取的毛收入约为：

$$168（月） \times 1\,000（美元/月） = 168\,000美元$$

我们没有向银行申请房贷，因为我们在购买这个房地产时是用现金支付的。我们的支出微乎其微，但我说过，维护费用在上涨。虽然它不是一个极好的投资，但在14年多的时间里，它产生的回报是我们当初投入资金的300%。从严格意义上讲，在第15个年头之后，这个房地产对我们来说已经是免费的财产了，因为我们

已经赚回了最初投资的5.5万美元以及在其他房地产上再投入的钱。

寻找投资

前面这段故事的要点并非吹嘘小投资的好处，它意在阐明为什么有些投资者找到了极好的投资，而很多投资者却找不到的原因。

为什么众多投资者找不到极好的投资，这里存在一个主要的原因，我称之为“旅鼠因素”。当投资者因为其他投资者正在购买而购买时，旅鼠因素就发生了。在大多数财经出版物中，我们经常看到“××基金在过去5年中回报率为36%”“5星级基金”等诱人的广告语。正是这些广告在吸引旅鼠的加入。一般情况下，如果“回报率36%已有5年”是真实的，那么，这通常就意味着这只基金的好日子快到头了。在房地产行业，当“旅鼠”们知道某位朋友或一上班

族以12.5万美元买了一处房产、并在3个月后以16.5万美元卖出时，他们就会受到吸引，并加入这一行列之中。正如富爸爸常说的那样：“成功的故事会引诱易上当受骗的人进入市场。”

从经验中吸取教训

当时我还只是一个小孩子，关于旅鼠的那部电影却在我心中留下了一个让人痛心的画面，那就是旅鼠会一而再、再而三、年复一年地做同样的事情。

投资的情况也同样如此。正如富爸爸说：“因为人们会重复同样的错误，所以机会也会不断地出现。”他还说过：“寻找极好投资的方式之一就是要成为研究其他投资者所犯错误的专家。”最常犯的错误就是在行情看涨时人们变成了旅鼠。换句话说，一旦某投资项目成为热门投资或者为众人所知，此时再进入为时已

晚了。所以，我给出的忠告是：当市场升温时，千万不要做一只旅鼠。虽然这些话听起来完全是常识，但当所有人都跳下悬崖时，不步人后尘常常难以做到。

人们所犯的主要错误就是投资已经大众化的理财产品。在此，我要重述沃伦·巴菲特的一句话：“大部分人在所有人看好某只股票的时候开始对它感兴趣，其实应当在没有人看好它的时候就该对它予以关注。”

找到极好投资的7种方法

富爸爸在教他儿子和我如何寻找极好投资的时候，只不过是教给我们阅读财报，把握趋势，咨询优秀顾问，而且最重要的是不要投资大众化的理财产品。他说：“如果你打算成为一个成功的投资者，你需要能够发现极好的投资且不能错失良机。”在我看来，许多人将他们的

钱交给陌生人是因为他们不知道如何寻找极好的投资。以下为寻找极好投资的7种方法，你既可以在市场繁荣时用，也可以在市场萧条时用。其中，多数方法有一个共同的前提，那就是不要做旅鼠。

寻找极好投资的方法之一：记住人都是旅鼠

最简单也是最好的寻找投资的方法就是等待业余投资者进入市场。业余投资者总是入市较晚，通常在市场见顶时才进入。一般情况下，因为他们迟到了，所以，他们成群结队地涌入，造成一阵混乱，从而推高价格，因此这些业余投资者就要花更多的钱来购买。市场总会崩盘，而在市场崩盘之后，真正的投资者会退出市场，寻找性价比最佳的投资。不管是企业、纸资产、房地产还是商品期货，对于任何资产种类而言，这一点都是适用的。这是经过历史证明了的真理，我敢打赌，它在未来仍然是真理。

生活中的一天

我常常被人问及我是如何发现极好的投资机会的。下面的例子可以说明我在市场上是如何眼观六路，耳听八方，因此而找到好的投资项目的。不管行情好坏，我每天都会花些时间跟业余投资者和职业投资者交谈，这就是我掌握行情的方式。

突然有一天，一位朋友的女儿来见我，告诉我她在房地产上赚钱了。她购买了3处小房产，倒手之后，总共获利9 000美元。她非常兴奋，想辞掉工作全职炒房。跟她交流之后，我确信房地产泡沫已经接近破灭，因此我需要格外地小心。当行情快速上涨、业余投资者也能快速赚钱的时候，在我看来，这意味着市场顶点近在咫尺。当业余投资者开始辞职时，就意味着市场马上就会触顶。正如亨特·汤普森

（ Hunter S. Thompson ， 亨特·汤普森，美国著名作家，著有《朗姆酒日记》《拉斯韦加斯的恐惧与厌恶》等。——编者注）曾经写道：“当行为怪异到不可思议时，古怪之人就变成了专家。”

同一天上午稍晚些时候，一位朋友打电话说他有一块宝石要出售。他说：“我的企业遇到点麻烦，销量下降，我还有好多账单要付，你对我的宝石感兴趣吗？如果你肯出钱买下我的宝石，我就能坚持几个月，直到圣诞节。圣诞节过后，我完全可以把宝石买回来，并且多付给你25%。”因为我无法鉴别它是宝石还是一块玻璃，所以我放弃了这个机会。

吃过午饭，一位新加坡的朋友发来电子邮件，问我是否想购买他在新西兰的几处房产。他在邮件这样写道：“在最近一次房地产投资时，我的步子迈得稍微大了一点，我对某处房产开始重建，但重建的成本超出了我的预期。

我的钱花光了，还有抵押贷款要付。银行正在向我施压，我压力很大，急需10万美元资金才能完成此工程，这样我才能再卖掉它。我在新西兰有3块地皮，如果你愿意马上接济我10万美元的话，我想按照评估价卖给你。”

我回信问道：“这3块地价值几何？它们位于哪里，你为了什么要卖掉它们？”

他再也没有给我回信。不难想象，接下来，银行会给他更大的压力。

晚饭后，我的妻子金接到我们一位房地产合作伙伴的电话。他带来的消息是：“购买者出局了，因为最后一家银行拒绝了他的贷款申请。”

“这么说等了9个月之后，这个房地产最终是我们的了？”金问道。

“没错，比我们最初的出价还便宜。”

“太好了，”金笑着说，“谈妥条件，让我们

启动尽职调查程序吧。”

在这个电话打来之前的11个月，我们的团队拥有一处同样的房地产，已经用一个购买意向书使之不能出售。但卖主没有卖给我们，而是卖给了另外一个出价比我们高很多的购买者。现在，那个开价更高的买家陷入了财务困境，急于退出。因为他没能关照好租户，他们匆忙地搬走了，所以他每个月都要赔很多钱。因此，他不仅在贷款上赔钱，而且还因为租户搬走而损失了大笔租金。

他在5个月后打电话给我们，提出要把此房产卖给我们，但价格更高。我们拒绝了他，于是他就把它卖给了另一个新买家，他认为这会弥补他的过错。当他的这个新救星因为找不到投资的钱而要退出时，当初那个打败我们的购买者此时电话联系我们团队。他愿意赔钱出手，价格比我们当初的报价还要低。他已经被折腾得够呛了。他起初认为房地产投资很简

单，但对他来说这并不容易。他很快就赔钱了，只想退出。他没有时间等待下一个新买主。在经历了一次长时间的耐心等待之后，这个房地产现在属于我们了。

机会会重复出现

“机会会重复出现，”富爸爸说，“你可以依靠人们一次又一次地犯同样的错误而赚钱。犯错的人会变化，但错误依然如故。通过成为深谙某种错误的专家，你将变得富有。当人们不断地犯错时，市场就向你提供了世界上某些最佳的投资机会。”

沃伦·巴菲特说过：“我只是去市场上看看有没有人将要做什么蠢事而已。”

更大的傻瓜

在投资领域，玩资本收益游戏而不玩现金

玩游戏的人常常是在玩博傻游戏。例如，当某人说：“我在25美元/股时买入股票，等到35美元/股时，我就卖了它。”或者他会说：“这处我以25万美元买的房产，我的经纪人说5年之内它就升值为35万美元。”这些都是博傻投资人说的话，前提是存在一个比他们更傻的傻瓜，而这种傻瓜常常又是存在的。事实上，我可以说大多数投资市场是建立在这种博傻理念基础上的。任何市场只要在更傻的傻瓜跑光以后了，它将变得萧条。当最后一个傻瓜转身发现卖给他股票、企业、共同基金或房地产的那个傻瓜消失了，并且不再想买回资产时，这个市场也就到了关门的时候了。当傻瓜开始逃走，最便宜的买卖就开始出现。正如沃伦·巴菲特所说：“当别人贪得无厌时，你要心生恐惧；当别人畏首畏尾时，你反而要心生贪念。”

发现极好投资的最佳时机

发现极好投资的最佳时机是在旅鼠们奔向悬崖，并且贪婪之心滋生出更大的贪婪之时。富爸爸喜欢用这样一个公式来阐释这一时机：
 $\text{贪婪} + \text{愚蠢} = \text{机会}$ 。

因此，要记住下述5个发现投资的教训。还要记住在谈到投资时，大多数人都是旅鼠。

1. 旅鼠动身晚，而投资者入市早。不论是购买还是卖出，情况都是如此。

2. 在行情不好的市场上要比在行情不错的市场上更容易发现极好的交易。

3. 当市场行情变糟糕时，旅鼠就会藏身于地下的洞穴；而投资者却是倾巢而出，而且即将致富。

4. 在行情好的市场上你仍然可以赚钱，你只需成为一个更精明的投资者就可以了。当行

情火爆之时，反而是市场最危险之时，所以，你要加倍小心。

5. 当行情看好时，最难做到的事情是“不要做一只旅鼠”；当行情变糟时，最难做到的事情是“做一个投资者”。

寻找极好投资的方法之二：个人的悲剧或灾难
发现极好投资的第二种方法是借助于对个人悲剧和灾难的观察。尽管我也这样做过，但我并不喜欢用这种方式来发现极好的投资。

很多年以前，我发现一处房产待售，卖房者是一位男士，他刚刚失业，还有两周的时间银行就要取消他的抵押品赎回权了。他说道：“只需支付我欠银行的那些钱，你就可以得到这个房子了。”

我答道：“我不想那么做。”

他说：“哎，你要帮我和家人脱困啊。”

“我要是买了又能怎样？”

“如果你能付给我应该付给银行的那些钱，买

下这房子，我就不会在信用评级上有不良记录了。等我缓过气来，我就有能力为家人买一套房子。如果我的信用有了丧失止赎权的记录，再买房子就会很困难，我会支付更高的利息。”

虽然从这个人手里买下这个房子让我感觉并不舒服，但我知道他在请求我帮助他，而不是乘人之危剥削他。

问题的要害在于，当人们遭受悲惨之事打击时，许多人会绝望地出售自己的财产。虽然这是一个投资良机，但我建议你要有良心做事。

寻找极好投资的方法之三：经济衰退

经济衰退时常会发生，这再次证明了一点：购买机会会重复出现。很明显，经济衰退不仅会给工商业带来灾害，也会给个人带来不幸。经济衰退期间，许多公司会折价出售它们的企业及其设备予以变现。个人住宅价值缩水，而且个人用来显摆的消费品如汽车、海边别墅和游艇也会低价出售以换取现金。人们会发现自己资产多多（或玩物很多），但手中现金空空。

某网络公司的创立者就是一个很好的例子。当他的股票大涨时，他购买新车、豪宅和许多玩物（在《富爸爸现金流》游戏中我们称之为“小摆设”）。而当网络股暴跌之后，还是这个人，他不得不尽快卖掉车、房子和玩物，以便筹集足够的现金，只是为了活下去。这种财产抛售对于寻找“小摆设”的人来说是一个极好的机会，他们可以按照大甩卖的价格用现金收购这些东西。看到有一个愿意购买的人，卖主高兴，而用比零售价还低的价钱

买到他们喜欢的“小摆设”，买主也高兴。

与此同时，网络公司的家具和计算机设备等资产也以非常低的价格进行出售。通过资产变卖，公司得以筹集到现金，而购买者得以买到几乎全新且仍很值钱的二手家具和计算机。

再说一次，我不喜欢在人落难时做交易，然而，就算你只是支付了很少的一部分钱，但有时候你却可以真的帮助某人摆脱困境。凭你的良心去做吧。只有你自己才可以在早上起床后从镜子里看到自己是不是心中有愧。

寻找极好投资的方法之四：技术、政治或文化出现变化

1986年，美国政府对税法做了修改。《美国1986税务改革法案》使得医生、律师、会计师、建筑师和其他处于S象限的专业高薪人员难以享受与商人享有同样的税收优惠。这一改变造成了1987年股市的崩盘，并且同样造成几年之后的房地产暴跌。

仅仅是因为税法的改变，突然之间，由医生、

律师、会计师等诸如此类的人组成的“甩房团”差不多都在廉价出售大量的房地产，以换取现金。因为税收优惠被取消，造成房地产价值的下跌，但价格下降得太多，以至于美国政府不得不出面加以干涉。为了找到将几十亿的廉价资产出售来换取现金的途径，政府组建了重组信托公司（Resolution Trust Corporation）这一资产处置机构。

在此期间，恐惧弥漫。许多人就像旅鼠一样把自己掩藏在洞中，而不是外出投资。同样是在这一时期，金和我更加努力地工作，通过我们的企业赚取更多的钱，因此，我们能够从政府手里购买很多廉价的房地产。税法的这一简单改变使得金和我实现了财务自由。

每天都有变化

今天发生了比以往更多的组织、技术、政治和文化等方面的变化。每一个变化都为投资带来了新的机会，也为赔钱带来了新的机会。我所观察到的某些变化如下所述。

·增加的人口

根据美国人口普查的数据显示，截至2010年，美国人口总数为3.08亿。在以后的若干年里，美国总人口预计在3.5亿至4亿之间。虽然我不知道中国和恐怖主义对股市意味着什么，但我确实知道美国人口如此增长将对房地产是个重大利好。我经常对抱怨房地产过于昂贵的人说：“如果你认为今天的房地产价高，那你等10年之后再看看。”我还说过：“即使20年前很贵，难道你就没有想过那时要多买些房地产该多好了啊？”虽然房地产存在着每年平均上涨6%的趋势，但那也不是任何老房产都可购买的理由。

·人口老龄化

西方国家的人口正在快速老龄化，越来越多的劳动人口正在接近退休年龄。今天，在许多欧洲国家，政府陷入债务危机，囊中羞涩，无法继续支付退休福利，不得不减少退休金数额或推迟退休年

龄，因此爆发了民众抗议。

·年龄成为负债

当我还是一个小孩子时，年龄是一项资产。我父母知道，他们年龄越大，他们作为工人的价值就会越大。在现今的世界，由于科技的变化，你的年龄越大，你就越跟不上形势的发展。当我和今天的年轻人谈话时，我常常告诫他们要像专业运动员一样思考，因为运动员可以在25岁时成为明星，等到了35岁时他们就开始走下坡路了。

·工作岗位流失国外

几年前，人们对蓝领工作岗位离开美国流失到墨西哥等国家忧心忡忡。今天，白领工作岗位也在流失。原因何在？因为与付给一位美国工商管理硕士30万美元的年薪相比，一位印度工商管理硕士只需支付3万美元年薪，显然后者要便宜得多。作为一种趋势，这种雇佣国外劳动力成本较低的员工工作的机会只会有增无减。

·中国在制造市场的优势日益凸显

任何能在西方国家制造的东西都能在中国以更低的成本制造出来。这种变化需要我们密切关注。

·恐怖主义

恐怖主义是卑鄙的，它可以发生在任何地方。恐怖主义降低了人们的安全感。如果人类的安全受到了威胁，金钱就将趋向消失于无形，而不是大肆地用于投资。

·战争

战争是可怕的，然而它常常意味着巨大的变化即将到来。英国、法国、德国和日本全都曾经是美国的敌人。今天，它们是美国最坚定的盟友。有时在我们成为朋友之前必须要先打一架。关键在于，因为战争时期绝对是一个购买低价资产的好时机。

在第二次世界大战期间，日本占领了菲律宾，将那里的许多企业占为己有。其中一个企业是黄金开采公司，这是一家在纽约股市上市的公司。日本

攻陷这个国家并且夺取这个公司之后，这个矿业公司的股价跌到几乎为零。但还是有一些人以极低的价格急切地购入这只股票，并且在战争接近尾声、该矿业公司重新站稳脚跟的时候大发其财。

我很早就以企业家和投资者的身份作为创业的起始，乃是因为那样我可以用一生的时间学习如何在B象限和I象限取得更好的成绩，而不是在E象限和S象限表现良好。我知道如果我拥有自己的公司，并且为自己而投资，我就不必担心其他人控制我的生活、决定我赚多少钱、规定我何时休假以及何时退休。虽然我在25岁至35岁人生赚钱比赛的第一节失败了，但在后面的几节里我在企业经营和投资方面做得越来越好。在35岁至45岁的第二节赚钱比赛中，金和我得以实现财务自由，仅凭投资所获我们就可以衣食无忧。

《福布斯》杂志谈论笨鸟学生

《福布斯》1921年的某期杂志发表了一篇标题为《成绩最差的学生业绩却一流》的文章。文章探讨了许多学习成绩评分最低的学生做出世界一流贡献的话题。

例如，因为“笨到无法学习”托马斯·爱迪生（Thomas Edison）被学校开除，老师曾经称西屋电气创始人——乔治·威斯汀豪斯（George Westinghouse）为弱智，有“现代商业鼻祖”之称的弗兰克·伍尔沃斯（Frank W. Woolworth）或许就没有通过文法学校的毕业考试，可怜的烟草大王詹姆斯·杜克（James B. Duke）就没有受过教育，据说美国银行家乔治·贝克（George F. Baker）年轻时曾经做过夜班警卫员。

在前20名一流人才中，没有一个在35岁或

40岁时就已取得突出的成就。在他们抵达成功之巅以前，他们几乎全都经历过备受折磨的煎熬。

欲望与逻辑

当我在25岁开始人生之旅时，我的富爸爸和穷爸爸都知道我在学问上并不是一个聪明人。我的穷爸爸是学术方面的能人，他对我说：“你永远是一只笨鸟。”

因为我不是一个学习能力很强的人，所以我的富爸爸说：“你需要致力于循序渐进地学习，并且是不间断地学习。”他还说：“欲望会把你带到逻辑所不能带到的地方。”直到50岁时我才写了第一本国际畅销书。因为我的写作水平很差，所以中学时有两次不及格，我在今天却写了许多本《纽约时报》上榜的畅销书，表面上看这似乎不合逻辑。

大学刚毕业时，大多数同学都比我挣的钱多。今天，我挣的钱要远远多于多数学习成绩很好且工资很高的同龄人。因为我悟道较慢，所以我在人生的后期才取得了理财的成功。因为我学习比较迟钝，所以我花了很长时间才起步，并且获得自己需要的教育和经验。但是，只要是迈出沉重而缓慢的步伐，即使中间很多次我都想过要放弃，因为我坚持永不言弃的信念，所以我最终发现了自己所需要知道的东西。因此，不管你的年龄有多大，不论你有多少钱，你都要学习投资。如果每天都能学到新东西，你就会在赚钱比赛中取得更好的成绩。

寻找极好投资的方法之五：20—10—5周期

富爸爸说过：“股市已傲然屹立于投资市场长达20年之久。随着第20个年头的临近，股市崩盘的可能性大增。崩盘之后，股市会持续走低长达10

年。在这10年期间，股市低迷，黄金、白银、石油和房地产等商品期货市场统治着投资领域。每隔5年，这种大规模的灾难就会发生一次。”

小时候，我并不真正懂得富爸爸关于“20—10—5周期”的含义。尽管如此，我还是听从了他的建议。在1973年至1980年之间，我投资房地产和黄金这类被称为“硬资产”或“商品期货”的资产。你们中有些人可能会想起亨特兄弟（Hunt）操纵白银期货一事，当时的白银价格飙升至每盎司近50美元，而黄金价格几乎达到了每盎司800美元。就在1980年之前，商品期货市场崩溃。正如所预测的那样，从1980年到2000年，股市是投资世界的主宰。灾难似乎也是每隔5年降临一次。像股市崩盘、储贷危机、房地产市场崩溃这种事件，以及2001年“9·11”恐怖袭击这样的悲剧似乎每隔5年就会发生一次。

这个周期并非算命用的水晶球

富爸爸告诉我“20—10—5周期”的原因并不

是让我成为一个把水晶球用作道具的算命先生。他告诉我这个周期的原因是他想让我意识到变化。很多婴儿潮一代的人退休之后陷入财务困境，原因之一就是他们的投资总是停留在股市之中，而不是遵循“20—10—5周期”而变动。沃伦·巴菲特在1996年卖掉了大量的股票，并在2000年之前购进大批白银期货。我不知道他是否遵循了“20—10—5周期”，但他的投资模型似乎证实它是正确的。

如果这个“20—10—5周期”是有效的，那么，许多婴儿潮一代人将不可能退休，因为当他们应该处于商品期货周期时，他们却身陷股票市场，等待着他们的股票价格能够反弹。

我学会使用“20—10—5周期”的方法并不是把它当作一个水晶球，而是把它当成一个“展望未来时提醒我注意”的东西。例如，1996年，当黄金处于历史最低值——每盎司275美元时，我

开始投资金矿。虽然此举受到还在银行业和股市投资的朋友们的嘲笑，但今天，他们笑不出来了，因为金价在不断地上涨。

换句话说，当20年的证券周期行将结束时，我开始退出证券市场，在黄金、白银、石油和其他金属期货市场寻找商机。当“9·11”恐怖袭击发生时，就是因为我知道股票20年的周期已经走到了尽头，所以，即使股票价格确实很低，我还是继续置身于股票市场之外。在“9·11”事件之后，我在房地产市场上寻找更多的投资机会，即便房地产价格很高，我也不涉足股市。

不要带着它去银行

这个“20—10—5周期”并不是我用来为我未来的理财下注的东西。前面我已经说过，它主要是一个市场运动周期的提醒物。不管怎样，

了解了它，我就有可能不会踏入到错误的周期当中。而发现良好投资的最好方式之一就是发现那些目前不受追捧但很快应该受宠的投资。

因为我喜欢房地产，而且我相信美国人口总量会保持不断增长的趋势，所以我会继续投资房地产。在日本，人口出生率是呈下降趋势的，在那里投资房地产我会比较犹豫。只有存在想租房的人，房地产才会升值。

在《富爸爸财富大趋势》一书中，我讲述过2012年和2020年期间股市大规模崩盘的可能性。判断这一崩盘的原因不是由于“20—10—5周期”，更多地是来自于西方国家的人口统计数字。到2016年，第一批婴儿潮一代人已经是70.5岁，创立美国401（k）养老金计划的法律条文中规定他们可以在这个年龄开始领取养老金。当他们必须缴纳个人退休金账户的递延税收时，就会导致他们出售财产，而这样做的目

的是为了给他们提取养老金提供资金。

因此，请记住：即便在2016年前后股市交易真的火爆，并且没有崩盘，那么，不管股市会发生什么，你拥有的资产种类越多，你用来理财的房屋就会越安全。

寻找极好投资的方法之六：有朋友在企业里

我们大多数人都是成熟之人，足以知道最好的投资常常是不需要做促销广告的。在多数情况下，最好的投资会以最优惠的价格合法或不合法地卖给内部人士。我们经常看到的情况是，在小投资者获知一个极好的投资消息之前，投资价格就已经涨到很高了。由此造成的结果是，它成了小投资者们极差的投资对象。

发现极好投资的最佳方式之一就是拥有每天泡在市场上的商业伙伴。金和我能够发现极好投资，那是因为我们付给经纪人的报酬比其他投资者付给经纪人的报酬要多。例如，当许多投资者想法要求

他们的经纪人降低佣金时，我们却付给某些经纪人全额的佣金，另外，还要分给他们投资利润的10%的提成。出于某种原因，比如慷慨，我们可能会首先得到极好投资的消息。因为在企业里面有朋友，并且让他们成为投资伙伴，我们得以在几处房产正式投入市场之前买到了手。

寻找极好投资的方法之七：付更多的钱

2003年初，有一位房地产经纪人找到金和我，问我们是否有兴趣卖掉我们的一处房产。我回答说：“虽然我们真的对出售不感兴趣，但我们拥有的一切都是有价的。”

该经纪人问：“你想卖多少钱？”

在考虑了一两天后，金和我说道：“如果你出250万美元，我们就卖给你。”

“这也太贵了，”这位经纪人说，“190万美元怎么样？”话说到此，我们没有再继续跟他交谈。讨价还价就此结束。

没有人喜欢小气之人

富爸爸常说：“没有人喜欢吝啬的人。不过出于某种原因，更多的人想要通过贪图便宜而致富。”在投资方面也同样适用。就我个人而言，我发现当人们设法不想付给我想要的那么多钱时，它真的是令人很不愉快。

不同的企业

富爸爸劝告他的儿子和我要搞懂商业模式，如此我们才可以成为更好的投资者。这样做的原因是基于这样一个事实：一项投资（包括房地产在内）的价值是与投资背后的商业模式相当的。前面我举过一个10英亩土地的例子。对于一个农场主来说，这片土地可能值1万美元，而对一个房地产开发商而言，这片土地可能价值10万美元。为什么在价值上会出现如此大的差异？答案是因为他们是以不同的商业视角看这片地。

一种侮辱

我为花费不到70万美元购买的一处房产要价250万美元，并不是因为我贪婪。我开出一个较高的价格是因为它在今天对我来说就值这么多。当经纪人马上要求我把价格压低一点的时候，我把它当成是一种侮辱。让我解释给你听。

当金和我购买这处房产时，它当时是一家汽车旅馆，因为空房率太高而陷入财务困境。让它陷入财务困境的原因是在它周边正在修建一些新的汽车旅馆。当金和我购买它时，我们计划改变它的商业模式，不再经营汽车旅馆，而是改成公寓楼，这是我们熟悉的商业形式。换句话说，它不是因为汽车旅馆而值70万美元，而是因为它是公寓楼才值70万美元，因为它占据了一个绝佳的地段。

在将它改为公寓楼之后，5年之内它将更加值钱，因为我们计划拆掉旧楼，建成一套一套的高档公寓，之后再卖掉它们。我们的方案是建成12套3室2卫带车库的公寓，每套售价至少要在35万美元，总价值为420万美元。这就是现在对我们来说这处房产至少要值250万美元的原因。它之所以值这么多是因为我们将要改变它目前的业态，而且我们期望通过新公寓楼的出售赚到这么多钱。

如果经纪人知道我们的计划，他会明白这处房产值得我们如此要价。如果它的买主能够放眼未来，也能看到商业模式的潜在变化，他可能就找到一种方式：既能付给我们想要的价格，又能赚到他想赚的钱。恰好相反，他只想图便宜，我们也就没必要跟他谈下去了。

我最喜欢的致富方式

时常人们会想办法低价购买一个好的投资产品，而后他们会失去这个投资机会。低买高卖不需要什么头脑就可以做到，但发现别人所看不到的机会则需要创造性的智慧。因此，在你为让自己想要的资产被低价出售从而伤害某人之前，看看你能否发现他们所不能发现的潜在价值。在我看来，这是致富的最佳方式。我已经用这一方法多次发现了极好的交易。我只不过寻找其他人所看不到的价值或机会，并且付给他们想要的价钱，这样一来双方都高兴。这就是我最喜欢的致富方式。

4个基本要点

正如你所看到的那样，发现极好投资的方式何止一种。当你根据目前的市场状况选择哪种方法时，上述7种方法为你提供了某种灵活性。4个基本点是：

1. 知道你的点数，不要做一个靠猜赌钱的人。

2. 了解旅鼠所犯的错误。

3. 要慷慨大方。

4. 要有创造性。

如果将这4个基本要点记在心中，那么，你发现更好投资的机会将会大增。

第十四章 如何成为一个杰出的投资者

“你需要两份工作：一份由你来做，另一份让你的钱去做。”

——富爸爸

为你的钱找一份工作

在本书行将接近尾声之际，你或许已经体会到了我被人反复问及以下问题时的那种沮丧之情了：

“如果你有1万美元，你会做什么投资？”

·“你推荐房地产，是不是？”

·“对我来说最好的投资是什么？”

·“我如何开始投资？”

当我听到此类问题，我知道这些人实际上是在为他们的钱寻找一个可以“下蛋”的地方。而这便是投资者要做的事情。

18 000名员工

当我在华盛顿特区为一本书做巡回促销时，一个老大爷在停车场那边走近我，并且非常粗鲁地对我说：“你就是告诉人们要把钱投到房地产的那个家伙吗？”

我尽可能礼貌地回答说：“是我，可是我并没有告诉人们把钱投到哪里。”

“但你在搞房地产，是不是？”他问道，一边用他的铅笔轻轻敲打着我的前胸。

我把他的铅笔推开，回答道：“我教人们投资企业、房地产、纸资产和商品期货。我在所有的资产上都有投资。选择投资哪种资产是他们自己决定的事。”

“你看，”这个陌生的老大爷说，“我还有3个月就要退休，我需要知道把我的钱投向何处。我没有任何的退休收入，有人告诉我你可以帮助我。”

我平静地回答道：“如果你愿意学习成为一个投资者，我可以帮你。”

他反问道：“学做一个投资者，我要花多少钱？”

“那要看你的情况，”我答道，“你有多少钱可以投资？”

“银行里大概有18 000美元，我还有一套小房子和汽车，没有负债。”他答道，“这是我的全部资产。我的妻子几年前离我而去了。我在

一家小公司当工程师，但公司经营得不怎么样。我喜欢为公司工作，但工资太低，没有什么真正的福利或保证。”

我默默地点点头，确实感觉到了他话语背后所隐藏的痛苦。他的痛苦让我想起我的穷爸爸继续寻找工作时的痛苦，尽管他已经过了退休的年龄。最终我说：“好吧，或许你不应该退休。为什么你不把钱存到银行，继续工作，而且做你喜欢做的事情呢？”

“我很清楚，”他说，“好多年前我就知道该为了养老进行一些投资了，我无法骗自己说我会永远工作下去。我知道总有一天我不得不停止工作。我受过良好的教育，却因为丧失劳动能力和没有钱财照顾好自己而有一天成了社会的负担，想到这些我就害怕。我一直都是一个干活很卖力的人，不过我知道我能工作的日子总有一天会结束的。”

我俩陷入了长时间的沉默。正如本书前面所说的那样，我确实厌倦了一而再再而三地被问到同样的问题。之所以感到厌倦，是因为我没有一个简单的答案可以神奇地让一切再次变得美好。金钱、投资和长期理财的安全可不是用简单的答案就能解决的问题。

“你能给我讲述一些东西，帮我成为一个更好的投资者吗？”这个男人问道，意在获得关于他退休问题的快速解决方案。

我想了一会儿，问他：“你的职业是什么？”

“我是设备工程师，”他自豪地说道，“每天有25个人向我汇报工作。”

“很好，”我答道，“那你钱的职业是什么？”

“我……钱……的职业？”他结结巴巴地说，“我不知道，我只是把我的钱存在银行。”

“那好，”我笑着说，“那你钱的职业就是银

行职员。”

“我不明白，你的意思是说我的钱从事的是银行方面的工作？”

“因为这就是你的钱为你工作的地方，”我回答道，“听我说，我的富爸爸教我要把我的钱当成我的员工。我的工作是为我的员工寻找工作的投资者。因此，你的18 000名‘员工’正在银行为你工作。意思是说它们，是职业的银行职员。”

“我的钱在做银行方面的业务？”

“没错，”我边说边点了点头，“因为银行要为它们在那里的工作支付报酬，所以它们的职业是银行职员。”

他回答说：“我从来没有用这种方式看它们。”

“银行对待你的员工好不好？给它们的工资高不高？”

这个工程师说：“不好。”

“也就是说银行没有付给‘他们’高工资了？”我问道，露齿一笑，知道他开始理解我的意思了。

“不高，”工程师笑了，他粗鲁的外表正在发生改变。“实际上，银行过去付给我5%的年利率，现在它付给我18 000名员工的年利率却低于1%。”

“是不多，”我答道，“福利怎么样？”

他问道：“福利？什么福利？”

“福利好比说资本收益、税收优惠、免税贷款、免税收入等。你的员工从银行里得到过这些福利吗？”

“没有。我获得的利息是要交税的。我没有收到过任何的免税福利，”他稍微有些困惑地问道，“你的员工能得到这些福利吗？”

“绝对，”我说，“这就是为什么我的许多员

工会在房地产企业‘上班’的原因。房地产行业对待我的员工很好，发给它们很多额外的福利。”

“是些什么福利？”

“有可以用来投资的免税资金、享受税收优惠的资本收益、折旧的虚拟现金流、可以减税的费用、避免赔钱的保险、免受金融大鳄损害的保护措施等，还有好多好多。我在银行存了一点钱，但不多。跟你一样，我那银行对待我的员工也不好。”

“股市呢？”这个工程师问道，“股市对待它的员工怎么样？”

“跟多数大公司对待它们的员工一样。这就是为什么大公司的员工常常组建工会来保护工人的利益，免受老板和管理层的损害。许多银行员工没有加入工会，相反他们属于共同基金，名字不同，但理念是一样的。不管在哪种情况下，工人和管理人员之间、工资和福利之

间总是存在斗争。事实上，公司的管理层总能得到薪水，但如果管理层把公司搞砸了的话，工人将得不到任何工资。”

这位工程师静静地站了一会儿，开始明白投资者要干什么了。“所以，我的工作是为我的钱找一份职业。这就是投资者要做的事。我需要为我的钱找到一个低风险、高回报、福利很多并不被滥用和避免营私舞弊的工作岗位。”

好的投资者要关心的事

我点点头笑了笑。“就像父母关心他们的孩子一样，投资者要关心他们的钱，关心他们的理财员工受到了什么样的待遇。大多数人盲目地将他们的钱交给了完全陌生的人，而这些陌生人为大公司工作，对于他们手下的员工受到什么待遇没有什么概念。他们把自己的钱就像泊车一样停在理财顾问那里了。这就是为什么很

少有人会成为做得很好的投资者，他们常常让他们的钱被滥用、被虐待和被剥削。作为投资者，你的钱就是你的员工，你的任务就是为它们找到一份合适的工作。让自己接受财商教育，如此你就能够尊重你的员工、为它们找到极好的工作岗位、保护它们、确保它们薪水丰厚，而你的员工就会增加，并且为你拼命挣钱。”

为陌生人工作

我该走了，还有一个报告在等着我，而我面前的这个绅士似乎得到了他想要的答案。至少他好像更好地理解投资是怎么一回事。他笑着伸出手，说道：“谢谢你。”我握着他的手说：“我的富爸爸说过‘把你的钱交给陌生人，那你的钱在为你赚钱之前先要为陌生人效力’。所以，要聪明起来，为你的钱找到最合适的工作，那你的钱就能赡养你。这就是投资的全部

意义所在。”

好的投资者所关心的事

请记住，投资者要做5件事：

1. 挣钱或者创造财富
2. 管理
3. 利用财务杠杆
4. 保护
5. 退出

职业投资者在规划投资时要分这5步走，乃是因为他们关心自己的钱，也就是说关心自己的员工。用职业投资者的术语来讲，这5个步骤类似于尽职调查的清单。

在接受飞行员训练时，老师告诉了我们核对清单的重要性。例如，在启动引擎前，我们会浏览一遍书面清单。在着陆之前，我们会再

浏览一遍书面清单。

职业投资者也是一样。例如，在购买新的楼盘之前，我们总要浏览一下尽职调查的清单。浏览这一清单的过程为我们提供了很大的帮助，让我们多年以来赚了很多钱。

工作和401（k）计划有什么不对吗

在我以前的书中，我经常指出工作和401（k）计划的局限性。仅仅利用5点清单就很容易说明原因所在。

1. 挣钱或创造

利用个人的时间和劳动从工作中赚取收入是一种纳税最多的赚钱方式。正如很多人已经知道的那样，收入分3种——劳动收入、投资组合收入和被动收入。职业投资者一般会为投资组合收入和被动收入而投资，而被动收入在多数情况下是被创造出来的，而不是劳动换来

的。

2. 管理

打工的身份让你很少有机会来管控税收。

同样道理，那些

401 (k) 计划投资于股票或共同基金的工人也无法控制这些公司的开支。因为税收和开支影响了投资者的回报，所以，职业投资者希望管理税收和开支。

3. 利用财务杠杆

投资401 (k) 计划所发挥的杠杆作用很小。雇员最多从雇主那获得比例为1：1的对等供款。职业投资者希望利用别人的钱来投资，而不是用自己的钱。

4. 保护

401 (k) 计划对市值损失的保护作用不大。充其量你可以被允许在养老金计划内实现投资多样化。同样，大多数工人倾向于在自己

的名下拥有一切，这让他们面临很多的个人诉讼。而职业投资者则以企业法人的形式持有他们的大量资产，而不是以他们个人的名义占有。他们以此尽可能地保护资产的安全。

5. 退出

当人们退休时，投资401（k）计划产生的收益要按照最高的税率征税，而原因可能是这种收入被划归到了劳动收入的范围。这意味着本该按15%税率征税的资本收益和分红将要按照劳动收入的最高税率征税，而根据现在的规定，这个税率最高为35%。

整个税率结构是基于当人们退休时他们处于一个较低的所得税率等级而制定的。就我而言，因为我培养和购买了许多资产为我赚钱，我期望我的收入会持续增加。职业投资者期待他们的收入不断增加，就算退休之后也是一样。

来自清单的警示

如果一项投资出现了什么失误，清单常常会向你发出警示。当人们告诉我他们喜欢自己稳定的工作和满是共同基金的401（k）养老金计划时，我就知道他们没有浏览这张简单明了的5步清单。不仅他们会受到税制和他们所投资公司的严酷对待，他们的资金也发挥不了杠杆作用，且处于不安全状态。当他们退休时，如果他们在理财方面取得了成功，他们的退出会再次受到税制的严酷对待。

投资者做什么

不管我投资什么，是企业、房地产，还是纸资产或商品期货，在我投资之前，我要快速浏览这张5步清单。例如，在投资一块房地产时，我同样浏览这张清单：

1. 挣钱或创造

我不想要劳动收入。如果我要正确地选择

一项财产的话，它应当产生被动收入，因为这是税率最低的收入之一。

2. 管理

我用心减少我的开支、增加我的收入、缴税时做好选择、并且减少我的应税收入。如果有亏损，我可以把我的亏损转化成某种税收优惠。

3. 利用财务杠杆

在所有的投资里面，房地产是最容易用作财务杠杆的。其杠杆比率高达80%~90%且屡见不鲜。税务部门通过税收激励提供了额外的财务杠杆，这种税收激励为数众多。

4. 保护

我用不同类型的方式保护我的财产。我常用不同的企业法人形式保护我的财产。如果我觉得需要格外小心的话，我还利用无追索权融资（无追索权融资，是指贷款银行只有权收取有关贷款提供资金的项目的收

入作为还款，对贷方的其他资产并无追索权。——编者注）。
偿债基金（偿债基金，是指发行人定期向一个信托人支付款项，然后信托人通过在公开市场买入债券而赎回部分债券。——编者注）可以为紧急情况蓄积额外的现金，我通过这种偿付来自债券发行资金的方法来为我的资产加上另一层保护。

5. 退出

为了避免因卖掉资产而导致的纳税问题，我常常通过资产交换来合理避税。我还可以以资产租赁的方式来避税，并且把我免税收入投入到我想投资的东西上，比如购买一处投资性房地产或一条船。

过于简化

我意识到利用这个例子来说明如何使用5步清单有点过于简单化了。在真实的生活里，当我们浏览这张清单时，每一步都将涉及非常多的细节。不过在很多方面，这张5步清单可以用来为投资

商业计划提供一个粗略的指导。从来没有什么事是按照计划进行的，然而，这张5步清单可以帮助你快速对投资的优缺点做出评估，这个投资可是你要把自己的钱（你的员工）投入进去赚钱的。

虽然它过于简单，此处概述的这张清单对一个拥有工作和401（k）计划的人比较有效，而对投资房地产的职业投资者不太奏效。结果却是，清单常被职业投资者所使用；遗憾的是，大多数业余投资者并不使用它们。

致富的最佳方式

许多人似乎认为投资只不过就是把钱投入一些热门交易中，希望可以大发其财，或者只是把钱交给一个完全陌生的人，希望这个陌生人或那家投资公司在将来某一天能把钱还给他。很明显这不是投资，这是在赌钱。但比赌钱更糟的是，事实证明他们对大多数理财专家

对他们用部分生命、心血汗水和时间所做的投资漠不关心。

大多数人并不喜欢为刻薄和贪图便宜的人或公司工作。然而，当涉及他们投资的钱时，许多人却将自己的钱交给似乎更关心经纪人利益而不是投资者利益的人和公司。

沃伦·巴菲特说过：“最好的致富方式就是不要赔钱。”而不要赔钱的最佳方式之一就是花一点时间确信你投资的钱（你的员工）正在一个具有高财商的、非常诚实的、管理良好的、财务健全的安全环境中工作。这是投资者要做的事情，这是像沃伦·巴菲特这样的投资者要做的事情。沃伦·巴菲特会用他个人高水平的财商、高度的诚实和尊重来对待金钱、他投资的企业、他的员工和他的投资者。这就是他的公司非常成功的原因。富爸爸说过：“不尊重金钱或滥用他们赚来的钱的人自身常常得不到应有的

尊重，或者在理财上蒙羞。”

不管你投资企业、房地产、纸资产或商品期货，就像你希望尊重自己一样对待这些资产和你的钱。如果你这么做了，这些资产和你的钱将会增长，从而让你的生活更加滋润，更加丰富多彩。关心你的钱和资产，它们也会关心你。

第十五章 做赚钱的人，还是做赔钱的人

当富爸爸第一次向我展示《富爸爸现金流》游戏的4个象限时，我刚刚开始在第一象限（E象限）做事，对这个现金流象限图并不是很在意。我才25岁，即便我不能确定自己百分百能赚到钱，但我满脑子里想的都是赚钱。

赚钱比赛	
年龄	赛局
25-35	第一节
35-45	第二节
中场休息（中年危机）	
45-55	第三节
55-65	第四节
加时赛（延迟退休）	
时间不多了（现在怎么办？）	

虽然从技术上讲，我在第二节结束时赢得了赚钱比赛的胜利，而金是在第一节结束时获胜，但我俩都知道整个比赛并没有结束。我们知道有些人在上半场赢得其中的一节比赛，但也会在紧张激动中输掉后面的比赛。

我在第一节时输掉了比赛，这算是我人生最大的一些“财富”。我公司生产的尼龙钱包

和“维可牢”搭扣的“冲浪者”钱包在世界范围内取得的成功让我晕头转向，很快我就变得自大和傲慢。30岁时，我理财成功，但又失去了一切。在人生的早期成为一个理财的失败者让我懂得了：不要只是对金钱有着深深的敬意，还要对赚钱比赛怀着深深的敬意。

三节过后的得分

今天，我身处赚钱比赛的第四节。当我回顾前三节比赛时，发现我的得分如下所示：

25岁 ~ 35岁 投资收入——每月收入为0（负债累累）

35岁 ~ 45岁 投资收入——每月收入为1万美元

中场休息（时间为2年）

45岁 ~ 55岁 投资收入——10万美元 + 每月收入

55岁 ~ 65岁 投资收入——？（有待确定）

是否加时？（有待确定）

即使我今天在理财上取得了领先的地位，我仍然小心谨慎，原因就是我知道比赛的分数随时都有可能发生改变。这就是为什么我对在第一节败得那么惨还很高兴的原因。赔钱不仅教会了我如何赚钱，而且也教会我要对金钱和赚钱比赛同样怀有深深的敬意。

我的担心

今天有数百万人正在努力工作，却输掉了比赛，这是我个人比较担心的一个问题。他们输掉比赛的原因在于许多人极力地避免参与到比赛之中。如果他们利用养老金计划参与到了这场投资比赛中，许多人并没有获得很高的回报，因为他们只在同一类资产中搞多样化投资，而这类资产主要是纸资产，这就意味着他

们缺乏不同资产之间的协同配合。除此之外，有太多的人将他们辛辛苦苦赚来的钱以税收的形式交给政府或者交给完全陌生的人，而这些陌生人首先给他们自己开工资。当这些辛苦工作的人需要他们的钱时，有可能会重新拿到，有可能再也得不到了。

我认为，到了我们的教育体系开始向人们传授基本的财商教育的时候了，这些知识包括资产和负债之间真正的区别是什么。学校也应当教授不同的投资策略、不同的资产分类以及为现金流投资和为资本收益投资的区别。最后但并非最不重要的一点，一个非常有效的财商教育应当让人们了解有关税收影响收入的基本知识。如果人们知道员工要缴纳多少税收及税法给了企业主多少税收优惠待遇，我们就会有更多的人在离开学校之后自己创业，而不是寻找一份高薪的工作。这些都是真正的财商教

育。

今天，学校以及华尔街声称要教孩子们如何选择股票，以此传授他们理财常识。让华尔街教小孩子选择股票就像是赛马场主人教小孩子选择比赛用马一样。人们在第四节赚钱比赛时会期盼家庭或政府关照他们，我们要赶在年轻人结束第四节比赛之前教会他们真正的比赛技能，而不是教小孩子成为赌徒。

再次回顾下面这张图表，它把“让钱存而不动”的投资策略和“让你的钱加速周转”的投资策略进行了对比。控制你未来的理财，并且开始让你的钱加快“流动”而不是让它成为“一潭死水”——你准备好了吗？

强势投资方案

B象限—I象限

资产	加速器
企业 ↓ \$	别人的钱 (OPM) 法人形式的选择 别人的时间 (OPT) 税法 慈善
房地产 ↓ \$	别人的钱— § 1: § 9 法人形式的选择 税法
纸资产	免税 对冲基金 期权 私募备忘录 (PPMs) 首次公开募股 (IPOs)

弱势投资方案



比赛的最精彩之处

在本书结束之前，我想讲一点从比赛而不是从求稳当中获得的智慧。不管是赚还是赔，赚钱比赛的最精彩之处在于随着比赛的进行，我打得越来越好。正如你通过前三节的分数知道的那样，即使我在第一节结束时得分为0，但我的分数从那以后一直在增加。

很遗憾，仅仅因为太多的人把他们的一生都用在了避免赔钱上，最终输掉了整场赚钱比赛。太多的人不是在比赛中获胜，而是打了一

场如何避免不赔钱的赚钱比赛。我再说一遍，这种情况部分是由教育体系造成的，因为它不教授在现实世界中生存所需的课程。

虽然我已经来到了赚钱比赛的第四节，但我不像许多身处第四节的人一样——担心赔钱，或害怕一无所有，或者期盼着政府会关照他们，我很自信。我不翘尾巴，也不激动万分，更不害怕比赛。我知道赚钱比赛是我在剩余的人生里要玩的一场游戏，得分多少已经无关紧要了。

这并不是说我在将来不会赔钱，因为我知道赚钱和赔钱都是比赛的一部分。不同之处在于我已经学会欣赏比赛了。因此，对于正考虑控制你的钱、自己投资而不是将它交给陌生人投资的人来说，这些都是关于赚钱比赛的学习重点。

请把以下几点牢记在心中：

- 赔钱是赚钱的组成部分。
- 你打的比赛越多，你就会打得越好。
- 你的表现越好，你的团队表现就会越好。
- 你的团队表现越好，你就会越欣赏这场比赛。
- 你越欣赏这场比赛，你多得分的机会就会越多。

正如富爸爸所说：“赚钱比赛的重点其实不在金钱上，关键在于你如何把比赛打好。”

感谢你阅读本书。

罗伯特·清崎

 RICH DAD'S

富爸爸

投资指南

富人投资的项目正是穷人和中产阶级不投资的项目！

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读者人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

目录

序 言

第一阶段 你做好成为投资者的思想准备了吗

第1章 我该投资什么

第2章 为财富奠基

第3章 投资者第1课：选择

第4章 投资者第2课：你眼中的世界是什么样的

第5章 投资者第3课：为什么投资常令人困惑

第6章 投资者第4课：投资是计划，不是产品或过程

第7章 投资者第5课：你计划变富还是变穷

第8章 投资者第6课：计划使你致富

第9章 投资者第7课：你怎样找到适合你的计划

第10章 投资者第8课：现在就决定长大后你想要什么

第11章 投资者第9课：每一种计划都有代价

第12章 投资者第10课：为什么投资不是冒险

第13章 投资者第11课：你想坐在桌子的哪一边

第14章 投资者第12课：投资的基本原则

第15章 投资者第13课：用财务知识降低风险

第16章 投资者第14课：财务知识使事情简单化

第17章 投资者第15课：错误的魔力

第18章 投资者第16课：致富的代价是什么

第19章 90/10之谜

第二阶段 你想成为哪种类型的投资者

第20章 解答90/10之谜

第21章 富爸爸对投资者的分类

第22章 特许投资者

第23章 合格投资者

第24章 成熟投资者

第25章 内部投资者

第26章 终极投资者

第27章 怎样快速致富

第28章 保留日常工作仍能致富

第29章 企业家精神

第三阶段 怎样建立一家强大的企业

第30章 为什么要建立企业

第31章 B-I三角形

第32章 现金流管理

第33章 沟通管理

第34章 系统管理

第35章 法务管理

第36章 产品管理

第四阶段 谁是成熟投资者

第37章 成熟投资者的独到见解

第38章 投资分析

第39章 终极投资者

第40章 你会是下一个亿万富翁吗

第41章 富人为什么会破产

第五阶段 财富回馈

第42章 你做好财富回馈的准备了吗

总结 为什么赚钱不需要花钱

附录 罗伯特的教育方式

[返回总目录](#)

序 言

从本书中你将学到什么

美国证券交易委员会（The Securities and Exchange Commission，简称SEC）规定，一个合格的投资者应具备以下条件之一：

- 1．年收入20万美元或以上。
- 2．夫妇两人年收入30万美元或以上。
- 3．净资产100万美元或以上。

美国证券交易委员会提出的这些要求，是为了保护普通投资者不被卷入世界上最冒险的投资游戏中去，但问题是，这同时也让普通投资者远离了世界上最好的投资项目。所以富爸爸给普通投资者的建议是：“不要太普通。”

白手起家

本书从1973年我从越南回国时写起，当时我还有不到一年就要从海军陆战队退役了。这意味着在不到一年之后，我将没有工作，没有钱，也没有资产。所以本书开始时所描述的境况许多人都可能会了解，那就是白手起家。

写这本书对我而言是一个挑战，我曾经四易其稿。初稿是以SEC

规定的特许投资者的标准开始的，按照那个标准，个人年收入至少应该达到20万美元。但当初稿完成后，我的合著者莎伦·莱希特提醒我注意富爸爸的90/10金钱规律。她说：“现在这本书讲的是富人进行的投资，但现实是，在美国只有不到10%的人年收入在20万美元以上。事实上，我认为只有不到3%的人符合特许投资者的标准。”由此我意识到写这本书的难题在于，不仅要写年收入在20万美元以上的富人的投资，还要兼顾所有的读者，无论他们是否有钱进行投资。这确实很有挑战性，所以我将本书重写了4稿。

现在呈献在你面前的这本书将从最基础的投资者水平讲起，逐渐上升到最高级、最复杂的投资者水平。不以“特许投资者”为开篇，而是从我在1973年的处境谈起，因为那时我没有工作，没有钱，没有资产，那种情况是很多人都曾经历或正在经历的。1973年，我唯一的梦想就是有一天能非常富有，并有资格和富人做相同的投资。那些投资有鲜为人知的，也有写在财经报纸上的，还有被投资经纪人在店头推销的。我除了一个梦想和富爸爸的教导外一无所有，本书就是从那时候写起，一直写到我有资格进行和富人一样的投资。

所以不管你现在有没有钱去投资，也不管你对投资知道多少，你都会对本书感兴趣。本书尽可能地用最简单的语言去探讨非常复杂的投资问题。本书正是献给那些不管有多少钱都希望更聪明的投资者。

如果本书是你读到的第一本关于投资的书，请不要担心书中的内容太复杂。我们希望你以开放的思想从头至尾读完本书。如果你感到有些部分实在难以理解，先熟悉一下里面的词语也行，但请读完全书。即使你以往对投资一无所知，通过阅读本书，你也会比很多正在市场上投资的人知道得更多。实际上，通过阅读本书，你甚至会比很多专给别人投资建议的投资顾问更加通晓投资的智慧。本书的内容由浅入深，但不过多地探讨细节和复杂的问题。我们试图通过多种方式，始终以简洁晓畅的语言阐述深奥的投资策略。本书是一个富人指导一个年轻人投资的故事，并辅以图表，以帮助你弄懂很多复杂的投

资问题。

90/10金钱规律

富爸爸很欣赏意大利经济学家帕累托的80/20准则，即众所周知的“最小努力原则”。但论及金钱时，富爸爸则更加推崇90/10规律，即10%的人赚了90%的钱。

1999年9月13日，《华尔街日报》刊登了一篇文章，这篇文章可以说是深刻讲述了富爸爸关于“90/10金钱规律”的观点。其中有一段写道：

无论是有关大众投资共同基金的讨论，还是为理发师、擦鞋工等普通人提供的投资建议，都说明了一个问题：股票市场仍然是精英的领地。根据纽约大学经济学家爱德华·沃尔夫提供的数据，1997年，仅有43.3%的家庭持有股票，且其中许多投资组合的规模相对较小。近90%的股票已为最富有的10%的家庭所持有，最主要的是：那10%最富有的家庭拥有国民净资产的比例从1983年的68%上升到了1997年的73%。

换句话说，尽管今天有更多的人在投资，富人却仍然变得更富有。在股票市场，“90/10金钱规律”仍然适用。

我个人对此感到忧虑，因为有越来越多的家庭依赖投资维持今后的生计。问题在于，尽管有越来越多的人投资，但只有很少的人接受过良好的投资教育。如果有一天市场崩溃，这些投资新手将遇到什么样的问题？要知道联邦政府只保护我们的储蓄免受灾难性的损失，却并不保护我们的投资。因此当我问富爸爸“你给普通投资者的建议是什么”时，他的回答是：“不要太普通。”

怎样才能不普通

我在12岁时就对投资产生了浓厚的兴趣。在那以前，我从未真正有过“投资”这个概念，满脑子都是棒球和橄榄球。我听过“投资”这个词，但没有真正在意，直到我看到了投资所表现出的巨大力量。我还记得有一次和富爸爸以及他的儿子即我最好的朋友迈克，一起在一片小海滩散步，富爸爸向我们展示他新近买下的一块地产。当时我只有12岁，但也知道富爸爸买下的是我们镇里最有价值的地产之一。虽然那时我很年幼，但也知道面朝大海且有一片沙滩的海滨地产要比没有沙滩的地产值钱得多。我的第一个念头是：“迈克的爸爸怎么买得起这么昂贵的地产？”我站在沙滩上，阵阵浪花抚过脚背，望着这个和我爸爸同龄的人，想到他正在做的事是他一生中最大的投资之一，我敬畏于他能够买得起这样一块土地。我知道我爸爸挣的钱更多，因为他是一个工资挺高的政府官员。但我也知道我爸爸绝对没有能力买下这样的海滨地产。那么为什么迈克的爸爸买得起呢？当时我没有想到，我作为职业投资者的生涯竟是从我意识到“投资”这个词的力量那一刻起正式开始的。

现在，距我与富爸爸和迈克在海滩散步已过去40多年了，也有许多人曾问我那天我提过的问题。在我讲授的投资课上，学员们也问到类似的问题：

1. “我没钱时怎样投资？”
2. “我有1万美元，你建议我投资什么？”
3. “你建议我投资房地产、共同基金还是股票？”
4. “我没有钱，那我能买房地产或股票吗？”
5. “赚钱可以不用花钱吗？”
6. “投资不是有风险吗？”
7. “你怎样用低风险获取高收益的？”

8. “我能和你一起投资吗？”

今天，有越来越多的人开始意识到“投资”一词蕴藏的巨大力量，许多人希望找到获取这种力量的方法。我的目的就是让你在读完本书后能找到以上问题的答案，即使找不到答案，也希望能激励你进行更深入的研究，以找出适合你的方法。40多年前，富爸爸对我最大的影响就是激发了我对投资的好奇心。那时，当我意识到我最好朋友的爸爸，一个比我爸爸赚钱还少的人——至少从工资收入来说是这样，居然能够买下只有富人才买得起的地产，这时，我的好奇心被唤醒了。我感到富爸爸有一种我爸爸所没有的力量，而我，也想拥有那种力量。

许多人惧怕这种力量，远远地躲避它，一些人甚至成为它的牺牲品。我没有逃避它，或对它横加指责，说“富人剥削穷人”、“投资有风险”或“我对致富没兴趣”之类的话，而是十分好奇。正是这种好奇心和获取这种力量——获取财务知识和投资能力——的强烈愿望，引导我走上了终生学习与探索的人生路。

像富人那样投资

本书也许不能为你提供所有的专业意见，但可以让你看清白手起家的人在怎样赚钱，并怎样继续获得更多的财富。当我12岁那年站在海滩上，望着富爸爸新购置的房地产时，我的思路从此打开，向一个与我家传统隔隔不入的世界打开。我意识到富爸爸与我爸爸有截然不同甚至相悖的思维方式；我意识到如果我想拥有富爸爸那样的财务能力，就需要理解富爸爸的思维方式。我知道如果我能像富爸爸那样思考，我将终生富有；如果不能像他那样思考，那么不管多有钱，我也永远不能真正富有。富爸爸没有多少工资收入，却投资了镇上最昂贵的一块土地。这使我明白：财富是一种思维方式，而不是存在银行里的钱。我们力求在本书中向你传递这种富有投资者的思维方式，这也

是我们四易书稿的原因。

富爸爸的回答

40多年前站在海滩上，我最终鼓足勇气问富爸爸：“你怎么能买得起这块4万平方米的昂贵的海滨地产，我爸爸却做不到呢？”富爸爸的回答让我永生难忘。他把手搭在我的肩上，和我一起踩着沙滩上细碎的浪花，然后开始热心地向我解释他关于金钱和投资的基本理念。他说：“我也买不起这块地，但我的企业买得起。”那天，我和他的儿子迈克一左一右地走在他身旁，3个人在海滩上走了一个小时，我的投资课就此开始了。

几年前，我在澳大利亚的悉尼讲了3天的投资课。我用了一天半的时间讲解建立一家企业的细节问题。最后，一位深感沮丧的学员举手问：“我是来学投资的，你为什么花这么多时间讲企业经营呢？”

我的回答是：“有两个原因。其一，我们最终投资的对象是一家企业。如果你投资股票，你是在投资企业；如果你购买房地产，例如一幢公寓，那么这幢公寓也是一种企业经营；如果你购买的是债券，那还是在投资企业。想成为一个优秀的投资者，首先要擅长企业经营。其二，最好的投资方式是让你的企业为你投资，以个人名义进行投资是最差的投资方式。普通投资者对企业知之甚少，经常以个人方式投资。这就是我花这么多时间在投资课上谈企业经营的原因。”同样，这也是本书不惜笔墨谈论怎样建立企业和分析企业的原因，我会用一定的篇幅介绍如何通过企业进行投资，因为富爸爸就是这样教导我的。正如富爸爸40多年前所说的：“我也买不起这块地，但我的企业买得起。”换句话说，富爸爸的准则就是：“我的企业为我投资，大多数人不富有是因为他们作为个人而不是作为企业主进行投资。”在本书中，你将看到为什么持有90%股票的那10%的人，大多是企业主，都通过企业进行投资。并且，你将学到怎样像他们一样去做。

在课程的后半部分，那位学员明白了我大谈企业的原因。随着课程的继续，学员们开始明白世界上最富有的投资者并不购买投资，而是创造投资。世界上有20多岁的亿万富翁，不是因为他们购买投资，而是因为他们创造投资，创造数百万人都想投资的企业。

几乎每一天，我都会听见有人说：“我有一种新产品的创意，可以赚大钱。”遗憾的是，大多数创意从没有转化为财富。本书后半部分将集中探讨那10%的人是怎样将他们的创意转化为其他人都想投资的价值数百万甚至数十亿美元的企业的。这就是富爸爸花很多时间教我如何建立企业，如何分析你所打算投资的企业的原因。如果你认为你有一个能使你致富，甚至可能让你加入90/10那个群体的好创意，本书的后半部分就是为你而写的。

购买、持有并祈祷

多年以来，富爸爸都认为投资因人而异。今天，我经常听到人们这样说：

1. “我刚以每股5美元的价格买进500股XYZ公司的股票，价格就涨到了每股15美元，我立刻抛掉。不到一星期我就赚了5000美元！”
2. “我和丈夫专买旧房，装修翻新后再卖掉，能赚大钱呢。”
3. “我做商品期货投资。”
4. “我的退休金账户中有超过100万美元。”
5. “钱存在银行里最安全。”
6. “我有一个多元化的投资组合。”
7. “我是做长线投资的。”

正如富爸爸所说：“投资因人而异。”虽然上面的说法反映了投资产品和投资过程的不同类型，但富爸爸不这样投资。他说：“大多数人不是投资者，而是投机者或赌徒。他们购买、持有，然后祈祷价格上涨。他们生活在牛市的希望之中，同时又因为市场崩溃的可能性而感到惶惶不安。真正的投资者却不论市场是涨是跌，不论是赢是输，都能发家致富，他们既做长线又做短线。普通投资者不知道怎样去做，因此大多数投资者是普通投资者，是仅赚10%的钱的那90%的人。”

不仅仅购买、持有并祈祷

对富爸爸来说，投资不仅意味着购买、持有和祈祷，本书将揭示以下几个主题：

1. 十大投资者控制。许多人说投资很冒险，富爸爸却说：“投资本身不会有风险，失控的投资才有风险。”本书将详细阐述富爸爸的“十大投资者控制”，这“十大投资者控制”可以降低风险，增加收益。

2. 富爸爸教给我的从没钱投资到有很多钱投资的五阶段计划。第一阶段就是让我做好成为富有投资者的思想准备，对于那些充满自信地想投资的人来说，这个阶段是一个简单却至关重要的阶段。

3. 对不同投资者的不同税收法规。在“富爸爸”系列的《富爸爸财务自由之路》里，我谈到了商业世界中的4类人。



他们是：E代表雇员；S代表自由职业者或小企业主；B代表企业主；I代表投资人。

富爸爸之所以鼓励我从B象限投资是因为税法对从B象限投资更为有利。他总是说：“税法是不公平的，它由富人制定，为富人服务。如果你想致富，就得利用富人适用的税法。”10%的人控制了大部分财富，原因之一就是只有10%的人知道如何利用税法。

1943年，联邦政府堵住了所有雇员的大部分税收漏洞。1986年，联邦政府又堵住了S象限，如医生、律师、会计师、工程师和建

筑师等人的税收漏洞。

换句话说，10%的人能赚到90%的钱的另一个原因，就是只有10%的投资者知道如何在所有4个象限投资，以获得不同的税收优惠政策。而普通投资者通常只在一个象限投资。

4. 无论市场繁荣与否，一个真正的投资者为什么赚钱、怎样赚钱。

5. 基础投资者和技术投资者的区别。

6. 在《富爸爸财务自由之路》中，我讨论过7种水平的投资者。本书将讨论后两种水平的投资者，并将他们进一步细分为以下几种类型：

特许投资者；

合格投资者；

成熟投资者；

内部投资者；

终极投资者。

在本书结尾部分，你将了解到不同的投资者应该具备的不同技巧和教育。

7. 许多人说：“我挣到很多钱后，就没有钱的问题了。”他们没有认识到，有很多钱和钱不够同样有麻烦。在本书中，你将学习到这两种钱的问题的区别，一种是钱不够的问题，另一种是钱太多的问题。极少有人认识到钱太多同样是个大问题，但许多人发财后又破产，原因之一就在于他们不知道如何解决钱太多的问题。

在本书中，你将学到如何从钱不够的情况下开始，怎样赚到很多钱，然后怎样解决钱太多的问题。也就是说，本书不仅让你知道如何赚很多钱，更重要的是让你懂得如何留住这些钱。正如富爸爸所说的：“如果留不住钱，那么挣钱又有什么用？”

我的一位股票经纪人朋友曾对我说：“普通投资者并没有在市场上赚到钱。他们不一定赔钱，但一定没有赚钱。我看到过太多的投资者去年赚了钱今年又赔光了。”

8. 怎样赚到至少20万美元这个富人开始投资的最低收入标准？富爸爸对我说：“钱就是一个观念。如果你认为20万美元就是一大笔钱的话，你怎么能致富呢？如果你想成为一个富有的投资者，就必须把20万美元看成作为特许投资者的最低标准，是水桶中的一滴水。”所以，本书的第一部分至关重要。

9. 本书第一部分将让你做好成为富有投资者的思想准备，在每章末尾都有一个简短的意向测试。

测试题尽管很简单，但旨在启发你思考。如果有条件的话，请与你的朋友们讨论你的答案。这些都是富爸爸让我深刻自省的问题，它们帮助我找到了我一直寻求的答案。也就是说，我一直寻求的许多投资问题的答案，其实就在我的内心深处。

什么使90/10投资者与众不同

本书讲述的一个最重要的问题，就是普通投资者与90/10投资者的思维差异。富爸爸常说：“如果你想致富，只需要观察普通人正在做什么，然后做完全相反的事。”阅读本书时，你会发现那些获得90%财富的10%的人与仅获得10%财富的90%的人之间，主要区别并不在于投资对象的不同，而是他们的思维差异。例如：

1. 大多数投资者会说：“不要冒险。”而富有的投资者敢于“冒险”。
2. 大多数投资者强调“多元化”，而富有的投资者强调专注。
3. 普通投资者尽力最小化债务，而富有的投资者增加对他们有利的债务。
4. 普通投资者尽力减少支出，而富有的投资者懂得通过增加支出使自己变得更富有。
5. 普通投资者拥有工作，而富有的投资者创造工作。
6. 普通投资者拼命工作，富有的投资者工作越来越少，赚钱却越来越多。

“硬币”的另一面

所以在阅读本书时，请注意你和富爸爸的指导思想相悖的地方。富爸爸说：“只有极少数人致富的原因之一，就在于大多数人的思维已成定式，他们认为想问题、做事情只有一种方法。当普通投资者想‘谨慎从事，不要冒险’时，富有的投资者却在考虑怎样提高技巧，以冒更多的风险。”富爸爸称这种思维为“双面硬币思维”。他继续说：“富有的投资者比普通投资者的思维更灵活。例如，普通投资者与富有的投资者都必须考虑安全性，但富有的投资者会同时考虑如何冒更多的风险。当普通投资者想着要减少债务的时候，富有的投资者却在思考如何增加有利的债务。当普通投资者生活在市场崩溃的恐惧中时，富有的投资者却盼望市场崩溃。这一切听起来很矛盾，但正是这些矛盾，使富有的投资者变得富有。”

当你阅读本书时，请务必注意普通投资者与富有的投资者在思维上的矛盾。正如富爸爸所说的：“富有的投资者十分注意事物的两面

性，普通投资者只看到硬币的一面，而正是普通投资者没有看到的那一面，使普通投资者一直普通，使富有的投资者更加富有。”本书的第二部分将着重讲述硬币的另一面。

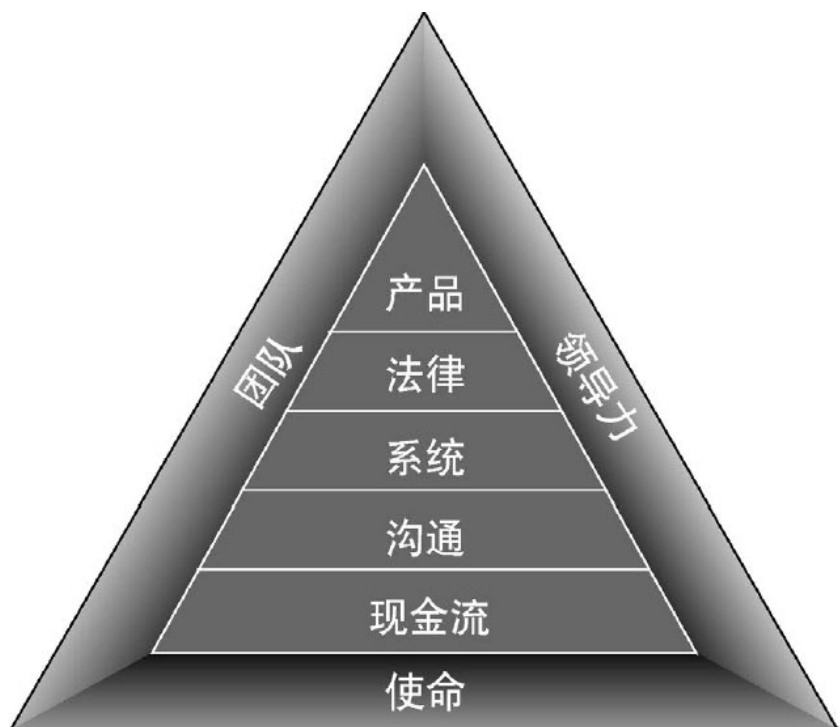
你想超越普通投资者吗

本书所谈的不只是投资小窍门和神奇的致富妙方。写作本书的主要目的之一是为你提供一个拥有不同投资观念的机会。本书从1973年我从越南回来后希望自己也像富有的投资者一样投资开始讲起。1973年，富爸爸开始教导我如何获取他所拥有的财务力量，这种力量我在12岁时第一次意识到。40多年前当我站在海滩上，面对着富爸爸的新投资时，我就认识到在投资方面，富爸爸和穷爸爸的区别远不止谁有多少钱这么简单，他们之间的首要区别是：内心深处是否有超越普通投资者的强烈愿望。如果你也有这种愿望，请读下去。

第一阶段

你做好成为投资者的思想准备了吗

Rich Dad's Guide To Investing



第1章 我该投资什么

1973年，我结束越南之行回家。所幸的是，我被派驻离家较近的夏威夷基地而不是东海岸基地。在海军陆战队航空站安置妥当后，我给迈克打电话，同他约好时间与他的父亲也就是被我称为“富爸爸”的那个人共进午餐。迈克急着让我看他的新房子和刚出生的小宝宝，因此我们约定下一个周六去他家吃午饭。当迈克派来接我的豪华轿车停在我们基地的单身军官营地时，我忽然意识到从1965年我们高中毕业以后，已发生了多么巨大的变化。

“欢迎回来。”当我迈入铺着大理石地板的门厅时，迈克冲我说。抱着他7个月大的儿子，迈克全身上下都焕发着光彩：“真高兴你能平安回来。”

“我也是。”我边回答边望着迈克身后那波光粼粼的蓝色太平洋，轻柔的浪花正悠闲地冲刷着屋前的白沙滩。他的新家真是美极了！这是一幢热带地区典型的宅子，兼具夏威夷新旧生活的优雅与魅力。漂亮的波斯地毯，高大的墨绿盆景，被房子三面环绕的大游泳池，第四面则是大海。房子非常宽敞、通风，加上最美丽的细节修饰，堪称迷人的海岛生活的典范。它与我想象中夏威夷的奢华生活不谋而合。

“看看我的儿子詹姆斯。”迈克说。

“哦，”我惊了一下，这幢房子令人吃惊的美丽使我陷入遐想。“多可爱的孩子啊。”我说了一句任何人看到新生儿时都会说的话。当我手舞足蹈扮着鬼脸逗弄这个神情茫然的小家伙时，我的思绪却仍然处于这8年巨大变化的震惊之中。此刻我住在军事基地破旧的营房

里，和另外3个邋遢的酒鬼飞行员共住一屋，而迈克呢，却和他美丽的妻子、刚出生的儿子住在价值数百万美元的豪宅中。

“进来吧，”迈克说，“爸爸和康妮在露台上等我们呢。”

午餐很丰盛，由专职女佣随侍左右。我享受着美味佳肴，欣赏着美丽的风光，而此时我那3个室友可能正在乱糟糟的军官饭厅里就餐。因为是周六，基地的午餐很可能就是劣质三明治和一碗汤。

轻松愉快的叙旧之后，富爸爸说：“你看，迈克的企业经营得很成功，投资获利良好。我们在过去两年赚的钱比我头20年赚的还多。第一个100万最难赚，这种说法真的很有道理。”

“那么，生意一直不错吧？”我问，想进一步了解他们怎样如此迅速地积累财富。

“生意很好，”富爸爸说，“新型波音747客机把世界各地的大量游客带到夏威夷，想生意不好都不行。但我们真正的成功是我们的投资而不是生意，迈克在管理这些投资。”

“祝贺你，”我对迈克说，“干得好。”

“谢谢，”迈克说，“但这不是我一个人的功劳，因为是爸爸的投资方式在真正起作用。我只是按照这些年他教给我们的做生意方法和投资方法去做而已。”

“现在终于有了回报，”我说，“我简直不敢相信你能住在这个城市最富有的社区。你还记得我们是穷孩子的时候，夹着冲浪板，躲躲闪闪地奔跑于富人的房子之间，想要跑到海滩上的情景吗？”

迈克笑了。“是的，我记得。我还记得被那些吝啬的有钱人追赶的情景，现在我也成了赶孩子的吝啬的有钱人了。谁能想到你和我会住在……”

他忽然意识到他的话不对头，便停了下来。他想起了只是他自己住在这儿，而我还住在海岛另一面破旧的军营里。

“对不起，”他说，“我……不是想说……”

“不必道歉，”我微微一笑，“我为你高兴，看到你这么富有、这么成功，我很高兴。这是你应得的，因为你花了时间学习怎样经营企业。再过两年，我和海军陆战队的合同期满后，我就会走出军营。”

富爸爸意识到迈克和我之间的尴尬，便打断了我们的谈话：“他做得比我好，我为他感到骄傲，为我的儿子和儿媳感到骄傲。他们是很好的团队，挣得了他们拥有的一切。现在你也从战场上回来了，该轮到你了，罗伯特。”

能跟着你们一起投资吗

“我想和你们一起投资，”我急切地回答，“我在越南时存了3000美元，我希望在花掉它之前能用它投资。我能和你们一起投资吗？”

“嗯，我会给你介绍一个很不错的股票经纪人，”富爸爸说，“我肯定他能给你一些好建议，甚至可能教你一两个投资窍门。”

“不，”我说，“我想投资你们所投资的项目。好啦，你们知道我认识你们多久了。我了解，你们无论干什么，投资什么，总会有回报。我可不想去找一个股票经纪人，我想和你们一起做生意。”

房间里一阵静默，我等待着富爸爸或是迈克的回应，但这种静默渐渐令人紧张起来。

“我说错什么了吗？”最后我问。

“没有，”迈克说，“我和爸爸正在投资一些令人兴奋的新项目，但我认为你最好还是先和我们的一个股票经纪人谈谈，然后和他开始投

资。”

又是一阵静默，只有佣人收拾桌子时杯碟发出的叮当声。迈克的妻子康妮起身告辞带着孩子到另一个房间去了。

“我不理解。”我说。转身面向富爸爸，我继续说道：“这些年当你们创建企业时我一直按照你的建议在做，但现在我一无所有。你说我该上大学，我就去上大学；你说一个年轻人应该为他的祖国而战，我就去参军打仗。现在我已经足够大了，终于有一点钱可以投资了，但当我说要跟你们一起投资时，你们就这样犹犹豫豫。我真搞不懂，你们为什么要给我泼冷水——是想冷落我还是想把我推开？难道你们不想我也像你们一样富有吗？”

“这不是泼冷水，”迈克回答，“我们也从未冷落你或不希望你富有，而是因为现在事情不一样了。”

富爸爸缓缓地点了点头，默默地表示同意。

“我们很乐意和你一起投资我们所投资的项目，”富爸爸最后说，“但那是违法的。”

“违法？”我难以置信地大声重复，“你们两个在干违法的事吗？”

“不是，不是，”富爸爸轻笑道，“我们决不做任何违法的事。以合法手段致富太容易了，用不着冒蹲监狱的危险去做违法的事。”

“正因为我们一直遵守法律，所以我们说你和我们一起投资是违法的。”迈克说。

“我和迈克做我们现在做的投资是合法的，但你做就是非法的。”富爸爸试图总结。

“为什么？”我问。

“因为你不够富有，”迈克轻声说，“我们做的投资是只有富人才有资格做的投资。”

迈克的话很伤人，但我明白，作为我最好的朋友，他说出这些话很困难。尽管他的语调在尽可能地轻柔，但这些话仍然像利刃一样插进我的心房。我开始感受到存在于我们之间的经济鸿沟。虽然我爸爸和他爸爸同样是白手起家，但迈克和他爸爸获得了巨大的财富。正如他们所说，我和我爸爸仍然走在与他们不同的道路上。我能感到，这幢拥有美丽白沙滩的房子离我很遥远，这个距离甚至不能以物理距离来衡量。我抱着双臂，靠在椅背上，陷入沉思。我静静地点了点头，在那一刻对我们的生活做了一个总结。同样是25岁，但在财务方面，迈克已领先我25年。我爸爸刚刚被政府辞退，于是在52岁这年，他又不得不从一无所有开始。而我，甚至还没有开始。

“你没事吧？”富爸爸轻声问。

“哦，没事。”我回答，尽力掩饰因想起自己和家庭的贫困而产生的难受。“我只是想做一些深入的思考，好好地反省一下。”我说，挤出一个勇敢的微笑。

屋里一片沉静，我们听着外面海浪的声音，感到凉风吹过这座美丽的房子。迈克、富爸爸和我坐在那里，而我正想着刚听到的信息以及它所传达的残酷现实。

“那么，因为我不够富有，所以不能跟你们一起投资了，”一阵失神后，我说，“如果我投资你们所投资的项目，就会违法？”

富爸爸和迈克点了点头。“在某些情况下是这样的。”迈克补充道。

“谁制定的法律？”我问。

“联邦政府。”迈克回答。

“还有SEC。”富爸爸补充道。

“SEC？”我问，“SEC是什么？”

“美国证券交易委员会，”富爸爸回答，“它是20世纪30年代，在前总统约翰·肯尼迪的父亲约瑟夫·肯尼迪的主持下创立的。”

“为什么要创立SEC呢？”我问。

富爸爸笑了：“是为了保护公众免受疯狂的不道德的交易商、商人、经纪人和投资者的欺骗。”

“你笑什么？”我问，“这看起来是件好事啊。”

“是啊，非常好，”富爸爸回答，仍带着笑意，“1929年股市崩溃之前，有许多可疑的、不可靠的和劣质的投资向公众出售，谎言和虚假信息层出不穷。因此国家成立SEC以进行监督。这个机构帮助制定并负责执行一些规章制度，起着极其重要的作用。没有SEC，股票市场将一片混乱。”

“那你为什么要笑呢？”我坚持问。

“因为它在保护公众免受最坏的投资之苦的同时，也将公众挡在了最好的投资之外。”富爸爸用严肃一些的语气说。

“如果SEC使公众避免了最坏的投资又使他们与最好的投资无缘，那公众投资的是什么呢？”我问。

“净化了的投资，”富爸爸回答，“也就是在SEC指导下的投资。”

“那有什么不对吗？”我问。

“没有，”富爸爸说，“我想那是个好主意。我们必须有法规，必须执行法规，SEC做了这些。”

“那你笑是为什么呢？”我问，“我认识你这么多年了，我知道你还有些事没说，那才是使你发笑的原因。”

“我已经告诉你了，”富爸爸说，“我笑是因为SEC在保护公众远离最坏的投资的同时，也使公众与最好的投资无缘。”

“这就是富人更富的原因之一？”我轻声问。

“说对了，”富爸爸说，“我笑就是因为看见这个颇具讽刺意味的状况。人们因为想致富而投资，但由于不富有，他们又被禁止从事那些让他们致富的投资。只有你是富人时，才能从事富人的投资，所以富人更富。在我看来，这就很有讽刺意味。”

“为什么要这样做呢？”我问，“是为了保护穷人和中产阶级免受富人的伤害吗？”

“不，不一定，”迈克说，“我认为它实际上是为了保护穷人和中产阶级免受他们自己的伤害。”

“为什么？”我问。

“因为在现实中坏交易比好交易多得多。如果一个人不够清醒，就会将所有交易无论好坏都看成一样。在众多复杂的投资中分辨出好坏，需要足够成熟的教育和投资经验。成熟意味着你要有这样一种能力：知道什么使一项投资是好投资，使另一项投资变得危险。但多数人都没有这种教育和经验，”富爸爸说，“迈克，为什么不把我们最近在考虑的投资项目拿出来看看呢？”

迈克去他的办公室拿来了一本大约5厘米厚的活页夹，纸上满是数字、图片和地图。

“这就是我们的一个投资项目，”迈克坐下说，“这是一种不记名证券，这种特殊的投资有时用私募备忘录的形式加以规范。”

迈克翻过一页又一页的曲线图、表格、地图以及描述投资风险与收益的文字，我的头脑开始麻木。当他滔滔不绝地解释这些内容，并告诉我他为什么认为这是一个绝好的投资机会时，我感到昏昏欲睡。

看到我一下子被塞进过多的陌生信息而晕头转向，富爸爸打断迈克的话说：“我想还是先让罗伯特看看这个。”

说着富爸爸指着活页夹前面的一小段文字，上面写着“《1933年证券法》中的免税”。

“我希望你先弄懂这个。”他说。

我朝前探了一下身体，以便更清楚、更详细地看到他指着的内容。上面写道：

“本投资仅适用于特许投资者。特许投资者通常应具备下列条件之一：

“净资产为100万美元或以上；

“在最近几年中每年收入20万美元或以上（或一对夫妇年收入30万美元或以上）并在今后几年能保持此收入水平。”

我靠回椅背，说：“这就是你们不让我与你们一起投资的原因了。这种投资只适用于有钱人。”

“或是高收入的人。”迈克说。

“不仅仅是因为这些规定太苛刻，即使你能投资这个项目，最低限额也得要3.5万美元，这还只是一个投资单位的成本，即所谓的单位成本。”

“3.5万美元！”我倒抽一口凉气，“钱太多了，风险也太高了。你是说这个项目每个人最少要投资这么多钱？”

富爸爸点点头：“政府付给你这样的海军陆战队飞行员多少工资？”

“飞行费加上在越南的战斗费一年能挣大约1.2万美元，但我还不知道现在在夏威夷驻军的工资是多少。可能会有一些生活津贴，但肯定没多少，还不够在夏威夷的生活费。”

“所以对于你来说，能存下3000美元已经是一个很不错的成就了，”富爸爸尽力想让我高兴起来，“你竟然节约了总收入的25%。”

我默默地点了点头，意识到自己距特许投资者的标准是如此的遥远。即使在海军能坐上将军的位子，可能也挣不到足够的钱成为一个特许投资者。就算是美国总统，除非他已经很富有，否则单靠工资也很难达到这个标准。

“那我应该怎么做？”最后我问，“我可不可以给你们3000美元和你们一起投资，等生意成功后分红？”

“可以，”富爸爸说，“但我不建议这种做法，特别是对你。”

“为什么？”我问，“为什么我不行。”

“你已经有很好的财商教育基础了，你的才能远不止成为一个特许投资者。如果你愿意，你完全可以成为一个成熟投资者，那样你将能获得远远超出你梦想的财富。”

“特许投资者？成熟投资者？有什么区别？”我问，重新燃起了希望。

“问得好。”迈克笑着说，感到他的朋友正在振作起来。

“特许投资者的概念是用于定义因为有钱而具有投资资格的人，所以特许投资者通常也被称为合格投资者。”富爸爸解释道，“但光有

钱还称不上是成熟投资者。”

“他们有什么区别？”我问。

“你有没有看到昨天报纸的头条新闻？一个好莱坞电影明星在一次投资诈骗中损失了几百万美元。”富爸爸说。

我点头说：“看了，他不仅损失了几百万美元，而且还得向税务部门缴纳这场交易中未缴的税金。”

“这就是一个特许投资者或合格投资者的典型例子。”富爸爸继续说，“仅仅有钱，并不意味着你就是一个成熟投资者。所以我们经常听说许多高收入的人如医生、律师、摇滚歌星、职业运动员在一些不可靠的投资中损失惨重。他们虽然有钱但不够老练，他们富有却不知道如何安全投资并获取高额回报。所有的交易在他们眼里都一样，他们分辨不出交易的好坏。像他们那样的人应该只做‘净化’了的投资或是雇一个值得信任的专业资金管理人替他们投资。”

“那你对成熟投资者怎样定义？”我问。

“成熟投资者具备3个E。”富爸爸说。

“3个E。”我重复道，“什么是3个E？”

富爸爸将我们正在看的私募备忘录翻过来，在背面写下了几个词：

1. 教育（Education）；
2. 经验（Experience）；
3. 充足的现金（Excessive cash）。

“这就是3个E。”富爸爸抬起头说，“只有具备了这3个条件，你才

有可能成为成熟投资者。”

看着这3个条件，我说：“所以那个电影明星虽然有充足的现金，但他缺乏前两个条件。”

富爸爸点点头：“还有很多人受过良好的财商教育但没有经验，没有亲身经历，而且他们通常缺乏充足的现金。”

“当你向这类人解释一些投资时，他们总爱说‘我懂了’，但做起事来还是外行。”迈克补充道，“我们的银行经理总是对爸爸和我所做的事迹说‘我知道’，但由于种种原因，他总也不去做他宣称知道的事情。”

“所以你们的银行经理不会像你们一样有充足的现金。”我说。

富爸爸和迈克一齐点了点头。

谈话结束了，屋中又是一阵静默。我们3个人各自陷入沉思。富爸爸示意女佣再加些咖啡，迈克把文件夹拿回去放好。我交叉双臂坐在那里，透过迈克家漂亮的房子眺望着窗外深蓝色的太平洋，为我今后的发展方向细细打算。我已按父母的期望完成了大学学业，兵役也即将结束，我可以自由地选择最适合我的道路了。

“在想什么？”富爸爸轻啜着新煮好的咖啡问。

“我在想我应该成为哪种人，既然我已经长大了。”我回答。

“那么你想成为哪种人？”迈克问。

“我在想，或许我应该成为一个成熟投资者。”我平静地回答。

“明智的选择。”富爸爸说，“你已经有了很好的开始，已具备了良好的教育基础，现在是获取一些经验的时候了。”

“我怎样才能知道到什么时候我具备了这两个条件呢？”我问。

“当你有了充足的现金时。”富爸爸笑了。

我们3个都笑了，各自举起手中的杯子：“为充足的现金。”

富爸爸又说：“为成为成熟投资者。”

“为充足的现金，为成为成熟投资者。”我在心中默默重复。我喜欢萦绕于头脑中的这些词语。

迈克叫来司机，把我送回昏暗脏乱的单身军官营房。回到营房，我思考着今后的路该如何走。我已是个成年人，已完成了父母的期望——接受了大学教育并在战争期间报效了祖国。现在是该决定为自己做点什么的时候了。学习成为一个成熟投资者的想法深深吸引着我，我将继续向富爸爸学习，获取所需的经验。而这次，富爸爸将会给作为成人的我以引导。

20年后

1993年，富爸爸把他的财产分配给了他的儿子、孙子以及将来的后代，在未来大约100年的时间里，他的继承者们将不用再为钱犯愁。迈克得到了企业最主要的资产，并不断地为富爸爸的财富王国添砖加瓦，这个财富王国由富爸爸从一无所有开始，我看着它发展壮大。

我用了20年才完成原以为10年就能完成的事情。正如富爸爸所说：“第一个100万最难赚。”

回想一下，其实赚100万也并没有多么难，难的是留住这100万，并让它努力为你工作。尽管这么难，我还是得以在1994年我47岁时退休，实现了财务自由，带着足够的钱去享受生活。

然而，并不是年轻退休让我激动，而是可以作为一个成熟投资者

去投资让我激动。能够像迈克和富爸爸那样投资，是一个值得努力的目标。早在1973年的那一天，当富爸爸和迈克说我还没有富有到能跟他们一起投资时，我就下定决心要成为一个成熟投资者，那一天成为我一生的转折点。

以下是所谓的“特许投资者和成熟投资者”的投资项目：

1. 私募；
2. 房地产企业联合与有限合伙企业；
3. 首次公开发行（IPO）前融资；
4. IPO（虽然对所有的投资者开放，但通常很难买到）；
5. 次级融资；
6. 兼并与收购；
7. 创业贷款；
8. 对冲基金。

对普通投资者来说，这些投资风险太高。不一定是因为它们本身风险高，而是因为普通投资者常常缺乏教育、经验和充足的现金，从而不明白自己到底投资的是什么项目。现在我站在SEC一边了，通过禁止不合格投资者投资这些项目确实更好地保护了投资者，因为我本人就在投资之路上有过一些错误和挫折。

今天，作为一个成熟的投资者，我正投资于这些项目。如果你清楚自己正在做什么，那么风险就会很低而潜在的收益会很高。这些就是富人经常进行的投资。

尽管我也曾有所损失，但经营良好的投资回报非常可观，远远超

过了少数的几次损失。正常的资本收益率是35%，而1000%以上的收益率也偶尔会有。我更喜欢这样的投资，因为我发现它们更刺激、更有挑战性。它不是简简单单地“买进100股或卖出100股”的问题，也不是“市盈率高或市盈率低”的问题，这些都不是一个成熟的投资者所要关心的。做这样的投资将离资本主义“引擎”越来越近。事实上，上述的一些投资均为风险资本投资，对普通投资者来说风险太高了。而实际上，这些投资并不冒险，是由于缺乏教育、经验和充足的现金才使普通投资者冒险。

本书不讲投资，而专讲投资者。

道路

本书不讲投资，专讲投资者以及成为成熟投资者之路。本书将帮助你找到你的道路，去获取3个E：教育、经验和充足的现金。

《富爸爸穷爸爸》是写我小时候接受财商教育的历程。《富爸爸财务自由之路》讲的是我从1973年到1994年间作为一个创富新人接受财商教育的历程。本书则是基于我早年亲身经历的教训，以及为了成为合格的成熟投资者而把这些教训转化成3个E的经历。

1973年，我用仅有的3000美元去投资，也没有太多的教育和真实生活经验。到1994年，我成为了一名成熟投资者。

20多年前，富爸爸曾说：“正如富人、穷人和中产阶级有不同的房子一样，他们每一种人的投资类型也不同。如果你希望像富人一样投资，就不仅仅要变得富有，还需要成为一个成熟投资者，而不仅仅是一个做投资的富人。”

成为成熟投资者的5个阶段

富爸爸将我的发展计划分为5个不同的阶段，这5个阶段已被我归纳在本书的各部分、各课和各章节之中，它们分别是：

- 1．你做好成为投资者的思想准备了吗；
- 2．你想成为哪种类型的投资者；
- 3．怎样建立一家强大的企业；
- 4．谁是成熟投资者；
- 5．财富回馈。

本书是一本指南，而不会给你具体的答案。本书的目的在于帮助你了解在投资时该提哪些问题。如果本书确实达到了这种效果，就完成了自己的使命。富爸爸说：“你不能教别人成为一个成熟投资者，但人们可以通过学习而成为一个成熟投资者。就像学骑自行车，我不能教会你骑，但你可以自己去学着骑。学骑自行车需要冒险、练习，甚至犯错，当然，还要有适当的指导。投资也是一样的道理。如果你不愿冒险，那就是说你不愿学习。如果你不愿学习，那我也无法教你。”

如果你想找一本关于投资诀窍，或快速致富秘诀，或绝密投资公式的书，那么本书不适合你。事实上，比起投资，本书更多关注于学习。本书是为那些学习投资的人而写的，是为那些寻找自己的致富之路的人而写的，而不是写给那些寻找致富捷径的人。

本书介绍了富爸爸的5个发展阶段。这5个阶段他曾亲身经历，目前我也正在经历。如果你正在学习如何获得巨大财富，阅读本书时你就会注意到富爸爸的5个阶段是世界上最富有的商业人士和投资者为了致富所必须经历的阶段。微软的创始人比尔·盖茨、美国最富有的投资者沃伦·巴菲特以及通用电气的创始人托马斯·爱迪生都经历了这5个阶段。那些互联网经济中新晋百万富翁和亿万富翁们，还只有二三十

岁，也正在经历这5个阶段。唯一不同的是，信息时代的这些年轻人经历这5个阶段的速度更快。或许你也能做到。

你们是时代变革的一部分吗

工业革命创造了巨大的财富和一大批家财万贯的名门望族，而信息革命方兴未艾的今天，历史在重演。

我发现一个有趣的现象：当今社会既有在20岁、30岁、40岁白手起家的百万和亿万富翁，也有40岁以上靠每年5万美元工资过拮据日子的人。造成这种巨大差异的一个原因就是，目前正处于从工业时代向信息时代的大变革。当我们进入工业时代时，亨利·福特、托马斯·爱迪生这类人成了亿万富翁；今天，当我们进入信息时代时，比尔·盖茨、迈克尔·戴尔，以及众多互联网公司的创始人成为了年轻的百万富翁甚至亿万富翁，并且这些20多岁的年轻人在财富上将很快超越前人。这就是时代变迁的力量——从工业时代向信息时代转变的力量。人们常说：再没有一种力量比应时而生的新思想更强大，也再没有什么东西比墨守成规的思想更有害了。

对于你来说，本书也许能帮助你反思旧观念，并找到新的致富理念，也许还能成为你生活转变的一个典范。这种转变可能就像从工业时代向信息时代的转变那样彻底。本书也许会帮助你为你的生活闯出一条新的财务之路，它带来的思维方式可能让你更像企业主和投资者，而不是更像雇员或自由职业者。

多年来我一直在经历这些阶段，事实上现在仍在继续经历。读完本书，你可以考虑经历这5个阶段或者断定这条发展道路不适合你。假如你决定踏上这条相同的道路，那么你经历这5个阶段的速度也完全取决于你。请记住，本书不是关于快速致富的。如果你选择经历书中这样的个人发展和教育计划，我们就开始第一阶段——思想准备的阶段。

你做好成为投资者的思想准备了吗

富爸爸经常说：“你想钱是什么，它就会是什么。”

他的意思是说，钱来自我们的观念，来自我们的思想。如果有人说“赚钱真难”，那也许钱就真的很难赚。如果他说“哦，我永远也富不了”，或“致富真的太难了”，那么他的这些话就有可能变成现实。假如有人说“致富的唯一途径就是拼命工作”，那么他可能只有拼命工作。假如他又说“如果我有很多钱，我会把它存进银行，因为我实在不知道该怎么用它”，那么他真的可能只把钱存入银行。你会惊讶于有如此多的人那样想和那样做。假如有人说“投资有风险”，那么他去投资，可能就真的会冒险。正如富爸爸所说的：“你想钱是什么，它就会是什么。”

富爸爸曾警告我：“成为成熟投资者需要做的思想准备，类似于为攀登珠穆朗玛峰所做的思想准备，或是为做僧侣要进行的思想准备。”当然，他是在开玩笑，但也是在提醒我：这种经历不会很轻松。他对我说：“你的起步和我一样，我们都是白手起家，有的只是获取财富的希望和梦想。虽然有很多人梦想致富，但只有极少数人能梦想成真。你务必仔细考虑，做好思想准备，因为你要学习的是只有极少数人才被允许的投资方式。你将从内部而不是从外部洞悉投资的世界，在内部，有更容易的生活道路和投资方式。所以，如果你选择这条人生道路，就一定要慎重考虑，做好准备。”

第2章 为财富奠基

那晚，回到基地昏暗的单身军官营房后，我度过了艰难的一夜。那天早晨离开时，我还觉得营房是一个不错的地方，但在迈克的新家度过了一天后，我忽然感到它是如此的廉价、破旧、脏乱。

如我所料，我的3个室友又在边喝啤酒边看棒球比赛，屋里到处是比萨饼盒子和啤酒罐。我从共用的起居室经过时，他们没有多说什么，只是盯着电视。我走进房间关好门，庆幸还有个属于自己的私人空间。我真的有许多事情要好好想一想了。

在25岁时，我终于理解了9岁那年第一次向富爸爸学习时还理解不了的问题。我认识到，富爸爸通过多年不懈的努力为他的财富王国打下了坚实的基础。他从镇里的穷人区起步，极尽节俭，建立企业，购买地产，按照自己的计划前进。当我和迈克读中学时，富爸爸已经把他的业务扩展到夏威夷群岛的其他岛屿，不断购置房地产，收购企业。当我和迈克上大学时，他的事业又迈进了一大步，成为火奴鲁鲁和怀基基海滩主要的私人投资商之一。当我在越南成为海军陆战队飞行员时，他奠定了自己强大、坚固的财富基础。现在，他和他的家庭正在享用多年的劳动果实，他们再也不用住在外岛的贫民区，而是住在火奴鲁鲁最富的富人区。我知道，他们不仅是从表面上看起来很富有，像住在那里的许多富人一样。他们是确确实实富有，因为他们让我看过他们审计过的财务报表，这不是人人都能得到的权利。

与此相反的是，我的亲爸爸这时失业了。他一直在州政府工作，努力向上爬，却最终失宠，被夏威夷州的政治机器抛弃了。他反对他的上司，还参加副州长竞选，但失败了，这时他失去了奋斗终生的一

切。他上了州政府的黑名单，试图从头开始致富，但他没有财富基础。尽管他已经52岁，而我刚到25岁，我们竟处于完全相同的经济状况，我们都没有钱。我们都受过大学教育，都有能力找到另一份工作，但说到真正的资产，我们都一无所有。那晚，静静地躺在床上，我知道自己有一个选择生活方向的宝贵机会。因为，极少有人有这样的机会来对比两个爸爸的生活道路，然后选择适合自己的道路。这种选择，我不能轻率作出。

富人的投资

尽管那晚有很多事情涌上心头，但最让我好奇的还是：原来世上仅有为富人提供的投资，也有为其他人提供的投资。我记得小时候为富爸爸工作时，他所谈论的全是创建他的企业。但现在他富有了，谈论的又全是投资，富人的投资。那天午饭后，他解释说：“我创建企业的唯一原因是，这样我就能做富人的投资，就可以让我的企业为我购置资产。如果没有企业，我就不能投资富人投资的项目。”

富爸爸接着强调了雇员投资和企业投资的区别。他说：“当你作为一个雇员去投资时，大多数投资项目都很昂贵，但如果让你的企业去为你购买这些投资项目，就会容易得多。”当时我不理解这句话的含义，但我知道雇员投资和企业投资的区别很重要。现在，我急切地想知道这种区别到底在什么地方。富爸爸研究公司法和税法，找到了利用法律为他赚大钱的方法。那晚，我浮想联翩，激动得想在第二天一早就给富爸爸打电话，并一直轻声地对自己说：“富人的投资。”

课程重新开始

小时候，我经常坐在富爸爸的餐馆里，听他讨论生意方面的事情。当富爸爸和他的银行家、会计师、律师、股票经纪人、房地产经纪、财务规划师、保险代理人讨论的时候，我就坐在一旁喝着汽

水。这是我商业教育的开始。在我9~18岁期间，我花了很多时间听他们谈如何解决生意中的难题。但这些课程在我去纽约读大学时就终止了，之后我又在海军陆战队服了5年兵役。现在，我的大学教育已经完成，军旅生涯也即将结束，我已准备好继续富爸爸的课程。

第二天，当我打电话给他时，他表示乐意继续我的课程。现在他已经把生意交给了迈克，处于半退休状态，他正想找些事情来做，而不想整天打高尔夫球。

年幼时，我不知道在金钱问题上应该听哪个爸爸的话。他们都是勤劳善良的人，坚强而有魅力；他们都希望我上大学，又让我参军为国家服务。但在金钱问题以及我长大后该做什么的问题上，他们的建议大相径庭。现在，我可以通过不同结果，自己比较穷爸爸和富爸爸各自选择的职业道路了。

在《富爸爸财务自由之路》一书中，穷爸爸建议我：“上学，争取好成绩，然后找一份又安稳、福利又好的工作。”他建议的职业道路是这样的：



相反，富爸爸说：“学习创立企业，学习通过你的企业去投资。”他建议的职业道路如下：



《富爸爸财务自由之路》讲述了来自每个象限的人在情感和技巧上的本质区别。这些区别至关重要，因为它们最终决定了一个人倾向于在哪个象限发展。例如，想找一份安稳工作的人大多会选择E象限。E象限的人包括从看门人到公司总经理。想只靠自己做事的人通常在S象限，他们是自由职业者或小企业主。我还说S代表“独立”和“聪明”，因为在这个象限你会发现很多诸如医生、律师、会计师或其他专业顾问之类的人。

《富爸爸财务自由之路》详细解释了S象限（大多数小企业主选择的象限）和B象限（大企业主所在的象限）之间的区别。在本书中，我们将更加详细地介绍投资技巧上的区别，因为富人和其他人的不同之处也在这里。

税法是不同的

各象限之间的区别是本书的一个重点。所处象限不同，适用的税法也就不同，在一个象限合法的在另一个象限可能不合法。这些细微的区别在投资上会造成巨大的差异。在讨论投资问题时，富爸爸总是十分谨慎地问我计划在哪个象限赚钱。

课程开始

当迈克忙于经营他们的商业王国时，我和富爸爸在怀基基海滩的一家饭店午餐。温暖的阳光，美丽的大海，徐徐的微风，让你好像置身于天堂。富爸爸吃惊地看着我身穿军装走进来，他以前从没见过我穿军装，他一直把我看做身穿短裤、牛仔裤和T恤之类休闲服的孩子。我猜他终于意识到自从高中毕业后我已经长大，现在我已见过了世面，也已在战争中经受了生死考验。这次见面我穿着军装是因为我正在飞行期，不得不在当晚返回基地执行飞行任务。

“这就是你高中毕业后一直在做的事吧？”富爸爸说。

我点头说：“在纽约的商船学院待了4年，又在海军陆战队待了4年，还有1年就可以退役。”

“我真为你骄傲。”富爸爸说。

“谢谢，”我回答，“但我想不穿军装感觉会更好些。被那些嬉皮士和反战人士唾弃、怒视或被称做杀害儿童的‘战犯’，真的很难受。我只希望这些早点结束。”

“我庆幸迈克不用去，”富爸爸说，“他也想入伍，但因为身体差没能入选。”

“他很幸运。”我回答，“我在战争中失去的朋友已经够多了，我可不愿再失去迈克。”

富爸爸点点头，问我：“那你明年退役后有什么打算？”

“我有3个朋友接到了去航空公司当飞行员的邀请。现在去航空公司工作很困难，不过他们说可以通过一些关系让我进去。”

“那么你想到航空公司当飞行员了？”富爸爸问。

我慢慢地点了点头。“嗯，那是我一直在做的事情，也是我一直以来的想法。薪水不错，福利也很好。而且，我的飞行训练一直强度很大，”我说，“战争已把我变成一个很优秀的飞行员。如果我为一家小航空公司飞行一年，得到一些驾驶多引擎飞机的经验，我就能驾驶大型飞机了。”

“这就是你对未来的打算吗？”富爸爸问。

“不。”我回答，“当看到我爸爸身上发生的事和那天在迈克的新家午餐后，我就不再这样打算了。那天晚上我辗转难眠，一直在考虑你说的投资问题。我认识到如果我为航空公司工作，也许有一天，我会成为一个特许投资者，但我也知道我可能永远无法超越这个水平。”

富爸爸静静地坐着，轻轻地点头，低声说：“看来我的话击中了要害。”

“正中要害，”我回答，“我想起小时候你教给我的东西。现在我已成人，这些课程对我又有了新的意义。”

“你记得什么？”富爸爸问。

“我记得你拿走我每小时10美分的工资，让我无偿劳动。”我回答，“我记得那堂不让我沉迷于工资的课。”

富爸爸笑道：“那课堂上得很费劲呢。”

“是啊，”我回答，“但非常重要。当时我爸爸对你大为光火，但现在他是一个没有工资而挣扎着过日子的人。他和我的区别在于上这一课时，他52岁，我9岁。在迈克家的午饭后，我就发誓决不因为一份薪水就让自己一生依附于工作，这也是我怀疑我要找一份航空公司工作到底对不对的原因。我想重温你教过我的那些课程，想了解怎样让钱为我工作，这样我就不用终生为钱工作。不过，这次我想要你以成人的标准来授课，让课程更难一些，并能给我讲解更多的细节。”

“那我第1课该讲什么呢？”富爸爸问。

“富人不为钱工作，”我立刻回答，“他们知道怎样让钱为他们工作。”

富爸爸露出开心的笑容。他知道我小时候一直听他的话。“很好，”他说，“这就是成为投资者的基础，所有的投资者都要学习怎样让钱为他们努力工作。”

“这就是我想学的。”我平静地说，“我想学习，可能的话还想把这些告诉我爸爸，他目前境遇很不好，52岁了还要试着重新开始。”

“我知道，”富爸爸说，“我知道。”

就这样，在那个阳光明媚的日子，蔚蓝的大海中，冲浪者在美丽的浪花上飞舞，我的投资课程开始了。课程分为5个阶段，每个阶段都让我上升到一个更高的认识水平——来认识富爸爸的思维过程和他的投资计划。课程从思想准备和自我控制开始，因为这是让投资产生作用的唯一地方。从根本上说，投资以自我控制开始，也以自我控制结束。

富爸爸投资计划的第一阶段是要在实际投资前做好思想准备。1973年的那个夜晚，躺在基地昏暗的房间中，我的思想准备开始了。

迈克很幸运，有一个积累了巨大财富的爸爸。我没有那种运气。在很多方面，他比我早起步了50年，而我还没有起步。那晚，通过在穷爸爸选择的工作安全和富爸爸选择的为财富奠基之间作出决定，我开始了我的思想准备。这是投资过程的真正起步，也是富爸爸投资课程的开始。它开始于一个非常个人化的选择——成为富人、穷人或者中产阶级的精神选择。这是一个重要的决定，因为无论你选择什么样的经济地位，无论你选择成为富人、穷人或者中产阶级，你生命中的一切将从此改变。

第3章 投资者第1课：选择

富爸爸的投资课开始了。富爸爸说，对于钱和投资，人们通常有3个基本的原因或选择，它们分别是：

1. 安全；
2. 舒适；
3. 富有。

富爸爸接着说：“这3种选择都很重要。这3种选择的优先次序不同，一个人的生活就会不同。”他又继续说：“大多数的人，挣钱和投资时都完全按照上面这个顺序。也就是说，当谈及金钱时，他们的第一选择是安全，第二选择是舒适，第三选择才是富有。这就是大多数人把工作安全作为最优选择的原因。在拥有一份安全的工作或职业后，他们开始关心舒适。致富是大多数人最后的选择。”

1973年的那一天，富爸爸说：“大多数人梦想致富，但这不是他们的第一选择。”他继续说道：“在美国，因为这种选择的优先次序，100个人中只有3个人富有。对大多数人来说，如果致富破坏了他们的舒适感，或是让他们感到不安全，他们就会放弃致富的梦想。这就是有如此多的人想获得一个投资窍门的原因。那些把安全和舒适作为第一和第二选择的人，试图寻找简单、没有风险又舒服的快速致富方法。确实有极少人通过某种幸运的投资致富，但大多数时候，他们只会满盘皆输。”

富有还是快乐

我经常听到人们说：“我宁愿快乐而不是富有。”这种评论在我听来非常奇怪，因为我贫穷过也富有过，在这两种经济状况下，我都会快乐和不快乐。我不明白为什么会有人觉得在快乐和富有之间只能选一样。

当我回想这一课时，忽然想到其实人们说这句话真正的意思是：我宁愿感觉安全和舒适而不是富有。因为如果他们沒有安全感和舒适感，就不会快乐。对我来说，为了致富，我宁愿感到不安全、不舒适。我曾经富有也曾经贫穷，曾经快乐也曾经不快乐。但我向你保证，我既贫穷又不快乐的时候，比富有但不快乐的时候，不快乐得多。

我永远不能理解的另一句话是：“钱不能让你快乐。”尽管这有一定道理，但我总感觉当我有钱时，会比较快乐。前几天，我在牛仔褲兜里发现了一张10美元的钞票。尽管只有10美元，我还是感觉好极了。收到钱永远比收到账单感觉要好。至少，这是我自己对金钱的感觉。当钱进来时我高兴，当它离开时我悲伤。

回到1973年，那时我选择的优先次序是：

1. 富有；
2. 舒适；
3. 安全。

如前所述，在钱和投资方面，这3种选择都很重要。怎样进行排序是很个人的决定，在开始投资前你就应该做好这种准备。穷爸爸把安全放在首位，富爸爸把富有放在首位。在开始投资前，决定你的首选很重要。

意向测试

富有、舒适、安全是真实的个人核心价值取向。其中一个并不比其他好。但我知道，选择哪一个作为你的核心价值取向极其重要，会对你选择的生活方式产生重大而深远的影响。所以，知道哪一种核心价值取向对你最关键很重要，特别是谈及钱和理财规划时。

所以意向测试为：

按你所认为的重要性列出上述3种选择：

1 . _____

2 . _____

3 . _____

你应该按照自己的真实想法列出顺序。认真地和你的配偶或是值得信赖的顾问讨论，列出你赞成与反对的理由。知道你的首选，将使你以后不再面对令人心烦的选择和失眠的困扰。

90/10金钱规律普遍适用原因之一或许就是，90%的人把“舒适”和“安全”列在了“富有”之前。

第4章 投资者第2课：你眼中的世界是什么样的

富爸爸和穷爸爸最显著的差异之一，就是他们眼中的世界不同。穷爸爸总是看到一个金钱匮乏的世界。这种观点反映在他的谈话中：“你认为钱是树上长的吗？”或者：“你觉得我在印钞票吗？”或者：“我可买不起。”

我和富爸爸在一起的时候，逐渐意识到他看到的是一个截然不同的世界。他能看到一个有大量金钱的世界。这种观点同样表现在他的谈话中：“不要担心钱的问题，只要做好自己的事，自然会有很多钱。”或者：“不要以没钱为借口而不去争取你想要的东西。”

1973年，在富爸爸的一堂课上，他说：“只有两种金钱问题。一种是钱太少，另一种是钱太多。你想要哪种金钱问题呢？”

在我现在开设的投资课上，我也花了大量时间解释这个问题。大多数人都有钱太少的问题。由于金钱是一种观念，如果你的观念就是钱太少，那么你的现实就会是那样。来自两种家庭是我拥有的一个优势，这样我就可以看到两种金钱问题，并且确信这两种都是问题。穷爸爸总是有钱太少的问题，富爸爸则总是有钱太多的问题。

富爸爸对这种奇怪的现象是这样评论的，他说：“有人通过继承遗产、中彩票或去拉斯维加斯赌博而一夜暴富，之后又突然一贫如洗，这是因为他们从心理上认定只存在一个金钱匮乏的世界。所以他们会失去已经到手的财富，又回到他们唯一知道的钱太少的世界。”

改变“这个世界是个金钱匮乏的世界”的观念曾是我个人奋斗的目标之一。从1973年起，富爸爸就让我在涉及金钱、工作和致富的问题时，保持清醒的头脑。富爸爸确信，穷人一直贫穷是因为他们只知道一个到处缺钱的世界。富爸爸说：“你有什么样的金钱观念，就会有什么样的金钱现状。你只有首先改变你的金钱观念，才能改变你的金钱现状。”

富爸爸曾概述了他看到的与人们的观点的区别，那也是人们金钱匮乏的部分原因：

1. 你需要的安全保障越多，你的生活中就会越没钱。

2. 你越竞争，你的生活中就会越没钱。人们在工作中为职位、为晋升竞争，在学校为分数而竞争，也就是因为职位、晋升机会、高分太少了。

3. 一个人想得到更丰富的物质，就需要更多的技能，更多的创新与合作能力。有创造力，有很好的财务和商业技能，并且有合作精神的人，通常会过上财富持续增加的生活。

我可以看到我两个爸爸对此的不同态度。穷爸爸总是叮嘱我谨慎行事，寻求安全感。富爸爸则鼓励我提高技能并发展创造力。本书的后半部分将讲述如何运用创新精神，去创造一个物质丰富而不是物质贫乏的世界。

在我们讨论匮乏这个问题时，富爸爸突然拿出一枚硬币说：“当一个人说‘我买不起’的时候，他只看到了硬币的一面。当你说‘我怎样才能买得起’的时候，你就开始看到硬币的另一面了。问题是，有些人即使看到了另一面，也只是在以自己的眼光去看它。所以穷人只从表面看到富人做的事，而看不到富人内心的想法。如果你想看到事物的另一面，就必须知道富人的脑子里在想什么。”本书的后半部分也将介绍富人的思维。

若干年后，当看到中彩票的人破产时，我问富爸爸这是为什么。他的回答是：“一个人突然暴富又很快破产，是因为他们仍然只看到了硬币的一面。也就是说，他们仍用过去一贯的方式来处理金钱问题，这就是他们又回到原地，依然贫穷，依然在生活中挣扎的原因。他们只看到一个金钱匮乏的世界。对他们来说，最安全的做法就是把钱存进银行然后靠利息生活。而能看到硬币另一面的人，就会拿着这笔钱，使它安全且迅速地增值。他们能做到这一点，是因为他们看到了硬币的另一面，在那一面是个金钱遍地的世界。于是他们用已有的钱快速到达另一面，而其他的人却用已有的钱更快地变穷。”

20世纪80年代末，富爸爸退休了，将他的商业王国交给了迈克，然后找我小聚了一次。会面时，他给我看了一份3900万美元现金的银行报表。我吃惊地吸了口气，他说：“这只是一家银行里的。我现在退休了，因为我要全力去做一件事，我将把这些现金从银行里取出来，投入到产出更高的投资中去。我将全力使它的增值一年比一年更有挑战性。”

会面结束时，富爸爸说：“我花了多年心血培养迈克去建立产生这些钱的机器。现在我退休了，由他来管理这台机器。我能放心地退休，是因为迈克不仅懂得怎样管理这台机器，而且如果出了问题，他还懂得修理。大多数富家子弟会赔掉父母留下的钱，是因为他们虽然在富有的环境中成长，但从来没有真正学会怎样去建造一台这样的机器，也不知道如果它坏了该怎样去修理。事实上，正是这些富家子弟破坏了这台机器。他们成长在硬币富有的这一面，却从来不学习要到达这一面该怎么做。在我的指导下，你就有机会到达并待在那一面。”

自我控制的很大部分就是控制我们内心对金钱的看法。我曾经不得不时常提醒自己，有一个充满财富的世界，因为从内心深处我常常觉得自己是个穷人。

每当缺钱的恐惧与焦虑在我的五脏六腑翻腾时，我就会做富爸爸教我的一个练习，我对自己说：“世界上有两种金钱问题。一种是钱太少的问题，另一种是钱太多的问题。我想要哪一种？”我会在脑海里不断地问自己，即使我的内心已满是恐慌。

我不是那种一相情愿或固执己见的人。我这样问自己是为了与我固有的金钱观念作斗争。一旦平静下来，我就会命令自己去寻找解决办法，无论那是什么样的财务问题。解决办法可能是寻找新的答案、聘请新的顾问或参加一个我不擅长领域的培训班。我与内心深处的恐慌作斗争，主要目的是让自己能够平静下来，然后继续前进。

我注意到大多数人都是被金钱匮乏引起的恐慌所击倒，并让这种恐慌主宰了他们的生活。因此，他们依然畏惧金钱和风险。正如我在《富爸爸财务自由之路》中所写的，情感经常操纵着人们的生活，恐惧和怀疑会导致人们贬低自我和缺乏自信。

20世纪90年代初，唐纳德·川普个人债务近10亿美元，公司债务有90亿美元。一位记者问他是否很焦虑，川普回答：“焦虑只会浪费时间，焦虑会妨碍我解决这些问题。”我也注意到有些人之所以不能致富，主要原因之一就是他们过分担心一些可能永远不会发生的坏事。

富爸爸的投资者第2课是教我从精神上去选择这两个世界：钱太少的世界和钱太多的世界。然后，富爸爸会强调财务计划的重要性。富爸爸坚信，钱少时应该有个财务计划，钱多时也应该有个财务计划。他说：“如果钱多时没有计划，你就会失去所有的钱，回到你唯一知道的钱少的计划中去，回到90%的人熟悉的那个世界，那个没有钱的世界。”

安全与贫乏

富爸爸说过：“人们越寻求安全，他们的生活就会越贫乏。”安全与贫乏结伴而行。这就是为什么寻求工作安全或保障的人，通常都是物质生活贫乏的人。90/10金钱规律正确的原因之一，就是大多数人用毕生精力去寻求更多的安全感，而不是努力获取更多的财务技能。你学到的财务技能越多，你的物质生活就会越富裕。

正是这些财务技能，让富爸爸在没有多少钱的情况下也能购置夏威夷最昂贵的房地产。这些相同的财务技能，让人们有能力去把握住机会，并把机会转化成数百万美元。大多数人能看到机会，但不能把机会转化成金钱，所以他们通常更多地寻求安全。富爸爸还说过：“一个人越寻求安全，他能够看到的机会就越少。他只能看到硬币的一面，从来看不到另一面。所以越寻求安全，就越没有看到硬币另一面的机会。”正如著名棒球运动员约吉·贝拉说过的那样：“只要在10次中有7次让击球手退场，你就能进入名人堂。”换句话说，如果在他的棒球生涯中，他有1000次机会，他只要有700次让击球手退场，他就会进入名人堂。读了约吉·贝拉的话后，富爸爸说：“大多数人的安全意识过强，他们终生避免哪怕出局一次的风险。”

意向测试

我来自一个抱着“金钱匮乏”观念的家庭。我个人的挑战就是不停地提醒自己：还存在着另一个世界，要保持开放的心态，去看看到可能发生在我身上的两个世界。

所以意向测试为：

1. 你能看到两个不同的金钱世界吗？一个钱太少的世界，另一个钱太多的世界。

是____不是____

2. 如果你目前生活在一个钱太少的世界里，你想拥有生活在另一个钱太多的世界的可能吗？

想____不想____

第5章 投资者第3课：为什么投资 常令人困惑

一天，我在富爸爸的办公室等他，他正在打电话。我听到他说：“……所以今天你要做多，是吗？”“如果大盘下跌，你怎么平仓？”“好，好，现在我明白了你为什么购买双重期权来轧平头寸。”“你在卖空那只股票吗？你为什么不用卖方期权代替卖空？”

富爸爸放下电话后，我说：“我简直听不懂你在说什么，投资看起来让人难以理解。”

富爸爸笑着说：“我刚才所说的并不是真正的投资。”

“不是投资是什么？听起来就像电视和电影里的投资家说的话。”

富爸爸哈哈大笑，说：“首先，投资对不同的人有不同的意味。这就是投资看起来让人困惑的原因。大多数人的所谓的投资并不是真正的投资。对于投资，人们在谈不同的事物，却还以为是在谈相同的事物。”

“什么？”我皱起眉头说，“人们在谈不同的事物，还认为在谈相同的事物？”

富爸爸又笑了，开始上这一课。

投资对不同的人有不同的意味

那天富爸爸开始讲课时，再三强调了这个要点：投资对不同的人有不同的意味。下面是这重要一课中的一些重点。

不同的人投资不同的东西

富爸爸解释了不同的投资在价值上的区别。

1. 一些人投资于大家庭。大家庭是赡养年迈父母的好方法。

2. 一些人投资于良好的教育、工作安全和各种福利。他们这些人和他们可出卖的技能，都变成了他们的资产。

3. 一些人投资于外部资产。在美国，约45%的人拥有各种股票。这个数字还在不断增长，因为人们意识到工作安全和终生雇用已经越来越没有保障。

存在许多不同的投资产品

这里有一些不同类型投资的实例：

1. 股票、债券、共同基金、房地产、保险、商品、储蓄、收藏品、贵金属、对冲基金，等等。

2. 上面提到的每一种投资还能进行细分。让我们以股票为例。

股票投资可细分为：

1. 普通股；

2. 优先股；

3. 股票认购权证；

- 4 . 小盘股 ；
- 5 . 蓝筹股 ；
- 6 . 可兑换股 ；
- 7 . 科技股 ；
- 8 . 工业股 ；
- 9 . 其他。

房地产投资可细分为：

- 1 . 单户住宅 ；
- 2 . 商业办公地产 ；
- 3 . 商业零售地产 ；
- 4 . 多户住宅 ；
- 5 . 仓库 ；
- 6 . 工业地产 ；
- 7 . 生地（即未开发土地） ；
- 8 . 场外交易的生地 ；
- 9 . 其他。

共同基金投资可细分为：

- 1 . 指数基金 ；

2. 进取型成长基金；
3. 产业基金；
4. 收益型基金；
5. 封闭式基金；
6. 平衡基金；
7. 市政债券基金；
8. 国家基金；
9. 其他。

保险投资可细分为：

1. 终生、定期、变额人寿保险；
2. 万能、变额万能保险；
3. 混合保险（同一保单上的终生和定期保险）；
4. 第一、第二、最后生命保险；
5. 买卖合约保险；
6. 主管人员奖金和延期报酬保险；
7. 遗产税保险；
8. 非限制性养老金保险；
9. 其他。

有许多不同种类的投资产品，每一种都用来做不同的事情。这是投资令人困惑的另一个原因。

不同的投资程序

富爸爸用“程序”这个词来描述购买、出售、交易或者持有投资产品的技术、方法或公式。以下是一些不同类型的投资程序：

1. 购买、持有并祈祷（长线）；
2. 买和卖（交易）；
3. 卖了再买（短线）；
4. 买卖期权（交易）；
5. 成本平均法（长线）；
6. 经纪（不持有头寸的交易）；
7. 储蓄。

根据投资程序、产品的不同，可将投资者分类。例如：

1. 股票交易者；
2. 房地产投机者；
3. 稀有钱币收集者；
4. 商品期货交易者；
5. 当日交易者；
6. 储蓄者。

这些是不同类型的投资者、不同的产品种类和投资程序的实例。这些都增加了投资的迷惑性，因为在投资的旗号下，确实存在着下面这些人：

1. 赌徒；
2. 投机者；
3. 交易者；
4. 储蓄者；
5. 梦想家；
6. 失败者。

这些人都称自己为投资者，从技术上讲他们确实是，然而实际上不是，这就是投资令人困惑的原因。

没有人是全能专家

“投资对不同的人有不同的意味。”富爸爸又说，“没有一个人是所有投资类型的专家，因为存在着太多不同的投资产品和投资程序。”

每个人都有偏见

擅长股票投资的人会说：“股票是最好的投资。”喜欢房地产的人会说：“房地产是所有财富的基础。”而讨厌黄金的人会说：“黄金是过时的商品。”

这样一来，你的偏见就会加深，真的对投资感到迷惑不解。一些人说“要多元化，不要把所有鸡蛋放在一个篮子里”。而另一些人，如

美国最伟大的投资者沃伦·巴菲特又说：“不要多元化，要把所有鸡蛋放在一个篮子里，然后密切关注这个篮子。”

投资专家的个人意见都大大加重了投资的迷雾。

相同的市场，不同的取向

增加困惑的因素还有：每个人对市场走向和世界未来发展方向的看法都有所不同。如果你收看财经新闻台，那里就有所谓的专家在说：“股市过热，6周后会崩溃。”10分钟后，另一个专家又会说：“股市将持续上扬，不会崩溃。”

高位买入

最近，我的一位朋友问我：“每次我听说一只热门股就去买，但我刚买下，它就下跌。也就是说，我因为追捧一只热门股而在高位买入，但一天之后，这只股票就开始下跌。为什么我总是高位买入呢？”

我也经常听到另一些人抱怨：“我在股价下跌时卖掉了股票，可第二天股价又上涨了。怎么会出现这种情况呢？”

我把这两类情况称为“高位买入”和“低位卖出”。投资出现这种问题，是因为这些投资在过去两年已经受到追捧，精明的投资者已经早已从中赚了钱。他们很早就进入，然后在高位时退出。对我而言，最让我沮丧的就是听到有人说：“我以每股2美元买进，现在涨到每股35美元了。”这种故事和火暴消息不会让我激动，只会让我沮丧。这就是今天当我听到股市中暴富的传言时，只是走开、避而不听的原因，这样的故事并不是真正的投资。

这是投资让人困惑的原因

富爸爸常说：“投资令人困惑是因为它是一个非常广泛的课题。如果环顾四周，你会发现人们投资许多不同的事物。看看你家里的电器，那些产品都来自人们投资的公司。你使用的电也来自人们投资的公共事业公司。一旦你理解了这些，就再看看你的汽车、汽油、轮胎、安全带、雨刷、发动机火花塞、公路、公路上的人行道、软饮料、房间里的家具、你最喜爱的商店所在的购物中心、办公大楼、银行、饭店、空中的飞机、机场的地毯，等等。这些东西存在于此，就是因为有人投资了生产它的企业或者它存身的建筑，这些企业给你提供了使你的生活更好的东西。这才是投资的真正含义。”

富爸爸经常以这句话结束他的投资课程：“因为大多数人所谓的投资并不是真正的投资，所以投资常让他们困惑。”

在下一章中，富爸爸将引导我减少困惑，认识真正的投资。

意向测试

投资是一个有广阔内涵的课题，不同的人持有不同的观点。

1. 你是否意识到投资对不同的人有不同的意味？

是____ 否____

2. 你是否意识到没有任何人能通晓所有的投资？

是____ 否____

3. 你是否意识到一个人可能会说某种投资很好，另一个人却说这种投资很糟糕，而这两种观点似乎都有确凿的证据？

是____ 否____

4. 你愿意以开放的心态来学习投资、虚心听取有关投资的不同观点吗？

是____ 否____

5. 你是否意识到使用特定的投资产品或投资程序并不一定就是在投资？

是____ 否____

6. 你是否意识到对别人很好的某种投资产品对你可能不好？

是____ 否____

第6章 投资者第4课：投资是计划，不是产品或过程

经常有人这样问我：“我有1万美元用来投资，你说我投资什么呢？”

我的标准回答是：“你有一个计划吗？”

几个月前，我在旧金山一家电台做节目。这个节目是有关投资的，由一位在当地颇受欢迎的股票经纪人主持。一位想得到投资建议的听众打来电话说：“我42岁，有一份好工作，但没有多少钱。我母亲有一套房子的大部分产权，那套房子大约值80万美元，现在她只欠10万美元就付清了。她说她愿意借给我一部分产权，这样我就能够开始投资了。你认为我应该投资什么，股票还是房地产？”

我的回答依然是：“你有一个计划吗？”

“我不需要计划呀，”他回答，“我只希望你告诉我应该投资什么，我想知道你认为房地产市场和股票市场哪一个更好。”

“我知道那是你想知道的事情，但是你有一个计划吗？”我尽可能礼貌地再次问。

“我告诉过你我不需要计划。”对方说，“我告诉过你我母亲给了我一笔钱，所以我现在有钱，我不需要计划。我打算投资，我只想知道你认为股票市场和房地产市场哪一个更好。我也想知道我应该花我母亲多少钱来买我自己的房子。这里海湾地区的房地产价格上涨很快，

我不想再等了。”

我决定换一种方式，我问：“既然你已经42岁了，又有一份好工作，那么你为什么没有钱呢？如果你损失了你母亲抵押房产得来的钱，那么她还有能力承担增加的债务吗？如果你失业了或者市场暴跌，而你又不能以买价出售房子，那么你还能力供新买的房子吗？”

当着大约40万听众，他回答：“这些都不关你的事。我认为你是个投资家，你不必通过打听我的私生活给我投资建议。别老提我母亲，我想要的是投资建议，不是个人建议。”

投资建议是个人建议

我从富爸爸那里学到的最重要的一课是：“投资是一种计划，而不是某种产品或某种程序。”他接着说：“投资是一种非常个人的计划。”

有一次富爸爸给我上投资课时，他问：“你知道为什么有那么多不同类型的小汽车和卡车吗？”

我思考了一会儿，然后回答：“我想是因为人有不同类型，不同的人有不同的需求。单身汉可能不需要9座的大旅行车，但有5个小孩的家庭可能会很需要，而农夫宁愿要一辆运货卡车也不要两座的跑车。”

“正确。”富爸爸说，“那就是投资产品常被称为‘投资交通工具’的原因。”

“投资产品被称为‘投资交通工具’吗？”我问，“为什么是‘投资交通工具’呢？”

“因为投资就像交通工具，”富爸爸说，“有许多不同的投资产品或投资工具，是因为存在着许多不同类型的人，他们有着许多不同的需求，就像一个有5个孩子的家庭与一个单身汉或者一个农夫的需求不同一样。”

“但为什么用‘交通工具’这个词呢？”我再次问。

“因为交通工具的作用是把从一个地方送到另一个地方。”富爸爸说，“投资项目或投资工具能够把你从现在的财务状况，送到未来你想达到的财务状况。”

“这就是投资是计划的原因。”我点着头轻声说。我已经开始理解了。

“投资就像计划一次旅行，例如从夏威夷到纽约。显然，你知道对这次旅行来说，自行车或汽车都无能为力，你得乘船或者乘飞机渡过太平洋。”富爸爸说。

“一旦到达陆地，你就能步行，骑车，乘小轿车、火车、公共汽车，或者坐飞机去纽约了。”我补充道，“这些都是不同的交通工具。”

富爸爸点点头：“不能说哪一种交通工具一定比其他的好。如果你有充裕的时间，又想饱览乡村风光，那么步行或骑自行车是最好的选择。不仅如此，旅行后你的身体还会锻炼得更健康。但如果你需要明天按时赶到纽约，那显然乘飞机就是最好并且是唯一的选择了。”

“很多人都关注一种投资产品，例如股票，也有很多人关注一种程序，例如交易，但是他们没有一个真正的计划。这就是你想说的吧？”我问。

富爸爸点点头：“大多数人试图通过投资（他们认为的）来赚钱，但交易不是投资。”

“如果交易不是投资，那是什么呢？”我问。

“是贸易。”富爸爸说，“交易是一种程序或者技术。做股票交易的人与买房子然后装修，再以更高价格出售以获取更高利润的人没有多大不同。一种人交易股票，另一种人交易房地产，但仍然是交易。在现实生活中，贸易有悠久的历史。从前人们用骆驼驮着外国商品，穿越沙漠运送给欧洲的消费者。因此从某种意义上讲，零售商也是贸易者。贸易是一种职业，但并不是我所说的投资。”

“对你来说，投资是一种计划，一种把你从现在的所在地送到你想到达的地点的计划。”我尽力去理解富爸爸的话。

富爸爸点点头，说：“我知道这种说法有些像挑刺，而且看起来过于强调次要的细节。但是，我想尽力去减少围绕着投资的困惑。每天，我都会遇到那些自以为在投资的人，他们在财务上毫无进展，而就像是在推着手推车原地打转。”

不止一种交通工具

在前面的章节中，我列举了一些不同类型的投资产品和投资程序。每天都有更多的投资产品和投资程序被创造出来，因为世界上有如此多的人，有如此多的不同需求。当人们不清楚自己的财务计划时，所有的投资产品和投资程序就变得令人困惑，难以捉摸。

在描述众多投资者时，富爸爸用手推车来比喻他们选择的工具。太多所谓的投资者依附于某种投资产品和投资程序。比如，有人可能只投资股票或只投资房地产，他变得完全依附于股票或房地产等工具，而看不到其他可以运用的投资工具和投资程序。久而久之，这个人就变成推手推车的专家，推着它永远在原地打转。

一天，当富爸爸笑谈投资者和他们的手推车时，我请他作进一步

阐释。他的回答是：“有些人在一种产品和程序上成了专家，这就是我说他们变得依赖于手推车的意思。手推车工作着，拉着大量的现金打转，然而它依然只是手推车。真正的投资者不会依附于某种工具或程序。真正的投资者有一个计划，并且有多种投资工具和程序可以选择。真正投资者想做的事情，是在预定时间内安全地从A地到达B地。他不想拥有或者亲自去推手推车。”

我仍然有些疑惑，要富爸爸作更多的阐释。“你看，”他有一点挫败感，“如果我想从夏威夷去纽约，有多种交通工具可以选择。我并不想拥有它们，只想使用它们。当登上波音747客机时，我并不想驾驶它，也不会对它产生感情，我只想从夏威夷到纽约。当抵达肯尼迪机场时，我想叫一辆出租车，让它把我从机场送到饭店。一旦我到达饭店，门童就会用手推车把我的行李从门口送到我的房间。我不想拥有或亲自去推手推车。”

“那么区别在哪里呢？”我问。

“许多自认为是投资者的人完全依赖于投资工具。他们以为自己必须用股票或者房地产作为投资工具。因此他们苦苦寻找自己喜欢的投资，而忽略了制订投资计划。这些就是以打转代替旅行的投资者，他们从来不会从一种财务状况到达另一种财务状况。”

“所以你不必爱上你乘坐的波音747客机，就像你不必爱上你的股票、债券、共同基金或办公大楼一样。它们仅仅是工具，把你送到你想到达的地方而已。”我说。

富爸爸点点头：“我感谢那些工具，我也相信人们会善待那些工具。我只是不想依附于工具，也不想一定要拥有或者花时间操作它们。”

“当人们依赖于投资工具时会怎么样？”我问。

“他们会认为自己的投资工具是唯一的工具，或者是最好的工具。我既认识只投资股票的人，也认识只投资共同基金或房地产的人，这就是我说的依附于投资工具的意思。这种思维方式不一定是错的，只是他们常常关注工具而不是计划。因此，即使他们可以挣到很多钱，去购买、持有、出售投资产品，但这些钱不能把他们带到目的地。”

“所以我需要一个计划。”我说，“这个计划会决定我需要不同类型的投资工具。”

富爸爸点头说：“事实上，你应该先计划，再投资。千万记住投资是一种计划，而不是某种产品或程序，这是非常重要的一课。”

意向测试

人们修建房屋之前，通常会请建筑师设计一张图纸。你能想象有人没有房屋设计图就直接开始建房吗？唉，许多人修建自己的财务大厦就是这样的。

富爸爸指导我制订了一个财务计划。这可能不是一个简单的过程，也不会一开始就起作用，但过了一阵子，我就非常清楚自己当前的财务状况和对未来的期望。一旦明白了这一点，制订计划的过程就变得轻松起来。换句话说，在我看来，最困难的部分是找到自己的期望。

所以意向测试为：

1. 你是否愿意花时间了解你目前所处的财务阶段和你期望达到的财务目标？你是否愿意仔细考虑一下怎样计划才能实现目标？此外，一定要牢记，只有你写出了计划，并且将它展示给别人看时，计划才是真正意义上的计划。

是____ 否____

2. 你是否愿意与至少一位专业财务顾问会谈，以确定他怎样帮助你制订长期投资计划？

是____ 否____

你可以与两三位财务顾问会谈，找出他们在制订财务计划方面的不同之处。

第7章 投资者第5课：你计划变富还是变穷

“大多数人都在计划变穷。”富爸爸说。

“什么？”我感到难以置信，“为什么这样说？你怎么能这样说呢？”

“我只用听他们说什么就知道了，”富爸爸回答，“如果你想看清一个人的过去、现在和将来，只需要听听他说的话。”

语言的力量

富爸爸关于“语言的力量”这一课非常有说服力。他问我：“你听人说过‘赚钱要花钱’吗？”

我起身从冰箱里取出两罐饮料，回答：“是啊，我经常听别人这样说，你为什么问这个？”

“因为只有花钱才能赚钱的观点，是最糟糕的观点之一，特别是对那些想得到更多钱的人来说。”富爸爸说。

递给富爸爸一罐饮料，我说：“我不明白，你的意思是赚钱不用花钱吗？”

“不用。”富爸爸摇摇头，“赚钱不用花钱。只需要一些我们都能使用的东西，而且比钱的成本小多了。实际上，在很多时候，那甚至是

免费的。”

这番话使我十分好奇，但是他没有告诉我那是什么。在投资课结束时，他给我布置了一项作业：“在我们下次碰面以前，我希望你邀请你爸爸出去吃顿饭，时间要长一点。在吃饭时，我希望你留意他的习惯用语。听完他讲的话，然后注意他话语里传递的信息。”

此时，我已习惯了富爸爸布置给我的这些稀奇古怪的作业，这些作业看起来与我们讨论和研究的主题风马牛不相及。但他坚信实践经验在先，理论课程在后。于是我打电话请我爸爸在他喜欢的一家餐厅吃饭。

一周后，富爸爸与我又碰面了。“和你爸爸饭吃得怎么样？”他问。

“很有趣，”我回答，“我非常仔细地听他使用的词语，并揣测他话语中的含义以及背后隐藏的思维方式。”

“你听到了什么？”

“我听到了‘我永远不会变富’。”我说，“那是我听过的最多的话，事实上，我经常听到爸爸对家里人说‘从我决定当中学教师的那一刻起，我就知道自己永远不会富有了。’”

“你以前听过这些话吗？”富爸爸问。

我点头说：“听过许多次。”

“你还经常听到他说哪些话？”富爸爸问。

“‘你以为钱是树上长的吗？’‘你以为我是印钞票的吗？’富人可不会像我这样关心别人。’‘钱很难挣。’‘我宁愿快乐而不是富有。’”我回答。

“现在你理解我的意思了吗？我说过你能通过倾听别人的谈话，看到他们的过去、现在和将来。”富爸爸问。

我点头说：“我还注意到其他一些事情。”

“是什么呢？”富爸爸问。

“你有商人和投资者的词汇，我爸爸有中学教师的词汇。你使用‘资本化率’、‘财务杠杆’、‘息税前利润’、‘生产价格指数’、‘利润’和‘现金流’等词语，而他使用的是‘考试分数’、‘补助金’、‘语法’、‘文学’、‘政府拨款’、‘长期聘用’等词语。”

富爸爸笑了：“赚钱不用花钱，但要花费语言。富人和穷人的区别就在于他们使用的词汇。一个想致富的人需要做的，就是增加财务词汇。而好消息是，大多数词语是免费的。”

20世纪80年代，我花了很多时间教授企业家精神和投资。在那期间，我敏锐地观察了人们所使用的词汇，以及这些词汇和他们的财务状况之间的关系。经过深入研究，我发现英语词汇大约有200万，普通人掌握的词汇约有5000个。如果人们想增加财务成功的机会，就应该从增加特定领域的词汇入手。例如，当我投资单户式出租住宅这种小型房地产时，我应该首先增加在该领域的词汇。当我转向投资私人公司时，我又不得不增加这方面的词汇。只有这样，我才会投资这样的公司时感到得心应手。

在学校，律师学习法律词汇，医生学习医学词汇，教师学习教学词汇。如果一个人离开学校时没有学过投资、金融、金钱、会计、公司法、税收等方面的词汇，那么他作为一个投资者就会感到很困难。

我设计“现金流”游戏的一个原因，就是想让门外汉熟悉投资词汇。在我们所有的游戏中，玩家能很快熟悉会计、商业和投资词汇背后隐藏的各种关系。通过反复玩我们的游戏，玩家可以学会这些通常

被错误使用的词语，如“资产”和“负债”的真正定义。

富爸爸常说：“不只是不懂得词语的定义，错误使用词语的定义也是引起长期财务困境的真正原因。要破坏一个人的财务稳定，再没有什么比把‘负债’称做‘资产’更厉害了。”所以富爸爸一直强调正确定义财务词语的重要性。他会说：“mortgage（抵押贷款）这个词源于一个法语单词mortir，意思是死亡，所以抵押贷款就是一种直到死都有效的契约。real estate（不动产）在英语中并不是real（真正的）的意思，它实际上来自西班牙语，意思是王室的财产，这就是我们至今还没有自己的财产的原因。我们只是在技术上控制了不动产，却不真正拥有它。政府拥有我们的财产，并因我们使用它们而向我们征税！”

所以富爸爸常说：“赚钱不用花钱。使用富人的词汇就能赚钱，而且更重要的是，还能留住钱。”

因此当你阅读本书时，请留意它使用的不同词语。千万记住富人和穷人的一个根本不同就是他们使用的词语，而词语是免费的。

计划变穷

在富爸爸的这堂课后，通过留意别人的语言，我开始觉察到大多数人都无意识地“计划变穷”。今天我常听到人们说：“我退休的时候，收入就会下降。”而事实果真如此。

他们还经常说：“退休后，我的需求会降低，所以我只需要较少的收入。”但是他们通常没有认识到的是，当一些支出下降的时候，另一些支出却上升了。这些支出中，比如全日疗养院费用，当人们年迈时（如果他们能够幸运地活到老），这笔费用就会很大。一般老年人疗养院的费用是每月5000美元，那比如今许多人的月收入还高。

也有人说：“我不需要计划。我从工作中已经得到了退休金和医疗计划。”这种思维方式的问题是，投资计划比单纯的投资和金钱复杂得多。在开始投资前，有一个财务计划非常重要，因为这个计划需要考虑多种不同的财务需求。这些需求包括大学教育、退休金、医疗费和长期保健。这些通常数额巨大并且很迫切的需求要通过投资来满足，不仅要投资股票、债券或房地产，还要投资保险产品和其他不同的投资工具。

未来

我写有关金钱的书是想帮助人们提高长期的财务健康水平。自从信息时代的退休金计划出现以来，例如美国的401（k）退休金计划、澳大利亚的退休金计划和加拿大的注册退休储蓄计划，我越来越担心那些还没有为信息时代做好准备的人们。在工业时代，人们退休以后，至少公司和政府会为他们提供一些财务援助。但今天，当401（k）退休金计划或者“现金余额退休金计划”（不是传统的养老金）耗尽时，这将成为个人的问题，而不是公司的问题。

我们的学校对年轻人进行长期财务健康教育和财商教育已势在必行。如果不这样做，我们手中就将握着一枚巨大的社会经济定时炸弹。

我经常在我的培训班上说：“要保证有一个计划。首先，问你自己是计划变富还是计划变穷。如果你计划变穷，那么年纪越大，你的财务状况就会越困难。”富爸爸多年前就对我说过：“年轻时你不知道年老的感觉。如果你知道年老是什么感觉，你就会用完全不同的方式来计划你的财务生活。”

老年计划

在生活中，尽早计划非常重要。当我在培训班上讲这句话时，大多数学员都表示同意。没有一个人不同意计划的重要性，但问题是，只有极少数人真正这样做。

当我意识到大多数人明白自己需要制订一个财务计划，但只有极少数人花时间去实施时，我决定帮他们一把。在一次培训课上，午饭前一个小时，我找了一些棉质晾衣绳，把它们剪成不同长度的小段。我让学员先拿一截绳子，用绳子的两头各拴住自己的左右脚踝，两脚与肩同宽。然后给他们另一截绳子，让他们用这截绳子的一头拴住自己的脖子，另一头拴住自己的脚踝。最终结果是：他们被拴住了脚踝，不能直立，只能以45度角弯腰站着。

一位学员问这是不是刑讯拷问的新方式。“不是，”我回答，“我只是把你们每个人带到未来，如果你们足够幸运可以活到那个时候。现在这些绳子就代表着你们年老时的感觉。”

一阵阵缓慢的呻吟声从课堂中传出来，一些人开始进入角色。饭店服务员接着把午餐放在了长桌上。午餐有三明治、色拉、饮料。问题是，这些冷冻食品只是堆放在一起，面包没有切开，色拉也没有做好，饮料是半成品，还没有兑水。这些人俯着身子，像年迈的老人，不得不自己准备午餐。在接下来的两个小时里，他们挣扎着切面包，做三明治、色拉，冲饮料，坐下吃饭，然后清洗餐具。当然在这两个小时里许多人也需要去洗手间。

两个小时结束时，我问他们是否愿意花一点时间为他们的一生制订一个书面的财务计划，他们热切地回答“是”。随后他们解开了绳子，我充满兴致地观察他们带着浓厚的兴趣开始为自己制订计划。一旦人生观发生变化，他们对制订计划的兴趣就急剧增长。

正如富爸爸所说的：“年轻时你不知道年老的感觉。如果你知道年老的感觉，你就会用完全不同的方式来计划你的财务生活。”他还

说：“许多人出现的问题是，他们仅仅计划到退休，这远远不够，你需要计划到退休以后。事实上，如果你富有，就至少应该计划到三代以后。如果你不这样做，钱就会随着你的去世而很快散去。而且，如果你在离开这个世界之前还没有安排好你的钱，那么政府将替你安排。”

意向测试

很多时候，我们并没有注意自己沉默的、看起来不太重要的思想。富爸爸说：“不是我们大声说出的话决定了我们的生活，而是我们轻声对自己说的话更有影响力。”

所以意向测试为：

1．你计划变富还是变穷？

富____ 穷____

2．你愿意更多地关注自己深层、内在的思想吗？

愿意____ 不愿意____

3．你愿意花一些时间去增加你的财务词汇吗？

一星期学习一个财务新词语是可能的。只用找到一个词语，在字典里查出这个词语的至少一种定义。在一周内，使用这个词语造句，并做心得笔记。

愿意____ 不愿意____

富爸爸认为词语很重要。他常说：“词语形成思想，思想形成现实，现实成为生活。富人和穷人之间的最主要区别，就是他们使用的词语不同。如果你想改变一个人的外在现实，就要首先改变他的内在

现实，这又需要首先改变、提高或更新他使用的词语。如果你想改变人们的生活，首先要改变他们的词语。而好消息是，词语是免费的。”

第8章 投资者第6课：计划使你致富

如果你有一个好的计划并坚持不懈地实施，致富就会水到渠成。

我的朋友汤姆是一位优秀的股票经纪人，他常说：“令人遗憾的是9/10的投资者都不赚钱。”汤姆接着解释说：“这9/10的投资者虽然没有赔钱，但也没能赚钱。”

富爸爸向我讲述了一件类似的事情：“大多数自认为是投资者的人，在某一天赚了钱，又会在一周之后赔进去。因此他们没有赔钱，只是没有赚钱。但他们仍然认为自己是投资者。”

多年前，富爸爸就给我解释，人们想得很多的投资实际上是好莱坞影片中的投资。普通人常常想象：场内交易人在交易日开盘时大声发出买进卖出指令，或者某位大亨在一场交易中就赚到数百万美元，或者股票价格暴跌后，投资者跳楼自杀。对富爸爸而言，这些都不是投资。

记得我曾看过一个采访沃伦·巴菲特的专题节目。采访中，巴菲特这样说：“我去市场的唯一目的，是看看有没有人做蠢事。”巴菲特继续解释说，他从不依据电视上专家的点评，或股价的涨跌来获得投资建议。实际上，他的投资远离股市推手，以及从所谓投资消息中赚钱的人制造的噪音。

投资并非大多数人想象的那样

多年前，富爸爸解释说，投资并不是大多数人想象的那样。他说：“许多人以为，投资是一个充满戏剧性、激动人心的过程。还有人认为，投资包含许多风险、运气、时机和秘诀。有些人自知对投资这个神秘课题知之甚少，因此，他们把资金连同信赖一并交给别人，希望别人比他们懂得多一些。另外一些所谓的投资者要显示他们比其他人懂得多，因此他们进行投资，希望证明自己智胜一筹。尽管许多人认为这就是投资，但我认为的投资不是这样。对我来说，投资通常是一个枯燥乏味的计划，是一个近乎机械化的致富过程。”

我听到富爸爸的这一席话，并对着他复述了几遍。“投资通常是一个枯燥乏味的计划，是一个近乎机械化的致富过程？”我问，“枯燥乏味的计划、近乎机械化的致富过程是什么意思呢？”

“这就是我所说的要点。”富爸爸说，“投资仅仅是一个由固定程序和策略组成的计划，是一套致富的系统——这一切几乎能保证你致富。”

“一个能保证你致富的计划？”我问。

“是几乎能保证，”富爸爸补充道，“风险总会存在。”

“你是说投资并不一定冒险、危机重重或刺激万分？”我迟疑地问。

“对。”富爸爸回答，“当然，除非你想要投资是那样，或者你认为投资必须是那样。不过对我而言，投资就像按照食谱烤面包一样简单乏味。我个人讨厌冒险，只想致富。因此我简单地按照计划、食谱或公式去做。这就是我对投资的看法。”

“既然投资就像按照食谱烤面包那样简单，那为什么有如此多的人不能遵循这个简单的公式呢？”我问。

“我不知道。”富爸爸说，“我也时常问自己这个问题。我也想知道

为什么每100个美国人中只有3个人是富翁。为什么在这样一个致富机会人人平等的国度里，只有极少数人成为富翁？我想致富，可是没钱。因此对我而言，找到一个致富计划或者方法并认真执行，是一个常识。当别人已经为你指引一条光明大道时，你为什么还要走老路呢？”

“我不知道。”我说，“大概我没意识到那是一条成功之路吧。”

富爸爸继续说：“现在我知道了，为什么对大多数人而言，遵循一个简单的计划如此困难。”

“为什么呢？”我问。

“因为遵循一个简单的致富计划是一件乏味的事情。”富爸爸说，“人们总是很快厌倦，然后想要找一些更刺激、更有趣的事情做。这就是100个人中只有3个人致富的原因。他们按照计划开始，不久就感到厌倦。于是他们抛开计划，寻找一种能快速致富的魔法。他们一生都在重复乏味、有趣、再乏味的过程。这就是他们没有致富的原因。他们不能忍受遵循一个简单的致富计划的无趣。许多人认为，投资致富的过程很神奇。或者他们认为，如果不够复杂，就不是个好计划。相信我，涉及投资时，简单好于复杂。”

“你在哪里找到你的公式？”我问。

“在‘大富翁’游戏里找到的。”富爸爸说，“我们大多数人小时候都玩过这个游戏。但不同的是，从小到大，我从没间断过玩这个游戏。还记不记得许多年前，我花了很多时间同你和迈克一起玩这个游戏？”

我点了点头。

“还记不记得，这个简单游戏教给我们一个获取巨大财富的公式？”

我再次点了点头。

“这个简单的公式或策略是什么？”富爸爸问。

“买4幢绿房子，然后用它们换一家红酒店。”我轻声说着，童年的记忆涌上心头，“你告诉过我们很多次，那时你很穷，在现实生活中你的‘大富翁’游戏才刚刚开始。”

“是的，”富爸爸说，“你还记得我带你们去看现实中的绿房子和红酒店吗？”

“记得，”我回答，“我还记得看到你在现实生活中玩这个游戏时，我是多么惊奇。那时我才12岁，但我知道对你而言，这不仅仅是一个游戏，只是我没认识到这个简单的游戏竟然教会了你一种致富的策略、方法或公式。我没有看到这一点。”

“一旦我学会了这个公式，这个购买4幢绿房子交换一家红酒店的程序，我就自动开始运用了。甚至在睡梦中，我都会使用这个公式，并且很多时候，这就像是现实一样。不用思索，我自然而然地就会用到它了。我只是按照这个计划做了10年，有一天醒来，我发现自己富了。”

“它是你计划中的唯一部分吗？”我问。

“不，不是。这种策略只是我遵循的众多简单公式里的一个。对我而言，如果公式太复杂，就不值得遵循。如果你学完之后不能自如地运用，就应该放弃。如果你有一个简明的策略，并认真执行，投资和致富就会水到渠成。”

一本给认为投资很困难的人的好书

在我的投资课上，一直有人对“投资是执行计划的单调乏味的过

程”这一观点心存疑虑或讽刺。这种人总想从聪明人那里获取更多的事实、数据和证明。由于我不是投资技术专家，我无法提供他们要求的理论证据，直到有一天我看到了一本关于投资的好书。

詹姆斯·P. 奥肖内西的这本完美的书是为那些认为投资必须冒险、复杂和危机重重的人而写。同时也是那些自认为智胜一筹的人的最佳读物。这本书有理论和数字依据：在大多数情况下，被动、机械的投资系统会打败由人组成的投资系统——即使是像基金管理人那样的专业投资者也不例外。这本书还解释了9/10的投资者赚不到钱的原因。

奥肖内西的这本畅销书名为《华尔街股市投资经典》，书中描述了两两种不同类型的决策方法：

1. 经验型的分析方法或称直觉式分析方法。这种方法基于知识、经验和常识。

2. 定量分析法或称精算法。这种方法仅以大量数据为基础，推论出各种关系。

奥肖内西发现，大多数投资者在投资决策中，偏爱直觉式分析方法。多数情况下，使用直觉分析法的投资者常常作出错误的决定，会败给几乎是纯机械的方法。奥肖内西引用《科学推理的局限性》一书的作者戴维·福斯特的一句话：“人类的判断力远远小于我们的想象。”

奥肖内西还写道：“他们（包括资金管理人）所有人都认为自己有超凡的洞察力、智商和能力去选择有利可图的股票，然而，80%的有利可图的股票是通过标准普尔500指数选择出来的。”也就是说，纯机械化的股票选择方式，胜过80%的专业选股人。这就意味着，即使你对选股一无所知，但只要你采用纯机械的、非直觉的投资分析方式，就可以打败大多数所谓的受过良好训练和教育的专业人士。这确实就像富爸爸所说的：“投资是机械化的自然过程。”或者，你想得越少，风险就越小，就越是高枕无忧，赚的钱却越多。

奥肖内西在书中还提到了一些颇有趣味的观点：

1．大多数投资者注重个人经验，而不是基础事实或基本利率。也就是说，他们重直觉而轻事实。

2．大多数投资者偏爱复杂公式，而轻视简单公式。他们似乎有这样一种观念：不复杂不困难的公式不是好公式。

3．简单化是投资的最佳原则。他认为，我们不是将投资简单化，而是“使投资变得复杂，跟风，热衷于股市小道消息，让冲动主宰我们的决定。凭直觉和股市热点买进和卖出，在缺乏基本的一致性或投资策略的情况下，进行着一笔笔失败的投资”。

4．他还指出，专业的机构投资者会和普通投资者犯一样的错误。奥肖内西写道：“机构投资者说他们客观、理性地作出决定，但他们不是。”《财运和愚蠢》一书中有这样一句话：“虽然机构投资者的办公桌上堆满了深度分析报告，但大多数退休金管理机构还是依靠直觉挑选高级经理，并让持续表现不佳的经理人留任，仅仅因为他们之间有着良好的个人关系。”

5．“投资成功的必由之路是：用心研究投资的远期结果，努力找到一种或一组有实际意义的投资策略。然后坚持这条道路。”他还指出：“我们必须观察策略如何运行，而不能只关注投资本身。”

6．历史会重演。人们总愿意相信今时不同往日。他写道：“人们相信现在不同于过去。现在，市场在计算机化，大额交易商主宰着市场，个体投资者被他们的资金管理人取代，这些资金管理人控制着大量的共同基金。一些人认为，这些资金管理人有高超的决策方式，还认为，20世纪五六十年代表现完美的投资策略在未来已经没有什么价值了。”

然而，自从艾萨克·牛顿爵士这位伟大人物在“1720年南洋贸易公

司泡沫”中损失惨重后，投资策略就没有太多的改变了。牛顿面对失败，只能哀叹：“我能计算出天体的运行，却无法算出人们的疯狂。”

7. 奥肖内西并不是说一定要投资标准普尔500。他只是举这个例子作为直觉投资者和机械投资公式之间的比较。他继续说，投资标准普尔500不一定是最好的公式，尽管它的确是一个好的选择。他解释说，在过去的5~10年中，大盘股表现最好。然而过去46年的数据显示，是小盘股，即那些资本总额不足2500万美元的公司发行的股票，让投资者赚得最多。

由此我们总结出一个经验，你统计的数据时间越长，你的判断就越准确。你可以发现在过去久远年代中表现最好的投资方法。

富爸爸有相似的观点，因此他的公式是：创建自己的企业，通过企业购买房地产和有价值证券。这个公式在过去至少200年中都是一个获取财富的制胜公式。富爸爸说：“我教你的和我使用的这个公式，在过去相当长的时间里，已造就了不少超级富翁。”

许多人认为，印第安人做过一次亏本买卖，仅仅为了价值24美元的珠子和饰物，就把曼哈顿岛，也就是现在的纽约市卖给了西印度公司的彼得·米纽伊特。然而，如果印第安人按8%的年收益率把钱投资出去，那么今天，24美元就值27兆美元了。这笔钱用来买回曼哈顿岛还绰绰有余。所以问题不在于钱的多少，而在于没有投资计划。

8. “我们想的和实际做的，总是有着天壤之别。”

找一个可行的公式并照着去做

富爸爸多年前对我说：“找一个可以让你致富的公式，然后照着去做。”每次人们过来告诉我，他们用5美元买进的股票涨到了30美元，然后他们卖掉了它时，我常常很疑惑，因为这种做法打乱了他们

的计划、违背了他们的成功程序。

这些追求热门投资和迅速致富的故事，常常让我想起富爸爸告诉过我的另一个故事。富爸爸说：“许多投资者，就像在野外开车兜风的一家人。几头长着大角的野鹿突然出现在前方。司机，通常是这家的男主人就会大喊‘快看大雄鹿’。由于受到惊吓，鹿群本能地朝路旁的农田逃窜。司机改变方向，离开原路，开始追逐鹿群。小车驶过农田、进入丛林。路面高低起伏、崎岖不平。家人惊恐地叫司机停下来。可是太迟了，小车冲到河边，刹车不及，坠入水中。这个故事的寓意是，当你背离了简单的计划，改变方向去追逐眼前的诱惑时，灾难就要发生了。”

意向测试

无论何时有人说“赚钱要花钱”，我都不敢苟同。因为富爸爸说过：“你不必靠成为火箭专家致富。赚钱不一定需要大学教育、高薪工作或者本钱。你只要知道你的目标，然后制订一个计划并坚持执行。”换句话说，赚钱需要的是一点纪律。然而问题是，当涉及金钱时，纪律通常是稀有商品。

奥肖内西引用了一句我最喜欢的话，这句话出自著名卡通人物波戈之口：“我们的敌人就是我们自己。”对我而言，确实如此。如果当初我听富爸爸的话，遵循简单的投资公式，我现在会更加富有。

所以意向测试为：

你是否准备好找到一个简单的公式作为你计划的一部分，然后坚持实施，直到你实现财务目标？

是____否____

第9章 投资者第7课：你怎样找到 适合你的计划

“我怎样找到适合我的计划？”经常有人这样问我。

我的标准答案是：分步进行。

1. 付出时间。花时间静静思考你的人生，默默地思考几天，如有必要就花几个星期。

2. 在静思的过程中问自己：“我想从生活的馈赠中得到什么？”

3. 在确定自己想要得到什么之前，暂时保持沉默。很多时候，出于无心或专横，人们总是把他们的意志强加在你的头上。你深藏于心的梦想，总是在亲友的好言相劝中毁于一旦：“噢，别傻了”或者“你做不到”或者“我怎么办呢？”

记住，比尔·盖茨20多岁时靠着5万美元起家，成为拥有900亿美元资产的世界首富，他并没有向太多的人询问自己该干什么。

4. 征求财务顾问的意见。所有的投资计划都从财务计划开始。如果你不喜欢这个财务顾问的建议，那就另换一个。为解决医疗问题，你会请教一个又一个专家，那为什么不为财务挑战多寻求一些建议呢？财务顾问来自多种渠道，稍后本章将会提供一张参考目录。选择一位适合的顾问帮助你制订财务计划。

不同的财务顾问提供不同的投资产品，例如保险。保险非常重

要，它应该被认真考虑，成为你财务计划的一部分，尤其是在你刚刚起步时。例如，如果你没钱，但有3个孩子，万一你去世，受伤或因为其他原因无法实现你的投资计划，这时保险就变得非常重要。保险是一张安全网，或者说是防止你陷入负债和财务困境的有效手段。并且，当你变富时，保险在你财务计划中的角色和类型，会随着你经济状况和需求的改变而改变。因此，要及时更新你的一部分计划——保险。

两年前，我公寓楼的一名房客没有关圣诞树上的彩灯就出去了一整天，结果酿成一场火灾。消防队员迅速赶到，扑灭大火，我感激万分。随后，我的保险代理人和他的助手赶到现场。那天，他们是除了消防队员外最让我感激的人。

富爸爸总是说：“在任何人的人生规划中，保险都占有举足轻重的地位。保险最大的麻烦是，当你需要它时，你买不到它。因此，你必须预测自己需要什么，然后买一份相应的保险，当然，你希望这份保险永远不要生效。保险就是保内心的宁静。”

重要提示：有的财务顾问专门服务于不同经济状况的人。换句话说就是，一些顾问只为富人工作。不管你有没有钱，找一个你喜欢的、愿意帮助你的财务顾问。如果你的顾问干得好，你会发现自己很快超过了顾问。我和妻子经常更换专业顾问，包括医生、律师和会计师等。如果你的顾问很专业，他会理解你的做法。但即使更换了顾问，你也要坚持自己的计划。

怎样制订你的计划

我有一个目标：30岁之前成为百万富翁。这是我计划的最终结果。但问题是，我实现这个目标后又迅速损失掉了所有的钱。所以我找到计划中的缺陷时，并没有改变整体计划。在实现目标又失败后，我只需要在总结经验教训的基础上，对计划加以改进。然后我重

新设定了目标：实现财务自由，45岁时成为百万富翁。47岁时，我实现了这个目标。

这里的关键在于，我的计划并没有改变，它只是随着我经验的增加而日趋完善。

那么，你怎样制订自己的计划呢？答案就是：找一个财务顾问。验证一下顾问的资格证书，并多找几个财务顾问作比较。如果你从没有过一个财务计划，那么对于大多数人来讲，这都是一个很有启发性的经验。

设定的目标要符合实际。我计划在5年内成为千万富翁，因为对我来说，这是符合实际的。富爸爸一直在指导我，因此这个目标切合实际。不过，即使有他的指导，我还是免不了犯错，并且犯了很多错，这些错误导致我顷刻间一无所有。正如我说过的，如果当初我遵循富爸爸的计划，生活会顺利得多。但是，由于年少无知，我还是坚持按自己的方式走了自己的路。

因此，首先设定切合实际的目标，然后随着知识和经验的积累，改进或提高你的目标。要记住，在马拉松比赛的开始阶段，最好采用慢跑。

通过实际行动，你才能制订出自己的计划。先征求顾问的意见，再确定切合实际的目标，并且要知道目标会随着你的改变而改变，但请坚持你的计划。对大多数人而言，最终的目标是实现财务自由，从日复一日繁重乏味的工作中解脱出来，不再为钱工作。

第二步，要明白投资是一种团队活动。在本书中我将详尽阐述财务团队的重要性。我注意到，很多人认为做事要全靠自己。对，有些事情确实要靠自己独立完成，但有时，你需要一个团队。财商会告诉你什么时候该依靠自己，什么时候该寻求别人的帮助。

涉及金钱，许多人总是独自默默承受着痛苦。巧合的是，他们的父母也做着同样的事情。正如你计划中所写的，你要结识新的团队成员，他们将助你一臂之力，使你梦想成真。你的财务团队成员可以包括：

1. 财务规划师；
2. 银行经理；
3. 会计师；
4. 律师；
5. 经纪人；
6. 簿记员；
7. 保险代理人；
8. 成功的顾问。

与以上这些人定期共进午餐，进行会谈。富爸爸就是这样做的，正是在这些会谈中，我学到了大多数关于企业、投资和如何致富的知识。

记住，寻找团队成员就如同寻找商业伙伴，因为在很多方面，团队成员就是发挥着那样的作用。他们是你的同道中人，共同关注你人生中最重要事业。请牢记富爸爸的话：“不管你为自己，还是为别人工作，如果你想致富，就要关注你自己的事业。”在关注个人事业时，最有利于你的计划就会逐渐显现。因此不要吝惜时间，保持每天进步一点，日积月累，你就会获得实现梦想的机会。

意向测试

我的计划没有真正改变，但在很多方面，它又变化巨大。没有改变的是我的起点和最终目标。通过多次犯错，从成功和失败、高潮和低谷的经验中学习，我日渐成熟，获得了知识和智慧。因此，我不断修正自己的计划，因为我自己也在不断地改变。

有人说过：“生活是一位残酷的老师。它先给你惩罚，再给你上课。”然而不管你喜欢与否，这才是真正的学习过程。我们大多数人都说过：“早知今日，何必当初？”对于我来说，这句话是至理名言。我的计划基本上是一样的，但它又会因我的改变而改变。现在，我再也不会做20年前的傻事了。不过，如果20年前我没有做过那些傻事，我也不会有今天的知识和地位。比如，我不会再用20年前的方式来管理企业了。然而，正是第一家企业的失败，以及我从废墟中重新站起来的努力，才让我成为一个更加出色的企业家。因此，虽然在30岁时，我实现了成为百万富翁的梦想，但顷刻间失去所有资产的经历又使我成长为今天的百万富翁，这一切都归功于计划，只是走向成功的过程比我预想的要长一些。

论及投资时，我从失败的投资中学到的东西，远多于从成功的投资中学到的东西。富爸爸说，如果我有10项投资，那么可能只有3项运作良好，成为财富的主要来源。有5项可能形同虚设，另外两项就成为灾难。然而，我从这两场财务灾难中学到的东西，会远多于从那3项成功的投资中学到的东西——实际上，这两场灾难将使我在下一次投资中稳操胜券。这就是计划的全部要义。

所以意向测试为：

你是否愿意从制订一个简单的计划开始，不让它变得复杂，在计划执行过程中，发现自己需要学习时，就不断学习并改进你的计划？换句话说，计划并没有真的改变，但你愿意让计划改变你吗？

愿意_____不愿意_____

第10章 投资者第8课：现在就决定长大后你想要什么

投资者第1课讲述的是选择的重要性，其中提到了财务核心价值的3种选择，它们是：

1. 安全；
2. 舒适；
3. 富有。

这些都是非常重要的个人选择，不能轻视。

1973年，我从越南战场回来时，就面临着这些选择。当富爸爸谈到我去航空公司做飞行员的选择时，他说：“航空公司的工作可能也不那么安全。我估计在今后几年，航空公司会不大景气。当然，如果你真的喜欢那份工作，而且能保持良好的飞行记录，那么在那里你可能也会获得工作安全。”

然后他问我想不想回到加利福尼亚标准石油公司工作，那份工作我只干了5个月就去了海军陆战队飞行学院。“你没收到一封信吗？那封信上说一旦你服役期满，标准石油公司会重新聘用你。”

“他们说了欢迎我回去。”我回答，“但他们没有保证。”

“为那样的公司工作不好吗？工资不高吗？”富爸爸问。

“非常好，”我说，“那是一家很好的公司，但我不想回去，我想继续前进。”

“你最想要什么？”富爸爸指着这3种选择问，“是安全、舒适，还是富有？”

说心里话，答案肯定是“富有”。虽然在我的家庭里从不提倡这种欲望和核心价值观，但在我心中，这种想法多年未变。我成长在这样的家庭，它把工作和财务安全作为最优先的选择，认为富人邪恶、贪婪，没有教养。我们在饭桌上从不谈论金钱，因为那是一个肮脏的话题，不值得动脑筋去讨论。但现在我已25岁，应该有自己的主见了。我知道我的核心价值观是“富有”，而不是“安全”和“舒适”。

然后，富爸爸让我列出我的顺序：

1. 富有；
2. 舒适；
3. 安全。

富爸爸看了看我的列表说：“好，第一步是写出一个实现财务安全的计划。”

“什么？”我问，“我的优先选择是想富有，为什么还要费工夫去制订一个计划呢？”

富爸爸笑了。“跟我想的一样，”他说，“世界上满是像你这样只想致富的人。问题是，大多数像你这样的人都没能成功，因为他们不懂到底什么是财务安全或财务舒适。一部分像你这样的人勇往直前地去做，但现实是，财富之路上满是失败，像你这样冲动、鲁莽的人的失败。”

我坐在那里真想大叫。在我以前的生活中，一直和穷爸爸在一起，他总是把安全放在第一位。现在，我终于长大了，可以抛弃穷爸爸的价值观了，但富爸爸又对我说相同的事情。我真想大叫，我要的是富有，不是安全。

3个星期后，我又和富爸爸谈了一次话。我很难受。我努力想摆脱的一切，他又当着我的面拉了回来。最后，我冷静下来，打电话给他，开始了另外一课。

“你准备好了吗？”我们再次碰面时，富爸爸问。

我点头说：“我准备好了，但实在有点不情愿。”

“第一步，”富爸爸开始了，“给我的财务顾问打个电话，说‘我想制订一个实现终生财务安全的计划。’”

“好的。”我说。

“第二步，”富爸爸说，“你写完基本财务计划后，打电话给我，我们讨论一下。就这样吧，再见。”

一个月后，我打电话给他。我把计划拿给他看，他说：“很好，你会按计划去做吗？”

“我想不会，”我说，“太枯燥、太机械了。”

“本来就是这样的。”富爸爸说，“计划本来就是机械、呆板和枯燥的。虽然我可以命令你按计划去做，但我不想强迫你。”

我逐渐平静下来，说：“现在我该做什么？”

“现在你去找你自己的顾问，写一份实现财务舒适的计划。”富爸爸说。

“你是说一个长期的、更大胆的财务计划吗？”我问。

“对。”富爸爸说。

“这有趣多了，”我说，“我能做到。”

“好，”富爸爸说，“你准备好之后，再给我打电话。”

4个月后，我又和富爸爸见面了。制订这个计划不那么容易了，至少不像我想象的那么容易。计划制订过程中，我时不时地给富爸爸打电话，但花费的时间还是比我想象的要长。不过，这个过程非常有价值，因为在和不同顾问的交谈中，我学到了很多。我逐渐对富爸爸试图教给我的概念有了更深的理解。我学到的经验就是：除非我自己很清楚，否则顾问也很难弄清楚并给我提供帮助。

终于，我可以和富爸爸见面并把计划拿给他看了。富爸爸只说了句“很好”。他坐在那里看着计划，问：“现在你对自己的了解有多少？”

“我发现，我真的很难说明白我想从生活中得到什么，因为现在我们有那么多的选择——并且其中的很多选择都令人激动。”

“很好，”他说，“这就是为什么今天那么多人从这家企业到那家企业，换了一个又一个工作，但从来没有真正实现他们的财务目标。所以他们经常花费最宝贵的资产和时间，在生活中徘徊。他们可能很满意他们正在做的事，但不知道他们正在失去什么。”

“的确如此，”我表示同意，“这次，我没有只考虑安全，我必须思考在生活中我真正想做什么——令人意想不到的是，我不得不探究那些以前我从来没有思考过的理念。”

“比如什么？”富爸爸问。

“嗯，如果我真的想过舒适的生活，就必须思考在生活中我想拥有什么，比如去长途旅行、豪华汽车、昂贵的假期、高档服装、宽敞的房子，等等。我不得不把思维拓展到未来，以发现我真正想要的东西。”

“那你发现了什么？”富爸爸问。

“我发现安全是如此容易，因为我的计划中只有安全。我不知道舒适的真正含义。所以安全很容易，定义舒适就困难一些。现在，我迫不及待地想知道富有的含义以及怎样制订获取财富的计划。”

“好，非常好。”富爸爸接着说，“很多人都已习惯于量入为出和未雨绸缪，从来不知道生活还有其他可能。所以他们肆意挥霍，负债度年假或购买豪华轿车，然后又充满负罪感。他们从来不想如果有一个好的财务计划，财务状况会有什么样的可能，也从未想过他们这样花费是一种浪费。”

“事情确实如此，”我说，“通过和顾问一起谈论可能的财务状况，我学到了很多。我认识到我确实低估自己了。事实上，我感觉我就像在低矮的房子里徘徊了多年，尽量节俭，储蓄，寻求安全，过着量入为出的生活。现在，我已有了一个实现舒适的计划，就更迫不及待地想知道富有的含义。”

“很好，”富爸爸笑着说，“保持年轻的关键，就是在成长时决定你想要什么，然后不断地成长。最可悲的事，莫过于看到人们低估自己在生活中的可能性。他们过着俭朴的生活，精打细算，拼命储蓄，并认为这样才叫有经济头脑。其实，这是财务节制，随着年龄的增长，这会在他们脸上和生活态度上表现出来。大多数人一生都生活在财务无知的精神牢笼，他们就像动物园中关在笼子里的野狮子一样，来回踱着步子，困惑于曾经熟悉的生活发生了变故。花时间去学习怎样制订计划，人们就会发现自己找到了生活中可能有的多种财务状况——

这是无价的。

“接下来的计划制订过程也让我保持年轻。经常有人问我为什么要花时间去建立更多的企业、去更多地投资、去赚更多的钱。我的回答是‘做这些事情使我感觉很好’。虽然我挣了很多钱，但我做这些事情的真正原因是，挣钱能使我保持年轻、充满活力。你不会要求一位伟大的画家在成功后，马上停止绘画吧？所以我为什么要停止建立企业、投资、赚钱呢？这就是我要做的，就像绘画使画家保持年轻的心态，让他们充满活力一样，尽管他们的实际年龄已经很大了。”

“你叫我花时间去制订不同层次的计划，目的就是让我找到我生活中可能的财务状况，对吗？”我问。

“是的，”富爸爸说，“这就是你必须制订计划的原因。我们从生活这个绝妙的礼物中发现的可能性越多，就越能保持年轻的心态。那些只为安全作计划的人，或者认为‘我退休后收入就会减少’的人，只是在计划着过一种拮据的生活，而不是在计划着过一种富足的生活。既然造物主为我们创造了无限丰富的生活，我们为什么还要计划过拮据的生活呢？”

“可能他们接受的教育就是这样的。”我说。

“这是个悲剧，”富爸爸回答，“非常可悲。”

当富爸爸和我坐在那里的时候，我的脑海中浮现出了穷爸爸的身影。我知道他现在处于人生低谷，正在努力重新开始。很多次和他坐在一起时，我都试图向他解释一些我所了解的有关金钱的理念，但谈话经常演化为争论。我觉得这就像持有不同核心价值观的两个党派进行谈判，一方坚持安全，而另一方坚持富有，最后谈判破裂。虽然我很爱我的爸爸，但金钱、财富和富有不是我们交流的话题。最后，我决定还是让他过他喜欢的生活，我则一心一意过我自己的生活。如果他想了解关于金钱的知识，我会随时回答他的问题，但如果他没有叫

我帮助他，我不会强迫他接受我的帮助。然而他从来没有提出这方面的问题。于是我决定不再试图在财务问题上帮助他，我只会去爱他，欣赏他的优点，不再去触碰我认识到的他的弱点。毕竟，爱和尊敬远比金钱重要。

意向测试

回想起来，穷爸爸只有一个通过稳定的工作实现财务安全的计划。问题是，当他与他的上司竞争职位时，他的计划失败了。但他没有适时地调整计划，而是继续只为实现安全的计划。幸运的是，他的确从教师退休金、社会保险和医疗保险中获得了财务安全。如果没有那些安全网，他的财务状况将会非常糟糕。现实是，他为一个匮乏的世界而计划，为最低生存保障而计划，最后他得到了那些。与此相反的是，富爸爸为一个财务富足的世界而计划，最后他也得到了他想要的。

这两种生活方式都需要计划。遗憾的是，大多数人都只为一个匮乏的世界计划，虽然另一个富足的世界也可能存在。它需要的只是一个计划。

所以意向测试为：

你是否有一个实现下列目标的财务计划：

1. 安全？是____否____

2. 舒适？是____否____

3. 富有？是____否____

请记住富爸爸的教导，所有3种计划都很重要。即使富有是你的第一选择，安全与舒适仍然要在富有之前予以考虑。关键在于，如果

你想富有，就需要所有这3种计划。为了舒适，你只需要两种计划。而为了安全，你只需要一种计划。请牢记：每100个美国人只有3个是富人。大多数人都只有一种计划，甚至许多人连一种计划都没有。

第11章 投资者第9课：每一种计划都有代价

“致富的计划和其他两种核心价值观的计划有什么区别？”我问。

富爸爸拿出他的黄色便笺纸，写下以下几个词语：

1. 安全；
2. 舒适；
3. 富有。

“你是指富有、安全和舒适有什么区别吗？”

“这正是我想问的。”我回答。

“区别是代价，”富爸爸说，“致富的财务计划与其他两种财务计划在代价上有巨大的差异。”

“你的意思是致富的财务计划要投入更多的金钱？”我问。

“好吧，对大多数人来说，代价是用金钱来衡量的。但如果你仔细观察，就会发现代价不是用金钱，而是用时间来衡量的。而且在时间和金钱这两项资产中，时间是最宝贵的。”

我皱了皱眉头，尽力去理解富爸爸的话：“代价用时间来衡量是什么意思？能给我举一个例子吗？”

“当然可以，”富爸爸说，“如果我从洛杉矶到纽约，一张汽车票是多少钱？”

“我不知道，但我估计不到100美元吧，”我回答，“我从没买过从洛杉矶到纽约的汽车票。”

“我也没买过，”富爸爸说，“现在，告诉我一张从洛杉矶到纽约的波音747客机的机票价格是多少？”

“我也不知道，但我猜大概要500美元吧。”我回答。

“很接近，”富爸爸说，“现在我问你，为什么这两种票的价格不同？都是从洛杉矶到纽约，为什么机票的价格要高得多呢？”

“哦，我明白了，”我开始理解富爸爸的暗示了，“我花更多的钱买机票是因为能节省时间。”

“与其说是节省时间，不如说是花钱买时间。从你认识到时间的宝贵以及时间也有价格的那一刻开始，你将变得更富有。”

我安静地坐着，思考着。我真的没有想过富爸爸所讲的理念，但我知道这对他很重要。我想说点什么，又不知道该说什么。我的确明白时间是宝贵的，却从未想过它也有价格。“买时间，而不是节约时间”这个观念对富爸爸很重要，但对我来说却从未如此重要过。

最后，富爸爸感觉到了我的思想斗争，打破了沉默：“我猜你家里人经常会说‘节约’或‘储蓄’这一类词，你妈妈会经常说她去购物时尽量地节约，你爸爸一定把存款看得很重要。”

“是的，他们确实是那样的，”我回答，“那你怎么看他们呢？”

“他们可能在努力节省，但浪费了很多时间。我在百货商店见过很多购物的人，他们花了很多小时仅仅为了节约几美元。”富爸爸

说，“他们可能节约了一点钱，却浪费了很多时间。”

“但是，难道节俭不重要吗？”我问，“难道不能通过节俭致富吗？”

“我不是说节俭不重要，”富爸爸继续说，“你可以通过节俭来致富。但我想说的是，真正的代价是用时间来衡量的。”

我再次皱紧眉头，努力思索着富爸爸说的话。

“看，”富爸爸说，“能够通过节俭来变富，也可以通过吝啬来致富，但这要花费很长时间，就像你坐汽车从洛杉矶去纽约可以省钱一样。然而，你真正的代价是用时间来衡量的。换句话说，花500美元坐飞机用了5个小时，或者花100美元坐汽车用了5天。穷人用金钱来衡量，而富人用时间来衡量。这就是有更多的穷人选择乘公共汽车的原因。”

“是因为他们没有钱，而有时间，对吗？”我问，“这就是他们乘公共汽车的原因吗？”

“说对了一部分。”富爸爸说，但又摇了摇头，看来他并不满意我的回答。

“因为他们认为金钱比时间更宝贵？”我盲目地猜测。

“更接近了，”富爸爸说，“我注意到，一个人钱越少，就把钱捏得越紧，我碰到过很多有钱的穷人。”

“有钱的穷人？”我问。

“是的，”富爸爸说，“他们有钱，是因为他们把钱看得太重而紧抓不放，就像金钱有什么魔力一样。所以他们虽然有很多钱，但还是像没钱时一样穷。”

“所以穷人比富人更依附于金钱，是吗？”我问。

“我仅仅把金钱看做一种交换的媒介。事实上，金钱本身没有多大价值。所以我一有钱，就想用它去交换有价值的东西。可笑的是，把钱看得越重的人，花钱买的东西就越没有价值。这就是他们很穷的原因。他们说着‘钱放在银行里很安全’一类的话，并且，当他们花掉自己的血汗钱时，其实是在糟蹋他们的钱。”

“所以他们比你更加看重金钱，对吗？”我说。

“是的，”富爸爸说，“在很多情况下，穷人和中产阶级为生活苦苦挣扎，就是因为他们把金钱看得太重了。他们紧紧握住手中的金钱，为钱努力工作，勤俭节约，购买打折商品，尽最大的努力省钱。很多这样的人想通过吝啬致富。虽然最终有一天，他们可能会有很多钱，但他们依然很吝啬。”

“我不明白，”我回答，“你所说的正是我爸爸和妈妈给我们灌输的价值观，你所说的正是我目前的思维方式。我在海军陆战队服役，他们给我的工资并不高，所以我觉得我那样想很自然。”

“我明白，”富爸爸回答，“勤俭和节约有它们的意义。但今天我们讨论的是富有的计划与其他两种计划的区别。”

“区别是代价。”我重复了一遍。

“是的，”富爸爸说，“而且大多数人认为代价是用金钱来衡量的。”

“而你认为代价是用时间来衡量的。”我补充说，开始理解富爸爸的意思了，“因为时间比金钱更重要。”

富爸爸点了点头，说：“很多人都想致富或去做富人的投资，但他们大多数人都不愿意投入时间。这就是为什么100个美国人中只有3

个富人的原因，而且这3个人中还有1个人是因为继承遗产而富有的。”

富爸爸又一次拿出黄色便笺纸，写下我们一直讨论的3种基本价值观：

1. 安全；
2. 舒适；
3. 富有。

“你可以用一套自动的投资系统或计划来实现安全和舒适。实际上，这也是我给大多数人的建议。他们只需要工作，然后把钱交给专业经纪人或机构代他们进行长期投资。以这种方式投资的人，可能要比自认为是华尔街高手的人强。遵循一个稳定的计划有步骤地进行投资，是大多数人最好的投资方式。”

“但如果我想致富，就必须投资于比金钱更有价值的东西，那就是时间。这是你在这一课里想告诉我的吗？”

“我想确认你理解了这堂课。”富爸爸说，“你看，大多数人都想致富，但不愿意首先投入时间。他们宁愿去经营一些热门投资项目或热衷于迅速致富的计划。或者，当他们想创办企业时，就匆忙地创办一家企业，而又没有任何基本的企业管理技巧。然后，你就不会奇怪为什么95%的小企业会在5~10年之内失败了。”

“他们匆匆忙忙地去挣钱，最终却失去了金钱和时间，”我补充说，“他们只想自己去干一番事业，而不想投入一点精力去学习。”

“或者遵循一个简单的长期计划，”富爸爸重复道，“你看，如果一个人能简单地遵循一个长期计划，几乎都能容易地成为百万富翁。但是，大多数人还是不愿投入时间，他们只想很快速地致富。”

“相反，他们会说‘投资是冒险’，或者‘赚钱要花钱’，或者‘我没时间去学投资，我太忙了，我还要付账单’。”我开始明白富爸爸的观点，补充说了一句。

富爸爸点了点头，说：“这些常见的观点或借口，就是只有极少数人能抵达金钱富足世界的原因。这些观念或词语，也可以用来解释为什么90%的人都有钱太少的问题，而不是钱太多的问题。正是这些关于金钱和投资的观念，催生了他们的财务问题。他们要做的就是改变一些词语、改变一些观念，这样他们的财务世界就会发生魔法般的变化。但大多数人都太忙了，没有这个时间。他们经常说‘我对学习投资不感兴趣，这个题目也不吸引我’。但他们没有看到，由于这样说，他们就变成了金钱的奴隶，为金钱工作，让金钱控制着他们的生活。他们勤俭节约，过着量入为出的生活。他们宁愿这样做，也不愿投入一点时间，制订一个计划，让钱为他们工作。”

“所以时间比金钱更重要。”我说。

“对我来说是这样的。”富爸爸说，“所以，如果你想进入富有的投资阶层，就必须比在另外两个层次投入更多的时间。大多数人不能超越安全和舒适这两个层次，就是因为他们不愿投入时间。然而，这是我们都必须作出的个人决定。一个人至少应该有一个实现安全或舒适的财务计划。一个人没有这两个基本计划，而只关注于致富，是最危险的。虽然有极少数人会成功，但大多数人不会。你可以看到他们到了晚年，穷困潦倒，谈论着曾经几乎就要成功的交易或拥有的金钱。他们在人生结束时，既没有时间也没有金钱。”

“我想，现在是我开始投入更多时间的时候了，特别是如果我想在富有的层次上投资的话。”我说。一想到我将来也可能变成一个贫困潦倒的老人，喝着廉价的啤酒，回想着差点就要成功的交易，我就不寒而栗。我已经见过和听说过这样的投资者。看到一个人年纪老大却既没有时间也没有金钱，我的心里真不是滋味。

意向测试

投资安全和舒适这两个层次，应该尽可能地机械化或程式化，应该是不需要思考就能做到的。你所要做的就是把你的钱交给确信有良好声誉的管理人，然后他们所要做的就是遵循你的计划。如果你早早开始或运气好，那么雨过天晴，你将会大有收获。但要记住，在这两种基本的层次上，投资能够并且应该简单。

不过有个警告。在生活中没有事情是没有一点风险的，只是有些事风险低，投资也是如此。所以，如果你对未来的财务形势不确定，对别人或行业不信任，你就应该多做调查。你的情感和直觉很重要，但不要让它们主宰你的全部生活。所以，如果你不能摆脱这些担忧，那还是小心为好。但请永远记住代价，一项投资越安全，为了赚钱需要花的时间也越多，如果这项投资还能赚钱的话。所以代价总是要付出的，正如人们所说的：“没有免费的午餐。”每件事物都有其代价，在投资领域，代价用时间和金钱来衡量。

一旦你为了实现财务安全或财务舒适的投资计划产生作用，进入正常轨道，你就能更好地估测从朋友那里听到的热门股票消息了。在金融产品世界，估测非常有趣，但也必须是负责任的。在金融市场中，有很多所谓的投资者，其实是赌徒。

每当人们问我这样的问题，比如“你选择哪些股票来投资”时，我不得不回答：“我不选股票，有专业资金管理人为我选。”

然后他们经常会说：“我觉得你是一个专业的投资者。”

我回答：“是的。但我不按大多数人的投资方式去投资。我按富爸爸教我的方式去投资。”

我个人积极地在富有的层次投资，只有极少数人能在这个层次投资或玩金钱游戏。本书以下部分将主要讲述富爸爸教给我的这个投资

层次。这个方法不是对每个人都适用，特别是当你在安全和舒适这两个层次里还没有进入正轨时。

所以意向测试为：

1．你愿意制订一个适当的投资计划，满足你对财务安全和财务舒适的需要吗？

愿意_____不愿意_____

2．你愿意投入时间去跟富爸爸学习在富有的层次投资吗？

愿意_____不愿意_____

如果你不能确定你该怎样回答，并且想知道学习富爸爸的投资需要努力到什么程度，本书的余下部分将给你一些启示，告诉你在富有的层次投资需要些什么。

第12章 投资者第10课：为什么 投资不是冒险

人们常说：“投资是冒险。”主要有3个原因：

1．他们没有接受过“如何成为投资者”的训练。如果你看过《富爸爸财务自由之路》，你或许会记得学校教育将大多数人训练成左侧象限的人，而不是右侧象限的人。



2. 其次，多数投资者缺乏甚至没有控制力。富爸爸举了这样一个例子，他说：“开车有风险，不过，真正危险的是开车时手离开方向盘。”他接着说：“投资时，大多数人就像开车时不握住方向盘一样。”本书第一部分讲述的是投资前的自我控制。如果你没有计划，没有纪律，也没有决断力，那么其他的投资者控制就没有多大意义。本书余下部分将继续讲述富爸爸的十大投资者控制。

3. 再次，人们认为投资是冒险的第3个原因是，大多数人是从外部投资，而不是从内部投资。我们大部分人凭直觉都知道，如果你想

做成一笔真正的交易，你必须是在内部。我们常听到这样的话：“在那家企业我有个朋友。”其实哪种交易并不重要，可以是买一辆小车、一张体育比赛门票或者一套新衣服，重要的是我们要从这些交易的内部去了解。投资的世界也是一样。正如迈克尔·道格拉斯在电影《华尔街》中扮演的反面人物戈登·盖克所说的：“你要么在局内，要么在局外。”

稍后，我们将回顾在外部和在内部之间的关系。现在我们最应该注意的是：象限左侧的人通常从外部投资，而象限右侧的人既能从外部投资，也能从内部投资。

一个重要的注释

在本书的讲述过程中，有许多摇钱树都可能被人们忽视，内部投资就是其中之一。在现实世界中，有合法的内部投资与非法的内部投资。这是一种重要的区分。非法的内部人投资常常见诸报端；然而在现实中，合法的内部人投资更多，只不过这些没有成为新闻，我所谈的是后一种。

在许多方面，出租车司机口中的热点新闻通常就是内部消息。内部人投资的真正问题是：“你对内情究竟了解多少？”

富爸爸的计划

当富爸爸列出以下3种核心财务价值观时：

1. 安全；
2. 舒适；
3. 富有。

他说：“当你在安全和舒适的投资水平上进行投资的时候，外部投资发挥着完美的作用。这就是你把钱交给一位专业人士的原因，你希望他比你更接近内部。但如果你想致富，你就必须比那些受人之托的投资专家们更加接近内部。”

以上就是富爸爸致富计划的核心内容。他就是那样做的，他也因此变得很富有。为了遵循他的计划，我需要基于象限右侧而不是象限左侧的教育和经验。为了做到这一点，我需要比普通投资者投入更多的时间，本书的余下部分就是讲述这些内容的。本书讲述的是，在从外部转向内部的过程中，你应该做些什么。

在你决定之前

我意识到许多人不想在投资上花费太多的时间，他们只想进入内部。但在你决定之前，在你学习富爸爸的计划的具体内容之前，我想应该先给你简单介绍一下投资的概念。希望你在看完下面几章后，能学到一些减少投资风险的新方法，成为一个更加成功的投资者，即使你不想成为内部投资者。正如我前面所说的，投资是一个非常个人化的主题，我完全尊重这个事实。我知道很多人不愿意像富爸爸和我那样，把时间花在投资上。

在进入富爸爸指导我成为一个富有投资者的教育计划之前，以下几章将对富爸爸的投资计划进行概述。

意向测试

投资和职业运动有许多相似之处。我们以职业橄榄球运动为例。在大型赛事超级碗期间，整个世界都在关注比赛。球员、观众、拉拉队员、小商贩和体育评论员在现场，其他的球迷则在电视机前。

今天，对许多投资者来说，投资的世界就像是一场职业橄榄球比

赛。你会有类似观看橄榄球赛的体验。你也有电视评论员在详细点评场上实力雄厚的蓝筹股公司的动向。狂热的股民就像追逐球票一样追逐股票，为他们喜欢的公司呐喊。同样也有股市拉拉队，他们告诉你为什么股票价格上涨；如果股市下跌，他们就说不久之后价格会反弹，以此给你新的希望，使你重新振作起来。还有赌注登记经纪人，在这里叫做股票经纪人，他们通过电话给你报价，并且记下你的赌注。像球迷阅读报纸的体育版一样，你阅读财经版。甚至，这里也有“票贩子”，只不过在金融界，他们不卖高价票给迟到者，而是把高价财经内幕消息卖给那些想更靠近金钱游戏圈内的人。然后，有既卖热狗又卖胃药的小贩，也有交易日结束时清扫垃圾的人。当然，我们还有在家的无数观众。

在体育世界和投资世界的竞技场上，我们大多数人看不到的是，这些场面背后正在进行的事，那就是游戏背后的企业。也许你偶尔会看到球队的老板，就像你可能看到公司的首席执行官（CEO）或总裁一样，但这些傀儡并不是真正的企业。正如富爸爸所说的：“游戏背后的企业才是真正的游戏。不论谁赢谁输、市场是涨是跌，是游戏背后的企业在真正赚钱。这些企业卖出游戏的门票，而不是购买门票。”这就是富爸爸教我的投资游戏，也是本书余下部分要讲述的内容，是投资游戏造就了世界上最富有的人。

所以意向测试为：

1．你愿意从现在开始自我控制吗？

愿意_____不愿意_____

2．基于目前所知，你愿意投入时间去获得教育和经验，成为一个成功的内部投资者吗？

愿意_____不愿意_____

第13章 投资者第11课：你想坐在桌子的哪一边

为什么投资不是冒险

穷爸爸总是说：“要努力工作，积极储蓄。”

而富爸爸说：“如果你想要安全和舒适，努力工作和储蓄就很重要。但如果你想富有，努力工作和储蓄或许就不能让你达到目标了。而且，努力工作和储蓄的人通常也是说‘投资很冒险’的人。”

基于诸多原因，富爸爸一再告诫我和迈克，努力工作和储蓄不是他致富的方式。他很清楚，努力工作和储蓄只适合普通人，但不适合想致富的人。

他建议我们制订一个不同于常规的致富计划，主要有以下3种原因：

1. 他说：“努力工作和储蓄的人要致富很难，因为他们的税负过重。当人们取得收入时，储蓄时，消费时，甚至死亡时，政府都要对他们征税。所以，如果你想致富，就不仅需要努力工作和储蓄，还需要更多的理财智慧。”

富爸爸进一步解释说：“当你存入1000美元时，政府已经征过税了。所以，要储蓄1000美元，你或许得挣1300美元或更多才行。然后，那1000美元还会被通货膨胀蚕食，价值逐年降低。你的那点微薄

利息也会被通货膨胀和税收吞噬。所以，假设银行付给你5%的利息，通货膨胀率为4%，利息税为30%，你的最后结果就是损失惨重。”因此，富爸爸认为靠努力工作和储蓄致富很难。

2. 第二个原因是，努力工作和储蓄的人通常认为投资很冒险。这种人常常逃避学习新东西。

3. 第三个原因是，坚信努力工作和储蓄，并坚信投资有风险的人，很难看到硬币的另一面。

本章将提供一些解释：为什么投资不一定是冒险？怎样投资才不冒险？

当富爸爸谈论一些非常复杂的话题时，他总能把这些问题简单化，使几乎每个人都能明白他讲的基本意思。比如在《富爸爸穷爸爸》一书中，他用损益表和资产负债表的简单图式教给我基本的会计和财务知识。在《富爸爸财务自由之路》一书中，他也用图式说明4个象限的人具有不同的情感认识和教育经历。对我来说，要懂得投资，首先必须完全理解这两本书介绍的内容。

在我12岁到15岁期间，富爸爸对应聘者进行面试时，有时会叫我坐在他旁边。他的招聘面试时间都是在下午4点半，我就会挨着富爸爸，坐在一张棕色的大木桌的后面。桌子对面是一把应聘者的椅子。秘书安排应聘者依次进入，让他们坐在那把椅子上。

面试中，我看到许多成年人是为了每小时1美元的薪水和微薄的福利而来的。虽然当时我只是个少年，但我知道靠每天8美元的薪水，很难养活一个家庭，更别提致富了。我亲眼目睹了许多大学生，甚至博士生来应聘管理或技术职位，而这些职位的月薪还不足500美元。

一段时间后，挨着富爸爸坐在桌子后面的新鲜感逐渐消退了。无

论是面试前、面试中或面试后，富爸爸什么也没有对我说过。终于，15岁时，我厌倦了这种坐在桌子后面的生活。我问他：“你为什么让我坐在这儿看着人们求职？在这里我什么也学不到，也没有什么意思。而且，看到那些成年人这么渴求一份工作和薪水，我的心里很难受。有些求职者真的很绝望。他们不能放弃目前的工作，除非你雇用他们。我怀疑他们中的一些人如果没有薪水，连维持3个月的生活都困难。有些人的年纪比你还大，但明显没有钱。怎么会这样呢？为什么你要我看这些？我每看一次，心里就难过一次。看到他们来求职还没有什么，但他们眼中对金钱的绝望真的让我很难受。”

富爸爸仍然坐在桌子边，整理着思绪，片刻后，他说：“我一直在等你问这个问题。我一样感到痛心，所以我才让你在长大以前目睹这一切。”富爸爸说着，掏出了他的便笺本，画了一张现金流象限图。

“你现在刚上高中，过不了多久，你就要做一个非常重要的决定，长大后你要做什么，如果你还没有决定的话。我知道你爸爸鼓励你上大学，以便找到一份高薪工作。如果你听从他的建议，你在图中的方向就是这样的。”然后，富爸爸画了一个指向象限左侧的箭头。



“如果你听从我的建议，你将学会成为象限右侧的人。”说着，他又画了一个指向象限右侧的箭头。



“这张图你都画过无数遍了，这些话你也说过无数遍了。”我小声回答，“你怎么又来了。”

“因为如果你听从你父亲的意见，将来你就会发现自己坐在桌子那一边的求职椅上。如果你听从我的建议，你就会坐在我这边的椅子上。你是高中生了，不管是否有意去做，你都得作出决定。我让你和我坐在一起，是因为我想让你知道有不同的观点。我并不是说桌子的这一边一定比另一边好。每一边都有它的优势和劣势。我只想让你现在就开始选择你要坐在哪一边，因为今天你所学的，将决定你最终坐在桌子的哪一边。你最终将坐在象限的左边呢，还是象限的右边？”

10年后充满关爱的提示

1973年，富爸爸提醒我在我15岁时我们的那次谈话。“你记不记得我问过你想坐在桌子的哪一边？”他问。

我点头说：“那时谁能想到，我一直推崇工作安全和终生保障的父亲，在50岁时，又坐到了桌子的另一边。他40岁时功成名就，仅仅10年后，这些又成为过眼云烟。”

“其实你父亲是一个非常勇敢的人。可惜的是，他没有为这种情况作好打算，现在，他在工作和财务上都遇到了麻烦。如果他不能迅速做出改变，他的情况会更糟。如果他继续抱定找一份稳定工作的老观念，恐怕他以后的日子都会浪费了。我现在帮不了他，但我能帮助你，给你指导。”富爸爸说。

“所以你说选择坐在桌子的哪一边，对吗？”我回答，“你的意思是选择做航空公司的飞行员，或者走我自己的路？”

“不全对，”富爸爸说，“在这一课里我只想给你指出一些事情。”

“指出什么？”我问。

富爸爸再次画出现金流象限图：



然后他说：“太多的年轻人只把目光集中在象限的一侧。大多数人小时候都会被问‘你长大了想干什么呀？’如果留心的话，你会发现大多数孩子的回答是消防员、芭蕾舞演员、医生或老师之类的职业。”

“因此大多数孩子选择了左侧的E象限和S象限。”我补充说。

“对。”富爸爸说，“而I象限，即投资者象限，只是之后的想法，如果他们能想得到的话。在许多家庭中，所有关于I象限的想法就是父母们说的‘要找一份福利好、有完善的退休计划的工作’。换句话说，

这种观念就是让公司为你的长期投资需要负责。但就在我们谈话间，那些都在飞速地变化。”

“你为什么说这个呢？”我问，“你为什么说情况在变化呢？”

“我们正进入经济全球化时代。”富爸爸说，“参与全球竞争的公司，需要降低成本。而它们的主要成本之一，就是员工工资和退休基金。你记住我的话，几年之内，企业将把退休金投资的责任转移给员工。”

“你的意思是，人们将不能再依赖雇主或政府，而只能自己准备退休金了？”我问。

“是的。对穷人而言，这个问题最为严重，我尤其为他们担心。”富爸爸说，“因此，我才提醒你坐在桌子对面的人，工作是他们唯一的财务支柱。当你到了我这个年纪，如何安顿那些上了年纪又没有经济和医疗保障的人，将是一个严峻的问题。你们这一代婴儿潮出生的人，将承担解决这个问题。到2010年左右，这个问题将变得非常突出。”

“那我应该怎么做呢？”我问。

“让I象限成为最重要的象限。长大后，选择做投资者。让钱为你工作，只有这样，当你不想或不能工作的时候，你才可以不去工作。你应该不想在50岁时像你爸爸现在这样吧？一切从头再来，试图弄明白他在哪个象限能挣最多的钱，意识到自己被困在E象限。”富爸爸说。

“你要学会如何在所有的象限运作。能坐在桌子的两边将使你看到硬币的两面。”富爸爸用“双面硬币”的故事，对这个问题作了总结。

最重要的象限

富爸爸向我解释了富人和穷人之间的一个区别，那就是他们的家庭教育。他说：“迈克15岁的时候，就已经有了一个超过20万美元的个人投资组合，而你什么都没有。你有的只是上学、找份好工作的观念。这就是你爸爸认为最重要的东西。”

富爸爸提醒我他儿子迈克在高中毕业前就已经知道如何做一名投资者了。“在他的职业选择上，我从来没有试图影响他，”富爸爸说，“我希望他能根据自己的兴趣作出选择，即使这意味着他不继承我的企业。但无论他选择做警察、政治家或者诗人，我都希望他首先成为一个投资者。不管你从事什么职业，如果你学习成为一个投资者，你将会越来越富有。”

多年后，当我结识到越来越多来自富有家庭的人时，他们许多人都说过同样的话。我的很多富有的朋友都谈到，他们很小的时候，在决定将来从事什么职业之前，他们的家庭就让他们开始经营一个投资组合，引导他们学习成为一个投资者。

意向测试

在工业时代，雇用原则是：公司将终生雇用你，并为你退休后的生活进行投资。1980年时，男性退休后的平均生活年限只有1年，女人为2年。换句话说，你只需专心在E象限做雇员，你的雇主会负责I象限里的事情。这听起来让人非常舒心，特别是对我父母那一代人，因为他们经历了残酷的世界大战，以及大萧条。这些事件对他们的思想和财务选择，有着巨大的影响。许多人至今仍然抱着那样的财务观念，并将那种观念传给他们的孩子。还有许多人继续相信，他们的房子是一项资产，也是他们最重要的投资。但那种观念是工业时代的思考方式。在工业时代，关于理财，人们只需要知道那些，因为公司或者工会和政府会照管其他的一切。

但规则已经改变。在信息时代的今天，我们大多数人需要更多的

理财智慧。我们需要知道资产和负债之间的区别。我们的寿命更长，因此，为了退休生活我们需要在财务上更稳定。如果你的房子是你最大的投资，那你很可能会陷入财务困境。你的理财组合需要比你的房子大得多的投资。

好消息是，I象限是一个伟大的象限，在那里你可以学会为自己负责，因为自由来自I象限。

所以意向测试为：

1．你首先会选择哪个象限（哪个象限对你最重要）？

E_____ S_____ B_____ I_____

2．你最终计划坐在桌子的哪一边？

关于第2个问题，我没有列出选项。是因为有这种现象，你也许注意到：当一家大公司宣布裁员数千时，它的股价通常会上涨。这就是一个桌子两边境况截然不同的例子。当一个人从桌子的一边坐到另一边时，他的世界观也随之改变。同样，当一个人转换他所处的象限时，如果只从精神和情感来看，那么忠诚通常会改变。我相信时代的变迁会使工业时代的思维向信息时代的思维转变，在未来它会给企业和企业领导者带来一些最大的挑战。正如企业家们所说的：“规则已经开始改变。”

第14章 投资者第12课：投资的基本原则

一天，我对我的财务进展感到沮丧。还有4个月我就要结束军旅生涯，重新进入现实世界了，并且我已经放弃了进入航空公司的努力。1974年6月，我决定进军商业领域，看看自己能否跨入B象限。在富爸爸的指导下，作出这样的决定并不难，但获得财务成功的压力出现了。我感觉我在财力上是如此落后，尤其是与迈克相比，我更加相形见绌。

一次在与富爸爸会面时，我沮丧地说出了我的想法。我说：“我制订了两个计划，第一个计划是保证自己基本的财务安全；第二个计划更有进取心，是一个实现财务舒适的投资计划。但按照这些计划成功的速度来看，如果它们成功的话，我也不会像你和迈克那样富有。”

听到这些话，富爸爸笑了，他说：“投资不是赛跑。你并不是在与别人竞争，竞争者的财务生活一般是大起大落，所以你不要一心想着拿第一。在赚钱方面，你只需努力做一个更好的投资者。如果你作为一个投资者，专注于提升自己的经验和教育，你就会获得巨大的财富。如果你只想着快速致富或要比迈克更加富有的话，你很有可能一败涂地。适度的比较和竞争是有益的，但你在这个过程中真正的目标是成为一个更优秀、更精通财务知识的投资者。除此之外的一切想法都是愚蠢和冒险的。”

我坐在那里点了点头，心里略微好受了些。那时，我明白了与其

想挣更多的钱，冒更大的险，不如更努力地学习。这对我更有意义，这样做风险小了，而且不需要花很多钱，那时我也没有多少钱。

谈到一开始就让迈克选择I象限而不是B或E象限的原因时，富爸爸解释说：“富人的目标就是让钱为他工作，而他自己不必工作。为什么不一开始就瞄准这样的目标呢？”他进而解释了为什么在我和迈克10岁时，他就鼓励我们打高尔夫球。他说：“你可以一辈子都打高尔夫球，但橄榄球只能打几年，既然如此，为什么不在一开始，就选择与你相伴一生的游戏呢？”

当时，我没有听进去。迈克一直在打高尔夫球，而我，棒球、足球、橄榄球都玩过。我并不擅长其中的任何一项，但我喜爱这些运动，我很高兴我曾经有过这些运动。

但15年的打球和投资经验，把迈克变成了一个出色的高尔夫球手，有了一个数额可观的投资组合，有着比我更丰富的投资经验。而我在25岁时，才刚刚开始学习高尔夫和投资游戏的基本规则。

我讲这些是为了说明，不管你的年龄有多小或有多大，学习任何事情的原则和基础，特别是游戏，都非常重要。大部分人在打高尔夫球之前，总要上一些高尔夫训练课以学会一些基本技巧，但遗憾的是，在拿血汗钱进行投资之前，很少有人愿意学习投资的基本原则。

投资的基本原则

“现在，你已经制订出两个计划，一个是实现安全的计划，一个是实现舒适的计划，那我就给你讲讲投资的基本原则吧。”富爸爸说。他接着解释说，有太多的人在开始投资时，没有这两个计划，这样是很危险的。他说：“当你制订好这样两个计划之后，就可以利用各种投资工具去实践，并不断学习更多的技能。就是出于这个原因，在继续以下的课程之前，我等着你花些时间制订出这两个自动的或机

械的投资计划。”

基本原则之一

“投资的第一条基本原则是要弄清你在为哪种收入工作。”富爸爸说。

多年来，富爸爸一直告诉我和迈克，收入有3种类型：

1. 劳动收入：工作带来的或因付出某种劳动而获得的收入称为“劳动收入”。它的最普通的形式是工资，这也是纳税比例最高的收入。因此，要靠劳动收入来积累财富是最困难的。当你对孩子说“找份好工作”时，就是在建议他为劳动收入而工作。

2. 证券收入：从股票、债券、共同基金等有价值证券中获得的收入称为“证券收入”。它是最受欢迎的投资收入形式，因为有价值证券比其他资产更容易管理和保存。

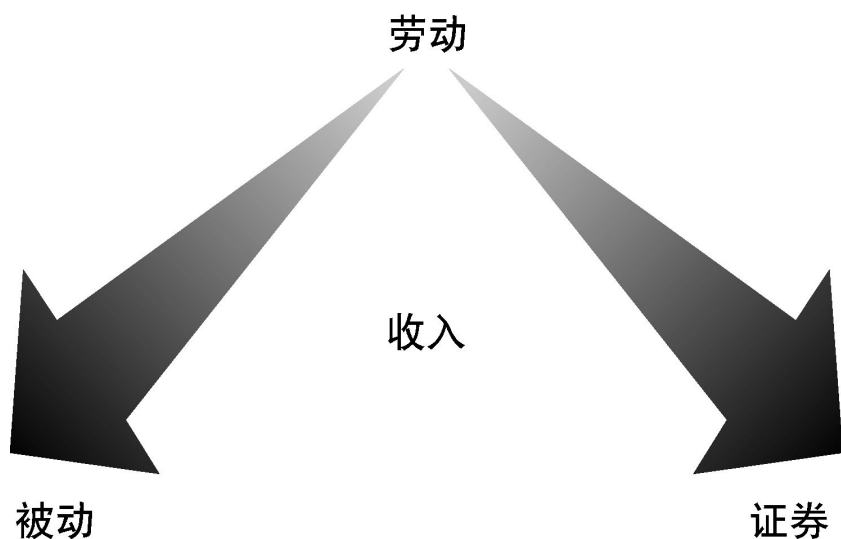
3. 被动收入：通常把从房地产中获得的收入称为“被动收入”。被动收入的来源还包括专利使用费或许可证费用。不过在大约80%的情况下，被动收入是来自于房地产。房地产收入能享受很多税收优惠。

两位爸爸争论的长期焦点之一是如何教育孩子。穷爸爸总是对我说：“努力学习，拿高分，这样你才能找到好工作，才能成为一个勤奋的好人。”当我和迈克上高中时，富爸爸会拿这些话开玩笑。他常说：“你爸爸是个勤奋的好人，但如果他一直是这样的思维方式，他就永远别指望成为富人。如果你们听我的，如果你们想致富，你们就要努力获得证券收入和被动收入。”

回想起来，我当时并没有透彻地理解他们的话，没有理解他们的话在人生哲理上有着什么样的区别。直到25岁时，我才逐渐明白过来。我父亲在52岁时从头开始，他一生关注于劳动收入，他认为那是正确的选择。与之相反，富爸爸很有钱，会享受生活，这是因为他拥有3种源源不断的收入。我现在知道要为哪种类型的收入努力工作了，它绝不是劳动收入。

基本原则之二

“投资的第二个基本原则是要尽可能有效地把你的劳动收入转化为证券收入或被动收入。”富爸爸说着，在他的黄色便笺本上画了一幅图：



“简而言之，这就是一个投资者要做的，”富爸爸微笑着总结，“这是最基本的。”

“但我该怎么做呢？”我问，“要是我没有钱，怎样才能赚到钱呢？万一赔了钱，我该怎么办？”我连续追问。

“怎么办？怎么办？怎么办？你就像一部老电影里的印第安酋长一样。”富爸爸说。

“可那些问题确实存在呀。”我不服气地说。

“我知道那些是现实问题，但现在我只想让你明白基本原则，以后我会回答那些问题，可以吗？要小心那些消极的思想。你看，投资和生活一样，总免不了有风险，太消极和逃避风险的人会失去大部分机会，就是因为他们太消极和害怕风险，明白吗？”

我点点头：“明白了，要从最基本的做起。”

基本原则之三

富爸爸同意我上边的回答，他点头说：“投资的第三个基本原则就是通过购买证券将劳动收入转化为被动收入或证券收入，以保证劳动收入的安全。”

“通过证券保证安全？”我问，“我不太明白，那资产和负债又是怎么回事？”

“问得好！”富爸爸说，“现在我要扩展你的词汇。是到了超越对资产和负债的简单理解的时候了，我要给你一种大多数人都无法达到的理解程度。但在这里我想指出的是，并不像人们所想的那样，所有的证券都是资产。”

“你的意思是股票或房地产都是一种证券，但不一定是资产？”我问。

“是这样的。但是，许多普通投资者分不清证券和资产，甚至很多专家也弄不清两者的区别。许多人认为所有的证券都是资产。”

“那区别是什么呢？”我问。

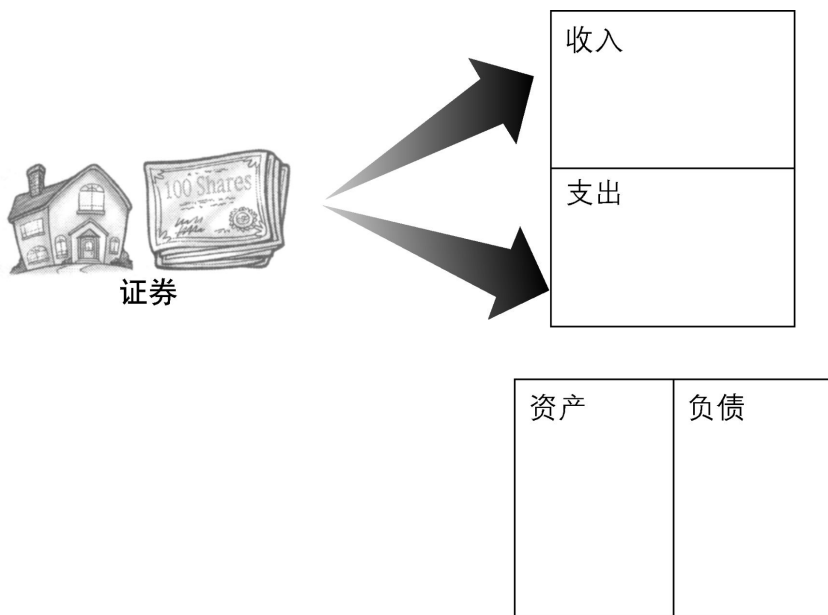
“证券是你希望能留住金钱的东西，一般说来，证券与政府的规章制度紧密联系在一起。正因为如此，我们才把监管投资领域的组织叫做证券交易委员会，而不是叫做‘资产交易委员会’。”

“那么，政府知道证券不一定是资产了。”我说。

富爸爸点头说：“也没人把它叫做‘证券保证委员会’，政府明白它所能做的就是制定一套严格的规则并通过执行规则来维持秩序。政府不能保证拥有证券的每个人都能赚钱。因此，不能把证券叫做资产。你还记不记得资产和负债的基本定义？资产是往你的口袋里放钱，那体现在你的收入栏；负债是让你往外掏钱，那体现在你的支出栏。这是最基础的财务知识。”

我点点头，说：“所以，投资者要分清哪些证券是资产，哪些证券是负债。”我开始明白富爸爸这番话的用意了。

“不错，”富爸爸说，又掏出了他的便笺本，画出图：



“大多数投资者常常被告知证券是资产，这时误解就产生了。普通投资者在投资时很紧张，因为他们知道，仅仅因为购买证券，不一定能赚钱。购买证券也可能赔钱。”富爸爸说。

“所以如果证券赚钱了，那么就像你画的图所示，它会放钱到财务报表的收入栏，这时证券就是资产。但如果它赔钱了，这就会反映在财务报表的支出栏，此时证券就是负债。实际上，同一种证券可以在资产和负债间相互转化。比如，12月我以每股20美元的价格买进ABC公司100股股票，到次年1月，我以每股30美元的价格卖出10股，于是这10股就成了资产，因为它们为我产生了收入。但到了3月份，我仅以每股10美元的价格卖出了10股，这10股变成了负债，因为它使我产生亏损（支出）。 ”

富爸爸清了清嗓子，说：“所以，我只把证券看做投资工具，作为一个投资者，由我来决定一种证券是资产还是负债。”

“风险正是源于这里，”我说，“正是由于投资者分不清资产和负债，才导致了投资风险。”

基本原则之四

“投资的第四条原则就是投资者本身才是真正的资产或者负债。”富爸爸说。

“什么？”我问，“投资者是资产或负债，投资项目或证券不是资产或负债吗？”

富爸爸点点头：“你常常听到人们说‘投资有风险’，实际上，有风险的是投资者。归根结底，投资者才是资产或负债。我看到过许多所谓的投资者，在别人赚钱时，他们却在赔钱。我也卖过企业给那些所谓的商人，企业在他们手上不久就破产。我还见过人们买了一块非常

好的房地产，那块房地产正在赢利，然而几年之后，那块相同的地产就出现巨额亏损，最后一败涂地。因此每当我听到人们说投资有风险时，我知道真正有风险的是投资者，而不是投资项目。事实上，投资高手喜欢关注有风险的投资者的举动，因为那里会出现真正的投资机会。”

“怪不得你喜欢听那些投资者抱怨投资损失，”我说，“你是想知道他们错在哪里，看看能否找到一个好机会。”

“看来你明白了，”富爸爸说，“我总是在寻找‘泰坦尼克’号船长。”

“所以你对人们从股票市场或房地产市场中赚到大钱的故事不感兴趣。你讨厌有人告诉你，他花5美元买的股票已经涨到25美元。”

“你对我观察入微呀。”富爸爸说，“只有傻瓜才会迷恋那些快速赚钱、瞬间拥有财富的童话，这种故事只能吸引失败者。如果一只股票为众人熟知或者已经赚了很多钱，这时通常盛宴已经结束或者马上就要结束了。我情愿听一些不幸的投资故事，因为那里才有不错的投资机会。作为B象限和I象限的人，我希望能找到还是负债的证券，然后把它们转变为资产，或是持有它们并等待其他人将它们转变为资产。”

“如此说来，你是一个逆向投资者了。”我试探着说，“就是那种与市场流行观点背道而驰的投资者。”

“这是一种外行的说法。大多数人仅仅认为，逆向投资者与社会格格不入，不喜欢从众，这是错误的。作为象限右侧的人，我把自己视为一个修理工。我要看那些‘投资残骸’能否重新修理。如果能修得好，而且其他的投资者也期望它能修理好的话，那么它仍然是一个好的投资项目。如果修不好，或者即使修好了也没人要，那我也不会要它。所以，真正的投资者也必须想大众之所想，这就是我不是一个纯粹的逆向投资者的原因。别人不想要的东西，我也不会买。”

“那有第五个投资基本原则吗？”我问。

基本原则之五

“是的，有，”富爸爸说，“投资的第五个基本原则是，真正的投资者总是能为任何情况做好准备，而非投资者总想猜测将来会发生什么、什么时间发生。”

“什么意思？”我问。

“你听说过这样的话吗，‘20年前我本可以买下那块地，当时才12美分每平方米，可现在呢？有人在这块地旁边建了一家购物中心，地价一下子涨到每平方米125美元了’。”

“听过很多次了。”

“我们都听过这样的话，”富爸爸说，“这就是对未来发生的事不做准备的例子。在贸易领域，大部分能使你致富的投资项目都稍纵即逝。在房地产市场，机会可能会持续几年。但不管机会之窗打开的时间有多长，如果你不事先准备好知识和经验，或者充足的现金的话，就只能与好机会擦肩而过了。”

“那要如何准备呢？”

“你要关注其他人正在寻找什么。如果你想买股票，那就参加教你如何选股的培训班。投资房地产也是一样。都要从训练你的大脑知道要寻找什么，以及为瞬间出现的投资项目提前做好准备开始。这很像足球运动，你踢着踢着，突然，决定胜负的射门机会出现了。面对这一机会，你要么有所准备，要么措手不及。要么早已就位，准备射门，要么还没有就位。不过，即使你错过这次射门或投资机会，还会有下一次千载难逢的好机会等着你。好消息是，每天都有无数的机会，但你首先要选择好游戏并学会如何玩游戏。”

“难怪当别人抱怨错过一笔好买卖，或是告诉你要投资这个、投资那个时，你总是暗自发笑。”

“对极了。在很多人的思想中，这个世界是贫乏的而不是富足的。他们经常为错失良机而捶胸顿足，或死命抓住一笔买卖不放，因为在他们看来，那是唯一的机会。如果你是右侧象限的人，你就会有更多的时间和商机，你会信心十足，因为你知道，你能抓住大多数人放弃的坏交易，并把它转化为一个好交易。这就是我所说的要投入时间去做好准备。如果你做好准备的话，好机会就会出现在你一生中的每一天。”

“这就是你能找到那一大块未开发土地的方法，你仅仅是沿着大街行走。”我回忆起富爸爸是如何找到那块他最好的地产的，“你看到地上被踩坏的写着‘出售’的牌子，别人都没注意到，所以没人知道那块地要出售。你打电话给那块地的主人，给了一个低廉而公平的报价。他接受了，因为两年多来，没有人给他报价。你说的就是这个意思，对吗？”

“对，是这个意思，而且那块地比我其他的投资都好。这就是我说的要做好准备。我知道那块地的价值，也知道几个月后，地的周围会发生什么样的变化，所以在这里风险就极低，而且价格还非常便宜。现在，我还想在那块地附近再找10块地呢。”

“那么，‘不要猜测’又是什么意思？”我问。

“人们常说‘如果市场崩溃了，我的投资会怎样呢？这就是我不投资的原因。我要再等等，看看情况’。你听过这样的话吗？”

“听过很多次。”我说。

“我常看到很多人，当投资良机出现时，他们却退缩了。因为他们内心的恐惧开始预测，灾难将要发生。出于这种消极情绪，他们从

不投资，或者在不该卖出的时候卖出，不该买入的时候买入，完全基于他们乐观或者悲观的感性猜测。”

“如果他们有一点点投资知识和经验，并且做好准备的话，这些问题都能迎刃而解了。”我说。

“对呀，”富爸爸说，“除此之外，成为投资高手的另一个基本要求是无论市场上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场下跌时反倒能赚更多的钱，因为市场下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言，牛市缓缓来临，而熊市瞬间光顾。如果你无法把握住市场的每一种情况，作为投资者，你就太冒险了，而不是投资本身。”

“这就是说，许多人都认为他们没成为富有的投资者是对的。”

富爸爸点点头：“许多人常常说‘我不买房地产，因为我讨厌半夜三更被电话吵醒让我去修厕所’。我也不想这样，所以我聘请了物业经理。但我的确喜欢房地产税收优惠政策带来的现金流，这种优惠，股票是没有的。”

“因此人们常常预测失去机会是正确的，而不是去做好准备。”我附和道，开始明白为什么做好准备是如此重要，“我要怎样学习做好准备呢？”

“我会教你一些基本的交易技巧，这些技巧是所有的专业投资者必备的，比如卖空、买方期权、卖方期权、双向期权，等等。这些以后再讲。现在，你只要知道做好准备比所谓的预测更重要，就够了。”

“不过，关于准备，我还有一个问题。”

“什么问题？”富爸爸问。

“要是我找到一笔买卖，可是没钱怎么办？”我问。

基本原则之六

“这就是投资基本原则之六，”富爸爸说，“如果你准备好了，也就是说，你有了教育和经验，并且找到了一笔好买卖，这时，钱就会自动找上门来，或者，你就会找到钱。好买卖总是会激发人们内心的欲望。我的意思不是指欲望的消极方面，我所说的欲望，是整个人类共有的一种心理特征。因此，当人们发现一笔好买卖时，这笔买卖就会引来资金。如果这笔买卖不佳，要筹钱就的确不容易了。”

“你见过好买卖筹不到钱的情况吗？”我问。

“见得多了，但那不是买卖本身筹不到钱，而是人们控制不当造成的。换句话说，如果控制不当者让位的话，这就会是笔好买卖。这个道理，就和平庸的司机驾驶超级赛车是一样的。无论车有多好，但如果驾驶员技艺平平，就没人会把注下在他的车上。提到房地产，人们总认为，成功的关键在于房地产的地理位置，除了位置还是位置。我不这么认为。实际上，在投资领域，不管是房地产、企业或者是证券，成功的关键永远是人，人，人。我曾见过占尽天时地利的房地产赔钱的例子，就是因为由不合适的人在管理它。”

“那么，还是，如果我一切准备就绪，学习了财务知识，有了一些经验和记录，并找到好的投资项目，那么筹钱就不是一件非常困难的事。”

“那是我的经验。遗憾的是，很多时候，一些不成熟的投资者把资金投在像我这样的投资者已经否定的项目上，结果赔了钱。”

“所以才有了SEC，”我说，“它的职责是从坏交易中保护普通投资者的利益。”

“是的。”富爸爸说，“投资者的首要任务是确保他们的钱安全。然后才是尽力把钱转化为现金流或资本收益。这时你才能发现，你或者你委托的经纪人是将证券转化为资产，还是转化为负债。再说一次，不是投资安全或有风险，而是投资者安全或有风险。”

“这是投资的最后一条基本原则吗？”我问。

“不，绝对不是。”富爸爸说，“投资这个课题，可以供你研究一辈子。好消息是，你的投资基础知识学得越好，赚的钱就越多，风险也会越小。我还有一条基本原则要告诉你，这就是投资基本原则之七。”

基本原则之七

“那是什么？”

“对风险和回报的评估能力。”富爸爸说。

“给我举个例子吧。”我要求道。

“就以你的两个基本投资计划为例吧。假设你的应急资金十分充足，还有额外的2.5万美元进行投机性投资。”

“我真希望我现在有2.5万美元啊，”我一本正经地说，“还是告诉我该怎么样评估风险和回报吧。”

“这2.5万美元，你或多或少还赔得起吧。即使全赔了，你可能有点伤心，但照样可以有吃有穿有车开，以后还可以再存2.5万美元。然后，你开始评估投机性投资项目的风险和回报。”

“我该怎么做呢？”

“假设你有一个侄子想开一家卖汉堡包的小摊。他需要2.5万美元

的启动资金。这是一项好的投资吗？”

“从感情上来讲，这可能是一笔好的投资，但从财务上看，这不是。”我回答。

“为什么不是？”富爸爸问。

“风险太高而回报太小了。”我说，“除此之外，你的本钱收得回来吗？在这里，最重要的不是投资回报，而是收回投资。正如你所说的，资本的安全很重要。”

“很好，”富爸爸说，“但如果我告诉你你侄子已在一家大型汉堡包连锁店工作了15年，已经对这一行的各个系统的操作了如指掌，现在他打算自己开一家全球汉堡包连锁公司，你又认为怎样呢？如果仅用这2.5万美元，你就能买下整个公司5%的股份，你会怎么做呢？你会对这项投资感兴趣吗？”

“会，”我说，“肯定会，因为相同的风险，可以得到更多的回报。不过，这仍然是一个高风险的项目。”

“对。”富爸爸说，“这是一个投资基本原则的例子，这个基本原则就是评估风险和回报。”

“那人们如何评估这种投机性投资呢？”我问。

“问得好，”富爸爸说，“这就是富人的投资层次，紧跟在安全和舒适的投资计划之后。你现在谈论的是获取进行富人的投资的技巧。”

“所以还是，投资本身并不冒险，是没有足够技巧的投资者导致了投资的高风险。”

3个E

“是的，”富爸爸说，“要达到富人的投资水平，投资者应具备以下3个E：1．教育；2．经验；3．充足的现金。”

“充足的现金？”我问，“不仅仅是额外的现金吗？”

“不是，我用充足的现金这个词是因为投资于富人的投资项目需要大量的现金，这意味着你确实能承担损失，并从中获利。”

“从中获利？”我问，“这是什么意思？”

“我们分析一下，”富爸爸说，“在富人的投资层次，你会发现情况有所不同。在这一层次，损失、债务和支出都有好坏之分。并且在这个层次，你的教育和经验需要迅速增长。如果不是，你在这个层次也不会长久。明白吗？”

“明白了。”我回答。

富爸爸继续解释说，如果投资不遵循“KISS”（Keep It Simple, Silly, 即傻瓜财务原则）公式，风险可能会很高。他说：“如果某人不能在两分钟内给你解释清楚一项投资，那么不是你不明白，就是他不明白，或者你们都不明白。无论什么情况，你最好放弃这项投资。”

他又说：“很多时候，人们试图使投资听起来复杂，因此他们使用一些听起来很聪明的行话。如果碰到这种情况，你应该请他们用简明的语言。要是他们对一项投资解释不清，无法让至少10岁的小孩能明白大概情形，那么存在的可能就是他们自己也不明白。比如，市盈率就是表示股票有多贵。又如资本化率这个用于房地产的名词，是用来衡量房地产放入或者没有放入你口袋的钱的数额。”

“所以如果一项投资无法化繁为简的话，就不要去做它吗？”我问。

“不，不是那个意思，”富爸爸说，“很多时候，那些对投资不感兴趣，或者担心失败的人会说‘人嘛，要知难而退，这叫识时务者为俊杰’。我经常对这类人说‘当你一生下来，父母就不得不努力工作并无微不至地照顾你，培养你。甚至于上厕所这种小事，开头都是很困难的。现在，你应该学会自己照顾自己了，自理是人的基本能力’。”

意向测试

我常发现，太多的人在还没有雄厚的资金做后盾时，就急于进行富人的投资了。许多时候，人们想在富人的层次投资，是因为他们受尽拮据之苦而渴望金钱。显然，我不赞成这种做法，除非你已经很有钱了。富爸爸也不赞成。

另有一些人则相对幸运，他们实现“舒适”的财务计划为他们创造了充足的现金，让他们觉得自己很富有。但除非他们以富人的思维方式进行思考，否则，他们仍然是穷人，是有钱的穷人。

所以意向测试为：

如果你打算或者将要进行富人的投资，你愿意获得富爸爸所说的3个E吗？它们是：

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

愿意____ 不愿意____

如果你的答案是“不愿意”，那么本书下面的部分对你可能就没有太多的价值，我下面将要推荐的每项投资，即富人的投资，可能也没有多大意义。

如果你对能指引你获取充足现金的教育和经验还不确定或有所好奇的话，就请继续往下读。如果你还没有3个E的话，那么读完本书后，你就能决定是否要选择这3个E了。

沿着这条道路，你会发现，你实现财务安全和财务舒适的计划，会使你逐渐上升到更高的层次。就好像一个跳高运动员或者一个撑杆跳运动员，每跳过一个高度，就会增加横杆的高度一样，你在财务安全和财务舒适上，也能逐步获得成功。这时，你也能上调“横杆”——你的目标更关注如何致富。

正如富爸爸所言：“你可以用一生的时间学习投资基础知识。”他的意思是：“投资一开始听起来很复杂，但之后会变得简单。投资越简单化，或者你学的基础知识越多，你就会越富有，同时风险会越小。不过，对大多数人而言，最大的问题还是投入时间。”

第15章 投资者第13课：用财务知识降低风险

那是1974年的初春时节，还有几个月的时间，我就要退役了。我仍然不知道离开军营后自己能做些什么。当时，美国前总统尼克松正处于“水门事件”的困扰中，并即将接受审判。同他相比，我的担心和焦虑就算不了什么。众所周知，越南战争结束了，美国以失败告终。我仍然留着士兵的短发，并故意拖延退伍时间，外面的世界充满着嬉皮士和长发。我开始想象我留着披肩长发的样子。自从1965年进入军校起，我就留着士兵发型。但是在1973年，短发已不合时宜。

在最近4天里，股市不断下跌，人们都忐忑不安。甚至在基地的飞行员待命室，一些买了股票的飞行员也都心神不宁。其中一人抛出了他所持的股票，揣着现金退出了股市。那时，我还没有投资股市，所以，我可以理性地观察市场涨跌对人们的影响。

我和富爸爸在他最喜欢的海滨饭店共进午餐。他快乐如昔。股市下跌，他却赚了更多的钱。人人都紧张、焦虑，连电台的评论员也不例外，只有他依旧心平气和、谈笑风生，我感到很奇怪。

“我身边的股民们个个忧心忡忡，你却满面春风，这是怎么回事？”

“这个问题我们早就谈过了，”富爸爸说，“我说过投资的基本原则之一，是要为任何可能做好准备，而不是试图预测可能会发生什么。虽然很多人声称他们能够预测市场变化，但我很怀疑这一点。对市场

变化，预测正确一次两次是可能的，但我从未见过有人连续3次作出正确的预测。如果有这种人的话，那他一定有一个魔法水晶球。”

“可是，投资真的不危险吗？”

“不危险。”富爸爸说。

“我和很多人谈过，都认为投资有风险，所以他们要么把钱存入银行，要么购买货币市场基金，要么购买定期存单。”

“他们是会这样做，”富爸爸顿了顿，继续说，“对大多数人而言，投资有风险，但要记住，投资本身不一定很冒险，冒险的是投资者。许多自认为是投资者的人其实并不是真正的投资者。实际上，他们是投机者、商人，或者更糟，是赌徒。这些人与真正的投资者相比，有着明显的区别。但你不要误解我的意思，确实也有财务上实力雄厚的投机者、商人和赌徒。但他们都不是我说的投资者。”

“那么，一个投资者怎样才能减少风险呢？”我问。

“问得好！”富爸爸说，“不过，像这样问会更好：如何才能成为一个既能赚大钱，又没有什么风险的投资者？而且能留住赚到的钱？”

“对，这么问的确更恰当。”我说。

“我的答案和前面一样。那就是让事情简单化，懂得做事的基本原则。首先制订你的安全和舒适的投资计划，然后把这些计划交给称职的人，让他们照现成的程序去做。最后，你就得付出代价，从而成为一个赚钱多而风险少的投资者。”

“什么代价？”我问。

“时间，”富爸爸说，“时间是你最重要的资产。如果你不愿意付出时间，那么就把你的资本交给能够按你的投资计划行事的人。许多人

梦想致富，但大多数人不愿意付出时间。”

我知道富爸爸又在为我的新的一课作思想铺垫了，但现在我已经准备好了。我真想马上按照他的投资公式来学习如何投资。然而他还在考验我，看我有没有投入时间和努力去学习投资的决心。因此，我提高了声调让旁桌的人都能听清我的话：“我想学习，我愿意付出时间，我会学习。我不会中途放弃，你也不会浪费时间。请告诉我，成为一名低风险的成功投资者的基本要素是什么。”

“好极了。”富爸爸说，“我一直在等着你展现激情。今天早晨，看到你因为市场下跌而愁眉不展，我还替你担心呢。如果你让股市涨跌左右你的生活，你就不是一个投资者。作为一个投资者，你首要的控制是自我控制。如果你不能自我控制，股市的变化就会驾驭你，总有一天你会在股市的起伏里迷失方向。人们做不好投资者，首要原因就是缺乏对自我和感情的控制。安全和舒适的欲望控制了他们的大脑、他们的灵魂、他们的思想、他们的世界观，以及他们的行动。我说过，一个真正的投资者并不在乎市场的走向，真正的投资者在股市上涨下跌时都能赚钱。所以自我控制是首要和最重要的控制，明白吗？”

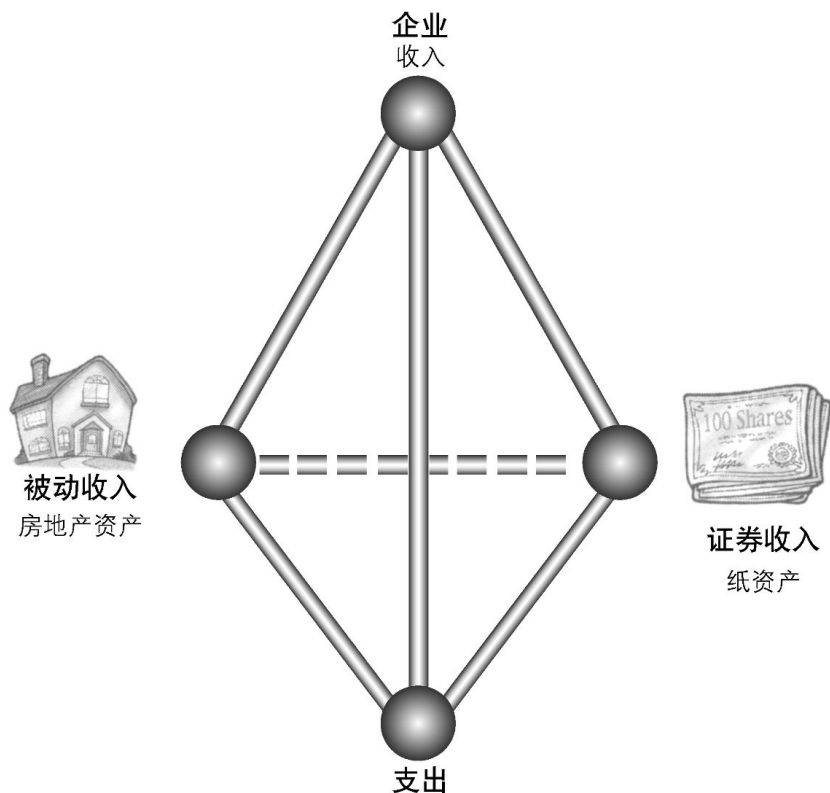
“明白了。”我向后靠了靠。我是有点无能而且过于焦虑。然而，我已跟随富爸爸学习多年，我知道他的强烈期望，我明白我的投资课才刚刚开始。

富爸爸滔滔不绝地说着：“如果你想低风险高收益地投资，你必须付出代价。这种代价就是学习，大量的学习。你需要学习商业基础知识。此外，要成为富有的投资者，你还必须成为一个好的企业主，或者知道企业主知道的知识。在股市中，投资者都希望投资于成功的公司。如果你具备企业主的素质，就可以创建自己的公司，或者像我一样，能够分析其他公司的投资潜力。但问题在于，学校把多数人培养成了雇员或自由职业者，那他们就很少具备企业主的素质和能

力。正因为如此，非常富有的投资者才屈指可数。”

“这也是有这么多人认为投资有风险的原因。”

“完全正确，”富爸爸边说边掏出便笺本，“这是最基本的投资模式，我和许多超级富有的投资者都遵循它。”



“在投资领域，你可以投资3种基本的资产类型，即我们已经学过的劳动收入、被动收入和证券收入。然而，真正的富人和一般富人之间有巨大的差异，可以从这个四面体中看出来。”

“你的意思是说创建企业也是一种投资吗？”我问。

“如果你想成为一个富有的投资者，那么这可能是所有投资形式

中最好的一种。约有80%的超级富翁是通过创建企业致富的。大多数人都在为创建企业或投资于企业的人打工，然后他们又惊异于雇主的巨额财富。究其原因，那就是企业的创立者把钱变成了资产。”

“你是说，在企业创立者或所有者眼中，资产比金钱更有价值吗？”我问。

“那是这幅图所表示的一个意思，因为投资者所要做的，就是把时间、知识、技能或者金钱投资在可变为资产的证券上。就好像你投资一处房地产，比如租赁房产，或者购买股份、股票一样，企业主通过雇用员工，来建立企业资产。穷人和中产阶级为了生计苦苦挣扎的主要原因之一，就在于他们认为金钱比资产更有价值。”

“所以穷人和中产阶级看重金钱，但富人更看重资产，是这样吗？”

“不完全是，”富爸爸说，“要记住格雷欣定律。”

“格雷欣定律？”我回答，“我从没听说过格雷欣定律，那是什么？”

“格雷欣定律是一条经济法则，也称劣币驱逐良币法则。”

“劣币、良币？”我不解地问。

“让我解释一下，”富爸爸说，“自从人类开始赋予金钱价值以来，格雷欣定律就起作用了。追溯到古罗马时代，人们就习惯从金银钱币上切下一角，这意味着货币在充当买卖媒介时，价值就减小了。古罗马人不是傻瓜，他们很快就觉察到货币越变越轻。当他们知道货币减轻的真相时，就把足值的金银货币积存起来，只使用那些不足值的货币。这个例子说明：劣币把良币从流通领域中排挤出去了。

“为控制这一现象的蔓延，政府发行了带锯齿的货币，足值货币

的边缘都有细小的沟槽。如果货币边缘的沟槽被挫平，人们就知道这枚货币被动过手脚。具有讽刺意味的是，正是政府在货币价值上动了最大的手脚。”

“但那是古罗马时代的事情，这个定律在今天还有什么用呢？”

“1965年，距离今天不到10年的时间，当美国政府不再发行银币时，格雷欣定律开始产生作用了。换句话说，政府开始发行劣币，或者没有真实价值的货币。人们立刻开始收藏银币，并只使用贬值的货币或者劣币。”

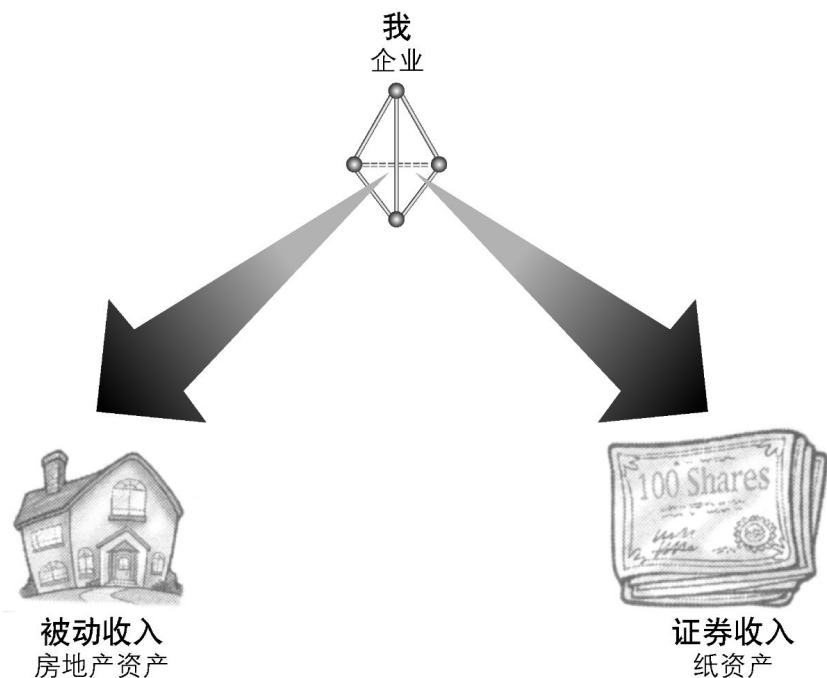
“也就是说，人们凭直觉知道政府发行的货币价值降低了。”我说。

“看起来是这样的，”富爸爸说，“我想这可能就是人们存钱少，反而花钱多的原因。遗憾的是，穷人和中产阶级总是买一些比金钱还没有价值的东西，白白糟蹋了钱。与此同时，富人用钱购买企业、股票和房地产。他们总在货币价值降低时，寻找更为安全的保障。所以我一直对你和迈克说，‘富人不为钱工作’。如果你想致富，就必须知道良币与劣币、资产和负债之间的区别。”

“还有好的证券和坏的证券。”我补充说。

富爸爸点点头：“所以我总是对你说‘富人不为钱工作’，那是因为富人很聪明，他们知道货币的价值在不断降低。如果你为劣币拼命工作，而且不知道资产与负债、好证券与坏证券之间的区别，那么你就会一辈子都在财务上苦苦挣扎。在货币持续贬值中，那些工作最卖命、得到却最少、受害却最严重的人，真的令人感到遗憾。正是由于格雷欣定律的影响，那些工作最辛苦的人才会遭遇最困难的时候。由于货币在不断贬值，所以每一个有经济头脑的人都必须不断寻找具有真正价值的、能带来更多钱的东西。如果你不这样做，就永远会在经济上处于落后地位，而不是走在前面。”

然后，富爸爸指着本子上画出的草图说：

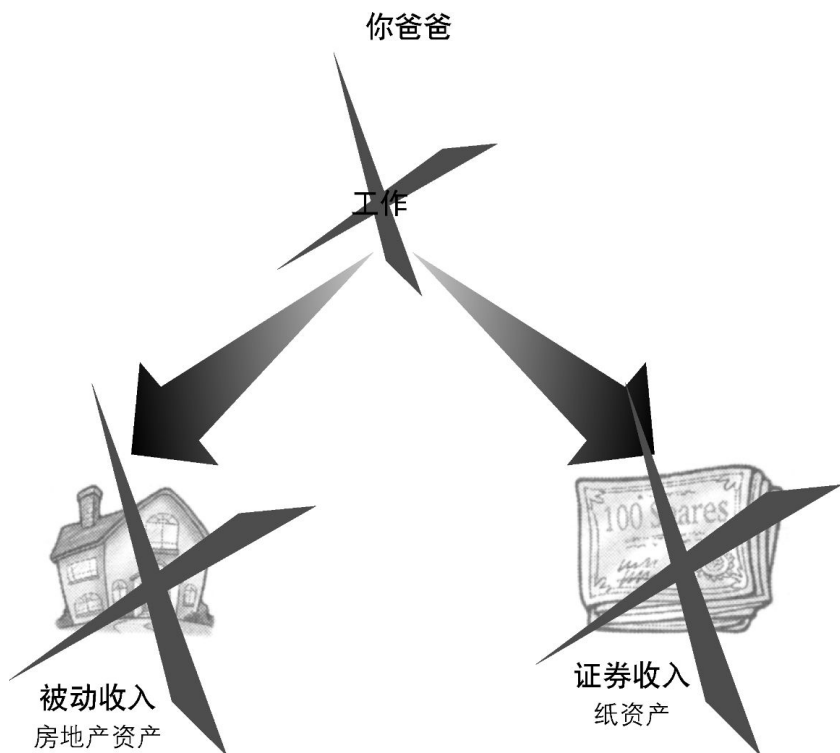


“现在，我的财务状况比你爸爸的财务状况更安全，因为我一直在努力获取这3种基本的资产或保障。而你爸爸只是为工作安全而努力。他辛苦工作的目标就是这样的。”

你爸爸
工作



接着富爸爸划掉了工作安全：



“因此当他失业时，他发现辛勤工作换来的竟是一无所有。而最糟糕的是，他曾经获得了成功。他努力工作一直升到了州教育系统的权力巅峰，又从巅峰上跌落下来，离他而去的还有州政府提供的职业保障。我跟你一样同情你爸爸。但对一个固守自己价值观并不愿改变的人来说，你讲什么，他都听不进去。他又忙着去找另一份工作了，而不是反思一下，工作能带给他想要的东西吗？”

“所以他一直依赖着工作安全和虚假的资产。而且，他始终没能把劳动收入转化为真正的资产，以获得那些富人的收入，即被动收入或证券收入。”我说，“他应该在工作时，把工资转化为真正的保障。”

“你爸爸很勇敢，又受过高等教育，但他不懂财务知识，所以才会落到今天这个地步。如果他很富有，就可以用竞选募捐来影响教育系统。但他又没有钱，所以他唯一能做的就是抗议和挑战政府。挑战

很有效，但也会招致政府中守旧派的不满。你只要看看有多少人反对越战就明白了。”

“具有讽刺意味的是，他反对富人通过竞选募捐来影响政府。”我说，“他看到了有钱人左右政治的能量以及他们得到的各种好处，他 also 知道法律是为维护富人的利益而制定的。我爸爸看到金钱侵入政治中，所以去竞选副州长，试图制止这种不正之风，却付出了失去工作的代价。他知道法律是有益于富人的。”

“这是关于金钱的另外一个话题，不是我们今天要谈的了。”富爸爸说。

为什么投资不是冒险

“我已经决定了，”我说，“我不去当飞行员了。我要像你建议的那样，先找一家能为我提供销售培训的公司，我必须战胜担心被别人拒绝的恐惧，并且学会销售或者沟通。”

“好样的！”富爸爸说，“IBM和施乐公司都有非常好的销售培训计划。如果你想成为B象限的人，就必须在了解市场的同时懂得如何销售。你还必须有‘厚脸皮’，不介意别人对你说‘不’。而且你要能够用恰当的方法尽力改变他们的想法。对于想致富的人，尤其是想进入B象限和I象限的人来说，销售是一种必要的、基本的技能。”

“但我还有一个关键问题。”我说。

“说吧。”富爸爸说。

“当别人都说投资很冒险的时候，你怎么能说投资不是冒险呢？”

“很简单，”富爸爸说，“我能读懂财务报表而大多数人读不懂。你记不记得多年前我对你说过，你爸爸有文化却不懂财务知识？”

我点点头，说：“你经常这样说。”

“如果你想成为安全的投资者、内部投资者和富有的投资者，财务知识是最重要的投资基本技能之一。那些不懂财务知识的人无法看到投资项目的真实情况。就像医生能用X射线看到你的骨骼组织一样，通过财务报表，你能看到投资项目内部的真相，从中辨别假象，你就可以看到机会，评估风险。阅读企业或个人财务报表，就像阅读传记或自传体小说一样。”

“那么许多人认为投资是在冒险的原因之一，就是他们看不懂财务报表吗？”我惊奇地问，“在我和迈克9岁时你就开始教我们阅读财务报表就是出于这个原因吗？”

“你记不记得，你在9岁时就曾告诉我，你想富有。当我听到你的话时，就告诉你一些基本原则，包括不要为钱工作，学会发现投资机会而不是去找一份工作，学会阅读财务报表。大多数人毕业了就去找工作，而不是寻找机会；他们被教导为劳动收入努力工作，而不是为被动收入或证券收入；他们大多数人连记账都不会，更别提读写财务报表了。所以他们认为投资是冒险也就不奇怪了。”

富爸爸又掏出他的本子，画出以下图表：

你

收入
支出

资产	负债
----	----

你的企业

收入
支出

资产	负债
----	----

房地产

收入
支出

资产	负债
----	----

股票

收入
支出

资产	负债
----	----

“每家企业都有它的财务报表，股票是财务报表的反映，每一处房地产也有它的财务报表，就连我们每个人也都有一份个人财务报表。”富爸爸说。

“每一种证券、每一个人都有财务报表？”我问，“也包括我爸妈吗？”

“当然，”富爸爸说，“所有的一切，公司也好，房地产也好，人也好，只要涉及金钱交易，就会有损益表和资产负债表，无论他们有没有意识到。不重视财务报表作用的人往往钱很少，而财务问题很大。”

“你是说像我爸爸现在那样吗？”我问。

“很遗憾，是的。”富爸爸说，“不知道资产与负债之间、劳动收入与被动收入和证券收入之间的区别，也不知道这些收入怎样体现在财务报表上，对你爸爸来说，是一种代价高昂的疏忽。”

“因此，当分析一家公司的情况时，不应只看当日该公司的股票价格，而应看它的财务报表，对吗？”我问，尽量避开谈论我爸爸。

“对，”富爸爸说，“这被称为基础投资。财务知识是基础投资的基础。当我看到公司的财务报表时，就等于看到了它的内部情况。通过财务报表，我能判断公司的基本面是好还是坏，它是会发展还是会衰落；我还能说出它的管理是否有效，是不是在浪费投资者的钱。对于住宅建筑或办公楼项目，以上方法同样适用。”

“所以，通过财务报表，你能告诉自己投资是安全的还是冒险的。”我加了一句。

“是的，”富爸爸说，“个人、企业或房地产的财务报表告诉你的不仅仅是这些。不过，读财务报表还要做好3件事。”

“哪3件？”

“首先，财务知识会告诉我们哪些是重要的。我会认真阅读每一行，并考虑哪些是没做好的，或者还能做点什么，以此来完善公司业务，使情况好转。大多数投资者是看股票价格和市盈率。股票的市盈率是外部投资者的指标，内部投资者需要其他的指标，这是我将要教你的。那些指标是确保企业整体运转良好的重要部分。如果你不懂财

务知识，就无法辨别这些不同。当然，你就会觉得投资是在冒险。”

“第二件事是什么？”我问。

“第二件事就是，当我看一项投资时，我会把它放在我的个人财务报表上，看看在哪里合适。我说过，投资是一个计划。我需要了解企业、股票、共同基金、债券或者房地产的财务报表会给我的个人财务报表带来什么样的影响。我想知道这项投资能否让我得到我想要的。我还能分析自己怎样承担这项投资。通过各种数据，我能推测出如果我借钱投资会发生什么样的事情，以及债务对收支平衡的长期影响。”

“那么第三件事呢？”

“我想知道这项投资是否安全，会不会为我赚钱。我能在短时间内迅速判断这项投资是赚钱还是亏本。要是它不能为我赚钱，或者我找不到让它为我赚钱的方法，那我为什么要投资它呢？那样做就会很冒险。”

“那么，如果你赚不了钱，就不投资吗？”我问。

“多数情况下是这样的，”富爸爸说，“然而，即使听起来这么简单，当我看到那些自认为是投资者的人亏本或无法赚钱时，我总是会很吃惊。许多投资房地产的人每个月都要亏本，然后他们说‘政府会对我的损失予以税收减免’，那就像在说，‘如果你损失了1美元，政府会给你30美分’。极少数成熟的商界人士和投资者知道如何利用政策为自己谋利，但真正做到的人，却寥寥无几。为什么不在赚1美元的同时，从政府那儿再得到30美分的额外奖金呢？这才是真正的投资者要做的事情。”

“人们真是那样的吗？他们真是亏了本还认为自己是在投资吗？”

“此外，他们还认为为了税收优惠而赔钱是个好主意。你知道找

一个让人赔钱的投资项目有多容易吗？”富爸爸问。

“我想应该很容易吧，”我说，“世界上满是赚不了钱的股票、共同基金、房地产和企业。”

“所以真正的投资者首先想的就是赚钱，在赚钱后，他们会想要从政府那里得到额外的利益。因此，真正的投资者既要1美元，也要政府给的30美分。不成熟的投资者会损失1美元，然后为从税收减免中得到的30美分而兴奋不已。”

“这仅仅是因为他们不会阅读财务报表吗？”我问。

“阅读财务报表是基本原则之一。在富人的投资层次，财务知识绝对是一条重要的投资者基本原则。另一条原则是投资一定要赚钱。千万不能带着赔钱却享受税收减免的思想进行投资。你投资只为一个目的，那就是赚钱。如果投资是为了赔钱的话，那么风险就太大了。”

你的成绩单

当我们即将结束一天的课程时，富爸爸说：“现在，你明白我为什么经常让你做个人财务报表了吧？”

我点头说：“还明白了为什么要分析企业和房地产投资的财务报表。你总是说希望我能深入思考财务报表。现在，我明白为什么了。”

“你上学时，每个季度都有一张成绩单。毕业后，财务报表就是你的成绩单。问题是，由于大部分人不知道如何阅读财务报表，或者不知道如何编制个人财务报表，所以一旦离开学校，他们就不知道该怎么做了。许多人在自己的个人财务报表上有着糟糕的记录，却自我感觉良好，因为他们有一份高薪工作和一个温馨的家。遗憾的是，如

果由我来打分，那些45岁还没有实现财务独立的人只能是不及格。我不是有意让他们难过，只是想唤醒他们，使他们在耗尽最重要的资产——时间之前，快去做一些不同的事。”

“所以你通过阅读财务报表达到降低风险的目的，”我说，“而且在投资前，一个人应该掌握自己的个人财务报表。”

“肯定，”富爸爸说，“我一直强调的自我控制的过程，也意味着对你的财务报表的控制。很多人想投资，是因为他们负债累累。怀着赚钱付账单、买大房子或新车的希望去投资，是傻瓜的投资计划。你投资只为一个原因，就是得到一项资产，并用它将劳动收入转化为被动收入或证券收入。这种收入形式的转化是一个真正投资者的首要目标。要达到这个目标，不仅要会平衡支票簿，还需要更高的财务知识水平。”

“所以你不关心股票或房地产的价格，更关注运作的基本原则，这些基本原则你能在财务报表中看到，对吗？”我问。

“对，”富爸爸说，“所以看到你为股市下跌而焦虑时，我很担心。虽然价格很重要，但它远不是基础投资中最重要的。价格与技术投资的联系更紧密，不过技术投资是另外一课的内容。现在你明白我为什么让你编制这么多个人财务报表，并且分析企业和房地产投资的原因了吧。”

我点了点头：“以前我讨厌这么做，但现在我要感谢你。现在我明白了，我有多少次使用我的财务报表来思考和分析事物，以及我怎样用钱来影响我的财务报表。我没有想到大多数人都不得使用这种思考工具。”

魔毯

“你已经在游戏中崭露头角了，”富爸爸说，“这是一场致富的游戏。损益表和资产负债表是首要的两张财务报表，我把这两张财务报表叫做魔毯。”

“为什么你把它们叫做魔毯呢？”我问。

“因为这两张财务报表能神奇地让你看到世界上任何一家企业、任何一项房地产和任何一个国家表面现象背后的东西。就好像潜水时戴上潜水面罩，你就能看清潜藏于水面下的东西一样。财务报表就像潜水面罩，有了它，你就能洞悉表面现象掩盖下的真实状况。或者说，财务报表就像超人的X光眼，一个有理财知识的人借助它能透过建筑物的混凝土墙，直接看到它的内部结构，而不用进到内部。我称这两张报表为魔毯的另一个原因是，在许多方面，它们能让你随心所欲地看到并做到很多事情，而且在做这些事时，你甚至都不用离开办公桌。具备了这样的知识和洞察力，对世界上许多地方，即使是自家的后院，你都可以进行投资。不断增加财务知识最终能降低投资风险并增加投资回报。通过财务报表，我能看到普通投资者看不到的东西，同时，我还能掌控自己的经济状况，实现我的人生目标。掌握财务报表还能让我在不在公司的时间里，继续掌握各项业务的运转。真正理解财务报表，是一个S象限的人进入B象限的必要环节之一。正因为如此，我才把财务报表称为魔毯。”

意向测试

如果我们要买一辆二手车，我们会请机械师和电机师仔细检查以确定是否值这个要价。如果买房子，在付款前，我们会让房屋检验师列一张检查清单，检查一下基础设施状况、管道、水电、屋顶，等等。如果论及婚嫁，我们都要看看对方漂亮面孔下的真性情，以此来决定对方是不是那个能与你共度一生的人。

但是，在投资时，大多数人从不研究投资对象的财务报表。大部

分投资者都是盲目依据市场势头，投资于一个热点或者低价或者高价。尽管大多数人每年都要对自己的汽车进行检修或保养，但很少有人分析自己的财务报表，从中找到财务上的不足或潜在的问题。究其原因，就是人们从学校毕业后，根本没有意识到财务报表的重要性，更别提掌控它了。怪不得有那么多人感叹投资有风险。其实投资本身是没有风险的。但如果没有财务知识，那就另当别论了。

如何瞄准投资机会

如果你打算通过投资致富的话，那么我可以告诉你，熟悉财务报表是最低要求。这不仅可以提高你自身的安全系数，还可以使你在更短的时间内赚到更多的钱。我这样说是因为，分析财务报表能使你看到投资机会，而这些机会恰恰是普通投资者错过的。普通投资者首先把价格看做买卖的机会。而成熟投资者会训练大脑对价格以外的商机作出更敏锐的反应。因为他们知道，不经训练的眼睛，是无法捕捉到最好的投资机会的。

富爸爸教导我，作为一个投资者，如果你想赚更多的钱，就必须熟悉财务知识，同时要洞察投资内部的优势和劣势。他说：“绝佳的投资机会来自对会计、税法、商法和公司法的认识和理解，正是在这些无形的领域中，真正的投资者猎取到最大的投资项目。所以，我把损益表和资产负债表称为魔毯。”

所以意向测试为：

如果你想通过投资致富，并且以富人的水准进行投资，那么你愿意拥有最新的个人财务报表吗？你愿意经常练习分析其他的财务报表吗？

愿意_____不愿意_____

第16章 投资者第14课：财务知识使事情简单化

富爸爸常对我说：“你父亲会陷入经济困境是因为他虽然有文化知识，但缺乏财务知识。如果他肯花点时间学习怎么读数字和金钱词汇，他的生活就会发生巨大的变化。”

财务知识是《富爸爸穷爸爸》一书所介绍的6节课之一。对富爸爸而言，财务知识对于那些真心想成为企业主和专业投资者的人来说至关重要。在本书后面的章节里，我和莎伦将会对财务知识在企业运作和投资中发挥的重要作用，作更为深入细致的介绍。我们将会教你如何发现普通投资者错过的投资机会。但现在，我们最好对财务知识先作一番快速回顾，看看如何使它更加浅显易懂。

基本原则

成熟投资者应能看懂多种不同类型的财务文件。而所有财务文件的核心就是损益表和资产负债表。

我不是会计师，但我上过几堂会计课程。在这些课程中，我惊讶地发现，老师们往往只是专注于某一种报表而不是两种报表之间的联系。也就是说，老师们从不解释为什么一种报表对另一种报表是重要的。

损益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

富爸爸则认为，弄清损益表和资产负债表之间的关系至关重要。他说：“没有另外一张报表，你怎能理解这一张？”或者：“没有收入栏和支出栏，你怎么能辨别什么是资产、什么是负债？一种东西仅仅因为它列在资产栏，并不能断定它就是资产。”我认为富爸爸这一见解极为精辟。他接着说：“很多人在财务上痛苦挣扎，原因就在于他们购买负债，并把负债列于资产栏中。也是因为这个原因，很多人把他们的房子看做资产，而实际上房子在很多时候是一种负债。”如果你对格雷欣定律有所了解，你就会明白为什么看起来如此微小的疏忽，会导致你一生的财务困窘而不能获得财务自由。他还说：“如果你想让你的财富能够延续几代，那么你和你爱的人就必须明白资产和负债之间的区别。你必须清楚哪些是有价值的东西，哪些是没有价值的东西。”

《富爸爸穷爸爸》一书出版后，很多读者问：“作者是在叫我们不要买房子吗？”答案是：“不，他不是叫我们不要买房子。”富爸爸强调的是财务知识的重要性。他说：“不要把负债当做资产，即使是你的房子。”读者们下一个问题是：“如果我已偿还了购房贷款，房子是不是就成为资产了？”在多数情况下，对这个问题的答案依旧是否定的，仅仅因为你在房子上不再负债，并不意味着它就一定是资产，你可以在“现金流”这个概念中找到原因。对于多数私人住宅来说，即使已没有负债，但它们还有支出和财产税。事实上，你从来没有真正拥有你的房地产，因为房地产永远属于政府。所以“real”（西班牙语里是“王室的”意思）不是“物质的”或“有形”资产的含义。过去，财产属于王室，现在属于政府。如果你对此有所怀疑，不妨停止缴纳财产税，不管你抵押了或没抵押，到时候你就会看到谁拥有你的财产了。税务扣

押证书就源于此。在《富爸爸穷爸爸》一书中，我提到过投资者从税务扣押里获取高额利润。税务扣押按政府的说法就是：“你可以支配你的房地产，但政府永远拥有它。”

富爸爸非常赞成拥有一所房子，他认为房子是金钱投资的好去处，但它不见得是资产。事实上，一旦获得了足够的房地产，他就住进了一所大豪宅。正是那些房地产带来了现金流，允许他去买大豪宅。他指出，一个人不应该把负债看做资产，或者去购买他们认为是资产的负债。他认为人们可能会犯下这个普遍性的大错误。他说，如果什么东西是负债，你最好就叫它负债，并且看紧它。

现金流——一个神奇的词语

对富爸爸而言，在商业和投资中最重要的一个词语就是“现金流”。他认为，对于投资者和商业人士来说，必须密切关注现金流的微妙走向，就像一个渔夫必须关注潮涨潮落一样。人们和企业陷入财务困境，就是因为他们对现金流没有控制。

儿童也需要财务知识

富爸爸或许没有接受多少正规的教育，但他知道如何把复杂的事物简单化，简单到足以使一个9岁的孩子能明白。因为我在那个年纪的时候，他就开始向我讲解复杂的财务知识了。我得承认当时对于富爸爸给我画的简易图，也只是一知半解而已，但他浅显易懂的讲解却使我对钱以及钱的流动有了更深的了解，并指导我走向一种财务安全的生活。

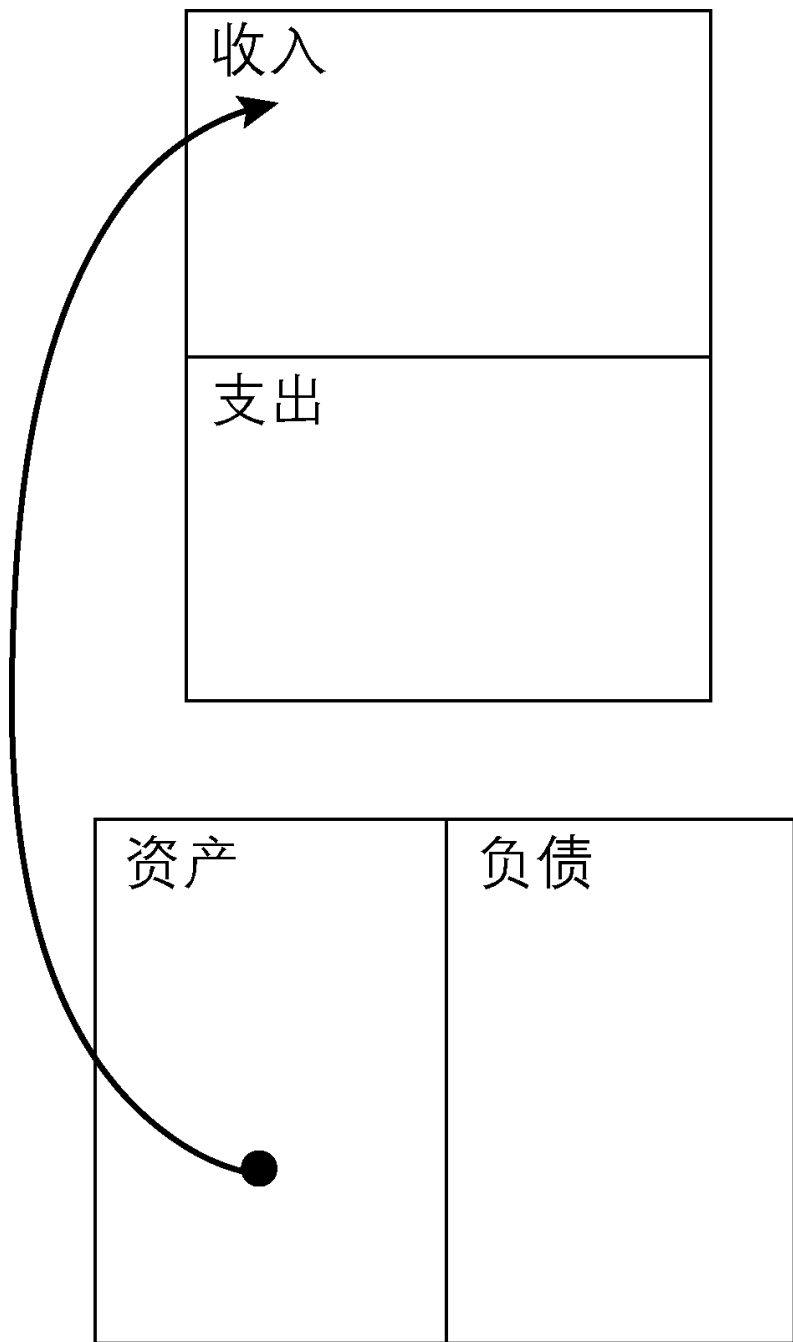
今天，我的会计师们辛勤工作着，我继续使用富爸爸画的浅显易懂的图表作为我的指导。所以，如果你能看懂下面的图表，你就会有更好的机会获得更多的财富。把技术性的会计工作留给受过这方面培

训的会计师，你的工作是掌控你的财务数据，并引导它们为你增加财富。

富爸爸的基础财务知识

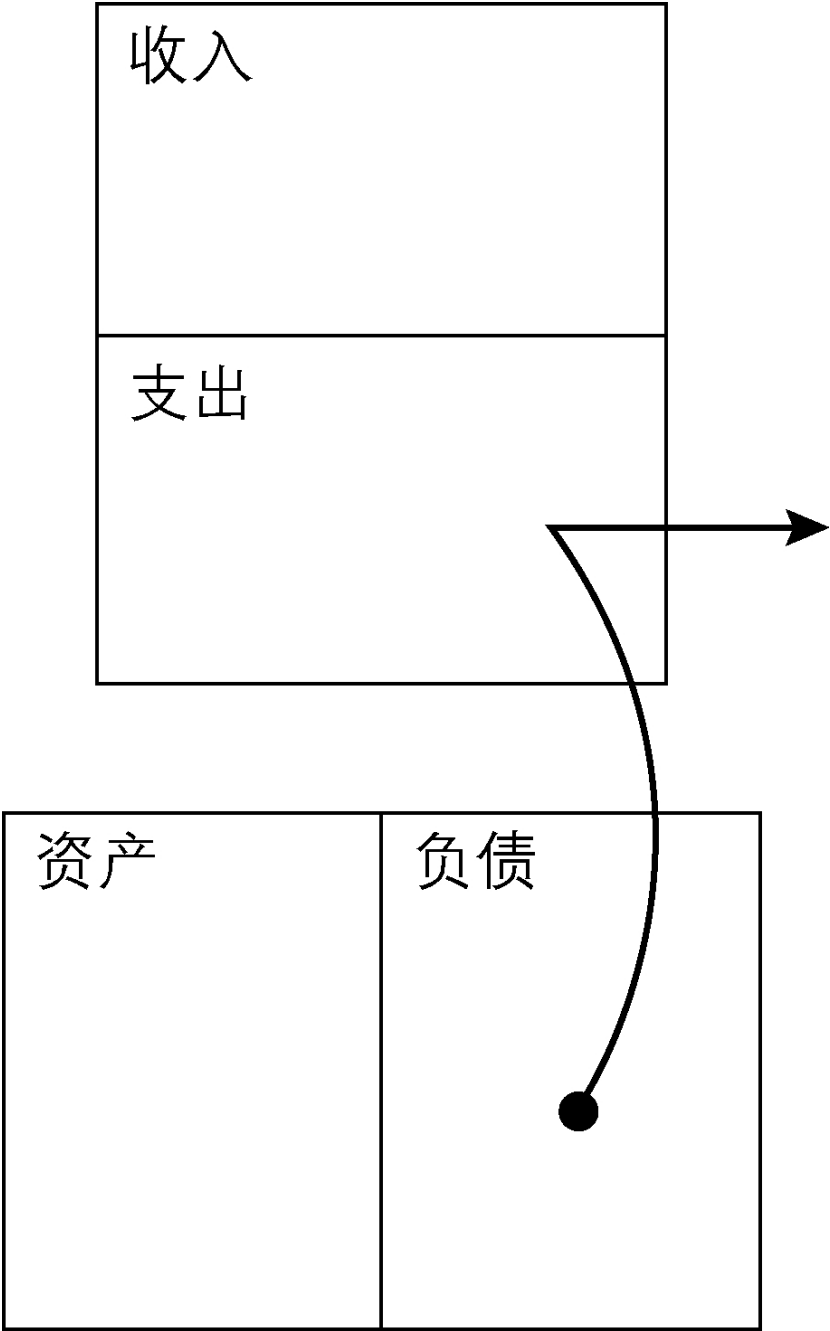
财务知识第1课：一种东西到底是资产还是负债，是由当时的现金流决定的。换句话说，仅仅因为你的房地产经纪人说你的房子是资产，并不意味着它就一定是资产。

下面是资产的现金流图。富爸爸是这样定义资产的：能把钱放进你口袋里的东西就是资产。



下面则是负债的现金流图。富爸爸同样给负债下了一个定义：把

钱从你口袋里取走的东西就是负债。



一个疑点

富爸爸曾对我说：“人们会产生疑惑，是因为当前通行的会计方法允许我们把资产和负债都列入资产栏。”然后，他画了一张图对这句话作了解释，接着说：“这就是人们产生疑惑的原因。”

他说：“在这幅图中，我们可以看到，某人要购置一处价值10万美元的房地产，预付2万美元现金，申请到8万美元的抵押贷款。你如何判定这栋房子是资产还是负债？仅仅因为它被列于资产栏中就可以把它叫做资产吗？”

<table><tr><td colspan="2">收入</td></tr><tr><td colspan="2">支出</td></tr></table>		收入		支出	
收入					
支出					
资产 10万美元	负债 8万美元				

答案当然是否定的。如果你想得到真正的答案，就要求助于损益表。

接着，富爸爸又画了一幅图，说：“通过这幅图，我们可以判定这所房子是负债，因为它只有支出，没有收入。”

收入
支出 抵押贷款 房产税 保险 设备 维修费

资产 10万美元	负债 8万美元
-------------	------------

把负债转化为资产

接着富爸爸在图上加了一行字：“租金收入和净租金收入之间，关键区别就在‘净’字上。财务报表上这样一个变动就把房子由负债转化成了资产。”

明白了这一概念之后，富爸爸又增加了一些数据，以使我理解得更透彻：“假设和房子有关的所有支出，包括抵押贷款、房产税、保险费、水电费以及维修费总计为1000美元，你的房客每月给你1200美元的房租，那么你现在每月就有200美元的净租金收入。这时房子就是资产，因为它在往你的口袋里放钱。如果你的支出保持不变，月租金只收到800元，你就会损失200美元，这时，即使你每月有800美元的租金收入，房子也变成了负债。因此，即使你有租金收入，房子也仍然是负债而不是资产。也许有人会问，如果我把这所房子高于买价出售，它是否会成为资产。这种情况可能会出现，但也只是在将来发生的时候。与人们普遍认为的相反，房价偶尔会下跌。有句话说得好，‘小鸡没有孵出之前不能算数’，这才是理财智慧。”

收入

租金收入

支出

抵押贷款

房产税

保险

设备维修费

净租金收入

资产

10万美元

负债

8万美元

政府修改法规

毫不夸张地说，自从1986年《税制改革法案》出台以来，房地产行业已经损失了数十亿。如此多的投机者损失惨重，是因为他们愿意出高价购买房地产，并且错误地认为房价会一直上涨；即使房价不涨，政府也会对他们被动的房地产损失进行税收减免。换句话说，他们认为，政府会补贴他们出租房产收入和支出之间的差额。然而事实正像他们所看到的那样，有人把法规给修改了。税法修改后，股市崩溃，储贷机构破产。1987年到1995年期间，财富发生了巨大的转移。财富从位于S象限的人群，即高收入专业人士，如医生、律师、会计师、工程师以及建筑师等流向了I象限的投资者。只是一次税法的修改，就造成数百万人被迫离开房地产市场，转而进入股票市场等证券市场。财富从一个象限到另一个象限的转移会很快再次发生吗？这一次，会是证券资产代替房地产吗？只有时间才能告诉你答案，而且历史会重演。当历史重演的时候，一些人会遭受损失，另一些人则会从中受益。

今天，在澳大利亚，政府法律仍然允许投资者“消极地”投资房地产。也就是说，你被鼓励在租赁房产上损失，以获得政府的税收减免。美国直到1986年也一直实行着这样的税收政策。在澳大利亚作关于投资的演讲的时候，我提醒听众政府有可能会修改法律，就像美国政府所做的那样，当时反对这个观点的声音不绝于耳。每当听到一些诸如“政府不会修改法律”的观点，我只能摇头。他们只是没看到法律更改后，美国数百万投资者的痛苦。我有几个朋友当时不得不申请破产，他们艰苦奋斗了几年甚至几十年才获得的财富，全都付诸东流。

我想问：为什么要让自己去冒这个险？为什么不去寻找一个能为自己赚钱的投资项目？任何人都可以找到赔钱的房地产或投资项目，要找到这样的投资不必花费太大的力气，也不必动脑筋，更不需要财务知识。我和富爸爸担心人们这种“为了获得税收减免而甘愿亏损”的

观念会导致他们草率行事。甚至在美国，我常听到有人说：“赔钱没什么，政府会给我的损失以税收减免！”那意味着你每损失1美元，政府会给你大概30美分的补助（依据你的税级）。但对我而言，这种逻辑会让你有某种程度的损失。为什么不让投资为自己赚取所有呢？包括安全、收入、增值以及税收减免？

投资的目的是赚钱而不是亏损。假如你是一位成熟的投资者，你同样可以既赚钱又享受税收减免。我的朋友迈克尔·泰拉里可是悉尼的一位房地产经纪人，他说：“每天都有人跑到我的办公室对我说‘我的会计师叫我来找一个消极投资项目，也就是说，他叫我来买那种能使我亏损的投资项目！’”迈克尔就对他说：“如果你要找一个使你亏损的项目，你不需要我的帮助，因为你身边就有很多这样的项目。我能帮你找到的是那种既能为你赚钱，又能使你享受税收减免的项目。”可回答往往是：“不，我要的是可以使我亏损的项目。”1986年以前，美国也是这样。

从这个例子中，我们可以吸取几个重要的教训：

1．为了获得税收减免而甘愿亏损的意识，导致人们在选择投资时很草率。

2．有这种意识的人不会努力寻找真正的投资，在分析投资时，也不会仔细研究财务报表。

3．亏损会使你的经济状况不稳定。换句话说，投资本身就有了足够的风险，为什么还要冒更多的风险呢？你可以多花一点时间，去寻找一些可靠的投资项目。如果能看懂财务数据，你就能找到它们。

4．政府一定会修改法规。

5．今天是资产，明天就有可能变成负债。

6．1986年在数以百万计的人亏损的同时，也有其他一些投资者

为这种变化做好了准备。他们从那些没有准备的投资者手中赚取了巨额利润。

最大的风险

富爸爸说：“最冒险的投资者是那些对自己的财务报表没有控制的人，是那些自认为拥有资产其实却是负债的人，是取得收入时支出更多的人，以及经济来源主要靠劳力的人。说他们冒险是因为他们通常是不顾后果、孤注一掷的投资者。”

在我的投资课上，仍然有人坚持说他们的房子是资产，并就这一问题和我争论。最近，一个人说：“我买房子时用了50万美元，现在房子值75万美元。”我问他：“你怎么知道的？”他的回答是：“我的房地产经纪人说的。”

我又问：“你的房地产经纪人能就这个价格向你保证20年吗？”

“为什么不能？”他说，“他说这个价格是目下这个街区房子的可比平均价。”

这精确地解释了富爸爸说普通投资者不会赚大钱的原因。富爸爸说：“普通投资者将还没有孵出的小鸡也计算在内。他们买入让他们每月花钱的东西，然后主观上认为它们是资产，指望他们的房子将来能升值，或者觉得他们的房子一定能按房地产经纪人所说的价格迅速售出。你曾经以低于经纪人告诉你的价格或者以低于银行的估价出售过房屋吗？我有过这样的经历。把财务决策建立在主观臆断或期望之上，必然导致人们对自己的个人财务失去控制。我认为这样做太冒险了。如果你想富有，那么你必须控制你的教育和现金流。只要你现在能够很好地控制你的财务状况，那么期望你的某种东西将来会升值也无可厚非。”他还说：“如果你如此确信房价会上涨，那为什么不买10幢这样的房子呢？”

这种心理对这样一些人也同样适用，他们说：“现在我的退休金账户已有100万美元，当我退休时会值300万美元。”再一次，我会问他们：“你是怎么知道的？”我从富爸爸那里学到，普通投资者常常喜欢打如意算盘，或者行事孤注一掷，总是期待好事自来。当然，如意算盘也有成功的时候，一夜暴富的人还是存在。然而，专业投资者并不想这样撞大运。成熟投资者懂得，财商教育会使你把握住今天，如果你不断学习，还将有助于你更好地把握明天。成熟投资者知道，如意算盘有落空的时候，有时，人们等来的航船会是“泰坦尼克”号。

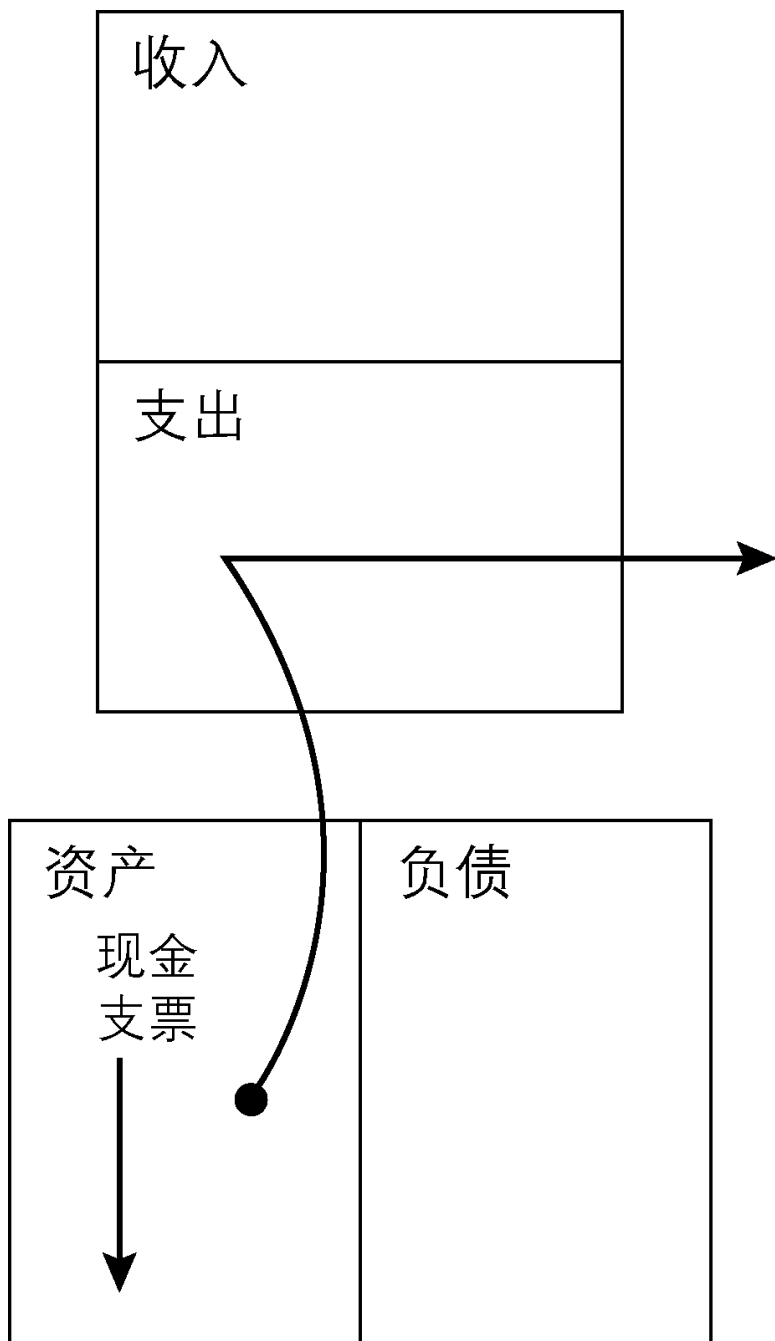
我碰到过很多初涉投资领域的投资者。他们从事投资的时间不到20年。他们大多数还从未经历过市场崩溃，从未遇到过某处房地产的价格跌破买价，他们每个月还要为该房产支付按揭。这些投资新手滔滔不绝地大讲道琼斯工业指数，诸如“自1974年以来市场平均上涨”或“房地产在过去的20年里，平均每年增长超过4%”。

正如富爸爸所说：“指数是对普通投资者而言的。一个专业投资者需要的是控制，这种控制从你自身和你的财务知识、信息资源及现金流开始。”所以富爸爸告诫普通投资者：“不要太普通。”对他而言，做一个普通投资者等同于做一个冒险的投资者。

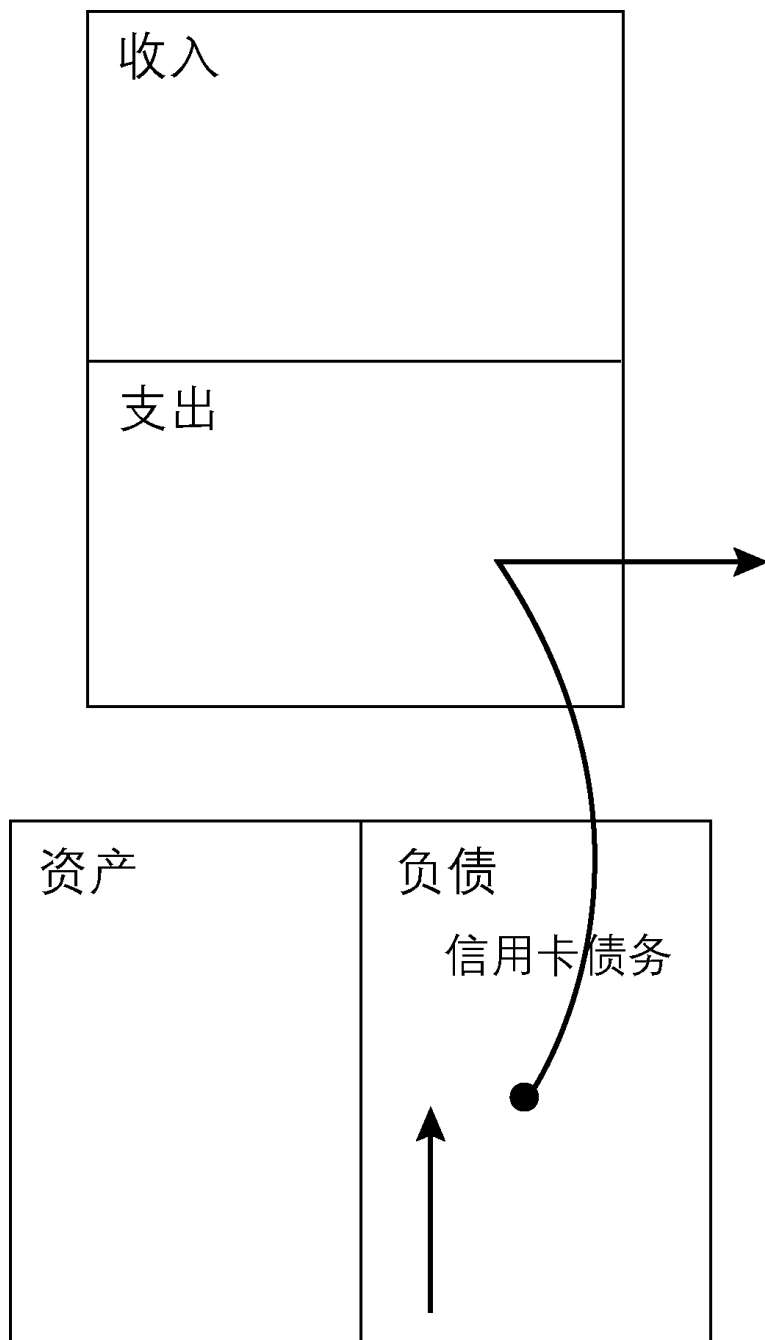
人们为何不能控制自己的财务状况

人们从学校毕业后，甚至不清楚如何平衡自己的收支，更不用说如何编制一份财务报表了。他们从未学习过如何控制自己的财务状况。你如果想知道人们能否自我控制，只需看看他们的财务报表。仅仅拥有高收入的工作、豪宅和漂亮的汽车不能说明他们能够很好地控制自己的财务。如果人们懂得一份财务报表是如何发挥作用的，那么他们将有更多的财务知识，更善于掌控自己的金钱。通过对财务报表的理解，人们能更清楚地看到他们的现金是怎样流动的。

例如，下面是开出一张支票的现金流图：



以下是使用一张信用卡的现金流图：



当人们开出支票时，他们是在减少自己的资产。在使用信用卡

时，他们在增加自己的负债。换句话说，信用卡使你更容易地深陷债务。多数人并不明白这是怎么回事，因为他们没有接受过如何填写或分析个人财务报表的训练。

今天，许多人的个人财务报表如下图所示：

收入
劳动收入
支出
税收
抵押贷款
房地产税
购车款
学校教育贷款
信用卡账单
食物
衣服
其他支出

资产	负债
	抵押贷款
	学校教育贷款
	购车款
	信用卡支出
	余额

除非这个人改变了观念，否则他将一生为金钱所累。为什么这样说呢？因为这个人的每一项开支，都在使另一个富人更富。

作者提示：很多人问我：“获得财务自由的第一步是什么？”我的回答是：“控制你的财务报表。”我叫我的税务顾问兼会计师戴安娜·肯尼迪把磁带和笔记作了整理，目的是要你：

1. 学习个人财务报表的运作原理；
2. 控制你自己的财务报表；
3. 走上财务自由之路；
4. 学习如何像富人一样，通过降低税费来理财。

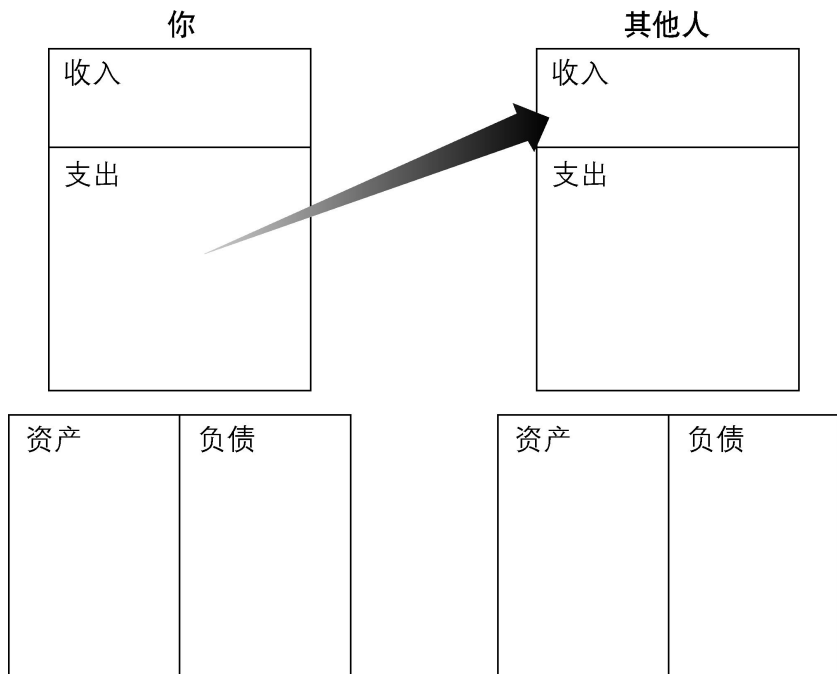
戴安娜和我制作的这些磁带，有助于你们摆脱债务。然而更重要的是，你将从中学到如何像富人一样理财。这极为重要，因为大多数人认为挣更多钱就可以解决他们的财务问题。但在大多数时候，情况并非这样。学习像富人那样理财，不仅是看你如何解决你的短期财务问题，而且为你提供了获得财务自由的机会。磁带和笔记都收集在“财务自由入门”这一套带子中。其中包含的知识浅显易懂，对于如何着手创建一个坚实的财务基础来说必不可少。

你在使谁致富

财务知识第2课：要想了解全部情况，至少需要两张财务报表。

富爸爸说：“成熟投资者要想了解真实情况，他必须至少同时阅读两张财务报表。”

在一次课上，富爸爸画了下面这张图：



“你要永远记住，你的支出就是别人的收入。无法控制自己现金流的人，使那些能够控制自己现金流的人致富。”

一个投资者要做些什么

富爸爸画了这张表，说：“以一个房主和银行家为例，我可以给你说明一个投资者应该做些什么。”

我坐在那里盯着报表看了一会儿，说：“这个人的抵押贷款在两张财务报表上都有，只是同一项抵押贷款出现在不同的两栏：资产栏和负债栏。”

富爸爸点头说：“现在你开始真正看懂财务报表了。”

“这就是你说至少要两张不同的财务报表，才能看到整体财务状况的原因，”我说，“你的每一项支出都是别人的收入，你的每一项负

债都是别人的资产。”

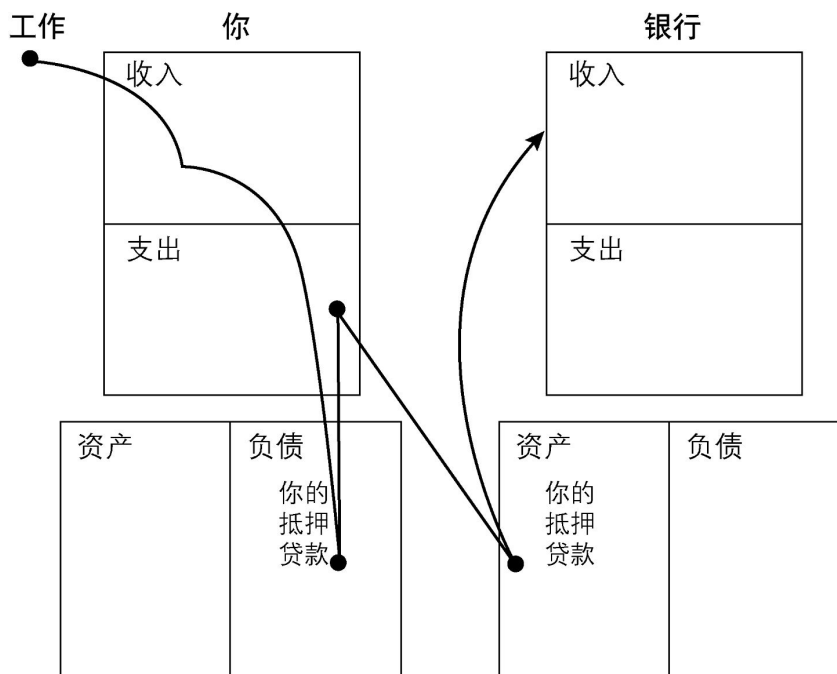
富爸爸点头说：“这就是没有受过从财务报表角度思考训练的人，毕业后成为受过这种训练的人的牺牲品的原因，也是人们每次使用信用卡，实际上是在增加自己的负债，同时增加银行资产的原因。”

你		银行	
收入		收入	
支出		支出	

资产	负债 你的抵押贷款

资产 你的抵押贷款	负债

“当一个银行家对你说‘你的房子是资产’时，他确实没有对你撒谎，只是他并没有说明这项资产真正属于谁。你的抵押贷款是银行的资产却是你的负债。”我说，开始更深地理解财务报表的重要性，也更明白为什么至少要两张财务报表才能获得更准确的信息。



富爸爸点了点头，说：“现在我把现金流加到图里，让我们看看一项资产到底是如何运行的，在这个例子中是抵押贷款。”

“在这个例子中，抵押贷款把钱从你的口袋里掏出来，然后放进了银行的口袋。所以抵押贷款是你的负债，却是银行的资产。我要说的是，同一项目对不同主体会产生不同的效果。”

“所以，银行创造了一项对你而言是负债的资产。”我补充道，“而一个投资者应该做的是获得别人为你支付的资产。这就是投资者拥有出租公寓的原因。每个月都有现金流从房客流入投资者的收入栏，就像他们的抵押贷款流入银行的收入栏一样。”

富爸爸笑着点点头说：“你已经开始入门了。我肯定你想在等式中这一边，而不是另一边，但这是双向的。”他边说边画了下面这张图：

你

收入
支出

银行

收入
支出

资产 你的储蓄	负债
------------	----

资产	负债 你的储蓄
----	------------

“噢，我的储蓄是我的资产，同时也是银行的负债。这也是至少需要两张财务报表才能看清楚。”我说。

“对，”富爸爸说，“从图中你还看到了什么？”

我盯着图看了一会儿，又仔细看了看抵押贷款和储蓄，慢慢地说：“没有了，我只看到你画的这些。”

富爸爸笑着说：“所以说你需要练习阅读财务报表。就像你读书或听人说话，读过或听过两三遍才会更熟悉一样，你对财务知识练习得越多，掌握的东西才会越多，这样你才能注意到你的眼睛看不见的东西。”

“那么，我漏了什么？什么我没有看到？”我问。

“从图中看不到的是，政府通过税收刺激你去负债，这就是给你税收减免让你去买房子的原因。”

“我把这点忘了。”我说。

“同时，政府还要对你的储蓄征税。”富爸爸说。

“这么说，政府因为我们负债而减免我们的税收，因为我们拥有资产而向我们征税？”我问。

富爸爸点点头，说：“现在你可以想象一下，这一点对一个人的思想和财务未来会产生多么重要的影响。普通投资者为负债兴奋不已，获取资产时却没有感觉。”

“人们为了获得税收减免而宁愿负债？他们为什么要这么做？”我不解地问。

富爸爸轻声笑了笑，然后说：“正如我说过的，专业投资者必须超越投资对象价格的涨落。成熟投资者会通过研究数据来了解真实信息，看到普通投资者看不到的情况。他们必须看到政府规定、税法、公司法、商法和会计法的影响。想获取全面投资信息，不但要具备财务知识，还需要会计师和律师的帮助。换句话说，你需要两名不同的专业人员才能获得真实信息。好消息是，如果你肯投入时间和精力研究现象背后的细节，那么你会找到投资机遇，从而获得只有极少数人才能发现的巨额财富。你也会明白为什么富人越来越富，而穷人和中产阶级终日劳作，却要承担更重的税负并深陷债务。一旦明白了真相，你就能决定你想属于象限的哪一边。这并不困难，只需要投入一些别人用来追寻热门投资的时间。”

我已没有必要再考虑到底要在象限的哪一边了，我只知道我想做的是合法地从内部投资，而不是游离于圈外。不管我会不会富有，我只想知道真相，我要知道富人如何致富，以及他们致富的原因。

财务教育的必要性

20世纪80年代早期，出于个人爱好，我开始向人们讲授企业家精神和投资知识。在授课过程中，我很快发现了一个问题，大多数人信心十足地开始创业和投资，却缺乏基本的财务知识。我认为，10家新成立企业中有9家会在头5年内失败，多数投资者认为投资有风险，他们赚不到或留不住钱，其根本原因就在于他们缺乏财务教育。

当我建议他们在创业或投资之前参加一些会计、财务和投资课程时，大部分人叫苦不迭，丝毫不愿重返课堂。于是我开始寻求一种既简易又充满乐趣的教学模式，使人们能学到基本的财务知识。1996年，我设计的“现金流”游戏问世，这是一种介绍财务、会计和投资基础知识的游戏。

教与学

“现金流”是一种桌面游戏，因为投资和财务分析不是仅仅通过阅读就能掌握的学科。身为教师的穷爸爸常说：“一个老师必须知道教与学之间的区别，明白哪些能教，哪些要学生亲身实践才能掌握。”他接着说：“你可以教一个小孩记住‘自行车’这个单词，但你教不了他如何骑自行车，这要他自己通过实践才能学会。”

在过去的3年中，我已看到成千上万的人通过玩“现金流”游戏学习做一个投资者。通过玩游戏，他们学到了我在课堂上通过讲解所不能传授的实践知识，就像我教不了你如何骑车一样。在短短几个小时之内，这种游戏就把富爸爸花了30年指导我掌握的知识传授给了游戏玩家。富爸爸确实曾用这种方式指导我掌握财务知识。他认为这是一个行之有效的好方法。他无法教会我投资和会计这两门课程，我必须自己有学习的愿望。你们也一样。

提高你的成绩

你阅读的财务报表、年度报告和招股说明书越多，你的理财智慧、财务眼光就会更胜一筹，你就会逐渐发现那些普通投资者难以发现的信息。

我们都知道“温故而知新”。最近，我在听彼得·林奇的访谈录音，在这之前我已经听过12遍了，但每次听的时候都会找到新的感觉。30多年以来，富爸爸一直叫我反复检查财务报表。今天，我很自然地就会从财务报表出发进行思考。这也是为什么在我的书中对那些我认为重要的内容会一再重复的原因，学习的过程本来就是不断重复。

当我们学骑自行车的时候，我们必须用心去想怎样骑车。一旦我们学会了，就不必刻意去想或回忆怎样骑车。学开车也是同样的道理。当学会以后，潜意识就会帮助我们，所以你可以一边开车，一边和别人说话、吃汉堡包、考虑工作中的问题或听广播和录音。开车让潜意识自动处理就好了。阅读财务报表也是这个道理。

为寻找一项有价值的投资，需要投入最多时间的是分析财务数据。尤其是对于一个初学者而言，学习阅读财务报表是一个冗长乏味的过程。好消息是，只要你坚持不懈地练习，这个过程会越来越简单，你的进步会越来越快。到一定时候，你不用刻意去想，就会自动发现更多的投资机会，就像骑自行车和开车一样。

意向测试

人类在许多情况下，是凭潜意识学会做事的。如果你确实想成为一名成功的投资者，使自己多挣钱而少担风险，那么我建议你学着训练自己大脑对财务报表的分析能力。分析财务报表，是像沃伦·巴菲特那样的世上最成功投资者的基本能力。

这通过“交易流”来实现。每个专业投资者手中都有很多需要资本投入的有潜力的商业和房地产投资项目。不论我们是否感兴趣，富爸

爸要求我和迈克不断地阅读、研究和分析这些投资项目。尽管一开始感觉缓慢而痛苦，但多年下来，这个过程变得更快、更容易、更有趣，也更有激情。正是这个不断重复的过程让我能够提早退休，获得了财务自由，并引导我创造更大的财富。

所以意向测试为：

你是否愿意练习编制自己的财务报表并及时更新，同时研究其他企业或房地产投资的财务报表？

愿意_____ 不愿意_____

你会发现这个问题同第15章末尾的一个问题很相似。它再次强调了财务知识的重要性。对这个问题的回答极为重要，因为要想成为一个富有的投资者，或者进行富人的投资，就必须付出这样的代价：投入时间持续提升你的财务知识水平。如果你对这个问题的回答是“愿意”，那么大多数富人的投资项目对你而言就不再危险。如果你拥有丰富的财务知识，你就已做好准备来发现世界上最好的投资项目。

第17章 投资者第15课：错误的魔力

我的亲爸爸属于学术界，在那个圈子里人们认为犯错是糟糕的，必须避免。如果一个人犯了太多的错误，那么他有可能被认为智商不高。

出身贫寒的富爸爸却不这么看。对他而言，错误为他提供了获取新知识的机会。他认为，一个人错误犯得越多，他从错误中学到的东西也就越多。他常说：“在每一种错误背后，都隐藏着一股神奇的力量。所以，我犯的错误越多，就会花越多的时间从错误中学习，我的生活就会有更多的魔力。”

富爸爸经常用学骑自行车的例子，强化我对隐藏在错误背后的那股神奇力量的理解。他说：“记住你在学骑车的过程中遇到的挫折感。你的朋友们都已经学会骑车上路了，而你还是一次又一次地骑上又倒下，你不断地犯着错误……忽然有一天，你不再摔跤了，你可以慢慢地骑着走了，车轮开始转动起来。就像有一股神奇的力量助你一臂之力，你眼前豁然开朗。这就是错误中的魔力。”

沃伦·巴菲特的错误

沃伦·巴菲特是全美国最富有的投资家，他因为拥有一家名叫伯克希尔·哈撒韦的公司而广受尊敬。今天，伯克希尔·哈撒韦公司已经成为全世界股票价格最高的公司之一。尽管许多投资者对这家公司评价

颇高，但还是有极少数人知道收购伯克希尔·哈撒韦公司曾经是沃伦·巴菲特最失败的投资之一。

伯克希尔·哈撒韦公司的前身是一家濒临倒闭的衬衫制造企业。沃伦·巴菲特认为他的团队能使这家公司起死回生。然而正如我们所知，当时纺织业在美国已不景气，并向其他国家转移。巴菲特无力扭转这一趋势，尽管他竭尽全力，仍无法改变这家公司作为一家制造企业的失败。然而，巴菲特从这一失败中找到了使他最终获得巨额财富的契机。对这一故事感兴趣的读者，可以读一下由罗伯特·海格士多姆执笔的《沃伦·巴菲特之路》。此书可以引导读者走进世界上最伟大的投资家沃伦·巴菲特的世界。

其他错误

类似的例子不胜枚举，钻石天地公司的案例就是其中之一。这家公司成立的目的是寻找钻石，但由于公司地质勘探人员犯了一个错误，结果没找到钻石。然而，他们发现了世界上最大的镍矿之一。公司决策人员及时调整方向，开采镍矿。结果，公司的股票价格直线攀升。今天，尽管公司仍叫钻石天地，但真正的业务却是开采镍矿。

李维·施特劳斯起初想在加州开采金矿发大财。然而，他发现这个行业并不适合他。于是，他开始用帆布缝制矿工穿的裤子。今天，在全世界几乎每个角落都能听到“李维斯”（Levi's）牛仔裤的名字。

如果托马斯·爱迪生只是作为一个他创立的公司——通用电气的雇员的话，他可能永远不会发明白炽灯。据说他在最终发明白炽灯以前已经失败过1万多次。假如他是公司的雇员，就因为这么多次的失败，早已经被解雇不知多少次了。

哥伦布所犯的最大错误就是本想去开辟连接中国的贸易航道，他却意外地发现了美洲大陆。如今，美国已成为世界上最富有和最强大

的国家。

生活里的智慧和学校里的智慧

富爸爸在投资理财方面获得的巨大成功可归结于诸多因素，但最重要的是他对待错误的态度。其实，他也像我们一样讨厌犯错，但他并不害怕错误。他甚至不惜冒险去犯错误。他说：“当你到达你的认知瓶颈的时候，就到了犯错误的时候。”

有几次，富爸爸生意失败，蒙受了亏损。我也看到过他推出的新产品被市场拒绝。但是，对待每一次错误，他并不是因此而意志消沉。相反，他变得更加乐观、智慧、果敢，甚至富有，因为他从失败中获得了更多的经验。他对我 and 迈克说：“错误是我们学习的方式。我每犯一次错误，都会从中学到不少东西，而且能够认识我以前不认识的人，这些都使我受益匪浅。”

在一次经营管道分销公司的惨败中，他认识了后来的一个商业合作伙伴。他们在失败中建立起来的友谊和合作关系使他们日后合力获得了巨额财富。他说：“假如当时我不冒险经营那家公司，就不可能遇到杰里，能认识他是我人生中的一大幸事。”

我的穷爸爸在学校是个品学兼优的好学生，很少犯错误。这也是他能获得高分的原因。然而就在他50岁时，他似乎犯下了一生中最大的错误，并且难以弥补。

对于穷爸爸拥有专业知识却一生清贫的现实，富爸爸对我说：“想在商业领域取得成功，仅有学校的智慧是不够的，你还必须具备街头智慧。你爸爸5岁开始读书，长大后因为学习成绩优异，他留校了，最终成为教育系统的领导者。现在他50岁了，却在街头打拼，要重新去学习生活中的智慧。要知道，生活可是最严厉的老师。在学校，你会先得到教育。但在生活中，你得先遭受挫折，然后才能

从中吸取教训。大多数人由于不知道如何犯错误和从错误中悟出道理，所以只是一味地逃避错误，却不知道这种行为是更大的错误，或者犯了错误却不能从中吸取教训。所以有那么多人反复犯相同的错误。他们会一而再、再而三地犯相同的错误，就是因为他们从来不知道如何从错误中吸取教训。在学校，你可能会因为没犯错误而被认为是聪明的学生。而在生活中，你的智慧来源于你犯过错误，并能从中吸取教训。”

我所知道的最大的失败

富爸爸对我和迈克说：“我如此富有，是因为我在财务方面犯的错误比其他人多。每次犯错，我都会从中学到新的东西。在商界，这些新东西被称为‘经验’。但仅有经验是不够的。很多人认为自己已经有了丰富的经验，是因为他们在反复犯同样的错误。如果一个人真的从错误中学习，那么他的生活就会发生改变，那么，他获得的就不是经验，而是智慧。”他接着说：“人们通常想避免在财务上出错，这本身就是个错误。他们总是提醒自己‘谨慎从事，不要冒险’。他们很可能会陷入经济困境，就是因为他们已经犯了错并且没有从错误中吸取教训。所以，他们每天起床、上班、重复老错误、避免新错误，却不能从错误中吸取教训。这些人常对自己说‘我做的每件事都对，但出于某些原因，我没有在财务上领先’。”富爸爸对此评价道：“也许他们做的每件事都对，但问题是他们只想避免做错事，那种诸如冒大风险之类的错事。他们总是试图掩盖自己的弱点而不是去勇敢克服。他们决不做害怕做的事情，并且有意识地避免犯错误，而不是找机会犯错误。”他还说：“我认为最大的失败，就是那些从不失败的人。”

犯错的艺术

富爸爸没有教我和迈克如何避免犯错，而是教我们犯错并从中获

取智慧的艺术。

富爸爸在其中一课中说：“犯错之后，首先你会感到沮丧，我知道每个人都这样。这是犯了错的第一个表现。”他接着说：“但是从沮丧当中，你会发现真实的自我。”

迈克问：“什么叫真实的自我？”

“在你沮丧的那一刹那，你会展示你的某种性格。”富爸爸说，接着他为我们描述了人们犯错误之后由于沮丧而暴露的几种性格特征：

1. 说谎。说谎的人总是说“我没做那件事”，或者“不，不，不，不是我”，或者“我不知道这是怎么回事”，或者“拿出证据”。

2. 指责。这类人犯错后往往会说“都是你的错，不关我的事”，或者“如果我妻子花钱不大手大脚的话，我就不会落到如此的地步”，或者“如果没有孩子拖累的话，我早就很富有了”，或者“顾客只是没有注意到我的产品”，或者“我的雇员对我不忠诚”，或者“你们说得不清楚”，或者“这是老板的错”。

3. 辩解。这些人会说“因为我没受过良好的教育，所以我的事业不如意”，或者“如果再给我点时间的话，我会做好的”，或者“噢，我是不想致富”，或者“别人都这样，我为什么不行”。

4. 半途而废。半途而废的人经常说“我早就告诉过你那样做不管用”，或者“这件事太难了，不值得我投入这么多精力，还是换个简单一点的吧”，或者“我为什么要做这个？我不想自找麻烦了”。

5. 否认。富爸爸把这类人叫做“藏在垃圾筐里的猫”，意思是说这类人习惯于掩饰自己的错误。他们犯错后常常会否认：“不，这不是错误，情况会好起来的。”“出错了吗？哪里出错了？”“不要着急，

事情会解决的。”

富爸爸说：“当人们由于错误或意外而沮丧时，上述性格特征中的一种或几种就会显露出来。如果你想从错误中获得宝贵的智慧，就必须让‘负责任的你’控制你的思维，‘负责任的你’会问你从这些错误中学到什么。”

富爸爸接着说：“假如一个人说‘我得到的教训就是再也不那样做了’，那么，这个人也许还没有领悟到犯错误的重要性。太多的人之所以生活在一个贫穷的世界里，是因为他们不断对自己说‘我再也不会那样做了’，而不是说‘我很庆幸自己犯了错误，从这次经历中我受益匪浅’。避免犯错误或浪费这个学习机会的人，永远看不到硬币的另一面。”

我像婴儿一样沉睡

还有一个例子可供参考。当我经营的尼龙和维可牢搭扣钱包生意失败后，我沮丧了整整一年。在那一年中，我像个婴儿一样沉睡，其实就是每两小时就会醒来哭喊一次的状态。我听到自己心里在说：“我真不该做这个生意，我明知道会失败的，以后我再也不做生意了。”我也埋怨了很多，为自己开脱，说一些诸如“这完全是丹的错”和“其实我并不太喜欢这个产品”之类的话。

但是我并没有因此逃避或去找一份工作，富爸爸让我面对失败并且努力探索，然后从生意的惨败中走出来。今天，我可以对人们说：“我对商业的了解更多来自我失败的教训，而不是来自我成功的经验。收拾残局、重整旗鼓的过程，使我成为了一个更优秀的企业主。”我不会再说：“我再不那样做了。”我会说：“我很庆幸自己有失败的经历，并感谢从中获得的智慧。”然后，我会说：“让我们开始另

一个生意吧。”这个过程不再是恐惧和愤恨，相反，充满了激动和快乐。我不再害怕失败，因为我深刻理解了失败是成功之母。如果我们不犯错误或犯了错误但不能从中学习，那么，我们的生命中将不会有奇迹，我们的生活前景将会狭小黯淡，而不会丰富多彩和充满传奇。

上高中时我因为不会写作而两次考试不及格。但现在，很神奇的是，我的书登上了《纽约时报》《悉尼早报》和《华尔街日报》等权威媒体的畅销书排行榜。具有讽刺意味的是，以前我最不擅长的科目就是写作、商业、市场营销、演讲、会计和投资，现在我却因为这些而为人所知。我认为简单而且很感兴趣的东西，例如冲浪、经济学、橄榄球和绘画，却没有使我成名。

什么是教训

每当听到人们说“投资有风险”或者“我不想拿我的钱冒险”或者“如果失败了怎么办”或者“如果赔了怎么办”之类的话时，我就会想起穷爸爸，因为他常说：“我可不想犯错误。”正像我所说的那样，在他的世界里，那个学术的世界，人们认为犯错误是愚蠢的。

而在富爸爸的世界里，风险、错误和失败是人类进步必不可少的条件。所以，他学习管理风险和错误，而不是千方百计地回避。他认为错误只是人们附带着感情色彩的教训。他说：“人们犯错误时会感到沮丧，但这是叫我们从中学学习的先兆。就像有人在轻拍你的肩膀提醒你‘注意，有些重要的东西你得去学习’。如果你撒谎、抱怨、推脱或否认，那么，你就是在浪费这种沮丧的心情，也在浪费可以使你获得智慧的宝贵机会。”

在我生气的时候，富爸爸教我用数数的方法来缓解情绪。如果我生气，他叫我数到10；如果我非常生气，他就叫我数到100。冷静下来后，我会说：“很抱歉。”不管有多气愤，我从不责备别人。因为如果责备别人，我就是在以权威对别人施压。如果对发生的事负责，我

就会获得宝贵的经验。但假如我说谎、抱怨、推脱或否认，我将一无所获。

富爸爸也说：“失败者责备他人。他们总是希望别人改变，这就是他们会长期沮丧的原因。他们沮丧还因为他们不能从教训中学习。其实这些人不仅不应该沮丧，还应该感谢那些告诉他们该学习什么的人。”

“人们聚到一起是为了相互学习，但问题是我们常常不知道自己应该学习什么。沮丧或怨恨他人，就好像在生自行车的气，因为你在学这个新东西时摔了一两次。”富爸爸这样说。

今天所犯的错误

我写作的时候，股票市场和房地产市场正在上升。以前从未做过投资的人也开始进场，他们都在兴高采烈地讨论着投资，他们说“我在市场上赚了不少钱”，或者“还好我抢先了一步，现在价格上涨了20%”。这些热情洋溢的投资新手们，还从未品尝过市场低迷时亏损的滋味。我担心过不了多久，这些现在意气风发的投资新手们，就会找到被市场击败的感觉。那时，我们将会看出谁才是真正的投资者。正如富爸爸所说：“投资的价格上涨多少并不重要，重要的是它能下跌多少。真正的投资者要做好赢利的准备，也要做好当投资不按预期进展时学习的准备。市场能教给你的最重要的能力是如何从错误中学习。”

对我而言，学着控制自己的情绪是个终身的过程。持续终身的过程还包括愿意承担风险、犯错误和对别人——即使是可能不会再与之交谈或合作的人心怀感谢。当我将来回顾一生时，我会说，正是这种积极的心态，才使我获得了最大的成功，为我创造了巨额财富，最终让我的生命拥有了最大的魔力。

意向测试

我从两个爸爸那里体会到了学校里的智慧都很重要。明智的人应该认清两者间的区别。正如富爸爸所说：“学校的智慧固然重要，但生活中的智慧使你富有。”

所以意向测试为：

1. 你对风险、犯错误和学习持什么态度？
2. 你周围的人对风险、犯错误和学习持什么态度？
3. 你是否还有财务上、职业上或商业上的烦恼有待解决？
4. 当涉及金钱时你是否会对别人大发脾气？

5. 当你对自己或别人感到烦恼时，你能否从中吸取教训并心怀感激，因为你有足够的勇气来承担风险并从错误中学习？

富爸爸说过一句让我刻骨铭心的话，他说：“我能够拥有如此多的财富，是因为我比其他愿意犯更多的错误，并且能够从中吸取教训。多数人要么不愿犯错误，要么反复犯着同样的错误。没有错误和学习，生命中就不会有奇迹。”

本章小结

本章介绍的错误的魔力是富爸爸最重要的课程之一，尤其是在这个我们正在跨入的勇敢者的世界里。本章所讲的知识将会帮你更好地迎接未来的挑战。随着信息时代的持续加速，那些害怕犯错误的人将会被远远地抛在后面。

最近，我同南丁格尔·科南特制作了一个视听教程，名为《富爸爸

为你揭开金钱、商业和投资的奥秘》，其中也包括了这一重要章节的内容。这个教程是为那些想学习克服对失败、犯错误或冒险的恐惧的人而设计的。

请记住温斯顿·丘吉尔的一句话：“成功，是从一个失败走到另一个失败，却始终不丧失热情的能力。”

第18章 投资者第16课：致富的代价是什么

富爸爸告诉我，一个人致富的途径有很多，但每一条路都得付出相应的代价。

1. 为钱同某人结婚致富。众所周知，这意味着将要付出什么样的代价。富爸爸会说：“男人或女人都可以为钱而结婚，但你能想象同你不爱的人共度一生的情景吗？这个代价实在是太大了。”

2. 坑蒙拐骗和违法致富。富爸爸会说：“合法致富很容易，人们为什么还要违法犯罪去冒坐牢的危险呢？除非他们真的喜欢刺激。对我来说，冒坐牢的危险是一个昂贵的代价。我是为了自由才想致富，那我为什么要冒失去自由的危险？我不会失去我的自尊。如果干了不法勾当，我将无法面对家人和朋友。而且，我是一个低级的说谎者，记性不好，总是不能自圆其说。因此，最好还是说实话。我觉得诚实才是上策。”

3. 继承遗产致富。富爸爸会说：“迈克从前常常感到所拥有的一切不是自己挣来的，他怀疑自己是否有能力靠自己致富。因此，我只给了他很少一点钱，并像引导你一样引导他，然后就靠他自己去创造财富了。对他而言，感觉到自己有能力赚钱是非常重要的。当然，并不是每个有幸继承遗产的人都能这么想。”

我和迈克是一起长大的，小时候我们两家都比较穷。但到我们成年时，迈克的爸爸已经非常富有，而我的爸爸仍然很穷。迈克注定会

从那个我称做富爸爸的人那里继承庞大的遗产，而我注定要白手起家。

4. 中彩票致富。对此，富爸爸只是说：“偶尔买张彩票还是可以的，但是把你的财务未来完全押在彩票上，那就是蠢人的致富计划了。”

遗憾的是，有许多美国人说，中彩票正是他们的致富计划。把生活的希望建立在亿分之一的奇迹上，真是非常高的代价。

而且，要是你对如何处理一大笔意外之财没有正确的计划，那么很快你将再度贫穷。最近，报纸上登了一个人中彩票的故事。这个人疯狂地享受人生，但很快就债台高筑，不得不考虑宣告破产。而在中彩票之前，他的财务问题处理得很好。为了解除危机，他又去博彩，而且又一次中奖了。这一回，他去找了个财务顾问帮他理财。这个故事意在告诉我们：如果你中了大奖，一定要对钱有个规划，毕竟没有多少人能幸运地中第二次。

5. 成为影星、摇滚歌星、体育明星或某一领域的杰出人物而致富。富爸爸会说：“我不聪明，又没天赋，长得也不怎么样，更不会逗人开心，所以做名人致富的办法对我并不现实。”

好莱坞到处都是身无分文的演员，俱乐部里也不乏成天梦想录制金唱片的摇滚乐队，高尔夫球训练班里也充斥着梦想成为泰格·伍兹的高尔夫球选手。然而，如果你走近泰格·伍兹，你就会发现，他走到今天这一步是付出了巨大代价的。他3岁就开始打球，一直打到20岁才成为职业球员，他付出了17年的艰苦训练。

6. 贪婪致富。这种人在世界上比比皆是。他们的口头禅是：“我要守住我的财富。”贪财的人通常对其他东西也看得很紧。要是别人有求于他们或需要他们指导时，他们多半没空。

贪婪的代价是你不得不更加努力，以保住你想要的。牛顿定律提到，每一个作用力都有一个反作用力。如果你贪得无厌，人们会以同样的方式回敬你。

当我遇到那些把钱看得很重的人时，我会建议他们开始定期拿出一部分钱捐给教堂或他们喜欢的慈善机构。按照经济学和物理学的原理就是，给予你想要的。想要得到微笑就先微笑，想要挨揍就先出拳，想要获得金钱，就要先给予金钱。对贪婪成性的人来说，松开拳头往外掏钱实在是一件难事。

7. 靠欺骗致富。这一点让富爸爸情绪激动，他说：“问题是，即使你通过欺骗致富了，你还是很低级。这个世界讨厌无良的富人。人们憎恨查尔斯·狄更斯名著《圣诞赞歌》中的人物斯克鲁奇就是因为这个原因。”富爸爸又说：“像斯克鲁奇那样致富的人给富人带来了坏名声。生于贫穷，死于贫穷是一种悲剧，而生于贫穷，为财而死则是疯狂的。”

富爸爸平静下来后又说：“我认为钱的意义在于享受，所以我努力工作，我的钱也努力工作，我享受我们的工作成果。”

造就美好人生

近来有一篇文章强化了富爸爸的观点。詹姆斯·戴尔·戴维森和洛德·威廉·瑞斯莫格的《在变迁的时代造就美好人生》的文章刊登在《战略投资通讯》上。这两个人还合著过另外几本畅销书：《街头血雨》《大结算》和《佼佼者》。这些书都极大地影响了我的投资方式和对未来的看法。戴维森是全国纳税人联盟的创始人，瑞斯莫格是一些世界上最富有的投资者的财务顾问，曾担任《伦敦时报》的编辑和英国广播公司的副总裁。

富爸爸说：“致富有两种方法，一种是多赚钱，一种是少欲望。

问题是大多数人在这两方面都不行。”本书和那篇文章就是告诉你如何能多赚钱以满足更多的欲望。下面是刊登在《战略投资通讯》上的《在变迁的时代造就美好人生》一文的节选：

“节俭是财富的基石。”

——托马斯·斯坦利、威廉·丹科著，

《邻家的百万富翁》，1996

这让我想起了我对畅销书理论的抱怨，如斯坦利和丹科写的《邻家的百万富翁》，我的朋友德怀特·李所著的《富在美国：8条创造财富和幸福生活的法则》。这两本书都说生活节俭能省下每一分钱的人能够“致富”……

是的，如果你每年的收入不会超过5万美元，你可以通过存好每一分钱成为百万富翁。但是，像穷人那样生活，那么你获得的财富会有限度。甚至顿顿吃从超市买的罐装意大利面，你也无法由于节俭而成为千万富翁。这有助于理解为什么只有十分之一的百万富翁的净资产能达到500万美元。节俭只是那些无法继承遗产、没有大量正现金流的人投资致富的第一步。对美国人来讲，成为百万富翁是必要的一步，只有这样，你才有资格以“特许投资者”的身份投资私募和高成长公司。这是致富的主要途径。我20多岁就成了百万富翁，但我很快意识到区区几百万算不了什么，这点钱负担不起我喜欢的生活方式。

……我的结论是：赚钱的最佳途径就是参与私营公司的私人投资。

《在变迁的时代造就美好人生》这篇文章探讨了为什么节俭不能真正致富。戴维森认为，节俭有可能致富，但要付出巨大的代价。实

际上，这要付出多方面的代价。其中之一就是节俭和吝啬只能让你过得一般而已。节俭并不意味着你有致富的能力。如果你只知道节俭，而那是一个高昂的代价。

我和戴维森都不赞同时下流行的一个观念：冻结信用卡，量入为出。这对有的人是不错的主意，但不是我致富和享受美好人生的方式。

节约的重要性

比起戴维森的文章，我更喜欢《邻家的百万富翁》一书。这本书阐明了许多关于节约的基本观点，分析了吝啬与节约的区别。富爸爸关注节约远胜于关注吝啬，他说：“如果你想真正富有，就应该知道何时该节约，何时该一掷千金。但问题是，很多人只知道如何节约和吝啬，这就好像是在用一条腿走路。”

100万美元只是起点

戴维森同样说过，利用理财能力致富是最可行的。百万富翁在今天并不能说明什么，100万只不过是像富人一样投资的起点。因此，戴维森事实上很推荐第八条致富的途径。对富爸爸来说，理财智慧包括懂得什么时候该节约，什么时候该放开手脚花钱。

8. 通过理财智慧致富。我在12岁时，站在富爸爸新置的那块海滨地产上，便开始明白了理财智慧的重要性。许多来自B象限和I象限的人依靠理财智慧致富。而且，这些人有很多是在幕后运作，管理、控制和操纵着世界商业和金融体系。

数以百万计的人虔诚地把退休金、存款和其他资金投入市场，然而，赚大钱的只是那些在幕后控制投资市场和分配体系的决策者，很少是个人投资者和退休人员。就像富爸爸多年前教导我的那样：“有

买票的人，也有卖票的人。你应该选择进入卖票人的行列。”

为什么富人会更富

在我小的时候，富爸爸曾对我说：“富人更富，一定程度上是因为他们投资方式与别人不同。他们在那些不是提供给穷人和中产阶级的项目上投资。最重要的是，他们拥有不同的教育背景。如果你也有那样的教育，你同样会拥有大量的金钱。”

戴维森指出，美元在过去的一个世纪中已经贬值90%，所以，做一个守财奴式的百万富翁是不够的。要有资格参与富人的投资，其条件就是至少有100万美元净资产。即使这样，你可能仍没有足够的竞争力安全地投资于富人的投资。

富爸爸说，如果想参与富人的投资，你必须具备3个E：

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

在富爸爸所讲的上面3个E的每一个层次上，你都会发现一种拥有不同的知识、经验以及充足现金的投资者。

实现财务自由的代价就是投入时间和精力去接受教育，获得经验并寻求大量可投资的现金。当你辨别以下概念的区别时，就会发现，你在投资上更加明智，你的成熟度也在提高：

- 良性债务和不良债务。
- 良性亏损和不良亏损。

- 好支出与坏支出。
- 纳税与税收优惠。
- 你就职的公司和你所有的公司。
- 怎样开办企业、怎样稳步发展企业以及怎样让企业上市。
- 股票、债券、共同基金、企业、房地产、保险产品和各种法律结构的优缺点，以及何时该利用哪种产品。

而大多数普通投资者只知道：

- 不良债务，这是他们竭尽全力偿还的。
- 不良亏损，正是它们使普通投资者认为损失金钱是件坏事。
- 坏支出，这是他们痛恨支付账单的原因。
- 纳税，这是他们认为税收不公平的原因。
- 工作安全和职务晋升，而不是自己去拥有企业。
- 从外部投资，购买股票而不是出售自己公司的股票。
- 只投资共同基金或只选蓝筹股。

9. 由于慷慨而致富。这正是富爸爸的致富方式。他常说：“我服务的人越多，我就会越富有。”他还说：“在E象限和S象限中的问题是，你的服务对象是有限的。然而，如果你能在B象限和I象限中建立一个大型运作体系，你想为多少人服务就能为多少人服务。要是你做到了这一点，你将会比你想象的还要富有。”

为越来越多的人服务

富爸爸举了一个如何通过为更多人服务而致富的例子：“如果我是个医生，一次只能治疗一个病人，那么，对我而言只有两种多赚钱的方法，一是延长工作时间，二是提高收费标准。但是，假如我能在业余时间继续工作，研制出一种治疗癌症的药物，那我就能通过为更多的人服务而致富。”

富有的定义

《福布斯》杂志把“富有”定义为：收入100万美元并拥有1000万美元净资产。而富爸爸的定义更加严格：不管你有没有工作，但一定要有100万美元稳定的被动收入，500万美元资产（而不是净资产）。因为净资产是一个被过度粉饰的模糊指标。同时，他认为，如果不能保证20%的收益率，就算不上是真正的投资者。

白手起家达到富爸爸的目标，所付出的代价要由他给出的3个E来衡量：教育、经验及充足的现金。

1973年当我从越南回来的时候，我在这3个方面都很欠缺。我必须作出选择：我是否要投入时间来获得这3个E？富爸爸做到了，他的儿子迈克做到了，我的许多朋友也正在投入时间来获得这3个E，这就是他们越来越富有的原因。

从计划起步

要成为一个富有的投资者，你必须先有个计划，然后坚持不懈地去实现它。普通投资者没有计划，总是在热点上投资，或者追逐当天的热门投资项目。他们不停地从科技股跳到期货，又跳到房地产，再跑去开公司。偶尔在热门股票上投点资还可以，但千万不要忘记，热门股票永远不会使你致富。

除了上述3个E，富爸爸还列举了致富应具备的另外5个D。这5个

D对白手起家的人尤为重要：

1. 梦想 (Dream) ；
2. 奉献 (Dedication) ；
3. 动力 (Drive) ；
4. 信息 (Data) ；
5. 美元 (Dollars) 。

大多数人只重视最后两条：信息和美元。许多人认为，上学并获取教育或信息就能让他们赚到美元。或者，如果他们没有接受过正规教育，他们会说“我没钱是因为我没上过大学”、“要赚钱就得花钱”或“只要我更努力工作，就会赚更多钱，然后我就会富有”，等等。换句话说，很多人都把缺乏教育或金钱，当做不能成为投资者而致富的借口。

富爸爸总结他关于5个D的讨论：“在现实生活中，前3条才是最重要的，它们能帮你获得最终成为超级富豪所需要的信息和金钱。”也就是说，信息和美元来自于你的梦想、全身心的投入和成功的动力。大多数情况下，专注于寻求更多的信息和金钱并不能让人富有。虽然信息和金钱也很重要，但只有你走出家门，努力实践才会获得，尤其是当你白手起家的时候。

第一阶段结束

至此，第一阶段结束了，对我来说这是最重要的阶段。钱，只是一种观念。如果你认为钱难赚，你永远不会富有，那么这就会成为事实。反之，如果你认为钱无所不在，那么这个想法也会成为事实。

下面4个阶段涵盖了富爸爸的全部计划，它们和世界上一些最富

有的人的计划不谋而合。当你阅读时，想想富爸爸的计划与你的个人财务计划有何相同和不同，有什么需要补充或删除。

我还想提醒你本书所提供的信息仅作为指导，而不是当做精确的数据使用。因为许多信息服从于不同的法律解释，应该基于你的个人环境来考虑。而且它们的作用并不总是很清楚明了，所以应该反复仔细地阅读。我们建议你咨询你的法律顾问和财务顾问，以制订出最符合你需要的目标和计划。

第19章 90/10之谜

2000年2月，我和一群非常聪明的来自美国雷鸟大学国际管理学院的研究生一起工作。在3个小时的讲座中，我曾问其中一个学生：“你的投资计划是什么？”

他毫不犹豫地回答：“毕业后，我会找一份年薪不少于15万美元的工作，然后每年至少从中拿出2万美元进行投资。”

我首先感谢他乐意和我分享他的计划，然后说：“你还记得我谈到过的富爸爸的90/10金钱规律吗？”

“当然。”年轻人笑着说，他知道我要向他的思维方式挑战了。他当时正在参加我任客座教授的那所著名学府的企业家培训课程。这时他才知道，我的教学方式并不是直接把答案拿给学生，而是挑战传统理念，让学生自己去评估旧的思维模式。“可是90/10金钱规律和我的投资计划有什么联系呢？”他小心翼翼地问。

“太多了，”我回答，“你认为你找份工作，每年投资2万美元的计划，能让你成为拥有90%财富的10%的投资者之一吗？”

“我不知道，”他回答，“我还没真正仔细考虑过我的计划。”

“大多数人都没考虑过。”我又说，“很多人找到一个投资计划后，就认为它是唯一的或最好的投资计划，而不与其他的计划相比较。这样就出现了一个问题，大多数人直到状况已无可救药时才发现他们的计划是否正确。”

“你的意思是说，普通投资者只是在为退休而投资，而且要到退休时才会发现他们的计划是否有用？”班上另一个学生问，“当他们发现时为时已晚。”

“对许多人来说，年龄是一个现实问题。”我回答，“悲哀但却现实。”

“但是，找份高薪工作，每年拿2万美元出来投资就不是一个好计划吗？”那个学生又问，“毕竟，我只有26岁啊。”

“是个好计划。”我回答，“拿出比常人更多的钱投资，而且这么年轻就能以这么多钱作为起点，你将来确实有可能会很富有。但我的问题是，你的计划能让你成为90/10的投资者之一吗？”

“我不知道，”这个年轻人说，“你能给我一些建议吗？”

“你记不记得我曾经讲过在我12岁那年，我和富爸爸一起在海边散步的故事？”我问。

“你是说，他买得起那样贵的一块地而使你受到震动的故事吧。”另一个学生回答，“这是你富爸爸的第一笔大投资，也是他走进更大的投资世界的第一步。”

我点了点头说：“就是那个故事。”

“那个故事和90/10金钱规律有什么联系呢？”他问。

“当然有。引用这个故事是因为我总在想，富爸爸在并没有多少钱的情况下是如何得到这样大的资产的。当我问他这个问题时，他告诉了我90/10之谜。”

“90/10之谜？”另一个学生回答，“什么是90/10之谜，它和我们的投资计划有什么联系？”

带着这个问题，我转身走向黑板，画了下面这样一幅图。“这就是90/10之谜。”我说。

收入
支出

资产	负债
----	----

“这就是90/10之谜？”那个学生问，“不就是一张没有任何资产的

财务报表嘛。”

“是的，但这正是谜题所在。”我微微一笑，盯着学生们的脸，看他们是否在跟着我的思路。

沉默了好一阵，最后一个学生要求：“请告诉我们答案吧。”

“答案就是，如何在不购置任何资产的情况下填充你的资产栏。”我慢慢地说。

“不用购置任何资产，”一个学生问，“你是说不用花钱吗？”

“差不多，”我回答，“每年拿出2万美元来投资是个好主意。但我问你，这是按90/10金钱规律购置资产的设想呢，还是一个普通投资者的想法？”

“那么，你想说的是创造资产，而不是像大多数人那样用钱购置资产。”

我点了点头：“你看这个我叫做90/10之谜的示意图。它是一个谜，富爸爸用它来挑战我的常规思维。他是在问我，如何不用花钱却能创造资产。”

学生们静静地看着黑板上的这个谜。最后，一个学生猛然醒悟，他说：“这就是你常说的，赚钱不用花钱吗？”

我点头回答：“你说对了。只拥有10%财富的90%的人常常说‘赚钱是要花钱的’，因此许多人通常因为没钱就放弃投资。”

“所以富爸爸的90/10之谜就是，给你一个空白的资产栏，然后问你如何不用花钱就能用资产填满它。”

“是的。我从越南回来后，他定期同我一起吃饭，并问我怎样通过创造资产而不是购置资产将资产栏填满？因为他知道那是许多超级

富豪致富的首要途径，是比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、理查德·布兰森成为亿万富翁的途径。他们不是凭借找份工作，然后拿点钱出来投资就成为亿万富翁的。”

“那你是说，要致富就应该去做企业家了？”

“不，我不是这个意思。我举这些例子，是因为你们现在上的是雷鸟大学的企业家课程。甲壳虫乐队就是通过创造不同的资产成为超级富豪的，而且，他们创造的资产今天仍在为他们赚钱。我说的是，富爸爸经常将一张没有资产的财务报表放在我面前，然后问我如何不用花钱购买就能在资产栏中创造资产。当我问他靠什么不花一分钱就得到了最昂贵的海滨地产时，他给了我这个90/10测试。”

“他说是他的企业买下了那块地。”另一个学生插话说。

“正如我说过的，那是许多不用自己花钱就可以在资产栏中创造资产的方法之一。投资者可以创造出有巨大价值的投资项目，画家可以创作出珍贵的绘画作品，作家写的书能为他们带来长期的版税收入，创业则是企业家的做法，你们也不是只有成为企业家才能创造资产。我没花一分钱，但通过投资房地产，也做到了这一切。你需要做的就是具有创造力，这样你将一生富有。”

“你是说我可以透过新技术投资致富吗？”一个学生问。

“你可以那样做，但不一定是一项发明或某种新技术。”我停了一下说，“这是一种创造财富的思维方式，一旦你掌握了这种思维方式，你就可能变得比你梦想的还要富有。”

“你说不一定是新发明或新技术，是指什么呢？还有什么其他的方法？”

我尽力将我的观点进一步向他们阐述：“你们还记得我的书《富爸爸穷爸爸》里讲的关于漫画书的故事吗？”

“记得。”一个学生说，“你要求富爸爸给你涨工资，可富爸爸不仅没有给你涨工资反而扣除了每小时10美分的工资，让你无偿为他工作。他不给你工资，是因为他不想让你一生都为钱工作。”

“对，就是这个故事。”我说，“这个故事讲的就是不用购置资产就可以向资产栏中填入资产。”

学生们静静地站在那里思考着我刚说的话。最后，一个学生说：“所以后来你就拿了旧漫画书，把它们转化成了资产。”

我点了点头。“这些漫画书本身是资产吗？”我问。

“直到你把它们转化成资产时，它们才是资产。”另一个学生回答，“你把将要当做垃圾扔掉的东西变成了资产。”

“对，但是，就这些漫画书是资产吗，还是这仅仅是你们能看得到的资产？”

“噢，”另一个学生插了进来，“是看不见的思维过程把漫画书变成了资产，那才是真正的资产。”

“这就是富爸爸看待事物的方法。后来他告诉我，他所拥有的力量就是思考。他常用玩笑的口吻把思维过程称为‘变垃圾为金钱’。他还说：‘大多数人却做着相反的事情，把金钱变成垃圾。这就是90/10规律存在的真实原因。’”

“他就像古代的炼金士，”一个学生说，“炼金士就是到处寻找能把石头变成金子的秘方。”

“完全正确。”我说，“那些处于90/10金钱群体中的人，就是现代的炼金士。唯一的区别是，他们能空手创造资产。他们所拥有的力量就是创意以及把创意转化为资产的能力。”

“但正如你所说的，虽然很多人都有好的创意，但他们没有能力将创意转化为资产。”一个学生说。

我点了一下头：“这就是那天我在海滩上感受到的富爸爸的神秘力量。当普通投资者说着‘我买不起’或‘赚钱要花钱’而离开那块地产时，富爸爸的精神力量或财商让他拥有了那样昂贵的地产。”

“他经常给你做这种90/10测试吗？”一个学生问。

“是的，”我回答，“这是他锻炼我的大脑的方式。富爸爸常说，头脑是我们最好的资产，但如果使用不当，它就是我们最大的负债。”

学生们沉默了，我又让他们陷入沉思和自我反省之中。最后，开始那位计划每年拿出2万美元投资的学生说：“所以，在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的其中一课就是，富人创造属于自己的钱。”

我点头说：“6课中的第1课就是‘富人不为钱工作’。”

又是一阵沉默，最后有人说：“所以当我们计划找一份工作，然后存钱购置资产时，你受到的教育却是你的工作就是创造资产。”

“说得好！”我回答，“你已经理解了在工业时代创造的‘工作’的含义，自1989年以来，我们已经进入信息时代。”

“你说工作是工业时代的思想是什么意思？”一个学生问，“人类一直有工作，不是吗？”

“不，至少不是我们今天所理解的工作。你看，在狩猎时代，人类生活在一个个部落里，每个人的工作都是为部落的共同生存而劳动。换句话说，就是‘人人为我，我为人人’。到农业时代，出现了国王和王后。那个时代，人们的工作实际上就是成为农奴或作为农民去耕种国王的土地。进入工业时代，封建制和奴隶制被废除，人类开始在市场上公开出卖劳动力。大多数人成为雇员或自雇者，尽量把劳动

卖给出价最高的人。这才是现代意义上的‘工作’。”

“所以，当我说我要找一份工作并每年拿出2万美元来投资时，你认为这是工业时代的想法。”

我点头：“就像现在还有一些农业时代的人，例如农民或牧民一样，现在也还有猎人、渔民的例子。但大多数人却抱着工业时代的思想在工作，这就是有这么多人有工作的原因。”

“那么信息时代的工作理念又是什么呢？”一个学生问。

“人们不去工作是因为他们的思想在工作。今天，已经有很多像我富爸爸那样的学生，他们离开学校后不找工作，最终却致富。看看许多互联网亿万富翁。他们中一些人是辍学而致富的，从来没有一份正式的工作。”

“也就是说，他们起步时资产栏是一片空白，他们用信息时代的巨大资产填充了它。”一个学生补充说。

“许多人都建立了数十亿美元的资产，”我说，“他们从大学生直接过渡到亿万富翁，并且很快将会出现高中生不用工作就成为亿万富翁。我就认识一个还没有工作过的百万富翁，在读过我的书和玩过我的游戏后，他买了一大片房地产，然后卖掉了一部分空地，留下了公寓。然后，他用从这块地上赚的钱偿还了银行贷款。现在，他拥有价值超过100万美元的公寓，而且不用工作每月就有4000美元的现金流。这时他还有一年高中才毕业。”

学生们再一次静静地站在那里思考着我的话。有些人一时还很难相信我讲的高中生的故事，但他们知道大学生辍学成为亿万富翁确有其事。最后，一个学生说：“所以，在信息时代人们以信息致富。”

“不仅仅是在信息时代，”我回答，“在任何时代都是这样。没有资产的人为创造、获得、控制资产的人工作，或被他们控制。”

“所以你说一个高中生，他即使没有在名校接受过良好的教育，也没有高薪的工作，他仍然能在财务方面胜过我们。”第一个提问的学生说。

“这的确是要说的。重要的是你的思维方式而不是你所受的教育。畅销书《邻家的百万富翁》的作者托马斯·斯坦利在他的新书《百万富翁的智慧》中指出，根据他的调查，大学入学考试的高分、好成绩和金钱之间并没有直接的联系。”

那个计划每年拿出2万美元来投资的学生又说：“所以如果我想加入90/10俱乐部，我最好去练习创造资产，而不是购置资产。要想得到资产，我就应该比别人所做的更具创造性。”

“所以，亿万富翁亨利·福特说‘思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它’。”我回答，“这也解释了如果你做90%的投资者所做的事，你就只能加入他们去分享10%的财富。”

“也就如同爱因斯坦所说的‘想象比知识更重要’。”另一个学生补充说。

“所以富爸爸告诉了我一个招聘会计的秘诀。他说，你面试一个会计时，你就问他一加一等于几？如果他的答案是三，不要用他，因为他太笨了。如果他的答案是二，也不用他，因为他不够聪明。但是，如果他回答：‘你想要一加一等于几？’这时你就应该马上雇用他。”

学生们都笑了起来，我们开始收拾东西。“所以你创造能购买其他资产和负债的资产，是这样吗？”一个学生问。

我点头表示同意。

“你用钱买过资产吗？”那个学生又问。

“当然，但我喜欢用我创造的资产产生的钱，去购买别的资产。”我边说边拿起皮包，“记住，我不喜欢为钱工作，我喜欢创造能购买其他资产和负债的资产。”

一名来自中国的年轻学生帮我把包拿上，他说：“所以你推崇网络营销，因为人们可以在工作之余，以很少的资金和较小的风险建立他们的资产。”

我点点头说：“这是一项全球性的资产，如果他们的孩子想要，他们还可以传给下一代。但我不知道有哪些公司会允许你把你的工作传给你的孩子。这是一个对资产的测试，看你能否把它交给你所爱的人。而我的父亲，即我所称的穷爸爸，为了攀登政府职位的阶梯，工作非常努力。就算他没被解雇，他也不可能把他多年的辛勤工作传给他的孩子们，因为我们中没有人想得到那份工作，也没有人有资格担当那个职位。”

学生们帮我开出我的车。“所以，要考虑创造资产，而不是努力工作来购置资产。”那个有2万美元投资计划的学生说。

“如果你想加入90/10俱乐部，你就应该这么做。”我说，“这就是富爸爸不断挑战我的创造力的原因。他要求我不购置资产，而是创造各种资产来填充资产栏。他说，你最好在创造资产上长期努力，而不是为钱辛勤工作，去创造别人的资产。”

在我上车时，那个拿2万美元来投资的学生又说：“所以我应该做的就是想出个好主意，并创造资产，一份大的资产，那样才会让我致富。如果我做到了，我将破解90/10之谜成为占总人口10%的拥有90%财富的人。”

我笑着关上车门，回答了他的最后一个问题：“如果你在现实生活中解答了90/10之谜，你就很有可能加入控制90%财富的10%的人的行列。如果你在现实生活中不能解决这个问题，你就可能成为仅仅

控制10%财富的90%的人。”我向学生们表示了谢意，然后驾车离去。

意向测试

正如亨利·福特所说的：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”我的富爸爸也说：“你的头脑是你最好的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。”

富爸爸不断地让我在空白的资产栏中创造新的资产。他会同我和他的儿子迈克一起坐下，问我们如何创造新的资产。他一点也不介意某个创意是否疯狂或者滑稽可笑，他只要求我们能具体说明如何将它转变为资产。他会要求我们为自己的想法辩护并去挑战他的意见。从长远来看，比起穷爸爸教导我们要努力工作、存钱、生活俭朴，富爸爸教给我们的要有用得多。

所以意向测试为：

你愿意考虑创造资产而不是购置资产吗？

愿意_____不愿意_____

有许多书和教育节目都在讲如何聪明地购置资产。对大多数人而言，购置资产是最好的计划。从安全和舒适层次的投资计划来说，我可能也会建议你购置资产。为了安全和舒适，可以去投资蓝筹股和管理良好的共同基金。但是，如果你梦想成为非常富有的投资者，就要面对一个问题：你是否愿意创造你的资产，而不是去购买别人的资产？如果你不愿意，我可以告诉你，有很多书和教育节目是教人购买资产的。

如果你愿意考虑如何创造资产，那么本书下面的部分，对你而言就很有价值，甚至是价值连城的。下面的部分要讲的是如何得到一个

创意，并把它转化成资产，再用这项资产去创造其他的资产。它不仅介绍了如何在资产栏中赚到很多的钱，而且介绍了如何留住这些由资产带来的钱，并用这些钱换来更多的资产和优越的生活。它揭示了许多10%俱乐部的人是如何获得90%的财富的。因此，如果你对此感兴趣，请接着读下去。

让我们再看看90/10之谜：

收入
支出

资产	负债
----	----

这个谜就是：你如何在资产栏中不用花钱就能创造资产？

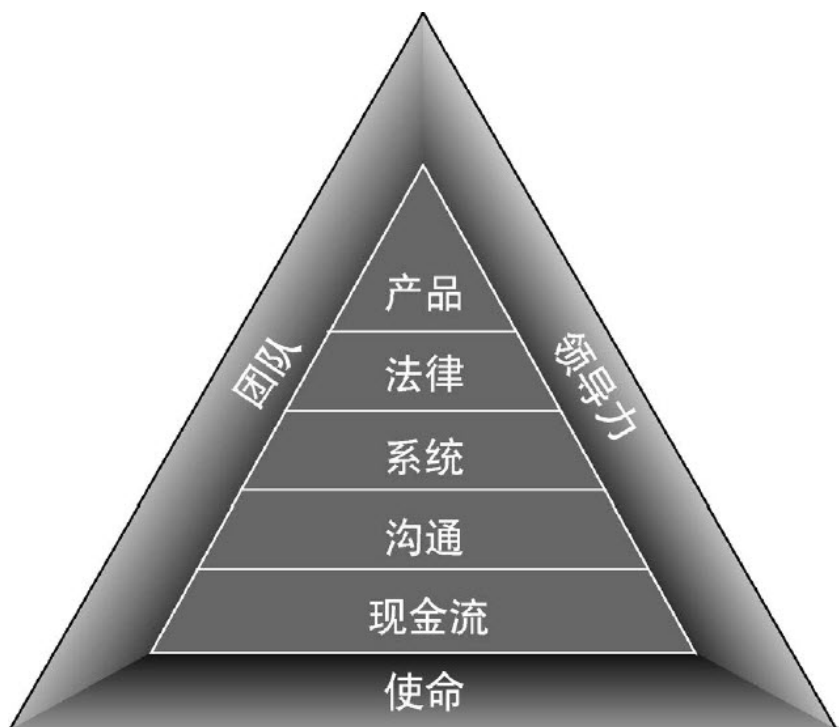
罗伯特的笔记

我的第一笔大生意是在1977年做的尼龙和维可牢搭扣钱包生意。它在我的资产栏中创造了一大笔资产，但问题是：我创造的资产很大，而我的经营技巧却很差。所以，我在20多岁成为百万富翁以后，又很快把到手的财富弄丢了。3年后，我在摇滚音乐的生意中又重复了同样的过程。当音乐电视刚刚开始风靡全美时，我们组建的小公司迎合了这次热潮，获得了发展的大好时机。而后资产再一次迅速膨胀，直到我们没有足够的去驾驭它。于是我们就像火箭一样飞速上升，然后又像用尽了燃料一样一头坠落。本书余下部分将致力于讨论创造大量资产的同时，应具备与这些资产规模相匹配的专业才能，以及如何通过在其他更稳定的资产上投资，留住你赚到的钱。就像富爸爸所说的：“如果你不能留住你赚到的钱，那么赚那么多钱又有什么用呢？”投资正是聪明人留住钱的方式。

第二阶段

你想成为哪种类型的投资者

Rich Dad's Guide To Investing



第20章 解答90/10之谜

富爸爸说：“有两种投资者，一种投资者购买资产，另一种投资者创造资产。如果你想解答90/10之谜，你应当同时成为这两种类型的投资者。”

在序言里，我讲了一个当富爸爸、迈克和我在海滩散步时看到富爸爸刚刚买下的那块昂贵的海滨地产的故事。你也许要问为什么穷爸爸买不起而富爸爸买得起。富爸爸的回答是：“我也买不起这块土地，但我的企业买得起。”我所能看到的是在这块土地上，废弃的汽车四处停放着，一幢建筑摇摇欲坠，到处是垃圾和瓦砾，一块写着“出售”字样的大牌子还立在地中央。12岁的我看不出这块地皮有什么商业价值，富爸爸却看得出来。企业正在他的头脑中建立，这种创造商机的能力，正是他跻身于夏威夷顶级富翁行列的原因。换句话说，富爸爸通过创造资产，再利用所赚的利润去购买其他资产的方式为我们解答了90/10之谜。那种计划不仅是富爸爸的计划，而且是大多数10%的富人的计划，从过去到现在以至未来，他们一直赚取着全世界90%的财富。

读过《富爸爸穷爸爸》一书的朋友也许还记得雷·克罗克的故事。他在我朋友的MBA课堂上说他创立的麦当劳不是做汉堡包生意的，而是做房地产生意的。这再一次体现了创造资产，再用创造的资产去购买其他的资产的方式，这种方式是麦当劳拥有世界上最昂贵的房地产的原因。这就是计划的全部，所以当富爸爸知道我真心想致富时再三对我说：“如果想解答90/10之谜，你就应当同时成为这两种类型的投资者，既要知道怎样创造资产，又要知道怎样购买资产。而普通投资

者对这两种不同的投资运作程序都不清楚，甚至连书面计划都没有。”

你的观念使你成为百万富翁，甚至亿万富翁

本书第二部分主要讲述人们如何创造资产。富爸爸花了很多时间教会我怎样形成创意，以及怎样把创意转化为能够购买资产的资产。在一次课上，富爸爸说：“很多人都有能使他们致富的点子，但问题是大多数人没有学会怎样把企业架构融入他们的创意，所以他们的许多想法都没有成形，或者说是孤立的。如果想成为拥有90%财富的10%的人，你应当知道如何在你的创意中搭建起企业架构。”富爸爸的B-I三角形是一个能够给你的财务观念增添生命力的思想架构。它的力量能帮助你形成创意，并把创意转化为资产。

富爸爸常说：“不只是懂得怎样创造能够再生资产的资产，最富有的投资者能够更富的主要原因之一还在于，他们懂得如何把创意转化为百万甚至亿万美元。普通投资者可能也有很不错的想法，但他们常常缺乏技能，以把他们的创意转化为能够再生资产的资产。”本书以下部分，主要讲述普通人怎样才能把创意转变为能再生资产的资产。

“你做不到”

在教我怎样把创意转变成资产时，富爸爸经常说：“当你第一次着手要把你的创意转变为你个人的财富时，很多人会说‘你做不到’。你务必记住，没有什么能够扼杀你的创意，但是你要提防那些没有创意、缺乏想象力的人。”富爸爸认为人们说“你做不到”这样的话有两个原因：

1. 即使你已经在做他们说你做不到的事情，他们仍会说“你做不

到”。这不是因为你真的做不到，而是因为他们做不到。

2. 因为他们看不到你正在做的事情。

富爸爸说，挣大钱与其说是一个物理过程，不如说是一个心理过程。

富爸爸最喜欢的一句话是爱因斯坦说的：“伟大的思想常常遭到庸人的强烈反对。”富爸爸对这句话的评述是：“我们每个人都有伟大的思想和平庸的想法。把我们的创意转变成百万甚至亿万美元资产的挑战，通常来源于伟大的思想和平庸的想法之间的斗争。”

当我向许多人解释本书第二部分中提到的“B-I三角形”时，尽管他们都感受到B-I三角形是一种能给商业创意带来生命力的企业架构，但一些人还是被运用B-I三角形为他们工作所需要的大量知识吓倒了。当这种事情发生时，我常常提醒他们，伟大的思想和平庸的想法之间会斗争。无论什么时候，当一个人的平庸想法开始反对他的伟大创意时，我总是用富爸爸对我说过的话提醒他。他说：“有伟大创意的人很多，但有钱的人很少。90/10金钱规律发生作用，是因为不是伟大的创意致富，而是怀着伟大创意的人致富。你一定要有坚强的意志和坚定的信念，把你的创意转化为财富。即使你理解了把创意转化为百万甚至亿万美元财富的过程，你也务必记住：只有在创意背后，有坚强意志的人，才能把伟大创意变成财富。”当周围的人都对你说“你做不到”时，通常你很难继续下去。这时，你就要更加坚强。不听从你的朋友或你自己的负面意见，并不意味着你在盲目冒进。当他们的想法比你的更完美的时候，你应当认真听取他们的想法。但在此时，我想告诉你的不仅仅是创意或者建议。

我想告诉你的不仅是创意，还有坚持下去的精神和意志，甚至在你疑虑重重、一筹莫展的时候。没有人能告诉你，你在你的生命中能做什么，不能做什么，只有你自己才能决定。你自己的伟大常常在你

穷途末路时才被发现，它会把你的创意转变为财富。你的一生中或许会有很多次面临困境，在你没主意、没钱、充满疑虑的时候，如果你能够振作精神，继续前进，你就会发现是什么真正把你的创意转变为资产。将创意转变成财富更是人类的精神活动，而不单纯是人类思想的力量。当面临困境时，企业家就会找到他们的精神力量。找到你的企业家精神并使它更加强大，比你形成一个观念或者创办一家企业更加重要。一旦你找到了你的企业家精神，你就永远能够把平凡的思想转变为可观的财富。请务必记住，在这个世界上，有许多人拥有非凡的想法，但只有少数人拥有巨额财富。

本书以下部分是关于如何找到你的企业家精神，以及如何发展你的能力去把平凡的思想转变为可观的财富。第二阶段会让你深入了解富爸爸对不同投资者的分类，以及让你选择适合你自己的道路。第三阶段是富爸爸关于B-I三角形的分析，以及它怎样为你提供架构把你的观念转变为资产。第四阶段将进入成熟投资者的观念、他们如何分析投资以及终极投资者如何利用创意和B-I三角形来创造财富。最后一个阶段也就是第五阶段“用财富回馈社会”，是最重要的一个阶段。

第21章 富爸爸对投资者的分类

本书是一个教育故事，是关于从我离开海军陆战队时起富爸爸指引我从一无所有到成为终极投资者——成为一个股票销售者而不是股票购买者，一个内部投资者而不是外部投资者的历程。本书还介绍了富人的其他一些投资渠道包括股票的首次公开发行、私募和其他公司证券。无论你是内部投资者还是外部投资者，了解证券方面的基本常识都是非常重要的。

通过阅读《富爸爸穷爸爸》一书，你已经了解了对一个成功的投资者而言必不可少的财务知识。在《富爸爸财务自由之路》一书中，你已经知道了有4种不同的象限，以及不同象限的人挣钱的方式和税收对他们的影响都是不同的。通过阅读前两本书，或许你也玩过了“现金流”教育游戏，你已经比许多活跃的投资者的了解了更多的投资基础知识。

一旦你懂得了投资的基础知识，你就可以更好地理解富爸爸对投资者的分类和十大投资者控制，这些知识对所有投资者都很重要。

十大投资者控制

1. 自我控制；
2. 收入/支出比和资产/负债比控制；
3. 投资管理控制；

4. 纳税控制；
5. 买卖时机控制；
6. 经纪交易控制；
7. E-T-C（实体、时机和收入特征）控制；
8. 协议的条款和条件控制；
9. 信息渠道控制；
10. 财富回馈、慈善事业和财富再分配控制。

富爸爸常说：“投资不是冒险，没有控制的投资才是冒险。”很多人发现投资很冒险，是因为他们没有驾驭好以上十大投资者控制。本书将进入这十大投资者控制。当你阅读本书时，会对如何成为一个有控制能力的投资者有更加深入的了解，特别是第七项控制，E-T-C控制。这是很多投资者缺乏的控制，需要努力提高。

本书第一阶段主要讲的是富爸爸最重要的投资者控制——自我控制。如果你没有做好成为一个成功投资者的思想准备，就应当请一个专业的财务顾问或团队为你指点迷津，帮你选择投资方向。

我已经万事俱备

在对我的财商教育过程中，富爸爸知道我已经作出了选择：

我已经做好成为一个投资者的思想准备。

我渴望成为一个非常成功的投资者。

我知道我已做好了思想准备并且我渴望致富。然而，富爸爸问我：“你想成为哪种类型的投资者？”

“富有的投资者，”我迅速回答。这时，富爸爸又拿出他的黄色便笺本，写下了以下几种投资者类型：

- 1．特许投资者；
- 2．合格投资者；
- 3．成熟投资者；
- 4．内部投资者；
- 5．终极投资者。

“他们有什么区别？”我问。

富爸爸便加上了对每种类型投资者的描述：

- 1．特许投资者赚钱很多，或者说净资产很多；
- 2．合格投资者了解基本投资和技术投资；
- 3．成熟投资者了解投资项目及相关法律；
- 4．内部投资者创造投资项目；
- 5．终极投资者成为股票销售者。

当我读到对特许投资者的定义时，感到很失望，因为我没有钱也没有工作。

富爸爸察觉到了我的失望，又拿出他的黄色便笺本，在内部投资者上画了一个圈。

从一个内部投资者开始

“罗伯特，这就是你要开始的地方。”富爸爸指着内部投资者对我说。

“即使你没有钱，又缺乏经验，你也可以从内部投资开始。”富爸爸继续说，“你需要从小项目做起并不断学习。记住，挣钱并不一定要花钱。”

说到这里，他在小本子上列下了3个E：

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

“一旦你拥有了这3个E，你就会成为一个成功的投资者，”富爸爸说，“你的财务知识已经学得不错，但现在你需要经验。当你有了丰富的经验，再加上精通财务知识，自然就会有充足的现金。”

“但是你把内部投资者列在第4位，我怎么能够从内部投资者开始呢？”我仍然感到困惑不解。

后来我终于明白，富爸爸想让我从内部投资者开始，是因为他要我成为一个能够创造资产去购买其他资产的人。

从创业开始

“我要教给你创建一家成功企业的基本知识，”富爸爸继续说，“如果你能学会创立一家成功的B象限企业，你的企业就会产生充足的现金。那时，你就能运用学到的技能成为一个成功的B象限企业家，像一个I象限投资者那样分析投资。”

“这就像走后门，对吗？”我问。

“哦，我宁愿说这是一次人生机遇！”富爸爸回答，“一旦你学会了挣第一个100万，接下来的10个100万就轻而易举了！”

“好的，那我该怎样开始呢？”我急切地问。

“首先，我要给你讲讲几种不同类型的投资者，”富爸爸回答，“这样，你就能理解我说的话了。”

纵观全局——请作出选择

在本书的这一阶段，我将与大家分享富爸爸对每一种类型投资者的描述。以下章节将阐述每种类型投资者的特征（优点和缺点），因为我选择的道路可能对你来说并不是最合适的选择。

特许投资者

特许投资者是一些高收入或者净资产很高的人。我知道我没有资格当特许投资者。

那些为安全、舒适去投资的长期投资者，可能很有资格成为这一类投资者。这个队伍里有许多对他们的财务地位非常满意的E象限和S象限的人。他们早就认识到需要通过I象限为未来打算，因此应采纳一个投资计划，用他们从E象限和S象限赚得的钱进行投资以便实现他们安全的或舒适的财务计划。

在《富爸爸财务自由之路》一书里，我们讨论过建立财务安全的“两条腿”方法。对这些人的远见和严格执行财务计划以实现未来的财务梦想，我非常赞成。但对他们来说，我选择的道路既不务实，又很艰辛。

也有许多高收入的E象限和S象限的人，只靠他们自己的收入成为

特许投资者。

如果你有资格成为一名特许投资者，你就有机会进入大多数人不能进入的投资领域。然而，为了成功地选择投资项目，你仍然需要财商教育。如果你不想投入时间去学习，就应该出钱请财务顾问帮你作出投资决策。

据统计，现在美国只有600万人符合特许投资者的条件。在一个大约有2.5亿人口的国家里，如果这个数字准确的话，那么只有2.4%的人符合这个最低要求，属于更高投资者层次的人就会更少。这就意味着很多不合格的投资者在进行他们不应涉足的高风险投机。

今天，美国证券交易委员会对特许投资者的定义是：

1. 个人年收入20万美元或以上；
2. 夫妻二人年收入30万美元或以上；
3. 拥有100万美元净资产。

了解到只有600万人符合特许投资者的条件，那么对我而言，为钱拼命工作以成为一个特许投资者的道路就非常困难。我坐在那里，想着个人最低收入达到20万美元的必要条件，我意识到我的穷爸爸，无论他工作多么卖命，政府给他多少薪水，他永远也不会接近特许投资者的标准。

如果你玩过“现金流”游戏，也许注意到了这个游戏中的快车道，快车道代表了作为一个特许投资者的最低要求。换句话说，从技术上讲，只有2.4%的美国人符合在快车道上投资的要求，这就意味着有约97%的美国人在“老鼠赛跑”内投资。

合格投资者

合格投资者知道如何分析公开交易的股票。合格投资者被看做是与内部投资者相对的外部投资者。一般来说，合格投资者包括股票交易者和股票分析师。

成熟投资者

成熟投资者是具有富爸爸所讲的所有3个E的典型投资者。并且，他们熟悉投资领域，善于利用税法、公司法和证券法最大化收益并保住本金。

如果你想成为一个成功的投资者，又不想创立自己的企业，那么，你的目标就应该是成为一个成熟投资者。

成熟投资者以上的投资者，都知道硬币有两面。他们知道硬币的一面是一个黑白分明的世界，另一面是一个不同的多色调的世界。在黑白分明的世界里，一些投资者能够独立地投资；而在多色调的世界里，一个投资者必须与团队协作。

内部投资者

创建一家成功企业是内部投资者的目标。这家企业可以是一块供出租的房地产，也可以是拥有几百万美元资产的零售公司。

一个成功的B象限的人知道如何创建资产。富爸爸会说：“富人发明金钱。一旦你学会了挣第一个100万，那么接下来的10个100万就轻而易举了。”

一个成功的B象限的人，也需要学会从外部分析投资公司内部情况的技能。因此，一个成功的内部投资者能够学习成为一个成功的成熟投资者。

终极投资者

成为献售股东⁽¹⁾是终极投资者的目标。终极投资者拥有一家成功的企业，他们向公众出售所有者权益⁽²⁾，因此成为了献售股东。这就是我的目标。虽然我还没有达到这个级别，但我会继续自我教育，并从我的经验中学习，我会再接再厉，直到我成为一个献售股东。

你是哪种类型的投资者

下面几章将会详细介绍每种类型的投资者。当你研究了每种类型的投资者以后，你会更加得心应手地选择你的投资目标。

(1) 献售股东（selling shareholder），即在IPO中卖出股份的股东。

(2) 所有者权益亦称产权，是指企业的所有者（或称股东）对企业净资产的所有权。

第22章 特许投资者

谁是特许投资者？

多数发达国家都有保护普通人远离风险投资的法律。但问题是，这些法律也阻碍了大众对一些最好的项目进行投资。

在美国，我们有《1993年证券法》《1934年证券交易法》以及按这些法律制定的SEC规定。颁布这些法律、法规，是为了保护公众在证券交易中免受虚报、操纵以及其他欺骗行为的侵害。它使某些投资项目只限于特许投资者和成熟投资者才能进行投资，同时，要求详细地披露投资项目信息。SEC的创立就是为了监督法律的实施。

SEC为了履行它对证券交易的监督职责，把特许投资者定义为：在最近2年内，个人年收入至少有20万美元（一对夫妇至少有30万美元），同时，在本年度还会有相同数目的预期收入。达到这样的条件，方可算做特许投资者。个人或一对夫妇的净资产达到100万美元或以上，也可算做特许投资者。

富爸爸说：“特许投资者，简单地说，就是比普通人能够赚更多钱的人。这并不意味着这个人就是富翁，或是对投资什么都了解。”

问题是根据这个规定，在美国，只有不到3%的人能满足要求。这就意味着只有这3%的人，才能投资按SEC规定发行的股票。其他97%的人则没有资格投资，因为他们不是特许投资者。SEC用投资者的财商水平来检验成熟投资者。

我记得得州仪器公开上市之前，富爸爸曾有机会投资这家公司。

但他没有时间调查、分析这家公司的情况，于是放弃了这次机会。这个决定让他后悔了好多年。但是，后来在其他公司公开上市以前，他再没有错过投资机会。他从那些公众得不到的投资项目中，积累了越来越多的财富。富爸爸称得上是一个特许投资者。

当我要求同他一起投资一家IPO前的公司时，富爸爸说我还不够有钱，也不够精明。我仍记得他说的话：“等到你有钱的那一天，最好的投资机会立刻就会光顾你。因为有钱的人总是能首先挑选最好的投资机会。此外，他们能够以极低的价格批量买入。这就是有钱人会更有钱的原因之一。”

虽然富爸爸作为一个特许投资者赚了不少钱，但他赞成SEC的这条规定。他认为保护一般投资者不必冒风险进行这类投资是维持社会稳定的一个很明智的做法。

然而，富爸爸又提醒我：“即使你是一个特许投资者，你也许仍然得不到最好的投资机会。因为这需要你成为一个完全不同类型的投资者，你得具备正确的知识并能捕捉到新的投资机会。”

特许投资者的投资者控制

无控制。

富爸爸认为：没有接受过财商教育的特许投资者，不具备十大投资者控制。特许投资者也许家财万贯，但是，他们通常不知道怎么利用这些钱。

特许投资者拥有的3个E

可能只具有充足的现金。

富爸爸澄清，尽管你可能符合特许投资者的条件，但你仍然需要教育和经验，以进一步成为合格的、成熟的、内部的或是终极的投资者。实际上，他知道有许多特许投资者并没有多余的现金。他们达到了收入标准，但不懂得如何管理好现金。

莎伦评注

任何人都能开一个代理账户，买卖所谓上市公司的股票。上市公司股票由公众通过交易的方式自由地买卖。股票市场在操作上是一个真正的自由市场。没有政府或外界的干涉，个人可以自行认定股票价格是否合理。他们可以决定买下股票，因此买入公司所有者权益。

近10年来，共同基金越来越受到欢迎。它们是专业管理的投资组合，每一种共同基金代表着在许多不同的证券上拥有部分股票所有权。很多人投资共同基金，是因为它有专业的管理，并且被它不是只投资于一家公司，而是在多家公司都拥有一小份股权所吸引。如果你没有时间研究投资（这样你就能作出合理的投资决策），那么选择一种共同基金，或是雇用一位投资顾问为你出谋划策，会是一个明智的选择。

靠证券发财的方式之一是参与一家公司股票的IPO。通常公司的创立人和初始投资者已经拥有了许多股份。为了吸引额外的资金，这家公司可以实行IPO。这时SEC开始发生作用，它要求详细的文件和信息公开，以防止欺诈行为，并保护投资者的利益。然而，这并不意味着SEC提供的IPO都是好的交易。一次IPO是合法的，但可能并不是好的投资，甚至可能是负债（因为贬值）。

《1933年证券法》和《1934年证券交易法》的颁布，规范了这种类型的投资，保护了投资者免受欺诈或高风险投资以及经纪人管理不善的侵害。SEC的成立就是为了监督证券业和证券的发行。

股票发行的规定既适用于股票的某些私募发行，也适用于公开发行。当然，也有一些例外情况我们没有涉及。但现在，明白特许投资者的定义是至关重要的。特许投资者可以投资于特定类型的证券，而非特许投资者、非成熟投资者却不能在这些领域投资，因为“特许”地位就暗示了特许投资者比非特许投资者能承担更高的资金风险。

罗伯特讨论了个人或是一对夫妻要成为特许投资者在收入或净资产方面的要求。事实上股票发行公司的董事、执行总裁或主要合伙人，也被认为是特许投资者，即使他的收入或净资产达不到上述要求。当我们讨论内部投资者时，这将是一个很重要的特征。实际上，这是内部投资者和终极投资者通常选择的投资道路。

第23章 合格投资者

富爸爸对合格投资者的定义是：既有钱又有一定投资知识的人。合格投资者通常是接受过财务教育的特许投资者。比如在股票市场，合格投资者包括了最专业的股票交易商。通过所接受的财商教育，他们懂得基础投资和技术投资的区别。

1. 基础投资。富爸爸说：“一个基础投资者会通过研究公司的财务状况来判断公司的价值和发展，以降低风险。”要选择一只好的股票来投资，最重要的考虑是这家公司未来的赢利潜力。基础投资者在决定投资以前，要全盘了解这家公司的财务情况。同时，也要考虑宏观经济以及该公司所处行业的发展前景。在基础分析中，利率走势是一个非常重要的因素。

沃伦·巴菲特被公认为是最优秀的基础投资者之一。

2. 技术投资。富爸爸说：“一个训练有素的技术投资者根据市场的变化进行投资，而且为自己的投资进行保险，以免受灾难性的损失。选股时主要考虑公司股票的供求情况。技术投资者会研究公司股票价格走势。流通股票的供应能否满足市场对这些股票的需求，等等。”

技术投资者常常基于价格和市场反应来购买，就像购物者买降价或打折商品一样。实际上，很多技术投资者就像我姑妈多丽斯一样。她和她的朋友们逛街是为了讨价还价，买廉价商品，或者仅仅因为她的朋友在购买。回到家，她就会想为什么要买这件衣服，试穿后，她又将它退回，而后她又有钱去逛街了。

技术投资者会研究公司股票价格的历史情况。一个真正的技术投资者，不会像基础投资者那样，去关心公司的内部经营情况，而是主要考虑市场的变化和股票的价格。

许多人认为投资风险大，原因之一就是大多数人在技术操作上是一个“技术投资者”，但是他们搞不清楚技术投资者和基础投资者之间的区别。从技术角度看，投资风险大的原因，是股票价格随着市场变化而变化。下面有几个引起股票价格波动的例子：

一只股票在某一天颇受欢迎，而且是头条新闻，到下个星期则是另外一回事了。公司通过股票分割、二次发行，或是回购股票来控制供求；或者一个机构（像共同基金或退休基金）买卖某家公司大量的股票也足以扰乱市场。

对普通投资者而言，投资看起来很冒险，是因为他们没有接受过财商教育，缺乏基础投资者应有的基本技能，也缺乏技术投资者应有的充分技能。在公开股市上，如果他们不是可以改变股票供求的公司董事，那么，他们就不能控制股票供求价格的波动，而只能沉浸在对市场繁荣的幻想之中。

很多时候，基础投资者会发现一家利润可观、业绩非常棒的公司。但是由于某种原因，技术投资者对此毫无兴趣，因此，公司股票价格就是上不去，即使这家公司经营良好、有利可图。在今天的市场上，许多人投资于互联网公司的IPO，但这些公司既不廉价又不赢利。这就是技术投资者决定公司股票价值的一个例子。

自1995年以来，严格按照基础投资者那样进行操作的人，没有那些也考虑市场技术面的投资者做得出色。在这个变幻莫测、令人疯狂的股票市场里，冒着最大风险的人竟然赢了，而小心翼翼考虑股票价值的人却一败涂地。实际上，很多冒险的股民购买已经没有价值的高价股票，使得许多技术投资者都感到害怕。一旦股市崩溃，只有具备

很强技术交易能力和基础投资能力的人才能死里逃生。莽撞地冲入股票市场，或盲目参与IPO的所有业余投机者，在股市下跌时一定会撞得头破血流。富爸爸说：“没有降落伞的暴发户会跌得又快又惨。轻而易举就挣到的大钱使人们认为自己是商业天才，而实际上他们是商业傻瓜。”富爸爸认为，要经受住投资世界的波动，技术技能和基本技能都相当重要。

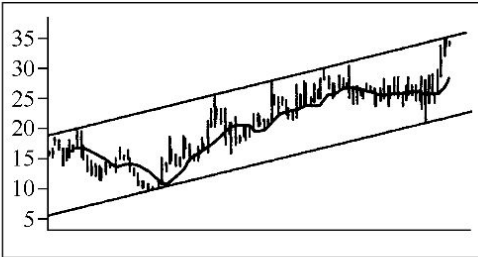
因道琼斯工业指数而闻名于世的查尔斯·道是一个技术投资者。《华尔街日报》是他资助创办的，所以这份报纸主要是为技术投资者而不是基础投资者服务的。

乔治·索罗斯通常被认为是最优秀的技术投资者之一。

这两种投资风格是迥然不同的。基础投资者从公司的财务报表到评估公司的能力和未来成功的潜力来分析公司情况。此外，基础投资者也跟踪调查宏观经济形势和公司所处行业的情况。

技术投资者则依据公司股票价格和交易量走势图来投资。技术投资者会观察卖权/买权比率和股票的卖空。虽然这两种投资者都是根据真实情况来投资的，但他们从不同的数据资料中寻找他们的真实情况。同时，他们要求不同的技能和知识。然而，让人感到恐怖的是，今天的大部分投资者，既缺乏技术投资技能又缺少基础投资技能。事实上，我敢打赌，今天大部分的投资新手，还不懂得基础投资者和技术投资者之间的区别。

富爸爸过去常说：“合格投资者既要精通基本分析又要擅长技术分析。”他会给我画出下面的图表进行分析。这些图表说明了我们要以自己的方式来开发产品的原因。我们希望人们能够学会财务知识，并且教他们的孩子从小学习财务知识，就像富爸爸教我一样。

<u>基础投资</u>		<u>技术投资</u>	
ABC公司			
收入			
支出			
资产	负债		
<u>ABC公司财务报表</u>		<u>ABC公司的股票价格</u>	
<u>重要技能</u>		<u>重要技能</u>	
• 财务知识 • 财务基本技能 • 经济预测		• 股票价格及销售历史 • 买方/卖方期权技巧 • 卖空	
<u>教育工具</u>		<u>教育工具</u>	
“现金流”游戏		“现金流”游戏	

经常有人问我：“一名合格投资者为什么需要懂得基础投资和技术投资？”我的回答只有一个词：“自信。”普通投资者感觉投资有风险，这是因为：

1．他们试图从外部调查他们投资的公司或资产的内部情况。如果他们不知道怎样阅读财务报表，就只能完全依赖他人的建议。他们常常没有意识到，内部人掌握了更准确的信息且投资的风险也较低。

2．不能阅读财务报表的人，其个人财务报表也常常是一团乱麻。富爸爸说：“如果一个人的财务基础是脆弱的，那么他的自信心

也不堪一击。”我的朋友基思·坎宁安常常说：“人们不愿意正视他们的个人财务报表，主要原因是他们也许会发现自己已经患了财务‘癌症’。”好消息是，一旦治愈了这个“癌症”，他们以后的生活状况就会好起来，甚至他们的身体健康状况也会得到相应的改善。

3. 股市上升时，大部分人都知道该怎样赚钱，而当股市下跌时，他们只能恐慌不安。如果一个人懂得技术投资，那么无论股市下跌还是上升，他都有赚钱的技能。没有技术分析技能的普通投资者，只能在上升的股市里赚钱，但常常在下跌的股市里赔得一无所有。富爸爸说：“技术投资者是在对巨额损失有保险的情况下才会去投资，而普通投资者就像是乘飞机却没有降落伞的人。”

关于技术投资者，富爸爸常说：“牛市爬着楼梯慢慢上来，熊市则是穿过窗户往下跳。”牛市慢慢上升，但崩溃时就像往窗外跳的熊。股市下跌，技术投资者会感到分外兴奋，因为他们将很快赚钱，普通投资者这时却在遭受损失，而他们损失的钱是好不容易才涨起来的。

因此，不同类型的投资者和他们的收益常常是这样的：

	市场	
	上升	下跌
亏本的投资者	亏本	亏本
普通投资者	赢利	亏本
合格投资者	赢利	赢利

很多投资者经常亏本，是因为他们在进入市场前等了太久。他们害怕亏本，于是花很长时间等待，确定股市是在上涨。而他们一进入市场，股市就涨到顶峰，开始下跌，一路下跌，他们就只有以亏本告终了。

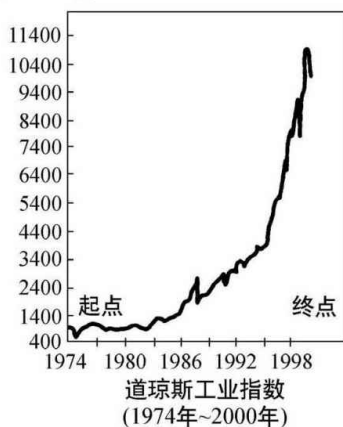
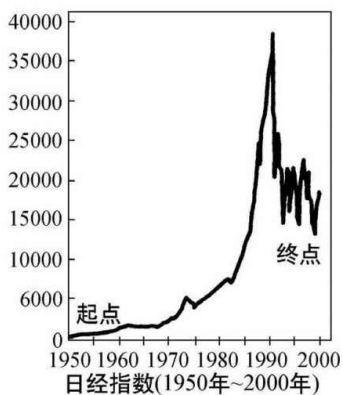
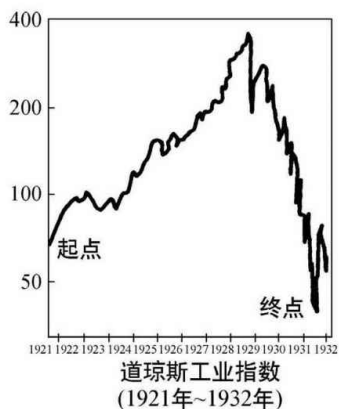
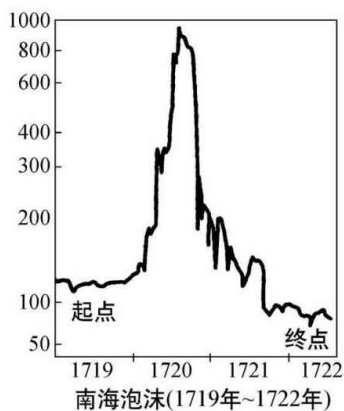
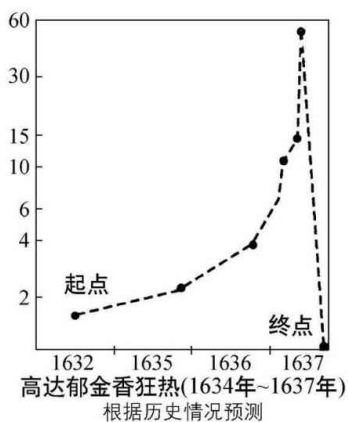
合格投资者对于股市上升、下跌并不很关心。他们有一套在股市上升时使用的交易系统，所以能够自信地进入市场。当市场发生转变时，他们就随机应变，改变交易系统，从之前的交易中退出来，通过卖空和卖方期权，在股市疲软时依旧赢利。他们作为投资者而拥有的多种交易系统和战略能增强信心。

为什么你想成为一个合格投资者

普通投资者常常生活在市场崩溃和股价下跌的恐慌中。你经常能听到他们说：“如果我买进一只股票，而价格却在下跌怎么办？”因此，无论在股市上升时，还是股市疲软时，普通投资者都不能好好利用赚钱机会。一个合格投资者能预测股市的变化。无论股价上涨还是下跌，都有把风险降到最小的能力，而且还能赚上一大笔钱。合格投资者通常能够“对冲”他们的地位，这意味着无论股价暴涨或暴跌，他们都能得到保护。换句话说，他们在任何市场走向时都能保护自己免遭损失，并且找到赚钱的良机。

新投资者的问题

今天，在股市大涨时，我经常听到投资新手自信地说：“我不必担心市场崩溃，因为现在世道不同了。”一个经验丰富的投资者知道任何市场都有上升和下跌。今天，我们正处在世界历史上最好的牛市之中，这个市场会崩溃吗？如果历史会重演，那么我们将面临世界上迄今为止最大的一次崩溃。今天，人们对没有任何利润的公司投资，这是一件疯狂的事。前面的那些表，就是世界经历过的泡沫、疯狂或者繁荣与萧条。



资料提供：小罗伯特·普莱切特

在南海泡沫中遭受巨大损失的牛顿爵士说过：“我能计算天体的

运动，却不能计算人们疯狂的程度。”今天，在我看来，疯狂正在上演。每个人都想在股市里一夜暴富。我担心我们也许很快就会看到——数百万的人血本无归，只是因为他们宁可借钱投资股市，也不先投资于自己的教育和经验。同时，我又很兴奋，因为很多人会在恐慌中抛售股票，而这正好是合格投资者真正赚钱的时候。

股市崩溃并不见得是一件坏事，但是当这种市场灾难或机会发生时，会造成人们心理上的恐慌。大部分投资新手的问题是，他们还没有经历过真正的熊市——自1974年以来股市一直是牛市。很多共同基金经理人在1974年还没有出生或刚刚出生，因此，他们并不知道股市崩溃和熊市究竟是怎么一回事，特别是如果熊市持续多年又是什么情况，就像日本股市所经历的那样。

富爸爸只是说：“不可能完全预测股市，但是无论市场往何处走我们都要做好准备，这一点很重要。”他还说：“牛市似乎会永远持续下去，这使人们变得迟钝、愚蠢而且得意忘形。熊市似乎也会永远持续下去，它使人们忘记了这是致富的最好时机。这就是你想成为一个合格投资者的原因。”

为什么信息时代的股市会加速崩溃

对于想了解新经济时代的全球化商业的人，我强烈推荐《凌志和橄榄树》这本书。在该书中，作者托马斯·弗里德曼常常提及“电子一族”。电子一族是一个群体，有几千人。他们通常很年轻，控制着大量的电子货币。他们以个人名义为大银行、共同基金、对冲基金、保险公司等诸如此类的机构效劳。他们鼠标一点，仅用一秒钟，就能把数亿美元从一个国家转移到另一个国家。电子一族的权力，甚至比政客的权力还要大。

1997年我在东南亚的时候，电子一族把他们的钱转移出泰国、印度尼西亚、马来西亚和韩国，在一夜之间把这些国家的经济抽空了，

使这些国家一时间非常狼狈、处境尴尬。

如果你进行全球投资，也许能想起世界上的大多数人甚至华尔街曾怎样吹捧新亚洲小虎的经济。人人都想在这些国家投资。然而一夜之间，他们的世界面目全非，谋杀、自杀、暴乱、抢劫以及财务危机四处蔓延。电子一族不喜欢这些国家的这类现象，便在几秒钟之内把他们的资金转了出去。

引用弗里德曼在书中的话来说：“电子一族就像是在非洲大草原吃草的一群牛羚。当在边上吃草的一只牛羚看见附近高深浓密的灌木丛里有什么东西在移动并靠近时，他不会对他的同伴发出警告，‘糟了！我怀疑灌木丛里有一只狮子’。没门！那只牛羚只会立即独自奔逃，接着其余的牛羚也会跟着没命似的奔逃几百米远。他们逃到邻近的草原，沿途的一切被它们踩得粉碎。”

这就是1997年发生在亚洲小虎们身上的一切。电子一族不喜欢看到这些地区正在发生的情况，便在一夜之间移走了资金。这些国家几天之内就从快乐的巅峰跌入了低谷，暴乱和谋杀不断。

这就是我预测在信息时代，股市崩溃会更快、更严重的原因。

投资者怎样在股市崩溃中保护自己

一些国家为了免受电子一族力量的冲击，采取了规范财务报表、增加财务要求和提高财务标准的办法。在书中，托马斯·费里德曼写道：

“如果你要写美国资本市场史，”财政部副部长拉里·萨默斯曾谈道，“我认为完善资本市场唯一最重要的改革，是改变公认的会计准则，我们需要国际通用的会计准则。这很微不足道，但并不是没有意义，这是国际货币基金组织的胜利。有个韩国夜校教

会计的老师告诉我，冬季学期他一般只有22个学生，但今年（1998年），他却有385个学生。我们需要韩国公司那样的标准，需要国家标准。”

几年前，富爸爸讲了一件类似的事情，但不是像萨默斯那样讲的整个国家。富爸爸讲的是想在财务上做得出色的个人。他说：“穷人和富人之间的差别不仅仅是他们挣钱多少，而在于他们的财务知识以及把财务知识放到何等重要的位置。简单地说，穷人的财务知识水平很低，不管他挣多少钱。财务知识水平低的人常常不能形成创意并创造资产；不但不能创造资产，很多人还创造出负债。”

出来比进去更重要

富爸爸常说：“大部分普通投资者亏本的原因，是因为投资进去很容易，但要退出来却很困难。如果你想成为一个聪明的投资者，你需要知道怎样进行投资，还要知道怎样撤出投资。”今天当我投资的时候，我必须考虑的最重要的战略之一就叫“退出战略”。富爸爸用这样的字眼来表达退出战略的重要性，以便我能理解它的重要性。他说：“进行一项投资通常就像结婚。刚开始很兴奋很有趣，但如果相处不融洽，离婚的痛苦就比新婚的兴奋和快乐多得多。所以你必须真正理解投资就像一桩婚姻，进去常比出来容易得多。”

我两个爸爸的婚姻都非常幸福，所以当富爸爸谈论婚姻问题时，他并不鼓励离婚，他只是劝我要做长远打算。他说：“50%的婚姻会以离婚收场，事实上，几乎100%结婚的人认为会面临离婚的危险。”这也许就是如此多的投资新手要购买IPO以及经验丰富的投资者手中的股份的原因。关于这个问题，富爸爸最好的忠告是：要时刻牢记，当你欢天喜地地购买一项资产时，往往有人正因卖掉这项资产而兴高采烈，而且他比你更了解这项资产。

当人们通过玩“现金流”游戏来学习投资时，他们会学到的一个技

术就是判断买卖时机。富爸爸说：“当你买进一项投资时，你应当也知道卖出的时机，特别是对特许投资者以及他们之上的投资者而言。在更复杂的投资类型里面，你的退出战略往往比进入战略更重要。当进入这类投资时，你应当知道，如果投资进展顺利，会有什么样的事情发生；如果投资失败，又会有什么样的事情发生。”

合格投资者的财务技能

为了帮助想学会基本财务技能的人们，我们设计了“现金流”（成人版）游戏。我们建议玩这个游戏至少6~12次。通过反复玩游戏，你会逐渐懂得基础投资分析的基本知识。在玩过成人版并且理解其所教授的财务技能以后，你也许会想继续玩高级版。这个高级版使用和成人版几乎一样的游戏板，但是上升到了另一个水平，使用另一套卡片和记分表。在高级版中，你将开始学习复杂的技术交易方面的技能和词汇。你可以学会使用这些交易技巧，比如说，当预测到股价会下跌时，你可以卖空。你也可以学会使用买方期权、卖方期权和双向期权这些高深的交易技巧，这些都是合格投资者需要了解的。玩这个游戏的最大好处是你可以通过使用游戏货币来获取知识，而在现实世界中获得相同的教育会是非常昂贵的。

为什么游戏这个老师更好

1950年，曾有一位修女在加尔各答教历史和地理，她响应号召去帮助穷人并与他们住在一起。她没有高谈阔论如何关心穷人，而是选择少说多做。正是因为她的善行，在她说话的时候，人们才会洗耳恭听。关于语言和行动的区别，她这样说：“应该少说一些，布道不是开会，你应当多一些行动。”

我选择用游戏来传授富爸爸教给我的投资技能，是因为与演讲相比，游戏在教和学的过程中需要更多的动手操作。正如修女特丽莎所

说：“布道不是开会。”但我们的游戏是开会。它提供了一个学习和帮助别人学习的交流平台。当涉及投资时，有很多人试图通过布道的方式来教授投资知识。但我们都知道，有些东西并不是简单地通过听读就能很好地掌握的，而是需要动手操作才能学会。这些游戏就提供了学习的基本行动步骤。

有一句古老的格言是这样的：

“我听见了，我又忘记了；我看见了，我就记住了；我做了，我就理解了。”

我的目的并不只是写关于金钱和投资的书，发明作为学习工具的游戏，而是创造更多的理解机会。人们理解得越多，就越能看到硬币的另一面。游戏玩家开始看到他们以前从未看到的机会，而不是看到恐惧和犹豫，因为他们的理解能力随着玩游戏次数的增多而增强。

我们的网站介绍了很多人的故事，他们玩过游戏，然后生活迅速发生了变化。他们摒除了那些旧观念，形成了关于金钱和投资的新理念，为他们的生活注入了新的可能。

富爸爸通过教我玩“大富翁”游戏使我成为一个企业主和投资者。游戏结束后，当我们去参观他的企业和房地产时，他可以教会迈克和我更多。我希望我发明的教育游戏能传授富爸爸教给我的基础和技术投资技能，远远超过当年“大富翁”游戏传授的知识。正如富爸爸所说：“管理现金流和阅读财务报表的能力，是在B象限和I象限取得成功的基础。”

合格投资者具备的投资者控制

1. 自我控制；
2. 收入/支出比及资产/负债比控制；

3. 买卖时机的控制。

合格投资者拥有的2个E

1. 教育；
2. 充足的现金。

莎伦评注

合格投资者，无论是基础投资者还是技术投资者，都从外部分析公司情况，然后决定是否要购买。许多成功的投资者都乐于作为合格投资者。由于拥有适当的教育和财务建议，很多合格投资者能够成为百万富翁。他们在别人经营和发展起来的企业里投资。由于接受过财商教育，他们能从公司的财务报表中分析公司的情况。

p/e是什么意思

合格投资者理解标志着一只股票优劣的市盈率（the price earnings，简称p/e）。计算市盈率，就是用每股市价除以上年度每股收益。一般来说，低市盈率意味着这只股票的价格与其收益相比相对较低；高市盈率意味着一只股票的价格相对较高，或许不是一笔好交易。

$$\text{市盈率} = \frac{\text{每股市价}}{\text{每股收益}}$$

如果两家成功的公司所处行业不同，它们的市盈率就会有很大差异。比如说，高成长、高收益的高科技公司的市盈率会比技术含量低的公司或增长平稳的公司的市盈率要高得多。让我们看看今天互联网

公司的股票销售情况：很多公司在没有收益的情况下，其股票都以高价出售。这里的高价格反映了市场对未来高收益的预期。

未来市盈率很关键

合格投资者认为目前的市盈率没有将来的市盈率重要。投资者总是喜欢投资于财务前景良好的公司。为了使市盈率对投资者更有帮助，需要了解关于公司的更多信息。一般来说，投资者会把公司当年的市盈率同往年的市盈率进行比较，从而衡量公司的发展情况。同时，投资者还会把这家公司的市盈率，与同行业其他公司的市盈率进行对比。

并非所有当日交易者都是合格的

现在，很多人参与“当日交易”，由于在线交易方便快捷，当日交易变得越来越流行。当日交易者希望在一天之内，通过买卖证券来赚取利润。他们对市盈率非常熟悉。成功的当日交易者和不成功的当日交易者之间的区别，常常是他们观察隐藏在市盈率背后的信息的能力不同。很大部分原因，是成功的当日交易者花了时间学习技术或基础投资的基本知识。而没有适当的财务教育和财务分析技能的当日交易者，则更像在赌博，而不是在交易。只有受过良好教育的成功的当日交易者才能被看做合格投资者。

实际上，据说大部分的当日交易新手，在两年内就赔掉了他们部分或是所有的资本，并退出交易。当日交易是一种非常具有竞争力的S象限的活动，需要最渊博的知识和最充分的准备，以使用好别人的钱。

请记住在我们的网站上可以免费收听录音报告《富爸爸说：要赢利不要恐慌》。学会怎样在股市崩溃时保持冷静的头脑并进行明智的投资，是一种非常重要的合格投资者的技能。而且，正是在股市崩溃

时，很多人成了富翁。

第24章 成熟投资者

成熟投资者比合格投资者技高一筹，他们还研究合理利用法律体系。富爸爸把成熟投资者定义为既精通合格投资者的财务知识又熟悉以下法律的投资者：

1. 税法；
2. 公司法；
3. 证券法。

虽然成熟投资者不是律师，但是他们会依据法律，按投资产品和潜在收益来制订投资策略。他们常常会利用不同的法律法规，以极低的风险获得较高的收益。

了解E-T-C

由于了解法律基本知识，成熟投资者能充分利用E-T-C的优势，“E-T-C”这三个字母分别代表实体（entity）、时机（timing）和收入特性（characteristic）。

富爸爸对E-T-C的描述是：“E代表对实体的控制，即对企业治理结构的选择。”如果你仅仅是一个雇员，那么这是你无法控制的。S象限的人通常能选择以下实体：个人独资企业、合伙企业（这是最差的组织结构，因为你有权拥有一部分收益但要承担全部风险）、自由职业者公司、有限责任公司、有限责任合伙企业、普通公司⁽¹⁾。

今天在美国，如果你是律师、医生、建筑师、牙医等，并且选择普通公司作为你的企业实体，那么你的最低税率为35%，而我的非特许专业服务企业只需缴纳15%的税。

这额外的20%的税差常年累计起来就是很多钱。这意味着，非专业人士比在普通公司的专业人士每年的起点高20%。

富爸爸对我说：“想想那些不能选择企业实体的E象限的人吧，对他们来说，不管怎样努力工作，不管挣得多少薪水，总得先向政府缴纳所得税。他们工作越努力，挣钱越多，缴税就越多。究其原因，还在于E象限的人不能控制实体、支出和税收。再次强调，他们不能首先支付自己，因为《1943年税收法案》规定了政府有权向雇员征收所得税。自该法案通过之日起，政府一直是我们需要支付的头号对象。”

莎伦评注

在美国，合伙企业、自由职业者公司、有限责任合伙企业和有限责任公司常被称为“传递”（pass-through）实体，因为其收入通过实体收益转为了所有者收益。请咨询税务顾问，从而找到适合你自身情况的实体。

普通公司

“你总是选择普通公司作为你的实体，是吧？”我问富爸爸。

“大多数时候是，”他回答，“要记住选择产品与公司实体前应该先有个计划，B象限的人通常有更多的选择机会，从而能更好地控制实体，以最好地实现他们的计划。当然，这些仍然要与你的税务律师和会计师一起商定。”

“但是你为什么选择普通公司作为你的实体呢？”我问，“它有什么特点对你来说如此重要？”

“有很大的不同。”他说。等了一会儿，他才解释道：“个人独资企业、合伙企业、自由职业者公司都是你的一部分。简单地说，它们是你的外延。”

“那么普通公司是什么？”我问。

“普通公司是另一个你，它不仅仅是你的外延，它还能成为你的复制体。如果你真想学经营企业，就不要想着仅仅作为个人经营企业，那样做有太多的风险，特别是在当今这个法律诉讼满天飞的年代。当你想要从事企业经营时，你应该让你的克隆来实际操作。你不要想作为个人来经营企业或拥有财产。”富爸爸教导我，“如果你想变成富有的个体公民，那么在账面上你就要尽量显得一贫如洗、身无分文。”富爸爸又说：“与此相反，穷人和中产阶级总希望以个人名义拥有一切。他们称之为‘所有权的骄傲’，我却称之为‘掠夺者和律师的目标’。”

富爸爸竭力想阐明的是“富人不想拥有一切而想控制一切。他们通过公司和有限责任合伙来控制一切。”这就是对富人来说控制E-T-C中的E（实体）至关重要的原因。

在过去的两年里，我目睹了一场灾难。它使我清楚地认识到，准确选择实体，确实能帮助一个家庭避免发生毁灭性财务灾难。

有一家五金商店经营得非常成功，这是一个家庭合伙制小企业。这家人在镇子里住了很久了，认识镇上的每一个人，生活也很富裕，积极参加社会活动和各种慈善组织。你再也找不到比他们更加充满爱心、更慷慨的夫妇了。一天夜里，他们年轻的女儿酒后驾车，出了车祸，撞死了另一辆车上的一位乘客。这家人的生活从此发生了巨变。17岁的女儿被判入狱7年，整个家庭失去了包括生意在内的一切。我

举这个例子，并不想做任何道义上的声明，而只想指出，合理的财务计划，无论是家庭的还是企业的——通过使用保险、信托、有限合伙或公司等形式——也许可以阻止这个家庭的悲剧。

什么是双重课税

经常有人问我：“你为什么推荐普通公司，而不是自由职业者公司或有限责任公司？你为什么愿意忍受双重课税呢？”

双重课税发生在公司为其收入纳税和向股东派发红利时。双重课税还会发生在公司出现不当结构化销售和宣布流动性股息时。对公司来说，股利不可扣减；但就股东而言，股利必须纳税。因此，收益在公司和个人层面上都被课税。

实际上，企业主经常通过增加自己的工资来减少或除去企业利润，从而排除利润被重复课税的可能性。另外，随着公司继续发展，留存利润被用于扩大企业规模，促进企业发展。（在美国，公司必须证明自己的累计收益是正当的，否则会受到《累计收益税法》的制裁。）这样一来，在没有股息申报时，双重课税就不会出现。

我个人非常喜欢普通公司，因为我认为普通公司能够提供最大的灵活性。我做事总是喜欢展望未来。一开始创业，我就期望自己的公司能成长为大企业。如今大多数大企业都是普通公司（在其他国家也差不多）。我发展企业，是因为我想出售它们或将其上市，而非获得股息。

有时，我也选择其他的实体。例如，我最近与人合伙创建了一家有限责任公司，以便我能买下一栋楼。

你应该咨询你的财务和税务顾问，以确定适合你自己情况的企业结构。

时机

富爸爸所说的T指的是时机。“因为最终我们都需要纳税，所以纳税时机非常重要。纳税是生活在文明社会的一种支出。富人不但控制纳税数额，而且控制纳税时机。”

了解法律有助于控制纳税时机。比如，美国税法第1031条款允许你在房地产投资中将收入“滚动”，只要你用收入以更高价格买下另一处房地产，你就被允许延迟纳税直到第二处房地产出售（或者你可以选择反复“滚动”——直到永远）。

普通公司还具有另一时机上的优势。大多数的个人、合伙企业、自由职业者公司和有限责任公司必须在12月31日申报纳税，而普通公司能按纳税和会计需要，挑选不同的年度结束时间（如6月30日）。这就可以针对公司向个人分红的时机进行纳税筹划。

莎伦评注

虽然罗伯特把实体和时机问题当做简单的纳税筹划工具，但是所有实体选择和取得收入的时机都应该具有合法的商业目的，并且都必须与你的法律顾问和税务顾问充分讨论。虽然罗伯特个人也运用这些纳税筹划机会，但他都是在法律顾问、税务顾问的悉心指导和策划下进行的。

下面的图表描述了多种形式的企业实体，指出了当你为个人需要选择实体时应考虑的问题。请注意，当你选择适合的企业实体时，有必要与法律、税务顾问仔细讨论一下你个人的财务、税务状况。

合法的企业实体

实体	控制	负债	税收	会计年度结束日	持续时间
个人独资企业	你有完全控制力	由你完全负责	你需在个人纳税申报表上报告所有的收入与支出	日历年末	公司在你死亡时终止
一般合伙企业	包括你在内的每一个合伙人都应参与合同和其他商业协议的签订	对公司全部债务负完全的法律 responsibility, 包括合伙人承担的部分	在个人纳税申报表上填报你的合伙收入	多数与利息税交 纳 日 期 一 致, 或 由 主 要 合 伙 人 商 议 决 定; 否 则, 必 须 是 日 历 年 度	任一合伙人死亡或退出则企业终止
有限合伙企业	普通合伙人控制企业	普通合伙人负完全责任——有限合伙人仅对自己投资部分负责	由企业负责年度纳税申报——普通合伙人需填写个人纳税申报表, 报告其收入与损失。损失限制在一定范围以内	多数与利息税交 纳 日 期 一 致, 或 由 主 要 合 伙 人 商 议 决 定; 否 则, 必 须 是 日 历 年 度	不随有限合伙人的死亡而终结, 但可能随普通合伙人的死亡而终结, 除非合伙协议上另有规定
有限责任公司	所有者拥有控制权	所有者对公司债务不负法律责任	各州法律不同, 允许你自行选择处理办法	各州法律不同, 允许你自行选择处理办法	各州法律不同, 在一些州, 公司会随某一所有者的死亡而终止
普通公司	股东选出董事会, 董事会任命执行官, 执行官拥有最大控制权	股东仅为其出资额承担风险	公司缴纳公司税款, 股东为各自的股利纳税	任 何 一 个 月 末。私人服务型公司必须使用日历年度	公司作为独立法律实体而存在, 它不随所有者、股东或执行官的死亡而终止
附属公司	股东任命董事会, 董事会任命执行官, 执行官掌握最大权力	股东仅为其出资额承担风险	股东在纳税申报表上申报其股权的盈亏状况	日历年度	公司作为独立法律实体而存在, 它不以所有者、股东、执行官的死亡而终结

注意：请与你的财务顾问及税务顾问讨论以确定适合你具体情况的实体。

收入的特性

E-T-C中的C指的是收入特性，富爸爸说：“投资者有控制力，而其余的人在赌博。富人致富，是因为与穷人和中产阶级相比，他们对钱有更大的控制力。一旦理解了金钱游戏就是控制游戏，你就能把眼光集中于一条重要的生活法则，不是挣更多的钱而是获得更多的财务控制力。”

富爸爸取出他的便笺本，写下3行字：

1. 劳动收入；
2. 证券收入；
3. 被动收入。

“这是3种不同类型的收入。”富爸爸强调我应当知道这种区别。

“这3种收入有很多区别吗？”我问。

“很多，”他回答，“特别是与实体和时机结合起来考虑时，差别就更大了。你可能会首先想到控制实体和时机，但是控制收入特性是最重要的财务控制。”

揣摩了一阵，我才渐渐理解为什么说控制这3种收入的特性是如此重要。

“了解不同收入的特性十分重要，因为正是收入特性把富人和工薪阶层区分开来，”富爸爸分析道，“穷人和中产阶级关注劳动收入，也叫做薪水或工资收入。富人则关注被动收入和证券收入。这是富人和工薪阶层的基本区别。由此可见，收入特性控制是基本的控制，特别是对想发财致富的人来说。”

“在美国和其他一些经济发达国家，即便是一美元的劳动收入也需承担比被动收入和证券收入更高的税率。这部分税收用来提供多种形式的社会保障开支。”富爸爸继续解释道。所谓“社会保障”就是政府支付给社会各阶层的保障费用。在美国，社会保障包括社会保险、医疗保险、失业保险等。所得税被列为社会保障的首要来源，而被动收入和证券收入不需缴纳这方面的税。

“每天我起床后拼命工作挣到的钱都属于劳动收入，那不是意味着我得缴纳更多的税吗？所以，你一直鼓励我把注意力转到我想要的收入上。”我说。

我意识到富爸爸把我带回了《富爸爸穷爸爸》中的第一课，“富人不为钱工作，而是让钱为自己努力工作”。我突然明白了这句话的含义。我需要学会怎样把劳动收入转变成被动收入和证券收入，使我的钱能够为我工作。

成熟投资者掌握的投资控制工具

1. 自我控制；
2. 收入/支出比及资产/负债比控制；
3. 纳税控制；
4. 买卖时机控制；
5. 经纪交易控制；
6. E-T-C控制。

成熟投资者拥有的3个E

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

莎伦评注

SEC规定中的成熟投资者并不一定是特许投资者，但他们在财务和企业经营上有充足的知识 and 经验，能评估出投资的预期收益和风险。SEC认为特许投资者（因有一定的财力能支付得起顾问费用）有能力保护自己的利益。

相比之下，我们认为许多特许投资者和合格投资者其实不够成熟。许多有钱人从未学习过投资和法律基础知识，他们依赖于投资顾问，希望投资顾问是成熟投资者，能为其投资。

成熟投资者充分理解法律的影响力和有利条件，他们构造投资组合以求最大限度地利用实体、时机和收入特性。同时，他们也向法律顾问、税务顾问征求意见。

许多成熟投资者常常满足于作为外部投资者投资于其他实体。他们不拥有投资管理控制权，因此与内部投资者区别开来。他们可以在不拥有公司控股权的前提下投资于管理团队。另外，他们可以作为房地产财团的合伙人或者大公司的股东参与投资。他们仔细研究，谨慎投资，但是缺乏对相关资产管理的控制力，因而只能获得公司运作的公开信息。缺乏对管理的控制力，是成熟投资者与内部投资者的根本区别。

然而，成熟投资者仍然利用E-T-C提供的优势分析其投资组合。在第四阶段，我们将讨论成熟投资者怎样运用这些原则获取法律提供的最优惠条件。

好与坏

除了以上讨论的3种收入特性外，还有3种普遍原则可以区分成熟投资者与普通投资者。成熟投资者理解以下区别：

- 1．良性债务与不良债务；
- 2．好支出与坏支出；
- 3．好的亏损与坏的亏损。

按常规，良性债务、好支出、好的亏损都能为你带来额外的现金流。例如，用来获取每月都带来现金流的出租房产的债务就是良性债务。同样，用于法律、税务咨询方面的支出是好支出，因为通过纳税筹划，你可能节约数千美元的税收。因房地产贬值而引起的亏损称为好亏损，这种亏损也称为“影子”亏损，因为它只是纸上的亏损，不需要实际现金支出，其最终结果是一笔储蓄，因为亏损使收入减少，进而使所得税减少。

知道了良性债务与不良债务、好坏支出、好坏亏损的区别，就能辨别成熟投资者与普通投资者了。普通投资者听到“债务、支出、亏损”这些词时，常会做出消极反应。因为根据他们的经验，债务、支出、亏损总会导致现金流出，而不是流入。

成熟投资者会虚心听取会计师、财务顾问、税务顾问的建议，然后构建最有利于自己投资的财务组织结构。他们寻找体现E-T-C特征的业务来投资，因为这些特征能支持他们的个人财务计划——他们发财致富的宏伟蓝图。

你怎样识别成熟投资者

我记得富爸爸给我讲过一个有关风险的故事。尽管故事的一部分

已在本书中提过，但还是有必要在这里重复一下。普通投资者与成熟投资者对风险的看法大相径庭。因此，从风险观入手，能真正识别谁是成熟投资者。

为什么有一种安全很危险

一天，我找到富爸爸，对他说：“我爸爸觉得你太冒险。他认为一份财务报表是安全的，你却认为只控制一份财务报表是危险的。你们的观点似乎很矛盾。”

富爸爸笑了：“的确如此。”接着又是一阵笑声。“我们几乎是针锋相对，”富爸爸停顿了一下以整理思维，“如果你想真正富起来，就必须改变你对安全和风险的观念。穷人和中产阶级认为安全的，我却认为很危险。”

我琢磨着富爸爸的话，思考着穷爸爸和富爸爸在安全和风险的理念上的冲突。最后我问：“我不太理解，可以给我举个例子吗？”

“当然可以，”富爸爸说，“注意听我们的语言。你爸爸总是说‘找一份安稳的工作’，是不是？”

我点点头：“是的，他认为那样的生活最有保障。”

“但那真的有保障吗？”富爸爸问。

“我猜对他来说是，”我回答，“你的看法不同吗？”

富爸爸点点头，接着问：“当一家上市公司宣布大规模裁员时，通常会发生什么？”

“不知道，”我回答，“你是问当一家公司解雇很多员工时会发生什么吗？”

“是的，”富爸爸说，“他们的股票价格会有什么变化？”

“不知道，”我回答，“股票价格会下跌吗？”

富爸爸摇摇头，平静地说：“不，很不幸，当一家上市公司宣布大规模裁员时，股价通常会上涨。”

我思考了片刻，说：“所以你经常说现金流左右两侧象限的人有着巨大的差异。”

富爸爸点点头：“巨大的差异。对一方来说是安全的东西，对另一方来说却是危险的。”

“那就是只有极少数人真正致富的原因吧？”我问。

富爸爸再次点点头，重复着说过的话：“对一方来说是安全的东西，对另一方来说却是危险的。如果你想致富，并使你的财富代代相传的话，你就必须看到风险与安全的两面，而普通投资者只看到了其中一面。”

看起来安全的东西实际上却很危险

如今我已长大成人，已能明白富爸爸的见解。现在，我认为是安全的东西大多数人却认为是危险的。下面这张表里列举的是两者的一些区别。

普通投资者

仅拥有一张财务报表。

希望每一样东西都以私人名义得到。

不把保险当投资,使用“多元化”一类词语。

仅持有纸资产,包括现金和储蓄。

关注于工作安全。

重视专业教育,避免犯错误。

不关注财务信息,或希望免费得到财务信息。

考虑问题的方式是非好即坏、非黑即白、非对即错。

死盯着过去的指标,如市盈率和资本化率。

首先找经纪人,征询投资建议或者不请教任何人独自投资。

寻求外界保障,如工作、公司、政府等。

成熟投资者

拥有多张财务报表。

不想以私人名义得到任何东西,而是利用公司实体。私人住宅、汽车通常都不在其名下。

把保险当投资产品,以对冲风险。使用诸如“已投保的”、“敞口”、“对冲”等词语。

既有纸资产又有硬资产,如房地产、贵金属。贵金属能避免因政府对货币供给管理不善而带来的损失。还知道不兑现纸币。

关注于财务自由。

重视财务教育,懂得犯错误是学习的一部分。

乐意付钱获取财务信息。

从多个角度考虑问题。

寻找未来指标,如趋势、形式、管理及产品的变革。

最后找经纪人,与财务、法律顾问团队商量后再找合适的经纪人。经纪人通常为团队的一部分。

重视个人的自信、独立。

总之,对一些投资者来说是安全的东西,对另一些投资者来说就是危险的。

(1) 普通公司,也称为C-Corporation,是最普遍的公司形态。普通公司没有股东限制。一般来说,公司有30人以上的股东或者是上市股东组合而成。公司被认为是个别的法律个体。因此,股东的个人法律责任通常限于其投资额。

第25章 内部投资者

内部投资者是了解投资内部信息并具有一定程度管理控制力的人。

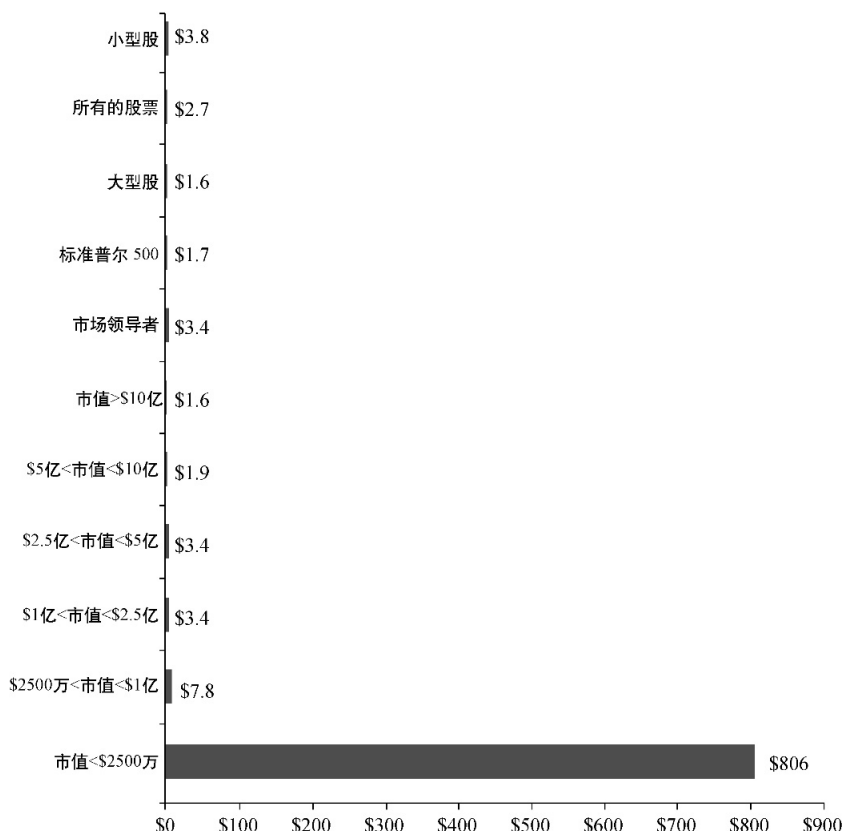
虽然具有管理控制力是内部投资者的一个重要特征，但是富爸爸指出，他们最重要的特征是，成为内部投资者不需拥有大量收入或资产净值。总经理、董事长或者持有公司10%以上已发行股票的所有者，都属于内部投资者。

大多数有关投资的书都是写给外部投资者的，而本书是为想做内部投资者的人而写。

在现实世界，既有合法的内部投资行为，也有不合法的内部投资行为。富爸爸总是希望我和他的儿子成为内部投资者而不是外部投资者，因为这是减少风险增加收益的非常有效的途径。

具备财务教育但没有特许投资者的财务资源的人，也能成为内部投资者。因此，如今许多人进入了投资领域。通过建立自己的企业，内部投资者来建立自己能运行、出售并公开上市的资产。

奥肖内西在他的《华尔街股市投资经典》一书中，通过不同投资的市值，分析了各种股票的收益。该书表明小型股比其他投资表现好得多。下面是书中的一张图表（图中数据单位为美元），以供大家参考。



**1951年12月31日投资的\$10,000经过每年市值的再平衡过程，至
1996年12月31日所达到的价值**

资料来源：《华尔街股市投资经典》（奥肖内西著）

几乎所有的高收益都出现在市值低于2500万美元的小盘股中。共同基金认为盘太小不去投资，而普通投资者又很难找到这种高收益的小盘股。正如奥肖内西所说的：“小盘黑马股对每个人来说几乎都是可望而不可即的。”这种股票交易量很小，因而要价与出价通常是分离的。这就是10%的投资者怎样控制90%股份的一个实例。

如果你不能找到这样的股票投资，那么考虑一下另外一个好办法吧，建立你自己的小盘股公司，作为内部投资者去享受超额利润。

我是怎样做的

作为内部投资者，我实现了财务自由。记住，我以小规模起家，作为成熟投资者买进房地产。我学会了运用有限合伙企业和公司来尽可能多地节税并保护资产。然后我又开了几家公司获得了更多的经验。利用从富爸爸那里学到的财务知识，我作为内部投资者开始创立企业。直到我作为成熟投资者取得了成功之后，才成为特许投资者。我从来不认为自己是合格投资者。我不知道怎样选股，也不作为外部投资者购买股票。（为什么我要作为外部投资者呢？内部投资者风险既小又能获得更多的利润！）

我讲这些是想给你带来希望。如果我能够通过创办企业成为内部投资者，那么你能做到。记住，你越能控制你的投资，风险就会越小。

内部投资者掌握的投资者控制工具

1. 自我控制；
2. 收入/支出比及资产/负债比控制；
3. 投资管理控制；
4. 纳税控制；
5. 买卖时机控制；
6. 经纪交易控制；
7. E-T-C控制；
8. 协议的条款和条件控制；

9. 信息渠道控制。

内部投资者拥有的3个E

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

莎伦评注

美国证券交易委员会把“内部人”定义为知道公司未公开信息的人。《1934年证券交易法》规定，任何人从未公开的信息中谋取利益都是违法的。这些人包括公司内部的人，也包括从公司内部人员之处获得秘密信息并利用这些信息谋利的人。

而罗伯特这里讲的“内部人”，是指能管理控制企业运作的投资者。内部投资者能控制公司的经营方向，而外部投资者不能。罗伯特区分了合法的和不合法的内部人交易，他强烈反对不合法的内部人交易。合法赚钱太容易了。

创造力控制

作为私人企业主，你投资和冒风险的钱是你自己的。如果你有外部投资者，那么你就有信托责任，管理好他们的投资，但你能控制公司的管理，并获得内部信息。

购买控制

除了建立你自己的企业以外，你还可以通过买下一家现有公司的

控股权而成为内部投资者。买下公司的多数股票就能使你获得控股权。记住，当你不断增加你的投资控制力时，你就是在不断减少投资中的风险。当然，这是在你掌握了企业管理技巧和投资技巧的前提下。

如果你已经拥有了一家企业并想扩大其规模，你可以通过兼并或收购获得另一家公司。有关兼并或收购的重要问题实在太多了，这里不能一一解释。然而，有一点非常重要，那就是在购买、兼并或收购之前，要寻求有竞争力的法律、税务和会计建议，以确保这些交易的顺利进行。

从内部投资者变为终极投资者，你必须下决心出售部分或全部企业。下面的问题可能会有助于你作出决定：

1．你还喜欢这家企业吗？

2．你想创办另一家企业吗？

3．你想退休吗？

4．这家企业赢利吗？

5．这家企业是不是发展得太迅速以至于你无法控制？

6．你的公司是否想通过出售股票或把公司出售给另一家企业来筹集大量的投资基金？

7．你的公司有公开上市的金钱和时间吗？

8．在不影响公司运作的情况下，你能把工作重心从公司日常运作转到出售谈判或公开上市上吗？

9．你的企业所在的行业是在扩张还是在收缩？

10．你的竞争对手对你的公司的出售或公开上市有什么影响？

11．如果你的企业足够强大，你能把它传给孩子或其他家庭成员吗？

12．家庭成员中（如孩子）是否有人训练有素，有较强的管理能力能够接管公司？

13．这家企业需要你所不具备的管理技能吗？

许多内部投资者都十分快乐地经营着他们的企业和投资组合。他们不想公开或不公开地出售他们的部分企业，也不想彻底卖掉企业。罗伯特最好的朋友迈克就是这种类型的投资者。他非常满足地经营着那个他们父子俩共同建立起来的商业王国。

第26章 终极投资者

终极投资者是像比尔·盖茨和沃伦·巴菲特那样的人物。他们创建了庞大的公司，别的投资者都想向这些公司投资。终极投资者创造了巨额资产，为数百万人创造了数以亿计的财富。

盖茨和巴菲特之所以能够成为大富豪，不是因为他们拥有高薪或出色的产品，而是因为他们创建了巨大的公司并将其公开上市。

虽然我们中不是很多人都可能创建像微软或伯克希尔·哈撒韦那样的大公司，但是我们都有可能创建小型企业，然后将其出售给个人或公众以发财致富。

富爸爸常说：“有些人建造房子出售赚钱，也有人制造汽车，而终极投资者创建千百万人都想拥有其股份的公司。”

终极投资者拥有的投资者控制

1. 自我控制；
2. 收入/支出比及资产/负债比控制；
3. 投资管理控制；
4. 纳税控制；
5. 买卖时机控制；

6. 经纪交易控制；
7. E-T-C（实体、时机和收入特性）控制；
8. 协议的条款和条件控制；
9. 信息渠道控制；
10. 财富回馈、慈善活动和财富再分配控制。

终极投资者拥有的3个E

1. 教育；
2. 经验；
3. 充足的现金。

莎伦评注

公开上市有优势也有劣势，我们以后将会详细讨论。下面我们先给出一些IPO的优缺点。

优点：

1. 允许企业主兑现部分公司股权。例如比尔·盖茨最早的合伙人保罗·艾伦为了买下几家有线电视公司而出售了一些他持有的微软股票。
2. 增加发展资金。
3. 偿还公司债务。
4. 增加公司资产净值。

5. 允许公司向雇员提供认股权，以此作为福利。

缺点：

1. 你的经营活动将公开。你有义务向公众披露那些原属私有的信息。

2. IPO太昂贵。

3. 你的工作重心从管理企业运营转向适应和符合上市公司的要求。

4. 顺应公开上市发行、季度和年度报告要求繁多。

5. 你时刻面临失去对公司控制的风险。

6. 如果你的股票在公开市场上表现不佳，你就会面临被股东控告的危险。

对许多投资者来说，企业上市的预期财务回报远远超过了IPO的潜在不利条件。

从我的道路出发

本书余下部分，是关于富爸爸引导我从一个内部投资者和成熟投资者成长为终极投资者的过程。

他再没必要引导他的儿子迈克了，因为迈克已经很满足于成为一位内部投资者。在此后几章中，你将会了解到富爸爸认为十分重要的、我需要学习的东西以及我在我的道路上犯下的一些错误。我真心希望你能够记取我成功的经验和失败的教训，走上通向终极投资者的道路。

第27章 怎样快速致富

富爸爸常常向我讲述各种不同水平的投资者，他想让我懂得投资者致富的各种途径。富爸爸就是首先作为内部投资者而投资致富的。他从开办小企业起家，不断学习运用税收优惠政策。他很快获得了自信，年纪轻轻就成为了一名成熟投资者。他已创建了一个惊人的商业王国。而我的亲爸爸是一位政府雇员，一辈子拼命工作，去世时依然是两手空空。

随着我一天天长大，富爸爸和穷爸爸的差距日益明显。最后我问富爸爸，为什么他变得越来越富有，而我爸爸却工作得越来越辛苦。

在本书的前言中，我讲述了我与富爸爸漫步沙滩，参观他刚买的海滨地产的故事。那次在沙滩漫步，我意识到富爸爸刚刚买下了只有富人才能获得的投资。问题是，那时富爸爸还不是一个富人。于是我问他，为什么我爸爸比他挣得多，却无法承受那笔昂贵的投资。

就是在这次海滩散步时富爸爸给我讲了他的基本投资计划。他说：“我也买不起这块土地，但我的企业买得起。”正如我在前言中提到的，就是那个时候我对投资的力量产生了极大的好奇，然后开始学习这方面的知识。那次散步时我12岁，那时我开始学习许多世界上最富有的人的投资秘密，以及10%的人能够控制90%的财富的原因。

我也提到过麦当劳的创始人雷·克罗克在我朋友的MBA课上讲过相同的事情。他说：“我不是做汉堡包生意的，我的生意是房地产。”这就是麦当劳拥有世界上最有价值的房地产的原因。雷·克罗克和富爸爸都懂得做生意的目的是购买资产。

富爸爸的投资计划

还在我读小学的时候，富爸爸就试图教我分清富人、穷人和中产阶级的差异。在一次星期六的课上，他对我说：“如果你想得到一份安稳的工作，就听从你爸爸的建议；如果你想致富，就得听从我的建议。鱼和熊掌不可兼得，你爸爸既想获得工作安全又想发财致富，这种希望十分渺茫。法律不是按照他的意志写的。”

在《富爸爸穷爸爸》一书的6堂课中，有一课描述过公司的力量。在《富爸爸财务自由之路》一书中，我分析过不同的税法怎样限制着不同象限的人。富爸爸对我讲这些，是想让我认识到他的投资计划和我爸爸的投资计划的区别。这些区别，对我大学毕业和服完兵役后的人生道路产生了重大影响。

“我的企业用税前收入购买资产。”富爸爸边说边画出如下示意图：

收入

支出

购置资产

纳税

“你爸爸用税后收入购买资产，他的财务报表是这样的。”富爸爸说。

收入

支出

纳税

购置资产

作为一个孩子，我不能完全理解富爸爸的这些话，但是我确实看到了这里有区别。因为我很迷惑，所以我一直追问他。为了帮助我更好地理解，他又画出如下示意图：

收入

支出

纳税 你爸爸

购置资产

纳税 我

“为什么？”我问富爸爸，“为什么你可以在最后纳税而我爸爸要首先纳税？”

“因为你爸爸是雇员，而我是企业主。”富爸爸说，“要记住，虽然我们都生活在同一个自由的国度，但不是每个人都适用相同的法律。

如果你想快速致富，最好遵循富人适用的法律。”

“我爸爸要缴纳多少税款？”我问。

“嗯，你爸爸是一个高薪政府雇员，我估计他得以一种或多种形式，至少缴纳其收入50%~60%的税款。”富爸爸说。

“那你缴纳多少税款？”我问。

“嗯，这个问题提得不准确，”富爸爸说，“你该问我应缴税的收入是多少？”

我不解地问：“这有什么区别吗？”

富爸爸说：“我只对净收入纳税，而你爸爸对总收入纳税，这是你爸爸和我最大的区别之一。我之所以很快致富，是因为我用总收入购买资产而以净收入纳税。你爸爸以总收入纳税而用净收入购买资产。这就是他很难致富的原因。他把大量的收入首先给了政府，这些收入他本可以用来购买资产。相反，我购买了资产后才为剩余的净收入纳税。我先购买资产，然后纳税；而你爸爸先纳税，然后用剩余的很少的现金购买资产。”

在十一二岁时，我还不能真正听懂富爸爸的话。我只是觉得他的话听起来是不公平的，所以我抗议道：“那不公平！”

“我同意。”富爸爸点头说，“是不公平，但这是法律。”

法律是相同的

当我在投资研讨班上与大家讨论这个问题时，经常听到有人说：“这可能是美国的法律，但不是我们国家的法律。”

由于我是在英语国家授课，所以经常这样回答：“你怎么知道？”

是什么使你觉得法律是不相同的？”事实上，大多数人根本不知道哪些法律是相同的，哪些是不同的，因此我通常会给他们上一节简短的课讲解经济史和法律。

我在课堂上指出，大多数英语国家的法律都是建立在英国普通法基础之上的，这个法律被英国东印度公司传遍了世界。我还向他们指出富人开始制定法律的确切时间。1215年，《大宪章》（Magna Carta）这一英国宪法史上最著名的文件签署了。随着《大宪章》的签署，约翰国王把他的部分权力交给了英格兰富有的贵族。现在人们普遍认为该法案导致了历史上反对滥用贵族权力的运动。

接着我进一步解释了富爸爸告诉我的《大宪章》的重要性。“自《大宪章》签署以后，富人就一直在制定游戏规则。”他又说：“道德上的黄金法则是‘对待别人要像你希望别人对待你一样’。有人说经济上的黄金法则是‘有钱的人制定规则’。然而，我认为真正的黄金法则是‘制定规则的人获得财富’。”

在前言中我提到的1999年9月13日《华尔街日报》中的文章就印证了富爸爸的经济黄金法则。那篇文章指出：“当各种投资信息公之于众时，精英集团保留了股市的特权。”

“根据纽约大学经济学家埃德华·沃尔夫的研究数据，1997年美国仅有43.3%的家庭持有股票。其中大部分家庭持有股票的数量较少，而近90%的股票都被最富有的10%的家庭所持有。总之，最富有的10%的家庭控制的国家财富的比例，从1983年的68%上升到了1997年的73%。”

企业为你购置资产

当我25岁即将离开海军陆战队时，富爸爸提醒我两种人生道路的区别。

他说：“这就是你爸爸试图投资并获得财产的示意图。”



他又说：“这是我怎样投资的示意图。”



“要记住，对于不同象限的人，游戏规则是不同的。尽管航空公司的工作在短期内可能很有趣，但从长远来看，它不会使你变得像你期望的那样富有。因此，应该仔细考虑你下一步的职业。”

税法是怎样改变的

虽然富爸爸没有完成正式学业，但他锲而不舍地钻研经济学、法律和世界史。当他得知1965~1969年我在纽约金斯角的美国商船学

院学习世界贸易时，他非常兴奋，因为我的课程包括海事法、商法、经济学和公司法。由于学过这些课程，所以我作出不当飞行员的决定就很容易了。

在历史中发现原因

历史上，为抗议繁重的赋税而组织的“波士顿倾茶事件”，是美国和其他英属殖民地的不同之处。正因为美国是低税国家，吸引了许多来自世界各地想迅速致富的企业家，所以美国经济在19世纪、20世纪取得了迅猛发展。然而，1913年，我们通过了《第十六次宪法修订案》，该法案规定富人必须向政府缴纳足够税款，那是美国低税历史的结束。但是，富人总能找到合理避税的办法。因此，对不同象限的人来说，法律是不同的。法律特别青睐B象限，也就是美国超级富翁的象限。

富人为了报1913年税法改革的一箭之仇，悄悄寻找机会改变法律。他们把税收压力转嫁到其他象限身上。税收的演变过程如下：



1943年，《现期纳税法》通过。现在，不光是富人要向政府纳税，E象限的人也必须纳税。如果你是E象限的雇员，你再也不能先支付自己了，因为要先支付政府。人们常常会惊讶地发现，从他们收入中拿走的直接税和隐藏税是如此之多。

1986年，《税收改革法案》通过，大大影响了社会中每一位专业人士，如医生、律师、会计师、建筑师、工程师，等等。该法案阻止了S象限的人运用与B象限的人相同的税法。例如，倘若S象限的人有和B象限的人一样的收入，则S象限的人不得不按35%的起始税率纳税

(如果加上社会保险税将是50%)。而B象限的人很可能在同等收入上支付0%的税款。

换句话说，这条黄金法则“制定规则的人获得财富”，又一次被证明是正确的。自从1215年英格兰贵族强迫国王签署《大宪章》起，规则的制定一直被B象限的人所控制。可能B象限的人代表贵族。

一些法律及其沿革在《富爸爸穷爸爸》和《富爸爸财务自由之路》两本书中解释得更详细。

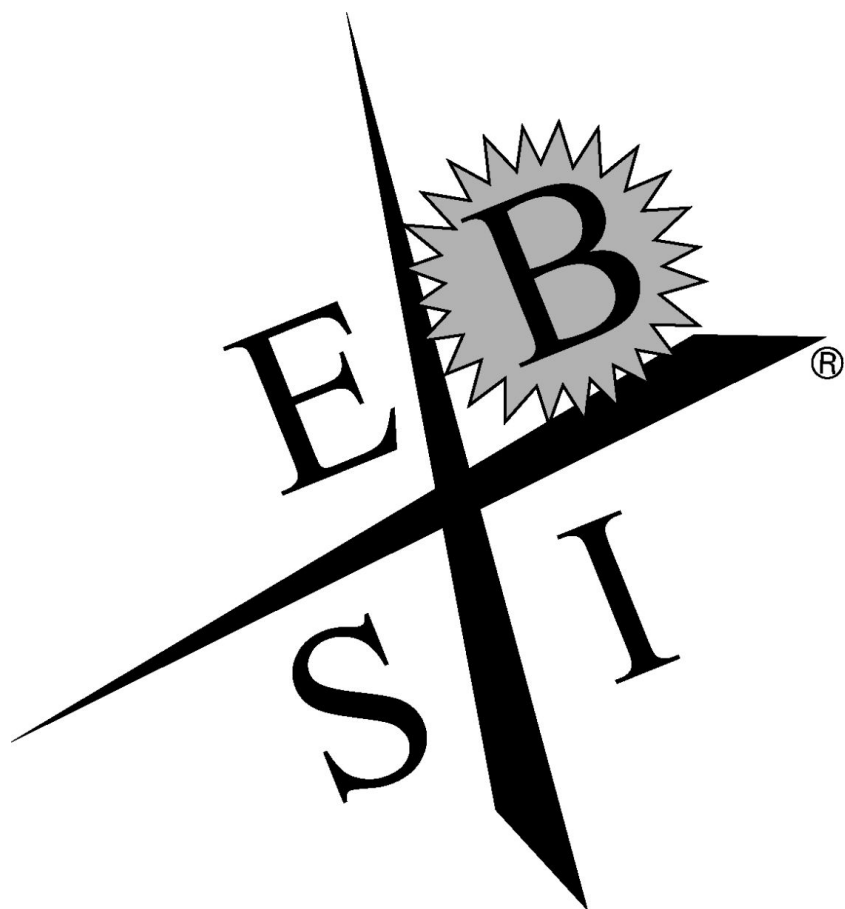
作出决定

我决定不遵从穷爸爸的计划而遵从富爸爸的投资计划之后，富爸爸对我成功的机会作了简要的分析，这坚定了我的决心。他画了一幅现金流象限图，对我说：“你首先应该决定在哪个象限最有机会获得长远的成功。”

他指着E象限说：“你不具备使雇主给你高薪的专业技术，因而作为雇员你可能永远挣不到足够的钱用于投资。另外，由于你粗心大意，易于厌烦，注意力不能长时间集中，不能很好地接受指导，所以你在E象限取得财务成功的机会很小。”

他又指着S象限说：“S象限代表机灵聪慧。那正是许多医生、律师、会计师和工程师在S象限的原因。你也很聪明，但谈不上精明，永远不是最好的学生。S还代表明星，但你可能永远不会成为歌星、电影明星或体育明星，因此你在S象限挣大钱的机会也很小。”

富爸爸继续说：“现在只剩下B象限，而这个象限很适合你。由于你缺乏专业技能和独特的天赋，那么你只有在这个象限才能发财致富。”



经过这些分析，我作出了决定：我获得财富、取得财务成功的最佳途径就是创办企业。税法的优势以及我自身天赋的缺乏，让我很容易作出决定。

在实践中豁然开朗

我在今天的研讨班上努力把从富爸爸那里学到的智慧传授给我的学生。当别人问我怎样投资时，我通常说我会通过企业投资，或像富爸爸那样说：“我的企业为我购买资产。”

讲到这里，总有人举手说：

1. “但我只是个雇员，我没有自己的企业。”

2. “不是每个人都能拥有企业呀。”

3. “开公司是很冒险的。”

4. “我没有钱投资。”

对于这些对富爸爸投资计划的不同反应，我提供以下的观点。

就“不是每个人都能拥有自己的企业”这一说法，我想提醒大家，不到100年前，大多数人拥有自己的生意。100年前，大约85%的美国人农场主或店主，只有少部分是雇员。我的祖父母、外祖父母那时都是小企业主。然而在工业时代，高薪工作、生活保障、退休金福利使我们失去了独立意识。我还得指出，我们的教育体系被设计为专门用来培养雇员和专业人员，而不是企业家。因此，人们自然会感到创办企业是件冒险的事。

我想强调的是：

1. 如果你们渴望发展自己的商业技能，那么你们都有潜力成为成功的企业主。我们的祖先就是通过不断发展并依靠他们的企业家技能而生存与发展的。如果你今天没有自己的企业，那么问题是，你愿意付出努力去学习怎样建立一家企业吗？你是唯一能回答这个问题的人。

2. 当人们说“我没钱投资”或者“我想不花钱购买房地产”时，我回答：“也许你应该转换象限，在允许你用税前收入投资的象限中投资，那样也许你会有更多的钱投资”。

在投资计划中，你应该首先考虑你在哪个象限快速致富的机会最

大。在这个问题上作出决定之后，你就可以开始以最低的风险为最高的回报投资了。你将会拥有致富的最好机会。

第28章 保留日常工作仍能致富

我已经决定创办一家企业，但是接下来面临的难题是资金短缺。首先，我不知道如何建立企业。其次，我没钱投入。第三，我甚至连维持生活的钱都没有。饥肠辘辘，缺乏自信，于是我只好拨通富爸爸的电话，问他该怎么办。

他立即说：“去找一份工作。”

他的回答让我吃惊：“我以为你会让我创立自己的企业。”

“我是想这么说的，但你总得先有吃有住吧。”他说。

他接下来对我说的话，我已告诉过了无数的人。富爸爸说：“成为企业家的首要原则是不要单纯地为钱工作。找一份工作只是为了使你学到长远的技能。”

在施乐公司，我找到从海军陆战队退役后的第一份也是唯一一份工作。我选择这家公司，是因为它拥有最好的销售培训计划。富爸爸认为，我不但非常害羞而且怕受挫折，因此他建议我学习推销，不是为了钱，而是为了克服恐惧心理。从那以后，我每天穿梭在办公楼之间，敲开每一扇门，费尽心思地推销每一台施乐复印机。那是一个非常痛苦的学习过程，然而正是这个过程使我日后成为了百万富翁。

富爸爸说：“如果不懂得推销，你就不能成为一名企业家。”

起初两年，我是火奴鲁鲁分公司中业绩最差的销售员。于是我利用业余时间去上销售课，并且买了许多相关的磁带，反复地听。在几

次差点被解雇后，我终于渐渐打开了销路。尽管我仍然很害羞，但是推销训练帮我发展了获取财富所需的技能。

但问题是，我无论怎样努力，无论卖出多少台复印机，还是摆脱不了缺钱的现实。我仍旧没钱投资，没钱办企业。一天，我告诉富爸爸我打算去做兼职增加收入，以便我可以开始投资。

富爸爸说：“人最大的错误是太为金钱所累。”他继续说：“大多数人的财务状况总是得不到改善，是因为当他们一需要更多的钱，就去做兼职。如果他们真的想改善财务状况，就应该保留工作并在工作之余开始创办企业。”

富爸爸知道我正在学有价值的技能并且很想成为企业主和投资者后，他画了如下图表：



“现在是你创立你自己的企业的时候了，在业余时间创业吧。”他说，“不要把时间浪费在兼职工作上。如果做兼职工作，那么你能待在E象限。但如果你在业余时间创立了自己的企业，你就会进入B象限。多数大企业都是在业余时间创立起来的。”

1977年，我利用业余时间开办了尼龙和维可牢搭扣钱包公司。如今，很多人已经熟悉这种产品了。从1977年到1978年，我努力为施乐公司工作，最终成为分公司的最佳销售员之一。在业余时间，我还建立了一家企业，那家企业很快成为国际性的为我带来数百万美元收益的企业。

我的产品有各色的尼龙钱包、尼龙表带和运动鞋包，鞋包里可以装钥匙、钱或者身份证。当有人问我是否喜欢我的产品时，我的答案是不太喜欢。我说：“我并不喜欢这些产品，但我确实享受创立企业的挑战。”

我特别提及这一点，是因为现在很多人对我说这样的话：

1. “我有一个新产品的创意。”
2. “你应该对你的产品充满激情。”
3. “在建立企业之前，我得物色到合适的产品。”

我通常对这些人说：“世界上充满了新产品的伟大创意，也充满了伟大的产品。但世界上缺乏企业家。利用业余时间创办企业的首要目的不是要制造出卓越的产品，而是要使你成为卓越的企业家。出色的产品很多，但伟大的企业家很少，而且他们都很富有。”

就拿微软的创始人比尔·盖茨来说吧，他甚至没有发明过自己的软件产品。他从一群计算机编程人员那里购买软件，然后创办了历史上最有实力和影响力的公司。盖茨自己没有创造出卓越的产品，但是他创办了伟大的企业，而这家企业使他成为世界上最富有的人。

因此，这个要诀就是不要绞尽脑汁去生产最好的产品，而是要集中精力去创办一家企业，以便你能学会成为一位卓越的企业家。

在得克萨斯大学的学生宿舍，迈克尔·戴尔开始了他的业余创业。后来，他退学了，因为他从利用业余时间创办的企业中积累了财富，任何其他工作都不能使他这样富有。

亚马逊网上书店也是利用业余时间从一间车库开始的。今天，那个曾经的年轻人也是亿万富翁了。

前车之鉴

许多人梦想建立自己的企业，但都因为害怕失败而从不尝试。不少人梦想致富，却因为缺乏技巧和经验而没有成功。商业技巧和经验恰恰是金钱的来源。

富爸爸对我说：“你在学校里接受的教育很重要，但你从街头得到的教育更好。”

在家里利用业余时间创建一家企业，可以使你学到无价的商业技巧，并在许多方面能力得到提高，例如：

1. 社交技巧；
2. 领导艺术；
3. 团队建设技巧；
4. 税法；
5. 公司法；
6. 证券法。

这些能力和知识在周末补习班或者单从一本书中是学不到的。直到现在，我仍然坚持学习，我学到的东西越多，我的企业就越受益。

人们利用业余时间创建企业从而学到如此多的技能，一个原因就是他们是作为内部投资者开始的。如果一个人能够学习建立企业，那么他就会拥有得到无限财富的商机。然而E象限和S象限的人存在的问题是，他们的机遇通常被他们工作的努力程度和有限的时间所限制。

第29章 企业家精神

人们投资往往基于以下两种原因：

1. 为退休储蓄；
2. 赚更多钱。

虽然许多人投资都是出于这两个重要原因，但似乎大多数人更倾向于第一种原因。他们像储蓄者一样把钱放到一边，希望钱会随着时间的推移而增值。他们决定投资，却总是忐忑不安，担心失败往往多于关注成功。我曾目睹很多人因为害怕失败而没有行动。其实，投资有时候需要跟着感觉走。如果失败的痛苦和恐惧过于强烈的话，那么这样的投资者最好谨慎一些。

然而，如果你留意观察，就会发现谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。唯有具备极强企业家精神的投资者，才能改变世界。

勇敢的探险家哥伦布的故事，是我最喜欢的故事之一。哥伦布坚信地球是圆的，他制订了一个大胆的计划，要找到通往富庶亚洲的新航线。但是在他生活的年代，大多数人认为地球是平的。许多人认为，如果哥伦布实施了他的荒唐计划，他将沿着地球的边缘掉下去。为了向世人证明他的理论，身为意大利人的哥伦布不得不寻求西班牙王室的支持，说服西班牙王室为他的商业冒险投资。幸运的是，费迪南德国王和伊莎贝娜王后提供了第一笔经费，支持哥伦布的探险行动。

在学校里，我的历史老师告诉我，这笔钱是哥伦布为了通过探险

获得知识而筹集的。富爸爸却告诉我，那是商业冒险需要的资金。西班牙国王和王后很清楚，如果哥伦布成功地从西方航行到东方，他们的投资回报将无比丰厚。国王、王后和哥伦布一样都有真正的企业家精神。国王和王后并不是盲目投资，他们想赚到更多的钱。这就是为得到巨大回报而冒险的企业家精神。国王和王后正是投资于这种精神。

为什么要创建企业

当我筹划着利用业余时间来创建自己的企业时，富爸爸坚持要我接受企业家精神。带着这种精神，我开始了自己的冒险——创立跨国企业。富爸爸说：“挑战和激情是你建立企业的动力。要成功，你就要全身心地投入。”

富爸爸要我建立企业，以找到我的企业家精神。他常说：“世界上到处都是有伟大创意的人，但是因此获得巨额财富的人屈指可数。”因此，他鼓励我建立企业，任何企业都行。他不关心产品是什么，也不关心我对产品的喜欢程度。他不关心我是否会失败，只是鼓励我开始。今天，我遇到过许多有创意的人不敢开办企业，或者初次的失败就让他们一蹶不振。因此，富爸爸常常引用爱因斯坦的话：“伟大的思想常常遭遇庸人的强烈反对。”富爸爸只要求我建立企业，以此来挑战我的平庸思想，并在奋斗的过程中，培养我的企业家精神。富爸爸还说：“许多人宁愿购买资产而不创造资产，究其原因，就是他们无法让企业家精神占据头脑，从而将创意转化为巨大的财富。”

20万美元不是目标

让我们回到特许投资者的定义上来。富爸爸说：“一个特许投资者的最低标准是年收入要有20万美元。对某些人来说，这是一大笔

钱，但这不足以成为创办企业的原因。如果你只是梦想获得20万美元的年收入，那么你就待在E象限或S象限。为了这样一小笔钱而在B象限和I象限，风险太高了。如果你决定建立企业，就不要仅仅为了20万美元，这样风险太高而回报太低。要做就要有更高的目标，要么为百万甚至亿万美元，要么干脆别做。但是，如果你决定要为创建企业而奋斗，你就必须具备企业家精神。”

富爸爸还说：“没有一贫如洗的成功企业家。你可以是一位成功而贫穷的医生或会计师，但成功而贫穷的企业家是不存在的。成功的企业家一定是富有的。”

前车之鉴

经常有人问我：“有多少钱才算富有？”“多少钱才算够？”有这类问题的人，一定没有建立过能赚很多钱的成功企业。我也曾注意到，有这类问题的人通常来自左侧的E象限和S象限。而左侧象限的人和右侧象限的人之间差别很大。

左侧象限的人一般只有一张财务报表，因为他们的收入来源很单一。右侧象限的人则有很多财务报表，他们有多种收入来源。我和我妻子都分别是几家公司的雇员，也拥有这些公司的股份。所以，我们不仅拥有个人财务报表，而且持有我们公司的财务报表。由于公司成功带来了现金流，所以我们不必完全依赖于作为雇员的收入。左侧象限的许多人没有体会过钱越来越多、工作却越来越少的感觉。



金钱固然重要，但它不是建立企业的主要动机。如果你用另一种方式问同样的问题，必然能得到最好的答案。你问的这个问题类似于问一个高尔夫球员：“你为什么坚持打高尔夫？”答案存在于这项运动的精神中。

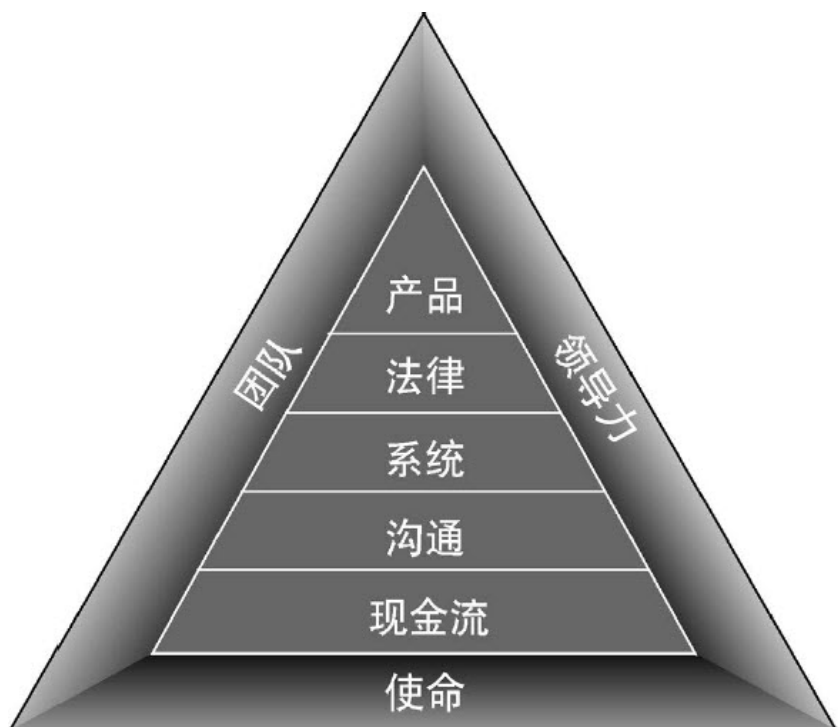
尽管我遭遇了许多坎坷与不幸，但是企业家精神始终激励着我去建立企业。现在，我的一些朋友以高价卖掉了他们的企业。但许多人休息了几个月之后又回到了这个游戏当中。正是最后获得高额回报的激情、挑战精神和无穷的潜力使企业家们不断进取。在我创办尼龙和维可牢搭扣钱包公司之前，富爸爸就要我确信我是带着那种精神在努力。

在成功建立了B象限企业时，企业家精神是最有价值的资产。今天，许多成功的企业家在心中仍然保留着企业家精神。

第三阶段

怎样建立一家强大的企业

Rich Dad's Guide To Investing



第30章 为什么要建立企业

富爸爸说：“有3个原因，可以解释创办企业不仅仅是为了创造资产。”

1. “为你提供充足的现金流”。J. 保罗·格蒂在他的《如何致富》一书中说：“首先你必须是在为你自己经营。”他认为如果你为别人工作，你就永远不能致富。

富爸爸建立了许多企业的主要原因是，他从那些企业中获得了充足的现金流。他有充裕的时间，因为公司花不了他太多的精力。于是，他就有空余时间和额外的钱继续投资在越来越多的免税资产上。这就是他迅速致富，并强调“关注你自己的事业”的原因。

2. “卖掉它”。富爸爸继续解释了雇员存在的问题，那就是不管你工作有多努力，你都不能出售你的工作。在S象限，建立企业存在的问题是买方是有限的。例如，一位牙科医生开了间诊所，一般来讲诊所的购买者只会是另一个牙医。对富爸爸而言，那是一个非常有限的市场。他说：“有价值的事物应该是，除了你之外必须还有许多人想要得到它。S象限企业的问题是，你通常是唯一想要它的人。”

富爸爸说：“资产是能够往你的口袋里装钱的东西，或者是能够以比你投资或购买时更高的价格卖给他人的东西。如果建立了成功的企业，通常你就会有更多钱。如果你学习创立成功的企业，那么你将发展一般人所不具备的能力。”

1975年，我正在学习推销施乐复印机，偶然结识了一个年轻人，

他在火奴鲁鲁拥有4家快速复印店。他经营复印生意的起因很有意思。上学期间，他在大学里的复印店打工，学习了一些这方面的经营知识。毕业以后，他没有找到工作，于是在火奴鲁鲁市中心开了一家复印店，干起了他的老本行。很快，他在市中心4个较大的办公区分别建立起复印中心，并且都是长期租约。后来一家大型复印连锁店的生意扩展到这个城市，并打算出高价购买他的复印店。他接受了75万美元的出价，这在当时是一个巨额数字，然后他买了一艘游艇，将其余的50万美金交给专业资金管理人就环游世界去了。当一年半后他回来时，管理人已经将他的投资增至90万美元，于是他再次出航，到南太平洋的小岛过着逍遥自在的生活。

当时，我不过是一个卖给他复印机的小职员，得到的是少得可怜的酬金。他却是建立了企业又出售了企业、然后周游世界的大人物。我最后一次看到他是在1978年，但是我听说，他有时会回来检查他的投资组合，然后又起航。

正如富爸爸所说：“作为企业家，你不必在51%的时间中全部正确，你只需要正确一次就行了。”他还说：“对大多数人而言，创办企业是最冒险的道路。但如果你能生存下去并不断提高技能，那么你获得财富的潜力将是无限的。而如果你在E象限和S象限那边，避免冒险并安全运作，那你的收入将是有限的。

3.“建立企业并将其上市”。这是富爸爸成为终极投资者的理念。正是建立企业并将其上市的理念，使比尔·盖茨、亨利·福特、沃伦·巴菲特、特德·特纳和安妮塔·罗迪克变得非常富有。他们出售股份，而我们购买股份。他们是内部投资者，而我们是试图看到内部的局外人。

你不老也不小

如果有人告诉你“你不能建立起别人想买的企业”，那你就应该用

充满自信的思想激励自己。众所周知，比尔·盖茨非常年轻的时候就创建了微软。而桑德斯上校66岁时才创办了肯德基。

在接下来的几章里，我会讲述富爸爸的B-I三角形。我用这个三角形的理念作为建立企业的指导，它勾画出了创建企业所需要的主要专业技巧。富爸爸认为杰出的企业家需要具备以下个性特征：



1. 远见：见别人所不能见的能力。
2. 勇气：面对怀疑仍能大胆行动的能力。

3 . 创造力：创造性思考、打破常规的能力。

4 . 经得起批评的能力：成功人士都曾遭到过批评。

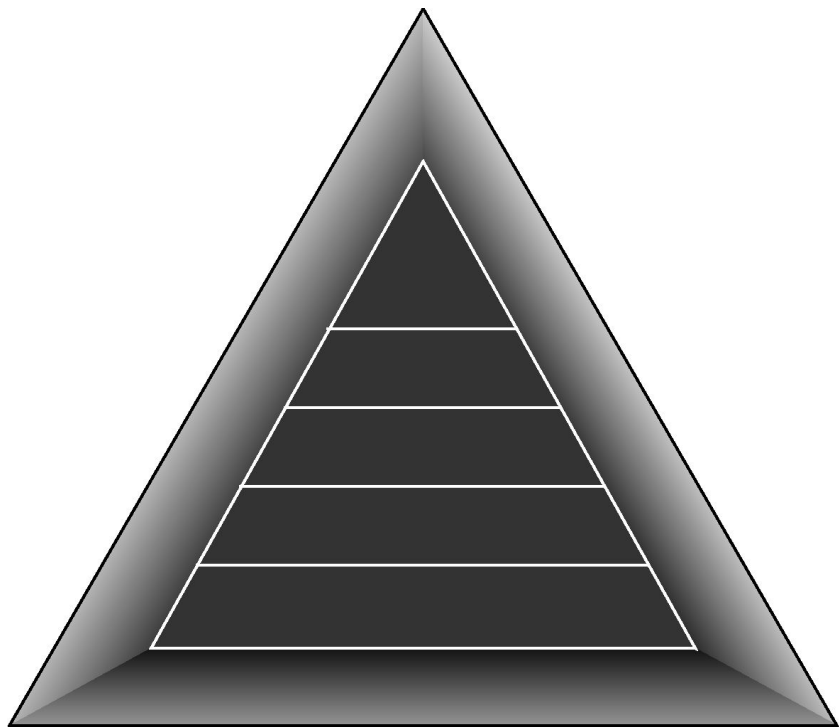
5 . 永不满足：做到戒骄戒躁非常困难，但是它对于我们获得更大的长期回报非常有利。

第31章 B-I三角形

致富关键

富爸爸称下面的图表为B-I三角形——致富的关键。

B-I三角形对富爸爸来说非常重要，因为它使他的想法形象化。正如他常说的：“有伟大创意的人很多，但只有少数人由此获得了巨额财富。B-I三角形能使普通的想法变成巨大的财富，它能引导你接受新思想，并创造资产。”B-I三角形代表着能使你在B象限、I象限获得成功知识。数年之后，我只对它作了小小的修正。



当我第一次看到这幅图时，大约16岁。当时我向富爸爸提出下面这些问题，他为我画了这张图：

1. “对其他人来说，管理一家企业都很困难，你怎么能经营这么多企业？”
2. “为什么你的企业能够不断发展而别人的企业总是很小？”
3. “为什么别的老板不停地工作，你却有空闲时间？”
4. “为什么许多企业开张没多久就倒闭了？”

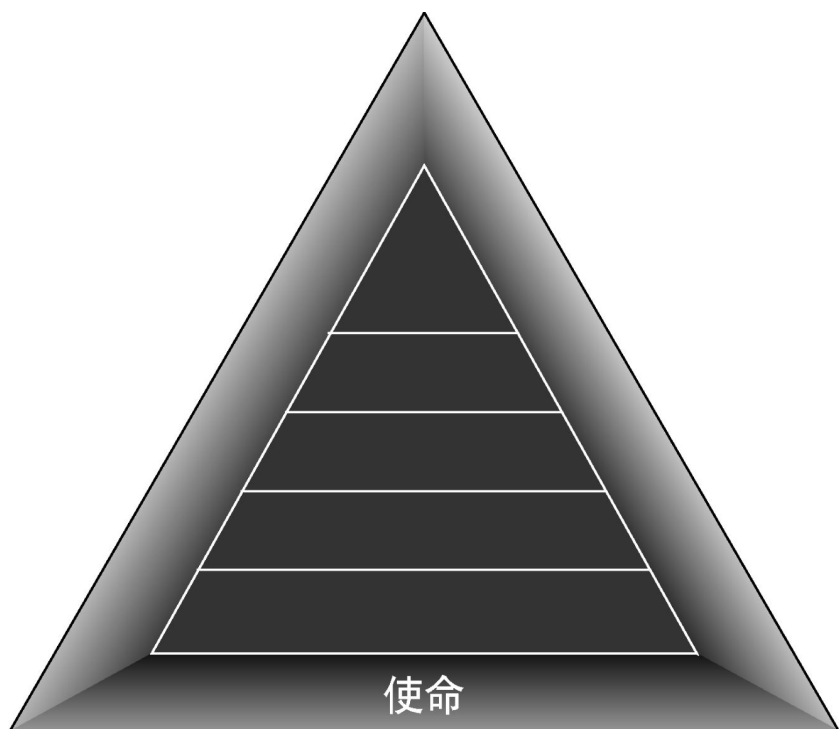
我不是一次性问他这些问题的，当我研究他的企业时，这些问题就在我的脑海中了。当时富爸爸大约40岁，我惊讶于他能够在不同的行业经营几家不同的公司。例如，他同时经营着餐馆、快餐店、连锁便利店、运输公司、房地产建筑公司和物业管理公司。我知道，他按

计划让他的企业购买他真正想买的投资，即房地产。但令我吃惊的是，他能够同时管理许多家企业。当我问他是如何创立、拥有并管理如此多的企业时，他的回答便是这个B-I三角形。

现在，在业务完全不同的几家公司中，我都拥有股份，因为我以B-I三角形作为指导。我拥有的公司没有富爸爸的多，但是通过仿效B-I三角形中相同的公式，我还能拥有更多的公司，如果我想要的话。

解读B-I三角形

显然，B-I三角形里面的信息含量远远超过了本书所涉及的内容，关于B-I三角形能写和需要写的内容实在太多。但是，这里我们会首先描述B-I三角形的基本要素。



使命

富爸爸说：“一家企业同时需要精神使命和商业使命，只有这样，企业才会成功，尤其是在起步阶段。”当他向我和迈克解释这幅图时，他总是首先谈到使命，因为在他眼里，使命是三角形中最重要的方面，是基础。“如果使命清晰、强而有力，那么企业就能经受住每个企业在头10年中所要经历的考验。当企业逐渐变大忘记了它的使命时，或者不再需要使命时，企业就会开始走下坡路。”

富爸爸非常看重“精神”和“商业”这两个词。他说：“许多人建立企业仅仅是为了赚钱，而只为赚钱不构成强烈的使命。金钱不能独自提供足够的热情、动力或期望。企业的使命应该满足消费者的需求。如果能很好地满足这种需求，企业便开始挣钱了。”

当谈及精神使命时，富爸爸说：“亨利·福特总是把精神使命放在首位，把商业使命放在第二位。他想使汽车成为大众的消费品，而不仅仅是富人的‘专利’。因此，他的使命是‘使汽车平民化’。”富爸爸继续说：“当精神使命和商业使命都很强大并紧密相连时，所产生的合力就会创造出巨型企业。”

富爸爸的精神使命和商业使命紧紧相连。他的精神使命是为那些常光顾他的餐馆的穷人提供工作机会。尽管洞察和衡量企业使命非常难，但富爸爸认为企业的使命非常重要。他说：“如果没有强烈的使命，企业不可能生存5~10年。”他还说：“当企业处于创立阶段时，使命和企业家精神对企业的生存至关重要。在企业家去世之后，这种精神和使命还应该长期保留，不然企业也会随之倒闭。”富爸爸说：“企业使命是企业家精神的一种反映。爱迪生凭借自己的聪明才智创建了通用电气。通过不断发明新产品，弘扬伟大发明家精神，公司不断成长壮大。而福特汽车公司，也因为保留了福特的精神才得以生存。”

今天，我相信比尔·盖茨的精神将继续激励微软在世界软件业中占据统治地位。相反，当史蒂夫·乔布斯被排挤出苹果公司，一个来自传统公司的管理团队取代了他时，公司很快走向下坡路。而乔布斯一回到苹果公司，公司的精神也回归了，新产品问世了，利润增加了，股票价格也上涨了。

尽管企业使命很难衡量，看不见摸不着，但是我们大多数人都已经体验过。我们能识别两种人不同的使命，一种人试图卖东西给我们以得到报酬，而另一种人尽力满足我们的需要。如今，世界上充斥着越来越多的商品，一个企业想要生存并在财务上表现良好，就不仅要关注如何增加公司收入，还要集中精力完成公司使命，并满足顾客需要。

我和金以及莎伦创办的现金流技术公司不仅为你带来了这本书，而且带来了其他的理财教育产品。我们的使命是“提高人类的财务健康状况”。因为我们明白并忠实于公司的精神使命和商业使命，所以我们尽情享受了超越幸运的成功。由于明确了使命，我们吸引了具有相同使命的个人和团队加入我们的行列。许多人认为这是幸运，我却认为这是我们忠实于使命的结果。多年以后，在实践中我越来越信服富爸爸的话，他早就意识到了精神使命和商业使命二者强有力的结合的重要性。

其实，并非我所有的企业都像现金流技术公司一样拥有强烈而持久的使命。在我拥有控股权的其他企业中，商业使命强于精神使命。

现在，我意识到，我的尼龙钱包公司的使命与当初我的想法有很大的出入。建立那家企业的使命，是使我得到关于建立跨国企业的快速训练。那家企业相当艰难地完成了使命。换句话说，我得到了我想要的。企业快速发展，成功迅速到来，崩溃也很快到来。经过痛苦的体验，我意识到自己已经完成了使命。我从破碎的瓦砾中获得了新生，重新建立了企业，我学到了我要学的东西。正如富爸爸所

说：“许多企业家的第一家企业都会倒闭，在这之前他们不会成为真正的企业家。”换句话说，我从失去和重新建立企业这一过程中学到的东西，多于我从成功中学到的东西。正如富爸爸所说：“学校固然重要，但生活是更好的老师。”因此，在我离开海军陆战队之后，我的第一个商业大冒险是昂贵而痛苦的，但是我得到的经验和教训是无价的。那家企业完成了它的使命。

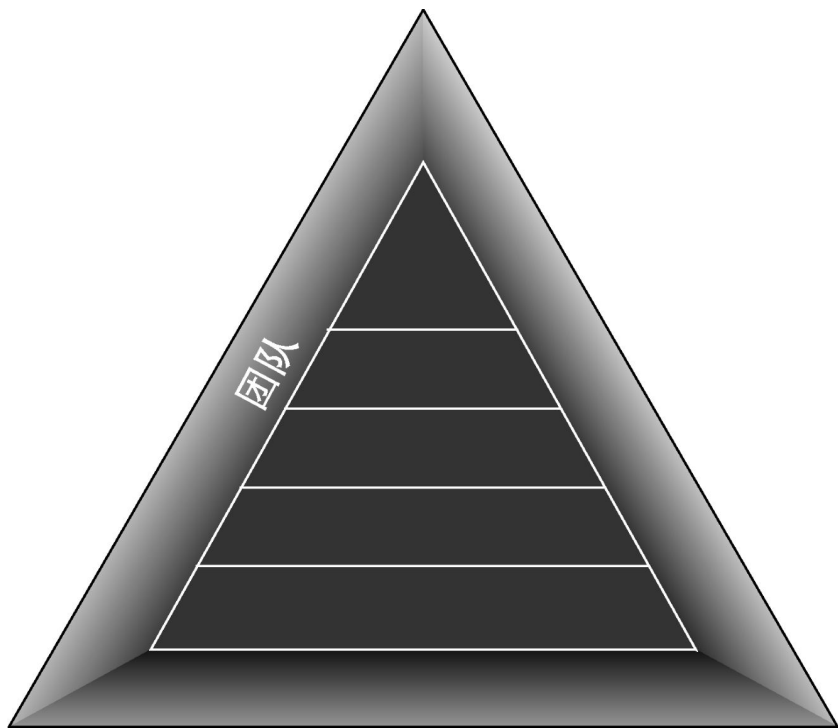
莎伦评注

公司使命会帮助它保持专注。在公司发展的早期阶段，许多因素都能导致混乱。这时，回到正轨的最好方法是重新审视你的使命。是不是分心影响了使命的达成？如果是这样，你必须尽快处理令你分心的事，以便你能重新将精力集中在使命上。

今天，我注意到，很多人快速成为百万甚至亿万富翁，他们的办法是使公司IPO上市。我很想知道，他们公司的使命是否仅仅是为老板和投资者赚钱？或者公司是否真正是为了完成使命或某种服务而组建起来的？我很担心那些新上市的公司最终会倒闭，因为他们唯一的使命是尽快赚钱，而公司的使命应该是企业家精神的所在。

团队

富爸爸总是说：“企业是一项团队运动。投资也是一项团队运动。”他还说：“在E象限和S象限的问题是，你是一个人玩游戏，去对付一个团队。”



富爸爸画了一张现金流象限图来阐释他的观点：



富爸爸强烈批评了现在的教育体制。他认为：“在学校里，老师们训练学生靠自己的能力参加考试。如果学生在考试时企图合作，就会被称为‘作弊’。”富爸爸还说：“在现实的商业领域中，企业家在考试时合作。而且在商业领域里，每一天都在考试。”

非常重要的一课

对于那些正考虑建立强大的成功企业的人来说，我认为关于团队的一课非常关键。我在财务上取得成功的关键之一就是团队协作。投资和企业管理都是一种团队活动，并且要牢记商场上每一天都在考试。想在学校获得成功，你必须独立完成考试。而在商场上，成功源于一个团队的合作而不是单靠某一个人的力量。

在E象限和S象限的人，挣的钱常常少于他们能够挣到的或想要挣

的，因为他们总是只依靠自己的力量工作。如果他们像一个团队那样工作，尤其是E象限的人，他们可以组成工会。现在，美国的内科医生开始团结起来，组成了一个专业工会以便与健康保障组织抗衡。

如今，许多投资者想方设法单独投资。我了解到有成千上万的人在因特网上做当日交易。这就是个人与有组织的团队较量的例子。所以，他们当中很少有人成功，大多数人会损失金钱。当涉及投资时，富爸爸告诉我，应该成为一个团队的成员。富爸爸说：“如果想成为成熟投资者或更高层次的投资者，就必须像一个团队那样投资。”富爸爸的团队成员有很多的会计师、律师、股票经纪人、财务顾问、保险经纪人和银行家。我在这里说“很多”，是因为富爸爸总是有不止一位顾问。当他作决策时，会考虑团队的意见。现在，我做着同样的事。

不是一艘游艇.....而是一个强大的团队

在时下的电视节目里，我看到过这样一则广告：一对富有的夫妻，悠闲地乘着游艇在热带水域上畅游。这则广告似乎吸引了那些想靠个人力量致富的人。无论何时我看到那则广告，就会想起富爸爸对我说的话：“大多数做小生意的人都会梦想有一天拥有一艘游艇或一架私人飞机。正因为有这种想法，他们永远不会实现梦想。当我开始创业时，我只是梦想拥有自己的会计师和律师团队，而不是一艘游艇。”

在我梦想得到游艇之前，富爸爸要我把目标投向拥有只为我的企业服务的会计师和律师团队。为了更清楚地解释他的意思，他要我带着我的所得税申报表，去找镇上的一个注册会计师。当我坐在会计师罗恩的对面时，我首先注意到他的办公桌上放着厚厚一沓文件。我立即明白了富爸爸的教诲，这个注册会计师一天之中需要处理30笔业务，他怎么能全身心地只关注我的业务呢？

当天下午，我回到富爸爸的办公室，看到了以前从未留意的事。当我坐在接待室，等待富爸爸的私人秘书叫我进去时，看到一个团队正在为富爸爸的企业努力工作。在他的办公区里有一群簿记员，大约有14个人。此外，还有5个全职会计师和一个首席财务官。在另一间办公室里，还有两名全职律师。当我坐在富爸爸面前时，我所说的是：“他们真正关注你企业的业务，别人无法做到。”

富爸爸点点头：“就像我说过的那样，多数人努力工作，梦想有朝一日能够坐着自己的游艇去云游四海。但是，我首先梦想拥有全职的会计师和律师团队为我服务，所以我现在拥有了游艇和空闲时间。拥有自己的团队是应该优先考虑的事。”

你怎么才能支付得起一个团队

在我的研讨班上，时常有人问我：“你怎样才能承担起这个团队的费用？”这种问题通常是E象限和S象限的人提出来的。这种区别，应追溯到在不同的象限有不同的法律和规则。例如，E象限的人支付专业服务费时，交易看起来如下图所示：

收入

支出

纳税

专业服务费

对于B象限和S象限的人来说，交易过程如下图：

收入

支出

专业服务费
纳税

B象限和S象限的企业主之间也有所不同。B象限的企业主会毫不犹豫地支付这些服务费，因为事实上是由企业系统——整个B-I三角形在支付。而S象限的企业主是用他们自己的血汗钱支付，他们挣的钱常常都无法满足自己的财务需要，因此他们大多数人雇用不起全职工作人员。

最好的教育

常有人问我以下问题：

1. “关于投资和经营企业，你怎么懂得这么多？”
2. “你是怎样做到以低风险换取高收益的？”
3. “是什么使你信心百倍地投资别人认为有风险的项目？”
4. “你怎样找到最好的交易？”

我的回答都是这样：“我的团队。”我的团队成员包括会计师、律师、银行家、经纪人，等等。

当人们说“建立企业就是冒险”时，他们的这种见解，来源于独自做事的观点和他们在学校里养成的习惯。在我看来，不建立企业才是冒险。没有建立企业，你就得不到现实生活中的宝贵经验，也得不到世界上最好的教育，这种教育来自你的智囊团。正如富爸爸所说：“小心谨慎的人错过了世界上最好的教育，也浪费了宝贵的时间。”他还说：“时间是最有价值的资产，尤其是当你变老时。”

托尔斯泰说的有点不同，他的格言是：“年老是我们最不希望的。”

四面体和团队

经常有人问我：“B象限和S象限的企业有什么不同吗？”我的回答是：“团队。”

多数S象限的企业是个人独资或合伙企业。他们可能是团队，但不是我认为的那种团队。正如E象限的人常常联合起来成立工会，S象限的人常常以合伙关系组织起来。我所说的团队是具有不同技能的不同类型的人联合起来一起工作。而在工会和合伙关系中（如教师工会或律师事务所）通常是同一种类型的人和专业人士结合在一起。

理查德·巴克敏斯特·富勒博士是我最好的老师之一。几年前，富

勒博士便开始寻找他所谓的“宇宙构造体”。在他的研究中，他发现自然界中根本不存在正方形和立方体。他说：“四面体是大自然的基本构造体。”

当我看到埃及的金字塔时，我对富勒博士谈到的“宇宙构造体”有了更多的理解。当今的许多摩天大楼出现又消失了，那些金字塔已经经历了数千年的考验。局部放置少量炸药的爆炸可以使摩天大楼倒塌，而同样的爆炸根本动摇不了金字塔。

富勒博士在寻找宇宙中的稳定结构，而他在四边形中找到了答案。

不同的模型

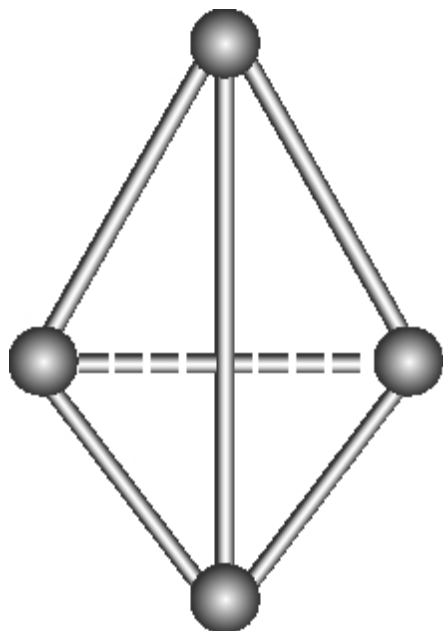
下面的图形解释了不同的企业结构：

1. 个人独资企业：



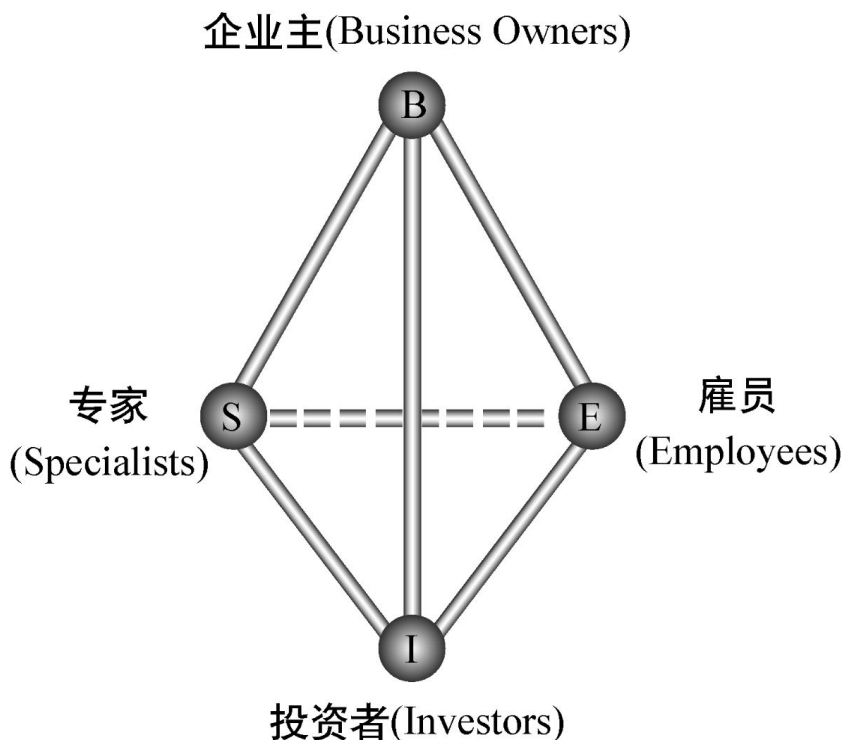
2. 合伙企业：





3 . B象限企业：

英文“四面体”（tetrahedron）中的前缀“tetra”代表4，换句话说，它有4个顶点。同富勒博士一起研究之后，我开始明白它在一个结构中的重要性。例如，你看到的现金流象限就有4个部分。所以，一个稳固的企业结构应该如下面这幅图所示：



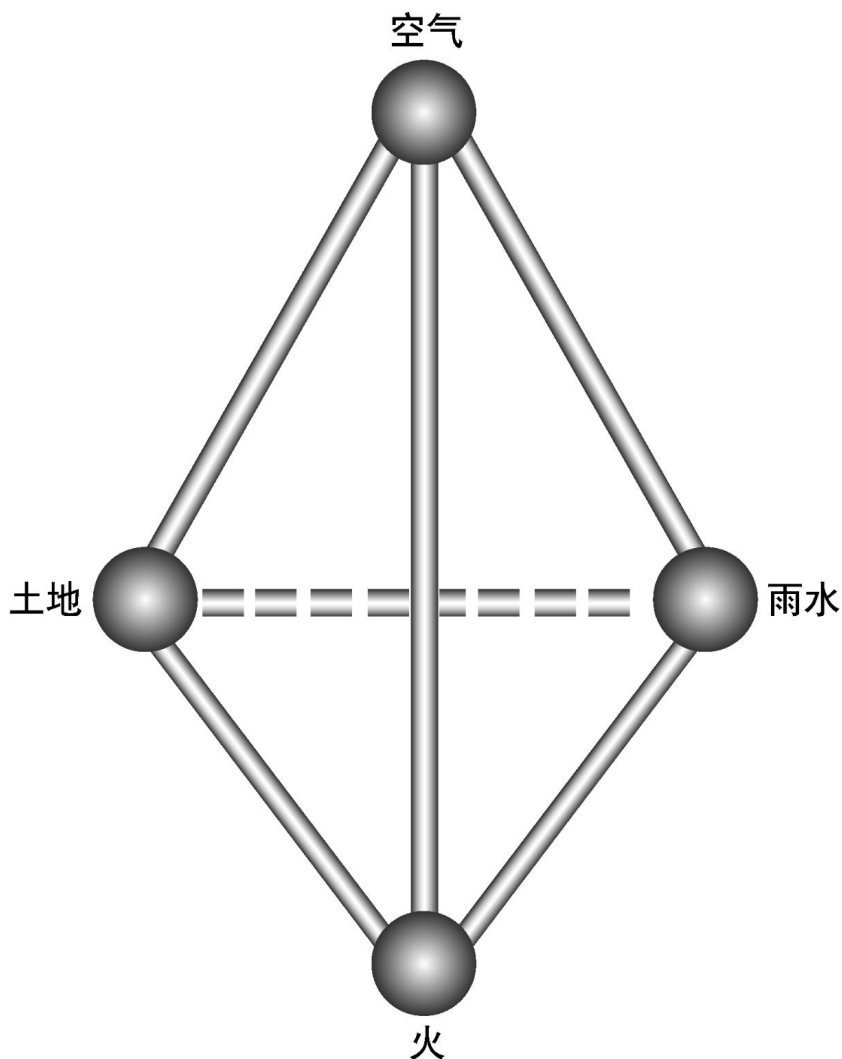
一家管理出色的企业会有许多优秀的雇员。在这方面，我认为E代表了“优秀”（excellent）和“基础”（essential），因为雇员肩负着企业日常活动。同时，E代表着“扩展”（extension），因为雇员是企业的延伸，在客户面前代表着企业。

专家主要来自S象限。S代表“专业”（specialized），因为每个专家都可以在他的专业领域利用专业知识来指导你。虽然专家不参与日常工作，但是他们的指导对于你的企业朝着正确的方向前进非常重要。

如果4点联合起来工作，企业结构就会像四面体那样稳固持久。投资者提供资金，企业主与专家、雇员一道努力拓展业务，发展企业，那么投资者的原始投资将会得到好的回报。

我遇到的另一个有趣的四角关系是4种基本元素，它们构成了我

们赖以生存的世界。古人认为这4种元素是土、空气、火、雨（水）。个人独资和合伙企业要想获得成功，个体必须身兼四职，这显然是非常困难的。



我们大多数人都有4种元素，但是只有一种元素在我们体内占绝对优势。例如，我是火，是白羊座和火星。这意味着我在工作中能善始却不能善终。我妻子金则是土。我和金有美满的婚姻，因为她不仅

对我有根深蒂固的影响，而且影响了我周围的人，尽管我时常会使我身边的人感到不快。她常常说：“与你说话就像对着一支火把交谈。”没有她，我只会生气并使公司里的人感到心烦意乱。另外，莎伦在公司里充当了空气的角色。她使火燃烧，使公司朝着正确的方向发展，并保证所有的系统顺利运行。作为我们公司的CEO，莎伦确保我们4个能并肩奋斗，朝着我们共同的使命而努力工作。当运营经理玛丽加入到我们的行列时，公司一下子腾飞了。玛丽如同“及时雨”一般，将我们的承诺落到实处，她的到来使公司完整起来。需要特别指出的是，我们花了两年时间才使这个团队走到一起。人们来来去去，直到正确的“四面体”团队最后形成。一旦这种模式稳定下来，公司便开始扩张，并快速稳定地发展。由于我拥有了四面体团队，所以我能够更好地取得成功，而这单凭我个人的力量是无法达到的。

我认为，对于成功的企业来说，这不是一个固定不变的规则。然而，我们需要常看看埃及金字塔，这时，力量、稳固和长久的感觉便会在我们心中油然而生。

只有两种元素

我经常开玩笑地说，如果你把两种元素融合在一起，便会看到某种奇妙的现象。例如：

1. 空气 + 水 = 水雾；
2. 空气 + 土 = 尘埃；
3. 水 + 土 = 泥；
4. 土 + 火 = 熔岩或者灰烬；
5. 火 + 水 = 蒸气；

6. 火 + 空气 = 火焰。

团队由不同层次组成

作为投资者，我关注的第一件事是企业背后的团队。如果这个团队摇摇欲坠或者缺乏经验和成功的纪录，我不会投资。我遇到过许多人，他们在为新产品或新企业尽力地筹资。而最大的问题是，他们多数人缺乏经验，而且在他们身后没有团队支持他们，激发他们的自信。

许多人想要我投资他们的商业计划。他们都说：“一旦公司业务蒸蒸日上，我们就会使公司上市。”这样的陈词总是能引起我的兴趣，因此我向他们提出你们也应该提出的问题：“在你的团队中，谁有过包装公司上市的经历？而且曾经使多少家公司上市？”如果答案很含糊，我就明白我听到的是推销辞令，而不是真正的商业计划。

在大量的商业计划中，我关注的另一个数字是工资。如果工资很高，我就知道，我看到的是一群为了使自己得到丰厚的薪水而筹资的人。我问他们是否愿意无偿工作或工资减半，如果他们的回答很含糊或者是斩钉截铁的“不”，我就明白了他们的企业使命是什么——很可能只是为他们提供一份报酬丰厚的工作而已。

投资者投资于管理。在目标企业中，他们关注团队的情况，希望看到团队的经验、热情和责任。我很难相信只为了赚钱、只关心自己薪水的人会有高度的责任感。

关于“现金流”游戏

许多人曾经问我为什么没有开发电子游戏一类的教育游戏。主要的原因是我们想鼓励团队学习。在现实世界里，能够与尽可能多的人合作并乐于助人，使大家共同发展，是人类非常重要的生存技巧。

也许在不久的将来，我们会推出“现金流”的电子版，但是目前我们非常高兴去鼓励人们相互交流，在合作中学习。因为教得越多，我们自己也会学得越多。现在，我们孩子的生活常常是孤立的，沉迷于一个人玩电脑、看电视和单独考试。由此我们每一个人都应该反思为什么如此多的孩子厌恶社会。要想获得成功，我们都需要学会与不同类型的人相处。因此，“现金流”还是需要合作才能完成的游戏。我们必须学习同个人和团队合作，而且能不断提高我们这方面的技能。

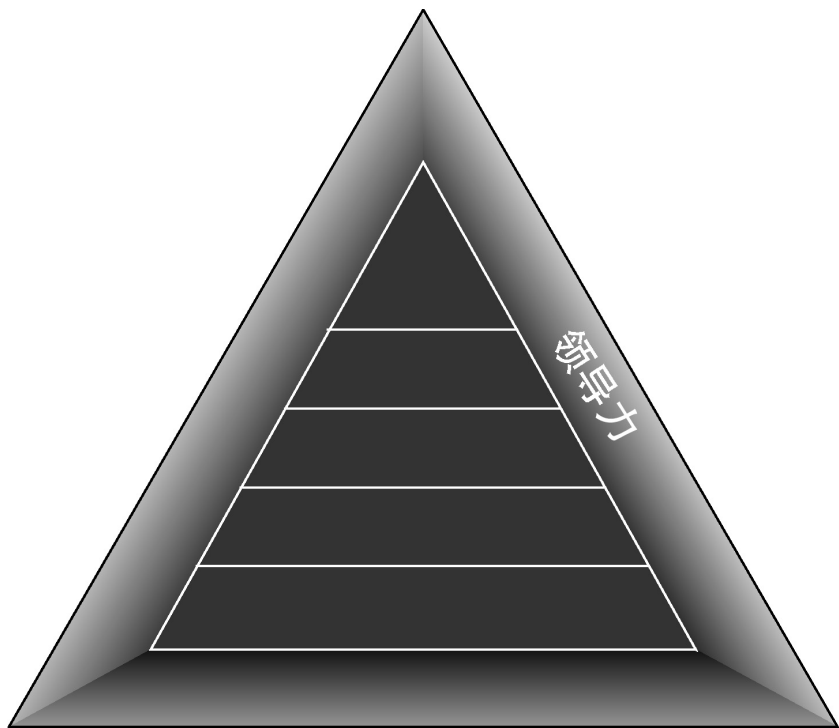
莎伦评注

罗伯特常常提到商业资本领域中“金钱追随管理”的观念。要想成功，企业必须在关键领域有好的专家。

如果你没有足够的钱雇用你需要的人才，可以考虑吸引人才作为顾问团的成员，并且要明白，你一旦筹集到足够的资金，你的团队就要马上运行了。如果你的管理团队在给你建议的企业或行业有成功的纪录，那么你成功的机会就会更大。

你的团队还包括外部顾问。会计师、税务顾问、财务顾问和法律顾问的正确指导，对你建立一个强大的成功企业非常必要。如果你公司的业务是房地产，房地产经纪人在你的团队中就会扮演非常重要的角色。尽管这些顾问非常“昂贵”，但是他们的建议会为你的投资带来难以置信的回报，在你前进的道路上指导你避免那些容易犯的错误，以帮助你建立强大的企业。

这导致了B-I三角形的另一部分：领导，因为每一个团队都需要一个领导者。



领导力

我不读一般的大学而去读美国商船学院，是因为富爸爸认为如果我想成为企业家，就需要培养领导才能。毕业后，我加入了美国海军陆战队，成了一名飞行员，这是现实生活在考验我的技能，考验地点则是在越南。正如富爸爸所说：“学校很重要，但生活是更好的老师。”

我仍然记得空军中队指挥官的话：“先生们，你们最重要的工作就是使你的部队为了你，为了你的团队，为了你的国家甘愿付出生命。”他继续说：“如果你不激励他们这样做，他们很可能会从背后朝你开枪。军队不会服从缺乏领导力的长官。”在我们今天的企业中，这样的情形每一天都在发生。多数企业是从内部而不是外部开始失败的。

在越南，我学到了领导者最重要的素质之一——信任。作为一位直升机飞行员，我的团队有4名成员，我必须对我的团队成员有信心，而他们也不得不信赖我。如果信任破裂，我知道我们不可能活着回来。富爸爸说：“领导者的职责是使最出色的人脱颖而出，而不是让自己成为最出色的人。”他还说：“如果在你的企业团队中你最聪明，那么你的企业就有麻烦了。”

当人们问我如何获得领导技巧时，我也总这样说：“志愿当领导的人会得到更多的领导技巧。”在多数组织中，很难找到真正愿意当领导的人。大多数人隐藏在某个角落，希望没人发现他们。我告诉她们：“在教堂，志愿者是去做工作。在工作中，志愿者是去领导工作。”现在，仅有志愿不一定会让你成为一个好领导，但如果你能接受反馈并很好地调整你的行为，你可以成长为好的领导者。

通过志愿当领导，你可以得到关于你的实际领导力的反馈。如果你志愿领导，但没有人服从，你就需要不断学习真实生活经验并不断修正自己。此外，你还需要征询反馈意见，获得支持。这是一个领导者最突出的特征。我看到许多企业在失败中挣扎，因为他们的领导者没有接受来自公司同事或者员工的反馈。我的空军中队指挥官在海军陆战队中经常对我们说：“真正的领导者不是天生的，真正的领导者是想当领导者并乐意接受训练的人，这种训练就是尽可能多地接受意见并不断改正。”

一个真正的领导者还要知道什么时候听取别人的意见。我说过，在我成为一个成功的企业家或投资者之前，我只是个普通人。我依靠我的顾问和团队成员的建议，依靠他们的帮助，成了一个更好的领导者。

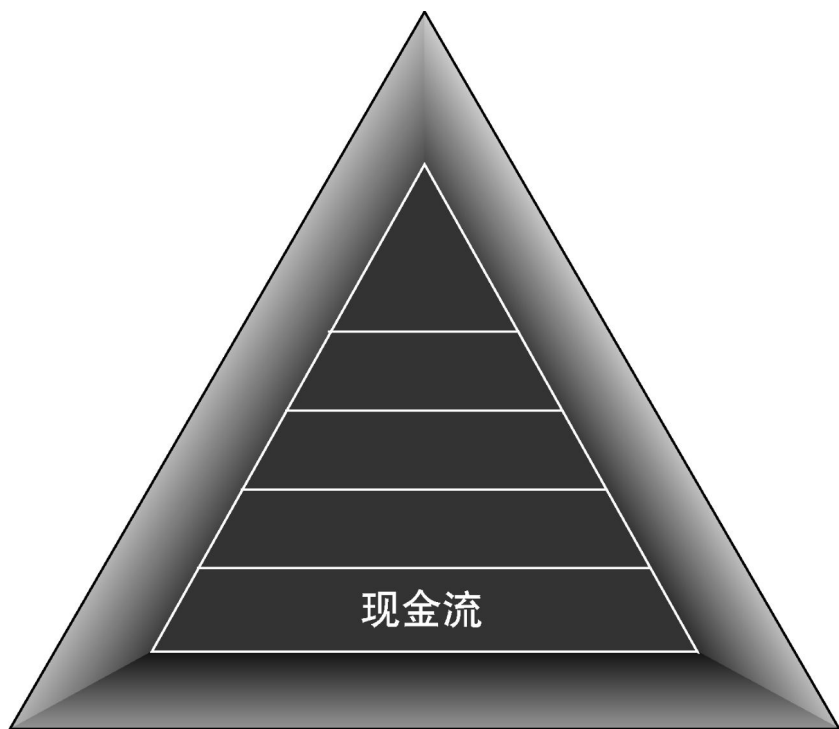
莎伦评注

一个领导者的角色是有远见的人、拉拉队长和老板的综合体。

作为一个有远见的人，领导者必须关注公司的使命。作为拉拉队长，他必须激励团队团结一致，朝着使命努力工作，并在前进的道路上为大家展示成功。作为老板，当遇到使团队分心，并偏离使命的难题时，他必须能够发出强硬的号召。在坚持最终使命时，真正领导者的超群能力是采取断然的行动。

有了正确的使命、团队和领导力，你就可以顺利地建立起强大的B象限企业。正如我以前说过的，金钱追随管理。由于这点，你能够从外部投资者那里吸引资金。有5种因素对发展强大的企业非常必要，后面我们将一一讨论。

第32章 现金流管理



富爸爸说：“对于想在B象限和I象限取得成功的人，现金流管理是一项基本的、必备的能力。”所以富爸爸坚持要我和迈克经常阅读其他公司的财务报表，以便更好地理解现金流管理。事实上，富爸爸花了大量的精力来教导我们学习财务知识。他总是说：“财务知识让我们学会阅读数据，而数据会告诉你企业最真实的状况。”

如果你问大多数银行家、会计师或信贷员，他们会告诉你有很多人财务状况不好是因为缺乏财务知识。我有一个朋友是澳大利亚的资

深会计师，他就曾告诉我：“当看到一家优秀的企业因为管理者缺乏财务知识而垮掉时，你会感到非常遗憾和心痛！”他继续说：“一些小企业主会失败，是因为他们不知道利润与现金流的区别。甚至有一些企业主错误地认为利润与现金流是一样的。最后，许多非常赢利的企业走向破产！”

富爸爸向我灌输现金流管理的重要性。他说：“企业主想要成功，就要看到两种现金流。一种是实际现金流，一种是影子现金流。对这两种现金流的认识将决定你富有还是贫穷。”

在“现金流”游戏（成人版）中我们可以学到：怎样区分实际现金流和影子现金流。反复玩这个游戏可以使我们找到两种现金流的区别。所以，这个游戏的介绍中说：“你玩这个游戏次数越多，你就越富有。”你变得更加富有，是因为你开始感知到了通常看不见的影子现金流。

富爸爸也说过：“根据财务报表来运作公司的能力，是大企业家和小企业主之间最主要的区别。”

莎伦评注

一家企业的现金流就好比一个人身体里的血液。没有任何一件事比你在周五付不起雇员工资更影响你的企业。真正良好的现金流管理，从企业创办的第一天就开始了。当我和罗伯特、金创办现金流技术公司时，我们都认为一项支出一定要在销售增长上得到体现，否则就否定这项支出。事实上，我们成功地运用了这一策略。在1998年初，我们的销售额处于增长中，所以我们买了一台价值300美元的复印机。到1998年底，我们已经有足够的资金来购置一台价值3000美元的新复印机了！正是企业发展早期阶段对细节的关注，打下了企业成功的基础。

一个好的现金流管理者，会每日检查他的现金流状况。同时，他会展望下星期、下个月和下个季度的现金来源和需求。这使他可以为大量的现金需求做好准备，从而避免现金危机。这种检查，对于公司的快速发展必不可少。

下面，我就为大家列举一些现金流管理的方法，以帮助你构建你的企业。这些步骤对每一家企业都适用，不管是跨国企业还是小租赁房产，或是路边卖热狗的小摊。

公司创始阶段

- 在公司创始阶段，你可以推迟领薪，直到你的企业开始产生现金流。有时候，在发展阶段这似乎不太可能。但是，你的投资者会因为你“全心投入”企业的发展而更加支持你。事实上，我们建议你保留全职工作，而在业余时间创办自己的企业。通过推迟领取自己的报酬，并把报酬作为对销售的再投资，以发展你的企业。

销售及应收账款

- 及时为你的客户开具货物运输或提供服务的发票。
- 在你自己的信誉建立起来前要提前还款。在申请新的贷款前准备好完善的贷款申请书，并随时核对证明材料。标准的信贷量建立在企业存货量的基础之上。
- 在得到贷款前，尽可能地将订货款项压到最低。
- 建立逾期付款惩罚，作为条款的一部分，并强制实施。
- 当企业发展时，尽可能加快现金的周转，请你的客户及时将欠款直接付到你的加密信箱或银行。

支出及应付账款

- 许多企业在经营中，总是忽略现金流管理中的一个重要部分，即管理好你的账单。确保你能及时支付。提前请求别人延长你付清账单的期限。如果你能在两三个月内付清，最好能争取让对方给你更宽裕的时间。一般来说，供货商会给一个好的客户30~90天的延期付款。

- 将日常开支保持在最低水平。当你购买一件新东西时，制定一个增加销售的目标来填补这项支出。保证投资者的资金与企业运营息息相关。当你的销售增加以后，你便可以利用现金流来购买一些生活用品。当然，前提是你已经达到了你的销售目标。

一般现金流管理

- 做一份完善的现金投资计划，使现金的潜在收益最大化。
- 在你需要银行之前，与其建立良好的互信关系。

- 确保当你急需资金时，能迅速筹措到手。随时留意自己的流动比率（流动资产与流动负债之比——最少是2:1）；还应留意速动比率（速动资产与流动负债的比率——要大于1:1）。

- 建立良好的现金管理的内部控制。

一个在银行存款账户上有现金收入的人，与把现金收入计入应收账款或总账的人是不同的。

支票应立即背书“仅供抵押”。

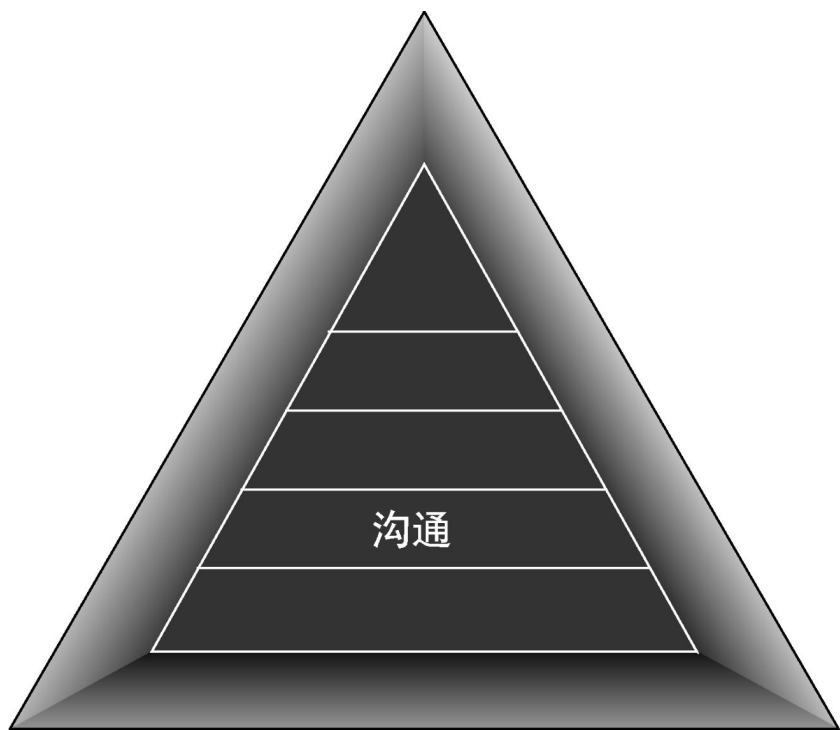
被授权签支票的人不要准备凭证或记录支出，并将其转入应付账款和总账。

对银行报表熟悉的人，不必定期担保他的现金收入或支出。（我们的外部会计师就是做这些工作的。）

以上的这些听起来可能非常复杂，但每一个步骤都至关重要。要多请教你的会计师、银行家以及私人财务顾问，帮助你建立你的现金管理体系。即使你的现金管理体系已经建立，但持续的监管仍然必不可少。每日检查你的现金状况和资金需求，提前准备好可能要为企业发展而支付的大笔资金。有很多人一旦事业成功就忽视了现金流管理，这是导致他们事业失败的主要原因。恰当的现金流管理（以及支出管理）对许多企业来说都是关键一环。

当你考虑购买一个特许经营权商店或加入一个网络营销组织时，你会发现他们已为你提供了许多现金管理系统。当你拥有特许经营权时，你需要建立自己的现金管理系统并监督它。当你加入一个网络营销组织时，那个组织会替你进行现金管理。在这种情况下，公司总部会负责整个组织的会计职能，定期给你寄去收入报告并支付你。但无论如何，与你自己的顾问一起建立你个人的现金管理体系依然十分重要。

第33章 沟通管理



富爸爸说：“你越善于沟通，与越多的人沟通，越有利于你的现金流。”这就是为什么沟通位于B-I三角形第二层的原因。

富爸爸还说：“要擅长沟通，首先要擅长人类心理学。你永远不知道别人的动机是什么。很多时候你为某些事情激动无比，别人却觉得平淡无奇。为了更好地沟通，你需要知道不同的人有不同的喜好。”他还说：“许多人在说，但认真听的人很少。还有，世界上好的产品多的是，但只有最好的沟通者才能赚钱。”

我感到十分惊讶的是，很多生意人很少花时间来提高自己的沟通能力。1974年，我犹豫着怎样挨家挨户推销施乐复印机时，富爸爸说：“穷人通常不善交流。”我牢记这句话，用它激励我进一步学习并努力实践。

富爸爸还说：“你的现金流与你的沟通程度成正比。”每当我看到某家企业面临困境时，常常是因为在沟通上产生了问题，要么是不擅沟通，要么是沟通得不够，要么二者兼有。我发现沟通和现金流之间的周期往往是6周。如果你今天停止交流，那6周以后你就会看到它给你的现金流带来的冲击了。

但是，沟通绝不仅仅是对外的，也应该是对内的。你只要观察一下公司的财务报表，就不难发现哪个部门在沟通，哪个部门没有沟通。

一家上市公司有着层出不穷的沟通问题。这样一家公司，既要与公众保持良好沟通，也要与股东保持良好沟通。每当我听见有人抱怨“我真希望没有把我的公司上市”时，我就知道他与客户之间的沟通出了问题。

一般来讲，富爸爸每年都要参加一次沟通研讨会。我延续了这一传统。每次参加这样的研讨会之后，我就发现自己的收入增加了。这些年来，我参加过这些课程：

1. 销售；
2. 市场营销系统；
3. 广告宣传；
4. 谈判；
5. 公开演讲；

6. 直接信函广告；

7. 举办研讨会；

8. 融资。

在以上所有的主题中，融资是那些新兴企业家最感兴趣的。当人们问我怎样学会融资时，我总是要问他们以上1~7项的相关知识，告诉他们融资要求你懂得所有这些知识。大多数企业难以腾飞，是因为企业家不懂得融资。正如富爸爸所说：“融资是企业家最重要的工作。”他的意思不是要企业家不断到投资者那里索要资金，而是企业家要确保资本流入，通过销售、直销、私人销售、机构销售、投资者等渠道。富爸爸说：“在企业系统确立前，企业家就是确保资金流入的系统。在任何企业创建之初，保持现金流入都是企业家最重要的工作。”

有一次，一个年轻人跑来问我：“我想创建一家企业，在这之前你能给我什么忠告吗？”我用我一贯的态度回答：“你先去一家公司找一份工作学习销售。”他回答：“我讨厌销售，讨厌做销售员。我只想做管理者去雇用销售员。”听到他这么说，我就与他握了握手，并祝他好运。富爸爸教过我的宝贵的一课是：“不要与向你讨教但又不听你的意见的人争执，尽快结束谈话，回到自己的正事上来。”

与尽可能多的人进行有效沟通，是一种非常重要的生活技能。这是一种值得每年更新的技能，我通过参加研讨会达到这样的目的。就像富爸爸告诉我的：“如果你希望成为B象限的人，首先应具备的技能就是能运用其他3个象限的语言进行沟通。其他3个象限的人可以只会运用本象限的语言，但B象限的人不能。简单地说，与其他象限的人交流是B象限的人主要的也可能是唯一的工作。”

我曾经建议一些人加入网络营销公司去学习销售。一些网络营销公司有很好的沟通和销售培训计划。我看到过一些害羞内向的人，经

过这样的学习锻炼后，变得自信、坚强，不再害怕拒绝和嘲讽，从而成为强大和有效的沟通者。“厚脸皮”对于B象限的人极为重要，尤其是个人的沟通能力还没有磨炼好的时候。

我的第一次销售访问

我至今仍清晰地记得，我的第一次销售访问是在怀基基海滨的街道上。开始时我在街上乱窜了近1个小时，紧张地挨家挨户敲门，最后走进了一家卖旅游纪念品的商店。店主是个慈祥的老人，多年来他见过不少像我这样的新推销员。在结结巴巴、汗如雨下地讲了一番施乐复印机的性能后，我听到了他的笑声。透过他的笑声，我听到他说：“孩子，你是我见过的最糟糕的推销员。但如果你能克服你的恐惧，你就会有光明的前程。如果你中途放弃，你就只能像我一样，1天14小时，1周7天，1年365天坐在柜台后面等待顾客光临。我坐在这里，正是因为我害怕站出来像你这样去推销。只要你克服了恐惧，世界就会展现在你的面前；屈服于恐惧，你的世界就会变得越来越小。”那一天的经历，我记忆犹新，我深深感谢那位睿智的老人。

当我学会了克服销售时的恐惧心理后，富爸爸便让我加入演讲俱乐部，教我克服在众人面前说话的恐惧。当我为此事向富爸爸抱怨时，他对我说：“无论是伟大的领导者还是成功的企业家，都必须是一个真正的演说家。如果想成为领导者，你就必须是个演说家！”今天，我可以在会议厅里，面对着成千上万的陌生人，口若悬河，全赖于当年的销售训练以及在演讲俱乐部的培训。

如果你想成为一个B象限的人，那么我向你推荐这两项技能。首先，你必须克服自己的恐惧，不要害怕被拒绝，然后向别人介绍你的产品和服务的价值。其次，提高你在大众面前演讲的能力，并让他们对你所讲的话感兴趣。富爸爸说过：“有些演讲者没有听众，有些推销员卖不出产品，有些广告无人收看，有些企业家筹不到资金，有些

企业领导者无人追随！假如你想在B象限成功，就不要成为他们中的一员！”

我的“富爸爸”系列的第一本《富爸爸穷爸爸》登上澳大利亚《悉尼晨报》畅销书排行榜超过2年。在美国，登上《华尔街日报》畅销书排行榜近9个月。1999年9月，又登上了《纽约时报》的畅销书排行榜。当其他作家问我怎样取得这些成绩时，我引用《富爸爸穷爸爸》中的一句话来回答他们：“我不是最好的作家，但我是一个畅销书作家！”我还告诉他们，高中时我两次考试不及格，就是因为我的文字表达能力差；我也从未吻过一个女孩，因为我很害羞。最后我用富爸爸的话告诉他们：“失败者总是很容易发现他们的优势，并力求不断增强优势，而往往忽略了自己的弱点。当他们发现自己的弱点时，已经无力回头了！成功者往往是先看到自己的弱点，再加以改正，使自己变得强大！”

对于沟通来说，一个人的外表往往比他的言辞有更大的影响力。经常有人带着商业计划书来找我为他们的项目投资，但他们见到我时就像是老鼠见了猫。不管他们的计划书有多好，他们的表现就已经成了他们的限制因素。据说，在公众面前讲话时，肢体语言的交流大约占55%，声音占35%，语言占10%。如果你回忆一下美国前总统肯尼迪，你就会发现他完全具备了以上所有的素质，因此他是一个伟大的沟通者。当然，不可能我们每个人都像肯尼迪那样有魅力，但都应尽力而为，你也可以用最好的打扮和训练增强你的沟通能力。

在一个电视调查节目中，一些有相同资历的人面试同一个职位。结果是，那些外表更有吸引力的人获得工作的机会比外表没有吸引力的人大得多。

我的一个做银行董事的朋友告诉我，他们刚刚聘请了一名总经理，仅仅是因为他长得像个总经理。当我问他那个人有什么有利条件时，他说：“他的长相就是他的条件。他的举止、他的言谈，都具有

总经理的风范。事实上我们是由董事会负责企业运营，我们只希望利用他吸引新的顾客。”我想用这个例子来告诫那些说“外表不重要”的人。在商界，好的形象是非常有利的沟通条件。最后我要老生常谈：你只有一次机会建立你的第一印象。

推销与市场营销的区别

在沟通课上，富爸爸一定要让我和迈克明白推销与市场营销的区别。他告诉我们：“最大的错误是，许多人分不清推销与市场营销，这为他们的沟通带来了障碍。从而导致了他们销售额的降低以及与投资者和员工的误会。”富爸爸进一步区分二者为：

推销

市场营销

他说：“要理解最重要的一点：推销应该建立在市场营销的基础上，而不是推销和市场营销等同。”他解释道：“如果一个企业有强大而令人信服的市场营销体系，那么它的推销将会很容易。如果一个企业市场营销系统疲软，那么它的推销只能是事倍功半！”

富爸爸还对我和迈克说过：“如果你要学习推销，就要学习市场营销。一个S象限的企业主通常善于搞推销，但一个成功的B象限企业主，就不仅要擅长推销，还要擅长市场营销。”

然后他画了这样一幅图：



他说：“推销只是在人与人之间，一对一地进行。而市场营销是通过一个系统来销售。”许多S象限的商人对这种“一对一”的推销方式很在行，可如果他们想向B象限过渡，就必须学会通过一个被称为“营销”的系统来销售。

总之，沟通是一门值得毕生修炼的课程。你不仅要善于谈话、写作、着装，还要学会展示你自己。就像富爸爸对我说的：“你只能保证自己在说话，并不意味着别人都在听。”当人们问我建立良好的沟通基础是什么时，我鼓励他们从学习一对一的推销和公开演讲开始，

这是两项基本的沟通技能。我还建议他们注意观察他们这么做的结果，并倾听反馈。善于运用这两项技能，你就能从一个笨拙的沟通者变成一个沟通高手，你的日常沟通能力就会提高，你的现金流也会随之发生可喜的变化。

莎伦评注

良好的第一印象十分重要。你在市场营销及推销方面的努力通常会给你的潜在顾客留下良好的第一印象。无论何时，你对工作的热情和尽力表现，都会对你的听众产生持续的影响。制作、分发宣传资料也十分重要，因为这些资料代表公司的公开形象。

就像罗伯特所说的，市场营销是通过一个系统来销售。确保了解你的客户需求，你的市场营销工具应该是为你的客户而设计。在推销和市场营销工作中，还要注意以下非常重要的3点：确认需求，提供解决方案，向客户解释利益关系。对客户需求作出快速反应也非常重要。

大多数的沟通是面向外界的，但企业内部的沟通也非常关键、必不可少。内外部沟通的例子有：

外部沟通

推销；

市场营销；

客户服务；

与投资者的沟通；

公共关系。

内部沟通

与团队分享成功；

定期召开的员工会议；

定期与顾问沟通；

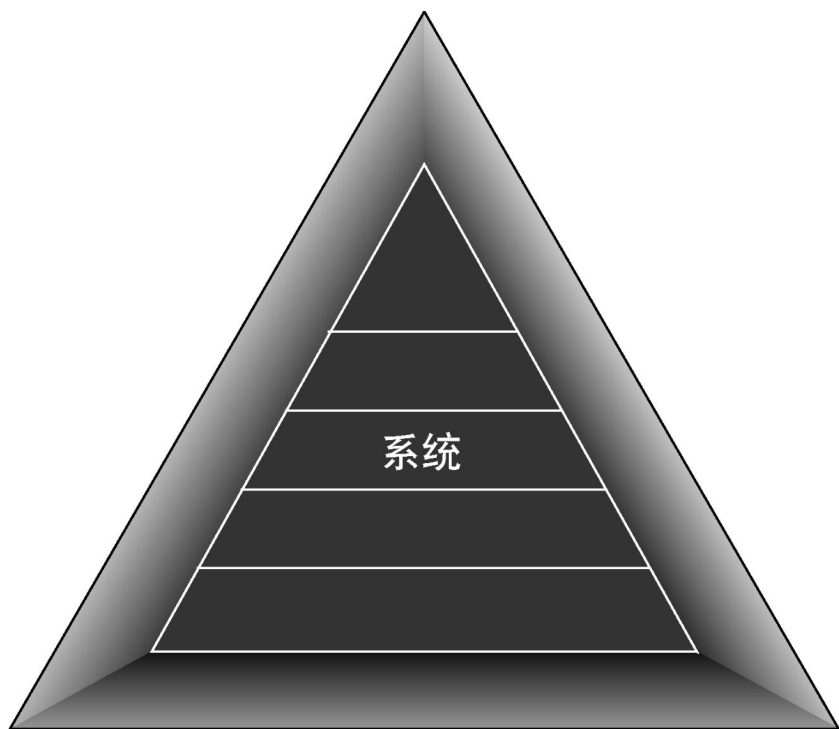
人力资源政策。

有一种沟通方式对企业的影响非常大，但你又很难控制。这就是：现有客户与潜在客户之间的交流。我们现金流技术公司的成功，很大程度上归功于我们的顾客向别人传播我们公司的信息。这种口耳相传的广告方式，其影响力不容忽视。它可以非常迅速地影响到一家公司的成功与失败。由此可见，对任何一家公司而言，客户服务都起着至关重要的沟通作用。

当你购买一项特许经营权或者加盟一家网络营销公司时，他们会为你提供沟通系统。另外，他们的沟通系统已经被其他的加盟成员成功证明。因此，比起那些自己正在努力探寻的人，你将有更好的开始。那些人在付诸实践看到效果之前，不会知道自己的沟通系统是否成功。

就像罗伯特所说的，事业成功的关键要素之一是良好的语言表达能力。特许经营和网络营销组织提供的个人发展及培训课程对于个人成长是个不错的机会。

第34章 系统管理



人体是由各子系统构成的系统，企业也是如此。人体由血液循环系统、呼吸系统、消化系统、排泄系统等系统构成，其中任何一个系统停止运作，人体就会立即出现问题，甚至死亡。对企业而言也是同样的。每个企业都有自己的多套内部运作系统。事实上，一个企业的每一个分布在B-I三角形里的系统都是相对独立而又紧密相连的。我们不能将它们割裂开来，因为它们不能够完全孤立。我们也不能说它们孰轻孰重。

企业要健康成长，每个系统中的每个人都非常重要，并且得有一名总管来确保所有系统都能最大限度地发挥作用。在阅读一份财务报表时，我觉得自己就像是在驾驶舱里的飞行员一样，清晰地看到了所有的操作系统。如果有任何一个系统出了问题，我就会立即启动应急程序。许多刚成立的企业或S象限的企业失败，就是因为系统操作员没有足够的能力给予各系统必要的管理和关注。当一个系统出现问题时，比如说当现金短缺时，紧跟着其他系统也会出现问题。这就好比一个人患感冒，又不会照顾自己，如果不治疗就会患肺炎，再不及时控制病情，那这个人的免疫系统都会垮掉。

我相信，房地产应该是投资的一个很好的开始，因为普通投资者往往会把各种系统弄乱。房地产投资就是在一片土地上建起一座建筑物，由房客付给你房租。房地产投资相对来说比较稳定，入门者可以有更多的时间去发现问题，改正错误。学习物业管理一两年后，你就会学到很多企业管理技能。当人们问我，到哪里才能找到最好的房地产项目时，我说：“找到一个差劲的企业管理者，就能找到一个廉价的房地产项目。”但是千万不要图便宜就买，因为廉价也有可能存在着什么不可告人的秘密，也许就是个圈套。

银行喜欢借钱给房地产投资，因为房地产投资一般是可以保值的稳定系统。其他一些行业因为被认为是不稳定的系统，所以很难融资。我经常听到这样的话：“你不需要钱时，银行才愿意贷款给你。”我不这样认为。我的经验是：当你有一个有价值的稳定系统时，当你能证明你的偿债能力时，银行就会贷款给你。

一个好的商人能够很有效地管理多个系统，而并不成为系统的一部分。一个真正的企业系统就像是一辆汽车，并不因为没有某一个人就不能行驶了。任何一个懂得驾驶技术的人都能把它开动。B象限的企业就是这样的，但S象限的企业未必如此。多数情况下，在S象限中，开车的人也是系统的一部分。

有一次，我准备开一家专门出售稀有钱币的小商店。富爸爸对我说：“一定要记住，一个B象限的人，能够从投资者那里筹到更多的钱，因为投资者总是投资于良好的系统和能建立良好系统的人。投资者不会喜欢将资金投到一个晚上就会倒闭的企业。”

莎伦评注

企业无论大小，都需要使各系统正常运行，以确保日常工作正常开展。哪怕是一家个人独资企业也必须用这种方式来管理。实质上，个人独资企业只是将各系统合而为一而已。

系统越好，企业对人的依赖性就越小。罗伯特这样形容麦当劳：“世界每一个角落的麦当劳都一样，都靠年轻人经营。”正因为有优秀的系统才使这一切成为可能。麦当劳靠的是系统，不是人！

首席执行官（CEO）的角色

首席执行官的工作就是把握全局，监管企业系统，及时排除系统上的病症，防止系统发生“故障”。事情总是千变万化，当企业迅速发展时，稍不留意，有些事情就会让你手忙脚乱，不知所措。比如，企业的销售量迅速增加，你的产品或服务受到媒体关注，但是你一下子没东西卖了！为什么？因为你的运作系统跟不上增长的需求。你的电话线不够多，或者缺少接线员；你没有足够的生产能力或者不能按期完成订单；又或者资金周转不灵，没有钱建生产线或配备更多人手。不管什么原因，你都会失去进一步发展企业的机会，不为别的，仅仅因为系统的一个方面失败。

企业每上一个台阶，CEO就应该计划下一步该如何运作，小到电话线路大到生产资金。系统管理推动现金流管理和沟通。一旦企业系统运行良好，你和你的雇员都会感到做事轻松、事半功倍。假如一个企业没有良好的运行系统，它就会变成劳动密集型企业。当你拥有设

计完善的、成功的运作系统时，你就有了真正有市场的企业资产。

典型的系统

下面一节我们将为大家列举一些成功企业必须具备的典型系统。有些情况下，下面所列举的系统与在实际运用中的会有所出入，但对于企业的经营而言，仍是必不可少的。例如产品开发系统，在服务型企业就是提供服务的过程。虽然这二者在某些细节上不一样，但基本要素是相同的。二者都需要企业开发产品或服务，最终也都是为了服务于客户。

在特许经营和网络营销组织中，这样的系统都会自动地提供给你。作为会员，你交纳了会员费，就会得到一本操作手册，手册将描述为你的企业提供的系统。这就是这些现成的商业系统如此吸引人的原因。

如果你希望建立自己的企业，就请认真看一下以下的系统列表。即使你已经在使用其中的某些功能，但你仍然可能没有把它们划分成独立的系统。你的运作越规范，你的企业就会越高效。

每个企业都需要有效的系统

日常办公操作系统：

- 800免费服务热线和电话应答；
- 邮件收发；
- 办公用品和设备采购保障；
- 传真和电子邮件处理；
- 出入库处理；

- 文件备份和数据存档。

产品开发系统：

- 产品开发和法律保护；
- 产品包装及配送辅助宣传资料（如目录等）；
- 生产流程和工艺的改进；
- 生产成本控制和竞标处理。

生产和库存管理系统：

- 代理商选择；
- 产品质量保障或售后服务；
- 产品或服务的定价（零售和批发）；
- 建立库存产品的盘点程序；
- 接收和保存产品并记录清单；
- 通过会计记录协调日常库存。

订单处理系统：

- 通过邮件、传真、电话或网络接受并记录订单；
- 整理并履行订单；
- 订单发送。

催收货款和应收账款管理系统：

- 向客户催收货款；

- 收取货款（以现金、支票或信用卡等形式）并计算应收账款余款；

- 对逾期款项启动催收程序。

客户服务系统：

- 退货入库上账程序及向顾客退款；

- 处理顾客投诉；

- 退换不合格产品或提供其他保障性服务。

应付账款系统：

- 采购程序和审批；

- 供应和库存支付程序；

- 小额现金支付。

市场营销系统：

- 制订完善的市场营销计划；

- 设计并制作宣传推广材料；

- 制订总体规划，确定主打产品；

- 制订广告计划；

- 制订公共关系计划；

- 制订直接邮寄广告计划；

- 数据库的开发与维护；
- 网站的开发与维护；
- 分析、跟踪销售统计数据。

人力资源系统：

- 聘用程序和用人协议；
- 员工培训计划；
- 工资支付程序和奖金计划。

一般会计系统：

- 日报、周报、月报、季报和年报的会计程序；
- 现金管理，保证未来的支付需求；
- 资金预算和预测；
- 工资收入所得税的申报和代扣所得税。

公司总体运作系统：

- 谈判、起草和履行合同；
- 开发和保护知识产权；
- 掌握保险需求以及范围；
- 申报并支付联邦政府、州政府税款或其他法定税款；
- 制订支付联邦政府、州政府税款或其他法定税款的计划；

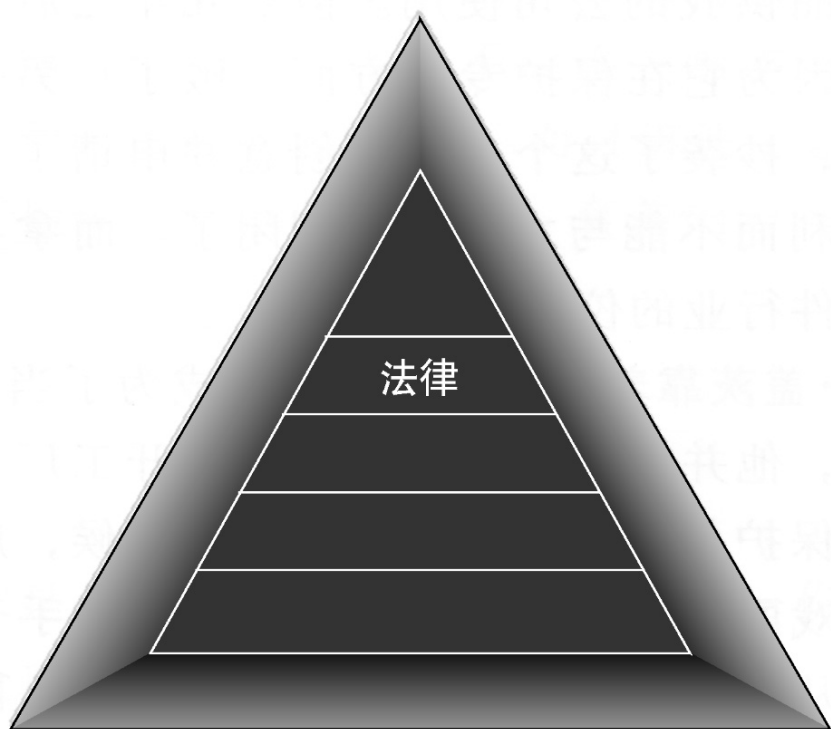
- 管理和保存档案记录；
- 保持与投资者及股东的良好关系；
- 确保法律安全；
- 计划和管理增长。

日常管理系统：

- 维护、设计电话及电力系统；
- 许可证及其费用支付计划；
- 执照办理；
- 确保日常安全。

你可以把上述系统的运作制定成政策和程序手册。这样的手册对你的员工而言是非常有价值的。在这个过程中，你将会发现令你的事业顺利发展的途径，并增强你的赢利能力。你也将一步步地建立起一家成功的B象限企业。

第35章 法务管理



在B-I三角形中，法务管理这一项于我而言是教训深刻的一课。富爸爸指出我的企业中有一个严重的缺陷：在生产我自己设计的尼龙和维可牢搭扣钱包之前，我没有争取到对这个产品的法律保护。特别是，我没有申请专利权（因为我认为用1万美元去申请这么一项专利太昂贵了，而且我觉得我的产品不值得花那么多钱去申请专利）。不幸的是，另一家公司抄袭了我的创意并抢注了专利，结果是我对此无能为力！

今天，我特别热衷于向人们介绍这类问题。特别是我们正处于信息时代，你的知识产权律师和合同律师是你非常重要的顾问，他们帮助你创造最有价值的资产。如果他们十分优秀的话，可以保护你的创意免受不法之徒的侵害，你会从中受益匪浅。

在商业世界，有许多这样的故事：聪明的企业家在未申请法律保护之前就开始销售自己的产品，公开自己的创意。在知识产权盛行的今天，你的任何创意一经公开，就无法再对它进行保护。几年前，一家公司开发了一种小企业用的电子表格处理软件。我就购买过他们的产品供我的公司使用。但是几年之后，这家公司倒闭了。为什么呢？因为它在保护专利方面失败了！另一家公司，这里我不提它的名字，抄袭了这家公司的创意并申请了专利，并把这家公司挤垮了。而拿走这项创意的公司，今天已是软件行业的佼佼者了！

有人说比尔·盖茨靠一个思想火花而成为了世界上最富有的人。换句话说，他并不是靠投资房地产或开工厂而致富的。他是靠获取信息，保护信息，在30多岁的时候成了世界上最富有的人。更有讽刺意味的是，他甚至没有亲自创造微软操作系统。他从其他程序员那里买来程序，再出售给IBM，然后就高枕无忧了！

奥纳西斯靠着一份简单的法律合同，成了船运业的巨人。根据那份合同，一家大型制造公司把向全世界运送这家公司货物的专运权交给了他。当时除了这份合约，他连一艘船都没有。但就凭着这份合约，他向银行借到了贷款购买了船只。他又是从哪里买到这些船的呢？他是从二战结束后的美国政府那里买来的，因为当时美国政府正巧有多余的运送军需的船只需要处理。这里要提到的是，要想买下这些船只，你必须是美国公民，但奥纳西斯是希腊人。这阻止了他吗？当然没有。作为一个精明的B象限的人，奥纳西斯懂得运用法律，他以他控制的一家美国公司的名义成功购得了这些船只。这也显示出法律对不同象限的人而言是不一样的。

保护你的创意

我的知识产权律师迈克尔·莱希特是知识产权律师中的佼佼者。他负责保护现金流技术公司在全球的专利权和注册商标权。他也是我的合伙人莎伦·莱希特的丈夫。但即使他是莎伦的丈夫，我们仍像他的其他客户一样按小时付给他报酬。不管我们付多少酬劳给他，他带给公司的价值都是无可限量的。他为我们创造了许多财富，保护了我们继续赢利的权利，指导我们顺利地通过了一次次谈判。迈克尔著有一本《知识产权手册》的书，这本书不但逐一阐述了各种知识产权（如专利权、商标权、版权等），而且讲述了怎样综合应用这些知识产权来给你最大限度的保护。有关内容在我们的网站上可以查阅。

总结

很多企业都是从一份简单的合同起家的。一份法律文件，可能就是一颗世界级企业的种子。

莎伦评注

专利权、商标权、著作权等都是最有价值的无形资产。这些法律文件是你知识产权的保障。就如罗伯特在他的尼龙和维可牢搭扣钱包经营中所发现的，失去了这些保护，你就有失去一切的危险。一旦你保护了自己的知识产权，你就不仅可以防止他人盗用，还可以把这些权利出售或授权给他人，从而得到收入。授权给第三方，是用你的资产为你服务的完美范例。

然而，法律问题涉及企业经营的各个方面。拥有好的法律顾问，对企业的构成及顾问团队的完善，都极其重要。法律费用乍看起来比较昂贵，但是，如果与你因失去合法权利而造成的损失相比，或与为此事到法院诉讼所花的诉讼费相比，这笔费用要少得多！此外，你还

得花去时间成本。这样，你就不是关注你的企业，而是关注你的法律问题。

这一领域，也是特许经营权和网络营销可以帮助你开创企业的地方。特别是，当你获得特许经营权或加入网络营销组织时，他们会为你提供许多必要的协助，为你提供创建、发展企业所需要的大部分法律文件。这不但为你节约了金钱，也节省了大量的时间，让你可以专注于企业的发展。尽管如此，你仍然需要有自己的律师来帮你处理一些法律问题。

合格的法律顾问可以帮助你避免下列领域的潜在法律问题：

普通公司：

- 企业实体的选择；
- 购买、销售协议；
- 经营许可证；
- 规章执行；
- 办公租约或收购合同。

劳动法规：

- 人力资源问题；
- 雇用合同；
- 雇用争议；
- 美国职业安全与健康法案（OSHA）；
- 员工薪金。

客户权益保障法律：

- 销售条款和条件；
- 直接邮递；
- 产品质量保障法；
- 广告真实性的法规；
- 环境法规。

证券和债务文件：

- 设备租用或购买；
- 贷款文件；
- 私募；
- IPO。

合同：

- 与供应商的合同；
- 与批发商的合同；
- 与雇员的合同；
- 统一商品标识；
- 担保书；
- 司法合同。

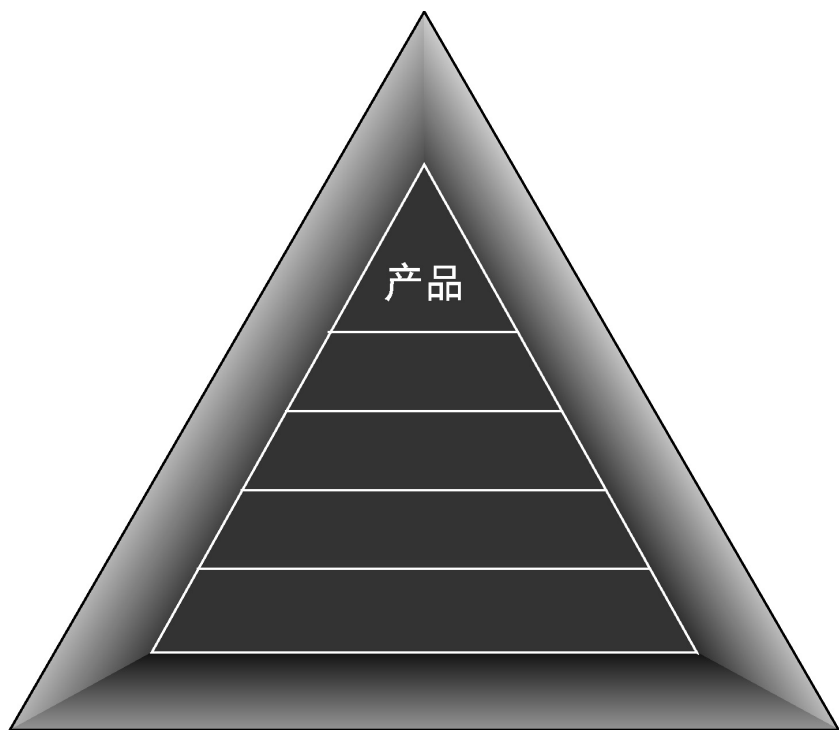
股东问题：

- 公司内部规定；
- 董事会权利；
- 股票发行；
- 兼并与收购；
- 分拆。

知识产权：

- 委托创作合同；
- 保密合约；
- 版权；
- 隐性作品；
- 专利权；
- 商标权；
- 知识产权授权。

第36章 产品管理



客户最终要从企业买走的是企业的产品。

企业的产品是B-I三角形中最后一个重要的方面。产品可以是汉堡包等有形的物体，也可以是咨询等无形的服务。

有趣的是，在评价一家企业时，许多普通投资者总是把眼光盯在产品上，而忽略了企业的其他部分。与此相反的是，富爸爸认为评价一家企业时，产品是最不重要的。

很多人问过我对新产品的看法，我的答案是：世界上到处都有好的产品，人人都说他们的新创意和新产品比现有的好。E象限和S象限的人通常认为胜人一筹的产品和服务是最重要的，最好的质量对成功很重要；B象限和I象限的人却认为，一家新企业最重要的是产品或创意背后的系统，或者说是B-I三角形的其他部分。我想指出的是，我们大多数人都能做出比麦当劳更好的汉堡包，但没有几个人能构建出比麦当劳更好的企业系统。

富爸爸的教导

1974年，我决定以B-I三角形的模式学习建立企业。富爸爸警告我：“用这个模式学习创建企业风险太高。有许多人尝试过，但成功者寥寥无几。然而，一旦你真正学会了如何创建企业，你就会财源滚滚。而那些不敢冒险、经不起挫折的人，可能风险会很低，但一辈子也难以富有。”

我仍然记得在我学习创建稳固企业的过程中，经历的成功的波峰和失败的谷底。毫无作用的广告传单，晦涩难懂的产品简介，为筹集资金和聪明地花投资者的钱而疲于奔命，因损失资金而愧对投资者……我记得这一切，我永远感谢那些理解我的投资者。他们对我讲我再有投资项目时，可以再找他们投资。这期间，每次失误既是一次宝贵的学习经历，又是一种构筑人格的体验。就像富爸爸所说的，创业之初风险很高，但只要我能坚持学习、不断努力，回报也将是无限的。

在1974年，可以说B-I三角形中每个层面的管理都是我的弱项，我最不擅长现金流管理和沟通管理。现在，虽然我仍不擅长所有层面，但我已经能够很好地把握现金流管理和沟通管理。我的公司之所以成功，是因为我在所有层面之间建立起了一种协同关系。在这里我想指出的是，虽然创业之初我没有实力，现在仍然实力不强，但我会

继续学习。我要鼓励那些想以这种模式致富的人们行动起来，去实践，犯错误，改正错误，学习并不断提高。

当我看到10%的美国人，掌握了美国90%的股票和73%的财富时，我明白了他们的生财之道。许多人是相同的方式致富的，如亨利·福特和托马斯·爱迪生（在他那个时代，他的价值远远超过比尔·盖茨）。以相同的方式致富的人还包括比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、沃伦·巴菲特、鲁珀特·默多克、安妮塔·罗迪克、理查德·布兰森等。他们找到了他们的精神和使命，建立起企业，与别人一起分享梦想、风险以及回报。如果你愿意也可以做到这样。只要你接受富爸爸的理论：B-I三角形。

海伦·凯勒说过：“真正的幸福不是从自我满足中获得的，它源于对目标忠贞不渝的追求。”

莎伦评注

产品位于B-I三角形的顶部，因为它是企业使命的体现，企业最终向顾客提供的就是产品。B-I三角形中除产品之外的其他部分，为企业的长久成功打下了基础。如果你与市场沟通顺畅，你的系统就会更容易生产、接受指令并履行。如果你有一个好的现金管理制度，产品销售就会看好，企业就会强劲发展。

B-I三角形与你的创意

富爸爸认为，是B-I三角形使你的创意成形。B-I三角形的知识使人们去创造一种可以购买其他资产的资产。富爸爸引导我去搭建多个B-I三角形，这个过程中有过很多次失败，因为我不能将各个部分协调统一。当人们问我是什么因素导致我的某些失败时，我说是因为B-I三角形的一个或多个层面出了问题。但我从不像其他失败者那样垂头丧

气。富爸爸鼓励我不断实践，不断构建三角形。当我第一次大冒险失败后，富爸爸鼓励我继续努力，学习如何搭建新的三角形。他说：“你练习搭建B-I三角形的次数越多，你就越容易创造出可以购买其他资产的资产。如果你勤奋努力，你挣的钱就会越来越多，并且会越来越容易。一旦你擅长获得创意，擅长根据这些创意建立B-I三角形，人们将会愿意给你投资。那时，你就真的是赚钱不必花钱了，而是用投资者的钱为他们也为你自己挣更多的钱。你将拥有能够为你赚钱的资产，而不是整日拼命地为钱工作。”

B-I三角形和90 / 10法则并肩作战

一天，富爸爸为我讲解B-I三角形时，有一句话引起我的兴趣。他说：“人人体内都有一个B-I三角形。”我问他那是什么意思，虽然他解释得十分详尽，但我仍然很久以后才明白了这句话的意义。今天，每当我发现一个人，一个家庭，一个公司，一个城市乃至一个国家，出现财政困难时，我就知道他们体内的B-I三角形的某部分出现了问题或与其他部分失去了协调。当B-I三角形中的一个或几个部分失去作用时，个人、家庭或国家就会加入90%的那一群人，去分享那10%的钱。因此，如果现在你、你的家庭或企业遇到财务困难，就分析一下B-I三角形，看看有哪些地方需要改进。

解开B-I三角形之谜

富爸爸给了我学习掌握B-I三角形的另一个原因。他说：“你爸爸认为努力工作就能赚钱。可是一旦你学会建立B-I三角形的艺术，你将发现你工作越少，挣钱就越多，你建立的企业就越有价值。”开始，我不大明白这句话，但多年的实践让我有了深刻理解。今天，我遇到过很多人，他们努力工作，希望得到晋升，或者靠信誉开创自己的事业。一般来讲，这些人都来自E象限和S象限。对我而言，要致富就得

学会建立B-I三角形系统，并使之协调一致，即使没有我，企业也能正常运转。在我的第一个B-I三角形建立并出售后，我领悟到了富爸爸“工作越少赚钱越多”的含义。富爸爸说这样思考就是在解B-I三角形之谜。如果你是一个工作狂，或者是富爸爸说的那种“终日劳碌却两手空空”的人，那我建议你与那些终日忙于工作的人坐下来，探讨一下如何工作更少赚钱更多。E象限和S象限的人与B象限和I象限的人的差异在于：前者太忙了。富爸爸过去常常说：“成功的秘诀在于‘偷懒’。你越忙于工作，挣钱就越少。”为什么那么多人不能跻身90 / 10的行列呢？一个原因就是，当他们本应该寻求事半功倍的办法时，却忙得顾不上思考了。如果你想成为创造资产以获取财富的人，就必须找到工作少却能赚大钱的方法。正如富爸爸所言：“成功的秘诀在于‘偷懒’。”所以，他创建了许多可以购买其他资产的资产。如果他像我亲爸爸那样整日忙于工作，是不可能成功的。

总结B-I三角形

B-I三角形代表拥有多个分系统的一个强大的系统，这个系统由一个人领导下的团队所支持。团队中的每个人都为一个共同的使命而努力工作。如果团队中的某个人能力较差或出了问题，就会影响到整个企业的成功。我想着重指出以下3点作为对B-I三角形的总结：

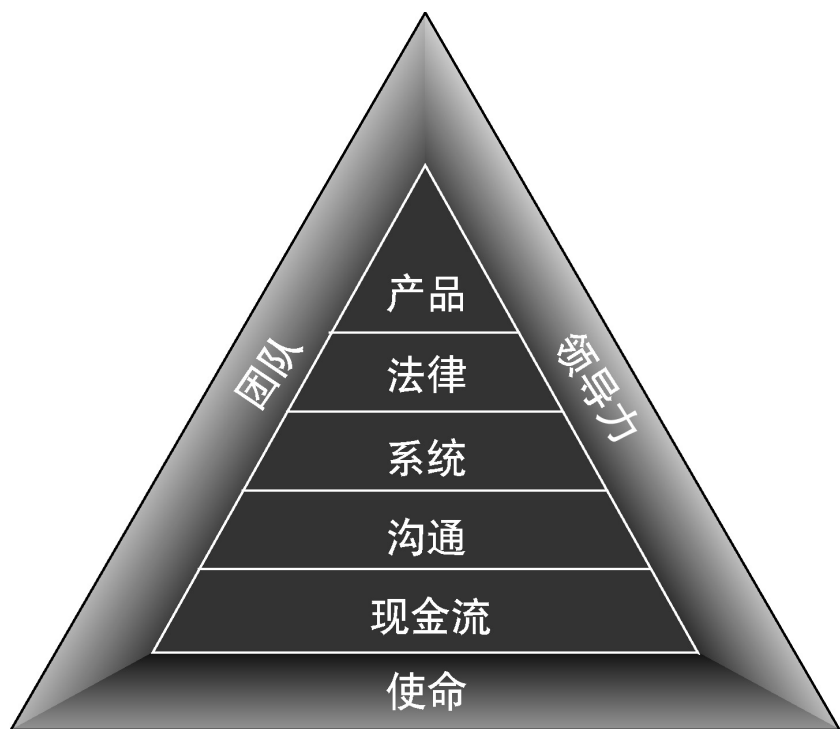
1. 金钱总是追随管理。如果5个层面中的某一个层面管理职能出了问题，整个公司就会出问题。如果你个人财务出现困难或现金流不足，可以通过分析每一个层面找出问题。一旦你找出问题，就得想办法解决，或者雇一个人帮你解决。

2. 有些最好的投资对象和企业往往是你不愿意投资的。如果B-I三角形中的5个层面都很差，又不能管理整顿，那你最好离开这项投资。很多次当我考虑是否投资时，与管理那个企业的团队讨论B-I三角形的5个层面，但我听到的总是争论而不是讨论。当企业所有者或管

理团队在5个层面中的任意一个层面出现问题时，他们会极力为自己辩护，而不是接受对自己工作的质疑。如果他们一再辩护而不是积极地找出缺点，改正错误，我通常就会取消这个投资项目。在我家里的一面墙上贴着一张猪的照片，那是我从斐济带回来的。照片下印着：“不要教猪唱歌。你浪费了时间，猪也不高兴。”不要浪费你的时间试图教猪唱歌，世界上还有太多非常好的项目等待你去投资。

3. 个人电脑和互联网使B-I三角形可以为每一个人所用。在我的谈话中，我提到过获得巨额财富从没有像现在这么容易。在工业时代，建一家汽车工厂需要数百万美元。而现在，只要一台千元二手电脑、一点头脑、一部电话和一些B-I三角形的教育，世界就是你的。

如果你还想依靠个人力量创建企业，那么你成功的机会就不大了。最近，一个年轻人告诉我，他把自己的小型互联网公司以2800万美元的价格卖给了一家大型电脑软件公司。他对我说：“我28岁时就挣了2800万美元，我48岁时会挣多少钱呢？”



莎伦评注

如果你想成为一个在企业经营或投资上成功的企业家，B-I三角形的各个层面都要强大并互相依赖。这样，企业才会兴旺发达。好消息是，如果你是一个团队运动员，就没必要成为B-I三角形5个层面的专家。只要成为一个有敏锐目光、坚定使命和坚强意志的团队的一员就足够了。

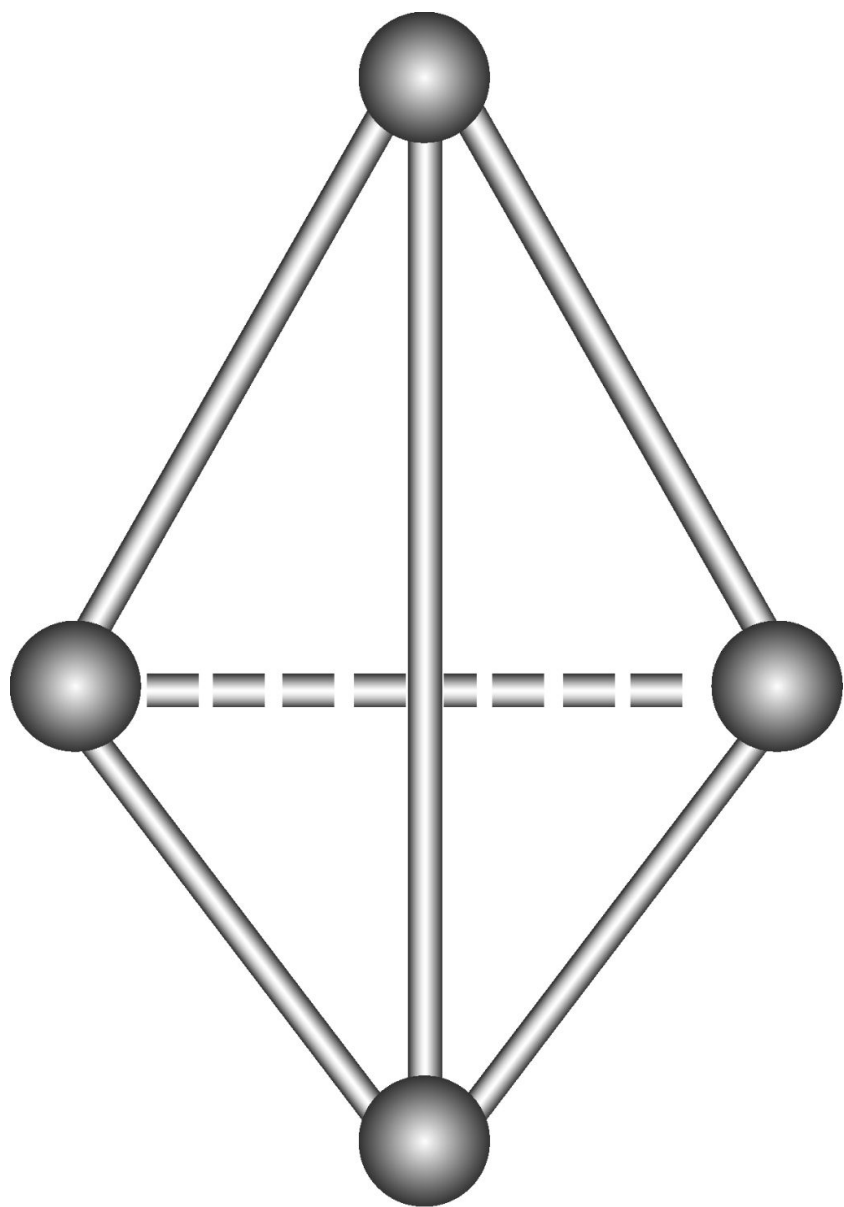
从B-I三角形到企业四面体结构

当特定的使命、果断的领导、团结而高素质的团队有机地结合在一起时，B-I三角形就会变为三维立体形状，进而变成一个四面体。

最后指出的是完整性。完整指的是整体的统一性、完善的条件和

健全的结构。完整更普遍地是指人格上的诚实或忠诚。虽然这两个定义有所不同，但本质意义是一致的。

靠B-I三角形原则建立起来的、诚实运营的企业，无疑是完整而健全的。

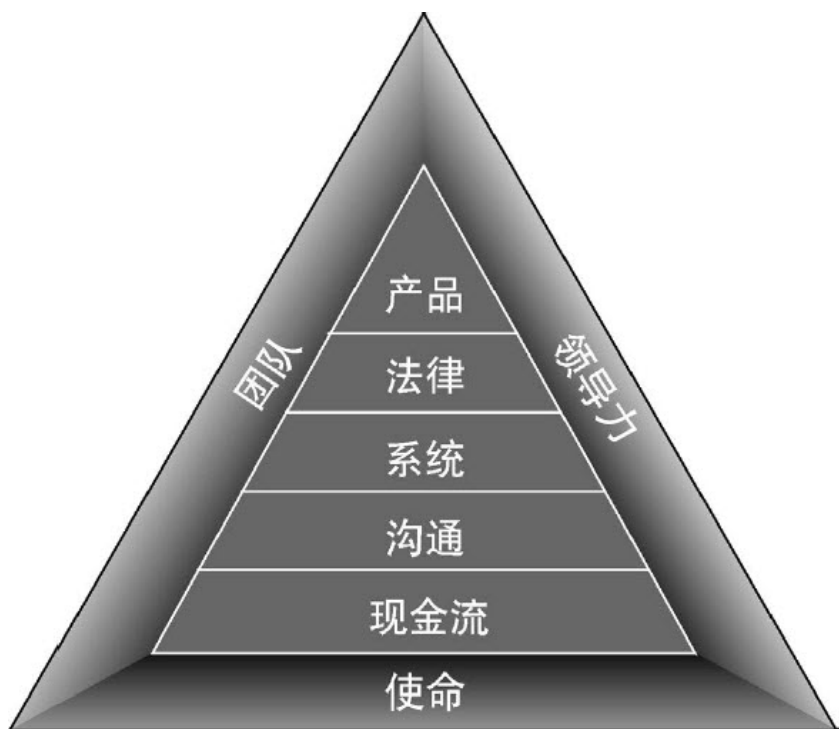


你的企业

第四阶段

谁是成熟投资者

Rich Dad's Guide To Investing



第37章 成熟投资者的独到见解

“现在你已经理解了B-I三角形，那么，你准备好创建企业了吗？”富爸爸问我。

“是的，准备好了。虽然要记住那么多内容有点吓人。”我回答。

“这就是关键，罗伯特。要知道一旦建立起一家成功的企业，你就可以运用经验建立起更多的企业。同时，当你打算投资其他企业时，也能够利用这些经验，从外部分析那些企业。”

“这听起来仍然像一个不可能完成的任务。”我回答。

“也许这是因为你想一下子就建立起一家大企业。”富爸爸接着说。

“我当然这样想，因为我想发大财。”我兴奋地说。

“但是千万不要忘记，要想从B-I三角形中学会这些必备的技巧，你需要从小企业开始。甚至是一个热狗贩卖车或一套小出租房产，都需要有它自己的B-I三角形。你会发现B-I三角形的每个部分都能为哪怕是最小的企业服务。你或许会犯一些错误，但只要从中吸取教训，你的公司就会越开越大。在这个过程中，你将逐渐成为一名成熟投资者。”

“你是说学习创建企业会使我成为成熟投资者，是吗？”我问。

“是的，如果在创业的路上，你能不断吸取教训并建立起一家成

功的企业，你就能成为一名成熟投资者，”富爸爸一边说，一边掏出他的便笺本，“开始的100万美元最难赚，只要赚到这关键的100万，接下来的1000万就很容易了。现在让我们来讨论一下是什么使一名成功的商人和投资者成为成熟投资者。”

谁是成熟投资者

“成熟投资者是那些懂得十大投资者控制的投资者。这些投资者懂得象限右侧的优势，并受用其中。让我们浏览一下每条投资者控制，这样你能更好地领悟成熟投资者的独到见解。”富爸爸说。

十大投资者控制

1. 自我控制；
2. 收入/支出比及资产/负债比控制；
3. 投资管理控制；
4. 纳税控制；
5. 买卖时机控制；
6. 经纪交易控制；
7. E-T-C（实体、时机和收入特性）控制；
8. 协议的条款和条件控制；
9. 信息渠道控制；
10. 财富回馈、慈善事业和财富再分配控制。

“有一点必须明确，成熟投资者可以不是内部投资者或终极投资

者，他们只要了解每一条投资者控制的好处就行了。”富爸爸接着说，“投资者拥有越多的控制，投资的风险就越小。”

投资者控制1 自我控制

“一个投资者最重要的是自我控制。”自我控制能力决定投资者能否成功，所以，本书第一部分着重突出自我控制的意义。富爸爸还经常说：“投资不是冒险，投资者才是冒险！”

我们大多数人都被学校培养成雇员。在学校只有一个正确答案，犯错误是相当可怕的。我们在学校没有学到财务知识，所以要改变理财观念，需要大量的努力和时间。

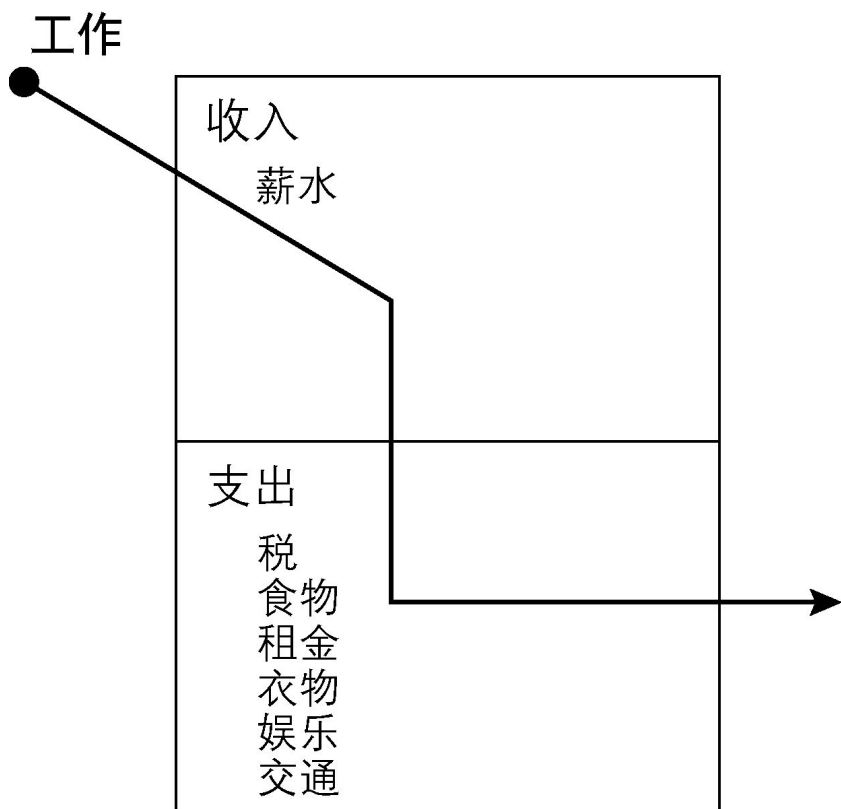
成熟投资者知道，正确答案不止一个。最好的学习方式就是从错误中汲取经验和教训。财务知识是成功的必备条件。成熟投资者很清楚自己的财务报表，深知自己的每个决定最终会怎样影响到自己的财务报表。

为了致富，你必须学会富人的思维方式。

投资者控制2 收入 / 支出比及资产 / 负债比控制

财务知识能够保证这项控制的实现。富爸爸告诉过我穷人、中产阶级、富人的3种不同的现金流模式。早在少年时期，我就决定选择富人的现金流模式。

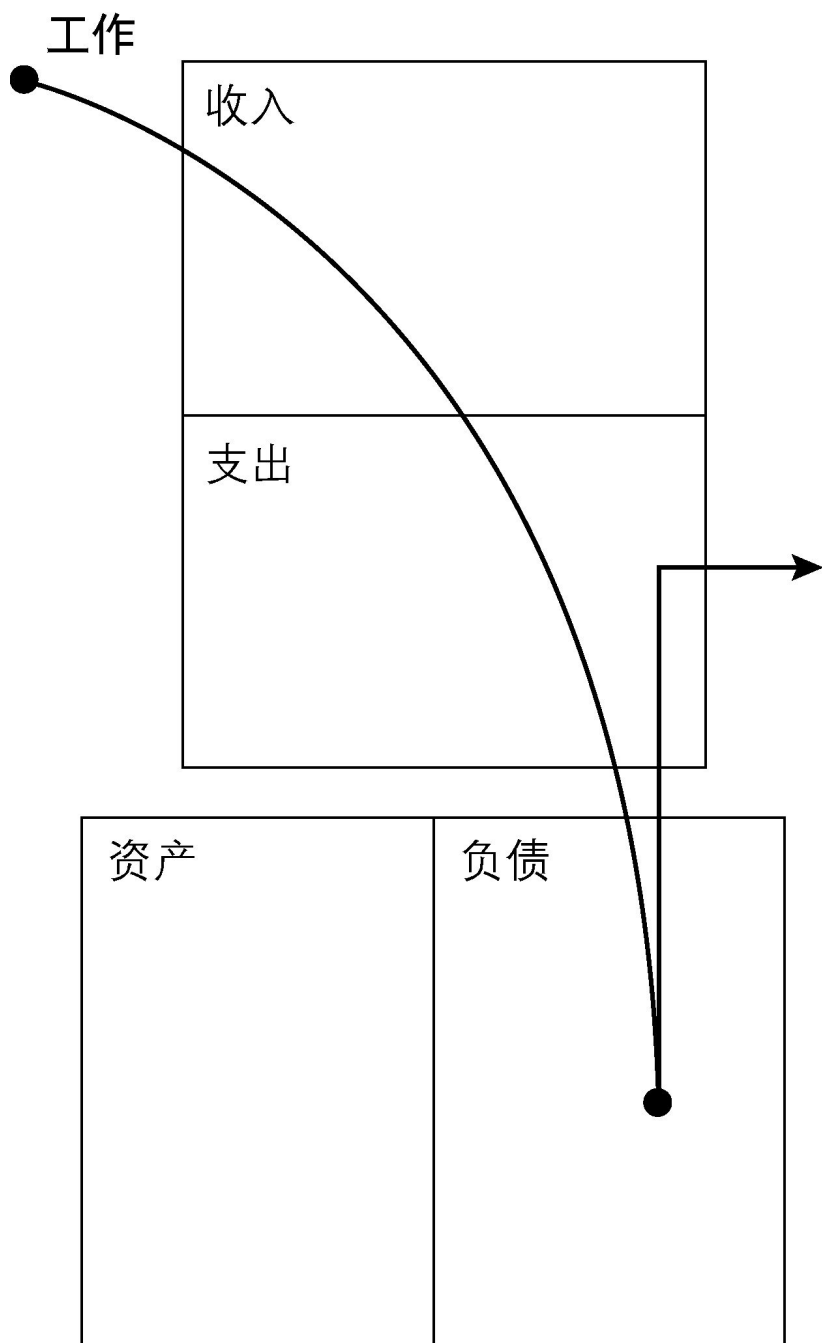
穷人的现金流模式见下图。



资产	负债
----	----

穷人花光了他们挣来的每一分钱——他们既无资产，也无债务。

中产阶级的现金流模式：

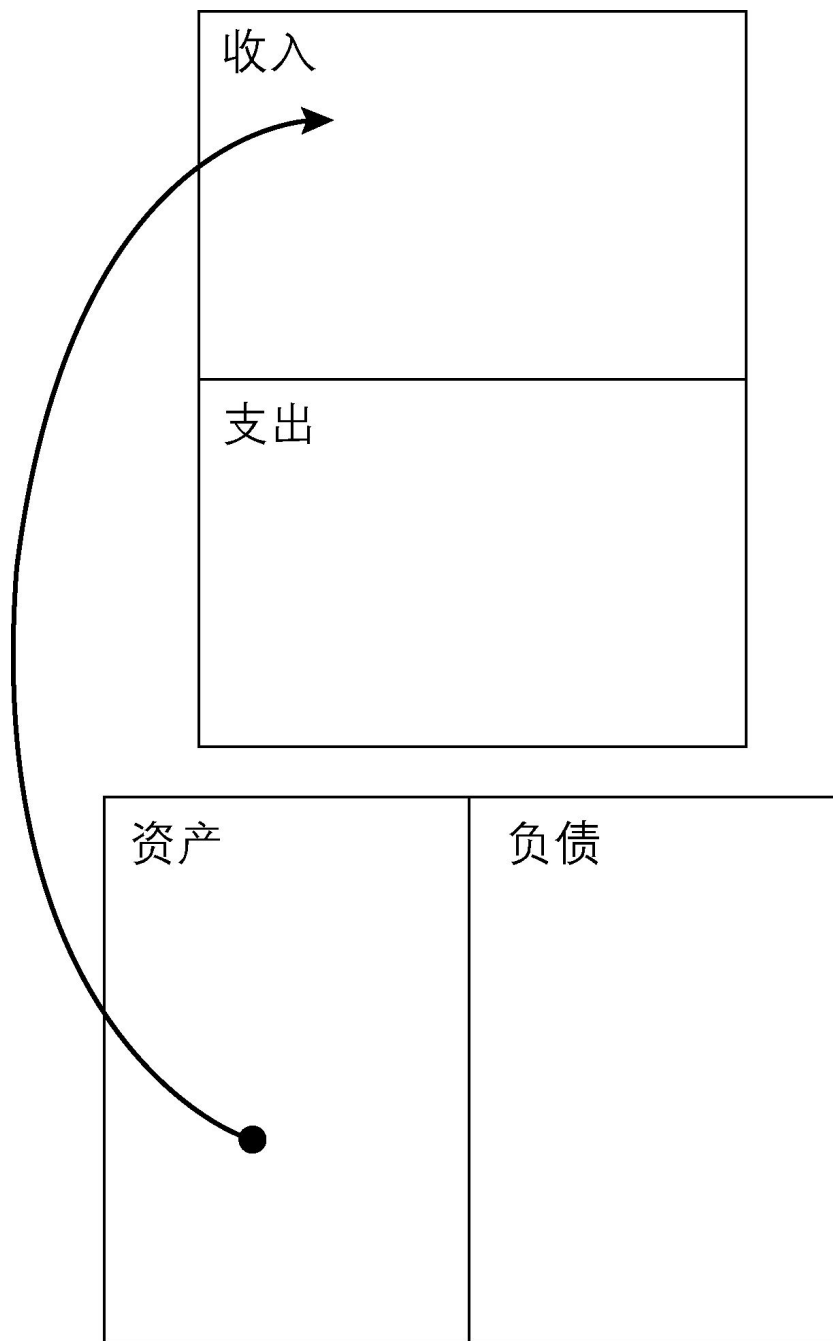


中产阶级事业日渐成功，与此时也积累了更多的债务。薪水的

增加使他们有资格从银行贷款，购买名车、度假屋、游艇和野营房车等物品。他们得到工资，然后将其用于生活开支并偿还个人债务。

收入增多，个人债务也随之增多，这就是我们所说的“老鼠赛跑”。

富人的现金流模式：



富人让资产为他们工作。他们懂得控制支出，致力于获得或建立

资产。他们的企业为他们支付大部分支出，并且，他们几乎没有私人债务。

你也许有另一种现金流模式，这种模式是以上3种类型的结合。你的财务报表说明了什么？你控制了你的支出吗？

购买资产而不是负债

成熟投资者购置那些能将钱装进他们口袋的资产，一切就这么简单。

变私人支出为企业支出

成熟投资者明白，因开展业务而支付的必要支出应该从收入中扣除。他们分析各项支出后，将不可抵扣的个人支出，转为可以抵扣的企业支出。但要记住，不是每笔支出都可以抵扣。

再回过头来和你的财务与税务顾问好好研究，怎样通过企业使可抵扣支出最大化。个人支出变为合法企业支出的例子有很多，比如：

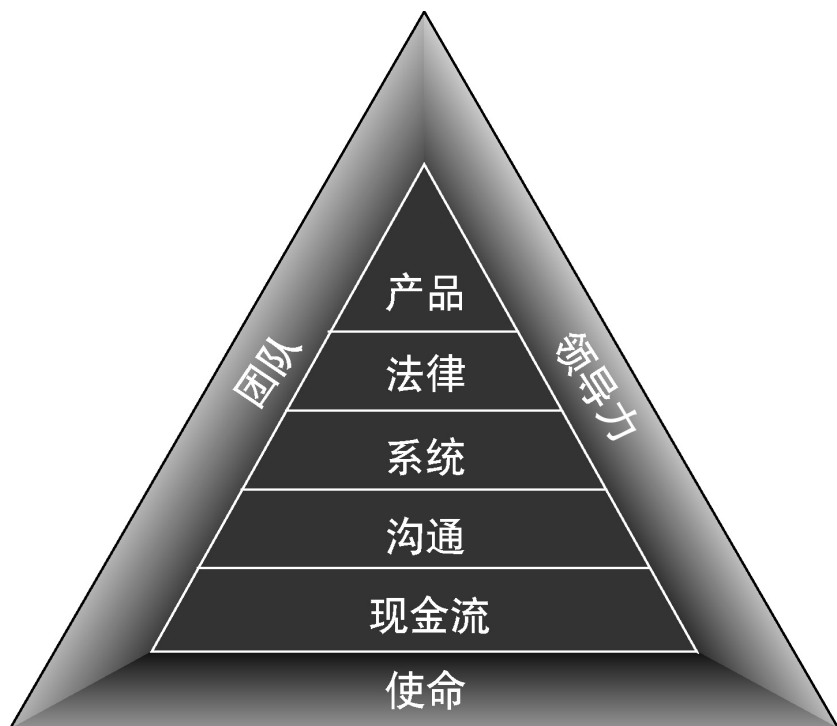
个人支出	企业支出	理 由
电脑	企业设备	用于业务
电话	企业设备	用于联系客户
在外就餐	工作餐	注明何种商业目的、与谁一起就餐
医药费	员工医药费报销	采用医疗报销计划
学费	教育培训费	业务需要的资格、证书
家庭开销	在家办公费用	遵循的原则：记录所有的家庭支出，按照家中用于办公的面积与家庭总面积的比例进行计算

以上只是几个可以扣减的企业支出的例子，说明了企业主的一些个人支出是可以转化为企业支出的，而雇员的个人支出通常是不可扣减的。你必须适当地将支出列为企业支出并有合法的商业目的。如果你拥有一家企业，你能想象将个人日常支出变为可以扣减的企业支出吗？

投资者控制3 投资管理控制

内部投资者对投资拥有足够的股权，这样他们能控制管理决策，因此他们拥有这项投资者控制。个人企业主和拥有足够股权的投资者将参与决策制定过程。

运用B-I三角形，创建成功的企业，掌握其中的技巧，这种能力对投资者尤为重要。



一旦投资者掌握了这些技能，他就能更好地观察和分析其他潜在投资的管理有效性。如果其管理有竞争力而且被证明是成功的，那么投资者就能更放心地投资。

投资者控制4 纳税控制

成熟投资者早已熟知税法，要么是从正规学习中得来的，要么是从税务顾问那里请教来的。现金流象限右侧明确显示出了它具有合法避税这一优势。成熟投资者精打细算，一有机会，就最小化他的纳税支出，并尽可能地延期纳税。



在美国，右侧象限的人享受着许多的税收优惠政策，而左侧象限的人只能望洋兴叹。以下是3点具体优惠政策：

1．政府不向被动收入和证券收入（现金流右侧象限的收入）征收“社会保险”税（在美国，社会保险税目包括医疗税、失业税、失能收入损失等），但劳动收入（现金流象限左侧的收入）必须纳税。

2．利用法律，房地产所有者及公司所有者可享受延期或无限延

期纳税的待遇（如由公司法人发起的分红计划）。

3. 普通公司可以用税前收入抵消一部分支出，而雇员的个人支出必须建立在纳税之后。一些案例可参见投资者控制2。

成熟投资者对每个国家、地区和省市的不同税法了如指掌，哪里对他们的业务发展最有利，他们就把投资转向哪里。

因为意识到E象限和S象限的人要支出大笔的税款，成熟投资者会尽可能减少个人收入，以此达到少纳税的目的。同时，不断加大投资的力度。投资者控制7中将有案例进一步说明这一点。

投资者控制5 买卖时机控制

无论市场行情是涨还是跌，成熟投资者都懂得如何赚钱。

在创建企业的过程中，成熟投资者具有极强的耐心。我有时候把这种耐心称为“延迟享乐”。成熟投资者心里明白，真正的收益是在投资之后，企业开始赚钱或能公开上市之时。

投资者控制6 经纪交易控制

像内部投资者那样，成熟投资者能主导如何卖掉投资或扩大投资规模。

作为向其他公司投资的外部投资者，成熟投资者仔细跟踪投资表现，并指示经纪人买进或卖出。

现在许多投资者过分依赖他们的经纪人，买进或卖出时，全由经纪人决定。这样的投资者不是高明的投资者。

投资者控制7 E-T-C控制

“重要性仅次于自我控制的，是E-T-C控制。”这是富爸爸常挂在嘴边的话。要控制实体、时机和收入性质，你必须熟悉公司法、证券法和税法。

富爸爸很明白，选择恰当的企业实体、合适的会计年度，将尽可能多的劳动收入变为被动收入和证券收入，就能从中获益。与此同时，富爸爸精通阅读和分析财务报表，能根据财务报表思考问题。这些都帮助他迅速地建立起他的财富王国。

为了解释掌握E-T-C的好处，我们接下来看看詹姆斯和凯茜是如何做的。

第一种情况：

詹姆斯和凯茜拥有一家不用自己打理的餐厅。

餐厅是独资经营的。

他们有两个孩子。

餐馆为他们带来的净收入是6万美元。

他们填写了一张财务报表。

詹姆斯和凯茜的财务报表

收入	
净营业收入	60000 美元
(扣除 12 万美元的餐馆分期付款和折旧费)	
支出	
社会保险税	9200 美元
所得税	5000 美元
税金总额	14200 美元
住房分期付款	10200 美元
生活支出：	
设施	3000 美元
汽车	3000 美元
食品	12000 美元
健康保险	8000 美元
法律 & 会计费用	2000 美元
教育	1000 美元
慈善	1000 美元
生活支出总额	40200 美元
净现金流 (净营业收入 - 税金总额 - 生活支出总额)	
5600 美元	
资产	负债
餐馆建筑	家庭住房分期付款
餐馆内部设施	餐馆分期付款

第二种情况：

詹姆斯和凯茜向财务和税务顾问咨询，重新建立企业结构，以最大化现金流，并最小化纳税额。

詹姆斯和凯茜拥有两家公司；一个人拥有餐馆，另一个拥有餐厅建筑。

詹姆斯是两家公司的总经理。

詹姆斯和凯茜有两个孩子。

詹姆斯和凯茜制作了3张与他们的财务状况息息相关的财务报表。

詹姆斯和凯茜如何从财务和税务顾问的建议中受益

答案是，靠双重企业结构。

1．詹姆斯和凯茜能将个人支出变为合法的企业支出（健康保险、法律和会计支出、教育支出、家庭办公开支和汽车因公使用费）。

2．他们能在税款支出上节约7885美元。

3．他们可以将1.2万美元放入退休基金。

4．即便他们将个人收入降低为零，第二点和第三点还是切实可行的。

5．他们保护了个人资产。保护方式是：将他们的企业分成两家公司，一家为詹姆斯独有，另一家为凯茜独有。

再看一下他们是如何做到这些的：

詹姆斯和凯茜的财务报表

收入	
总经理工资	
餐馆	20000 美元
房地产公司	10000 美元
办公费用报销	1000 美元
汽车费用报销	1000 美元
收入总额	32000 美元
支出	
社会保险税	2300 美元
所得税	1500 美元
税金总额	3800 * 美元
住房分期付款	10200 美元
生活支出：	
设施	3000 美元
汽车	3000 美元
食品	12000 美元
生活支出总额	28200 美元

净现金流（收入总额-税金总额-生活支出总额）

0 美元

资产	负债
餐馆公司	住房分期付款
房地产公司	

餐馆的财务报表

收入	
提供餐饮服务	180000 美元
支出	
总经理工资	20000 美元
社会保险税	1500 * 美元
房租支出	155000 美元
报销	1000 美元
法律和会计费用	1000 美元
所得税	225 * 美元
净收入	1275 美元
资产	负债

房地产公司的财务报表

收入	
房租收入	155000 美元
支出	
总经理工资	10000 美元
社会保险税	750 * 美元
分期付款 + 折旧	120000 美元
报销	1000 美元
法律和会计费用	1000 美元
退休金计划	12000 美元
健康保险计划	8000 美元
教育费	1000 美元
慈善支出	1000 美元
所得税	40 * 美元
净收入	210 美元
资产	负债
餐馆建筑	建筑抵押贷款
内部设施	

*税款总计 = 6315

现在，我们比较一下第一、二种情况：

	情况 1	情况 2	差额
	独资经营	个人 + 两家公司	
税款	<u>(14200 美元)</u>	<u>(6315 美元)</u>	<u>7885 美元</u>
收入			
退休金	0	12000 美元	
利润			
个人	5600 美元	0	
餐厅		1275 美元	
房地产公司	_____	<u>210 美元</u>	
总现金流	<u>5600 美元</u>	<u>13485 美元</u>	<u>7885 美元</u>

詹姆斯和凯茜的财务计划最终显示：他们节省了7885美元的税款，增加了7885美元的个人健康保险。更重要的是，通过将企业一分为二的方式，他们保护了个人资产。由于拥有两家依法建立的公司，那么即使一家公司倒闭了，他们还是能保住另一份个人资产。例如，一位顾客在餐馆里病倒了，他可能会向法院控告餐馆老板，不利于餐馆的判决会导致巨额赔偿。餐馆倒闭了，但房地产企业，以及詹姆斯和凯茜的个人资产，将得到保护。

詹姆斯和凯茜的例子简单而生动地说明了E-T-C控制的好处。最重要的是，在构建你的财务计划前，要先向专业的法律和税务顾问请教。为了确保你的业务符合法律规定，你必须考虑许多复杂的问题。

上边那些数字让人眼花缭乱，因此我想再加一张简单的表格进行说明，这张表格是富爸爸讲解他的餐厅和房地产公司时，画给我看的。通常我借助表格会理解得更好，希望它帮助你。

控制管理，多多益善

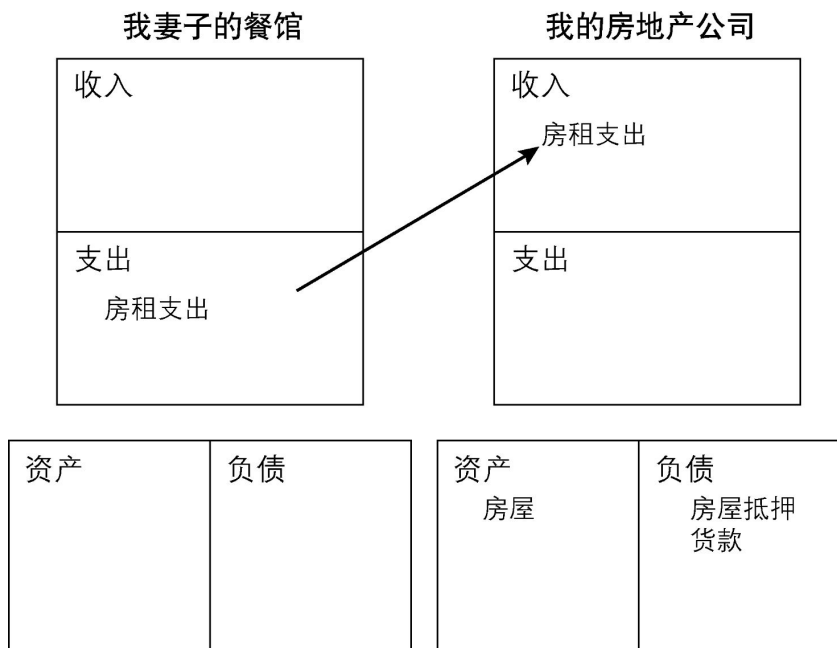
富爸爸说：“有朝一日，你能够自然而然地运用财务报表进行思考时，你就能经营多家企业了，而且可以对其他投资项目作出评估。最重要的是，一旦你能够运用财务报表进行思考，你就能更好地控制你的财务生活，赚到一般人无法赚到的钱。”

接着，他画了下面这张图：

我个人

收入
支出

资产 我妻子的餐馆公司 我的房地产公司	负债
---------------------------	----



我看着这张图说：“你的支出流到了你能够控制的地方。在这里，你们的餐厅租金流到了房地产公司。”

富爸爸点头说：“所以从技术上讲我在做什么呢？”

“你是把餐厅赚到的劳动收入转变为你房地产公司的被动收入。换句话说，你是在支付自己。”

“这仅仅是开始而已，”富爸爸说，“但是，我想警告你，你需要最好的会计和法律顾问。不成熟投资者就在这里遇到了麻烦。他们陷入麻烦，是因为我画给你的这张图表可以合法实施，也可能是非法实施。公司之间的合作必然要有商业目的，当你在多家公司中拥有股份时，必须仔细考虑拥有企业所有权的恰当方式。用合法的方式致富实际上很容易，因此，要雇用最好的顾问，从他们那里，你将知道富人是怎样依靠法律变得更加富有的。”

投资者控制8 协议的条款和条件控制

当成熟投资者进行内部投资时，他们能控制合约的条款和履行合约的条件。例如，当我将我的几间小屋卖掉后，再投资一栋小型公寓楼时，我依照税法的1031条款进行交易，这使我可以通过把收益再投资而延期纳税。在这次出售中我可以不必纳税，因为我控制了合约的条款和履行的条件。

投资者控制9 信息渠道控制

作为内部投资者，成熟投资者能控制信息来源。在这里，投资者必须理解美国证券交易委员会（其他国家也有类似的监管机构）对内部人的要求。

投资者控制10 财富回馈、慈善事业和财富再分配控制

成熟投资者意识到，在财富问题上要履行社会责任，要让钱回到社会去。捐赠慈善事业是一个好办法。通过市场经济的作用，靠提供就业机会和扩大经济规模也可以实现这种控制。

第38章 投资分析

富爸爸说：“数字会告诉我们事实真相，如果你能学习阅读财务报表，就会看到任何一家公司或一项投资内部发生的事情。”

富爸爸教我他如何运用财务比率去管理他的业务的。无论是投资一家公司的股票还是购买房地产，我总是要分析财务报表。通过分析财务报表和计算财务比率，我可以判断出一家企业的赢利能力或它的杠杆比率。

对于房地产投资，我可以根据我应该支付的定金估算出现金回报率。

但追根究底还是要回到财务知识上。本章将介绍每一位成熟投资者在为财务计划选择投资项目时的一些重要的思维过程：

公司的财务比率；

房地产的财务比率；

自然资源；

是良性债务还是不良债务；

储蓄不是投资。

公司的财务比率

毛利率是毛利除以销售总额，这可以告诉你减去已销售商品成本后，销售总额剩下的百分比。销售总额减去已销售商品的成本就是毛利。我记得富爸爸说：“没有毛利润，就没有纯利润。”

毛利率应该达到多少，取决于企业的组织状况和它必须支付的其他成本。计算出毛利率之后，富爸爸的便利店还必须支付房租、雇员工资、设施费用、税款、获得政府许可证的费用、浪费或受损货物的费用和一长串的其他费用，再加上足以保证富爸爸的原始投资获得好的回报的部分。

对于今天的互联网电子商务网站来说，这些额外成本通常比较低，所以他们能够以较低的毛利率经营并赢利。

实际上毛利率越高越好。

$$\text{毛利率} = \frac{(\text{销售总额} - \text{已销售商品成本})}{\text{销售总额}}$$

净经营利润率能告诉你在纳税和支付资金成本之前的净经营利润。EBIT是指息税前利润（Earnings Before Interest and Taxes），即销售总额减去企业所有成本，但不包括资本成本（利息、税、股息）。

EBIT与销售总额的比称做净经营利润率。净经营利润率高的企业实力比净经营利润率低的企业要强得多。

净经营利润率越高越好。

$$\text{净经营利润率} = \frac{\text{息税前利润}}{\text{销售总额}}$$

实际贡献是指毛利（销售额减去已售商品成本）减去变动成本

（区别于固定成本，随销售额的变动而变动）。固定成本包括不随销售额变动而变动的销售成本、一般成本和管理费用。例如，与全职雇员有关的人工成本以及与设备有关的大多数成本，都被认为是固定成本。一些人把这称做“经费”。

若一家企业的营业杠杆值为1，就表明这家企业的收入刚刚够支付固定成本，这意味着企业没有赢利。

营业杠杆值越高越好。

$$\text{营业杠杆} = \frac{\text{实际贡献}}{\text{固定成本}}$$

使用资本总额就是所有股东权益与生息债务的账面价值（除去应付转卖货物账款及未付的工资、支出和税款）之和。所以如果你有5万美元债务和5万美元股本，那么财务杠杆值就是2（即10万除以5万）。

$$\text{财务杠杆} = \frac{\text{使用资本总额（债务和股本）}}{\text{股东的股本}}$$

一家正在运行的公司的总风险就是营业杠杆与财务杠杆的乘积。总杠杆显示出企业已知的变化会给业主（股东）带来什么样的影响。如果你是企业主，因此你在内部，那你至少应对公司的总杠杆有所控制。

如果你正在观察股市，总杠杆会帮助你决定是否应投资。为了保证运营良好，保守管理的美国公司通常将总杠杆值保持在5以下。

$$\text{总杠杆} = \text{营业杠杆} \times \text{财务杠杆}$$

负债权益比是用来衡量公司外部融资额（负债总额）与内部融资

额（股东权益总额）间的比例。绝大部分企业都尽量保持该比率在1：1或以下。一般来说，负债权益比越低，公司财务结构越保守。

$$\text{负债权益比} = \frac{\text{负债总额}}{\text{股东权益总额}}$$

速动比率与流动比率的意义，在于它们能显示出公司是否有足够的流动资产来支付来年的负债。如果一家公司没有足够的流动资产来支付流动负债，这通常就是企业将面临困境的一个信号。另一方面，流动比率与速动比率的值为2~1之间是再合适不过了。

$$\text{速动比率} = \frac{\text{速动资产}}{\text{流动负债}}$$

$$\text{流动比率} = \frac{\text{流动资产}}{\text{流动负债}}$$

通常认为股本回报率是最重要的比率之一。有了它你就能把该公司的股东投资收益和其他项目作对比了。

$$\text{股本回报率} = \frac{\text{净收入}}{\text{平均股东权益}}$$

这些比率揭示了什么

富爸爸教我必须考虑至少3年的数据。我们通过边际利润、边际贡献、杠杆比率和股本回报率的发展方向和趋势，可以了解许多有关公司及其管理甚至其竞争对手的情况。

很多公司报告不包括这些比率和指标。一个成熟投资者要学会计算这些比率（或雇用懂得这方面知识的人）。

成熟投资者精通比率术语，并能用它们评估投资。但这些数据不能孤立使用。它们是公司表现的指示灯。它们必须与对整个公司和行业的分析联系起来考虑。通过对比公司至少3年的数据和同一行业的其他公司的比率，你能够很快得知公司的相对实力。

如果一家公司最近3年的比率都很理想，并且赢利颇丰，那么看起来这是一个好的投资。但如果你观察行业状况，发现公司主打产品已处在落后状态，取而代之的是主要竞争对手的新产品。此时，考虑到在市场占有率上的潜在损失，这家历史表现良好的公司就不是一项明智的投资。

虽然这些比率初看起来很复杂，但你会吃惊地发现你能够很快学会利用它们去分析一家公司。记住，这些比率是成熟投资者的语言。通过学习财务知识，你也能学会“用比率说话”。

房地产投资：房地产财务比率

关于房地产，富爸爸有两个问题：

1. 这些资产带来的现金流为正吗？
2. 如果是，你做尽职调查了吗？

富爸爸认为最重要的房地产财务比率是现金回报率：

$$\text{现金回报率} = \frac{\text{净现金流}}{\text{定金支出}}$$

假设你买了一栋价值50万美元的房子，首付定金为10万美元并获

得40万美元的抵押贷款。付清所有支出和偿还贷款后，你每月还有2000美元的现金流。那么你的现金回报率就是24%，即2.4万美元（2000美元×12个月）除以10万美元。

在购房之前，你必须决定采取什么方式购买它。你是通过普通公司或有限责任公司购买呢，还是通过有限合伙企业购买？咨询你的法律和税务顾问，以确定你所选择的实体能够给你提供最大的法律保障和税收优惠。

尽职调查

我认为，尽职调查是财务知识中最重要的词组之一。成熟投资者正是通过尽职调查过程看到硬币的另一面。当人们问我是怎样找到好的投资项目时，我简单地回答：“我是通过尽职调查这个过程找到的。”富爸爸说：“你越早对投资项目进行尽职调查，无论投资项目是企业，还是房地产、股票、共同基金或债券，你就越能找到最安全且具备最大可能性获得现金流和资本回报的项目。”

《财务知识：成熟投资者怎样发现普通投资者忽略的投资项目》是一套学习用磁带，它教给你许多非常成熟的尽职调查方法，使你很快地评估投资。有关这套录音带和配套手册的情况，请登陆我们的网站。在这套磁带中，你不仅可以听到成熟投资者传授投资奥秘，而且可以学会如何运用这些尽职调查方法。这些很少公开的尽职调查方法，不仅能帮助你成为一个更成熟的投资者，还能为你节省投资分析时间，帮你找到你所要寻找的高收益的投资项目。

例如，即使你已确认某处房地产会给你带来现金流入，你仍需要进行尽职调查。

富爸爸有一张他一直使用的清单，我自己也有一张由辛迪·肖甫夫创制的尽职调查清单。这张清单非常全面，甚至包括了30年前不存在

的条款（如环境审计）。这里我给大家罗列了辛迪·肖甫夫的清单作为参考。

要是我对我的投资项目有疑问，我一般都要咨询专家，并让我的律师和会计师重新审查这个项目。

尽职调查清单

___1．按时间付费的临时雇用人员名单。

___2．保证金清单。

___3．抵押贷款支付信息。

___4．个人财产清单。

___5．建筑平面图。

___6．保险政策与保险代理人。

___7．维修合同和服务合同。

___8．住户资料：租契、总账卡片、申请表、烟雾探测器规格。

___9．买主和物业公司名单，包括账号。

___10．房屋结构更改清单。

___11．测量图和工程文件。

___12．佣金协议。

___13．租赁或与地产经纪的协议。

___14．土地使用协议。

___15．进展计划，包括计划表、规格和规划建筑、结构、机械、电力、土木工程的图纸。

___16．政府许可或影响房地产发展的区域限制。

___17．管理合同。

___18．税单和房产税报表。

___19．物业账单。

___20．与房产有关的现金收入和支出。

___21．过去5年内与房产有关的资本支出。

___22．2年内与房产有关的收益表（以提交日期为准）。

___23．财务报表和联邦与州政府的纳税申报表。

___24．白蚁检查和购房者满意程度。

___25．卖方掌握的对房产所有权、运营或维护有益的所有记录和文件。

___26．市场调查或地区研究。

___27．施工预算和实际支出。

___28．住户简介或概况。

___29．工作通知单。

___30．反映2年内房产营运状况的银行报表。

___31．房屋居住证明。

___32．产权说明书。

___33．所有有效担保和抵押清单的复印件。

___34．每项投资的第一阶段环境审计（若存在的话）。

自然资源

成熟投资者把地球上的自然资源（如石油、天然气、煤、贵重金属等）作为他们投资组合的一部分。

富爸爸坚信黄金的价值。黄金作为一种自然资源，储量是有限的。正如富爸爸说的那样，很多世纪以来，人们都非常珍视黄金。富爸爸还认为黄金可为你赢得其他更多财富。

是良性债务还是不良债务

成熟投资者可以识别良性债务、支出和负债。我记得富爸爸问我：“如果每间出租房你都要赔100美元的话，你能拥有多少间这样的出租房？”我当然回答：“没多少。”富爸爸又问：“如果每间出租房挣100美元的话，那么你能拥有多少间呢？”答案是：“能找到多少就有多少。”

分析一下你自己的支出、负债和债务吧！每项单独的支出、负债和债务都产生了相应的收入和资产了吗？如果是，还要衡量从收入和资产中产生的现金流入是不是比从支出、负债和债务中产生的现金流出要多呢？

例如，我的朋友吉姆有60万美元的房屋抵押贷款，为此他每月要支付5500美元抵押贷款和利息。但他每月可从住户那得到8000美元的租金收入。这样，再除去其他所有的支出，他每月从那套房子中得

到的净现金流为1500美元。我认为吉姆的抵押贷款是一笔良性债务。

储蓄不是投资

成熟投资者知道储蓄与投资的区别。让我们来看看我的两个朋友约翰和特里的例子吧！他们都认为自己是成熟投资者。

约翰是一位高收入专业人士，他忙于最大限度地投资于他的401(k)退休金计划。约翰42岁，已投资401(k)退休金计划11年，累计金额有25万美金。直到他退休时，才能获得回报或现金流，但他又要对他的劳动收入全额纳税。

约翰的明细表：

工资10万美元

税——最低25%的税率

投资——401(k)退休金计划

最高15%的贡献，或1.5万美元

退休金计划——每年收入为总额的8%

从投资中得到的当前现金流为零

特里与约翰年龄相仿，有几乎同样的高收入。她已投资一系列的房地产业务11年，刚刚花了25万美元的定金得到了100万美元的房产。特里一直有10%的现金回报收入，并保守估计房产以每年4%的比率增值。特里打算退休后利用1031条款，把高资产净值和现金流投资于另一处房产。特里从未投资过401(k)退休金计划，她的财产收入税是即付的。

特里的明细表：

工资10万美元

税——最低25%的税率

投资——100万美元房地产的25%，即25万美元的定金

房产——现金回报率为10%

每年4%的房产增值

当前现金流量——从房地产投资中每年可得2.5万美元

下面的表格显示了约翰和特里的资产积累情况，每年税后用于消费的现金流和每年税后的退休金现金流。我要感谢我的税务顾问注册会计师黛安娜·肯尼迪准备了这份分析表，让我能与你一起分享。

	起初		1~19 年		20 年		退休后
	资产	现金流	投资	现金流	资产	现金流	每年净现金流
约翰	250000 美元	63750 美元	15000 美元	63750 美元	1968000 美元	63750 美元	118100 美元
特里	250000 美元	73560 美元	0	73560 美元	2223000 美元	73560 美元	342700 美元

正如你所看到的，特里的家庭在今后20年里每年都可以比约翰的家庭多支出1万美元。此后，他们在62岁时退休，他们的工龄都是31年。

一退休，约翰就开始从他积累的401（k）退休金计划中提取8%的比例，每年118110美元（纳税前有157400美元）。他打算不动他的本金。经过整整31年，每年付1.5万美元给退休金计划，他获得成功：拿回工作收入的150%。

虽然特里只为房地产付定金25万美元，但她每年可得到总资产100万美元的4%的增值。在这20年里，特里用租金收入偿还了75万美元的抵押贷款。所以当特里退休后，她就能够把100万美元的资产净值滚入更大的房地产投资中（经计算价值8892000美元）。这处新的房产每年会给特里产生342700美元的现金流。

约翰退休后将会很舒适，但特里会更富有。

假设，由于某种原因，约翰退休后需要更多的收入，他就不得不开始动用退休金计划的本金。而特里只需投资另一笔免税房地产业务，就可由房客偿付抵押贷款本金，以此得到更高的收入。

约翰给孩子们树立的榜样是：上学、得高分、找到好工作、努力工作、定期“投资”退休金计划、最后退休，过舒适生活。

而特里给孩子们树立的榜样是：学会从小笔投资开始，关注自己的事业，让钱努力为你工作，最后过富有的生活。

不难看出投资房地产能比在401（k）退休金计划中存钱产生更多的现金流和收入。我把特里归为投资者，约翰则是个储蓄者。

成熟投资者懂得投资与储蓄的区别，并能把二者作为他们财务计划的一部分。

第39章 终极投资者

这里有个问题，像比尔·盖茨这样的人是怎样在他30多岁时就成为全球最富有的商人的呢？沃伦·巴菲特是怎样成为全美国最富有的投资者的？两人都出生于中产阶级家庭，他们的父母并没有给他们通向家庭金库的钥匙，都没有巨大的家庭财富做后盾，但他们在很短的时间内就跃上了财富的顶峰。这是怎么回事呢？因为他们做了很多超级富翁们过去做的和将来还会做的事。他们通过创造价值数百亿美元的资产成为了终极投资者。

1999年9月27日，《财富》杂志刊登了一篇题为《年轻和富有——40位40岁以下最富有的美国人》的封面文章。其中一些亿万富翁的名单如下：

排名	姓名	年龄（岁）	财富（美元）	企业
1	迈克尔·戴尔	34	215 亿	戴尔电脑
2	杰夫·贝佐斯	35	57 亿	亚马逊网站
3	特德·韦特	36	54 亿	Gateway 电脑
4	皮埃尔·欧米迪尔	32	37 亿	eBay
5	大卫·菲洛	33	31 亿	雅虎
6	杨致远	30	30 亿	雅虎
7	亨利·尼古拉斯	39	24 亿	Broadcom
8	罗布·格拉泽	37	23 亿	RealNetworks
9	斯科特·布卢姆	35	17 亿	Buy.com
10	杰夫·斯科	33	14 亿	eBay

你或许已经注意到这40位中的前10位都来自计算机或互联网公司。然而也有从事其他行业的，如：

排名	姓名	年龄（岁）	财富（美元）	公司
26	约翰·沙特纳	37	4.03 亿	约翰爸爸比萨饼
28	马斯特·P	29	3.61 亿	唱片明星
29	迈克尔·乔丹	36	3.57 亿	体育明星

有趣的是，我发现与网络无关的这些富人来自比萨饼公司、说唱音乐企业或体育行业，其他人则都来自计算机或网络行业。

比尔·盖茨和沃伦·巴菲特没有名列其中，是因为他们已超过了40岁。据《福布斯》1999年的数据，比尔·盖茨43岁，拥有资产850亿美元；沃伦·巴菲特69岁，拥有财富310亿美元。

他们走的是老路

那么这些人是怎样在如此年轻的时候，就跻身于超级富翁的行列的呢？其实他们还是走老路。通过这条路，洛克菲勒、卡内基、福特等成为了昔日的超级富翁，而未来的超级富翁还将走这条路。他们建立公司，并出售公司股票给公众。他们努力工作成为献售股东而不是股票购买者。换句话说，他们通过成为献售股东合法地为自己“印钞票”。他们创造价值很高的公司，然后将股份所有权卖给股民。

我在《富爸爸穷爸爸》这本书中提到过，我9岁时，通过把牙膏皮上的铅融化后放入熟石膏模子造钱。那时穷爸爸告诉我“伪造”的含义。所以我的第一笔生意还没开始就结束了。

相反，富爸爸说我与终极投资者的致富模式非常接近：合法地为自己印钞票或发行钞票。这就是终极投资者所做的。换句话说，当你能为自己印钱时，为什么不去努力地做呢？在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第五课是“富人的投资”。富爸爸教我去投资房地产和小公司来创造自己的钱。内部投资者和终极投资者都精通这一技巧。

10%的人怎样拥有90%的股份

正如《华尔街日报》报道的那样，最富有的10%的人拥有90%的股份，原因之一，是这10%最富有的人很多都是终极投资者，他们创造了股份。另一个原因，是在公司IPO之前，只有这10%的人有资格（根据SEC规定）在早期投资它们。这些精英们往往都是公司创始人（即创始股东）、创始人的朋友或精选的投资者。当他们变得越来越富有时，其他人却在为收支平衡而奋斗，若能有几美元的盈余，他们顶多也只能用来购买股票，成为股民。

买与卖的区别

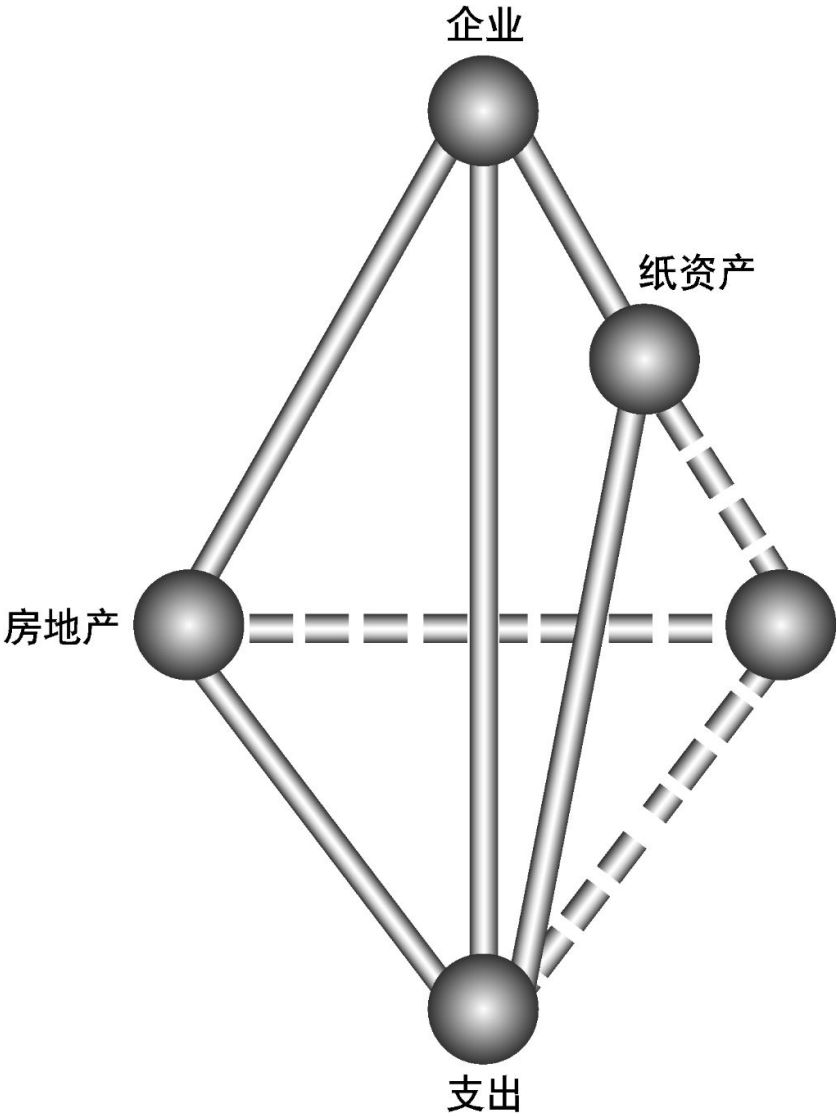
换句话说，终极投资者是建立公司并出售公司股份的人。你若读过IPO章程，就会发现终极投资者被定为献售股东，而不是购买股票的人。正如你从这些个人的净资产中看到的一样，买卖股份的人之间在财富上有着天壤之别。

最后一条腿

到1994年，我觉得我已经成功地完成了我和富爸爸在1974年制订的计划的大部分内容。我能够比较自信地处理B-I三角形的各个组成部分。我对公司法了如指掌，能与律师和会计师随意交谈。我还知道实体类型的区别（独资公司、无限责任公司、有限责任公司、普通公司和有限合伙），并懂得什么时候用其中一个实体去对抗另一个。我能够成功地购买和管理房地产投资，我对我的能力毫不怀疑。到1994年，我能控制我们所有的支出，能把它们尽可能地变为税前企业支出。从一般意义上来说，我们算是没有工作的，因此我付很少的所得税。我们的被动收入少部分来自证券收入，大部分来自共同基金投资。我们还有一部分收入是投资其他公司得来的。

但有一天，我评估我的“四面体”，很明显地发现四面体的一条腿非常“虚弱”，那就是纸资产。

我的四面体是这样的：



在1994年，我对我的成功感觉很好。我和金已获得财务自由，不

用工作也能承担下半辈子的生活，而且不会出现财务困难。然而，我的四面体的一条腿已明显地越来越“虚弱”，我的财务王国出现了不平衡。

从1994年到1995年，我在山上休了一年大假，花了大量的时间思考如何强化纸资产这条腿的问题。我不得不决定，我是否真的有必要去强化它。我一度认为，我的财务状况很好，我真的不需要用纸资产这样的方式来使我的财务状况更安全。我能和以往一样生活得很好，没有纸资产也能变得更富有。

经过一年的思想斗争，我还是决定加强投资组合中的纸资产这一薄弱环节。我若不这样做，就是遇难而退了。这样的结果会使人很烦恼。

另外，当购买其他公司股票时，我还得决定是否也应像大多数人那样从外部投资。也就是说，我需要决定我应该成为从外部投资的持股者，还是应该成为从内部投资的投资者。两者都需要经历一个学习过程，几乎就像重新开始一样。

进入房地产交易的内部和收购一家小公司相对容易一些。这也是我建议那些急于掌握十大投资者控制的人以这种形式的小交易开始的原因。当然，在公司IPO前进入公司内部又是另一回事。一般来说，只有精英人士才有可能被邀请在公司上市前投资，我在精英行列之外。我不够富有，也不是来自很好的家庭和大学。我的血是红色，而不是蓝色的，我不是白种人，诸如哈佛的天才学院也没有我的记录。我不得不学着成为精英行列的一员，只有这样才有权在公司IPO之前被邀请去投资。

有一阵子我很难过，瞧不起自己，失去了自信。富爸爸早已去世，我求助无门。一段痛苦之后，我意识到这是一个自由国度。如果比尔·盖茨可以辍学，建立公司，并公开上市，我为什么不可以？这不

就是人们想生活在自由国度的原因吗？难道我们不能想富就富想穷就穷吗？难道这不就是1215年贵族们强迫约翰国王签订《大宪章》的原因吗？1994年末，我决定既然没有人叫我参加圈内人的俱乐部，我就必须去找人邀请我参加或开办我自己的俱乐部。但问题是，在这离华尔街约3200千米的亚利桑那州凤凰城，我不知该从何开始。

1995年新年，我和我最好的朋友拉里·克拉克徒步爬上我家附近的一座山。我们继续每年新年的惯例：讨论过去一年的得失，计划第二年，并写下来年的目标。我们在岩峰上花了大约3个小时来讨论我们的生活、过去的一年、我们的希望、我们的梦想、我们未来的目标。我和拉里是过去25年最好的朋友（1974年我们在火奴鲁鲁施乐公司相识）。在我生命的那个阶段，我和拉里比我和迈克有更多的相似之处，因此拉里是我新的最好的朋友。那时迈克已经很富有了，而我和拉里还没有起步，但我们真的渴望变得非常富有。

拉里和我作为搭档过了许多年，我们创办了一些企业，但很多企业甚至在我们还没来得及做时就失败了。当我们回忆起那些创意时，我们都感到可笑，那时我们多么天真啊！当然，也有些企业做得很好。例如，1977年，我们合伙创办了尼龙和维可牢搭扣钱包公司，后来发展成一家国际性企业。我们通过一起创业成为了最好的朋友，并保持至今。1979年，尼龙和维可牢搭扣钱包公司失败，拉里作为一名房地产开发商回到了亚利桑那州，开始建立他的声望和财富。1995年，《公司杂志》提名他为发展最快的住宅建筑商，把他列入最有名望、发展最快的企业家名单。1991年，我和金搬到凤凰城，不单为那里的天气和高尔夫球，更重要的是为联邦政府赠送的只需花很少钱就可以买到的价值上百万美元的房地产。现在，金和我是拉里和他妻子莉萨的邻居。

在1995年阳光灿烂的元旦，我给拉里看了我的四面体图，跟他说我需要增强纸资产这一环节。我道出了我的愿望：要么在别的公司上市前投资它，要么自己建立公司并使其上市。在我解释完后，拉里只

说了一句话“祝你好运”。我们在3厘米×5厘米大小的卡片上写下目标，握手道别，这一天就结束了。我们写下目标，是因为富爸爸常说：“目标必须清晰、简单，要形成文字。如果不把目标写下来，每天都温习的话，它们就不是真的目标，而只是愿望。”坐在寒冷的山顶上，我们讨论着拉里的目标，卖掉他的公司，然后退休。在他解释完后，我握着他的手说：“祝你好运！”然后我们徒步下了山。

我定期温习我写在小卡片上的目标。我的目标很简单，它是这样写的：“在一家公司还未公开上市前投资它，获得至少10万股每股价格不到1美元的股票。”1995年，什么都没有发生，我没有达到目标。

1996年元旦，我和拉里坐在同一座山顶上，讨论那年的成果。拉里的公司就快卖掉了，但还没有最后的结果。所以我们都没有完成1995年的目标。但无论如何拉里已经接近目标了，而我似乎离得还很远。拉里问我是否要放弃目标或者定一个新目标。当我们再次讨论这个目标时，我开始意识到虽然我写下了我的目标，但我觉得它对我来说是不可能实现的。我从内心觉得我真的不够聪明、不够优秀，没有人会认为我能成为精英队伍中的一员。我对目标谈得越多，就越自我怀疑、自我贬低，并越为此感到气愤。“毕竟，”拉里说，“你已经还清了你的债务。而且知道如何建立和经营一家赢利的私人公司，那么你为什么不去成为一名向公众出售股票的团队的骨干呢？”再次写下我们的目标并握手后，我带着紧张和疑虑走下了山。因为那时我比任何时候都更想实现目标。我带着实现目标的更坚定的决心走下山去。

接下来的6个月什么也没发生。我每天早晨都要看一遍我的目标，然后开始工作，创作桌面“现金流”游戏。一天，邻居玛丽敲开我的门说：“我有一个朋友，我觉得你应该认识一下。”我问她为什么。她说：“我不知道。我只觉得你们俩可以处得来，他也像你一样是一个投资者。”我相信玛丽，所以我同意和她的朋友共进午餐。

一两周之后，我和她的朋友彼得在亚利桑那州斯科茨代尔的一家

高尔夫俱乐部吃午饭。彼得个子很高，是一位有着良好口碑的、很优秀的人。如果我爸爸还在的话，他们应该年纪差不多。在午饭时，我从交谈中得知了彼得的一些情况。他在华尔街度过了大部分成年时光，拥有自己的经纪公司，还不时组建一些公司并公开上市。在美国证券交易所、加拿大证券交易所、纳斯达克和纽约证券交易所都有他公司的名字。他不仅是一个创造资产的能手，而且是一个从股市“硬币”另一面投资的高手。我知道他能引导我进入一个只有极少数投资者才能看见的世界，能使我透过镜子看到表象后面的本质，并能增进对世界最大资本市场的了解。

退休后他和妻子搬到亚利桑那州，在离新兴城市斯科茨代尔市中心很远的沙漠庄园里，过着隐居的生活。当彼得告诉我在他的职业生涯中，他参与了几百100家公司的上市时，我明白了和他共进午餐的意义。

我尽量控制着自己，不想表现得太兴奋、太鲁莽。彼得是一个不太喜欢和他人交流思想感情的人，他只跟少数人相处。（那就是我用彼得这个名字代替他的真名的原因，他继续过着隐居生活。）午餐在愉快的气氛中结束了，我没有提起我想讨论的问题。正如我说的那样，我不想表现得太热切、太幼稚。

接下来的两个月，我多次要求与他再会面。但彼得总是礼貌地说“不”，或是尽量回避安排会面的时间。最后他终于同意了，并给我指出他在沙漠里的庄园的路线。我们约定时间，我开始预先准备我想说的东西。

一星期的等待后，我开车去了他家。在路上第一个迎接我的是写着“小心狗”的牌子。当我沿着长长的车道前行时，看见一个巨大的黑团卧在路中间，我心跳加速。这正是我一直警惕着的那条狗，一条非常大的狗。这条狗根本不让路，所以我只好把车停在它面前。我的车离房子前门大概6米，它正好趴在中间。直到我意识到那条狗已经熟

睡，我才慢慢打开车门，小心地从驾驶室里下来。当我的脚刚刚落地时，大黑狗突然醒来并直立起来，它盯着我，我盯着它。当我准备跑回车里时，我的心跳更快了。突然，狗摇着短粗的尾巴和屁股，跑过来欢迎我。狗使劲地舔着我，和我亲热了5分钟左右。

当涉及生意上的事时，我和金有一个人格信条：“不要与你信任的宠物做生意。”多年来，我们发现人们和他们的宠物非常相似。有一次，我们和一对夫妇做房地产生意，这对夫妇养了许多宠物。男主人非常喜欢像哈巴狗这样的小狗，女主人则喜欢五颜六色的外国鸟。当金和我进他家时，小狗和鸟儿表现得很机灵很友好，但一旦我们接近它们，它们立即变得凶恶起来，狗凶狠地叫着，鸟粗鲁地嘎嘎着。一周后，这笔交易接近尾声，金和我发现主人和他们的宠物一样，外表很友善，但内心很凶恶。我们在这份打印好的合同上吃了个大亏，即使我们的律师也没有看出那精心的设计。从那以后，我和金就定下了一条新规定：如果我们对与我们做生意的人有所疑虑，而他们养有宠物的话，那就想办法去观察他们的宠物。人们善于展示自己好的一面，并能面带微笑说一些言不由衷的话，但动物不会。许多年来，我们发现这个简单的指导方针非常准确。我们发现一个人的内心品质能通过他的宠物反映出来。因此我和彼得的见面有了一个好的开端。对了，这条大黑狗的名字叫“甜甜”。

开始，我们的会面进行得并不顺利。我问彼得能否做我的老师，让我和他一样成为内部投资者。我对他说如果他能教我如何使公司上市，我愿意免费为他工作。我解释说：“我已经实现了财务自由，我为你工作不需要报酬。”彼得犹豫了大约一小时。我们反复讨论着，他强调他的时间很宝贵，并问我能不能很快地学会，是否愿意坚持下去。当涉及像华尔街这样的金融和资本市场时，我的实力还不够雄厚，所以他担心我一旦发现困难太大就会退出。他还说：“我从来没有碰到过因为想从我这儿学点什么而要求免费工作的人，人们向我要求的东西只有钱和工作。”我再次强调我想要的只是和他一起工作和

学习的机会。我告诉他富爸爸指导过我很多年，并且我大部分时间都是免费为他工作。最后，他问：“你学这件事的兴趣到底有多大？”我正视他的眼睛，说：“我非常想学习。”

“那好吧，”他说，“我正在关注坐落在秘鲁安第斯山脉的一家倒闭金矿。如果你真的想从我这里学点什么，就在这周四飞往利马，和我的团队一起考察金矿，与银行会谈，看看他们想要什么，回来后汇报你的成果。顺便说一句，你的所有费用由你自己支付。”

我呆呆地坐着：“周四飞往秘鲁？”

彼得笑道：“还想加入我的团队学习公司上市吗？”我的肠子似乎开始打结，并开始出冷汗。我知道我的诚意正在接受考验。今天星期二，星期四我已有安排。彼得耐心地坐着，我思忖着该如何选择。最后，他带着愉快的口吻和笑容平静地问我：“还想学吗？”

我知道我正处在一个是继续还是放弃的决定性时刻。我正在考验自己。我的选择与彼得无关，但与我的个人发展密切相关。像这种时候，我总会想起伟大的哲学家歌德的智慧：

直到下了决定，似乎还有一丝犹豫，

但退缩在坚定面前显得那么苍白无力。

关于所有的激情和创造力，

只有一点是真的，

忽略了的，

破灭了无数的梦和美好的愿望。

此时一个人一定要坚定，

神会帮助我们的。

多年来，每当我想停下来休息时，正是这行诗“神会帮助我们的”（then Providence moves too）激励我继续前进。《韦氏字典》中“Providence”的定义是“神灵的引导和关怀。上帝拥有维持和引导人类命运的力量”。现在我没有布道或认为上帝在支持我，我只是想说，当我处于心灵世界的边缘或进入一个未知世界时，我拥有的一切就是对一种远超过我自己的力量的信任。也就是在那时，我明白我必须走出边缘，于是我深深吸了口气，迈开了步伐。这可以被称为信仰的跳跃，而我称之为对我的信仰的考验。我认为，正是这些最初的步伐创造了我生活中的不同。起初的成果并不总是让人满意，但从长远来看我的生活会得到改善。

我怀着深深的敬意吟诵这行诗，

无论你想做什么，你的梦想是什么，去做吧！

勇气会赋予你创造力、力量和魅力。

诗句在我的脑海里逐渐模糊，我抬起头说：“我这周四去秘鲁。”

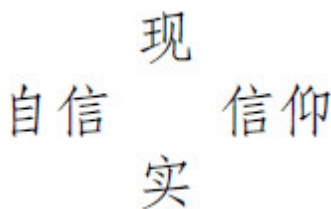
彼得平静地笑了一下：“这是你要见的人的名单和地址。回来后，给我电话。”

这不是一个建议

对于想学习使公司上市的人来说，我绝对不推荐这条路，因为还有其他更明智、更容易的路。但毕竟这条路已摆在了我的面前，所以我想通过我自己达到目标的经历，来给大家直观地讲述这个过程。我认为每个人都必须非常了解他在精神和情感上的长处和弱点。我只是简单地讲述一下，一旦我知道我生活的方向，我就会怎样做。这在精神方面不难做到，对情感来说却是一个挑战，正如我们生活中的许多

重大变化一样。

富爸爸常说：“个人的现实是信仰与自信的分界线。”他画了这样一幅图：



他说：“个人现实的分界线，只有一个人抛弃了他的自信，然后坚定地追随信仰时，才会发生变化。很多人不会变富，是因为他们为自信所限，而没有永恒的信仰。”

星期四那天，也就是在1996年夏天，我踏上了去安第斯山脉的征途，去考察原来由印加人后来由西班牙人开采的金矿。凭着我的信仰，我勇敢地踏入了未知的世界。然而，正是因为那一步，一个崭新的投资世界呈现在我眼前。从那以后，我的生活发生了很大的变化。我的财务状况也和以前迥然不同，我对一个人能变多富的认识也拓宽了。我和彼得以及他的团队一起工作的时间越长，我关于财富极限的想法就拓展得越开。

现在，我依然在不断扩展我的极限。我能听到富爸爸说：“人们常常局限于他们可能的财务现实。如果一个人的现实没有改变，那他什么都不会改变。直到他愿意超越自我施加的恐惧和怀疑时，他的财务现实才会改变。”

彼得很守信用

考察回来后，我向彼得汇报情况。这是个储量非常丰富的大金矿，但财务问题和其他一些运营问题导致它不景气。我建议不要收购

它，因为开采它会带来一些社会和环境问题，需要花数百万美元去治理。要想使金矿有效运行，新老板至少要裁减40%的人员。这样会破坏城镇的经济。我对彼得说：“几个世纪以来，那里的人们都住在海拔5000米的地方。他们世代安息在那里。强迫他们离开祖先的家园，到山下城市去寻找工作，我认为并不明智。我们将会遇到很多麻烦。”

彼得同意我的调查结果，更重要的是，他答应教我投资。很快，我们去看了一些世界上其他地方的矿井和油田。我接受教育的新篇章拉开了序幕。

从1996年夏到1997年秋，我一直跟着彼得学习。他那时正忙于开发他的EZ能源公司（化名），当我加入时，那家公司正要在加拿大艾伯塔证券交易所公开上市。因为我加入得晚，所以不能以内部人的价格得到IPO前的股票。也因为我还是新手并没有得到承认，所以我以创始人的身份投资也不合适。但我能以每股0.5加元的IPO价格购买大量股票。

在哥伦比亚发现石油，并且有迹象表明可能在葡萄牙也有大油气田之后，EZ能源公司的股票价格上涨到大约每股2 ~ 2.35加元。假设在葡萄牙的发现被证实与探测结果一样，那么在2000年每股价格可能会涨到5加元。再假设，当然这假设是合理的，如果证实了葡萄牙的油田与我们希望的一样大，EZ能源公司的每股价格在最近两三年里将上涨到15 ~ 25加元。这些都是积极的一面。当然这些小盘股还有消极的一面，它们有可能在两三年里一钱不值。当公司处于发展阶段时，任何事情都有可能发生。

虽然EZ能源公司只是一家小公司，但彼得称之为“前期资金投入者”的价值增长规律到现在为止都很有用。若事情像希望的那样发展，投资者就会赚到许多钱。“前期资金投资者”（IPO前的特许投资者）投资2.5万美元购买10万股，即每股25美分。换句话说，由于彼

得的声誉、董事会的实力和石油勘探队的专业技术，他们投资了这笔钱。在私募，甚至是公开上市时，一般没有什么保证或确定值得投资的价值。也就是说，刚开始，所有投资都只有P（价格）而没有E（收入）。这种投资机会起初仅提供给彼得的朋友和他的投资者圈子。

在投资周期的这个阶段，投资者往往投资于团队中的人。人（不是像石油、黄金、网络产品或其他新产品那样的产品）比其他任何因素都重要。黄金法则“金钱追随管理”，在公司的发展阶段尤其重要。

IE能源公司的管理做得非常好。但与其吹嘘这家公司的希望和梦想，我认为最好还是向你展示这家已上市公司的真实的一面。

公司创始人把时间和知识花在了去交易公司的股票上。换句话说，很多创始人都是无偿工作，投入时间和知识只是得到一大堆股票。当股票发行时，价值很小，所以他们没赚多少，也几乎没有工资收入。他们无偿工作，意在提高股票价值，这样产生的证券收入比工资收入多得多。也有一些创始人可得到一点工作报酬，但他们实际上是为更大的报酬而工作，这些报酬来自使公司成长并更有价值的有效工作。

因为大部分董事都不拿工资，所以他们最大的兴趣就是增加和不断增加公司价值。他们的个人兴趣与股民一样，那就是不断增长的股票价格。公司的高层管理人员也是一样。他们可能得到很少的工资，但他们真正感兴趣的是上涨的股票价格。

创始人对公司的成功启动有着举足轻重的作用。因为只有他们的名誉和专业技能才能给仅仅存在于纸上的项目以信誉、信心、动力和合法性。一旦公司成功上市，一些创始人就会带着股票退出。一个新的管理团队会取代他们，而他们又继续创建公司，重复这个过程。

EZ能源公司的历史

以下是公司成立后发生的一系列事件：

1. 前期投资者投资2.5万美元购买10万股，即每股25美分。在这个阶段，公司有一个试验性的计划，但没有任何勘探契约，也没有任何资产。前期投资者只是投资于管理。

2. 目前公司股票交易的价格在每股2 ~ 2.35加元之间。

3. 所以，前期投资者的10万股股票目前价值为20万 ~ 23.5万加元，即16万 ~ 17万美元。现在，董事长的工作就是通过发现更多的石油储量，钻出更多的油井，给市场带来更多的石油，来保证股票价格和公司价值上涨。从账面上看，前期资金投入者以2.5万美元的本金赚了14万美元。他们做这笔交易已5年，所以如果他们卖掉股票的话，年回报率应该是45%。

4. 投资者头疼的是公司规模太小，股票交易不旺盛。不降价的话，一个投资者很难一次卖掉10万股。所以在此时，这些股票的价值只能是账面价值。

如果一切都按计划进行，公司规模就会扩大，更多的人就会开始追随公司和股票。此时，大宗股票交易就变得容易了。一般来说，如果得到了发现油田这种好消息，大多数大宗股票交易的投资者会继续持有，而不是急于售出。

为什么选加拿大交易所

当我和彼得第一次开始合作时，我问他为什么选加拿大交易所而不选很有名的纳斯达克或华尔街。在美国，加拿大交易所被认为是北美证券行业的危险地带。但彼得的理由是：

1. 对于小型资源类企业的上市来说，加拿大交易所处于世界领先地位。彼得用它们是因为他主要开发的是这种类型的公司。彼得和

沃伦·巴菲特一样，喜欢做自己比较精通的业务。彼得说：“我精通石油、天然气和金银，即自然资源和贵重金属。”如果彼得开发的是一家科技公司，他可能就会在一家美国交易所上市。

2. 对一家小公司来说，纳斯达克和华尔街显得太大而不能得到任何关注。彼得说：“20世纪50年代我开始从事这种业务时，小公司也能在大交易所引起经纪人的注意。如今，互联网公司（很多没有赢利）比许多工业时代有名的大企业更能吸引投资。所以，很多大型的经纪行对那些只需要几百万美元的小公司不感兴趣。在美国，经纪行主要对上亿美元的上市感兴趣。”

3. 加拿大交易所可以让小创业者留在这个行业。我想，彼得用加拿大交易所主要是因为他退休了。他经常说：“我不需要钱，所以没必要去建立一家大公司来赚大钱。我只是喜欢这个游戏，它使我保持活力，并且，我的朋友还能在别的什么地方只投资2.5万美元就能买到10万股IPO的股票吗？我干这个是因为它依然很有趣。我喜欢挑战，喜欢金钱的奖励。我喜欢建立公司，使其上市，看着它们发展。我也喜欢看到我的家人和朋友们变富。”

4. 彼得给了我一句忠告：“不要因为加拿大交易所小，就觉得每个人都可以去里面玩游戏。实际上，加拿大的一些交易所由于过去的一些交易而名声不佳。要进行这类交易，必须非常熟悉公司上市的来龙去脉。”

好消息是，加拿大证券交易系统要加强管制了，具体管理办法已在严格地贯彻。我想在今后的几年里，随着越来越多的世界各地的小公司来这里上市融资，加拿大交易所将发展壮大。

了解股票发起人：在之后的几年里，我一直积极地参与这一业务。在此期间，我曾遇到3个人，他们都有合法的资格证书，并且在名字后面都有合法的字母编号。他们对我说，他们从投资者那里募集

了数千万美元的资金，但他们实际上根本不知道怎样去进行一项业务和从头开始创立一家企业。几年来，这些人用投资者的钱乘头等舱或私人飞机飞遍各地，住最豪华的酒店，举行奢侈的晚宴，喝最好的酒，可以说是鱼肉投资者。这样，公司很快就倒闭了，因为它没有实质性的发展，现金流断了。这些人于是又建立另一家公司，重复上面的过程。那么你怎样辨别发起人是个诚实的企业家还是个只知道花大钱的空想家呢？我不知道。事实是直到他们的公司倒闭了，我才确信他们3个欺骗了我。所以我能提供的最好的建议是去了解他的经历，查一些资料，然后跟着直觉走。

5. 如果一家小公司已经壮大并且前景辉煌，那么公司可以从小交易所迁到大一些的交易所去，如纳斯达克和纽约证券交易所。从加拿大交易所换到美国交易所，公司价值平均增长是相当大的（有时超过200%）。

许多当今大名鼎鼎的公司，都是从不起眼的小公司发展起来的。1989年，微软还是一家每股价格仅为6美元的小公司。从那以后，同一股票增值8倍。1991年，思科的股票每股价格为3美元，后来也增值了8倍。这些公司聪明地运用投资者的钱，逐渐成为在世界经济中具有影响力的公司。

莎伦评注

在美国，主要股票市场的准入要求使IPO对于大多数公司来说是很难的一个过程。正如《公司上市指南》一书中描述的那样，纽约证券交易所要求一家公司拥有有形资产净值1800万美元和税前收入250万美元。美国证券交易所要求股东权益为400万美元，和IPO的市场价值至少为300万美元。纳斯达克国内市场也要求至少400万美元的有形资产净值和 market value 至少为300万美元的IPO股票。

另外，据估计在这些主要交易所中任何一家IPO的成本为40万~

50万美元。这些成本包括注册费、律师费、会计师费和付给证券包销商的费用。

很多不具备这些资格的中小型公司，就去寻找“反向并购”的机会，以便能够并购一家现存的上市公司。通过这个过程，公司由于控制了新合并的上市公司，而成为一家公开交易的公司。

一些公司也可以留意一下其他国家的交易所，如加拿大交易所，那里的上市规定不是那么严格。

谁买加拿大交易所的股票

两年前，我在澳大利亚做了一次关于投资的报告。在会上，一位听众认为投资贵重金属和石油很傻。他问：“别人都在买高科技或互联网公司股票，你为什么还做这些大不如前的生意呢？”

我解释道：“做一个逆向投资者付出的代价要小点，这样的投资者一般都去找过时的或不受大众青睐的股票。”我继续说：“很多年前，当每个人都去投资金、银和石油时，那时能使公司起步的勘探费非常高，所以找一笔价格很理想的生意非常困难。现在石油、金银的价格下跌，找到一个好项目就非常容易，并且因为这些商品已不如以前受欢迎，所以他们也愿意议价。”

油价开始上升，使我在石油公司的股份更有价值。无独有偶，这期间巴菲特宣布他大量投资了银。1998年2月，这个亿万富翁投资者透露他得到了1.3亿盎司的银，并把它们储存在伦敦的仓库里。1999年9月30日《加拿大商务》杂志刊登了一篇文章，称世界首富盖茨购买了银，投资于在温哥华证券交易所上市的一家加拿大银业公司，得到了价值1.2亿美元的10.3%的股份。其实盖茨自1999年2月起就已悄悄地获得了这家公司的股份。当这个消息公布给所有的投资者后，我多年的自信都化为了欣慰。

不会总是全垒打

不是所有的新成立公司都经营得像EZ能源公司那样好。有些公司在上市后，股票价格从来没有上涨过，投资者损失了大部分甚至全部的前期投入资金。所以投资者需要经过官方认可，且被警告要小心投资。

作为彼得的合作者之一，我想告诉潜在的投资者怎样成为在新公司的前期资金投入者。在我谈论业务、涉及的人或报酬之前，我先给潜在投资者解释风险问题。我的开场白经常是这样的：“我准备讲的是一种高风险的投机性投资，主要是为符合特许投资者条件的人提供的。”如果一个人不知道成为一名特许投资者的要求的话，我就会把证券交易委员会的规定解释给他听。我还强调他们有极大的可能性失去所有投资的钱，并且这样的话我重复了很多遍。如果他们还是感兴趣的话，我会继续解释：放在身边的钱从来都不应该超过总投资资本的10%。然后，如果他们依然感兴趣的话，我就会给他们讲解投资、风险、团队以及可能的回报。

在演讲的最后，我要他们提问。回答完所有的问题后，我会再次重申风险这个话题。最后，我说：“如果你们损失了钱，我所能提供的就是第一个投资于我们下一个业务的机会。”直到这时，所有的人都充分明白了风险的含义。我敢说有90%的人会决定不和我们一起投资。我们给这些仍然感兴趣的10%的人更多的信息和更多的时间去仔细思考，之后，如果他们愿意，再打退堂鼓也不晚。

我相信，许多今天正在飞涨的互联网公司的IPO股票在今后几年将会崩溃。投资者可能会失去不说是上亿至少也是上百万的美元。虽然网络是经济发展的巨大的前沿力量，但经济的压力只能使少数的先锋公司成为赢家。所以无论上市公司是金矿公司，还是自来水公司，或是互联网公司，公开市场的压力仍然存在。

伟大的教育

事实证明，决定飞往秘鲁对我来说是个伟大的决定。作为一名学徒和合作伙伴，我从彼得那里学到的东西和从富爸爸那里学到的一样多。在给彼得和他的团队当了一年半的学徒之后，他给了我成为他的私人风险投资公司的合伙人的机会。

从1996年开始，我就得到了一个实践的机会：观察EZ能源公司上市并发展成为一家有竞争力的公司（或许有一天它会成为一家大型石油公司）。因为我的参与，我不仅成为了一名更聪明的商人，而且还学会了不少关于股市运作的知识。我的一个原则是投资一个学习过程要5年时间，在这个阶段我已花了4年时间。此时，我依然没有赚到什么钱，至少不是我能立刻放进口袋的钱。我的赢利只是账面赢利，但是我获得的商业和投资教育却是无价的。或许有一天我也会建立一家公司并在美国交易所公开上市。

未来的股票IPO

目前，我作为彼得的合作伙伴，正和他以及他的私人风险投资团队准备使另外3家公司上市：它们一家是在中国得到开采权的贵重金属公司，一家是在阿根廷得到石油、天然气开采权的石油公司，还有一家是在阿根廷收购的银矿公司。

开发中国的贵重金属公司花的时间最长。我们和中国政府的谈判进行得很顺利，然而，1999年中国驻南斯拉夫大使馆发生了一场突发事件。这事件使我们的合作关系推后了两年。然而，我们还是缓慢却稳定地继续着这场谈判。

当人们问我为什么冒那么大的风险在中国投资时，我们回答：“它很快将成为世界上最大的经济体，虽然风险很大，但潜在的

回报也是惊人的。”

今天在中国投资，就像19世纪英国在美国投资一样，只不过，我们以合作和友谊的方式进行。我们知道这里存在着政治差异。但作为一家公司，我们在和中国的交往过程中，应尽量加强彼此联系，增进交流。希望我们能成为中美关系变革的一部分。这种教育经历对我来说是无价的。有时，它给人的感觉就像和哥伦布同乘一条船，共同驶向新世界一样。

使公司上市一般要花3~5年的时间，如果一切顺利，我们可以在来年使3家公司中的两家上市。要是这真能实现的话，我就可以成为一名终极投资者了。这家公司将是我的第一家上市公司，但对彼得来说可能是第九十几个了吧。虽然我还没有资格成为终极投资者，但我已经接近我在1995年为自己定下的目标。

考虑到所担的风险问题，我现在进行的每一个项目都有可能失败，都有可能永远不会上市。如果这种事真的发生了，我会振作起来去开始新的项目。我们的投资者明白所担的风险，也懂得他们的投资计划应该是把很少的钱放在几个这样的小冒险上。他们还明白我们会不断开始新的项目让他们投资。所有这些就是玩一个游戏：棒球本垒打。像这样的投资最好不要孤注一掷。正是因为风险太大，SEC才对进行这一投机交易的投资者作出最低收入规定。

下一章将简要介绍创立公司、发展公司并使公司上市的基本步骤。虽然这对我来说不是一个容易的过程，却是令人非常兴奋的一个。

结束篇

公司上市，对于任何企业家来说都是一项隆重的仪式。就像一个大学体育明星被选入职业队一样。1999年9月27日的《财富》杂志上

有这么一句话：“如果你创立了一家公司，那么这家公司会证明你的价值。如果你使公司上市，那么市场——世界——会证明你的价值。”

这就是富爸爸称白手起家并使公司上市的人为终极投资者的原因了。他没有获得这个殊荣。虽然他投资了一些公司并且最终也上市了，但他自己建立的公司却从未上市。他的儿子迈克接管了他的公司，然后继续发展它们，但迈克也没有使任何一家自己创办的公司上市。所以这意味着我要去完成富爸爸的培养过程——成为一名终极投资者。

第40章 你会是下一个亿万富翁吗

1999年出版的《福布斯》杂志的封面上，列出了400位最富有的人，他们被称为“邻家的亿万富翁”。杂志还刊登了一篇题目为《一个世纪的财富》、副标题为“巨额财富从何而来”的文章。许多年前，很多美国人财富的来源是石油和钢铁。而今天，更重要的是你能博得多少崇拜的眼球。

文中提到：“要谈论巨富，必须将眼界放得更远，要靠越来越短暂的产品赚钱，以前所未有的速度成为亿万富翁。洛克菲勒花了25年的时间勘测、钻探和开采石油，才赚取了自己的第一个10亿。而去年，加里·温尼克投资了一家名为‘全球十字’的公司，用以发展全球光缆电信网络，18个月后，他就步入了亿万富翁的行列。”

那么，在今天要成为一个超级富翁到底需要多长时间呢？答案是“很短”。对我这类婴儿潮一代来说，只需看看新生亿万富翁的年龄，答案就显而易见了。比如，亿万富翁杨致远出生于1968年，那是我大学毕业的前一年。他的搭档大卫·菲洛1966年出生，正是我上大学一年之后。而他俩一起创建了雅虎！到现在其价值已超过30亿美元，而且还在上升之中。相比之下，我经常遇到这样一些人，他们将在10年内退休，却担心着自己的钱能否维持退休后的生计，谈论着富人和穷人之间差距。

我要让公司上市

1999年，我听到和看到的都是关于IPO的消息。这简直是疯狂！

当有人请你为他的企业投资时，我经常听到这样的推销辞：“投资我的公司吧，两年之内就会上市。”一次，一个突然冒出来的未来的“亿万富翁”给我打电话，请我抽空去看看他的商业计划，并提供机会让我投资他的未来互联网公司。一番展示之后，他缓缓点着头，说：“你当然知道，IPO以后你手中的股票价格会发生怎样的变化。”那种狡黠而傲慢的语气，让我感到自己好像正在和一辆新车的推销员谈话。他正给我一个天大的恩惠，让我能“有幸”买到这种型号车的最后一辆，虽然是按已经标好的价格。

对IPO的狂热，即对“新题材”的狂热仍在持续。就在不久前，玛莎·斯图尔特的公司上市了，她也成了亿万富翁。她成为亿万富翁是因为她教会了那些认为自身需要更加文明和优雅的大众如何文明地、优雅地交际。我个人认为她的贡献是有价值的，但是否能值10亿美元呢？如果按照《福布斯》杂志中对400名巨富的定义（衡量财富的标准是你能博得多少崇拜的眼球），玛莎·斯图尔特称得上是一个亿万富翁，她的确吸引了许多眼球。

对于所有这些新技术公司和互联网公司的IPO，我的看法是：90/10规律仍然适用。太多这类新公司是由商业经验极少的个人建立的。我估计，如果将来我们回过头来看看这段历史，会发现90%的IPO失败了，而只有10%幸存下来。对小企业的统计数据显示，5年内，10家小企业中将会有9家破产。如果这些数字能正确地反映新现实的话，这种狂热可能会将我们带入下一次衰退甚至是萧条。为什么呢？因为几百万普通投资者都将受到打击，他们损失的将不仅是几百万资金，而且会波及其他。他们将无力负担自己的新房、汽车、游艇和私人飞机，并最终导致经济崩溃。1987年华尔街股市崩溃以后流传着这样一个笑话：“傻瓜和股票经纪人有什么区别？”答案是：“傻瓜还有笔银行活期存款单。”

热门题材

早在1978年我就开始在夏威夷从事企业IPO的工作。当时我正在创建我的尼龙和维可牢搭扣钱包公司，富爸爸想让我学习建立一家公司并使其上市的过程。他告诉我：“我从来没有让一家自己创立的公司上市，但是我投资的几家公司已经做到了。我希望你能从我投资的公司管理人那里学到这套程序。”他将马克介绍给我，一个和我的搭档彼得很像的人，他们的不同之处在于马克是个风险资本家。因为我是一名越战老兵，所以“风险资本家”这个词对我来讲有不同寻常的意义。

当需要风险投资或者公司发展资金的时候，一些小公司常常会找上马克。因为我需要很多钱去拓展公司业务，所以富爸爸鼓励我去见他，听听他的看法。这不是一次令人愉快的会面，马克比富爸爸更加强硬。他看了我的商业计划和实际的财务报表，听我说了不到半分钟对未来的远大计划后，就开始将我批评得一文不值。他说我是一个白痴，一个傻瓜，说他完全不想和我合作。他告诉我不该放弃我的正式工作，而且还说我很幸运，因为富爸爸是他的老主顾，否则，他不会在像我这样无能的人身上浪费一丁点时间。接着他谈了对我的公司的估值，他能为其筹集的钱，以及他出钱的条款和条件，他将以控股人的身份成为我的合伙人。就像我说的，他具有风险资本家的狠辣特性。

在公司IPO中，投资银行家和风险资本家会签署一份叫做“条款清单”的文件，类似于房地产经纪人说的“协议清单”。简单地说，条款清单列出了出售公司的条款和条件，就像协议清单中列述了出售房屋的条款和条件一样。

就像房地产交易中的协议清单一样，对不同的人，条款清单是不同的。在房地产买卖中，如果你出售的只是一所社区条件糟糕的房屋，并且想卖个好价钱的话，协议清单上的条件就比较严苛，变动余地很小。而如果你是一个房地产开发商，手中有成千上万的质高价廉且容易脱手的房屋时，房地产代理商就可能提出优厚的条件来促成这

笔生意。风险资本家也是这样，你越成功，就能得到越优厚的合作条件，反之亦然。

看完了马克的“条款清单”，我觉得他的条件太苛刻了。我当然不愿将自己创建的公司52%的股份给他，自己则终身为他工作。但这些都是他的条件。我没有责怪马克，回想起来，也许我当时本该接受它。相比于那时的无知，今天的我如果处在马克的位置上，也会提出同样的条件。我想他给我的任何东西都只是因为对我富爸爸的尊敬。我是一个做生意的新手，是一个成功的但无能的人。因为我有一家发展中的公司却没有能力去驾驭它。

虽然马克很严厉，我却很喜欢他，他似乎也喜欢我。我们商量好定期会面，他同意在我发展公司的过程中给我一些免费的建议。他的建议是免费的却总是毫不留情的。随着我的商业知识和理解能力的提高，他开始信任我的能力。我甚至和他短期地工作过，使一家石油公司上市，很像我现在参与的这家石油公司的上市工作。1978年和他一起工作的那段时间，我第一次感受到了实现IPO的刺激。

一次我和他共进午餐的时候，他对我说了一些关于IPO的事，我永远也忘不了。他说：“新题材股和IPO股票与其他商业领域一样，市场总是在寻找热门题材。”

马克的意思是，在特定时间，股票市场会特别“青睐”某些行业。他继续说：“如果你想变得非常富有，作为一家公司的拥有者，你的一部分策略应当是在市场需求出现之前就创立好市场需要的公司。”

马克继续解释了历史上一些因为拥有“热门题材”而闻名的先驱者。他说，这就像在20世纪初石油和汽车成就了亿万富翁一样，电视机的发明创造了新的百万富翁。马克关于财富积累的观点和《福布斯》杂志上的简洁说明一致：

1. 20世纪头十年——安德鲁·卡内基从事钢铁业成为亿万富翁

——4.75亿美元。

2. 20世纪第二个十年——约翰·D.洛克菲勒从事石油业成为亿万富翁——14亿美元。

3. 20世纪20年代——亨利·福特靠汽车发家成为亿万富翁——10亿美元。

4. 20世纪30年代——约翰·多兰斯生产听装饮料（坎普尔的汤）成为亿万富翁——1.15亿美元。

5. 20世纪40年代——霍华德·休斯承包军用飞机制造、工具生产和电影业成为亿万富翁——15亿美元。

6. 20世纪50年代——阿瑟·戴维斯从事铝业成为亿万富翁——4亿美元。

7. 20世纪60年代——罗斯·佩罗创立EDS公司（1962年）——38亿美元。

8. 20世纪70年代——萨姆·沃尔顿使零售业巨头沃尔玛公司上市——220亿美元。

9. 20世纪80年代——罗恩·佩雷尔曼作为华尔街市场交易者创造财富——38亿美元。

10. 20世纪90年代——杨致远与别人共同创建雅虎——37亿美元。

在35岁时落伍

1978年以后我没有再和马克一起工作。就像他预测的，我的生意让人越来越失望，公司内部也出现了严重的问题。因此，我不得不将

所有注意力转移到自己的公司上，而不再花时间来使别人的公司上市。但是，我从来没有忘记他给我上的关于成为热门的那一课。当我继续吃力地积累着基本商业经验的时候，我常常在想下一个热门行业会是什么。

1985年，我在加利福尼亚的彭德尔腾海军基地作了短暂的停留。在去越南之前，我一直在那里驻扎，那时是1971年。我的朋友，当时也是一个飞行员的詹姆斯·特雷德威尔，现在已经是基地空军中队的指挥官了。我和金参观了我与詹姆斯14年前当新飞行员的那个中队。走在跑道上，詹姆斯指着一架飞机给金看，那架飞机看起来很像我们在越南驾驶过的飞机。打开机舱，他说：“你和我现在已经落伍了，我们已经无法驾驶这些飞机。”

他这么说，是因为仪器和操作装置已完全采用了电子和视频定位。詹姆斯说：“这些新飞行员是在电视、录像的环境中长大的，而你和我，却是在弹子机和台球桌旁长大的。我们的大脑与他们的不一样。这也是他们驾驶飞机，而我却坐在桌子后边的原因。作为一个飞行员我已经落伍了。”

我对那天的记忆仍然很清晰，因为那时我也感到落伍。在37岁时，我就感到自己老了，过时了。我想起了富爸爸在50岁的时候才感到落伍，而我发觉时只有37岁。那天，我完全体会到世事变化的速度有多快，也意识到如果不尽快改变的话，我将被远远地抛在时代的后面。

现在，我和彼得一起工作，继续学习IPO和风险投资。因为我购买了纸资产，所以我挣到了证券收入。但最重要的是，我从资本市场中获得了经验。虽然我为石油、天然气和贵重金属公司工作——20~30年前这些行业是热门行业，但我却在想：下一个热门行业会是什么呢？我能否成为下一次财富大爆炸的一员呢？谁知道？我现在52岁，但桑德斯上校（肯德基创始人）起步的时候已是66岁。我的人生目标

仍然是成为亿万富翁。可能我做不到，也可能做不到，但是我每天都在为这个目标努力奋斗。如果有正确的计划，在今天成为一名亿万富翁是有可能的。因此我不会放弃，我绝不打算变穷或者更加落伍。富爸爸说过：“最困难的是赚取第一个100万。”如果真是这样，对我来说第二困难的就是赚取第一个10亿。

你会是下一个亿万富翁吗

对你们当中那些怀有类似雄心壮志的人，我就如何让公司上市这个问题提出一些建议。这些经验大部分来自我的搭档彼得，他已经使近100家公司上市。

虽然要学的东西很多，但这些指导方针会帮助你起步。

为什么要让公司上市

彼得列出了这么做的6个基本理由：

1. 你需要更多的钱，这是你让公司上市的一个主要原因。在这种情况下，你可能已有一家好的能赢利的公司，但需要资本来进一步发展。你已经拜访过各大银行，并通过私募和风险投资家筹到了一部分资金，但是眼下你更需要来自投资银行家的大额投资。

2. 你的公司，如互联网公司，刚刚成立，你需要一大笔钱来占领市场份额。虽然目前你的公司没有赢利，但市场会给你钱，因为市场总是投资于未来会赢利的公司。

3. 一家公司时常会利用自己公司的股票收购其他公司。富爸爸称这种行动为“给自己印钞票”。用专业词汇，叫做“并购”。

4. 你想卖掉公司，但又不想放弃控制权。在私营公司中，所有

者在融资时常常放弃控制权或者寻找一个想指导自己如何经营企业的新搭档。在公开市场融资，所有者通过出售股票得到了现金，而仍然能保持对公司的控制权。对大多数的持股人来说，几乎无力影响他们所投资的公司的运作。

5. 遗产原因。福特汽车公司上市，是因为家族中有许多继承人却没有流动性。将公司的一部分卖给公众，就筹到了现金用来分配给遗产继承人。有趣的是，很多私营公司都采用了这种策略。

6. 致富并得到投资其他项目的资金。创建一家公司很像修建一幢房子并将其出售。当你创立一家公司，并通过公开上市卖掉它时，失去的只是一部分资产，它被分成了无数的小片卖给了无数的人。但创始人仍然拥有大部分资产，继续保持控制权，而且通过出售股票给无数个购买者获得了现金（不是只卖给一个人）。正所谓“好东西要分开小包装”。

莎伦评注

在公司的IPO中，对大股东和管理层会有一些限制。因为他们持有的公司股票的价值可能因为IPO而大大增加，所以他们出售手中的任何股票，都要受到严格的限制。他们的股票常常叫做“限售股”，这是指他们已同意在预定的时间内，不出售手中的股票。

股东可以通过卖掉公司来兑现，或者不采用IPO的方式，而是直接与一家已上市的公司合并达到上市融资的目的。

需要考虑更多的要点

彼得提出下面这些在上市之前需要额外考虑的因素：

1. 在团队中谁管理过公司？管理公司和梦想开发新产品、建立

新公司有很大的不同。这意味着要处理好以下问题：薪水、雇员、税收、有关法律、合同、谈判、产品研发、现金流管理和融资，等等。

你可能注意到了，很多彼得认为重要的东西，在富爸爸的B-I三角形里都可以找到。因此，核心问题在于：你（或者你的团队成员）能够成功地管理整个B-I三角形吗？

2. 你想将公司卖多少钱？这里涉及条款清单。

我要提到的关于彼得的另一点是，在我与他共事的3年中，我注意到他在建立公司之前，总是明确地知道建立公司的目标是什么，即让公司挂牌上市。他可能不知道怎样才能达成目标，但目标是已经设定好的。我谈这个是因为，许多企业主对自己公司的未来在头脑中还没有一个具体的目标时，就开始创业。他们创业是觉得开公司是个好主意，但对怎样退出却没有任何计划。对一个好的投资者来说，退出战略非常重要，对想开创事业的企业家来说也一样。做之前，对如何退出就要有切实的计划。

创业之前，你还应该考虑以下几点：

- 你是要出售、保留，还是要将它传给子孙后代？
- 如果出售，是打算私下出售，还是公开出售？

① 私下出售可能会和公开出售一样困难。

② 找到合格的买家并不容易。

③ 公司融资可能很困难。

④ 如果新的所有者无力支付或者无法管理，你可能会收回企业。

3. 前景良好的上市公司有书面的、详尽的商业计划吗？这个计

划应该包含这些内容：

- 团队和团队的经验。
- 财务报表：3年内审核报表的标准。
- 现金流规划：我建议采用3年内非常保守的现金流规划。

彼得说投资银行家不喜欢那些高估未来利润的CEO和企业主。他还说微软的比尔·盖茨对公司的预期利润常常是轻描淡写，这是保持股价强势的一个绝妙办法。如果CEO夸下海口却没有实现预期利润的话，股价往往会下跌，投资者也会对公司丧失信心。

4．市场是什么？到底有多大？公司的产品进入市场后增长的可能性有多大？

你的产品有市场，你的股票也有市场。在不同的时期，特定类型的公司对股票购买者来说比其他类型的公司更有吸引力。就像我前面所说的，高科技公司和互联网公司是市场的热点。

当某人拥有一家公开上市的公司后，我们可以说他有两家公司：一家面向常规的顾客，另一家面向投资者。

5．谁是董事长？谁是顾问？

市场靠信心来支撑。如果公司有一位强有力的、受人尊敬的董事长或顾问，市场会对公司未来的成功更有信心。

彼得建议：“如果有人对你说‘我的公司即将上市’，你就问他‘在你的团队中有谁曾使公司上市？他促成过多少家公司上市？’如果他不能回答，就让他找到答案后再来，而其中大多数人不会再来。”

6．这家公司是否拥有一定的专有权？

一家公司应该拥有或者控制着一些其他公司没有的东西。它可以是一种新产品或者药品的专利权，也可以是一块油田的租契，或者是一种商标，比如星巴克或麦当劳。甚至企业主是在某一领域受人尊敬的专家，也能成为巨大的无形资产，例如玛莎·斯图尔特、创建新公司（苹果电脑）时的史蒂夫·乔布斯和创建新电影制作公司时的史蒂芬·斯皮尔伯格。人们为他们投资，看重的是他们过去的成功和今后的潜力。

7. 公司有伟大的故事吗？

我确信哥伦布肯定对他的资助者——西班牙国王和王后——讲过伟大的故事，为的是使他们资助自己的环球航行。这个故事必须有趣、刺激，至少能让人们在小小的梦想中企盼未来。在故事的背后，应该有诚实的一面，因为我们的监狱中已经关满了不诚实的说谎者。

8. 公司的参与者有没有热情？

这是彼得认为最重要的事。他说，在任何企业中他最看重的是所有者、领导者和团队的热情。彼得说：“没有热情，即使有最好的公司、最好的计划、最好的人也不会成功。”

下面这一段摘自《财富》杂志的一篇文章，讲的是40位40岁以下最富有的人：

工商管理硕士（MBA）们不能适应硅谷的环境，他们是传统的风险规避者。大多数人上商学院，为的是毕业后能得到收入为六位数的工作。资深的硅谷人观察过从商学院毕业的人，从他们身上，看不到属于浪漫主义时期叛逆者的热情。MBA在硅谷看到的也和他们在学校里学到的完全不同。迈克尔·莱文毕业于伯克利海斯学校，后加入eBay公司。这位前投资银行家表达自己的方式和那些创业的中坚分子不同，他并不狂热。他工作的时间也比别人短，一星期60小时而不是通常的80小时。“如果在10~15年

内，我通过合理投资能赚到1000万~1500万美元，那就很好了。”他告诉我，“但是我更愿意真正地‘生活’。我不知道那是什么，大概我还没有做到。”

富爸爸会说他的确没做到。他经常提醒我注意成功的公司职员和成功的创业者的区别。他说：“在公司阶梯向上爬的人，和自己建造阶梯的人是不同的。区别就在于站在阶梯上向上看的时候，视野不同。有的人看到的是大片蔚蓝的天空，而其他人看到的……嗯，你知道有句谚语就是‘如果你不是领头羊，那么看到的東西都是一样的’。”

怎样融资

彼得谈到了资金的4个来源：

1.朋友和家人。这些人爱你，经常会不加考虑地给予你经济支持。彼得不推荐这种筹集资金的方式。彼得和富爸爸都说：“不要给你的孩子们钱，这会使他们变得软弱而贫困。要教会他们如何融资。”

富爸爸以另外一种方式给我们钱。你也许还记得，尽管我和迈克为他工作，他却没有付一分钱给我们。他说：“用报酬来促使人们工作，会将他们训练成雇员。”相反，他训练我们寻找商业机会，并从机会中创建企业。你可能还记得《富爸爸穷爸爸》一书中关于漫画书的故事。我到今天还坚持这样做，当其他人在寻找高薪工作时，我寻找的是创建企业的机会。

富爸爸不会委屈他的雇员，他热爱他们。他只是训练我和迈克养成与普通人不同的思维方式，使我们懂得老板和雇员的区别。他希望我们长大后能有更多的选择。

有些父母希望孩子在离家之后，能有更多的财务选择，而不是陷

入债务之中，为此，我们设计了一个教育性的桌面游戏“现金流”（儿童版）。另外，它也为那些希望自己的孩子是下一个比尔·盖茨的家长而设计。这个游戏提供了一种关于现金流管理的早期财务教育，每一位企业家都需要它。大多数小企业倒闭都是由于现金流管理不善。“现金流”（儿童版）会在你的孩子们自立之前教会他们现金流管理的基本技巧。

2. “天使”。“天使”是指那些热心帮助新创业者的富人。年轻的创业者们，大多数大城市都有“天使协会”，他们不仅在经济上支持新创业者，还就如何致富提供各种建议。

“天使”们认识到，拥有大量年轻企业的城市才是一个正在成长的城市。城市中创业精神的传播会使城市繁荣。不论城市大小，这些“天使”们为每个城市提供关键服务。即使是最偏僻的村镇，也可以通过计算机和因特网使创业精神在那里存活。

许多年轻人离开小村镇到大城市去寻找好的工作机会。我认为这些精英的流失源于学校，它教育年轻人去寻找工作。如果它教的是如何创业，许多小村镇可以继续繁荣，因为它们可以通过电子技术与世界上的其他任何地方联结在一起。大量的像“天使协会”这样的私人团体可能会创造奇迹，使各地的小村镇再度充满活力。

看看比尔·盖茨支持的西雅图，迈克尔·戴尔支持的得克萨斯州奥斯汀市，以及艾伦·邦德支持的西澳大利亚弗里曼特尔，你可以从中看到企业家精神的力量。企业家和“天使”们在一个城市的繁荣中都扮演着重要的角色。

3. 私人投资者。在私营公司投资的人称为私人投资者。如期望的一样，这些特许投资者比普通投资者更成熟，他们伺机而动，尽可能地赚取最大利润，要不然就是最大损失。因此，在将大笔资金投入私营公司之前，我建议你接受财务教育，并积累商业经验。

4. 公众投资者。投资于上市公司公开交易股票的人称为公众投资者。这是一个大众证券市场。因为这些股票要面向大众销售，所以要经过SEC等机构的详尽审查。股票在这里交易的风险，一般比投资私营公司小。但是，投资总是有风险的。这似乎和我前面所说的“作为内部投资者掌握多一些控制权就能少一些风险”相矛盾。但请记住，私人投资者不一定总能把握住局势。SEC对报告和信息披露的条件有严格要求，降低了那些根本无法掌握自己投资的公众投资者的风险。

彼得的建议

当我向彼得请教公司上市的要点时，我问他对想学习如何募集一大笔资金的人有什么建议，他说：“如果一个人想让公司上市，我建议他要熟知下述资金来源。”

1. 私募备忘录。这应该是正式融资活动的开始。它是一种“自己动手”的融资方式。一个私募备忘录应列出你想要的合作条件，运气好的话，投资者会对它感兴趣。

彼得强烈建议，开始这个工作时一定要请一位精通证券的律师。如果你想由小到大，发展起来，这里就是你的正式教育开始的地方。从律师那里得到有偿建议，然后充满希望地按照他的建议去做。如果你不喜欢给你的建议，最好换一位新律师。

如果你肯请他们吃饭的话，大多数律师愿意无偿给你建议。这类专业顾问在你刚起步时和发展过程中对你的团队很重要。我个人领教过为省几个小钱而自己去干这些事的艰难，那些省下来的小钱最后导致我付出了巨大的代价。

2. 风险资本家。这类人，像我的朋友马克一样，做的是为企业提供资本的生意。人们用尽了自己的、家人的、朋友的以及银行的钱

后，常常会去找风险资本家。彼得说：“风险资本家经常会吃掉一大截利润，但如果他们有职业道德，就只会赚应得的钱。”

风险资本家通常会成为你的搭档并帮助你的公司成形，以进入下一级融资。换句话说，就像一个人可以去健身房请私人教练塑造身材，使自己变得更有魅力一样，风险资本家可以像私人教练那样，使你的公司更具融资形象，从而吸引更多的投资者。

3. 投资银行家。这是你准备让公司上市时要去的地方。投资银行家常常为IPO发行和二次发行募集资金。二次发行是指已经通过IPO融资的公司再次公开发行股票。当你翻开《华尔街日报》一类的报纸时，会发现许多大幅广告来自投资银行家，向市场宣布它们发起的上市融资。

莎伦评注

另有一类融资方式称为“中间融资”，有时也叫“桥梁融资”。当一家公司已经跨过初期发展阶段，但还没有准备好IPO的时候，常常会用这类融资方式。

重要的第一步

如果你已经准备好为你的公司融资，你可能会从“私募备忘录”开始。彼得建议从这里开始，有以下原因：

1. 你将开始通过拜访与专攻这个领域的律师面谈。拜访他们中的一些人。每次会面你的教育和知识都会增长。除了成功以外，也可以请教一些他们失败的先例。

2. 你将开始了解你能得到的不同类型的资金，并知道如何合法地使用它们。换句话说，不是所有的提供给你的资金都是一样的。不

同的资金是为满足不同的需要。

3. 你将开始实现公司的价值，当你出售公司时，提出你想要的条件。

4. 你将开始正式与潜在的投资者洽谈，同时可以逐渐掌握融资的科学和艺术。第一，不要怕向别人提问题。第二，不要怕别人的批评意见。第三，你要学会如何应对拒绝或是没有回应的电话。

彼得有一个建议：“我看见许多人投资计划做得很好，最后却拿不到钱。有一件事作为创业者都应该知道，要学会如何将钱拿到手。如果你不能，那么就去找一个能做到的搭档。”

彼得还说过富爸爸说过的同样的话：“假如你想进入这个行业，一定要知道怎样推销。推销是一种你应该学会并不断提高的最重要的技能。融资就是将一种不同的商品推销给不同的顾客。”

人们在财务上不成功，一个主要的原因就是不会推销。而这又是因为他们缺乏自信，害怕被拒绝。如果你真的想做一名创业者，就需要不断提高推销技能和自信心，我强烈建议你找一家拥有良好培训计划的网络营销公司，至少为它工作5年，学着去做一个自信的推销员。一个成功的推销员不会畏惧与任何人打交道，不会畏惧批评或拒绝，不会没有开口要钱的勇气。

即使是现在，我仍在继续努力，克服自己对被拒绝的恐惧，提高自己面对挫折的能力，想方设法克服偶尔出现的妄自菲薄。我发现对我来说，应对困难的能力与我的财富直接相关。换句话说，如果我被困难打倒，我的收入就会减少。如果我克服了困难，我的收入就会增加。

如何找到像彼得或马克这样的人做顾问

在已经取得一些基本的商业经验和一定程度的成功之后，如果你认为自己准备好了让公司上市，你就需要专业指导。投资银行家彼得和风险资本家马克给我的建议是无价的，他们的建议为我创造了一个我从没有过的充满希望的世界。

可以找一本麦格劳·希尔出版公司出版的《标准普尔的证券交易者》，大多数书店或者当地图书馆都能找到。这本书按州列出了证券交易者的名字。拿到这本书，找到愿意听你讲述你的创意和你的企业的人。不是所有的人都愿意给你免费的建议，但有些人会。他们中的大多数人非常忙，如果你没有准备好，那么他们就没有时间帮助你。因此我建议，在找到愿意加入你的团队的人之前，要积累一些实际的商业经验，不要得意忘形。

那么你会是下一个亿万富翁吗

只有一个人能回答这个问题：那就是你自己。只要有正确的团队，正确的领导者和大胆创新的产品，没有什么是不可能的。科技发展已经到位，或者即将到位。

我知道自己赚取第一个100万美元的目标可能实现后，就开始考虑下一个目标了。我知道我可以以大致相同的方式继续赚到1000万美元。但是，赚取10亿美元就需要新的技巧和全新的思维方式。这就是尽管很多时候我还怀疑自己，但仍要设立目标的原因。一旦我有了确定目标的勇气，我就要学习其他人成功的经验。如果我没有确定目标，我会认为它实现的可能性相当渺茫，就不会写出这些受人欢迎的关于如何成为亿万富翁的书和文章。

几年前我负债累累时，我认为自己成为一名百万富翁是根本不可能的。那时，我不认为实现目标与先将目标定下来再执行一样重要。可一旦我制定了目标，我的意识就开始去寻找可能实现目标的方法。如果我当时认定自己当百万富翁的目标不可能实现，我相信它会成为

现实。

确定了成为亿万富翁的目标以后，自我怀疑就开始困扰着我。然而，我的意识开始为我指明了成功之路。在我致力于这个目标的时候，我不断发现成为亿万富翁对我来说可能性有多大。我常常对自己重复这样一句格言：“如果你认为你能，你就能；如果你认为你不能，那你就不能。无论如何你都是正确的。”我不知道说出这句话的人是谁，但是我要感谢他。

为什么成为亿万富翁是可能的

一旦确定了成为亿万富翁的目标，我就开始发现存在许多因素使你今天比过去任何时候都更容易成为亿万富翁。

1. 只通过一根电话线，因特网就为我们大多数人创造了一个消费者的世界。

2. 因特网创造了比自身更多的商业机会。就像亨利·福特通过大规模地生产汽车从而带动了更多的公司出现一样，因特网无限扩大的影响力，使地球上的60亿人都可能成为亨利·福特或者比尔·盖茨。

3. 过去，富人和有权势的人控制着传媒。随着已经到来的科学技术的变革，因特网使我们每一个人都好像拥有了自己能控制的广播电台和电视台。

4. 新发明触发了更多的新发明。一种新技术的出现，会让我们生活中的其他领域都变得更好。每一项新技术的应用，都使更多的人去发展更新的产品。

5. 当更多的人变得富有的时候，他们会愿意为新成立的公司投入越来越多的资金。这不仅是为了帮助那些新公司，也是为了分享利润。今天，很多人都难以抓住这样一个现实：那就是每年都有成百亿

美元的资金在等待着，向那些新成立的创新型公司投放。

6. 创造新产品不一定需要高科技。星巴克仅靠一杯咖啡，就让许多人变得富有。麦当劳凭借汉堡包和炸鸡，就成为了最大的房地产持有者。

7. 关键词是“低成本”。我认为，对任何想要变得富有或非常富有的人来说，那个词都是最重要的词语之一。韦氏词典对它的定义是：只持续一天，或者只维持非常短暂的时间。

而我的老师富勒博士使用这个词时的含义往往是“事半功倍”。一个更常用的词是“杠杆”，或者叫做“低成本高产出的能力”。富勒博士说，人类可以在成本越来越低的同时，为越来越多的人创造越来越多的财富。

换句话说，随着所有这些新技术的发明——这些发明实际使用的原材料很少——我们每个人现在都能只用极少的时间和精力，赚到相当多的钱。

与“低成本”相对，有些人仍在花费大量的原材料和高负荷的体力劳动来挣钱，他们能挣到的钱会越来越少。也就是说，财务未来属于那些事半功倍的人。

那么我成为亿万富翁的计划是什么呢

答案在“低成本”这个词中找到了。要成为一名亿万富翁，我既要能满足大多数人的需要，也要能适应少数人。我需要找到这样一个商业领域：目前它已经饱和，过度膨胀且效率很低，人们对它现有的体制不满意，它的产品亟待改进。对我来说，机会最好的行业就是所有行业中最大的：教育产业。如果你花点时间，想一下那些花在教育 and 培训上的钱数，这个数目会让你震惊。它还不包括花在公立学校、大

学等上面的费用。当你把花在商业、军事、家庭和职业研讨会上的教育经费加起来时，会发现这个数目实际上最大。但是长期以来，教育又是深陷困境的一个行业。就像我们所知道的那样，它过时、昂贵，已到了应该改进的时候了。

今年早些时候，我的一个朋友丹·奥斯本送给我一篇从“经济学者”网站上下载的文章，丹是一个国际外汇交易商。下面是那篇文章的节选：

迈克尔·米尔肯是一位曾经在一年内赚进5亿美元的垃圾债券王国王，他正在创建世界上最大的教育公司之一——“知识空间”。科尔伯格·克拉维斯·罗伯茨，一家曾经引起全世界经理人恐慌的产权买卖公司，也拥有一家叫做“幼儿关怀”的教育公司。在华尔街，分析家们正以令人喘不过气的速度发表着报告，断言教育业正在经历私营化和合理化的巨大变革。

为什么每个人都对教育业突然变得这样兴奋？就是因为他们看到了教育产业和卫生保健业的相似之处。25年前，卫生保健业大多局限在公共和志愿部门。而今天，它已成了大规模的私营行业，其价值以亿万计。许多富人，不仅是米尔肯和克拉维斯，还有沃伦·巴菲特、保罗·艾伦、约翰·多尔以及萨姆·泽尔，都打赌说教育业正沿着与此相同的方向发展。而一些来自传统行业的公司也正在对其投资，其中包括Sun、微软、Oracle、苹果、索尼、Harcourt General和华盛顿邮报集团。

美国政府宣称：一年中，国家花在教育上的经费总数达6350亿美元，超过退休金或国防拨款，并预计在下一个10年内，花在每个学生身上的教育经费会增长40%。私营公司目前占有13%的教育市场份额，且大多集中在培训方面，它们充满生机并将稳固发展。一家专门的顾问机构国际数据公司认为，在20年后教育市场中私营公司的份额将会增长到25%。

文章继续谈到：

美国的公立学校正在让家长们越来越失望，并已落后于国际平均水平。美国国内生产总值中，花在教育上的支出，多于世界上大多数国家，但结果并不理想。在标准化考试中，亚洲和欧洲的孩子经常打败他们的美国同龄人。超过40%的10岁美国孩子无法通过基础阅读测试；同时有4200万成人在某种程度上是现代文盲。造成这种结果的原因很多，其中很重要的一部分是：花费在每个孩子身上的6500美元有近一半被毫无意义的服务消耗掉了，其中大部分是管理经费。

现在公立和私立学校之间的障碍正在消失。企业家被允许进入公立教育系统。有1128所（还在增长中）特许的学校有权尝试由私人来管理，而不会失去政府拨款。

文章还指出：

不要惊讶，私有化的阻力也很大。教师工会对挑战他们权力的人的反抗，已经给人们留下了深刻的印象。

不要去不想要你的地方

1996年，我将我设计的教育游戏“现金流”推荐给一所著名大学的老师们，以征求他们的反馈意见。他们口头上的答复是：“我们不在学校里玩游戏，也没有兴趣教年轻人如何赚钱，他们有更重要的课程要学习。”

因此我们得出一个在商业中的结论：“不要去不想要你的地方。”也就是说，在需要你和你的产品的地方，你才更容易赚到钱。

好消息是，越来越多的学校开始使用我们这个游戏作为课堂教学产品。但最让人高兴是，公众喜欢我们的产品。在那些想要提升自己

的商业和财商教育的个人当中，我们的游戏销售得非常好。

我们终于回到了原地。2000年1月，美国雷鸟国际工商管理学院在他们的企业家课程中采用了《富爸爸穷爸爸》《富爸爸财务自由之路》和“现金流”游戏。这所大学的教育课程非常有名，并且得到国际上的承认。

回到计划上来

我发现对资金管理、企业和投资课程的需求极大，这些课程在学校里没有被教授。我预计在几年内，将会有主要的股票市场崩溃，其结果是许多人将没有足够的退休金，到他们年老时，这个问题就会凸显。我相信大约在10年内，人们会大声呼吁要求接受相关的财商教育。最近，联邦政府也告诫美国人不要一味地指望退休后的社会保险和医疗保险。不幸的是，这条消息对很多人来说已经太晚了，尤其是学校系统从来没有教过他们如何管理自己的钱。莎伦、金和我想要提供的就是这种教育——既使用我们现有的产品也通过互联网，其花费要比现有的学校系统所能提供的教育低得多。

当我们准备好通过互联网实施教育计划的时候，我们就会变成一家高科技和互联网公司，而不只是今天的出版公司。一旦我们可以用这种低成本的方式为更多的人提供我们的产品，公司价值就会成倍上升，因为我们能为国际市场提供更好、更方便和更便宜的产品。换句话说，我们可以用越来越少的付出，做越来越多的事，这是成为巨富的关键。

这样的话我就会成为亿万富翁吗？我不知道，但我正在朝这个目标努力。如果我能做到又该怎么做？我也不知道。然而它必须被指出来。我知道一点：许多年来，我一直抱怨学校没有教给我任何关于金钱、商业或者致富的知识。我经常觉得奇怪，他们为什么不讲授那些我一离开学校就会用到的课程，反而讲一些我知道自己永远也不会用

的东西呢？后来有一天，一个人告诉我：“不要再抱怨，做点事情来改变它。”今天我确实在这么做。因为我确信，如果我对没有在学校学到关于金钱、商业和致富的知识而感到不愉快的话，其他人可能也会有同样的不满。

总之，金、莎伦和我无意与学校系统竞争。现有的学校系统设计的目的是将人们培养成为雇员或专业人员。我们只是将我们低成本的产品，出售给那些需要我们产品的人，用以教育那些想成为企业家并拥有自己的企业，或者投资企业，而不是在别人的企业里工作的人，那才是我们的目标市场。我们把因特网看做是实现这一目标的完美系统，而不是通过传统的教育系统。这是我们的计划，只有时间能告诉我们3个人是否能够实现我们的目标。

如果你想实现财务自由，成为千万富翁甚至是亿万富翁，我们希望能做你的教育公司。

第41章 富人为什么会破产

我经常听到有人说：“等我赚够钱，就不会有财务问题了。”实际上，他们新的财务问题才刚刚开始。那么多新兴富翁突然破产的一个原因，就是他们用旧有的金钱习惯去处理新的金钱问题。

1977年，我开始了我的第一家大企业——尼龙和维可牢搭扣钱包公司。就像我在前面章节中提到的，创造的资产超过了创造这项资产的人。几年后，我又创造了另一项迅速增值的资产，再一次，资产超过了创造它的人。所以我又失去了这项资产。直到第三次创业时，我才领悟到了富爸爸反复指导我并要我学习的东西。

我的穷爸爸对我在生意上的大起大落感到震惊。他是一个慈爱的父亲，看着我前一分钟站在世界之巅，后一分钟又跌入深渊，这对他来说实在太痛苦了。富爸爸却为我高兴，在我两次大的创业和失败后，他说：“大部分百万富翁在成功之前都会损失掉3家公司。你现在只损失掉了两家，那些普通人则从未失去一家，这就是10%的人掌握着90%的财富的原因。”

讲完我赚进几百万又亏掉几百万的故事后，经常有人问我这样一个重要的问题：“富人为什么会破产？”我提出以下一些可能的原因，它们全都来自我个人的经验。

第一个原因：那些在贫困环境中长大的人，不懂得如何管理大量的金钱。

我已经说过，钱太多的问题和钱太少的问题一样大。如果一个人

没有学过如何管理大额资金，或者没有合适的财务顾问，就很有可能将钱存进银行或者干脆赔掉它们。

富爸爸说过：“金钱本身不会让你变得富有。实际上，金钱同时具有让你变富和变穷的力量。数十亿的人每天都在证明着这个事实。大多数人有了一些钱后只会将它花掉，于是变得更穷甚至债台高筑。这就是在有史以来经济发展最好的今天，仍然有这么多破产报道的原因。这个问题的产生，也源于人们得到钱后买下了他们认为是资产的负债。在今后几年内，我确信许多今天年轻的或暴发的百万富翁将陷入财务困境，因为他们缺少金钱管理技能。”

第二个原因：当人们有了钱之后，愉快的情绪就会像毒品一样让人精神亢奋。

富爸爸说：“得到很多钱的时候，人们感到自己很聪明，事实上他们已经开始变得愚蠢。他们认为自己拥有了全世界，便立刻出去开始花钱，就像用金子建造坟墓的塔特国王一样。”

我的税务顾问和注册会计师黛安娜·肯尼迪曾对我说：“我为许多有钱人做过顾问，他们赚了大把钞票后就开始走向破产，在这之前，他们倾向于做3件事。第一件，买一架喷气式飞机或者一艘大游艇；第二件，他们不断旅游；第三件，和自己的妻子离婚，娶一个更年轻的女人。当看见这些事发生的时候，我就开始为他们的破产做准备了。”当然，这很像第一个原因，他们买进负债，或者与一项资产离婚，然后创造一项负债，之后，他们又和一项新的负债结婚。现在，他们就有了两项或者更多的负债。

第三个原因：当你有钱的时候，一些朋友和亲戚会想和你接近。

对许多人来说，当你爱的人向你借钱时，对他们说“不”是最难的一件事。虽然这种事还没有发生在我身上，但是我看见过当一个人突然变得富有后，他的家庭和友谊破裂了。就像富爸爸所说的：“在致

富过程中，一个非常重要的技能就是学会向你自己和你爱的人说‘不’。”那些有钱后开始买游艇和大房子的人无法对自己说“不”，也不会对他们的家人说“不”。他们最后以负债累累收场，就是因为他们突然有了大笔的钱。

在你有钱后，不仅人们会想向你借钱，而且银行也想贷给你更多的钱，这就是为什么人们常说：“你不需要钱时，银行才愿意贷款给你。”如果情况变糟，不仅向朋友和亲戚收回借款很困难，银行也会不停地催促你偿还贷款。

第四个原因：那些暴富者拿着钱摇身一变成为“投资者”，但没有一点投资知识和经验。

这又回到了富爸爸的话题上，当人们突然有了钱以后，他们会认为自己的财商也提高了，但事实上却是降低了。而且一个人一旦有了钱，就会突然接到股票经纪人、房地产经纪人和投资经纪人的电话。富爸爸讲过一个关于经纪人的笑话：“他们被称为经纪人的原因，是因为他们还没你有钱。”在这里，我向那些觉得被冒犯的经纪人道歉，但是我认为富爸爸的笑话最初来自于他的证券经纪人。

我家的一个朋友得到了35万美元的遗产，然而不到6个月的时间，他所有的钱都赔在了股市里。不是因为市场，而是因为经纪人搅昏了这个认为钱已让自己变得更聪明的暴富者。在市场上，经纪人建议他定期买入，卖出，并在每一桩交易中抽取佣金，这种做法迫使顾客不恰当地增加了经纪人的佣金，因而是被明令禁止的。如果经纪人协会发现经纪人涉及这类行为，会向其处以巨额罚款，但是这种现象确实存在。

就像本书开头讲过的，只是因为你手中有钱，而符合作为一名特许投资者的要求，并不意味着你了解关于投资的任何事。

在今天火暴的股票市场中，许多公司也像个人一样盲目地投资。

带着大量的资金投入市场，许多公司忙着购买他们希望能成为资产的其他公司。在业内这被称为并购。问题在于，这些新收购的公司中有许多都可能成为负债。盲目买下一家小公司的大公司往往以财务陷入困境收场。

第五个原因：患得患失。许多时候，用穷人的眼光看钱的人，会过着一种害怕贫穷的日子。所以当财富从天而降的时候，对贫穷的恐惧不但没有减少，反而增加了。我的一个朋友，主要研究专业当日交易商的心理。他说：“你得到了你害怕的东西。”这就是许多职业投资者将心理学家列为团队一员的原因，至少我是这么做的。因为我也有和其他人一样的恐惧。就像前面所说的，赔钱有很多种方式，不只是赔在投资市场上。

第六个原因：人们不知道好支出和坏支出的区别。

我常常接到我的会计师或纳税筹划师的电话，他们说：“你必须买下另一处房地产。”换句话说，我的问题在于赚钱太多，而且我需要不断在房地产这样的项目上投入更多资金，因为我的退休金计划中没有很多钱。富人更富，是因为他们能利用税法的优惠政策进行更多的投资。其实是本该纳税的钱被用来购买另外的资产，这样扣除了一部分收入，也就合法地减少了应交的税款。

对我来说，为了创造财富和使创造的财富保值增值，先前列出的四面体是最重要的图表之一。当我把这张图表给别人看时，人们经常问我为什么支出是结构中的一部分。原因在于不管我们挣多少钱，是支出使我们变得更加富有或者更加贫穷。

富爸爸经常说：“如果你想知道一个人将变得更富有还是更贫穷，只要看看他的财务报表中的支出栏就行了。”富爸爸认为支出非常重要，他常说：“支出使你富有，也会使你贫穷。一个明智的企业主或投资者知道他们需要哪种支出，也知道如何控制支出。”

“我能创造资产的主要原因是，我会增加好的支出。”一天富爸爸对我说，“普通人的支出往往是不好的。”好支出和坏支出的区别，是富爸爸创造资产的最重要的原因之一，因为他创造的资产能买下其他的资产。当我还是小孩子的时候，曾经和他沿着海滩散步，看着他刚买下的一块昂贵的房地产，他对我说：“我也买不起这块土地，但我的企业买得起。”

如果你了解现有的适用于B象限的税法，你很快就会认识到富人更富的一个原因，就在于税法允许他们使用税前收入，去建立、创造或者购买其他的资产，而其他象限的人不能这样做。实际上，税法几乎就是要求你用税前收入进行更多的投资，这就是我接到那么多电话，要求我购买更多的房地产，或者收购其他公司的原因。而另一方面，E象限的人必须使用税后收入去建立、创造或者购买其他的资产。

钱太多了怎么办

“如果你想致富的话，就必须对如何赚到很多的钱有一个计划，你还必须在赚到钱之前对怎样打理这些钱有个计划。如果你没有计划，那你失去这些钱的速度常常会比你赚到它们的速度更快。”富爸爸让我学习房地产投资的原因之一，是让我在赚到很多钱之前就了解怎样投资房地产。现在，当我的会计师打电话告诉我“你的收入太多了，你需要进行更多的投资”的时候，我早已想好了将钱投往何处，使用怎样的公司结构，以及用它购买什么资产。我会打电话给我的经纪人，让他们购买更多的房地产。如果我要买证券，我通常会打电话给财务规划师，先买保险然后买股票、债券或者共同基金。换句话说，保险业为那些富有的企业主提供了特殊的保险产品。当一家公司买了保险以后，这对公司来说是一项支出，但是它通常也能成为给业主带来许多税收优惠的资产。也就是说，当我的会计师打来电话的时候，大量的资金已经按预定计划花掉了。作为支出，这些花销会使我

更富有、更安全。因此，对有钱人来说，财务顾问和保险代理人在团队中的作用非常重要。

这些年来，我目睹了许多原本利润很高的企业，最终以破产收场。为什么呢？因为他们没有管理好自己的支出。他们不是用钱购买其他的资产，比如房地产或者股票，而是将其消耗在无益的企业支出上，或者用来买更大的房子、漂亮的游艇、汽车以及去结交新的朋友。他们在财务上没有变得更强大，反而随着花出挣到的每一美元而变得相当拮据。

硬币的另一面

富爸爸经常说：“通过支出栏，富人们看到了硬币的另一面。大多数人认为支出是不好的，认为它使人们变穷。当你发现支出能使你致富的时候，你就开始看到硬币的另一面了。”他还说：“看支出栏就好像《爱丽丝漫游奇境记》中的爱丽丝，她透过镜子，看到了镜子另一面的奇异世界。”硬币的两面实际上对我来说没有多大意义，但是富爸爸说：“如果你想致富，就必须从硬币的两面来看待希望、恐惧和幻想。”

在与富爸爸的一次谈话中，他谈到了一些事，改变了我的思维方式，使我从穷人的思维走向了富人的思维。富爸爸对我说：“在制订好致富计划，熟悉了税法和公司法之后，我能通过支出栏变得富有，而普通人却因为支出栏而变穷。这就是一些人致富而另一些人穷困潦倒的最大的也是最重要的原因之一。如果你想致富并且保持富有的话，就一定要控制好你的支出。”

明白了这些以后，你就会理解为什么富爸爸要求“低收入高支出”，这正是致富之道。他说：“大多数人最终失去了钱并走向破产，是因为他们仍以穷人的方式来思维，而穷人要的是高收入低支出。如果你不转变这种观念的话，就将一直活在害怕贫穷的阴影之中，并变

得更加节俭，而不是通过提高自己的财商来使自己更加富有。一旦你明白了为什么有钱人要求‘低收入高支出’，你就会开始看到硬币的另一面。”

非常重要的一点

最后这一段，是本书最重要的段落之一。实际上本书就是一直围绕着这一段来写的。如果你没有弄明白，我建议你看过这本书的朋友坐下来，讨论一下以加深对本书内容的理解。我不期望你一定赞同本书的看法，只要你开始去思考这些问题就好了。你会开始认识到一个充满财富的世界，认识到你如何才能成为那个世界中的一分子。富爸爸说：“那些在头脑中没有转变金钱观念的人，只能看到硬币的一面，一个金钱匮乏的世界。即便他们确实赚到了一些钱，仍有可能永远看不到硬币的另一面，一个金钱充足的世界。”

认识到确实存在一个充满金钱的世界，理解了一些税法和公司法的知识并了解了控制支出的重要性之后，你可以开始看到一个完全不同的世界，一个极少人看到的世界。这种看法将开始在你的头脑中出现。假如你的精神视野可以改变，那么你就会明白富爸爸总爱说的那句话：“我通过支出变得越来越富有，而普通人通过支出变得越来越贫穷。”你要是明白了这句话，就会理解为什么我认为在教育系统中教授财务知识十分重要。所以，我的教育游戏“现金流”旨在帮助你发现一个极少人看到的世界。财务报表和《爱丽丝漫游奇境记》中的那面镜子很相像。在“现金流”这款游戏中，玩家通过分析财务报表，并将这些技能应用于现实生活，可以从“老鼠赛跑”的怪圈中跳出来，进入特许投资者的“快车道”。

怎样才能使“低收入高支出”行之有效

就像富爸爸所说的：“金钱只是一种观念。”最后的这些段落包含

了一些非常重要的观念。假如你完全理解了“低收入高支出”的益处，那么继续下去。如果没有，请花点时间和读过本书的人讨论一下。这种观念是本书的重点。它也解释了许多有钱人破产的原因。因此，尽你最大的努力去理解这一点，因为只顾创建资产、赚更多的钱并没有多大意义，最后你仍会失去。当我研究90/10规律时，发现那些只拥有10%财富的90%的人都是“高收入低支出者”。那正是他们处于目前状况的原因。

指导方针

所以问题是：“怎样通过低收入高支出让你致富？”答案可以在那些成熟投资者身上找到，他们利用税法和公司法，把支出转化为收入。

举个例子。这是一个成熟投资者正在制作的图表：

损益表

收入
支出

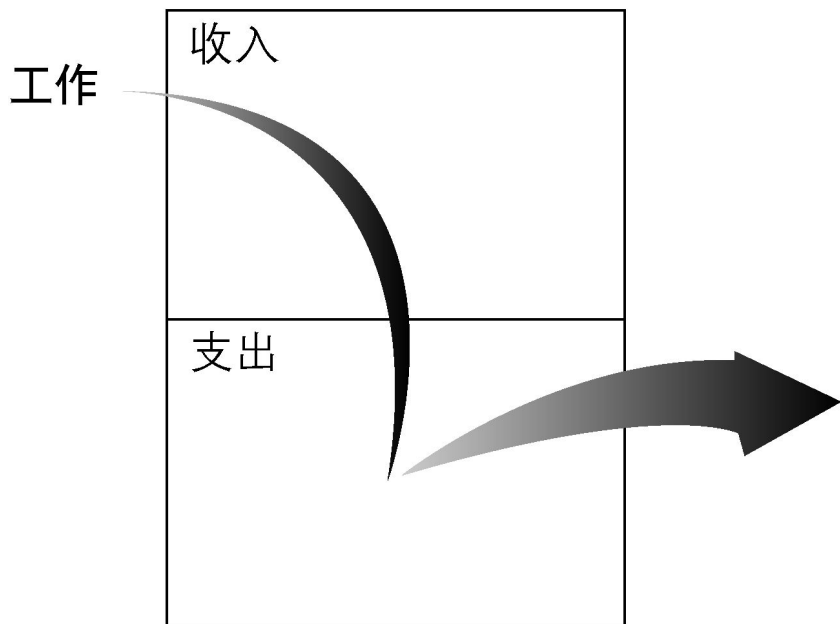
资产负债表

资产	负债
----	----

问题再次摆到了桌面上：怎样通过低收入高支出致富？

假如你开始明白这么做的方法和原因，那么你将发现一个越来越广阔、越来越富足的世界。将上面的图表和以下的图表进行比较：

损益表



资产负债表

资产	负债

这是反映世界上大多数财务状况的图表。换句话说，就是钱进来之后又从支出栏出去并且再没有回来。这就是有那么多的人努力省钱、节俭，减少支出的原因。这张图表同样适用于那样一些人，他们强调“我的房子是资产”，即使这些钱已从支出栏出去并且再也没有回来，至少没有立即回来。或者有人会说：“我每个月都在赔钱，但政

府会为我的损失给予税收减免。”他们与其这样说还不如说：“我通过投资赚钱，政府还给我税收减免。”

富爸爸说：“在这个问题中你可以发现你能拥有的最重要的控制之一。问题是，在同一个月中，从你的支出栏出去的钱，又从收入栏回来的比率是多少？”富爸爸花了大量的时间和我讨论这个话题。理解了他的观点之后，我看到了大部分人没有看到过的完全不同的世界。我看到了一个财富不断增长的世界，这里的人不像其他人那样，一味地努力工作、赚钱、减少支出。所以请问你自己同样的问题：“同一个月中，从你的支出栏出去的钱，又从收入栏回来的比率是多少？”如果你领悟到怎样做，你应该能够看到并创造出一个财富不断增长的世界。如果在理解上有一定困难的话，你不妨找其他人讨论一下应该怎样才能做到。如果你能开始理解的话，你将开始理解一个成熟投资者正在做的事。我认为它值得讨论，你可能会愿意经常阅读并讨论本书。实际上本书是用来转变人们观念的，从金钱匮乏的观念转变为创造一个充满金钱的世界的观念。

网络营销企业的价值是什么

当我和网络营销公司的人谈话时，我经常对他们说：“你不知道你的网络营销公司的价值所在。”我这么说是因为许多这类公司，只看重能赚多少钱。我经常告诫他们，重要的是他们能有多少税前收入用于投资，而不是说能挣多少钱。E象限的人做不到这一点。就我看来，这是网络营销公司最大的优势之一。如果营运得当，一家网络营销公司会使你比单纯依靠公司剩余收入富有得多。我有几个朋友，他们在网络营销上赚了上千万美元，现在仍然破产了。我谈及这一行业时，常常提醒网络营销的领导，他们工作的一个重要部分不只是教育人们怎样赚钱，还要教育人们怎样保住赢利，是支出使人们最终变得富有或贫穷。

为什么多家企业比一家企业好

不仅网络营销业人士没有认识到他们企业的价值，我看到过许多善于创业的企业家也没有认识到他的企业的真正价值。发生这种情况的原因是“创建企业只是为了出售”这种观念的流行。成熟投资者了解税法和公司法，而企业主们不了解。因此，他们不是创建企业以购买资产，而通常只是建立企业，然后卖掉它，付完税将现金存进银行，又重新开始。

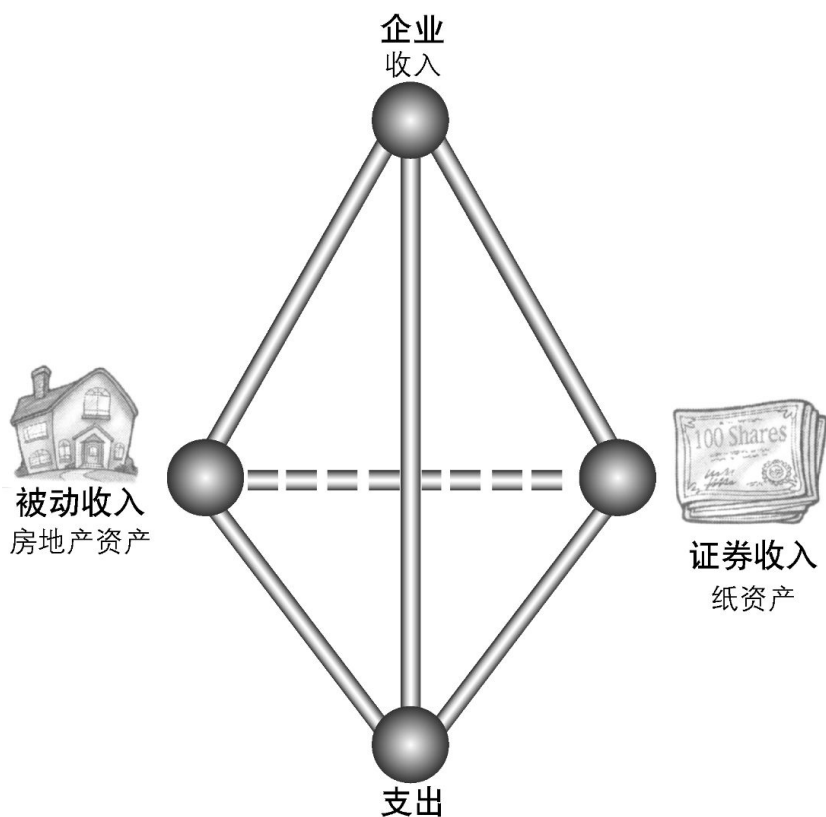
我有几个朋友，他们创办公司只是为了出售它。有两个朋友卖掉了他们的公司，得到了现金，但在下一次的商业冒险中他们又失去了所有的钱。他们失败是由于90/10规律仍然在起作用。这两个来自S象限的人，创建了B象限的企业，然后将企业卖给了B象限的人。购买者当然认识到了这个B象限企业的潜在价值。因此，出售公司的那些朋友最终破了产，尽管他们已经拿到了几百万美元。而他们创建的那家公司在继续为新的所有者创造财富。

一个成熟的企业所有者和投资者会尽他们最大的努力，让企业留在自己手中的时间尽可能的长，让它购买尽可能多的稳定的资产，然后才卖掉企业并付尽可能少的税款，同时保留尽可能多的资产。就像富爸爸所说的：“我创建一家企业的主要原因，是让它为我购买资产。”对于许多创业者来说，他们创建的企业是他们唯一的资产，因为他们采用的是单一公司策略，不能充分发挥多公司投资策略的作用（再次强调，采用这种策略需要一个专业顾问团队）。这指出了B象限的一大优势，就是可以利用适用于这一象限的税法以税前收入投资，从而使你更加富有。实际上，这是法律因你尽可能地进行投资而给予的回报。毕竟，是富人制定了规则。

支出的力量

这就是支出既能成为资产，又能成为负债的原因（不管你挣了多少钱）。90%的人只占有10%的财富的一个原因，是他们不知道怎样去花掉他们挣的钱。富爸爸说过：“有钱人能将垃圾变成金钱，而其他人将金钱变成垃圾。”

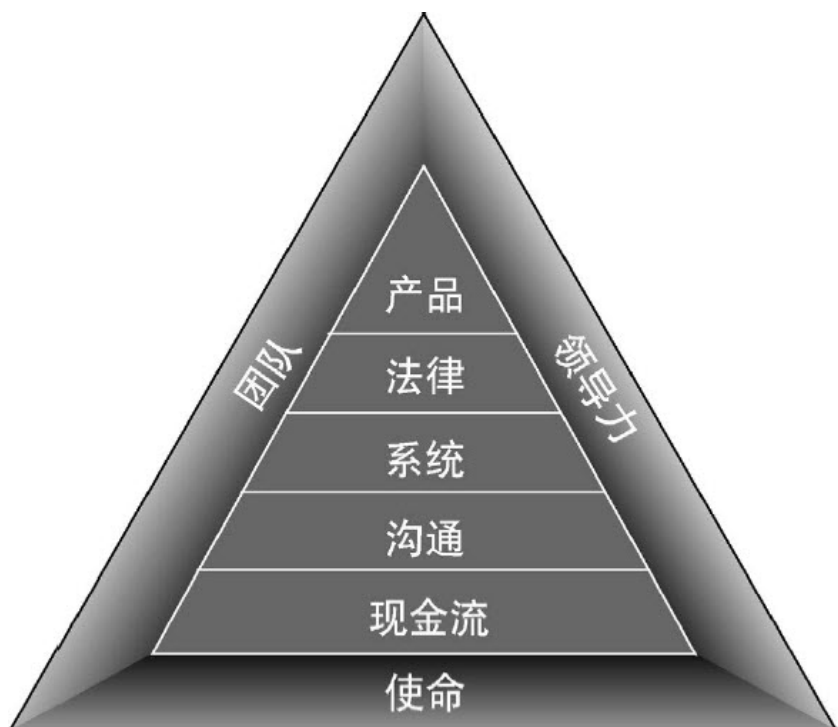
所以，“富人为什么会破产”这个问题的答案是什么呢？“这和穷人仍然贫穷，中产阶级在财务上苦苦挣扎的原因相同。”富人、穷人和中产阶级破产，都是因为他们无法控制自己的支出。他们没有通过支出使自己变得富有，而是因为支出变得贫穷。



第五阶段

财富回馈

Rich Dad's Guide To Investing



第42章 你做好财富回馈的准备了吗

第十大投资者控制：财富回馈控制

最近，我的一个高中同学丹路过我所在的小镇，问我要不要一起打高尔夫球。丹是个高尔夫球高手，而我好几个月没玩了，所以刚开始我犹豫了一下。但想到打球的目的是一起重温往日的友谊，而不是为了争夺一场高尔夫球比赛的胜利，我便答应了。

丹的高尔夫球技让我感到自愧不如。坐在高尔夫球车上，我们的谈话转移到了各自这段时间在做什么。当我告诉丹我已经退休，正在筹建两家公司，一家上市公司，一家私营公司的时候，他勃然大怒。愤怒使他口不择言，骂我贪婪，只想到自己而剥削穷人。我努力保持冷静，但是一个小时之后，我再也忍不住了。最后我问他：“是什么让你认为富人是贪婪的呢？”

他回答说：“因为我整天面对那些穷人，我从没有看到富人为他们做过些什么。”丹是一个为那些请不起律师的人提供法律援助的律师。“贫富差距越来越大，而这种状况并没有改善。现在有些家庭甚至已经失去了摆脱贫困生活的希望。他们看不到梦想，而美好的梦想正是美国的基石。还有像你这样的家伙赚的钱越来越多，那就是你的全部想法吗？开公司，挣大钱？你已经变得和迈克的爸爸一样坏了——一个只知道赚钱的贪婪的富人。”

随着比赛的进行，丹的情绪平静下来。最后在比赛结束的时候，我们约定第二天在饭店的餐厅见面，我会拿出一些正在做的东西给他看。

第二天，我拿给丹看我的游戏。“这个游戏是做什么的？”等我们坐下后，丹问我。

我向他展示了那个游戏，并向他解释我的“贫穷是由于缺乏教育”的理论。“它是一个学习环境，”我说，“可以在家庭中学习。因为学校没有教给你金钱方面的知识，所以只好在家中学习了。”

“那这个游戏可以教些什么呢？”丹问。

“它教授财务知识词汇，”我说，“在我看来，词语是人类拥有的最有力的工具或资产。因为词语影响我们的大脑，而我们的大脑又创造着我们的现实世界。许多人的问题是，当他们离开了家和学校时，还从来没有学过或理解关于金钱方面的词汇……结果导致一生都在财务上苦苦挣扎。”

当女服务生为我们添咖啡的时候，丹研究了那个色彩丰富的游戏。“那么你计划靠这个桌面游戏结束贫穷了？”他讽刺地问。

“不，”我轻轻地笑了，“我没有那么天真乐观。我设计这个游戏，主要为了那些想成为企业老板和投资者的人。现金流管理是任何一个想致富的人所必备的一项基本技能。”

“那么你设计它的目的是为了那些想致富的人，而不是为了穷人？”丹说，他的怒气又上来了。

看着他的情绪化反应，我又忍不住笑了起来。“不不不，”我说，“我设计这个游戏没有把穷人排除在外。我再强调一次，我创造这个游戏的目的是针对那些想致富的人，不管 he 现在是穷还是富。”

丹的表情看起来缓和了一些，虽然只是一点点。

“确实，”我温和地说，“我的产品是为那些想致富的人设计的。”我又重复了一次：“但首先得他们自己想变得富有，否则，不管他们是谁或者他们的财务状况如何，我的产品都帮不了他们。我的产品也不一定能帮助富人和中产阶级，除非他们自己想变得更加富有。”

丹坐在那儿不断地摇头，他的怒气更大了。最后他说：“你的意思是说我用了一生的时间去帮助别人，但实际上我帮不到他们吗？”

“不，我不是那个意思。”我说，“我不能评论你做的事情或者你的作用，何况那也不是我能评判的。”

“那你是什么意思？”丹问。

“我是说除非人们真的想帮助自己，否则谁也帮不了他们。”我说，“如果人们对致富没有兴趣，我的产品就没有价值。”

丹静静地坐在那里，领会着我试图指出的差异。“在司法界和法律援助工作中，我经常给人们一些建议。但许多人不予采纳，”丹说，“一两年以后我再见到他们，情况仍是老样子。他们又被关进监狱，或者再次以家庭暴力或其他什么罪名被起诉。你就是这个意思吧？除非人们真的想要改变自己的生活状况，否则建议是不会起作用的？”

“我就是这个意思，”我说，“这就是最科学的食谱和锻炼计划都不能起到减肥效果的原因，除非他们真的想减肥。同样的道理，让一个对这门课程根本不感兴趣的学生坐在教室里学习常常只是在浪费时间，而且会影响其他人。教一个对学习没有兴趣的人很困难。例如，我对学习摔跤没有兴趣，你就不能强迫我去学。但我对高尔夫球不一样，我愿意努力地学，每天用几个小时练习，花很多钱上课，这一切

都因为我想学。”

丹坐在那里点点头，说：“我明白了。”

“但我还没有给你看这个游戏中关于致富的那方面，”我说，“我想让你看看富爸爸是怎样教育我和迈克关于慷慨和财富回馈的。”

在接下来的10分钟里，我向丹说明了富爸爸计划中的第五个阶段，向他指出慷慨和慈善是富爸爸计划中的一大部分。当我回到游戏时，我对丹说：“迈克的爸爸教给我们财富和金钱的5个不同阶段。第五阶段是你在赚钱之后有回报的义务。迈克的爸爸始终坚信，挣了钱然后将它存起来是对金钱力量的误用。”

“所以，你将迈克爸爸的计划中的第五阶段放在了你的游戏之中，”丹有点怀疑地问，“你的游戏不仅教人们致富，而且还教人们慷慨？”

我点头说：“它是我计划的一部分，一个非常重要的部分。”

丹与迈克和我一起长大，他知道富爸爸是谁。他听说过我从越南回来后与富爸爸一起草拟的那份投资计划。丹清楚我是经受过怎样的磨难，才学会了做一个企业家和投资者的。因此，当我说到在第三和第四阶段，我投资其他企业并变得更有钱时，他没有对我发火。现在，他正在听我讲第五阶段。

“我说过，第五阶段有可能是富爸爸计划中最重要的一個阶段，我特意将它列入这个游戏之中。”我说。

“那什么是第五阶段？”丹问，“你在游戏板上指给我看。”

于是我指出游戏中“快车道”上的粉色方块给他看。游戏包括两条不同的路线。一条环形路线在内部，称做“老鼠赛跑”；一条矩形路线在外部，称做“快车道”，富人们就在这里投资。“这些粉色的方块就是

第五阶段。”我指着其中一个方块说。

“建一座少儿图书馆。”丹读着我手指指向的角落上的方块上的字，大声地念了出来。

然后我指向另一个方块。

“建一所癌症研究中心。”丹高声念道。

“这一块也是。”我说着，手指移开指向了另一个方块。

“信仰。”丹读着我手指指向的下面一行小字。

“你的意思是你把慈善方块编入快车道？”丹问，“富人的投资车道？”

我点点头说：“是的，在快车道上有两种梦想，满足个人的奢侈和用你的额外财富创造一个更加美好的世界。”

丹缓缓摇头道：“你是说迈克的爸爸在教你和迈克如何致富的同时，也教你们做好慈善工作。”

我点点头，手指迅速地划过游戏板的“快车道”上那些代表慈善事业的方块，说：“富爸爸说，最重要的投资者控制之一，就是控制财富回馈，将大部分财富回馈给社会。”

“他是一个出了名的贪婪的有钱人，”丹说，“许多人对他评价很糟，认为他太贪心。”

“大多数人是那么想的，”我回答，“但我和迈克了解的不同。他赚的钱越多，送出去的钱也越多，只是他从不愿引人注意。”

“这我不知道，”丹说，“难道他晚年一直在把自己积蓄的全部的财富回报给社会吗？”

“当然不是全部，”我说，“他还想留一些给他的孩子们。我想强调的是许多人都抱有这种看法，认为富人们很贪婪。这种看法蒙蔽了他们的双眼，让他们看不清事实或现实——不是所有的富人都贪婪。如果你睁开眼睛看看，会发现许多富豪为社会作出了巨大的经济贡献。看看安德鲁·卡内基通过兴建图书馆、亨利·福特通过福特基金会、洛克菲勒通过洛克菲勒基金会作出的回馈。我的偶像‘量子基金’的创始人乔治·索罗斯，现在正投入巨额资金希望能建立一个全球组织，以增进国家间的经济了解。但是我们经常听到的只是政治家谈论的关于他和他的对冲基金引来的麻烦事。”

“约翰·D·洛克菲勒不但创建慈善基金，他还像许多有钱的校友捐助母校一样，大举捐资给芝加哥大学。还有许多超级富豪建立了他们自己的高等教育院校，比如斯坦福建立了斯坦福大学，杜克建立了杜克大学。富翁们对高等教育总是很慷慨的。”

“范德尔比特大学就是由一位非常富有的企业家创建的。”丹补充道。

“我知道富翁们创造了工作机会，提供食物和服务使人们生活得好一些。而你现在告诉我的是，他们常常将财富回馈给社会。”丹说。

“那正是我所说的，”我回答，“但仍然有许多人只看到某些富人贪婪的一面。我知道有的富人很贪婪，但是也有贪婪的穷人。”

“因此你的富爸爸又把财富回报给了社会。”丹重复道。

“是的，”我回答，“所有阶段中第五阶段是最让他快乐的。此外，慈善事业使他的支出增加，收入减少，使他穿过了那面镜子。”

“什么？”丹被弄糊涂了，有些结结巴巴地说，“什么镜子？”

“没什么，”我说，“你只要知道慷慨在很多方面都让他开心就行

了。”

“他做了些什么？”丹问。

“因为他自己的父亲死于癌症，所以富爸爸在基金中拨了一笔巨款来从事癌症研究工作。他还在一家小乡村医院建立了癌症病房，这样村民们在家人生病住院时，也可以就近照顾他们。作为一个非常虔诚的教徒，他还为教堂修建了一栋教学楼，这样教堂就能为孩子们开办一所更大的主日学校。他赞助艺术事业，在为博物馆捐款的同时，还收购许多有才华的艺术家的作品。最棒的是他建立的基金被管理得非常好，即使在他去世以后，还能继续赢利和不断捐款。所以说，即使在他死后，他仍然在为社会作着巨大的贡献。他建立的信托和基金在未来还会为许多有价值的事业提供资金支持。”

“他计划在活着的时候赚很多钱，也打算在死后财源滚滚。”丹说。

“他的确有这个计划。”我回答。

“所以你的游戏‘现金流’，确实实地包括了富爸爸教给你的所有东西。他教会你如何赚钱和如何回报社会。”丹说。

“我尽自己最大的努力将富爸爸教给我的关于财富的重要知识融入这个游戏中。财富回馈的重要性是他教给我的东西之一，”我回答，“他教我如何去获取财富，也教我如何控制好财富回馈。”

“我希望有更多的人这样做。”丹说。

“噢，会有更多的人回馈社会的，”我说，“你只要看看在婴儿潮出生的这一代人。在20世纪60年代，他们中的许多人都是嬉皮士，而今天他们正迅速成为千万富翁。未来几年，作为革命的一部分的他们，将带着现金流全力参与这一事业。这些旧日的嬉皮士和他们那一代中的其他人大多具有强烈的社会责任感。他们从60年代的学校生活中学

到的东西，将在今后几年得到实现。财富加上理想，他们将成为世界上一股重要的金融、政治和社会力量。我认为他们会去做那些我们的政府无力负担的慈善事业。他们中的许多富翁会完成他们在贫穷时想完成的社会责任，因为今天他们已经变得富有。”

“是什么让你认为他们会慷慨解囊的？”丹问。

“因为已经发生了，”我回答，“特德·特纳承诺向联合国捐款10亿美元，还指责其他像比尔·盖茨这样的人不够大方。这一挑衅提出不到3年，比尔·盖茨一人就为各项慈善事业捐款40亿美元……盖茨还很年轻。你能想象他在以后几十年中会有多少捐款吗？”

“但这不是由于他正在和联邦政府打官司吗？”丹问，“他捐钱不是为了使自己的形象看起来好一些吗？”

“好吧，许多记者爱在他们的文章中指出这一点，关于他的慷慨背后的‘目的’。但是让我问你一个问题，有多少记者捐过40亿美元呢？”我平静地问，“事实是，仅在1999年，盖茨就让他的全职工作人员捐款3.25亿美元。又有多少记者在1999年捐了3.25亿美元呢？所以，即使他这一举动的勇气来自于特纳的激将，事实仍然是他捐了款。事实就是这些在婴儿潮出生的富有的企业家会相互施压，让对方无法吝啬。为富不仁，会被看不起。”

“那么，迈克的爸爸是一个慷慨的人，并且他教你和迈克学会大方。”

我点头：“即使镇上的许多人因为他的富有而批评他，他仍然暗中捐款。慷慨在让他快乐的同时也给了他独到的商业眼光。”

“我真的不知道这些，”丹轻声说，语调中几乎是带着一种敬意，已经对富爸爸有了不同的看法，“捐款让他快乐吗？”

我点点头：“在他生命的最后几年里，我在他身上看到了以前从

没看见过的平静。他一生做过许多善事，死后也会继续下去。他的人生是无憾的。”

“他为我和迈克感到骄傲，”我继续说，“他也说过他知道我更像我的穷爸爸。他知道我是一名教师，他希望我能把他教给我的知识传授给别人。他想要我同时像两个爸爸——一个富翁同时也是一名教师。”

“就是这些了吗？”丹问。

“不，”我回答，“这不是他留给我的话。他总是担心我会放弃这条路，或走不下去。他担心我不能持之以恒地将我的投资计划变成现实，那意味着我的财务梦想无法实现。他总是担心我会半途而废，去做那些容易而不必要的事。”

“坚持向前，坚持关注你自己的事业，始终要忠实于自己的理想，那么你所有的梦想都会成为现实。”我轻声地说，“那是他给我的最后一个建议。”

我仍沉浸在对往日的追忆之中，丹把我拉回现实，他问：“那你所有的梦想都实现了吗？”

“大部分。”我回答，“我仍想成为终极投资者，而且我们刚刚建立我们的基金。”

“什么基金？”他问。

“当金、莎伦和我创建现金流技术公司的时候，我们的使命就是‘提高人类的财务健康水平’。”

“那是一个很有野心的使命。”丹说着，扬起了眉毛。

“我知道你会说什么，但每天我们都在完成这一使命。每天我们

都会接到那些开始行动起来改善自己财务生活的人的电话、信件和电子邮件。人们使用我们的产品的良好反响使我们精神振奋。每次听到有人的财务健康水平提高了，我们就觉得我们又在完成自己使命的道路上前进了一步。”

“那基金呢？”丹又问。

“我们建立了‘财务教育基金’，这样就有了一个不以赢利为目的的实体来进行社会回馈。我们的学员和顾客这样眷顾我们，让我们想更多地回报他们。这个基金将尽力援助其他机构教授理财知识。”

“例如，我们有一位高中教师在印第安纳教授‘现金流’的成人版和高级版给他的学生们。他帮助我们设计了一套其他教师也可以在课堂上使用的课程。今年春天，他打算把他的高中学生送到小学去，教小学生使用为孩子们设计的‘现金流’游戏。实际上，我们在亚利桑那州的塔克森男孩和女孩俱乐部中，让年长的孩子教那些年幼的孩子玩‘现金流’游戏。让‘孩子教育孩子’的这个想法让我们相当振奋，并希望能在世界上推广这个项目。基金可以帮助这一项目的实施。”

“罗伯特，这听起来太棒了。看到你精力充沛地做善事，我真高兴。”丹说。

“我们仍在发展这个基金和它的项目，并去支持任何我们能提供教学支援的地方。金、莎伦和我得老天眷顾得以成功，我们希望能帮助更多的人学习财务知识，想方设法回馈社会。”

依据1986年修正的《国内税收法》第501条第3款规定而建立和运作的“财务教育基金”，是一个从事慈善和教育事业的非赢利的公司实体，目的是扶助贫困，支援教育、慈善、宗教和科学项目，并支持进行理财教育的组织。

现金流技术公司为基金提供支持。在提供部分资金支持以外，

还为基金提供工作人员、办公地点和服务。

总结

为什么赚钱不需要花钱

最近，在给一个投资辅导班上课的时候，有人问我：“能不能向我推荐一家可投资的互联网公司？”

我回答：“为什么要为别人的互联网公司投资呢？为什么你不创建一家公司让别人来投资呢？”

就像本书前面提到的那样，有许多关于投资的书讲的是怎样购买资产。本书讲的是学习怎样创造能购买其他资产的资产。那么为什么不花时间考虑如何创建资产呢？我这么说，是因为创造资产从没有像现在这样容易。

这个世界10岁了

1998年10月11日，美林银行在美国的几家大报纸上刊登了一幅整版广告，宣称这个世界只有10岁。为什么只有10岁呢？因为自从柏林墙拆除到当时大约有10年。一些经济历史学家把柏林墙的拆除看做工业时代结束和信息时代开始的标志。

直到信息时代来临，大多数人都还在从外部进行投资。既然这个世界才刚刚超过10岁，有越来越多的人能从内部而不是从外部进行投资，那么我回答：“为什么投资别人的公司？为什么不创建自己的公司？”我的意思是：“现在是信息时代，为什么要做外部投资者而不是

内部投资者？”

3个时代

在农耕时代，富人是那些能俯瞰大片肥沃农田的城堡主。他们被叫做君主和贵族。如果你没有出生在这个群体中，那么你就是局外人，也没有什么机会成为内部人。90/10规律控制着人们的生活。因此，10%的人因为婚姻、出身和武力而能够掌权；其他90%的人成为奴隶或者农民，耕耘土地而一无所有。

在农耕时代，如果你规规矩矩、努力工作，人们会尊敬你，勤劳的观念由父母传给孩子。同时人们憎恶那些无所事事的富人。90%的人努力工作来供养余下的10%的人，而他们看起来什么都不做。这一观念也同时从父母传给孩子。这些观念慢慢变成普遍的思想，代代相传下来。

然后，工业时代来临。财富不再是农田而是房地产。建筑物、工厂、仓库、矿产和工人住宅在土地上建立起来。突然之间，肥沃的农田开始跌价，因为财富开始转移到建在土地上的建筑的主人。事实上，一件有趣的事发生了。突然，肥沃土地的价值比不上不易耕种的岩石地。岩石地突然变得更有价值，是因为它比肥沃的土地更便宜。同时，它还可以承受得起像摩天大楼、工厂这些更高更大的建筑物，并且还常常蕴藏着石油、铁和铜这类推动工业时代发展的资源。当工业时代来临的时候，许多农民的实际收益降低了，为了维持生活，他们不得不更加努力地劳作，耕种比以前更多的土地。

在工业时代，去学校学习然后找工作的观念开始流行。在农耕时代，正规的教育不是必需的，因为职业可以由父母传给孩子，面包师教他们的孩子也做面包师，等等。在工业时代即将结束时，“一份”工作或者“一生一份”工作的观念变得很普遍。你去学校念书，得到一份终身工作，在公司或者社会团体中拼命工作并向上爬，当你退休后，

公司和政府会照顾你的生活需要。

在工业时代，那些不是贵族出身的人也可以变得有钱有权。白手起家的传奇故事驱策着野心家们。创业者可以由一无所有成为亿万富翁。当亨利·福特决定大规模地生产汽车时，他发现在底特律（当时只是一个小镇）附近，有一些农民不想要的廉价的岩石地，这样，一个产业诞生了。福特家族在实质上成为了新贵族，和他们一起做生意的人，也变成了富有的新贵族。这些新名字变得和国王与王后的名字一样响当当，如洛克菲勒、斯坦福和卡内基。人们经常在蔑视他们的财富和权势的同时又对他们肃然起敬。

工业时代仍和农耕时代一样，只有一少部分人掌握着大部分的财富。虽然在这个时代，10%的人不是因为出身，而是依靠自身能力成为富人，但90/10规律仍然成立。它能起作用的原因是：创造和管理财富除了需要大笔资金、人力、土地和权力之外，还需要巨大的努力和合作。例如，建立一家资本密集型的汽车公司或者石油、矿业公司，要花费巨额资金、占用大片土地和雇用许多受过正规教育的具有聪明才智的人才。此外，为建立这样的企业，你必须长年累月地经受官僚们定下的各种考验——比如环境保护法、贸易协议、劳动法，等等。在工业时代，大多数人的生活水准有所提高，但真正的财富控制权仍在少数人手中。规则改变了。

90/10规律改变了

当柏林墙倒塌和互联网建立以后，许多规则发生了变化。最重要的规则改变之一是，90/10规律的改变。虽然可能仍只有10%的人掌握着90%财富，但是成为那10%的人的道路或机会却发生了改变。网络使加入那10%的人需要花的代价发生了改变。今天，不再像农耕时代那样，你必须出身于贵族家庭，也不再像工业时代那样，需要巨额资金、土地和人力的投入才能成为那10%的人。今天，加入10%俱乐

部的代价就是思想，而思想是免费的。

在信息时代，是信息或者思想使你变得非常非常富有。因此，一个今年名不见经传的人，明年有可能就会出现在世界级富豪的排行榜上。这类人常常后来居上，超过了那些成年累月积累财富的人。从没有工作过的大学生成为了亿万富翁，而高中生又会超过与他们同时代的大学生们。

我个人认为，我们所有的人都有一个独一无二的、卓越的创造性思想，思想可以转化为资产。世界上大多数人的问题的关键在于，没有富爸爸这样的人指导他们理解B-I三角形的力量。所以我觉得教会更多的人成为创业者，教会他们实施自己独一无二的构想并将它们变成能创造财富的商机，是非常重要的。如果我们这样做，随着信息时代在全世界的扩展，我们的社会将更加繁荣。

在世界历史的这个非常时期的开端，财富的90/10规律可能不再适用。人们不再必须通过花钱去挣钱，不再必须凭借广阔的土地和资源来致富，不再必须依靠处于高位的朋友来变得富有。你的家人是否是乘坐“五月花”号来到美洲大陆的已不再重要，你上哪一所大学，你的性别、种族以及宗教信仰也已经无关紧要了。今天只需要思想。就像富爸爸经常说的：“金钱是一种思想。”但是对一些人来说，最难改变的就是陈旧的思想。有一句老话是：“你不能教会老狗玩新把戏。”我认为更贴切的说法是：“你是教不会一个因循守旧的人去接受新东西的，不论他们年轻还是年老。”

所以当有人问我“你会投资哪家互联网公司”时，我仍然回答：“为什么不投资你自己的互联网公司呢？”我不是一定要提问者去创建一家公司，我所做的一切只是要他们换个角度思考，思考建立他们自己公司的可能性。实际上，现在在网络上有许多特许权和网络营销机会可以利用。当人们去考虑创建自己的B象限企业时，他们的思维就从繁重的工作和物质的局限中，转向了获取无限财富的可能。获取财富

的成本只是思想，而我们正处于充满思想的时代中。我不是在建议这些人放弃工作，立即去开办公司。但是，我希望他们在继续全职工作的同时，能够考虑利用业余时间创办企业。

挑战旧观念

在今天的股票市场上，你经常会听到公告人说：“旧经济对抗新经济。”在很大程度上，跟不上时代的人正是那些继续沿用与新经济观念相对抗的旧经济观念的人。

富爸爸不断地提醒我和迈克，金钱就是一种思想。他还告诫我们要保持高度警觉，留意我们的思想并在它们需要挑战的时候挑战它们。因为那时候我还年轻，缺乏经验，所以并没有完全领悟到他的意思。现在，当我变得年长和明智后，对他“挑战旧观念”的忠告佩服得五体投地。就像富爸爸说过的：“今天对你来说是正确的，明天就可能成为错误的。”

亚马逊网站是一家没有任何赢利或房地产的公司，但它在股票市场上的成长速度比许多固定的零售企业，如沃尔玛、希尔斯、J. C. Penny和K-Mart等更快，价值比它们更高。一个新的无赢利的网络零售企业比那些属于工业时代的拥有稳定利润、多年经验和大量房地产的零售企业更有价值，比任何旧时代的君主都更有资产。其原因就是它不需要数额巨大的房地产、资金和人力去维持运营。在工业时代使零售企业更有价值的东西，正使它们在信息时代更没有价值。你常常听见人们说：“规则已经改变了。”当越来越多的互联网公司以更低的价格出售同样的产品来争夺利润的时候，我就在想，未来这些传统的零售企业和他们的投资者将用什么来支撑呢？换句话说，虽然亚马逊网站今天不赢利，但是它正在介入并夺取那些现在赢利的公司的利润。将来，工作安全、薪水增加、员工福利和投资者的忠诚会意味着什么呢？房地产的价值会发生怎样的变化呢？只有时间能回答这一

切。

我认为许多新的互联网公司将会倒闭，给投资者造成数十亿美元的损失。他们倒闭是因为一家公司能生存下去的最终原因，还是利润和净现金流。但是也会有许多工业时代的公司，因为与没有房地产的网上零售企业的价格竞争而倒闭。我最近听到一位传统商业领域的零售商说：“我们会使购物成为一种娱乐。”这种想法的问题在于，让购物成为娱乐的代价高昂，许多购物者会来享受这种娱乐但仍旧在网上去搜寻和购买更为廉价的商品。

我有一个亲密的朋友，做我的旅行代理人很多年了。然而，这段时间以来，她不得不向我收取订票的费用，因为航空公司已经停止为她售票付佣金。她不得不解雇了几个忠心耿耿的员工，并且还在担心我会到网上去订购价格更低的机票。也是在这段时间，有个不是旅行代理人，也不受旅游业法规约束的人创建了一家互联网公司叫做“价格线”网。一夜之间，“价格线”公司的创始人杰·沃克凭借着一个创意进入了《福布斯》排行榜，成为了世界上最富有的400人之一，这一创意就是拍卖一件“垃圾”商品——众所周知的航线中的空位。

他做到这些只用了几年时间。而我的朋友却在解雇员工，并指望由于她的努力工作和良好服务能留住老顾客。我完全相信她会做得很好，但是她多年前开始的希望成为她退休保障的生意正变成一份没有保证的全职工作，而且当她准备退休时，这个生意可能已经没有任何价值了。

事情发生了变化

既然不必用钱去挣钱，那么为什么不走出去挣钱呢？为什么不去找投资者为你的创意投资并使你们都变得富有呢？答案是，因为陈旧的观念常常会阻碍你前进。

就像美林银行宣称的那样：“世界只有10岁。”那么，改变你的想法还不晚，如果你还没有开始自己的事业，就要开始去追上时代的脚步了。但有的时候，最难改变的就是陈旧的观念。下面列出的是一些有必要改进的陈腐观念，虽然它们已经传了一代又一代了：

1. “规规矩矩做人，勤勤恳恳工作。”今天的现实是，从事最辛苦体力劳动的人，报酬最低，纳税最多。我不是说不要努力工作，我所说的是我们需要不断地向我们的老观念挑战，可能的话，考虑一些新的东西。考虑一下在业余时间为自己的企业努力工作吧！

今天，我们不应该只限于一个象限，而需要对“现金流象限”的4个象限都非常熟悉。毕竟，我们处于信息时代，一生只为一份工作而努力已经是陈腐的观念。

2. “悠闲的富人非常懒惰。”事实是，你在工作中花费的体力劳动越少，你致富的机会就越大。再强调一下，我不是说不要努力工作，我的建议是，在今天我们都需要学会更多地通过智力而不是单纯靠体力来挣钱。那些钱赚得最多的人体力劳动最少，因为他们是为被动收入和证券收入工作，而不是为劳动收入工作。现在你应该明白，一个真正的投资者所做的，是将劳动收入转化为被动收入和证券收入。

在我看来，今天悠闲的富人并不懒惰，只不过是他们的钱在为他们努力地工作。如果你想加入10%的群体，你必须学会更多地靠脑力而不是体力赚钱。

3. “上学然后找份工作。”工业时代，人们在65岁退休，因为他们常常由于精疲力竭而无法搬动轮胎，也无法在流水线上把引擎装配到汽车上。今天，信息和技术发展如此之快，如果你在技术上已经落伍，18个月甚至更快你就会面临被淘汰。许多人说今天的学生，从学校刚一毕业，技术就已经过时了。现在看来，富爸爸的观点“学校智

慧很重要，但街头智慧也很重要”可能更加符合社会现实情况。我们正处在一个自学的社会，不再是从父母（比如在农耕时代）或者学校（比如在工业时代）那里学到知识。孩子们正在教他们的父母使用计算机，许多公司也正在更多地招聘有高技术的年轻人，而不是有大学学历的中年管理人员。

要想站在时代的前端，从学校和社会中学习仍然极为重要。和年轻人谈话时，我建议他们学习职业运动员和大学教授的思维方式。职业运动员明白，一旦更年轻的运动员超过了他们，他们的职业生涯就会结束。大学教授们知道，如果他们不断学习，那么年龄越大，他们的价值就会越高。在今天这两种观点都非常重要。

富爸爸的建议在今天更加正确

你们中那些读过我们前两本书的人知道，同时听取两个不同的爸爸关于金钱、企业和投资的意见，我经历了怎样的困难。1955年，我的穷爸爸坚持说：“去学校读书，拿到好分数，毕业后找一份安稳的工作。”另一方面，我的富爸爸坚持说：“关注你自己的事业。”穷爸爸认为投资并不重要，因为他相信：“公司和政府会为你退休后的生活和医疗负责。退休金计划是你应得的利益的一部分，你有权享受它。”而富爸爸仍会说：“关注你自己的事业。”穷爸爸坚信应该做一个规规矩矩的、努力工作的人。他说：“找份工作，努力工作并争取晋升。记住，公司不喜欢换工作太频繁的人，它按资历和忠诚度给奖励。”而富爸爸依旧会说：“关注你自己的事业。”

富爸爸认为，你必须不断地向你自己的观念挑战。穷爸爸则坚信，他所受的教育非常有价值且最为重要。他相信有正确的答案和错误的答案。富爸爸认为世界在发展变化，我们需要不断地学习。他不相信正确答案或错误答案，而是相信旧答案和新答案。他说：“你无法避免生理上的衰老，但那并不意味着你在精神上也必须变得衰老。

假如你想青春常驻，只要接受更新的理念就行了。人们变得衰老和落伍是因为他们紧抓着已经过时的‘正确’答案。”

这儿是一些例子，一些过时的“正确”答案：

1．人类能飞吗？1900年以前的正确答案是不能。而在今天，显而易见的，人类可以飞向任何地方，甚至是太空。

2．地球是平的吗？1492年以前的正确答案是“是的”。但在哥伦布发现新大陆以后，这个过去的正确答案过时了。

3．土地是所有财富的基础吗？在工业时代以前，正确答案是“是”。而现在，答案是一声响亮的“不”。来自B象限和I象限的观念和知识更证明了这一点。一旦你证明了你知道怎样做，这个世界就充满要将他们的钱给你的富有的投资者。

4．赚钱要花钱吗？我经常被问到这个问题。答案是“不”。在我看来，它一直都是“不”，不管在哪个时代。我总是这么认为：“不必靠花钱去赚钱。是信息帮你赚钱，并留住钱。”唯一的变化在于，不需要用钱和艰苦劳动去赚钱这一事实在今天比以往任何时候都更加明显了。

我不知道明天会给我们带来什么，也没有人会知道。这就是富爸爸传授给我的最重要的理念之一，是要挑战和更新旧观念的根本原因。

今天，我看见那么多的朋友在财务和职业上落在后面，就是因为他们没有向自己的旧观念挑战。他们的观念通常是那些世代相传的从一个经济时代到另一个经济时代的非常非常陈旧的“正确答案”。现在一些高中的孩子们不打算找工作，而是打算越过整个工业时代的工作安全这一想法，成为财务自由的亿万富翁。这就是我要人们考虑建立他们自己的互联网公司——独自创立或者购买特许权或者加入网络营

销公司——而不只是找别人的公司去投资的原因。现今的思维方式与以往不同，它可能会挑战一些极度陈旧的“正确”观点。正是那些旧观念经常使我们改变的过程变得非常困难。

构想不需要新意，但求更好

谨记一点，一旦你掌握了建立B-I三角形的指导方针，你就能从无到有，创造出资产。当人们问我，我第一份成功的投资是什么时，我简单地回答：“我的漫画书业务。”或者说，我利用别人要扔掉的漫画书创建了一份资产，用的就是建立B-I三角形的原则。星巴克在一杯咖啡上做了同样的事。因此构想不一定非要新颖和独一无二，它们只需要比原来的更好。几个世纪以来一直如此。换句话说，事物不见得是高技术就更好。实际上，许多我们今天认为理所当然的事物，在昨天却是高科技。

许多人把他们的生命耗费在抄袭别人的构想上，而不去创造自己的构想。我认识两个耍诡计抄袭别人构想的人。他们在没有得到他人允许和没有给构想的首创者应有的荣誉的情况下，利用了他人的构想去赚钱。尽管他们可能赚到很多钱，但当人们知道他们未经允许就采用他人构想的时候，他们付出的代价是失去了人们对他们的尊敬和信任。这两个人我过去和他们有过合作而现在不再来往，因为他们未经允许就使用别人的构想并据为己有。

就像富爸爸常说的：“抄袭和偷窃的区别只在一线间。如果你是原创者，你必须小心剽窃构想的小偷，他们和入室行窃的人一样坏。”由于有越来越多的人在剽窃而不是创造，因而在你的团队中安排一名知识产权律师来保护你的创造就变得更加重要了。

西方世界历史上最重要的技术变革之一发生在“十字军”东征时期。当时基督教士兵们接受了阿拉伯数字。阿拉伯数字是因阿拉伯人在侵略印度期间发现了这种数字而得名，它取代了罗马数字。当时，

没有几个人赞赏这种新的数字给我们的生活带来的改变。但阿拉伯数字使人们可以更精确地出海远航、可以将建筑物建得更加宏伟、可以把时间计量得更加精确、人类的意识也因此变得更加敏锐，人们可以更加准确、抽象和批判地思考问题。它是一个重大的技术变革，给我们所有人的生活都造成了巨大的影响。

阿拉伯数字并不是一个新的构想，它只是一个更好的构想——除此之外，它还是别人的构想。许多在财务上非常成功的人士都不一定非常有创意，他们中的很多人只是经常模仿他人的构想，并将构想转化成数百万甚至数十亿美元。时装设计师们观察年轻人穿着怎样的流行服装，然后就大批量地生产那些时装。比尔·盖茨并不是使他成为世界首富的计算机操作系统的发明者。他只是从真正发明操作系统的计算机程序员那里把它买下来，然后作为产品授权给IBM公司。还有其他的例子。亚马逊网站采用了萨姆·沃尔顿的沃尔玛的构想，并将它应用于互联网，结果杰夫·贝佐斯比沃尔顿更快地致富。这就是说，谁说你需要依靠自己的创造性的构想才能致富呢？你只需更好地理解B-I三角形，并吸收他人的好构想，就能将它们变成财富。

沿着父辈的足迹

《追求卓越》的作者汤姆·彼得斯一次又一次地在书中提到：“工作安全失效了。”但是，还是有许多人继续告诉他们的孩子：“去上学然后找一份安稳的工作。”许多人在财务上苦苦挣扎，只是因为他们沿用了父辈的金钱观念。可我们父辈中的大多数人并不是去创建资产，而是去为钱工作，然后用钱买来负债，并天真地以为它们是资产。我们中的许多人使劲地读书、然后找一份好工作，就是因为他们的父辈这样做或者建议他们这样做。结果他们和父辈一样在财务困境中挣扎，依靠劳动收入为生。我在上投资培训课时，有一个非常重要的练习，是让学员们把他们目前所做的事情和父辈所做的，或者父辈建议他们做的事情作一个比较。许多时候，学员们会发现，他们若不

是几乎完全沿着父辈的足迹在走，就是基本上按照父辈的建议在做。在这一点上，我认为他们完全有权质疑这些一直控制着他们生活的旧观念。

假如一个人真的想改变，接纳更好的观念通常会是个好主意。我的富爸爸总是说：“如果你想更快地致富，只要找到那些比你现在采用的观点更好的观点就行了。”所以，这些天来，我阅读富有的企业家的传记，听有关他们生活的录音带并听取他们的观念。富爸爸说过：“构想不必是新的，只要更好就行——富人总是在寻找更好的构想。而穷人经常为他们的旧观念辩护，或是批评新观念。”

只有偏执狂才能生存

英特尔的董事会主席安迪·格罗夫为他的书取名为《只有偏执狂才能生存》。他从奥地利前任财政部长、哈佛商学院教授约瑟夫·熊彼特博士那里得到了书名的灵感。在《资本主义、社会主义与民主》一书中，熊彼特博士阐述了“只有偏执狂才能生存”这一观点。熊彼特博士是现代发展和变革经济学研究之父——就好像凯恩斯是静态经济学研究之父一样。熊彼特博士认为，资本主义是创造性的毁灭；这是一个摧毁陈旧的、效率低下的产品和服务，代之以新的、更有效的产品和服务的永久循环过程。熊彼特博士相信，允许资本主义存在，以使小的和低效率的公司破产的政府会幸存下来并繁荣昌盛；而保护低效率公司的政府将会落后。

富爸爸同意熊彼特博士的看法，这是他成为资本家的原因之一。富爸爸要求迈克和我不断地向我们自己的观念挑战。因为如果我们不这样做，其他人就会做到并淘汰我们。今天，虽然世界只有10岁多一点，但抱有陈旧观念的人仍会快速落伍。我们所面对的世界让我想起了一首歌《时代在变化》。其中一句唱道：“你最好不断地游动，否则你会像石头一样沉下去。”虽然这首歌是大约40年前写的，但是它

越来越反映出下一个40年的情形。换句话说，在今天你是富是穷并不意味着在不远的将来还会是这样。

你过去的成功不能代表什么

在不远的将来，那些不敢冒险、惧怕失败的人最终会失败。我的穷爸爸把失败看做一个名词，而富爸爸把它看做一个动词，这种观念上的区别使他们的人生完全不同。在《未来的边缘》一书中，乔尔·巴克写道：“当巨变出现时，每个人都会回到起点。你过去的成功不能代表什么。”在这个迅速变化的世界，生活模式会发生越来越快的变化，你以往的成功可能完全失去意义。那就是说，仅仅因为你今天为一家好公司工作，并不能保证明天它仍是一家好公司。因此，格罗夫将这个观点作为他的书的标题：《只有偏执狂才能生存》。

甚至员工的福利也在发生变化。信息时代不仅改变了退休金计划的规则——由固定收益退休金计划，变为固定缴费退休金计划，而且这一变革还影响到其他一些员工福利。最近我的一位在航空公司工作的朋友说：“过去我能很容易地坐免费飞机，这是作为航空公司员工的一项福利。但是现在，由于拍卖航线空位，飞机常常是载满了乘客，我发现很难再使用这个我喜爱的福利了。”

两个得克萨斯人的故事

我们大多数人都听说过罗斯·佩罗和迈克尔·戴尔。他们都是得克萨斯人，都在信息时代的经济大潮中赚到了很多钱。但是最近一本金融杂志中的一篇文章提到，佩罗的财富实际上在减少，而戴尔的财富仍在继续猛增。区别在哪里呢？不是在于行业，因为两个人都处于信息产业，我将让你自己得出结论。

规则改变了

本书接近尾声，我将给你一些有关我们今天都要面对的变革的观念，一些自从柏林墙倒塌和因特网建立以来出现的变革。《纽约时报》外事专栏作家托马斯·弗里德曼在他的书《凌志和橄榄树》中，描述了工业时代和信息时代之间的几大变革。以下是其中一些变革：

<u>冷战</u>	<u>全球化</u>
1. 爱因斯坦的 $E = mc^2$	摩尔定律

冷战期间，爱因斯坦的相对论—— $E = mc^2$ 占统治地位。1945年，美国在日本投下原子弹时，美国变成为了世界经济中心，并从英国手中夺取了军事上的支配地位。20世纪80年代，人人都认为日本将在经济上打击美国，东京股票市场十分火爆。但是日本经济处于支配地位的时间却非常短暂，因为美国修正了自己的不足之处，即将 $E = mc^2$ 方程转向摩尔定律。摩尔定律认为信息的力量每18个月会翻一番。今天美国因为在技术和军事实力上所处的领先地位，成为世界领导力量。

假使美国仍只停留在军备竞赛阶段，我们可能会像苏联那样成为一个破产的国家。1987年柏林墙倒塌时，美国的资本市场迅速进入了信息时代。能这样迅速地转变，是由于一个自由资本主义社会提供的金融力量。日本和英国一样，无法迅速转变，因为这两个国家都和封建制度有着千丝万缕的联系——或者说都有着农耕时代君主专制体制的残留。潜意识中那些国家在等待着某个君主来领导他们。换句话说，革新被传统阻碍。这一观点对每个人和每个国家都是适用的。就像富爸爸所说的：“旧观念挡着新观念的路。”我不是在建议废除一切老传统，但是由于我们处于信息时代，因此需要拓展一些观念并改变已经不合时宜的旧观念。

<u>冷战</u>	<u>全球化</u>
2. 导弹的当量	调制解调器的速度

柏林墙倒塌之后， $E = mc^2$ 被摩尔定律替代。掌握世界的权力象征，从核弹头的当量转向你的调制解调器的速度有多快。好消息是，一个高速的调制解调器比体积庞大的导弹造价低得多；速度比当量更重要。

3. 冷战 全球化 两股力量控制世界 没有人控制

在冷战期间，有两个超级大国：美国和苏联。今天，网络将无国界的世界和经济全球化的想法变为了现实。

今天，控制着巨额财富的电子一族（成千上万的基金管理人），用比政治家们更加强大的力量去影响世界。假如电子一族不喜欢一个国家管理经济事务的方式，他们就会以光速将他们的资金移走。几年前，马来西亚、泰国、印度尼西亚和韩国就发生了这样的事。任何国家都有可能发生这样的事。今天，政治家们不再像在工业时代那样掌握实权。在信息时代，影响一个国家事务的常常是全球性的电子货币的力量。

有一次比尔·盖茨从美国穿越国界去加拿大。当海关官员问他是否有有价值的东西需要申报时，他拿出一堆用胶带包裹起来的软盘：“这至少值500亿美元。”海关官员耸耸肩，以为他在开玩笑，便让这个世界首富不付一分钱税就越过了国界。关键在于，那一堆包在胶带里的软盘的确至少价值500亿美元，它们是微软的windows95的原型。

目前，像盖茨这样的超级富豪常常比许多大国更有经济实力，更能影响世界。这样的实力迫使世界上最强大的政府——美国政府将盖茨告上法庭，起诉他有垄断行为。当这个官司开始的时候，我的一个朋友说：“可怕的是，盖茨能付比美国政府更多的钱去请到更好的律师。”这是因为美国政府是工业时代的一个组织机构，而盖茨是信息

时代的一名超级富豪。

无独有偶，乔治·索罗斯在《全球资本主义的危机》一书中写道：“许多公司比有些西方国家更有钱有势。”这就是说，今天有许多公司可以只是为了让几个股东获利，而去破坏一个国家的经济。许多公司都具备这样的实力。

在不远的将来，许多变革不论好坏都将发生。自由经济最大限度地延伸，陈旧和落伍的行业会被无情地淘汰，竞争和合作则将日益增强（例如，会出现更多的像美国在线和时代华纳这样的巨额并购），会有更多的新兴公司收购老牌公司。这些变革正在发生。因为高科技这个魔鬼已经从瓶子中被释放出来，信息和技术现在已经廉价到每个人都可以负担。

好消息

好消息是，破天荒的第一次，90/10规律不再适用。现在越来越多的人有可能进入无限广阔的财富世界中去。财富建立在信息之上，而信息是无限的，不再像过去一样受到土地和资源的限制。坏消息是，抱着旧观念的人们，将会被即将到来的变革和已经发生在我们身边的变革，无情地打击。

如果富爸爸还活着，他会说：“互联网的流行，就像19世纪50年代的加利福尼亚淘金热。区别只在于你不必离开家去加入它，那么为什么不加入呢？”他可能还会继续说：“在任何经济繁盛时期，只有3种人：使事情发生的人、看着事情发生的人和口中说着‘发生了什么事情’的人。”

虽然我开始于一个将爱因斯坦的相对论列为冷战时期陈旧观念的时代，但我仍然认为爱因斯坦是一个真正的理想主义者。因为在他那个时代，他就能认识到并指出了在今天更显正确的观念

——“想象力比知识更重要。”

真正的好消息是，有史以来第一次，因特网使越来越多的人能看到硬币的另一面，如果他们愿意睁开眼睛去看的话。

我经受过的最好的挑战之一，就是采用我的创新构想并用那些构想去创建一份资产。虽然不会总是成功，但随着每一个新的冒险，我的技能得到了提高，我能看到一个只有极少数人能够看到的充满可能性的世界。所以好消息是，互联网使更多的人更容易进入财富的世界，而在过去的许多世纪，这只有少部分人能够做到。互联网使更多的人有可能采用他们的构想，创建能增值的资产并将他们的财富梦想变成现实。

我们只是刚刚开始

卡朋特兄妹唱过一首名为《我们只是刚刚开始》的歌。对你们中那些以为自己从头再来为时已晚的人，要记住桑德斯上校是在66岁时才从头开始创建他的肯德基王国的。而我们比上校更有优势，因为我们现在处于信息时代，在这里，重要的不是你生理上有多老，而是你的精神有多年轻，正如美林银行的报告所说：“世界只有10岁。”

你最重要的投资

不论你是否同意，不论你有没有理解，也不论你有没有采用过本书中的信息，你读本书就是在进行一项重要的投资。在今天这个不断变革的世界，你能做的最重要的投资，是进行持续的教育和寻找创新的构想。因此，要坚持寻找，不断挑战旧观念。

本书的主要观点之一是，你有能力创造一个金钱匮乏的世界，也有能力创造一个金钱富足的世界。创造一个金钱富足的世界确实需要一定程度的创造力、高水平的财务和商业知识，同时要寻找机会而不

是寻找安全保障，去寻求更多的合作而不是竞争。富爸爸的话引导着我形成了自己的思想：“你可以选择在一个金钱匮乏的世界中生活，也可以选择在一个金钱富足的世界中生活。选择权在你的手中。”

最后的话

在本书的开头，富爸爸对普通投资者的建议是：“不要太普通。”不管你投资是为了求得安全、舒适，还是为了变得富有，请为每一个层次制订一个计划。在信息时代，变革更快、保障更少、机会更多，你的财务教育和投资知识极为重要。所以富爸爸的“不要太普通”的建议在今天显得更加重要。

附录

罗伯特的教育方式

怎样创建你自己的资产以及怎样从内部和外部购买其他的资产

在本书的前言中，我说过证券交易委员会将“特许投资者”定义为年收入20万美元以上的人。我还讲到，每年至少有20万美元的收入才可以让你进行一些全世界最好的投资，当然也有可能让你参与的是世界上最差劲的、最冒险的投资。这就是富爸爸认为一年只挣20万美元还不够的原因。他认为进行这一类的投资，需要特殊的技能来将好的投资和冒险性的投资区别开来。

我的教育游戏“现金流”就是为想做到以下情况的人设计的：

- 1．掌控他们个人的财务。
- 2．学习怎样保住他们挣到的钱。
- 3．学习运用他们的构想并将其转化为资产的基本技能。

4．学习建立年收入20万美元以上企业所需的基本技能。你可能还记得在B-I三角形中的基本技能是现金流管理。有9/10的新建公司在最初的5年内会倒闭，原因就在于公司的所有人没能通过管理好现金流来使公司发展。

5. 获取一些必要的财务知识，更安全地投资于世界上一些最好的投资项目。

6. 学习做一名自信的投资者，不管股市是涨还是跌。

7. 训练你的思维，认识到生活在一个金钱富足的世界中是完全可能的。

8. 提高你的财务知识，扩大你的财务词汇量。

9. 学会通过让你的钱努力为你工作，而不是你努力为钱工作来解决财务问题。

10. 寓教于乐，能教你爱的人一些你正在学习的技能。

这些是你从玩《富爸爸现金流》游戏中可以得到的一些益处。游戏中包含了我建立能为我带来财富的企业的基本技能，以及安全地投资房地产和其他企业的基本技巧。正是通过这些投资中产生的现金流，我和我的妻子金得以退休。那年她37岁，我47岁。要了解更详细的内容，你可以阅读后面关于2个不同游戏的说明。

读完本书后，显而易见你会知道，安全和舒适的投资应该有一个自动的计划，一个为你量身定做的计划。你可以选择将你的资金交给一位财务顾问，让他依据你的计划进行投资。但是，以投资致富常常需要一套不同的个人技能，一套实现低风险、高投资回报以及获取财务成功的技能。也就是说，要知道怎样创建能增值的资产。问题在于，接受基本的教育和获取必要的经验常常会花费很多时间，代价也惊人地高昂，特别是当你用自己的钱犯了错误的时候。因此，我设计了这个教育桌面游戏，它已取得专利，商标叫做“现金流”（CASHFLOW）。

2个不同的游戏

《富爸爸现金流》游戏（成人版）

《富爸爸现金流》游戏（成人版）主要教你投资的基础知识。但它还能教你更多的东西。《富爸爸现金流》游戏（成人版）会教你如何控制你的个人财务，如何通过正确的现金流管理建立企业，学习怎样更自信地投资房地产和其他业务。

这个教育产品是为你设计的，如果你想促进企业发展，提高投资技巧，就要学习如何运用你的构想并将它们转化成资产，比如你自己的企业。许多小企业经营失败，就是因为所有者缺少资本、实际经验以及基本的会计技巧。因为无法阅读财务报表，许多投资者把投资看做是一项冒险的活动。《富爸爸现金流》游戏（成人版）就是在教授财务知识和投资的基本技巧。这个教育产品包括桌面游戏、一盘录像带和3盒磁带。大约完整地玩完两次游戏你就开始理解它了。但是，我们建议你至少玩6次，这样你就可以开始掌握现金流管理和投资的基础知识。

这个游戏为那些渴望为其财务未来投资的人而设计。当人们说：“这个游戏太昂贵了。”我会回答：“是的，但是在企业和投资上你损失的金钱可能更多。”因为害怕在市场中犯错，所以实际上许多人最大的代价是他们没能挣到的钱。

在你开始掌握了这个游戏的要点之后，你可以把它教给其他人。我们都知道教授课程是最好的学习方法之一，你教得越多，学到的也越多。

《富爸爸现金流》游戏（少儿版）

你的孩子可能成为下一个比尔·盖茨、美体小铺的安妮塔·罗迪克、沃伦·巴菲特或是唐纳德·特朗普吗？如果是这样，为孩子们设计的《富爸爸现金流》游戏，可以作为家庭的启蒙性财务教育游戏，它会教给你的孩子与我的富爸爸当初传授给我的相同的早期教育。很少

有人知道沃伦·巴菲特的父亲是一名股票经纪人，唐纳德·特朗普的父亲是一位房地产开发商。父母对孩子早期的影响能产生长远的财务结果。



富爸爸

股票投资从入门到精通

〔美〕安迪·塔纳 著 汪天盈 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出品

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert Kiyosaki' in a cursive, stylized script.

罗伯特·清崎

2017年6月

序言

多数人认为投资充满风险，因此人们将自己的钱拱手交给理财专家，然后希望这些专家能认真地对待他们的钱。

要知道，这样做的风险更大。在当今的金融环境下，这无异于自杀。

在1987年至2006年间，投资的风险比较低。每当股票或房地产市场陷入困境时，美联储主席艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）就会对那些投资者伸出援手。不久之后，公众又开始相信投资股票或房地产是一条稳妥的致富之路。

2007年10月，股票市场在创出了超过14000点的历史新高后崩盘，随后便拖垮了全球经济。投资界的两大支柱——贝尔斯登和雷曼兄弟就此灰飞烟灭。美林，数百万人将自己的钱为之托付的股票经纪公司，也走向破产。

2008年，新上任的美联储主席本·伯南克（Ben Bernanke），尽一切手段将贷款利率降至零，希望防止新的大萧条再次上演。接下来，他开始无止境地印刷钞票。

你信任谁

投资者将他们的钱、他们的希望以及他们的梦想交给那些搞垮了

金融行业的家伙，这让我实在难以理解。我不明白为什么有人会相信那些将数百万美元的奖金装入自己腰包，却让客户损失大笔投资款，反而不被炒掉的家伙。

不要指望那些所谓的“专家”——赚取所得远超过你的人——会比你更加关心你自己的钱。别做白日梦了。

这就是为什么我为安迪·塔纳（Andy Tanner）所著的这本书感到激动和兴奋。本书面市的时机恰到好处。假如你意识到，由你亲手掌控你自己未来财务的时机到了，那么这本书就是为你而写的。

《富爸爸现金流》游戏

1996年，我的妻子金与我推出了一款财商教育棋盘游戏——《现金流101》。《现金流101》又称“基本面投资”。沃伦·巴菲特（Warren Buffett）是所有基本面投资者中最广为人知的一个。

我们创建此游戏的目的是为了帮助那些想要亲自掌控自己金钱的人们。

数年后，我们推出了《现金流202》，又称“技术面投资”。技术面投资是根据市场的趋势，也就是市场的上涨和下跌来投资。乔治·索罗斯（George Soros）就是技术面投资者中最成功的一个。

有些投资者是专注的基本面投资者。他们查阅公司的财务报表，往往因为对公司的未来发展抱有信心而进行长期投资。也有一些投资者是专注的技术面投资者。他们往往对公司业务的好坏不太关心。他们只关心市场的行情、情绪和观点。举例来说，苹果公司多年来一直是市场的宠儿。突然间，市场情绪发生转变——尽管苹果公司依然有着优秀的基本面、优秀的产品以及数以十亿计的现金——苹果的股价

还是出现了暴跌。而那些依据苹果公司强劲的基本面而买入的投资者将蒙受亏损。

聪明的投资者往往同时结合基本面以及技术面进行投资。这就是为什么安迪的书非常优秀的原因。安迪同时利用其对基本面以及技术面的见解作出投资决策。我之所以这样讲，是因为我在投资之前会听取安迪的指导意见。

安迪不仅是一名优秀的投资者，还是一位优秀的老师……我想说的是，每当我听取安迪的指导意见时，我都能从中获益匪浅。

什么是风险

数以百万计的投资者盲目地将自己的钱拱手交给那些他们并不了解的“理财专家”来打理。他们似乎信奉“买入、持有然后祈祷”的投资策略。我祝他们好运，尤其是在如今这样一个反复无常且难以预测的世界里。在我看来，将你自己的钱交给这些完全陌生的人有着难以估量的风险。

安迪认为“风险是由于缺乏控制所导致”。对于像你我之类的投资者来说，能够从本书中学到如何在市场上更好地控制那些通常看上去不可控的风险。

假如现在你想更多地掌控自己的金钱并以此来降低自己所面临的风险，那么蕴藏在本书中的智慧对你来说将是无价的。

最好的消息

常言道，“牛爬上楼梯，熊跌出窗外”。

意思是，牛市缓步上涨，而熊市一泻千里。

对于那些同时依据基本面和技术面来进行投资的投资者来说，这是一个好消息，因为无论市场上涨还是下跌，他们都能从中获利。

而最好的消息是：假如你做好了准备、做足了功课而且经验丰富，那么当下一次市场崩盘，绝大多数投资者都在祈祷市场能赶紧重拾升势时，你却能够以前所未有的速度积累你的财富，尽管市场仍然会再一次一泻千里。

简而言之，当你读这本书时，你未来的财富就掌握在自己的手中。

祝你好运！

罗伯特·清崎

目录

[致中国读者的一封信](#)

[序言](#)

[前言](#)

[第一章 成为一名优秀的投资者之前，先成为一名优秀的学生](#)

[第二章 你财富规划中的纸资产](#)

[第三章 投资四柱法初探](#)

[第四章 柱之一：基本面分析](#)

[第五章 柱之二：技术面分析](#)

[第六章 柱之三：现金流策略](#)

[第七章 柱之四：风险管理](#)

[第八章 接下来做什么](#)

[返回总目录](#)

前言

多年以前，我初次拿起罗伯特·清崎所著的《富爸爸穷爸爸》一书。在书中，我找到了寻觅已久的老师和教练。

我并非来自华尔街，那儿只是一个参观的好去处，我可不想在那里生活，也不想在那里工作。我不想像打工仔一样工作。

我不是什么名牌大学毕业生，我只是一个领取奖学金的、带着伤病的篮球运动员——不是因为我很优秀，而是在于我敢于犯规。我深知要从教练那里学习。我学会了如何从比我懂得更多的人那里学习基本原则，然后在现实世界中练习实践，进而在比赛中运用以便保持技能的娴熟。最重要的是，我学会了如何取胜。我只选修了少数几门课程——少到不足以拿到学位。我只拿到很少的学分，因为我就从没坐在教室里好好学习过。

离开大学以后，我发现对于一个膝盖受伤而且对打卡上下班有抵触情绪的前大学生运动员来说，无论出卖劳动力，或者进入美国篮球职业联盟（NBA），都没有多大的发展空间。

和大多数人一样，我一生都被父母这样教导：你要好好上学，并且取得好成绩，然后才能找到一份薪水丰厚的工作。假如我擅长此道——去上学，如父母所期待般不逃课，考试，重复那些老师所说的也不管有没有意义的话——也许我会一直拿到A并且找到一份高薪工作。但我不是那种人，而且也没做到。

在成长过程中，我通过消极应对那些需要循规蹈矩以及被别人所期望做的事情来进行抗争。但现在，随着经济的衰落以及那些所谓“好工作”的消失，所有被训练成对别人言听计从的那些人，正束手无策地等待着新的发号施令的人的到来，以便告知他们接下来该做些什么。我发觉我对自己所做的那些抗争颇感欣慰。

从一开始起，我就没有重视那些被告知应该重视的事物。我没有把取得好成绩当回事。我只想学习那些我所感兴趣的学科。我没有重视按时上课，尤其是当我看到有机会去做其他更有趣的事情时。我没太看重指导老师指派给我的专业学位，在他眼中，我只是个一无是处的大学生运动员。

在我离开学校并且有了幸福美满的婚姻和需要负担一个小家庭之后，我不假思索地接受了理财顾问提供给我的，千篇一律且需要付费的股票建议。

我当时不知道有什么途径可以取得成功。我不像罗伯特那样幸运，因为他有一个能指导他的富爸爸，我连一个可以为我指明方向的导师都没有。直到读了罗伯特的书，我才意识到：金融行业里面有一大群和我拥有同样价值观的人。你知道吗？他们靠着这些价值观大发其财。我找到了属于我的组织。

刚开始时，我几乎不可能深入地讲述任何投资主题，更别说纸资产了。但如今我已成为罗伯特在纸资产方面的顾问，而且我走上了一条学无止境——“授无止境”的道路。对于那些认识到如今的教育方式对他们来说并不合适，却又无可奈何的人们来说，我不想让他们再为此感到沮丧。

掌握基本原则

我在校打篮球期间获得奖学金是因为我敢于犯规，一定是这样的。我个头很大，即便现在，在周末的球赛里，当我掩护队友时，别人仍然能够感受到。但是我向你保证，如果我不了解其中的基本原则，我将无法在大学比赛中立足。我的教练从不容忍懒惰的球员。不管是平时的加时赛还是局末平分的赛况，也不管是面对不利判罚抑或是上天眷顾我们，无论是主场还是客场，无论我们是明星球员还是无名之辈，所有球员都要参加平时训练，都要参加每场练习赛，都要在训练时跑全场。我们必须熟悉每场比赛，每次练习，每个对手的长处和短处。一旦身处赛场，我们都是认真的学生。

一旦涉及金钱，我就会是一名认真的学生。我将永不停止学习，并以极大的激情投身于此。我永远不会把自己视为某方面的专家，因为专家应该无所不知。一旦我觉得自己已经无所不知时，我会停止学习。我从没想过现在就停下来。我最终认识到真正的教育无所不包。

我希望本书能够成为你继续教育的一部分，前提是你已经阅读过《富爸爸穷爸爸》以及熟知其中提到的富爸爸的现金流象限。如同富爸爸公司顾问团系列出版的其他书籍一样，我写作本书的目的是帮助你提高自己的财商。富爸爸公司的使命是：从财务方面提升人们的幸福感。我希望本书可以激励你成为或者继续作为一名认真的学生，如同我从罗伯特的书中所受到的激励一样。

基本原则

我所说的全部是关于基本原则的。虽然我喜欢涉猎一些高端主题，并乐意花费数天去学习一些较为深奥的概念，以及在经济理论、历史、地缘政治学和社会经济学的分析中苦苦求索，但我总是先将这些书中的内容都分解成基本知识点之后才着手学习。我大学时的指导老师认为我是个一无是处的运动员（他没有认识到我非常聪明，以至

于他使用了如此直白的话来和我交谈)。我妻子说我生来就适合当教师，因为我15年来成功举办研讨会的经历给她留下了这样的印象。我儿子说那是因为我的讲话风格和卡通片里的角色一样，能够让所有的事情听起来很有趣。无论原因为何，我喜欢将所学知识的难度降低到构成主题基本知识点的程度。

我也会在本书中采取同样的原则。我会将我的投资四柱法介绍给你。“四柱”是构成所有投资的基础。一旦你掌握了这一方法，你会发现自己所做的任何事情都是基于这四个至关重要的领域中的一个或几个。让我化繁为简地向你介绍这些知识，因为我就是这样学习的。假如就连我这样的运动员都能够学得不错，我相信你也能够做到。

随着对本书阅读的深入，你将会逐一修筑起每根柱子。你将会学习到资本利得以及现金流的不同之处，从而轻松读懂财务报表，掌握股票行情分析，甚至卖空股票。当你读完这本书时，一切都会跃然于纸上。一切就这么简单。

言行一致

我喜欢让事情变得简单。我将解释那些你首先必须了解的概念，而且我尽量让这些概念看起来简单，便于你理解并懂得如何将它们应用到你的投资中。留意下面的“四柱构筑”图，它概括了贯穿全书的核心理念。随着图中概念数量的逐渐增多，它表示你要用自己的理解构筑属于自己的财商教育过程。

四柱构筑



四柱构筑图概括了贯穿全书的核心理念。

接下来你要扩充你的金融词汇，以便让自己学会使用股票市场的语言。不要惧怕这门语言。接受它。你打理的是你自己的钱，因此学习这门语言是至关重要的。为了让学习变得简单，我会一一解释并简化这些新术语和概念，记得要习惯讲述这些金钱的语言并且从对它们的流畅使用中获得乐趣。这门语言不仅为你打开通向其他学习之路的大门，而且使你能够自行查找并获取更多的信息，甚至让你能够以自己的进度完成属于自己的财商教育过程。

我还发现：在实践中学习非常有效。不要只顾埋头阅读此书，然后生搬硬套地应用这些概念。尝试着稍微动手实践一下。我不是让你在没搞清楚状况前就跳进股票市场，那将让你面临巨大的风险。我建议你最好在电脑上先进行模拟交易。

一个投资新手在他的第一次交易中便赌上自己的全部家当，这听起来太愚蠢了。从一次巨大的错误中恢复过来将会面临重重困难。但是小错误却非常有用，因为你可以从中获益良多。这就是为什么我推荐股票新手从模拟交易开始的原因。这是一个基于真实的股票市场活动，并在真实账户中进行股票交易的过程，只是你使用的是“虚拟货币”，而非真正的钞票。

在模拟交易的过程中，你会犯错。这完全没有问题。这个世界上没有哪一个投资者有着百分之百的成功率。再强调一次，这是为了让你从错误中学习，以此来逐渐提高你在股票投资方面的技巧、知识和智慧。学着去管理风险，并乐在其中，动手操作——但是使用“虚拟

货币”，而不是钞票。

从错误中学习是我们众多学习方式中的一种，而这一学习方式却不为传统学校所接受。犯错本该是很正常的事情，然而在学校却不是。上学那会儿，犯错会使我深感不安。如果某个学期我没有通过某科测试，并且只拿到一个C，我将会失去获得奖学金的资格，并被踢出校篮球队，然后被学校开除。犯错的代价竟然如此之高。重点不在于犯错能否对我的学习有所帮助，而在于我分数的高低。

当我们犯错时，假如学校不再因犯错而惩罚我们，那么我们就没有理由再受到担心犯错的困扰。想象一下小孩学步的场景。当小孩蹒跚着走几步然后摔倒，屁股着地，他们会笑着站起来继续尝试。他们丝毫没有受此困扰。不知何时，我们失去了坚持尝试这种很自然的意愿。我想要你重新找回这种意愿。不断实践是一条被证实的用来掌握新事物的途径。它可能不是一条最好的途径，可能也不舒坦。但是当我花费了足够的时间重新站起身来，然后向前迈了一大步时，我知道这条路是可行的。

通过玩《富爸爸现金流》游戏，你可以在不承担实际后果的情况下完成许多现实世界金融环境下的实践，罗伯特设计的这个棋盘游戏使用虚拟货币和各种卡片来模拟真实的投资。这些可以帮助你实践你的分析与决策技巧——希望你能乐在其中。

不要做一个被动的学习者。从现在开始，做一个积极的行动者，投入到你自己的财商教育中去吧。

第一章

成为一名优秀的投资者
之前，先成为一名优秀
的学生



当你听到诸如“学生”“学习”或者“学校”这类字眼时，也许会回想起你人生中的一段时光，那时你在和诸如“教室”“家庭作业”和“听课”这样的字眼打交道。但是我们中的大多数也许会回想起另一段时光——在传统教室环境之外所拥有的一些意义深远的发现经历。对我来说，最令人兴奋的莫过于将一些知识点综合运用，然后得到满意的结果。例如我的第一次带球上篮。

我一次又一次地练习如何带球上篮。我花费了大量时间，关注每一个步骤——向着篮筐运球，在最佳时机瞄准篮筐，正确地带球投篮，确保我在正确的时间使用正确的步法——然后当球最终从篮板弹回并且落入篮网时，那感觉真是好极了。现在我甚至都不用去细想这些步骤，带球上篮如同跑步一样自然。

投资也是一样——但它不会因反复练习而导致膝盖疼痛。

如果你喜欢来自新发现所带来的兴奋和充满各种可能性的感觉，你可以期待这趟带你去了解投资的旅程。本书以及我的教学方式与那些严肃的华尔街大师们或者你在电视上看到的喋喋不休的那些家伙不同。怎么会这样？很简单：他们平庸的建议会将你引导到他们想要你去的的地方，而不是你自己想要去的地方。我仅仅是带你去你自己想要到达的地方。因为我不告诉你应该去哪里，只会告诉你如何到达你想要去的地方。

在投资方面，我们都是学生

我想让你知道，我和你一样，我也是学生。我对有用的知识如饥似渴。我享受与我的导师和老师一起度过的时光，而且我知道学无止境。当人们声称他们无所不知时，他们便在我心目中失去了信誉。因为股票市场投资这个主题过于宽泛且日新月异，没人可以知道关于它

的所有事情。

我写这本书是为了帮助投资初学者或者那些视自己在股票投资方面仍然具有成长空间的学生。有可能我们正在同一条道路上，也有可能我独自走了很远，但是我们都在同一片森林里。

当我开始了解股票市场时，我厌倦了当一个盲从的人。我依赖其他人的建议，而且我无从分辨这些建议的好坏。我想做出一些明智的决定并且和我的理财顾问一起讨论关于投资的话题，而不是仅仅遵照他们的建议去做事情。我想拥有自信。你对自己的投资理财是否有着同样的感受？

我们当下的生活非常艰难。如果你对投资了解不多的话，那些你不得不做出的关乎自己未来的决定可能会产生可怕的后果。

本书将会帮助你在面对未来时充满信心。它会给予你信心，让你知道在任何类型的市况下（无论是上涨、下跌或者震荡），你都有机会获利。你不需要依赖所谓“专家”的建议或者特定的市场运行方向。财商教育为你带来投资选择机会，而选择给你带来信心。

从全球角度来看，我们即将面临一段非常困难的时期。然而，我坚信，一旦你做好准备，你就能够在任何市况下获利，无论市场将如何变化。

建议不等于教育

华尔街的专家们喜欢告诉我们，对于如何打理我们手中的金钱，他们的那一套就是最好的，但是他们从来没有想要教给我们任何经验。他们喜欢这种不对等的关系。你对股票市场的所知越少，你就会越依赖他们。他们想让你接受他们的摆布。在我看来，人们渴望学到真

正的东西。

这些所谓的“专家”喜欢给你一大堆的建议和观点。但是建议不等于教育。建议是告诉你要做什么事情，然而教育却是让你获得对事物真正的理解——这些理解可以让你自己做出决定，进而着手行动。教育是一种转变。

今天，你有机会选择教育的方向及所有随之而来的奖励。

转变是接受真正的教育的最好证据

作为富爸爸公司的一名顾问，我的经历远远超出大家的想象。坦率地说，与当教师这一经历相比，更多的经历来自于我的自主学习和过程。能够与罗伯特·金·清崎，以及其他的顾问们一起共事如此之久，对我来说是一种恩赐，因此我的学习机会是弥足珍贵的。

当然，罗伯特不仅是一位非常娴熟的教师，还是一个对知识如饥似渴的学生。他对教育的激情已经深深融入了他的血液，并成为他生命的一部分。他经常提醒我“什么是教育”及“教育”这个词的由来。

e·duce/Id (y) oōs/

动词：激发、开发潜力（潜能）

请注意上面有关“教育”定义中有这样一个词：潜力。想象一下，在我们面对“成为一个怎样的人”的众多选择时，或许这是一个令人兴奋且难以置信的选择题：你我都有起降一架波音747的潜力，我们可以学会演奏乐器，我们可以学会做一道美味佳肴，我们有修建一所房屋、驾船出海或者讲一门外语的潜力……我们的潜力无穷无尽。从这个角度而言，教育理念被提升到了更高的高度，超越了仅仅由老师向

学生传授知识这一层面。真正的教育是一个转变的过程，它可以将潜力转化成真正的力量。

教育是一个能够让我们获取能力去做以前力所不能及之事的过程。“转变”是富爸爸公司的使命和核心价值观：即从财务方面提升人们的幸福感。

背景和内容

简单来说，背景代表更大的图景，而内容代表具体细节。我们可以依照支撑信息的背景，从不同的角度去理解它。

你对投资了解得越多，你就越确信背景的重要性。我想说的是，相比你教人们如何思考，很多人更愿意你先教他们应该做些什么。这完全搞颠倒了。

我们的背景经常随着我们的提问而被一一展现。作为富爸爸公司的顾问团成员，我经常听到诸如此类的问题：

“如果你有10000美元，你会投资什么？”

或者

“你最近买了什么股票？”

然而几乎没人会问到这些问题：

“安迪，你最近在学些什么？”

或者

“罗伯特最新开设的投资课程是什么？”

前两个问题显示了一种背景（或者心态）——所谓成功投资的关键仅仅是需要将钱投向正确的地方。而睿智的人则将“做一名学生，学习如何投资变得更加在行”视作一个整体，并将投资放在这个整体背景中看待。

罗伯特·清崎是教授“背景”方面的大师。举例来说，现金流象限没有教你如何购买不动产或者投资股票。然而它却是一个非常强大的教学工具，因为它可以帮助人们转换他们的背景。人们通过下面图例中的现金流象限，审视自己的哲学观以及他们获得现金流的途径。



E (Employee) 代表雇员

S (Self-employed) 代表小企业主、自由职业者或专业人士

B (Business owner) 代表大企业家（有500名以上员工）

I (Investor) 代表投资人

现金流象限的强大功能部分来自于它让我们每个人得以审视自己当前的角色以及自己未来想成为的角色。在许多的实例中，它意味着

一种意义深远的转变。背景转换意味着视角（大的图景）的提高。学习内容意味着扩充我们的学识（具体细节）以及如何行动。

当然本书包含了内容（具体细节），它会帮助你了解纸资产的本质。但是每一个知识点都必须应用到适当的背景中去。

教育体系™

俗话说“情人眼里出西施”。我想说对于价值也是同样的道理。一些信息的价值对于某些人来说可能是无价的，而对于其他人可能一文不值。有些教育对于每个人都很重要，比如阅读。我不认为我们中的很多人在不知道如何阅读的情况下便可以在人生中取得成功。但是大多数教育的重要程度因人而异：哪些重要、哪些不重要取决于你的个人情况及目标。比如，如果我想成为一个运动生理学家，就像我的大学指导老师所引导的那样，理解肌腱和韧带的不同之处对我来说相当重要。但对于现在的我（正在投资之路上求索的一名学生）来说，它完全无关紧要。

学校董事会的那些人可以通过权力将他们的观点强行施加在我们身上，我对此深感困扰。学校设置的课程都是他们认为有价值的，然而某些课程可能与你的人生目标并不吻合。有些课程确实对学校董事会而言很重要，但它不会对你的财务状况产生丝毫影响。解剖青蛙这事浮现在了我的脑海中。学校董事会认为我在高中学会解剖青蛙这一技能至关重要。好吧，让我告诉你，我就是一个活生生的例子，即便你不是解剖青蛙的专家，也可以拥有精彩的人生。我在这方面就做得不错。虽然我不擅长解剖青蛙，但我依然有一个完美的家庭，小日子过得也不错。同时，这个世界上的青蛙们也可以继续过着不被人解剖的快乐生活。

现在，假如我想成为一名生物学家，则事情可能会变得完全不

同。对我来说，知道如何解剖青蛙可能变得至关重要。但这源于我的情况和目标，而不是来自官僚的统一决定。如果我想成为一名生物学家，我肯定对青蛙的内脏怀有极大的兴趣。我会想知道青蛙的内部脏器是如何工作的。这一激情也会促使我努力学习。我会迫切地切开每一只我能找到的、毫无戒心的青蛙。我会阅读关于青蛙生物学的一切，观看由深谙此道的人所实施的解剖过程，接下来再拿假青蛙练手——通过所有我能做到的事情去学习、实践。

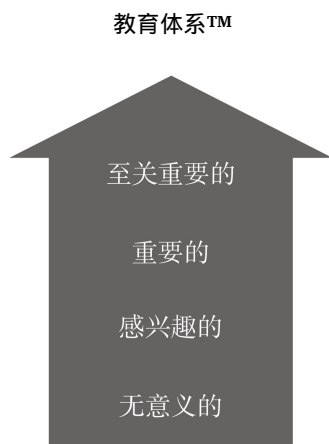
也许你接受的一些最重要的教育甚至都没有出现在学校董事会的LED屏幕上，但它们对你的财务状况却是很关键的。你可能从来没有上过一门教你如何不用打工也能过活的课程，但这也许是你的目标之一。你可能从来没有上过一节关于股票市场的基础课程，但是数以百万计的人们此时正在指望股票市场可以让自己的退休生活有个着落。显而易见，对于学校董事会而言，这些都是无关紧要的。但你我却对这些课程非常感兴趣。

那算是一个问题吗？不。你不需要等待其他人来决定你的教育中什么是至关重要的。当你成为一名认真的学生时，就再也不需要了。因为成为一名认真的学生也意味着你成了一名积极的学生。你的财务状况太重要了，不能随便交给别人打理，你的人生你做主。很久以前，当我在自己的教育中运用这种观念时，从此我不再变得被动。

我认为成为一名成功的投资者始于成为一名认真的学生。这是我对你的邀请，也是使你可以完善自己“教育体系™”的一次邀请。你我现在已经远离了学校董事会的教育流水线。你不再需要被强制喂食——被那些他们依据自身喜好所准备的食物。每个人都有自己的价值标准，你来决定哪些知识对自己是最有价值的。

一旦你决定了什么是对你有价值的，你所有的教育体系™就可以被分成以下四个方面：无意义的、感兴趣的、重要的以及至关重要的。不要在“无意义的”那一类上浪费你的时间；注意不要在仅仅只

是“感兴趣的”那一类上浪费太多的时间；选择关注“重要的”以及“至关重要的”那一类，这才是最需要花费你的时间、你的努力以及你的金钱的地方。当你设定了自己的目标，试着思考一下：我想从教育体系™的背景中学到些什么？一旦你这么做了，你会发现你所学的知识或经验将会更有意义、更有价值以及充满更多乐趣。



将你在学校学的课程列出来，思考一下这些课程分别对应你的教育体系™的哪些地方，试着回忆一下每天你用到了多少在课程中所学到的知识。然后列出那些你认为为了实现你现在的目标而需要学习的东西。随着你对本书阅读的深入，你可能会发现掌握“四柱法”比你以往学到的任何东西都更有价值。

传统学校倾向于关注“通识教育”方面的知识。大学头两年的课程通常包括浅尝辄止地学习很多学科，而不是对少数学科的深入探究。这就是为什么你会经常看到那些如艺术生和医学预科生这般风马牛不相及的学生会在大学一年级来同一个教室上课。我一直觉得这样安排是不合理的。也许我们想变得面面俱到，但是我们最终只会觉得很枯燥——而且我们为此付出了我们的时间和金钱。而且你知道吗？我不想变得面面俱到。我想变得非常——非常——非常优秀——在构筑现金流方面。假如我想解剖一只青蛙，我会雇用一位生物学家。

这就是为什么富爸爸公司顾问团系列的书籍对任何想要学习投资的人都非常有用。我保证与“四柱法”紧密相关的学习绝对不会把你的时间浪费在那些仅仅是看起来有趣的事情上。此外，我还可以向你保证：作为一个投资者，你会在日常中用到“四柱法”中的每一个基本知识点，而且你将认识到它们对于你的投资是何等重要。

四柱构筑

基础

你自己来决定对于你的教育来说，哪些是至关重要的。

持续教育™

现金流象限帮助我们搞清楚我们是怎样的人以及我们想要成为怎样的人——这些都依据我们选择的赚钱方式。下面的持续教育™帮助我们评估当前所处的教育水平，为我们想要达到的教育水平设定至关重要的目标，以及我们的转变程度。记住：真正的教育是转变。它能改变我们。

持续教育™

一无所知 → 有所觉悟 → 理论水平 → 实践能力

如果你继续往下读，你将沿着持续教育™所指的方向前进。你的背景将会随着你在持续教育™中所处的阶段而转变，与之相伴的是你不断翻开财商教育的新篇章。

一无所知

一无所知仅仅意味着我们不知道某些事情。假如你不知道某些事情，并不意味着你很愚蠢。我观察到绝大多数参加我研讨会的人都有大学教育背景。非常坦白地讲，他们中绝大多数人的智商比我还要高。

我的在校成绩非常一般——有时甚至连一般都算不上。我现在能够经常给他人授课的唯一原因，在于我在投资领域当学生的时间比绝大部分人要长。我的导师在投资领域当学生的时间比我还要长。我足够聪明，以至于找到这些导师，然后倾听他们授课。

你在智慧和天分上所欠缺的东西，可以通过激情和努力来弥补。努力付出是迎头赶上的绝佳手段。

绝大多数人对股票市场完全没有头绪，因为传统的学校环境无法有效地教授此类课程。要知道：你是一个非常聪明的人，你只是还没有把你全部的头脑用在对投资的学习上。

之所以纸资产有点危险，是因为它与不动产或者经营一门生意截然不同，几乎每个人都可以在任何时候购买股票。而且有很多人确实这么做了。进入股票市场几乎没有任何门槛。

花一小会儿工夫想想你所在国家的社保体系。在美国的社保养老体系中占主导地位是一个称之为401(k)的退休养老计划。在这项退休福利计划里，劳动者拿出自己工资的一部分，然后交给金融行业的“专家”投向共同基金。绝大多数的劳动者对于股票市场的风险、费用、法律，甚至对具体投资计划的基本细节统统一无所知。大家如同一个羊群，被华尔街牧羊人圈进了股票市场。

仅仅只需一些小小的常识就能让你从“羊群”的盲从中摆脱出来，

然后说道：“我也许不应该将自己的钱投到我对此一无所知的地方。”但是很明显，“羊群”中具备这些常识的“羊”并不多，因为每天都有一大群“羊”受到蒙蔽。

当我们在投资中亏损的时候，原因很可能在于有些事情我们还没有搞清楚。当我回头看我的获利和亏损时，那些最大的亏损都是由于我深陷于那些自己尚未理解的事物造成的。相比其他情况，一无所知会导致更多的亏损。

幸运的是，我们要和一无所知说再见了。

有所觉悟

从“一无所知”到“有所觉悟”让人感觉不错。它预示着光明，同时也是一种发现，而且是相当不错的发现。除非我们对需要学习的东西探究得稍微深入一点点，否则不可能设定一个正确、坚定的教育目标。

我仍记得多年前我上第一节投资课程的情形。指导老师在屏幕上播放了几张股票的走势图，然后开始教我们学习“技术指标”。我当时在想：“这是我见到的最令人印象深刻的事情之一。”我对自己的发现非常兴奋。我知道这就是我想要学习和进一步了解的东西。

当有所发现时，我们仅仅了解到各种可能的存在。这几乎和我作为小孩第一次去听音乐会时一样。音乐会上的主角是一个极具造诣的钢琴家，我发觉那件特定的乐器充满着各种可能。通过钢琴的演奏，我可以很容易地感受到“仅仅了解乐器”与“成为一个卓越的音乐家”之间的距离。

随着你阅读本书接下去的每个章节，你更能觉察到专业的投资者

在作出投资选择时会怎么做。很可能你会想对此进行更深的钻研。自然而然地，你会慢慢地从“有所觉悟”逐渐变成具有更深程度的理解。这种理解被称之为“理论水平”。

理论水平

想象一个飞行员，尽管他通过了飞行规则的书面测试，但是依然没有机会飞上天空实际练习一下他学到的东西。想象一个音乐家花费数月在教室里学习读谱，可是依然没有拿起乐器练习。理论水平指的就是这种程度的理解——依然没有转变成实际动手的能力。

达到理论水平表示你拥有了完成某个行为所需的最低限度的知识。但是理论水平常常代表着最低限度的水平。在大多数国家里，为了取得从事医疗或者法律方面的资格证书，你需要通过最低限度的理论水平测试。

理论水平仅代表你具有能够在一个书面测试中获得A的能力。但知道事情应该如何去做与能够实际去做，这是两码事。现实世界需要实践能力。课堂是理论水平的避风港，因为它只看重理论水平。你可以在学习如何提高理论水平中度过整个校园生活。

仅仅拥有理论水平在现实世界中的生存空间不大。现实世界更看重实践能力。毕竟说总比做起来得多。

就拿篮球来说，在黑板上画出一场比赛非常容易。这是世界上最容易的事情：就是一堆叉号和圆圈，四周画上几个箭头。而出去站在几万名观众和几个眼神极其利索的裁判面前并且圆满完成比赛——那是完全不同的。这就是实践能力。哪怕只是踏上一个规模不大的大学篮球比赛场也行，去尝试一下真正的比赛而不是仅仅停留在理论水平上，然后看看自己如何从中学到教育的真正含义。

实践能力

实践能力与理论水平密切相关。实践能力是具备理论水平之后的更高程度，两者的区别就好比能够赚钱和变得富有之间的差别一样。如果把具备理论水平比作看懂剧本，那么实践能力就是去出演这出戏。理论水平代表了你对书本知识的理解程度，而实践能力则反映了你依据对书本知识的理解而进行实际动手操作的能力。

根据我的经验，实践能力是一个不断练习、提高技能的追寻过程。我们需要不断地提升我们的实践能力。我希望你明年在股票市场上的表现会比今天变得更加老练，而且能够年复一年地继续下去。但是，如同我前面所讲，股票市场一直处于不断的发展变化之中，它变，你也要随之而变。随着市场的变化，随着经济的变化，你的知识库也要随之更新。绝不能因为具备高层次的理论水平而故步自封。

人们想知道他们在什么时候就能够成功地进行股票和期权交易。我不知道答案，因为实践能力是一个过程，而不是一个事件。在此，我将它与我小时候参加的击鼓课程相比较。我可以打几下鼓，但是刚开始时肯定听起来不那么悦耳，至少对我父母来说。今天，我可以在我的摇滚乐队里演奏了，而且演奏得相当好。但是这是经过了多年练习的一个漫长过程。“昨天我还不能演奏，可是今天我可以了。”这样的时间点似乎从未存在过。然而，里程碑确实存在。假如你从未买卖过股票，那么总有一天你会开始在虚拟账户中模拟股票交易。你使用少量现钞开始真正投资的那一天也迟早会到来。接下来会是你卖空一只股票的日子……诸如此类。

随着时间的向前推移，你将通过持续教育™提高实践能力。但是你不能将重点一直放在这些转变何时发生上。比我水平高的鼓手大有人在（对于投资者来说也是如此），但是也有更多的人基本不具备实践能力。我可以在自己的摇滚乐队里演奏，毫不费力地制作音乐并且

乐在其中。因为我坚持学习和实践，所以一切水到渠成。对于大多数人来说，我的演奏听起来还是像模像样的。

混淆有所觉悟和实践能力会让你蒙受损失

持续教育™的部分价值就在于保持谦卑。它让你认识到：即使你是一名入行几年的投资者，你也要做一名学生。股票市场的危险之一就是它让人易于接近。你可以轻松地开户，入市交易，然而却很少意识到自己在做什么。我亲眼见证过一些人如何从“一无所知”跨越到“有所觉悟”阶段。接下来，他们便误以为自己达到了“实践能力”这样的水平。有时是由于自负，有时仅仅是由于被新发现所产生的兴奋冲昏头脑。如果你能在持续教育™中保持克制，你就能够避免由惨痛教训所带来的昂贵学费。

成为一个优秀学生的强烈建议

你做好掌控你自己的教育并且成为一名认真的学生的准备好了吗？你当然做好了。你就是那个知道自己想要什么以及对什么感兴趣的人。你知道对于自己的教育来说，哪些东西是至关重要的，而哪些是无关紧要的。因此，从现在起，我们要开始学习了。

如同罗伯特经常教导的，“阅读”与“学习”之间有着显著的区别。我将通过一些活动来帮助你拓展你的阅读，使之成为一种可以应用到所有资产类别投资的学习——不仅仅是股票市场。假如你喜欢成为一名认真的学生，那么组成本章节剩余部分的建议将会让你有一个更加快速、有力的转变——与你独自阅读相比。

- 同那些与你有着共同兴趣的人一起讨论和分享你的发现。

- 设定教育目标，而不仅仅是人生目标或者财富目标。
- 开始与导师们一同学习。
- 立刻行动起来！

当你读完本章，将自己的构想写下来。记住，你现在是你学习过程中的一名积极参与者。将你的经历、故事和案例带到你的学习中去。同时，做好参与其中的准备。

与其他人分享你的发现

为了与他人分享你的发现，你并不一定成为专家。为你的所学感到兴奋吧！然后与他人分享这一兴奋感以及新学到的知识。

我发现分享是一种不错的学习方法。在你阅读本书时，不妨在手上拿一支笔，将那些能引起你共鸣或者你感觉需要回顾的地方标出来。在做读书笔记的同时，记得加上你的想法或者例子。与他人分享这些笔记会帮助你记住你所学的东西。向其他人解释某些概念会让你的学习变得更加轻松。分享时记得用自己的方式组织你的想法，连同你自己的例子与故事一起，这将会帮助你在脑海中巩固它们。你会发现与那些仅仅是自己读过的东西相比，那些你读过然后与他人分享的东西会记得更牢一些。

看看由埃德加·戴尔（Edgar Dale）开发的“学习金字塔原理”（Cone of Learning）。多年前，他发现独自一人阅读实际上是学习新事物的最无效的方式之一。

两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住 90%	实战	积极主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住 70%	发表一次演讲	消极被动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住 50%	现场观摩	
	观看演示	
	在展览上观看演示	
	看电影或视频	
看过的还能记住 30%	看图片	
听过的还能记住 20%	听演讲	
读过的还能记住 10%	阅读	

来源：改编自戴尔的“学习金字塔原理”（1969）

考虑与两三个和你一样也在读这本书的朋友组成一个学习小组，然后每周组织一次早餐会。大家聚在一起讨论一下正在学习的内容。注意避免在短时间内形成太多的观点。将注意力放在正在学习的课程上面，并且注意要与你所学的内容节奏一致。

现在就回顾一下你的教育目标

在任何旅程开始的时候，设立一些目标不失为一个好主意。设立人生目标的人并不少见，设立财富目标的人也并不少见，但是我很少遇到离开学校以后依然给自己设立有意义的教育目标的人。

当你读完本书的各个章节时，记住要不断设立教育目标。

人生目标

我确信你我一直都有提高我们生活质量的意愿。在这一点上，我们有着共同之处。你可以思考一下这些作为人生目标的具体意愿。当我周游世界，并在不同的活动上作演讲时，我经常让我的学生们列出他们的若干人生目标。以下是一些最为常见的目标：

- 我想辞掉我的工作。
- 我想拥有一幢位于海边的房子。
- 我想拥有一辆进口汽车。
- 我想环游世界。
- 我想获得财务自由。
- 我想帮助他人。

现在列出你自己的目标吧。不是那些某些人在某些场合告诉你应该树立的目标，而是那些能够让你自己快乐的目标。将它们写下来，不需要让别人看到它们；你也不需要向任何人解释它们。你知道它们为何重要，这就够了。将它们写下来，这意味着你在这趟将由你自己说了算的旅程上又前进了一步。你决定什么是无关紧要的，以及什么是至关重要的——你生活中的各个方面都是如此，从你的教育到你的目标。

梦想是免费的

人们花在梦想上的时间是如此之少，这让我很震惊。我去过的很多地方，对当地人来说，连生存都变得愈加艰难，人们都在为维持温饱而奔波，根本没有时间琢磨如何才能变得更加富足。人们关于自身财务状况的交谈仅限于勉强过得去就行，而不是充分挖掘他们的潜

力，或者最大限度地利用他们的机会。

我想提醒大家，梦想是免费的。它是一种我们不需要为之感到愧疚的放纵。不论生活在何处，你都站在先行者的肩膀上。我肯定你能够找到借助外力助你一臂之力的机会，而且今天就能够把握这些机会。当你这样想的时候，你不仅可以开始梦想了，而且这对你来说是非常重要的行动。你亏欠那些在你之前离去的人，你需要构筑梦想并以此对他们表示敬意。你可以花时间梦想一些你在未来能够拥有的美好事物，并且充分享受梦想的时光。

让梦想来为你的决心加油，它让你充满干劲。梦想将从你的潜意识中释放出巨大力量。

把这些梦想写下来并转化成目标。

财富目标

我们同样能够设定财富目标。财富目标不同于人生目标。单独来看财富目标的话，它们没有太大意义。因为它们太模糊，太单薄了。

■我想要1000000美元。

■我想要每月有10000美元进账。

■我想从债务中解脱。

对于一些人来说，也许这些想法更像是愿望，而不是目标。但是当财富目标是产生自你的人生目标时，它们立刻变得更加清晰而立体了。

让我们举一个例子，比如以赚取10000美元为目标。单纯来看，10000美元只不过是空洞的数字而已。

但是如果我们制订一个人生目标，比如给自己买一辆顶级配置的哈雷·戴维森摩托，突然间，你的心跳加快，你的梦想开始变得生动起来。你可能会拜访一个经销商并且挑中你日思夜想的那一款。你可以坐上去，触摸它，感受它。这会成为你非常难忘的一次体验。

现在是时候看看价签了。需要多少钱才能让你梦想成真呢？假如价签上标的是11799美元，那么你现在有了一个明确的财富目标。在这一点上，你可以选择一次性付清全款将它买下，或者设定一个增加你现金流的目标，用以支付每月389美元的分期付款。现在你的财富目标变得更加明确了吧。

教育目标

你如何才能将每月的现金流增加389美元呢？好消息是，只需花点工夫在教育和行动上，你就能够每月赚取额外的389美元。一些人可能认为获得那个数量现金流的唯一途径是从每月的支出中节省出同等数量的钱。我不了解你，但我真的对任何降低我生活品质的事情不感兴趣。我想告诉你的是，有另外一条路——一条更好的路。你可以决定学习如何获取可以带来现金流的资产，以此来赚取额外的收入，而不是削减你的当前开支。

什么是构筑财富

简而言之，构筑财富就是学习如何明智地购买资产。这些资产可以是如下多种形式：

- 公司；
- 不动产；

- 纸资产（比如股票）；
- 大宗商品（比如黄金或原油）。

你知道沃伦·巴菲特（Warren Buffett）、唐纳德·特朗普（Donald Trump）以及罗伯特·清崎是如何成为富人的吗？他们变得富有的原因在于他们接受过如何购买资产这方面的教育。我想象他们早上醒来问道：“今天在哪里可以找到我能购买的资产？”他们不需要热门的小道消息。更重要的是，他们不会坐等并且希望小道消息自己找上门来。他们知道如何寻找以及观察每一个机会，然后依据他们的财务知识来决定是否参与其中。

假如一个有着财商教育背景的人想要购买一辆哈雷摩托，他们不会每天早上少喝一杯拿铁咖啡然后将省下的这点儿钱放入一个储蓄账户直到凑够数目。他们不会为了买下这辆摩托而去刷信用卡，然后每月看到账单时束手无策。他们也不会多找一份工作，让自己累得精疲力竭。当你想实现一个人生目标时，你会怎么做？

■成立一家公司然后来赚取这每月的389美元……假如我们有经商方面的教育背景。

■收购一处租赁物业来赚取这每月的389美元……假如我们有不动产方面的教育背景。

■卖出一些备兑买入期权（covered call options）来赚取这每月的389美元……假如我们有期权方面的教育背景。

现在你明白没有：赚取额外的收入仅需接受一定的财商教育！

当我们初步了解了那些关于各类资产的基础知识后，我们可以选择哪些是我们想要更深入了解和学习的。然后我们可以设定与所收购资产紧密相连的具体财富目标，并以此来满足我们的人生目标。我们运用教育目标来达到财富目标，进而完成人生目标。这条准则一次又

一次地为这个世界上那些最富有的人所使用。你同样也可以使用。

教育给予你力量

四柱构筑

基础

运用教育目标来达到财富目标，进而完成人生目标。

当你思考这些时，可能会发现一个惊人的事实——一旦人们离开大学，他们常常只关注人生目标或者财富目标了。许多人在被问及他们的教育目标时常常无言以对，因为他们从没有学习如何做一个积极参与到自己学习中去的人。

师徒关系是提高实践能力的最佳路径

假如你正在读这本书，你多半也读了《富爸爸穷爸爸》，这是你提高财商的重要基础。你可能注意到了这样一个事实：《富爸爸穷爸爸》这本书主要讲述的是关于一个师徒关系的故事。读完那本书以后，一个值得自我反思的问题就是：“如果没有富爸爸的帮助，罗伯特·清崎有可能成功吗？”以我对罗伯特的了解，我绝对会给出肯定的回答。但是我同样会说：“即使没有富爸爸，他也会找到另一位导师。”因为在他的富爸爸过世后，罗伯特同样找到了新的老师和导师，如同他今天所做的一样。

当我第一次读到《富爸爸穷爸爸》，我想找很多富爸爸来帮助我在自己的旅途中走下去。我一直在寻找那些能走得更远的人来做我旅

途中的同伴。这只不过是常识。

如果你曾经看过电影《龙威小子》（*The Karate Kid*），你会看到一个极好的写照——一位导师如何提升一名学生的背景。它是一部描述师徒关系的电影，借由一个普通的小孩想从别人的欺负中保护自己的情节展开。师父同意对他进行训练，但是男孩在师父那些非正统的训练方法下几乎就要产生挫败感了。为什么？因为男孩的背景和师父的背景完全不同。男孩相信成功来自于学习如何拳打脚踢。而他那充满智慧的师父，却用了迥异于男孩所期望的方法开始传授功夫。

操着一口浓重的日本口音，师父开始了他的第一堂课。他问男孩是否做好了开始学功夫的准备。

“我想是的。”男孩说道。

睿智而年长的师父让男孩坐下来和他仔细谈谈。

“要么走在路的右边，安全；要么走在路的左边，安全；要是走在路的中间，迟早会被轧烂，像葡萄一样。空手道也是一样的道理。要么你的空手道‘准备好了’，要么你的空手道‘没准备好’。要是你的空手道‘可能好了’，迟早会像葡萄一样被轧烂。现在你准备好没有？”

“是的，我准备好了。”学生说道。然后他们开始了。

师父有这样一个背景：他知道学习空手道就像是一次大冒险。这个背景远超乎他那年轻学生的想象。在我看来，这意味着新学生的急迫心情阻碍了他进一步思考的能力，他不知道这条新路究竟会通向何方。这同时也意味着“像葡萄一样被轧烂”是多么的容易。对于作为投资者的我们来说，这也是值得记住的重要一课。

要么你的投资“准备好了”，要么你的投资“没准备好”。要是你的投资“可能好了”，你迟早会被轧烂，就像葡萄一样。

在男孩学着接受师父非正统的训练方法之前，仍然被“轧烂”了若干次，随后他意识到学习空手道需要彻底地下定决心。于是，师父请他作出一个郑重的承诺。师父的任务是竭尽所能教授这个男孩，而男孩的任务是竭尽所能地学习，并且尽自己最大的努力。

师父强调，男孩必须听从他的教导，不要有疑问：“我说什么，你就做什么。不准质疑。能不能做到？”

“能够做到。”男孩答道。

男孩以为他马上就可以上那些很酷的关于拳打脚踢的课程，可以学几招华丽的招数，然后几天后就可以回去好好教训一下那些欺负他的人。

让小伙子感到气馁的是，第一堂课与拳脚毫无关系。取而代之的是，师父让男孩洗了几辆车，然后给它们打蜡。

“左手涂蜡，右手擦掉。从鼻吸气，从口呼气。这是基本要领。”没过多久，男孩对此产生质疑，而师父仅仅向男孩重复了一下他们之间的约定：“我说什么，你就做什么。不准质疑。”

日子一天天过去了，男孩被要求做各种粗活累活：给汽车打蜡，给栅栏刷漆，以及打磨地板。日复一日，男孩变得越来越沮丧，因为每天他去师父的家里时都抱着能学到拳脚功夫的希望。

最终，男孩决定不干了。师父在听到男孩决定的那一刻，出其不意地对他施展了一连串的拳脚功夫。而男孩凭借本能反应成功地阻挡了各种招式。因为听从师父的话去做了那些杂活，他发展了自己的肌肉记忆，由此他便可以不假思索地保护自己。给汽车打蜡、给栅栏刷漆以及打磨地板帮助他通过非常自然的方式提高实践能力。他通过传统课堂之外那些从未见过或者经历过的方法发现并学习到一些东西。最重要的是，他的背景大幅提升了。他不仅仅在学习空手道，他正在

变得更加成熟。他的处世哲学开始改变。他的世界观也开始改变和提升。

在电影的最后，我会心地笑了。当丹尼尔（男孩）拖着受伤的膝盖攀上了起重机，他不仅作为一个更强的战士——同时也作为一个更优秀的人——战胜了那些恶霸。他通过宫城先生（师父）的教育完成了转变。教育意味着转变。

我知道，没有什么办法比通过那些已经具有实践能力的人来向你展示如何操作更加有效。即便你不认可他们所走的道路。

疑虑重重

当我读完《富爸爸穷爸爸》，我的妻子与我急切地想要有所行动。我们想从投资不动产开始。但是我们仍然没有对自己的背景作出改变。与学习东西比起来，我们仍然更加关注购买东西。因为我们充满了变得富足的渴望，所以想马上拥有资产，但是我们没有对提升自己的财商教育水平表现出应有的重视。因此，刚开始时，我们的投资变得非常困难。

我们看了许多的房产，感觉疑虑重重，并因此变得沮丧。我们分辨不出哪些是好的投资对象，哪些不是。每当将要付诸行动的时候，我们就开始担心。假如有霉菌怎么办？房子看起来不错，可是我对于霉菌一无所知。假如我找不到租客怎么办？更糟糕的是，假如我找到了租客，但是他们把房子搞得乱七八糟怎么办？为什么那个家伙想用这么低的价格脱手？这房子看起来好得让人难以置信，所以一定有什么原因让他想将房子甩给我。你能明白我的心情么？我对于购买资产有着深深的渴望，但是我被这些担心所形成的迷雾重重地笼罩住了。

我想打电话给罗伯特（那时我还不认识他），然后大声嚷

嚷：“为什么你就不能将那些我应该买下的房产的地址给打印出来呢？！”因为那看起来更像是答案——购买合适的物业，租出去，坐下来，等待收租，收拾整理房屋然后租给下一个租客。重复这个过程，直到变得富有起来，前提是罗伯特能够告诉我合适的房产在哪里。

开始我完全不理解《富爸爸穷爸爸》这本书到底在讲什么。我完全不得要领。

但是我没有放弃。我决定对此进行学习。我重读了那本书，寻找“什么是罗伯特有的而我所欠缺的”。对！那就是封面上方那三个大大的金黄色字体——富爸爸。是的，他有一个富爸爸。他有一位导师。

我的妻子和我商量着将我们的关注点从寻找可供购买的房产转移到寻找一位导师上。虽然导师不全然是我们刚开始寻找时就马上能找到的。

导师和判断标准扫清了重重疑虑

我和妻子偶然遇到我一位旧时篮球伙伴，他叫格雷格。我们叙了叙旧，我问他最近在做什么。真没想到，他是一个不动产投资者。现在，假如我没有将我的关注点从找房产转移到找导师上面，可能即便遇到格雷格，我也会错失机遇。但是我的关注点转移了。他开始谈论，然后我的大脑就……叮！我开始问他问题。他每个星期做几笔交易，购买住宅物业，已经做了大概三年了。从那以后，我想通了三件事：第一，假如他从事此行当如此之久，他必定比我更加熟悉此行，因为他要是不知道自己在做什么，就不可能背负如此多的债务生存下来；第二，他必然有银行以外的资金来源，因为来自传统渠道的融资速度不可能这么快；第三，他肯定有方法找到这些交易，因为我看了

成堆的房子，仍然没有购买一处。因此，我的结论是：他知道的比我多。

我鼓起勇气说道：“听着！伙计！我真的想去你的办公室一趟，看看你都在干些什么。”

他礼貌地转换了话题，但是我仍然坚持。我解释道我正在尝试做不动产方面的投资，但是不得其门而入。我说道：“听着！格雷格！我只是想看看，当你拿起电话时，我只是好奇你打给谁。虽然我也有电话，但是我不知道应该打给谁。而且当你坐上汽车开到某处时，我想看看作为一位投资者，你都看了些什么。虽然我也有一辆车，但是我不知道开着它去拜访谁。我只是想看看你做了些什么。”

但是我并不想坐享其成。我没打算（或者期望）免费地从他那里获取知识。事实上，我付了他大约10000美元，让他教我他的投资系统是如何工作的。

如今，格雷格做事很有条理。他拥有分析一桩交易的系统和标准，而我从没有想到过这些。更重要的是，我和妻子去他那儿的那天，他说道：“这星期你要做一笔交易。”格雷格有一个需要出售某处房产的客户，只要我能与这位卖家达成一桩好交易，他不在乎我是谁。那就是第一个关键点。这位卖家关心的是交易，而不是我或者我的信用。

在格雷格的引导下，我和妻子达成了这桩好交易，在一次抵押房产（foreclosure）拍卖中我们得到了该房产，资金则来源于某家银行的再融资，然后我们找到了一个承租人。当我们完成所有这些事情时，格雷格都站在我们身旁，并为我们指引道路。有格雷格在我们身边，我们不再疑虑重重。所有的一切都感觉相当完美。

有了格雷格的帮助，我和妻子懂得了投资有着大量的工作要做，包括通过使用一定的标准衡量某次投资机会，然后接下来通过某种手

段获取现金流。通过他的帮助，我们拥有了最初的能够产生收入的资产。我不敢想象如果一切都靠我自己去学习，那得花掉多少时间啊！

如今，我仍然和各种类型的导师一起工作：我有帮助我学习纸资产的导师，有商业方面的导师，有身心健康方面的导师。

没有财务问题

关于成为一名优秀学生的重要性这方面，我想在本章快要结束的时候告诉你一个事实真相：财富来自于接受财商教育。你不需要立刻接受这个观点，但终有一天你可能会意识到，财务问题的根源在于缺乏财商教育，而并非缺钱本身所导致。金钱的欠缺一直就是次要问题，从来就不是首要问题。

作为一名投资者，你会发现教育目标至关重要，因为财富正是源自于教育。

同大多数人一样，我过去时常发觉自己掉进了一个陷阱——认为自己在财务方面有问题。当我想要购买大件物品时，我常常要花掉比手头现有资金还要多的钱。在这种情形下，大家很容易就会觉得财务危机源于金钱的缺乏。

同样的危险来自这样的陈词滥调：“想要赚钱，先要花钱。”这完全是捏造出来的，它严重地阻碍了许多人实现他们的财务目标。金钱不是来自金钱本身，它来自于财商教育。

再看看一些在财务方面已经获得成功的人：沃伦·巴菲特、唐纳德·特朗普以及罗伯特·清崎。如果他们被剥夺了所有的金钱与资产，会怎么样？如果他们不得不重新白手起家，又会怎么样？他们会就此一蹶不振？还是会东山再起？当然，他们会再次成功。认为他们不会的

想法荒谬透顶。他们的力量来自于他们所接受的教育。正是他们所接受的财商教育可以让他们再次强大起来。他们的成功来自于他们所知道的，而不是他们所拥有的。

让我们回到人生目标的列表上来，人们一般会列出：

- 我想辞掉我的工作。
- 我想拥有一幢位于海边的房子。
- 我想拥有一辆进口汽车。
- 我想环游世界。
- 我想获得财务自由。
- 我想帮助他人。

在我的研讨会上，我问我的学生：“为什么你们现在没有拥有这些东西呢？”

不管我身处世界上的任何地方，只要我问这个问题，回答总是一样的：“因为我没有足够的钱。”

在任何国家，我从未听到过一个人回答：“因为我缺乏财商教育。”

每当我与陷入财务困境的人交谈时，他们通常会觉得自己缺乏金钱，从没人觉得问题出在缺乏财商教育上——至少一开始没觉得。一旦意识到财富来自于财商教育，我们就能随即作出改变。

如果金钱的缺乏真的是造成财务危机的主要原因，那么，这将是影响你走向财务自由之路的一个巨大障碍。我没有寓言里那棵摇钱树可以送给你。

尽管你不能选择让人们、政府或者雇主给你更多的钱，但你可以选择是否接受财商教育。你可以选择做一名认真的学生，学习更多关于金钱的东西。迷恋金钱的人与专注于转变自己的人，他们的结局大相径庭。记住：教育意味着转变。

寓言中的“摇橙树”

当我还是小孩的时候，我祖母常常给我剥橙子。每当我闻到橙子的味道，我就会想起她。她告诉我橙子是如何的富含维生素C以及它们是如何使我健康、帮助我长大和变强壮。当我和罗伯特以及富爸爸公司其他顾问团成员一起授课时，我们经常用类比手法来举例说明财务术语。我的祖母和她的橙子帮助我理解了衍生品这个概念。

简而言之，维生素C是橙子的一种“衍生品”。

假如你每天都想要获得维生素C，你多半会四处寻找橙子。但是你很快就会感到沮丧，因为你不得不每天辛苦地寻找橙子以便得到更多一点点的维生素C。你会将时间、才干以及精力花费在寻找橙子上。有的日子你也许找到一个橙子，有的日子也许一无所获。你可能会长时间生活在橙子匮乏的日子里。

一个更加明智的方案可能是想想衍生品。是的，维生素C来自于橙子。但是橙子从何而来？橙子当然来自于橙子树。与其将心思花在寻找橙子上，不如将心思花在种植自己的橙子树上。寻找所能得到的最好的种子，最适合种植它的土壤，以及所有你需要的一切，以确保你的橙子树能结出最多的果实。现在你有了一个获取富余的橙子的计划。当然你也许需要等上个一两季，但是将心思花在树上，你很快就能拥有超出你自身消费所需数量的橙子。接下来，你所面临的问题是如何处理这些多余的橙子。你将会生活在富余好多橙子的生活状态中。

我也喜欢将金钱视作一种衍生品。我们的人生目标需要依靠金钱，但是金钱从何而来？就像橙子来自于橙子树以及一个好的收成来自于学习如何种植橙子，金钱来自于财商教育。因此，你只需花费你目前的时间、目前的天分及目前的能力，然后只需简单地转移一下你的心思。

与其将心思花费在金钱上面，不如花费在学习金钱从何而来上面。与其将心思花费在橙子上面，不如花费在橙子树的种植上面。现在你有了一个富足的计划。当你将心思转移到财商教育上面的时候，确实你将会等上一季，但你终将拥有超出你自身消费所需数量的金钱。你面临的更大的挑战也许是搞清楚应该怎样将这些多余的钱花出去。这就是比尔·盖茨（Bill Gates）今天在做的事情。他离开了微软，因为他需要将自己的时间奉献给“比尔和梅琳达·盖茨基金会”，以及寻找将他的钱花出去的最有效的途径。那是一种不错的人生境界。

本章小结

让我们来回顾一下第一章的重点：

1. 我们可以以一种不同于传统学校授课的方式来发现新事物。

学习不一定是枯燥或者头痛的。实际上，当我们乐于参与其中时，对我们的头脑来说，学习可以是一种相当自然且易于完成的一种行为。发现是一种美妙的感觉；学习应该充满乐趣。

2. 我们的思考方式称之为背景。

我们可以通过关注自己所提出的问题本身来了解我们的背景。内容则是关于细节的，即如何完成一项具体任务。背景关乎大的图

景，能够回答为什么我们要去完成任务。

3. 使用持续教育™。

一个需要避免的非常普通的错误，就是不要将有所觉悟与实践能力相混淆。在持续教育™的背景下设置你的教育目标，然后了解你正处在哪个阶段。无论什么时候，你在持续教育™上所处的位置都不重要。重要的是，你要诚实面对你所处的阶段，而且还要制订向着实践能力前进的计划。

4. 通过传授来学习。

在你读完本书剩余章节的过程中，考虑用一支笔将那些对你而言特别重要的小节标记出来，写下那些正在学习的东西，这样你就可以逐渐积累。将你所发现的东西传授给其他人，与你仅仅阅读本书比起来，这会让你记住更多东西。记住，你不需要成为一位专家也能分享你所学的东西。

5. 教育目标有助于实现我们所设的财富目标，进而达成人生目标。

为了提高生活质量，你可以设定阶段性的人生目标。当你真正做了研究，知道需要多少钱才能达到你的人生目标后，财富目标才会变得更加有意义。一旦设立了财富目标，你便开始尝试各种赚钱的途径，然后通过这些途径来增加每月的现金流，而不是仅仅通过储蓄和节俭，或者透支信用卡。即便你已经从高中或者大学毕业，你还是可以设定一些教育目标。教育目标应该是具体的方法——通过学习了解如何取得更多现金流，从而快速达成你的财富目标和人生目标。

6. 寻找导师。

当你将注意力放在投资上面时，你看待事物的眼光将会与以往

有所不同。你会发现一些你认识的人和你所需要的人将会变成你的盟友。你会寻找对你有所裨益的导师，而且你会急切地想邀请他们加入到你的圈子中。在这个过程中，你也会变成他们圈子的一员。

7. 金钱来自于财商教育。

始终记住“摇橙树”的寓言：不要做一个寻找橙子的人，而是要做一个种植橙子树的人。关注你的教育目标，财富目标自会水到渠成。

第二章

你财富规划中的纸资产



财富构筑是一个关于学习如何明智地购买或者创建资产的问题，也是一个看似简单的财富规划：

- (1) 接受财商教育。
- (2) 购买能产生收入的资产。
- (3) 构筑现金流。

如果接受财商教育是你的首要目标，那么你应该从哪些方面开始学起呢？作为一名认真的学生，你可以从以下四种能够产生收入的资产类别开始学习：

- 公司；
- 不动产；
- 大宗商品；
- 纸资产。

请理解不同资产各自的优缺点。至关重要的一点是，你需要根据你的目标和优势来寻找适合的资产组合。也许最适合你的就是关注某一种资产，比如股票。也许你拥有成功开设公司的必要条件，也许你发现自己对不动产行业充满兴趣，又或者你希望通过资产组合获取多重现金流。这里既没有所谓正确的方法，又没有一刀切的答案，更没有“神奇的子弹”。对你有效的方法可能对你的邻居无效。但是懂得越多，你就越能更好地武装自己，然后制订出行之有效的计划。

为了搞清楚什么是对你最适合的，你至少需要对全部的资产类别有一个基本的认识。只有这样，你才能够找到带你实现梦想的资产组合。一旦你理解了它们，你就可以开始构想如何将它们放入到你的资产负债表中合适的资产栏内。

让我们开始简单地了解一下这四种资产类别。

公司

“商业”是一个宽泛的主题，但是现在我们将范围缩小到两个仅仅关于公司的话题上：税收和领导力。将公司作为一种资产来看待时，这两方面对其影响比较大。

对每一个人来说，税赋都是一笔不小的财务支出。当我们将公司当作一份资产来创建时，这是需要记住的很重要的一点。因为在美国长大，所以我从小就被灌输关于自由的重要思想：言论自由、宗教信仰自由以及拥有私人财产的权利。

你可以通过政府允许你所持有的东西的多寡来衡量你所享受到的自由的程度。我有一个朋友，他总是喜欢说：“税收只不过是政府合法占有我们财产的一种伎俩。”假如你没有缴纳税款，政府可以从你的银行账户里拿走它们。而如果你银行账户里面没钱，那么政府可以拿走你的房子。

假如和我一样，你的目标是将自己的钱尽可能多地放在自己的口袋里，那么请采取积极行动来达成此目标，而减少税收负担便是一个良好的开端。

许多国家都通过提供税收优惠来吸引企业主。假如你还没有起步，那么去找一本汤姆·惠尔赖特（Tom Wheelwright）所写的《免税财富》（*Tax-Free Wealth*）来看一看，你会看到税务人员针对企业主的税收优惠方面，比对待普通的工薪阶层要友好得多。

领导力同样会影响一家公司。世界上有几十种不同的计算机程序员类型，但是微软的比尔·盖茨以及苹果的史蒂夫·乔布斯（Steve

Jobs) 作为非凡的领导者脱颖而出。他们都为了专注于自己的公司而中断了学业。

罗伯特常常谈到A等生是如何沦落到为C等生工作的，我自己也看到了这种情况。我甚至亲身遭遇过。有趣的是，一旦你踏上社会，分数和成绩单基本不起作用。领导力是一种非常有价值的财富，然而A等生不一定能拥有此类财富。

公司能够将人们和他们的才干组织起来。如果你是一位好的管理者，那么对你而言，去大公司做高管可能是一个很好的工作。如果你是一位强有力的领导者，那么拥有一家公司将使你能够借助其他人的努力尽早成功。

想想看：一个普通人每天工作8小时，每周5天，每年50个星期，每年大概是2000小时。现在让我们设想一下，作为一名雇主，你雇用了100个人来为你工作。突然间，你拥有了为你工作的200000小时的“努力”。你能够通过这种方式来放大你的努力，而这对于一个单打独斗的人来说显然是不可想象的。想象一下，如果你每年都有200000小时可供自己支配，那么你能够达成怎样的目标？思考一下那些你可以用来为自己创造现金流和财富的途径吧！

OPEs

企业主，作为一位好的领导者，能够从我称之为OPE（译即：“其他人所拥有的‘东西’”的英文首字母）的东西中获益：

其他人的教育（Other people's EDUCATION）

其他人的经验（Other people's EXPERIENCE）

其他人的精力（Other people's ENERGY）

其他人的成就 (Other people's EFFORT)

其他人的专长 (Other people's EXPERTISE)

其他人的一切！ (Other people's...EVERYTHING !)

回想一下现金流象限中的S象限与B象限。从代表着小企业主、自由职业者或专业人士的S象限，移动到代表着大企业家（拥有500名或更多员工）的B象限，人们需要具备哪些素质呢？想想乐队指挥，他从来没有自己发出过声音。他是一位领导者。但当他举起小号或者管弦乐器的瞬间，他就不再是一位指挥了。相比之下，那些身处S象限的人，相当于发挥着自己最大能力的单人乐队。他充其量能够制造出很多的噪音，但是他无法独自演奏出整个管弦乐队所需的各种声音来。

公司的另外一个好处就是它可以仅仅凭借一个想法而成立。假如一个有着强大领导力、强大使命感以及强大团队的人做出了一份商业计划书，那么这个人首先创建了一份资产。凭借这份商业计划书就能为公司吸引到人力和资本。

如果你是一位好的领导者，同时具有解决问题的创造性思维，那么，你已经具备了成为一名企业主的必要条件。假如你是一个坚韧不拔的人，而且对筹措资金颇有一手，并且热衷于为他人的生活带来价值，那么你很可能会喜欢公司这种资产类别，尽管它是到目前为止所有资产类别中难度最大的一种，而且有着最低的成功率。

不动产

我的朋友肯·麦克尔罗伊 (Ken McElroy) 是富爸爸公司在不动产方面的顾问，当他教授不动产时，一直强调三件事情：

我会将其中的大部分留给肯尼（肯的昵称）自己改天为你们解释。但是简单来说，如果公司是关于OPE——其他人的一切，那么不动产就是关于OPM——其他人的钱。它是关于融资、管理、合作伙伴以及销售这些方面的——这完全就是将负债揽上身。颇为讽刺的是，当大多数人都在试图远离债务时，肯尼正积极地试图一头扎进这些债务中去（而且他确实擅于此道）。如同对火的恐惧一样，许多人害怕被债务灼伤，因此他们宁可远离火焰。火既能够为人们带来好处，也有着它坏的一面。它既能够为你的房屋带来温暖，也可以将你的房屋烧毁。

那些像肯尼这样成功的不动产投资者用关注取代了恐惧。他们学习债务，驾驭债务，懂得好的债务与坏的债务之间的不同。

不动产对于很多投资者来说都具有吸引力，因为它利用债务作为杠杆。这种做法深受一些人的喜爱，因为能够借此直接利用其他人的钱来为自己创造现金流和财富。

如果你到一家银行去为公司申请贷款，你需要通过银行设置的重重关卡的考验，即评估这笔贷款是否值得他们去冒险。但如果是贷款用于投资不动产，情况则完全不同。银行或者私人投资者会愿意贷款给你投向不动产，因为不动产自身可以充当抵押品。一旦你无力偿还贷款，银行就会收走房产然后将之出售。这就是为什么借钱给你投资不动产的风险要小得多的原因。

通过不动产，投资者不仅拥有控制权，还可以让房产增值。这是不动产投资的一个最大优势，尤其是当你拿它与诸如股票这类资产比较时。举例来说，假如你购买了一栋公寓大楼，你可以翻新整修大楼、更新家电、提高租金，诸如此类。这称之为推动升值。而且想要达到此目的，途径无穷无尽。

大宗商品

大宗商品和对冲相关。货币贬值，大宗商品保值。

投资者能够通过很多的途径来利用大宗商品这一资产类别。举例来说，你拥有一口油井的所有权，因此你每月都能收到现金流。或者你可能凭借对玉米未来的供需趋势变化的准确预测而获得一份资本利得。你也能够通过买入一些贵金属来对冲某种下跌的货币。

大宗商品通常是那些我们赖以生存的生活必需品，或者是那些可以保值的能源、原材料等。因此当一个人拥有了大宗商品，他也就处在了一个可以交易的地位上。举例来说，假如你拥有大量的汽油，而人们想要驾驶他们的汽车，你就拥有他们想要的东西。通过拥有具备实际需求的商品，你就处在一个有利的地位上。

假如我有四条培根，你有四个鸡蛋，我们可以互相交换，然后我们就都有了早餐，甚至不必通过常规的货币交换。货币仅仅只是让交易更加便捷的一种手段。而当一种货币崩溃时，我们就不得不回到基本的物物交换时代。

这种交易到底是如何工作的？很简单。你可以拿一盎司黄金在这世界上的任何一处用它交换你想要或者需要得到的东西。黄金是具有实际价值的一种有需求的商品。因而你可以通过它所具有的价值与其他同样具有价值的东西进行交易。

纸资产

本书主要关注于股票和期权市场。当然也有其他种类的纸资产可供投资者选择，我们在此将讨论限定在股票和期权上面。

一只股票代表了上市公司所有权的一部分。上市公司的所有权被分成了一定份额的股份，每家公司的股份数量是不同的。所以当你买入一只股票，在本质上你是购买了那家公司所有权的一部分。

一张期权则意味着持有人在未来一段时间内购买或出售一定数量的特定股票的权利。

股票是流动的

当进行股票投资时，我们可以选择怎样获得利润。最为常见的两种方法分别是寻求资本利得（与我们的买入价格相比，以更高的价格卖出）和产生现金流（创造新资金）。产生现金流是我个人比较喜欢的，因为相对于仅仅买卖股票，这种方法让我可以更好地控制局面。不管哪种方法，股票市场都为我们提供了一个非常便捷的买卖纸资产的平台。

目前许多人愿意卖掉他们的不动产，但是却面临这样一个问题——很少有人能够获得融资以便购买不动产。作为投资者，当你面临某种资产很难出手的市况时，说明该资产缺乏流动性。流动性反映了将一种资产转换成现金的难易程度。资产的流动性对投资者来说很重要，因为流动性确保我们总能拥有一个有利的退出策略。这是你会喜欢上股票市场的因素之一——投资者在那里通常能够获得不错的流动性。假如你的某一只股票开始下跌，颇具流动性的股票可以让你在遭遇重大损失之前得以很快地将它出手。它也可以使你能够在眨眼的工夫从一个不错的投资机会转移到另一个更好的投资机会上面去。

流动性的另一个好处就是，人们不需要拥有极好的销售和谈判技巧。对于经营一家公司来说，这些技巧至关重要。然而提高这些销售技巧需要花费时间以及积累大量的实践经验。

奇怪的是，很少有人利用股票市场所拥有的流动性这一优势。很多投资者年复一年地持有同样的股票以及共同基金，却从没想过将一只好的股票卖出然后换成另一只更好的，或者使用一些退出策略来使他们的收益最大化。对于那些告诉你应该买入并且长期持有的大型机构来说，这么做多多少少显得有些虚伪。股票只会因为卖的人比买的人多而下跌。然而当你持有股票时，那些大型机构通常就是卖方之一。

另一件需要考虑的事情是，市场的流动性也会带来波动性的增大。快速买卖可能会造成供需的大幅波动。所以流动性所造成的利弊完全取决于你的个人情况以及投资目标。这里没有一刀切的答案。我预测随后几年我们的市场上会出现更大的波动，但是你可以利用这种波动并将之转化为你的优势。

股票是灵活的

当大多数人想要从股票市场的行情中获利时，他们只会想到一种行情：上涨。他们没有理解这样一个概念——股票是灵活的。我们可以学习如何从一只股票中获利，不管它是上涨、下跌，还是震荡。对于公司来说，你很难通过这一策略来获利。但是在股票市场上，任何行情都无关紧要——因为我们有可以从任何行情中获利的策略。我们会在本书后面的章节中讲到这些策略。

在所有的资产类别里面，股票可能是在赚取利润方面难度最低的一类。当股票市场上涨时，我们可以买入股票；而当市场下跌时，我们可以卖空股票。通过卖空股票，你使自己处在了一个通过股价下跌来获利的立场上。如果我们能够将股票和期权有机地结合起来，那么将有很多的收入策略为我们提供现金流，即便股票行情不温不火甚至走跌。

股票让我们能够控制投资规模

大多数人普遍认为：我们需要有很多的钱才能够进行投资。其实，这是一种误解。这大概就是为什么很多人等待了很久才开始进行第一次的投资尝试。而有些人则从来就没有机会开始过。幸运的是，股票可以让绝大多数的人及早地开始他们的投资。

因为购买股票仅仅只是购买了一家公司的一个单位份额，对于一般人来说，购买股票比购买整家公司或者开设一家新公司更容易负担。而更美妙之处在于，你可以和著名的投资者（比如沃伦·巴菲特）购买同一只股票。其中的差别是，作为一个投资新手，你可能相比巴菲特所购买的数量要小得多。你想要投资的公司可能是一家市值达数十亿美元的企业，但是你可以仅仅花费25美元就能够得到它一个单位的股份。股票的成本优势可以让你在具备更强的实力以后扩大投资规模。对于普通人而言，投资股票比起花上数十年积累资金然后购买特许经营权或者一些其他的生意要来得快一些。

我经常在自己的课堂上碰到喜欢谈论投资，却仍然没有购买任何资产的学生。关于如何构筑财富这方面，他们读了大量投资书籍，听了很多内容丰富的广播课程。然而他们的资产一栏还是空白。他们正在犯一个错误——等自己有了很多钱之后才开始投资。这就像人们花费数年阅读每一本他们能够找到的关于如何演奏钢琴的书，然而却迟迟不坐下来弹，哪怕是一个音符。这完全没有必要。对于处在每一个演奏级别的人来说，都有房间可以让他们坐下来弹一弹。教育是关键，但是要记住，自己动手实践也包括在你的教育之中。

从股票市场中获利的另一个途径是期权市场。一张期权代表了在一段时间内以一个约定的价格购买或出售一种特定标的物的权利。如同我们在股票上面所看到的一样，期权对于任何人来说，也是一种非常容易负担得起的投资。当你加深了对期权的了解和经验后，你也许

会惊讶地认识到：只需通过花费相对较少的钱和承担较低的风险，就能够控制相对较多的股票。在我看来，这种可调节性极具吸引力。它允许每一个人都能够快速地将一份资产放入他或她的财务报表中。事实上，获得一份股票类资产远比其他类型的资产来得快。另外，从股票市场的研究中学到的经验和教训也可以被用到不动产和公司上面。股票市场是一个不错的地方，在那里你可以学到关于退出策略、对冲，以及“为获得资本利得还是为现金流而投资”的概念。

通过债务来使用杠杆

就像不动产市场，股票市场也有大量的机会让你利用OPM。作为股票投资者，我们可以利用一种称之为“保证金账户”的东西。使用保证金购买股票使你能够充分利用自己的钱，不过这与不动产投资者利用银行贷款相比还是有着略微的不同。在我看来，通过好的债务明智地利用杠杆应该是我们所关心的债务，而不是担心的债务。人们所担心的债务应该是那些需要通过找到一份工作来清偿的债务。

不通过债务来使用杠杆

期权市场为我们提供了比股票市场更有趣的东西。通过期权，我们拥有了不产生负债就能够将我们的钱通过杠杆放大的能力。这种类型的杠杆非常重要，因为它同样能够表现得像一类我们称之为对冲的事物。我们将会在本书接下来的章节里面学习到关于什么是对冲，以及如何利用期权来真正地保护你的股票免受损失方面的知识。

任何一类资产都不会比另一类更好

你绝不会听到我说的一件事就是，对任何特定类别资产的横加指责。我经常听到不动产方面的老师指责股票市场，而股票市场方面的老师指责不动产。拥有一家公司并不比拥有不动产“更好”。投资不动产并不比投资股票“更差”。聪明的投资者仅仅考虑想要通过投资来达成什么目标，然后据此进行投资。我相信许多成功的投资者乐于通过多样化持有跨越所有类别的资产。

一个专注于投资股票的人会错过很多企业家所能享受的税收优势。一个不动产投资者可能喜欢上将他财富的一部分投入到具有流动性的资产上面的主意。一个相信股票市场会由于泡沫而下跌的投资者可能会对于如何利用这种情况产生兴趣，而其想借此获得资本利得的想法也会因为股票市场的灵活性而得以实现。

下面有一个表格，通过不同资产类别所具有的投资特点进行了对比。这个表格并不全面，但是投资者可以借此对各个资产类别有所了解，进而利用它们来达成不同的投资目标。

公司	不动产	纸资产	大宗商品
避税	如同杠杆般有效利用债务	高流动性	保值
其他人的教育	投资者可以推动升值	不论涨跌皆可获利的灵活性	对冲通胀
其他人的经验	所有交易都是可商谈的	投资规模缩放自如	现金流（拥有一口油井）
其他人的才干	用更便宜的钱来偿还债务	借助债务杠杆（保证金）	生活必需品（玉米、小麦以及其他食物）
其他人的努力	生活必需品	无债务杠杆（期权）	

记住：这张表格不是用来说明哪种投资选择更好，哪种更差。相反，它通过每个资产类别的投资特点进行简单的比较。这取决于你个人的情况，流动性对你来说可好可坏。能够对资产进行议价同样可好可坏。每件事情都是相对而言的。



四柱构筑

基础



挑选你的资产类别：公司、不动产、大宗商品、纸资产。

有时，对你来说，更重要的是提出新的问题，而不是得到新的答案。暂停一下，对比一下你正在思考的问题：

“我应该买些什么股票？”

或者

“纸资产适合我整体财务规划以及财务报表的哪个部分？”

两者的差别与你的背景有关，进而会对你的财务规划造成根本性的影响。

如果我们了解股票的各种优缺点，我们会拥有一条明智的途径来决定如何利用它们来达成投资目标。相对应地，一个人对股票了解得越少，那么当他利用股票做出投资决策时，失败概率就会越大。

出售

假如你拥有一家公司或你有一些存货，而你想将它们变为现金，你需要怎么做？出售。假如你拥有不动产，你想套现，你需要怎么做？出售。然而不是每一个人都喜欢通过换上一张笑脸和展现自己的魅力去进行推销。股票能让你不用成为推销员就能将之出售。对于大多数人来说，这是一个巨大的优势。只需点击一个按钮然后……出售啦！我曾经拥有一家公司，仅存货就挤占了一百万美元现金流。我确信，当我想仅仅通过点击鼠标就将它们销售出去，可得花上好些日

子。

当然，资产类别没有所谓好坏之分，公司是我的最爱，因为我对销售很在行。我喜欢与人打交道。公司对我来说是一个充满乐趣的地方，就像一个沙坑，我喜欢在里面玩耍。但是我更喜爱纸资产的灵活性。在我看来，股票市场是一个能够让我赚钱的地方——即便经济完全崩溃，而且其中充满着各种乐趣。

本章小结

让我们回顾一下第二章的重点：

1. 资产无所谓好坏。

对于各种资产类别或者投资期权来说，并没有所谓“正确的”或者“错误的”（“更好的”或者“更坏的”）。它仅仅是取决于你更加喜欢什么以及什么适合你的投资策略。

2. 构筑财富就是学习如何明智地购买资产。

构筑财富就是关于如何购买资产，以及将其添加到你的资产负债表的资产栏目中去。

3. 有四种主要的资产类别。

通过添加如下资产类别中的一种或多种，你可以扩充你的资产负债表中的资产栏目，它们分别是公司、不动产、大宗商品以及纸资产。

4. 公司是与税收以及领导力有关的资产。

当你想成立或者购买一家公司时，你可以享受税收优惠。经营

管理一家公司需要领导力。通过公司这一媒介，你将能够利用其他人的精力、其他人的教育、其他人的经验、其他人的努力以及其他人的这一切！

5. 不动产是与“利用其他人的钱”有关的资产。

你从不动产教育中所能学到的三件最重要的事情是：学习如何寻找并且选择合适的合作伙伴，学习创新的融资手段，学习管理。不动产的巨大优势之一就是你将能够将债务当作一个杠杆来使用。

6. 大宗商品是关于“对冲”的资产。

大宗商品是那些人们想要拥有或者不可缺少的生活必需品，如玉米、大豆、猪肉、原油、贵金属、木材以及棉花。这些种类的商品通常能够保存它们的价值，因为它们通常有着强劲的需求，即便货币贬值。

7. 纸资产对于所有级别的投资者都是合适的。

大多数纸资产都有着不错的流动性，这意味着它们可以被非常快速而且容易地转换成现金。纸资产通常非常灵活，而且可以用来赚钱，不管市场是处在上涨、下跌还是震荡期。纸资产规模具有可调节性，这意味着你可以用非常小的投资起步。一些纸资产也可以让你借助杠杆而不需要额外负债。

为了加强你对这些概念的理解，考虑一下怎样使用你自己的理解将它们教给你的朋友或者家人。祝你好运！

第三章

投资四柱法初探



让我来向你介绍投资四柱法。作为一名学生，你会发现我们所学到的任何关于通过股票来赚钱的方法都会纳入这四柱法之中。

在第二章，我们讲到财富构筑就是学会明智地购买或者创建资产。我们也看到资产类别包括公司、不动产、大宗商品以及纸资产（比如股票和期权）。我们了解到每种资产类别都有它自己的“语言”以及细微的差别。

那么，你如何能够学会明智地购买这些资产？当机会来临时，你如何作出正确的决定？通过学习投资四柱法，你就能知道答案。对于从事任何资产类别投资的投资者来说，无论你是为了资本利得而投资，还是为了现金流，这些柱子都包含了至关重要的信息。

为了准备创作这本书，我坐下来回顾了从导师和老师那里学来的所有关于投资的东西。它们都能够被很好地归纳到以下四个范畴：

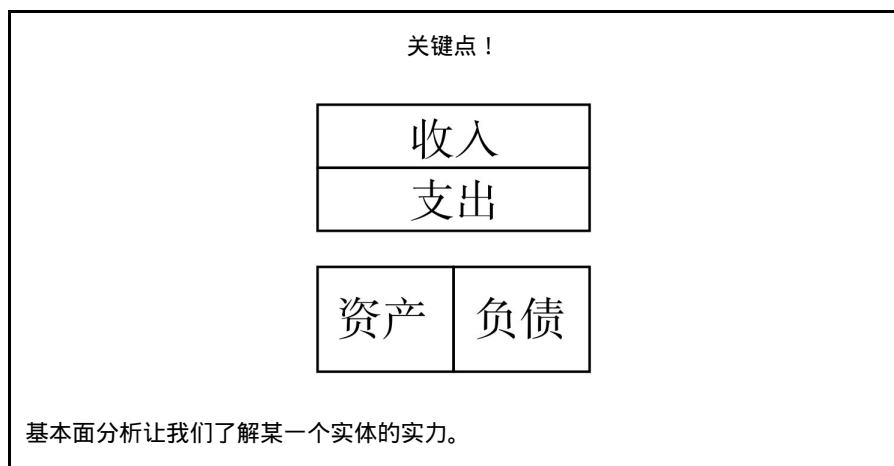
- （1）我学会了如何研究实体（基本面分析）；
- （2）我学会了如何研究趋势（技术面分析）；
- （3）我学会了使自己能够处在获利立场的技术（现金流）；
- （4）我学会了如何管理风险（风险管理）。

这些范畴组成了我所说的投资四柱法。当你全身心地投入到学习这有关投资的四根支柱时，你将会学到能够让你审视任何资产类别的各种投资机会的标准，进而作出更好的决策。这四根柱子将会为你的财商教育目标提供支撑。你将会学习到如何明智地购买资产以及构筑你的财富。

那么，让我们从第一根柱子开始。

柱之一：基本面分析

基本面分析考察的是一个实体的实力。我们需要知晓强大的实体与弱小的实体之间的不同之处，实体可以是一家私人公司、一家慈善机构，甚至一个国家。我们通过查看财务报告来考察实体。财务报告可以告诉我们该实体的实力。



我的大学篮球教练在教授“基本规则”（译注：基本规则与基本面为同一个单词，此处语带双关）时堪称“大师”。他的球队赢了多场的锦标赛，而他本人则在狂热的大学篮球粉丝中广为人知。人们经常问我为什么我会觉得他是如此的成功。我的回答则一如既往：他对比赛的每一部分都追求绝对完美——不是要求球员拥有过人的天分，而是要求他们付出十足的努力。不是每一个人都有较高的天分，但是我们都尽最大的努力。比赛中总是会有对任何级别的选手来说都很基础的部分，不管是大学赛还是职业赛。为了成功，你必须在这些方面不断地磨练，以此提高自己的实践能力。我的教练对基本原则相当执着，而且他在这方面的执教做得相当不错。

想要达到财务成功，在基本规则方面需要同样的严格，而基本规

则对于所有实体来说都适用——从主权国家到公司，再到个人。任何实体想要蓬勃发展，必须符合一定的财务基本原则。在本章中，你会开始了解这些基本原则是什么。你将同样会了解如何将一个实体与另一个相比较，然后马上就能够知道哪一个拥有更强劲的财务实力。

基本面分析是通过查看一些基本的财务数据，然后据此评估实体财务实力的过程。我会帮助你了解到这些数据所代表的含义，以及你在哪里可以找到它们。你将会发现，随着你对如何考察这些基本数据有了更多的了解，你作出明智的投资决策的能力也会不断提高。你将能够为此类比较画出合格线，以便更快地甄别出符合你期望的好的投资机会。

一个有助于你看待和理解基本面分析的方法是：将之看作是找医生做一套检查。医生要从基础检查开始来分析你的情况。医生可能并不关心你头发或者眼珠的颜色，因为他不能够通过这些方面对你的健康状况有进一步的了解。但是他会测量你的血压和心跳。他会轻拍你的膝盖来看你的条件反射是否正常。他会借助听诊器来听你的心跳和肺部的声音。他会记下你的生命体征。而这些生命体征恰好反映了你的基本健康状况。医生首先需要收集和分析这些数据，进而搞清楚你的整体健康状况是否存在问题。

当分析一个国家的经济或者某个人的财务状况时，首先进行一次基本面分析，你就能够对这个国家或个人的财务健康状况有一个快速的了解，看看是否一切正常。财务方面的生命体征可以告诉我们很多关于所考察实体的健康状况方面的信息。

基本面分析同样能够帮助我们确定价值所在。所考察实体的财务状况越健康，其在市场上的价值就越高。

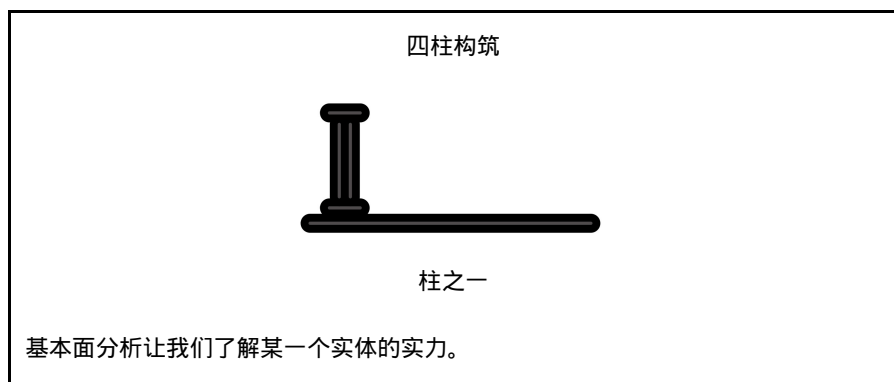
基本面分析对于所有类型的领导者来说都是一个很重要的工具。无论是高级别的政府官员，还是一个小家庭里面的一家之主，他们都

可以通过它来发现自身薄弱之处，然后制订相应的策略实现自我完善。基本面分析是一个非常有价值的诊断工具。

通过学习基本面，你将会了解到：

- （1）如何考察任意实体的财务实力；
- （2）如何发现实体的价值；
- （3）如何通过诊断得出导致薄弱之处的原因；
- （4）如何通过政策的改变来修复薄弱之处以及预测变化；
- （5）如何看到任何交易的正反两面以及识别出赢家和输家；
- （6）为何投资者能够预测未来。

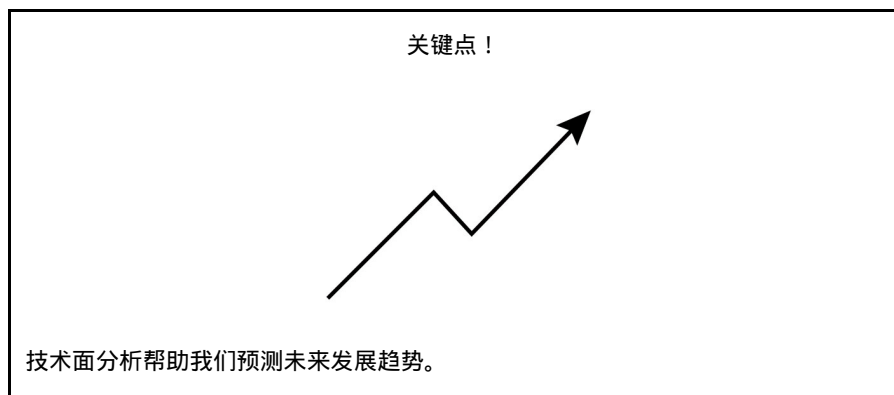
现在，我希望我能够在学校里学到这些东西。



柱之二：技术面分析

四柱里面的第二根称之为技术面分析。简单来说就是指“技术分析”。

技术分析是行情图中供需关系的故事。供需关系变化创造趋势。



想象自己是一个高尔夫球场的拥有者。你将自己生意的方方面面都打理得井井有条。你的球场已经跻身于世界上最好的球场之列。实际上，有许多人都想要来你的球场挥上一杆，多到你应接不暇。旺盛的人气让你日进斗金。理所当然，高尔夫球场的开球时间陷入供应短缺状态。

这对于你的生意来说意味着什么？因为对于你球场的开球时间的需求比其他任何地方都多，所以现在你可以收取比竞争对手更高的费用。在你的电脑上，有一张显示了历史价格趋势的行情图——价格年复一年持续攀升。通过这个趋势，你可以预测价格在未来会达到什么水准。通过研究行情图推算未来你期望会发生什么，这称之为技术分析。

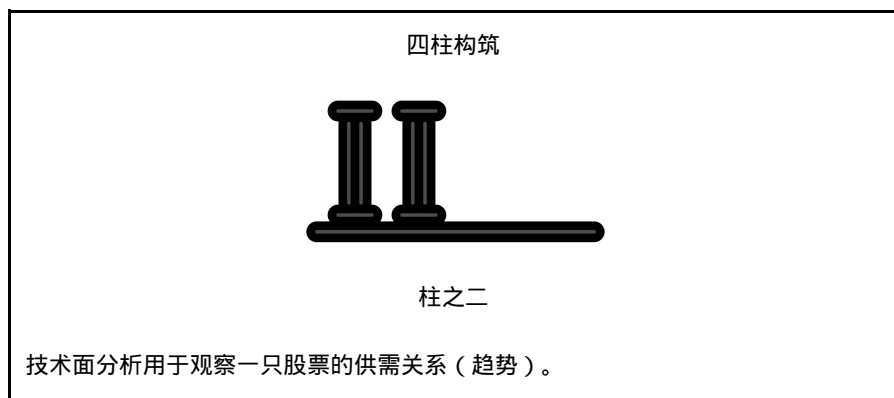
当你购买了一家公司的股票，通常你会仔细地做以下两方面的调查：

自从你买入了该公司的股票，自然而然地，你就想知道该公司的财务实力究竟有多么强劲，以及如何将这些基本的财务数据与其他公司相比较（基本面分析）。

你想知道其他的投资者对于购买该公司股票究竟有多么渴望。假如该公司的股票存在一个旺盛的需求，那么这种需求就会将股价不断地推升（技术面分析）。

理解趋势非常重要，因为你将会看到：在股票市场上从来不缺少机会。在技术面分析部分，你将会学到：

- （1）识别某种趋势的规则；
- （2）如何读懂趋势所揭示的意义；
- （3）投资者使用形态来判定接下来最有可能发生的是什么；
- （4）如何使用技术工具来帮助投资者寻找机会以及看到警示。



尽情探索

本书的前两章向你介绍了背景这个概念。那些讨论试图帮助你运用开放式思维从不同的角度去思考问题。现在你可以感受到，我们开始转到内容以及一些关于投资方面的重要指引上了。

在这一点上，我想你可以试着让自己通过其他不同途径去学习基

基本面分析以及技术面分析。如果你这样去做了，那么你的体验将会变得更加有趣，而且从一开始就会受到正确的启发。当你深入探究基本面分析与技术面分析的章节时，这里有几点需要记住的建议。

按照你自己的进度学习

不像学校，这里没有周末测试，没有分数，因此，对你来说，你不仅可以将所有那些从未见过的新事物、新知识全部据为己有，而且还可以去追求尽善尽美的理解，不要对此有丝毫的压力。

我记得在大学的时候，我不得不去上一门有机化学课程。教学材料相当复杂。但真正将问题变得复杂的是我不得不在很快的进度学完这门课程。我感受到了前所未有的压力，因为我不得不在短时间内理解所有那些初次见到的陌生东西。压力丝毫不利于学习这门课程。我开始感到慌乱，因为对于没能理解这些东西而遭受的惩罚是相当严重的，而且很快就将面临。如果没有通过测试，我可能就不能再去打球。而这后果是相当令人难以接受的。

甚至在离开学校以后的一段时间内，我发现自己仍习惯于作出相同的反应。假如我遇到这样一种情形——当面对一个概念而我不能快速理解时——我会变得紧张、焦虑和感到有压力。现在我学会了放松，让事情以我自己的进度来，而且这也改变了我的背景。自从卸掉压力以后，学习成为我最喜爱的活动之一。

所以当你学习基本面分析以及技术面分析的章节时，请允许自己——提醒自己——放松。你能够做到，我对你充满信心。假如你感到焦虑，将之视作需要一个深呼吸的信号……然后放松。暗示自己将学习材料通读两三遍都没问题。放慢进度？当然也没有问题。

我仍然记得我从驾校教练那里学到的一课。他通过类比来示范如

何使用手动变速来驾驶汽车。我们只需听人解释一下松开离合器以及踩下油门的过程，就可以从持续教育™理论中的一无所知的阶段发展到有所觉悟的阶段，进而再到达理论水平的阶段。但是当我们真正地遵从指示，坐在驾驶席上尝试开车时，考验你实践水平的时候就到了。当我们尝试将这些概念转变成行动时，我们会不可避免地将车憋熄火。但是这完全没什么大不了的，将车憋熄火也是学习过程的一部分。这是你学习通过手动变速来驾驶汽车的过程。我们在错误中不断学习。几次尝试之后，你开始找到了某种感觉。你学会了如何慢慢地调节直到换挡时机来临，你知道了如何换挡，如何听发动机的声音，也知道了何时换到高速挡，何时换到低速挡，甚至了解了如何通过离合器和刹车的配合进行爬坡起步。不久以后，你无须思考就能做到驾驶自如。你达到了实践能力阶段。

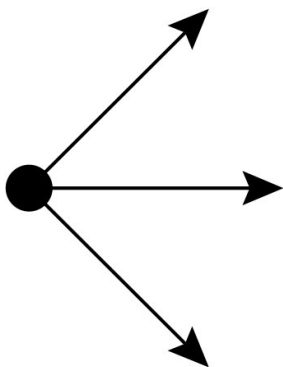
你将车憋熄火，不代表你没有从中学到东西。当我爸爸教我学开车时，我也将车憋熄火了。我会用同样的方式教我的儿子吗？当然。这仍然是教人学东西的最好方式。让引擎停工是这个过程的一部分，对我的儿子没有丝毫的伤害。我会坐在他的旁边，直到他找到其中的窍门。

因此，请记住，当你学习这些投资观念时，不必向自己施加任何压力。深吸一口气，然后享受发现的乐趣。一旦你通过前两根柱子打下了投资的基础，就到了要了解第三根柱子的时候了。对于投资者来说，我确信那是最令人兴奋的一根——现金流。

柱之三：现金流策略

一旦我们看到了一家公司的实力（基本面），以及市场的趋势（技术面），我们就可以决定如何使我们处在一个能够获利的立场上。

关键点！



现金流策略就是关于你在不同的市场环境中所处的立场：无论是上涨、下跌或者震荡。

一部分投资者置身于通过资本利得获利的立场上，这意味着低买高卖，就好比买卖一所房子那样；而另一部分投资者则置身于通过现金流获利的立场上，就好比出租一所房子那样。理解一种策略，这能够帮助你理解其他的策略。

听到现金流这一术语，大家的心跳肯定会稍稍加快。因为这就是我们作为投资者所最终追求的。当金钱随着你所作出的那些明智投资决策而自由地流进你账户时，你会体验到真正的自由是怎样一种感受。本书的目标就在于帮助你提升定期从股票市场中提取现金的能力充满信心以及对此毫无思想负担——无论市场走势如何。这就是其中的美妙之处：你将会学到如何在市场上涨、下跌以及震荡中做到这点。

现金流是解决支出问题的一种方案

每个人都有支出，比如食物、服装、居住、税收、娱乐以及许多其他的方方面面。支出是人生中基本的财务问题。我们可以通过以下四种方式中的一种来解决这个问题。



E (Employee) 代表雇员

S (Self-employed) 代表小企业主、自由职业者或专业人士

B (Business owner) 代表大企业家 (有500名以上员工)

I (Investor) 代表投资人

假如你每月需要5000美元来解决你的支出问题，那么想要从象限的左侧移动到右侧，你的财务报表必须从图1转变为图2。

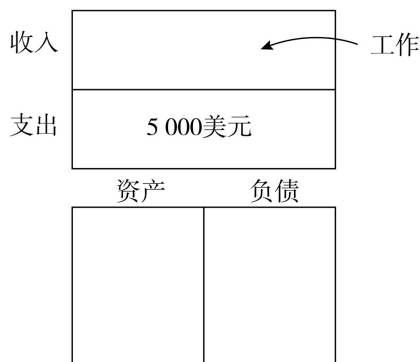


图1

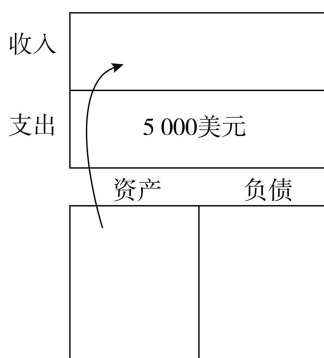


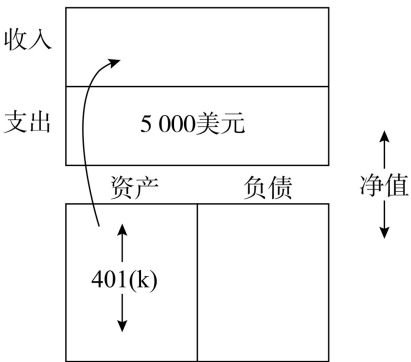
图2

最好的现金流不必依赖牛市

许多E象限的人往往将钱存入某些缴费型退休养老计划中，比如401(k)养老金账户或者个人退休账户(IRA)。而放入这些账户中的钱会通过共同基金或者单位信托基金流向股票市场，具体取决于你所居住的国家。你账户中的钱能不能帮你赚钱往往取决于股票市场的整体表现。而这些策略几乎都关注于长期投资。由此看来，投资者如果在近期就想获得现金流，则不能指望它们。而且这里面还有一个问

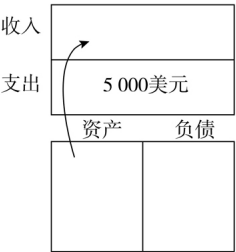
题：股票市场并不总是稳步上涨的。它能够——而且确实会——向上波动、向下波动或者长时间停滞不前。

在美国，占据主导地位的养老金投资计划为401（k）退休养老计划。不幸的是，这些投资的价值依赖于牛市。与其说这些计划依靠现金流取得增长，不如说是依靠净值来推动增长。然而当市场波动时，净值也会随之波动。

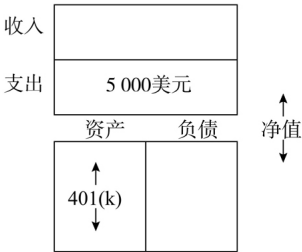


每当我想起401（k）时，它们都会使我联想起《伊索寓言》中那只会下金蛋的鹅。大多数缴费型养老金计划都依赖过去所赚的钱（我称之为“旧钱”）来解决未来的支出问题。

会下金蛋的鹅产生“新钱”

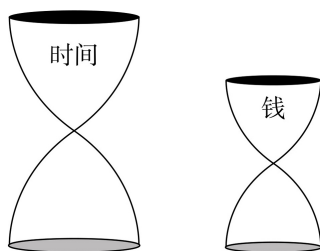


所下的金蛋则依赖“旧钱”



那些依赖“旧钱”的计划会处于一个危险的境地。相比每月都能收到现金流并且一直持续下去，投资者倒是更像拥有两只沙漏——一只装满钱，而另一只装满时间。这就是为什么人们最担心的就是退休时无钱可花。如果他们知道如何产生“新钱”，那么这些担心就不会成为

现实。



我想给你介绍一种全新的思想——一种你从未想到过的。这些新的“下金蛋的鹅”的想法与你以前那些让自己的钱躺在长期养老金账户里的想法不同。

当谈到购买股票时，基本面分析就是收集关于一家公司实力的信息的过程，而技术面分析就是收集关于一只股票供需信息的过程。当有了这些信息以后，你就可以以此来决定是将自己的钱投资到“某一只金鹅”上，还是投资到“一枚金蛋”上。你将发现：其实有很多不同的途径来利用你在基本面以及技术面上的分析所得。

在现金流策略一章里，你将会看到一些如何将这些信息转化成潜在赢利的例子，以及一些当我们需要执行特定的投资策略时可以遵守的规则。我同样将带给你一些洞察力，你可以借此了解如何判断选择某个策略而不是另一个，连同一些当你作出决策时能够给你信心的方法，以此来帮助你朝着自己的财富以及人生目标前进。

学习各种不同的现金流策略，就好比当你画一幅画时有许多不同的颜色可供使用。面对各种各样的颜色，你要思考：如何更加有效地挑选以及搭配这些颜色，才能画出符合我心中所想的画作呢？

而不利的方面在于，许多投资者开发了仅限于获取资本利得的基本面以及技术面条件。此外，许多人的工具箱中只有适合牛市的策略。作为一个大学生运动员，我不得不学习许多不同的进攻策略以及

教练手册中的各种战术图，以使用来处理多种复杂的情况。不管在什么情况下，我都会利用防守带给我的机会，寻找取胜之道。

在股票市场上也是一样的道理，利用市场给你的机会（无论是上涨、下跌，还是震荡）从中寻找取胜之道。

通过学习不同的方法来使自己处于为获取现金流（甚至是资本利得，仅就此而言）而投资的立场上，你会开始了解不管市场处于何种市况下，获利机会始终存在。

下面是一些你在现金流策略章节中将会学到的：

- （1）当市场上涨时如何获取资本利得；
- （2）当市场下跌时如何获取资本利得；
- （3）如何在无须负债的情况下使用财务杠杆；
- （4）如何结合股票及期权市场来产生现金流。

四柱构筑



柱之三

现金流策略就是选择在市场上所处的立场。

柱之四：风险管理

不管你是投资不动产、股票或是其他的资产类别，你需要记住：事情可以在突然间发生转变。

关键点！



风险管理帮助我们吧风险或损失降到最低。

假如市场崩溃，导致预存的退休金没了，你是否有备用计划？

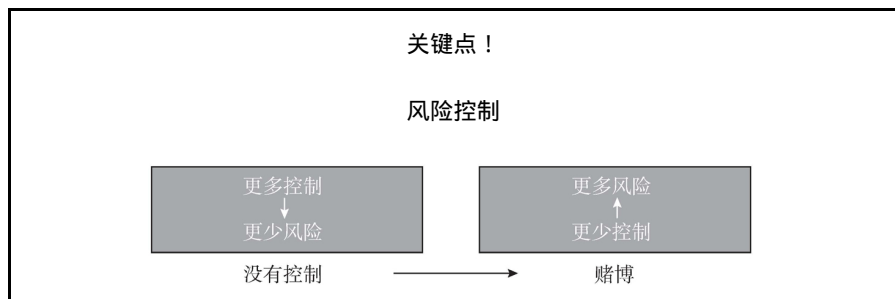
假如你存了很多钱，可是钞票却大幅贬值，你该怎么办？

假如突发洪水冲毁了你的房屋，你为其购买保险了吗？

不管你做什么，总有一些事情超出了你的控制，然而也总有一些事情始终在控制范围内。风险管理就是利用你能够控制的那些事情去对付那些你所不能控制的。我不能控制洪水，可是我能够控制是否为房屋购买保险。

风险与控制之间的关系

你可能想要暂停一下，然后思考一下这个关键点：风险控制。



每当有人想要投资或者利用债务进行杠杆投资时，最好能够明智地考虑一下自身对投资结果有多大的控制程度。这个问题对于那些将大笔钱投入到用于进行多样化投资的传统养老金计划的人来说同样重要。他们对结果的控制程度又如何呢？这是一个需要冷静思考的问题。

投资者无法控制我们所讨论的前两根柱子——基本面分析以及技术面分析。当我们查看公司的数据时，我们发现它的业绩超出了我们的控制。我们无权参与公司内部日常决策，无法参与销售产品。尽管我们拥有公司的部分股份，但是对公司政策走向几乎没能产生任何实质影响。当我们通过行情图观察股价走势时，我们将意识到股价的未来走势同样超出我们的控制。

不管你是多么期盼股价上涨，但是它完全在你的掌控之外。对于公司的收益来说也是如此。我们不能够对此类事物进行任何控制，如同天气或者乐透彩票一样。

记住，前两根柱子（基本面分析与技术面分析）是关于收集与分析信息的，而不是关于如何控制那些信息。

四柱构筑



柱之四

风险管理是利用你能控制的去应对那些你所不能控制的。

那些你可以控制的事物

通过进行基本面分析（查看一家公司的财务状况）以及技术面分析（查看该股票的供需关系情况），你逐渐了解到一些至关重要的信息，是时候思考一下现金流策略以及你想如何管理与之相随的风险了。再说一次，前两根柱子超出了你的控制范围。但是对于后两根柱子，你拥有百分百的控制能力，而且你还要对你的所作所为负全部责任。

换句话说，你确实不能控制天气的变化，但是你可以选择如何应对。你不能控制一场席卷而来的飓风，但是假如你通过收集信息发现一场飓风即将来临，就可以通过销售紧急物资给那些有需要的人而从中获益。你同样可以管理自己的风险——通过购买保险保护你的家当。这些行动完全取决于你。对你的现金流投资来说也是一样。

你同样可以控制自己的财商教育水平。在第一章，我们讨论了投资者成为认真的学生的的重要性。想在投资四柱的每一根上面走多远，这完全取决于你自己。这是一个非常好的消息。假如我们认识到，我们的人生目标和财富目标有关系，而我们的财富目标是通过完成我们的教育目标来达成的，那么投资四柱就成为通向成功的光明大道。现在你知道该学些什么以及该做些什么了吧。比如如何通过种植自己的橙子树来收获吃不完的美味橙子。

你在关于风险的章节里将要学到的一些东西包括：

- (1) 你将会学习投资者将要面对的各种不同种类的风险；
- (2) 你将会扩充自己的财务词汇；
- (3) 你将会学习退出策略；
- (4) 你将会学习对冲；
- (5) 你将会学习仓位控制。

持续教育™中的四柱

纸资产在投资规模及流动性上的优势，使其成为一个很好的学习投资四柱法的标的。但也存在一个严重的误区，举例来说，就是人们认为不动产投资者在他们的日常投资活动中不需要用到技术面分析。可我却听到富爸爸顾问团成员肯·麦克尔罗伊多次声明他的不动产生意是一门趋势生意。

现在你对四柱中的每一根都有了基本的了解，是时候对它们的认知有所觉悟了，是时候升级你对每一根柱子的理论水平了。当你渴望在理论水平上有所提高时，你的大脑会自动搜索那些有助于你进行实践的导师以及途径，然后你会因为吸引法则而变得越来越达到实践水平。因为这本来就是我们的大脑最自然的工作方式。

持续教育™

一无所知 → 有所觉悟 → 理论水平 → 实践能力

更清晰地关注你的教育目标，它使你能够识别出合适的人和机

会，进而帮助你达成目标。随着为寻求答案而产生的关注与渴望的进一步增强，你会感到这些人和机会都是被你所吸引来的。

当你学习投资四柱法时，我鼓励你思考一下：对于每一根柱子，我在其持续教育™上的位置是什么？这是一个评估你所处学习阶段的好方法。仅仅对财务报表有所觉悟，与具有对财务报表进行基本面分析的实践能力之间存在着巨大的差异。同样，仅仅对技术面分析有所觉悟，与具有对行情图进行解读的实践水平之间也存在着巨大的差异。在向实践能力阶段前进的过程，对后两根柱子（现金流策略与风险管理）来说更加重要。因为在这两方面所做出的决策和行动会直接对你的利润产生冲击。

现金流策略与风险管理是双刃剑：它们既能给你带来很多的好处，同时也能带来严重的伤害。作为投资者，我们的目标是在所有柱子上都具备实践水平。让我们开始这趟旅程，享受发现每根柱子所带来的乐趣吧。记住：功到自然成。让一切顺其自然吧。

本章小结

让我们来回顾一下第三章的一些重点：

1. 基本面分析有助于我们了解一个实体的财务实力。

财务报表揭示一个实体的财务健康状况。你可以通过这些数据来发现它的价值，诊断它暗含的问题，以及更好地对未来作出展望。

2. 技术面分析有助于我们识别趋势。

通过解读行情图我们能够识别趋势，看到供需关系的变化。我们可以通过模式识别来告诉自己接下来的行情很可能会怎么走。我

们能够看到市场的警示。

3. 现金流策略就是我们选择如何使自己处于能够获利的立场上。

通过学习各种现金流以及资本利得策略，你就能有机会拿走市场给予你的获利以及发现在任何市况下（上涨、下跌以及震荡中）存在的潜在获利机会，而不是受它摆布。

4. 风险管理就是如何应对意想不到的情况。

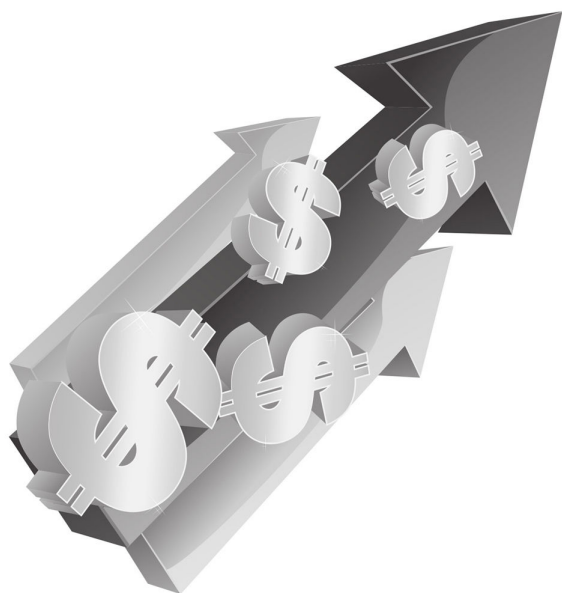
每一个认真的投资者都需要一定的对策来应对那些意想不到的情况，或者当他们犯错时能够最大限度地自保。

5. 投资四柱法不仅仅针对股票投资者，它针对的是所有投资者。

不论何种资产类别，在四根柱子的运用上都具有实践能力才能够让你作出更好的决策。

第四章

柱之一：基本面分析



当你购买了一家公司的股票后，你就成了它的股东。而作为一名股东，你应该对此公司的财务状况有比较深入的了解。这就是为什么踏上旅程的第一步——从投资中产生可靠的资本利得与现金流——要从学习基本面分析开始。

再强调一次，基本面分析是通过查看某些数字，并以此来判断一个实体的财务状况的过程。你所看到的那些用来对财务状况作出判断的数字可以在财务报表上找到。

无论实体代表的是一个人、一个家庭、一间教堂、一家公司、一所学校甚至是一个国家，我们的分析都要从财务报表入手。通过查看一份财务报表，我们可以看到一个实体的概况及其本质，还可以看到它的长处以及弱点。我们可以将之与其他实体进行比较。无论是一个存在现金流的实体，还是一个处于经济崩溃边缘的实体，我们都可以进行上述分析。数字里面包含了所有我们想要了解的事情。

无须亲自登门拜访，仅通过财务报表，我们就能够了解一家公司；即使不知道某慈善机构的价值观与使命，我们也能够对它有基本的了解；即便对一个国家的政治一无所知，我们也能够对这个国家有所了解；甚至没有与对方相遇，我们也能知道他所在家庭的情况。

财务报表是基本面分析的核心

在富爸爸系列丛书中，多处提到了财务报表。罗伯特讲述了许多他从富爸爸那里学来的东西，而这些东西仅仅是富爸爸通过查看罗伯特递给他的财务报表而得出的结论。富爸爸不需要亲临罗伯特的公司去做现场调查，也不需要知道产品的生产细节或者管理团队都是些什么人。然而对于公司的财务实力，富爸爸却能够作出一个快速且准确的评估。“公司的财务状况相当糟糕。”富爸爸有时这么告诉罗伯特。

他仅仅通过查看公司的财务报表就可以作出这样的判断。富爸爸通过查看财务报表并且作出前景展望，而这就是一次基本面分析。现在，轮到你来学做同样的事情了。

下面是一张财务报表框架图，大部分具有富爸爸教育背景的学生都会对此感到再熟悉不过了。类似的图片将会贯穿全书，所以让我们先来了解一下它的含义。

收入		
支出		
	资产	负债

利润表

你可以将一份基本的财务报表分成两个简单的部分，以便让任何人都可以理解。第一部分是利润表，它包括收入和支出两栏。当你开出一张支票时，所填写的金额就会作为一项支出从你的账户流出。而当你存入一份薪水或者分红时，它们就会作为收入流入到你的账户中去。通过这两项数字，我们可以很容易地计算现金流——只需要用收入减去支出即可。正如你所看到的，现金流有时为正，有时为负。

$$\text{现金流} = \text{收入} - \text{支出}$$

资产负债表

财务报表的第二部分是资产负债表。一般来说，资产栏上列有你所拥有的全部东西的清单，以及它们总共价值几何。现在你也许已经了解到，在富爸爸的世界里，我们期望资产可以为我们提供收入。而负债栏则列出了一份关于你欠谁钱以及欠多少的清单。简而言之，资产将钱放入我们的口袋，而负债则将钱从我们的口袋里拿走。

我们将所有资产的价值加在一起，然后减去我们的全部负债，得出的数字就是权益。有时候，人们也会将权益说成净值。

$$\text{权益（净值）} = \text{资产} - \text{负债}$$

那些接受财商教育程度尚浅的人经常吹嘘他们的净值是多少，然后问你的净值有多少。但是你很快就会看到，净值这个数字的作用通常被高估，它远没有现金流重要。

到目前为止，我们在基本面分析中将用到以下六组数字：

- （1）收入；
- （2）支出；
- （3）现金流；
- （4）资产；
- （5）负债；
- （6）权益（净值）。

你看，是不是非常简单？只要会一点点基本的四则运算，我们就

能够算出这些数字。

四柱构筑



财务报表是任何基本面分析的核心。

当然，到目前为止，最为重要的数字是现金流。假如我们正在对一个主权国家进行分析，那么它的现金流状况会告诉我们该国政府是否具备债务偿还能力。对于一家公司而言，现金流数字可以帮助我们了解这家公司是否具备盈利能力。而对个人来说，现金流数字可以帮助我们看到这个人是否量入为出。

让我们对这三种类型的财务报表作稍微深入一点的了解：

个人

公司

国家

即便没有会计学学位，你也可以很容易对这些报表有一个基本的了解。目前，我们没有必要对报表上的所有细节都仔细地梳理一遍。只需通过对少数基本数字的了解，你就能够像富爸爸那样，对这些类型的实体中的任何一个进行一次快速而全面的分析。

财务报表与政策的关系

惯性定律提到，当物体停止受力时，物体仍会持续地以现有速度继续移动，除非有外力迫使它改变速度。这听起来就像是爱因斯坦或者一些博士才会说的猜想或假说，但这一定律想说的是，假如物体是静止的，你要推它才能使它移动；如果物体在移动中，你要推它才能使它改变方向。而使物体移动或者改变方向的因素，称之为“力”。

在经济学的世界里，最强大的“力”来自于政府所制定的政策。政策就是给出行动路线的决策。

关键点！

是什么使得财务报表看上去像这个样子？

政策！

这看上去非常令人惊讶！政府颁布的寥寥数语的政策，能够对其财务状况产生巨大影响。比如，由恐怖分子所制造的美国9-11事件是相当令人震惊的，该事件对美国的财务状况产生了巨大冲击。但是与国家政策相比，这些袭击事件造成的影响就是小巫见大巫了。实际上，只有财政政策才能为一国的经济发展打下基础，并创造有利条件，同时也很有可能为今后那些不期而至的美国甚至全球金融危机埋下隐患。

今天这样动荡不安的金融环境很显然是9-11事件后美国国会及美联储出台的各项愚不可及且不受约束的财政、货币政策所导致的。这些政策让我们所有人都面临着潜在的麻烦。

美国前总审计长戴维·沃克（David Walker）说过：“我想说，那些针对美国的最严重的威胁并非来自躲藏在阿富汗或者巴基斯坦山洞中的某些人，而是来自我们自身财政中的不负责行为。”

在历史上，各种金融危机周而复始。每隔几个年代都会不时遭遇

到。但是对于个人来说，我们又能够做些什么来抵御这些金融风暴呢？而公司又能够做些什么呢？那么政府呢？

个人、公司或者政府宣布破产通常都是出于自身不当的政策所导致。而这些由早前制定的政策所导致的后果现在正以一种非常令人不安的方式影响着那些政策制定者。另一方面，那些在风暴中幸存下来的个人、公司或者政府通常都有着扎实的金融政策。他们的决策使他们处在一个极为有利的立场上，可以抵抗外力的冲击而不会使自身严重地偏离轨道。

在本书接下来的几页里，你会发现政策是影响财务报表最强有力的因素之一。你同样会发现，通过调整在报表背后发挥影响作用的政策，我们便能够以最快的速度改善一份财务报表。我听说，罗伯特的富爸爸会给出直截了当且往往不留情面的反馈意见，他其实是针对罗伯特的商业习惯——公司政策而言。正是这些政策才导致那些出现在财务报表上的问题的发生。如今罗伯特也常常用同样的方式对待我，而我也非常乐意接受。

四柱构筑

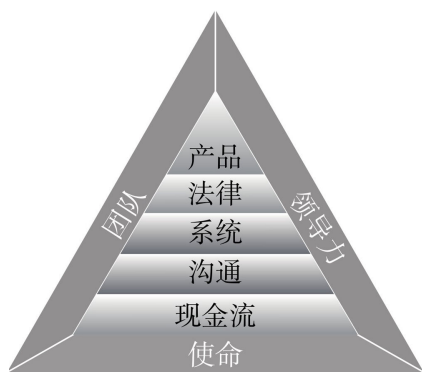


财务报表是政策的反映。

政策与基本面分析之间有着密不可分的关系。财务报表的薄弱之处反映了政策中的不足。因此我现在向你介绍B-I三角形。

罗伯特在富爸爸系列图书中广泛地谈及了B-I三角形。它是一个示意图，他的富爸爸通过使用这张图教给了他八个关键要素，也正是这

八个关键要素确保一家公司正常运营。只要其中任何一个要素出现问题，公司注定失败。而问题很有可能通过财务报表上疲弱的数字表现出来。



政策的制定通常取决于领导者、团队成员以及使命。而政策的好坏将会决定财务报表是否好看。

我们将开始通过观察那些对主权国家产生影响的政策来学习基本面分析。当谈到主权国家时，其财务报表的强劲与否就是财政政策与货币政策一起作用的结果。

主权国家基本面分析

我在主权国家基本面上花费了大量时间。原因很简单：我相信在公司与个人层面发生的关于金融的一切现象都与一个主权国家的整体金融环境健康与否休戚相关。国家制定的政策，以及这些政策所产生的后果，每天都在对我们产生或大或小的影响。

我是美国人，因此请允许我从自己的国家开始做一个简单的基本面分析，进行分析的时间就在我写这本书的时候。这些数字肯定会随着时间的推移而改变。但是不论它们如何变化，这个分析的过程都会

让你了解到：如何在任意时点针对一个主权国家完成一次基本面分析。重点在于如何解读一份财务报表。

主权国家基本面分析与财政、货币政策

有两种类型的政策会对主权国家的基本面产生影响：财政政策与货币政策。以美国为例，你会发现许多我们通过查看财务报表发现的问题都是由愚蠢的财政政策造成的。

财政政策是指政府选择如何花掉它们的钱。我们将要揭露的那些难看的数字在应对那些时运不济的情况或者不可预测的事件时基本无能为力。我们同样会从人口统计学的角度去看待这些政策并对未来作出判断。

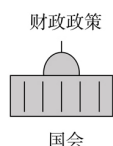
财政政策

在美国，财政政策由国会制定。政治与政策这两个词语所指的是，决策是由那些位高权重的人来作出。美国国会拥有许多权力。但谈到财政政策时，它有两个基本的、显而易见的权力可以而且会持续影响国家的财务报表：

- (1) 国会可以对税收作出调整；
- (2) 国会可以对支出规模作出调整。

这意味着美国的财务报表在很大程度上会受到国会及其制定的财政政策的影响。国会可以通过税收政策来决定其收入。它也会根据预算来决定支出。税收与支出可以创造盈余或是赤字。如果是赤字，那么国会可能借助举债来填补资金缺口，从而使债务增加。

关键点！



1. 税收
2. 支出
- ✓ 收入
- ✓ 费用
- ✓ 赤字
- ✓ 债务

让我们逐一进行分析。共和党人和民主党人受到各自特殊利益集团的影响，提出各自的法案以及国家预算案。税收制度是一系列要求个人与公司缴纳税款的法案。《美国国内税收法》包含了长达数千页的税收政策。当我们开始还原一份美国政府的财务报表时，我们可以从税收开始，将税收放入收入一栏中，那么报表看起来就像这样：

收入	税收
支出	
资产 负债	

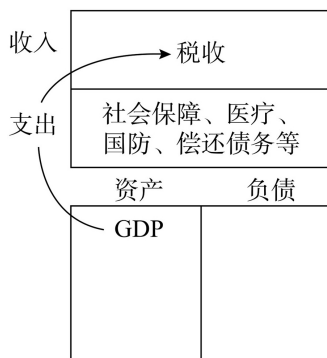
美国政府的支出活动相当复杂。通过税收所产生的收入被用于包括军事、公共道路及基础设施、教育、福利项目、偿还债务等方面。将所有这些支出加在一起，然后放进支出一栏，看起来就像这样：

收入	税收
支出	社会保障、医疗、国防、偿还债务等
	资产 负债

接下来，我们准备讲到国内生产总值（GDP）——它也许是美国政府最大的一类资产。我在此作出的解释与标准会计实务相比会有略微的差别，我是按照先前富爸爸系列丛书中提到的观点为原则来解释的：资产是将钱放入我们口袋里的东西。当然，与之相反的，负债就是将钱从口袋里拿走的东西。记住，这不是一门会计课程，而是为了帮助你理解，从基本面的角度来看究竟发生了什么。

让我们从国内生产总值开始，先来了解一下它究竟代表什么意思。在你的投资词汇里面，它是一个非常重要的金融术语。GDP被用来描述在给定的一年内，一国所生产和提供的产品和服务的全部数量。所有这些产品和服务被加在一起，然后得出一个用美元衡量的价值，这就是我们称之为GDP的数字。

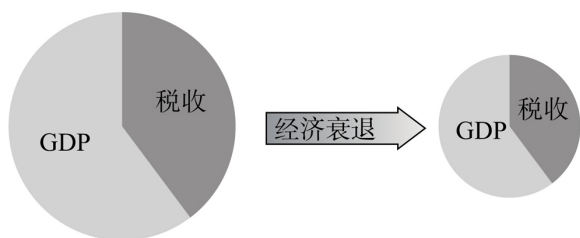
因为美国的GDP代表了美国全部生产力的价值，让我们将它放入财务报表的资产栏中。国家的强盛所反映的是其人民与公司的强盛，以及他们所创造出来的价值。从这个角度来说，我们这么做没问题。



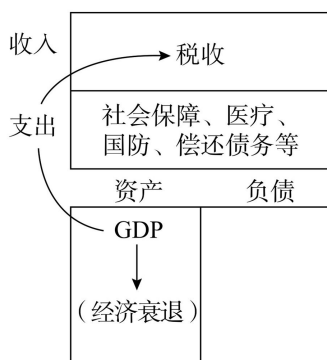
一国民众和公司赚的钱会反映在GDP上面，而政府会以税收的名义拿走其中的一部分。这使得GDP成为我们对主权国家进行基本面分析的关键部分。GDP是一部可以输出金钱的引擎，而政府得以从中课税。

所有的税收与开支都取决于GDP的规模。让我们将GDP想象成一个大比萨。国会以税收的形式拿走其中一块。只要比萨足够大，政府就会对它拿走的那一块感到满意。但是，如果有一天，比萨的尺寸缩水了，那么，会发生什么事？突然间，政府拿走的那一块不像以前那么大了。如果在接下来的几年时间里，比萨越变越小，而政府拿走的那块也将随之越变越小。终于有一天，政府发觉自己吃不饱了。这段时间——比萨变得越来越小的这些年——被称之为“经济衰退”。

当GDP缩减时，属于政府的那一部分也随之缩减，国会就会面临真正的问题：它收不到期望的税款。当个人与企业的产出变少时，他们通常也就赚得更少，税收总量也就随之下降。结果是，国家的收入变得更少。这就是我们在经济衰退当中所看到的。



你可能想知道：为什么对于国会来说，这会是一个问题？他们可以赶紧削减支出来应对税收收入的减少，是不是？好吧！其实没这么简单。众所周知，政府会对他们的国民作出未来的承诺。而一旦作出这些承诺，再想收回去，可没这么简单了！



让我们来看看美国政府都作出了哪些承诺，以及当税收收入急剧下降时，想要对这些承诺作出调整有多么困难。

如果政府投入到一场战争，那么将是一次代价巨大的行动。此外，对于战争来说，很难有一个确切的结束日期。你不能因为有一天没钱了而说停就停。而且当政府承诺它会负担国民的社会保障以及医疗福利时，这些承诺也需要被履行。在任何时候，一个国家都有正在进行中的道路建设，一些基础设施建设的改善也亟待完成。还有数不清的政府官员需要随时待命以便为国民提供各种服务。加之美国政府已经负担了大量债务，这些债务同样需要政府去偿还——至少得保持还款不能中断。

如同一个家庭的顶梁柱失去了工作，可是日子还得活下去。家人依然需要吃饭、穿衣以及一个能够遮风挡雨的住处。对一个国家来说也是如此。

然而，在收入突然间低于预期的情形下，个人的反应与政府相比通常截然不同。当政府面对税收收入减少时，它有能力改变政策——与以往相比，它可以将我们的钱拿走更大一部分。国会可能会感受到压力进而想要通过增税来弥补税收收入的减少。当然，他们同样可以作出决策来减少开支。但是，参与制定决策的人非常多，观点也就非常多，使得匆忙间作出的决策显得很草率。

对我们来说，如果想要从其他角度去看待政府的现金流，现在就是一个好机会。记住，现金流是通过从收入中减去支出而得出的。对于政府来说，它看起来就像这个样子：

$$\text{现金流} = \text{税收收入} - \text{各项政府计划支出}$$

如果税收收入大于政府支出的数额，我们称之为正现金流或者盈余；然而，如果政府的支出大于税收收入，我们称之为负现金流或者赤字。

你可能已经了解到盈余和赤字之间的不同。促使我下定决心关注这个简单而又基础的话题的原因是，有相当数量的学员不知道债务与赤字的区别所在。对此我深感震惊。债务意味着偿还某笔借款的承诺，而赤字则意味着资金缺口。两者之间有着本质的区别，对于这一点，你了解得越早越好。

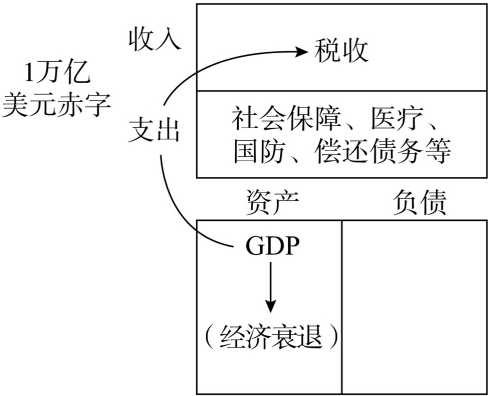
想象一下，你的狗生病了，你带它去看兽医。这就是一笔意料之外的开支，它可能造成当月的一个资金缺口。如果你在银行账户里有足够多的钱来支付账单，那么你可以通过填写一张支票来填补当月的缺口（赤字）。然而，如果你的银行账户里没有多余的钱，你可能只有通过刷信用卡来支付那笔开支了。这就意味着你承诺这笔看兽医所

产生的费用将会在晚些时候偿还给银行（债务）。

假如政府的国库里有很大一笔钱，那么对于一点点的支出赤字完全不用担心。它会用国库里面的钱来支付那些意料之外的花费或者弥补税收收入的不足。而在没有赤字的年景里，那些税收收入所产生的盈余会帮助政府充实国库。

但是美国政府没有盈余。它有的是巨额赤字。更为严重的是，国库空空如也，政府无钱可借。严重的赤字迫使政府通过大量举债来支付各种账单。

我们正在谈论的数字到底有多大呢？2012年，美国的财政赤字就超过了1万亿美元。



现金流变得如此重要的一个原因是，当对某实体进行基本面分析时，对于投资者来说，它可以告诉我们，该实体的现金流是否为正。或者说，该实体是否具备偿付能力。当我们察看美国的财务状况时，我们看到它的现金流为负，或者说，它不具备偿付能力。富爸爸将这看作是财务出现问题的一个迹象。凭借一个数字就能够马上告诉你可能存在的麻烦。这类简单的基本面分析有助于我们深入了解一个实体的财务状况。当然，赤字的出现有可能只是路途上的一次短暂颠簸。然而，大多数时候，赤字意味着麻烦。

美国政府的利润表表明了其赤字支出方面的政策。国会积极地作出选择，继续花掉越来越多的自己并不拥有的钱，这意味着为了支付这些开支，本已堆积如山的债务还将日益增长。即便是一个投资新手都能够很容易地看出美国政府的利润表与其财政政策之间的关系。

透过政策和人口统计学看未来

丑陋的数字遍布于美国政府的财务报表之上。就在写作本书的时候，其财政赤字再次超过1万亿美元，单单资产负债表内的债务就已经接近17万亿美元。然而，这仅仅是问题的开始。美国政府所面对的最难看的数字根本就不在资产负债表内。但在接下来的几年里，它会对资产负债表产生巨大的影响。这是人口统计学对当前的美国财政政策所带来的冲击。

2011年3月，《投资展望》（*Investment Outlook*）发表了一篇由太平洋投资管理公司（PIMCO）威廉·H·格罗斯（William H. Gross）所撰写的题为《骗局》（*Skunked*）的文章。文中提到，医疗保险、医疗补助以及社会保障就占到联邦支出的44%，而且这一比例还在稳步攀升中。

二战后，美国经历过一次被称作“婴儿潮”的人口爆炸性增长。大多数的婴儿潮一代尚未有到达可以享受社会保障、医疗保险和医疗补助的年龄。但是这一天迟早会到来，而且美国政府所作出的一系列社会保障政策要对其曾经向这些婴儿潮一代所作出的承诺予以兑现。这些承诺的兑现需要强大的财力支持，它们并没有以债务的形式表现出来，因为它们是资产负债表外的承诺。

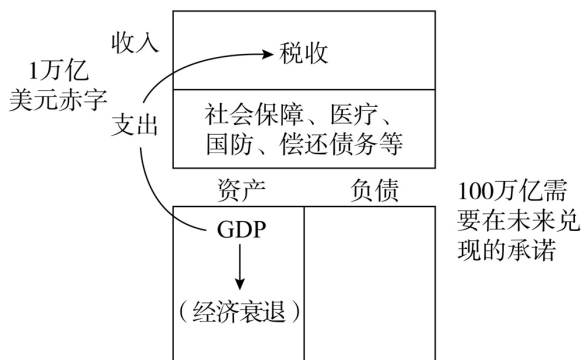
我们举一个例子来帮助你弄明白资产负债表外的承诺是怎样一回事。当你向银行借钱来购买一辆车时，你向银行承诺要归还这笔债务，此笔债务出现在了你的资产负债表上。你可能同样对自己的子女

作出了一个将会资助他们去接受大学教育的承诺。然而，这个承诺并不需要反映在你现在的资产负债表上。这就是一个资产负债表外承诺。这与你向银行作出的要偿还汽车贷款的承诺一样有力。承诺就是承诺。银行有权利要求你兑现承诺。你的子女同样有权利要求你兑现对他们所作出的承诺。对子女的未来过早地作出承诺妥当与否不是我们现在要讨论的重点。假如你开始审视自己的未来，考虑到教育费用上涨的因素，你可能在不久的将来面临一大笔钱要支付。但是承诺就是承诺，当他们到了该去上大学的年龄，他们会期望你能够兑现自己的承诺——不论你要花多少钱。因此，当你的汽车贷款以50000美元的负债出现在你的资产负债表中时，再加上你对子女所作出的承诺（信用机构绝对不会看到），两者的总数将会超过100万美元。假如你的子女指望你兑现承诺时，你却没钱，那么你不得不去借。从某种意义上说，你正在展开一场“庞氏骗局”，因为你现在又作出了一个新的且无法遵守的承诺，只是为了去试图满足先前的那些承诺。表外负债最终会出现在表内。而今，类似的一幕正在全世界主权国家的资产负债表中上演。

一些人觉得，作为一名投资者，想要变得富有，除非他们有一个能够预知未来的水晶球。实际上，你不需要这样的水晶球。通过今天的一些关于政策和人口统计学方面的信息，我们就可以看到未来。今天进行的基本面分析能够帮助你预测明天的事情。

美国的婴儿潮一代有权要求政府兑现那些关于社会保障、医疗保险和医疗补助的承诺。如果政府试图改变相关政策，无疑将会触怒婴儿潮一代。

因此，让我们来做一次简单的分析：如果目前直接花在医疗保险、医疗补助以及社会保障上的费用就已经占到联邦开支的44%，那么当数量庞大的婴儿潮一代到达退休年龄时，事态会如何发展？到时将有超过100万亿美元的政府承诺的福利需要支付给他们。



那些政客们没有好好思考过他们所作出的政策将会在未来如何影响国家的财务报表，他们就对一大群人作出了承诺——这些人的退休金以及大部分医疗费用都会得到解决——也不管这些费用最终将会变得多么庞大。

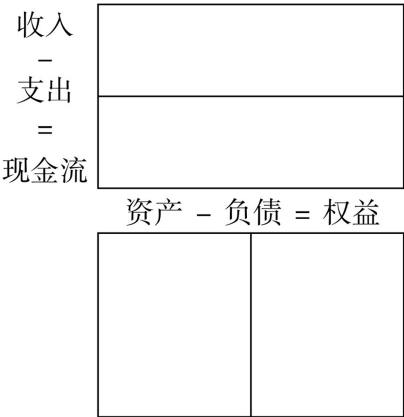
提醒：基本面分析会让你了解一个实体的实力

到目前为止，我们知道一份基本的财务报表会给出以下六个数字：

- (1) 收入；
- (2) 支出；
- (3) 现金流；
- (4) 资产；
- (5) 负债；
- (6) 权益（净值）。

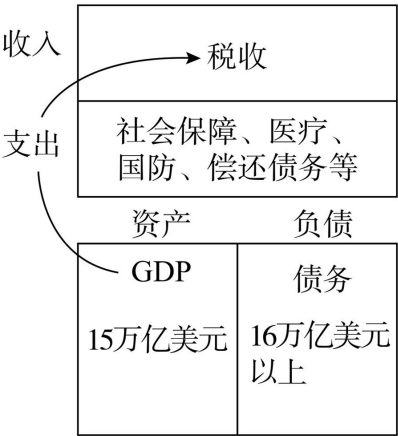
对于许多人来说，有时候像画图一样画出这些数字会更加容易一

些。在富爸爸公司的研讨会上这也是一种常见的做法。



随着你对基本面分析的日渐娴熟，你将能够看出数字之间的各种联系，对实体的实力也就能够作出更准确的判断。

举例来说，让我们看看美国政府财务报表中这两个数字之间的关系，以2013年1月的债务与GDP为例。



GDP对于任何国家来说都是至关重要的，因为它是一架能够创造现金的经济引擎。一国所产出的货物以及服务越多，该国创造的现金也就越多，而相应的税收也就越多。因此，一国的偿债能力与GDP密

切相关。GDP是衡量一国实力强弱的一项非常重要的指标。

让我们想象一下，你是久负盛名的标准普尔金融市场情报公司的一位经济学家。标普使用基本面分析来判断公司和国家的财务实力，以帮助投资者对提供相应贷款所要承受的风险作出判断。毕竟，如果对于一个国家能否偿还借款的能力存疑，那么要我以购买债券的方式向其贷款，我肯定会三思。

如果你在标准普尔的工作是为美国给出一个信用评级，你会怎么做？

你可以从查看它的债务与GDP的关系开始，因为这样做能够帮助你回答一个问题——GDP是否足够强劲以便产生足够的税收收入用以偿还债务。

关键点！

债务占GDP比例

这个国家的GDP是否足够强劲以便产生足够的税收收入用以偿还债务？

为了更好地描述关于这两个数字的情况，我们来看看下面这个比例。

债务

16 万亿

GDP

15 万亿

债务占 GDP 的比例为 106%

换句话说，在我写作本书时，美国的资产负债表上的债务已经超过了其GDP的全部体量。记住，财务报表看上去情况如何是由政策所

导致的。这些数字并非平白无故产生。

审视债务与GDP占比

引入欧元时，欧盟为每个成员国的财务状况设定了一个标准。因为债务与GDP占比在很大程度上展现了一国财务状况，所以该标准规定债务与GDP占比不得超过60%。

如今，欧盟许多国家的债务与GDP占比已经大幅超出规定标准，而那些在基本面分析上具备实践能力的投资者可以看出欧洲已经陷入一场严重的债务危机中。

这里有一些数据……记住：它们会随着时间的推移而改变。

意大利债务与GDP占比为120%

希腊债务与GDP占比为165%

葡萄牙债务与GDP占比为107%

爱尔兰债务与GDP占比为108%

欧盟平均债务与GDP占比为82%

实际上，当你针对一个主权国家进行基本面分析时，你会发现有很多的数据都与GDP相关。如果没有涉及与GDP的关系，那么任何针对主权国家基本面分析的讨论都是不全面的。

如果仅仅查看一国的开支情况，你不会对此经济实体有全面的了解。你需要进一步观察这些开支与GDP之间的关系。单独看待一国的赤字情况也是如此：我们必须查看赤字与GDP之间的关系。一国税收收入也是如此：我们需要将其与GDP进行对比。

具备开阔的视野

本章中最为重要的一点是不要在主权国家基本面分析中巨细无遗。这样做很容易就会陷入对细节的过分追求中去。许多老师，包括我自己，都有一个将关注点逐渐缩小的趋势——越来越具体——如同其他老师所教的一样。每当我这么做时，罗伯特总是斥责道：“安迪，你太具体了。”我喜欢此类斥责，因为我深知作为一名学生，在没有了解大的图景（背景）的前提下，是不能够了解小的图景（内容）的。没有装水的罐子，水几乎没有价值；而如果水罐没有装水，它对我们也毫无用处。你需要如空水罐一般起步，而且要确保水罐足够大，大到可以装下我们想要装下的水。如果你根本就没有水罐，或者你的水罐不够大，水就会洒在地板上而后消失。因此在目前的教育中，你需要留意，我仅仅是向你介绍了诸如债务与GDP占比之类的事物，以此帮助你提高全面深入领悟课程的能力。

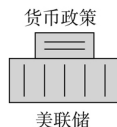
基本面分析确实能够帮助我们发现一个实体的实力。

货币政策是主权国家基本面分析的一部分

在美国，财政政策由国会制定，货币政策则由联邦储备银行来制定。美联储的历史渊源及其所有权——连同其与我们政府的关系——悠远而且有趣，我们将在另一本书里面展开。但是请记住，对美联储以及其他央行有所研究和了解，是你的财商教育中至关重要的一部分。

关键点！

1. 利率
 2. 购买债券
- ✓ GDP
 - ✓ 货币供应



为了帮助你更好地理解美联储，下面给出了关于美联储的简要描述。

■它不是联邦级别的，因为从技术上讲，它都不是一个美国联邦政府机构。

■它不持有我们通常所认为的那种储备。

■它也绝对不是我们所理解的那种银行。

从它自己的出版物中，我们来看看它是怎样描述自己的：

联邦储备系统被认为是一个独立的中央银行……美联储必须在政府制定的经济和财政政策的总体目标框架内行事；因此，将此系统描述成“政府内部的独立机构”更加准确一些。

通过声明自己是独立的，美联储承认自己不是一个政府实体。它对自己的决策负责，甚至连美国总统都不能告诉它该做些什么。它自行决定是否购买国债，是否调整利率。虽然美国国会声称对美联储拥有管辖权，但实际上，很少有人能够左右美联储的行为，即便是国会甚至美国总统都不能。

美联储有权力决定美国的货币政策。因为与本书内容有关，我们会特别关注其中的两种权力：

（1）改变贴现率（又称利率）的权力；

（2）购买债券或其他类型证券的权力。

美联储通过降低利率刺激借贷行为。借贷行为反过来会推升GDP，因为人们会用借来的钱进行购买。美联储也可以购买国债。（尽管看起来不合常理，美联储却被赋予了使用凭空印刷出的钱进行购买的权力！）这两种权力导致货币供应量的改变。

分析货币政策

实际上，世界上的所有经济体彼此之间都有着盘根错节的影响。从主权国家到公司再到个人，几乎所有的财务报表都会受到美国这一经济体系及其基本面数据的影响。当然，是美国庞大的经济规模使其具备如此影响。但是这种盘根错节同样也是由一些你也许从未听闻过的事物所造成：布雷顿森林体系。

《布雷顿森林协定》可以追溯到1944年，因为美国使用黄金对其货币进行担保，所以当时世界上的工业国家一致同意接受美元作为国际储备货币。这意味着，所有我们消费的商品——小麦、大麦、燕麦、冷冻浓缩橙汁、黄金、白银甚至石油——都将以美元计价。

为什么你应该关注《布雷顿森林协定》？因为如果你正在投资股票，你就会关注主权国家的基本面分析。你需要知道世界上的不同国家正在发生哪些事情。最重要的是，你需要随时对美元的强弱保持关注。由于《布雷顿森林协定》，美元实际上会影响当今世界上的一切事物。

美国货币历史的下一篇章始于1971年，时任美国总统的理查德·尼克松（Richard Nixon）将美元与金本位脱钩。但是直到今天，美元仍然在国际储备货币中占据超过60%的比例。这就是为什么全世界的股票投资者随时想要知道美元的表现如何。

你的未来可以是光明的

美国的赤字支出政策、增税的压力、钞票的印刷（使美元贬值），以及欧洲、日本和中国的一系列政策也都在传递着类似的信息，使得许多人都担心全球经济的未来走向，以及将如何挨过这场正朝着他们逐步逼近的金融风暴。别害怕！记住，基本面分析是一块踏脚石，可以使你更加接近你的股票市场现金流这一目标。

记住，现金流与你如何明确自己的立场有关，而与世界上其他人眼中各种或好或坏的消息无关。通过财商教育，你可以从金融风暴中发现一些极好的投资机会。这就是为什么提升你的背景很重要。

几年前，我和妻子以及孩子们正在佛罗里达州的奥兰多度假。清晨，我接到罗伯特的一个电话，他问我看新闻没有：墨西哥湾发生了一次石油钻井平台的重大事故，结果造成大量的石油泄漏。这次事故造成了严重的环境灾难，谁也不清楚问题将会如何解决，或者钻井平台要花费多长时间才能修好。几乎从所有角度而言，这都是一个可怕的消息。但是从金融的角度来看，这个消息未必很可怕。当得知这个消息时，你有两种选择：1. 你可以感到沮丧然后希望事情赶快好转；2. 你可以转变你的立场以回避问题甚至是从中获利。

关键点！

这与消息的好坏无关。

这与你如何明确自己的立场有关！

罗伯特和我讨论了各种不同的方法——关于在这样一个事件的背景下，作为一个投资者应该如何重新调整自己的定位。对此事件负责的是英国石油公司（BP）。我们要做的第一步是评估该公司的财务实

力，看看他们能否应对这场危机。

四柱构筑

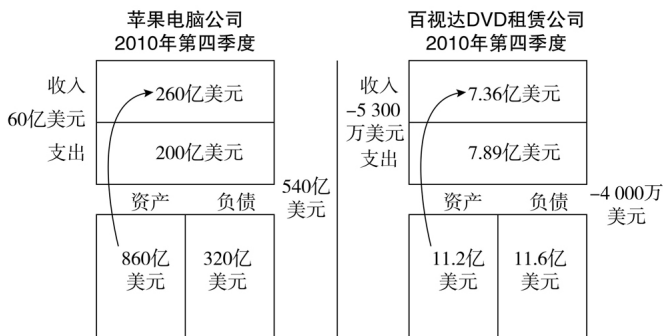


柱之三：现金流消息无所谓好坏，只有立场的不同。

你是否开始明白基本面分析在决定你的立场方面是多么的有价值？毫无疑问，欧亚各国以及美国等主权国家的基本面都可以被用来帮助投资者决定自己的立场。当谈到个股时，基本面分析同样能够帮助你更加明智地确定自己的立场。

公司财务报表

通过前面学到的重要思路与方法，让我们来看看如何评估那些我们想要对其进行投资的股票。要做到这点，我们先来看看如何针对这些上市公司进行基本面分析。具体来说，我们要通过查看公司的财务报表来计算价值、判断风险，并以此为基础来帮助我们在股票的购买方面作出明智的决定。



这里有两份公司财务报表。左边的是苹果电脑公司，它们开发了包括iMac、iPod、iPhone、iTunes以及其他各种热门消费类电子产品。右边的是“百视达DVD租赁公司”（Blockbuster Video），其向消费者提供电影租赁服务。你可能已经知道，百视达已经宣告破产，随后它被一家卫星广播公司以极低价格收购。它是技术革新的牺牲品。新技术的出现使百视达的业务模式显得陈旧过时。如果人们可以在家中就完成一部电影的下载，为何他们还要为了租一张电影碟片而驱车外出？

首先来看看苹果的财报。在2010年末，苹果拥有大约860亿美元资产。当然，公司同样需要花掉一些钱来维持如此规模的资产，但是所需的费用都是由这些资产本身所产生的收入来提供的，苹果在该年度最后一季的营业收入是260亿美元。从任何角度衡量，该营业收入的数目都很大。当然，苹果也会有各种开支，比如员工工资、租金、燃料、原材料……资产负债表上面的各种负号项目。但是苹果拥有可以赚钱的资产，即使用来维持那些资产花费了200亿美元，苹果仍然在一个季度内赚取了高达60亿美元纯利润。

现在，苹果所做的另一件事情就是通过承担一些负债来增长得更快一些。当然，60亿美元的利润已经很不错了，但是如果你又借了320亿美元，相对于目前而言，你能够显著地加快未来成长的速度，苹果就是这么做的。因此它有了320亿美元的负债。

就像我们在前面章节所学到的，注意观察债务与资产的关系总是对我们有所帮助。对苹果来说，其资产远大于负债，与我们所看到的美国财务报表相比，苹果正处在一个非常强劲的发展阶段上。在我看来，美国正在滥用其债务；而苹果却正在明智地利用其债务。

借助债务来促进增长对苹果来说是一个不错的决策——它用利润证明了这一点。与其将净利润分配给投资者，不如将它们留存下来并利用债务杠杆进一步放大净利润来得更给力。作为投资者，我们需要认识到这个原则，并且将其应用到自己的评估中去。我不介意像苹果这样的公司有一些债务，只要债务是被用来促进增长而不是用来偿还其他的负债。只要有偿付能力，那么债务就不是什么大问题。对苹果而言，每个季度高达60亿美元的利润足以证明其拥有毋庸置疑的偿付能力。

再来看看资产负债表，有人可能会想，为什么苹果不利用其巨大的资产规模去偿还掉债务。如果它这样做了，那么其资产规模会降至540亿美元。用此等小一些规模的资产去创造260亿美元营收会相当的困难。苹果善于利用债务杠杆，而且它深谙此道。

百视达的财务报表则看起来完全不同。它拥有11.2亿美元资产，其产生了7.36亿美元的营业收入。但是产生此等营业收入的代价颇为昂贵。从利润表上我们可以看到，其费用就达到7.89亿美元，并由此导致了高达5300万美元的季度亏损。就当时的情况而言，百视达不具备偿付能力。

迈向破产的第一步就是偿付能力的丧失，这意味着收入小于支出。而第二步就是违约，即一个实体不能够偿还各类到期债务。就百视达而言，它有11.6亿美元的负债。当我们用它的资产减去其负债来计算权益时，我们得出了-0.4亿美元这样一个数字。连同一个负的现金流，看起来形势相当黯淡。百视达的处境非常困难。

股票价格不能反映投资质量

你很可能听过这样一句古老格言：“一分钱一分货。”好吧！当谈到购买股票时，情形多半也是如此。

有些天真的投资者将他们全部的身心都投入到寻找所谓的“便宜股票”上。但是股价往往只是投资时需要考虑的一个方面。作为一名投资者，你同样需要考虑股票的价值。价格是你为之付出了多少钱……而价值是你得到的是什么。

四柱构筑



柱之一：基本面分析

股票价格本身不足以反映一只股票的价值。

让我们再次看看苹果和百视达。2010年末，苹果的股价超过了300美元每股。一些人会觉得这个价格高到离谱。他们可能觉得像百视达这样的股票看起来要好得多，因为每股只要6美分。如果只是从价格方面考虑，他们很可能是对的。但是基本面分析需要我们考虑价值，而不是价格。

仔细看看苹果的财务报表，我们可以发现它有着强劲的现金流以及一个相当出色的资产负债率。它的基本面相当的坚实，其股票也给投资者提供了真正的价值，尽管实际的股价看上去非常高。对此，聪明的投资者作出的回应是——买入苹果的股票。

百视达的基本面则是惨不忍睹。即便如此，仍然有些没有在此方面接受过财商教育的投资者愿意以每股6美分的价格购买百视达的股票。我可以想象他们是如何思考的：“瞧！那是百视达，它已经在那儿很长时间了。我简直不敢相信它的股价这么低，趁着价格这么低，我要买一些回来。它肯定会涨上去的。我不会有任何损失！”

投资是通过作出明智的决策来使你的钱的数目逐渐增长并且创造出正的现金流。当你作出一个糟糕的决策时，就是在破坏这个目标。股票的价格究竟是高了还是低了并不重要——我们在购买时需要关注的是股票价值并以此来帮助我们达成投资目标。

百视达已经破产了，它给我们上了另一堂有价值的投资课程。那些盯上这些垃圾股的人，成天幻想自己购买的那只股票可以一飞冲天，而通常的结果却是两手空空。当你购买了一些基本上毫无价值可言的东西时，却在一旁罔顾现实地期盼能够从中获益。这种方式并不是投资，而是赌博。聪明的投资者很少赌博。

估值

通过基本面分析，我们获得了一些有价值的工具，这些工具可以被用来考察一个实体并对其长处和弱点进行判断。这引导我们来到下一个合乎逻辑的步骤：基于基本面的数字来判断股票的真正价值。这是一个称之为估值的关键点。

关键点！

估值

我们如何对价格做出判断？

价格 = 你所付出的
价格随供需关系而改变

我们如何对价值做出判断？

价值 = 你所得到的
价值随净利润以及增长前景而改变

你可能已经注意到了，和便利店货架上摆放的被贴上价格标签的纸巾不同，股票并没有一个可以被标注固定价格的标签。当股票市场开市后，股价全天都在波动。这些波动的出现是由供需关系的变化而导致。当投资者认为某只股票的价格很有吸引力时，他们便会争先恐后地买入，从而推动股价上涨。当股价达到一个投资者认为被高估的水准时，他们便会开始卖出，从而推动股价下跌。

作为投资者，我们需要了解：某只股票应该值多少钱？市场上该只股票的成交价格是多少？为了对股票进行估值，我们需要考虑公司的净利润及其增长前景。

市盈率（PE）

净利润代表公司净赚了多少钱。投资者愿意为一只股票出什么价格很大程度上由公司能够赚多少钱来决定。公司赚的钱越多，对投资者来说就越有价值，而这也意味着他们通常愿意为拥有该公司的股票而给出更高的价格。

当我们学会如何判断一只股票的价值时，我们就能够站在一个更好的立场上去作出更加准确的投资决策，从而实现让手中的钱增值以及创造现金流的目标。为了做到这点，让我们再来看看利润表、资产负债表以及价格与净利润之间的一些新联系。

自从为人父母以后，我的目标之一是为子女提供体验式的学习机会。对于应该选择家庭教育还是学校教育这一点上，我并不担心：因为我两者都选。当我想教孩子们认识火山时，我们飞到夏威夷去看真正的火山；当孩子们想了解太空旅行常识时，我们去佛罗里达的肯尼迪航天中心。孩子们也会去公立学校上学，他们在那儿学到了很多书

本上的东西，但是我不指望那个教育系统能教给孩子们所有我希望他们能够学到的东西（当然，所有这些都是要花钱的，而且我们已经为这些教育目标投入了大量的金钱。伴随子女学习成长对我的触动远比其他任何事情来得深刻）。

因此，当我想让孩子们对金钱有所了解的时候，我帮助他们成立了一家公司。我不想让他们的第一份收入来自于帮某人的步行道铲雪或者清洗窗户。我想让他们亲身体验开一家公司的全过程，然后让他们通过这家公司为尽可能多的人提供服务，创造价值。我想让孩子们在成长过程中逐渐熟悉公司的经营，并最终内化为他们本能的一部分。

我的孩子们在非常小的时候——甚至还没上一年级——就开始了——一个名为“塔纳兄弟冰镇柠檬水”的生意。他们学得非常快，同时也因为他们非常可爱，所以人们也乐于捧场。但是如果孩子们能够提供真正有价值的东西，那么这些人就会变成回头客。因此我们花费了一些时间修建了一个漂亮的木制柠檬水小摊，让孩子们可以引以为傲。孩子们花费了一些时间来尝试各种配方，直到调配出一款口感非常不错的柠檬水。他们找到了一个风险投资家（我）以及一个薪水不高的实习生（妈妈）。一切准备就绪。

让我们来看看他们最初的财务状况。他们从一笔30美元的投资起步。拿着这笔投资，他们去商店花掉20美元购买了冰、柠檬和糖。这是他们的支出。在一个炎热的星期六早晨，小摊开张了，然后马上就有了50美元的进账。因此，他们的生意账目看上去是这个样子：

营业收入 = 50美元

营业成本 = 20美元

净利润 = 30美元



营业成本：柠檬 + 糖 + 水 + 杯子 = 20美元

营业收入：销售收入 + 小费 = 50美元

营业收入 = 50美元

- 营业成本 = 20美元

净利润 = 30美元

他们现在每次出摊都能够非常容易地赚取超过30美元的数目。他们在脸谱（Facebook）网站上张贴了一张营业时间表，从而让人们得知他们何时开门营业。每当他们开门营业时，人们都在排队等候。他们建立了自己的声誉，其价值超出了他们的可爱程度（我坦白跟你讲，他们确实相当可爱），进而增加了他们生意的价值。

浅尝了生意成功的滋味，孩子们想把生意做得更大一些。他们作出决策：通过出售公司的100股股份给投资者来筹集更多的资本。

根据以往的经验，他们相信每个星期六都能够产生最少30美元的净利润。如果分摊到100股上面，每股可以分配到30美分。我们称之为每股收益。



净利润
30美元

总股本
100

每股收益

每股的
收益是
30美分

这时，假设你路过这个柠檬水小摊，就会盘算着是否应该来上一股。你应该出什么价格呢？通过查看净利润，你了解到如果买上一股，那么每个星期六都能够赚到30美分。请将柠檬水摊简单地想象成一部机器，即便你什么也不做，它每个星期六也会给你带来30美分的进账！但是仅仅只有100股面向公众出售，因此当你想要购买它的股份时，也会面临来自其他投资者的竞争。所以，股价将会由供需关系决定。

当股票开始面向公众出售时，你会发现股票的发行价格定在了每

股3美元的价位上。

那么，你又该如何判断：每股3美元是不是一笔好交易呢？

我们可以通过比较附近其他公司所提供的价格来对目前的投资机会进行判断。如果你能够了解到其他投资者愿意为那些公司的净利润出什么价钱，那么你就能够对这个柠檬水摊的相对价值有一个大致的估算。假设你了解到附近还有其他另外两家公司，你同样可以通过购买股票对它们进行投资。

史密斯兄弟的公司提供修剪草坪的服务，而琼斯兄弟公司则为客户清洗窗户。

史密斯兄弟公司发行的股票价格是每股2.5美元。

而琼斯兄弟公司发行的股票价格则是每股2美元。

大多数人会认为琼斯兄弟公司的股价相对便宜，因而更具有投资价值。但是你不应该用如同在商店购物一般的眼光来看待股票。在股票市场，价格仅仅意味着你要付出多少钱才能拥有那些股票。价格本身并不能告诉我们买回来的股票价值几何。为此，我们需要查看净利润以便更准确地对股票价值作出判断。

投资者愿意为不同公司的股票分别出价多少？



每股收益25美分
股价2.50美元



每股收益20美分
股价2.00美元

你可以看到史密斯兄弟有着一个较高的股价，但是它同样有着一个较高的每股收益。而相比之下，琼斯兄弟的股价显得便宜一些，然

而，它每股的收益也相应地要低一些。

关键点！

市盈率

投资者愿意为1美元的净利润出价多少？

股票价格 = 你所付出的

净利润 = 你所得到的

仔细观察你会发现：从净利润的角度来说，这两家公司的投资者所得到的价值实际上完全一样。

以史密斯兄弟的例子来看，投资者为每一股付出了2.50美元，以此得到25美分的净利润。这就是说，他们愿意付出10美元来换取1美元的净利润。

再看看琼斯兄弟的例子，投资者为每一股付出了2.00美元，以此得到20美分的净利润。这就是说，两个公司的投资者都付出了10美元来换取1美元的净利润。

通过对市盈率的了解，在如何对柠檬水摊的股票出价这个问题上，你将别具慧眼。你了解到附近公司的情况：投资者为了1美元的净利润愿意出大概10美元的价。你明白，如果要为附近某家公司的1美元净利润花上超过10美元的价格，你需要寻找用来支撑此价格的理由。

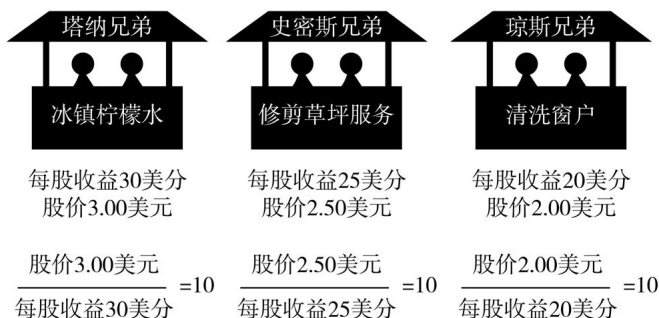
投资者愿意为不同公司的股票分别出价多少？



现在，当我们看到塔纳兄弟3美元的股价时，更加心中有数。

通过观察其他的公司以及了解投资者愿意为1美元的净利润出价多少，塔纳兄弟便能够对他们自己公司的股票价值多少钱做到心中有数。对塔纳兄弟来说，3美元的股价，与之对应的每股盈利是30美分。所有这三家公司的市盈率都是10倍。

投资者愿意为不同公司的股票分别出价多少？



你会发现，从净利润的角度来讲，较低的市盈率也意味着股价更加划算。可是，在现实世界里，人们会愿意接受高市盈率吗？如果投资者觉得公司具有增长潜力，那么他们绝对愿意接受高市盈率。

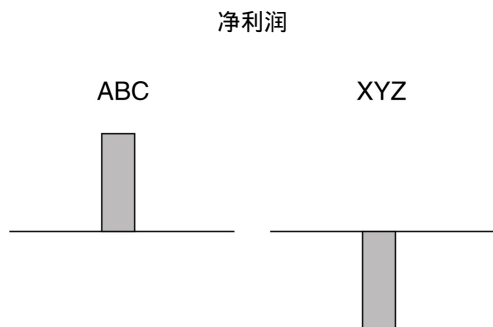
市盈率相对盈利增长比率（PEG）

在科技网络股泡沫期间，你能够发现人们往往愿意购买那些有着200倍甚至更高市盈率的股票——这意味着为了得到1美元的净利润，

他们愿意花上200美元。还有一些公司压根儿就没有任何盈利可言，市盈率也就无从谈起。这些人都疯了吗？这些投资者为什么会这么做？答案是“未来的成长预期”。

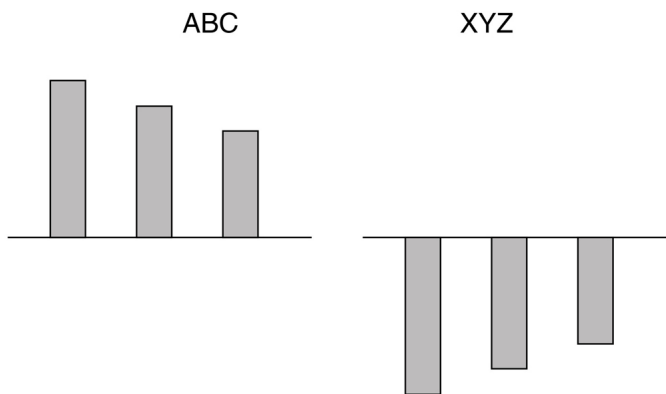
每家公司在它的初创时期都要经历一段没有任何盈利的日子。20世纪90年代，许多投资者在狂热的科网股泡沫中遇上了那些刚刚起步的新公司，他们没有将注意力过多地集中在盈利上面。他们从未来的成长中看到价值，并且愿意为此埋单。从科网股泡沫期间人们所表现出的贪婪本性当中，我们可以学到很多。

从下面的示意图中不难看出：从净利润的角度来看，ABC公司正在给投资者带来更多的价值。



但是股票市场看重的是未来的预期。投资者购买的是公司的未来，而不是当下。假如同样是上面那两家公司，现在从成长性的角度来看，对于想要购买哪一家公司，你是不是有了不同的想法？

净利润的增长趋势



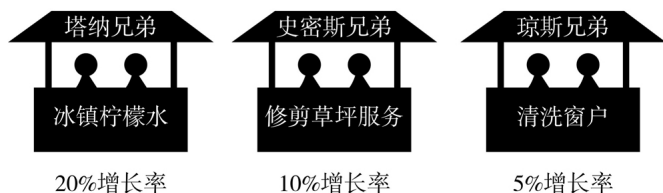
今天，ABC公司正在产生盈利，而XYZ公司却还在亏损。缺乏经验的投资者只看到了眼前的情况，而我们则想要通过观察趋势来对未来的盈利前景作出判断。

XYZ公司的净利润增长趋势告诉我一些关于价值的东西。净利润是价值的一部分，因此我买入一只股票，是在为它的净利润付钱。但是关于公司未来成长的那一部分呢？与一家停滞不前的公司相比，一家正在成长中的公司是不是更有价值一些呢？我们又该如何将成长性作为价值的一部分来衡量呢？

我为股票所付出的钱是一个因素，而我从中所得到的净利润是另一个因素。

现在，让我们将一家公司的成长性作为第三个因素来看待。让我们回到那三家小型公司——塔纳兄弟以及附近的另外两家公司，看看他们是如何成长的。

投资者愿意为不同公司的股票分别出价多少？



当查看投资者为净利润所支付的价格时，我们看到每家公司相对于它们的净利润都为投资者给出了相同的价值。但是从成长性来看却是另一回事。当投资者购买塔纳兄弟的股票时，他们得到的是一家增长率为20%的公司。此外，分析师预测公司明年也会有类似的增长。假如明年公司赚得更多，那么投资者花的钱将会更有价值，而股价也很有可能随之上涨。

你现在可以了解到，为什么投资者愿意为净利润而付出，以及为什么他们同样愿意为成长性而付出。

关键点！

市盈率

投资者愿意为1美元的净利润出价多少？

股票价格 = 你所付出的 净利润 = 你所得到的

市盈率相对盈利增长比率（PEG）给了我们综合全部三个因素的信息：股价、公司的净利润及净利润的增长率。

投资者愿意为不同公司的股票分别出价多少？

塔纳兄弟	史密斯兄弟	琼斯兄弟
冰镇柠檬水	修剪草坪服务	清洗窗户
市盈率是10倍	市盈率是10倍	市盈率是10倍
增长率是20%	增长率是10%	增长率是5%
=PEG (0.5)	=PEG (1)	=PEG (2)

塔纳兄弟的PEG比率非常低。这说明，作为一位投资者，相对于你所付出的价格，你所得到的价值会更高。

从大的图景去看待问题很重要，请将这一点牢记于心！

在讨论主权国家基本面的时候，我们发现比率对于更好地理解两个数字之间的关系很有帮助。我的数学很糟糕，真的不想去做大量的计算。对于分数、分子、分母以及所有那一类的东西也一概不喜欢。我只是想学会如何去讲述财务报表所包含的意思。

在主权国家基本面的讨论中，我们了解到GDP与财务报表中的其他数字之间的关系经常反映在比率当中。当谈及公司基本面分析时，我们也经常遇到描述价格与其他数字之间的比率。为什么会这样？因为价格只能单纯反映我们付出了多少，而我们同样也想搞清楚能够得到多少。将价格与财务报表的不同部分相比较时，我们就能够知道究竟为了什么而付出。这就是我们在寻找的大的图景。

关键点！

价格比率帮助我们了解究竟为何而付出

市盈率（PE）	告诉你为净利润所付出的价格
市净率（PB）	告诉你为净资产所付出的价格
市销率（PS）	告诉你为销售收入所付出的价格
市盈率相对盈利增长比率（PEG）	告诉你为净利润及其增长率所付出的价格

我们可以通过比率简单地了解到，自己为股票所花的钱与公司在财务报表的不同方面的表现之间的关系。

收入	
-	
支出	
=	
现金流	

资产 - 负债 = 权益

--	--

作为一名股东，你需要了解每股的市盈率、市销率及市净率分别是多少。价格本身确实不能说明太多的问题。只有将价格与财务报表相比较时，它才可以帮助我们了解究竟得到了哪些不同的价值。

你打算怎样将这个利用到实际中去？

前一段时间，苹果计算机的股价创出了年内新高。当天，罗伯特打电话给我，讨论了关于苹果股价快速蹿升的事情。起初，股价看上去不像还能够继续创新高样子。从股票行情图上看，价格几乎呈直线上涨。许多人都对于涨势能否持续感到怀疑。也许，是时候改变立场，卖空股票，从下跌中赚点钱了（我们将会在后面的章节里面谈到当一只股票气数已尽转而下跌时如何通过卖空来赚钱）。

记住，仅仅通过价格本身来看，其传达不了很多信息，即便是每股400美元或者500美元。实际上，苹果净利润的增长速度，为其股价提供了支撑。创年内新高当天，苹果的市盈率大概在13倍上下。也就是说，投资者为1美元的净利润支付了13美元。纳斯达克市场里股

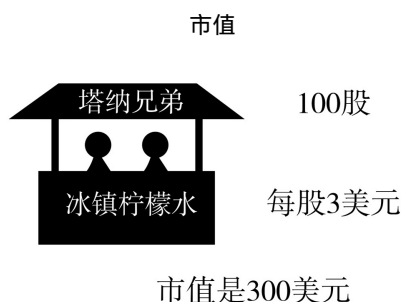
票的平均市盈率大概在17倍上下。这意味着，在纳斯达克市场里购买股票，投资者为了1美元的净利润平均会花费17美元。从净利润的角度来看，即便苹果股价已经达到500美元每股，但其仍然很便宜。

其后，苹果股价继续攀升至700美元每股。直到公司基本面显示出增长放缓的迹象后，它的股价才开始下跌。如果你平时只关心股价，那么也应该看一下基本面。在后面的章节里，我们同样会看到第二根柱子（技术面分析）如何成为另一个需要被考虑的因素。

市值

如果你打算买下一家公司（比如甲骨文或者埃克森美孚）所发行的全部股票会怎样？你能够想象到，这些公司发行了数以亿计的股份。你要花上数十亿美元才能买下所有这些股份。有那么大一笔钱也许非常困难，但是要搞清楚价签上标示的总价却非常容易。我们称之为市值。只需做一点小小的研究工作去获取当前已发行的股份数量以及当前的成交价格，我们就能够计算出市值。

回到之前我们那个小小的柠檬水小摊的例子，你当前的预算应该能够对这个小摊发起一次全面收购。



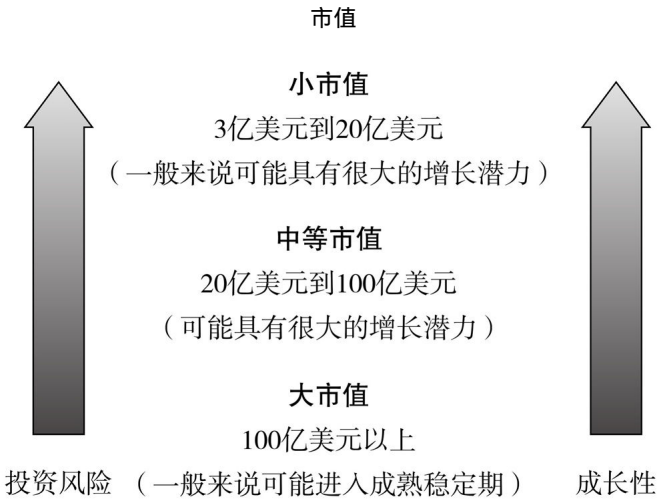
我们能够很容易就计算出反映市值的数值，并以此来判断整家公司的价值。对于塔纳兄弟的柠檬水公司，我们用股价（3美元）乘以

已发行的股份数量（100）便可得出其拥有300美元的市值。

$$\text{市值} = \text{股价} \times \text{已发行股份数量}$$

市值是你想要买下所有的股份以便拥有整家公司所要支付的价格。

苹果公司是一个极端，它的市值高达数千亿美元，称得上是全美最大的公司之一。不同的公司有着不同的市值，投资者按照市值将这些公司分为以下几类：



是否大市值的公司会好过小市值的公司？

通常的看法是：大市值公司成熟稳定，它们的资产负债表规模庞大，而且，至少从理论上讲，它们的投资风险更小。小公司具有更大的成长空间，它们有成为一流公司的潜力。但是小市值公司的投资风险更大，它们可能永远等不到成功的那一天。小市值公司可能有一天会变成耀眼的明星，也可能如大海中的浪花，从此无迹可寻。它们有可能非常优秀，也可能非常糟糕。为了推测出最有可能出现的情况，你需要对它的净利润、股价、总股本和市值有所了解，以及它是否表

现出增长的迹象。

一些有价值的投资词汇

我们试图帮你学习一些词汇，这些词汇可以帮助我们理解一些信息的真正含义。如果不了解这些词汇，那么在观看财经新闻、阅读报纸杂志、与你的理财顾问交谈以及购买股票时，你可能没法对信息进行深入的理解。每一个资产类别（公司、不动产、股票、大宗商品）都有它们自己的词汇表。

本章将为你的投资词汇表增添几个新词：市盈率（PE）、市盈率相对盈利增长比率（PEG）、市值（market capitalization）等。理解这些词汇能让你成为一个更加明智的投资者，并且能够在持续教育™方面取得进步。

现在让我们来做一個构筑财富的教育活动，以此来为这些数字和词汇赋予一些含义。

教育活动

在第一章里，我建议你不要仅仅只是阅读本书，而是就所读到的内容与其他人展开讨论，以此开展一些活动来促进你们的学习。你可以通过比较几只不同的股票（如它们的价值、市盈率以及市盈率相对盈利增长比率），来实践到目前为止我们讨论到的所有东西。你可以用自己所持有的股票或者随机挑选的一些股票来实践。如果你没有一款自己偏爱的股票投资软件，那么可以直接利用诸如雅虎财经或者谷歌财经这类的免费服务来获取此类信息。

市值		收入	
企业价值		-	
历史市盈率		支出	
预期市盈率		=	
市盈率相对盈利增长比率		净利润	
市销率		资产 - 负债 = 权益	
市净率			

这看上去很像一场竞技或者寻宝游戏，游戏内容便是寻找表格里每一项指标的数据，同时试图勾画出这些指标与财务报表的哪一部分相互关联。当你关注某只股票时，通过相关网站寻找其关键统计数据获取此股票的基本信息。

我们首先了解一下市值，即股票的市场价值。选择一家上市公司，看看你能不能找到它的市值。

企业价值（enterprise value）与市值类似，不过它包括了负债。如果拥有了某家公司的股票，根据企业价值我们可以知道其对应的现金和债务分别是多少。

市盈率是股票价格和每股净利润的比率。历史市盈率（trailing P/E）是这个比率过去的数值。而“TTM”是“Trailing Twelve Months”的缩写，即“过去12个月”，它意味着该数值是日内价格（当前交易日的平均价格）和以过去12个月的净利润为基准得出的每股净利润之间的比率。

通过预期市盈率（forward P/E），你可以预测未来财年的情况。然而股票价格未来可能变得更加昂贵，但这不构成你拖延股票购买的必要理由。

来看看未来五年预测的市盈率相对盈利增长比率。该比率如果是

0.5或者更小，这预示着公司将有着不错的增长前景。而如果是2或者更大，则意味着前景不太乐观。

我们要进行的下一项统计是什么？市销率（price/sales）。它可以通过用股价除以每股销售收入来得到。市销率反映了股价与销售收入之间的关系。这不是关于净利润的指标，我们并没有从销售收入中减去支出。它并不反映公司的盈利或者亏损，只是销售收入而已。市销率让你知道，对应每1美元的销售收入，你在股票上面花了多少钱。

市净率（price/book）又是什么呢？这个指标告诉我们净资产的会计价值。这是你为了最近一个季度资产的账面价值所付出的价格。

对于接下来的两个比率我们暂时不需要过多地关心.....但是先给出定义。企业价值总收入比（enterprise value/revenue）简单地反映了公司价值与其收入之间的关系。而企业价值倍数（enterprise value/EBITDA）则是反映了公司价值与其未计利息、税项、折旧及摊销前的利润（EBITDA）之间的关系。

你可以用这种方法观察任何一只股票，学到一点关于价值、基本面分析以及公司实力的东西。

接下来，看看如何在不同股票之间进行比较。

股票比较

宝洁 2012 年 7 月 8 日		苹果 2012 年 7 月 8 日	
市值（日内）	1679.1 亿美元	市值（日内）	5665.4 亿美元
企业价值 （2012 年 7 月 8 日）	1984.1 亿美元	企业价值 （2012 年 7 月 8 日）	5380.0 亿美元
历史市盈率 （ttm，日内）	18.79	历史市盈率 （ttm，日内）	14.76
预期市盈率 （2013 财年，截至 2013 年 6 月 30 日）	15.67	预期市盈率 （2013 财年，截至 2013 年 9 月 24 日）	11.18
市盈率相对盈利增长 比率（5 年预期）	2.45	市盈率相对盈利增长 比率（5 年预期）	0.6
市销率（ttm）	1.97	市销率（ttm）	4.01
市净率（mrq）	2.62	市净率（mrq）	5.56
股价（2012 年 7 月 8 日）	61.28 美元	股价（2012 年 7 月 8 日）	605.88 美元

让我们比较一下宝洁和苹果。它们都是市值超过100亿美元的大公司。但是苹果股价的表现不同寻常，当它在600美元附近交易时，宝洁的股价却在60美元附近。

宝洁 2012 年 7 月 8 日		苹果 2012 年 7 月 8 日	
历史市盈率 （ttm，日内）	18.79	历史市盈率 （ttm，日内）	14.76
市盈率相对盈利增长 比率（5 年预期）	2.45	市盈率相对盈利增长 比率（5 年预期）	0.6

就算股价有着10倍的差距，苹果仍然相对于其价格给了投资者更多的净利润。基于这个分析，从增长的角度来说，苹果比宝洁更具价值。因此，为什么要选宝洁？

传统上，宝洁的股票有一个大约3.7%的股息率。苹果近来才开始分红派息，过去则从未有过。

所以，当问到哪一只股票更好的时候，答案取决于你的个人目标。假如你的目标是为了收入，那么你可以采取购买高股息率股票的策略。因此，如果你确实能够以股息的形式从投资中获得回报，那么你可能愿意接受稍微高一点的市盈率。

不要忘记使公司业务面临淘汰的那些风险，它们非常可怕！在本

例中，宝洁不太可能面临此类风险，它的产品不太容易因为日新月异的技术而遭淘汰。

有些投资者则对于成长性更感兴趣。在这种情况下，像苹果这类股票对他们更具有吸引力。苹果将很大一部分净利润投入到新技术的研发上面，以便让自己的产品保持领先地位，进而有助于公司业务的持续增长。正因如此，它用来分红派息的钱就会相对少一些。但是公司的股价却会持续上涨——如果公司的增长势头同样能够持续。

正如我们所看到的，对于投资者而言，苹果与宝洁的股票分属两种非常不同的类型。是选择收入型还是增长型，这完全取决于你自己的财务目标。你还可能会对一只或多只股票感兴趣。无论如何选择与组合，都是以实现自己所追求的目标及改善个人财务报表状态为基础。

现在，让我们看看苹果的股票，将它与同属科技股板块的其他个股进行比较。

科技股板块 2012年7月		苹果 2012年7月	
历史市盈率 (ttm, 日内)	17.35	历史市盈率 (ttm, 日内)	14.76

我们可以看到，苹果的市盈率低于科技股板块的平均市盈率。所以一些人对于购买一只价格高达数百美元的股票感到不那么自在，但是当他们通过市盈率了解到自己花在这上面的钱其实要比花在其他科技股上面更值的时候，感觉就会好多了。

个人基本面分析

在本章的开头，我说过，通过基本面分析，我们可以了解到任何实体的财务实力。

个人

√ 公司

√ 主权国家

现在，我们已经分别了解了主权国家以及公司的基本面分析，现在将注意力放回到个人身上。当使用同样的工具和数字分析自己的财务报表时，我们才可以认识到自己真正的财务健康状况。通过对这方面的了解，可以帮助我们调整自己的政策（决策），以便尽早达成自己的财务目标。

这么做同样可以提醒我们自己关于财务报表以及政策（决策）之间的关系。

关键点！

是什么使得财务报表看上去像这个样子？

政策——（决策）

虽然我们不能够改变政府的政策或者公司的政策，但是我们却能够改变自己。这是一个好消息。你能够掌控自己的命运。不管世界经济表现得多么糟糕，只要你的个人财务报表很健康，你就会很安全。而你完全能够掌控自己的财务报表。

关键点！

如果你对自己目前的财务报表看上去不满意，
那么就改变自己的政策（决策）！

来自不动产的经验

让我们通过不动产投资的类比作为对个人基本面分析讨论的开始。作为一名投资者，我们能够通过三种途径来利用不动产实现我们的目标。

- 资本利得：购买一处新的房产然后通过转手售出赚取资本利得。

- 现金流：购买一处新的房产然后通过出租来赚取持续的现金流。

- 对冲：购买财产保险来保护自己的财产免遭各种不测风险。

所有以上这三种措施都是有效的。在其他任何资产类别上，我们都可以采取同样的措施。各资产类别之间没有优劣之分，孰优孰劣完全取决于你的个人投资目标。但我们有必要了解这些不同选择各自的特点，这样就可以充分结合自己的实际情况来作出明智的决策。

在此提醒一下，让我们看看这些不同的投资方法是如何体现在我们的财务报表上面的。

当你买下一所房产，然后希望它的价格上涨，这样就能够赚到资本利得，那么房产的价值应该放入你的资产一栏。从那时起，基于市场行情的变化，你对这一房产的投资价值将出现上涨或者下跌的可能。而价值的起伏也会影响到你的净值。知道了这些，你可以问你自己几个重要问题：“我的投资目标是什么？使我的净值增加是其中之一吗？如果是，那么为了达到这个目标，我应该如何进行投资？”股票投资者面临着类似的选择。如果他们想要通过股票来增加他们的净值，那么可以在自己的投资组合中买入并且持有股票，然后希望他们的价值能够增长。许多人已经在通过诸如401(k)退休金计划、个人

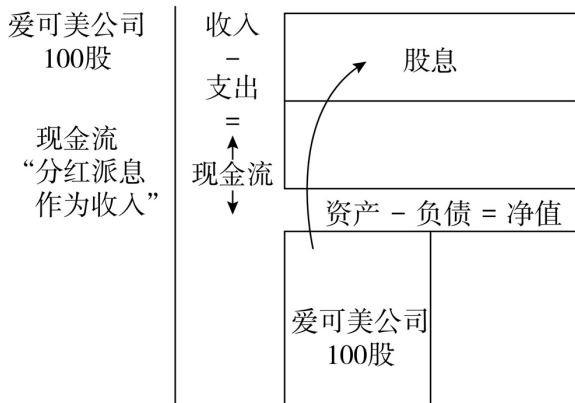
退休账户及共同基金来做到这一点。

然而，如果你决定将房屋出租，那么你的资产就会开始为你产生现金流。现金流对你来说很有意义，因为它使你得以养家糊口，以及支付各种生活开销。仅仅拥有资产，只会令你的净值有所增加，而不会对提高你的现金流有任何的帮助。这就是为什么罗伯特鼓励我们换一个角度去思考，去寻找并且购买那些能够给他们带来现金流的资产。当我们拥有了能够产生现金流的资产，那么从现在开始直到退休以后，我们都始终能够从中获得帮助。记住：净值本身并不能对你的退休有直接的帮助；现金流才是关键。认识到它们的区别很重要。如果你将房屋出租，进入到你的利润表之中的正是现金流。它对你的利润表是一个重要的补充，最终能够转变你的人生。

我们的第三个投资选项是对冲。在不动产的世界里，这称之为保险。对冲需要放入资产负债表中的负债一栏，因为它既不能增加你的净值，也不能产生任何现金流收入。这仅仅只是一次购买行为——为了保护你的主要投资免受任何意外造成的损失。

在罗伯特所著《富爸爸不公平的优势》一书中，他问我：“专业投资者与业余投资者相比，最大的不同在哪里？”我回答道：“业余的投资者总是盯着资本利得不放，而专业的投资者则着眼于现金流；业余选手总是试图通过分散化投资来对冲或者保护自己，而职业选手则利用保险一类的合约。”

资本利得还是现金流？



这个不动产的简单例子同样可以照搬到股票上面。也许你想购买爱可美的股票，你的成交价格是100美元每股。也许你能够在200美元每股的价格上卖出。现在，你的净值上升，而你也有了更多的钱。你的资产也出现了增长，但是爱可美并没有给你带来任何的收入，它没有产生任何现金流。

但是，想象一下，你购买了一只定期支付股息的股票。现在，即便你什么事情也不做，你拥有的资产也能够给你带来现金流。如果类似这样的资产足够多，你就将有足够的现金流收入让你去做任何想做的事情——现在或者退休以后。在我看来，这应该就是投资的最终目标：随心所欲地生活。

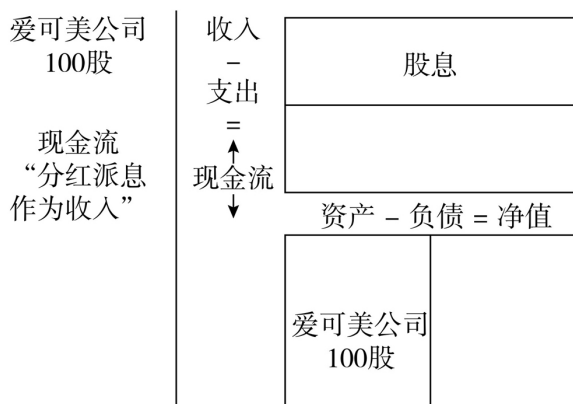
今天有代表性的退休金计划，比如401（k），并不能给我们提供现金流。这些计划通常试图构筑一个足够大的净值来支撑退休后的开支——要做到这点很困难。许多人担心，在他们的有生之年，这些钱根本就不够。

许多共同基金成立的目的也不是为了给我们提供现金流。它们只是在我们的净值上做着简单的加法，有些时候甚至是减法。它们没法带给我们收入。

对于一些投资新手来说，这是一个很难以理解的概念。我们一直

被媒体以及华尔街灌输这样一种观点：净值的增长等同于投资的成功。但是让我们通过一个熟悉的示例来看看为什么净值并不一定是最佳的投资目标。

假设你每月在支出一栏中有4000美元。也就是说，你每个月有4000美元的支出需要应付。看吧！净值的增加或者减少与此毫无关系。你每个月需要支付这些费用。而为了应付这些费用，你需要能够产生收入的资产来为你提供现金。假如你能够从资产里面得到这4000美元的现金流，那么这些钱就可以使你免受工作的制约。现在，这就是你的目标！



这就是财商。财商就是你不需要工作也能够得到的“被动收入”（passive income），你可以用这些“被动收入”来应付那4000美元的支出，而不是每月从辛苦工作中赚取那4000美元的“主动收入”（active income）。

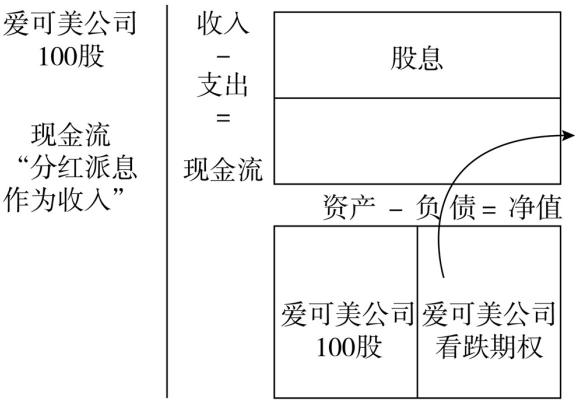
我相信现金流就是通向财务自由的钥匙。如果一个人拥有高净值，他或者她也许很富有，但是仍然需要工作。你能够因为净值而变得富有，但是只要停止工作，便不能够支付你的账单。你能够在410(k)退休金计划中拥有百万美元，却不能够解决你余生的生活开销问题。但是，如果你拥有的资产给你提供的“被动收入”超过了你的

支出，那么你就是一个真正富有的人。换句话说，你拥有的财富可以使你不需要工作也能够过自己想要的生活。

对冲

现在，让我们快速地了解一下对冲。对冲本质上就是为投资购买保险。当我进行一笔投资之后，比如买入一处房产，当然不希望这笔投资出现任何问题。不管我出于什么理由买入，我都需要保护这笔投资。假如房产被大火烧毁，那么我买入的保险可以赔偿我的损失。如果我是买来自己居住，那么我可以用保险理赔重新购买一所新房子。如果我是为了获得资本利得，那么理赔款项可以用于修复房屋，以便在未来出售。如果是为了获取现金流，那么有了保险赔款，我能够更快地找回我的租客。

购买保险不会产生可以放入自己口袋的收入。它是一项支出。但是聪明的投资者通过保险来保护他们的投资。关于这些，我们晚些时候会在书中更加详细地谈到，即当我们学到第四根柱子“风险管理”时。



个人财务报表

所有这些我们所学的课程适用于各种财务报表，尤其适用于对个人财务报表进行基本面分析。这就是为什么当公司层面，尤其是主权国家层面的数据遭遇凛冽寒风时，许多投资者却仍然如沐春风般生活的原因。因为你可以在个人的层面上为自己制定政策（决策），而不像针对公司或者主权国家进行基本面分析那样，即便发现了问题所在却也无能为力。许多人都会抱怨他们国家的政府或者某家公司所制定的政策，但是你很少看到人们评估自我的个人财务政策（决策）。现在是一个非常好的时机，我要再一次提醒大家，我们在本章早些时候所提到的一个关键点。

关键点！

是什么使得财务报表看上去像现在这个样子？

政策（决策）！

为什么美国的财务报表看上去如此糟糕？因为美国的财政和货币政策。为什么在同一时期，某公司的财务报表看上去却非常不错？因为公司政策。那为什么你的财务报表看上去像现在这个样子？你猜猜？——答对了，因为你的个人财务政策（决策）！

如果你想要改善甚至改变你的财务报表，那么请改变你的政策。就拿收入来说，你可以选择实施一项你为钱工作的政策（决策），或者让钱来为你工作的政策（决策）。而对于财商教育来言，你可以实施一个罔顾事实却祈祷上天眷顾的政策，或者是一个积极进取接受财商教育的政策（决策）。实际上，当你查看自己的财务报表时，上面所列的每一个数字都与你的个人财务政策（决策）紧密相关。问问你自己，财务报表上的各个部分都受到了来自你的哪些政策（决策）的

影响。还是拿收入来说，你实施的是你为钱而工作还是让钱为你工作的政策（决策）？通常而言，更好的生活品质需要更多的支出。那么你会实行什么政策（决策）来支付这些增加的支出：收购资产还是希望薪水上涨？检查一下你的财务报表上出现的下列项目，针对它们中的每一项反思你的政策（决策）。

- 收入
- 支出
- 现金流（收入减去支出）
- 资产
- 负债
- 权益或净值（资产减去负债）
- 信用评分
- 购买力

购买力与教育

对于我们每一个人来说，想要变得富有，只存在两个真正意义上的约束：

- 我们是否有能力去明辨某项优质资产？
- 我们是否有抓住机会所需的资源？

换句话说，以上两点可以归结为洞察力以及购买力。这两点缺一不可，否则我们的投资可能陷于困境：

“我应该趁着谷歌首次公开发行的时候买上一些它的股票——要是早知道就好了！”

或者

“我就知道黄金的价值会翻倍，可是我没有钱去买。”

关键点！

购买资产的两个限制因素：

1. 我们想要接受教育以便分辨出交易的好坏；
2. 我们想拥有能够抓住机会的购买力。

你的购买力有多大？换句话说，你今天能够买下多大规模的资产？肯·麦克尔罗伊可能是富爸爸公司顾问团里面最擅长此道的人，他在此方面堪称典范。如果肯的购买力仅限于他的储蓄账户的规模，那么他可能要错过很多的投资机会。因此，他与很多投资者以及银行建立了联系以便借助他们提高自己的购买力。他在筹资方面称得上是一位大师，他在投资方面很少受到因自身资金有限的束缚。让我们暂停一下，思考下面这句话：

富人的投资让他们看起来似乎没钱可用一样。

事实上，超级富豪的终极目标就是绝对不使用他们自己的钱进行投资。他们是使用财务杠杆以及融资方面的大师。

假如罗伯特或者金失去了他们所拥有的一切，我相信他们很快就能够恢复如初，因为他们深谙投资之道。

明确针对自己的购买力来对你的个人财务报表进行一次基本面分析，看看如何通过现金、信用、人际关系或者其他类型的资金来提高

你的购买力。对于购买力，你会采取什么样的政策？剪断你的信用卡会降低你的购买力。又或者，你的政策是明智地使用信用卡？金·清崎使用信用卡为她的第一处租赁房产支付了定金——一处从第一天起就开始产生现金流的房产。

看一下你自己目前的境况，理所当然要问自己下面这个问题：

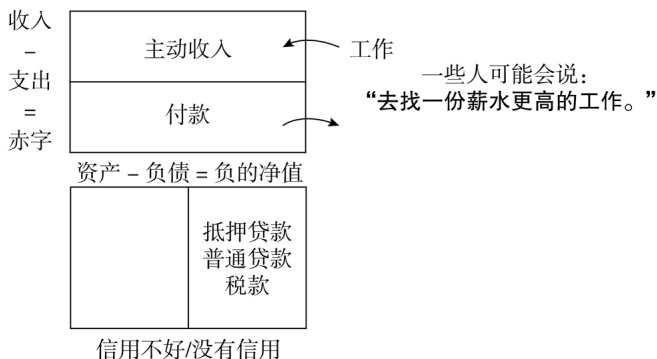
我需要改善这些数字中的哪一个？

你的经营处于亏损当中吗？你的净值为负吗？你的收入依赖一份工作吗？你是否有需要支付的抵押贷款、普通贷款以及税款？你的信用等级不佳吗？对于一些人来说，需要找到并作出决策解决赤字问题，让现金流转正。而对于另外一些人来说，也许希望能够增加自己的购买力，提高自己的教育程度。有许多的策略可供投资者考虑和选择。这些策略会成为你自己的政策（决策）。

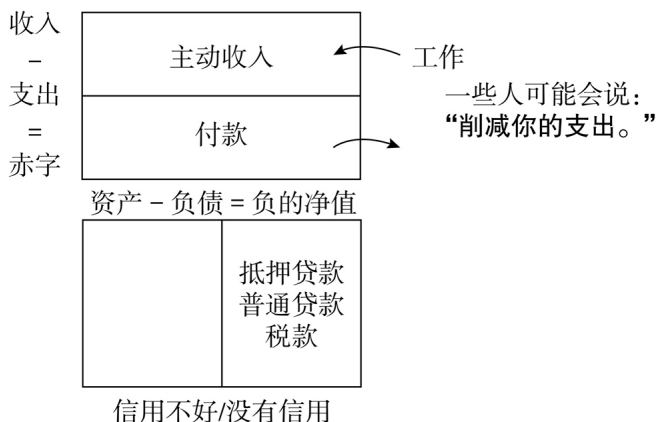
当我们看到一份疲弱的财务报表并想要改善它时，应该从哪里入手？人们通常认为，通过赚到更多的钱，他们的问题就能够迎刃而解。我们常听到诸如“要是能赚到更多的钱，我就会比现在过得更好”之类的话。

两种最常见的得到更多钱的方法可以归结为“得到一份工作”以及“节俭度日”。这些也是政策（决策）。

如果你想要更多的钱，就去找一份工作。这是再寻常不过的一种想法。去找一份全职工作，再去找一份兼职工作，努力工作，延长工作时间，这样做就会增加你的“主动收入”。在任何情况下，你的支出将会保持不变。如果为了支付那些支出，你实行的政策（决策）是去找一份或者多份工作，那么你将一直需要那些工作。假如我将打一份工作作为我的收入来源，我就总是需要那份工作来维持我在食物、服装、医疗以及住房方面的开支。我看不出得到一份工作如何能够解决长期的支出问题。



而另一种常见的想法就是节俭度日。“精打细算”，我听到过这种说法。削减开支，剪下优惠券，少买一点，降低你的生活标准。既无创意，也不能给人启发。做到这点无须财商，只需要自律就足够了。好吧，我不喜欢这个主意，因为现在我不得不量入为出，这意味着我的生活方式取决于我所做的工作，而我没法作出任何的改善。现在我的生活中的每一件事情都受到那份工作的限制和约束。如果我的工作不是丰富多彩的，那么我的人生同样也不会丰富多彩了。我不得不做各种类似剪下优惠券购买折扣商品的事情，过着拮据的生活。这种政策（决策）降低了我的生活标准。它的目标是“节俭度日”。我不喜欢这个主意。让我放弃一个东西来换取另外一个东西，这种想法对我来说非常荒谬。



你必须弄明白你是一个怎样的人，以及现金流象限会将你的个人财务政策（决策）引向哪一边。



E (Employee) 代表雇员

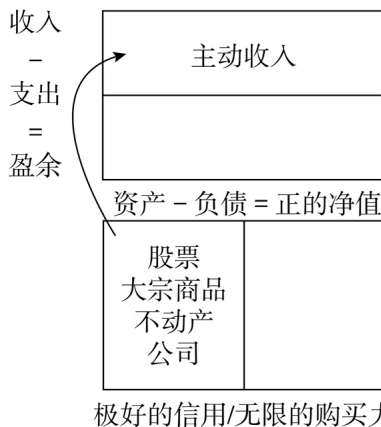
S (Self-employed) 代表小企业主、自由职业者或专业人士

B (Business owner) 代表大企业家（有500名以上员工）

I (Investor) 代表投资人

是剪下优惠券还是剪断你的信用卡？这些都和投资扯不上关系。

作为一名投资者，我们的目标是不用工作也能得到“被动收入”，并且使这部分收入大于我们的支出，以便在支付了各种开支以后还有剩余，充实我们的现金流。



富爸爸说：
“接受财商教育，
积累购买力，
然后购买资产！”

为了达成这些更高的目标，你将会实行一些截然相反的政策（决策）——与你从父母或者学校老师那里学来的相比较而言。我们的政策（决策）将会增加我们的购买力，而不是使其降低。我们的政策（决策）是辞掉工作，提高我们的财商。与那些所谓“专家”鼓吹的那一套——剪断你的信用卡比起来——有着强烈的反差！

关键点！

这些政策如同现金流象限的左右两侧一样互相对立！

无视财商教育的政策： 让其他人来管理我的钱	关注财商教育的政策： 我对自己的钱负有责任
降低购买力的政策： 我准备剪断我的信用卡	提高购买力的政策： 我将会发展更多与银行 以及其他渠道的关系
主动收入的政策： “我想要一份工作。”	被动收入的政策： “我想要一份资产。”
减少支出的政策： 我将会减少开支以及降低自己的生活 品质。我将会少喝几杯拿铁咖啡。 我年老时会通过减少收入的方式 节税。	增加支出的政策： 我准备增加我的支出 以提高我的生活品质。 我准备再购买更多的资产。 因为通胀因素，我准备在年老时 赚取和消费更多的钱。

结论

在本章中，你对基本面有了一个基础的了解。现在你知道了，任何类型的机构都有自己的资产负债表和利润表，你可以据此进行分析以便对这些机构的财务健康状况作出判断。在你进行投资之前，可以对主权国家、公司甚至是你自己进行分析。

记住，就你所读到的和学到的知识与其他人进行探讨，或者将自己学到的东西教给所爱之人。

贯穿全书，我都会提醒你在持续教育™上不断评估自己。

持续教育™



当谈到基本面分析时，你对于各种可能性是否变得更加“有所觉悟”？你现在对一些技巧和策略的理论水平是否达到了更高的水准？你是否有想要寻找导师以及其他的教育资源以便使自己早日具备实践能力的冲动？

在下一章，我们将会看到投资的第二根柱子：技术面分析。这将会给你带来更多的投资技巧以及洞察力。

记住：掌握这些知识是你的终极目标，它们可以让你沿着持续教育™之路走下去，最终成为一位具备实践能力的投资者。罗马不是一天建成的，对你的财富来说也是同样的道理。花上一些时间来学习这些基本技巧，你将能够用自己的方式来创造属于你自己的投资收入。



本章小结

让我们来回顾一下第四章的一些重点：

1. 投资者可以对三个种类的实体进行基本面分析，它们分别是主权国家、公司以及个人。

我们可以通过查看这三种实体类型中的任意一种的财务报表，来对实体的实力及价值有一个大致的判断。

2. 是政策使财务报表看上去像现在这个样子。

当然，诸如地震和海啸这样的天灾，或者恐怖袭击之类的政治因素会对一些经济体产生一定的冲击。然而，你会发现通常是决策者所制定的政策让财务报表看上去像现在这个样子，不论这些政策是针对一个国家、一家公司或者一个家庭。

3. 主权国家基本面受到财政政策与货币政策的影响。

当我们查看一份财务报表上面的数字（收入、支出、债务和赤字）时，这些数字通常是由诸如税收或者支出之类的财政政策所决定的。而货币政策是由像美联储或者欧洲央行这样的中央银行来决定的。它们通过调控货币供应来试图影响一国的经济或者国内生产总值。

4. 政策加上人口统计等于未来。

我们并不需要一个水晶球来预测未来所要发生的事情。我们只要将主权国家甚至是公司的政策运用到一定数量的人口上面，就能够看到清晰、完整的未来，甚至连时间和期限都一览无余。

5. 对于主权国家基本面分析来说，最重要的数字就是债务与

GDP的比率。

我们可以通过这一简单的数字对任何国家的财务实力产生深刻的领悟。

6. 与你所持的立场相比较而言，消息的好坏无关紧要。

一些人看到国家或者公司在灾难的边缘挣扎时，他们就会变得恐惧或愤怒。真正的投资者却会将关注重点集中在他们应该如何决定自己的立场以及个人的财务报表将受到何种影响上面。真相是，在每一次金融危机的背后，那些接受过财商教育并且为此做好了准备的人，都能够发现机会并从中受益。

7. 基本面分析帮助我们对公司进行估值。

股价本身并不能传达很多的信息。这是因为就价格本身而言并不能反映出股票所具有的价值。对公司进行一次基本面分析，能够使我们在这家公司有一个更清晰的了解。

8. 市盈率（PE）和市盈率相对盈利增长比率（PEG）是公司基本面分析中最重要的两个数字。

这些数字为单薄的股价赋予了更多的含义，并使我们能够看到，投向公司的钱能够换来多少净利润以及保持怎样的增长速度。通过这些数字，我们就能够把自己所持的公司股票与市场上的其他公司比较，看看是否物超所值。

9. 如果你对基本面感到不满意，请改变政策（决策）。

糟糕的财政政策以及货币政策让一些国家（比如希腊）陷入了可怕的金融困境。而那些挣扎在金融灾难边缘的国家（比如美国），只有通过大刀阔斧地改变它们的政策才能避免崩溃。对于公司政策来说也是一样的道理。惠普CEO梅格·惠特曼（Meg

Whitman) 针对公司进行了一次基本面分析，然后据此决定公司需要削减27000个工作岗位。这就是对公司政策作出的改变。

但是最重要的政策是你的个人财务政策（决策），这个政策（决策）完全由你掌控。如果你想改变自己的财务基本面，那么请改变自己的财务政策（决策）。

10. 教育程度以及购买力是对你购买资产行为产生影响的两个制约性因素。

为了向你的资产一栏中放入一份资产，你需要作出判断：在为数众多的交易中，怎样才能独具慧眼甄别出一个好交易？同时，你还需要拥有足够的金融资源来抓住机会。

11. 你的新政策可能与那些你从学校里学到的或者从当今那些所谓的财务“专家”那里听到的形成强烈的反差。

第五章

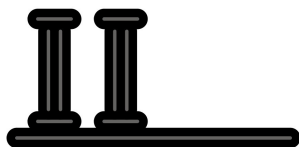
柱之二：技术面分析



在基本面分析中，我们通过查看财务报表中的数字对财务状况作出判断；而在技术面分析中，我们需要学会解读行情图并从中领会它们所讲述的故事。

基本面分析让我们了解一个实体的实力，而技术面分析则让我们了解市场的力量。股票市场的上涨取决于供需关系；不动产市场的上涨也是取决于供需关系；任何事物的上涨都取决于供需关系。

四柱构筑



柱之二：技术面分析

技术面分析让我们了解市场的力量。

作为技术面分析的关键，你将要通过学习来培养对市场的感觉。你对股票的感觉如何？你对这处房产的感觉如何？你对那个新的高科技玩意儿感觉如何？如果你喜欢一个东西——那就买下来！技术面分析就是从供需关系入手，研究人们的想法。

股票行情图传达不了太多关于公司的信息。它既不会告诉你公司的产品是什么，又不会告诉你公司的业务是什么；它既不能告诉你公司盈利与否，又不能告诉你公司业务正处在增长还是收缩中。它只会简单地告诉你公司现在的股价情况及其历史的走势。而价格只是供需关系的一种反映。股票行情图记录了过去以及现在人们对公司股价的种种反应。

在这个章节里面，你将从以下几个方面学习技术面分析：

■如何解读行情图，我们将从一些基本的知识点起步，介绍人们刚接触行情图时需要了解的一些入门知识；

■如何对一些案例股票的价格行为从行情图上进行分析，然后将所学到的知识和技巧应用在你自己的股票上面；

■如何通过使用计算机技术来查找以及识别信号；

■用来解读行情图以及进行技术分析的词汇；

■用在股票分析当中的各种技术工具；

■用在股票交易中的一些准则。

你应该能够回想起来，我们在前面章节学到的一点——我们不能控制一个主权国家或者一家公司的基本面。对技术面来说也是如此。然而，接下来你会知道，我们能够使用技术分析来选择现金流策略，并对其进行风险管理。

为什么我们需要同时对基本面分析以及技术面分析有所了解

几年前，《商业周刊》（*BusinessWeek*）刊登了一篇文章，报道了关于从安然前任CEO杰夫·斯基林（Jeffrey Skilling）辞职到继任CEO肯·雷（Ken Lay）接手之间的过渡期所发生的一些事情。一则公司CEO辞职这类消息可能引发股价的波动。对于安然来说尤其如此，因为投资者已经在怀疑公司很可能有什么事情正在发生。下面是《商业周刊》采访肯·雷时针对当时情形所提出的问题：

一些投资者担心导致他（杰夫）辞职的原因可能没有看上去这么简单。也许公司在财务或者其他方面存在一些不为人知的问题。你对

此有什么想说的吗？

对于这位新上任的CEO肯·雷来说，这是一个相当直接的问题。下面是他的回答：

绝对没有任何问题导致杰夫的离开。不存在财务方面的问题，也没有贸易方面的问题，更不存在资金方面的问题。我们手上有充足的资金。没有任何未被发现的遗留问题。公司正处在历史上最强劲的发展时期以及最佳的状态中。不会出现任何意外。我们已经提交了季报.....

雷所提到的季报是美国证券交易委员会要求所有上市公司每个季度都要提交的一种文件。季报中包含了公司的基本面信息。雷继续说道：

我们几天前已经向美国证券交易委员会提交了公司季报，如果存在任何严重的问题，人们可以在那里面找到。如果有任何未报告的重大事项，这么做可是违法的。我们不会做违反法律的事情。

事后看来，我们知道公司当时确实违反了法律。但是在当时，一个投资者仅看到安然的基本面，会觉得公司各方面运转得相当不错。他们对股民撒了弥天大谎！

但是股价行情图不会撒谎。即便一家公司对政府提供了虚假的数字，它无法隐瞒市场的看法，因为股价总是能够反映一切。为什么同时了解如何进行基本面分析以及技术面分析如此重要？只有一个原因：两种方法从不同的角度向你讲述了同一个故事，一个你需要知道的故事。

关键点！

技术面分析帮助我们研究市场的力量。

市场的走势由供需关系决定。

一旦我们得知接下来很有可能会发生什么，那么，自然而然地，我们就想要知道事情会在何时发生。

不管消息是好是坏，我们都想要了解详细情况。如果我告诉我儿子，接下来有什么事情，比如去看牙医，他马上就会问什么时候动身。

如果我告诉孩子们准备计划一次全家出行，目的地是迪士尼度假酒店，那么他们就会想要知道什么时候动身。十分钟内就出发还是十天后才出发，对孩子们来说，意义截然不同。

你将会注意到，基本面分析给我们带来的远远不止展示实体的实力。现在，我们学到了更多关于如何进行基本面分析方面的东西。你可以看到，它同样能够帮助我们搞清楚，那些花在购买公司股票上的钱能否换来我们所期望的价值。它帮助我们通过政策来诊断问题，无论是在个人层面、公司层面，还是在国家层面。它帮助我们看到事物的正反两面，比如，将你的抵押贷款出现在你的个人财务报表上的情形与同样一笔贷款出现在银行财务报表上的情形相比较。通过从这两个不同的角度来观察你的抵押贷款，这笔交易中的赢家与输家显而易见。在上一章节里，你可能也注意到了另外一件事情：对于接下来将要发生什么事情，基本面分析同样给了我们敏锐的洞察力。

举例来说，假设我们仔细观察美国政府的基本面。随着美联储推出了更多的量化宽松政策，我们可以想到接下来最有可能发生的事情：通货膨胀、系统性风险的增加、美元的走弱以及波动加大。所有这些都很有可能发生。在这些条件下，我们可能考虑为了抵御波动以及利用通胀而进行一些投资。但是，我们应该在什么时间以及什么价位出手呢？

观察股票行情图以及使用一些技术面分析策略能够帮助我们了解出市的时机。不仅仅是股票，对于任何类型的投资都是如此。对行情图进行技术分析可以让我们了解股价运行的状态：盘整、加速向上或者动能衰竭。

技术面分析就是通过查看行情图，找出正确的时点，然后决定是进场还是出场。我们将在本章中对此进行更深入的探讨。

让我们从观察导致股价变动的力量开始。

引入做市商

如果你曾经看过财经新闻频道，或者在纽约时报广场上看过一些电子显示屏，那么你很可能见过股票行情。

如同世界上所有被标价的事物一样，股价的变动也是由于供需关系变动所导致。有成千上万的投资者参与股票市场进行各类交易。供需的法则主导着一切我们需要购买的东西，从汽油到白砂糖再到汽车保险，在股票市场里面也是同样的道理，所以你大致能够想象得到供需法则是如何在股市中起作用的。在任何开放的市场里，我们发现：如果卖方多于买方，价格就会下跌；反之，如果买方多于卖方，价格就会上涨。

然而，你的股票并不是直接从另一个投资者的手中购买。这不同于你来到邻近的水果摊上，给摊贩一点钱，买上几斤桃子。股票交易并不是直接的交易。你是通过中间商——被称为“做市商”的人——来完成股票的购买。

做市商



做市商是指愿意持有特定公司一定数量的股票并承担相应风险的公司或者个人，其需要随时准备从其他卖家手中买下或者卖给其他买家该特定公司的股票。

为什么做市商很重要？因为他们为市场上的投资者提供了一定程度的流动性。

作为一名股票交易者，一个合理的问题就是：“如果我决定卖掉手中的股票，我如何能够找到市场上那些愿意购买这些股票的人？”

答案就是，因为做市商随时准备在任何时候买卖股票，所以你也得以能够在任何时候买卖股票。做市商的工作就是维持市场流动性。

在第二章，我们花了一些时间谈到，让股票市场别具一格的特点之一就是它具有很高的流动性。通过点击按钮就想卖出一处房产或者清空库存是非常困难的。但是股票交易者每天都是这么干的——有时一天还干上很多次。因此，对于做市商如何保持市场流动性这个问题，我们值得花一些时间来了解一下。

假设你拥有100股IBM的股票，如果你想卖掉它们，你如何知道有人愿意购买？对了！市场的一个作用就是——始终存在着处于相对均衡状态的买方和卖方。

让我们来看看做市商是如何维持这种均衡的。现在，让我们假设你想买入某一只股票。你第一步要做的就是（当然是在完成了基本面分析之后）去查看做市商对该股票的报价。相比过去而言，我们现在能够很容易地获取此类报价。不像数十年前，我们不得不打电话给经纪人，而今，我们能够从个人电脑甚至是智能手机上查看实时股票报价。

为了购买一只股票，你通过智能手机查看股票的报价，看到做市商当前喊出的价格是52.17美元每股。这称之为卖出价，就是做市商愿意卖出股票的价格。如果你想卖出同一只股票，那么你可以看到做市商给出的价格是52.15美元每股。这称之为买入价。



你注意到买入价和卖出价之间存在一个2美分的差价没有？这个称之为价差，这就是做市商赖以生存的收入。当股票的成交量很小的时候，价差通常会非常的小，就像上面这个例子中一样。但是当股票的成交量很大时，价差一般都会更大一些。

做市商总是会买下你的股票，也总是会有股票可以卖给你。他们的目标是成交量，通过对价格作出调整，不管股价如何剧烈波动，他们都能够实现成交量。

关键点！

做市商针对一个特定的证券随时做好买入或者卖出的准备。

他们为市场上的投资者提供了一定程度的流动性。

做市商维持买卖双方的均衡。如果买方数量太多，做市商就会将价格一路抬高直至到达卖方愿意出手的价位。如果卖方数量太多，每个人都在争相卖出自己手中的股票，那么做市商就会压低价格直到一些人开始觉得：“天哪！这个价格便宜，也许我应该冒险买进！”

更多地了解技术面分析，可以使你很容易地破译出价格走势图中所暗藏的玄机。一个大而强的公司，比如宝洁或者沃尔玛，其净利润可能持续增长，股价也随之会上涨。然而，直接推动股价上涨的因素并不是净利润的提高，而是对该股票需求的增多，从而使供需关系发生了变化。在本例中，价格的变动与基本面有着间接的联系，但事情并非总是如此。有很多因素可能导致价格的变动——新闻、谣言、媒体的小道消息、获利了结、空头回补、板块轮动……或者压根儿就找不到任何显而易见的原因。

关键点！

股票行情图反映的是供需关系的变化，不一定能够反映基本面。

做市商对于股价的高低并不关心。他们只关心如何保持买卖双方的均衡，以便在买入价和卖出价之间维持一个价差。那些打算长期持股的人对此会感到不安。有一点，你要记住：从长期来看，要维持股价的上涨趋势，需要其他人愿意出比你更高的价格去买进。但人们喜欢低价，而非高价。因此，在你投资的大约30年期间，一家公司必须有足够且稳定的增长来维持一定的市盈率以便在基本面上对高股价提供支撑。然后，你必须依靠其他的投资者作出实际的购买行为以便在技术上将股价推得更高。

关键点！

财务报表反映了公司的情况

股票行情图反映了投资者的情况



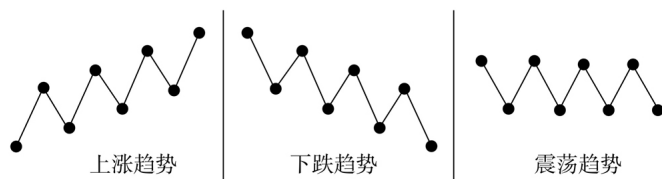
基本面分析



技术面分析

趋势的类型

通过基本面分析，我们看到如何通过财务报表来了解公司的情况。现在，我们将要通过观察一段时期内投资者的行为以及他们对股价的影响来了解一只股票的情况。



上涨趋势会在股票供不应求的情形下出现——通过价格的上涨来说服持股人卖出。

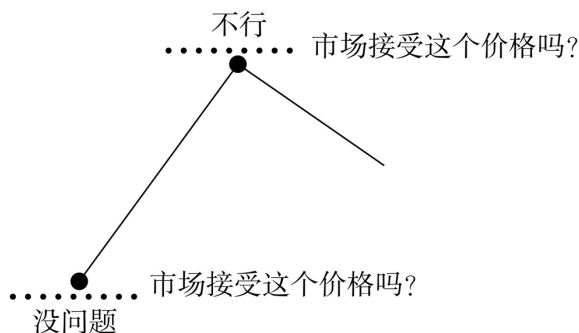
下跌趋势会在股票供过于求的情形下出现——通过价格的下跌说服投资者买入股票。

有时候股价既没有上涨也没有下跌，我们将这种情形称之为震荡或者盘整。

最值得注意的一点就是，技术面分析对于了解任何市场的供需关系都很有帮助。我们可以利用行情图去监控任何可以被定价而且其价格受供需关系影响的事物。对于投资者来说，查看各种商品的行情图（例如原油、玉米或黄金）是司空见惯的事情。我们能够通过查看不动产的价格变化来判断趋势，也可以研究包括道琼斯工业平均指数或者纳斯达克指数在内的各种指数的趋势或者各种不同市场的趋势。一些人认为只有从事股票交易的人才需要去学习技术面分析。从来没有这回事！因为投资者必须要对趋势有所了解，所以不管你投资了何种资产类别，罗伯特都极力倡导你学习技术面分析！全部四种资产类别——公司、不动产、大宗商品以及纸资产——都存在所谓的趋势。因此，对于所有类型的投资者来说，技术面分析都是至关重要的。大宗商品的投资者可以利用行情图来跟踪包括黄金、原油以及大豆在内的所有品种的价格走势。企业主可以借此判断他们所在行业的所谓的趋势。而不动产投资者则可以利用行情图来追踪租金、房价、就业趋势

及其他数据变化。所有这些针对供需关系变化进行的追踪都有一个共同点：追踪人们愿意付出的价钱，以及在什么价位时人们会说“不行”并且拒绝接受该价格，而在什么价位时人们又会说“没问题”并且愿意接受该价格。

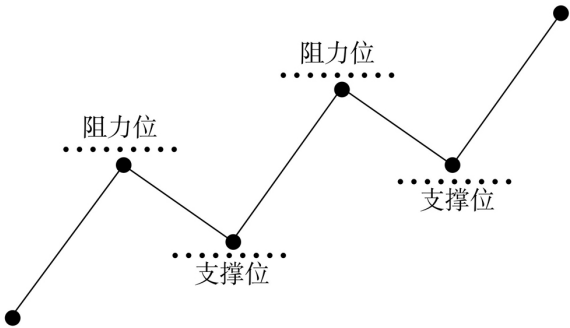
支撑位与阻力位



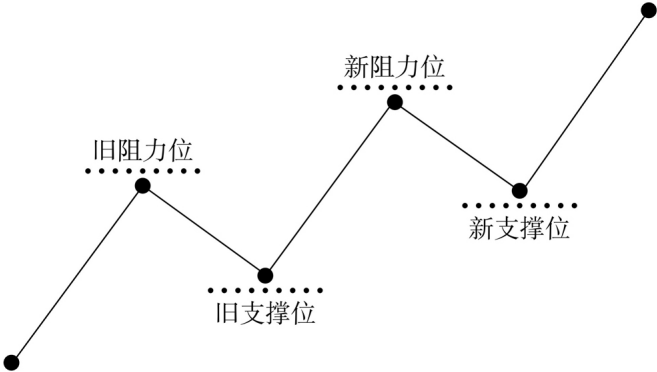
接下来的例子将让你从更多的方面了解技术面分析，让我们来看看一家名叫爱可美（ACME）的虚构上市公司。

你可以看到，一旦爱可美的股价触及底部虚线，价格就会上涨。投资者对该价位说“没问题”，他们认为在此价位上，股票具备良好的投资价值。他们在此价位上的购买行为客观上对该价格形成了“支撑”。事实上，做市商开始将价格抬高，使我们了解到在此价位上，想要买入的投资者比想要卖出的多。底部虚线代表了支撑线，在此价位上人们愿意购买股票。人们继续对持续上涨的价格说“没问题”，直到价格触及一个人们不再能够接受的价位。在此价位上，人们改变主意，并对该价格说“不行”，并且拒绝接受。在这个时点上，在顶部虚线阻力线那里，没有足够的投资者愿意进场，因此做市商调低了价格。投资者不愿意接受更高的价格了，股价因此下跌。

支撑位和阻力位代表投资者态度发生转变的地方，因此投资者对这些点位非常感兴趣。通过对行情图上面的这些点位进行观察，我们能够看到投资者会在什么时候以及什么价位上转变态度。



在上面的示意图中，我们能够看到价格上上下下地反复波动。注意，在这个例子中，当价格调头向下时，并没有回到前次支撑位的水准上。随着时间的推移，股票行情图告诉我们什么时候投资者对价格形成了一个新的观点。因此，当我们查看股票行情图时，可以看到随着情况逐渐发生改变，新的支撑位和阻力位渐次出现。



在上面的示意图中，我们可以看到一个具有更高价格水准的新支撑位。这是投资者觉得爱可美的股价很便宜，因此再次出手买入所造成的。这种在更高价格水准上买入的行为形成了一个新的支撑位。

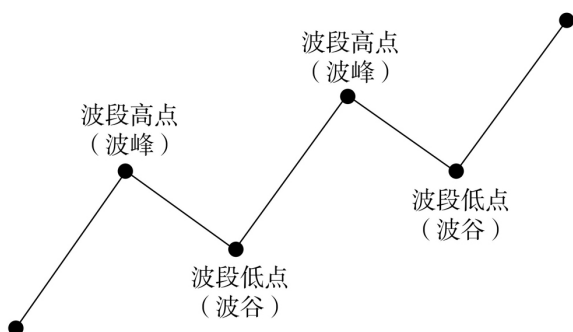
随着买方力量持续超过卖方，价格会形成一波上涨直到触及下一个阻力位。如果在某些价位上，买方对更高的价位失去了兴趣，他们会再次开始卖出。

注意，在上面的例子中，随着每一波上涨，支撑位和阻力位都逐渐上移。通过股价的震荡上行，我们可以看到这期间一个关于典型上涨趋势故事的主线情节。

虽然存在上百个技术指标，但是对我来说，查看支撑位与阻力位是技术面分析中最重要的组成部分之一。而且你练习得越多，你的分析水平就越高，最终也会发现自己能够下意识地任何你所研究行情图中识别出支撑位和阻力位。

波段高点与波段低点

另外一种查看图表的方法是将它看作一系列山顶和山谷的轮廓。在山顶我们得到一个数字，在那里价格触及了阻力位，我们称之为波段高点。在山谷那里，价格触及支撑位，我们称之为波段低点。



说一只股票处在上涨趋势中看起来很容易。但是职业股票投资人的目光非常挑剔，他们对于上涨趋势的定义非常具体。一只股票要被认为处于上涨趋势中，波峰和波谷必须不断抬高。因此，上涨趋势就

是由一系列向上的波段高点与向下的波段低点所组成。每一个波段高点都要高于前次高点，而每一个波段低点也要高于前次低点——波段新高与波段新低都要较前次上移。

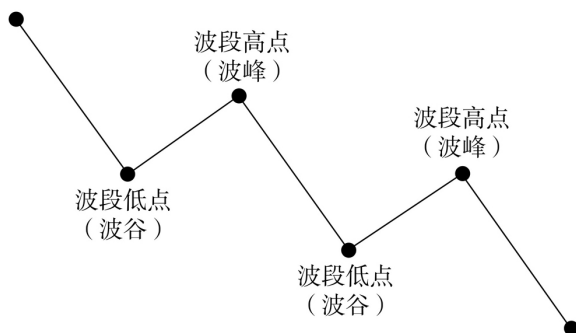
关键点！

上涨趋势

行情图显示出波段新高与波段新低都较前次上移。

通过上涨趋势，我们发现投资者喜欢爱可美的股票，他们愿意出越来越高的价格买入这只股票。技术派投资者喜欢尽早识别出发生在波段高点那里的突破，这样一来他们就能够从一段持续上涨的趋势中获利。对于价格首次冲击新高失败的情形，投资者也会格外留意。假如股价没能创出波段新高，至少就当时而言意味着上涨趋势终结。

实际上，如果市场出现阻力，股价没能创出新高，这是下跌趋势可能出现的第一个迹象。假如，股价在创波段新高失败以后，转而下跌形成一个更低的波段低点，那么股票现在就处在一个下跌趋势中。



在一个持续的下跌趋势当中，我们可以看到一系列逐渐下移的波段高点和波段低点。如同上涨趋势一样，技术派投资者对于及早识别出下跌趋势非常感兴趣，这可以让他们尽快获利了结或者从下跌趋势

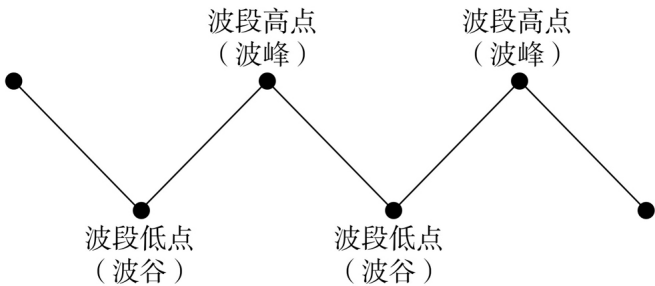
中获利。

关键点！

下跌趋势

行情图显示一系列逐渐下移的波段高点 and 波段低点。

最后，我们也可能遇到一个震荡市场。在这种市况下，股票非常不活跃，波峰和波谷各自处在同一价格水准上，股价始终在一个区间内震荡。



关键点！

震荡趋势

行情图显示波段高点和波段低点始终在一个范围以内浮动。

跟随趋势

对于技术面分析来说，将趋势分析应用到各种不同的市场里面是一种很常见的手法。我们可以查看标普500或者纳斯达克行情图然后问自己：“现在投资者是在买进股票，还是在卖出呢？”趋势反映了当

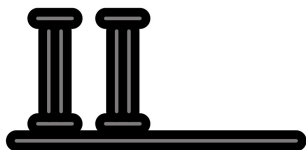
下市况，而我们想要跟随趋势。

在投资者查看个股之前，他们首先识别整体市场的趋势。在了解了市场的整体走势以后，他们接下来能够找到和整体市场走势相一致的个股的投资机会。

你不能改变基本面或者技术面，也不能控制趋势，更不能推动股价上涨。股价超出了你的掌控。

但是对于自己的策略——比如在市场上采取何种立场——你拥有完全的控制能力。你可以决定什么时候进场，什么时候离场，是做多还是做空。这些术语将会在现金流一章里详细解释。但是简单来说，做空就是让你在下跌趋势中拥有与在上涨趋势中做多同样多的获利机会。

四柱构筑



柱之二：技术面分析趋势是你的朋友。

关键点！

投资者想和趋势保持一致。

趋势是你的朋友。

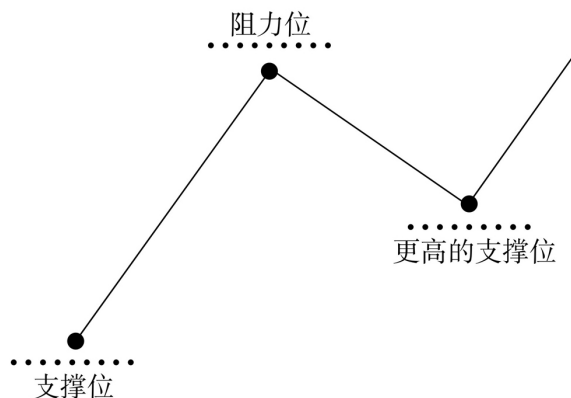
因为我们想要与趋势保持一致，那么当趋势发生改变时，我们也同样需要意识到这种改变。当改变发生时，技术面分析能够发出识别信号。然而，许多人都有这样的坏毛病——总是认为他们可以根据行

情图的形态来完美地预测未来。他们会说：“我知道接下来会发生什么。”可是没有人可以完美地预测未来。投资者应从“可能性”的角度看待和使用技术面分析。

通过对行情图进行解读，你需要利用获得的信息来帮助自己形成一个强烈的观点：接下来最有可能发生的是什么。但是解读行情图不同于算命，一个在庙会上遇到的算命先生会告诉你“很快你就会遇到桃花运”。解读行情图更像是在预报天气，即明天下雨的概率是多少。天气预报不是对未来作出准确的预言，而是根据某些指标计算得出接下来的天气情况可能会如何变化，然后将这种可能性通知我们。

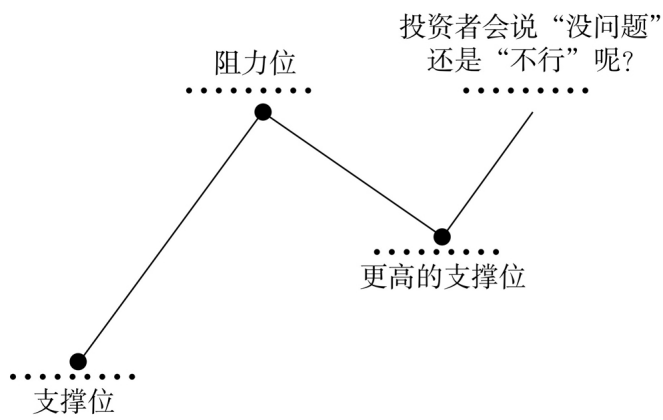
趋势的延续

让我们再次回到爱可美公司上面来。根据它的行情图，看看我们能不能找出趋势可能发生转折的地方。

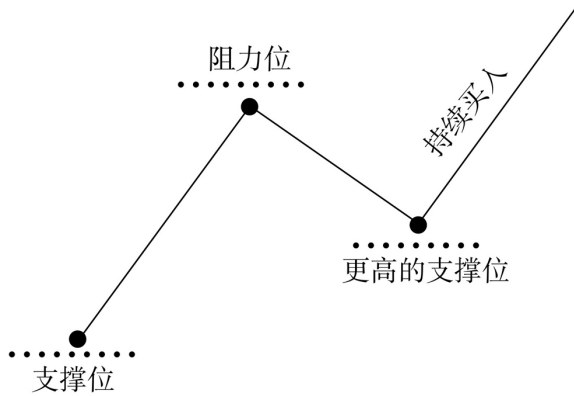


在上图中，我们可以看到：爱可美从阻力位完成回撤之后，触及了一个更高的支撑位，在此价格水准上，投资者觉得该股具有不错的投资价值。他们不等股价回探至前次低点就出手买入。现在他们觉得爱可美很便宜，所以持续买入，进而形成了一个新的更高的支撑位。

我们还可以看到，在上一波上涨中，当价格触及某个点位时，投资者说“不行”并且拒绝继续买入。我们必须问自己一个问题：目前这一波新的上涨，投资者是否愿意在前期阻力位水准上方继续买入，还是再次回到观望之中？



在这个时点上，我们缺乏足够的信息来作出好的决策。我们甚至都不清楚接下来可能会发生什么。记住，上涨趋势意味着波段高点的上移以及波段低点的上移。在这种情形下，我们需要等待市场通过走势来告诉我们其他投资者的想法。投资者的买卖行为很快就能通过行情图反映出来，我们也就能够了解到行情的发展趋势。



我们可以看到，投资者推动爱可美的价格穿越了阻力位。我们同

样看到，这只股票符合上涨趋势的条件——突破前高，创出波段新高。不管新的阻力位在哪里，我们现在都有了一个更高的波段高点，同样也有了一个更高的波段低点。我们可以肯定的是，现在投资者正在更高的价位上买入，而且会将股价推向更高的水准。

如果跟随趋势，我们将明确立场，从这波持续上涨的趋势中获利。只要趋势延续，我们就能够收获更多的利润。当然，趋势可能随时终结。好消息是，利用技术面分析，当趋势发生变化时，我们通常能够看到警示迹象。重要的是，我们要密切关注行情的发展，等待适当的时机离场或者改变我们的立场。

何时“不行”是真的“不行”？

好吧！说了一大堆复杂的金融知识，现在，我们来看一个很简单的例子。金融世界和现实世界确实很相像。我们人生的哲学和商业世界的一样，只是在商业世界里的规模更大一些。

在我的人生里，也许你能够猜得到，三月对我来说是非常特别的一个月。有趣的对阵竞猜以及各种令人兴奋激动的事情占据了整个月份。从我记事起就一直是这样。虽然“疯狂三月”^[1]在过去意味着跑动、跳跃以及燃烧卡路里，但是现在它却意味着沙发、电视以及“本和杰瑞”牌冰激凌。这三件套对我来说已经不仅仅是习惯了，而是神圣的传统。

我试图减掉几磅体重已经有一阵子了，我也得到了妻子的帮助。我知道，如果想要看到自己的体重下降，就得改变自己的“疯狂三月”政策（决策）。但是当她建议我戒掉“本和杰瑞”牌冰激凌时，我在想：“你干脆杀掉我算了。”不过，在经历了数月都毫无进展的减肥之后，我答应了她。我的新政策是听从我妻子的建议。在真正领教到妻子的态度有多坚定之前，就已经作出了承诺，我表示愿意尝试。

因此，我和妻儿围坐在家庭影院前一起观看篮球比赛。对我来说一切都很好，除了没有“本和杰瑞”牌冰激凌。我决定看看她是否为了这个特殊的场合破例一次，只是违反一次，让我能吃到冰激凌。

然而她说道：“不行。”

但是销售的第一条规则就是绝不接受“不行”这种回答，而我喜爱销售，因此我给自己找了一套说辞。我说道：“噢，亲爱的，不要这样嘛！”同时我试图用楚楚可怜的眼神打动她。

出乎我的意料，她说道：“没问题。”她说我在坚持自己的饮食计划方面做得不错，而且她也理解我对“疯狂三月”的热爱，所以每年只准有一次……因此她对我网开一面。

然而我太长时间没有碰过任何冰激凌了，因此不到20分钟，就已经狼吞虎咽地消灭掉了一整盒。比赛只进行到了一半，比分也相当接近，而我的冰激凌却已经没有了。因此我想要再吃一些。

她说道：“不行。”

我摇尾乞怜地说道：“拜托！”

啊！这次，连篮球之神也在微笑。我的妻子再次说道：“没问题。”但是，我再次在终场哨声响起以前就解决掉了那些冰激凌。

时间所剩无几，比分仍然胶着。比赛进入到了加时阶段！我却再一次地手上没有冰激凌吃。我决定再试一下我的运气。这次，我妻子斩钉截铁地说道：“不行，绝对不行，请你适可而止！”

如果我将妻子的回答做成一张行情图，你能够看出一种趋势。她第一次说道“不行”时，我尝试了一次，通过了。她第二次说道“不行”，我又积极尝试，再次通过了。但是，当我第三次提出要求时，触及到了她的底线，因此我遭遇到了非常强大的阻力。我知道是时候

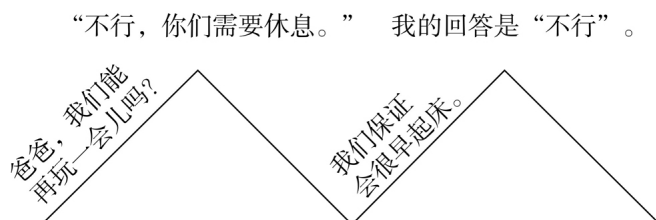
不要再继续问下去了。

人们对于高价的反应也常常是这样。

现在，让我们再来看一个例子。在这个例子中，我就是那个说“不行”的人。设想一下，已经过了正常的睡觉时间，可是我的孩子们却一点行动的意思也没有。面对自己的孩子时，我是一个很心软的人，但是我知道他们明天早上有一场练习比赛，因此他们晚上需要好好地休息一下。当孩子们向我恳求再多玩一个钟头时，我和蔼地告诉他们“不行”，然后向他们解释为什么他们需要休息。不过，孩子们一个个都是出了名的优秀销售员，而且有时候他们就像是听不懂“不行”这句话的意思一样。

在我第一次说“不行”以后，孩子们继续尝试。而且，这一次他们向我保证他们明早会早早地起来，脸上带着微笑而且做好出发的准备。但是，我加重语气再次说“不行”。我仍然是微笑着说这句话的，因为我想让孩子们知道我爱他们，但是我通过语调向他们清楚地传达了意思——你们是不会让我改变主意的。

让我们通过查看一张行情图来了解孩子们的提议是如何不止一次地被否决了。

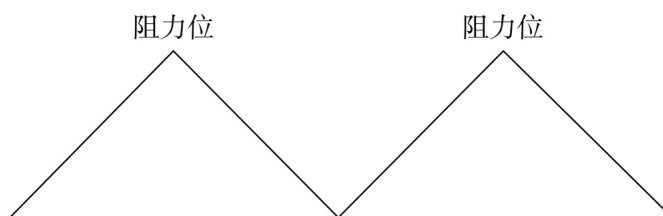


当孩子们两次在同一个水准上遭遇到了阻力，这让他们知道我是“认真的”。而且在这个问题上，我不太可能会做出让步。对于市场和投资者愿意支付的价格来说，也是一样的道理。

因此，通过技术分析对于行情图上只出现过一次的阻力位可能没法作出过多的解读。但是，如果我们看到阻力位在同一价位上不止一次地出现，这意味着就目前情形而言，在投资者愿意进场的价位上，市场遇到了一个极限。

双顶警报——两次“不行”远比一次更加有效

投资者在同一阻力价位前再次退缩意味着什么？他们在同一价位上已经连续两次止步不前。显然，他们不愿意为了这只股票出更高的价钱。不管出于什么原因，市场在该价位上看不到任何价值的存在。这被称之为双顶形态。



双顶形态告诉我们，当阻力位第一次被触及时，投资者对这个价位小声地说“不行”。当价格在回撤后反弹，重新接近阻力位时，这次投资者加重语气说“NO”，说明他们是认真的。他们对在这个价位上购买股票不感兴趣。当然，也有可能当价格再次触及这一阻力位时，投资者改变了他们的主意。但是，我们是利用自己的智慧针对目前所掌握的信息去判断一种情形出现的可能性有多大。而就我们所知，短时间内，股价不太可能创出一个波段新高。

关键点！

行情图不能预知未来。它们仅仅给出了可能性。

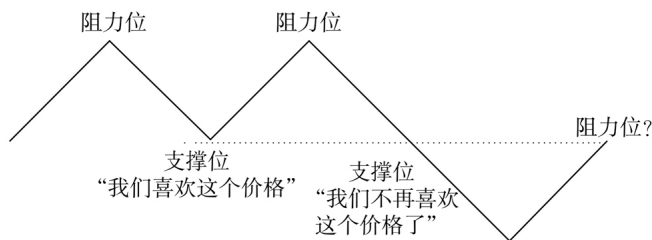
但是仅仅依靠双顶形态能不能得出趋势将会改变的结论？不能。

仅仅因为买家在特定价位上说“不行”，并不意味着趋势将会调头向下。再说一遍，得出结论为时尚早，但是这种形态引起了我们的关注，而且我们知道，接下来趋势改变的可能性比较大。基于此，双顶形态被看作是一种警示。如同火警响起并不意味着火灾必然发生，但是却可以引起我们的警觉。

这是一个很好的例子，我们可以通过查看在行情图上所发生的事情，对投资者的态度有更好的了解。

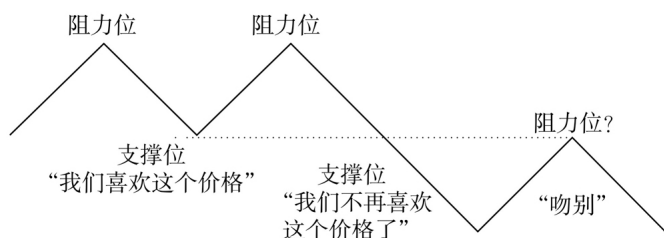
支撑经常转变成阻力

因为股票行情图是投资者行为的反映，观察双顶形态出现后投资者的反应非常的有趣。由于天性使然，我们全都喜欢更低的价格。从心理角度看，如果价格跌得更低，我们就会认为有一笔好的交易在等着我们。股市上也是同样的情形。在爱可美这一案例的行情图中，我们能够想象投资者会对他们自己说：“哇！仅仅几天以前价格还在更高的位置。现在的价格看起来真的很便宜。”



随着价格跌落到前次支撑位下方，一个非常有趣的情形出现在投资者面前。通常，他们会看到一个极好的买入机会，进而开始在这个看上去很低的价位上购买爱可美的股票。这种购买行为当然会再次推升股价。当价格再次来到前次支撑位时，我们将这个点位称之为“一

个小小的吻”。问题是，这究竟是哪种类型的吻？它可能是一次“吻别”，反弹就此结束，曾经的支撑位现在变成了一个新的阻力位。如果是这种情况，那么价格还要再跌上一阵子。



在上面的例子中，我们能够看到一个完整的“吻别”形态。这里举例说明了前次支撑位是如何转变成当前阻力位的。投资者不愿意在此价位上方买入并对此说“NO”。支撑位变成了一个新的阻力位，这种现象帮助我们认识到：趋势发生了真正的转变。

现在，爱可美的股价正遭遇一个真正的下行压力。投资者在阻力位那里拒绝进场，理所当然价格会随之下跌。接下来就是更低的波段低点，以及一个更低的波段高点。现在，我们决定改变我们的立场，准备从下跌趋势中获利。

我再次强调，行情图不能用于预知未来。双顶形态并不能保证股价一定会持续下跌。它只能说明一点：投资者说了一次“NO”，接下来他们又说了一次“NO”。双顶形态是一个值得注意的警报，有时可能是一个假警报，但是起码它提醒你你应该更加密切关注形势。

假设你看到股票正处在一种上涨趋势中，你也开始考虑进场买入，希望从价格的上涨中获得资本利得。此时如果出现一个双顶形态，你应该观望一下，看看这是不是一个假警报。作为一个警报，它可以帮助你重新考虑趋势真正的发展方向。

在这一点上，需要重点关注的是，对于学习技术面分析来说，双顶这类技术形态仅仅只能用来提醒你“前方可能有危险”。

不管是一本讨论技术分析的书，还是一本只讨论技术分析某一个方面的书，确定讨论范围都是写作难点之一。你目前是否掌握双顶形态或者“吻别”形态并不重要，重要的是掌握技术面分析的总体思路。这样你就能够通过查看行情图来更好地了解其他投资者的心思。

你能够想象得到，作为一名投资者，如果对隐藏在市场背后、能够左右行情的那些事物有更深入的了解，你将获得难以想象的巨大优势。不论你是不动产投资者，还是大宗商品投资者，抑或是企业主或股票投资者，这都是你值得拥有的技能。在前面的章节中，通过对世界上主要经济体进行的一次简要的基本面分析，并结合其货币政策及财政政策，我们看到，世界经济步履维艰。我们对行情图的解读能力可以帮助我们洞悉所有这些因素是如何通过市场表现出来的。

更多的技术形态

现在，我们了解了诸如双顶、支撑位以及阻力位这几个技术分析方面的概念，接下来让我们继续了解更多的概念，以便帮助我们作出更加明智的投资决策。

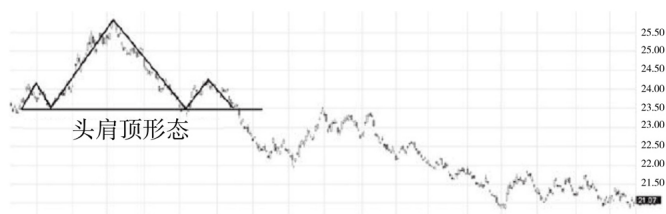
我的目的是带你快速浏览一下这些技术形态，有经验的投资者利用这些技术形态在市场上获得了利润以及稳定的现金流。你向自己的词汇表以及个人知识库中添加这些技术形态和工具以后，就能够在投资中快速地识别它们。更为重要的是，这些知识为进一步的财商教育打下了基础，帮助你向具备投资实践能力的方向前进。

头肩顶



在上面的示意图中，你可以看到，这个形态看上去像一个人的头和肩——头在中间，肩在两边。这是一种常见的技术形态，它提醒我们一个即将到来的下跌趋势。

下面的例子是美元的一个头肩顶形态。这张行情图展示了美元对一揽子其他货币汇率挂钩的交易所交易基金的走势情况。



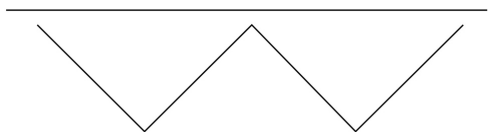
通过对此形态的观察，我们能够看到市场在形态的底部对价格形成了支撑，然后在左肩的顶部遇到阻力，接下来在头部的顶部以及右肩的顶部分别遇阻。然后，当投资者对价格再一次测试右肩上方价位说“NO”以后，价格击穿了支撑位，随之而来的是沉重的抛盘。

随着行情图的继续，我们需要对其进行仔细观察，以便理解它要告诉我们的故事。记住下面的规则：

上涨趋势一波比一波高。下跌趋势一波比一波低。

头肩顶形态提醒我们：行情很有可能转入下跌趋势中。如果通过行情图，我们看到了波段新低，则我们的猜想得到证实。

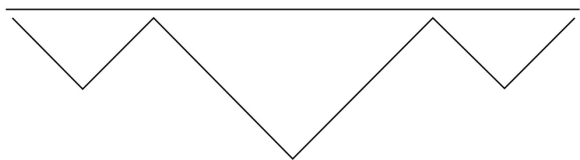
双底



如同双顶能够给我们一个“上涨趋势可能很快就会转折”的早期指示那样，双底能够提醒我们“下跌趋势可能终结”。

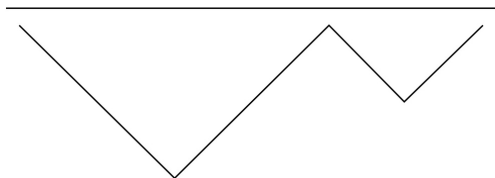
如同双顶看起来像一个大写字母“M”，双底看起来像一个大写的“W”，所以这种形态很容易辨识。你对双底做出的反应和遇到双顶时截然相反。这个形态显示，价格两次从支撑位反弹。在这个时点上，许多职业投资者都在等待形态被证实——价格突破阻力位。一旦下跌趋势反转得到证实，他们就会在阻力位上方进场买入。

头肩底



这个形态是头肩顶颠倒过来的样子，它提醒我们“下跌趋势可能反转”。头肩底通常是一个牛市行情形态，当阻力位被突破时，投资者就可以下单买入股票。

上升三角形

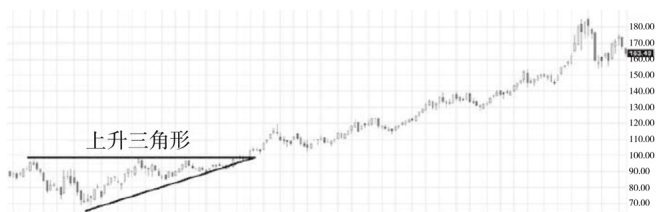


上升三角形既不是一个上涨趋势，也不是一个震荡趋势。它的波段高点并没有上移，但是波段低点却抬高了。投资者接二连三地说“NO”，但是每次这么做之后，他们又在更高的水准上说“没问题”。这种形态的美妙之处就在于它不可能永远持续下去。

顶部阻力位保持稳定，支撑位却被越推越高。这就是为什么支撑趋势线不是水平的。我们应该能够勾画出一条斜率向上的直线。这代表股价正在遭遇的情形好比一个压力锅，我们正等着压力从锅顶喷射出来。

但这是不确定的，任何价格的走势都是不确定的。但是，如果我在阻力位上方下了一个买入止损单，那么当价格没有突破而是又回到底部时，我没有任何损失；而一旦价格突破阻力位，其充足的上冲动能就会使我获利颇丰。

当我们谈到现金流的时候，我会进一步谈到如何下单购买股票。举例来说，我可以在阻力位上方高出一点点的位置下一个买入止损单。如果他们说“NO”，价格就会下跌并且向下突破，那么订单不会被执行，我也就没有进场。如果他们说“没问题”，价格一飞冲天，机会就被我逮到了。呼！我喜欢这个主意——当人们一直说“不行”然而最终说“没问题”时，我适时加入其中。抓住这样的机会乐趣多多。



黄金就是这样一个充满乐趣的上升三角形形态的例子。你可以在上方的行情图的最左边看到有一个上升三角形形态。行情图显示了一个与黄金交易价格的十分之一挂钩的交易所交易基金（当金价在1000美元每盎司的时候，基金的价格就是100美元）。在1000美元每盎司的价位上，买家持续说“NO”。过了很长一段时间后，当阻力位最终被突破以后，投资者开始在更高的位置上说“没问题”，之后阻力位快速抬升。呼！

你可以学到更多

还有许多其他的技术形态和指标可以用来帮助我们更好地理解行情图上所发生的一切。你也可以在自己的技术面分析中用到蜡烛图形态甚至特殊的技术指标。当然，本书的目的是为了将技术面分析介绍给具有初学者水平的投资者。对这些形态和指标进行全面的探讨超出了本书的范围。

如果你想对这些指标进行更加深入的探讨，请访问
www.stockmarketcashflow.com以获取更多资料。

我们在本章涉及了许多方面。我们学习了一些新的概念及方法以便理解市场上股价变动背后的原因。

记住，我们不能够控制市场运行的方向。但是我们能够利用自己的智慧对其进行监控，观察并发现一些提醒我们注意市场里那些可能发生变化的形态。

为什么学习基本面以及技术面非常重要？因为这是为我们的投资收集信息的一个过程。现在，我们知道了收集和分析这些信息的途径和方法，我们做好了通过它们来赚钱的准备。而且，我们已经做好了准备——学习如何从市场里产生现金流。

本章小结

让我们来回顾一下第五章的一些重点：

1. 技术面分析帮助我们得到关于市场力量的信息。

价格的变动取决于供需关系的变化。股票行情图仅仅只是记录历史，投资者可以通过它看到一段时间内股价在交易中的各种变化。任何能够被标价的事物都可以通过行情图给投资者提供此类信息：不动产、货币、股票、大宗商品（比如黄金和原油）及其他。

2. 做市商随时做好买进和卖出特定证券的准备。

做市商随时做好买进和卖出股票的准备，客观上为市场提供了一定程度的流动性。做市商不关心价格的上涨或者下跌。他们简单地通过供需关系的变化撮合买卖双方。

3. 股票行情图反映了供需关系变化的情况，它不一定和基本面分析有关联。

因为供需关系变化涉及投机行为和情绪变化，投资者可能会买入那些没有良好记录的股票。买入这种股票时，他们会憧憬股票在未来会变得更价值。然而，他们同样可能会出于压力而在市场的一片恐慌之中卖掉一些具有优秀基本面的股票。

4. 基本面分析通过财务报表讲述一家公司的故事，而技术面分析通过股票行情图讲述故事给投资者听。

投资者能够利用基本面分析及技术面分析，对于自己采取何种立场作出更有依据的决策。

5. 在上涨趋势中，行情图显示行情一波高过一波。

职业投资者利用趋势来判断对于一只股票应该采取何种开仓方向。

6. 在下跌趋势中，行情图显示行情一波低过一波。

如果股票正处在下跌趋势中，投资者通常会建立一个空头仓位，这意味着投资者将会从股价下跌中获利。如果股价趋势改变，投资者可以执行一种退出策略。

7. 在震荡趋势中，行情图显示行情始终在一个区间内震荡。

8. 投资者想和趋势保持一致。

有一句老话叫“趋势是你的朋友”。许多职业投资者首先分析整个市场的趋势，然后再寻找与市场趋势保持一致的个股。

9. 行情图不能预知未来。它只是指出最有可能发生的是什么。

专业的技术分析师就像天气预报员。他们很少使用“绝对”这一字眼，更多的是讲述各种可能性。

[1]“疯狂三月”指繁忙的美国大学篮球冠军赛季，而本书作者在大学时代是篮球运动员——译者注。

第六章

柱之三：现金流策略



通过之前的章节，你学到了一些股票投资知识并掌握了一些投资工具的用法，通过发现和了解有关公司及其发展趋势的一些有价值的信息，你能够作出更加明智的投资决策。你学会了：通过基本面分析获取关于某个实体的有价值的信息；通过技术面分析洞察投资者的想法，让你能够紧扣供需关系的脉搏，对接下来最有可能发生什么以及什么时候发生作出自己的判断。

有了工具箱中的这些工具，你现在已经做好了投资准备。让我们明确自己的立场，通过股票市场来提高自己的资产净值或者从中获取稳定的现金流吧！

通过明确立场方向将信息转化成利润

当你开始迈出通向下一阶段的步伐时，考虑以下步骤对你很有帮助：利用前两根柱子（基本面分析及技术面分析）作为信息收集阶段的手段；而后两根柱子（现金流策略及风险管理）则作为明确立场方向阶段的手段。

关键点！

第一阶段是收集信息

基本面分析

技术面分析

第二阶段是明确你的立场方向

现金流策略

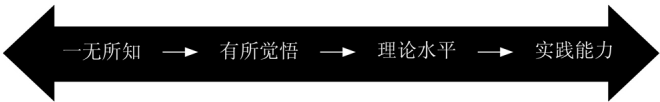
风险管理

前两根柱子（基本面分析及技术面分析）帮助你得出对前景的看法。后两根柱子（现金流策略及风险管理）则帮助你根据从上一阶段得出的信息作出进一步判断，针对最有希望产生变动的特定资产价格明确自己的立场方向，以便收获利润。

四柱

信息		立场方向	
基本面分析 某个实体实力的信息	技术面分析 市场力量或者“趋势”的信息	现金流策略 通过明确立场方向从可能发生的情况中获利	风险管理 为意外做好准备
财务报表	图表和技术指标	获取资产	保护资产
家庭 公司 政府 政策 人口	多种市场指数 资产类别 板块 个别投资标的	多头仓位 空头仓位 净值仓位 现金流仓位 债务杠杆 合约杠杆	合约对冲 保险对冲 退出策略 仓位规模 非相关资产 税务筹划/法律

持续教育™



通过收集分析信息进而利用其获利的观念对你来说具有深远的意义，从此你不再需要盼望市场总是表现良好，或是祈祷经济形势一片大好。这种利用信息的能力能够让你不论是面对正面信息还是负面信息时，不再依赖那些超出你掌控的国家政策、一份辛苦的工作或是总体而言需要市场长期增长来支撑的401（k）退休金计划。

同样值得一提的是，你在信息收集阶段对收集到的信息没有任何控制权。你仅仅只是一个观察者。你获取的那些基本面以及技术面的详细信息就是它们原本的样子。从另一个方面来说，当处于明确立场方向阶段时，在充分利用你所掌握的市场情况进而做出的投资方向这一点上，你具有完全的控制能力。因此，你有责任去尽可能明智地定位自己的投资方向。

你以前可能听到过这种说法：“生活不能尽如人意，自己努力去做到最好。”也许，在股市上也是如此，“行情不能尽如人意，熊市中也要努力赚钱”。这就像是魔术，它让你能够将任何信息——好的或者坏的——统统转变成利润。

当来到本书的后半部分，我们将要学到一些我最喜欢的课题。

- 通过举例说明如何在任何市况（上涨、下跌或震荡）下赚钱。

- 如何更加明智地设立投资目标，以及决定如何让资本利得和现金流与你的计划相一致。

- 如何搭配股票和权证来产生现金流以及进行风险管理。

- 沃伦·巴菲特最喜爱的策略之一（现在你也可以学会并掌握了）。

因为我想给你举出一些真实例子，其中一些来自我自己的真实交易。你应该从实战中而不仅仅是从理论上观察这些交易是如何进行的。我想这对你的启发会更大一些。但是对于这种做法，我需要郑重地提醒一下。

警告：当我展示自己的交易时，我不是在推荐你应该使用与我一样的交易方式。同样，我也不是在推荐你参与交易与我相同的股票。记住，展示这些交易的目的是为了对来自现实世界的案例进行剖析，以帮助你更好地理解具体概念。

教育和建议之间有着巨大的差别。本书严格地指向教育方面。

你的目标应该是向着持续教育™的方向前进。记住，太多想凭借一条有关某只股票的小道消息而一夜暴富的人最后都成了市场的牺牲品，他们想通过一次交易就成为股市大赢家。这些人不太可能成为真正独立的人，他们总是指望其他人——那些能够给他们带来小道消息的人。随着你对股票市场理解的不断加深，你将能够知道如何进行交易及掌控自己的人生。

投资是为那些愿意花时间接受教育来提高自己的人们准备的，而不是为那些想要拿自己的钱去赌博的那些人。证券投资显然是有风险

的。如果我亏掉了钱，那就是我自己的责任。请你也记住以上这些话。

在建立仓位之前，请你记住：不是所有的收入都被视作等价的

大多数人设立了自己的投资目标之后，便很少思考不同的仓位带给他们的不同结果。钱并不是等价的。举例来说，在美国政府眼里，来自工作所赚取的钱与同样数目但是来自投资所得有很大的差异。从一份工作中获得的报酬或者作为一个小企业主的收入被认作是劳动收入。通过低价买入高价卖出的手段，从长期的股票投资组合中赚来的钱被认作是资本利得。在美国，我写作本书时，劳动收入会被征收高达39%的税率，而资本利得仅仅被征收15%~20%的税率。因此，钱并不都是等价的。

几乎所有的国家都会对你的收入以劳动收入、投资组合收入或被动收入三种名目中的一种进行征税。当你设立自己的财富目标时，必不可少的一点就是利用良好的税务筹划，有策略地规划自己的收入来源与形式，你就能够最大限度地利用税收优惠。想要了解这方面的更多信息，我极力推荐你看富爸爸顾问汤姆·惠尔赖特所著的《富爸爸免税财富》（*Tax-Free Wealth*）一书。我听汤姆说过，通过正确的税务筹划以及正确的定位，人们可以将几乎所有收入都变成被动收入的形式，除了那些劳动所得。

然而，为了配合写作本书的目的，我想将我们在股票市场以及期权市场上建立的仓位按照目的分成三个不同但是却非常重要的类别：资本利得、现金流和对冲。

关键点！

在股票市场以及期权市场上，投资可以为三种不同的目的服务：

资本利得

现金流

对冲

假如你是一个“富爸爸”迷，你大概会对罗伯特·清崎和金·清崎推出的一款名为《富爸爸现金流》的财商教育棋盘游戏再熟悉不过了。游戏者可以从中了解到产生资本利得收入的机会与产生现金流收入的机会之间的差异。

资产定位

当我在世界各地授课时，人们总是向我寻求建议：“安迪，我应该购买黄金吗？”

人们只想要我告诉他们具体应该怎么做。而对于此类问题，我的回应通常让他们颇感不悦：“唔，我只是你的老师，因此我不能给你具体的理财建议。但是我很好奇你要黄金做什么？”

“我只是想要赚点钱。”他们回答道。

这些家伙完全没听明白，我真正想要问的是，他们购买黄金的目的是为了获取资本利得还是现金流，抑或是针对某个下跌中的货币进行的对冲？

一个有经验的投资者能够理解我不是在试图敷衍他们。黄金可能是用来抵御通胀风险的一个极好的对冲工具，这取决于当时的基本面及技术面条件。但从现金流的角度来考察，黄金的表现却非常糟糕。它不太可能为投资者带来超出每月支出费用的被动收入，因此如果人

们想要通过购买黄金来实现财务自由，恐怕这是行不通的。黄金就像那个众所周知的金蛋，它的价值可能上下波动，但没法生出一只新的金蛋。

然而，如果人们有一个数额很大的现金头寸^[1]，并且担心通胀会逐渐侵蚀这些现金的价值，那么对于他们来说黄金可能就是一种合适的选择。他们通过贵金属来保存部分财富，这种做法应该是可行的。

显而易见，我所接触的大多数人都处在其投资教育的初始阶段。学习个人基本面分析以及利用个人财务报表设立一个财富目标，这应该是一个不错的开始。

掌握主动权

记住，风险与控制有关。无法控制股票走势是股票投资中众多令人沮丧的事情之一。在针对基本面以及技术面的讨论中，我们可以非常清楚地看到这一点。买入某只股票以后，如果你拒绝根据市场的变化调整自己的立场，那么你就只能任由市场摆布。

那些拥有401（k）养老金账户的长期投资者不能控制账户中资产价值的涨跌。他们只能盼望它上涨，他们也只能如此。他们不仅对基本面以及技术面的变化束手无策，而且缺乏调整自己立场的技能。当命运送给这些家伙一个机会时，他们不知道如何利用。

关键点！			
你不能左右从信息中了解到的那些事情		你可以选择想要采取的立场	
基本面	技术面	现金流策略	风险管理
（财务报表）	（股票行情图）	（多头或空头）	（投保或不投保）

另一方面，你可以借助基本面分析和技术面分析来获取自己需要的详细信息，以便根据情况变化随时转变自己的立场。虽然我们完全无力控制市场的走势，但是我们却可以通过控制仓位规模将风险控制在一个自己能够接受的水平上。你可以随时对这些仓位进行调节。假如情况发生改变，而你对仓位也作出相应的调整，这就能给你带来新的投资机会。经济形势不好或者工作岗位短缺都无关紧要。市场上涨、下跌或者盘整也无关痛痒。在任何市况下，你都有机会获取可靠的收入。

让我们将焦点集中到“现金流策略”这一部分吧！

现金流策略		
获取资产		
多头仓位	净值仓位	债务杠杆
空头仓位	现金流仓位	合约杠杆

你将会根据基本面以及技术面的情况来作出一些决策。你准备持有多头仓位、空头仓位还是中立仓位呢？你想要获得不错的资本利得从而使净值增加呢，还是想通过持有一个仓位并且让它每月都给你带来现金流呢？你想要持有杠杆仓位吗？如果你打算这么做，那么你会选择利用债务还是合约？

多头仓位和空头仓位

一般情况下，如果基本面以及技术面指出某些东西的价值将会上升，那么你肯定想要拥有它们。在投资领域，拥有一些东西——任何东西——意味着你持有一个多头仓位。

对于任何你购买以及拥有所有权的东西来说都是这样。

■如果你买入一些黄金，你就是做多黄金。

■如果你买入一些股票，你就是做多这些股票。

■如果你的储蓄账户中存有一些美元，你就是做多美元。

当来自基本面以及技术面的情况发生改变以后，你可能希望对仓位作出相应调整。通过买入某只股票，你就建立了一个多头仓位；接下来，通过卖出这只股票，你就结清了该多头仓位。

■通过买入黄金，你建立一个多头仓位；接下来，通过卖出黄金，你结清了该多头仓位。

■通过买入股票，你建立一个多头仓位；接下来，通过卖出股票，你结清了该多头仓位。

■通过出让商品或者提供服务而收到美元，你建立了一个美元的多头仓位；通过花掉这些美元，你就结清了自己的美元多头仓位。

四柱构筑



柱之三：现金流

多头仓位通过买入而建立，通过卖出而结清。

每个人都知道什么是多头仓位。如果你有钱放在银行，你就是持有现金的多头仓位。如果你有一辆汽车，你就持有那辆汽车的多头仓

位。

对于一般人而言，持有空头仓位就没这么容易理解了，甚至有些人还会产生误解。当我的第一位股票导师向我解释如何建立空头仓位以及这意味着什么时，我承认当时我没能完全理解。这概念听上去完全违背常理。

关键点！

多头仓位

为了建立多头仓位，你需要：
买入并拥有一些东西。

为了结清多头仓位，你需要：
将买入的东西卖掉。

让我们从了解建立空头仓位的三个重要事实开始吧！

（1）你将使自己处在一个“通过从某些东西价格下跌的过程中获利”的立场上；

（2）你将卖掉一些不属于自己的东西；

（3）你将改变先买后卖的交易次序——将次序完全颠倒过来。

换句话说，你先卖掉某些东西，然后再买回来。我不知道你的情况，但是当我第一次听到这个概念时，大脑完全转不过弯来。但是我还是很想理解这个概念。我对于如何建立这样一个仓位并从中获利很感兴趣！

如前所述，如果我们认为某些东西的价值将会上涨，那么可以通过买入它们而建立多头仓位，然后通过卖出它们而结清多头仓位。因此，我们应该能够找到一点感觉，如果我们相信某些东西的价值将会下跌，可以通过卖出这些东西来建立空头仓位，然后通过将它们买回而结清空头仓位。

但是，如何卖掉并不属于自己的东西呢？答案很简单：首先，从别人那里借来，然后再卖给另一个人，以此来建立空头仓位。等到价值下跌以后，再以新的价格（希望价格比卖出时要低）买回来并物归原主，以此来结清空头仓位。

关键点！			
多头仓位		空头仓位	
为了建立多头仓位，你需要：	为了结清多头仓位，你需要：	为了建立空头仓位，你需要：	为了结清空头仓位，你需要：
买入并拥有一些东西。	将买入的东西卖掉。	借入一些东西然后卖掉。	将卖掉的东西买回来并归还。

作为一名老师，我想重复一遍，我拥有将这个概念教给千千万万个人的机会。我要说的是，在人们来上他们的第一堂课以前，只有不到1%的人完全理解建立空头仓位是什么意思。

四柱构筑



柱之三：现金流

要建立空头仓位，你需要借入一些东西然后卖掉；要结清空头仓位，你需要将卖掉的东西买回来并归还。

为了进一步帮助你理解这个概念，我想给你举几个关于空头仓位的小例子。如果你仍然对理解这个概念感到有点困难，可以回过头来再看一遍。

大部分的美国不动产投资者都拥有美元的空头仓位

即便是仅对大范围内的财政政策、货币政策、主权国家基本面以及技术面分析有一个初步的了解，也能看出美元很有可能会进入长期衰退中。事实上，回过头来看看过去的30年，你会发现自己多么希望已经建立了一个美元的空头仓位。所以，当这一预期成为现实时，我们如何能够有效地明确自己的立场呢？

如果你决定存钱，记住你就是在持有美元的多头仓位。通过出让某些货物或者服务，你在美元价值比较高的时候交换回来一些美元现金。如果你现在就拿这些美元去购物，你能够买到一大堆不错的东西（30年前用同样的价钱你甚至能够买到更多）。但是如果你一直持有美元的多头仓位（将钞票存在床底下），而美元却在未来贬值，突然间，你发现同样数目的钱再也买不回和现在同样多的东西。这就是美元随着时间的推移逐渐贬值的后果。

让我们来设想一下，你决定建立一个美元的空头仓位。记住，为了建立一个空头仓位，我们需要借入一些钱，然后与一些有价值的东西进行交换，比如不动产。在美国借钱的好处之一，就是你经常能够以固定的利率贷款，这就是说，以后每月的偿还数目是不会发生变化的。当美元贬值以后，我们需要为具有价值的东西花上更多数目的钱。我们要花费更多的钱去购买食物，因此食物价格上涨。因为购买衣物需要花费更多疲弱的美元，因此表现为服装价格上涨。对于不动产来说也是同样道理。如果美元贬值，为了让自己能够继续住下去，你的那些房产的租客需要支付给你数目更多的美元。年复一年，你每月偿还给银行的贷款数目并没有发生变化。然而，这些钱与当初你向银行贷款的时点相比，价值已经大为缩水。

当不动产投资者说到“房产倒手者”（house flippers）以及“周末武士”（weekend-warrior）这类字眼时，他们是在谈论房产。他们谈论翻修、抵押物业拍卖以及诸如此类的事情。我听到像肯·麦克尔罗伊及罗伯特·清崎这类专业不动产投资者的言论几乎总是和债务、美元的贬值以及税收有关。他们几乎从来不谈及房产！为什么？因为对于一个通过现金全款购买不动产的人来说，他就是建立了一个不动产的多头仓位。但是，对于一个通过负债购买不动产的人来说，他建立的是一个美元的空头仓位！许多不动产投资者都没有看到硬币的另一面！因此，美元的基本面及技术面对他们来说，与不动产市场的基本面以及技术面同等重要。

也许，比起“出售”这个词，“交易”更为合适一些。当你出售某些东西时，实际上你是在拿这些东西与美元进行交易。

通过买入不动产来做空美元

建立一个空头仓位，你需要：

从银行借入美元

然后

出售或者“交易”这些美元以换回
一处房产

结清一个空头仓位，你需要：

向承租人收取租金

然后

将具有更少价值的美元归还给银行

对于持有多头仓位的投资者而言，最糟糕的事情就是他们持有的东西价值下跌。反过来说，这也就意味着对于那些持有空头仓位的投资者来说，借来的东西的价值在归还之前发生上涨就是最糟糕的事情。

想象一下，如果美元的价值上涨，对于我们的不动产投资会造成什么影响？这意味着，美元会具有更强的购买力，因而会导致不动产价格下跌。美元“疲弱”时本需要花上1000元才能支付的租金却在美元“强劲”时只需要500就足够了。为什么？因为强劲的美元比疲弱的

美元具有更强的购买力。然而美元的抵押贷款偿还数额却不会没有发生任何变化。因此，如果不动产投资者借助了债务杠杆，那么强劲的美元可能会使自己面临一个现金流为负的局面。

为了在股票市场上建立一个空头仓位，我们只需向自己的经纪商借入股票，然后拿到公开市场上出售以换取现金。一旦股价下跌，我们可以在公开市场上以更低的价格买回这些股票，然后将它们归还给经纪商并将赚到的钱放进自己的腰包。

做空股票	
建立一个空头仓位，你需要： 从经纪商那里借入股票。 在公开市场上出售或者“交易”你的股票。	结清一个空头仓位，你需要： 买回股票。 向经纪商归还股票。
1. 从经纪商那里借入股票 2. 以 50 美元卖出借入的股票 卖出 50 美元 40 美元	1. 以 40 美元买回股票 2. 归还股票 买入 50 美元 40 美元
你现在有了 50 美元； 但是欠经纪商一股股票。	你现在有了 10 美元利润。

当然，空头仓位有其自身的风险。如果你建立的是多头仓位且股价跌为零，对你仓位的打击确实是毁灭性的。但是，如果你建立的是空头仓位，而股价的上涨是没有限制的——对你而言，危险性更大。

盘点一下你的资产：你是如何明确立场方向的？

当你问自己想从投资中赚取什么类型的钱时，我推荐你通过查看自己的利润表以及资产负债表来获得引导。利用你从本书中学到的东西来进行一次个人基本面分析。然后，你会对自己想拥有什么类型的

投资有更好的了解，以及你如何用这些投资去改变你的财务报表。

关键点！

投资目标应该源自你的财务报表。

你在投资中所采取的立场，会根据投资类型的不同而对你的财务报表上面的数字产生不同的影响。你想让自己的资产负债表上的净值有所增加，还是想增加利润表上的月现金流？

当你设立自己的目标时，可能要检查一下就纸资产方面而言你当前所处的位置，以及你的目标是否依赖资本利得。你是否今天买入股票，然后指望明天能卖出一个好价钱？你的纸资产定位于给你月复一月带来稳定的现金流吗？

通过购买并持有股票或者共同基金的长期策略都是将希望寄托在资产增值上面。假如市场的发展如你所愿，长期来看，这种策略能够帮助你的资产净值实现增长，但是不能每月给你带来体现在利润表上的可靠的现金流。请将那只能下金蛋的鹅与一只金蛋之间的差别牢记于心。“金蛋策略”是通过收集许多的金蛋然后寄希望于金蛋的价值上涨。“金鹅策略”关注于那些总是能够产生新的金蛋的资产。

显而易见，本书的目的是要告诉你如何从股票市场里面获得稳定的现金流。这是一条完全不同的利用市场来获利的途径，而你的朋友和家人很可能不会谈及——很简单，绝大多数情况下，他们根本不知道。

回到那些你先前设定的目标上面。你可能设立了一个每月能够获得稳定现金流的目标。可能你想要得到至少能够支付每月所有开支的数目。如果是这样，你需要设定一个每月能够争取达到的目标数字。

因此，让我们来看看如何产生足够的现金流，使其能够支付你每

月全部的账单。花点时间写下那个数字——能够让你每月生活下去的那个数字。如果你不知道那个数字，那立即停下来，先搞清楚再说。

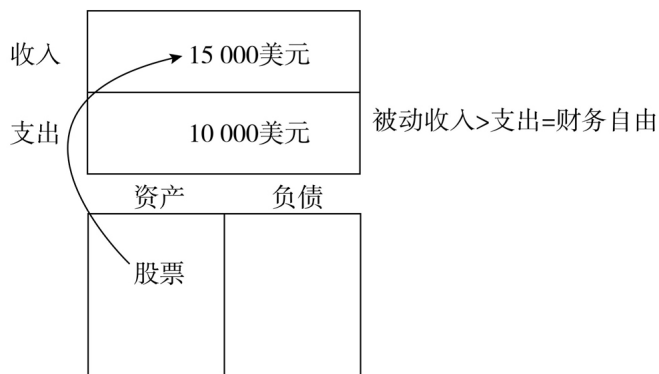
这是你的支出数字——你为了实现财务自由而获得的现金流所需要达到或超过的美元数字。与其将钱塞进一些退休金账户，然后盼望着有一天你到了一定岁数之后，这些退休金账户里会有足够的钱供你花销，不如为了你的财务自由而设立目标。后一条途径明智得多。

大多数人通过工作来获得他们所需要的收入，以便支付每月的花销。转变一下观念，看看富人们都是怎么做的。

如果你现在能够识别出自己的投资目标，那么在构筑现金流以便达到你想要的数字方面，你就前进了一大步。随着每月来自市场的现金流逐渐增长，你越来越不需要依赖于某份工作，而且在有能力赚取所需的钱这方面越来越有信心。

想象一下，从朝九晚五的工作中解脱出来时是什么感受。所需的仅仅是能够将你的劳动收入取而代之的足够的现金流，你可以用它来支付自己的开支。从那一刻起，你将会以一种完全不同的角度来看待自己的人生。与其琢磨着如何存上一大笔钱以便在20年以后退休，不如好好想想，如何通过资产带来的被动收入使现金流达到一个你所渴望的数字。

为了方便讲解，让我们假设你每月需要达到的数字是10000美元，这是每月你需要支付的数目。通过订立出清晰的目标，接下来你可以制订计划，去买入一些股票，然后赚取1美元，接下来赚取10美元、100美元……然后继续扩充你的资产规模，以便为你提供更多的收入。随着你按照这个计划不断地扩充资产规模，总有一天，你会拥有每月10000美元的现金流，甚至更多。不经意之间，你发现自己实现了财务自由。而在每月都有15000美元现金流入账的水平上，你的人生会发生翻天覆地的变化！



注意，在上图中，你的资产净值没有被反映出来。为什么？因为财务自由与你在银行中有多少钱无关，也和资产净值无关。财务自由指的是，你可以从资产中获得足够的现金流来维持日常开支，并且不用操心钱的事情。

在传统的思维方式下，财富的积累是试图在退休时拥有数百万美元——“金蛋”。但是有一条更好的、也更明智的道路。如果你掌握了相应技能，知道如何取得能够产生收入的资产，然后持续学习如何让这些资产给你带来更多现金流，那么你设定的那个目标数字就变得完全无关紧要了。从那以后，仅仅只需扩大你的资产规模就能够达到你想要的数字。对于更大的目标而言，其本质上也是相同的。

从现金流的角度去考虑，而不是从资产净值的角度。能够做到这点，你就已经从根本上改变了自己在理财方面的价值观。从拥有足够的被动收入去支付所有开支的那天起，你就已经能够去做任何自己想要做的事情，而不必辛苦积攒一大笔钱，等到65岁才退休。这种方法被一些人称之为“提前退休”，而我称之为“自由地过我们一直所梦想的生活”。

使用杠杆

在市场上，合约可以用来帮助我们获得杠杆效应。合约给了买家选择权，使其能够以预先约定的价格买入或者卖出某只股票，或者什么也不做直到交易结束。这种类型的选择称之为“期权”。

我们可以使用期权合约来达到三个投资目标中的任意一个：资本利得、现金流、对冲——或者以上三种的任意组合。

回报率

投资者将钱用来投资的目的是期望投资数额得以增长。这种增长称之为“回报”，它是在一个特定时间段内从投资中得到的利润。下面是它的计算方法。

关键点！

$$\text{回报率} = \frac{\text{收回的钱} - \text{投入的钱}}{\text{投入的钱}}$$

用奇特的数学语言来表达，我们可以写成这个样子：

$$(V_f - V_i) \div V_i$$

V_f = 投资的最终价值

V_i = 初始投资额

对我而言，更简单的办法就是将它分成两个部分，然后我就可以用计算器来完成计算了。

首先，我算出从投资中收回的钱的数目，然后减去我最初用于投资的数目。

收回的钱-投入的钱

然后用这个数值除以投入的钱：

$$\text{回报率} = \frac{\text{收回的钱} - \text{投入的钱}}{\text{投入的钱}}$$

让我们通过一个例子来说明。假设我们从购买100美元的股票开始进行第一笔投资。

投入的钱是100美元

晚些时候，你将股票以110美元卖出，然后将这110美元从股市中取出。

收回的钱是110美元

要计算你的利润，我们从收回的钱（110美元）中减去投入的钱（100美元），得出的10美元就是你从最初投资中获得的回报。

要计算回报率，你只需用投资回报（10美元）除以初始投资额（100美元）来得出0.1或者10%，这个数字就是回报率。

当我们对不同投资机会的回报进行比较时，回报率提供了一种不错的角度用以评估不同的投资。想想看，如果从一个投资中产生了300美元的回报，而从另一个投资中产生了500美元的回报，哪一个更好？

在不知道初始投入的规模时，仅仅凭借这些回报金额很难作出判断。而通过百分比的形式，我们便可以在不同的投资之间作出客观公正的比较。

增加投资回报率

对于那些依赖某份工作的人来说，想要增加收入，他们必须要求老板加薪或者另谋高就。但是对于投资者来说，他们能够通过增加投资回报率这一方式来增加收入。

有两种方法可以增加投资回报率：

（1）获得更多的利润。这种方法看起来简单，做起来却很难。为了使你的投资回报翻番，仅仅通过在每一笔交易中投入双倍的钱是不现实的。而且你在一定程度上仍然要受到市场的摆布，所以依靠这条途径来定期增加收入是不切实际的。

（2）减少初始投资规模。根据我们刚刚学到的投资回报率计算方式，我们能够看到，如果你可以将初始投资额减少到尽可能接近于零，那么回报率可以变得非常大。事实上，你的投资回报率可以变得无限大。

神奇的数学

可以看到，当减少在某笔投资上进行冒险的初始投资金额时，我们可能遭受的损失也会下降，而潜在的回报率却会上升。事实上，为一笔投资进行冒险的资金理想数额是零。因此，当投入的资金数额为零时，你的潜在回报率会是多少？

关键点！

如果投入的数额是零，那么你的回报率将会是无限。

$$\frac{\text{收回的钱} - 0}{0} = \infty$$

当我向人们解释这个无限回报率的概念时，通常会看到他们一脸茫然的表情。大部分人都不相信会有无限回报率这回事。让我们通过一个例子来向你说明这是如何做到的吧！

方案一

初始投资 = 100美元

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 100\text{美元}) \div 100\text{美元} = 10\%$ 的回报率

方案二

初始投资 = 10美元

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 10\text{美元}) \div 10\text{美元} = 1000\%$ 的回报率

方案三

初始投资 = 1美元

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 1\text{美元}) \div 1\text{美元} = 10900\%$ 的回报率

方案四

初始投资 = 10美分

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 10\text{美分}) \div 10\text{美分} = 109900\%$ 的回报率

方案五

初始投资 = 1美分

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 1\text{美分}) \div 1\text{美分} = 1099900\%$ 的回报率

对于上面这些方案，你能够看到最终的价值都增长到了110美元。这些方案的区别在于初始投资数额的不同。随着我们尽可能地降低初始投资数额，回报率如火箭般地蹿升至超过百分之一百万。如果初始投资数额完全降到零，则我们会得到一个无限大的数字。

方案六

初始投资 = 0

最终价值 = 110美元

$(110\text{美元} - 0) \div 0 = \text{无限的回报率}$

根据上面这些方案来看，通过尽可能降低初始投资额，理论上我们可以获得一个无限大的回报率。但是，我们理所当然会存在这样一个疑问：真的可以用很少的钱去进行这样一笔投资吗？回答是肯定的！你可以利用杠杆原理来做到这一点。

杠杆原理vs寻找十倍股

一些投资者花费大量时间进行基本面分析，希望能够找到一块未经雕琢的璞玉。他们梦想通过购买股价只有几美分的那些股票，然后坐等它们的价格如火箭般蹿升。他们梦想通过打出一记本垒打而一战成名。

彼得·林奇（Peter Lynch）是一位著名的共同基金经理，他为富达投资集团工作了多年。在退休前，他就已经成为历史上最成功的共同基金经理人之一。我不知道彼得·林奇是否赞同，但是我觉得与今天的市场环境相比，在20世纪90年代的牛市氛围下，做一名共同基金经理要容易得多。

20世纪80年代中期到90年代中期，因为相关法案鼓励人们将钱投入到401（k）养老金计划中，巨大的资本浪潮涌入股票市场，连同强劲的经济增长及信息时代的到来，再加上计算机和互联网的出现，个人投资者可以通过向墙上的股票清单掷飞镖来挑选牛股。一些股票价格翻番，有些涨了三倍，有些甚至涨了十倍。谈到那些股价涨了十倍的股票，彼得·林奇创造了一个新词——“十倍股”。

今天的投资者偶尔也能找到十倍股。但是和过去相比，这类情况十分罕见。当今市场的动荡环境，使得那些有着十倍涨幅的股票很难维持高位运行。如同一个孩子的玩具火箭，它掉下来的速度和升上去时一样快。

当然，指望通过利用基本面分析以及技术面分析，如水晶球一般来告诉我们哪些公司的股票可能成为十倍股——这种想法不错。但是，这不是一条成为成功投资者的切实可行的途径。

另一个方法是利用杠杆。让我们用另一个不动产的例子来说明，这例子很容易理解！

有两个人是朋友，他们都想要成为不动产投资者。第一位投资者的名字叫“现金先生”。他对于负债感到非常害怕。由于他未能对债务获得很好的理解，因此他对债务就像瘟疫一样唯恐避之不及。“现金先生”购买了一处100000美元的房产。他使用了100000美元的现金全额支付，因此不需要申请抵押贷款。六个月后，不动产的价值上涨，某人出价110000美元想买下这处房产。“现金先生”接受了这个价格，

并以110000美元的价格出售了这处房产。现在，让我们来计算一下：

投入的钱 = 100000美元

收回的钱 = 110000美元

$$(110000 \text{ 美元} - 100000 \text{ 美元}) / 100000 \text{ 美元} = 10\%$$

第二位投资者的名字叫作“信用先生”。实际上他和“现金先生”一样节俭，但是他对于债务有着非常清晰、正确的了解。他接受过财商教育。从任何角度来看，他都不是一个轻率的人，相反，他是一个诚实正直而且信守承诺的人。因此，他获得了银行的信任，得到了很高的信用评分，因此可以借由银行的贷款来帮助其提升购买力，因为他得到了银行在授信方面的信任，所以他只需自己承担10000美元的款项来支付房产的首付，而银行则为他提供了剩余的90000美元。

当他的房产在市场上可以卖到110000美元时，他同样卖出了此房产，并偿还了银行的90000美元贷款，剩下20000美元作为自己的回报。让我们看看，如何将他的交易与“现金先生”的交易相比较：

投入的钱 = 10000美元

收回的钱 = 20000美元

$$(20000 \text{ 美元} - 10000 \text{ 美元}) / 10000 \text{ 美元} = 100\%$$

上述例子很简单，但它所传递的意义却很重大。因为两处房产是以同一价格购买的，而随后又以同一价格售出，因此获得了相同的利润。关键之处在于，当一个投资者从中获得了10%的回报时，另一个投资者却获得了相对于初始投资金额一倍的回报。这说明，如果投资者学会了如何利用杠杆，那么他可以在相同的市场条件下获得难以置信的回报。在本章的后面，你将会看到在没有负债的情况下，如何通

过股票市场来做到这一点。

关键点！

获得巨大回报的两种途径

试图寻找“十倍股”
(碰运气)

减少你的初始投资
(使用杠杆)

在不动产投资方面，专业的投资者使用债务作为杠杆。但在股票投资方面，投资者却利用债务缩小初始投资规模。如果你找到一种能够缩小控制一份资产所需的初始投资规模的方法，那么不管是通过债务还是其他什么形式，你都是在利用杠杆。

期权市场同样可以让投资者减少投资规模。利用杠杆的一个额外好处就是我们不需要负担任何债务。如同债务一样，许多人都对期权持有一个错误的负面印象。关键在于不要怀着恐惧的心理去和期权打交道，而是要用理解的态度去面对它。

大多数投资者都理解做多的基本概念，他们基于良好的基本面分析以及技术面分析，以当前的市场价格买入股票，寄希望于股票的价值会增加。然而，以市场价购买股票可能是昂贵的——尤其是当我们想买很多时。这就是为什么那些接受过良好财商教育的投资者知道如何通过股票期权的买卖来利用股票市场上的杠杆。

杠杆与期权

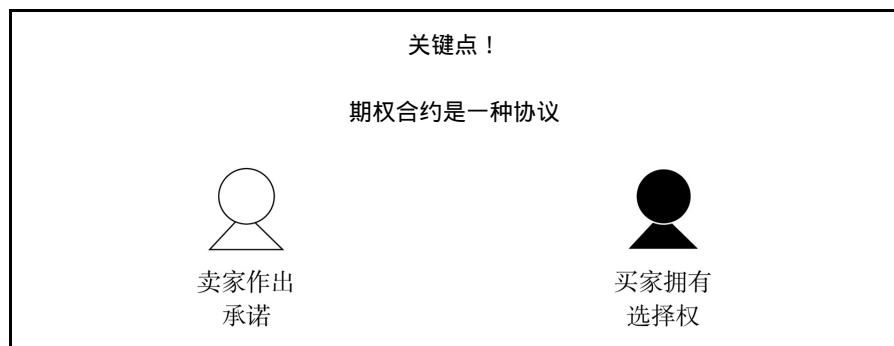
杠杆原理让我们可以通过很小的努力来实现很大的成绩。你是否尝试过驾驶没有助力转向的老款汽车？驾驶这种汽车有点困难，需要花上一点力气去改变车轮的方向。助力转向系统能够让你轻松地将车

辆保持在正确的方向上。对绝大多数人来说，徒手将生锈的钢钉从木头中拔出是不可能做到的。但是，使用一把羊角锤，利用其V形口那一端，就可以将钉子毫不费力地起出来。恰当地利用杠杆原理，生活就会变得更加简单轻松。

即便再次提醒一次也不为过——杠杆的威力相当强大。古希腊科学家阿基米德有一句至理名言：“给我一个支点，我可以撬动地球。”

不管你现在的处境如何，杠杆都能给你带来无限的可能。很遗憾，学校没能把这个概念正确地教授给你，杠杆是众多让人可以脱贫致富的关键之一。它可以让一个人从勉强温饱到丰衣足食。杠杆值得你花时间去学习和实践。

在股票市场上，期权是有着非常独特形式的一种杠杆。通过期权，我们可以不用直接买卖股票。期权是一种协议，我们可以通过做市商与其他交易者达成这种协议，而协议给了我们一个在预先商订好的价位上买卖某只特定股票的权利。



我通过一个比喻来帮助你了解期权的概念。

裁缝店的店主在橱窗里展示了一件新款的燕尾服，价签上标有1000美元的字样。你走在街上，碰巧路过这家裁缝店，在临街的橱窗里看到了这件燕尾服。你从来就没有看到过这么有型的燕尾服，因此

很想买下来。于是你推开店门，走了进去。你已经在暗自思忖着掏出1000美元以现价买下，回头一定能够卖出一个好价钱。

当你正走向店主时，突然间灵光一闪，你有了一个主意。你决定使用杠杆原理。你向店主要求先支付定金，而不是一次性全款付清。通过支付定金，你要求店主以1000美元的价格为你保留这套燕尾服。店主同意了，双方通过定金达成协议，接下来你们互相握手致意，你们在1000美元的价位上达成了交易。就算店主决定明天就给燕尾服涨价，可是如果你选择购买的话，对你来说，价格仍然锁定在1000美元的价位上。

双方以1000美元“达成交易”



手握定金支付凭证，你拥有了选择权——期权。你可以在约定的期限到来以前去裁缝店以1000美元的价格买下那套燕尾服，或者你决定不履行交易，决定权在你手上。然而，店家有保留并且销售商品的义务。他对你作出了一个承诺。如果你要求购买，他必须以1000美元的价格卖给你，即便他已经对其他的消费者提高了销售价格。

在你下了定金以后，让我们设想一下，乔治·克鲁尼在某场红毯秀上被人拍到身着同款燕尾服。来自好莱坞和纽约的这款燕尾服订单如潮水般涌入。店家很快就意识到，他需要提高燕尾服的售价以达到利益最大化，于是价格很快就涨到高达5000美元。

双方以1000美元“达成交易”



因为你能够以1 000美元的价格从店家那里购买，
然后转手以5 000美元的价格在市场上售出，
这份协议现在的价值是4 000美元！

对你来说，店家作出了一个具有约束力的承诺，需要履行以1000美元的价格向你销售燕尾服的义务。这就是说，你甚至都不需要自己掏一分钱，通过找到一个愿意出价5000美元购买此款燕尾服的人，就能将4000美元的利润稳妥地放入自己的口袋。这额外的4000美元价值称之为你所达成交易的内在价值。

关键点！

“内在价值”是你协议购买的价格与市场价格之间的差额。

例：如果你协议购买的价格是1000美元，而市场价格是5000美元，内在价值就是4000美元。

在这种情形下，我们能够看到，立即掏出1000美元买下燕尾服，希望随后可以转手卖出，这么做还是存在一定风险的。我们还可以看到，这笔交易的关键不是燕尾服，而是期权合约。请注意，当燕尾服的价值上升时，你手中协议的价值也随之上升。

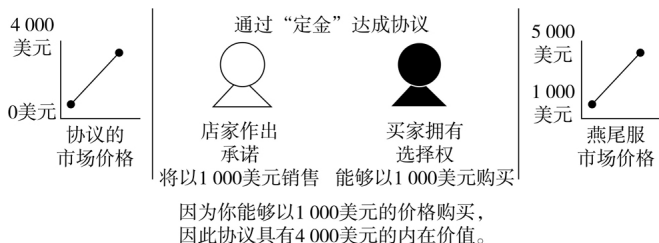
起初，你达成的协议并没有任何特别之处。协议让你能够以1000美元的价格买下燕尾服，但是其他人同样可以以这个价格购买。

双方以1000美元“达成交易”



现在请注意：你的合约价值是如何随着燕尾服价格的上涨而增加的。

双方以1000美元“达成交易”



你拥有和商家的一纸合约，这让你能够以一个非常低的价格购买燕尾服，4000美元的内在价值正是来源于此。让人兴奋的是，你都不用到商家那里去，就能够将4000美元的利润放进自己的口袋中。实际上，你甚至都不用操心如何购买燕尾服，然后将它完好地交到买家的手中。你所要做的事情就是将合约卖出。对于市场上那些渴望拥有燕尾服的人来说，你的合约价值4000美元。

让我们再次看看这笔交易，计算一下回报率。

·收回的钱 = 4000美元

·投入的钱 = 0

你赚到4000美元，你的初始投资数额是多少？分文未花。

假设你花1000美元买下了燕尾服，然后以5000美元售出。回报

率仍然不错。

$$(5000-1000) \div 1000 = 400\%$$

前面我说过，现金流就是关于我们如何明确自己的定位。下面的示意图帮助我们比较购买燕尾服的两种不同手段。通过两种不同策略之间的对比，我们能够看到截然不同的结果。

策略对比	
交易花费很多钱	交易一文不花
购买燕尾服 1 000美元	签下定金协议 0美元
承担风险 1 000美元	承担风险 0美元
出售燕尾服收回 5 000美元	出售协议收回 4 000美元
利润 4 000美元	利润 4 000美元
回报率 400%	回报率 无限

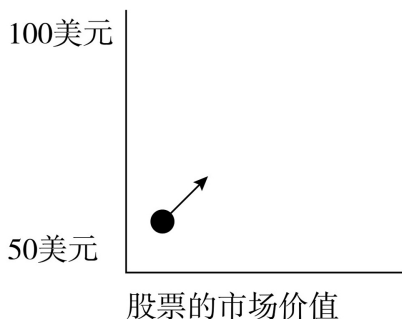
从这个简单的例子中你可以看到，如何通过一份简单的协议来减少初始投资额，以达到利用杠杆的目的。

注意观察，看看在不负担债务的情形下，如何能够将初始投资额减少至零。

需要重点关注的是，为了获得不错的收益，你不必非要想尽办法将初始投资额降至零。实际上，如果为了锁定燕尾服1000美元的价格，商家要求你支付400美元的定金，你仍然可以从中获得一个不错的回报。比起花费1000美元全款买下燕尾服然后转手卖出，你通过一份定金协议达成交易所花费的钱更少，所需承担的相应风险也更小。

股票期权

现在，让我们来看看股票市场的例子。设想一下，你想要购买股价在50美元每股的某只股票。通过基本面分析以及技术面分析，你认为股价将要上涨。



接下来的问题是：如何从分析得出的结论中最大化自己的利润？如何明确自己的定位来获取最大回报？

对于大多数投资者而言，最常见的手法就是直接购买股票。也许，某个人会以50美元每股的价格买上100股。如果这么做，投资者所承受的最大风险是5000美元，因为股价的表现可能非常糟糕，或者上市公司破产。

而另一条途径就是购买股票的期权。也许你想要利用杠杆。如同你支付定金让商家为你保留一段时间的燕尾服一样，在股票市场上，你也可以通过一种称之为看涨期权的东西来达到相同的效果。

在买入看涨期权之前，你需要做出若干决定：

- (1) 你希望可以选择买入股票的价位是多少（执行价格）？
- (2) 你希望期权可以存续多长的时间（到期日）？

(3) 期权合约的价格（期权费）？

关键点！

一份期权合约的三个重要组成部分

执行价格
买卖标的股票的
一个固定价格

到期日
合约最后交易日期

期权费
购买期权合约所要
支付的价格

在这个例子中，让我们看看具体的相关信息。

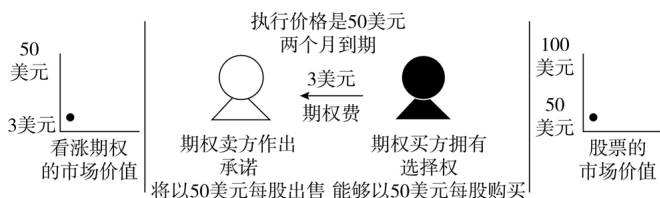
(1) 让我们购买看涨期权，并拥有在50美元每股价位上购买股票的选择权。

(2) 让我们选择一份两个月后到期的期权合约。

(3) 让我们选一份“定金”或者说期权费是3美元每股的期权合约。

你只需要支付小额的期权费来获得一份期权，而期权会给你在预先设定的价格购买某只股票的选择权。本例中，期权费是3美元每股。

看涨期权合约

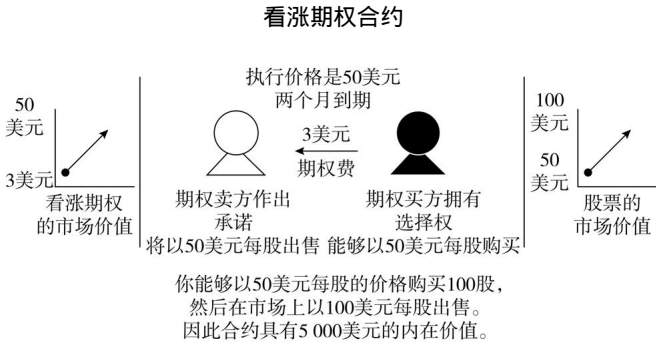


在美国的股票市场上，一份期权合约对应100股股票。而世界上其他地方的股票市场有对应多达1000股股票的期权合约。

在我们的例子中，这意味着你只需承担300美元（你以3美元每股的价格买入对应100股股份的看涨期权）的风险就能够购买价值5000美元（你以50美元每股的价格买入100股股票）的股票，而无须花费5000美元直接购买股票。购买期权的花费称之为期权费。这种情况下，你所承担的最大风险就是300美元的期权费。

如果股价下跌，你没有买入的义务。记住，“期权”意味着“选择”[2]。

现在让我们看看，如果每股股价从50美元涨到100美元，情况会怎样？



如同燕尾服交易的情形一样，你同样不需要实际购买任何股票。记住，你可以直接卖出期权合约。因为期权市场的流动性不错，通过轻点鼠标，你的看涨期权就能以市场价格立即成交。

如果你以5000美元的价格售出看涨期权，那么你的利润是4700美元（5000美元-300美元），而你的初始投资额以及所需承担的风险仅仅是300美元。

通过这个简单的例子，你可以看到，购买某只股票和购买某只股票的期权在花费方面有着巨大的差异。通过期权，你可以利用杠杆原理将少量的资金放大。如果我们将购买股票和购买股票期权进行比

较，可以得到下面的结论。

策略对比	
交易花费很多钱	交易花费很少的钱
购买100股股票 5 000美元	购买看涨期权合约 300美元
承担风险 5 000美元	承担风险 300美元
出售100股收回 10 000美元	出售看涨期权合约收回 5 000美元
利润 5 000美元	利润 4 700美元
回报率 100%	回报率超过 1 500%

你可以看到，购买股票和购买股票期权之间存在着巨大的差异。购买股票需要花费大量的资金，而且你需要相应地承担巨大的风险；而通过购买股票期权合约，你可以利用杠杆将少量的资金放大以便获取巨大的利润。从回报率的角度而言，期权所能够提供的潜在回报远远大于股票。

看涨期权与到期日

看涨期权的价值取决于价格及时间。大部分风险因素集中在时间上面。如果你持有的期权直到过期还没有被出售或者行权，它将会变得一文不值。期权到期以后，你将不再拥有以预定的价格购买标的股票的权利。

任何期权都会到期，为了让交易成功，你看好的标的股票的价格必须在期权到期之前向你所期望的方向移动。

现在你可能会更加清楚，为什么你给自己有效定位的能力取决于

你所拥有的基本面分析及技术面分析技巧。通过这些工具，你对接下来可能发生的事情以及事情何时发生能够作出自己的判断，然后据此采取相应的立场。当然，根据自己对未来的预测，投资者总是可以去购买具备合适有效期的期权。

为了帮助投资者跟踪以某只具体股票为标的的各种不同期权，我们可以使用一种称之为“期权链”的表格。这种表格对投资者很有帮助。

我记得第一次看到期权链时的情形。它看起来格外复杂，我不得不承认，它令我有点望而却步。但是期权链其实很容易上手。关键在于你知道自己想要找什么。

下面这个图表是以微软公司股票为标的的期权链，它显示了将于2012年9月到期的看涨期权。

微软	到期	2012年9月	最新价	5天历史波动率	20天历史波动率	60天历史波动率	90天历史波动率	连续隐含波动率				
微软公司			29.64	20.50	24.25	24.50	23.00	20.75				
Theta值	Vega值	Gamma值	Delta值	隐含波动率	未平仓合约	成交量	净差额	买入价	卖出价	最新价	代号	到期
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	255	0	-1.20	6.50	6.55	6.30	O:MSF...	9月12日 23.00
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	167	5	0.20	5.50	5.70	5.60	O:MSF...	9月12日 24.00
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	864	20	0.03	4.50	4.70	4.80	O:MSF...	9月12日 25.00
-0.0011	0.0043	0.0203	0.9053	16.18	556	0	-0.25	3.65	3.70	3.15	O:MSF...	9月12日 26.00
-0.0034	0.0171	0.0735	0.9184	18.20	1336	17	-0.28	2.73	2.76	2.64	O:MSF...	9月12日 27.00
-0.0058	0.0311	0.1326	0.8051	18.42	3381	579	-0.17	1.89	1.91	1.83	O:MSF...	9月12日 28.00
-0.0076	0.0422	0.1817	0.6417	18.24	6108	337	-0.12	1.18	1.20	1.14	O:MSF...	9月12日 29.00
-0.0079	0.0447	0.1941	0.4496	18.09	17361	778	-0.08	0.56	0.57	0.56	O:MSF...	9月12日 30.00
-0.0067	0.0379	0.1620	0.2760	18.29	19162	488	-0.03	0.33	0.35	0.33	O:MSF...	9月12日 31.00
-0.0046	0.0262	0.1114	0.1484	18.42	16143	441	-0.02	0.15	0.16	0.16	O:MSF...	9月12日 32.00
-0.0030	0.0166	0.0674	0.0784	19.24	11325	205	-0.02	0.07	0.08	0.06	O:MSF...	9月12日 33.00

当你想要买入期权时，需要考虑以下三点：

- （1）执行价格：你想选择买入股票的价格；
- （2）到期日：期权到期时间；
- （3）期权费：期权卖方所收取的期权合约费用。

让我们看看上面的期权链并且找到我们需要的信息。首先是执行

价格。期权链的这一部分帮助我们查找卖方提供的各种不同的期权合约。

从下图可以看到，在期权链里，给你购买微软公司股票选择权的这些看涨期权的执行价格从23美元每股一路上扬到33美元每股。注意，紧挨着价格的是一个显示为“9月12日”的日期，这个是你可以选择的到期日。在期权链的顶端，你可以选择具体想要查看的期权对应的标的公司、最新的标的公司股票成交价格及期权的到期月份。

9月12日	23.00
9月12日	24.00
9月12日	25.00
9月12日	26.00
9月12日	27.00
9月12日	28.00
9月12日	29.00
9月12日	30.00
9月12日	31.00
9月12日	32.00
9月12日	33.00

微软

?

到期

2012年9月

最新价

微软公司29.64

我们可以看到微软公司的股票最后成交在29.64美元的价位上。

当看到一个自己想要的执行价格之后，你就能够了解到期权卖方关于期权费的报价。微软公司的股票成交在29美元附近，你可以找到执行价格在29美元的看涨期权的期权费报价。

买入价	卖出价	最新价	代号	到期	△
6.60	6.65	6.30	O:MSF...	9月12日 23.00	
5.60	5.70	5.60	O:MSF...	9月12日 24.00	
4.60	4.70	4.80	O:MSF...	9月12日 25.00	
3.65	3.70	3.15	O:MSF...	9月12日 26.00	
2.73	2.76	2.64	O:MSF...	9月12日 27.00	
1.89	1.91	1.83	O:MSF...	9月12日 28.00	
1.18	1.20	1.14	O:MSF...	9月12日 29.00	

在期权链上，你能够看到一个执行价格在29美元的看涨期权，卖方的报价是1.20美元。

在任何时候，你都能够通过期权链中选择一个具体的到期月份，来查看所有该月份到期的期权合约以及它们的执行价格和期权费。

当股价上涨时，看涨期权给你提供了获利的机会，因为它给了你在预先设定的价格上购买股票的选择权，无论股价涨到多高，你都有以该价格购买的权利。

在顶端，我们能够看到微软公司股票的最新成交价格是29.64美元。这是当时股票的市场价格。但是我们想要购买微软公司股票的期权。

我们顺着期权链列表往下看，可以注意到执行价格接近市场价格的看涨期权合约会被突出显示。它是9月12日到期的执行价格为29.00美元的看涨期权。

微软	?	到期	2012年9月	最新价	5天历史波动率	20天历史波动率	60天历史波动率	90天历史波动率	连续隐含波动率
微软公司				29.64	20.50	24.25	24.50	23.00	20.75

Theta 值	Vega 值	Gamma 值	Delta 值	隐含波动率	未平仓合约	成交量	净差额	买入价	卖出价	最新价	代号	到期	△
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	255	0	-1.20	6.60	6.65	6.30	QMSF...	9月12日 23.00	
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	167	5	0.20	5.60	5.70	5.60	QMSF...	9月12日 24.00	
0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.00	804	20	0.03	4.60	4.70	4.80	QMSF...	9月12日 25.00	
-0.0011	0.0043	0.0203	0.9853	16.18	558	0	-0.25	3.65	3.70	3.15	QMSF...	9月12日 26.00	
-0.0034	0.0171	0.0735	0.9184	18.20	1336	17	-0.28	2.73	2.76	2.64	QMSF...	9月12日 27.00	
-0.0058	0.0311	0.1325	0.8051	18.42	3381	579	-0.17	1.89	1.91	1.83	QMSF...	9月12日 28.00	
-0.0076	0.0422	0.1817	0.6417	18.24	6108	357	-0.12	1.18	1.20	1.14	QMSF...	9月12日 29.00	
-0.0079	0.0447	0.1941	0.4496	18.09	17361	778	-0.08	0.66	0.67	0.66	QMSF...	9月12日 30.00	
-0.0067	0.0378	0.1620	0.2760	18.29	19162	468	-0.03	0.33	0.35	0.33	QMSF...	9月12日 31.00	
-0.0046	0.0252	0.1114	0.1404	18.42	16143	441	-0.02	0.15	0.16	0.16	QMSF...	9月12日 32.00	
-0.0030	0.0166	0.0674	0.0784	19.24	11325	205	-0.02	0.07	0.08	0.06	QMSF...	9月12日 33.00	

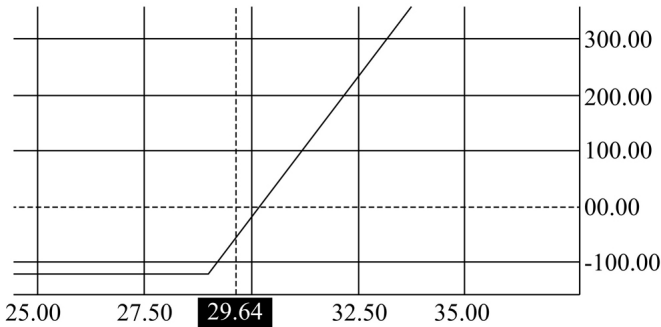
我们可以看到，突出显示的那一行里，卖出价是1.20美元。这个卖出价就是期权费，这是你为了得到选择权而需要投资的金额，而该选择权给了你在29美元的价位上购买微软公司股票的权利，从我们截取上图例子中期权链的时间开始，到2012年9月的到期日到来之前，你随时都可以兑现这一权利。

记住，每份看涨期权合约对应100股股票。在本例中，你需要花费120美元（1.2美元×100股）来购买期权。你现在拥有在期权到期前随时以29美元的价格购买100股微软公司股票的选择权，而且不管股价涨到多高，你都可以兑现自己的权利。

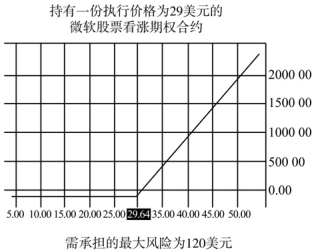
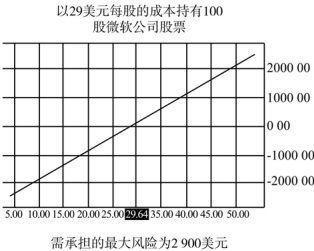
根据基本面分析以及技术面分析，你也许对于微软的股票有了一个目标价位，觉得在到期日前股价可以达到32美元。期权的意义在于，如果你能够以29美元的价格购买100股，那么当价格在到期前涨到32美元时，你的期权将具有每股3美元的内在价值，而期权总共对应100股。你花费1.20美元买入的期权，现在能够以3美元的价格在公开市场上出售。

还记得不动产投资者“现金先生”和“信用先生”的故事吗？资产的价值上涨了10%，“现金先生”获得了仅仅10%的回报，而“信用先生”将他的资金翻了一倍。我们将讲述一个类似的关于“股票先生”和“期权先生”的股票投资者之间的故事，唯一不同之处在于“期权先生”建立的杠杆仓位没有任何负债。

通过一台电脑，我们可以很容易理解这些东西。下图是一张风险图表，它展示了你买入期权的价值与微软公司股票价格之间的关系。



通过上面这张图表你可以看到，你需要承担的最大风险是亏损120美元。而这就是你花在看涨期权合约上的全部费用。不管微软公司股价下跌得如何厉害，你的最大损失都不会超过你在期权费上的投入。但是上涨的可能性却让人感到非常兴奋。



上面这两个图表显示了如何通过减少投资所需花费的资金来建立杠杆仓位。你可以看到，微软公司股票价格每上涨1美元，你的利润就会增加大约100美元。实际上，你的利润增加的速度与你实际持有100股微软公司股票的获利速度一样快，因为你所持有的期权合约让你能够在期权到期日前的任何时间以29美元每股的价格买入微软公司的股票。请注意，这实际上是一个没有负债的杠杆仓位。这就是期权给你带来的杠杆效应的力量。

为何我被告知期权的风险很大？

当你购买了股票，你实际上就会拥有某家公司的股份。而当你购买的是期权合约时，你实际上拥有的是总有一天会到期的协议。在上面的例子中，只有当微软公司发生破产或者遭遇某些异常重大的事件才会让股价跌至零，只有在这种情况下你的投资才会产生100%的损失。但是完全亏损掉那些投向看涨期权合约的钱却非常容易。为什么？因为期权有存续时间的限制，如同冰块，终将溶化。

关键点！

购买股票与购买期权合约的差异之一就是期权合约会到期！

在这个例子中，你所要面临的风险是，当期权到期时，微软公司股票成交于30.20美元（29美元 + 1.20美元期权费）下方。在这种情形下，你的期权会在没有任何内在价值的状态下过期。可以想象，微软公司股票成交于30.20美元下方的可能性要远大于其股价跌至零的可能性。一方面，与投资股票相比，投向期权的钱更容易亏光；而另一方面，购买100股股票可能造成的损失，要远大于花在对应该100股标的股票的期权合约的费用上。我们会在下一章谈到关于退出策略以及降低风险的其他方法时，更进一步讲述如何管理股票及期权交易风险。

就目前而言，请记住，期权的部分价值在于为你争取时间，让股价有足够的时间向期望的方向变动。理解时间与期权合约的关系至关重要。

时间价值

期权同时具有内在价值及时间价值。随着到期日的日益临近，时间价值也会逐渐减少。让我们通过另外一个例子来阐述这个重要概念。

当你认为某只股票很有前途时，你对其进行了一次基本面分析，发现公司的财务状况非常强劲，业务增长势头良好。通过对行情图进行技术面分析，你发现股价处于非常强势的牛市行情形态中。事实上，股价刚刚突破了上升三角形形态的上沿，现在正交投于52美元每股。你如何明确自己的定位？

策略对比

交易花费很多的钱	交易花费少量的钱
购买股票的价位 52美元	购买看涨期权的价位 5.8美元
承担风险 52美元	承担风险 5.8美元

你可以从中找到三个重要数据：

执行价格：50美元

期权费：5.8美元

到期日：5个月

通过买入看涨期权，你建立了一个杠杆仓位，与直接购买股票相比，这么做所花费的资金更少。期权合约同样对应着一定数量的标的股票。记住，你现在拥有以50美元价格购入股票的权利，而你可以从现在起，直到期权到期日（5个月后）来临前随时兑现自己的权利。

目前，股票正交投于52美元每股，而你的执行价格是50美元每股，因此，你的期权的内在价值为2美元。



关键点！

看涨期权的内在价值

如果执行价格低于股票的市场价格，那么看涨期权具有内在价值。

内在价值是股票的市场价格与期权的执行价格之间的价差。

你以50美元的价格买入，然后再以52美元的市场价卖出，这样你就赚取了2美元的利润，这个过程很好理解。可是，这就引出了一个有趣的问题：如果看涨期权具有2美元的内在价值，为何你需要为期权费付出5.8美元？答案是，你同时获得了一个时间价值，可以在5个月的时间里面决定该怎么做，也就是是否行使选择权。时间就是金钱，因此时间也就具有价值。

关键点！

时间就是金钱

期权的存续时间越久，期权费也就越高。

这称之为“时间价值”。

因此，当我们买入期权合约时，需要从两方面来考虑其价值。期权可能已经具有一定的内在价值，具体取决于股价及执行价格。此外，期权也具有时间价值，该部分的价值取决于有效期还剩多久。

判断期权所具有的时间价值非常简单。在本例中，期权费是5.80美元。让我们来看看其中的时间价值是多少。

期权费
5.80美元

内在价值
2.00美元

时间价值
???

在基本面分析一章中，我们总结道，价格就是你所付出的，而价

值就是你所得到的。如果我们在期权费上面花费了5.80美元，而已知其中有2美元为内在价值，那么我们可以得出，余下的3.80美元期权费用就是5个月的时间价值。

期权费	内在价值	时间价值
5.80美元	2.00美元	3.80美元

关键点！

期权费包括期权的内在价值与时间价值。

$$\text{时间价值} + \text{内在价值} = \text{期权费}$$

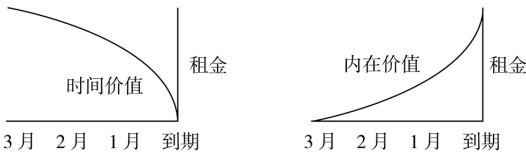
时间衰减

随着到期日日益临近，期权的时间价值会逐渐减少，就像冰块在阳光下渐渐溶化的情形。作为一名看涨期权的买家，你预期标的股票的价格会上涨，因而在期权到期之前其内在价值也会相应增加。

关键点！

买入看涨期权：

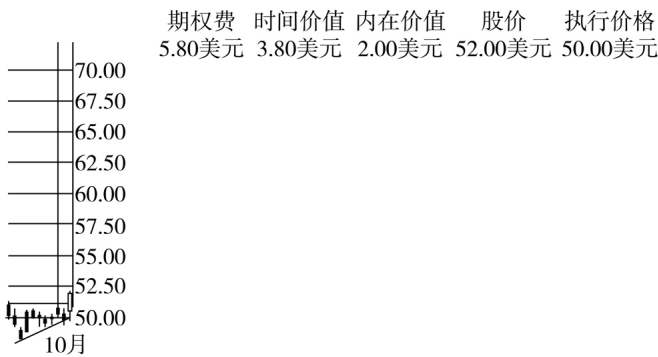
理想状况下，当时间价值衰减时，内在价值会增加。



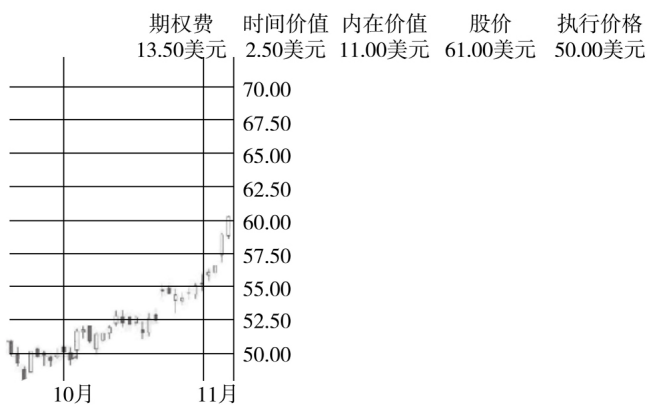
让我们继续通过例子来说明：当时间价值衰减时，内在价值是如

何增加的？

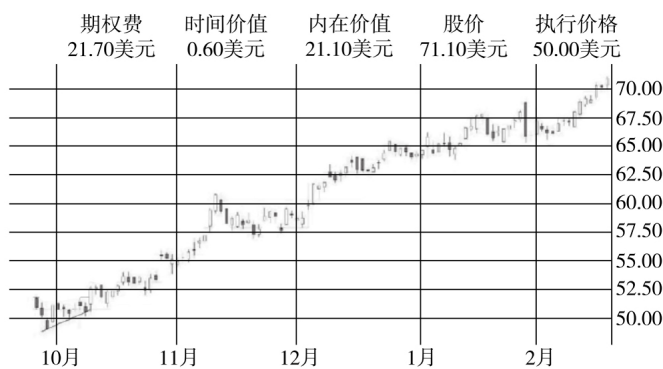
通过对行情图进行技术分析，我们看到一个可能出现的上升三角形技术形态，接下来的价格走势突破了形态上沿。你通过买入看涨期权建立了一个仓位，在接下来的5个月时间里，你拥有随时以50美元每股的价格买入股票的权利。



一个月过去了，股价站上了61美元。你仍然能够以50美元的价格购买，因此，期权的内在价值现在是11美元每股。但是现在距离到期日也更近了，因此时间价值也会更低，可能只值2.50美元了。注意，期权价值同时反映了11美元的内在价值和减少后的2.50美元的时间价值之和，总期权费现在为13.50美元。因为期权市场的流动性不错，你现在就能够将手中的期权变现，从而获得不错的利润，但是你仍然有大把的时间可以继续持有待涨。



让我们继续看这个例子。5个月过去了，期权即将到期。股价现在在交投于71美元每股的价位上，因为你仍旧能够以50美元每股的价格买入股票，从而让你的看涨期权具有21美元的内在价值。注意，现在期权的时间价值已经所剩无几。实际上，因为期权即将到期，其时间价值仅仅还剩下60美分。是时候卖掉你持有的期权了。



现在，你可以通过期权交易所卖出持有的期权。你可以选择以50美元每股的价格买入标的股票行权，但是你并不想多此一举、花费更多的钱去实际购买这些股票。因此，你可以通过交易所电子网络将期权的内在价值（21.10美元）及时间价值（0.60美元）出售。期权的最终结算价格为21.70美元。

让我们回顾一下在这笔交易里都发生了什么。

■10月，股价为52.50美元每股。

■次年2月，股价达到了71.10美元每股。

■如果你购买了1000股，你需要花费52500美元，在次年2月，你可以卖出股票收回71100美元。

■你获得的利润是19100美元，5个月的回报率为36%。

或者.....

■你可以购买10份看涨期权合约，每份合约对应100股标的股票。有了这些合约，你在接下来的5个月时间里，可以随时以50美元每股的价格购买最多1000股标的股票。期权费是5.80美元，你总共需要花费5800美元。

■你随后卖出所持有的期权，获得21700美元的内在价值加上少量的剩余时间价值。

■减去你对期权的初始投资额，然后计算一下投资回报率：

$(\text{收回的钱}-\text{投入的钱}) \div \text{投入的钱}$

$(21700\text{美元}-5800\text{美元}) \div 5800\text{美元} = 274\% (\text{回报率})$

在虚拟账户中进行纸上交易

现在你学到了很多关于期权交易的东西，可以练习一下“虚拟交易”了。虽然术语听起来可能很老套，但是别以为我们就不会用到当今的那些高科技工具。你会通过一个“虚拟账户”进行“虚拟交易”，因为“虚拟账户”不会涉及真实的资金，所以你可以练习一下基本面分析及技术分析技巧而不用承担任何风险（真的一丁点儿风险也没

有)。为了让你更加身临其境地体验期权交易，这些模拟交易中的数据全都来自真实的市场数据。在模拟交易中，请逐个尝试不同的策略，感受一下它们各自的特点，都具有哪些风险，以及可以获得怎样的回报。

策略对比	
交易花费很多的钱	交易花费少量的钱
购买1 000股股票 52 000美元	购买看涨期权合约 5 800美元
承担风险 52 000美元	承担风险 5 800美元
出售1 000股收回 71 100美元	出售看涨期权合约收回 21 700美元
利润 19 100美元	利润 15 900美元
回报率 36%	回报率 274%

在通过进行基本面分析及技术面分析完成自己的功课之后，你可以观察一下投资环境，选择利用期权的杠杆效应，这会让你比那些直接将资金投向股票的人有着更快的积累速度。关键之处就是通过期权的杠杆效应放大你的利润。如果使用得当，它可以帮助你获得远远超过大多数人能够想象得到的投资回报。

市场下跌时的赚钱机会

每种资产类别都有自己的优势。纸资产的优势在于它给投资者带来的灵活性，无论市场趋势是上涨还是下跌，投资者都可以迅速转换自己的立场从行情的波动中获利。当基本面中那些本质性问题积累到了无法掩盖的程度而最终浮出水面，以及行情图上关键技术点位被击穿时，许多投资者想要保护他们的财富，同时也想利用市场的下跌趋势获取更多的利润，为自己积累更多的财富。随着你坚持努力学习到

现在，而且对基本面分析、技术面分析、现金流策略以及风险管理有了进一步的了解，你会发现自己对于市场的运行方向不像以前那么关心，而是更加关注于自己应该采取怎样的立场。

看跌期权

看跌期权合约给了我们保护自己的杠杆，或者说给了我们从下跌的股票中获利的机会。看跌期权与看涨期权有着同样的原则与词汇。唯一的差异在于股价运行的方向。

四柱构筑



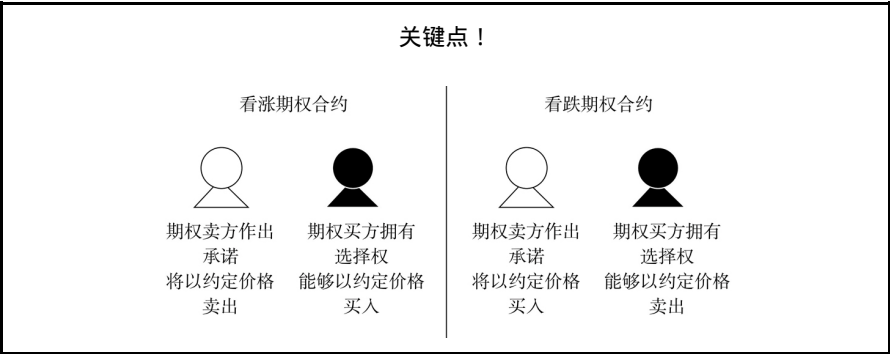
柱之三：现金流

期权是你与另一位交易者之间达成的协议。该协议给你在某预设价位上买入（看涨期权）或者卖出（看跌期权）某一标的股票的权利。

让我们通过一个简单的例子来了解一下看跌期权。假设某只股票当前正交投于100美元的价位上，根据基本面分析及技术面分析，你认为该股票很有可能会出现一个长达数月的下跌趋势。

投资者针对这种情况所采取的传统手法就是卖空这只股票。通过从经纪商那里借入100股股票，然后在市场上以100美元每股的价格出售，你就建立了一个空头仓位，同时账户内收到了10000美元的资金。果不其然，如同基本面分析所指出的那样，公司遭遇到困境，股价跌至50美元每股。你可以花费5000美元将股票买回，然后归还给

经纪商。卖出股票以及买入股票所产生的资金差额就是你的利润——5000美元。因为股价的上涨可是不受限制的，所以你的风险在理论上是无限的。你当然能够采取一个退出策略来防范这种风险，但是仍然没有办法大幅降低潜在的重大风险。有没有其他途径可以让你从股价的下跌中获利的同时还能将风险限制在一定的范围内呢？答案是肯定的——买入看跌期权。

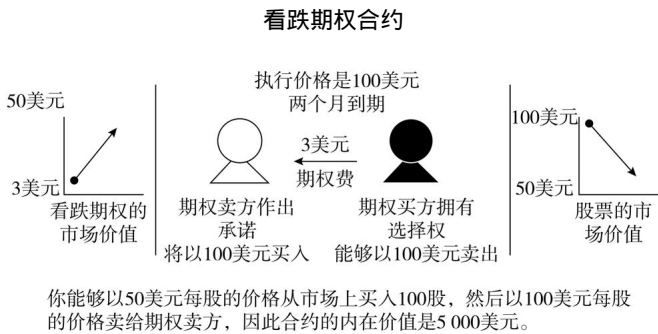


假定你购买了一份看跌期权，执行价格是100美元每股，期权费是3美元。本质上，期权合约给了你选择的权利，从现在开始直到合约到期日来临前，你可以随时以100美元每股的价格出售100股股票给期权卖方。与看涨期权一样，你不需要实际拥有股票。你只需一份有约束力的合约来保证你能够以一个更高的价格出售股票。



因此，你采取行动，购买了标的股票的看跌期权。你现在有了期权合约，使你能够以100美元每股的价格卖出股票。期权费是3美元每

股，这意味着为了得到合约，你需要支付300美元，这就是你承担的全部风险。当股价下跌至50美元每股时，你花费5000美元买入100股，然后连同期权一起以市场价10000美元卖出。



你赚取了5000美元，减去300美元的期权费，你净赚4700美元，而所需承担的最大风险是300美元。

我在第二章曾经提到过，每种资产类别都有其各自的词汇表。你接受财商教育的部分目的就是为了让自己对金钱的语言变得更加熟悉和流畅。通过本章的介绍，现在你的财经词汇表里又增添了不少新的词汇。

词汇回顾

看涨期权——在完成基本面分析及技术面分析之后，你认为某只股票很可能会上涨，那么可以通过买入看涨期权来利用杠杆效应。看涨期权给了你有约束力的保证，让你能够在预先设定的称之为执行价格的价位上买入股票。

看跌期权——如果你认为一只股票可能会下跌，那么可以买入看跌期权来利用杠杆效应。看跌期权能够保证你在执行价格的价位上卖出股票。

执行价格——期权合约中由交易双方一致认同的股票交易价格。
看涨期权允许期权持有人在直到到期日当天为止随时以约定价格买入标的股票。

期权费——为了获得期权合约，买家向卖家支付一定数额的费用。这称之为期权费。

期权链——一个包含所有期权基本信息（比如到期日、执行价格及期权费）的表格，我们可以从中了解到所需数据，进而对于是否应该买入某个期权合约作出自己的判断。

内在价值——执行价格与实际的股票市场价格之间的差异。

时间价值——由期权费减去内在价值后得出。

投资回报率——通过一个简单的公式，你可以在任何交易中计算出投资回报率。公式中的 V_f 代表最终价值，而 V_i 代表初始价值： $(V_f - V_i) \div V_i$ 。你可以将计算出的数字乘以100得到一个百分比形式的回报率。

记住，用你自己的进度来学习这些新的术语，反复多看几遍，通过导师的帮助来促进自己的阅读。通过与他人分享自己所学到的东西，进一步巩固你对这些知识的理解。

一旦对看涨期权和看跌期权有了基本的了解，你就为接下来的学习做好了准备，让我们看看如何利用这些投资工具来产生一个稳定的现金流。

获得一份收入

现金流取决于你所采取的立场。我们是否想借市场下跌时获利？

还是借市场上涨时获利？又或者想在震荡市中获利？

市场中没有所谓绝对的坏消息，所有的一切都取决于你的立场。我知道，这听上去让你感到困惑。让我们举一个简单的例子：如果油价涨到每加仑16美元，是好消息还是坏消息？如果你需要加油，对你来说就是坏消息；如果你销售汽油，那么对你来说就是好消息。立场不同，看待问题的角度也就不一样。你是处在消费者的立场上呢，还是处在经营者的立场上呢？你不能控制市场，但是你可以控制自己的立场。看到其中的关键之处没有？

那些共同基金和401(k)养老金计划所使用的是买入并持有的投资策略，他们尝试通过获得资本利得来增加整个账户的价值。当市场趋势向上时，账户价值也随之上涨；当市场趋势向下时，账户价值也随之下跌。这不是现金流投资。现金流投资应该具有以下特点：

- 根据每个人自己的时间表，利用通过验证的策略从市场中获得现金流。

- 定期获取利润的能力。

- 极好的投资回报率。

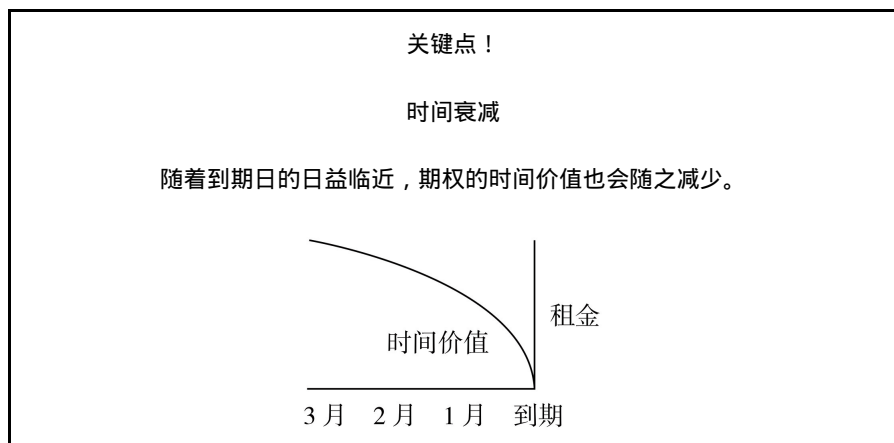
- 有办法管理风险，使资本得以被保护。

- 简单到普通人都可以掌握的策略，以便让他们根据自身情况做出相应调整。

期权和时间衰减

现在，随着对期权有了基本的了解，我们看到，需要考虑的重要因素之一是：离期权到期还剩下多长时间。随着时间慢慢流逝，期权

最终会一文不值。你应该能够回忆起来，有一个词专门用来描述这种期权存续期间时间流逝的过程，我们称之为时间衰减。

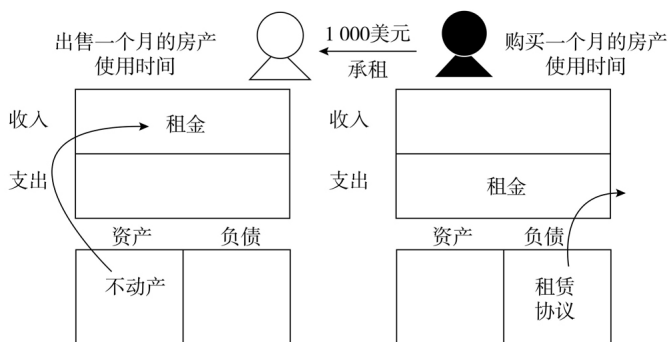


受过财商教育的投资者已经知道，时间衰减是一个赚钱的极好机会。

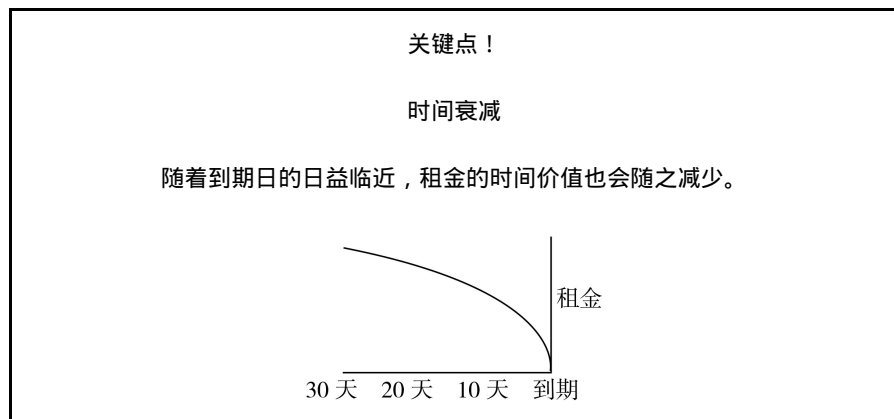
不动产投资者知道，来自于投资之中的现金流相当依赖时间衰减。在基本面分析的章节里面，我们已经学到了通过查看财务报表来判断某个实体的实力。如同一份期权合约涉及买卖双方，不动产的租赁协议也是一样。你可以针对双方的财务报表进行评估。通过评估，你可以判断哪一方更有可能变得富有。

让我们通过一份普通的租赁合同来查看双方的财务报表，然后进行一些观察。

租赁合同



假设你是房东并且拥有一处房产，而我需要租房住，觉得你的房子看起来不错。你同意将房屋出租，我需要每月向你支付租金，因而租赁协议对我而言属于负债。因为租金是从我的账户向外流出，所以在我的利润表里面，房租是作为支出项被记录的。我不是从你手中购买房屋，只是购买使用时间。当我向你支付了租金，你允许我在房屋里居住特定的一段时间。每月月初，我都要向你支付1000美元。但是这钱只是用来购买一个月的居住时间。当一个月过去以后，我什么也没得到。

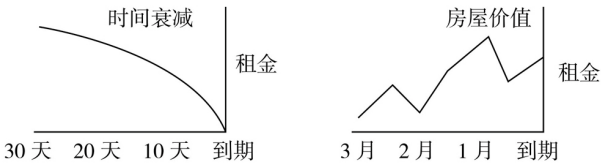


另一方面，因为租赁协议，你现在能够获得收入。无论房屋的价格如何变动，你都在从时间的流逝中赚钱。对你来说，唯一需要关注的就是正在获得的那份收入。时间继续衰减，而租赁协议的卖方仍然

可以获得收入，此收入不受标的资产价值变化影响。

关键点！

现金流与净值彼此互不干扰。房屋价值可以上涨或者下跌，而时间只有一个方向：未来。



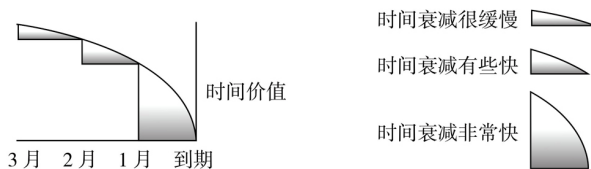
期权的时间衰减概念与这个例子在某些方面是相似的。如同一份租赁协议，期权也有到期日。当你买入一份三个月后到期的期权，因为离到期还有很长的时间，所以期权费（想象成时间价值）此刻也处于该期权的最高阶段。而对于一份两个月后即将到期的期权来说，可供购买的时间相对要少一些，期权费也就相应更低一些。因为不久之后就要到期，那些只剩下一个月时间的期权的费用会更低一些。

你可以从图表中看到，时间衰减是呈指数变化的，而不是呈线性变化。说得通俗一点，离到期日越近，期权的时间价值减少的越快。投资者通常希望所购买的期权的存续期能够尽可能长一些。这样，当时间价值逐渐减少时，投资者仍有足够的时间余地可以让内在价值有机会增加。从一般的经验来看，我通常希望至少有两个月或者更长的时间周期以供内在价值上升。

然而，要卖出一份期权时，我通常希望在尽可能临近到期日的时间点再出手，因为剩下的时间已经不多，不足以让内在价值进一步增加，而此时的时间价值衰减的速度更快。

关键点！

现金流与净值彼此互不干扰。房屋价值可以上涨或者下跌，而时间只有一个方向：
未来。



上图通过一个存续期为3个月的期权合约非常清晰地展示了“时间衰减”这个概念。从还剩下3个月有效期开始到还有2个月有效期的这段时间里，因为时间衰减而导致的期权价值下降幅度很小。剩余有效期从2个月到1个月这段时间里，期权价值的降幅稍微有些变大了。现在我们来看到到期前最后一个月的变化情况，这个月也称之为到期月份。随着到期日的临近，时间价值加速衰减，期权因而快速地跌掉其全部剩余价值。

我想提醒你避免天真的期权投资者经常犯的一个严重错误。当他们看到处于到期月份前的期权费时，通常会因为感觉费用低廉而产生想要买入的念头。我在前面讲到过，越临近到期日，留给内在价值增长的时间就越少。这意味着你没有足够的时间认真考虑所要面临的风险，如果内在价值没能尽快上升，你持有的期权将会以一文不值的状态到期。

期权与股票区别之一就是期权有到期日。因此当你想借助期权的杠杆效应时，绝对不能忘记时间的重要性。接下来的例子看起来不错，但是这个杠杆仓位没有留给投资者太多的时间。

爱可美公司股票的最新价格是250美元每股。看到这只股票的某个投资者觉得，要买入1000股需要花费250000美元，因此那位投资者通过查看期权链，发现这只股票的看涨期权费为5美元每股。通过比较，投资者发现购买对应1000股标的股票的期权合约只需花费

5000美元的期权费。

策略对比

交易花费很多的钱		交易花费少量的钱	
购买1 000股爱可美股票		购买看涨期权	
250 000美元		5 000美元	
承担风险		承担风险	
250 000美元		5 000美元	

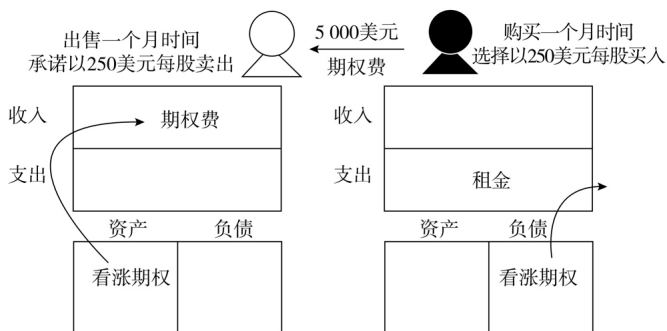
表面上看，这是一个非常有吸引力的投资机会。可是问题在于，如果你直接购买股票，就不存在任何的时间限制，你可以一直持有股票，耐心地等待它升值。如果是买入期权，则到期日非常接近。考虑到在这样一个非常有限的时间段里，标的股票的价格难以显著上涨，你也将无法从投资中获得回报。此外，就算股价轻微下跌，也会造成期权直到过期也不具备丝毫价值，而你花费的期权费将会分文不剩。

策略对比

交易花费很多的钱		交易花费少量的钱	
购买1 000股爱可美股票		股价跌至249美元	购买看涨期权的价位
250 000美元			5 000美元
承担风险			承担风险
250 000美元			5 000美元
仍然持有1 000股			两手空空
损失1 000美元			损失5 000美元
回报率			回报率
-0.4%			-100%

在这种情形下，期权的卖家获取了极大的利润，而买家则承担了相应的损失。

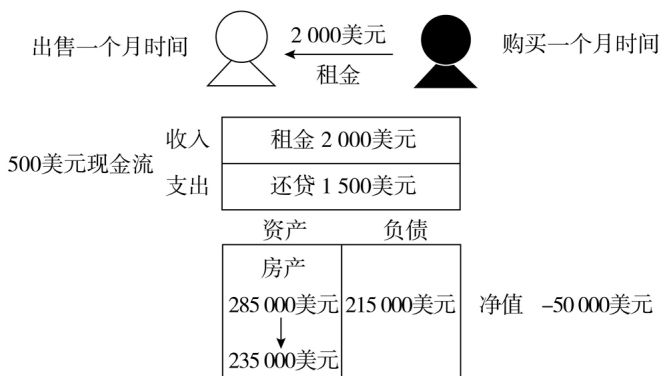
看涨期权合约



现金流vs投机

让我们重新回顾一下不动产投资的情形，以便更加清楚地认识到：与其寄希望于所做出投资的价值会随着时间慢慢地增加，不如进行现金流投资。下面的例子会让我们看到，通过抵押贷款购买一处房产，然后将其出租，这背后的资金情况是如何变化的。

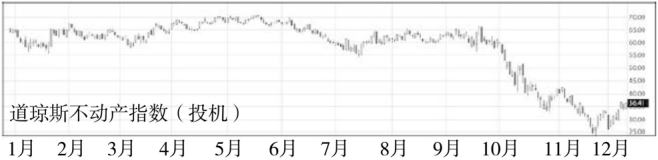
租赁合同



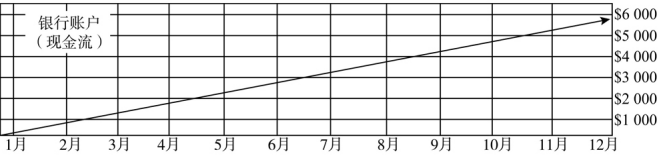
你最初花了285000美元购买这处房产时，申请了215000美元的抵押贷款。每个月需要偿还1500美元。现在你将房产出租，每月收到租金2000美元，你每月得到500美元的正现金流。

当然，房屋的实际市场价值会随着经济环境的变化而上下波动。在这种情形下，假设最近经济不景气，房屋的价格也随之下跌至235000美元。因为不可控的市场状况，你的房屋马上就减少了50000美元的价值。然而，你仍然需要每月偿还1500美元的贷款，而你的承租人每月仍然要向你支付2000美元的租金。因此你每月仍然有500美元的正现金流。不管房屋的价值如何变动，租金仍然会按时存入你的银行账户。

下面第一张图是2008年道琼斯不动产指数的行情图，其显示了2008年市场崩盘时不动产价格是如何下跌的。在这一段时期，基本上所有的不动产价值都会下降。

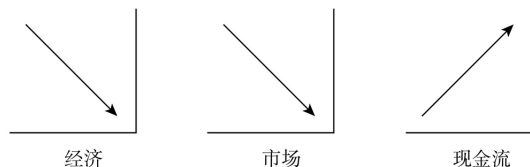


下面的图表显示了在同一段时期里面，你持有的不动产所产生的500美元正现金流是如何在当年为你带来了总共6000美元的收入。这个基本的例子充分说明了何谓好的投资：即便投资标的的价值大幅缩水，你的财富仍能通过现金流继续积累。这就是真正的投资者的标志——即便标的资产贬值，他们的银行账户资金仍然能够通过正现金流得以继续积累。



关键点！

真正投资者的一个标志就是：在市场走弱或者经济不景气的情况下，其仍然可以维持甚至进一步增加现金流。



这为投资者指出了一个非常重要的概念。投资具有两面性：一面是资本利得，另一面是现金流。如同我们所展示的，资本利得的那一面代表投机。你不能控制市场的走势，因此你也无从控制投资的价值变动。这是我从来不相信共同基金或者401（k）养老金计划所吹捧的那些东西的原因之一，因为在你的投资期间，无论市场发生什么变化，你都无从掌控。

然而，在现金流的那一面，无论时间如何流逝，你基本上能够完全控制情况。房产租赁的例子向你展示了：即便房屋的价值下跌，你仍然能够通过租金获取数量可观的收入。这就是我所认为的好的投资，因为无论标的资产价值如何随市场波动，这些资产仍然能够给你带来收入。

卖出持保看涨期权获得现金流

现在，让我们从不动产的例子转到实际操作手法上面去。通过期权，我们可以利用现金流策略在市场上赚到真正的钱。这种策略在惨淡的市场环境下尤为有用，而那些信奉买入并持有的投资者正在市场的上蹿下跳中备受煎熬。

快速地复习一下，期权是某人同意在某个特定日期到来之前，你随时都能够以约定的价格向他买入或者卖出特定的股票。作为交换条件，你需要支付一定的期权费。期权费不仅与股价的变化有关，而且与时间的变化有关。

作为一名教师，我明白对于许多人来说，掌握股票市场上关于时间衰减以及现金流的概念有多么困难。我也知道，自己是花了多少工夫才学会这些概念的。因此，数年前，仅仅是为了方便教学，我做了一个小小的交易。我选择长时间持有一只股票，不关心它价格的涨跌，如同许多持有租赁房产的不动产投资者不关心房产价格的波动一样。

为了向学生们展示股票投资者卖出期权与不动产投资者收租之间的相似性，我购买了一只基金并持有了一年。我通常不会持有这么长时间，何况它还在下跌。但是我的目的是为了证明：从一只下跌的基金（股票）中也可以产生收入，如同从价值正在下降的房产中也能收到租金一样。这不是假说，而是我在发生次贷危机的2008年所进行的真实交易，只是交易的规模相对很小而已。

我的第一步是买入500份X基金。不管发生什么事情，我都准备持有一年。买入后，我密切关注它的涨跌情况。

因为拥有股票，我将自己定位成了期权卖家，而不是期权买家（你可以回想一下先前的例子，假设我是一名裁缝，正在通过收取定金的形式出售期权，而期权的标的是价值1000美元的燕尾服）。

在买入500份X基金以后，我售出了5份1个月期限的看涨期权合约，标的就是我买入的X基金，期权费是2.15美元每份。我对买家作出承诺，他能够以154美元每份的价格在到期日前随时买入这只基金（此价格高于我买入基金时的成交价格）。

基金的走势有3种可能的方向。

- 假如基金价格上涨，期权买家想要以154美元每份的价格买入。因为我是以相对较低的价格买入基金的，所以我能够赚钱。
- 假如基金价格处于震荡走势，一直处于154美元下方，期权将处

于一文不值的状态直至到期，而2.15美元每份（乘以500份）的期权费则作为现金流收入我的囊中。如同一处价值保持不变的房产，而我仍然能够从中获得租金收入。

■假如基金价格下跌，期权将处于一文不值的状态直至到期，而2.15美元每份（乘以500份）的期权费则归我所有。

你可以看到，在以上假设的各种情形中，不管基金价格如何变动，我都能够从中获得收入。对我来说，这是一条非常有吸引力的赚钱途径。我买入500份基金然后卖出相应的期权。总共5份期权合约，每份对应100份标的基金，每一基金份额的期权费为2.15美元。你通过算术，能够得出我从中获得的收入是1075美元，扣除手续费，我的净收入为1061美元。

就算基金净值继续下跌，我每月还是能够出售一次存续期为一个月的期权合约，并且一整年都如此。为什么？因为我和一位看到自己持有的租赁房产价值不断下跌的不动产投资者之间并没有太多的不同。他每个月收到租金，而我每个月收到期权费。在我们都在等待自己的标的资产价值触底反弹的过程中，收入仍然源源不断地流进。在持有基金期间，时间衰减正在为我不断带来现金流。

这个例子向你展示了从自己持有的股票（基金）资产中获取收入是多么的简单。

真正的现金流投资意味着，不管相关资产（房产或股票）的价值如何变动，它们都能带来源源不断的现金流。

持保期权

你可能已经注意到，我在前面谈到过持保看涨期权。对你来说，

这是另一个需要学习的新的术语。当我卖出5份标的为X基金的看涨期权时，我对买家做出承诺，他们可以从我这里以154美元每份的价格买入对应标的基金。我持有基金，因此能够卖给他们。这就是说，一旦期权合约持有人想要行权，我可以交付标的证券给他们，因为我实际持有这些标的。我被自己持有的基金所保护。我能够兑现我的承诺。

让我们设想一下，我想买入一份看跌期权。我承诺持有这些看跌期权的买家，他能够以执行价格向我卖出股票。一旦期权买家想要行权，我就不得不兑现这个承诺，这么一来，我的交易户头里必须有充足的资金。在看跌期权的情形下，拥有足够的资金能够保护我兑现承诺，使我能够以约定价格买入标的股票。

卖出期权时，不管是看涨期权还是看跌期权，重要的是拥有相应的标的物来保护对应的期权交易，使你能够在必要时满足对手方的行权要求。你肯定不想“不加保护”（naked）地实行这些策略。“不加保护”是一个技术术语，指的是并未持有在应对必要的行权主张时所需的标的资产或足额资金。在“不加保护”的状态下出售期权是相当激进的策略，故而只适合相当老练的交易员。作为基础策略，我们应当控制交易规模、不让交易超出控制范围以及保护这些交易。

沃伦·巴菲特是如何从期权中获得巨额利润的？

假如你进入到投资世界里，多半会对著名的投资家沃伦·巴菲特有所熟悉。巴菲特卖出大量的期权。为什么？因为他作为期权卖家知道如何利用时间衰减来从中获利。期权对巴菲特来说是一个极好的工具，他利用这个工具为他的控股公司产生额外的收入。

你知道，看跌期权有时间价值和到期日。某人可以通过买入看跌期权获得在到期日前以约定价格卖出某种标的的选择权。看跌期权就像一份保单。比如，你持有一只股价为100美元每股的股票，你买入

一份看跌期权，执行价格为100美元每股，股价跌至0，而你毫发未伤。卖给你看跌期权的某人不得不以100美元每股的价格买入你持有的对应股票。

如果想要买入某些东西，看跌期权对你来说同样是非常有用的工具。工作原理是这样的：当卖出一份看跌期权，你做出承诺，在到期日前以特定价格买入某只股票。记住下面这个关键点很重要。

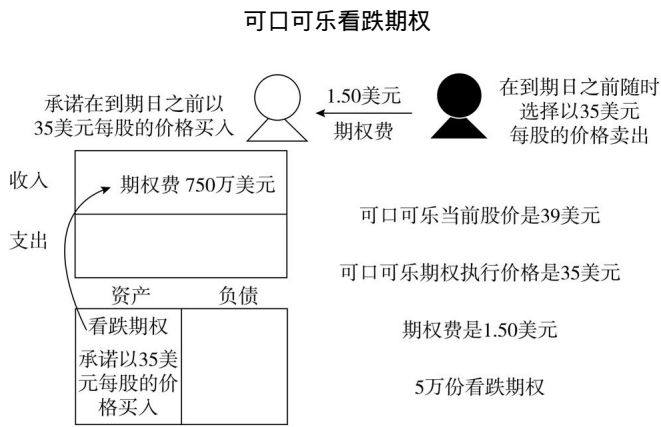


因此，比起仅仅购买股票，通过做出以约定价格购买股票的承诺，你可以获得额外的利润。这是沃伦·巴菲特多年来一直在使用的方法。

让我们假设沃伦·巴菲特想要增加对可口可乐的持股。

假设可口可乐的股价正交投于39美元每股的价位上。在进行了一次基本面分析以后，巴菲特做出决定，他愿意在35美元每股的价位上买入。假设他卖出5万份看跌期权，执行价格是35美元每股，期权费是1.50美元每股。这给他带来750万美元的收入。现在让我们看看三种可能出现的结果：上涨、下跌及震荡。假如可口可乐的股价跌至35美元每股的下方，期权持有人将会出售他们手中的可口可乐股票给巴菲特，而巴菲特也会信守承诺以35美元每股的价格买入。记住，35美元的价格正是巴菲特想要的！如果可口可乐的价格上涨，巴菲特仍然会很高兴，因为他收到了1.50美元每股的期权费（750万美元）。而

股价稳定在39美元的价位上也是一样的结果。



让我们用到目前为止所学到的东西来仔细分析这个故事。

在投资界，巴菲特以擅长基本面分析而闻名。完成了基本的分析之后，也许巴菲特认为，“股价在39美元的水准上有点高，但是如果能降到35美元，我还是比较感兴趣的。”基于他自己的准则，他设定了一个35美元的目标价位，一旦股价达到那个价位，他就愿意出手买入。

与其在一旁默默地等待，巴菲特决定从这种情形中获利。于是，他卖出5万份看跌期权。这意味着，巴菲特做出了一个承诺，将做好准备从这些期权买家手中购买500万的股票。

对于这次的交易，巴菲特给出了35美元每股的执行价格，以及1.50美元每股的期权费用。这意味着，对于那些向巴菲特支付了1.50美元每股的期权费的那些投资者，巴菲特承诺会以35美元每股的价格从他们手上购买股票。

绝大多数人不明白这个故事在说些什么。但是通过到目前为止你从本书中学到的那些东西，你完全能够理解巴菲特为什么要这么做，你能够领会到巴菲特使用这种策略的意图。那就是：无论可口可乐的

股价如何变动，他都能够从中获利。

你可能会感到奇怪，为什么会有人愿意去买入看跌期权，然后以35美元每股的价格出售股票。对于目前正持有这些股票的投资者来说，他们正在寻找一些期权来为手中的投资上一份保险。也许他们持有股票，并且认为股价有可能会下跌。这就是为什么他们愿意花上一点期权费来买入期权，以此拥有以35美元每股的价格卖出股票的选择权，一旦股价真的下跌，他们可以行使权利来转嫁风险。他们可能最初是以低于35美元的价格购入股票的，因此，万一股价下跌时还能有这么一个保障，他们对此感到非常高兴。通过这种手段，他们便能锁定他们的利润。

在这个方案中，可能会发生如下情形：

股票价格下跌——股价可能跌至35美元下方，看跌期权的持有人可以将手中的股票卖给巴菲特。巴菲特不得不依照先前的承诺买入500万的股票。但是他没有丝毫担心。如果现在股价在35美元，他原本就打算购买。他相信35美元每股的价位具有不错的投资价值。因为他信奉长期投资，就算股价继续下跌，也不会对他造成任何困扰，他愿意承担继续持股所带来的风险。

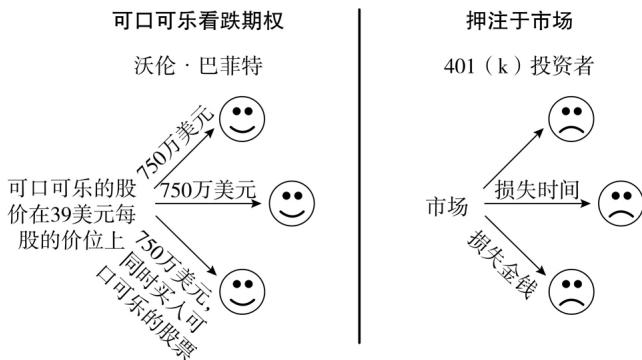
股票价格上涨——如果股价上涨，巴菲特同样不会有任何的困扰。他觉得股价在35美元上方不具备投资价值，因而对股票也就不感兴趣。但是他仍然会很高兴收到了750万美元的期权费，看着股价上涨至超过35美元的水准，巴菲特已经开始考虑如何花掉这笔收入了。

股价不涨不跌——和股价上涨的情形类似，巴菲特对于35美元每股以上的价位不感兴趣。但是他仍然会将750万美元的期权费收入囊中。

关键点！

无论市场趋势如何，对于接受过财商教育的投资者来说，他们都会为自己当前所处的立场感到高兴。

不管发生什么，巴菲特都会从这次的交易中收到期权费。这是一种现金流策略，巴菲特和其他接受过财商教育的投资者一直在使用这种策略，不仅用在股票上，同样也用在其他衍生品上面。这些投资者与那些普通的、没有接受过很多财商教育的401(k)养老金计划投资者相比，两者之间存在着强烈的反差。



如同我提到的，巴菲特长期将收取期权费作为获得收入的一种手段。他从做出的承诺中获得回报。在机动车保险业务中，他向人们收取保费，作为交换，他对投保人做出承诺，如果他们的车辆遭遇意外，将会获得赔偿。通过卖出执行价格低于目前标的股票成交价格的看跌期权，他提前获得了回报，而且所做出的承诺也是自己不管怎样都乐于接受的价格。通过机智地缔结交易，在未来他能够用比目前更低的价格买入自己想要的东西；通过卖出执行价格高于当前价格的看涨期权，他用比当前更高的价格卖掉了自己想卖的东西并从中获得了回报。

《华尔街日报》(Wall Street Journal)曾刊登了一篇名为《巴菲特在衍生品上得分》(Buffett Scores with Derivatives)的文章，作者凯伦·理查德森(Karen Richardson)在文章中突出强调了期权费在巴

菲特的收入里面所占规模的大小。她在文章中说道：“亿万富翁、保险推销员沃伦·巴菲特最近卖出了更多的衍生品。今年，位于内布拉斯加州奥马哈由巴菲特带领的伯克希尔·哈撒韦公司，靠出售衍生品获得了25亿美元的收入。这些衍生品合约是针对股票指数以及债券设计的。在合约的关联实体遭受某些具体损失时，合约持有人能够获得赔偿。”

这些巨大的数字很容易给人留下深刻印象，甚至会有一些投资者被吓到，觉得只有如巴菲特这样的大玩家才能够利用这些策略获利。其实，中小投资者也能够很容易地将同样的策略运用到类似的情形中，只是交易规模要相应缩小很多而已。实际上，通过卖掉一些期权买入某些想要长期持有的股票，我运用过相同的策略。你只需事先了解这种策略的工作原理以及是否适合你自己的投资策略就行了。

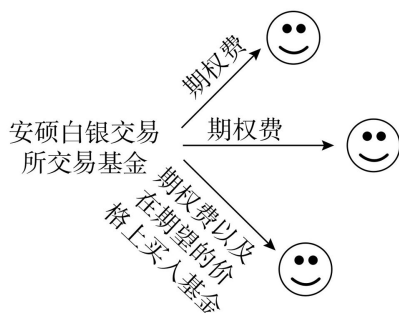
作为一位教育工作者，我从来不出任何预测或者推荐。我从来不向人们提具体的供投资理财建议。我非常关注世界上各主权国家的基本面，以及在背后影响基本面的财政及货币政策。

于是，在我自己的资产组合中，我喜欢针对任何可能导致美元贬值的情形进行对冲；我也喜欢卖出一些看跌期权并收回一些资金，进而让我买入追踪大宗商品的交易所交易基金。我持有一些黄金来对冲，同时持有一些追踪贵金属的交易所交易基金。许多人为了“持有实物黄金还是纸黄金好”这种问题争论不休。在我看来，类似的争论是一种错误。为什么？因为每个投资者自身的情况千差万别。对我来说，持有一个追踪大宗商品的交易所交易基金的其中一个原因是：我能够利用在上面沃伦·巴菲特的例子中讨论的同样的策略来获得交易所交易基金。

打个比方，我想要拥有一些安硕白银交易所交易基金，我想通过长期持有该基金来对冲美元。与其直接购买一些，我可以选择卖出看跌期权，将执行价格设置在稍微比当前成交价格低一点的位置上。通

过采用这种策略，我使自己处于一个刚谈到的和上面的例子中沃伦·巴菲特相似的立场上。

安硕白银交易所交易基金看跌期权



假如安硕白银交易所交易基金的价格在到期日前上涨，我很高兴能够一边看着它上涨，一边获得收益。如果我实际购买了安硕白银交易所交易基金，那么上涨虽然能给我带来更大的资本利得，但是这样做的后果却超出了我的控制。即便借助最好的技术分析工具，我也不可能判断出价格最终会处在什么水准上。本质上讲，一鸟在手胜过双鸟在林，明白了这个道理，我选择能够马上将期权费拿到手。

让我们来回顾一下：

■如果安硕白银交易所交易基金的价格保持不变，我很高兴在看到它价格不变的同时获得收益。

■如果安硕白银交易所交易基金的价格下跌到了期权的执行价格之下，我将会以合约约定的价格买入基金。期权到期时，我确实以高出市场的价格买入了基金。但是如果一开始就直接买入这些基金，无疑我将会承担更多相应的风险。依据我进行的主权国家基本面分析，长期来看该银价挂钩基金价格会上涨，与我一开始就直接购买基金相比，目前所面临的下行风险不会更大。

■因此，在期权合约的存续期内，基金的表现让我非常高兴。现

在你可以看到，为什么卖出期权合约是我最喜爱的获得收入的方式之一。

不论发生这些情形中的哪一种，在接下来的月份里，我都可以继续卖出该银价挂钩基金的期权合约。如果基金价格保持不变或者上涨，期权会一文不值地过期，我则赚取了期权费。那么我手上就有了可以在需要时兑现承诺的资金，可以在下个月继续卖出新的看跌期权。如果基金价格下跌，我不得不兑现承诺买入，那么我可以针对基金卖出持保看涨期权来获得收入，然后在早些时候以更高价格卖出基金。

通过卖出存续期为一个月的看跌期权，并且获得2~3个百分点的投资回报，这对于投资者来说是非常寻常的事情。举例来说，假如有50000美元躺在你的银行账户里，那么这些天你的运气非常好，能够赚取很多的利息。但是以现金形式持有财富的主要风险是货币贬值。然而，如果你将50000美元以特定的价格转换成白银（通过白银价格挂钩基金），接下来，你能够从卖出看跌期权中收取期权费（比如1000美元）。如此，月回报就是2%，而你所面对的主要风险就是银价下跌。假如你的雇主对你说，公司将要改变政策，从今以后工资将会用白银而不是美元来支付，你会有什么感受？这是值得思考的一个有趣的问题。

重申一下，我不是在这里建议大家去购买白银或者黄金。因为你的财务报表可能和我的不一样；你的目标、年龄以及对风险的承受能力和我不一样；你接受的财商教育程度和我的也不一样。做出判断和行动前，你要充分考虑自身的实际情况。

谈到收取期权费，持保看涨期权以及持有现金保护的看跌期权的本质是，你能够在买入你想买的东西时获取额外的收入，能够在卖出你想卖的东西时同样获得额外的收入。

从卖出看涨期权或者看跌期权中收取期权费，是利用时间衰减产生收入的一条主要途径。随着你继续在持续教育™的道路上走下去，你会发现，在股票市场上卖出期权来获取期权费的方法有很多种。

这里要讲的很重要的一点就是，你要认识到，不必成为像沃伦·巴菲特那样的人才能使用这种策略——从现金流里面获得期权费。现在，你面临同样的教育机会，你可以掌握与巴菲特同样的策略。

持续不变的收入来源

许多人都想拥有一家自己的公司，但是苦于想不出销售什么产品或服务。此外，他们也没有接受过适当的教育或者具备一定的经验去经营一家大型的公司。另外有一些人梦想成为大的不动产投资者，但是他们既没有学会如何筹集资金，又没有接受足够的有关不动产方面的教育，使得他们在涉足该行业时有可能陷入麻烦。

我对所有资产类别都想有更多的了解。但是在股票和期权市场中，最能引起我关注和让我兴奋的就是：月复一月，收取期权费的机会一直存在。

我很快就意识到，股票市场和期权市场的流动性非常不错，买家和卖家年复一年地积极参与市场交易。我想在卖出期权方面不断提高自己的水平，原因之一就是：任何人接受了一定程度的教育之后，都能够利用这种不间断的盈利机会。

在本书中，关于这点我最大的希望就是，你能够意识到股票市场现金流的存在。我希望你能够认识到，作为一名股票市场的参与者，不必像共同基金投资人那样随着股市行情上上下下。

当大多数人第一次了解期权时，通常都会感到非常兴奋，他们理

所当然会这样。期权交易确实会让人感到很兴奋。但是要小心，并且需要注意到一点，那就是对相关知识了解不足会让你面临很危险的处境。期权费不仅会受时间衰减和股价变动的影 响，还会受到市场波动的影响。这方面的教育以及了解所有这些东西的工作原理非常重要。从期权中获取现金流是为那些准备接受财商教育的人准备的。

本书是为投资新手准备的，是为了帮助他们在持续教育™方面取得进步。我极力建议你在 学习任何主题（特别是投资方面的主题）时，经常地参照持续教育™所列出的阶段，客观评价自己目前所处的水平。

学习从股票市场现金流里面获得收入能够给你带来巨大的好处，这些技巧可以使你从那些共同基金以及401（k）养老金计划行业所提出的墨守成规的投资建议中解脱出来。不要认为这条路很好走。恰恰相反，不管你投向什么资产类别，都已经大量的投资者在该领域遭遇挫折。我的每次失败通常都是由于自己的疏忽、自负或者缺乏纪律不遵守规则所造成。作为一名认真的学生，我花在自己投资旅程上的时间越多，我就越想要继续学下去，并且相信总有一天这些所学的东西会给自己带来回报。

以上这些章节帮助你在持续教育™的道路上不断提高，让你更进一步认识到如何从基本的期权交易中产生现金流。现在，我们准备进行更深入的了解，看看作为现金流投资者，我们都会遇到哪些类型的风险，以及如何对风险进行管理以便尽最大的可能保护自己。作为一名投资者，不管你有多聪明，一旦你没能有效地管理甚至消除自己所面临的风险，迟早会陷入极大的麻烦中。

风险管理就是对你的投资进行控制。一旦你学会了如何控制，就能最大化自己的现金流和投资回报。



本章小结

让我们来回顾一下第六章的一些重点：

1. 基本面分析及技术面分析帮助你在投资的第一阶段获取更多的信息。现金流策略与风险管理在投资的第二阶段帮助你判断在市场上应该采取何种立场。

通过学习各种不同的投资策略，你不再总是盼望牛市的来临。

2. 在股票市场或者期权市场上进行投资可以满足以下三个目的中的一种或多种：资本利得、现金流或者通过对冲操作保护你的资产。

3. $\text{投资回报率} = (\text{收回的钱} - \text{投入的钱}) \div \text{投入的钱}$ 。

4. 当投资者不需要自己花钱投入就能够从进行的投资中获得回报时，他的回报率是无限的。

5. 获得更大的回报有两条途径：尝试能够幸运地找到“十倍股”，或者减少自己的初始投资额。

6. 期权合约是一份协议，协议的一方具有选择权，而另一方则做出自己的承诺。

“期权”在英语里是“选择”的同义词。期权对应一定数量的标的股票，从而不需要做出实际买入动作。

7. 部分期权具有内在价值。

内在价值是你可以买卖股票的价格与股票在市场上交易价格之间的差价。

8. 期权合约的三个重要方面是：执行价格、到期日以及期权费。

期权合约中规定的可以买入或者卖出股票的固定价格称之为执行价格。到期日是期权合约可以被执行的最后日期。期权费是用来购买该期权合约的费用。

9. 购买股票与购买期权合约的区别之一在于期权合约会过期。

许多投资者认为期权的风险更大，因为它们会随着过期而变得一文不值。一些投资者可能觉得持有股票的感觉更好一些，因为即使股价下跌，只要公司不破产，总有一天股价会涨回来。然而，如果持有期权合约，股价必须在到期日之前向着预期的方向运行，不然到时期权就会一文不值。

10. 时间就是金钱。期权的有效期越长，价格越贵。这称之为时间价值。

许多因素都会决定期权的时间价值，包括股价的波动、利率、当前股价与期权执行价格的距离，以及离到期还有多长时间。

11. 期权费包括期权的内在价值和时间价值。

购买期权合约的投资者应该识别出内在价值和时间价值在期权费的构成中分别是多少。随着到期日的临近，期权的时间价值加速衰减。

12. 对于看涨期权，期权买家拥有选择权，可以选择以执行价格买入标的证券，期权卖家则承诺以执行价格卖出标的证券。对于看跌期权，期权买家拥有选择权，可以选择以执行价格卖出标的证券，而期权卖家则承诺以执行价格买入标的证券。

通过对看涨期权及看跌期权的了解，投资者对于如何明确自己

在市场上的立场这一问题，将会打开新思路，并找到许多不同的途径。

[1] 头寸指投资者拥有或借用的资金数量。——编者注

[2] “期权”和“选择”在英文中为同一个单词，即“option”。——译者注

第七章

柱之四：风险管理



基本的风险管理是第四根柱子。在四柱中，这是最后的一根，也是最重要的一根。你听说过世界交易锦标赛（World Championship of Trading）没有？这是每年举办一次的比赛。来自世界各地的交易者齐聚一堂，用自己的交易技巧与其他参赛者及市场对抗。许多参赛者使用五花八门的电脑交易程序及各式各样的交易策略来赚取巨额利润，并且载誉而归。但是，最终抱走奖杯的不是那些自信满满、充满着雄心壮志的期货交易者，而是那些知道如何管理风险的交易者。他们知道如何让自己的投资避免遭受重大损失，而不是一心只想着获取巨额利润。

我和许多投资团体有过交谈，不免会遇到很多喜欢吹嘘自己选股技巧的人：“我买到一只超级大牛股。”每当听到此类话语，我都会微笑着祝贺他们。尽管如此，这些人和坐在拉斯维加斯赌桌上偶尔获得幸运女神眷顾的人没什么不同。任何人都可能有运气好的时候，都可能碰到一只黑马股，并赚到一笔不错的利润。但是，这些偶然的运气不会造就一位股神。

给我留下深刻印象的投资者通常会这么说：“目前一笔投资的表现非常糟糕，我告诉你我是如何将自己的损失减少到最低程度的。”作为一名投资者，为什么这种思路和立场会更好一些呢？这是因为，能够将损失降至最低程度说明其投资处于掌控之中。投资者没有将投资寄托于希望与祈祷之上，而是积极采取行动控制局面。

如果你买入股票，然后盼望股价能够上涨，那么，这只是不受你控制的情况之一。有些投资者将自己毕生积蓄投入401（k）养老金计划及共同基金中，因为情况不受他们控制，所以他们实际上也就没法控制自己的未来。他们相信金融领域的宣传，认为自己投入的钱是安全的。实际上，他们所做的仅仅是希望和祈祷市场可以涨得更高，以便自己可以顺利退休。难怪这些人时刻坐立不安。对于任何与自己的财务前景同等重要的事物，我都不喜欢它们处在我的掌控范围之外。

关于如何对一笔可能获利的投资进行分析以及如何为了获得现金流而明确立场这方面，我们已经进行了一些基本的讨论。现在，来看看可以利用哪些有效途径来管理我们所要面临的风险。对于任何类型的投资者来说，进行严格的风险控制都是必备的且最重要的专业技能。

随着对最后一根柱子（风险管理）日渐深入的学习，你将会：

- 学会如何辨别几种常见的风险；
- 理解风险与控制的本质；
- 了解一些强大的风险控制技术；
- 明白分散投资在某些情况下其实很危险；
- 发现风险与教育之间存在着至关重要的联系；
- 学到如何能够在市场上安全交易并且最小化自己的风险。

当我们决定将自己的钱投向股票市场时，需要记住这样一条规则：随时做好面对意外发生的准备。

这就是为什么当我们用自己的钱做出一笔投资时，需要花时间了解各种不同的、可能会面对的潜在风险，我们需要管理这些风险。大多数人根本不了解市场上的风险究竟有多大。如果人们不知道如何辨别和消除这些风险，在投资上迟早会遭受重创。

我曾经参与过很多活动，也担任过各种角色，其中之一就是童子军队长。我和其他队长一起带领童子军进入射击场，向他们示范如何管理、防范风险，有时也会教他们如何开枪射击。我们是如何管理风险的呢？是依靠大量的、严格的不可违背的规则。如果有意外发生，一定是某人违反了这些规则。风险不是没法管理，而是某些人决定不

去管理。

你想想，我们每天在日常生活中需要管理多种不同风险。在高速公路上开车，如果不遵守那些帮助我们管理驾驶风险的交通规则，有可能会对自己的生命造成威胁。这就是为什么当我们高速行驶时，需要遵守一系列的规则来控制风险：集中注意力、谨慎驾驶、系上安全带以及在规定的速度范围内行驶。

驾驶波音747飞机会面临很多显而易见的风险。它的重量超过100万磅，搭乘了许多乘客和机组成员……然而，即便在4万英尺高空，以500英里的时速巡航，我们仍然感到安心。为什么我们会对搭乘飞机感到安心？因为我们知道政府对飞行有严格的安全要求，并且飞行员也受过严格的教育和训练。人们已经考虑到所要面临的各种风险，并且积极主动地进行了管理。

因此，我们不需要通过回避风险来保证我们自己的安全。当然，也不是说我们就可以完全凭借侥幸而将小心谨慎抛诸脑后。我们需要了解所要面临的风险，然后学习如何管理这些风险。这是想要在任何类型的投资中取得成功的关键。

关键点！

可以通过以下三种途径与风险打交道：

尝试回避风险

承担风险

管理风险

接下来让我们了解一下投资者经常遇到的风险类型，以便你对这些风险有所了解，并且搞清楚如何在投资中对这些风险进行控制。

非系统性风险

非系统性风险指的是对个股的价格有影响，但是对整体市场走势没有产生冲击的事件。

举例来说，英国石油公司在墨西哥湾造成了大规模原油泄漏，此事件对其股价产生了快速且剧烈的冲击。英国石油公司股价非常快速地¹从60美元每股跌至30美元每股。但是该事件对整体市场走势的影响微乎其微。原油泄漏事件并没有产生系统性冲击。

当一家公司制造产品时，那些产品总会伴有有可能存在的缺陷。是否应该针对车上的刹车片作出产品召回呢？或者针对某个玩具？或者是其他产品？这种召回事件很可能会影响公司的股价。但是，投资者认为公司的问题不会拖垮整个市场。即便像英国石油公司那么大规模的公司出现的原油泄漏这么重大的事件也不能。它们属于非系统性风险。

理财顾问经常告诉客户，通过分散投资这一手段可以抵御非系统性风险，从而保护客户的投资。因为个股股价可能因为某些非系统性突发事件造成大幅下跌，而分散化投资能够帮助投资者规避由此类个股所产生的风险。这种手法并非完全不可行。但我担心的是，投资者使用了这种分散化投资的方法以后，会认为他们已经管理好了所有可能存在的风险，因此觉得自己可以高枕无忧了。

实际上，他们这么做仅仅针对了一种类型的风险。通过分散化投资，持有不同板块的多种股票，他们实际上将自己暴露在了另一种风险面前——系统性风险。

系统性风险

我们刚刚讲到，大多数投资者认为通过分散化持有多只股票，能够保护他们的投资利益，使他们免于暴露于风险之中。如果一只股票

下跌，其他股票的上涨可以帮助抵消所遭受的亏损。

四柱构筑

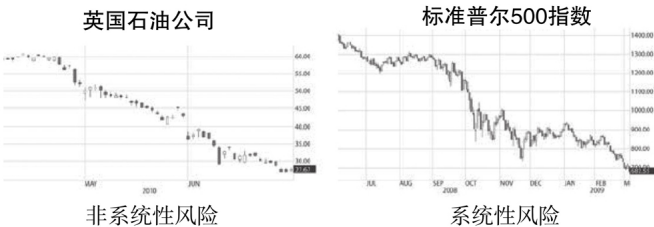


柱之四：风险管理

分散化投资不能使投资者免受系统性风险的影响。

如果仅仅关注非系统性风险，那么就会产生这样一个问题：当整个市场下跌时，你该怎么办？当几乎所有股票价格都呈现跳水走势时，分散化投资策略如何帮助你保护退休金账户里面的资金安全？

这并非仅仅是理论上的可能。在过去的几年里，我们就一直生活在这种情况下。看看下面的图表，观察一下非系统性风险与系统性风险之间存在的差异。



左边的图表是我们先前所谈到的英国石油公司的例子。我们可以看到，在墨西哥湾原油泄漏事件发生后，英国石油公司股价很快就被腰斩。

右边的图表展示了整体市场（以标普500指数为例）在次贷危机中下跌的情形。这次市场下跌是由于对整个市场造成影响的因素所导

致的。这里是想简要地说明：美联储调低利息，因此人们可以更加容易地借到钱。于是，越来越多的人借钱，然后投向房地产或者其他方面。狂热的买盘行为很快就将不动产的价格推至不可思议的高度。没过多久，投资者意识到涨势不可持续，因此后续买盘枯竭。突然间，人们无法支付他们的抵押贷款，也不能够以接近房产的购买价格将其出售。不动产泡沫破灭，抵押贷款市场崩溃，进而影响到整个股票市场以及大部分的国民经济。

在右边的图表中，我们看到标普指数从1400点跌至700点。在不到两年的时间里，一半的市值灰飞烟灭。许多投资者损失了整个账户中资产价值的一半。同样的事情也在2000年科网股泡沫破灭期间发生过。当时，泡沫的破灭将整个股市和国民经济都拖下水。

这就是为什么将其称为系统性风险。随着一些超出投资者掌控的事情的发生，整个市场最终受到影响。如果你在发生系统性风险期间进入市场投资，不管你如何分散自己的投资，你持有的大多数股票最终都会亏损累累。

提醒一下，这就是为什么在本书的开头我们就开始关注这方面——仔细做好我们的基本面分析。基本面分析是我们最好的工具之一，它能够识别出系统性风险的严重程度。通过基本面分析，我们可以看到政府大量印刷钞票或者政府财务报表的状况。一旦我们想要投资股票时，就能够利用这些信息来帮助自身衡量所要面临的风险程度。记住，即便是基本面很优秀的股票，在面对系统性风险时也很脆弱。

关键点！

主权国家的债务会增加系统性风险。

在日本，日经指数从1984年到2012年间总共下跌了14%。即便

拥有丰田、索尼以及其他知名公司的股票，日本股市在将近30年的时间里也还是下跌的。这对于日本投资者来说可不是什么好消息，毕竟他们的退休金账户还在指望股市的表现，盼望着获得不错的回报。

欧洲国家正在债务泥沼中挣扎，并且正在尝试实施财政紧缩政策，以便使他们的经济重回正轨。在美国，债务与GDP占比逐渐失控。对这些经济体进行投资所面临的风险显著上升。我们正在观察系统性风险，投资者应该对这些方面有所了解，以便控制风险。我们可不想遭受损失。

购买力风险

购买力风险是一个简单的概念，它与你所在国家的货币紧密相连。如果你所在国家的货币贬值，那么持有这些货币将会使自己面临怎样的风险呢？

如果你今天将1美元存入银行，1年之后，这1美元还具有同样的价值吗？从面值来看，因为没有收到任何利息，你可能会觉得失望，但是考虑到你仍然有1美元，所以你可能不会太在意。然而，考虑到你可能想要购买某些商品，而那些商品的价格正在逐渐上涨，在这1年的时间里面，你的1美元所具有的价值真的毫无变化吗？

举个例子，假设就在上面例子中谈到的那个1年里，在那1年的开头，汽油价格是每加仑1美元，但是1年后涨到每加仑10美元，这对于你所持有的现金来说意味着什么？在这段时间里面，你实际上丧失了大量的购买力。这就是我们所说的购买力风险。

当考虑经济体运行状态时，我们看到自己手中持有的货币发生贬值了吗？我们应该持有现金呢，还是采用其他能够更好地保值的投资形式呢？

其他需要考虑的风险

我们关注了一些股票投资者经常会遇到的主要风险，但是投资者所要面对的风险远不止这些。在进行一笔具体的投资之前，你需要做好功课，进而了解到前方可能遭遇的种种风险。这些风险包括淘汰风险、地缘风险、利率风险、政治风险、寿命风险、法律风险……这些风险的名称本身就能让你大概了解前方可能存在哪些危险。但是通过接受正确的财商教育，你就能够成功地规避或管理这些风险。

控制你的风险

我们曾经谈到过，大多数投资者在做出投资以后，会祈祷走势能如自己所愿，还记得这一点吗？这不是投资，这是希望。当你满怀希望地投入自己的钱时，你这不是在投资，你是在赌博。

关键点！

“希望”= 没有采取控制手段

“我希望失业率可以改善”

“我希望股价能够涨回来”

“我希望能够退休”

“我希望市场好转”

生命中充满了许多我们不能够控制的事情。我们不能控制市场或者股票的方向；我们不能控制自然灾害——日本的海啸、墨西哥的地震、新奥尔良的卡特里娜飓风；我们不能控制那些发生在未来的事件

的结果——业绩报告或者美国食品药品监督管理局对新药的批准与否；作为个体，我们肯定无法控制属于主权国家的事务，例如债务和财政政策。

如果你持有共同基金，所有这些事情都会对你造成影响，然而你却对此无能为力。你承担了许多风险，押注于一个长期的分散化投资组合上，并且希望船到桥头自然直，最终所有的事情都能够很好地得以解决，未来的前景也非常乐观。即便你的财务报表看上去并不如你设想得那么乐观，可是你仍然继续充满希望。

另一方面，生命中也有很多我们可以控制的事情。

■你不能控制天气，但是你可以选择将房屋建造在一处可以免遭飓风、洪水以及龙卷风危害的地方。

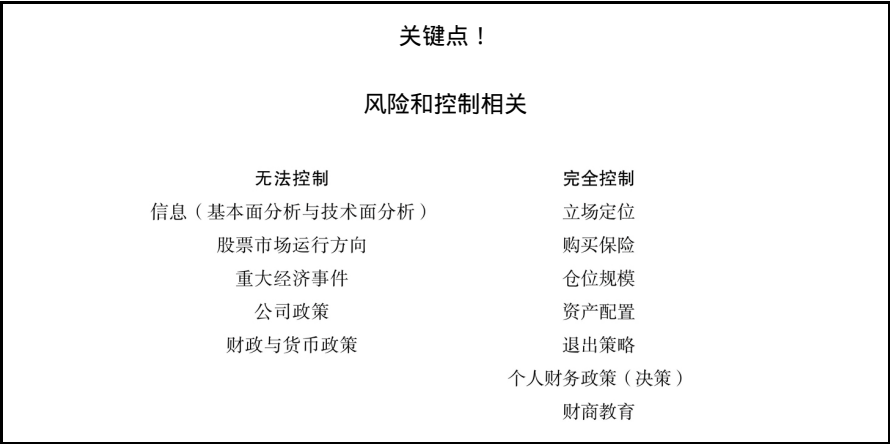
■你不能控制市场的波动起伏，但是你可以决定自己在市场上所采取的立场。

■你不能控制自己的房屋是否遭遇火灾，但是你可以通过采取预防措施尽量减小发生火灾的可能性，而且还可以决定是否为房屋购买财产险。

保险

当我们拥有对自身来说很重要的东西，比如房屋、汽车以及投资时，保护它们的最佳方式之一就是购买保险。就算采取了预防措施，意外还是时有发生。虽然我们希望房屋不会发生火灾，但是万一运气不好，这种意外还是有发生的可能。然而，如果我们为房屋购买了保险，至少我们不会遭受损失或将损失降低。虽然会有些不便，但是至少我们在数月后可以回到一栋新修建的房屋里面。当我们为自己的投

资购买保险时，我们便不会为可能发生的意外感到担心。我们可以控制形势，与单纯的希望和祈祷相比，这更能让投资者感到安心。



通过上述手段，专业投资者在任何情况下都能够积累财富。他们期待着最好的结果，同时也为最坏的结果做好了准备。因为他们不能控制市场的方向，所以他们通过对冲给自己的投资上了一份保险。



每当遇到无法控制的事物时，通常你可以使用保险。你不能控制卡特里娜飓风，但是可以为自己的房屋购买保险；你不能控制海啸，但是可以为自己的公司购买保险；你不能控制市场崩溃与否，但是可

以通过对冲的手段为自己的资产组合购买保险。这是一个天大的秘密！如果遇到不能控制的事物，你就需要采用对冲手段来购买保险。你不能干预国家政策，但是却可以控制个人财政政策（决策）。如果你只是想赌博，那就去拉斯维加斯，而且押注的金额绝对不要超出你准备输掉的金额。赌博是娱乐，但它绝不是投资。

退出

另外一个管理投资风险的方法是准备好退出策略。这是一个预先制订好的计划，当股价运行到一定价位时，实施卖出股票的策略。因为其他资产类别（比如不动产）不具备像股票市场一样的流动性，所以这种策略很难运用在其他资产类别上。甚至某些种类的纸资产也因为缺乏流动性，导致此策略实施起来比较困难。然而，对于多数大公司来说，他们的股票交投活跃，因此退出策略可以作为一种切实可行的风险管理工具来使用。

四柱构筑



柱之四：风险管理

退出策略（当股价触及一定水准时，马上卖出股票的计划）是一个强大的风险管理工具。

在进行某笔股票交易之前，你可以设定一个价格，一旦股价触及该设定价格，交易自动退出。如果股价表现不佳，你不想长期持有某只股票，于是，你想尽快脱手以减小损失。这是持有股票的好处之

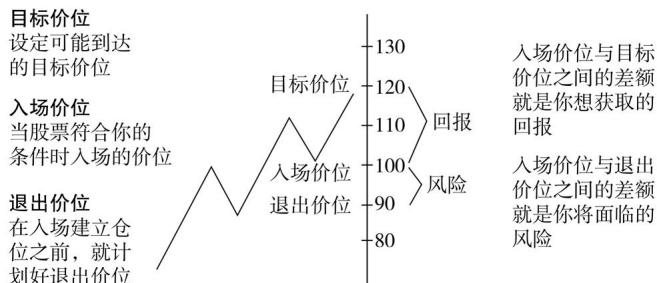
一：如果你对某笔交易不满意，只需轻点一下按钮，马上就可以结束并退出交易。实际上，大多数退出策略都可以以程序的形式运行在你的电脑里面，使你能够给经纪商提供精确的指令。这些指令可以非常具体和详细，通过许多由“如果……就”语句组成的程序来帮你自动完成策略，你就可以从成天守在电脑前紧盯行情的行为中解脱出来，尽情享受自己的生活。

最优秀的投资者是那些接受过最好的财商教育的人，对此我丝毫不觉得奇怪。当你知道如何为几乎所有可能的情形制订应对计划时，就可以随心所欲地对计划作出调整和规划。所有投资者都需要做出决定：是在一无所知的情况下投资，还是先接受财商教育然后再进行投资？这是你所要面对的选择。你打算什么也不做，继续保持一无所知的状态？这确实是一种选择。只不过，相信我，这是所有选择中最危险的一种。

不管你是对现金流投资还是对资本利得投资感兴趣，对于自己能够利用的各种不同风险管理策略都应具备一定的理解，这将是明智的行为。你肯定会感到吃惊，即便只是对于对冲以及退出策略有所了解，已经使你遥遥领先于那些投资新手。但谈到风险管理时，还有更多让人兴奋的地方。

风险回报率

在对技术面分析的学习中，我们学到了一点东西，那就是关于如何通过行情图观察股价走势，以便使我们能够设定目标价位、入场价位以及退出价位。为了帮助我们评估各种交易所具有的不同的潜在吸引力，我们可以使用这些目标价位、入场价位以及退出价位作为一种衡量的手段。我们将这一衡量手段称之为“风险回报率”。



·**回报** = 你期望从交易中获得利润的数额。这通常是你在一笔正在进行的交易中期望股价所能达到的目标价位与入场价位之间的差额。

·**风险** = 你在一笔交易中做好准备承受亏损的数额。这通常是当你进入一笔交易前预设的退出价位与入场价位之间的差额。

关键点！

了解任何一笔投资所具有的最大风险是多少，这一点至关重要。

我们所说的风险回报率是指预期盈利数额与预期亏损数额之间的比率。

所持有股票的全部价值就是你将面临的最大风险。

下面我们以数学公式的形式列出了风险回报率的计算方式：

风险回报率 = 预期盈利:预期亏损

举例来说，我们考虑买入某只股票，当前价位在10美元每股。在进行了技术面分析之后，我们认为，12美元每股的目标价位还是有可能达到的。关于风险方面，我们知道股价在到达目标价位之前可能会存在轻微的下落，因此我们将止损点放在9美元每股的价位上，从而留出了1美元的波动空间。在这种情形下，我们的风险回报率就是：

$$(12\text{美元}-10\text{美元}) : (10\text{美元}-9\text{美元}) = 2:1$$

换句话说，我们认为这笔交易的潜在获利是潜在亏损的两倍。

但是，如果与其他潜在的股票买入机会相比，对我们又意味着什么呢？

当你用同样的方法分析其他潜在的股票交易机会时，通过风险回报率，你可以快速地进行比较。股票投资者为了获取资本利得可以设定自己的条件，比如，每承担1美元的潜在亏损，至少需要2美元的潜在获利，这样的交易才能考虑。这样做的目的是，如果投资者进行了10笔交易，其中半数盈利，因为风险回报率的关系，投资者总体来说还是能够获利。

对于期权交易者来说，因为期权交易存在杠杆效应的因素，所以这个比率的意义要小得多。

对于现金流投资者来说，这个比率是他们收到的现金流数额与为了获取产生现金流的资产而付出的数额之间的比率。

对于风险回报率，没有一个适合所有情况的数字可供参考。每个投资者都需要根据自己对风险承受能力的不同以及其他因素（年龄、投资目标等）计算出适合自己的数字。风险回报率是因人而异的。

退出策略

你可能会问道：“为什么需要退出策略？直接买入股票并且持股待涨不是很好吗？”这就是我们中大多数人的想法：聪明的投资就是买入并长线持有。如同我以前讲到的关于控制与风险管理的话题，你既不能参与公司的管理事务，又不能左右股价的变动，因此在如何投资某家公司这件事情上，你需要相当慎重。

举例来说，看看下面的列表，这是近来一些遭遇破产的大公司的

名单。这只是名单中很小的一部分，但是我们可以看到：他们的损失加起来超过1.6万亿美元。这些不是美联储滥发的钞票，而是像你我一样的投资者实际承担的损失。对于为什么每次你参与投资时都需要制订退出策略，这张表给出了最好的理由。

重大破产事件

雷曼兄弟6910亿美元

华盛顿互惠银行3279亿美元

世通1039亿美元

通用汽车910亿美元

CIT 710亿美元

安然655亿美元

Conseco 610亿美元

克莱斯勒390亿美元

太平洋燃气电力公司361亿美元

德士古349亿美元

环球电讯301亿美元

朗讯科技260亿美元

联合航空251亿美元

就算其中一些公司通过重组得以继续生存，但股东还是要承担亏损。

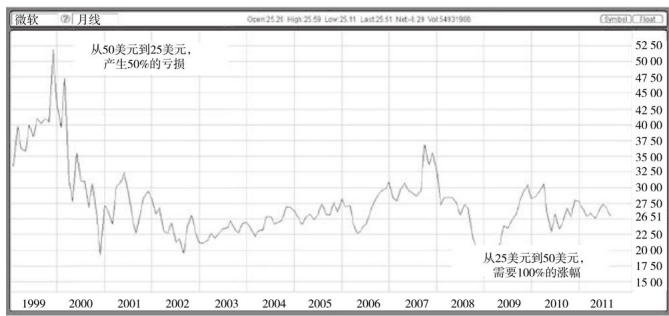
一旦投资账户产生重大亏损，你需要花费很长时间才能恢复元气，而拥有良好的退出策略可以让你避免此类亏损。无论那些投资者

有没有意识到，信奉买入并持有的策略使他们不论行情涨跌都持有股票。他们希望从长期发展来看，所有事情的发展都会如他们所愿。

让我来给你做一个简单的说明，证明这种想法对你的长期成功目标非常不利。假设你持有某只股票，现在的股价是100美元每股。如果发生了某些不可预期的事情，比如英国石油公司的墨西哥湾石油钻井平台泄露事件，股价一夜之间就会被腰斩。突然之间，你在股票里面的全部财富损失一半。为了恢复到原先的水平，股价需要翻番——100%的涨幅也只是恢复到先前的水平上。对于一只年涨幅在6%~7%的股票来说，你需要花上很长一段时间。

这不是一种牵强的情形。让我们看看2000年科网股泡沫破灭时，微软公司股价的变化情形。在那段时期里，微软股价最初交投在51美元至52美元附近。到了2001年，其股价已经跌至25美元附近。对于长期持有该股的投资者来说，这意味着已产生了一半的亏损。现在，需要100%的涨幅才能恢复到先前的水平上。

为什么我们需要退出策略而不是买入并长期持有？



如同我们所看到的，股价的下跌比上涨要快而且容易很多。这就是为什么我们需要一个明智的退出策略，它可以使我们在遭受重大亏损以前退出。然后，我们可以更好地明确自己的定位，当股价重新上涨时再从中获利。聪明的投资者可以利用这一点让自己的利润持续上升。

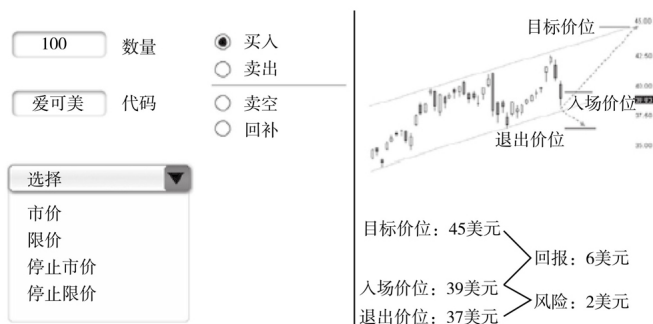
输入保护性交易指令

现在，你能够看到，买入并持有对你的财富增长并不是万无一失的方法，那么怎样才能保护自己免受危险的价格下跌所产生的影响呢？怎样才能将自己的利润锁定以达到最大的成功呢？实际上，当你下单时，可以非常便捷地在交易中加入这些安全因素。依靠当今电脑化的交易流程，你只需了解相应术语，然后在你的软件里面输入对应的数值即可。

我将通过一个简单的交易（爱可美）来向你说明如何做到这些。在下页图表中的右边，我们看到，45美元每股的目标价位是比较现实的。当前，爱可美稍微下跌了一点，但是我们觉得跌幅有限。我们在38.83美元每股的当前成交价格下方一点的位置画了一条支撑线，然后耐心等待1~2个交易日，让价格从该支撑水平上反弹，然后恢复上涨趋势。如果支撑线被击穿，我们就不参与交易。因此，我们会一直等待，直到股票价格上涨触及39美元每股时，才在该价位入场。

如果该股走势符合预期，我们就在股价上涨途中，以39美元每股的价位建立多头仓位。我们需要认识到，走势随时可能逆转并转为下跌。因此，我们在支撑线下方一点点的37美元的价位上设置我们的退出价位。如果该退出价位被触及，我们将会在此交易中损失2美元。但是，我们同时也回避了股价下跌所带来的更多风险。在这次假设的交易情形中，我们可能获得的潜在回报是6美元，而潜在亏损是2美元。值得你考虑的最低风险回报率是2:1。而本交易的风险回报率是3:1，我们所面临的形势不错。

入场指令



对于我们的交易来说，我们想将入场价位设置为39美元，而退出价位设置为37美元。

左边是某个经纪商的下单页面。每个经纪商的页面看起来会有些许的不同，但是这些页面的组成都是一样的。通过在线下单表格的帮助，你可以将订单指令传给经纪商。你可以下达建立仓位或者结清仓位的指令。在我们的例子中，你将要买入100股爱可美的股票。这是一个建立多头仓位的入场指令。

经纪商允许你详细描述自己想要建立的仓位。你将会看到，当输入指令时，你可以随心所欲地对指令进行调整。在发出指令时，通常情况下你至少有以下4种指令类型可供选择。

市价指令：交易将会以当前的市场价格立即执行，如果你是在非交易时段下达指令，则以市场开盘价格成交。但是，我们有具体的入场点位，因此我们不使用市价指令。实际上，因为我需要放弃很多对自己交易方面的控制，所以我很少使用市价指令。很显然，在大多数情况下，这不是一个好主意。

限价指令：许多人都会在这方面犯错误。如果我在这里填入39美元，我是说我想以39美元或某个更高的价位买入。但是我不想以40美元或者41美元买入，因为这样做会影响我的风险回报率。我想刚好在39美元的价位入场。

我可以说，我想以39美元或者更低的价位买入，但是这样也许会让我过早入场。现在的价格是38.83美元，所以当股价下跌时，指令马上会被执行。而我并不想自动买入一只处在下跌过程中的股票。这是大多数人在下达指此令时会犯的一个常见错误。他们认为自己非常聪明，能够抓住机会以更便宜的价格入场。但是，他们是在股价向错误的方向运行时入场的。

而我想要股价上涨。

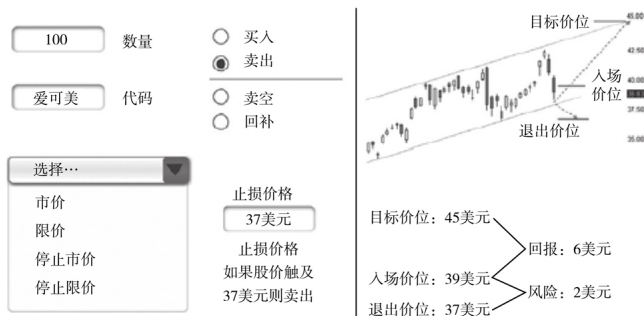
停止市价指令：接下来我们可以选择的是停止市价指令。这是一个有趣的指令类型。这个选项会让页面上出现一个窗口，让你输入停止价格。这意味着：“等着，然后什么也不做，直到价格到达39美元。”我觉得这么说会让你感到困惑，因为指令会在股价触及39美元时被触发。但是，股价触及39美元之后，可能会到达39.05美元，或者38.06美元。而一旦股价触及39美元，就算股价接下来下跌或者向上跳空，指令也会被触发。我同样很少使用这类指令。

停止限价指令：当要下单时，为了得到非常精确的控制，我经常使用的是停止限价。这种类型的指令需要你输入两个价格：停止价格和限制价格。我想发出一个指令，当股价到达39美元时买入，但是我想将买入价格限制在39美元或某个更高的价位，因此当股价突然跳空到41美元时（此时入场会降低我的风险回报率），指令不会被触发。而一旦指令被触发，我随之入场，因此需要一个退出指令来限制我的损失规模以及管理风险。控制住风险，限制住损失，就是这种类型指令的特点。

通过实践，你能够得心应手地使用这些指令。

对于退出指令，你可以下达一个市价止损指令，如果股价触及37美元，这个指令会卖出股票。因此，停止限价是非常具体的点位，我可以用来入场，而市价止损起的是安全逃生的作用。

退出指令



保护性看跌期权

股价有可能“跳过”你的退出价位吗？绝对有可能。在公布盈利或者有重大消息（比如某家制药公司没有获得美国食品药品监督管理局的新药批准）公布时很有可能发生这种情况。在这种情形下，你接受的期权教育显得很有价值。

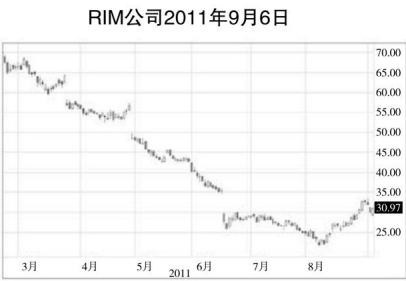
现在，你知道如何利用期权产生现金流。对于一些认真的投资者来说，期权同样可以作为保险，起到保护他们投资仓位的作用。举例来说，如果你投资了某家公司的股票，而该公司的股价波动性非常大，如果股价的大幅变动方向对你不利，在这种情形下拥有一份保险能够保护你的投资。

关于此类股票，我们可以举出一个很好的例子——Research In Motion (RIM)。该公司制造黑莓手机和其他电子设备，并提供相关服务。这个个股有跳空的传统。也就是说，它的股价会突然出现大幅变动，从而在行情图上留下一个缺口。投资者经常能够在披露盈利相关信息的日子看到这种现象。如果你持有某个属于此类股票的多头仓位，并且设定了止损保护，那么当股价直接跳空越过你的止损价位时，会是怎样的情形？假设你设定的止损价位在34.50美元，但是跳

空的发生意味着你的止损被触发在一个非常低的价格上——29.50美元（跳空发生后的下一个成交价格）。突然间，你面临了一个意料之外的亏损。

到期	代号	最新 价	买价	卖价	净溢 价
081112.00	0 卖单 11122.00	0.78	0.78	0.60	-0.07
081123.00	0 卖单 11123.00	0.74	0.73	0.75	-0.11
081124.00	0 卖单 11124.00	0.61	0.61	0.93	-0.20
081125.00	0 卖单 11125.00	1.12	1.12	1.14	-0.19
081126.00	0 卖单 11126.00	1.27	1.27	1.29	-0.27
081127.00	0 卖单 11127.00	1.32	1.66	1.69	-0.36
081128.00	0 卖单 11128.00	2.41	2.60	2.63	-0.22
081129.00	0 卖单 11129.00	3.70	3.70	3.43	-0.26
081130.00	0 卖单 11130.00	2.43	2.85	2.86	-0.27
081131.00	0 卖单 11131.00	3.24	3.24	3.42	-0.18
081132.00	0 卖单 11132.00	3.45	3.85	3.90	-0.25
081133.00	0 卖单 11133.00	5.45	4.10	4.25	-0.10
081134.00	0 卖单 11134.00	4.40	4.40	4.55	-0.40
081135.00	0 卖单 11135.00	5.40	5.30	5.20	-0.07
081136.00	0 卖单 11136.00	5.75	5.60	5.05	-0.40
081137.00	0 卖单 11137.00	7.45	7.50	7.40	0.20

花费3.40美元获得在截至到期日（2011年10月）为止以31美元每股卖出RIM公司股票的选择权



在这种情形下，为了保护我们的投资，我们可以买入股票的保护性看跌期权，给投资上一份保险，直到盈利公布为止。我们可以和另一个人订立一份协议，此人同意在特定的一段时间内以特定的执行价格买入股票，而我们则拥有卖出股票的选择权。

四柱构筑



柱之四：风险管理

保护性看跌期权是某人同意在某一特定时间段内以特定的执行价格买入股票的一种合约。针对你所持有的股票价格发生下跌的情形，这是一种有效的保护手段。

下图的左边是RIM公司股票的10月期权链。假设，现在是9月4日，因此，在10月到期日来临前，我们还有大约5个星期的时间。我们看到，看跌期权的卖出价是3.40美元，这意味着，花费3.40美元的期权费，我们就能够在接下来的5周时间里给价值30美元的股票上一

份保险。保险费用占到了股价的10%，它让这份保险看起来十分昂贵。但是，高于正常的期权价格是由于RIM公司股价频繁跳空所导致。



我们购买了执行价格为31美元的看跌期权之后，如果股价向下跳空到26美元，我们会面对怎样的情形？保护性看跌期权可以保证我们能够以31美元的价格卖出股票。在期权的存续期内，即便股价跌至0，我们仍然能够以31美元的价格卖出。

果然，RIM公司的股价再次下跌。在10月份期权到期日来临前，股价已经跌到了20美元下方。看跌期权确实帮助我们降低了风险。

针对个股和市场的极端波动，保护性看跌期权确实是一种非常有效的保护手段。很多像RIM公司这样股价曾经高高在上、超过100美元的股票，最后都跌至以个位数的价格成交。剧烈的下跌给许多投资者带来了惨重的损失，然而某些精于此道的投资者利用保险和对冲成功地转移了此类崩盘风险。

对冲如何拯救了马克·库班的财富

在将自己的公司作价57亿美元以换股的形式卖给雅虎之后，马克·库班（Mark Cuban）成为了又一位互联网领域的亿万富翁。听起来就像童话般的结局，是不是？不久之后，科网股泡沫破灭，市场崩

溃。短短5个月时间里，雅虎股价下跌了90%。

科网股泡沫破灭中的雅虎股价



从上面的行情图中可以看到，大量的财富是如何被消灭掉的。马克·库班也损失了所有的财富吗？没有，他针对这种情形使用了对冲的手段。这种用来保护自己的简单手段让他看上去就像一个天才。

主持人史蒂夫·克罗夫特（Steve Kroft）在《60分钟》节目中对库班进行了采访。克罗夫特说道：“你拥有一家价值1500万美元的公司，一年以后，公司作价57亿美元以换股的形式被卖掉。”那是非常酷的一天。在科网股泡沫期间，他拿自己价值1500万美元的公司换来了价值57亿美元的股票。注意，这不是现金交易，而是以股票支付的形式完成的交易。

库班笑着说道：“兄弟，现在想起这件事，我还是和当时一样感到震惊。”他深受此事震动，但是并没有因此停止思考。克罗夫特说道：“超过300名雇员也成为百万富翁——至少账面上看起来如此。但是库班觉得互联网泡沫即将破灭，因此他做出了精明的举动。他通过对冲策略锁定自己的利润，开始脱手雅虎的股票。库班说道：‘我的投资已经处在保护状态下，而且我还另外买入了一些。’”

脱手意味着他卖掉了自己的股票，如同你知道的那样，对冲意味着他给自己的亏损上了保险。库班很可能买入了看跌期权或者一些其

他的对冲工具。看跌期权给了库班选择权，即便股价跌到几乎一文不值，他还是能够以高价卖出。当雅虎股价不断下跌时，马克·库班还是能够用过去的高价出售股票。

注意库班的言语：“我的投资已经处在保护状态下，而且我还另外买入了一些。”因此，他不但用期权对自己的全部持股进行了对冲保护，很显然，根据他自己的说法，库班还买入了额外数量的期权，以至于投保的股票价值超过了实际持有的价值。你能够为自己的房屋购买超出实际价值的保险吗？如果你愿意付保费，当然可以。从库班的言谈中，看来他是购买了过量的保险，他实际上从雅虎的螺旋式下跌中赚到非常多的钱。

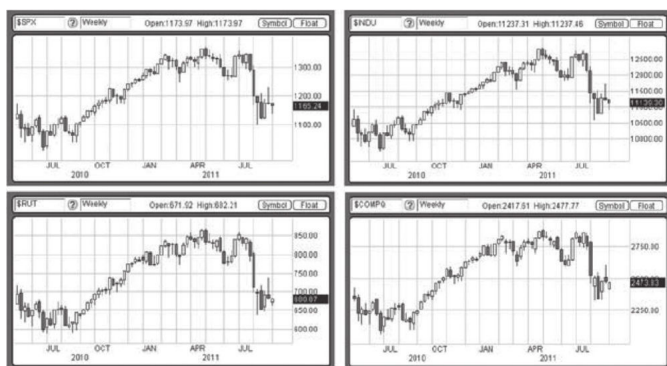
记住，对冲就是为你的投资购买保险。当你拥有保险时，不管发生什么事情，都会使你看上去像一个天才。如果雅虎的股价上涨，因为库班卖掉了公司，换回了股票，所以他是一个天才。而当雅虎股价下跌时，因为库班提前做好了准备，由此对冲了全部的风险，他依然看起来是一个天才。

这是一个极佳的例子，它说明好的风险管理让投资者看起来非常聪明，但是我想到了事情的另一面。如果马克·库班没有针对那些股票进行对冲，那么他看上去就是一个蠢货。想想看，多少人没有给他们的投资准备任何形式的保险，因而当市场崩溃时，他们在财务上遭受了惩罚。如同遭受火灾的房屋一样，市场也可能跌得面目全非。如果你是个精明的人，你就会购买保险。不是只有天才才能做到，这只是常识。

对于想要产生现金流和保护资产的投资者来说，购买期权是一种极为有用的手段。通过这种手段，我们能够对自己的投资进行非常具体的控制，而这些是“买入并持有”的投资所不能够提供的。另外，对于几乎所有股票投资可能会遭遇的情形，期权都能够提供有效保护。

相关性资产

一些人觉得自己的投资很安全，因为他们持有许多不同的股票和共同基金。但是，当你和理财顾问一起查看自己持有的这些共同基金的行情图时，也许会感到意外：许多共同基金的走势基本上完全一致。这是所谓的“分散化投资”给你上的最好的一课。许多人购买各种不同的基金，自以为很安全。换句话说，如果这些基金都和整体市场走势相关，那么他们的走势经常步调一致。



看看上面的图表，感受一下“相关性”意味着什么吧。一些人相信他们分散了自己的风险，但他们经常发现所持有共同基金的表现与自己直接投资这些个别的指数没什么太大的不同。如你所见，因为这些指数反映整体市场走势，所以它们彼此走势一致。

每笔交易具体看起来也许稍微有所不同，因为他们有不同的价格水准，执行价格和期权费也不尽相同。但是它们彼此间都相互关联、步调一致、同涨同跌。在不知不觉中买入了相关性资产的投资者会面临很大的风险。

相关性资产使我们丧失了对它们进行彼此间对冲的机会。这就是为什么我们关于系统性风险与非系统性风险的讨论非常重要。如果你所谓的“分散化投资”都集中在持有相关性的资产上，那么你将面临

很强的系统性风险。

负相关性资产

现在，让我们看看下面这两个新的行情图：标准普尔100指数以及VXX（芝加哥期权交易所波动性指数交易所交易基金）。VXX是芝加哥期权交易所波动性指数（VIX）的短期反映。注意：这两个行情图的走势完全相反。当标准普尔100指数上涨时，VXX下跌；当标准普尔100指数下跌时，VXX上涨。这就是两个负相关性资产的明显例子。在对它们进行投资之前，我们还需要进行更深入的调查。但是，通过这种反差强烈的对比，可以帮助我们理解非相关性的概念。



我绝不会指望从买入VXX并建立多头仓位的行为中获利，如同我不会希望从自己的机动车保险中赚钱一样。有时，一些投资者仅仅将它作为一种投资保险。很久以前，当市场开始下跌时，我持有标普的仓位。我的分析指出，市场很有可能处于震荡走势，但是我担心市场可能变得更加不稳定，因此我决定保护自己的投资。我知道VXX与标普指数负相关，因此，我决定使用VXX作为对冲的手段。

事情是这样的：当标普指数下跌时，我遭受了一定的损失。但是，作为对冲的手段，我持有的VXX飙升。标普指数下跌了20%，而VXX翻番。在这种情形下，我既给自己的投资上了保险，对冲了风险；同时，利用与主要投资非相关的资产，我也为自己赚取了不错的利润。



现在，让我们看看上面的两对行情图。它们的走势刚好彼此颠倒。左上角是道琼斯工业平均指数 (DIA)，左下角是道琼斯工业平均指数做空基金 (DOG)，其走势与道琼斯工业平均指数完全相反。

右上角是道琼斯金融指数基金 (IYF)，右下角是与之负相关的德雷克森三倍做空金融股指基金 (Direxion Daily Financial Bear 3X Shares, FAZ)。

现在好了，你可以购买不太昂贵的FAZ看涨期权，从而得到更多的杠杆倍数。如果IYF急剧下跌，你知道，FAZ会一飞冲天，而且，看涨期权为你提供了大量的杠杆倍数。

在我自己的投资里，我继续使用非相关性资产来管理风险。一种资产下跌，但是另一种上涨。交易非相关性资产能够让你在一定程度上进行风险管理。而通过保护性期权，你可以在此基础上为自己的交易增加另一重风险管理措施。

搭配投资

当人们购买一处房产时，基本上会产生其他的开销。他们会搭配购买房屋保险。不给房屋上火灾保险是愚蠢的做法。就算发生火灾的机会很小，但是仍然超出了房主的控制，而且火灾一旦发生，则损失惨重。因此，有必要为了保护任何有价值的东西而进行对冲。几乎所有人都需要面对此类事情。但是，在股票市场上，很少有人使用对冲手段。大多数投资者做出投资以后，没有为他们的投资加上保护措施。

关键点！

考虑搭配投资

当投资者建立了一个仓位作为主要投资后，作为保护手段，投资者应再建立一个规模较小的杠杆仓位来对冲自己的主要投资。

当大多数人将购买保险视作保护他们房产权益的常见做法时，几乎没有人会针对他们的401(k)养老金计划或者个人退休账户进行对冲。然而，在接下来的5年里，你的退休金账户很可能会出现問題。

仓位规模

赌场很聪明。他们从赌客那里赚取大量的利润。赌场的这一行为是建立在控制风险基础之上的。我们可以从他们控制风险的手段中学到很多。以下是其中的关键两点：

■赌场严格限制了单次赌博可能损失的最大数目（赌桌注码上限）；

■赌场赢的钱比输掉的多出很多（数学概率）。

赌场需要当心的一件事是大额赌注。想象一下，你正在“黑杰克21点”的牌桌上，这时，来了一位新的客人，押上了很大的赌注。他投注了数百万美元，接下来，他获得了幸运之神的眷顾，在赢得了大量金钱之后，一走了之……

赌场绝对不允许出现这种情况。他们需要限制自己输掉的金额，因此他们需要对赌客的行为进行限制。通过赌桌注码上限，赌场让客人在一段时间内将资金分散在一系列较小的赌注上（赌场有层出不穷的手段可以控制赌徒的行为）。这样，数学概率就会变得对赌场一方有利。这就是为什么所有赌场都有赌桌注码上限，以此来限制每次下注的金额。赌场知道最终他们会赚钱，只要他们限制了每手可能输掉的数额，剩下的就交给数学概率了。

赌场可能面临赌客尝试加倍下注策略的风险，而赌桌注码上限则帮助赌场有效地管理了这种风险。我们假设，赌客下注后输掉了5美元。接下来他将赌注增加到10美元，如果赢了，就能赚到5美元。如果输了，则输掉的钱总共有15美元。接下来将赌注增加到30美元，如果赢了，则赚取15美元……只要这些家伙持续地将赌注加倍，100美元、500美元、1000美元、2000美元……他们只要不停地增加赌注，迟早会有赢的一次，这时，他们就能够拿回全部输掉的钱，而且还能赚——除非有赌桌注码上限的限制。

我们可以使用同样的策略来限制单笔交易中可能亏损的最大数额。这称之为“仓位规模”。如果你决定任何一笔交易所冒的风险都不能超过全部本金的1%，那么看看我们先前学到过的风险回报率，然后相应调整交易的股票数量。

概率的力量

在现实中，赌场的赌局更多依靠数学，而不是运气。实际上，赌场完全不依靠运气。轮盘赌就是一个很好的例子。这种赌博方式有一个输赢比数。轮盘上的间隔分别对应18个红色格子，18个黑色格子以及2个绿色格子。总的来说，赌场具有绝对性优势。

- 下注黑色，赌客的输赢比数是20:18；
- 下注红色，赌客的输赢比数是20:18；
- 下注绿色，赌客的输赢比数是36:2。

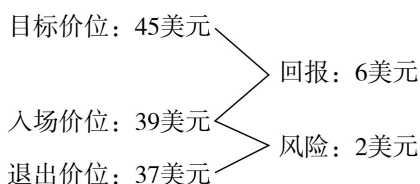
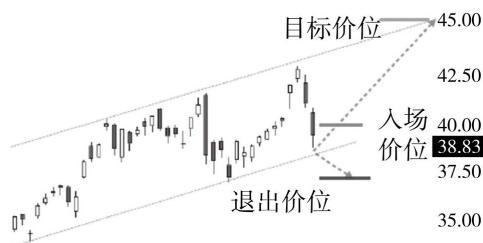
即便赌场具有相当的优势，还是会输掉一些钱，但是赌场赢回去的钱远多过输掉的。现在，赌场还加上了赌桌注码上限这项规定。通过仔细分析和控制这些数字，他们拥有了概率上的优势——对于赌场来说，这就意味着盈利。

因此，为什么不能在交易上采用同样的手段呢？为什么不设一个交易上限呢？为什么不设置一个对自己有利的输赢比数呢？

你在交易中也能够使用这些手法。怎样才能增加自己的赢面？随着你在基本面分析、技术面分析以及持续教育TM方面日益提高的实践能力，研究行情图，跟随趋势交易，学会判断大概率事件，你就能够在交易中提高自己的胜率。

怎样限制亏损？股市里的赌桌注码上限称之为“仓位规模”。

假设你的账户内有100000美元，你决定每次交易最多承受1%的风险。当然你也可以承受2%或者0.5%的风险，但是现在，让我们用1%来举例说明。因此，执行止损后，你的亏损应该限制在1000美元上下，基本相当于你全部账户金额的1%。



你想在39美元的价位上建立一个多头仓位，并且在37美元的价位上设立一个止损。这意味着，你在这笔交易中可能会每股亏损2美元。在控制仓位规模的规则下，你准备承担的最大亏损金额是1000美元。因此，最大仓位规模是500股。这不是说你必须买500股，而是说你不能买入超过500股的数量。在这个限制下，如果股价触及37美元的止损价位，你必须退出交易，那么你的亏损不会超过1000美元。因此，如果股价变动方向对你不利，导致了亏损，你还有99000美元。就像赌桌注码上限让赌场可以持续经营下去一样，你对仓位规模进行的控制也让你得以保存实力，来日再战。

换个角度来说，如果股价触及45美元的目标价位，你就赚进了3000美元。长此以往，你能够超越温饱水平，拥有富足的生活。

因此，你进行了基本面分析及技术面分析，也将交易分散到非相关性资产上面。为了方便讨论，让我们假设你进行了10次交易，也许你获利和亏损的概率各占一半。5次盈利的交易，每次你赚进3000美元；5次亏损的交易，每次你损失1000美元。你可以计算一下结果。

这是一个过分简化的例子，但是它却可以用来说明基本的思路。随着教育程度的加深，以及经验的积累，你成功的概率将会逐渐提

高。通过对仓位规模进行限制，对于任何一次交易，你都只会承担相对于资本金很小比例的风险。

你交易的次数越多，盈亏比越高，回报对风险的比率越高，你亏损的可能性就越小。

风险管理工具箱

基本的风险管理工具箱

扎实的基本面分析及技术面分析技巧

适当的风险回报率

止损指令及退出策略

保护性看跌及看涨期权

反向杠杆资产

非相关性资产

仓位规模

花一点时间去想想，你过去是如何管理风险的，然后与你在本章读到的东西进行比较。回顾一遍这个基本的风险管理工具箱。你能够看到：通过设立一个目标，你就可以计算出期望的回报，并决定为了得到这个回报，你准备承担多少风险。

我们介绍了止损指令的设置。因此，如果交易的发展对你不利，退出指令就会被触发，进而限制你的损失。

我们还介绍了如何利用保护性期权针对可能出现的亏损进行保险，如同为你的房屋购买火险免遭火灾损失一样。你当然希望这些不

好的事情从来都不会发生，然而一旦遇到，保险将使你受到保护。

我们还介绍了如何通过挑选非相关性资产来管理风险。假如你的某一笔交易下跌，所有其他的交易不会跟随下跌。

我们还介绍了仓位规模，让你知道如何基于潜在的亏损以及你在单笔交易中准备承受的亏损占账户资本金的比例来决定交易规模。

这些关乎什么？这些关乎风险控制、风险管理。这些关乎我在本章一开始涉及风险管理这根柱子时所讲到的差异。有两类人，一类人趾高气扬，他们常说：“耶！我买到了一只股票，它一飞冲天啦！”另一类人，他们常说：“我做了一笔投资，结果下跌厉害，你看我是如何将损失减到最低程度的。”

现在你能够领会到下面这句话的含义了吧：成功不是因为幸运，而是因为尽量减小亏损以及控制风险。

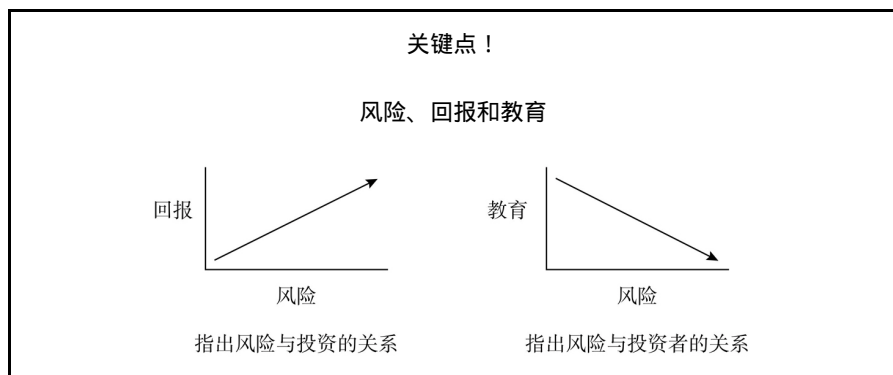
这使我们认识到，教育本身就意味着风险控制。对于如你我一样的学生来说，教育就是我们所做出的最重要的投资。

教育

我在投资行业方面的口头禅之一是，他们经常将投资者排除在投资之外。这勾起了我对成长过程中一些经历的回忆。在第一年的选拔赛上，我就被高中篮球队扫地出门了。我很高，但也很瘦，同时和其他队员缺乏协作。我有一个目标，就是要在大学里打比赛。只有不到1%的运动员能够从事大学体育运动，因此很多人都建议我换一个目标。仅仅因为我成功的概率不足1%，他们就将我排除在了范围之外。他们没有问我是否想要努力成为那个百里挑一的人。看来他们一直认为我对于实现自己的目标没有任何的影响或者控制能力。如果努

力训练，积极追求实现自己的目标，那么概率所起到的作用不值得一提。

这很像在传统视角下人们看待风险与回报的关系。人们从底部让他们感到“安全”的事物开始：现金和国债意味着低风险、低回报的投资。股票，“噢！股票有风险”。期权，“不，我不要丰厚的回报，风险太高了”。人们认为在外汇市场上交易的都是疯子。投资行业拒绝接受一个事实，那就是投资者可以对他们的成功与否产生影响……只需要接受教育。



传统观点认为：借助杠杆获得处于顶部的丰厚回报，你面临的风险程度肯定也很高。

问问你自己：宝马是安全性最高的汽车吗？如果驾驶员醉酒驾驶呢？

就像我说的一样，单凭机动车本身无法判断所面临的风险程度，需要同时考虑驾驶者自身的因素。当然，外汇交易伴随着相当程度的风险。但是，很多购买共同基金的人对系统性风险居然一无所知。在我看来，那些对外汇交易风险有很好的理解，并且接受过一定财商教育、知道如何管理这些风险的人，其拥有富裕生活的可能性要远远大过那些没有受过财商教育、正在跟随共同基金跌宕起伏的人。许多期

权交易者正在从中获得更多的回报，他们知道如何将风险对冲，因此他们也在降低自己所面临的风险。他们知道如何做到这一点。他们接受过财商教育，知道如何管理风险。

对事物不甚明了是风险的主要来源。通过财商教育，你能够有效地管理和控制风险，因此你能够获得高额回报。一旦掌握了基本的风险管理工具，你就做好了准备，可以开始学习更加复杂的风险管理技术，比如Delta中性套期保值等。你掌握的工具越多，能够实现的策略就越多，你拥有的机会也就越多。

本章小结

让我们回顾一下第七章的重点：

1. 面对风险，有三种处理方法。

a. 投资者可以试图回避风险。但现实是，对于投资而言，世上没有哪种投资是绝对安全、毫无风险的。投向个股，需要面对非系统性风险；分散化投资，则需要面对系统性风险。购买房屋同样伴随着多种风险，而要回避这些风险，你可以不购买房屋，但是同时你将会无处容身。

b. 投资者可能仅仅是承受风险。承受风险的人同样可以是赌徒。这些投资者可能在购买房屋时不连带购买房屋火灾保险。

c. 有经验的投资者通常会进行风险管理。如果你购买了房产，同时也会想要购买房屋火灾保险。最好的办法就是对风险进行管理。

2. 主权债务危机增加系统性风险。

如果欧洲主权债务危机以及美国的财政与货币危机继续恶化，很可能不仅仅是波及个别公司，而是影响整个市场以及全球经济。

3. “希望”这一字眼暗示事情超出了我们的掌控。

像“我希望市场情况好转”这样的说法暗示投资者处在一个自己无法掌控的立场上。聪明的投资者会使自己处在一个可以主动调整，而非被动应付的立场上。

4. 风险和控制有关。

更多的控制意味着更少的风险。更少的控制意味着更多的风险。完全没有控制则与赌博无异。

5. 了解任何投资可能面临的最大风险程度，这一点至关重要。

6. 考虑搭配投资。

当投资者建立了一个主要仓位时，同时应建立一个规模很小的杠杆仓位对冲主要仓位所面临的风险。

7. 驾驶员或者投资者会面临不同的风险。

许多传统的理财顾问会依据客户对风险承受能力的不同而给出不同的建议，然后在现金、共同基金和债券上做不同的配置。这是面向投资的方法。我们同样能够从投资风险与投资者教育程度的关系入手，并以此来估算投资者所犯错误的多寡，以及他能否明智定位投资立场。

第八章

接下来做什么



随着你来到了本书的最后一章，我希望你能够意识到自己有多少潜力可以成为一位具备实践能力的投资者。系统性问题的爆发日益临近，今天，普通劳动者试图为退休而投资的举动，很可能在未来会面临糟糕的局面，而且前景愈发黯淡。如果人们没有机会学习并且采取行动逐步控制自己未来的财务，那么“为自己的未来投资”这个话题确实会变得非常悲观。

好消息是，有很多你可以做到以及学到的东西。我希望本书中众多的概念、技巧、词汇以及原则可以帮你打下一个坚实的基础，使你能够在投资的道路上继续前进和积累经验。

第一步：目标

在本书一开始，我要你写下自己的目标。

人生目标引出财务目标或者财富目标，而财富目标则引出教育目标。如果我们学习了某些真理，然后让我们的行为与所学保持一致，再加上我们所拥有的纪律和决心，我们就可以拥有任何我们想要的东西。

来到本书的最后一章，你所要迈出的重要的第一步就是：回顾自己的人生目标、财富目标以及教育目标。

强化个人基本面分析这一习惯

你已经知道，基本面分析可以让你从财务报表中发掘信息，以便对某个实体的实力有一个清晰的认识。记住，财务报表是政策的结果。要显著改善一份财务报表，首先需要显著改变政策。

在我的人生中，我努力强化能够带来好结果的行为和政策。和你一样，有时我也会犯错或经历失败。我远不是一个完美的人，因此，当我犯错时，我发现自己必须重新来过，作出调整，然后继续尝试新的方法。

在这些行为和政策中，有一个是你马上可以开始实施的，这就是：以你自己的财务报表为基础进行每周一次的个人基本面分析。伴随着这一行动的开始，对于基本面分析如何在所有层面上起作用这方面，你会逐渐加深理解，并形成更好的个人政策（决策），进而带来自己所期望的结果。

四柱构筑



以自己的财务报表为基础，进行每周一次的个人基本面分析。

我强烈推荐你玩一下财商教育棋盘游戏《富爸爸现金流》，你能够从游戏中获得乐趣。这是一个不可思议的模拟游戏，在帮助你学习个人基本面分析方面，它比你读到的任何书籍都有着更为出色的效果。

在持续教育™之路上继续前进

现在，你已经熟悉了所有有关投资的四根柱子，是时候来重新评估一下自己在持续教育™上所处的阶段，看看你已经抵达什么位置了，同时也看看自己还想走多远。花点时间，思考一下你在每一根柱

子上都学到了哪些东西。每次只思考一根，针对每一根柱子，分别看看自己在持续教育™上的位置。

持续教育™



一无所知 → 有所觉悟 → 理论水平 → 实践能力

举例来说，在基本的主权国家基本面分析方面，你处在持续教育™的哪一个阶段？你肯定仍然对某些方面不甚了解，但你应该已经对基本面分析非常了解，而且学到了很多关于这方面的重要功课。在主权国家层面，你应该已经对诸如货币政策、财政政策以及债务与GDP占比这些方面有了更好的掌握。

在技术面分析上，我希望你感到自己已经变得更加强大，能够对股票行情图进行分析解读，对每天都在发展的来自供需力量变化所形成的趋势有了更加深刻的理解。

你已经明白，成功在很大程度上与你针对当前市场或者经济情况所采取的立场有关。你应该已经对债务杠杆、合约、时间衰减及其他相关方面更加熟悉。

你现在了解到风险与控制相关，也理解了非系统性风险和系统性风险之间的差异，以及如何运用期权进行风险对冲。

我们还能够学到更多的东西吗？绝对可以，只要你愿意，你总是能够学到更多的东西。写作一本书的难点之一就是确定一个理想的写作范围。关于策略、技术以及纸资产相关风险方面的内容很容易占据成千上万页的篇幅。然而我相信，帮助一个人成为一名投资者的最有效的方法，是给他打下一个坚实的基础。记住本书在开头所讲过的关于“背景”和“内容”方面的课程。

内容和背景相互依存。但是它们之间有着确定的次序。你首先需要改变自己的背景，然后才能有效地增加你的内容。当你继续在持续教育™的方向上努力时，请始终记住，当你寻求获取更多的内容时，别忘了扩充和改进你的背景。

在虚拟账户中实践纸上交易

让我们花一点时间重新回顾一下学习金字塔。注意：对学生而言，学习的态度越积极，则学习的效果也越好。

学习金字塔

两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住 90%	实战	积极主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住 70%	发表一次演讲	
	参与讨论	
听过和看过的还能记住 50%	现场观摩	消极被动
	观看演示	
	在展览上观看演示	
	看电影或视频	
看过的还能记住 30%	看图片	
听过的还能记住 20%	听演讲	
读过的还能记住 10%	阅读	

来源：改编自戴尔的“学习金字塔原理”（1969）

阅读在传统的教育活动中始终占据着重要地位。购买一些有阅读价值的投资理财书籍，并修建一个属于你自己的图书室，对你而言非常有价值。我不得不承认，我赞同学习金字塔里面所提到的——那些我曾经读到过的东西，我记不起来多少，但是，那些我能记起来的都是有价值的。对我来说，书籍在帮助我发展自己的背景方面是最有效率的，并且能够给我带来新的观念。

虽然图书在传播知识方面不失为一种非常有价值的工具。但是，为了让你在持续教育™方面向着具备实践能力的方向前进，我建议你最好在导师的指导下亲自动手实践，我相信这对你会更有帮助。

纸上交易（虚拟交易）是对真实的股票或期权进行实际的基本面分析以及技术面分析，然后通过建立虚构仓位来模拟现金流策略和风险管理，看看情况如何发展。今天，绝大多数经纪商都为他们的客户提供开设“虚拟账户”的服务，客户可以利用这项服务来模拟真实的交易体验。

通过这种不错的体验机会，你可以让自己熟悉如何下单交易并且测试自己的技巧——在不用承担任何风险的情况下。如果某人下达的指令不正确或者在填写指令表格时犯了一个错误，投资界称之为“飞行员错误”（pilot error）。纸上交易使你对经纪商的网站或者软件更加熟悉，减少此类错误在实际交易中发生的可能性。

开始组建自己的投资团队

我的妻子、两个孩子和我组成了一个家庭，这就是我最重要的团队。团队较个人而言，更容易克服各种人生中的挑战。作为一个家庭，我们共同生活，彼此帮助并使对方走向成功，而不是独自完成每件事情。

我从中学到，团队的力量强大到难以置信的程度。团队可以产生协同作用。比起单打独斗，团队能够提供相当程度的安全保障。比起你一个人独自行动，整个团队齐心协力更容易完成自己设定的目标。

在我的人生中，能够成为一些非常优秀团队的一分子，我深表感激和荣幸。当我还是小孩时，我成为童子军的一分子。在大学时，我非常幸运地成为一支非常成功的篮球队的一分子。当我被诊断出身患

癌症时，一整支医疗团队在为我治疗。当然，有些事情必须由我自己单独完成。但是比起一个人独自面对，在我的人生中，团队带给我很多成功，对此我心怀深深的感激之情。

如今，能够成为一个教育团队的一分子，我同样心怀感激。罗伯特和金·清崎，以及其他的富爸爸顾问，我们共同作为团队的一分子，有着一个共同的使命：让人们获得接受财商教育的机会，以此转变自己的人生。富爸爸公司的使命就是，通过财商教育提高人类的财富幸福感。

随着你发展自己的团队，思考自己的使命以及想要和什么样的人在一起，你会发现，作为团队的一分子有着双重意义：帮助别人，也接受别人的帮助。我听罗伯特无数次提到：“投资是一项团体运动。”大多数人尝试独自走下去，他们缺乏来自自由律师、会计师以及顾问组成的团队的帮助。我认为这是一个错误。拥有一支顾问团队，并非意味着我们通过将财务责任和决策甩给别人来试图弥补自己的无知。相反，我从自己的顾问那里学习，并且积极参与其中，对未来将要发生的事情保持敏锐的思维——当然，我也知道事情为什么会发生。

作为一名篮球运动员，我了解自己在球队中的角色。我不能指望其他人拿下所有的比分、组织所有的防守并且完成所有其他的事情，而自己在一旁轻松地享受胜利的果实。如果我不擅长打篮球，其他的队友也不会待在我身边。队友和我待在一起是为了实现大家共同的目标。

除了让律师和会计师作为你的财务顾问，你还可以考虑寻找同样具有工作效率和专业能力的老师加入你的团队。我能够真诚地说：“作为一位富爸爸顾问，我最大的感受就是从团队的其他成员那里获得了难以置信的学习体验。团队同样为我提供了机会，让我能够在如何成为一位好教师方面学到更多。”

我不厌其烦地再次重复一遍，政策决定了财务报表的好坏。一些人实行团队协作的政策，而另一些人采取单干的政策；一些人采用积极学习的政策，而另一些人则是得过且过，无知者无畏；一些人求助于导师和老师的指导，也有一些人采取独自阅读的教育策略，而不是通过纸上交易以及玩《富爸爸现金流》游戏来模拟实际体验以便获得实践机会。寻找更多的老师和导师，也是另外一条进行实战演练的途径。

四柱构筑



打造你的投资团队。

现在就下定决心克服障碍

我们知道，大多数人通常可以实现自己订下的一些可行性目标。我们也知道，要实现上述目标，仅仅需要每天完成特定的任务以及接受适当的财商教育。我们同样知道，前方总是会存在各种阻碍。疲惫、失败、错误、挫折、别人的嘲讽等，这些都会让我们萌生退意。是什么让你充满力量，得以继续面对逆境走下去？

我喜爱电影《阿波罗13号》。它讲述了三名美国宇航员在登月过程中所搭乘的航天器遭遇严重损害时发生的故事。这三名宇航员是地面上庞大的美国国家航空航天局团队的一部分。团队里的每个成员，无论在太空舱内还是在地面的控制中心，都面临了极端的困境、巨大

的障碍以及看上去不可能解决的问题。电影中有一个非常深刻的场景，团队成员走向飞行计划指挥官，报告说：“目前的问题不可能得到解决。”指挥官用一句话作出了回应：“失败不可接受。”

在你尽力不犯错误的同时，请记住错误是教育过程的一部分。当你遭遇逆境或者障碍时，有一个不错的方法可以试试，那就是“退回去重新回顾一下自己的目标”。你会重新发现什么才是自己真正想要的。当你对自己的人生和目标变得充满激情时，你一样可以说“失败不可接受”。

为了取得真正的成功，你需要获得动力——在事情变得艰难时，动力能够让你坚持下去。对我来说，动力来自我的家庭。总是会有一些时候，我们可能不想再继续下去了。但是我们没有选择。对我来说，每当看到妻子和孩子们时，我又充满了干劲。

四柱构筑



永不停下学习的脚步。

你的未来充满光明

世界上有太多让人悲观和失望的事情。事实上，在世界上的很多地方都存在着各种问题。但是，这并不意味着你一定会成为这些问题的牺牲品。好消息是，你总是能够控制自己所采取的立场。你可以控制自己所接受的财商教育。你还可以选择积极行动，而不是消极应

对。

终有一天，当你的被动收入超过了你的支出时，你就可以从“老鼠赛跑”中解脱出来了。你将会到达新的人生阶段！你能够做到，只不过在此之前，你需要打破“老鼠赛跑”般每月需要依赖工作获得收入的循环。

我希望你从本书中接受的众多观念之一是，你能够让个人的财务报表反映出你选择想要创造的人生。你不需要成为这个世界上各种问题的牺牲品。你的个人政策掌握在自己手中。

随着在持续教育™之路上的继续前行，你将会品尝更多的成功滋味，你的付出开始有了收获。当意识到能够成为怎样的人以及如何做到时，你会对此感到满意。最重要的是，不管你计划获取什么类型的资产，在如何使纸资产适合你的总体投资计划以及四柱投资法如何让你成为更优秀的投资者这两个方面，我希望你能够学到更多并且乐在其中。如果你从本书带给你的洞察力中发现了价值，我会乐意继续成为你教育团队中的一员。

我知道我会一直学习下去，也会一直从事教学工作。因此，如果你想和我保持联系，可以在“脸谱”网上关注我，或者也可以访问我的网站：www.stockmarketcashflow.com。在那里，你可以了解到关于纸资产方面知识的定期更新，让你随时关注持续变化的世界经济情况。

最后，祝您万事顺心！

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》
《富爸爸财务自由之路》
《富爸爸提高你的财商》
《富爸爸女人一定要有钱》
《富爸爸杠杆致富》
《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇

《富爸爸投资指南》
《富爸爸房地产投资指南》
《富爸爸点石成金》
《富爸爸致富需要做的6件事》
《富爸爸穷爸爸实践篇》
《富爸爸商学院》
《富爸爸销售狗》
《富爸爸成功创业的10堂必修课》
《富爸爸给你的钱找一份工作》
《富爸爸股票投资从入门到精通》
《富爸爸为什么A等生为C等生工作》

财富趋势篇

《富爸爸21世纪的生意》
《富爸爸财富大趋势》
《富爸爸富人的阴谋》
《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》
《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》

《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇

《富爸爸如何创办自己的公司》
《富爸爸如何经营自己的公司》
《富爸爸胜利之师》

《富爸爸社会企业家》

方法二：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

方法三：关注读书人俱乐部微信

北京读书人俱乐部微信公众号由北京读书人文化艺术有限公司运营，为“富爸爸”读者提供符合富爸爸理念的各种理财资讯、产品和工具。读书人文化是一家专业图书策划与出品公司，一直致力于为读者提供幸福生活的知识。从2000年成立至今，读书人文化已在投资理财、文化生活和少儿教育三个领域确立了自己的文化理念和品牌，先后策划出品了“富爸爸穷爸爸”系列、《谁动了我的奶酪》《金字塔原理》《空谷幽兰》《中国的品格》《莲花次第开放》《一心一意来奉茶》《小狗钱钱》《儿童自我成长小百科》等优秀图书。同时，公司也以自身积累的图书和作者等优质文化资源为载体，不断拓展相关行

生产品与服务，如培训讲座、投资工具和影视作品等。读书人文化将秉承“读书人当为天下爱书人服务”的理念，用更多优秀图书和产品，助力读者的财务自由与心灵自由之路。



readers-club

扫码关注读书人俱乐部

获取更多相关麵



富爸爸 杠杆致富

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出品

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Robert Kyriacou". The script is fluid and cursive, with a large initial 'R' and 'K'.

罗伯特·清崎

2017年6月

目录

致中国读者的一封信

导言 大卫为什么敢挑战歌利亚

第一部分 心智的杠杆

第1章 怎样致富并提早退休

第2章 为什么要尽可能年轻地退休

第3章 我怎样提早退休

第4章 你怎样才能提早退休

第5章 心智的杠杆

第6章 什么才是真正的冒险

第7章 怎样才能少工作多赚钱

第8章 快速致富的捷径

第二部分 计划的杠杆

第9章 你的计划有多快

第10章 预见财富未来的杠杆

第11章 诚信的杠杆

第12章 童话的杠杆

第13章 慷慨的杠杆

第三部分 行动的杠杆

第14章 习惯的杠杆

第15章 资金的杠杆

第16章 房地产的杠杆

第17章 有价证券的杠杆

第18章 企业的杠杆

第19章 致富的秘诀

第20章 终极测试

第四部分 起步的杠杆

[第21章 持之以恒 不断进取](#)

[结束语](#)

[返回总目录](#)

导言

大卫为什么敢挑战歌利亚

《圣经》中大卫与歌利亚的故事是富爸爸最喜欢的故事之一。我猜想他或许将自己看做了大卫的化身——一个最初一无所有、后来却站起来向商业巨人挑战的人。富爸爸说：“大卫能打败歌利亚，是因为他懂得如何使用杠杆的力量。一个小孩子，加上一个简单的投石器，就拥有了远远超过巨人歌利亚的力量。这就是杠杆的力量。”

我的前几本书重点讲述了现金流的力量。富爸爸说：“现金流是金钱世界中最重要的词语，第二个最重要的词语是杠杆。”他还说：“杠杆是一些人致富而另外一些人不能致富的原因。”富爸爸继续解释说，杠杆是一种力量，这种力量既可以为你带来好处，也可以为你带来灾难。因为杠杆是一种力量，所以一些人正确使用它，一些人滥用它，还有一些人畏惧它。他说：“只有不到5%的美国人是富人，因为只有这些人懂得如何运用杠杆的力量。许多人梦想致富却未能如愿，原因就在于他们滥用这种力量。而大多数人未能致富的原因在于他们畏惧杠杆的力量。”

杠杆的形式多种多样

杠杆有多种形式。一种公认的杠杆形式是债务杠杆。今天，我们已经注意到滥用这种强大的杠杆形式所存在的严重问题。数以百万计的人在财务上苦苦挣扎，原因就在于债务杠杆的力量正对他们施加不利影响。由于滥用债务杠杆所造成的恶果，现在许多人害怕这种杠杆形式，他们说：“扔掉你的信用卡，还清你的抵押贷款，远离债务。”富爸爸会笑着说：“扔掉你的信用卡不会使你致富，只会给你带来麻烦和不便。”然而，富爸爸同意如果你滥用了债务杠杆的力量，那你绝对应该扔掉你的信用卡，还清抵押贷款，远离债务。他说：“把信用卡给一些人，就像把填满子弹的枪交给一个醉汉，任何接近他的人包括醉汉本人都会处于危险的境地。”富爸爸不是教导我和他的儿子害怕债务杠杆的力量，而是教导我们如何运用债务杠杆的力量来为自己服务。因此，他常说：“债务有良性债务和不良债务，良性债务使你致富，不良债务使你贫穷。”大多数人背负着不良债务，其他许多人生活在对债务的恐惧之中，他们为自己没有债务而沾沾自喜，即便也没有任何良性债务。在本书中，你将看到我和妻子金如何因为“负债累累”而年轻富有地退休，只是这种债务是良性债务，正是这种良性债务使我们富有，并获得财务自由。换句话说，我们运用杠杆的力量，但不滥用这种力量，也从不畏惧这种力量。相反，我们尊重杠杆的力量，审慎明智地运用这种力量。

是不是每个人都能致富

在“富爸爸”系列第一本出版后，我接受了数百次采访，被多次问到这个问题：“你认为每个人都能致富吗？”

我回答：“是的，我相信每个人都有致富的潜力。”

这时，常常又有人问：“如果说每个人都有致富的潜力，那为什么真正致富的人这样少？”

我通常这样回答：“今天我没有时间回答这个问题。”如果他们不断追问，我可能会说：“很多答案都在我写的“富爸爸”系列图书中。”

如果访问者是个不达目的不罢休的人，或许还会问：“你什么时候给我们所有答案？”

我回答：“我不知道是否有人知道所有的答案。”

即便不知道所有的答案，我也很乐意将本书带给大家，这是“富爸爸”系列的第5本。本书将明确地解释我为什么相信所有人都有致富的潜力，而且我在这里指的是我们所有人，而不是某一部分人。本书也会解释为什么我和金能够年轻富有地退休，尽管我们开始时一无所有。本书还将解释，为什么一些人富有，而另一些人贫穷，尽管我们每个人都有年轻富有退休的潜力。这些都是杠杆的作用。

“富爸爸”系列的前4本主要讨论了现金流的力量，本书则集中讨论杠杆的作用。为什么要用一整本书来讨论呢？因为杠杆是个非常重要的词语，涉及我们实际生活的方方面面。本书将集中讨论3种重要的杠杆形式。它们是：

第一部分心智的杠杆

这是本书最重要的一个部分。在这一部分，你将发现为什么金钱不能使你富有，你也会发现世界上最强大的杠杆形式——你的心智，它有使你贫穷或者富有的力量。正如有些人能正确运用，而另一些人滥用或者畏惧债务杠杆的力量一样，涉及心智杠杆的时候也是如此，心智杠杆是一种非常有力的杠杆形式。

词语是杠杆

你将发现词语的力量。富爸爸总是说：“词语是杠杆，词语是强有力的大脑思维工具。但是，正如你可以运用债务致富或陷入贫穷一样，词语也可以被用来使你致富或贫穷。”在这一部分，你将明白词语的力量，以及富人如何使用富人的词语，穷人如何使用穷人的词语。富爸爸常说：“你的大脑是你最强大的资产，也能是你最沉重的债务。如果你在大脑中使用正确的词语，你将会非常富有；如果你使用错误的词语，你的大脑将使你贫穷。”在这一部分，你将发现富有的词语和贫穷的词语，慢速词语和快速词语。你将会明白为什么富爸爸说：“不是用钱来赚钱。致富开始于你的词语，而词语是免费的。”在《富爸爸穷爸爸》中，你或许已经注意到，富爸爸禁止他的儿子迈克和我说“我买不起”。富爸爸说：“富人和穷人的区别在于，穷人说‘我买不起’的频率远远高于富人。这是他们的主要区别。”

为什么投资不是冒险

在本书中，你将明白为什么说“投资是冒险”的人是投资市场最大的输家。这同样反映到词语中。你将看到你的所思所想真正变成了现实，你将看到为什么那些认为投资充满风险的人，却投资最有风险的项目。这些都是由于他们的现实。在本书中，你将发现为什么投资不必冒险。为了寻找更安全、收益更高的投资，人们必须首先从改变自己的词语入手。

如前所述，杠杆的力量可能被正确运用、滥用或者引起畏惧。在这一部分，你将发现如何运用大脑的杠杆来为自己的财务服务，而不是损害自己的利益。富爸爸说过：“大多数人拥有大脑这个世界上最强有力的杠杆，却用它的力量使自己贫困。那不是在正确使用那种力量，而是在滥用。每次你说‘我买不起’‘我做不到’‘投资是冒险’或‘我永

远不能致富’时，你其实正在运用自己最有力的杠杆形式，只不过是滥用。”

如果你想年轻富有地退休，就需要运用大脑为自己服务，而不是伤害自己。如果你做不到这一点，本书后面两个部分就对你没有多少帮助，尽管它们更容易操作。如果你能掌握自己最强有力的杠杆形式，本书其余两个部分就很容易，因为它们本身就很简单。

第二部分 摇计划的杠杆

在《富爸爸投资指南》中，我说过“投资是一个计划”。我和金为了能够年轻退休，不得不制定了一个计划，一个白手起家的计划，因为我们当时一无所有。这个计划中包括退出战略和时限。我们计划的时限不超过10年，实际用了9年。我们1994年退休，当时我47岁，金37岁。虽然我们开始时一无所有，但我们退休时年收入大约8.5万美元到12万美元，完全依靠市场而无需我们自己工作。现在我们的收入完全来源于投资，即使不算太多，但因为我们每年的支出不足5万美元，我们也实现了财务自由。

我们年轻退休是为了致富

年轻退休的一大好处是，我们现在有了自由的时间去致富。顺便提一下，《福布斯》杂志将富人定义为年收入超过100万美元的人。也就是说，根据《福布斯》的观点，我们退休的时候还不是富人。明白了这一点，我们年轻退休的原因之一就是为了有时间去致富。退休之后，我们的计划就是花时间进行投资，建立自己的企业。今天，我们不仅拥有了很多的房地产，还成立了一家出版公司、一家矿业公司、一家技术公司和一家石油公司，同时在股票市场还有投资。正如

富爸爸常说的：“拥有一份固定工作的问题在于，它妨碍了你致富。”换句话说，我们年轻退休，是为了有时间致富。今天，即便在股市崩溃以后，我们每年来自投资和企业的收入仍然有好几百万美元，而且还在稳步攀升。每件事情都在按计划进行。

在《富爸爸投资指南》中，我说过，大多数人有一个做穷人的计划。所以有那么多人抱怨：“当我退休时，收入就会下降。”他们也就是在说：“我计划终生努力工作，接着在退休后变得更贫穷。”在工业时代，或许这是一个好计划，但在信息时代这就是一个非常糟糕的计划。

现在，数百万的工作者将在退休后依靠自己的退休金计划生活，比如401(k)、个人退休金账户(IRA)、澳大利亚的退休金计划、加拿大的RRSP计划以及其他一些退休金计划。这些计划就是我说过的信息时代的退休金计划，因为在信息时代，雇员对他们自己的退休负责。而在工业时代，公司或政府会满足个人退休后的财务需求。这些信息时代的退休金计划有一个致命缺陷。这个缺陷是，大多数这些退休金计划与股票市场相关，但就像你已经注意到的那样，股票市场动荡起伏。无数辛苦工作的人将自己的财务未来和财务安全赌在了股票市场上，这让我深感震惊。对于这些工作者来说，比如他们已经85岁了，退休金计划突然出现了问题，缩水或被偷窃，或者遇到股票市场崩溃，那将会发生什么？难道你会对他们说：“重新找个工作，开始为退休金储蓄？”这就是我关注这个问题，写书讨论这个问题并教授理财知识的原因。在信息时代，我们都需要更多的理财知识，更好的教育，更好的准备。在信息时代，我们都需要更多地对自己的财务生活负责，更少地依赖政府或者公司照顾我们退休后的生活。

来看几组数据。到2010年，首次婴儿潮中诞生的7500万美国人将开始退休。若干年以后，我们假设他们每人每月从过去上缴给政府的退休金计划中得到1000美元，从金融市场中得到1000美元。如果我没有算错的话，7500万乘以1000美元等于750亿美元，那意味着他

们每月要从政府预算和金融市场中各拿走750亿美元。每月从政府预算和金融市场中各拿走750亿美元，对政府预算和金融市场来说都将产生重大影响。政府将做什么？增加税收？每月抽走而不是注入750亿美元，金融市场又会做什么？建议你“购买并持有，长线投资，多元化投资组合”？财务顾问将会继续说“股票市场从平均来看一直上涨”？我没有预测未来的水晶球，也不想假装预测未来。但我能这样说，每月从上述两个机构中一共拿走而不是注入1500亿美元，将引起整个经济的震荡。

旧经济时代的旧退休金计划，将造成数以百万计的人退休后陷入财务危机。数百万美国人没有公司退休计划或个人退休金计划，他们将怎么办？重新找一份工作吗？工作一辈子吗？搬到孩子或孙子那里去住吗？终生辛劳工作是一个贫穷的计划。但是，尽管这是一个贫穷的计划，数百万人还是有这样的计划，甚至是一些现在挣很多钱的人。他们今天努力工作，却没有为明天留下什么。对于很多婴儿潮中出生的美国人来说，时间——我们最重要的资产已经所剩无几了。

这时有人会说：“退休后我不需要多少钱，我的房屋贷款将会还清，我的生活支出也会下降。”不错，你的生活支出可能会下降，但是，你的医疗支出开始上涨。对于许多工薪阶层的人来说，医疗、保健和牙齿护理费用现在已经够高了。当医疗行业面对数百万需要医疗保护才能生活，自己却身无分文的退休者的时候，会发生什么？如果你相信医疗保险会救你，那么你或许也可以相信复活节的兔子。

或许这就是前美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘在电视上主张在学校开设财务知识课程的原因。我们需要教育孩子在财务上学会自己照顾自己，而不是教育他们希望政府或者公司来照管他们将来的退休生活。

如果你想年轻富有地退休，就需要有一个比大多数人更好的计划。第二部分主要讲述非常重要的计划的杠杆，这个计划是关于怎样

年轻富有地退休的计划。

第三部分 摇行动的杠杆

关于栅栏上站着3只鸟的故事已经被很多人反复使用过了。故事中的问题是：“如果两只鸟打算飞走，那么有几只会留下？”答案是有3只留下。这个故事给我们的启示是，决定做一件事情并不等于你会真的去做一件事情。事实上，只有不到5%的美国人是富人，因为95%的美国人想致富，却只有5%的人采取了行动。

在《富爸爸发现你孩子的财富基因》中，我讲过，我们的学校系统往往因为孩子犯错而对他们进行惩罚。然而，如果你观察我们怎样学习，会发现我们是从错误中学习。大多数人都是摔倒好多次以后才学会骑自行车，小孩子通过摔倒好多次才学会走路。但是，当我们上学时，却被告知不许摔倒，那些摔倒的人都是笨蛋。我们被教导，聪明孩子就是像3只鸟呆坐在栅栏上一样，能牢记所有正确答案的学生。这样，你就不会对为什么只有不足5%的美国人富有感到奇怪。如果你观察一些世界上最富有的人，如微软公司的创始人比尔·盖茨、戴尔电脑公司的创始人迈克尔·戴尔、CNN的创始人特德·特纳、福特汽车公司的创始人亨利·福特，以及通用电气的创始人托马斯·爱迪生，你就会发现他们中没有一个人完成了学业。

我并不是说学校不好。在信息时代，学校和教育比以往任何时候都更重要。我是说，为了成功，我们有时候需要学会不去做一些别人要求我们做的事情。如果你想获得更大的成功，就去观察小孩子是怎样学习的，并模仿他们的学习方法。我们必须学习的事情之一就是如何克服对犯错、失败或者窘迫的畏惧。大多数小孩子很自然地就知道如何去做，但上学后我们要求他们不能那样做。如果我们不能学习如何犯错，如何失败，如何克服窘迫心理，那我们就不能年轻富有地退

休。

人人都能致富的3件事

我一直说，致富之路简单而且容易，几乎所有人都可以做到。如果你想年轻富有地退休，那我很乐意与你分享本书，书中前两个部分为你准备了一些你需要做的简单的事情。在第三部分，我将讲述大多数人为了致富都可以做到的简单又容易的事情。我将讲述可以让人致富并年轻退休的3种主要资产，它们分别是：

1. 房地产
2. 有价证券
3. 企业

在第三部分，你将会明白如何获取这3种至关重要的资产。我和金能够年轻富有地退休，原因就在于我们花时间去获取资产，而不是为了钱工作。

如果你能阅读本书，就可以逐步采取行动，开始获取上述3种重要资产，这些资产是占美国人口5%的富人所拥有的。如果你阅读了本书的前两个部分，我保证你可以采取这些行动。如果你没有阅读前两个部分，你可能就不能采取这些行动，即便它们很简单。正如富爸爸多年前所说的：“致富始于正确的观念、正确的词语和正确的计划。唯有如此，行动才会简单。”

那么，究竟为什么大卫敢于向歌利亚发起挑战呢？富爸爸的回答是：“大卫向歌利亚挑战，这样他就可以发掘出自己内心的巨人。”他还说：“人人心中都有一个大卫和一个歌利亚，在生活中许多人没有

成功，是因为当他们遇到歌利亚时落荒而逃。如果没有歌利亚，大卫就永远不能成为一个巨人。”富爸爸用这个故事激励他的儿子和我成为财务巨人。换句话说，他不是抹杀我们内心的力量和内心的巨人，而是鼓励我们成为巨人。

本书主要探讨实现财务自由。我和金通过获取和建立资产达到那种自由，我们的资产为我们努力工作，而我们却无需工作。实现财务自由之后，我们只需继续建立企业、有价证券和房地产这三种资产的投资组合，并使之日益壮大。我们年轻退休，并利用所有我们能运用的杠杆去建立这些资产使我们越来越富有。现在，那些资产为我们带来的财富越来越多，而我们的工作却越来越少。如果你也想这样，那么本书就是为你而写，它将帮助你摆脱终日辛劳，走上自己的财富自由之路。

总之，大卫通过利用所有可以利用的杠杆成为一个巨人。你也能做到这一点，本书的目的就是帮助你发掘出自己内心的巨人。

第一部分

心智的杠杆

我们拥有的最强有力的杠杆形式就是心智的力量。杠杆的问题在于它既可以为你服务，也可以伤害你。如果你想年轻富有地退休，首先必须做的事情就是运用心智的力量去致富。不幸的是，太多的人运用这种力量使自己贫穷。

富爸爸曾说：“富人和穷人之间的一个重要区别就是，穷人说‘我买不起’的时候远多于富人。”他还说：“我在主日学校的时候就学会了‘言即肉身’。”他继续说：“穷人使用贫穷的词语，贫穷的词语造就穷人。你的词语会成为现实。”在这一部分，你将看到富有的词语与贫穷的词语之间、快速的词语与慢速的词语之间的区别。你将懂得如何通过改变自己的词语和思维方式来改变自己的财务未来。如果你改用富有的词语和思想，年轻富有地退休就很容易了。

第1章

怎样致富并提早退休

这是我和妻子金以及最好的朋友拉里的亲身经历，我们从开始时一文不名变得非常富有，并只用了不到10年的时间就退休了。讲这个故事主要是为了鼓励那些怀疑自己或者缺乏自信的朋友开始踏上年轻退休的旅程。在我和金开始的时候，我们几乎身无分文，而且缺乏自信，顾虑重重。我们也有过怀疑，但我们战胜了这些怀疑。

旅程开始

1984年12月，我和金以及最好的朋友拉里·克拉克，在加拿大温哥华地区的惠斯勒山滑雪。积雪很厚，我们滑得很远，尽管非常冷，但还是充满了乐趣。晚上，我们3个人围坐在一间小木屋中，木屋周围环绕着许多高大的松树，屋顶上覆盖着厚厚的积雪，隐蔽得几乎很难被发现。

每天晚上我们都要围坐在壁炉旁，讨论未来的计划。我们都有很高的期望，但财力匮乏。我和金的钱已经快用完了，拉里正在筹建另一家企业。我们每次都要讨论到很晚，谈论着最近读过的书、看过的电影，反复听着随身携带的培训磁带，并深入讨论其中讲述的内容。

新年那天，像过去一样我们确立了来年的目标。但今年我们的目标设定会有些不同，拉里希望我们不仅仅是确立来年的目标。他想让我们确立目标：通过改变现实，来改变我们的生活。他说：“我们为什么不制定一个详细计划来实现财务自由呢？”

我听着他的话，明白他的意思，但很难将他所说的与自己的现状联系起来。曾几何时，我谈论过财务自由、梦想过财务自由，知道或许有一天自己可以实现财务自由。但是，实现财务自由一直都只是一个未来的理想，而不是现在要考虑的事，它对此时的我来说好像并不合适。“财务自由？”我说。那一刻，我听到了自己的声音，知道自己当时变得多么怯懦。这个声音听起来不像过去那自信满满的我。

拉里说：“我们已经讨论过这个问题很多次了，我认为现在已经到了停止讨论、停止幻想、开始行动的时候了。让我们制定一个详细的计划，只有这样我们才会明白自己必须去做，只有这样我们才会在财务自由的旅程中相互支持。”

我和金面面相觑，那时我们的钱快要用完了，借着火光，我们可以看到对方脸上的怀疑和担心。我说：“那的确是个好主意，但我还是宁愿多考虑一下明年的谋生计划。”我刚刚离开了尼龙和维可牢搭扣钱包公司，经历了1979年的困境之后，我用了整整5年的时间改造它，然后离开。我提早离开了，因为情况发生了巨大的变化。为了应对越来越激烈的竞争，我们不再在美国生产，而是把工厂搬到了中国大陆、台湾地区，还有韩国。我离开这家公司，是因为我无法接受通过血汗工厂、童工劳力来为自己赚钱。这样的公司或许会给我带来金钱，但是会让我的灵魂不安。我也无法同合伙人继续合作，我们已经分手，因为总是意见相左。我几乎没有带什么钱就离开了，我不愿继续在这种违背自己原则、同合伙人意见相左的公司工作。我并不对自己的离开感到骄傲，但我认为是到了该离开的时候了。我在那家公司一直待了8年，学到了很多。我学会了怎样建立一家企业，怎样破坏一家企业，以及怎样改造一家企业。尽管离开时我没有得到多少钱，但我带走了无价的教育和经验。

“振作起来！”拉里说，“你现在很脆弱，但我们不能再简单地制定一年的目标了。让我们一起制定一个长远的规划，去实现财务自由。”

“但我们没有多少钱，”我说。看了一下金，她的脸上也流露出同样的顾虑。“你知道我们刚刚重新开始做事，我们所有的希望就是在未来半年或者一年内生存下来。当我们只能考虑生存的时候，如何考虑财务自由？”我再一次被自己如此怯懦所震惊，我的自信和力量已经丧失殆尽。

“往好处想，把这当做一个新的开始。”拉里还在继续说，他不想就此打住。

“但是没有钱我们怎么提早退休？”我反问他。我似乎感到自己更加怯懦、内心虚弱，不想做任何事情。我只想在短期内得到财务保障，而不想考虑更远的未来。

“我并不是说，我们要在一年内就退休。”拉里被我的怯懦激怒了，他大声说，“我说的是现在我们制定一个退休计划。确定目标和详细的规划，然后集中精力去实施。大多数人从不考虑退休的事情，以至于到时就悔之已晚，或者到了65岁时才考虑退休后怎么生活。我不想那样做，我想做一个更好的计划，我不想耗费我的生命仅仅是为了偿付各种账单，我想好好生活，还想变得富有，还想在足够年轻可以享受的时候周游世界！”

我坐在那里听着拉里解释确定这样一个目标的好处，这时我听到内心深处有一个微弱的声音告诉我：“为什么确定财务自由和提早退休的目标是不现实的？”不可思议的是，这个声音甚至越来越大。

拉里还在继续说，他似乎已不在意我和金是否仍在听。我也不再注意他正在讲着什么，而是开始思考他说过的话。我对自己说：“确立提早退休的目标是一个好主意，我为什么要反对呢？拒绝好主意可不是我一贯的风格。”

在我沉默的时候，突然开始听到富爸爸的话：“你面临的最大的挑战就是自我怀疑和懒惰。正是你的自我怀疑和懒惰决定和限制了你的

是什么样的人。如果你想改变自己，就必须战胜自我怀疑和懒惰。自我怀疑和懒惰只能让你成为一个小人，让你无法得到自己向往的生活。”我听到富爸爸在继续让我理解他的观点，他说：“除了你自己懒惰和自我怀疑之外，没有什么能够阻挡你前进。保持现状很容易，不去改变很容易，大多数人就选择了一辈子不作任何改变。如果你愿意向自我怀疑和懒惰宣战，你就会找到自己的财务自由之路。”

在我即将离开夏威夷来这里滑雪之前，富爸爸同我进行了谈话。他知道或许我会永远离开夏威夷，离开舒适的家，开始在没有任何安全保障的情况下应对各种挑战。现在，就在我与富爸爸的谈话结束一个月后，我发现自己坐在这冰雪覆盖的高山上，疲惫虚弱、不堪一击、缺乏安全，听着我最好的朋友告诉我同样的道理。我明白现在是奋起一搏或者放弃、打道回府的时候了，我感到就是登上惠斯勒山也没有让我像现在这样虚弱。我必须作出选择：是让我自我怀疑和懒惰获胜，还是继续前进并设法改变自己。这是非进则退的时候。

回想拉里关于财务自由的谈话，我认识到他还没有真正谈到财务自由。在那一刻，我意识到克服自我怀疑和懒惰是我能做的最重要的事情。如果我不能克服这些，我的生活就会走回头路。

“好的，我们开始行动吧，”我说，“让我们来确立财务自由的目标。”

这是1985年新年那天发生的事情。1994年我和金实现了财务自由，拉里也在继续创建自己的公司，那家公司被《Inc.》杂志评为1996年成长最快的公司之一。1998年拉里卖掉了公司，在46岁的时候退休，然后开始了长达一年的休假。

你是怎样做的

不论什么时候提起这个故事，马上就会有人问我：“你是怎样做的？”

我这样回答：“那不是怎样做的问题，而是我和金为什么要做的问题。”我继续说：“没有这个‘为什么’，‘怎样’就是不可能的。”

我本来可以直接告诉你我和金、拉里是怎样做的，但我不想这么做。我们怎样去做并不那么重要。如果真要说我们怎样去做，那我要说的只有一点：从1985年到1994年，我们全力以赴按照富爸爸获取财富的3条途径去做。这3条途径分别是：

1. 提高企业经营技巧
2. 提高资金管理技巧
3. 提高投资技巧

已经有很多书专门探讨过上述每一种途径，如果我也这样做，这本书就仅仅是又一本介绍怎样去做的书。但我思考的事比“怎样去做”更重要，那就是“为什么要做”，因为我要向我的自我怀疑、懒惰和过去挑战。正是这个“为什么要做”给了我们“怎样去做”的力量。

富爸爸经常说：“很多人问我怎样去做事情，以前我会告诉他们。直到有一天，我发现即使我告诉他们我怎样去做以后，他们也往往不会去做。那时，我意识到，为什么要做比怎样去做更为重要。”

他还说过：“大多数人不做他们力所能及的事的原因，是他们没有足够强烈的‘为什么’。一旦你找到这个‘为什么’，就会很容易找到你自己怎样致富的方法。大多数人不是从他们自己内心深处探寻为什么要致富，而是四处寻找致富捷径，但问题是所谓的致富捷径常常只是一条死胡同。”

我自己内心的争论

那天晚上，坐在寒冷的山顶小木屋中，听着拉里的讲话，我感觉自己内心一直在默默地与他争论。每次他说：“让我们把它作为一个目标确立下来，写下来，并制定一个计划。”我就会听到自己的内心在争论，说着诸如此类的事情：

1. “但是我们没有钱。”
2. “我做不到。”
3. “明年我会考虑的，或者一旦我和金的生活稳定下来。”
4. “你不理解我们的处境。”
5. “我需要更多的时间。”

多年来，富爸爸给了我许多教诲。其中一条就是：“如果你发现自己在同一个好主意争论，那么你也许应该首先停下来。”

那天晚上，拉里没完没了地谈到变得富有、提早退休，我又一次想起了富爸爸的不要同好主意争论的警告。富爸爸进一步解释说：“不论什么时候，如果有人说出诸如‘我买不起’或‘我做不到’之类的话，那他们自身一定有大问题了。在这个世界上，为什么还有人敢说‘我买不起’自己想要的东西或‘我做不到’自己想做的事情呢？为什么有人主动拒绝自己向往的事物呢？这真是不可思议。”

壁炉中的火焰噼啪作响，我意识到自己正在拒绝我所向往的东西。“为什么不年轻富有地退休？”我最后问自己。我的思维开始慢慢打开，我默默地对自己重复：“我为什么要反对这个主意？为什么要反对我自己？这是个好主意，多年来我也一直这样说。我的确曾想在

35岁时就退休，而现在我已经快37岁了，还是看不到退休的希望。事实上，我现在几乎身无分文。那么我为什么还要争论？”

当我这样自言自语时，我终于明白自己为什么反对这个好主意了。在我25岁时，我就计划着要变得富有，并在30岁到35岁的时候退休。那是我的梦想。但当我失去尼龙和维可牢搭扣钱包公司后，就感到精神崩溃，自信全无。那天晚上坐在壁炉旁，我意识到正是由于我的不自信导致了争论，我是在反对自己曾经梦想的生活。我反对，是因为我不想再次失望，是因为我不想遭受梦想破灭带来的伤害。我曾经梦想过，但失败了。那天晚上我明白了自己只是反对再次失败，并不是反对梦想。

我平静地对拉里说：“好吧，我们来确立一个大目标。”我最终接受了这个好主意。争论仍然在那里，但我不会让它再阻止我。毕竟，那只是我自己内心的斗争，而不是与别人的意见不合。是自己内心中的“小人物”与渴望成长的“巨人”之间的争论。

拉里说：“很好，现在是你振作起来的时候了，我真的一直在为你担心。”

我决心去做的原因就是找到了我的“为什么”，知道了我为什么将要去。尽管当时我并不知道将要怎样做。

为什么我决定提早退休

有多少人曾经对自己说过“我厌倦了自己”了呢？就在那个新年夜，和金、拉里围坐在壁炉旁，我厌倦了过去的自己，决定去改变。这不仅仅是一种自我认知上的变化，更是一种发自内心的变化。这是实现大转机的时候，我知道自己可以改变，因为我找到了我为什么想要改变。下面就是一些我个人的原因，也就是说，我为什么决定

要年轻富有地退休：

1. 我已经受够了一文不名、整日为钱奔忙的滋味。虽然我在经营钱包公司的时候曾经一度拥有财富，但随着公司的倒闭，我很快又回到为生活挣扎的境地。尽管富爸爸给了我很多指导，但我仍然只拥有他的教诲，我仍然没有变得富有，是到了设法致富的时候了。

2. 我已经厌倦了平庸的生活。从学校开始，老师就说：“罗伯特是个聪明的孩子，但是他不懂得如何充分施展自己的才能。”他们还说：“他是很聪明，但他永远不会像天才孩子那样智慧，他刚刚在一般人的水平上。”那天晚上坐在山顶，我对自己的平庸感到厌倦，是到了停止平庸的时候了。

3. 在我8岁的时候，有一次回家发现我妈正在厨房的餐桌边哭泣，因为我们家快要被铺天盖地的账单淹没了。虽然爸爸在竭尽全力地挣更多的钱，但作为一名教师，他在财务上很难有什么作为。他只能说：“别担心，我会处理的。”但他不能。爸爸的解决办法只有一个，就是回到学校，努力工作，等待加薪。然而，账单还是越来越多，妈妈感到日益孤单无助。爸爸不喜欢谈论钱的问题，只要提起来，他就会发怒。

我记得从那时起，我就决定要找到帮助妈妈的办法。那天晚上坐在惠斯勒山上，我意识到自己找到了从8岁时就开始寻找的答案，是到了将这个答案运用到实际生活中去的时候了。

4. 最让我感到痛苦的“为什么”，是我现在拥有了生命中最美丽最善良的女性——金，我遇到了我的灵魂伴侣，但因为深爱着我，现在她也同样陷入了财务危机。那天晚上在山上，我意识到我正在对金做的，正是我爸爸曾经对我妈妈做过的，我正在重复一个家庭的错误。那一刻，我找到了自己内心真正的“为什么”。

这些就是我的原因，那天晚上我将它们写下来并秘密保存起来。

读过《富爸爸财务自由之路》的读者，或许会记得我们下山以后情况变得糟糕的事情。我在那本书的开头已经讲过，我和金在所有钱用完之后，不得不在一辆汽车里住了3个星期。我们确立了年轻富有地退休的目标后，情况并没有马上好转，但这是我们坚持前进的原因。

下山以后，拉里的情况也没有好转。他在20世纪80年代末期再次遭受了严重的财务危机。又一次，他的“为什么”让他坚持了下来。

就像富爸爸所做的那样，我也不会告诉别人怎样去致富。现在，我首先要问他们为什么想要致富。如果没有一个足够强烈的“为什么”，甚至最容易的“怎样”致富也会变得无比艰难。致富之路千万条，但想要致富的个人原因却大都差不多。找到你为什么要做，你就会知道怎样去做。俗语说得好“有志者事竟成”，就我来说，确立理想使我实现理想成为可能。如果没有理想，人生道路就会无比艰难。

一个建议

多年以前，我就知道热情是爱与恨的混合体。除非对某件事情具有热情，否则很难达成。富爸爸过去常常说：“如果你渴望得到什么，就要对它充满热情。热情给你的生活注入能量。如果你渴望得到自己没有的东西，就要弄明白你为什么喜欢它，以及为什么痛恨失去它。当你将这两个想法结合起来的时候，你就会找到马上行动、实现理想的动力。”

你可以列表对比自己喜爱和痛恨的事物，比如下表：

喜 爱	痛 恨
富有	贫穷
自由	不得不工作
买任何想要的东西	想要的东西一无所有
昂贵的东西	便宜的东西
有别人做自己不愿做的事情	不得不做自己不愿做的事情

我的建议是，你可以在下面空白表格中填上自己喜爱的和痛恨的东西。如果需要更大的空白，可以另外找一张更大的纸，我也希望你这样，或许你对生活会有越来越多的热情。

你喜爱的	你痛恨的
_____	_____
_____	_____
_____	_____

静静地坐下，寻找和定义你的所爱和所恨，接着写清理由。写下你的梦想、目标以及实现财务自由、提早并尽可能年轻地退休的计划。只要你写出了这一切，就有可能让支持你实现梦想的朋友看到。定期看看这张纸片上你的梦想、目标和计划，经常谈论这些话题，积极寻求支持，乐于不断学习。在你不经意间，或许奇迹就会发生。

最后，我听到很多人说：“金钱并不能使你幸福。”这句话有一定道理。但是，金钱确实给我带来了做自己喜欢做的事情的时间，因为我可以雇用别人来做我自己不喜欢做的事情。

第2章

为什么要尽可能年轻地退休

1994年，在经过了近10年的奋斗之后，我终于获得了财务自由，那年我47岁。我的朋友奈尔打电话告诉我：“在出售公司后一定要至少休整一年。”

“休整一年？”我回答，“我要退休，再也不会回来工作。”

“不，你会回来的。”奈尔说。奈尔曾经是一个商业管理团队的成员，那个团队在80年代初创立了几家大企业，音乐电视（MTV）和乡村音乐电视（CMT）^[1]就是其中的两个。在建立一些企业并出售了之后，他在41岁时退休了。我们是很好的朋友，现在他将自己关于退休的体会传授给我。“不到3个月，你就会感到无聊透顶，然后建立另外一家公司。”他说，“对你来说，最困难的事情莫过于无所事事。这也就是我为什么建议你，在另起炉灶之前至少要休整一年。”

我笑了起来，向他再次保证我是永远退休了。我说：“我没有建立其他企业的计划，我已经退休了，不会再回来工作。下次你看到我的时候，你肯定认不出我。我再也不会穿着制服，理着短发。我会看起来像个海滨迷。”

奈尔听了我的谈话，还是坚持，他希望我听从和理解他的劝告。对他来说，我能否理解他的观点很重要。在一个很长的对话之后，他

开始说动我了。最后我听到他说：“只有极少数人像你一样有这个机会，没有多少人可以不工作还能得到经济支持，没有多少人可以在中年就真正退休，那应该是你主要的赚钱阶段。大多数人无法负担不工作的生活，即使他们想不工作，即使他们讨厌工作，但他们也不得不继续工作。因此，不要轻视提早退休这份礼物，得到这份礼物的人少之又少。要珍惜这个机会，好好休整一年。”

奈尔继续解释说，大多数企业主卖掉自己的企业后，往往过不了多久就又开始另外一家。他说：“我习惯于创建一家企业，然后出售，接着又创建另外一家。到35岁时我已经创建和出售了3家企业。我拥有很多金钱，却无法停止工作，我不知道停止工作意味着什么。如果不工作，我会感到自己没有价值，在浪费时间，因此我工作更加努力。努力工作剥夺了我同家人在一起生活的时间。终于，我明白了自己正在做什么，决定做一些改变。在我卖掉自己最后一家企业后，把几百万美元的支票存进银行，我决定休整一年，用一整年来陪伴家人或由我来支配时间。那是我作过的最伟大的决定之一。那段独自一人、无所事事的时光极其珍贵！你意识到了吗？我们从5岁开始上学，离开学校后马上就开始工作，有至少一年的时间可以独自坐下、静静思考，这是极少数人才能享有的奢侈。”

他告诉我，国内的生意一处理完，他就和家人来到了遥远的斐济，坐在海滩上。他说：“一连好几个月，我就只是坐在海滩上，注视着湛蓝的大海，看着孩子们嬉戏，享受着我们都梦想的生活。”享受完斐济的阳光和海滩之后，他又带着家人到意大利休息了好几个月。“在我重新成为一个健全的人之前，那的确是非常充实的一年，”他说，“我完全不知道，不用早起，不去考虑有事情要做、有会议要参加、要赶飞机、要赚钱支付账单等，也是一件非常困难的事情。整整用了一年的时间，我才让自己放慢节奏，消除了身上的紧张，使我足够放松，可以清醒地思考，并重新成为一个健全的人。现在我41岁了，36年来我一直向目标追逐，现在我实现了。”

我必须面对的最困难的事情

奈尔是对的，退休之后最困难的事就是无事可做。在多年的学校、教室、考试、会议、航班以及应付各种最后期限的生活之后，我已经完全习惯了早早起床、跑步去处理事情。就在退休前，我记得自己憎恨工作的压力和担忧，当时我这样想：“只有6个月我就要自由了，我将要退休，不再做任何事情。一旦公司出手我就马上离开，结束这种疯狂忙乱的生活。”

1994年9月，我完成了企业出售和移交手续，把一部分钱存入银行，投资了更多公寓和商场，然后正式退休。那时我47岁，妻子金37岁。我们获得了财务自由，剩下的时间可以充分享受生活了。正像奈尔所警告的那样，在刚刚出售了公司的几周内，我常常心神不安。我仍然每天很早就醒来，然后才意识到其实那天没有任何安排。我没人可找，也没有任何人找我。我无处可去，孤独地待在家里。很快我变得焦躁不安，感觉自己成了一个无用的、多余的人。我感觉生命被虚度，自己再没有任何贡献。我拼命地想做点什么，却无事可做。奈尔是对的，对我来说，无事可做是最难的。

金还有业务，她投资和管理着她的房地产投资组合。金享受着工作，并以自己的节奏处理这些工作。她发现我在厨房敲敲打打，制造出很大的声音，却没有干什么活，就问我：“你是在找事情做吗？”

“不，”我回答，“我只是在找无事可做的办法。”

“好吧，你找到时告诉我一声，我们可以一起去做。”金露齿而笑，“为什么不找你的朋友一块儿去做些什么？”

“我已经找过了，”我回答，“但是他们都忙于工作，没有空闲时间。”

几个月无事可做之后，金和我决定去斐济度假。奈尔退休后曾在那里度过一段时间。我很乐意出门，即便仅仅是为了消磨时光。

作出度假决定后不到3周，我们乘坐水上飞机抵达了斐济。戴着花环、捧着热带饮料的斐济人满面笑容地欢迎我们。当我和金穿过伸到湛蓝海面上的长长的码头时，我感觉好像到了梦幻岛，似乎就要听到胖乎乎的侏儒仆人在一边说：“老板，欢迎，欢迎。”^[2]

斐济岛比奈尔描述的还要美丽，令人难以置信的美丽。由于我在夏威夷长大，禁不住对自己说：“夏威夷曾经是这样的，现在也应该是这样。”然而，这座神话般的与世隔绝的岛屿的生活节奏，对于我来说实在是太缓慢了。我不敢相信那样天堂般的环境会让我发疯。我可以起床后享用健康水果早餐，接着慢跑一会儿，然后就在海滩上打发一整天的时间。然而一个小时后我就被憋疯了。虽然岛上的海滩美丽无比，但我还是准备回国创办一家新的企业。我不明白当初自己为什么会向奈尔许诺要至少休整一年，两星期是我能在天堂待的最长时间。虽然金意犹未尽，但我还是准备回到亚利桑那。回去的原因我自己也说不清楚，不过最后我们还是离开斐济回到了美国。

闲坐在家里并不比待在海滩上好多少，但至少有自己的汽车和熟悉的地方可以平息烦躁。一天，一个新来的邻居过来自我介绍。他也刚刚退休，不过比我大了20来岁，已经68岁了。他曾经是一家“财富500强企业”的高级管理人员。每天他都过来谈论新闻、天气和一些体育话题。他是个不错的老头，但是与他坐在一起无所事事，却是我所经历的最为糟糕的会面。他想做的就只是在他家后院忙活或者打高尔夫。对他来说，退休纯粹就是来到天堂。他完全不想念公司生活，只是喜欢不做任何事的休闲时间。我意识到如果自己跟他待得太久了，可能也会变成那样。所以当他鼓动我在乡村俱乐部加入他的男人纸牌队时，我明白为了不做事，我必须找些其他事情做。

最后，我实在受不了了。一天，我对金说：“我打算去毕斯比，

我需要到一个忙于不工作的地方。”不久，我搬到了我们共同拥有的小农场。那是块美丽的土地，同样与世隔绝，隐蔽在一个山谷中，到处都是高大的橡树，一条小溪蜿蜒穿过，有很多鹿，偶尔还能见到美洲狮。农场位于墨西哥、美国新墨西哥州和亚利桑那州交界的高山上。我终于找到了可以打发一年时间的去处了，一个可以忙于不工作的地方。在山中没有电视和收音机的小屋里仅仅待了几天，我就开始平静下来，习惯没有工作的生活。我的呼吸减缓，生活节奏也慢下来了。平和宁静成为我日常生活的一部分，各种会议和最后期限的压力已不复存在，我远离工作的生活终于开始了。正如奈尔所说的，这的确是极少数人才能够得到的礼物，一定要珍惜。这个过程整整用去了我近6个月的时间。

新生活开始

独自坐在山中小屋，我有时间来反省自己的生活。我回想起年轻时做过的所有愚蠢而冲动的的事情，回想起过去做出的每一个选择——即便是不明智的选择，都对我最终人格的形成产生了重要的影响。我有时间坐下回忆中学时光，回忆一起成长的朋友，他们中不少人现在都很难见到了。我还回忆起大学时代的朋友，想知道他们现在过得怎样。这段独处的时间让我有机会去反思年轻时代的朋友对自己人格的形成有多大的影响。

有如此多的时刻，坐在小屋中，我希望回到过去，再与童年伙伴在一起。我只想有笑声，只想再年轻一次，但现在我拥有的只是珍贵的回忆而已。真希望自己当初能多拍些照片，多写些信，多一些联系，但我们最终都为生活忙碌，各自走上了不同的人生道路。坐在山上，面对熊熊燃烧的炉火，追忆年轻岁月，感觉比看电影还好。这种远离尘世的生活给了我时间和空间去重现过去鲜活的回忆。有趣的是，即使是那些糟糕的时光，现在好像也不那么坏了。我开始欣赏自

己的人生，欣赏自己生命中遇到的每一个人——好的或者坏的，欣赏自己时而糟糕透顶的生活。我赞赏自己独特的人生！

在那些平静的时刻，我认识到我们每个人都有可能变好或变坏，都有可能变得伟大，但是伟大不是我们年轻时必然的一部分。我不是那种很有天分的孩子，不是音乐神童，不是体育明星，也不是公众人物或者各种聚会争相邀请的对象。回首过往，我发现自己的生活普普通通。但是坐在山中回味，却让那些看似普通的生活对我自己有了特别的意义。

我有时间回想我的家庭、老朋友、一起做运动的伙伴、过去的女朋友以及商业伙伴。我回想自己曾经的选择，设想如果当初作出不同的选择，会怎样？如果我同大学时的女朋友结婚、成家、生孩子，就像她所向往的那样，会怎样？如果我没有决定成为飞行员远赴越南，我的生活又会怎样？如果我像大多数朋友那样躲避战争，会怎样？如果我继续攻读硕士学位，而不是创立尼龙和维可牢搭扣钱包公司，会怎样？如果我在最终有一家企业成功前没有损失两家企业的话，会怎样？如果我没有认识金并和她结婚，会怎样？如果金没有在我最困难的时候坚持与我在一起，又会怎样？最重要的是，从生活赐予我的那些成功和失败中，我学到了什么？成为了一个什么样的人？

的确，每个人的过去都无法改变，但是你可以改变自己对过去的看法。从这次在毕斯比山中往前，我的过去是一团糟。那只不过是度过了生命中的每一天，匆匆遭遇一些人和事而已。山中独处给了我停下来回首过往的机会。我过去也曾做过许多我并不为之骄傲的事情，以后不会再做了。我也曾犯过许多我希望没有犯过的错误，说过许多我希望没有说过的谎话。我也曾在生活中伤害过许多亲爱的朋友和自己深爱的人。我也曾仅仅因为一些愚蠢的分歧，而没有向自己深爱的人表白。在远离尘世的这一年，我发现那些事情对我的生活原来是这么重要。独自坐在静静的山中，我重新想起过去的朋友、家庭和我自己，感谢他们成为我生命的一部分。独自坐在山中，我有了机

会对过去说声“谢谢”，为未来做好准备。

今天，当我对人们谈起远离工作一年的生活时，我说：“提早退休并在中年时能远离工作一年的最大好处，就是给了我一个重新开始生活的机会。”

在卖掉企业退休后18个月，我最终离开了亚利桑那州的南部山区。当我开车离开的时候，我不知道自己接下来要做什么，只知道想做一些不同的事情。我的电脑中存着《富爸爸穷爸爸》的书稿，公文包中放着“现金流”游戏的草图。我生活的另一段开始了，这一次才是真正属于我自己的。现在，我已经更加成熟、聪明、智慧、稳重，也更加令人信赖。

当驾车离开山区时，我的另一段生活开始了。我不再为父母、老师、朋友的期望而活，也不再为自己童年时的梦想而活。这一次，它将只是我自己的。生活。

这也是我建议大家尽可能年轻退休的主要原因，它将给你重新开始自己生活的机会。

建议

不管能否提早退休，我还是建议，每个月至少用一个小时来反思自己的生活。我通过反思发现：

1. 过去我认为重要的事情原来并没有那么重要。
2. 重要的是我在哪儿，而不是我要去哪儿。
3. 自己当时身边的人最重要，好好同他（她）在一起。

4. 时间宝贵，不要浪费，好好珍惜。

5. 有时空闲比忙碌还要难受。

对我来说，提早退休的最大好处是可以学着欣赏生活，即使生活忙乱、紧迫，问题重重。当无事可做的时候，我才发现自己其实并不知道怎么应对这种状况。现在，尝到了无所事事的滋味，我真正开始欣赏纷繁复杂的生活。因此，不论现在的生活怎样，你一定要抽出时间来欣赏它，因为到了明天它就变成了回忆。

玛丽·佩特笔记（现任现金流技术公司运营主管）

在我的职业生涯中，曾经有一段时间，我在宾夕法尼亚州退休者协会下属的一个残障与临终看护中心工作。我清楚地记得，20来岁的我为那些病重的退休者提供临终看护时的场景。每天坐在那里翻看死亡证明，我被一个发现所震惊，很多人在退休后短短几个月就因各种疾病或自杀而死亡。我问周围工作的人，为什么有那么多人退休后很快去世？为什么有人辛劳一生，刚刚过上舒适安逸的生活就自杀了？他们回答，对于一些人来说，工作就是生活的全部，他们的生活中再也没有别的。第二个原因是，很多人终生工作，退休后依靠退休金生活，但最后发现那点退休金几乎不够度日。他们又处在人生的两难境地，现在终于有了时间做任何自己喜欢做的事情，却没有钱。

我曾经天真地认为，这一切不会发生在自己身上。然后，我也走上了与他们走过的完全一样的道路。19年过去，在经历了一系列的升迁，继续在职业生涯的阶梯上攀爬后，我才发觉这并不是我和我的家庭真正想要的。我和丈夫都认为我们需要彻底改变自己的生活。于是我们搬到了亚利桑那州，花了好几个月时间整理自己的思想，面试了一些工作。其中一个工作就是现金流技术公司的一个职

位，他们给了我一本《富爸爸穷爸爸》。回家后，我狼吞虎咽地在一天时间内就读完了这本书。能进入现金流公司工作，我感到自己非常幸运，更重要的是，我现在明白了自己需要做什么，使自己不会像记忆中那些人那样在不幸中结束生命。

[1]音乐电视（MTV）和乡村音乐电视（CMT）都是美国知名的电视频道。尤其是音乐电视（MTV），已成为全球优秀的音乐电视频道，在几十个国家拥有9.5亿用户。

[2]梦幻岛是美国20世纪70年代末至80年代早期知名电视剧《梦幻成真》（Fantasy Island）中虚构的一个岛屿，剧中主人公带着他的侏儒仆人经营这个岛屿，为来到这个岛屿的游客提供服务，满足他们的梦想。

第3章

我怎样提早退休

1999年春天，我按约定赴洛杉矶为大约250名银行家做演讲。因为被安排在上午第一个演讲，我提前一个晚上从居住的凤凰城赶到了那里。用过早餐后，我坐在宾馆房间中，思考了一下我要对银行家们讲些什么。我平时演讲中关于财务报表、财务知识，以及资产和负债的区别等内容，对于他们来说可能还不够。因为他们不是普通的银行职员，而是房地产抵押银行家。我想他们肯定熟知我最经常谈论的财务基础知识，或者至少我希望他们如此。

我的演讲被安排在上午9点30分开始。8点钟的时候，我还在寻找适合他们角度和观念的演讲内容。坐在宾馆房间的书桌前，我迅速浏览了一下宾馆免费提供的当天的晨报。报纸头版是一对幸福的夫妇坐在高尔夫球车上的照片，照片上醒目的标题是——《我们决定提早退休》。

文章继续解释说，在过去10年繁荣的股票市场上，这对夫妇的401(k)退休金计划表现良好，因此他们决定比原计划提前6年退休。丈夫59岁，妻子56岁。文章引用他们自己的话说：“我们的共同基金表现如此之好，一天我们意识到自己成了百万富翁。我们不想再继续工作6年，于是卖掉了房子，在退休村里买了套小点的房子，并将卖房子剩余的钱作为高收益存款，缩减各种开支。现在，我们每天都打高尔夫球。”

我找到了今天演讲的主题。写完演讲提纲，洗漱、穿衣，然后出发，走向那些正在等待的房地产抵押银行家。9点30分准时，我被介

绍给大家，然后被带到台上。扬起手中的晨报，指着那对新近退休的夫妇的照片，读着标题：“我们决定提早退休。”我开始了自己的演讲。接着我读出这对夫妇的年龄，59岁和56岁，又读了文章中的一些评论。放下报纸，我说：“我和妻子金同样提早退休了。我们在1994年退休了，当时我47岁，她37岁。”我环视整个大厅，想让他们注意到这个年龄上的差别。沉默了10秒钟后，我继续问：“现在让我来提一个问题，为什么我能比这位先生早12年、我的妻子能比这位女士早19年退休？是什么造成了这样的不同？”

大厅里出奇的安静，看来这次演讲的开场不错。我知道这是开始，就用提问引发他们思考，而不仅仅是倾听。我知道，把自己与报纸上这对夫妇相比较，让我听起来有些自大和狭隘。但是，我只是想向这些银行家提出一个观点，而且已经开始而不能后退了。我觉得自己站在那里就像一个刚刚讲完最拿手的笑话却没有获得观众笑声的喜剧演员。我努力继续问：“你们当中有多少人打算提早退休？”

这一次同样没有任何回音，也没有人举手想回答。大厅里令人尴尬的气氛还在继续蔓延，我在台上快要窒息了，我知道我必须尽快做些什么。面对着这些听众，我可以看出，他们大多数人比我年轻。少数与我年龄相仿的人对我所说的年轻退休也没有什么感觉。很快我又说：“你们当中还不到45岁的人有多少？”

气氛一下子活跃起来，开始有了回应。好多只手慢慢地举了起来。我估计有60%的人都举起了手，这表明他们的年龄还不到45岁。这是个年轻的群体，至少相对于我来说是如此。接着我改变了策略，开始针对这个年轻的群体，问：“你们当中有多少人希望40岁退休，而且在退休后的日子里拥有财务自由？”

这次举手的人热情更高了。我感觉交流的气氛开始好了一些，听众也活跃起来。看着身边那些高高举起手臂表示不愿工作到老的年轻同伴，与我年龄相仿或更大的听众开始不安起来。感觉到这部分听众

的不安，我意识到需要尽快说些什么去安抚他们。

当人们放下手臂时，我微笑着停顿了一下。看着那些与我年龄相仿或更大的听众，我说：“我想对世界上的房地产抵押银行家表示感谢，是你们使我提早退休成为可能，而不是我的房地产经纪人或股票经纪人，不是我的财务规划师和会计师。是你们——房地产抵押银行家，使我比我的父亲早退休了大约20年。”

看着这些听众，感到他们的不安正在消失，我继续演讲。对他们行业的感谢看来产生了作用，我估计现在已经吸引了80%听众的注意力。接着我又重复了一遍开始时提到的问题：“为什么我可以比报纸上提到的那对夫妇更早退休？你们房地产抵押银行家是怎样帮助我提早退休的呢？”

现场又是一阵沉默，我开始明白他们不知道是如何帮助我的。尽管仍然是一样的沉默，但至少他们看起来比几分钟前有所醒悟了。我决定不再提出那些让他们犹犹豫豫、不好回答的问题。演讲继续进行，我取出了活动挂图，在上面写下了几个粗体词语：

债务与资产净值

我转过身来对着听众，指着“债务”一词说：“我能够提早退休，是因为我用债务来支持自己退休；报纸上介绍的这对夫妇依靠401(k)退休金计划，用资产净值来支持他们退休。这也是他们用了更长的时间才退休的原因。”

为了让他们理解我所说的，我又停顿了一会儿。终于，一个人突然举起手来，问：“你是说，报纸上介绍的那个人用自己的钱退休，而你用我们银行的钱退休吗？”

“正是这样，”我说，“我用你们银行的钱，负担越来越多的债务，

而他却总是避免债务。”

“因此，他比你晚退休，”另一个人说，“他比你多用了12年时间，因为他用自己的钱、自己的资产净值退休。”

生命的18年

我笑着点头，说：“对我来说，同65岁退休的人相比，47岁退休多给了我18年的时间。生命的18年价值会有多少？那是年轻时的18年啊。对于我的妻子金来说，37岁退休意味着她多了28年青春可以享受。在座的有多少人愿意提早退休，享受年轻、活力和自由，有充足的金钱做任何自己想做的事的自由？”

大厅里几乎所有人都举起了手，也响起了更多的笑声。人们好像正在恢复生气。但是，正如我预想的那样，他们的思想仍然被束缚着，我的演讲好像并没有被他们很好地接受。因为江山易改，本性难移，我并没有完全说服他们。但是，至少我把一个非常差的开局扭转了过来，一些人开始站在了我这边。

前排的一个年轻人举手问：“你能否再更多地解释一下，你是如何利用债务、他如何利用资产净值提早退休的？”

“当然。”我很高兴有机会作进一步解释，我拿起报纸，指着那对夫妇的照片说，“如果65岁是基准退休年龄，这位先生因为股票市场表现良好而提前了6年退休。他干得不错，因为他把自己的钱在市场上进行了投资。如果他借你们银行的钱，并将你们银行的钱投资于相同的市场，他干得是不是更好？”

大厅里一阵骚动。我刚刚所说的震动了许多人。刚才提问的那个年轻人脸上露出困惑的神情，他说：“但是，我们不会将银行的钱借

给他投资股票市场。”

“为什么？”我问。

“因为风险太高了。”他说。

我点了点头，说：“因为风险太高，这位先生只能用自己的钱和资产净值来退休。他的退休计划、401（k）退休金计划以及他的自选股，都表现良好。因为市场表现良好所以他干得很好。而股票市场之所以表现良好，是因为恰好有数百万和他一样的人在同一时间做着同样的事情，所以他能够提早退休。但是，他用的时间比我长，因为他基本上只使用自己的钱和资产净值来投资于其他资产净值。有意思的是，他所投资的领域，因为风险因素，你们银行一般不愿给他贷款。你们银行家不愿借钱给人们去股票市场投机，是吗？”

大多数人点了点头。

“你的意思是他撞大运了，是吗？”另一个人问。

“是的。他是在恰当的地方，恰当的时代，遇到了恰当的市场周期。如果趋势反转，他会希望没有这么早退休。”我说。

“那么你用我们的钱投资什么？”又一个参与者问。

“房地产。”我说，“你们还会贷款给其他投资领域吗？你们是房地产抵押银行家，而不是投资银行家，是吗？”

那个年轻人点点头，低声说：“我们是房地产抵押银行家，我们借钱给房地产项目，而不是股票、债券、共同基金项目。”

“但是，过去10年股票的升值不是高于房地产吗？”坐在稍后位置的一位年轻女士问，“我的401（k）比我见过的大多数房地产投资项目表现都好多了。”

“或许是这样，”我回答，“但是，你的401（k）升值仅仅是因为市场动力和资本增值。你会把市场动力和可能的资本增值作为你的投资方针吗？”

“不会。”这位年轻女士说。

“我也不会。”我说，“我不会仅仅为了资本增值投资。我的财产从来不需要通过增值来为我赚钱，尽管其中一些财产在同期也有很大增值，但没有一个像许多股票和共同基金那样贬值。”

“如果你投资不是为了资本增值，那是为了什么？”这位年轻的女士问。

“我是为了现金流而投资。”我平静地回答，“你的401（k）每月给你带来多少现金流去消费？”

“没有多少，”她说，“我的退休计划的目的是为了免掉资本增值税，让自己所有的钱都留在退休金账户上。它本来就不是为了每月给我带来现金流而设计的。”

“你有每月给你带来现金流并且税收减免的房地产投资吗？”

“没有。”她说，“我只有一个投资共同基金的投资计划。”

“你是房地产抵押银行家吗？”我揶揄道。

“我直接说吧，”她说，“你借我们的钱去购买你的房地产，房地产每月给你带来现金流。当我们希望共同基金增值，希望晚一点退休，希望轮到我们退休而市场不要崩溃时，你和你妻子因为有了现金流，所以能提早退休。换句话说就是，我们帮助你们提早退休，却没有帮助自己。”

“这可能是一种看法。”我回答，“这也就是为什么我在这儿要感谢

你们和你们这一行业为我的退休基金提供帮助。因为你们提供了数百万美元，所以我可以提早退休。我希望你们自己也能考虑这样做。”

我的演讲很快结束了，当我走下讲台时，大厅里响起了一片掌声。现在气氛活跃起来，甚至有一些兴奋，特别是年轻听众。当握手穿过人群的时候，我有机会听到一些对我演讲的评论。尽管他们是房地产抵押银行家，但我仍然听到了我一直听到的一般评论，比如：

1. “他所讲的风险太高了。”
2. “我不会借给他任何钱。”
3. “他不知道自己在说些什么。”
4. “现在你不能那样做了，市场已经发生了变化。”
5. “他是走运，只要等到市场崩溃，他就会跪下来求我们。”
6. “我可不想修理厕所，这是我没有任何房地产的原因。”
7. “房地产市场过剩，很快就要崩溃。”
8. “你知道有多少像他那样的人最终栽倒在房地产市场上？”
9. “如果他的债务这么多，我不会借给他一分钱。”
10. “如果他真的退休了，为什么还在这儿给我们做演讲？”

穷爸爸的教诲

穷爸爸经常建议：“上学，取得好成绩，找个安全可靠的工作，勤勉努力，好好储蓄。”他还经常引用一些俗语，比如：“既不要借

债，也不要放债”，“省一分钱等于赚一分钱”，“买不起就不要买，永远支付现金”，等等。

如果他遵照他自己的建议，生活或许会很好。但是，同许多人一样，他说着自己认为正确的话，却没有做正确的事情。他借钱买房子、汽车。但他从不投资，因为他认为“投资是冒险”。他也设法储蓄，但每次遇到紧急情况，他又把储蓄取出来。他借钱购买使自己贫穷的东西，却拒绝为能使他富有的东西借钱。这些细微的差异，使他的生活有了很大不同。

因为这些毕生的思考和处理金钱的方式，他到了65岁还不能退休。这也解释了他为什么不得不一直工作，直到有一天癌症把他完全击倒。他终生勤奋工作，在生命的最后6个月，又在病房中与癌症抗争。他是一个正直、善良、勤勉的人，一生努力工作，尽力避免债务，设法储蓄。这些就是他试图传授给我的关于生活和金钱的教诲。

富爸爸的教诲

富爸爸是我最好的朋友迈克的父亲，他教给我不同的理财建议和金钱观念。他会这样问：

1. “你积蓄100万美元需要多长时间？”然后他会问，“你借100万美元需要多长时间？”
2. “谁最终会更富裕？是终生工作试图积攒100万美元的人，还是懂得用10%的利息借100万美元，然后投资，每年获取25%收益的人？”
3. “银行家更乐意借钱给哪些人？是为了金钱而努力工作的人，还是懂得如何借钱、并让借来的钱安全聪明地为他工作的人？”

4. “为了你给银行家打电话说：‘我想借100万美元。’银行家很快回答：‘好的，20分钟内我就会为你准备好签字文件。’你必须成为什么样的人？你必须懂得什么？”

5. “为什么政府对你的储蓄征税，却给你的债务税务减免？”

6. “谁更有理财智慧并受过更好的财商教育？是一个有100万美元储蓄的人，还是一个有100万美元债务的人？”

7. “谁更有理财智慧？是为钱努力工作的人，还是让钱努力为他工作的人？”

8. “如果你有一个受教育的机会，你是选择去学校学习如何努力工作挣钱，还是宁愿学习如何让钱努力为你工作？”

9. “为什么银行家乐意借钱给你投资房地产，不愿借钱给你投资股票市场？”

10. “为什么工作最卖力、储蓄最积极的人，要比工作更少、借钱更多的人纳税更多？”

当谈到工作、金钱、储蓄和债务问题时，我的两位爸爸有完全不同的观点，但是最大的不同却正如富爸爸所说：“穷人和中产阶级致富之路充满艰辛，因为他们想用自己的钱致富。如果你想致富，你需要懂得如何用别人的钱，而不是你自己的钱致富。”

本书不讨论债务

提醒：尽管本书将要讨论运用债务作为工具实现年轻富有地退休，但本书所述不是关于借钱，以及身陷债务的问题。正如我在本书导言中所说，杠杆是一种力量，一种可以被正确运用、也可以被滥用或者让人恐惧的力量。我们应该像对待一把装满子弹的枪一

样，非常小心地对待债务。债务就像装满子弹的枪，可以帮助你，也可以毁灭你，毁灭不小心处理它的人。就像你应该认为所有的枪都是危险的一样，你也应该认为所有的债务都是危险的。

我强调这一点，是因为在我的网站上有一个年轻人写道：他刚刚辞掉了工作，刷爆了好几张信用卡，为购置房地产负债累累。他说：“我正按照你的建议，拥有大量优良债务。”

首先，我从来没有建议任何人用信用卡购置房地产。如果你懂得如何投资，就不需要使用如此冒险的融资计划。

尽管我知道有人用信用卡投资房地产，但我仍然不推荐这种做法，因为这极其危险。很多用信用卡投资房地产的人已经破产。我的建议是，接受教育并学习怎样聪明地运用债务。

虽然本章开始讨论的是债务与资产净值的区别，但本书不仅仅是关于债务，本书更重要的主题是：如何年轻富有地退休。

第二重要的词语

在本书的导言中，我引用了富爸爸的话：“在金钱世界中最重要的词语是现金流，第二重要的词语是杠杆。”

我在对洛杉矶房地产抵押银行家的演讲中，说过我用他们的钱而提早退休，但我其实是说用他们的钱做杠杆。从小时候跟富爸爸学习开始，富爸爸就花了很多时间教导他的儿子迈克和我认识杠杆的重要作用。

在导语的开头，我写到富爸爸最喜欢的关于杠杆作用的故事，就是大卫和歌利亚的故事。每当我们想听这个故事，富爸爸就会讲。他

会说：“孩子，一定要记住，大卫击败歌利亚是因为大卫懂得杠杆原理。”

“我认为是因为他使用了投石器。”我说。

“对，”富爸爸说，“在适当的人手中，投石器就是一种杠杆。一旦你开始理解杠杆的力量，它就会随处可见。如果你想致富，就必须学会运用杠杆的力量。在这个世界上，如果懂得运用杠杆的力量，即使你是个小个子，也可以打败大个子。”

当我们长大一些，富爸爸不得不寻找其他关于杠杆作用的例子。为了我和迈克对他的教导保持兴趣，他经常找一些我们感兴趣的课题来教导我们。比如，当20世纪60年代披头士乐队风靡美国时，我们这个年纪的孩子都为之疯狂。富爸爸就用他们挣很多钱的例子来教导我们，他说：“披头士乐队赚大钱的原因就在于他们拥有很多杠杆。”富爸爸接着解释说，披头士乐队赚的钱超过了美国总统，也超过了医生、律师、会计师甚至富爸爸本人，就是因为财务杠杆的原理。富爸爸说：“披头士乐队运用电视、无线电和唱片作为杠杆，那是他们致富的原因。”

富爸爸的儿子迈克问：“电视、无线电和唱片是所有的杠杆形式吗？”

我问：“我们是不是只有成为摇滚歌星才能致富呢？”16岁的我明白唱歌并不是自己的长处，我也不会玩任何乐器。

富爸爸笑着回答：“致富的路子并不是只有成为摇滚歌星一条，杠杆的形式也并不是只有电视、无线电和唱片。但是如果你想致富，就必须使用某种形式的杠杆。富人、穷人和中产阶级的区别，就在于他们使用了不同的杠杆形式。富人更富，仅仅是因为他们使用了不同的杠杆形式，而且他们使用的杠杆更多。”

本书探讨的就是杠杆作用

富爸爸反复对我和迈克说：“相对于穷人和中产阶级而言，富人拥有的最大优势是财务杠杆。”他还说：“财务杠杆就是富人如何更快地致富。”所以，在《富爸爸穷爸爸》中，我们集中探讨了现金流；本书则将探讨的重点放在杠杆上，因为要想年轻富有地退休，你必须使用一些杠杆形式。是杠杆作用，而不是辛勤工作，使我和金能够提早退休。在下一章中，本书将讨论更多的关于杠杆作用的例子。

在本章开始，我回忆了对洛杉矶房地产抵押银行家的一次演讲，讲述了我如何运用他们的而不是我自己的钱提早退休。那是运用债务作为杠杆的一个例子。

运用杠杆的问题是，杠杆本身就像一把双刃剑，能够伤害任何一方。也就是说，一个人可以运用杠杆获得财务上的成功，也可能因为同一种杠杆的误用而陷于财务困难。

中产阶级和穷人工作更辛苦，工作时间更长，努力偿还债务，承担更多的税金，是因为他们缺乏一种非常重要的杠杆形式，就是财商教育。因此，在资金用尽、借钱投资之前，请务必清楚：债务只是杠杆的一种形式，所有的杠杆都是锋利的双刃剑。再重复一下富爸爸说过的话：

谁更具有理财智慧并受过更好的财商教育？是一个有100万美元储蓄的人，还是一个有100万美元债务的人？

我想重点强调的是，本书首要关注的是财商教育，而不是讨论使用何种形式的杠杆。我首先建议大家学习掌握自己感兴趣的任何形式的杠杆。

建议

富爸爸讲过：“如果想成为一个富人，你需要知道良性债务和不良债务、良性支出和不良支出、良性收入和不良收入以及良性负债和不良负债的区别。”

由于本章主要探讨债务杠杆，你可以列表对照一下自己的良性债务和不良债务。如果你不大熟悉它们的区别，简单地说，良性债务就是那些每月往你口袋里放钱的债务，不良债务就是那些每月从你口袋里掏钱的债务。比如，我投资公寓的债务每月往我口袋里放钱，而我购买住宅的债务（我的抵押贷款）每月从我的口袋里往外掏钱。

良性债务	不良债务

检查完上面的表格后，或许你应该思考一下，如何处理自己的债务。可能你想减少不良债务，增加良性债务。如果你致力于增加良性债务，那么你年轻富有退休的几率就会大大增加。但是，就像对待装满子弹的枪一样，切记要小心谨慎地对待所有债务。

第4章

你怎样才能提早退休

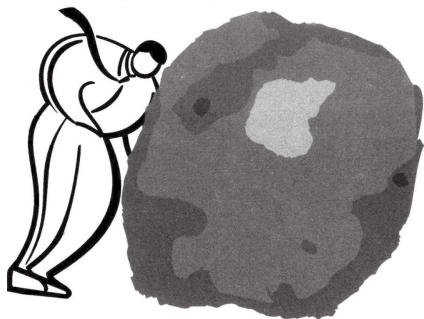
在穷爸爸和富爸爸的身上，我看到了两个截然不同的杠杆世界。穷爸爸受过良好的教育，工作勤勉；富爸爸则善于运用多种杠杆，那就是他工作较少，挣钱却远远超过穷爸爸的原因。如果你想年轻富有地退休，掌握杠杆原理就显得尤为重要。

从广义上讲，杠杆作用就是“四两拨千斤”。提起工作、金钱和杠杆作用，富爸爸会说：“如果你想致富，就要少工作、多赚钱。为了做到这一点，你需要运用一些杠杆。”他接着对比说：“只知道老老实实工作的人，拥有的杠杆很有限。如果你干活很卖力，财务状况却不见好转，那么你就有可能正在充当别人致富的杠杆。如果你有钱存在银行储蓄账户或退休金账户里，就有人用你的钱作为他们的杠杆。”

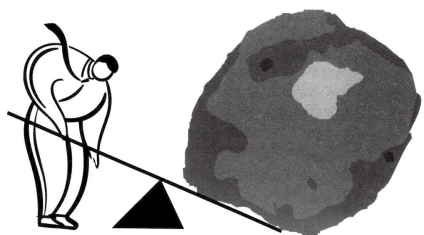
杠杆无处不在

富爸爸画了下面这张图，来给当时年龄还小的我们说明杠杆原理：

不用杠杆的人



使用杠杆的人



富爸爸说：“杠杆无处不在。”他还说：“人类比动物有优势，就是因为人类本能地寻求越来越多的杠杆。开始时，动物比人类跑得快，但今天，人类却可以比动物跑得更快、更远，因为人类发明了诸如自行车、汽车、火车、飞机等交通工具作为杠杆。开始时，鸟可以飞翔，人类却不行。但现在，人类比任何鸟类都飞得更高、更远、更快。”

杠杆就是力量

动物只能运用天生就有的杠杆，基本上无法获得更多的杠杆，那就是它们最终失去自然的优势而让人类主宰地球的原因。当一些人使用比其他人更多的杠杆时，同样的事情也会发生。富爸爸说：“拥有杠杆的人比没有杠杆的人更有优势。”换句话说，就像人类通过发明各种杠杆从而超越了动物一样，使用这些杠杆的人比没有使用的人更

有力量。简而言之，“杠杆就是力量”。

在解释人类怎样获取越来越多的杠杆时，富爸爸说：“鸟类利用天生就有的翅膀作为杠杆。人类观察鸟类飞翔，然后运用自己的智慧发现了自己怎样也能飞翔的秘密。一个能从美国飞到欧洲的人，比只能划着小船横渡大西洋的人拥有更强大的杠杆。”富爸爸还说：“穷人比富人更少使用杠杆。如果你想致富而且持久富有，就需要掌握杠杆的力量。”

好消息是，今天人类发明的杠杆工具越来越多，比如电脑、互联网，等等。能够适应并使用这些杠杆工具的人，往往就是走在社会前列的人。没有学会使用越来越多杠杆工具的人，往往就会财务状况不佳，或者需要更辛劳地工作才能勉强度日。如果你每天工作仅仅是为了得到一份薪水，而不是为了获取人生的一些杠杆优势，那你就正在落后于时代。新杠杆工具的诞生速度之快是前所未有的，使用这些杠杆工具的人就会领先，不使用的人就会落后，像动物那样曾经落后于人类。

与生俱来的杠杆

在纽约学习世界商业史时，我发现5000年前人类就开始利用帆和风推动船只渡过广阔的水面。在这里，风和帆就是杠杆，使船只航行更远、装载更多，而人力更少。使用大帆船的人比不使用的人更富有。这让我逐渐明白，变得富有的人是那些发明工具去利用天生的杠杆的人。今天，我们只需点一下鼠标，就可以比过去任何船只运送更多的货物和财富。

没杠杆的人为有杠杆的人工作

在人类历史上，落伍者总是那些不能利用新式杠杆工具的人。不能使用这些杠杆工具的人，为那些能使用这些杠杆工具的人工作，而且他们体力劳动的强度超过了后者。富爸爸经常说：“没杠杆的人为有杠杆的人工作。”

陈旧而过时的杠杆

因为技术源于人类智慧，作为交通和交流工具的杠杆形式，与祖先相比，我们也有更多的选择。今天，除了步行，我们还可以骑自行车，开汽车或者搭乘飞机。我们也可以选择使用电视、电话或者电子邮件与远方的朋友交流。

正如在交通、交流的杠杆形式上有了更多选择一样，我们在财务杠杆的形式上也有了更多的选择可以利用。能够利用更多财务杠杆工具的人，在财务上就会成功。运用陈旧过时的或者不充分的财务杠杆工具的人，就有可能在财务安全和财务未来上处于危险境地。现在，数百万的人利用共同基金作为自己的财务杠杆工具，为退休做准备。共同基金虽然并不陈旧过时，但也绝不是一个成熟投资者应该选择的财务杠杆工具。这也正是本书要讨论的问题。如果想年轻富有地退休，人们或许需要用更快捷、更安全、信息更丰富的财务杠杆工具作为共同基金的补充。

为什么不愿使用财务杠杆工具

具有讽刺意味的是，穷人和中产阶级认为财务杠杆工具充满风险。因此，大多数人不愿意使用更快的财务杠杆工具。穷人和中产阶级更倾向于使用体力杠杆而不是富人使用的财务杠杆来改善自己的财务状况。体力杠杆也就是努力工作。富人更富的主要原因就是他们使

用财务杠杆工具，而穷人和中产阶级不愿使用，即使有所使用，他们使用的方式也大大不同。

债务杠杆能让人成功，也能让人失败

在前一章中，我谈到了运用债务获得可以产生收益的房地产项目。在这个案例中债务就是我的杠杆。因此，与那些只是努力工作、用积蓄或其他资产净值进行投资的人相比，我能够更大地投资、更快地成功。懂得如何运用债务获取资产的人，比那些不懂得运用债务力量的人，具有明显的财务杠杆优势。富爸爸说：“富人运用债务获取财务上的成功，穷人和中产阶级运用债务得到的是财务上的失败。”但是，为了使用债务作为杠杆工具，人们需要更多财商教育。下一章将讨论如何获得这种财商教育。

穷爸爸常说：“既不要借债，也不要放债。尽快付清账单和各种抵押贷款，负债很危险。”这些观念和信条就是穷爸爸终生辛劳，在财务上却从未成功的部分原因。富爸爸比穷爸爸工作量少了很多，但年纪越大挣钱却越来越多。富爸爸与穷爸爸的生活不同，因为富爸爸懂得如何利用财务杠杆的力量，而穷爸爸却认为那充满风险而从不使用。

具有讽刺意味的是，穷人和中产阶级认为运用债务购置资产风险太高，但是他们却热切地用债务来购买负债。穷人和中产阶级因为运用不良债务的杠杆力量，从而在生活中落伍。富人运用良性债务的杠杆力量，促使自己更加成功。勤勉工作、积极储蓄、避免债务的人，在财务上远远落后于经过培训的利用债务作为财务杠杆的人。一般人认为有债务是坏事情，或者糟糕地利用债务，因此他们大多为了退休而努力避免债务、积极储蓄。对他们来说，避免债务、积极储蓄是一种明智而安全的生活方式。但其实，对他们来说更明智的选择应该是

接受财商教育。

其他形式的杠杆

为了提早退休，我和金除了债务还使用过其他的杠杆形式。为了建立一家有11个办事处的企业，我们不得不利用其他人的时间（other people's time, OPT）建立另外一种资产，这种资产就是企业。在这个案例中，杠杆就是雇员，目的是使资产创造得更快、发展得更大，也更有价值。

大多数人不能更快地致富，仅仅因为他们存在银行的钱、他们的时间和劳动都被富人作为杠杆，来获取和创造资产以致富。如果不能利用别人的时间和别人的金钱（other people's money, OPM）这两种财务杠杆，我就不能在很短的时间内获取如此多的资产。

好消息是，除了OPT和OPM这两种你可以用来获取或创造资产的杠杆之外，还有许多其他形式的杠杆。正像5000年前人类利用风和帆推动船只航行一样，你也能找到许多不同的杠杆形式来帮助自己。一旦你掌握了杠杆原理并且去努力寻找，就会发现无限的杠杆形式。富爸爸多年前曾经对我说过：“人类本能地不断寻求更新、更好的杠杆形式。”仔细想想渔夫为什么花很长时间编织渔网。拥有渔网的渔夫显然比徒手捉鱼的人有更多的杠杆，当然这仅仅是在渔夫懂得如何使用渔网的前提下。拥有4平方千米土地的农场主，比只有0.4平方千米土地的农场主有更多的杠杆，当然也是在他能够管理更大农场的前提下。电脑更是一个威力强大的杠杆工具，但同样，这取决于使用者怎样使用它。

下面是一些其他的杠杆形式，你的健康、时间、教育和社会关系等都可能帮助（或者阻碍）你达到年轻富有地退休的目标。

健康

显然，健康是一种极其重要的杠杆形式。但人们通常只有在失去它的时候才认识到它的价值。如果你身体孱弱，无法享受提早退休带来的快乐，那么提早退休又有什么意义？

时间

时间也是一种重要的杠杆形式。人们一旦在财务上落伍，通常就很难有时间赶上。如果一个人正忙于应付财务状况上发生的困难，也就很难做好准备抓住突然出现的机会。我常常听到有人说：“他太幸运了！他在恰当的时间处在了恰当的位置。”但我认为，更准确的说法应该是：“他很幸运，是因为他受过教育，经验丰富，作好了当机会出现时抓住机会的准备。”

甚至是提早退休带来的空闲时间，也帮助我增加了我的财富。现在我有充裕的时间去寻找和发现机会。

教育

教育也是一种重要的杠杆形式。如果以一生为单位，高中就辍学参加工作的人与大学毕业后参加工作的人相比，收入差距以数百万美元计。一个大学毕业却没有多少财务知识的人，与那些接受过财商教育、上过或者还没有上过大学的人相比，财务状况往往会差很多。我遇到过很多离开学校时就深陷助学贷款债务的大学生。但比助学贷款债务更糟的是，他们中的许多人急于找到一份工作，于是又陷入更深的消费债务中。这就是虽然受过良好教育但缺乏基本财务知识的代价。拥有高薪职位却没有受过财商教育的人，往往会比低薪的人更快

更深地陷入债务。这些都是不明智的。

财商教育不仅可以帮助你年轻退休，而且能帮助你长久地拥有财富。

社会关系

商业关系和个人关系也可以成为你的杠杆。下面就是一些社会关系中的杠杆实例：

- 我看过许多人因为公司老板或经理无能而备受煎熬。也看过有些人因为同拥有丰富财务知识的人合作而财务状况良好。

- 一些工会，如教师工会或者飞行员工会就是社会关系杠杆的一种形式。一些专业协会，如美国医疗协会也是社会关系杠杆的一种形式。工会或者专业协会都是由那些具有专业杠杆的人联合组成，以避免具有强大财务杠杆的人侵犯自己的利益。

- 许多人财务状况良好，因为他们有优秀的财务顾问。也有许多人财务状况不佳，因为他们的财务顾问很无能。正如富爸爸所说：“许多财务顾问被称为掮客，因为他们常常比你更没钱，所以听取他们的建议一定要小心。”富爸爸还说：“代价最高的建议往往就是那些所谓的免费建议。这些建议常常来自你贫穷的亲友，内容关系到金钱、投资和企业运作。”

- 大多数人都听说过强强联姻，它是两个实力强劲的人结合在一起，从而更加强大的一种婚姻组合。我们也看到过许多夫妻陷入财务困境，因为他们的婚姻不是相爱、和谐与发展的组合。如果没有我妻子金——我最好的朋友和商业伙伴，我肯定不会像今天这样富有。

●说到婚姻，我曾经听人说过：“如果你的配偶不想致富，你就几乎不可能致富。”我不敢断定这句话百分之百正确，但可以肯定它确实有些道理。

因此，不论起积极作用还是消极作用，你周围的人都是你重要的杠杆资源。也许你还可以扪心自问一下，周围有多少人阻碍了你增加财富，有多少人帮助你改善了财务状况。关于金钱，你的社会关系就是重要的杠杆资源。富爸爸过去常说：“致富不是看你知道‘什么’，而是看你认识‘谁’。”

工具

水管工人使用合适的工具找到自己的杠杆；医生使用医疗器械完成工作；汽车是我们许多人的一种杠杆形式；通过因特网我们可以与世界上其他地方的人做生意，它也是一种非常重要的杠杆工具。

空闲时间

在空闲时间你也可以找到杠杆。我知道有很多人通过看电视、购物打发时间，但我也认识或看到过很多人利用空闲时间致富，而不是靠他们的工作。惠普公司、福特汽车公司是从车库起家，戴尔电脑从学生宿舍开始创业。我有一个朋友，工作日是律师，周末则成了房地产投资商。他39岁就退休了，现在为一些慈善组织无偿提供法律服务，然后整日陪孩子玩，或者打打高尔夫球。

寻找为你工作的最好杠杆

我想反复强调：今天你可以使用很多杠杆形式获取或创造资产，从而更快地取得财务上的成功。如果你不愿意，也不一定必须利用OPM或OPT来致富。但是，如果你想年轻富有地退休，就要找到为自己工作的最好的杠杆。

我还想再次重复富爸爸的话，因为它基本概括了本书的主题：“只知道努力工作的人，拥有的杠杆很有限。如果你工作很努力，财务状况却不见好转，那么你就有可能正在充当别人的杠杆。”他还说：“如果你有钱存在银行储蓄账户或退休金账户里，别人就正用你的钱作为他们的杠杆。”

越来越.....

杠杆的一个定义就是用较少的付出做更多的事情的能力。富爸爸补充说：“杠杆是用越来越少的付出，做越来越多的事情的能力。”用越来越少的付出做越来越多的事情是他的观点中非常重要的一点。富爸爸说：“富人与穷人、中产阶级的区别就在于‘越来越’。”

富爸爸进一步解释说：“富人不断增加越来越多的杠杆，这就是他们越来越富有的原因。穷人和中产阶级不愿增加更多的杠杆，而正是这一点决定了他们一生的财务状况。”也就是说，当一个人不愿意再增加杠杆时，他就会变成穷人。中产阶级也是这样。真正的富人永不停止增加他们的杠杆。

穷爸爸就是一个典型的例子，他曾说：“接受良好的教育你就可以找到一个好工作。”对于很多中产阶级的人来说，他们的教育仅仅停留在学术和专业教育上。但富人不会停止，他们还要通过增加财商教育使自己拥有越来越多的杠杆。

穷人和中产阶级的区别在于，前者一般比后者接受的教育少。穷

人甚至常常连基础教育也没有，或者不像中产阶级那样受过专业教育。穷人接受了一些教育，中产阶级所受的教育稍微多一些，但仍不足以使他们致富。

在前面几本书中，我说过有3种不同的教育，它们是：

1. 学术理论教育
2. 专业教育
3. 财商教育

穷爸爸接受了专业教育，但对财商教育却没有兴趣。这决定了他一生的财务状况。富爸爸从来没有停止他的财商教育，这也决定了他一生的财务状况，那就是富有。穷人之所以穷，是因为他们通常缺乏上面3种基本教育。

现在，生活中的落伍者还包括那些获得了一些杠杆，却不能获得更多杠杆的人。即使你10年前大学毕业，也不意味着你不需要再设法获取更多的杠杆。正如富爸爸常说的：“大学学位并没有赋予你停止学习、停止获取更多杠杆的特权。”他继续说：“银行里的百万美元存款同样也没有赋予你停止学习的权利。事实上，如果你停止学习，你的钱很快就会转移到那些继续学习的人手中。转移到那些懂得真正的杠杆是持续地用越来越少的付出做越来越多的事情的人手中。”

杠杆的未来

今天，有些高中生将自己一手建立的企业卖出，挣了数百万美元，在还没有开始工作时就可以退休了，因为他们使用了与父辈使用的截然不同的杠杆形式。但同时，婴儿潮中诞生的不少人却需要回到

学校学习，以保住手中的饭碗。这种区别就在于他们对“杠杆”和“越来越”这两个词有不同理解。今天，竞争也不仅限于你所在的城市甚至国家。财务上的成功者将是那些愿意用越来越少的付出做越来越多的事情的人，而不是那些用越来越多的付出做越来越少的事情的人。

在下面一章中，我所提到的一些金钱数量可能听起来有些难以置信。毕竟，在你工作非常辛苦却只有5万美元年薪的时候，很难想象年收入上百万美元却不用工作的滋味。我强调要争取拥有越来越多的杠杆的观念，是因为不论你现在挣多少，只要你愿意持续思考用越来越少的付出做越来越多的事情，就有可能不用工作而年收入上百万美元。如果你不愿这样思考，那么每年挣5万美元都可能很困难。

具有讽刺意味的是，不愿意思考用越来越少的付出做越来越多事情的人，往往就是那些用越来越多的付出做越来越少的事情的人。好消息是，只要你愿意思考用“越来越少”的付出做“越来越多”的事情，你就真有可能用越来越少的工作挣得越来越多的收入。你所要做的就是将这种观念铭记在心，那么，年轻富有地退休对你来说就容易多了。

建议

找一张纸，写出你对以下问题的答案：

我怎样才能以更少的劳动为更多的人服务，同时我又获得更好的回报？

如果你想不出任何答案，就继续思考。这是一个非常重要的问

题，如果能找出答案并付诸实践，你就有可能成为百万富翁，甚至亿万富翁。这就是富爸爸将这个问题称为“百万美元问题”的原因。

在下一章，我们将讨论心智作为杠杆工具的力量。能否回答诸如此类的问题，对于能否年轻富有地退休至关重要。

第5章

心智的杠杆

为什么有人做得到，有人却做不到

在《富爸爸投资指南》中，我提到了富爸爸曾经给我上过的一课，现在仍然值得重复。

那天，富爸爸、他的儿子迈克和我正一起走过一片美丽的海滨地产。富爸爸停下来，指着那块地方说：“我刚刚买下这块地产。”

我很吃惊他能够买下如此昂贵的地产。虽然当时我很小，但我已经知道夏威夷靠海的房地产是相当昂贵的。因为富爸爸那时还不很富有，我想知道他怎样买下这么大的投资项目。富爸爸将要与分享这个秘密——他如何投资自己本来买不起的项目。这是他致富的秘密之一。

不同的现实

简单地说，富爸爸买得起一块昂贵的地产（尽管他那时并没有多少钱），是因为他已经使“买得起”成为他想象中的现实。穷爸爸尽管那时挣得比富爸爸多，但他会说：“我买不起。”因为购置这样昂贵的地产的想法，超出了他想象中的现实。

最重要的一课

多年以来，富爸爸给了我很多重要的教诲，那些教诲深刻地影响了我的生活方向。关于个人现实的力量是最重要的一个教诲。读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，或许还记得富爸爸禁止我和迈克说“我买不起”。富爸爸懂得个人现实的力量，他的教诲是：

你认为真实的就是你的现实。

作为一个有信仰的人，富爸爸常常引用《圣经·旧约》中的教义——“言即肉身”。他几乎每天都说这段教义，以至于我们虽然很小也可以理解。他一直对我和迈克说：“‘言即肉身’的意思是，凡是你认为真实的，就会变成你的现实。”当他路过那块美丽的海滨地产时，他不会说“我买不起”，即便他当时并没有多少钱。他用数月时间作出如何买下这块地产的计划。他努力将超出他的实际的部分转化为他的现实。使富爸爸更加富有的不是金钱，而是他不断拓展自己现实的能力，这使他最终越来越富有。

投资有风险吗

许多人常说：“投资有风险。”对他们来说确实如此，因为他们认为那是真实的，那就成为了他们的现实，尽管投资未必总伴随风险。生活中总是有风险，你穿过马路或者骑自行车也有风险，但行为本身并不一定是冒险。许多人认为投资有风险，因为他们认为自己的想法是符合实际的。

几个月前，我和一家著名银行的一位知名投资顾问一起参加电台的节目。那位知名投资顾问首先向我在《富爸爸穷爸爸》一书中的观

点发起挑战，他说：“罗伯特·清崎认为，如果一个人想致富，就应该创建自己的企业。清崎先生没有意识到，大多数人无法创建自己的企业，创建企业风险太大了。统计显示，9/10的企业在建立后5年内倒闭。因此我认为清崎先生的观点很危险，请他对这些事实作出解释。”

电台主持人很高兴在自己的节目中出现争论，他用愉快的腔调问我：“好吧，清崎先生，你如何解释上述事实？”

诸如此类的质疑以前遇到很多次了，我已经准备好平静地回应这种挑战。停顿了一下，我清了清嗓子，说：“我以前也看到过、听到过相同的统计数据。根据我的经验，这些统计是准确的。我看到过许多公司在创办后的5年内倒闭了。”

“既然如此，那你怎么能建议人们创办自己的企业？”那位知名投资顾问带着一丝怒气问。

“首先，”我回答，“我没有建议人们创办自己的企业，我是说每个人都应该关注自己的事业。当我说‘关注自己的事业’时，意思是他们应该关注自己的投资组合。那并不意味着一定要创办自己的企业，尽管一家运转良好的企业常常是富人的一项资产，使富人变得更加富有。”

“那么，风险呢？”那位知名投资顾问问，“你怎么看待9/10的企业倒闭这个事实？”

“是的，你怎样看待？”主持人问，意识到讨论并没有演化成激烈的争论后，他的愉快情绪少了一些。

“首先，”我回答，“当9/10的企业倒闭时，注意有1/10的企业成功了。一旦我认识到企业倒闭的几率是9/10，我就知道自己需要做好至少失败9次的准备。”

“你准备做10次失败9次？”那位知名投资顾问略带嘲讽地问。

“是的，”我回答，“事实上，我就属于那失败的9/10，我个人曾经连续失败了两次，但之后我在第三次时成功了。”

“那么，你失败的感觉如何？那值得吗？”那位知名投资顾问问。他本人只是一个银行的雇员，并不是一家企业的老板。

“第一次失败时我感觉糟透了，第二次失败时感觉更糟。但对我来说，这都是值得的。如果没有前两次失败，我就不会提前18年退休，也不会拥有今天的财务自由。”我回答，“每次失败后我需要一些时间恢复。尽管失败的感觉很糟糕，但如果有必要，我在精神上已经做好了失败10次，甚至20次的准备。我不想失败那么多次，但我愿意继续努力。”

“对于我和大多数人来说，这听起来太危险了。”那位知名投资顾问说。

“我同意，”我回答，“如果你不愿经历失败或者仅仅失败一次就退出，这确实很危险。如果你认为失败是很糟糕的事情，这就更麻烦了。富爸爸曾经教导我，失败是成功的一部分。尽管我过去很成功，但我仍然明白这个几率不会改变。每次我创办一家企业，我都会不断提醒自己有可能失败。”

“你为什么那样说？”主持人问。

“因为我需要永远对那个几率保持谦虚和尊重。我看到过太多的人创办了一家企业，挣了许多钱，就骄傲自大，认为自己超越了几率的限制，于是又创办新的企业。因为有过去的经验和成就，他们成功的几率可能要高一点，但我们所有人都还是要保持足够的谦虚，明白对所有刚成立的企业来说，失败的几率都是9/10。”

“那很有意义，”主持人说，“因此，现在你创建一家企业时仍然会

很谨慎，仍然会尊重1/10的成功率。”

“对。”我回答，“我有几个朋友就曾经很自负，将原来企业的所有资金都投入到新企业中，最后一败涂地。如果你想成功，就需要永远尊重这个几率，不管你过去有多么成功。每一个专业桥牌选手都知道，仅仅因为刚刚拿了一手好牌，并不会改变下一手牌好坏的几率。”

“我会牢记这一点。”主持人说。

“我仍然认为那太冒险了，”那位知名投资顾问说，“你本人和你书中的观点都很危险。大多数人不能像你那样做，他们不会准备创办自己的企业。”

“你同意吗？”主持人问我。

“他说的有一定道理。”我回答，“我们的学校教育体系培养人们成为雇员，而不是成为企业老板，这就是多数人不准备创办自己企业的原因。所以我同意这位投资顾问先生的观点。”

我停顿了一下，让大家听清楚我同意的评论。尽管我也感到了那位投资顾问的挑衅，但我仍然在尽力避免一场争论。我继续说：“我仍然要提醒您，不到100年前，很多人都开着手工作坊，我们中很多人都有亲戚是农场主或小企业主。可以说他们都是企业家。尽管也有风险，他们仍有能力自己经营。只是直到亨利·福特创办了巨型企业后，越来越多的人才成为雇员。但即便有了像福特汽车、通用电气这样的超大型企业，独立小企业还是很兴旺。”

“事实上，小企业带来了大部分的就业机会，贡献了很大比例的国家税收。所以尽管有风险，但越来越多的人还是继续创办自己的企业。如果没有他们，失业率将会更高。如果没有这些人主动承担风险，美国的经济就仍然落后。这些自主经营的企业给了我们所有克服

风险和发展的机会。如果这些人不去承担风险，美国就不会像今天这样繁荣。是甘冒风险的人带来了我们社会的繁荣。”

那次访谈又持续了大约10分钟，最终我们也没有达成一致的看法和观点。显然，我们来自不同的现实。随着这场争论的继续，我似乎听到富爸爸在说：“生活中的许多争论都是因为人们的现实不同。”

风险回报率在你这一边

我很想对那位投资顾问说一句话：风险回报率或许就在我这一边。但那势必又会引起一场关乎谁是谁非的争论。我没有在电台宣讲我的观点，但现在我愿意与大家分享：做任何事情都会有风险，但并不一定都要冒险。

多年前，富爸爸对他的儿子和我解释风险与回报以及拥有制胜战略的重要性，其中制胜战略包括可能的失败。富爸爸很清楚刚成立的公司有9/10的失败率，但他更知道10次中成功1次的回报远远大于另外9次失败的损失。富爸爸进一步解释他的观点：“多数人只考虑什么是明智的，什么是危险的；财商高的人考虑的是风险与回报。也就是说，他们不立刻下结论说某件事情太危险、对或错、好或坏，而是会衡量风险与回报。如果回报足够多，他们就会制定一个战略或者计划，以提高成功的机会，而不会在意在成功之前失败多少次。”

赢家战略

举个例子，我有一个朋友，他用自己简单的风险回报战略，进行股票当日交易。他坚信在20次交易中总能找到1次获利的机会。因此他建立了一种被称之为金钱管理的战略。如果他总共有现金20万美元

的话，那么他只用1/10，也就是把2万美元投入市场交易，而每笔交易他只冒1000美元的风险。换句话说，他的战略就是，永远保证有足够的资金在20次交易中失败19次。我曾经见过他在14次交易中损失了1.4万美元，但接着在下一次交易中一下子赚了5万美元。他的制胜战略中允许在20次中失败19次，尽管他从来没有连续失败过那么多次。每次获胜后，他又马上回到原来的几率，1/20的获胜率。他懂得几率不会因为他有多少钱而改变，他仍然准备在20次中失败19次。

输家战略

逃避失败、希望百分之百成功的一般人，通常有个输家战略。希望百分之百获胜、从不失败，是输家的现实。富爸爸曾说：“制胜战略必须包括失败。”现在多数人的退休计划中却没有考虑失败的可能。大多数人简单寄希望于股票市场的持续走高，这样当他们退休时，养老储蓄金会维持他们以后的生活直到终老。那是一个没有失败余地的计划，是一个输家计划。赢家们明白失败应该是任何计划的一部分。当我在海军陆战队时，我们总是要完成一些应急计划，这些计划主要用来应对事件的发展超出我们预期的情况。现在，许多人没有退休应急计划，没有考虑退休后可能出现的市场严重恶化，或者养老金不够用。换句话说，涉及退休计划时，大多数人都会有一个输家战略，因为这个战略没有为失误留下任何余地。

输掉98%的机会

在直接反应营销中，大多数销售员都知道他们发出的信件中有98%将不会成交。因此专业的销售员估算他们市场活动的回应率为2%，有的甚至更低。这些2%的回应需要承担另外98%没有回应的邮寄成本。一旦销售商发现邮件的回应率有2%或更高，他们就会增加

邮件数量，即便他们明白还将损失掉98%的机会。他们知道在成功率只有2%的情况下如何致富。

输家总认为失败是坏事

富爸爸说：“输家就是那些总认为失败是坏事的人。输家不能容忍失败，常常千方百计地逃避失败。很多输家仅仅在有把握的事情上下赌注，这些有把握的事情包括安全的工作、稳定的薪水、有保证的退休金、银行存款利息等。输家总是输个不停，赢家也总是赢个不停，只是因为赢家懂得输本身就是赢的一部分。”

富爸爸在我们还是小孩子的时候经常问：“你们愿意尝试100次而失败99次吗？”

他想听到我们这样回答：“如果成功1次的回报，超过了失败99次的风险和成本，我们就愿意。”并希望我们能进一步了解：“如果我们知道能够赢得100万美元，风险回报率是1:100，最小赌注是1美元，我们会拿出100美元，按照我们的策略，每次下注1美元，赌100次。在我们赢了1次后，我们会运用同样的几率重新开始，因为这个几率几乎不会改变。我们可能会增加赌注，但仅仅是在能够承受100次中连续输99次的情况下。”

富爸爸憎恶赌博，决不允许我们参与赌博。他仅仅是用这个简单的事例，教育我们运用风险与回报的方式进行思考，而不是用正确或错误、冒险或安全的方式进行思考。

为什么莱特兄弟是对的

富爸爸曾经对他的儿子迈克和我谈过他的基蒂霍克之行，那个地

方位于北卡罗来纳州，在二战结束他刚刚离开军队时到过那儿。他说：“孩子们，有朝一日你们应该去一趟基蒂霍克，看看奥维尔·莱特和威尔伯·莱特的智慧。他们兄弟俩明白首次试飞肯定有风险，但他们并没有让自己的飞行变成冒险。”他解释莱特兄弟找了一片平坦开阔的松软沙地进行试飞，他说：“这两个年轻人知道他们可能会失败，所以他们找了一个相对安全的着陆地点。他们没有选择从大桥或者悬崖上开始试飞，而是找了一块平坦开阔的沙地，那里有助飞的强风。他们在那里不断经历失败直到成功。

“正因为莱特兄弟乐于运用智慧克服风险，所以他们彻底改变了世界。有朝一日，你们应该去那个地方看看。两个勇敢的年轻人选择在那里试飞，经历失败，所以我们今天能够飞翔。在现实生活中，大多数人永远不能在财务上实现腾飞，是因为他们选择逃避失败。”2000年8月，我终于站在了那片松软开阔的沙地上，看到了富爸爸50多年前看到的一切：那的确是一个完美的试飞的地方。

现在，富爸爸给我们讲述莱特兄弟故事的情形仍历历在目。他当时为我们画了一幅图。



接着富爸爸说：“如果一个人经常说出下面这些话：

1. 我买不起。
2. 你做不了。
3. 我做不了。
4. 那是不可能的。

那么，他们往往是从自己的现实情况出发，评论超出自己现实的概念。”

他接着说：“当莱特兄弟宣布他们将进行人类首次飞行时，许多人说‘人类永远不能飞翔’。事实上，说这种话的人就包括他们的父亲——一位受人尊敬的教士。”

看看富爸爸画的草图，你会发现对于大多数人来说，人类能够飞翔的理想超越了他们所能想象到的现实。因此，他们的评论都仅限于自己的认知范围。



那么多人说“人类永远不能飞翔”，就是因为人类飞翔的想法超出了当时大多数人的想象范围。但是对于莱特兄弟来说，飞翔的理想并

没有超出他们的可能性范围。他们奋斗多年来将这种可能性转化为现实。说到金钱的时候也是如此，富爸爸像莱特兄弟那样做了，而穷爸爸没有。现在，人们常说“打破常规，创造性思维”。富爸爸认为：“‘打破常规，创造性思维’的确不错，每个人在一两天内都可以做到。但是问题在于，你能长期坚持这样吗？如果你能，你就会变得越来越富有。”

在前面提到的那次电台访问中，我对那位投资顾问说，因为回报远远超过了风险，我愿意在10次创业中失败9次，但我怀疑他根本就没有听懂我的意思。而且可以肯定，他没有听懂我接下来的话：“我在创业的时候，就明白自己很可能失败。我认为自己可能不会成功，我知道自己必须从失败开始。”这种思维模式肯定与他的想法格格不入。问题的关键不是谁对谁错，而是我们各自的现实不同，这也决定了我们的思维以及对世界的看法相去甚远。

心智的杠杆

我不是鼓励大家辞职，盲目地开始创业或者参与赌博，这样做与希望通过中大奖获取退休金一样愚不可及。下面将主要探讨个人现实的差异。

我们认为，心智是人类最强有力的杠杆工具。在大多数情况下，凡是我们认为真实的东西最终都会变为现实。那些认为投资充满风险的人，常常会找出所有事实来证明自己想要证明的观点。这些人会打开报纸，读出所有投资失败的例子。换句话说，人的心智具有选择的能力，能引导人关注自认为真实的事情，而对其他现实熟视无睹。就像很多人对莱特兄弟说：“人类永远不能飞翔。”对哥伦布说：“难道你没有看到地是平的吗？”人们永远认为自己的观点是正确的。

为了能够年轻富有地退休，最重要的事情之一就是掌握自己的现

实。如果你能做到这一点，用越来越少的努力，赚越来越多的钱就会越来越容易。如果你不能掌控和改变自己的现实，致富所用的时间就会比你想象的还要长。最终使富爸爸走上致富之路的，不是前面提到的诸如海滨地产一类的东西，而是他不断拓展现实的能力。正是这种不断拓展的能力，使他在购置了那块海滨地产以后，很快又寻找更大更好的地产项目来检验自己的想法。

同时，正是由于穷爸爸没有能力改变自己的现实，才造成他工作虽勤勉，却没有获得财务成功。也正是穷爸爸的口头禅“我买不起”，限制了他的现实。其实，穷爸爸是一个非常聪明的人。如果他愿意改变自己的现实，也一定能够买得起那块海滨地产。但是他本人不知道，正是他的现实阻碍了他的致富之路。他真的认为自己买不起价值数百万美元的地产，然后他的想法变成了现实。

归根结底，富爸爸和穷爸爸的主要区别就在于他们各自拥有不同的现实观念。一个愿意不断拓展自己的现实的人，即便当时买不起，他也会说：“我怎样才能买得起那块海滨地产？”而另一个人则选择说：“我买不起。”正像我说过的那样，不是海滨地产决定了他们两人的贫富，而是他们自己对现实的选择。

头号杠杆

头号杠杆是你的心智杠杆，因为你的现实就在那里形成。我和金为了年轻富有地退休，需要不断掌控、改变和拓展我们的现实。现在，我常对人们说：“从辛辛苦苦工作一年挣5万美元到几乎不用工作一年挣100万美元是从改变你自己的现实起步的。”

现实的改变并不一定是要想得更大、更好，也许就是简单的一种观念的改变。例如，不要像许多不成熟的投资者那样说“风险太高了”，而是要问风险的回报率是多少，或者赚钱之前我需要赔多少

次。也不要说：“那块地产太贵了！”而是要读介绍买得起地产的人的书，或者请教那些买得起的人，看看他们是怎样买下来的。重要的不是那块地产，而是你的现实的改变。

为什么富爸爸变富，穷爸爸变穷

富爸爸拥有不断掌控、改变和拓展自己现实的能力。因为他能够不断拓展自己的现实，所以他工作越来越少时，却越来越富有。相反，穷爸爸选择了生活在他自己的现实里，生活在一个他认为真实的世界中，这也可能是他唯一的现实。因此他越来越努力地工作，却贫穷地退休。他有一个固定不变的现实，不知道如何去掌控、改变或者拓展。他常常说“我买不起”“我永远不会富有”“我对金钱没有兴趣”“如果退休，我的收入就会下降”，而不是去改变他的现实，结果，他所说的最终都变成了现实。

如果你想年轻富有地退休，就需要改变、拓展自己的现实并使之成为一种习惯。就像富爸爸一直提醒他的儿子和我的那样：你的思想和语言必将成为你的现实。

多年来不断开拓我们的现实

那个新年夜坐在加拿大寒冷的山上，我意识到需要思考自己现实之外的一些问题，并且要持续思考，直到那些可能的想法变成我的现实。正如莱特兄弟耗时多年以生活在大多数人的现实之外一样，我、金和拉里多年来也生活在许多人的现实之外。事实上，我们还不得不生活在自己的现实之外。我们常常与别人争论，偶尔也会受到各种指责，如被称为梦想家、笨蛋、莽汉、冒失鬼等。我、金和拉里认为，至少4年内，我们难以看到任何可见的成果。也就是说，将我们的现实转化为可能达到的目标需要经过4~8年的时

间。

现在，当有人问我什么可以致富时，我说：“那就是你拓展自己的现实的能力。如果你不愿意拓展自己的现实，致富之路就会无比漫长。”

建议

富爸爸教他的儿子迈克和我拓展现实的一个方法，就是阅读自己偶像的传记。比如，富爸爸让我们阅读约翰·洛克菲勒、亨利·福特的传记。最近，我还阅读了介绍比尔·盖茨、理查德·布兰森、乔治·索罗斯等人的书。

当听到有人说“我已经太老了”，我就会问他们是否愿意读读桑德斯上校的故事，他直到60岁时才开始致富。当我听到有位女士说“我不会成功，因为这是男人的世界”，我会问她是否读过美体小铺创始人安妮塔·罗迪克，或者进入纽约证券交易所的首位女性穆里尔·希弗的故事。而当有人说自己太年轻了，我会请他们去读读介绍比尔·盖茨的书，盖茨在不到30岁时就成为世界首富。如果这些故事还不足以拓展他们的现实，我怀疑还能有什么东西能够说服他们。

另一本伟大的书是《健康超音速》，由比尔·菲利普斯所著。一个朋友看到我的腰围逐渐变粗，就向我推荐了这本书。我刚刚读完这本书，正在按照书中介绍的计划锻炼身体。菲利普斯讲了很多与富爸爸曾经教导我的一样的事，当然他讲的主题是身体健康，富爸爸讲的是金钱与财富。

如果不考虑主题，我发现其实这两个过程非常相近。比如，菲利普斯写道，在开始减肥之前，要明确为什么要减肥，这就是富爸爸称之为“为什么”的问题。菲利普斯对于梦想和目标也有十分精辟的论

述，阐明了两对于整个减肥过程的重要性。而且，我还发现菲利普斯的健康与富爸爸的富有、菲利普斯的饮食与富爸爸的超越自我之间都紧密相关。

菲利普斯鼓励人们多吃，而不是少吃。如果你想减肥、增强体质、恢复健康，他建议每天吃六餐。他认为，许多想通过节食挨饿减肥的人，往往只能饿很短时间。在节食期间，他们减掉了肌肉而不是脂肪，然后又狂吃一顿，结果适得其反，比以前更胖了。因为饱餐之后，他们有了更多热量，却缺少肌肉锻炼来消耗新增的热量，所以就更胖了。我太熟悉这个过程了！

富爸爸曾经说，同样的事情也发生在那些想通过节衣缩食、降低生活水平、减少各项开支来致富的人身上。大多数采用这种方式的人，最终都没有致富。一个人想致富，需要付出更多，但他们必须清楚怎样付出，在什么东西上付出。正如富爸爸所说：“支出也有好坏之分。”我们大多数人知道食物也有好坏之分。就像有人想通过挨饿减肥一样，如果想通过节俭致富，只能在财务上愈来愈脆弱。接着，他们也会突然陷入一种狂热，但不是狂吃，而是疯狂消费。结果，正如狂吃的人吃掉了好多垃圾食品一样，疯狂消费的人买回来的也是一些没有价值的东西。

菲利普斯还说：最大的动力发生在你“接受”失败之后。我认为他想说的是：只有你不能再进一步，已经失败时，才会好好接受治疗，重新发展。也就是说，只有让自己的体力超越极限，你才会变得更加健康。致富的路上也是如此。我注意到很多人没有成功，是因为他们不惜一切代价地逃避失败。正如前面那位投资顾问因为9/10的新企业失败，就反对人们自己创业一样，大多数人将失败看成坏事情。富爸爸教导我，失败是进步和成功的一部分。我本人就在失败后学到了更多的东西。尽管有时失败也会带来伤害，但失败后恢复与振作的过程最终给我带来了更多的精神力量和致富力量。

我遇到过许多人，他们之所以不能成功，只是因为他们成功地避免了一切失败。他们避免超越自己认为可能发生的现实，因此也失去了发现自己生活中新机会的可能。正如我一直说的，正是富爸爸不断改变和拓展现实的能力，最终使他致富。菲利普斯谈到健康时说了同样的道理：待在自己如何强壮的现实中，你就永远不会更健康。如果想变得更健康、更富有，你就必须不断超越自己的现实，需要置身于新的可能中。如果你确实不断地超越自己的极限，你就会获得最好的杠杆，获得使自己更健康、更富有、青春常驻甚至更加美丽的杠杆。对我来说，那就是梦寐以求的杠杆。

如果你愿意拓展自己的现实，可以从阅读介绍那些已经达到你想达到的境界的人的书籍或聆听介绍他们的磁带开始。穷爸爸鼓励我阅读关于林肯、肯尼迪、圣雄甘地、马丁·路德·金等伟人的书。事实上，穷爸爸和富爸爸都鼓励我通过阅读拓展自己，只是由于他们来自不同的现实，所以推荐给我的书也就不尽相同，我很乐意亲历这两个现实。

如果你真想年轻富有地退休，就应该从拓展、改变自己的现实入手。

第6章

什么才是真正的冒险

有两个能干的父亲，给了我了解不同现实的机会。尽管有时会迷惑甚至矛盾，但是能了解到两种不同的现实，对我个人的长远发展十分有利。我意识到他们两人都认为自己是正确的，有时还会认为对方错了。

穷爸爸在州政府升迁得很快，不久就被提升为夏威夷州教育厅厅长。看到他迅速的升迁，人们开始议论，或许有一天他会参加州长竞选。

在穷爸爸仕途发达的时候，富爸爸正在为摆脱贫困、实现自己的致富梦想而辛勤工作。到他的儿子迈克和我上中学时，他已经成了富人，并且越来越富有。他为之奋斗了20多年的计划还在继续。一夜之间，人们开始关注他，关注他的一举一动，他再也不是那个默默无闻的人了。人们想知道忽然在夏威夷大手笔购置房地产的这个人是谁。富爸爸从一无所有开始，制定了一个长期计划，并按计划努力，现在终于成为富有而有影响力的人物。

40岁时，富爸爸从我们生活的小镇搬走，接着又在怀基基海滩做了好几桩大的房地产生意，当地报纸上有关他这位财富新贵的文章连篇累牍。不久，他拥有了怀基基海滩的大片地产，以及一些外岛的海滨地产。富爸爸不再是生活在荒僻小岛上的穷小子，他已经进入主流社会，成为人们关注的焦点。

当穷爸爸和富爸爸的职业生涯取得重大成功时，我正在纽约的商

船学院读书。迈克成了富家子弟，住进了怀基基海滩的一个豪华顶层公寓。他一边在夏威夷大学读书，一边参与管理富爸爸那日益庞大的商业王国。他所住的豪华顶层公寓让人羡慕，但实际上，在上学的同时，迈克还要负责经营他居住的整个公寓楼。

圣诞节在家休假时，我和迈克在富爸爸的办公室聊起了在大学里学了什么、新结识哪些朋友。我的新同学来自美国各地。我对迈克和富爸爸说：“我注意到，人们对金钱的看法有很大区别。我的同学有些来自非常富有的家庭，有些来自非常贫穷的家庭。尽管大多数人在学习上都很聪明，但穷人和中产阶级家庭出身的同学与富有家庭出身的同学对金钱的看法确实不同。”

富爸爸立刻回应说：“他们的看法不是不同，而是正好相反。”他坐在桌子前，抓起黄色的便笺，写了下列几组可作对比的词语：

相反的观点

中产阶级	富人
工作安全	创办自己的企业
大房子	公寓
储蓄	投资
富人很贪婪	富人很慷慨

写完之后，富爸爸回过头来看着我说：“你的现实由你认为什么明智、什么危险这样的认识所决定。”

看着他刚刚写出来的几组对比的词语，我问：“你的意思是，中产阶级认为工作安全就很好，创办自己的企业则太冒险了？”我很熟悉这种看法，因为穷爸爸就是这样认为的。

“是的。”富爸爸说，“他们对工作安全还有别的看法吗？”

我想了一会儿，却想不起别的来。我回答：“我不知道你想问什么。我爸爸和很多人都认为有一份安全稳定的工作是聪明的做法。还有什么我没有想到？”

“你忘了我的看法，”富爸爸说，“我说过，中产阶级和穷人与富人相比，对金钱的看法不仅不同，甚至正好相反。那么我的看法是什么？”

富爸爸的很多看法一下子涌上了我的心头，我说：“你认为创建自己的企业很好，而追求所谓的工作安稳实际上却很危险。这是不是就是你的看法呢？”

富爸爸点了点头。

“你是说创立自己的企业并没有风险吗？”我问。

富爸爸摇了摇头，他说：“不，学习建立自己的企业跟学习其他任何事情一样，也会有风险。我是认为一生只追求工作安稳，比冒着一定风险学习建立自己的企业更危险。在这里，一种风险是短期的，另外一种风险则是终生的。”

当时正值20世纪60年代后期，大家都还不知道“裁员”这个词的含义。我们绝大多数人都只知道上学、找工作，并终生工作。等到退休时，公司或者政府将会照顾你的生活。学校和家庭都在教育我们：接受良好的教育，成为一名好雇员。虽然没有明说，但都在暗示：上学、成为一个称职的雇员，是一件很聪明的事。现在，我们大多数人终于明白，工作安全已经是过去的事了，但在当时，没有一个人对这种看法有丝毫质疑。

我看了富爸爸在纸上列出“富人很贪婪”与“富人很慷慨”作比较，明白了自己当时的现实是什么。在我们家里，富人一直被看做是冷酷贪婪的人，他们唯利是图，为富不仁。

富爸爸指着他写的对比词语，说：“你能理解他们认识上的区别吗？”

“他们的看法完全相反，”我小声说，“不仅是不同。那就是许多人很难致富的原因。致富需要的不仅仅是认识上的不同。”

富爸爸点点头，并希望让我们进一步加深理解。他说：“如果你想致富，那么你就需要学会用与现在相反的思维方式去思考问题。”

“只要用不同的思维方式就行了吗？”我问，“难道不要求做事方式也有所区别？”

“并不一定，”富爸爸说，“如果为了工作安稳而工作，你将辛劳终生；如果为了建立自己的企业而工作，或许在起步阶段会辛苦一些，但是后来你的工作时间会越来越短，而且可能比前者多赚十倍、百倍，甚至千倍的钱。你说哪个更聪明呢？”

“那投资呢？”我问，“我的爸爸妈妈一直说投资风险太大，他们认为储蓄更明智一些。难道你投资时做的事情不一样吗？”

富爸爸听到我父母的这种看法笑了起来。“储蓄和投资需要完全一致的行动。”他说，“尽管有时人们的想法完全相反，但他们将做同样的事情。”

“同样的事情？不是其中一个更有风险吗？”我问。

“不。”富爸爸又笑了，他说，“让我给你们上人生中非常重要的一课吧，但在讲之前我能不能先问你们一个问题？”我们当时已经长大了些，富爸爸可以更深入地讲他过去教给我们的事情了。

“当然，你可以问任何问题。”我回答。

“你的父母是怎样省钱的？”富爸爸问。

“他们尽量从多方面省钱。”我想了想，然后回答。

“好的，能不能举一个例子，举一个他们花了很多时间去做的事情。”富爸爸说。

“可以。每周三等到超市宣布本周特价食品时，我的父母就会找到超市的宣传单，并依此采买一周的食品。他们致力于寻找商家的食品优惠活动，会在这上面花好多时间。事实上，我们家的饮食完全取决于超市进行哪些食品的促销活动。”我说。

“接着，他们会做什么？”富爸爸问。

“然后，他们到镇上的各个超市去买回低价处理的东西。他们说，购买这些特价食品可以省不少钱。”我回答。

“我对他们的这种做法并无异议，”富爸爸说，“他们购买低价处理的衣服或其他东西吗？”

我点了点头，说：“是的，他们买汽车时也是这样，不管新的旧的。他们花了很多时间购物，为的是能省钱。”

“所以，他们认为省钱是聪明的做法？”富爸爸问。

“确实如此。”我回答，“事实上，当他们找到特价食品时，一下子会买很多，放在家里的大冰箱里。就在前几天，他们发现猪排特价，就买下足够吃6个月的猪排。他们热中于到处寻找这种省钱的方式。”

富爸爸忍不住放声大笑：“猪排？他们买了多少猪排？”

“我不知道具体有多少，但的确很多，我们家的冰箱又被塞满了。不仅仅是猪排，他们还从另一个商场买了特价汉堡包，都放在冰箱里。”

“换句话说，他们买来冰箱，就只是为了存放这些特价食品

吗？”富爸爸笑着问。

“是的。”我回答，“他们努力节省每一分钱。他们用很多时间搜集各种优惠券，购买各种特价商品。他们这样做错了吗？”

“没有，”富爸爸说，“那样没有错。只是他们有一个和我不同的现实。”

“你不这样做吗？”我问。

富爸爸笑着说：“我一直等着你问这个问题。现在，让我来给你讲最重要的一课吧！”

“这一课是关于你为什么从来不像我父母，是吗？”我又问，期待着富爸爸的回答。

“不是，”富爸爸说，“是关于我如何与你父母做同样的事情。事实上，你已经见过我做那些事情。”

“什么？”我说，“你也买特价商品把你的冰箱塞满吗？我从没有看到你那样做。”

“是的，你没看到过，”富爸爸说，“但是你看过我低价购入投资项目，以扩充我的投资组合。”

听到这句话，我愣了半天，接着问道：“你买东西是为了扩充自己的投资组合，而我父母是为了塞满他们的冰箱？你的意思是说你也做同样的事情，但是买下、塞满的东西不同？”

富爸爸点了点头，他想让自己的教诲能够进入20岁的我的大脑。

“你们做着同样的事情，但是，我的父母越来越穷，你却越来越富。你所讲的就是这样的一课吗？”我问。

富爸爸点了点头，说：“这只是其中的一部分内容。”

“另一部分是什么呢？”我问。

“好好想一想，”富爸爸说，“我们一直在说什么主题？”

我想了一会儿，最终这堂课的另外一部分慢慢在脑海中浮现。“哦——”我说，“你和我父母虽然做着同样的事情，但你们的现实却不同。”

“你快要理解了。”富爸爸说，“他们怎么看待聪明和冒险呢？”

“嗯，”我大声说，“他们认为节约、储蓄是聪明的，而投资是冒险的。”

“还有呢？”富爸爸说。

“他们认为投资是冒险行为，所以他们努力工作，省下钱来储蓄。事实上他们正与你做着相同的事情。如果他们改变自己的现实进行投资，像买猪排一样精打细算，他们一定会越来越富有。你和他们做着同样的事情，但是你收购企业，投资房地产、股票、债券，以及寻找其他商业机会。你为了投资组合而购买，他们为了自家冰箱而购买。”

“所以我们做着同样的事情，却是从不同的现实出发。”富爸爸说，“决定他们长期贫困或成为中产阶级的因素是他们的现实，而不是行为本身。”

“他们的精神现实使他们贫困，”我轻声说，“正是对什么是聪明什么是冒险的不同认识，决定了我们一生的社会经济地位。”我使用了刚从大学经济学课上学到的新词汇。

富爸爸接着说：“我们做着同样的事情，但是我们的出发点不

同。我从一个富人的心态开始行动，你的父母从一个中产阶级的心态开始行动。”

“这就是为什么你一直说‘你认为真实的就是你的现实’。”我轻轻地加了一句。

富爸爸点了点头，继续说：“因为他们认为投资充满风险，所以关注到的就是那些已经或即将亏损的例子。他们的现实使自己对其他现象熟视无睹，只看到自己认为真实的事情，即使那并不完全真实。”

“所以一个认为工作稳定是最明智选择的人，会找到为什么工作稳定明智的例子，也会找到为什么建立自己的企业充满风险的例子。人们会寻找证明自己现实的证据。”迈克补充说。

“完全正确。”富爸爸说，“这样有意义吗？你明白了吗？”

我点点头，心中还在回味富爸爸刚才所讲的内容。我指着黄色便笺上富爸爸写的“大房子”和“公寓”，说：“我的父母一直梦想着购买更大的房子，而你一直在投资更大的公寓。你们都在做着相同的事情，但是你越来越富有，而我的父母仅仅为‘大房子’而得到了更大的抵押贷款。这就是心态和现实的力量的另外一个例子，不是吗？”

“是的。”富爸爸说，“为什么你的父母一直想买更大的房子？”

“因为我爸爸不断加薪，所以纳税也在不断增加。他的会计师就劝他购买更大的房子，这样就可以因偿还更多抵押贷款而获得更大的税收减免。”我回答。

“他自己也认为这是一个明智之举，是吗？”富爸爸问，“因为他认为房子是自己的资产，还可以从政府那里获得大笔税收减免。”

我点头补充说：“而且他们认为购买公寓充满了风险。”

“我们都得到了同样的税收减免，不过我因此更富有，而你的父母却压力更大，工作更辛苦。我是由于良性债务而得到税收减免，这些债务使我更富，而你的父母是因为不良债务而得到税收减免。现在，你明白‘聪明’与‘冒险’是如何决定人们的现实了吗？”富爸爸问。

我和迈克一起点了点头。“现在完全明白了。”迈克说。

“但是，‘富人很贪婪’与‘富人很慷慨’是什么意思呢？”我指着最后一行问。

“首先，你不能将个人的穷富与他是否贪婪、慷慨联系起来。世界上有许多贪婪的穷人，也有不少慷慨的穷人，反之亦然。”富爸爸说，“正如我经常和你们说的那样，致富之路有很多。你可以通过购买便宜东西积累个人财富，但问题是此后你终生只能不断购买便宜东西。你可以通过和富人结婚致富，这非常普遍，但我们都知道那会让你付出什么代价。招摇撞骗也可以致富，但不蹲监狱也可以致富，为什么要冒蹲监狱的风险呢？靠运气有时也可以致富，但问题是如果还想更富裕，你就只能依靠智慧而不是运气了。”

以前已经听富爸爸讲过好多次了，这一次我真希望他能够讲讲怎样慷慨地致富。于是我又追问：“‘富人很贪婪’与‘富人很慷慨’之间到底区别在哪里？”

“你们还记得我曾经说过的，用‘越来越少’的付出做‘越来越多’的事情吗？”富爸爸反过来问我们。

我和迈克都点了点头。

“很好，用越来越少的付出做越来越多的事情，就是慷慨的一种形式。事实上，慷慨是致富的捷径。”富爸爸说。

“你是说，通过为更多人服务而致富？”迈克说。

“对。”富爸爸说，“任何时候当我想赚更多钱时，我必须做的就是问自己，我怎样才能为更多的人服务。”

迈克转过头来对我说：“爸爸从来没有对你说过这些吧，我想你得准备好听他下一堂课了。我们现在已经不是小孩子了，可以更好地领会他的观点。”

“领会什么？”我问。

“我应该告诉他吗？”迈克问。

“你已经开始了，所以你可以完成你开始的话题。”富爸爸说。

迈克转向我，开始低声说：“你爸爸一直对你说富人贪得无厌，不是吗？”

我点点头，说：“说过很多次。”

“他那样说的原因是，他认为雇员在某个职位上干得时间越长，富人支付的薪水应该越多。他称之为资历或任职期限，对吗？”

我点了点头。

“但你能理解吗？在大部分情况下这些人通常只完成了和他之前同样的工作量，或者做的只是相同的工作。”迈克轻声问。

“我理解，”我回答，“但我爸爸不这样看，他相信薪水应该随着忠诚度和资历的增加而增加。”

“所以你爸爸认为富人很贪婪，因为他们不愿为雇员的忠诚度和资历付薪水。是吗？”

“是的。”我回答。

“你认为做同样的工作，却希望得到更多的薪水是贪婪吗？”迈克问，“或者，如果所做的工作超出了职责范围，却希望为加班或额外的工作得到报酬？”

“但那正是我爸爸的观念中人们赚钱的方式啊，”我说，“那是他们的现实。”

“还是那个问题，”富爸爸说，“还是‘现实’的问题，我们来自不同的现实。在我看来，干同样的工作却希望得到更多薪水就是贪婪。我认为如果想得到更多的钱，首先就要用越来越少的代价，做越来越多的工作，并为越来越多的人服务，那样我才能致富。”

“这就是爸爸让我们阅读亨利·福特的传记的原因，”迈克说，“亨利·福特成为世界上最富有的人之一，是因为他为越来越多的人提供了成本越来越低的汽车。在我爸爸看来，福特是一个非常慷慨的人。然而，很多人却认为福特非常贪婪，在他们的现实里，福特剥削工人。这种分歧源于各自不同的现实。”

“我理解，”我说，“在我长大时，我注意到，用越来越多的劳动换取越来越少的收入的人，与那些用越来越少的劳动换取越来越多收入的人之间，有区别。在我爸爸看来，大学教授授课最少，获取的报酬却应该最多。他们被称为‘终身’教授，那是我爸爸向往的现实。”

“而且他们认为那是很‘明智’的想法，”富爸爸说，“但那不是我所向往的方式。”

“那就是你爸爸的房子比我爸爸的房子更大的原因，”迈克说，“我爸爸花去多年时间购买、建造公寓，以便为更多的家庭提供他们可以买得起的房子。他建的公寓越多，房租就降得越多。如果没有像我爸爸这样的人，许多低收入家庭将负担越来越多的房租，因为他们没有多少选择的余地。公寓越多，就意味着房租越低，这是基本的经济学供求理论。你爸爸努力工作，为的是自己和家庭能有更大的房子。他

不为别人提供房子，却仍然认为富人很贪婪。那是你爸爸的现实，不是我爸爸的现实。”

我安静地坐着，为迈克和他爸爸能够尽可能委婉地与我谈论这个话题而感激。他们竭尽全力为我指出“贪婪”与“慷慨”的区别。在20岁的时候，我的现实开始转变。我明白了自己应该选择自己想要的现实，应该选择富爸爸的现实。在那种现实中，很多富人都很慷慨。从此以后，我明白了如果想要致富，首先必须设法变得更慷慨。我懂得了可以尝试用更少工作获得更多收益而致富，但是，我更懂得了可以通过为更多人做更多事而致富。我选择了那种现实，正如富爸爸所说：“这两种想法不是不同，而是正好相反。”20岁那年，我开始用与我的家庭完全相反的思路思考问题。我意识到我家的思维方式实质上是贪婪的思维方式。为了年轻富有地退休，我需要做的就是让自己越来越慷慨，而不是越来越贪婪。

在《富爸爸财务自由之路》中，我讲过，不同的人处于不同的象限，那张图表如下：



不同的象限代表不同的现实。一个人如果想改变自己所处的象限，或者想要处于两个甚至更多的象限，就必须改变自己的现实。例如，E象限代表雇员，他们往往从工作安全的现实看待世界。

S象限代表了小企业主或者自由职业者，他们用个人独立、自

由或者坚韧不拔的精神看待世界。B象限代表大企业家。即便在S象限与B象限的对比中，你也会看到杠杆的力量。小企业主与大企业家的主要区别之一在于他们服务对象的多少。大企业家竭尽全力建立一个系统，为尽可能多的人服务。小企业主常常依靠自己个人的力量为他人服务。S象限的问题是：小企业主即使整日劳作，也不能像大企业家那样为那么多人服务。因此，小企业主与大企业家的一个区别，就在于小企业主用个人的力量为人们提供服务，而大企业家则利用一个系统为尽可能多的人提供服务。

I象限代表投资人，那是富人的训练场。投资者用钱生钱。他们不必工作，因为他们的钱在为他们工作。

建议

也许你想对自己进行一个快速测试，测试的内容通常如下：

你的家人对下列问题所涉及的现实是如何回答的？

	明智	冒险
1. 工作安全	_____	_____
2. 建立自己的企业	_____	_____
3. 一幢大房子	_____	_____
4. 公寓	_____	_____
5. 储蓄	_____	_____
6. 投资	_____	_____
7. 富人是	贪婪的_____	慷慨的_____

现在你或许想在自己的现实上进行同样的测试。我请你首先对你家的现实进行测试，是因为家庭的现实情感影响力非常大。在对比了

你自己和你家的现实之后，你可能就会理解同一个家庭的不同成员之间，现实也有不同。

为了年轻富有地退休，我在找到和接受自己的现实之前，不得不拒绝自己家庭的某些现实。我和金为了能够年轻富有地退休，我们必须寻找为越来越多人服务的途径，而不是妄想多挣钱少服务。

第7章

怎样才能少工作多赚钱

“如果你想致富，”富爸爸说，“就不要老想着加薪。相反，你要开始思考怎样才能为更多的人服务。事实上，如果你严肃对待致富问题，就真的不要寄希望于加薪。如果获得了加薪，你就是在为一种不合适的钱而工作。”

在前面几章中，我曾经讲过如何通过增加债务提早退休，而不是像大多数人那样避免债务。这种思想背后的逻辑是，债务也有良性债务与不良债务之分，而大多数人背负的是不良债务。收入也是如此，有良性收入与不良收入，但大多数人没有意识到这一点。大多数人未能致富，是因为他们努力工作，得到的仅仅是不良收入。当你要求加薪时，就是在要求增加一种不良收入。如果你想年轻富有地退休，就需要为良性收入努力工作。

在“富爸爸”系列的前几本书中，我讨论过3种不同类型的收入，分别是：

1. 劳动收入。劳动收入就是你为钱工作而得到的收入，它以工资的形式付给你。当你要求加薪、奖金、加班费、佣金或者小费时，它还有更多形式。
2. 证券收入。证券收入通常来源于纸资产，如股票、债券和共同基金。将来，绝大多数退休金要依靠证券收入。
3. 被动收入。被动收入通常来源于房地产投资。它也可以来自于

专利权或者知识产权，比如歌曲、图书或者其他知识产品的收入。

富爸爸为什么不喜欢劳动收入

在富爸爸的观念中，最糟糕的收入莫过于努力工作带来的劳动收入。对他来说，那是最糟糕的收入，主要有以下4个原因：

1. 它是纳税最重的收入，而且你不能控制纳税的多少和时间。

2. 你不得不整日为此劳作，耗费自己最宝贵的时间。

3. 劳动收入几乎没有什么杠杆可以利用，大多数人增加自己劳动收入的主要途径只能是更卖力地工作。

4. 你的工作通常没有什么剩余价值。也就是说，你工作拿到薪水，接着又工作又拿到薪水。这样反复轮回，在富爸爸看来，为劳动收入而工作几乎没有什么杠杆可用。

随着年龄的增长，我总感到富爸爸不喜欢劳动收入是一件很有趣的事情。他常常说：“对孩子最糟糕的建议，莫过于让他上学读书，以便谋得一份高薪工作。”他那样说不是因为他反对学校，而是他反对让孩子耗费一生，仅仅是为了劳动收入。我知道，大多数人梦想高薪职位能给自己带来很多劳动收入。这也正如我在前面所说的，很多人的现实不仅仅是不同，而是正好相反。富爸爸说：“让人终生为了一份工资而工作，就像教人做一个生活的高薪奴隶。”

为什么富爸爸喜欢被动收入

尽管拥有全部3种收入方式，但如果让富爸爸从中选择，他肯定每次都会选被动收入。这是为什么呢？因为那是他可以劳动最少的一种收入，纳税也通常最低，而且长期以来为他带来的收益也最高。也就是说，他努力争取被动收入，是因为从长远来看，他付出的劳动会越来越少，服务的人却会越来越多，随着年龄的增长收入也会越来越多。

为了年轻富有地退休，我必须明白要努力赚哪一类钱。我和金能够提早退休，就是因为我们制定了努力工作获取被动收入的计划，而不是像大多数人那样争取劳动收入。另外一个区别就是，我们打算退休时拥有更多的被动收入，而不是简单的证券收入，而后者正是大多数人退休后将依赖的。大多数人退休后主要依赖的证券收入，不会总是一种优质的收入，因为在3种收入中，它的税率第二高，而纳税往往是一个人一生中最大的一笔支出。下一章将会进一步做出解释。

富爸爸拥有上述3种收入，是因为每种收入都有各自的优点和不足。穷爸爸努力工作，仅仅是为了一种收入。当用一生来衡量时，这个小小的不同造成了他们人生巨大的差异。

富爸爸穷爸爸为不同的收入而奔忙

富爸爸穷爸爸为不同的收入而奔忙。穷爸爸反复强调：“好好上学，那样你才能找个一个好工作。”富爸爸却说：“不看你挣多少，而看你留下多少。”他继续说：“得到劳动收入最辛苦，能留下来的却最少。”

50%的钱

富爸爸常常将劳动收入，也就是薪水，称为“50%的钱”。因为不论你挣了多少钱，政府总是通过这种或那种方式从中至少拿走50%。如果你现在年薪5万美元，那么至少有2.5万美元要被政府拿走，而且大多数在你接到这笔钱之前，就已经被扣除了。即便你拿到了剩余的2.5万美元之后，各种税还会接踵而至。就像大多数人所了解的那样，你在赚钱、消费、储蓄、投资甚至死亡时，都被课税。事实上，如果没有做好准备，去世时你所承担的税费将会非常高。正如富爸爸常说的：“如果你对去世后自己的钱没有一个计划，那么政府就要替你想办法了。”

在富爸爸看来，一个人辛辛苦苦地工作，劳动收入却被政府至少拿去50%，实在是不明智。

（几年前，税率甚至超过了50%。最近几年税率下调，但作为补偿，许多可以合理避税的网眼被堵塞了。事实上，在富爸爸主要依靠劳动收入的那些年，他常常称自己的劳动收入是80%的钱，因为这就是当时政府从高工资收入者那里拿走的数额。）

穷爸爸从来不懂不同类型收入之间的区别，因此他为了那50%的钱辛勤工作，然后听从会计师的建议购买更大的房子，以便获得从来没有真正得到过的税收减免。他从不深究不同收入之间的区别，而是重新回到学校进修，以便能升职加薪。也就是说，他努力工作，努力学习，挣得越多，纳税也就越来越多，因为他是为了50%的钱而工作。

富爸爸很难理解那些耗费生命只为寻求高薪工作或者希望加薪的人，他经常说：“当你获得加薪时，政府同样也会得到更多钱。”对他来说，浪费生命只为得到50%的钱，在财务上实在不是明智之举。

20%的钱

大多数人想利用富爸爸所说的20%的钱，也就是资本收益、股票增值或者有时还包括房地产增值来维持退休生活。在几年前这个比率还很高，也就意味着为了资本收益而工作现在似乎显得更明智一些。如果你听到政客们说，“我的对手正在给予富人税收减免”，他们通常说的是证券收入上的税收减免。

许多人在财务上更聪明些，不愿意为了劳动收入而卖力工作。许多人寻求股票认购权，如果公司经营成功，他们将获得20%的钱。（其中一部分被当做劳动收入，但随后增值的部分可能会是20%的钱。）如果公司没有达到市场预期价值，那么股票认购权也就一文不值。关键在于人们能否理解有利税率，以及不同类型收入的不同杠杆作用。贫富差距不断拉大，是因为大多数人没有意识到有不同类型的收入。他们辛勤工作，为的却是错误的收入类型。

0%的钱

我和金能够提早退休的一个原因是我们利用了纳税递延的资金——这种被富爸爸多次称为0%的钱。纳税递延资金是资本收益中没有即时纳税的钱，而且只要我们选择纳税递延，一般都可以得到。

例如：我们首付5000美元，买下了总价为5万美元的房子。两年后，我们以10万美元的价格转让。我们得到的资本收益是5万美元，但我们选择先不缴纳20%资本收益税，也就是1万美元。如果从股票或者共同基金中赚取同样一笔钱，大家可能只有马上纳税，而我们则可以选择延迟纳税，用这次5万美元的收益，加上当初5000美元的首付金，共5.5万美元投入到下一个项目中。也就是说，我们两年之中获得了5万美元，得到1000%的收益，并且没有马上纳税。我们合法地延迟了纳税，而且用从技术上讲属于政府的钱作为首付，投资一幢更大的价值33万美元的公寓。接着，我们利用银行的钱和卖家的部分

资产净值，填补了剩余的27.5万美元的资金缺口。我们不仅运用了他人的钱，还运用了政府的钱，从而使自己能够年轻富有地退休。从1988年到1994年，我们多次运用了这种投资策略和纳税策略。

在美国，与投资有价证券相比，投资房地产的一个优势是可以合法获得免税代码。政府允许这样做的目的是为了鼓励投资者继续将资金投入房地产项目上，从而为那些不买房或者买不起房的人提供住处。这些税收减免政策让我和金这样的投资者不断提供大量出租房屋，从而抑制了租房成本。由于房地产业是美国经济的重要组成部分，上述税收刺激让美国房地产业充满生机，从而使国家经济一直保持强大。如果房地产业受到伤害，美国经济势必受到严重冲击。

免税的钱

可以获取免税的钱还有不少途径，其中一个就是投资免税的市政债券。比如，一个人用1000美元投资年利率为5%的免税债券，意味着这个人每年可以获得50美元的免税。尽管这听起来并不令人兴奋，但仍有很多时候这样的结果也是人们渴望得到的。

免税的0%的钱

另外一个延迟纳税的途径，就是从改造现有房产中计提折旧^[1]。比如，购买10万美元的租赁房产。其中土地价格是2万美元，建筑物价格是8万美元，政府允许对建筑物进行折旧，而且折旧费不用纳税。如果政府同意我们20年共8万美元的折旧计划，那每年可以抵消4000美元额外收益而不用纳税。4000美元看起来不是一个大数目，但当你的投资组合达到数百万美元的时候，仅仅是折旧费，与其他并非必须的损失加起来，就非常可观。

富人合法获得税务减免的一个办法，就是不断延迟自己的房地产的资本收益，直到他们去世前，再将那些房地产转变为一些类似于剩余资产慈善信托的东西。当他们那样做的时候，他们可能就永远不必为过去延迟过多次的资本收益和用过的折旧纳税。正是这些法定的税收减免，才使如此多的富人在生命结束前，捐出他们的豪宅或者其他财产。通过捐赠资产的税收延迟，他们家族往往变得非常富有，甚至无需资产还会变得更富有。他们有了足够的钱收购其他资产，可以再次慷慨捐赠了。

称职的建议

这时，对你最好的建议就是寻找能干而称职的顾问。我不是税务律师，不是税务会计，也不是房地产律师。这些高度专业化和非常复杂的法律领域，你需要寻找最好的建议，尤其是在你已经或准备致富的时候。正如富爸爸常常提醒的：“代价最大的建议就是所谓的免费建议，它往往来自那些没有致富也没有致富计划的亲戚朋友。”

糟糕的建议

糟糕的建议不仅可以来自朋友和家庭，也可以来自所谓的专业财务顾问。

很多人被告知说，住房是他们获得税务减免的最好途径。但在我看来，这种建议却属于糟糕建议之列。在美国，你每支付1美元的利息，政府允许你得到大约30%的税收减免。这意味着，如果你缴纳给政府1美元，政府会允许你保留30美分。但是，如果这样对你有意义的话，那请你就给我1美元，我可以返还给你50美分。

另外一个问题是，很多财务顾问没有告诉你，如果你的劳动收入超过了12.5万美元，你将开始失去房子的利息税减免。这是另外一个不要为劳动收入辛苦工作，然后为了所谓税收减免而购买一所大房子的原因。

获得税收减免的最好办法

在前面几章中，我已经讲过人们对于聪明和冒险的不同认识。在我举的第一个例子中，我提到穷爸爸认为工作安全很明智，创建自己企业就是冒险。富爸爸的观点完全相反，他说：“如果你为了工作安全而工作，那么你就会工作越来越多，得到的却越来越少。对我而言，为了获得所谓的一点点安全，付出这样的代价就太大了。”

现在的情形同我小时候相比没有多少变化，多赚钱少工作的最佳途径仍然是拥有自己的企业，这也一直是世界上获得税收减免的最好办法。创建企业的一个原因是：缴税时的区别。

雇员	企业主
收入	收入
纳税	消费
用纳税后剩余的钱消费	为消费后剩余的钱纳税

现在，雇员是用税后收入支付许多生活必需品。比如，大多数雇员不得不用税后收入来买车。对于企业主来说，如果他的车用于企业，或者为了某些特定的用途，那么他就被允许用税前收入购买。当你为了50%的钱工作时，你的汽车比老板的汽车实质上贵了许多，即便你的车价本身便宜。企业主甚至还可以用税前收入支付这些费用，比如足球票、旅游费用、餐费、孩子看护费等。企业主用税前收入支付上述费用，而雇员只能用税后收入支付。（当然，企业主的营业费用必须符合法律规定，也可能要受到另外一些限制。）因此，在美

国，大多数人不仅为了50%的钱而工作，而且他们还得用只剩下一半的钱承担更多的生活消费。当我跟着富爸爸学习这个区别时，我很快意识到工作安全的代价实在是太大了。

特别提醒

本书不是一本法律教科书，只是提醒大家一些收入上的不同。因为你为了赚更多钱使用这些税收策略，是减少税务支出的合法途径。但如果你使用这些相同的策略，只是为了最小化税务支出，那么你在技术上就违反了法律。这是非常重要的一点，也是我鼓励大家尽可能寻求最好税务建议的原因。我遇到过太多的人，他们做事的唯一目标就是减少税务支出，最终受到了政府的严厉惩罚。再次提醒大家，在这个法律领域最好的专业协助常常是无价的。

极少的税收减免

当你学习和理解了《富爸爸财务自由之路》，就会很快意识到税法对于雇员来说是最糟糕的。事实上，正是这些低收入的雇员承担着最高的税率——我们的政府就是这样“保护”工薪阶层的。即便是处于S象限的自由职业者，也比处于E象限的雇员有更多的机会得到税收减免。

最好的当然是B象限，因为B象限允许你在税法上利用其他象限的优势。比如，作为B象限的人，我可以利用E象限、S象限以及I象限的各种税收优惠。对于仅是E象限或S象限的人来说，却无法做到这一点。也就是说，在美国，如果你是一个雇员，或者是一个像律师、医生那样的自雇人，你就不能享受到B象限的人所拥有的很多税收减

免。而B象限的人却可以方便地使用E象限、S象限和I象限的各种税收减免。再次提醒，如果你想运用法律允许的各种税收优惠，富有竞争力的财务、税务建议和计划都是十分重要的。

辛苦究竟为哪类钱

问题在于，你辛辛苦苦地工作，究竟是为了哪一类钱？如果你是为了50%的钱而工作，就必须比为了代价更低的钱而工作的人更努力，因为E象限人拿到的钱是最昂贵的。如果你问任何注册会计师，他们都会告诉你，因为你处于E象限，他们能为你做的事非常有限。政府已经封堵了这个象限的大多数税收优惠。

对于E象限，也就是雇员象限的人来说，你最大的税收优势就是你的401(k)退休金计划。我也有一个。无论你是否正计划变得安全、舒适或者富有，每个人都应该充分利用自己的401(k)退休金计划优势。对于E象限的很多人来说，这是唯一真正能得到的优惠。

401(k)退休金计划存在的问题

如果符合条件，我鼓励大家充分利用401(k)计划优惠，但我还是发现了401(k)计划的一个主要缺陷。这个缺陷是，尽管你将自己的钱存入其中，像希望的那样，增值情况良好，并且在退休取出时获得了20%的资本收益税减免，但是，实质上你已经是二次纳税，因为你已经为劳动所得缴纳了50%的税。尽管你认为自己正在进行组合投资或投资20%的钱，但提款时你会发现，你还要缴纳与所得税率一样的税费。也就是说，即便你投资了可以获得税收延迟的20%的钱，但是当你需要现金时仍然要缴纳50%的税。那意味着你为了50%的钱辛劳终生，而退休时，你还要缴纳50%的税。（当然，如果你的雇主为

你配套缴纳了一定比例的401(k)计划，那么你的贡献就更大了。)

401(k)计划存在的第二个问题是，它只为打算终生贫困的人服务。如果你退休后收入仍然很高，就将继续为退休金缴纳更高税金，因为你的收入提高了，而不是降低了。

我们讨论3种不同层面的财务计划，一种追求安稳，一种追求舒适，还有一种追求富有，每一种计划都有不同的投资渠道。401(k)计划和储蓄是实现安稳和舒适计划的组成部分，却不是致富计划的一部分。

社会保险存在的问题

社会保险存在的问题在于，它只是为那些想做穷人的人服务。如果你退休后忽然发现社会保险不足以维持自己的生活，又出去为劳动收入而工作，政府就会开始减少你的社会保险金。也就是说，在大多数情况下，获取全额社会保险金的唯一方式就是选择做一个穷人。

储蓄存在的问题

对于那些坚信所有的余钱都应该存入银行，或者储蓄是明智的选择的人来说，他们的钱在为50%的钱工作。我也有储蓄，但我并不觉得储蓄像很多人认为的那样明智。我有储蓄，但那只是作为自己安全、保险的财务计划的一部分，而不是致富计划的一部分。尽管我认为让自己的钱去赚50%的钱同时又遭遇通货膨胀，并不是明智之举。

最糟糕的现实

在接下来的几章中，你就会明白为什么从税收角度讲，最糟糕的建议莫过于：上学，找个工作，工作勤勉，积极储蓄，将钱投入到401(k)计划中。这条道路上的每一步都建议人们为了50%的钱而努力工作。穷爸爸之所以贫穷，就是因为这是他给自己和孩子的建议。在说到金钱的时候，这是他心中唯一的现实。

如何获得更多有税收优惠的收入

如果你想年轻富有地退休，就需要听从富爸爸的建议。他建议从建立自己的企业开始。

仅仅通过创建一个小型家庭型企业，购买特许经营权，或者加入网络营销的公司，你就会获得更多税收优惠收入。如果你降低某些花费，仅仅利用税收优惠的收入，你将会在财务上占据主动权。但是，切记你的目标应该是赚更多钱，而不仅仅是少纳税。它们一个是税务规划，另一个则是逃税。

如果你对怎样获得更多有税收优惠的收入感兴趣，可以寻求更多的培训产品。比如，我的个人税务会计师戴安·肯尼迪设计的两种产品：

一种是《走向财务自由之路的第一步》，包括一个4盒装磁带和一本练习簿。第二种是一本书《致富的窍门》，属于富爸爸顾问系列图书，华纳出版公司出版。该书详尽阐述了如何拥有一个企业来帮助自己获得更多的税收优惠。

但要永远记住，即便是像上述这样可以信赖的图书等产品，也无法替代你的专业顾问。对于那些急切渴望致富并且想长久拥有财富的人来说，税务策略不是自己动手就可以解决的。上述两项产品会对你找到称职的顾问有很大帮助，让你知道应该找什么样的人，如何找到

这样的人，也可以让你提出更有智慧的问题。

不为赚钱而工作

在《富爸爸穷爸爸》中，我讲过一个故事：富爸爸拿走我10美分每小时的工资，让我免费工作。很多人认为那是一个有趣的故事，但不为赚钱工作却不是他们的现实。我想告诉大家这样一种思想：如果你想为纳税延迟或免税的钱而工作，那就意味着在大多数情况下，你要不是为了赚钱而工作。

付酬劳动收入的税率一般是最高的，因此，遇到学校中聪明的年轻人为了找到高薪工作欣喜若狂时，我常常为他们担心。一个抱有这种思想和现实的年轻人，就是那种将来为了50%的钱工作越来越辛苦的人。直到有一天，在高薪职位上工作到他们40岁了，忽然醒悟过来，开始想到：为什么一些朋友在财务上已经远远超过了自己？努力工作的员工财务状况最终落后于别人，主要因为他们是为劳动收入努力，是为加薪或者奖金努力工作。

即使穷爸爸在开始时劳动收入高于富爸爸，但富爸爸还是最终赶上并超过了穷爸爸赚钱的极限。富爸爸说：“你将会投入时间，无论你是否为劳动收入、证券收入或者被动收入工作。为劳动收入而工作的人面临的困境是他们不得不始终努力工作。最终，为证券收入或被动收入而工作的人将会超过劳动收入而工作的人。因为当你为证券收入和被动收入工作时，可以工作更少收入更多，而且纳税也越来越少。”

下列这组数据也可以说明这一点：

劳动收入	50%的钱
证券收入	20%的钱

穷爸爸在财务上被富爸爸超过，仅仅因为劳动收入常常来源于劳动，而其他两种收入来源于资产。随着时间的推移，为富爸爸工作的资产数量和规模在缓慢却稳定地增加。对于穷爸爸来说，仅仅知道以一己之力为获得更多50%的钱而工作得更加辛苦。

位于E象限的人几乎无法控制自己的税费，不得不承担最高的税负，即便退休后也是如此。如果你现在的收入主要来自E象限，你或许应该考虑从其他象限赚钱。S象限比E象限多了一些优势，主要在于能够从税前总收入中扣除某些支出。E象限和S象限共同的问题在于，个人劳动的杠杆因素非常小，承担的税率却较高。最能够自己控制税费、具有最大的杠杆潜力，而且有最多合法税收优惠的是位于B象限和I象限的人。

如果你迫切希望能够年轻富有地退休，你或许应该考虑如何不为赚钱而工作。当你扪心自问：“我怎样才能不为赚钱而工作并以此致富？”这一刻你开始将自己的思想带入另一个现实。如果你的脑海中对于怎样不为赚钱而工作并致富还是茫然一片，就要继续改变自己的现实，花些时间和精力研究一下位于B象限和I象限的人的致富之路。

富爸爸说：“为了钱而工作很难致富，如果你想真正的富有，就要学习如何建立、购买或者创造自己的资产。”他还说：“只为加薪努力工作是很危险的。”因为人们为了加薪而工作，就会更深地陷入“老鼠赛跑”的生活，而另一些人在财务上则会比你更快地取得成功。

许多非常富有的人，是在自己的空闲时间致富。所以，如果你因为财务责任而找了一份工作，那就继续工作，但是一定要更好地利用自己的业余时间。当朋友们打高尔夫、钓鱼、看电视上的体育节目的时候，你就应该开始自己的业余创业活动了。惠普公司、福特汽车公司都是从一间车库开始起家的。切记：当今你从贫穷到富有的速度比

以往任何时候都要快。迈克尔·戴尔从大学生到亿万富翁仅仅花了3年的时间，当同学们在做家庭作业或在街上喝啤酒时，他正在自己的宿舍创建价值上千亿美元的企业。现在他的大多数同学都到了30多岁，整日为了50%的钱劳碌奔忙。也有不少人现在重新回到学校进修，希望能升职加薪，他们仍然喝着啤酒，看着体育节目。在财务上，他们可能有了自己的大房子，有了新式多功能跑车，孩子也在私立学校就读，他们希望自己的401(k)退休金计划能够在自己退休时提供足够的资金。或许一些人会默默地思考戴尔这个大学辍学生怎么能如此幸运！是的，戴尔的幸运始于他与别人不同的现实，他乐于不为分数学习，乐于不为赚钱而工作。

我和金之所以能够提早退休，是因为我们努力创建自己的企业、投资房地产。计划让我们的工作越来越少，收入却越来越多。我们不为钱而工作，而是努力建立、购买或者创造自己的资产，正如富爸爸曾经建议的那样。我们对高薪职位或者加薪毫无兴趣，对没有多少杠杆作用的工作，以及杠杆作用减少了50%的收入，也都兴味索然。对我们来说，那不是聪明的选择，而且从长远看，相当危险。在后面的章节中，我将讲述如何用更低的风险获取更多的资产和更高的经济收益。我仍然要提醒，为了学会如何获取资产，或许你需要不为赚钱而学习和工作。能做到不为赚钱而学习和工作的人寥寥无几，这也是年轻富有地退休的人少之又少的原因。

我并不反对纳税，税收是生活在文明社会的一项必要支出。如果没有税收，我们就不会有警察、消防员、教师、清洁工、法院、道路、交通灯，当然也不会有人从政。本章的重点在于探讨合法而聪明地控制自己的纳税数额和纳税时间。

建议

请列出你现在每月各种类型收入的多少：

1. 劳动收入 _____
2. 被动收入 _____
3. 证券收入 _____

在大多数情况下，如果你想退休，就需要被动收入和证券收入。学会获取被动收入和证券收入的速度越快，年轻富有地退休就会越快。你不仅可以提早退休，还可能感到财务更安全。你或许会感到自己更聪明了，因为你将要获得20%甚至可以延迟纳税的收入，而不是大多数人孜孜以求的50%的收入。

本书的最后一个部分，将讨论更安全、更高效地获得更多证券收入和被动收入的方法。但是再次提醒大家，在你得到那些类型的收入之前，或许更需要不是为了赚钱而学习和工作。经过了严格认真的学习和工作，才能进入另外一个现实。如果你决定要得到更好的杠杆收入，就牢记莱特兄弟的故事吧。他们是那些因为自己乐于学习而不是为了分数而学习的典范。他们不为赚钱而努力工作，没有任何保障，聪明地应对风险，最终使他们自己乃至整个世界进入了另外一个现实！

[1]折旧，是指在固定资产使用寿命内，按照确定的方法对应计折旧额进行系统分摊。

第8章

快速致富的捷径

《富爸爸发现你孩子的财富基因》出版后不久，一份很有影响力的报纸就刊登了一篇评论文章。当时，大部分的媒体都极其赞赏“富爸爸”系列，对我的书进行了公正、客观的评论。不过那份有影响力的报纸上关于这本书的评论文章却不是如此。作者一开头就攻击我不会写作，而且或多或少地暗示我应该重新回到学校学习写作。具有讽刺意味的是，我已经在书中坦言，我由于不会写作在中学时有两次英文考试没有及格。在15岁时因为不会写作我被贴上愚蠢和失败的标签，那是我一生中非常痛苦的一件事情。

从那以后，我从来没有说过自己会成为一个作家。写作可能是我最差的技能，因此我在中学度过了一段艰难的时光。在这本书中，我讲述了自己如何克服阅读和写作的困难，并从大学毕业的经历。探讨了如何发现和培养孩子的独特天分，尽管这种天分可能不是阅读和写作，但可以培养他们的理财技巧。那位作者的批评看起来像是针对我的写作技巧，而不是针对书的内容，而写作技巧也是我整个中学时代面临的问题。

那篇文章即将结束的时候，抛出了一个评论，可能想使文章显得客观公正一些，对我的书也作了一点肯定，“该书将帮助你的孩子更容易被雇用”。在这之前，我认为他对我的写作技巧的批评还算公正，但在文章末尾加上，我的书的唯一现实意义就是让你的孩子更容易被雇用，我非常反对。我怀疑作者是否真的读过这本书，书中从来没有说让你的孩子更容易被雇用，它是在鼓励孩子不要成为一个雇员。如果你希望年轻富有地退休，就需要思考如何才能不成为雇员，

而不是怎样才能更容易被雇用。再一次，区别出现在思想现实中。

如何才能成为不受雇用者

在心智杠杆的重要性的概述中，我再次重申，你的现实简单的是你认为什么是真实的。或者也就是大家常说的，你的感知就是你的现实。当有人问我：“改变一个人的现实很难吗？”我回答：“那要根据个人情况。”对我来说，那就是自己内心的一场斗争，就是用富爸爸认为聪明的事情，取代穷爸爸认为聪明的、值得做的事情。在许多方面，将一个人从中产阶级或穷人的现实转化到富人的现实，就像多年用右手吃饭的人突然学着用左手吃饭。虽然不是很难，任何人只要坚持就能做到，但也不是一件很容易的事情。

致富的最快捷径就是尽快改变你的现实。对大多数人来说，这一点说起来容易做起来难，因为他们更愿意舒服地待在自己现实里，即便那是一个财务吃紧、入不敷出的现实。富爸爸说：“大多数人宁愿生活在自己原有的天地里，而不愿拓展自己的现实。”他认为，大多数人更愿意一辈子舒服地干着工作，而不愿过几年艰苦的日子来努力改变自己的现实，从而让自己的余生有大飞跃。用前面的比喻来说，那就是大多数人宁愿用右手吃饭、终生贫困，也不愿学习用左手吃饭、快速致富。在很多方面，那也是精神现实所需要的转变。

内容与环境

《快速公司》是一本非常好的杂志，我在此推荐给大家。该杂志最近一篇题为《学习101》的文章写道：

在新经济时代，对于任何想高速成长并保持住这个的个人、

团队或者公司来说，学习都是一个最重要的工具。

进一步，文章引用InterWise公司战略学习顾问埃斯特·所罗门·格雷的观点：

如此，在旧经济时代，内容是主宰；在新经济时代，环境是主宰。

也就是说，从用右手吃饭转变到用左手吃饭，比使用哪一种餐具更重要。

现在的学校教育，仍然在给灌输更好的“内容”，而不是让他们思考信息时代怎样改变了我们生活的环境。就像前面提到的那篇书评所说的，我的书唯一的社会现实意义就是让孩子们更容易被雇用一样，大多数教师都试图创造能让孩子更容易被雇用的课程内容。那也是为什么学校教育一直关注内容，而不是环境的原因。

世界的环境已经发生了改变。我的父母成长于大萧条时代的环境下，工作职位稀少，工作安全是最重要的事情，那也是我的父母强调好分数和一份安稳工作重要性的原因。在我父母生活的时代，如果你在一家大公司找到一份安稳的工作，而你又是忠诚、勤奋的，你的一生就被计划好了。公司将会保证你退休后的财务安全。今天，经过20世纪90年代早期的经济下滑，大多数人意识到，我们的环境或雇用规则已经永远发生了改变。

内容、环境和能力

尽管富爸爸不大使用“内容”“环境”这些词，而是使用“现实”这个词，但他也经常使用“能力”这个词。他会说：“穷人不仅有一个贫穷的

现实，而且贫穷的现实还意味着他没有能力让钱留在自己身边。”

他的意思是，当人们说“我永远不会致富”“我买不起”或者“投资有风险”这类话时，实际上已经削弱了致富的能力。他说：“当一个处于穷人或者中产阶级现实的人，突然得到大笔金钱，他们在思想上和精神上往往没有能力去把握这突然到来的巨额财富。因此，那些金钱就会流出，最终丧失殆尽。”这也就是为什么常常听到有人说：“金钱从我指缝中溜走。”或者：“无论挣多少钱，月末我总是资金紧张。”“当有多余的钱时，我会去投资。”

偶尔，我也会引用富爸爸对他儿子和我讲道理时常常使用的例子。富爸爸先准备一个空的水杯，然后拿起一个又大又满的水瓶往水杯里倒水。很快，水杯中的水就溢了出来。继续往里倒，还会继续溢出。富爸爸会说：“世界上有很多财富，如果你想致富，必须首先拓展自己的现实‘环境’，以便能守住你分享到的大量财富。”在培训班上，我也用这个例子说明内容、环境和能力的关系。我先将水倒进30毫升的小量杯，然后是一个小水杯，最后是一个大水杯。以此简要说明穷人、中产阶级和富人拥有金钱能力的不同。

如何拓展你的能力

当有人问：“我应该怎样开始拓展自己的现实或环境？”我常常回答：“审视自己的思想。”我也会告诉人们富爸爸喜欢说的一句话：“金钱就是一种思想。”我用富爸爸给我的建议回答这个问题。他还指出下面这些话存在的问题：

1. “我买不起。”
2. “我做不到。”

3. “那错了。”
4. “我已经知道了。”
5. “我试了一次，不管用。”
6. “那不可能，永远不会管用。”
7. “你做不到。”
8. “那不合法。”
9. “那很难做到。”
10. “我对了，你错了。”

富爸爸说：“愤世嫉俗者与傻瓜是孪生兄弟，来自现实和可能性的两端。”他接着说：“傻瓜相信每一种虚无缥缈、不切实际的计划，而愤世嫉俗者对超出自己现实之外的任何东西都嗤之以鼻。”他最后解释道：“愤世嫉俗者的现实里容不进任何新东西，傻瓜的现实里又满是愚蠢的想法。如果你想真正富有，就要有一个开放的思想，一个弹性的现实，以及让新思想转化为现实和有益的行动的能力。”

再次引用《快速公司》杂志的一句话：

在旧经济时代，内容是主宰；在新经济时代，环境是主宰。

富爸爸会这样说：“如果你想快速致富，就需要对新思想有一个开放的心态，就需要有更好地实现可能性的能力。为此，你需要一个可以快速改变、拓展和发展的现实。用一个穷人的现实，或者一个贫乏和有限的现实去致富是一项不可能完成的任务。”

为什么不能致富

1985年，我和金以及好朋友拉里坐在加拿大的惠斯勒山上。为了年轻富有地退休，我们决定忍受痛苦，让自己进入新的现实。相信我，有时确实非常痛苦。当有人问我如何才能快速致富、提早退休时，我往往简单地说：“我一直在改变自己的现实。”当有人接着问如何改变一个人的现实时，我就会引用罗伯特·肯尼迪最喜欢的一句话：“一些人看到本来存在的事物也会问‘为什么这样’，我梦想从未有过的事物，却会自问‘为什么不能这样’。”

如果你想快速致富，就应该超越现在舒适的现实，进入人生新的可能，就像罗伯特·肯尼迪所说的那样：“为什么不能这样？”

拥有一个能够快速拓展现实或环境的心态，是一种重要的杠杆形式。事实上，那可能就是你最重要的杠杆形式，尤其是在这个快速变化的世界。对于富爸爸来说，有一个可以快速拓展现实的心态非常重要。我认为那是他的伟大的个人技能，也是他不断取得财务成功的原因。现在，随着年龄增长，我更加成熟，对富爸爸禁止他的儿子和我说“我买不起”更是充满感激。在未来的日子里，改变和拓展自己现实的能力将会是你个人最重要的杠杆。在未来的日子里，那些善于改变和拓展自己的环境的人将会把不具备这种能力的人远远抛在后边。正如《快速公司》杂志所说的：“在新经济时代，环境是主宰。”

如果你想不断发展，年轻富有地退休，就需要持续快速地改变自己的环境，因为环境决定内容，环境加上内容等于能力。

有关心智杠杆重要性的讨论就要结束了。尽管谈论精神现实的主题结束了，但我们在后面的许多内容中，仍将涉及这个非常重要的关于个人现实力量的概念。

本书下一部分将讨论个人财务计划杠杆的重要性。制定个人财务计划之所以重要，是因为大多数人都空有梦想，却没有计划。梦想着年轻富有地退休固然重要，但为了让梦想变为现实，需要用计划去搭起沟通梦想和现实的桥梁。

你的心智杠杆将要在本书后面的内容中接受检验，因为我们涉及的金钱数额会超出大多数人的现实。如果这些数额超出了你的现实或环境，那么它们将永远停留在梦想里。正如前面所讲，让一个年薪不足5万美元的人，想象不久就会拿着超过100万美元的收入退休，通常很难。虽然大多数美国人梦想有一天能够带着100万美元退休，但是只有不到1%的人会实现。对于其余99%的人来说，那种现实永远只能是一个梦想。

好消息是，如果你懂得了拥有正确的现实或环境很重要，懂得了制定一个计划很重要，那么，你得以年轻富有地退休的机会，将会大大增加。

如果你能够改变自己的现实，制定一个强大的计划，你就会发现不用工作而赚到100万美元甚至更多的钱，会比整日工作赚5万美元容易得多。在这里起决定作用的是一个富有弹性的现实或环境，以及计划。下一部分将集中讨论制定你的计划，一个对你年轻富有地退休起高杠杆作用的计划。

第二部分

计划的杠杆

下面是曾任克林顿政府劳工部长的罗伯特·赖克在一次接受访问时的谈话：

“日益扩大的贫富差距向我们提出了一个严肃的问题。”

“作为劳工部长，我的目标就是让美国人得到更多更好的工作。在那个岗位上辛苦工作多年之后，你可能发现工作和薪水已成了自己生活的全部。然而，它们不是。”

“那不仅仅是有一份工作或有很高薪水的问题。”

“在有不可预知收入的新经济时代，出现了两条道路：快车道和慢车道，没有中间路线。”

问题是：你和你的计划是在快车道，还是在慢车道？

第9章

你的计划有多快

“给我速度！”

——汤姆·克鲁斯在《壮志凌云》中的经典对白

终生工作、储蓄并将钱投入退休金账户是一个非常缓慢的计划。对于90%的人来说，这是一个好的、明智的计划。但是，这个计划绝不适合那些希望年轻富有退休的人。如果你想年轻富有地退休，就需要一个比大多数人快得多的计划。

如果有机会，租一盘电影《壮志凌云》，看看那些年轻的飞行员必须飞行、必须作出生死抉择的速度。对他们来说，控制速度的能力非常重要，因为他们的生命安全取决于自己控制的速度。今天，在人生和商业活动中也是如此。对于每一个渴望成功和致富的人来说，为了适应商业世界的变化，改变和拓展自己环境的速度已经至关重要。今天，不再有富人和穷人之间的鸿沟。现在，最快速变化的是中产阶级和富人之间的鸿沟。坦率地讲，如果你拥有的是一个缓慢的工业时代的计划或环境，那么你在财务上将会被抛在后面。不是被你的同龄人，而是被那些更加年轻、思维敏捷、创意迭出的人超越。由于环境不断加速变化，我们有了25岁的亿万富翁，也有了人到50还到处寻找年薪5万美元工作的人。不幸的是，很多像这样的50岁的人还在鼓励他们的孩子按自己的步子走，坐自己坐过的慢车上路。

在《富爸爸投资指南》中，我一开始就提出：投资是一个计划。我也说过，大多数人计划终生贫穷，所以很多人像穷爸爸那样

说：“我退休之后，收入就会下降。”也就是说，他们计划着工作了一辈子，结果仅仅是变得更加贫穷。富爸爸说：“如果你想年轻富有地退休，就必须制定一个快速的计划，使你用越来越少的工作，变得越来越富有。”

如何制定一个快速计划

富爸爸关于金钱的一个基本观点是：“金钱是一种思想。”接着，富爸爸还说：“思想有快慢之分，就像火车有快慢之分一样。从金钱上来看，大多数人坐在慢车上，眼睁睁地看着窗外的快车驶过。如果你想快速致富，你的计划必须包括快速的思想。”

如果我们准备修建一所房子，大多数人首先会请一个建筑师，制定一套计划。但是，当这些人开始创建自己的财富或者为财富制定计划时，却不知道从何做起。他们从来没有为自己的人生制定过财务计划，也没有致富的蓝图。提到金钱，大多数人照搬父母的财务计划，而那个计划往往就是努力工作，积极储蓄。按照那个计划，数百万人在工作之余，透过自己乘坐的火车车窗呆呆地看着各种豪华轿车、私人飞机、豪华住宅等从窗外掠过。

如果你不打算一辈子坐在火车、飞机、汽车上望着窗外发呆，忍受着交通拥堵，或许你应该制定一个更快速的财务计划。下面就是一些如何开始建立和发展一个更快速计划的思想。

首先选择自己的退出战略

经常有人问我：“我要怎样开始投资？”或者“我应该投资什么？”我往往用另一个问题回答他们：“你的退出战略是什么？”有时，

我还会提出第二个问题：“你想在多大年龄退出？”

富爸爸反复强调：“一个专业投资者在投资之前，一定会制定一个退出战略。”拥有一个退出战略是进行一项投资的基础，因此富爸爸还说：“永远要从结果开始。”也就是说，在投资之前，你首先要明确怎样、何时、何地、赚多少钱退出。例如，如果有人对你说：“在计划度假之前，你首先应该做的事情是什么？”答案应该是：“你想去哪里？”或者如果有人问你：“我应该学些什么？”答案会是：“毕业之后，你想做什么？”在投资上也是一样。在决定应该投资什么之前，你首先应该明白从何处结束，因此富爸爸反复说：“确定自己的退出战略是一个重要的投资基础。”

很多人因为认识到他们供职的公司或者政府将不会照顾自己退休后的生活，所以很多人进行投资，都是为了自己长远的财务安全。尽管今天有更多人涉足投资是个好事情，但是我还是担心，很多投资者在开始投资之前并没有充分考虑自己的退出战略。

你在退出工作之前想赚到多少钱

好多年前，有人给了我下列从美国政府得来的统计数据。尽管这些统计数据已经有些陈旧了，但我认为其中的比率或钱数没有多大变化。

用65岁作为大多数人计划退出或退休年龄的基准，问题是，当你的工作时段结束时你想有多少钱？美国联邦卫生、教育、福利部对20岁到65岁的人进行了跟踪调查，发现：

在65岁的年龄，每100人中：

36人

已经去世

54人	依靠政府或家庭支持而生活
5人	不得不继续工作
4人	生活不错
1人	生活富有

这些统计数据证实了我前面的说法：大多数人看起来都有一个辛劳终生、贫穷退休的计划。他们不是计划贫穷退休，就是对自己的财务计划或退出战略毫不在意。

看看这些统计数据，问题是，当你到了65岁即将退休时，你打算成为哪一类人？穷爸爸尽管接受了高等教育，工作努力，后来又继续回到学校深造，但是到了晚年仍然以处于整个社会的底层而结束。富爸爸的情况完全相反，以在富人阶层的最顶端而结束。尽管他们两人基本上都是从一无所有开始，但是他们有不同的计划和退出战略，一个人计划贫穷地退休，另一个人计划富有地退休。他们65岁之后都仍然在工作，但一个是不得不工作，另一个是想享受工作的乐趣。

你的退出战略的目标是什么

仔细分析了前面那组来自政府的统计数据以后，我感到有必要进一步找出其中的区别，以获取更有用的数据去决定财务退出战略。在这些统计数据上，基于2000年美元的价值，我进一步加上了钱数的不同。到了65岁退休的时候，因为不工作他们的收入降到了下列数额：

穷人	每年不足或刚刚达到2.5万美元
中产阶级	每年2.5万美元到10万美元
小康	每年10万美元到100万美元
富有	每年100万美元或者更多
超级富有	每月100万美元或者更多

不幸的是，100个美国人中只有1个人在工作生涯结束的时候可以达到小康水平或者更好一些。根据美国卫生、教育、福利部的统计：100人中有36人会在退休之前去世，那意味着健在的64人中，将有59人在小康水平以下退休，而只有5人能超过富人的标准。一个原因是，这是一个没有明确退出战略的慢速财务计划。

在投资培训班上，我常常问投资者：“当你们的工作生涯结束的时候，你们想成为哪一类人？”也就是说，“你们确定的退出标准是什么？”有一个很有趣的现象，即大多数人愿于在退休时处于中产阶级的水平。于是我说：“如果你们热中于此，就坐慢车吧，慢车也会把你带到那里。”我进一步解释说：“慢车道遵循着找一个安稳工作、踏实肯干、保持较低生活水准、积极储蓄、投资长线项目的时间表。”

当有人问我：“在慢车道上我能达到小康水平吗？”我的回答是：“可以，你可以通过一个安稳、高薪的工作达到这个目标，但你必须从很年轻的时候就开始投资，生活节俭，将收入的大部分用于投资，希望市场不要崩溃，并且愿意在55岁之后才退休。”我接着解释说：“利用工作安全、节俭的计划去达到小康水平，需要付出代价，代价就是运用上述保守的计划，通常很难达到富有或者超级富有。”如果你想退休时只达到中产或小康水平，那你就不需要本书。针对那些水平的人的书有很多。很多人以中产或小康水平为退出目标，但我深感担忧的是大约有50%的美国人不能实现这个目标。

搭上快车

如果你也像我一样是白手起家，期望在富有或超级富有的水平年轻退休，你极可能就得放弃工作安全，搭上快车。为了搭上快车，你需要有开放的精神、敏捷的思维、更好的商业和投资教育，以及更快的计划。也就是说，你需要从不同于常人的思想环境和内容开始。利

用安稳的工作和长线投资达到小康水平的人，无需富有和超级富有水平所有的内容、环境以及严格的控制能力，也能达到。也就是说，没有富有和超级富有水平的现实，他们也可能挣到钱。正如富爸爸说：“成为富人比拥有很多钱要做的多很多。”

我和金决定从小康水平退出生活的老鼠赛跑，这是我们的目标。我们在1985年确立了目标后，就从头开始制定我们的退出战略、投资计划，一直到确定下一个战略。一旦有了退出战略，我们就知道应该做什么，从哪里开始。对我们来说，创业和投资房地产就是搭上了快车。这意味着我们要放弃不少周末休息，少看一些电视，也意味着会不断有亲戚朋友追问：“你们为什么不找个工作？”或者“你们为什么过得这么辛苦？”

工作辛苦，缺乏安全感，严格按计划让快车加速前进。当我47岁、金37岁时，我们通过投资实现了目标。从1985年确立目标，到1994年实现目标，共用了9年时间。1985年我们确立了一个可以尽快达到小康水平的计划，同时因此得到足以达到富有和超级富有水平所要求的教育和经验。在这里，“足以”一词非常关键，本章和下面几章将对它作出进一步解释。

因为我们的投资每年带来超过10万美元的被动收入，我们能够进入富有阶层，仅仅因为我们有时间、资金和基本的资格进入更高的阶层。5年内，我们从小康达到了富有。下一站是拥有剩余收入的超级富有水平，如果按照计划进行，3年内就可以完成。

我们的基本计划贯穿所有层次，从理论上来说非常简单，那就是建立企业和投资房地产。如今，我们仍在继续。尽管计划仍然很简单，但我们的教育和经验却增加了。这种教育和经验让我们加快了建立企业和投资房地产的速度。也就是说，我们犯错，改正，并从中学习。通过犯错和学习，我们许多方面得到了改进，比如我们环境的尺度、内容或者知识、掌控更大项目和资金的能力，以及处理更大更复

杂问题的速度等。搭上快车给了我们经营和投资的能力，大大不同于那些乘坐慢车达到小康水平的人所使用的能力。

我们起步虽然缓慢，但是我们得到了教育、经验以及志同道合的朋友。在我们稳步推进计划、环境、内容、能力的时候，我们创立公司或收购盈利房地产的速度也在不断加快。当我的许多同龄人达到他们劳动收入的巅峰时，我们的收入潜力才刚刚开始显现。当我的许多同龄人为8万~35万美元的年薪兴高采烈时，我和金的收入正搭上快车。尽管我们收入越来越多，工作却越来越少。一切都按计划在进行。

20世纪60年代，当我上中学时，穷爸爸的收入远高于富爸爸。而我上大学的时候，尽管穷爸爸正处于自己收入水平的顶峰，但富爸爸的收入还是达到了穷爸爸的20多倍。当他们到了60多岁时，穷爸爸在财务上只能勉强维持生计。如果没有社会保险和医疗保险，他就会流落街头或者不得不靠孩子养活。而在同时，富爸爸的净资产估计已超过1.5亿美元，而且还在不断增加。到他们65岁时，富爸爸一年的收入超过了穷爸爸一生的收入。他们两个人都是按照自己的计划行事。正如美国前劳工部长罗伯特·赖克所说：“只有两条道路：快车道和慢车道，没有中间道路。”

制定一个为你服务的计划

我估计，90%的人拥有相同的计划，正因如此，超过99%的人退休时生活在小康水平以下。也有人试图达到小康或富有水平，但没有实现。

我强调制定计划的重要性，是因为每个人都要考虑自己的优势和弱势、希望和渴求。我明白我不得不制定自己的计划，因为我在学术上不像穷爸爸那样聪明。我的聪明表现在其他领域，而不在学校教育

所认可的那些领域。制定个人计划的第一步就是找到自己的天赋和最适合自己的学习方法。

在《富爸爸发现你孩子的财富基因》一书中，我讲述了7种不同的天赋，4种不同的学习方法。现行教育制度只承认一种天赋，就是语言文字上的天赋，也就是阅读和写作的能力，也只承认一种学习方法。穷爸爸帮助我找到了自己的天赋和学习方法，尽管那是不被由政府领导的政府教育部门所承认的。现在，我能够赚钱，主要是依靠执行自己的计划过程中学到的东西，而不是学校学到的东西。

即使你已经走出校门，或者没有孩子，找到自己的天赋和学习方式也是一个很好的实践。如果你想年轻富有地退休，知道自己的天赋和独特的学习方法是计划的一个重要部分。

离开工作安稳的老路

我清楚地记得20世纪70年代后期我和拉里离开施乐公司的那一天。那是我最后一个传统的工作。20年后的今天，昔日的许多同事都在为将要来临的裁员而忧心忡忡，因为施乐公司正面临着技术和财务上的挑战。20年间我们之间的差距不断拉大，不仅是金钱，还有个人现实的差距，新的和旧的现实的差距。

环境的改变

前面讲的并不是我在自吹自擂，而是为了说明短短20年来环境的改变。20年前，找一个安稳的工作，并一步步往上爬是一个明智的选择。我仍然记得，人们不能理解我和拉里为什么要放弃在施乐这样大公司的好前程。毕竟，我们都是不同部门的销售冠军，况且公司还在

不断发展，我们的未来似乎一片光明。当时，不仅在那样好的经济环境下离开让人不可思议，放弃一个高薪职位同样让很多人难以理解。人们能够接受的是，应该谋求升职，直到有一天成为经理，甚至一个地区的副总经理。

当我同1975年（大约就是我们离开施乐公司的时候）以后出生的小伙子谈话时，他们中的许多人不愿在公司里做那种“阶梯游戏”。对他们来说，值得一做的是自己创办公司，通过IPO（首次公开发行）上市，然后年轻退休，或者创办另一家公司再接着上市。25年来环境的变化真是太大了，现在我的许多同龄人甚至不知道IPO是什么，但他们的孩子知道。他们的孩子热衷于谈论如何成为一个企业家，或者同一个能让公司上市的企业家合作，因为这些孩子们想走上致富的快车道，而不是像父母那样陷于严酷的生存竞争。这种财务上的严酷竞争，最终催生了大量的救济院和我这一代数百万辛苦劳作的人们。

怎样把握这种变化

我的一些朋友讨厌时尚、音乐和技术的改变，讨厌饶舌音乐，不想拥有互联网企业，对许多网络公司倒闭感到高兴。他们中有些人仍然相信工作安全、社会保险和医疗保险等工业时代的观念和承诺。

一些人主动迎接挑战，也有一些人逃避改变。我的一些朋友热衷于寻找不受互联网影响或威胁的工作，其中一个人找到了教师工作，但不是因为他喜欢教育孩子，而是因为他想在持续变化的世界找到一个避难所。他想寻找一个安稳的、不会被解雇的工作，而现行的教育体系是他在变化的世界中的避风港。

还有一个朋友购买了一家永远不会受因特网影响的企业。她说：“我已经太老了，无法学习怎样在网上做生意了，所以我想经营一家与互联网没有一点关系的企业。我没有为退休准备任何钱，因此

我打算一直工作，直到自己完全干不动的那一天。”

这些是不会随时代变化调整个人现实和环境的例子。在如今这个中产阶级和富人的差距前所未有地扩大的社会，他们很可能更加落伍。人生之船正在离岸，驶向有更多机遇、金钱和财富的新天地，但许多人选择了被甩在后面，只因为他们不能改变自己的精神现实。他们坚持停留在过去。

预见未来

在伦敦到纽约的航班上，我坐在IBM公司的一位高管身边。相互认识后，我问他：“你怎样为未来作准备？”他的回答是：“成年人看待未来的错误在于，他们是用自己的眼光观察未来。那也就是这么多成年人不能预见到变化即将来临的原因。如果你想看10年内世界会发生怎样的变化，只用看十五六岁的男孩女孩就知道了。用他们的眼光观察世界，你就会看到未来。”

“如果你能从自己的视野中跳出来，真正用年轻人的眼光来看世界，你就会看到一个更加广阔的世界，一个充满了巨大变革和无数机遇的世界。相对于汽车带给亨利·福特，石油带给约翰·洛克菲勒，计算机带给比尔·盖茨，以及因特网带给雅虎、美国在线和网景的财富，未来的商业和投资机遇将为我们带来更多的财富。”

我接着问：“我们是不是将会很快看到，一个高中生自己创业成为亿万富翁？”

他回答：“是的，我敢打赌。”

如果你由于错过了离开码头的最后一班船，现在还没有致富，也不必过于担忧，另外一艘通向富裕和机遇乐土的船正准备起航。问题

是你是否愿意搭乘？

历史总会重演

我上学时特别喜欢的功课是经济学和经济史。经济史通常汇集了每个历史时期主要的经济学家，包括亚当·斯密、大卫·李嘉图、托马斯·马尔萨斯以及约翰·梅纳德·凯恩斯等。他们的生活故事和在不同阶段观察世界的方式，在研究技术、人类和经济学的发展的方面都十分有趣。

其中一段经济史的命名源于一伙叫勒德分子的人。在1811年到1816年之间，英国一些手工业工人因为担心失去工作，结伙袭击工厂毁坏机器。现在说某人是勒德分子，常常是说那人攻击技术革新、害怕技术革新或者希望所有技术都销声匿迹。当年的勒德分子已经远去，但现代的勒德分子已经粉墨登场。历史总会重演。

你是否已经严重落伍

我们中的很多人都看过“改头换面”这个电视节目，主持人将一个穿着糟糕的人改头换面，把他从一个小丑变为风度翩翩的大众情人。一个由发型师、形象顾问和色彩专家组成的团队，可以将一个远离时尚的人变成一个时尚宠儿。其中的一些变化确实让人惊异，甚至是革命性、翻天覆地的。

我有一个朋友是世界上最顶尖的专业形象顾问之一，他通过帮助富人改善形象而获取报酬。我是他的客户之一。我付钱请人帮我选择合适的衣服，设计独特的发型，就是为了不落伍。我想与时代同步，与环境内容的变化同步，追随最新的时尚潮流。我改变个人形象是

因为这可以帮助我与时代同步，而不是停留在过去。

这位专业形象顾问也叫罗伯特，他曾经对我说：“当一个人对生活感到兴奋和满足的时候，他很可能就会落伍。在那种状态下，他会感到自己极其成功，或充满乐趣，或活力四射，或十分性感，甚或兼而有之。这就是很多与我年龄相仿的人看起来仍然像嬉皮士的原因，他们许多人曾在反对越战的年代非常活跃。另外一个方面，这也是现在很多退伍老兵仍然爱穿旧军服的原因。战争就是他们感觉自己最有活力和生命意义的时候。”

当你看到人们穿着大学时代的T恤，即使他们已经毕业了好多年时，那也是通过着装来怀旧的一种表现。另外一个停留在过去的例子是，一些人年老的时候，行为、外表和着装越来越像自己的父母。还有一个相反的趋势就是有些人开始打扮得像个孩子，以使自己显得年轻，重温自己最具魅力的年代。这些都是沉溺于过去而不随时代改变的例子。当然这实际上并非衣着的变化，而是停留在过去的环境之中。随着年龄的增长，这些人往往变得更固执，更不知变通。

为什么不想固守过去

现在，我们都看到过过分追求时尚和试图让自己看起来很时髦的人，那并不是我想说的。我建议衣着时尚得体的原因之一，就像我的朋友罗伯特说的那样，是因为人们渴望与时代同步。如果你不能站在时代前沿，那你就生活过去。

如果你生活过去，那你就倾向投资过去的一些项目，这些过时的项目只会让你损失金钱，而不会使你富有。人们购买过时投资项目的其中一个原因，就是他本人也固守过去。

将要发生什么

如果想年轻富有地退休，你就应该投资那些将要发生的项目，而不是现有的项目。在投资领域，“早起的鸟儿有虫吃”这名老话非常有道理。

预见未来使你致富

富爸爸经常对他的儿子迈克和我说：“如果想致富，你就要开阔自己的视野，要站在时代前沿，洞察未来。”富爸爸给我们讲了一连串故事：约翰·洛克菲勒因为看到由人们不断增长的汽车需求带来的巨大石油需求而致富；亨利·福特在只有富人才拥有汽车的时代，看到中产阶级对拥有汽车的渴望而致富；在更为现代化的今天，比尔·盖茨因为在IBM年迈而聪明的决策者们看好大型机的时候，预测到个人电脑的美好前景，而成为亿万富翁。年迈的IBM决策者们没有像亨利·福特那样思考问题，所以断送了IBM的未来，造就了微软公司。如果我是IBM的投资者，我会让那些短视的家伙走人，还要讨回付给他们的高薪。然而，他们仍拿着红利，投资者却失去了未来。创建了雅虎、网景、美国在线以及其他著名互联网公司的那些年轻人，因为预见到未来，大学没毕业就成为了亿万富翁。

如果你错过了驶向石油时代、电脑时代、网络时代的船，不必担忧，下一班航船又要起航。但如果你沉溺于过去，就会错过下一班航船，或者更糟，搭上“泰坦尼克”号，因为它看起来又大又安全，还非常漂亮，尤其是在今天这个内容和环境都快速变化的时代。

在电影《壮志凌云》中，有一句经典对白，所有战斗机飞行员都喜欢说：“开火！开火！”如果你看过这部电影，或许会记得，向敌机开火的时间要以瞬间来计。如果你等得太久，或者没有准备，就会失

去机会。在赚钱这件事上也是如此。可以通过的机会之窗也很狭窄。如果你不能及时应对，只沉迷于过去，打扮得像老爸老妈一样，没有任何准备，缺少必要的商业和投资技巧，你或许根本就看不到机会。你不仅会错过机遇之窗，还可能会紧抓着已经过时的机会，以致满盘皆输。

1999年，一个朋友对我说：“我听从了你的建议，投资了一处出租屋。我在一个很好的街区用15万美元购买了一套联式住宅（两家合住）。这是我赚钱的良好开端，不是吗？”

就因为这点，我一定得祝贺这位朋友。这是一个不错的开始，但问题是，他投资的项目早已经过时。他已经迟到了，在应该投资的时候没有投资。但这仍然是一个不错的开始，好的开始总比一点都不开始强。即便亏掉一些钱，但他至少会获得无价的知识 and 经验。

但是，他确实没有在应该投资的时候投资。因为我和金在1989年到1994年之间投资这类项目的时候，他就已经是我们的朋友了。我们在市场处于低谷的时候进入，当我们告诉他也应该购买时，他却说：“不，那太危险了。我可能会失业，你们知道公司已经裁了不少人。而且，房地产的价格现在太低了，如果持续走低怎么办？如果遇到经济危机怎么办？”

机会之窗打开了又关上了。10年后，当房地产价格达到顶峰，股票市场开始波动时，我那位朋友才意识到他应该出手投资了。现在，他投资的项目已经过时、没有方向，就像他本人一样。他已经落伍，选择的目标也已经过时。至少他开始了行动，但我担心他会付出很大的代价，这个代价会远远超过他那价格过高的联式住宅。如果这套联式住宅像过去那样的话，就很难给他带来现金流，升值也会很缓慢。但至少他最后开始了行动，尽管投资的是一个过时的项目。我为他迈出了第一步感到自豪，这是离开他父母老路、离开工业时代的一步。

我和金继续投资我们的企业和房地产项目，不同的是，我们看重项目未来的发展前景，而不是过去。那也就是为什么你们应该与未来同步、当机会之窗打开时准备好出击的原因，就像在1989年到1993年之间我们做的一样。那时，房地产和股票市场的机会之窗都打开了。我在2001年写作本书的时候，股票市场持续低迷，纳斯达克指数跌落了50%。而在1929年大萧条时，股票市场也只跌了42%。经济下滑再次发生了。前面那位朋友开始慌了手脚，意识到他可能在那座联式住宅上付出得太多了。而对于我来说，机会之窗又一次打开了。

在投资培训班上，我有时请金讲讲她的投资经验。她常说我们从1989年开始投资，到1994年停止收购。然后她会补充，根据我们的计划，1985年到1989年间我们在为投资做准备。那时，我们在建立自己的企业，研究房地产投资。大家或许还记得，1985到1989年房地产价格非常高。因此，我和金一直在为机会之窗打开的时候出手投资做准备。当机会之窗终于打开的时候，我们的朋友陷入恐慌，而我们开始买进。那位朋友的计划没有为已经到来的机遇做好准备。今天，他已经落伍，投资着价格已经过高的项目，然而更糟的是，他没有为下次的机会做准备。他像一个老朽之人那样穿着，尽管他实际比我还年轻，像一个老朽之人那样投资。

在橄榄球运动中，获胜的四分卫能将球投向没有接球手的地方。也就是说，四分卫的头脑里必须清楚接球手即将到达的位置，并且将球投向那里，即便接球手当时不在那里。如果四分卫能把这当做常理来做，他将会挣到大钱。足球运动员也必须将球踢向对方守门员存在疏漏的地方。一个计划年轻富有退休的人也必须做同样的事。他必须制定计划，为尚未出现的机会做好准备。这就是立足现实、与时代同步、关注未来非常重要的原因。

制定未来的计划

如果你真的渴望年轻富有地退休，就必须针对未来制定一个计划，为现在还不是现实的未来制定一个计划。就像约翰·洛克菲勒为汽车工业的未来做好准备，比尔·盖茨和迈克尔·戴尔为电脑时代的来临做好准备一样，你也必须为未来的机遇做好准备。如果你不这样，就将投资已经过时的项目，而过时的投资通常没有什么好前景。

如何预见未来

为了年轻富有地退休，你或许需要为未来，也就是现在还不是现实的未来做些训练。正如IBM的那位高管对我说的：“成年人看待未来的错误在于，他们是用自己的眼光观察未来，那也就是这么多成年人不能预见到变化即将来临的原因。”也许IBM已经从年轻的比尔·盖茨那里接受了教训。那个教训就是：如果你想预见未来，就需要从一个年轻的视角出发。你如何应对时尚、音乐和技术的变化，反映了你思维方式和精神环境的弹性。如果你一味固守过去，或者不能与时代同步，或许你会完全失去未来。

预见未来的另外一条途径就是向过去学习。在我的现实中，历史总在重演，即便重演的方式并不完全相同。很多成年人失去了未来，或者错过了未来，因为他们关于未来的计划没有考虑过去。

1998年，我在旧金山与一个大学刚毕业的年轻记者聊天。当我告诉她，共同基金很危险，即将崩溃时，她变得非常生气，开始引用她的股票经纪人的词语和观点对我说：“我投资共同基金3年来一直保持了最高收益率，平均每年增长25%。股票市场是最好的投资领域，因为尽管有1987年的那种下降，但还是已经持续上涨了40年。那是你最好的投资选择。”她从没有报道过对我的那次采访，因为我们对未来的看法相去甚远。今天，她那些神圣的基金已经下跌了超过50%。

虽然她提到的现象和数据有一定正确的地方，但问题是她的数据并没有追溯到足够远的过去。如果她知道市场的历史，就应该明白平均每75年我们就会经历一次萧条。尽管这并不意味着每75年就一定会有一次萧条，但这一点历史就足以解释市场持续40年的上涨。最近的一次市场崩溃和萧条发生在1929年，它使市场花费了大约25年直到1955年才恢复到1929年的水平。我和她的谈话是在1998年，所以她所说的市场上涨了40年的事实没有错。但是，因为没有考虑足够长的历史，她关于未来的观点就不大正确。富爸爸要我做的事之一，就是阅读关于经济史的书。如果你想预见未来，我向你推荐一本伟大的书——《俗世哲学家》，作者是罗伯特·海尔布隆纳。对于任何想通过研究过去而预见未来的人来说，那都是一本伟大的书。

我讲授投资课时，一般会请大家填写一份财务报表。然后，让他们通过财务报表回顾过去，问他们是否也看到了未来。如果他们不喜欢自己所看到的，充满了不良债务、不良收入、不良支出和不良负债，没有未来的财务报表，如果这就是财务报表呈现给他们的未来，我建议他们开始解放思想，追求时尚，扔掉过时的衣服，更新衣橱，改变过去的朋友圈子，开始面向未来。如果你能改变自己的环境，乐于面对未来的机遇，就会有更好的机会实现年轻富有地退休。

不过，我还是惊讶地发现，对于大多数人来说，就是清理衣橱和更新服装这样简单的改变也是如此艰难。很多人出去购买新衣，但样式没有更新。他们购买的仅仅是旧时代的新衣，在那个时代他们感觉生活充满乐趣和激情，感觉自己最为成功。许多人害怕未来，害怕未来会是快乐、时髦、精彩和充满激情的可能性，他们宁愿固守过去。

我在导言中写道，年轻富有地退休很容易，并不难做到。不过对于很多人来说，放下过去、勇敢面对充满未知的未来，比年轻富有地退休要困难得多。对于数百万的人来说，固守父辈们过去的环境、衣着和收藏似乎更安全、更可靠，这也是超过50%的美国人退休时仍然处于或接近贫困线的原因。他们爬上慢车驶向生命的终点，都是根据

自己的计划。

第10章

预见财富未来的杠杆

我在培训班上展示下列退出战略的数据时，很多人无法想象一个财务自由的未来，无法想象无需工作每年却有10万美元的收入。

穷人	每年2.5万美元或者更少
中产阶级	每年2.5万美元到10万美元之间
小康	每年10万美元到100万美元
富有	每年100万美元或者更多
超级富有	每月100万美元或者更多

很多人无法想象拥有那么多钱，是因为在他们的现实中没有那么多钱。很多人也许梦想拥有那么多钱，也许会说自己有朝一日会赚到那么多钱，但在现实中，大多数人仅仅是梦想而已。统计数据证明了这个现实。

现在创造未来

很多人没有明确的财务目标，因为他们经常使用“总有一天”“或许”“将来”这类词语。富爸爸一直说：“你的未来由你今天的所为创造，而不是明天。”当你看到前面的数据时，或许想扪心自问：“我今天的所为，是否会让自己实现明天的财务目标？”

残酷的现实是：99%的美国人以勉强超过10万美元的收入结束一生。大多数人将沿着父母的足迹，执行着父母的计划。换句话说，他

们做着相同的事情，也以相同的目标结束一生。

刚刚从越南回来时，我感到非常沮丧，作为海军陆战队军官，我的收入只有900美元，而富爸爸儿子迈克从他独立投资中每年收入已接近100万美元。因为他的世界与我的世界、他的现实与我的现实之间的巨大差距，我感到挫败和失落。

读过《富爸爸投资指南》的朋友，或许会记得富爸爸在我离开海军陆战队之前，同我坐在一起帮我制定个人计划的事情。正如书中所讲的：“投资是一个计划，而不是一个结果或者过程。”

计划是实现梦想的桥梁

富爸爸画了张草图，画上我站在一条大河河岸上。他说：“计划是实现梦想的桥梁，你的工作就是让计划或桥梁成为现实，这样你的梦想就会变为现实。如果你只是站在河岸的一边，梦想着另外一边，那么你的梦想将永远只是梦想。首先要让你的计划实现，然后你的梦想才会实现。”

1985年到1994年期间，我和金努力实现我们的计划，而不是仅仅沉溺于梦想。我们所做的也就是《壮志凌云》中大多数战斗飞行员所做的。我们每天都在练习，为机遇之窗打开的日子做准备。一旦那一天来临，我们马上出击，然后机遇之窗再次关闭。

正如富爸爸所说：“你的未来由你今天的所为创造，而不是明天。”也就是说，你今天所做的事情就是你的未来。尽管为金钱所困，但我和金还是不找工作，因为我们没有成为雇员的计划。相反，我们花了大量时间参加各种培训班，学习如何建立企业、如何投资房地产。尽管没有钱，但我们每天都练习创立更好的企业，投资更好的房地产项目。现在，我们做着曾经计划的事情：创建了自己的企业，

投资了房地产项目。将来，我们或许还会建立新的企业，投资其他的房地产项目。我没有计划去做穷爸爸做的事情，他在退休后，又找了一份工作，以补贴自己的社会保险收入。他的人生从寻找一份工作开始，又以寻找另一份工作结束。

到2020年，将有数百万与我同龄的人像穷爸爸那样，退休后再找一份工作，以补贴社会保险收入的不足。明天他们将做与今天所做的同样的事情。

现实的改变

还有另外一件事情，穷爸爸几乎每天都做，他总是说：“当我有钱后，就去投资。”他的口头禅是：“我买不起。”而当需要实际行动时，他会说：“你瞧，我今天没有一点儿时间，我们明天再说吧。”这些就是他每天的现实，直到他生命的终点。在我看来，造成他贫困的首要原因就是拥有一个穷人的现实，尽管他赚了不少钱，但他不愿意改变自己的现实。

正如我前面所说，致富的捷径在于不断改变和提升你的现实。但是显然，对于许多人来说，改变他们的现实，改变他们今天的所作所为，是他们致富路上最艰难的事情。当我回到家乡夏威夷时，看到许多朋友还在做着与他们父母所做的完全一样的事情。他们问我现在在做什么，我说在建立企业、投资房地产，他们不少人就说出与我父母当年所说的如出一辙的话：“我做不到。”“你知道我一直想投资，也许等我哪一天有了钱，我就会开始投资。”当我告诉他们应该提前准备和学习投资，他们通常又会说：“噢，你知道我现在有多忙吗？我没有时间学习投资，政府应该提供免费的投资培训课程，那样的话我或许还会去听几节课。我为什么要花钱去学投资？再说，投资风险太大了，我还是愿意把钱存在银行里。”富爸爸会说：“听他们讲的话，你

就可以预见他们的未来。”

如果你想年轻富有地退休，或许应该开始回顾自己说过的话，预见自己的未来。你可以问自己：“如果我一直使用那些词语，像那样思考问题，我退休的时候会在哪个收入水平？是穷人、中产阶级、小康、富有，还是超级富有？”如果你真的希望改变自己的未来，首先要做的就是通过改变你的计划、话语和日常行为来改变你的现实。不管你的梦想是什么，你的未来取决于今天的所作所为。正如富爸爸说：“如果你每天所做的事情就是坐在沙发上，看着电视，吃着糖果，那么你永远不可能遇到美丽的王子或者公主。”

从今天开创你的未来

为什么那么多人退休时年老且贫困？因为他们无法停止正在做的事情，即使那并没有什么前途。他们不能改变自己的环境，这个环境包括工作安全、努力工作、积极储蓄等。很多人都会变老，他们穿着过时的衣服，固守着来自他们父母或者工业时代的观念，远远落后于现在和未来。这问题不是关于一个人的年龄，而是关于一个人的环境。

那么，现在人们如何开始创造富有、自由的未来？还是从你的心智开始，从你每天的话语、思想、行动开始，从你检查自己把时间花在哪里、花在谁身上开始，从你懂得为了搭建一座跨过咆哮河流、实现梦想的桥梁必须履行自己的计划开始。正如富爸爸说：“梦想家整日做梦，而富人制定计划、搭建通向梦想的桥梁。”你应该制定一个面向未来的计划，从现在开始你的未来。对于很多人来说，计划的第一步就是现在不要再做那些将来不想做的事情。如果你不想为了劳动收入辛苦终生，就从现在开始学习如何为了被动收入和证券收入工作吧。一旦你有了答案，就将答案作为你计划的一部分。那可能意味

着你需要更多学习、读更多书、听更多录音、参加更多培训班、开始创立一个家庭企业、结识新朋友。也就是说，从今天开始做明天希望的事情。

如何预见未来

常常有人问我：“如果现在我还看不清自己的未来，我应该如何预见未来？”或者“我现在年薪不足5万美元，这时我怎么想象年薪100万美元的未来？”

这是一个非常好的环境拓展问题，我在富爸爸多年前的谈话中找到了答案，他曾经用大写字母在他黄色的便笺纸上写道：

视力是你用眼睛看到的，
眼界是你用心智看到的。

当我问富爸爸什么可以开阔个人的眼界时，他说：“词语和数据。”他强调了学会阅读财务报表的重要性，因为如果不能阅读财务报表，你就无法预见自己的财务未来。事实上，如果你不能阅读财务报表，你就无法看清自己的过去、现在或者未来。我设计了“现金流”游戏，通过教授富人的词语和数据来帮助人们开阔眼界。其中之一就是定期同一帮朋友一起玩“现金流101”游戏，一旦你掌握了这个游戏，你可以向其他人传授，鼓励他们采取行动。或者你也可以继续玩“现金流202”游戏，这是上面那个游戏的升级版。当你玩游戏的时候，请记住富爸爸的话：“你的未来在于今天。”当人们问我我怎样快速致富时，我说：“我每天玩‘现金流’游戏。”事实上，你玩这个游戏越多，教别人越多，让这个游戏成为自己生活中的部分越多，你未来的眼界就会越开阔。也正如富爸爸所说：“如果你想以后有健康的

牙齿，就从今天开始刷牙吧。”

快速词语与快速计划

如果你想制定一个快速计划，就需要学会使用快速词语。很多人不能快速致富，就是因为他们计划在用的是慢速词语，而不是快速词语。如果你想提升自己的眼界来快速致富，就需要使用快速词语。

如果你想年轻富有地退休，想快速致富，你就需要使用更新潮、更时尚、更快速的商业和投资词语。不使用更快速、更有效的词语，就会像一个职业伐木工那样说：“我不在乎我是否能使用电锯砍伐更多的木材，赚更多的钱。老爸给了我这把斧头，我打算用它砍树直到我死的那一天。”现在很多人准备工作了，却仍然想使用老爸老妈留下的“斧头”去赚钱和投资。

你是否还在挥舞老爸的斧头

讲完宁愿用斧头而不愿用电锯伐木的故事后，我问：你们是否还在挥舞老爸的斧头？

经过一段迷茫的时刻和迷惑的表情之后，偶尔会有人问我：“你是问我在管理金钱时是否仍然和父母一样？”

我的回答是：“是的，那正是我提的问题。”接着，我说：“虽然现在很多人从事的职业与父母已不相同，但是在金钱、投资和退休等事情上，他们同父母的做法完全相同。在金钱方面，很多人仍然在挥舞着父母留下的‘斧头’。”

如果还要进一步解释，我会说：“词语是一种工具，就像斧头也是一种工具。谈起金钱的时候，许多人使用词语这个工具，就像用斧头伐木一样缓慢、陈旧。”

大脑的工具

在我教的一次财务培训课上，一位聪明的年轻女士问：“你的意思是说，在谈到金钱的时候，有快速词语和慢速词语？”

我的回答是：“正是如此。如果金钱是一种思想，那么这种思想是由词语组成的。大多数人使用慢速词语，导致他们只能有一个慢速思想，这意味着他们只能缓慢地获取财富。”

“词语也是工具？”那位年轻女士小声地问，声音小得只有她旁边的人才能听见。

我点了点头，说：“富爸爸曾说：‘词语是大脑的工具，那么多人在财务上挣扎，原因就是他们给了自己大脑一个陈旧、缓慢、过时的词语工具。如果你想致富，首先就要更新你的工具。’”

“你能给我举出一个陈旧、缓慢的词语……工具的例子吗？”那位年轻的女士问。

“当然可以。”我回答，“大多数人认为储蓄很明智，但储蓄很缓慢。通过储蓄你也可以致富，但要付出时间代价，而且是你一生的时间。因此对我来说‘储蓄’是一个慢速词语。穷爸爸教我怎样储蓄，而富爸爸不教我储蓄，他教我如何扩大资本。”

“但是，如果一个人不懂得怎么来扩大资本，那应该怎么办？”另外一个学生问。

“那么，你最好储蓄，或者花一些时间学习如何扩大资本。扩大资本是一项可以学习的技能。”我回答。

“但是，学赚钱不是很难吗？”一个学生问。

“首先，对我来说，这就跟学习任何新东西一样。就像学骑自行车，开始时我非常紧张，犯了不少错误，直到今天我有时还会犯错。但是，我从这些错误中学习，所以随着年龄的增长，我的教育和经验使扩大资本变得越来越容易。而另有一些人，年龄越来越大，却仍然想通过勤勉工作和储蓄改善财务状况。他们使用着可能是从父母那里继承的陈旧、缓慢的词语工具，那是一个非常缓慢的计划。”我说。

“所以，当我好不容易1个月存了100美元的时候，你却可以用同样的时间赚上百万美元。”另外一个学生插话说，“那就是你所说的词语工具，词语也有快速、慢速之分。”

我点点头说：“是的，词语是大脑的工具。”

计划使用更快速的词语

如果你打算制定一个年轻富有退休的计划，你或许应该更新你的词汇，如果你改变了自己的词汇，就可能加速自己的思维。例如：

慢速词语

快速词语

高薪工作

现金流

穷爸爸总是建议我：“找一个高薪工作。”

富爸爸一直建议我：“从资产中获取现金流。”

找到一个高薪的工作，在起步阶段看起来是致富的一条捷径，但在大多数情况下，这最终是一条致富的慢车道。记得穷爸爸和富爸爸

刚刚开始职业生涯的时候，穷爸爸的收入比富爸爸的高很多，但是到了晚年的时候，情况完全相反，而且两人收入的差距就像太平洋一样大。事实上，很少有人通过工作致富，即使是高薪工作。下面就是一些资产带来的现金流比工作收入更好的原因。

先让我们回顾一下3类不同的收入：

劳动收入	50%的钱
证券收入	20%的钱
被动收入	0%的钱

劳动收入：大多数情况下，它来自个人的劳动或工作。

证券收入：大多数情况下，它来自有价证券，如股票、债券和共同基金。

被动收入：大多数情况下，它来自房地产投资。

通常，在作出任何财务决策前，寻求强有力的专业建议包括税务建议是非常重要的。一个税务计划对一个人是合法的，对另外一个人可能就是违法的。在这一部分，我们重点强调的是要懂得使用词语的区别，以及劳动收入与被动收入之间的根本性区别。至于杠杆作用，纳税对于大多数人来说都是反面或者负面的杠杆。一个为了劳动收入奔忙的人，至少要比为了被动收入奔忙的人辛苦两倍。为了劳动收入而工作，就像前进两步然后又后退一步。

即使退休之后你还得纳税

那些说“努力工作、储蓄，然后投资401（k）”的人，实际上在为50%的钱工作。一旦退休，你就开始从401（k）计划中取出退休金，但这些钱需要按劳动收入一样的税率纳税。正如富爸爸所说，这只是

50%的钱。此外，储蓄的利息收入也要按工资收入一样的税率纳税。

很多人说：“我必须继续工作，因为政府给我的社会保险金不够我的生活支出。”但是，如果他重新工作，以弥补社会保险金收入的不足，那么政府不仅要对他的劳动收入征税，通常还会因为他现在的工作而降低他的社会保险金。富爸爸说：“多数人打算贫困终生。”他当然明白自己在说什么，他知道政府法律在关注一些人退休后的劳动收入。如果你不贫困，想赚更多的钱，政府没有义务帮助你。很多退休的人发现贫困更好，并由于税收原因而不愿重新工作。

关键在于，选择使用努力工作、储蓄和投资401(k)等词语，就是选择了一种非常缓慢的词语，它们让你只能有一个非常缓慢的财务计划。在财务计划中选择使用这些词语，可能会让你达到小康水平，退休年收入10万~100万美元，但在大多数情况下，却无法让你的收入达到富有或超级富有的水平。正如富爸爸说：“致富不仅仅是有很多钱。”富人使用着一系列不同的词语，这些词语让他们获得了与众不同的人生经验，比如学习如何扩大资本而不是储蓄。

另外一些词语是：

慢速词语——储蓄，快速词语——赚钱

富爸爸曾建议大多数人学习如何储蓄，但他本人不储蓄。他说：“关注储蓄花了我太多的时间，而且储蓄也没有多少杠杆作用。很多人用来储蓄的钱就是税后收入。”一个人为了储蓄10美元，他应该挣20美元，因为这是劳动收入，或者50%的钱。另外，你的储蓄利息也要缴纳更高的税金。

富爸爸没有将目光盯在储蓄上，而是花费了很多精力锻炼自己赚钱的能力。他说：“如果掌握了如何创建企业和投资，你就会赚到很

多钱，你的问题将会是钱太多了。当你有了很多钱以后，你可以将多余的钱放进自己的银行，而不是存进别人的银行。”

在《富爸爸投资指南》中，我讲过两个有关钱的问题：一个是没有足够的钱，另一个是钱太多。大多数人只知道第一个问题，也就是没有足够的钱，这些人绝对应该学习如何储蓄。富爸爸的财务计划是关于处理大量金钱的问题，他的问题是储蓄账户里的钱太多，不得不一直寻找将这些钱投资出去的项目。富爸爸的现实和环境就是拥有大量的金钱。而穷爸爸的现实是缺钱，那就是他一生努力储蓄的原因。

为了钱工作，与赚钱有什么区别？如果你读过《富爸爸穷爸爸》，或许会记得我听了穷爸爸的话准备赚钱的故事。我曾经想通过熔化牙膏管，然后在熟石灰模子中铸出25美分、10美分和5美分来。穷爸爸发现后，只好给我解释赚钱和伪造钱的区别。穷爸爸无法传授给我赚钱的方法，因为他只知道为了钱而工作。在真实的金钱世界里，许多富人都是通过赚钱致富，而不是通过为钱工作致富。例如，比尔·盖茨成为世界上最富有的人，就是通过赚钱而不是通过为钱工作。他通过建立自己的公司，出售公司股份成为世界首富。

出售公司股份是赚钱的一种方式。原则上，无论你可能生产什么，只要有一个完备的有买方和卖方的市场，在这种环境下，你就会赚钱。比如，我的书也是一种赚钱的方式，只要通过书商给它们一个市场，那么我的书就会为我赚钱，而不是我为了钱去工作。如果我是一个必须亲自工作挣钱的医生，那我就是一个为了钱而工作的人。如果我是一个发明了新药并通过药品制造商出售药片的医生，那么这些药片就是我赚钱的一种方式，而不是我为了钱而工作。

总之，在大多数情况下，为了钱而工作是一条很慢的途径。如果你明白自己要做什么，那么寻找赚钱的新方法会是你致富的捷径。所以，如果你的计划是为了钱而工作，然后努力储蓄，那你可能仍在挥舞父母留下的又旧又钝的“斧头”。

还有一些词语可以放慢你创造财富的脚步，也有另一些词语可以加快你致富的速度。

慢速词语——升值，快速词语——贬值

如果你不能完全理解升值和贬值的含义，不要担心。我本人完全掌握这两个概念也花了些时间。如果你真的想更好地理解它们，或许应该向会计师或者专业的房地产商请教。如何将这些概念运用于你的财务计划，下面是一个简短的例子。

几天前，一个电视节目播放了高中孩子学习如何投资股票市场的故事。其中一个受访的学生说：“我购买了某公司的股票，因为股票价格上涨，我赚了很多钱。”也就是说，他投资股票市场是为了获取资本收益或者持有的股票升值。大多数人说“我们的房子就是很好的投资”，因为他们希望自己的房子升值。

我也曾听一些朋友说：“我在这个新的高尔夫球场社区购置了一处地产，这是一笔不错的投资，我希望这块地产5年内升值一倍。”对他们来说，这是一个很好的投资，他们满怀希望地想在5年内升值一倍。

但是，富爸爸教导他的儿子和我使用不同的词语。当进行任何投资时，他总是说：“利润产生于你购买之时，而不是你出售时。”也就是说，他从来就没有将赚钱的希望寄托在投资项目会升值上。对他来说，如果真有升值，那也属于额外收入。富爸爸投资是为了投资的直接收益，或者说现金流。同时，他常常为了“虚幻现金流”，也就是为了贬值而投资。前面几章里已经提到了有关房屋贬值的例子。他喜欢直接的现金流和贬值，因为他不必等着投资项目升值来赚钱。他说：“等着股票或者房地产升值太慢，也太冒险了。”

关键在于，如果你等着将来赚钱，你的计划就是慢速计划，因为你在使用慢速词语，慢速词语会导致慢速思维。重复富爸爸的话：“利润产生于你购买之时，而不是出售之时。”我遇到过很多人，他们购置了一处房地产，每个月都在赔钱，他们还对我说：“等房地产价格上涨，我就卖掉，赚回自己的损失。”

在澳大利亚，很多人购置房产，每个月都在上面赔钱，但仍然认为这是很好的投资，因为政府会给他们损失的部分减免税收。在我看来，那是一种输家的思维方式。我经常问他们：“为什么不去购买那些每月能给你带来收入并且每月都有税收减免的房地产项目？”得到的回答往往是：“不，我的会计师告诉我，应该寻找一个每月花钱并且可以带来税收减免的项目。”他们宁愿选择风险很大的慢车，也不愿选择有更多利润的快车。

慢速词语——避免风险，快速词语——控制风险

穷爸爸常说，“那太冒险了”“小心行事”“为什么要冒险”。他越相信这些观念，就越容易对自己的财务状况失去控制。作为一名处事谨慎的雇员，他失去了对自己纳税的控制。作为一个将“投资风险太大”“我对金钱没有兴趣”挂在嘴边的人，他失去了越来越多的对自己财务教育的控制。最终，他纳税越来越多，即便退休之后投资了几个自己认为安全的项目，也全无回报，或者赔钱。

我有一位远亲，在军队干了25年，退休前是一位军官。现在他每天坐在电视机前看财经节目，看着自己持有的股票价格不断下跌，越来越低。因为无法控制自己证券投资组合的价值，他感到越来越沮丧。一天，他看到自己持有大量股票的一家公司的总裁有了新式私人豪华飞机，并且宣称自己的员工享有百万美元的红利。于是他也成了名怒气冲天的股东，但他能做的很少。

在《富爸爸投资指南》中，我讲过富爸爸的10种投资者控制。对于那些想对自己现在和未来生活有所控制的人来说，这些控制都至关重要。目前，我担心的是90%的美国人和许多其他西方国家的人对自己的财务未来几乎无法控制。在发展中国家，这个比例可能更糟。

富爸爸让我制定一个计划，学习怎样越来越多地控制自己的财务未来。他说：“为了成为快车上的一员，你需要制定一个怎样获得越来越多控制的计划。在快车上，控制不仅仅是控制金钱的问题。”如果你想更多了解这10种控制，可以阅读《富爸爸投资指南》一书。

最后一个关于风险和控制的话语，富爸爸说：“一个人越是追求安全，就越是放弃了对人生的控制。”现在，我目睹了两个世界的演化：其中一个我称之为“责任社会”，这个社会群体认为他们自己应该对自己的生活以及生活的最终结果负责；另外一个我称之为“受害者社会”，这个社会群体相信别人、公司或者政府应该为他们的生活负责。在任何群体、家庭或者公司，通常都有两种类型的社会。他们都从自己的环境和现实出发，都相信自己是正确的。两种社会的区分因素之一，就是他们关于风险和控制认识的核心观点。受害者为了避免风险，倾向于将自己生活的控制权拱手让人。然后，当他们发现自己早先交出的控制权被人滥用时，就变得异常恼怒。可以说，受害者常常是他们自己的牺牲品。

在未来几年中，财务受害者会有很多。人们将自己的控制权交给了财务专家，花钱换取他们的各种建议。很多未来的受害者沉醉于一些老套的说法，比如“长线、多元化投资，做多，持有，市场已经连续上涨了40年，谨慎行事”。受害者花钱买来这些建议，仅仅因为他们想相信这些建议。如果他们没有明智地选择自己的顾问，就很可能成为财务受害者。

慢速词语——共同基金，快速词语——D章程506条款

现在，上千万人将自己财务未来和财务安全的赌注押在股票市场和共同基金上，甚至连我自己的退休金计划中也有共同基金。然而，我从来没有打算靠那些共同基金快速致富，也从来不希望用那些共同基金来负担我退休后的生活。我个人对股票市场没有多少信心，也发现共同基金成长过于缓慢并且需要用我自己的钱。正如我在本书前面所讲的，我宁愿用借来的钱致富，而不愿用自己的钱，但银行不会借钱给我投资共同基金。

我说共同基金太慢的另外一个原因是，任何纸资产的巨大利润或者升值都源于公司创建阶段，也就是公司上市之前。富有的投资者开始投资一家公司的股份时，他们通常根据美国证券交易委员会（SEC）制定的D章程506条款以及其他这种规定进行投资。也就是说，富有的投资者在一个公司还没有公开上市的时候就开始投资，而公众只有在一个公司上市后才开始投资。两者的区别非常大。比如，如果你在英特尔公司上市前投资2.5万美元，仅仅依靠市场的涨落，今天的市值就可能达到4000万美元。

关键是，在普通人意识到那家公司存在之前，富人已经赚了大钱。那意味着富人的投资风险常常低很多，而回报潜力却大很多。在共同基金购买公司股票的时候，富人的利润已经产生了。接着，公众才开始买入买进了上市公司股票的共同基金，而这些上市公司，正是那些在上市前富人已经开始投资的公司。也就是说，富人不是投资共同基金或社会公众股，而是根据D章程506条款通过私募备忘录进行投资。在共同基金与首次公开发行或D章程506条款规定的投资之间，致富潜在速度的差距非常惊人。正如富爸爸所说：“投资共同基金是在投资‘食物链’的末端。”

这并不意味着共同基金不是好的投资。对大多数人来说，共同基

金是一项重大投资。如果你知道自己在做什么，风险是什么，明白股票投资和共同基金投资的整体状况，了解私人公司和上市公司的整体状况，那么投资共同基金仍不失为一种较好的选择。

我能听到有人说：“首次公开发行在牛市最繁荣的时候是个好选择，但在股价走低或熊市的时候却不是一个好选择。”这种说法有一定道理，然而，不论股票市场表现如何，富人总是投资不对公众敞开的私募投资。这就是掌握富人投资的词语、词汇和行话会提高你快速致富机会的原因之一。

在不久的将来，富人将会更富，因为他们将在公司首次公开发行之前就介入。他们将不再投资技术、电脑或互联网公司，而将投资新的热门生物技术公司、遗传工程公司，以及名字后面有“系统”或“网络”的新型公司。他们将投资未来的热门公司，这些公司我们甚至还没有听说过。他们将投资公司和房地产项目，只有在赚取了巨额金钱之后，普通人才会知道这些公司和项目。他们通过私募备忘录、有限合伙或其他一些渠道进行投资，而不是通过共同基金。

慢速词语——零售支付，快速词语——批发购买

我们大多数人都知道批发价与零售价，投资上也是如此。富人更富，就是因为他们支付的是批发价而非零售价。

当你观察现金流游戏的时候，你可以看到老鼠赛跑和快车道。在老鼠赛跑中，投资者支付的是零售价，而在快车道中，投资者支付的是批发价。富人更富，就是因为他们以批发价进行投资。

慢速词语——购买股权，快速词语——出售股权

比尔·盖茨不是通过购买微软的股权成为世界首富的。他成为世界首富，是因为他是献售股东^[2]。正如在零售支付和批发购买的讨论中所解释的，富人更富，是因为他们是献售股东。为了成为一个献售股东，你需要创建或者与别人合伙创建公司。

慢速词语——上学，快速词语——参加培训班

穷爸爸经常回学校学习，他曾经在芝加哥大学、西北大学和斯坦福大学等著名高校进修。每次从学校回来，他都兴高采烈，热情洋溢，期待着晋升，因为他花了时间去学校进修。

富爸爸参加各种培训班。他说：“如果你想成为一个更好的雇员，或者更好的专业人士如医生、律师、会计师，那就去上学。如果你对学位、晋升、工作安全等没有兴趣，那就去参加培训班。培训班是为那些想要更好的财务结果的人，而非关注工作晋升和工作安全的人提供的。”

与在学校授课相比，我更喜欢在培训班授课，因为学校学生的类型比培训班学员更为复杂。我和金曾经商定，我们每年至少要一起参加两个培训班。我们一起参加培训班，是因为我们发现培训班，即便是那些不大理想的培训班，也会使我们的婚姻、友谊和商业合作关系更加牢固。从一般经验来看，信息或教育能让人们团结得更加紧密，如果不在一起学习，就好像在两个人中间嵌进了一个楔子。

多年来，我们参加了许多投资培训班，包括市场营销、促销、系统开发、员工管理和投资等。我们正准备参加一个讲授如何从政府借款投资低收入住宅项目的培训班。这个培训班由政府主办，费用只要85美元，我们希望从学习中获得数百万美元的收入。这就是我认为参加培训班的收获比晋升大得多的意思。

我遇见过一些作家，他们在学校的写作很好，但他们的书却没有我的书卖得好。当我建议他们参加直销、促销训练、文案撰写课程时，许多人一下子很震怒。就像我在《富爸爸穷爸爸》中所说的，我是一个畅销书作家，但不是一个写作很好的作家。

前几天，我遇到了一个朋友，他的女儿在一个很不错的州立大学读书。他为自己花了8.5万美元让女儿完成4年学业而自豪。他女儿刚刚找到了一个年薪5.5万美元的工作，他非常激动。

他问我的培训班费用是多少，我告诉他3天时间大约要5000美元。他为这个价格感到吃惊，他说：“我负担不起。这样短的时间，价格实在太高了。”当他问我3天内我会教些什么时，我回答：“第一天，我们讲授如何像比尔·盖茨那样创建自己的企业，并通过首次公开发行。如果你不想像比尔·盖茨那样，而只想以批发价购买股票，我们会讲授如何成为一个首次公开发行的主要成员。”我接着说：“第二天和第三天，我们讲授如何寻找房地产投资项目，如何做出快速评估，以及如何购买。也就是说，我们教你思考、谈判和分析交易，像唐纳德·川普那样在房地产项目上思考和投资。另一天，我们教如何运用期权交易，也就是对冲基金经理人乔治·索罗斯的交易方式，这与共同基金经理人的交易方式不同。除了这些，我们还会教如何利用公司减少纳税，保护你的资产。你将会见到快车道上的内部投资人，他们将告诉你如何寻找世界上最好的投资杠杆。最重要的是，你会遇到像你一样的人，他们也像你一样思考。也就是说，你可能会结识新朋友，他们致富的速度与你差不多。”

他只能说：“3天收费这么多，实在是太贵了！”

正如我说过的，词语有快慢之分。对我来说，我更愿意花3天时间和5000美元学习如何赚取百万甚至亿万美元，而不愿意花掉4年时间和8.5万美元去学习在余生每年挣5.5万美元或稍多一点。另外，这5.5万美元是劳动收入。

还有一种我经常使用的更快捷、低价、高效的教育手段。1974年，我离开海军陆战队时，明白自己不会像穷爸爸那样一直在E象限。我开始订购南丁格尔—科南特公司的磁带。这个磁带库汇集了世界上一些伟大的商业、励志和领导学大师的资料。至今，我仍然记得当时购买的厄尔·南丁格尔的磁带《带头追猎》。在我负责地区销售工作、计划逃离E象限的时候，我反复听那盘磁带。事实上，在健身或开车时，我每年至少还要听一次那盘磁带。

有人问我：“如何去找一个导师？”我经常说：“向南丁格尔—科南特公司索取一份目录，然后准备聆听一些世界上最伟大的导师的教诲。”正如富爸爸常说的：“实际上，富人是在家里和空闲时间致富。”他还说：“让你致富不是老板的工作，而是你自己的工作。”

南丁格尔—科南特磁带库，包括一些伟大的导师，如坦普尔顿基金的创建人约翰·坦普尔顿爵士，以及布莱恩·特蕾西、齐格·齐格勒、丹尼斯·韦特利、奥格·曼迪诺、塞思·戈丁、哈维·麦凯等人的磁带。仅仅是在开车、健身或者散步时，我就学到更多东西，赚到更多钱，找到新的灵感，发现新的观念或做事方式。南丁格尔—科南特提供的录音资料非常宝贵，你只要支付不足100美元的费用，就可以在许多私人时间聆听一些世界上最伟大的导师的教诲。你所要做的仅仅是按下播放键，就可以听到你想听到的声音。这些磁带没有给我一个大学学位，但是我在哪里找到了财务自由之路，最重要的是，我找到了成为真正的自我的信心。

为什么有些人只寻求内容

上学的人与参加培训班的人的一个重要区别也是在环境和内容上。我注意到当一个上学的人问一个参加培训班的人：“你从培训班上获得了什么？”参加培训班的人往往张口结舌，解释不清自己到底

学到了什么。原因是，许多培训班更注重环境拓展，而不是内容提高。刚刚进行了环境拓展的人常常无法具体回答学到了什么的问题。一个学校导向的人，一个更愿意做雇员的人，常常很难理解这种不易言传的境界。一个希望自己环境保持不变，仅仅想增加内容的人，只会等待新内容的出现，而很难理解其他乐于拓展自己现实的人。只想要内容的人，如果环境发生一些变化，他们就会变得焦躁不安。这就是他们只寻求内容增加而不关注环境拓展的原因。然而，那些最快速获得成功的人，是同时追求环境拓展和内容增加的人。

是离开老鼠赛跑的时候了

几天前，有人问我：“我已经玩了一次‘现金流’游戏，现在我该做什么？”

我回答：“你玩了一次‘现金流101’游戏？仅仅一次？”

“仅仅一次。”他回答。

“你玩这个游戏用了多长时间？”我问。

“大约3个小时。”他回答。

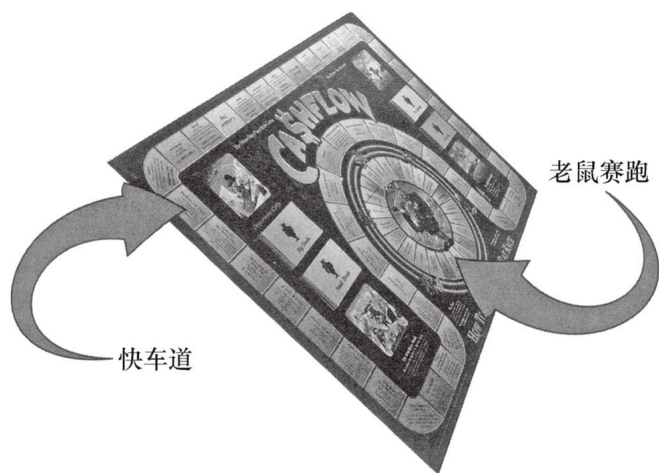
“你离开老鼠赛跑了吗？”我问。

“不，从来没有，不过我从中受到了教育。”他说。

“你学到了什么？”我问。

“我感到厌倦。我学到了陷入老鼠赛跑枯燥而辛苦，我学到了让自己痛恨这种游戏，因此我想请你告诉我，我接下来应该做什么。我不想玩游戏，我想致富，所以告诉我接下来应该怎么做。”

我拿起游戏板画了一圈老鼠赛跑标记。



深思熟虑后，我放缓语气，指着老鼠赛跑标记，问：“对你来说，这仅仅是个无聊的游戏？”

他点了点头，笑着说：“是的。我不想玩游戏，我想在真实生活中发财。”

“你认为这个游戏不是真实的生活吗？”我问。

“不是，”他露出一丝不屑，“这个游戏不适合我。”

“有意思，”我说，仍然指着老鼠赛跑标记，“对我而言，这个游戏就是真实的生活。我来问你，你是在哪一条轨道上？是老鼠赛跑还是快车道？”

他一脸茫然，不知怎么回答。

接着，我说：“对我而言，这个游戏就是真实的生活。在真实的生活里，我们每个人都在某一条轨道上。”我偶然读到过美国前劳工部长罗伯特·赖克的一篇文章，在这一部分开始时我也引用过。拿出那篇文章，我读了一段赖克的话：

“这不仅仅是有一份工作，或者有很高薪水的问题。”

“在有不可预知收入的新经济时代，只有两条道路：快车道和慢车道。没有中间路线。”

“你的意思是，快车道真的存在？”他问。

我点头说：“是的，老鼠赛跑也同样存在。99%的美国人从老鼠赛跑投资。陷入老鼠赛跑的人，越来越落后。正如赖克所说，没有中间路线。这意味着你要么在这条道路上，要么在那条道路上。那么，你想从哪条道路上投资？”

“我有一个高薪职位，挣钱不少，这难道不意味着我是从快车道上投资的吗？”他反问。

“我不这样认为。但我不太清楚真实情况，你必须告诉我。你投资了什么？”我问，“你是百万富翁吗？你每年收入超过20万美元了吗？”

“我在401(k)退休金计划中投资了35万美元，并且我每年挣得超过12万美元。这难道不意味着我符合快车道吗？”他问。

“我不这样认为，”我回答，“至少根据SEC的规定，你不符合快车道的条件。”

“我不理解，”他说，“你能告诉我我忽视什么了吗？”

我深深呼了口气，终于说服他打开了他的环境和大脑，接受新的内容和信息。我总是发现教育那些自以为无所不知的人是很困难的事情。我们都知道，往一个已经装满水的杯子里倒水很困难。同样，教导一个思想封闭或者装满了其他内容的人，让他接受新东西也很困难。

我慢慢地开始说：“因为对我而言，这个游戏就是真实的生活，所以我给这个游戏设计了两条道路。现实生活中，我们每个人都在其中一条道路上。正如罗伯特·赖克所说，没有中间路线。”

“你的意思是，我们或者居于老鼠赛跑，或者居于快车道。”他说，现在显露出了一些兴趣。

“是的，”我说，“游戏告诉我们，我们应如何脱离老鼠赛跑。这个游戏的目的就是打开你思维中致富和财务自由的可能性，脱离老鼠赛跑，脱离终生为金钱劳碌却永远不能达到理想生活的辛苦。你玩这个游戏越多，教给别人越多，你的思维就会越开放，更多真正的财务自由思想就会出现在你的心智、环境和内容中。如果你的心智不开放，就很可能成为终生奔忙于老鼠赛跑的99%的人之一。”

“即使我赚了很多钱，也是如此吗？”他问。

“好问题，”我大声说，“这是你问过的最好的问题。答案是：仅仅有钱不能使你脱离老鼠赛跑，也不能使你站在快车道上。那就是富爸爸常说‘金钱并不能使你富有’的原因。”

“为什么？”他带着迷惑的表情问，“带着许多钱不能挤上快车道吗？”

“另一个好问题，但答案仍然是否定的。”我说。我现在知道他的大脑已经开始接受新观念，而不再装作无所不知的样子了。我接着说：“脱离老鼠赛跑不仅仅需要金钱，在快车道上投资也不仅仅需要金钱。”

我整理了一下思绪，然后问：“你还记得《华尔街日报》等财经报刊的一些广告吗？在这些广告中，一个个衣着光鲜、神气十足的男人，站在华尔街举着标语说‘我现在有钱进行投资了’。”

“是的，我看过那些广告，但不太理解。”他带着一丝迷惑轻声回

答。

“在1995年到1999年之间，这类广告很多。可见，当时很多人从股市或工作中赚了不少钱，他们正寻求快车道上的富人的投资机会。问题是，他们即使有钱，也不被允许进入快车道寻找更好的投资机会。即便有一些偶然的机缘，让他们可以进入快车道，但是对于大多数人来说，最好的投资机会仍然是关闭的，即使他们有钱。”

“即使他们有钱？”他问，“为什么？我不明白。”

“因为在快车道上金钱没有意义，”我说，“在真实的投资中，金钱只能使那些人停留在老鼠赛跑。”

“金钱没有意义，为什么？”他说。

“因为在快车道上的每一个人都已经拥有了很多金钱，这就是金钱不再有意义的原因。为了进入快车道上更好的投资，有意义的是你知道什么，或知道谁。”

“你的意思是，是你这个表中列出的东西有意义，而不是金钱。”他轻轻地说。

“非常正确，”我笑着说，“富人与穷人、中产阶级之间不仅是有区别，而是截然相反。穷人和中产阶级认为金钱非常重要，但是当你致富之后，你会发现金钱不再那么重要。”

我又用了几分钟时间给他展示退出战略的不同水平，我给他解释，很多人都可以达到小康水平，也就是年收入10万~100万美元，但是如果这些钱都是通过努力工作、储蓄和节俭得到的，那么他们可能就不能进入富有和超级富有水平的投资领域。很多人不能投资，仅仅因为他们只有钱而缺乏在快车道上投资所需要的培训和经验。他们有钱，但再也拿不出表中的其他东西了。

“那就是在一些广告中，小康水平的人举着‘我现在有钱进行投资了’的标语的原因。”这位脑子里现在接受了一些新环境的年轻人说，“他们有钱，但没人想要他们的钱，因为他们没有做好进入快车道的准备。”

“是的，”我说，“那就是富爸爸说‘致富不仅仅是挣很多钱’的原因。”

“那我应该怎么做呢？”他问。

“好吧，首先要做的事是回去至少玩12次‘现金流101’游戏，直到你能够在一个小时内离开老鼠赛跑，无论你在游戏中是何种职业、薪水高低、所处市场状况如何，以及遇到什么困难。接着看看快车道上的词语，查找这些词语的一些定义。掌握了这些词语的含义后，再去寻找那些在快车道上投资的人。花时间同他们待在一起，听听他们的词语，了解除了金钱外对他们来说重要的东西。对他们的词语理解得越多，你就能与他们交流越多，并开始看到他们的世界——快车道的世界。”

“你也那样做过吗？”他问。

“不，我一直那样做，我生活中的每一天都是那样做的。正如我说过的，这个游戏就是真实的生活：你不是处于老鼠赛跑，就是处于快车道。”

“那么，你是如何脱离老鼠赛跑的？”他问，“我知道你是从一无所有开始的。”

“我有一个计划，一个怎样摆脱老鼠赛跑的计划。重要的区别是，我的计划从一开始就是一个富有的计划。这个计划让我得到了很多金钱，但更重要的是，让我获得了快车道所需要的词语、教育和经验。因此，首先花些时间选择你的退出战略，然后开始制定你的计划

——一个包括快车道所需要的教育、经验和词语的计划。”

那个年轻人点点头，他的心智现在终于开放了。“所以，很多人虽然退休了，但仍然像老鼠赛跑？”

“基本上是这样，”我平静地回答，“他们的生活也是根据计划。他们搭上慢车，在慢车上度过了一生。我不愿意搭上慢车，所以我寻求更好的计划，一个为我自己服务的计划。我希望你也能找到一个更好的计划。”

那个年轻人点了点头，轻声地说：“我会的！”

计划的杠杆小结

在我看来，很多人终生辛劳却以贫困结束，或者陷于老鼠赛跑的生活，原因在于他们根据一个缓慢的计划生活。如果你想年轻富有地退休，重要的一步就是安静地坐下扪心自问：“我在执行什么样的计划？谁的计划？”其他需要问你自己的问题有：

1. 我的退出战略是什么？
2. 我的词语和思想有多快？
3. 现在我处于哪条车道？将来我想处于哪条车道？
4. 我现在工作是为了哪种收入？它是我将来想要的收入吗？
5. 安全的长期代价是什么？

[1]美国证券交易委员会1982年颁布实施D章程，其中506条款规定的是私募发行的安全港规定，对私募进行了详细的规定。

[2]献售股东（selling shareholder），即在股票首次公开发行中卖出股份的股东。

第11章

诚信的杠杆

从1985年到1989年，我和金没有任何被动收入和证券收入。我们为建立自己的企业努力工作，以便获得有更多杠杆作用的劳动收入。我们得到的所有额外收入都用以支持我们建立自己的企业。我们明白自己想要何种收入，明白自己想要收入的定义，明白必须将工资收入转化为被动收入和证券收入，但我们不知道当那一天来临的时候，究竟会发生什么？不知不觉好多年过去了，富爸爸的教诲仍然在耳边回荡：“一旦被动收入和证券收入成为你生活的一部分，你的生活将会彻底改变。一定要牢记这一点。”

富爸爸和穷爸爸都坚持自己对词语的理解，区别在于他们关注的词语不同。一个爸爸让我关注与学校相关的词语，另一位则让我关注与金钱、商业和投资相关的词语。有许多夜晚，我手捧词典思索着两个爸爸关注的不同词语的含义。

我遇到过很多自称投资者的人，当我问他们有多少被动收入或者证券收入时，许多人承认自己即使有，也没有多少。他们却仍以投资者自居。穷爸爸和富爸爸都说过：“你一定要像你所说的那样，名不副实可不好。”年轻富有的退休者为什么屈指可数，原因之一就是很多人所做的与所说的并不一致，他们使用的词语对他们自己来说并不真实。

不仅仅是定义不同

读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，或许会记得穷爸爸和富爸爸对资产和债务的不同定义。穷爸爸自认为懂得这两个词的定义，所以他从未认真地对待过它们。当然，即便他去认真查找这些词，也不会有多好的结果。原因很简单：多数的学术词典从来没有将这两个词的区别解释清楚。

我讨厌从词典上查找词语的含义，然而，我还是一直在查找自己尚未真正理解的词语。为什么我查找它们？因为我认为，词语是人类能够使用的最有力的工具，正如富爸爸所说：“词语是大脑思维的工具，词语让大脑看见眼睛看不见的东西。”他还说：“一个用词贫乏的人必然思想也贫乏，并最终导致贫乏的生活。”花一些时间思考自己和其他很多人的深刻差异，就会发现正是劳动收入、证券收入和被动收入的不同决定了我们的生活。这些都是相对简单的词语，但是只要明白它们之间的区别，就会使生活有很大的不同。

如果你想改变自己的财务未来，最重要、代价最小的一步就是弄清自己正式使用词语的含义。在电视上，一些大的投资经纪公司不断制造出许多新鲜词汇，比如市盈率、股息再投资计划、市值等有关投资的时髦行话。这些投资公司想让你认为，掌握这类概念对于成为一个像他们那样好的投资者十分重要。不过，如果你真想年轻富有地退休，首先应该弄懂一些更基础、更重要的概念。这些更基础、更重要的词语是你的流动比率（流动资产与流动负债之比）、速动比率、易变现比率（商业银行遵守的流动资产与存款债务总额之比）、债务与收益比率，以及资产与债务、劳动收入与被动收入和证券收入之间的区别。

掌握词语的力量

为什么说后面的词语更重要呢？答案在于，前面的一些词语如市

盈率、股息再投资计划和市值实际上与你没有关系，尤其是当你刚刚涉足商业和投资活动的时候。对你和你的生活来说，更为重要的是一些基本比率，比如负债比率、易变现比率等。为什么？因为这些比率对于你个人十分有用，你可以在实际生活中使用。如果你懂得如何把这些比率运用到你的个人生活中，如果你确实将它们运用到了个人生活中，它们就会成为你生活中鲜活的一部分。当这些发生时，你就掌握了词语的力量。

市盈率广泛应用于一些上市公司，如IBM和微软。但它不大适用于你个人，除非你想把自己卖掉（但我确信奴隶制现在已经被废除了）。对于不知道市盈率为何物的人来说，市盈率能迅速评估一只股票价值的高低，就像购物者询问每斤猪排的价格一样。猪排售价每斤2.99美元与1.19美元有区别，但任何一个明智的顾客都知道，仅仅价格便宜并不意味着就是个好交易。市盈率的高低也是如此。

市盈率仅仅可以衡量股票价格与收益之间的比率。比如，如果每股收益是2美元，股票价格是20美元，那么这只股票的市盈率就是10。这意味着如果一切保持不变，你需要10年才能收回20美元。只依据一只股票市盈率的高低，不能评判交易的好坏，正如每斤猪排的价格不能告诉你买卖的好坏一样。在购买便宜的猪排之前，还有其他一些因素你应该考虑。

在互联网热时，很多股票价格很高却没有什么收益。如果你只用市盈率来衡量，那么投资互联网公司就显得十分荒唐可笑。当市场崩溃时，许多人都希望当初购买并存放在冰箱中的是一些便宜的猪排，而不是价格很高却没有收益的股票。现在，即便冷冻猪排也比一些互联网公司的股票值钱。真正可笑的是这样一些人，他们认为你可以对没有任何现实性的承诺投资。许多年轻的互联网推动者有不错的环境，却没有好内容，这个内容就是商业投资的教育和经验。

还有一些更重要、更基础和必要的比率。如果你能理解并运用它

们，那么你致富或财务成功的机会就会大大增加。其中更实用的一个比率就是你的负债比率。为什么它更重要呢？因为我们每一个人都能使用这个比率，并且我们应该每月都使用这个比率。举个例子，如果你有长期和短期债务，总额大约是10万美元，而你的净资产是2万美元，那么你的负债比率就应该是：

$$\frac{10 \text{ 万美元}}{2 \text{ 万美元}}$$

在这个案例中，你的负债比率是5。问题是，这个数据意味着什么呢？在现实中，它似乎没有多少意义。但是，如果下个月你的负债比率变为10，那可能就预示着你将无法安排自己的生活。负债比率为10，意味着你的债务上升到20万美元，或者你的净资产下降到1万美元。在另外一些场合，这些数字或许还有更多含义，因为它们是与个人生活密切相关的真实数字。正如富爸爸所说：“关注你个人的经营。”这些简单的比率是指导你思考和管理你个人生活的卓越工具。

比率在生活中的运用

正如市盈率反映了投资者对于上市公司管理的信心，作为你个人生活的管理者，你也需要在生活中运用一些比率。如果你想更好地管理你的财务生活，就应该掌握下面一些比率。

富爸爸让我注意的一个比率就是他所谓的财富比率。他的财富比率是：

$$\frac{\text{被动收入} + \text{证券收入}}{\text{总支出}}$$

计算个人财富比率的目的是让你的被动收入和证券收入等于或超

过总支出。这意味着你可以放弃你的工作（劳动收入来源），坚持个人的生活风格。一旦你的被动收入和证券收入超过了总支出，这个比率就将变为1或者更高，你也将摆脱老鼠赛跑。这也是玩“现金流101”游戏的目的，我发明的这个桌面游戏教你如何创造被动收入和证券收入。

比如：

$$\frac{600 \text{ 美元被动收入} + 200 \text{ 美元证券收入}}{4000 \text{ 美元总支出}} = 0.2$$

如果富爸爸看到0.2这个比率，也就是被动收入和证券收入等于总支出的20%，他一定会强烈建议我设法提高我的被动收入和证券收入。正如他所说的：“一旦被动收入和证券收入成为你生活的一部分，你的生活将会彻底改变。一定要牢记这一点。”他认为，对被动收入和证券收入掌握得越透彻，个人生活就会因为个人现实的改变而改变。

富爸爸认为，财富比率是需要掌握的一个非常重要的比率，因为它是你管理个人生活的能力的一个重要指标。他说：“大多数人贫困退休，是因为他们在生活中从来不知道拥有被动收入和证券收入的重要性。”

有5年时间，我和金虽然明白被动收入和证券收入的含义，希望在自己的生活中拥有它们，但我们并没有获得这两种收入。在1987年股市危机以及随之而来的7年衰退之后，突然，我们意识到机会之窗打开了。这是我们获得那两项收入的时候了，我们的财富比率将大于零了。1989年，我们购买了自己的第一套房产，到1994年，我们每月的被动收入超过了1万美元，而总支出不到3000美元。我们的财富比率达到了3.3。今天，即便总支出大大增加，我们的财富比率还是超过了12。这就是让词语成为自己生活一部分的力量。

如果你真的渴望年轻富有地退休，或许也应该让富爸爸的财富比率成为你生活的一部分。我认为，与IBM或微软公司的市盈率相比较，它对你更有意义。如果你每月都检查自己的财富比率，我认为，与那些期待加薪的人相比，你的生活将会有更显著的变化。富爸爸提出的财富比率，极大地影响了我对生活中什么更重要的判断。

回顾以往的生活，我感到正是这些来自富爸爸的简单教诲让我获得了生活中大多数的财富。现在，我个人的负债比率大约是0.7，这意味着我即便有很多债务，也可以每天晚上高枕无忧。我的债务不断，但我从来没有打算还清债务。关键在于，富爸爸的这些简单教诲对我的生活有着巨大影响，远远超过了我多年前所学的微积分、球面三角学和化学知识。我从来没有使用微积分、球面三角学或者市盈率作出过投资决策，因为这些东西并不实用，与我个人财务成功与否也没有多少关系。

为你的生活注入力量

在这部分，我想从词语、行动以及诚信上强调两点：第一点，一些简单的定义和数字会为一个人的生活注入很大的能量。正如任何一个购物能手都要知道每斤猪排的价格一样，我们每一个人都应该了解自己的负债比率、财富比率，以及其他一些简单数字指标，在此不再赘述。

第二点，仅仅知道词语的含义和满口全是听起来充满智慧的专业术语，距离真正的成功还很遥远。现在，太多人使用着其实自己并不理解的词语，许多金融服务销售人员使用的金融词汇他们自己并不真的理解，一些词语如市盈率，就是为了听起来显得比客户更有智慧。关键在于，如果你渴望年轻富有地退休，持之以恒地提高你的财务词汇就非常重要。但是，如果要全面地提高你的词汇，掌握词语定义之

外的东西也十分重要。我认为，一定要让这些词语成为你生活和现实的一部分。比如，当我说被动收入的时候，我都是充满感情，因为它已经是我个人生活的重要组成部分。被动收入对于我的意义，就相当于加薪对于很多雇员的意义。我对加薪没有多少热情，因为对我来说，那是一笔没有前途的收入。

我花了多年时间，学习如何将劳动收入转化为被动收入。花费时间越多，我收获的真实生活经验就越多。我曾经与许多金融服务销售人员打过交道，如股票经纪人、房地产经纪人以及财务规划师等。他们向你推销投资产品，这些产品将可能为你带来被动收入和证券收入；但他们自己却仅仅为劳动收入而工作。在我看来，这就是一种不诚实的行为。

你财务顾问的鼻子有多长

富爸爸喜欢童话，其中之一就是匹诺曹的故事。在故事中，一个名叫匹诺曹的木偶想变成真正的男孩。他经常撒谎，并且他撒谎越多，他的鼻子就长得越长。只有当他找到自己的内心、开始说真话时，他才变成一个有血有肉的真正的男孩。当富爸爸给他的儿子迈克和我讲这个童话时，他说：“那是自己的词语变为现实的又一个例子。”

当我想到数百万人将自己的财务未来和财务安全押在股市上时，不禁倒吸了一口凉气。因为失业率节节攀升，市场持续动荡，数百万人为自己的财务未来忧心忡忡。我刚刚在报纸上读到一则报道，一些退休的人因为听信投资顾问和保险推销员的建议，将自己的退休金损失殆尽。报道中说，这些投资顾问和保险推销员开始推销某些虚假的投资项目时，并没有得到所在公司的认可，只因为公司减少了他们的佣金（劳动收入），他们就找了一些新的、虚假的投资产品，出售给

那些信任他们并希望年老时有一些被动收入和证券收入的人。

在今后的数十年里，可能将有数百万人在年老时陷入财务困境，仅仅因为他们听信了那些长鼻子的所谓专业人士的谎言。这些匹诺曹们一直鼓吹：“股市一直在上涨，共同基金每年红利平均达到了12%，要长线投资，多元化投资，平衡你的损失。”

诚信的力量

尽管富爸爸和穷爸爸强调的词语不同，但他们都强调“诚信”一词的重要性。他们都认为诚信的含义之一就是个人言行的统一，他们都说：“听其言，但更重要的是观其行。”也就是说，如果一个人说：“早上7点我会在那儿接你。”结果他的确在早上7点接你，那么他当时的诚信就是百分之百。如果一个人说：“我会在早上7点来接你。”但是那个人到时根本没有出现，也没有电话，后来也没有道歉，那么他当时的诚信就只有0%。这种人言行不一，不是一个正直的人。

穷爸爸向我指出，词典中“诚信”的一种定义就是“正直”和“完全”。他总是说：“一定要像你所说的那样。”他一直提醒自己的孩子要信守诺言。他说：“从根本上讲，我们就是我们的词语。最终，我们拥有的只有自己的词语。如果你用的词语不好，那么你这个人也不会很好。”因此，他还说：“决不要许下自己不准备信守的诺言。”

前几天在达拉斯市，有两位年轻人问我能否参加我的投资培训班。他们希望能拿到免费门票，因为他们没有钱。由于他们当时很真诚，所以我和金同意送给他们两张免费门票。但他们再没有出现，我终于明白他们为什么会没有钱，即使他们都有很好的工作。

诚信的计划

在我拥有大量财富的计划中，一个简单而重要的组成部分就是讲求诚信，用言行一致来尊重词语的力量。多年以来，富爸爸要求我从小事上就开始信守诺言。他说：“如果你在小事情上信守诺言，那么你在大事情上也将信守诺言。一个不能在小事情上信守诺言的人肯定做不了大事。”在此重提富爸爸的这句话，是因为心怀梦想却一事无成的人太多了。原因就在于，他们虽然有着宏伟的计划，却不能在小事上信守诺言。正如富爸爸所说：“在小事情上不信守诺言的人是不可信任的。如果在小事情上不能信守诺言，就不会有人帮助你实现梦想。如果你不能信守诺言，人们就不会相信你，对你这个人和你所说的话也会没有信心。”

我看到过富爸爸和穷爸爸关于词语力量的建议所展现出的智慧。我曾经看到当压力降临时，很多人就显露出了自己的本性。我有一个经常不能按时赴约的朋友，他一直想知道我不与他在商业上往来的原因。他也经常擅自与合作伙伴、雇员和银行毁约，常常利用法律漏洞欺骗他们。尽管 he 现在是成功的，但他不得不经常寻找新的合作伙伴。他破坏自己的关系网，而不是建立自己的关系网，所以只能与完全陌生的人重新开始。寻找新的合作伙伴没有问题，但是他的鼻子越来越长，越来越难以掩饰。

我过去的另外一个朋友，面对压力时经常说谎。她不是告诉别人真相，而是撒谎，并且认为自己可以掩饰过去。当面对困境时，她就会说：“这不是我的错，我无能为力。而且，我没有撒谎，是你没有听到我在说什么。”正如富爸爸所说的：“在小事情上不信守诺言的人是不可信任的。如果你在小事上不能信守诺言，就不会有人帮助你实现梦想。”

所以，我在这里转述穷爸爸和富爸爸充满智慧的话语：“确保你的言行一致。”在讲快速词语和慢速词语的时候，我说过自己计划的一部分就是从精神、情感 and 行动上完全掌握这些词语。富爸爸要求我制定一个计划，从精神、情感和行动上理解新词语的含义。比如，他

说：“一旦学会了以批发价而不是零售价购买股票，你的生活将会彻底改变。当你知道用批发价购买股票，自己会变得多么富有的时候，你将再也不想用零售价去购买。”他还说：“一旦你懂得了储蓄与赚钱的区别，你的生活将会彻底改变。”“一旦你懂得了为什么贬值比祈祷升值好以后，你的生活将会彻底改变。”他说，“如果你用一生去践行自己的词语，并使它们成为你生命的一部分，你的生活将会与那些仅仅在精神上懂得这些词语定义的人迥然不同。”

确保学习和懂得新的快速词语，确保新的快速词语成为我生活的积极组成部分，是我计划的一个重要部分。在富爸爸看来，如果我使用这些财务词语只是为了使自己听起来聪明一点，只是为了给别人深刻印象，那我就不是一个不诚实的人。

所以我将穷爸爸和富爸爸的教诲转述给大家，是想让大家在制定计划的时候，一定要全面理解和使用这些新的快速词语的力量，使它们成为你计划的一部分。不能只知道它们的定义，或者更糟的是连定义都不明白就把这些词语挂在嘴边，在别人面前显得自己很专业。让词语成为自己现实不可分割的一部分，你将会掌握它们的力量。

富爸爸常说：“世界上有两种人：传教士和教师。传教士告诉人们怎样做，但他们自己却没有这样做；教师告诉人们怎样做，而他们正在这样做或已经这样做过。在金钱、商业和投资的世界，‘传教士’太多太多了！”

本章小结

如果你想年轻富有地退休，就要花时间不断更新自己的财务词汇，诚实地践行自己说过的话，不要流于清谈。永远要记住词语是大脑思维的工具，涉及财富的词语，有快速词语和慢速词语之分。

最具破坏性的词语

富爸爸常说：“在所有词语中，最具破坏性的词语就是‘明天’。”他接着说：“穷人、失败者、失意者以及弱者，使用‘明天’一词的频率最高。他们经常说：‘我要从明天开始投资’，或者‘我要从明天开始节食和锻炼’，或者‘我要从明天开始读书’，等等。”富爸爸认为“明天”比其他任何词语毁掉的人都要多。他说：“‘明天’一词存在的问题是你永远找不到一个‘明天’。明天并不存在，明天只存在于梦想家和失败者的精神中。凡事推到明天的人将会发现，过去的恶习永远与自己相伴。”他这样结束了关于“明天”的评论，他说：“我从未看到明天，我所拥有的只有今天。今天属于成功者，明天属于失败者。”

在下面的章节中，你将学习到今天怎样做简单的事情，这些简单的事情将极大改善你的明天。

第12章

童话的杠杆

从丑小鸭到白天鹅

富爸爸喜欢《龟兔赛跑》的故事，他曾经对我说：“我之所以成功，是因为我一直是一只乌龟。我来自并不富有的家庭，在学校并不聪明，我没有读完中学，我也没有特别的天赋。然而，我比很多人富有得多，仅仅因为我从不停步。我从来没有停止学习和拓展自己生活中可能的现实。”

富爸爸喜欢童话和圣经故事，在本书开始我与大家分享了大卫和歌利亚的故事。富爸爸喜欢大卫这个小个子用投石器击败巨人的故事。富爸爸喜欢童话故事，尽管他并不是一个伟大的读者，但他从童话故事中吸取了生活的经验和教训，并用来指导自己的生活，使自己从开始时的一无所有到最终财源滚滚。

曾经有好多次，当我和金濒临破产，几乎身无分文时，我就会找一个地方静静地坐下来，回味富爸爸讲给我的龟兔赛跑的故事。我记得他说：“人的一生之中，会经常遇到比自己更聪明、更快、更富有、更有权力、更有天分的人。仅仅因为他们开始领先，并不意味着你会输掉这场比赛。如果你坚持自己的信念，做那些大多数人不愿意做的事情，每天都争取进步，你就会赢得人生的赛跑。”

富爸爸喜欢的另外一个童话是《三只小猪》，他常常将这个故事和龟兔赛跑的故事结合起来。在我12岁左右的时候，富爸爸说：“搭

建财务之屋时，穷人用的是稻草，中产阶级用的是木棍，富人用的是砖石。”他还补充说：“作为一只成功的乌龟，缓慢没关系，但一定要确保自己慢慢搭建的是一座砖石结构的房子。”

1968年，我离开位于纽约的大学回家过圣诞节，富爸爸和他的儿子邀请我到他们的新居做客，新居位于他们新饭店的顶层。我们站在阳台上，注视着白色的海滩和湛蓝的大海时，富爸爸问：“还记得我讲给你的那些童话吗？《龟兔赛跑》和《三只小猪》的故事？”

“当然，我记得非常清楚。”我说。我依然惊讶于他们位于新饭店顶层的新居的美丽。

“那么，这就是砖石结构的房子。”他微笑着说。

那天，富爸爸没有再讲其他东西。他一遍又一遍地给我讲那两个童话，以至于我感觉那些童话都变成真实的了。他就像一只走过更长、更慢而且不安稳道路的乌龟，但他现在爬到了高处，而且还将爬得更高。他时年49岁，一路走来已超过了很多兔子。

我也记得穷爸爸用木棍搭建的房子，那是一座价格昂贵的房子，位于火奴鲁鲁的小康生活区。当时穷爸爸刚刚升任夏威夷州教育厅长，他也达到了自己人生阶梯的顶端，同富爸爸一样，他也成了公众人物。不同的是他们一个人掌控着自己的未来，另一个却没有。一个生活在砖石结构的摩天大楼里，另一个生活在木棍建成的屋子里。不到3年，穷爸爸失去了安稳、可靠的工作，他所有的就只有他那座木棍搭建的房子。

丑小鸭的价值

1968年，富爸爸站在他那豪华公寓的阳台上，告诉我另外一个童

话。我从来没有意识到这个童话对他有如此重大的意义，因为在我和他儿子迈克的孩提时代，他从来没有给我们讲过这个童话。“你知道丑小鸭的故事吗？”他问。

我靠着阳台，点了点头。

“那么，在生活中的大多数时候，我都把自己看做一只丑小鸭。”富爸爸说。

“你在开玩笑吧，是不是？你怎么能把自己看做一只丑小鸭？”我感到难以置信，因为富爸爸是一个英俊潇洒的男人。

“当我13岁辍学时，我像一个旁观者那样看待这个世界。在这个世界上，有些人不能适应，有些人已经落伍。我在父母的商店里帮工的时候，那些高中橄榄球队的男孩子常常过来欺负我，推搡我，或者破坏商店。许多次，那些欺凌弱小的家伙，跑进我们的店铺，将货架上的罐头摇下来，或者将橘子扔到路上去，以此向我挑衅。”

“你反击过吗？”我问。

“反抗过两次，但每次都被他们揍得鼻青脸肿。”富爸爸说，“我在这里不只是给你讲那些身强体壮的人欺凌弱小的故事。在这个世界上，还有其他欺凌弱小的人。”

想知道富爸爸接下来要讲的内容，我从阳台朝下看去，听他继续讲。

“我还碰到过一些有知识有学问的人也欺凌弱小。他们走进商店，用高人一等的口气对我讲话，因为他们受过更好的教育。就好像仅仅因为他们觉得自己比其他人更聪明，就可以瞧不起我们这些没有上过学的人。”

“我们学校里这种人很多，”我插了一句，“好像仅仅因为他们自认

为比你聪明，或者考了更高的分数，就有权力嘲笑你或冷落你。”

富爸爸点点头，继续说：“在商店工作时，我还遇到过一些社会上的人欺凌弱小。他们瞧不起人，仅仅因为他们出身于富豪之家，或者因为漂亮、性感、潇洒、有名。有许多次，我为他们服务，却被他们嘲弄。记得有一次我问一位很受欢迎的姑娘能否与我约会，她的朋友就嘲笑我。我仍然记得其中一个女孩子对我说：‘难道你不知道富家千金从来都不会与穷小子约会吗？’那的确很伤人。”

“这种事情还在继续发生，”我说，“我遇到过一个女孩子，她说因为我上的不是常春藤盟校，所以不会同我约会。”

“那，至少你在上大学啊，”富爸爸说，“当我的同龄人纷纷走进大学校园的时候，我感到特别孤独，觉得自己已经落伍，成了一个多余的人。所以，这么多年以来，我一直觉得自己就像一只丑小鸭。”

富爸爸从未与我们分享过他的这段历史。我当时21岁，明白了自己和迈克拥有富爸爸所没有的优势。我知道有时他的生活异常辛苦，但是我从来不清楚那曾使他的精神和感情上有多痛苦。

站在这个临海的豪华阳台上，我开始意识到，他给我讲他曾是一只丑小鸭的生活，不是让我同情他。他自己很高兴那样。所以我问他：“你用丑小鸭的故事激励自己不断前进，是吗？你并不是用那个童话来可怜自己，是吗？”

“不是，”他同意，“我用丑小鸭的故事、三只小猪的故事、大卫和歌利亚的故事，还有龟兔赛跑的故事激励自己不断前进。我没有被身强力壮的、学校有知识的或者社会上的各种欺凌弱小者打倒，而是利用他们势利的行为激励自己做得更好。现在，我有了砖石结构的房子，我们现在就在这座砖石结构房子的豪华顶层。如果没有那些童话和圣经故事，我今天就不会在这儿。我也就不再是丑小鸭了。通过花费时间建造砖石结构的房子，像大卫那样运用杠杆，像乌龟那样利用

时间，现在，我站在了这里，我成长的街区的最高处。”

“你变成天鹅了吗？”我笑着说。

“噢，还没到那种程度，”富爸爸笑了，“关键在于，如果我们愿意，我们就能够成长、发展，使生活发生巨大的变化。另外一点就是，那些童话能够成为现实，丑小鸭可以变成美丽的天鹅，慢乌龟能取得赛跑的胜利。”

丑小鸭变成了富有的天鹅

在我的投资培训班上，我常常列出以下退出战略：

穷人	年收入2.5万美元或者更少
中产阶级	年收入2.5万美元到10万美元之间
小康	年收入10万美元到100万美元之间
富有	年收入100万美元或更多
超级富有	月收入100万美元或更多

我请培训班上的学员不要做匹诺曹，如果他们继续做现在正在做的事情，就如实地说出他们将要面临的现实。我问他们：“如果你们继续做现在正在做的事情，等你65岁退休的时候可以达到哪一种财务水平？”我同时提醒他们，只有不到1%的人在小康或小康水平之上退休。

很多人承认，退休时只要能达到中产阶级的水平就已经心满意足了。他们最关注的是不会在贫困线上退休。仍然有少数人提出了我一直期待的问题：“我必须怎样做才能超过小康水平？”这些人在提出这个问题的一刻，就有了在财务上由丑小鸭变成白天鹅的可能。

在这个投资培训班上，我再次讲起了富爸爸给我讲过的童话和圣

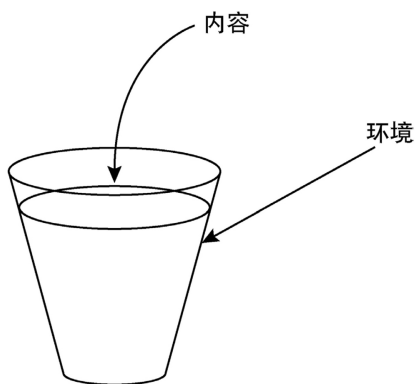
经故事。我问他们：“你能从这些故事中悟出道理，并运用到自己的生活中去吗？你能从这些故事中找到一些适合自己现实和可能的启示吗？你能想象一只贫困的丑小鸭变成富有的白天鹅吗？”有一些学员能做到，而另外一些人则茫然不知所措，想知道我为什么在投资培训课上讲这些童话故事。

然后，我说：“对我而言，从中产阶级的观念转变到小康的观念，其变化就跟从丑小鸭变为白天鹅的变化一样大。”

从慢速计划到快速计划

在我的一次课上，一位年轻的女士问：“第一步应该怎么做？”

回答她之前，我在我的活动挂图上画了下面这幅图。



然后，我说：“1989年，市场崩溃后两年，又一次衰退到来，我和金正在执行着我们的计划。那是一个慢速计划，我们打算10年内每年购买两处房地产。但当市场崩溃时，出现了越来越多陷入恐慌的人，于是我们发现了越来越多的交易机会。不到一年时间，我们已经购买了5处小型租赁房产，每一处都给我们带来了正现金流。我原以为要找到这样5处有投资价值的房产，我们必须看超过600处的房子。

但现在市场状况不断恶化，越来越多的交易机会出现了。现在我们的问题是：我们没钱了。”

“所以你们有了更多的投资机会，却没有钱了？”那位年轻的女士问。

指着挂图上的玻璃杯子，我说：“我意识到我们已处于自己环境的极限，也就是我们现实的极限。”

“所以这是改变你们现实的时候了么？”另外一个学员问。

我点了点头，说：“是的，是到了要么改变环境要么失去机遇的时候了。”

课堂上一片寂静，学员们认真地听着我的话，我知道自己已经充分吸引了他们的注意力。我问：“你们中有多少人曾看到机会却没有抓住？”

大多数人举起了手。

“当这种情况发生的时候，”我说，“意味着你已经达到了自己环境的极限，也就是你认为自己的可能性的极限。同时你也达到了自己内容的极限，它是你处理问题和应对挑战的知识积累。”

“接着发生了什么？我们应该怎样做？”一位学员问。

“多数人选择了放弃，他们说‘我做不了’‘我买不起’。很多人会征求朋友的意见，一些朋友会告诫他们要稳妥行事，不要冒险。”

“那你怎样做的是呢？当你意识到自己的计划过于缓慢，而出现了机会时却没有钱的时候，你是怎么做的？”一位学员问。

“我首先做的就是承认自己是一只想放弃的乌龟，但这不是放弃的时候，而是要继续前进的时候。我也知道那是一个更有可能成为白

天鹅而不是丑小鸭的时候。脑海中想到那些童话故事的教诲，我选择了继续前进。我不知道该做什么，但我知道自己必须做一些事情。这种局面持续了好几周。一天，我和金在旅行后回到家，刚刚放下手提箱，电话响了。是我很信任的一个房地产经纪人的打来的，他兴奋地对我说：“我今天刚刚发现了一个很好的投资机会，如果你有兴趣，我可以给你比别的客户早半个小时的时间。”

“那是一个什么交易？”一位学员问。

“经纪人告诉我，那是一幢有12个单元的公寓楼，地理位置优越，主人急于出手，标价只有33.5万美元，定金3.5万美元。经纪人很快传真了一份房产收支概算材料。”

“你立刻买下了吗？”那位学员又问。

“没有，”我说，“我告诉经纪人，给我半个小时，我马上去那里看看。当我赶到那里的时候，我才明白这笔买卖有多划算。于是我冲向一个收费电话亭，告诉经纪人我决定买下它。”

“即使你没有钱？”另外一位学员问。

“我们没有钱，”我说，“我们刚刚买了第五处房产，确实资金紧张，因为我们同时投资房地产和其他生意。但是，即使我们没有钱，我仍然按照卖主的要求，3.5万美元的定金加上5年期8%利息的30万美元。这是一笔如此好的买卖，我不能错过它。”

“为什么这是一笔好买卖？”另外一位学员问。

“有很多原因，其中之一是主人就生活在那里，他们从没有提高过租金。房客是主人的朋友，主人从来没有想过要房客支付更多租金，因此租金比市场价至少低了25%。第二个原因是，主人年岁已高，他们没有精力管理这处房产，所以打算自己搬出去。作为不成熟的投资者，他们非但没有想到使自己的房产增值，反而担心随着经济

衰退，房产贬值，所以急于出手。第三个原因是，距离那处房产1.6千米远的地方正在建造一个计算机芯片工厂，将会有1000多名新雇员搬来，这意味着房租会上涨。如果我不用去银行贷款买房的话，这就更是一笔好买卖了。我打电话给经纪人，告诉他我完全接受他们的报价和要求。现在，我面临的唯一问题是，怎样在30天内——也就是房主搬出时——筹到3.5万美元。”

“所以在那30天内，你是不是一直在问自己‘我怎样才能买得起’？”一位学员问。

“连续两个晚上，我和金辗转反侧，难以入眠，”我说，“我们没有问怎样才能买得起，我们一直问自己为什么要这样疯狂。我反复问自己：‘我为什么要这样做？我们现在干得很好，各项投资也运行平稳，我为什么还要打破自己的舒适边际？’我一直在考虑3.5万美元的事情，我明白这比很多人1年的税前收入还要高，而我现在必须在一个月之内筹到。我想放弃，我的自信心受到挑战，我感到自己没用、愚笨。4个晚上过后，我终于平静下来。然后我开始问自己：‘我们怎样才能买下它？’”

“那么，你们到底是怎样买下它的呢？”一位学员问，“或者说，你们买得起吗？”

“最终，在激动、祈祷、尽力说服自己不要放弃之后，我们拿着文件来到银行，向银行经理说明了情况，他拒绝贷款给我们。我问他为什么要拒绝，我怎样做才能行。在他告诉我之后，我又去了另外一家银行。尽管我的表现比第一次好了一些，但还是被拒绝了，我又一次问为什么。等到了第五家银行，我已经掌握了银行经理们希望得到的很多信息，了解到他们为什么希望得到这些信息，以及他们希望怎样接收到这些信息。尽管我们的表现有了很大改进，但我们还是被拒绝了。在几乎就要放弃的时候，我们走向了第六家银行。这一次，我们准备得更加充分。我们还明白了一项投资之所以是好投资的原因。

在试图说服第五家银行的时候，我们准备的东西已经超出了这项投资本身。这一次，我们的陈述更加清楚更加专业。我们说的都是银行经理们希望听到的。我们的数据精确，将前面其他5项投资也囊括在内。现在，我们能用银行经理的词语和数字解释这为什么是一项很好的投资。第六家银行终于答应了。不到两天，银行给了我们3.5万美元支票。又用了3天，我们去契约暂管办公室办理手续，买下了这处房产。”

“在那之后又发生了什么？”一位学员问。

“房地产市场持续下滑，我们继续购买，”我回答，“即使我们的钱仍然很少，但我们还是继续购买。到了1994年，房地产市场回升，我们终于获得了余生的财务自由。1994年，那幢12个单元的公寓楼售价超过了50万美元，也为我们带来每月1100美元的收益。我们用其中16.5万美元的资本收益，通过纳税延迟购买了一幢我们至今拥有的有30个单元的公寓楼。这幢公寓楼每月为我们带来5000多美元的收益，加上其他产权和投资，我们每月的被动收入超过了1万美元，这使我们达到了小康水平。然后，我们就退休了。我们每月的被动收入超过了1万美元，而支出只有3000美元左右。我们获得了财务自由。”

“那么这就不是运气，”一位学员说，“这是你计划不断加快的结果。”

“我们为机遇作好了准备，并抓住了机遇，”我说，“1994年后不久，房地产价格飞速上涨，找到这样的机会就很难了。”

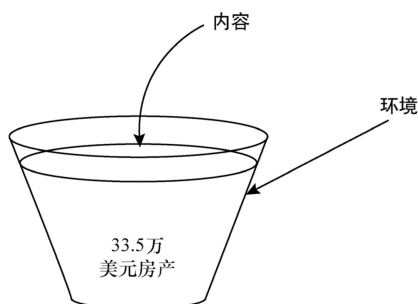
“所以，你没有用自己一分钱，就赚了很多钱。”一位学员说。

“是的，那桩交易的确如此。不过，我并不建议你们那样做。如果不懂投资，如果没有现金储备，如果事情并不像你想象的那样进行，那么没有自有资金而投资房地产就有很大风险。我遇到过很多自己没有资金投入的房地产投资者，他们只能发现房地产项目上的支出

远远超过了实际收入。我也有朋友因为购买房地产和企业时过度使用杠杆作用，而最终破产。这也是我不公开鼓励大家全额借款购置房地产的原因。在涉足高度杠杆作用的交易之前，我建议大家能有一些购买、销售经验，尤其是管理房地产的经验。在购买那幢12个单元的公寓楼之前，我看过数百个房地产项目。我们的生意也为我们带来了现金流，足以应对任何意外的损失。全额借款的房地产项目，往往有太高的杠杆作用，有任何差错，都会很容易地吞噬你的生活。所以，我再次重申：我不向任何人推荐我们的这种做法。我告诉大家这个故事，有一个原因。”

“是什么原因？”另外一位学员问。

我走到挂图前面，在上面添了些东西。



“我告诉大家这个故事，是为了解释愿意拓展环境和增加个人环境的重要性。”我说。

“所以今天，因为你个人现实和教育的积累，购买33.5万美元的房产对你来说就很容易了。这是你要说的吗？”一位学员问。

“非常容易。”我回答，“现在回过头去看，把3.5万美元支出看做一大笔投入、把一幢12个单元的公寓楼看做一个大项目，都是很可笑的事情。但是，在那个时候，那的确是一笔很大的数目，的确是一项很大的投资。对我和金来说，重要的是，我们自愿超越自己的环境和

内容。”

“不过，大多数人不愿打破自己的舒适边际，”另外一位学员说，“大多数人更习惯安稳做事，并且说‘我买不起’。”

“这也是我的经验，”我说，“我认为，只有不足1%的美国人超过小康水平的一个主要原因，就是大多数人发现，超越个人现实、环境和内容让他们不舒服。大多数人只愿根据自己已有的知识，来解决自己的财务问题，而不是拓展自己的知识，以解决更大的问题。大多数人不是主动迎接更大的财务挑战，而是用自己的终生去应付他们感觉容易的财务问题。他们宁愿做贫穷但美丽的白天鹅，也不愿冒再次成为丑小鸭的风险。”

“你又变成丑小鸭了吗？”一位学员略带嘲笑地问。

“当然，”我说，“在那座33.5万美元的公寓楼交易之后，我们发现很容易达到投资200万美元的水平。从1994年到2001年，我们的房地产投资额达到了250万美元，被动收入也很容易就增加到每月1.6万美元。我们肯定达到了小康水平，是时候开始走向富有了。了解我们的朋友，一定会记得《富爸爸穷爸爸》的草稿完成于1995年到1996年，“现金流”游戏设计于1996年，我又回到了商界。同时，在1996年，当我遇到彼得时，我明白是时候学习如何通过首次公开发程序让公司上市了，这段经历我在《富爸爸投资指南》中介绍过。也是在1996年，我和金遇到了莎伦·莱希特，《富爸爸穷爸爸》一书出版了。1997年秋天，我和金以及莱希特女士成立了现金流技术公司。我们进入了一个新世界，拥有了新的环境，新的内容和朋友。我们的房地产投资总额也保持在250万美元。”

“所以，你在别的领域继续拓展自己的环境，但不再扩大房地产投资。这是你要说的吗？”一位学员问。

“这正是我要说的，”我说，“有莎伦与我合作著书、创立公司，我

们的小公司迅速成长，远远超出了我们最大的梦想。没有莎伦，我们就不会像今天这样成功。在与彼得合作5年后，在未来几年，我们将有4家到6家公司通过首次公开发行程序上市。在商业运作和首次公开发行程序中，我们的现实得到了显著的拓展。我们进行商业运作和首次公开发行的环境有了质的飞跃。”

“但是，你在房地产上的现实没有改变，”一位学员说，“仍然保持在开始时的33.5万美元，12个单元的公寓楼。总金额也还是保持在33.5万美元到250万美元之间。这是你所讲的，是吗？”

“是的，”我说，“仅仅因为某人在一个财务领域取得进步，并不意味着他可以拓展到所有领域。那就是在2001年，我和金决定回到房地产业，再次拓展自己环境的原因。”

致富变得更简单

多年以前，富爸爸对我说：“富人更富的一个原因就是：一旦找到了致富的模式，致富就会变得很容易；如果你找不到致富模式，致富就总是很艰难，也就必然永远贫困。”

我在现实、环境和内容这些课题上花费了很大精力，主要因为那是富爸爸的致富模式。他的基本模式是从来不说“我买不起”“我做不了”，持续拓展自己的现实。正如你们已经知道的，富爸爸用童话和圣经故事作为自己的生活指南，度过怀疑和畏惧的岁月。但是，他关于加速财富积累的教诲，才是我最感兴趣的。他说：“一旦你明白致富模式就是通过不断拓展自己的现实，来增加自己的杠杆，致富就会变得越来越容易。对于那些固守一个现实，认为自己的现实就是唯一现实的人来说，致富的速度就会大大减慢。”

这也就是说，富爸爸认为一旦富有，致富就会变得更容易，速度

更快。如果你从来没有致富，生活就会变得越来越艰难和缓慢。明白了这些，我和金就知道又到了拓展我们房地产现实的时候了。我们用了5年时间，拓展自己商业运作和首次公开发行的现实，我们致富的步伐比以往任何时候都要快得多。我知道在更高的一个层次，更加富有将会更容易、更快。因为我在富爸爸身上已经看到了这些。

超过500万美元的项目会非常容易

2000年底，股市正趋于崩溃，我们的公司却在迅速扩张，我们的书和游戏在全世界畅销，我们准备上市的公司逐步成型，很快就会赢利。金对我说：“我想重新投资房地产，如果我们想保持自己的财富，就需要投资更多稳定的资产。”从此，我们又回到了房地产市场，回到了过去的现实、环境和内容。我们希望再找到只要3.5万美元首付、总价33.5万美元的公寓楼。但是，即使我们现在可以轻松拿出33.5万美元现金而无需贷款，我们还是遇到了麻烦。事情已不像我们预料的那样了。我知道这是再次拓展自己现实的时候了。

此前，我和金一直在寻找总价400万美元左右的项目。我们对这个投资数额感到舒心，因为如果需要，我们可以马上支付超过100万美元的首付款。我们认为自己懂得很多，但是我们找不到符合我们新计划的有价值可以运作的房地产投资。这时我给一位老朋友比尔打电话，他在房地产项目上有数百万美元投资。找到他以后，我问他我们的方法有什么问题。他回答：“400万美元是个很难办的投资，银行不喜欢那样大的项目，而那个数额又不足以让资深私人投资家感兴趣。不过，超过500万美元之后，又会变得容易起来。”

在他说这些话的时候，我明白自己又到了个人现实和环境的极限。400万美元的项目对我来说简单又舒适，但是500万美元却超出了我的舒适边际。我的脑中在呼喊：“如果我不能让银行对400万美元

的房地产投资项目感兴趣，那我又怎么能让他们对500万美元的项目感兴趣？”我可以听到我的现实在大声对我喊叫，也可以听到富爸爸的教诲，他让我记住童话故事启示，并让我牢记，如果遵循原有模式，越富有就会越容易致富。我明白又到了遵循过去模式、拓展自己现实的时候了。

一切变得非常容易

在本书的开始部分，我曾经写道：通过向银行借贷，提早退休会变得多么容易。当我和金决定拓展自己的现实和舒适边际后，我们发现那就像从政府借款一样容易。

我已经讲过，税法总是向处于B象限和I象限的人倾斜，而对E象限和S象限的人不利。抱怨税收太重的人大多处于E象限和S象限。原因在于，如果你身处B象限和I象限，政府就会急于成为你的合作伙伴，因为你可以提供住房和创造就业机会。我一直知道这些，因为富爸爸告诉过我。但是，我一直不明白政府对于那些帮助它的人能够提供多大的帮助，直到我开始寻找500万美元以上的房地产投资项目、并准备进一步拓展自己的环境。

我们的寻找还在继续。现在我们寻找那些远远超出我们舒适边际的大项目。2001年，我们首次会晤了一个专门推销低收入政府资助住宅项目的代理人，我们向她展示了自己已有的房地产投资组合。其中，房地产投资总额有数百万美元，主要集中在单价三四十万美元的公寓楼。

“你们懂得如何管理多户家庭公寓，这很好。”那个不到30岁的女代理人说。

“为什么？”金问。

“因为政府的要求之一，就是借款人必须要有成功管理多户家庭公寓的记录。你们已经从事这种工作10年以上，并从中获利。很多人希望得到这些政府贷款，但只有很少一部分人符合条件。”那位女代理人说，“正如你们所知，大多数拥有一点房地产项目的人所做的，只是自主经营，收取租金和修理破损。这就是他们从来不像你们那样，学习管理更大项目的原因。”

我和金点点头。我们知道从事房地产投资，远远不止收取房租、修理厕所这么简单。过去10年，我们学到了很多。不过，现在又到了我们继续前进的时候了。如果我们继续前进，就必须认识新的人，学习新的词汇，愿意投资更大的项目。听着前面两位新朋友的话，我意识到过去10年来，我们已经变成了能够在房地产市场上投资400万美元的“兔子”和“白天鹅”。我们是小池塘中公认的大鱼。现在是到了继续前进的时候了，我们要在更大的游戏中再次感到不适，再次变成慢乌龟和丑小鸭。

坐在那位女代理人身边的是一位投资银行家，他主要处理免税、有息或无息的政府住房公债事务。当我问他政府有什么类型的财政项目时，他回答：“如果你本人或者你的项目符合要求，政府将会提供95%~110%的财政支持。”

“你的意思是，政府将会为我们的下一项投资提供所有的钱？政府会给钱让我们购买资产？”我问。

“如果你符合条件，还会更多，政府甚至会借钱让你修理或改造你的项目。”

“你是说，如果项目成本是1000万美元，政府就会借给你1000万美元甚至更多。如果还需要300万美元修缮费用，政府将会继续提供？政府将会为我们购置自己的资产提供所有的资金？”我问。

那位投资银行家点了点头，他说：“他们更愿意借给你2000万美

元，不过1000万美元对你来说就是一个很好的起点。等你完成了1000万美元的项目，如果你有一个良好的纪录，2000万美元甚至5000万美元的大项目也就不会是梦想了。”

我听富爸爸说过，事情会变得越来越容易。不过没有想到会变得这样容易。我仍然心存疑虑，问：“期限条件呢？”

“我可以保证，它的固定利率在5%~7%之间，期限40年而且没有追索权。”

“没有追索权？”我吃了一惊，“你是说，如果这个项目经营不善，我无力偿还借款的时候，政府不会追讨我的其他个人资产？银行从来都对没有追索权的贷款深恶痛绝，每次我从他们那里贷款时，他们一定要弄明白我所有的资产。”

“是的，”那位投资银行家说，“但是，你要注意到，这里的很多期限和条件都不同于传统银行的借贷。”

“我注意到了，”我说，“但是，我不明白政府怎么会有这样好？”

“偶尔还会有更好的免税政府公债项目。甚至偶尔还有可以减免的贷款。如果你做得很好，政府就会忘掉你借的钱，就像给你补助一样。”

“政府为什么要这样做呢？”我问。

“因为我们国家面临的一个很大问题，就是如何为低收入者提供住房。政府担心如果没有像你这样的人，千百万人将会无家可归，被迫生活在环境恶劣、犯罪丛生的贫民窟里。政府也在追查那些黑心房东，并将他们中的一些人送进监狱。这些黑心房东盘剥穷人，政府要阻止他们。同时，政府愿意为像你这样的人提供数十亿美元资金，你们被证明可以负责任地管理大型多户家庭公寓项目。”

“政府愿意给我钱，让我变得更富有。”我说。

“正确，”那位像个房地产经纪人的投资银行家笑着说，“那不仅仅是钱，而是一大笔钱。如果你在今后几年干得很好，如果你想做得更大、变得更富有，我会帮你借到数十亿美元。去年，我们一家分部就因为找不到合格的人选，不得不交还了数十亿美元。”

金说：“最好的致富途径，莫过于为更多人做更多的好事情。这激励我思考如何将贫民窟改造成安全舒适的公寓，提供给低收入家庭。”

“那正是政府希望你们做的。我们的大多数问题都来源于贫民窟，犯罪行为产生、犯罪率上升也来源于贫民窟。只要你能将贫民窟改造成安全舒适的住宅，你就可以得到越来越多的资金支持，你想要多少就有多少。”

“所以，我们可以通过成为政府的合作伙伴而更加富有？”我问。

“像你们梦想的那样富有，”那位投资银行家笑着说，“你们所要做的就跟你们过去10年一直所做的一样，利用自己的经验，拥有和管理多户家庭公寓。我们也很乐意帮助你们，让你们更加富有。你们知道吗，寻找像你们这样有这么多年经验的人有多难？当你们准备好以后，只管招呼一声。这位女士就会帮助你们寻找中意的项目，我也会帮助你们联系所需资金。”

会谈很快结束了，我和金向他们道谢，然后走向我们的汽车。坐在车上，我们仍然感到难以置信，半天说不出话来。车子开了好几千米，金终于说：“你还记得10年前我们购买的那幢12个单元的公寓楼吗？”

“我也正好想到那幢公寓楼。”我回答。

“如果我们当时说‘我买不起’，将会发生什么？如果我们让那3.5万

美元难住了，我们的生活会是什么样子？”金说。

我想了一下，说：“我认为我们今天仍然会那样讲。如果我们当时让3.5万美元难住了，那么它今天可能也会难住我们。”车子开出了很远之后，我似乎又听到了富爸爸的教诲：“你的未来取决于今天你所做的，而不是明天。”我转过头去，对金说：“如果10年前我们说‘我买不起’，今天我们可能也还在说‘我买不起’！”

我们静静地往家赶，心中感到既兴奋又感激。快到家的时候，我好像又听到了富爸爸的话：你一旦致富，想要更富就会越来越容易；很多人不能脱离中产阶级的生活，原因就在于他们不相信童话，所以不能从中得到启迪。当我下车的时候，内心再次默默地感激富爸爸，仿佛又听到了他的声音：“永远要记住，不论以什么方式，那些童话总有一天会成为现实！”

第13章

慷慨的杠杆

谁是真正贪婪的人

前几天一个晚上，一位著名的周末电视新闻评论员激动地说：“我从不涉足商业，因为我不是一个贪婪的人。”

在童年时代，我多次听到了诸如此类的话。来我们家的人很多都在大学、教育系统、工会、和平队或者政府工作。尽管他们没有像那位新闻评论员说得那么直白，但他们还是经常暗示商人经商仅仅因为商人贪婪。

富爸爸有着不同的观点。他经常说：“从某种程度上来说，所有人都是贪婪的。渴望基本的生存、更好的生活以及退休后能生活得好一点是很自然的事情。仅仅因为某些人从商或者富有，并不意味着他们比其他人更贪婪。事实上，情况可能正好相反。大多数人不能致富的原因就是他们不够慷慨。”

在上一章中，当我和金决定增加房地产投资时，政府资金的大门向我们敞开了。为了更加富有，我们要做的第一步就是寻找更加慷慨的途径，在这里就是为更多人提供更舒适、价格更低廉的房子。

回顾历史，最富有的人总是在某个方面非常慷慨。正如前面提到的，在汽车仅仅为富人专有的时代，亨利·福特为大众提供买得起的汽车，从而使自己成为了亿万富翁。事实上，很多仅仅为富人生产汽车

的公司今天已经不复存在了，然而福特汽车公司却成长为世界工业巨头，继续实践着福特的使命。所以，如果你想年轻富有地退休，贪婪没有关系，只要你坚持寻找为越来越多人提供更多、更好服务的途径。如果你愿意那样做，就会找到你自己致富的途径。

富裕的比率

富爸爸喜欢比率，正如他自己所说：“通过一个小小的比较，你就可以说明很多问题。”对富爸爸来说，比率就是简单的比较，如市盈率就是一个简单的比较。谈到金钱，富爸爸说：“穷人和中产阶级为了生活苦苦挣扎的一个主要原因，就是他们的比率没有杠杆作用。”他认为穷人或中产阶级的杠杆比率就是1:1。

当我还在上大学的时候，一天，富爸爸给我看了他的比率。他在纸上写道：

企业	1:5
工人阶级	1:300
房地产阶级	1:450
现金阶级	1:6000000
股票阶级	1:2000000

换句话说，富爸爸的企业比率指的是他在5个企业中拥有利润；他有300多名工人在为他工作；在房地产方面，他有超过450名房客，这还不包括他的厂房、商场和饭店。随着时间的推移，右边的数字持续增加，这就是他工作越来越少，却越来越富有的原因。

穷爸爸的比率从1:1开始，也以1:1结束，那就是他越来越贫困的原因。用杠杆比率来衡量，穷爸爸坚信干一天活得一天报酬，他有时干着两份工作。但即便如此，根据富爸爸的定义，穷爸爸的杠杆比率

仍然是1:1。富爸爸说：“很多人即使有了两份工作，也不过是用相同的杠杆比率工作更长时间。”

从1985年到1990年，我和金的杠杆比率大致如下：

企业	1:1
房地产	1:0
现金	1:很少

我们建立了一家企业，拥有一处房产但我们从来没有把它算做一项资产，因为我们每月都需要为它交钱，我们也几乎没有积蓄。股票和其他有价证券也无足轻重，因为这些花钱买来的东西从来没有给我们带来利润。

到1995年，我们的杠杆比率大致如下：

企业	1:0
房地产	1:70
现金	1:300000

这时，我们出售了自己的企业，购置了更多能带来收益的房地产，在银行有了一些存款。重要的是，房地产为我们提供的资金，足以让我们维持小康生活并不再用工作。

2000年，我们的杠杆比率如下：

企业	1:7
房地产	1:70
现金	1:数百万
股票	1:1500000

虽然上述比率描绘出了一幅有趣的财务进展图，但真正的收获还是在企业领域。在那里，真实的价值或现金流没有反映出来。我列出

这些数据，并不是为了炫耀，因为它们本身并不值得炫耀，我也没有用来吹嘘。事实上，我对是否展示这些数据也很犹豫，因为它们都属于个人隐私，我宁愿不将它们公之于众。我现在公布它们，仅仅是想说明我们的道路和计划。也想借此说明，白手起家的人同样可以建起砖石结构的财务之屋，就像《三只小猪》故事中所讲的一样。

尽管与极度富有的人相比，这些数字不是很大，但我们获取财富的速度在今后几年还会加快。如果一切按照计划进行，我们在几年之内应该会达到超级富有的水平。

或许你从上述数据中已经看出，近年来我们的计划已经转入到建立企业，而不是购置房地产。今后5年到10年，我们的计划是除了利用政府公债获取更大房地产项目之外，继续建立更多的企业。

在此，我想向你强调的是应该不断拓展自己的环境或现实，持续寻求更快更好的内容或教育。如果你想走同样的致富之路，那我就要再次强调拥有开放的思想，超越个人怀疑、局限和自满，以及不断学习、积极行动的重要性。我遇到过很多渴望以这样或者更快的速度实现财务成长的人，但其中有不少人不愿拓展自己的环境，不愿增加自己的内容。所以，这些人就在一个项目上苦苦挣扎，或者从一个项目到另一个项目，希望那就是能让自己致富的项目。我认为，如果一个人不断有新的环境和内容，那么，不论他从事什么项目，都会变得越来越富有。不是投资项目或新的创意使你富有，而是你的环境和内容使你富有。正如我在其他几本书中所讲的，雷·克罗克因为卖了数以亿计的普通汉堡包而成为亿万富翁，星巴克通过一杯杯地卖咖啡而成为世界著名品牌。

富爸爸常说：“如果你不改变自己的环境和内容，你的比率就会保持不变。”我有个朋友，他总有层出不穷的赚取百万美元的新创意。几天前，他给我打电话，让我投资他最近的一个计划。他有一个伟大的创意，主要销售他业余打工的商场中没有的品牌服装，他

说：“每天都有顾客来这家店里寻找这种品牌的服装，但我的老板却不想卖这种品牌。你为什么不给我投资一些钱，让我在对面开一家店。利润我们五五分成。”

我问他是否愿意参加一些培训，如现金流管理、零售管理、促销、市场营销以及招聘与解聘员工等，他拒绝了。他说：“我为什么需要那样做？我已经在这家店里工作了好多年，我不用再学习任何东西就可以管理好一家店。”在我拒绝向他投资之后，他又来电话提出了另外一个项目，但我还是拒绝了。

我拒绝他，仅仅因为我怀疑他是否愿意改变自己的环境和内容。他只想赚钱，不过根据他的年龄，如果会赚钱的话早就应该很富有了。所以，他老想着下一个创意或商机会让他致富，而不考虑有限的个人环境和内容已经在拖他的后腿。即使他真的开了那个店，他的新产品很成功，我仍然怀疑他的杠杆比率还是1:1。也就是说，根据他已有的环境和内容，他很可能会没日没夜地沉迷于店里的琐事，从而很少有发展的机会。

为什么致富很难

如果环境和内容决定了你的杠杆比率仅仅是1:1，那么你致富的希望将会非常渺茫。没有杠杆，致富就会变得很难。请看下面的现金流象限图：



你或许开始明白，为什么由于杠杆比率的原因，左侧E象限和S象限的人致富会更难。在很大程度上，E象限和S象限的人杠杆比率就是1:1，很少有例外。比如，大多数雇员同一时间只能为一家公司工作，即使做着第二份工作，杠杆比率仍然是1:1。对小企业主或自由职业者来说也是如此。我的那位想开服装店的朋友，很可能被一家店就搞得晕头转向，我很怀疑他能否管理多家店面。一位牙医每次只能处理一位病人，律师和会计师每天可预约的时间也是有限的。

当我与自己的税务顾问戴安娜·肯尼迪谈话时，她说：“绝大多数来自S象限的高收入专业人士，收入往往在10万~15万美元之间。他们赚这么多钱是因为他们专业化程度高，每小时、每个项目的收费也较高。这个群体的最高年收入可达到50万美元，但很少有人突破这个界限。”问题仍然是1:1的杠杆比率。

前面一章提到的童话中，其中一个就是《龟兔赛跑》的故事。兔子起步很快，一个重要原因就是他们有某种天分、智力或才干。他们可能是大学者、接受能力强的学习者、伟大的运动员或者像电影明星一样的艺术家。他们许多人在人生的开始阶段都做得很好。不过对于像我这样的“乌龟”来说，却懂得要赢得比赛，就要运用杠杆比率，富爸爸也采用了这个计划。如果我确实非常聪明，就像研究火箭的科学

家，那么我可能会在更加传统的商业领域取得成功，占据有利位置。但是，在人生的开始阶段，我就在学校遇到了麻烦，那时我就知道我必须寻找适合自己的道路，以赢得我的比赛。今天，我的收入远远高于许多刚刚工作时就拿高薪的同龄人，原因就在于我运用的是资本杠杆，而不是劳动力杠杆。

对于希望年轻富有退休的人来说，首先需要作出的决定就是找到自己最有机会赢的比赛。例如，如果你像棒球明星亚历克斯·罗德里格斯一样，签订了一份10年总价2.52亿美元的合同，再加上一些商业赞助，那么很显然，E象限就是你最好的选择。即便罗德里格斯10年内的杠杆比率仍然是1:1，但考虑到那些现金，这也是一个很好的比率。如果你能做一个像朱莉娅·罗伯茨那样的电影明星，每部影片的片酬达到2000万美元，那么很显然，这是你最好的选择。小布什政府的财政部长保罗·奥尼尔，作为美国铝业公司雇员得到了100多万美元的股票认购权，尽管他在工作职位上的杠杆比率也是1:1，但他获得的酬劳具有很高的杠杆作用。如果你认为，自己最好的成功机会是在大公司谋得一个高管职位，那么这或许就是你最好的选择，即便这里的杠杆比率仍然是1:1。我和金之所以选择一条与富爸爸相同的道路，是因为我们认为沿着他的道路，自己最有可能获得财务成功。这条道路要求我们购置资产，不断增加我们的杠杆比率。

乌龟们的一条好路

我个人选择富爸爸的道路还有另外一个原因，这个原因可以在下面的现金流象限图中找到：



(有限)

(无限)

很多年前，富爸爸对我说：“E象限和S象限的收入潜力是有限的，而B象限和I象限的收入潜力是无限的。”

富爸爸进一步解释说：“出卖劳动力赚钱的问题在于，你的劳动力是有限的。如果你学会通过购买或建立自己的资产来赚钱，尽管步伐会缓慢，但你的收入肯定会增加。事实上，右边的象限就是适合乌龟的象限，它们虽然速度缓慢，但肯定会获得越来越多的资产。”

富爸爸还说：“出卖劳动力赚钱的另外一个问题是，劳动力没有长远的剩余价值。但是，如果你购置了一处房产，并将它出租以获利，那么你购置这处房产所付出的劳动就会一次又一次地获得回报，甚至长达数年。也就是说，你不足一周的劳动可以带来很多年的回报。”例如，1991年，我和金用5万美元现金在一个旅游胜地购置了一处房产。那是一笔好买卖，因为它的原始售价曾经超过13.4万美元，我们从一家银行购买了它。从1991年以来，我们从这处房产每月获得的纯收入超过了1000美元，也就是每年超过1.2万美元。但我们购买、出租这处房产所花的时间总共还不足8小时。我们也曾想过出售它以获取增值收益，但目前来看这样太麻烦了。

出卖劳动力赚钱的问题还在于，你必须每天早晨都起来出卖自己的劳动力。在大多数情况下，如果你为了钱而工作，你的劳动就没有长远剩余价值。更重要的是，如果你为钱而工作，那你的收入潜力就是有限的。如果你一点点获取资产，你的收入潜力就会是无限的，而且这种收入可以代代相传。你的工作或职业却不能传给你的孩子。

生活变得更容易了

富爸爸指出，通过出卖劳动力为钱工作常常意味着生活会越来越艰难，因为你为了挣更多的钱必须更加努力地工作。他说：“如果你的杠杆比率保持在1:1，生活就会变得越来越艰难。如果你为了不断增加杠杆比率而工作，你的生活就会变得更容易，赚的钱就会越来越多。”

财富的“量子跃迁”

我们大多数人听说过“量子跃迁”的概念，另外有些人运用了“指数”概念，是指某种事物的超常增长。也就是说， $1 + 1$ 不等于2。财富的量子跃迁或金钱的指数增加，都意味着 $1 + 1$ 可能等于5、6、7，或者更多。也就是说，如果你工作勤勉，建立起坚固的砖石房子，就会常常遇到财富的量子跃迁，这是那些杠杆比率为1:1的人所无法看到的。

比如，从1985年到1990年，我和金的生活纯粹就是为财务奋斗。从1990年到1994年，我们的财富呈指数增加，财务成功突然实现了。从1994年到1998年，我们的生活再次稳定下来。我们努力建立自己的资产，尤其是在企业领域。我们不再购置更多的房地产，因为房地产价格已经过高，很难找到一个合适的项目。然后到了1999

年，突然，不仅我的书和游戏开始畅销，我们的其他许多企业和投资也开始火爆起来。

这看起来像是突然交上了好运、遇到了新朋友或者有了新机会，但实际上，多年没有收获的辛劳、偶尔出现的财务困难都为财富的指数增长做好了准备。这种情况发生，是因为资产价值往往以指数增加，而劳动力价值则只是增量增加。例如，2000年我的会计师告诉我，我的一家公司价值增长到了4000万美元。她认为，如果我们愿意，这个价格可以出手。同时，我的一位律师将他的咨询费提升到每小时25美元。这就是资产以指数增加，劳动收入以增量增加的一个例子。也是左侧象限收入潜力有限，而右侧象限收入潜力几乎无限的一个例子。

另外一个量子跃迁发生在我们拥有的公司股票上。从1996年到1998年，我们购买了一家上市公司的股票。突然，那家公司陷于破产境地，我们损失了在那家公司拥有的一切，持有的股票实际上已经一文不值。不过由于这一次教训，我们学会了以较低的价格购买更好的公司的股票。因此，我们继续购买很多好公司的股票，那些股票表现良好，即使在股市下滑的时候也是如此。

在本书的开始，我提到过一位批评我的记者，他说，大多数新成立的公司在刚开始就倒闭了。现在，即使创办公司的风险依然很高，但对一些小公司经营失败了的经验还是增加了我稳妥开办新公司的能力以及获得长远成功的机会。回顾“富爸爸”系列以及富爸爸公司的成功，我感到自己现在的许多成功在很大程度上是得益于过去的失败。莎伦和金在商业上也有过挫折、失望，但这些挫折、失望都转化成教训，促成了我们今天共同的成功。正是我们作为一个团队，学习我们过去各自的经验教训，才给了我们享受今天突然的量子跃迁式成功的机会。

我讲这些东西，是想鼓励你继续前进，即便在人生的道路上会遇

到一些困难和挫折。如果你从每次挫折中都能学到一些东西，而不是抱怨或推托，那么你知识的财富就会增加。如果你越来越慷慨，为越来越多的人服务，并增加你的杠杆比率，我就十分确定，你也将经历这些忽然降临的“量子跃迁”或者财富的指数增长，就像乌龟也能得到一阵顺风的推动一样。

网络的力量

我曾经看过梅特卡夫法则，他部分解释了财富的量子跃迁或指数增长。罗伯特·梅特卡夫是3COM公司（为你带来掌上万事通的公司）的创始人之一，他的法则是：在网络中，商业的经济力量等于数量的平方。

有关传真机的故事可以帮助我们更加清楚地理解这个概念。20世纪70年代，我在施乐公司负责销售传真机，当时我们面临的问题是，只有极少数人拥有传真机，知道传真机用途的人就更少了。因为传真机很少，所以它们的经济价值也很低。随着时间的推移，越来越多的人开始使用传真机，它的数量就突然爆发似的增长。今天，我的大多数朋友的家里或公司都有传真机。

所以，在这里，梅特卡夫法则就是：如果你只有一部传真机，你的经济价值就是1。根据公式：

$$1:1^2=1$$

1的平方的经济价值仍然是1。但当你有两部传真机时，网络的经济价值就不再是简单的增加，而是量子式的变化。你有了第二部传真机时，经济价值就上升到4，而不是2：

$$1:2^2=4$$

当整个网络上有10部传真机时，数字变成如下：

$$1:10^2=100$$

S象限的困境

对于独立业主或者其他类型的自雇小企业主来说，他们通常无法享受梅特卡夫法则带来的好处。特许经营的集团公司如麦当劳，比夫妻二人经营的汉堡包小摊更有实力，一个重要的原因就是梅特卡夫法则。

我发现在个体经济中努力工作的人，必须更加辛苦地工作才能维持他们的独立自主。这就是许多专业人士加入各种协会的原因，他们希望自己更有力量。

E象限的联合

多年以来，E象限的人最了解组织工会的价值。通过联合，E象限的雇员比试图单个谈判的人拥有更多力量。现在，NEA也就是全国教育协会，是美国最富有、最有权力的工会之一。我们的教育体系改革缓慢，一个重要的原因就是教师工会的力量。他们非常了解网络的力量。

强者的力量

富爸爸常说：“在大富翁游戏中，可以发现成为巨富的规则。”我们很多人知道这个规则，就是购买4座绿房子，用来交换1家红酒店。在大富翁游戏中发现的致富规则同样符合梅特卡夫法则。比较富爸爸和穷爸爸的杠杆比率，你或许就会理解富爸爸的经济实力持续增加而穷爸爸的经济实力一成不变的原因。

	穷爸爸	富爸爸
房地产	1:1一成不变	1:450持续增长

也就是说，穷爸爸的经济实力保持在1。1的平方仍然是1，他所拥有的只有他的房子。另一方面，富爸爸的经济实力是450²。他掌握着450多个出租单元，经济实力呈指数级增长。穷爸爸的比率是1:1，由于税收原因他的劳动收入其实只有50%，因此穷爸爸虽然工作越来越努力，但经济实力却没有增强。富爸爸的收入增加，经济实力增强，而他的纳税却越来越少了。

1985年，我和金计划每年购置两处出租房产。1989年，我们开始购置了第一处房产。等到我们有了5处房产时，我们的经济实力就达到了5²，也就是25。不仅是经济实力的增长，随着经验的累积我们的自信心也增强了。当我们购买那幢有12个单元的公寓楼时，我们的杠杆比率是1:17，我们的经济实力是17²，也就是289。那些只有自己居住的房子而没有在房地产业低迷时期投资的人，他们的房地产杠杆比率仍然是1:1，经济实力也仍然是1。我和金的目标是，到2005年我们的投资组合中要有1000处或更多的出租房产。问题是，经济实力为1000²是多少？

这个例子可以解释B象限和I象限的人怎样超过那些处于E象限和S象限的聪明、有天赋又受过良好教育的人，即便开始时E象限和S象限的人赚的钱更多。梅特卡夫法则解释了富爸爸后来一年的收入比穷爸爸一生的收入都要多的原因，也解释了乌龟可以打败兔子的原因，只要乌龟持续购置资产，而不是像大多数兔子那样为钱工作。

网络销售企业

在理解了关于网络的梅特卡夫法则之后，我明白了为什么网络营销组织给了像你我一样的普通人这么强大的工具。将梅特卡夫法则应用于一家网络营销企业，你就会开始看到这种商业模式的力量。

例如：一个来自E象限和S象限的人，决定加入一家网络营销机构，学习转入B象限。他们工作了一两年，获得了所需的教育和思想观念。假设在这两年里，没有多少事情发生。人们从自己的商业活动中进进出出，并没有做出多大的成绩。那么一两年后，他们的杠杆比率或经济实力仍然保持不变，同在E象限或S象限没有多少区别：

$$1:1^2$$

经济实力为1

突然，在第3年，他的环境开始拓展，并有了新的内容，吸引、训练了3名很有实力也想建立企业的人。他们的杠杆比率和经济实力就像下面这样：

$$1:3^2$$

经济实力为9

3年内他们的实力发生了“量子跃迁”。

5年后，他已经有了10人网络，他们的杠杆比率如下：

$$1:10^2$$

经济实力为100

现在，我们假设这个人认为10人已经足够，并且只关注这家企业中的10个人。几年之后，假如他网络中的10个人也各自发展了10人（1:10:10），那就意味着最开始的那个人现在的网络中有了100人。

接着，他用多余的现金开始购买公寓，第一次是有100个单元的公寓。

企业	1:10:10
房地产	1:100

在5到10年之内，这个人不仅从S象限和E象限转出来，而且做着在原来象限很困难的事情，同时在B象限和I象限增加了经济实力。突然，这个人产生了转变，有了更多财富，赚了更多的钱，比那些仍然留在E象限和S象限的同龄人有了更强的经济实力。

15年后，这个数字可能更让人吃惊。

上面这个简化的例子就是我推荐一些网络营销公司的原因。就像名称中所讲的，这是一个网络，它驾驭着梅特卡夫法则，而梅特卡夫法则衡量着网络的力量。

今天，当我与那些正为他们的退休金或者共同基金担忧的人谈话时，我经常建议他们给自己的投资组合中增加一家网络营销公司。我对他们说：“如果你确实按照一些网络营销公司传授你的那样去做，在你的网络中与可信赖的人建立了坚固的企业，你将会发现这家企业比你退休金账户中的共同基金更加安全。如果你真的让你的网络中的那些人富有，那么他们也将使你富有并且安全。在我看来，网络营销公司比股市安全得多，因为你依靠的是你喜爱并相信的人，你们都利用着梅特卡夫法则的力量。那个法则衡量了网络的力量。”

网络决定了慷慨的力量

富有、强大的人理解网络的力量。麦当劳是一个遍布全球的汉堡包销售网络，通用汽车是一个遍布美国的汽车销售商网络，埃克森是一家在全世界拥有油田、油轮、输油管道和加油站的石油公司。如果那些富有、强大的人都在使用网络，你不应该使用吗？安全的道路可能就是建立一家遍布全国的食品连锁店。哥伦比亚广播公司、国家广播公司、美国广播公司、美国有线新闻网和美国公共广播公司都是非常强大的信息交流网络。

富爸爸说：“如果你想致富，就必须建立网络，并将你的网络同其他网络连接起来。利用网络容易致富，原因在于通过网络很容易变得慷慨。另外一方面，单独行事的人成功的机会会受到限制。”他继续说：“网络是你慷慨相待的人们、企业或机构组成的，因为你支持他们，所以他们也支持你。网络是一种强大的杠杆形式。如果你想致富，就建立一个网络并与其他网络连接起来。”

我们关于富爸爸网站的商业计划，就是建立在与其他机构的网络合作之上，而不是竞争，尤其是如果他们比我们更加强大。今天，我们已经与美国在线—时代华纳公司、时代生活、南丁格尔—科南特公司、美国公共广播公司，其他40多个国家的出版商，许多宗教组织，以及一些网络营销公司建立了合作关系。我们共同合作，使双方都更加强大、适应性更强，也更加富有。这里有付出也有收获，共享优长，克服弱点，使我们都更加强壮。

我们发现通过相互协作，使商业伙伴经营良好，我们自己也能得到长足的发展。我也注意到，一些个人或企业仅仅关注自己赚钱，或者自己付出的少而索取的多，他们很难找到好的网络合作伙伴。我还注意到，那些只想索取或只关心自己的人，从长远来看，往往不得不更加辛苦地工作，而得到的更少。

我曾经担任一家公司的董事，那家公司的总经理显然不大关心公司，他关心的只是自己的各种福利待遇。他不关心网络，而这家公司正是它的数百位雇员使它得以生存。他关心的只是他自己。不用说，我们很快聘请了一位新的总经理。建立成功网络的关键在于，首先要确保你所在网络的个人或组织都能受益。你不能像很多人和组织所做的那样，只关心你自己。

多年来，我和金、莎伦遇到过不少人、顾问或者机构，他们只有在先确定会得到钱时才会与我们合作。换句话说，在他们看来，我们付费似乎比他们提供服务更重要。

最近，我们请了一家咨询公司来诊断我们在国内的销售系统。在未做任何工作之前，他们提出要一笔可观的费用。我们付款3个月后，他们的报告送来了。翻了一遍这篇晦涩难懂、乏味无聊的报告后，我们发现整篇报告都说的是，我们应该挽留他们，与他们再签订3年的合同。至于如何改进我们的销售系统，除了空泛地建议我们加强销售工作外，根本找不出一句切实可行的话来。这是一个置自身利益于客户需求之上的典型案例。不用讲，最终我们没有与他们合作。

上高中的时候，有一次富爸爸让我去旁听他招聘工业停车场管理员的会议。在他的会议室中有3位应聘者。富爸爸介绍完那个职位后，问那3位应聘者还有什么问题。他们的问题很有意思，比如：

1. “每天的休息时间有多少？”
2. “病假有多少？”
3. “有什么福利待遇？”
4. “什么时候可以获得加薪和晋升？”
5. “带薪休假有多少？”

面试结束后，富爸爸问我有什么感觉。

我回答：“他们只关心自己的利害得失，没有人问自己怎样才能帮助你促进企业发展、怎样才能让企业赢利能力更强。”

“这也是我的感觉。”富爸爸说。

“你打算雇佣他们中的一个吗？”我问。

“是的，”富爸爸说，“我是在招聘雇员，而不是合作伙伴。我是在找想赚钱的人，而不是想致富的人。”

“这听起来不是有些贪婪吗？”我问。读过我其他书的朋友，可能会记得富爸爸一直鼓励我不问报酬工作，而不是为了钱而工作。

“是的，”富爸爸说，“但是，从某种程度上讲人类都有贪婪的一面。有些人可能永远不会致富，原因不在于他们贪婪，而在于他们不够慷慨。”

也就是说，他们的杠杆比率可能永远是1:1。再重复一下富爸爸的话：“大多数人可能永远不会致富，因为他们仅仅考虑的是干一天活拿一天薪水。这没有多大的杠杆作用，无论工作多卖力、薪水有多高，他们的杠杆比率仍然是1:1。”

富爸爸让他的儿子迈克和我学着去无偿工作，其中一个原因就是让我们在得到资产前，学会给予和建立资产。多年前，富爸爸列出下面这个表格解释自己的观点。富爸爸称之为“谁先赚到钱，谁赚钱最多”表格：

5. 企业主

4. 投资者

3. 专家（会计师、雇员、顾问）

2. 雇员

1. 资产（企业或其他投资）

富爸爸说：“企业主必须首先为资产付出，这意味着他必须不断投入足够的资金和资源，以保证资产的强大和增值。很多企业主将自己置身于资产、雇员和其他任何人之前，这就是他们的企业失败的原因。企业主应当将自己获利放在末位，因为他们创建自己的企业是为了获得最大的利润。但为了获得最大的利润，他们必须确保组成企业的其他要素首先获利。这就是我训练你们不为钱工作的原因。你们要学会消除自满情绪，建立不断增值的资产。我希望你们学会建立资产，而不是为了钱而工作。”

很多互联网公司和新创办的公司未能这样做，没有听从像富爸爸那样人的建议。我遇到过很多人，他们通过借贷，或者向亲戚朋友以及其他投资者筹集资金，建立起自己的企业。然后马上租来宽敞明亮的办公室，买来名车，并从投资者的资本中而不是从企业的收益中给自己支付高额薪水。因为投资者的资金被滥用，而企业仍然没有收入，所以他们维持公司运转、支付给雇员和专家的钱少之又少。在这类冒险中，投资者得到的往往只是一堆账单，很多互联网公司的起步阶段都是这样。

富爸爸对他的儿子和我说：“最先要求付酬的人最后得到的最少。企业主应该最后给自己付酬，因为他正在建立自己的资产。如果他只是为了一份高薪，那就不应该建立自己的企业，而应该找一份工作。如果企业主付给帮助他建立资产的人适当的薪水，他的资产价值就会远远超过他付给自己的薪水。”

富爸爸说：“大多数人不愿在建立或获取资产的商界，而乐意成

为雇员或者自由职业者，因为他们仅仅想得到一份薪水。这就是只有不足5%的美国人致富的主要原因之一。只有5%的美国人认识到资产的价值超过了金钱。”富爸爸还说：“企业主或企业家最终得到了巨额财富，因为他们在开始阶段必须最慷慨。企业主承担了最多的风险，最后得到报酬。如果他们干得好，最终得到的金钱数目会非常惊人。”这就是我每次创业前都要回顾富爸爸教诲的原因，也是我一直免费工作的原因。我免费工作，因为我想最终得到一大笔钱。

很多E象限和S象限的人能够服务的人和机构很有限，因此他们的收入也很有限。一位居于B象限的真正的企业主，会集中精力创建自己的企业，为越来越多的人服务，他们自己也会越来越富有。他们得到了巨额回报，仅仅因为建立了一个系统或资产为更多的人服务。这就是为什么企业主能以指数速度致富，而为了薪水工作的人只能慢慢致富。

你致富的速度能有多快

好消息是，现在致富很容易，代价也不高。你所要关注的只是为越来越多的人服务。在约翰·洛克菲勒时代，他成为亿万富翁用了15年。他为了成为亿万富翁，不得不寻找更多的油田、建立一个加油站网络和汽油输送系统。这花去了他大量的时间和金钱。今天，建造同样的项目要花费数十亿美元。

比尔·盖茨成为亿万富翁大约用了10年时间，他预见到运用IBM的网络将快速成长。迈克尔·戴尔以及美国在线的创始人史蒂夫·凯斯成为亿万富翁用了不到5年时间。他们中一位利用了人们对电脑持续增长的需求，另一位运用互联网的巨大力量建立起自己的网络。由于新网络的出现，新一代的企业家成为亿万富翁所用的时间和资本越来越少。你也能做到。

如果你理解了网络的力量和杠杆比率的重要性，你也能在短时间内花一点代价就变得非常富有。如果你拥有坚实的商业基础和经验，就可以通过互联网向全世界推销自己的产品。随着互联网上经营成本的降低，网络的力量加强了。史蒂夫·凯斯的美国在线（一位年轻的小伙子和一家年轻的公司）能够买下时代华纳和美国有线新闻网（一家由较老的人管理的较老的公司），仅仅因为美国在线有更大的网络。网络越大，经济实力就越强。

我常常说，富人是在空闲时间致富的。很多今天的超级富翁都是在自己家里的饭桌上开始自己的事业，例如惠普公司是从车库中起步，戴尔电脑是从学生宿舍开始。所以，如果你从现在起就充分利用自己的空闲时间，在家里、车库开始自己的企业，那么即便你现在的薪水很低，也同样可以变得非常富有。务必记住：“让你致富不是老板的职责，老板只是为你的工作支付报酬，在家里利用空闲时间致富才是你本人的工作。”

无需多少努力和启动资金，就能变得超乎想象的富有，没有比这更容易的事情了。就像我们很多人所预期的那样，有很多高速发展的互联网公司最终破产了。在我看来，这些破产的互联网公司有好的环境，但他们没有好的内容。很多互联网公司有很好的创意，但太缺乏真正的商业经验和基础。很多人都只是想在互联网热中致富，而没有真正想到为更多的人服务。

最近，我看到一家互联网公司支付给总经理的薪水就花去了投资者100多万美元，但那位总经理却将公司搞得一团糟。1999年，另一家互联网公司发给员工的圣诞节红包就超过了3个月薪水。但是，在2000年圣诞节之前，这家公司就破产了。这些典型案例中，公司的使命不是首先为消费者服务，而是让经理人和雇员致富。最终，是投资者为这些错误埋单。他们违反了富爸爸关于谁应该先拿钱、谁应该后拿钱的教导。这些人，包括投资者，都将目光集中在自己的贪欲上，而不是变得慷慨。

现在，我们富爸爸网站50%以上的业务来自美国以外的客户。我们正打算将“现金流”游戏放到因特网上，希望来自非洲、亚洲、大洋洲和美洲的人能够同时玩这个游戏。网站将成为这些玩家的一个虚拟社区，只要每月付费，就可以接受远程培训，学习如何致富而不是如何成为一个雇员。网站的目标就是让社区的人相互帮助，实现年轻富有地退休。我们所有工作的目标，就是为尽可能多的人服务。通过关注变得慷慨，我们建立了一项资产，拥有了一个世界级的网络。

65亿潜在的消费者

现在，如果你应用比率和潜在市场时仍未考虑网络在线游戏，那就来看看你能否评估出富爸爸网站正在建立的这项资产的价值。今天全世界大约有65亿人，其中约20亿人是潜在消费者。特德·特纳创建的美国有线新闻网，在全球大约有3000万用户。这个有3000万用户的网络让特德·特纳富有到可以向联合国捐赠10亿美元。

如果富爸爸网站能够吸引100万消费者，享受我们的服务并每月付费，那么根据梅特卡夫法则，富爸爸网站的经济价值该有多少？如果发展到500万客户，1000万客户，3000万客户，经济价值又将有多少？真正的问题是，渴望学习致富的世界市场到底是什么样？当互联网能够实现即时翻译，来自不同国家和使用不同语言的人能够一起游戏、相互学习时，又会发生什么？（这正是我们在线游戏的计划！）当一家网站开始在这些城市，如凤凰城、东京、首尔、底特律、弗吉尼亚、新加坡、吉隆坡、香港、波特兰、迪拜、开罗、悉尼、珀思、上海、约翰内斯堡、佛罗伦萨、约克角、布鲁塞尔、圣保罗、墨西哥城、河内、伦敦、利马、多伦多、纽约等鼓吹投资热潮时，投资市场将会发生什么？这家网站会吸引多少人，经济价值到时候又有多少？建立这样一个世界级网络的费用是多少？会同洛克菲勒、福特、特纳建立他们的网络时花费的一样多吗？

富爸爸网站的另外一个网络就是教育机构。通过推广教育年轻人如何管理自己的金钱、进行投资、管理投资组合等课程，我们可以开发多少教育网络？如果我们能将部分网络教育课程推向全世界，我们的经济价值会有多少？

将来，当新的宽带技术引入因特网，我们企业拥有了自己的私人电视网络时，我们的经济价值又会有多少？我知道这是未来的事情，但正如富爸爸所说：“你的工作就是摆正自己的位置，当机会出现时做好准备。”他还说：“提早5年准备没有问题，但不能推迟准备1天。”

我在这里说出自己的计划，并不是自吹自擂，或者说确保一定会实现。那只是一个计划，正如我们都知道的，并不是所有的事情都能按照计划进行。我明白计划或许会调整，或许会失败。但是，正如你知道的，我以前失败过，如果我再次失败，我们的公司将会调整、学习，从而变得更加聪明、更加强大。与大家一起分享我们的计划，是为了说明通过不同网络为越来越多的人服务是一个杠杆，有巨大的力量。能够像特纳那样建立一个电视网络的人并不多，但是，我们大多数人都能使用500美元一台的电脑，建立自己的全球网络。

未来几年，那些做好准备、摆正位置的人将会充分利用宽带网络带来的巨大力量。这些利用新技术的人，可能会比经营电视网络的特德·特纳，开发电脑软件的比尔·盖茨，或者利用网络电子商务的杰夫·贝佐斯，富有得多。

多年前，富爸爸曾对我说：“B象限和I象限的人能够获取无限的财富，E象限和S象限的人则受到自己体能的限制。E象限和S象限的人要进入B象限和I象限，首先要转化的就是变得更加慷慨，渴望为更多的人服务，而不是先要求回报。”

如果你观察萨姆·沃尔顿的沃尔玛连锁超市，会发现他所做的就是

建立一个巨大的折扣商场网络，这些商场以越来越低的价格，为数以亿计的人带来了大量商品。这就是沃尔顿远比那些每小时收费750美元的律师富有的原因。关键是慷慨。

慷慨的关键词

互联网热期间，有很多关于新经济企业和旧经济企业的讨论。但是，不管是新经济企业还是旧经济企业，所有成功的企业和个人都必须遵循一些既定的法律和原则。

慷慨就属于既定的法律原则之一，它反映在《互惠法》中。这项法律认为“付出将会有收获”，而不是说“收获然后付出”。这项法律已经接受了时间的考验，未来也将继续存在下去。今天，想要照顾自己以及所爱的人，比以往任何时候都重要。不过，如果你想致富，必须首先思考为尽可能多的人服务。这是一条法则。

富爸爸坚信《互惠法》，坚信慷慨是成为超级富有的人的最佳途径。这是他的生活环境，他的行动也与他的环境相统一。

富爸爸常常给我们举例说明如何使用《互惠法》。他一直提醒我们要慷慨待人。他说：“如果你想得到一个微笑，那么首先给别人一个微笑；如果你想得到爱，那么首先爱别人；如果你想被人理解，那么首先去理解别人。”他还说：“如果你想嘴巴上挨一巴掌，那你就先给别人一巴掌。”

富爸爸不仅认为应该慷慨地为越来越多的人服务，而且相信应该慷慨地对待自己的金钱。沿着这个思路，他相信什一税的力量，相信捐款的力量。那就是富爸爸为教会、慈善团体或学校慷慨解囊的原因。他乐于捐钱，因为他希望得到更多的钱。他常说：“上帝不需要得到，但人类需要奉献。”

他说：“很多人说他们对自己的时间很慷慨，因为他们没有钱。对自己的时间很慷慨的人拥有很多时间，因为他们乐于奉献自己的时间。他们没有钱，因为他们不愿意奉献金钱。他们不奉献金钱，因为他们对金钱斤斤计较，总是担心自己的钱不够用，因此他们的担心往往变成了现实。如果你想得到更多的金钱，那就奉献金钱，而不是时间。如果你想得到更多的时间，那就奉献时间。”

如果你捐款有困难，可以每次捐出一点。每当你捐款时，你都可以听到自己的现实或者环境在对你大声呼喊：这是一个穷人的现实，你可以重新选择你的现实。只要你为教会或慈善团体捐出1美元，你的世界可能就发生了改变。当你真正建立了自己的企业，或者增加投资为更多人服务时，你就永远增加了自己极度富有并年轻退休的机会。

我们公司的政策

玩过“现金流”游戏的朋友，可能已经注意到有很多地方是用来为慈善团体或其他负责任的社会机构服务的。这样设计游戏，与富爸爸的教诲是一致的。

同样，每年12月份的假期，我们会给富爸爸网站每位员工一些钱，让他们捐给教会或慈善团体。我们让员工帮助我们决定公司捐款用在哪里。这些捐款由公司支付，但以员工名义捐出，因为我们认为公司的成功源于整个团队的努力，所以应该由团队来决定公司这些善款的用途。这是我们把富爸爸的教诲和我们的产品相结合的一种方式，也是我们在公司最高兴的事情之一。我们发现，慷慨是最好的杠杆之一。

从慷慨地对待自己开始

富爸爸总是说：“心怀梦想，但从小事做起。”在提高个人杠杆比率上，富爸爸的建议非常中肯。在《富爸爸发现你孩子的财富基因》中，我提到了为孩子准备的3个小猪储蓄罐，我和金现在还在使用。其中，一个是储蓄，一个是投资，还有一个是给教会或慈善团体的捐款。提高你的杠杆比率，可以从3个储蓄罐开始，每天向每个罐子投进10美分、50美分或1美元。如果你每天向每个罐子投进1美元，到了月底，你的比率可能如下：

储蓄	1:30
投资	1:30
捐款	1:30

这是一个很好的开端。在一个月里，你的比率每天都在增加。想象一下30年后会发生什么？关键在于，你真正保持这个习惯，先慷慨地对待自己。富爸爸说：“穷人之所以很穷，一个原因就是他们不知道善待自己。”当然，富爸爸并不是说你可以倾尽所有来买新衣服或者办高尔夫俱乐部会员证。他的意思是，穷人往往不做那些能使自己富有的事情。

首先善待自己，你就会在财务上丰富自己、丰富自己的灵魂和未来。

第三部分

行动的杠杆

想做就做！（Just Do It！）

——耐克

随便说说并没有多大意义，要学会用眼睛观察，一个人的行为比他的语言更值得关注。观察一个人的所作所为，比仅仅听他的讲话更重要。

——富爸爸

人人都能致富吗

我曾经问富爸爸，是不是任何人都可以致富？富爸爸回答：“是的，致富并不是很难的事情。事实上，致富很容易。问题在于，大多数人采用的方法不对。很多人辛劳终生，却永远生活在他们期望达到的生活水平之下；在自己并不了解的领域投资；为富人努力工作，而不是努力工作让自己成为富人；做别人都在做的事情，而不是做富人正在做的事情。”

本书的前两个部分主要讲述获取大量财富的思维和计划过程，这两个过程对于年轻富有地退休十分重要。本书的第三部分主要讨论为了年轻富有地退休，一个人必须或者能够做些什么。尽管思维和计划过程很重要，但最终起决定作用的还是你的行为。正如富爸爸所说的：“随便说说并没有多大意义。”

有关如何致富的书已经很多了，问题在于那些书中介绍的东西往往难度很大，大多数人根本无法做到。本书第三部分将集中讨论一些几乎人人都能做到的事情，读完之后你将发现，如果你愿意，你就已经具备了致富的能力。或者至少，你会找到一两件你能做的事情，使你更加富有。读完这一部分，唯一的问题将是：你致富的动机到底有多强烈？

第14章

习惯的杠杆

富爸爸说：“有些习惯让你富有，有些习惯让你贫困。穷人很穷，因为他们有贫困的习惯。如果你想致富，就要培养一个富有的习惯。”

如果你急切渴望致富，就必须反复做下面的事情，从现在开始一直坚持下去。所有人都能做这些事情，但问题是只有很少人能一直坚持下去。

习惯1 聘请一位簿记员

在本书开始，我说过借100万美元比存100万美元要容易。这里有一种方法。在借给你100万美元之前，银行必须确信你值得信赖。让银行觉得可以放心借钱给你的重要途径之一，就是你拥有明晰、专业的财务纪录，也就是财务报表。

绝大多数人无法得到大额贷款，因为他们的财务记录不健全。很多人不得不支付更高的利息，也仅仅是因为他们的财务纪录不健全。在《富爸爸穷爸爸》中，我谈过财务知识的重要性。最基本的财务知识就是财务报表，那也是打算借给你很大一笔款项的银行最关切的资料。

即使你没有自己的企业，你的个人生活也是一种“企业”，而所有的企业都应该有簿记员。这就是我极力推荐你聘请一位簿记员的原

因。有簿记员来记录你的收入、支出、资产、债务等项目，你就开始有了专业纪录。我还要强烈建议你务必每月同簿记员一起检查你的各项数据。反复是学习的方法，通过反复检查各项月度数据，你不仅会养成良好的习惯，而且对自己的消费方式也会有更深的了解，以及更早更正并最终掌握自己的财务生活。

为什么不自己记账，而要从外部聘请一位簿记员？主要原因是：

1. 你想开始做一个专业的B象限和I象限的人。所有B象限和I象限的人都有自己专业的簿记员。所以从现在开始将自己的财务生活当做一家企业来看待。正如《富爸爸穷爸爸》一书中所讲，富爸爸的六堂课程之一就是“关注自己的事业”，而这是从聘请一位专业的簿记员开始的。

2. 你希望从独立第三方的角度，客观地评估自己的金钱和消费习惯。正如你知道的，金钱是一种感性的东西，尤其在你是它的主人的时候。通过聘请一位与你的财务状况没有感情联系的人，就可以让所有账目井井有条，并向你做出清晰而有逻辑的分析。我记得我爸爸妈妈从来不讨论金钱的事情，只会为金钱争吵、哭闹，那样很难客观地管理或讨论金钱。

3. 穷爸爸不想审视自己的财务状况。他将我们的财务困境看做个人隐私，对家庭、别人甚至包括他自己都保密。孩提时我知道自己家里面临财务危机，但我们从来不讨论这个问题，而将它看做一个秘密。心理学家告诉人们，家庭秘密有可能成为毒药，毒化家庭环境。我知道家里财务困境所造成的感情痛苦已深深地伤害了我们，即便我们把它当做秘密。

4. 通过聘请客观的专业簿记员，可以让你们面临的财务挑战公开化。通过专业簿记员讨论你的财务报表，可以将你的金钱问题和商业情况公开。随着这种公开，你就可以与专业人士讨论你的财务状

况，也就更有可能在需要做出改变或重大决定时当机立断，避免财务状况的进一步恶化。

5. 如果你处于E象限，年收入不足5万美元，聘请一位专业簿记员每月的费用应该不会超过100~200美元。我听有人说宁愿拿这些钱去购买食品或服装。但这种想法的问题是，花钱购买食品或服装不能解决你的财务问题，更不能让你富有。正如富爸爸所说：“有良性债务和不良债务，良性收入和不良收入，良性支出和不良支出之分。”他告诉我，聘请一位簿记员或其他专业财务顾问的支出就是一笔良性支出，因为它可以使你更富有，日子更好过，而且为你准备好一个更美好的未来。

如果你真的请不起一位簿记员，那就想办法交换服务。你可以为他们打扫房间、清理院子，作为交换，他们为你做好财务记录。最重要的是从现在开始去做，不必过多考虑价格，因为长期什么也不做的代价很高。正如富爸爸所说：“在生活中，你最大的支出就是没有赚到的钱。”

6. 最重要的是，聘请一位簿记员，会让你更加严肃地对待你的个人财务生活。那意味着，你将至少每月一次与簿记员一起复核、学习、纠正和调整你的财务未来。

在《富爸爸发现你孩子的财富基因》的导言中，我曾提到为什么银行不看你的学习成绩单，而要看你的财务报表。富爸爸说：“财务报表就是你离开学校后的成绩单。”上学时，我们至少每学期拿一次学习成绩单。即使成绩不好，这张成绩单也让你和你的父母有机会了解你的优缺点，然后给你进步的机会。在现实生活中，没有财务报表或成绩单的人，如果他们不知道自己某月、某季或某年的状况，就无法作出更正。像看待成绩单那样看待财务报表，努力让自己的财务成绩单以百万、亿万美元计算。这就是簿记员对于你很重要的原因。你的簿记员每月为你提供你的财务成绩单。

你可以按照下面3个步骤去做：

1. 聘请一位专业簿记员；
2. 每月有个人财务状况的准确账目；
3. 每月与你的财务顾问一起检查你的财务报表，及时纠正问题。

习惯2 组建一支成功的团队

在《富爸爸投资指南》中，我说过B象限和I象限的人都是团队运动。E象限和S象限的人在转化过程中常常遇到一些麻烦，原因之一就是他们不习惯利用团队帮助自己制定财务规划，做出财务决策。

小时候，我看到穷爸爸独自承担财务问题。如果遇到麻烦，他就静静坐下来吃饭，如果为金钱沮丧，他就同妈妈争吵，或者深夜独坐，一个人思考如何使收支相抵。很多次，我回家时发现妈妈在哭泣，因为她知道家里又遇到了财务困难，却没有一个人可以倾诉。关于金钱，穷爸爸是一家之主，他从不与任何人讨论家里面临的财务困难。

富爸爸的处理方法截然不同，他会与自己的团队围坐在饭店的桌子旁，公开讨论自己面临的财务问题。富爸爸说：“每个人都有财务问题。富人有金钱问题，穷人、企业、政府和教会也都有自己的财务问题。能否正确处理那些问题，决定了一个人的富有或贫穷。穷人之所以穷，仅仅因为他们不会处理自己面临的财务问题。”这就是富爸爸与自己的财务团队公开讨论自己的财务问题的原因。他说：“世界上从来没有无所不知的人。如果你想赢得金钱游戏，就必须为自己的团队寻找最优秀、最聪明的人。”穷爸爸在这场游戏中失败，就是因为他认为自己无所不知，而实际上他不是。

簿记员送来月度财务报表之后，你就应该与你的团队开会讨论。团队中可能需要银行经理、会计师、律师、股票经纪人、房地产经纪入、保险经纪人以及其他一些专家。每位专业人士都会从各自角度提出不同的解决方案。但这并不意味着你要完全听从。最重要的一点是，不要将自己的财务问题当做秘密，要听取不同领域比你聪明的专家的意见，最终自己做出决定。

当人们问我怎样学到这么多关于金钱、投资以及商业的知识时，我简洁地回答：“我的团队教会了我。”在学校之外，因为把生活当做真实的学校，我学到了更多关于企业、投资的知识。我发现自己对解决生活中的实际问题，比坐在学校试图解决那些假设的问题更有兴趣。

下面，就是我利用团队帮助我学习的一个案例。前几天，我与我的的一位律师会面，他为我解释如何运用政府免税公债。他的解释超出了我的理解力，运用的词汇也满是我以前从来没有听过的。我没有坐在那里不懂装懂，浪费他的时间，而是中止了这次会面，另外约了时间。在下次会面中，这位律师与另一位会计师使用我们常用的词汇，一起给我和金解释了他要讲的东西。

我在前面讲过，词语是思维的工具。不同的专业使用不同的词语。例如，律师使用的词语就不同于会计师或簿记员。通过花时间充分理解词语，通过掌握词语的意思，我能够更好地使用词语，并将这些词语变成生活的一部分。也就是说，我请不同的专业人士做讲解者，所以我在生活中也能运用这些词语。我能够理解、使用的词语越多，我赚钱的速度就越快，财务未来就越乐观。

这次会面花了几百美元，但我知道回报将是指数级的。它帮助我懂得了如何从政府争取数千万美元的低息贷款。我的律师和会计师这次联手对我进行的培训，大大提升了我的杠杆比率。正如我在前面所讲的，你能以增量式或指数式增加自己的收入，通过接受新词汇并进

行理解，我的财富将以指数级增长。

所以，请开始组建你的团队。如果你无力承担一个价格高昂的团队，可以去寻找那些以帮助、指导别人为乐的退休的专业人士。很多时候，你所要做的仅仅是请他们吃顿午饭。你会惊讶地发现，原来有这么多人享受用自己的生活经验帮助别人。你所要做的只是不与他们争论，给予他们充分的尊重，专心听取他们的建议。每个月这样做一次，你的未来将会走向富有！

习惯3 不断拓展你的环境和内容

我们今天生活在信息时代，不是在工业时代。在信息时代，你最重要的资产不是股票、债券、共同基金、企业或者房地产，而是你头脑中的信息和信息的时代。有如此多的人落伍，就是因为他们头脑中的信息太过古老，或者他们固守着在昨天正确，但在今天却错误的信息。如果你想年轻富有地退休，就需要紧跟信息迅速变化的时代。

那么，你如何与信息时代保持同步？下面就是我持续学习的一些事情。我仅仅是与大家分享我的经验，而不是让大家完全照我一样去做。如果这对你有用，那很好；如果不适合，也不要紧，那就摸索适合你的方法。

1. 南丁格尔—科南特磁带库。1974年，在我决定遵循富爸爸的教诲后，我知道在富爸爸之外，我还需要寻找更多的导师。我知道我需要传统教育领域之外的信息。1974年，我碰到了一些包含无比珍贵信息的磁带，这些磁带里面的信息不仅增加了我的信息内容，而且拓展了我的环境。这些磁带不仅给我带来了有关的信息，还拓展了我的现实，使我可以使用这些信息。

25年后的今天，我仍然在使用南丁格尔—科南特公司的产品。无论什么时候我需要最新信息，我就会浏览他们的产品目录，寻找一盒磁带或者录像带，学习自己想要了解的东西。当我需要一些世界上最伟大的导师永恒、珍贵的信息时，我也能从他们的产品目录中找到。

你可能想要从以下一些磁带开始：

《带头追猎》，厄尔·南丁格尔著。这是一个永恒的经典。南丁格尔是现代商业和激励教育的代表人物之一。如果我们想与信息时代同步，了解历史上伟大人物的智慧是十分必要的。

《网上淘金》，塞思·戈丁著。这盒磁带有很多实践性很强的、基础的、有用的信息，指导人们开创遍布全球的商业网络。对任何一个想致富的人来说，即使不想在网络上从事商务活动，它也有很多十分重要的基本商业知识。

《从大处着想》，布赖恩·特蕾西著。这盒磁带对于那些认识到自己耽于琐碎细节的人来说，是十分必要的。很多人环境贫乏、金钱不多的一个原因，就是习惯于太过琐碎的思考。这盒磁带将帮助大家打开思路，关注生活中更大的可能性。

《不同寻常的生存艺术》，吉姆·罗恩著。这是一个伟大的环境拓展教育课程，因为很多人认为自己应该做大事情，克服大困难，最终成就大事业。吉姆·罗恩指出，做大事情与过不同寻常的生活、做不同寻常生活中的简单事情是有区别的。就像本书开始我说过的，我认为自己的天分、长相、个性或者智商没有什么过人之处。听过这盒磁带之后，我不再整天想着去做那些遥不可及的大事了，而是专注于将身边的每件小事做到最好。

《如何成为一个零缺陷的人》，韦恩·戴尔博士著。这也是一盒伟大的磁带，它教你如何过好生命中的每一天，拓展你的环境或现实去争取更多机会，做到更健康、更幸福，用更好的态度去面对问题。

无论什么时候，当我健身或者开车时，我常常播放南丁格尔—科南特公司的伟大导师的磁带。当有人问我寻找导师的问题时，我常常建议他们直接拿一个磁带目录，寻找自己想要学习的导师。

2. 我订阅的财务和商业通讯：

《路易斯·鲁凯泽的华尔街》，路易斯·鲁凯泽主编。我发现它的见解十分深刻，对于那些想及时了解华尔街动向的人来说，订阅这种通讯非常必要。

《投资战略》，詹姆士·戴尔·戴维森和洛德·里斯莫格主编。他们用全球视野观察世界经济，同样见解深刻，经常与大众观点完全相反，对富有的投资者非常有用。

《音频商业图书摘要》，按月出版的图书摘要和最新的商业图书磁带。我发现，在决定是否阅读某本书之前，先阅读该书摘要和收听录音效果更好。

我们正在进入一个有着前所未有的机遇的时代，这是企业家时代。如果你仅仅追求更高的薪水，就可能错过这个时代，而其他人则变得超级富有。如果你不想错过这个时代，那我建议你养成走在常人前列的习惯，洞察到常人看不到的未来。

习惯4 不断成长

前几天，我的一个朋友抱怨自己在股市损失了好几百万美元。他在1995年以前从没有进行过投资，后来借钱炒股。现在股市崩溃，他几乎赔掉了一切，包括房子。他的抱怨没完没了，我终于受够了，说：“长大吧。你现在是个大人了。什么使你认准股市会永远上涨？”

我的意见并没有停止他的抱怨。他继续说：“为什么艾伦·格林斯潘不早点调低利率？为什么还要提高利率？正是他和我的股票经纪人的错误我才赔掉了一切。我怎么才能赚回那么多钱？为什么政府不出手救市？”

我离开的时候，重复了刚才说过的话：“长大吧。”

富爸爸常说：“人们年纪在变老，却不一定会更加成熟。很多人离开父母的保护，然后又接受公司或政府的庇护。很多人希望别人来照顾他们，或者为他们的愚钝和平庸负责。这就是他们寻求工作安稳或政府照顾的原因。太多人终生寻求保障，逃避风险，不愿长大，总想找一个可以接替父母的人照顾他们一生。”我知道很多人如果没有社会保险，就无法生存。我知道有很多还没到年龄可以缴纳社会保险的人，整日在盘算自己未来的养老保险和医疗保险。政府设立的这些保障体系是工业时代的产物，只是为那些最需要的人准备的。不幸的是，今天很多人甚至包括受过高等教育、拿着高薪的人，仍然指望政府来照顾自己。如今是信息时代，我们作为社会人要不断成长，财务上也要成熟起来，将政府保障体系和社会福利留给那些真正需要的人。

当我中学毕业的时候，我认为自己已经长大，无所不知。现在，我经常说：“真希望那时自己懂得能像现在一样多。”过去，我做过许多当时引以为豪的事情，但是现在我不会再那样做了。我认为，所谓成长就是随着年龄增长要做不一样的事情。每天不断做重复的事情，将会阻碍个人精神和感情的发展。世界在变化，变得越来越复杂，我们应该跟上这种变化。

其中一个变化就是，已经不再有工作安全和财务安全。公司将人们推向了冷酷残忍的现实，并对他们说：“一旦不为我们工作，别指望我们会照顾你们。”也许还会说：“你们最好依靠股市照顾你们不工作后的生活。”然而在冷酷的现实世界，希望股市一直上涨只是天真

的幻想，就像希望仙女替你支付牙医账单一样幼稚。成长意味着自觉地对自身的一切，包括行为、持续教育以及成熟负责。如果你渴望拥有一个富有、安全的未来，就应该懂得市场有涨有跌，没有人能保护你。我们成长和面对现实的速度越快，就能更加成熟地面对未来。在信息时代，我们需要不断成熟，摒弃工业时代指望别人负责自己工作安全和财务安全的旧观念。

我担心过不了20年，工业时代就会彻底终结，退出历史舞台。当政府承认它在财务上已经破产，无力兑现许多财务承诺时，我们将会明白过来。如果20年后很多人陷入恐慌，开始抽出自己的401(k)，那么股市就将崩溃，很多人就将沮丧、失望，美国就会陷入衰退甚至是大萧条。假如这种情况发生，数以百万计的婴儿潮一代，以及他们的孩子最终将被迫成长。成长意味着你对别人的依赖越来越少，越来越能自己照顾自己，满足自己的需要，以及别人的需要。对我来说，成长是伴我终生的话题，但是很多人回避成长，仍然想依靠别人的帮助，而不是依靠自己，得到工作安全和财务安全。

不断成长是一个重要的习惯，如果你想年轻富有地退休，就需要比大多数人更快地成长。

习惯5 愿意面对失败

富爸爸与穷爸爸的一个最大区别，就是穷爸爸不愿意直面失败。他认为犯错就是失败，毕竟他是一位教师。他还认为，生活中只有一个正确答案。

富爸爸持续挑战他未知的领域。他认为要敢于梦想，不断尝试新事物，不怕犯小错误。他在晚年对我说：“你爸爸一辈子似乎无所不知，避免犯任何错误。所以他到了晚年开始犯大错误。”富爸爸还说：“乐于尝试新事物、不怕犯错误的最大好处是能让你保持谦逊的

心态，而谦逊的人比骄傲的人学到的更多。”

多年以来，我看到富爸爸常常涉足一些他并不了解的商业、冒险和项目。为了获取需要的知识，他会坐下来倾听、请教别人长达几个小时、几天，甚至几个月。他总是乐于保持谦逊，问一些在别人看来很愚蠢的问题。对此他说：“装聪明才是愚蠢。当你装得很聪明时，你的愚蠢就达到了顶点。”

富爸爸还乐于直面错误。如果他犯了错，他总是准备好道歉。他不愿做一个“永远正确先生”。他说：“在学校，只有一个正确答案。在现实生活中，正确答案往往不止一个。如果有人的答案比你的更好，那就马上吸收它，这样你就有了两个正确答案。”他还说：“那些只有一个正确答案的人常常有3个问题：一是他们总是好辩，或者防卫心理很重；二是他们往往乏味无趣；三是他们常常变得陈腐，因为他们没有意识到过去正确的答案现在已经错了。”

所以，富爸爸的建议是：“放松一些，每天大胆地做一些事情，冒一点小风险。即使不能致富，这个习惯也能让你的生活充满激情，永葆青春。”

不幸的是，穷爸爸终其一生都在做自认为正确的事情。他上学的时候做正确的事情；他从事教师工作也因为他认为那是正确的事情；他努力工作爬上高位，同样因为他认为那是正确的事情。他不满意政府腐败，反对自己的上司，因为他认为自己也是在做正确的事情。在生命的最后20年，他只能坐在电视机前生闷气，因为没有人在乎他曾经做过的所有正确的事情。当想到那些他认为犯过很多错误的同龄人，现在却腰缠万贯或身居高位的时候，他就更加恼火。

富爸爸说：“有时，你最初认为正确的事情，在你生命快要结束时回头看可能并不正确。太多人未能成功，仅仅因为他们害怕变化，或者不能紧跟时代的变化。他们不能变化是因为害怕犯错。但有时我

们都需要犯错。如果我们想学会骑自行车，就必须通过摔跤这一关。大多数人未能成功，只是因为他们想做到事事正确，却不愿直面失败。正是他们畏惧失败，最终造成了他们连续失败；正是他们过分追求完美，造成了他们的不完美；正是他们担心自己形象不佳，最终导致他们形象不佳。”

对于那些担心失败，或者担心犯错的人，我与南丁格尔—科南特公司合作录制了一盒磁带，名叫《富爸爸的秘密》。富爸爸的秘密就是世界为我们准备的并不是失败，而是成功。愿意面对首先失败的挑战，你才会获得成功。这盒磁带将帮助你战胜对失败的畏惧。一旦你真正理解了《富爸爸的秘密》，为了成功你就会坦然直面失败。正如富爸爸常说的：“逃避失败的人同样逃避了成功，失败是成功不可分割的一部分。”

总之，富爸爸每天所做的就是敢于犯点小错，而穷爸爸每天所做的就是尽力避免任何错误。这些小习惯上的差别，造成了他们晚年巨大的差距。

习惯6 倾听自我

对于任何渴望年轻富有退休的人来说，倾听自我是最后一个也是最为重要的习惯。富爸爸常说：“我所拥有的最强大的力量，就是对我自己的承诺和我的信仰。”这个习惯是表达你个人现实或环境的另一种方式。富爸爸所说的“你所拥有的最强大的力量”，源于《圣经》中“言即肉身”的概念。换句话说，密切关注你所说的话，因为它们会变成你的现实。

富爸爸说：“失败者关注他们生活中不想要的事物，而不是专注于他们想要的事物。这是他们的特点，是一种习惯。在金钱上也是如此。”

“那么，一个常说‘我不想贫穷’的人，与一个常说‘我想富有’的人之间有很大差别。”我说。

富爸爸点头说：“在我看来，人类大脑听到的其实不是‘想’或者‘不想’，而是正在讨论的词语，如肥胖、健康、贫穷和富有。不论这个词语是什么，那就是你要变成的。”

“所以，当有人说‘我不想赔钱’时，他的大脑听到的是‘我想赔钱’，是吗？”我问，想更进一步地理解富爸爸的教导。

“我是这样认为的。”富爸爸说。

“所以，很多人谈论的，其实是他们不想做的，或者是他们没有能力拥有的。”我说。

“正确。不过我所做的不只这些，这只是我的一个习惯。”富爸爸说。

“不只是说自己所想要的吗？”我问。

富爸爸点点头，接着给我讲了人生最重要的习惯。他说：“有时，我们都会感到恐惧、不安、怀疑，那是人类的天性。当有这些感觉时，我首先要做的就是检查自己的思想。如果我感觉不好或者害怕，我就明白自己可能说了或者想了某些事情，那些事情引起了我这种感觉。”

“好的，”我说，“下一步应该怎么做？”

“改变自己的思想，或自己想用的词语。”富爸爸说，“比如，如果我害怕失败，我会问自己：‘我害怕什么，我想要什么，怎样做才能得到我想要的？’如果你留意就会发现，害怕都是我的个人现实第一次面对新可能和新现实的时候出现的。”

我点头说：“然后怎么做？”

“然后，我静静地坐下，直到恐惧的感觉消失，我想要的感觉进入我的心胸中。一旦我想要的感觉已经到来，想要的思想也已经有了，我就马上采取行动。我首先做好准备，调整好心态，进入我想要的感觉而非我不想要的感觉，然后我就行动。”

这个过程的基本要点如下：

1. 注意你不想要的想法，调整到你想要的想法。

2. 注意你不想要的感觉，调整到你想要的感觉。

3. 采取行动，坚持不懈，如果有必要马上作调整，直到你得到自己想要的，而非你不想要的。

运用到实践中

几年前，我在拉斯维加斯过夜。我对赌博没有兴趣，但那天晚上为了打发时间，我决定去玩会儿牌。等我坐到牌桌前，一下子紧张起来，很害怕输钱，脑子里也有个声音开始说：“最多输200美元就必须住手。”

很快，我将想法调整为：“我用200美元做本钱，等赢了500时就住手。”我适当运用了我的进入和退出战略。然后我坐到牌桌前，看着庄家发牌，但我没有下注。我能感到自己心中对输钱的深深恐惧。我集中注意力将输钱的感觉转化为赢钱的感觉。当我感到胸中充满了必胜信心的时候，才开始出手。尽管前几局输了，但我还是把思想和感觉集中在赢钱上。一个小时后，我带着赢到的500美元离开了。

几天前，我再次到了拉斯维加斯。我又采取了上次的方法。但麻

烦是，无论我怎样把思想和感觉集中在赢钱上，这次还是输了。当输到200美元时，我不得不强忍着继续掏钱的念头离开。那次离开赌桌是我做过的最难的事情之一，我真想赢回我的钱。

我离开的时候似乎听到富爸爸在说：“即便有了最好的思想和感觉，有时事情也并不一定遂愿。一个赢家必须知道什么时候住手，也必须懂得输钱是赢钱的一部分。只有输家会永远待在错误的地方不愿离开，希望证明自己不是输家，结果输掉了一切。”

幸福的关系

处理各种关系时，选择如何思考和感觉的过程也是有用的。我注意到，当我想到的全是金做得不好的事情的时候，感觉就特别糟糕；而当我想到的全是我与金一起做的美好的事情的时候，就感觉到对她深深的爱意。

正直兄弟有一首著名歌曲叫《你失去了爱的感觉》。在商业和投资领域，很多人已经“失去了胜利的感觉”。

保持信念

在1985年到1994年期间，我和金关注的就是我们想要的，我们尽力感受我们想要的以及梦想成真时的感觉。即便有时会遇到挫折，但关注于想要的以及感受想要的这种感觉，让我们度过了那段艰难时光。选择你想要的感觉，选择你想要的想法，这是富爸爸教给我的一个非常重要的习惯。现在，只要我以这种方式感觉和思考，就像一盘冷色拉正放在我的面前。

这个习惯的关键在于，可以帮助我调整思想和感觉，尤其当我感

到畏惧或者怀疑的时候。对我来说，与让怀疑和犹豫的感觉主宰个人生活相比，这是一个好习惯。尽管这并不能保证我永远成功，但让我在形势不利的情况下往往也能有所收获。请大家记住：所有的赢家都有偶尔失手的时候，但那并不意味着他们要像输家那样思考或感觉。

正如耐克所说：“想做就做！（Just Do It！）”在生活中，赢家关注想要的，输家关注不想要的。这就是养成习惯倾听自我十分重要的原因。赢家一直保持赢家感觉和赢家思想，即便在没有赢的时候。这个习惯非常重要。

你能养成这些习惯吗

在进一步讲授之前，我想再次强调上述基本习惯的重要性。这些简单的习惯，每个18岁以上的人都可以做到。不过，尽管非常简单，我仍然担心只有极少数人才能养成这些习惯。

如果你能将这些简单的习惯终生保持，下面章节介绍的行动步骤对你来说就非常容易了，而且可能会让你富有的程度超出你最大胆的想象。正如富爸爸所说：“《三只小猪》的故事不只是一个童话，更是一个充满了人生哲理的故事。如果你想建造一座砖石结构的房子，就需要良好的习惯，良好的习惯是致富的砖石。”

第15章

资金的杠杆

谁工作得更辛苦，你还是你的钱

2001年3月12日，所有的财经节目都为股市重挫哀号不已。就在一年前，2000年3月10日，纳斯达克指数上涨到空前的5048.62点。而现在，2001年3月12日，纳斯达克指数跌落到1923点，一年来下跌了62%。一天内，股市蒸发了5540亿美元。显然，很多人非常担忧、恐惧或者恼怒。

一位电视评论员说出了我多年来一直关心的事情。他说：“很多富有的投资者只会在这次股市下挫中更加富有，因为他们灵活地进出股市。我觉得工薪阶层的人刚刚将退休金丧失殆尽，因为他们的退休金已留在股市里了。”

我的妻子金当时也在看这个电视节目，也听到了上述评论。她说：“看着自己的退休金丧失殆尽，一定就像眼看着自己的房子着火，却找不到水龙头来灭火一样。”

在《富爸爸投资指南》中，我说过穷人和中产阶级投资共同基金，而富人投资对冲基金。虽然很多人抱怨对冲基金风险太高，我却不赞同。我认为共同基金的风险更高，因为大多数共同基金只有在市场整体上扬的时候才表现良好。但至少有一部分对冲基金，不论市场是涨是跌都可以获利。从长远来看，你认为哪个风险更高呢？如果你正准备退休的时候，突然看到自己的退休金损失了一半，你的感觉会怎样？如果你有火灾保险，房子烧毁后你还可以在一年内重建起来。

但是对很多人来说，如果到了晚年退休金都没有了，他们可能就没有时间再挣来退休金了。

你的资金是否就待在那里无所事事

很多人终生辛劳，一个原因就是他们被教育要努力工作，而不是让钱来为他们工作。不少人说起投资，也只是将钱存进银行或者退休金账户上，同时自己继续拼命地工作。他们也希望钱能为自己工作。但当金融危机到来的时候，他们存着的钱就会遭受重大损失，而大多数人并没有金融危机险。

富爸爸说：“大多数人终其一生，搭建的不过是稻草做成的财务房子，根本经受不住风雨、火灾或野狼的袭击。”

这就是富爸爸教导他的儿子迈克和我设法让资金流动起来的原因。为了进一步说明这种观点，在一次郊游时，他让我和迈克反复从一处熊熊燃烧的篝火上跳过。他说：“如果快速移动，即便大火也伤害不了你。但是，如果你站在火旁不动，那么即使你不在火上也会被烤得受不了。”那天早上，当我看到股市持续走低，就好像又听到了富爸爸对我们讲这个故事。将自己的钱存着不动的人，会越来越难受。如果你想年轻富有地退休，就需要更努力、更快速地工作，你的资金也需要这样。将你的资金放着不动，就像看着一堆秋天的干草，等着可以点燃熊熊大火的火星。

你的资金周转有多快

我和金能够年轻富有地退休，原因之一就是我们让资金流动了起来。富爸爸常常提起“资金周转”这个概念。他说：“你的资金应该像一

只好的猎鸟犬。它帮你发现并捕捉到鸟儿，然后出去寻找下一个目标。大多数人的资金却像已飞走的鸟儿。”如果你想年轻富有地退休，让你的资金像一只猎鸟犬那样工作十分重要，每天出击，带回越来越多的资产。

现在，很多财务规划师和共同基金经理人对普通投资者说：“只管把资金交给我，我会让资金为你工作。”大多数投资者欣然同意，而且照搬这种论调：“长线投资，购买并持有，多元化投资。”他们将资金放在那里，然后回去工作。对大多数投资者来说，这似乎是个好主意。他们没有兴趣学习如何让资金工作，因为他们自己好像宁愿辛苦地工作。普通投资者的这些计划存在很大问题：既不是能带来高收益，也没有必要的安全性。

为了能够提早退休，我和金没有将资金放进退休金账户。我们明白必须让资金工作，而且努力地工作，为我们带来越来越多的资产。一旦我们的资金获得了一项资产，它们又会马上重新出击，为我们带来另一项资产。我们使用的让资金流动起来、为自己带来越来越多资产的战略，几乎每个人都能使用。正如我一再保证的，本书所讲的致富方法和途径，几乎人人都可以做到。

让资金流动起来

我们让资金流动起来的策略之一，就是购置出租房产，然后在两年内，拿到定金购置下一处出租房产。这正是遵循了富爸爸的建议，像使用猎鸟犬那样运用自己的资金。普通人称这个过程为住房产权贷款，也有人称之为合并贷款，用来偿还信用卡债务。或许你已经注意到，我和金借款投资，而普通人用借款来偿还不良债务（这是鸟儿飞走的一个例子）。尽管这种做法也是资金周转，但这是周转资金离开你，而不是为你带来资产。

一个简单的例子

下面就是我们怎样开始投资，并接着借款进行其他投资的一个例子。1990年，我和金发现在俄勒冈州波特兰市的一个美丽街区，有一座房子出售。房主要价9.5万美元，但没有卖出去。当时经济不景气，人们纷纷缩减开支，市场上待售的房子很多。此前，我们曾打算提出一个报价，但最终觉得不符合我们的投资组合。作为长期租赁房产来考虑，这座房子的价格太高、品质太好。如果这座房子在旧金山，价格会超过45万美元。不过，我们还是去看了这座房子，因为我们认为它有很高价值，而且潜力巨大。

在从机场去那座房子的路上，我们猜测那座房子是否仍然待售。大约6个月之后，我们终于敲开了房主的门。我们发现，房主已经急于出手，愿意考虑任何报价。他负债5.6万美元，因此我报价6万美元，最终我们以6.6万美元成交。我付给他1万美元现金，并承担他现在的抵押欠款。一个月后，房主一家搬了出去，赶往加利福尼亚，非常高兴卖出了他们的房子。他们既没有赚钱，也没有赔钱。很快我们将房子出租，在支付了债务和各种开支后，我们每月可以得到75美元的现金流。大约两年后，房地产市场转暖，很多人愿意出价购买这座房子，最高出价达到8.6万美元。尽管这个价格很有诱惑力，我和金还是拒绝了。如果出售了房子，我们平均每年就有1万美元的现金收入，也就是首付款的100%，用如下数据说明：

8.6万美元	（卖出价）
-6.6万美元	（买入价）
2万美元	（收益）

2万美元等于两年内大约200%的收益；每年收益现金1万美元，大约是首付的100%。

因为交易中还有其他支出，上述数字没有考虑进来，所以只能说是大概数据。

尽管100%的收益很有吸引力，我们还是没出售。房子所在的街区非常有名，我们感觉三到五年内它可以升值到15万美元左右。我们不但没出售，相反还决定购置更多的房产。现在，那座房子的价格正如我们的预期，并且仍然在带来租金收入。

看到房地产市场坚挺的信号，我和金申请了住房产权贷款。现在这座房子抵押贷款余额不足5.5万美元，房屋估价大约为9.5万美元。而用这座房子做抵押可以贷款大约7万美元，因此我们用这座房子再次筹集资金，还可以得到大约1.5万美元。我们收回了投资，也仍然拥有这项资产。我们的猎鸟犬已经带回了鸟儿，现在又可以出去寻找新的猎物。另外，这只猎鸟犬现在值1.5万美元。

一连几个月，在看了好几百处房子之后，我们找到了新的目标。是同一街区的一所大房子。由于房主让他的孩子在那里免费住了好多年，房子的状况看起来不太好。他要价9.8万美元，经过几次讨价还价，我们以7.2万美元成交，然后投入4000美元进行粉刷、修理，准备租出去了。

1994年底，我们以每处稍低于15万美元的价格将这两处房产出售，然后用得来的钱在亚利桑那州购买了一幢更大的公寓，当时亚利桑那的房价仍然低迷。

除了让资金流动起来，我还要指出另外几点：

1. 我们做得不错，是因为市场低迷给了我们寻找和争取好投资的机会。如果市场上扬，找到好项目就会更难，我们也会更加谨慎。

2. 今天投资才有意义，不要等到明天。之所以这样讲，是因为抱

着购买、持有、祈祷好运这个战略的人太多了。富爸爸总是说：“利润产生于购买之时，而不是出售之时。”我们购买的每一处房产，从购买的那一天起就必须给我们带来现金流，即便在经济不景气的时候也应如此。如果市场没有上涨，我们同样也能受益。

3. 正如本书开始所讲的，在进入市场之前，每一位投资者都必须有一个退出战略。因为这是一种新型市场，即便投资的是房地产，这也是房地产投资的不同类型。这种不同要求我们重新开始，再次研究，制定不同的进入和退出战略。

4. 前面提到的两处房子现在的售价是20万~25万美元，波特兰市房地产市场已经复苏。我们提早出售，是为下一个买家留一些利润空间，也是为了利用当时凤凰城房地产市场调整并即将回升的机会，更重要的原因是我们的投资组合已经调整。又是为了获得更多杠杆，我们不再投资单个家庭房产项目，现在，我们逐渐投资越来越大的公寓。

5. 弄清楚投资者与商人之间的区别。当我们为了现金流而购置、持有房产的时候，我们是投资者。当我们明确自己的进入以及退出战略的时候，我们是商人。也就是说，投资者为了持有而购买，商人为了出售而购买。如果你想年轻富有地退休，就需要懂得他们之间的区别并学会他们两者的做法。

在我看来，这么多人在最近这次股市崩溃中损失惨重，原因之一就是他们实际上是商人，却自以为是投资者。这再次证明了弄懂词语的定义很重要。

6. 我和金投资长线项目。但是对我们来说，投资长线项目并不意味着把资金放在那里，等着汇成一笔大数目，想着自己在多元化投资，而实际上所有投资都只是在像共同基金那样的一个篮子里。然后盼望不要有狂风或者火灾。对我们来说，投资意味着每天置身于市场

之中，搜集更多信息，得到越来越多的真实生活经验，保持资金流动，不受火灾影响。我们的长线投资不像许多人那样：购买、持有，然后祈祷。

“我想尽快收回投资”

大多数购物者都知道，如果自己对刚刚购买的商品不满意，就可以要求退货退款。如果顾客不满意，大多数聪明的商家都会主动承诺可以退款。但问题是，在大多数退款的承诺中，购物者要想退款，就要先向商家退货。如果你是一个成熟的投资者，就会希望获得退款，并仍然拥有资产。这就是我喜欢投资的原因。我得到了购买的东西，还拿回了自己的钱。所以富爸爸说：“一个真正的投资者需要说的最重要的事情之一，就是：‘我想拿回我的钱，也想继续拥有我的投资。’”

如果你能理解这条投资原则，你将会掌握资金周转的含义。这意味着你会希望尽可能快地收回投资，再去收购其他资产。

加快资金周转的途径

资金周转的思想不仅适用于房地产项目，它实际上还是富人的一条原则或思想工具。一旦你理解了这条原则，就会希望在每一件事情中都能应用到。资金周转是杠杆作用的一个重要方面。

加快资金周转的另外一个方法是了解税法和利用公司实体。例如，某人拥有一家小企业，还部分拥有另外一家房地产企业。如下图所示：

一家公司的租金支出，就是另一家公司的租金收入。你可能不觉

得这个问题有多重要。不过你或许知道，企业是在扣除支出之后纳税的，而个人是在消费之前纳税。因此，个人的住房租金使用的是税后收入，企业却可以使用税前收入。租金收入到了另外一家公司实体，但这种收入现在是被动收入，而不是劳动收入。（有一种情况例外，那就是两家公司属于同一个所有者，这时的收入就必须看做劳动收入。例如，如果你在家里开一家公司，付给自己房租，你就必须将这笔房租看做劳动收入。）被动收入如果管理得当，可以让个人或公司少缴税。当然，正如我一直建议的，做这类事情之前要先寻求合格的税收和法律建议。

小企业		房地产企业	
收入		收入 租金收入	
支出 租金 税收		支出	

资产 企业	负债	资产 租赁房产	负债
----------	----	------------	----

一个采用上述模式管理企业和投资组合的人，能加快资金周转，同时减少税支出。如果只有一家公司实体，资金就会静止不动，缴税就会更多。

看这两家企业的资产栏，你可以发现企业资产在一栏，房地产资产在另一栏。在这个例子中，这个人的资金被用来创造或获取两种资

产，合理避税。这个例子说明资金周转或者资金持续工作，而不是资金闲置的情况。

“你做不到”

我早年经常到一些小公司为雇员们讲授上述战略。当我在自己的投资课上引用上面这个案例时，常常会听到4个字：“你做不到。”正如你知道的，这些词语决定了一个人的现实或者环境。

在授课结束的时候，我总能听到有人说：“这个主意很好，但你做不到。”他们还经常说：“你买不到那么便宜的房地产。”“没有新的抵押贷款或银行家的同意，你买不到新的房产。”“你不可能拥有一家企业，同时拥有另外一家出租房产给这家企业的企业。”“那在美国可能管用，但在我们国家就做不到。”

从此，我不再为雇员或者自由职业者讲授这些投资战略，而只为已经或者渴望成为企业主、投资者的人讲授。我让传统的投资顾问为雇员群体或者自由职业者群体授课，这不是因为雇员或者自由职业者的个人原因，而是因为他们的群体意识。正如前面所讲的，“我做不到”这类话常常决定了一个人来自哪类群体。

上面的案例每天都在全世界发生。在我有业务的所有国家，通过抵押贷款购买房产都是很普遍的事情，但主要是在一些较大的投资上。一家企业租用同一位老板的另外一家企业的房产，这种做法也由来已久。它是一个普遍策略，麦当劳就一直那样做。麦当劳向个人授权经营，然后，这个人向麦当劳支付授权费以及店面的租金。读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，或许会记得麦当劳的创始人雷·克罗克所说的：“我并不是做汉堡包的，我真正的生意是房地产。”显然，雷·克罗克和他的团队非常精通资金周转以及如何利用资金获取更多资产。

有价证券的资金周转

资金周转的概念适用于所有资产，包括有价证券。当人们查看股票市盈率时，很大程度上也是在查看资金周转。当有人说某种股票的市盈率是20时，那意味着按照现在的价格和收益，收回你的投资需要20年。例如，如果现在股价是20美元，每年分得红利1美元，那么需要20年才能收回投资。

72法则

72法则是衡量资金周转速度的另外一个标尺。这个法则用利率或年增长百分比表示。例如，如果你的储蓄利率是10%，那么你的存款将在7.2年后翻倍；如果你的股票以每年5%的速度增值，那就意味着你的股票14.4年后会翻倍；如果你的股票以每年20%的速度增值，那就意味着3.6年后会翻倍。72法则直接用数字72除以利率或者收益百分比，得到你资金翻倍的速度。

在20世纪90年代末的经济繁荣时期，很多财务规划师和投资顾问到处鼓吹72法则。几年前，一位年轻的投资顾问告诉我，他的投资组合每5年翻一番。实际上他才开始投资只有3年，所以我问他怎么得出这个结论的？他回答：“因为近两年来，我的共同基金以平均每年超过15%的速度增长。”我很感谢他热情地向我推销共同基金，但我还是谢绝了。我想知道他今天会怎么说，我想告诉他牛市和熊市的故事。牛市是沿着阶梯缓慢上升，而熊市是一泻千里。换句话说，正如富爸爸说过的那样：“平均增长是为平庸的投资者准备的。”

家庭资金运作

还有一种资金周转途径投资者可以采用，即家庭资金运作。

我喜欢小盘股的原因主要有两点。第一，我是一个企业家，而不是一个公司法人。我喜欢并理解新创办的小公司所面临的问题，而且能够判断公司的发展前景。第二，小盘股比许多大盘股的增值快2~3倍，在市场正常的情况下，它更便于家庭资金运作。下面举一个例子。

假如你购买5000股某公司股票，每股价格5美元，那么你共投资了2.5万美元。股市对你很不错，不到一年时间，这只股票的价格上涨到10美元。现在你持有的股票市值就是5万美元。若你像我曾经那样贪婪，你会说：“股市还会上涨，我再等等。”在这里，再一次看出在进入股市之前，有一个退出战略是多么重要。

与其继续等待，将钱放在那里不动，不如先卖出市值2.5万美元的股票，加速资金周转。按这种方法，你仍将持有价值2.5万美元的股票，尽管数量只有一半，但你已经收回了投资。继续持有的价值2.5万美元的股票此时就是家庭资金运作。

我经常使用这种策略，但也不总是这样。有时股价从5美元上涨到8美元，但没有达到退出战略中的10美元，我就会继续持有。有时股价跌到5美元以下，损失已清楚地表现在了账面上，我就不再持有，收回账上还有的钱。我得承认，很多时候我卖出股票以补偿原始投资。这时我就感觉好多了，尽管由于抽回一些资金而没有赚到多少钱。

向资金轻松地说再见

我的朋友基思·坎宁安经常朗诵一首短诗：

金钱说什么我都无法拒绝。

我曾经听到，
它向我说再见！

我一直不能理解，为什么有人会为投资的损失痛哭流涕。当他们的去杂货店花了钱时，他们不会哭泣；当他们买了车又折价卖掉时，他们不会哭泣。投资与这些又有什么不同呢？

我经常听到一些投资者说：“只要不抛出手中的股票，你就不会有损失。”当有人说这样的话时，往往意味着他们高价买入的股票现在价格走低，正等着股价回升。在一些特定情况下，这样考虑有一定合理性，但仅仅是在一些特殊情况下。另外一种相反的观点认为，应该提早抛掉给你带来损失的投资。有好几次，我投资失误，眼看着手中的股票不升反降。如果股价下跌超过10%，我通常就自认损失抛掉股票，再寻找新的机会。我这样做主要有以下两个原因。

第一，如果我的注意力过度集中在损失上面，并且因为做错了决定而情绪糟糕，我就会抛出。我只想马上结束，重新开始。正如我在另外几本书中所讲的，我明白在10项投资中，好的投资可能有两三项，不好的也可能有两三项，中间的就像是躺着的懒汉。我偶尔也让懒汉躺着，只要他们不让我赔钱。如果他们真的带来损失，我就会立即斩断，反思错误，吸取教训。

第二，我喜欢购物。所以，即使我没有钱购买，也比购买、持有并祈祷升值的人更能享受到购物的乐趣。正如我说的，大多数人在折价卖了自己的汽车后并没有哭泣，因为他们会接着买新车。

蓝筹股能维持多久

我还经常听到另外一种投资战略，那就是“投资长线项目，只购买蓝筹股”。在我看来，这是一种陈腐的理论，因为它只适用于工业

时代，并不适用于信息时代。那种旧有的战略不再发挥作用，因为蓝筹股已经不再是蓝筹股了。例如，如果你20年前购买了施乐公司的股票，尽管它是蓝筹股，但现在你得到的只有损失。我们需要思考的真正问题是，一只蓝筹股到底能维持多久？

10年以后，由于技术进步和其他的革新，很多今天的“财富500强企业”可能不会存在。维持了65年的蓝筹公司，现在只有10家。这些数据都证明，旧有的企业战略已不适用于当今世界。

在这个技术发展日新月异的时代，一家公司的兴衰可能就在几年之内。这种快速变化要求我们所有人以更加清醒的头脑，集中精力加速资金周转，而不是将资金放在那里，傻等着市场的涨落。购买、持有并祈祷好运的战略对于普通投资者来说无可厚非，但对于渴望年轻富有地退休的人，则不是一个高明的战略。

第16章

房地产的杠杆

用银行家的钱投资

几天前，我与一位朋友以及她的父亲共进晚餐，他是位退役飞行员。那天股市又下跌了3%，他显得非常沮丧，因为他退休金账户上的收益已经丧失殆尽。当我问他对市场有什么评价时，他说：“我的另一个女儿告诉我，如果我的退休金全部损失掉，我可以搬到她那里生活。”

我小心地问：“您的意思是，您所有的投资都在股市上？”

“是的，”他说，“哪还会有其他投资？股市是我唯一知道的投资场所。”

并非多元化的投资组合

今天到处可以听到这样的说法：“长线投资，花费适中，多元化投资组合，等等。”对于不大了解投资的人来说，这的确是一个伟大的信条。但是，我经常质疑“多元化”这个词。当听到有人说自己有一个多元化投资组合时，我经常问“多元化”是什么意思。通常他们会这样说：“我投资了成长型基金、债券基金、国际基金和产业基金等。”

我的下一个问题是：“它们都属于共同基金吗？”大多数情况下，回答是：“是的，我的大多数投资分散在不同的共同基金上。”尽管他们的共同基金的确是多元化的，但现实是，他们选择的投资手段——共同基金，却不是多元化的。即便他们说：“我在股市有些投资，也投资了房地产投资信托，还投资了一些退休金计划。”但问题是大多数的投资仍然限于有价证券，因为有价证券投资更容易进入和管理。正如富爸爸所说：“有价证券投资相对干净利索，容易操作。大多数人并非来自B象限，永远不会创立B象限的企业，也不会投资房地产，因为获取、运营和管理房地产项目很有挑战性。”

仅在美国，就有超过11000只共同基金可以选择，并且这个数目还在增加。共同基金的数目甚至比获得共同基金投资的公司还要多。为什么会有这么多共同基金呢？原因上面已经讲过。共同基金干净利索，而这往往又被冠以保护公众利益的名号。公众面临的问题是，这1.1万只共同基金中哪一只才是自己最好的选择。你怎么知道今天的一种热门基金明天还会是热门呢？在这个世界上，你今天怎样做才能为明天的退休选择一只成功的基金？如果你80%以上的投资组合是共同基金，那是不是真正意义上的多元化？是不是明智之举？我个人认为，不是。任何人将80%以上的投资组合放在不同的基金上都不是多元化，而是一种规避其他投资风险的消极措施。

共同基金的致命缺陷

你们中一些人或许已经注意到了共同基金隐藏的税收缺陷。不幸的是，仍有很多共同基金投资者没有意识到这一点。这种缺陷就是资本收益税会转嫁到投资者身上。这意味着如果获利需要缴纳资本收益税，而基金不会承担，所以就由投资者负担了。在熊市的时候这种缺陷尤为明显。当然也有例外情况，比如一些退休基金的收益可以享受税收延迟。

假如一只共同基金多年来取得了很大成功。它经营状况良好，投资的股票升值巨大。但突然股市大跌，投资者陷入恐慌，要求赎回基金。这家基金管理公司就不得不立即抛售手中的绩优股，把资金归还投资者。当他们抛售股票之后，就会获得资本收益。比如，一只基金10年前以每股10美元的价格买了某公司的股票，抛售时每股价格上涨到50美元。基金经理早前成功地选择了这只股票，但现在出售的时候，投资者就必须为40美元的资本收益纳税。在这种时候，投资者就要损失钱，因为基金价值已经下跌，投资者却必须缴纳资本收益税。所以，投资共同基金的投资者会被要求缴纳资本收益税，即使他已经损失了钱。我个人不愿意在实际亏损的时候还要纳税，因为这就像为自己并没有得到的收入纳税一样。2001年初，很多投资者的基金价值下跌了一半，却同时必须根据基金管理者提供的报表缴纳资本收益税。对我而言，那是非常严重的缺陷。

这是不是意味着我对投资共同基金一概说“不”？当然不是，我本人就投资了共同基金。在《富爸爸投资指南》中，我讨论过安全、舒适而富有的财务规划。共同基金在你安全、舒适的财务规划中发挥着重要作用。寻找一位称职的财务顾问，让他帮助你制定正确的财务规划，而你在每一项投资中获得的教育越多，你的财务素养就会越高。有一些很好的共同基金，通过研究潜在的基础信息来系统分析所要投资的公司。

投资房地产的好处

我朋友的父亲，那位认为投资的唯一方式就是有色证券的退休飞行员，后来终于明白了共同基金的致命缺陷。在晚餐快要结束的时候，他说：“由于基金价值下跌，我损失了很多储蓄，即便如此，我还必须缴纳资本收益税。我希望可以找到其他的投资方式。”

“你为什么不投资房地产呢？”我问。

“为什么？这和共同基金有什么区别？”他问。

“有很多区别，”我回答，“我来告诉你其中一个区别，那非常有趣。”

这位退休飞行员呷了一口咖啡，说：“说吧，我洗耳恭听。”

“在房地产投资领域，我可以赚到钱，政府还同意让我将它当做赔钱的买卖看。”我说。

“你的意思是自己不仅赚到了钱，而且获得了税收减免，不必为自己赚到的钱纳税？”他问。

“政府给了我税收减免，而不是让我缴纳资本收益税。”我说，“政府让我赚更多钱，而不是纳更多税。其中一个方法就是通过贬值，也就是富爸爸所说的‘虚拟现金流’，那是普通投资者看不见的现金流。”

那位退休飞行员静静地听了好半天，最后问：“还有吗？”

“还有很多，”我说，“他们甚至会给我钱。”

“怎么做？”他问。

“如果房子是历史建筑，政府或许会给你一个课税扣除，在促进投资上，这比税收减免好多了。”我说，“你认为政府会给你课税扣除，让你购买更多的共同基金吗？”

“这我知道不可能，”他说，“近来我看到的，全是在为自己损失的资金缴纳资本收益税。这听起来像我为自己赔的钱纳税，而你却赚了钱还得到了税收减免。还有其他我应该知道的吗？”

“还有，”我说，“如果你的行为符合《美国残障法案》相关条款，

你就可以获得支出50%的课税扣除。例如，如果你投入1万美元，修建了轮椅专用道便于残障人士到达你的商业建筑，那你就可以获得最高限额为5000美元的课税扣除。”

“你得到了5000美元课税扣除？”他问，“如果轮椅专用道用了不到1万美元，会怎么样？如果只用了1000美元，又会怎么样？”

“你仍然可以得到支出50%的课税扣除，”我说，“不过，我还是郑重建议你，做类似的事情之前，一定要听取财务顾问的意见。在做任何事情之前，你必须清楚现行法规以及法规能给你带来的好处。”

这位退休飞行员静静地坐在那里思考。然后问：“还有吗？”

“还有很多，我无法在一次晚餐上讲完，”我说，“不过，我可以告诉你，与共同基金相比，房地产至少还有3条优势。”

“只有3条？”他带着嘲讽的微笑说。

“第一条优势是，银行乐于借钱给你购置房地产。据我所知，我很怀疑银行是否愿意借钱给你投资共同基金或者股票。或许他们会接受用这些资产做抵押，但只是在你有自己的钱买到这些资产之后。”

他点了点头，说：“第二条呢？”

“第二条优势是，没有资本收益税。”我说，“如果你知道你在做什么。”

“你的意思是，我必须为并没有赚到的钱缴纳资本收益税，实际上我还是亏损的，但是在房地产投资中，你可以规避资本收益税？”他问。

我点了点头，说：“一直如此。通过我们常说的‘1031条款’，就可以做到。比如，我购买一幢5万美元的房子，首付为5000美元，余下

的4.5万美元从银行贷款。然后，我们将房子出租，假设每月的租金收入超过了在房子上的支出。这样，我就从这次投资中获得了现金流。”

“所以，你的钱就为你工作了，”他说。

“是的，”我说，“而且这种收入是被动收入，纳税低于工资等劳动收入，以及你的储蓄和401（k）收入。”

这位退休飞行员默默地点了点头。那晚早些时候，我们已经讨论了劳动收入、证券收入和被动收入的区别。

我继续说：“几年过后，你发现自己5万美元的租赁房产已经价值8.5万美元。你出售了房子，得到3.5万美元的收益，但如果你将这3.5万美元收益投资到更大的项目中去，就不必缴纳资本收益税。”

他再次默默地点头，说：“在这个例子中，你获得了3.5万美元的资本收益，却无需缴纳资本收益税。我在共同基金中亏损，但还要缴纳资本收益税。你得到了现金流，又用虚拟的损失和开支冲抵了收入。这样你的纳税就更少了，因为它们是被动收入，而不是劳动收入。”

“而且，不要忘记如果符合《美国残障法案》关于公共商业建筑的规定，或者如果本身是历史建筑，还可以获得课税扣除。”我补充道。

“不，不会，”他说，“我怎么会忘记课税扣除呢？每个人都知道它。那么第三条优势是什么？”

“第三条优势是，房地产投资的规模越大，银行和政府就越想借钱给你。”我说。

“那是为什么？”他问。

“当你去找银行家为一个房地产项目借钱时，例如借100万美元，银行家不是借钱给你，而是借钱给这处房地产。”

“这有什么区别？”他问。

“当一个普通人去银行申请贷款的时候，银行就会评估他的个人信用状况。当这个人想购买一处小型租赁房产，比如单身宿舍、联合式公寓或者普通住宅时，银行仍然要对他进行信用评估。只要你有稳定的工作，也有足够的收入来承担房屋的各项开支，银行通常就会借钱给你，而不是借钱给你的房产。”

“但是，对于比较大的房地产项目，当它的价格远远超过了个人的收入时，银行就会考虑房地产本身的收入和支出，”这位退休飞行员说，“这就是区别吗？”

“非常接近。”我说，“大型房地产项目的真实资产是房地产本身和它带来的收入，而不是借款人个人的收入。”

“因此，购买大型房地产项目比小型项目更容易。”他说。

“如果你知道自己在做什么，”我说，“从政府借款也是如此。如果你为了15万美元的房地产项目向政府借款，大多数情况下政府代理人没有兴趣。但是，如果你想购买的是整个贫民窟，并想把它改造成安全的经济适用房，政府往往愿意借给你数百万美元。如果你的房地产投资项目不足500万美元，就很难让政府对你的项目产生兴趣。”

“还有别的吗？”他问。

“当然还有，”我回答，“但是让我先给你讲一些房地产的基础知识。”

“比如？”他问。

“在大多数情况下，房地产不像有价证券的流动性那么好，这意味着购买和出售房地产需要花费更长的时间。房地产市场也不像证券市场那样有效，房地产需要积极管理。”我微笑着说。

“你为什么要笑呢？”这位退休飞行员问。

“因为对于专业房地产投资者来说，劣势往往就是最大的优势。”我说，“对于新手或不成熟的投资者来说，劣势常常只是劣势。”

“给我举个例子。”他说。

“很简单，”我回答，“因为房地产流动性不强，很难找到合适的买家或卖家，而专业投资者常常能花时间做成一笔交易。”

“你是说，你能与卖家进行一对一谈判？”他问。

“与买家也是一样，”我回答，“在股票市场，人们通常只是买入卖出。买家和卖家之间很少进行任何形式的一对一谈判，至少对于大多数投资者来说是如此。”

“你的意思是，股票市场上买家和卖家之间也能一对一谈判？”他问。

“是的，”我回答，“但是，那通常只发生在内部人士和专业操盘手之间。那可以合法地进行，不过普通投资者很难做到。”

“噢，”他说，“但在房地产市场任何时候都可以那样一对一谈判。”

“那就是房地产的乐趣所在，”我回答，“在房地产市场，你可以成为一个有创意的、善于谈判的高手，做成一桩好生意，买低或者卖高，让买家一次性付款或者让卖家为你支付首付款。一旦你学会了这个游戏，就会非常有趣。”

“还有什么吗？”他说。

“你可以削减支出，提升房产价值，增加一个次卧室，粉刷墙壁，卖掉周围多余土地，等等。一个富有创意的投资者，如果同时是一个优秀的谈判者，就可以在房地产市场大有作为。如果你是一个富有创意的优秀谈判者，那你就能够在房地产市场赚大钱，同时度过一段好时光。”

“我以前从来没有这样看，”他说，“我只买卖过自己住的房子。不过回过头来看，那的确很有意思，我在买卖自己房子过程中得到的回报，也比我在共同基金上的回报好得多。”

我似乎能感到他脑子里燃起的希望。他终于发现除了共同基金投资组合，还有其他多种投资选择。此时，时间已晚，我们各自回家，这个晚上很快结束了。

几周以后，他打电话告诉我他正在寻找他的第一处租赁房产，而且过去的忧愁已被快乐所取代。他说：“即便我的租金收入与支出持平，在房地产上我仍然能赚到些钱。掌握了虚拟现金流和税法，即使没有赚钱也像取得了财务成功一样。”

我所说的只有一句话：“你开始有些明白了。”

顾问们的糟糕建议

财务顾问很重要。但问题是，很多财务顾问本身并不富有，也不是成功的投资者。在一家主流媒体上，一位专业财务规划师这样评价我关于房地产投资的建议：“在房地产市场上，很多人赚了大钱，但主要是在加利福尼亚、康涅狄格这种地方。我们许多中西部的客户没有那样的经历。”

她的客户应该解雇她。她那些中西部的客户没有在房地产市场上赚钱，原因就在于聘请了像她这样的顾问。如果你真正了解房地产、税法和公司法，又有一个好的经纪人和会计师，即使房地产项目没有升值你也同样可以赚到钱，或者从租金收入中获利。她的只有加利福尼亚和康涅狄格的房产升值的说法也是错误的。如果她了解房地产市场，就应该知道在美国房地产发展最快的地方是拉斯维加斯、内华达等小城市，以及凤凰城、亚利桑那等大城市。她仅仅听说了加利福尼亚和康涅狄格的情况，因为她只知道新闻中所讲的那些东西，而大多数投资新闻是关于有价证券的。她不懂得专业房地产投资者应该懂得的知识，但她仍然提出建议，好像她很懂一样。

正如富爸爸常说的：“永远不要问一个保险推销员你是否应该购买保险。”大多数财务规划师都主要是保险推销员，而不是投资者。保险是一种重要的投资产品，但不是唯一的投资产品。

怎样寻找好的投资

对于任何投资，我常常问自己：“我如何找到一个好的房地产投资项目？”我的答案是：“你必须训练自己的大脑，看到别人看不见的东西。”

下一个问题是：“我怎样做？”

答案是：“跟任何一个购物者寻找好东西一样。”在本书的开始，我说过有些人为了省钱，开着车从一个商场赶到另一个商场，希望能买到物美价廉的东西。房地产或者其他投资也是如此，你需要成为一个专业的购物者。

100:10:3:1

我的老朋友道尔夫·德洛斯博士曾经写了富爸爸投资顾问系列中的

一本书《房地产致富：如何运用银行家的钱使自己富有》。显然，我们为这个选题费尽周折。在书中，他详细讲解了如何寻找被大多数人忽视的房地产项目。他还讨论了如何通过改造这些项目实现升值。他讲的基本的一点是，如何购买房地产。他称之为购买房地产的100:10:3:1方法。那意味着，他分析100个房地产项目，向其中10个项目给出报价，有3个卖家同意，最后成交的只有1个。也就是说，购买一个房地产项目，至少要考察100个项目。

亲吻很多青蛙

你已经知道，富爸爸喜欢用童话教育我们。他很喜欢其中一个故事：为了找到她英俊的王子，美丽的公主不得不亲吻一只青蛙。富爸爸常说：“为了确认哪一个是王子，你不得不亲吻很多青蛙。”在投资领域，以及在生活的许多方面，那都是一句真理。今天，当听说某人25岁找了一份工作，并在那里干了一辈子，我总是很吃惊。我想知道他们怎样知道好工作与坏工作的区别。当我遇见一个15岁就决定做医生的人时，我怀疑他在做决定时是否真正了解现实。在投资和其他事情中也是如此。

富爸爸说：“大多数人不愿亲吻青蛙，结果嫁给了一只青蛙。”他的意思是，在投资和有关个人未来的事情上，大多数人没有用足够的时间去尝试。大多数人不是花时间寻找好的投资，而是凭冲动和小道消息行事，或者根据亲友意见安排自己的投资。

嫁给了一只青蛙

我的一个朋友最近过来对我说：“我听了你的建议，投资了一处租赁房产。”

我好奇地问：“你买的是什么样的房子？”

“我在圣迭戈市靠近海滩的地方买了一套很好的分户公寓。”

“你看了几处房子？”我问。

“两处，”她说，“经纪人带我看了同一幢楼中的两套房子，我买下了其中一套。”

大约一年后，我问她的房产投资情况怎样。“每月损失460美元。”她回答。

“为什么这么多？”

“一个原因是业主委员会提高了物业管理费，另一个原因是我不知道每月的租金应该收多少。实际上比我预想的低多了。”她不好意思地说，“我想卖掉它，但我发现买的时候我比市场价多掏了2.5万美元。我不想每月赔钱，但卖它我又承担不起2.5万美元的损失。”

正如富爸爸所说：“那是没有亲吻足够多的青蛙的代价。如果你没有亲吻足够多的青蛙，你最终就会嫁给一只青蛙。”因为我的这位朋友没有做好她的“功课”，所以她最终嫁给了一只青蛙，价格昂贵的一只！

如何评估一个好的房地产投资项目？经验是最好的老师。下面就是我和朋友学到的10个重要教训。另外，我还会简要介绍一些其他的可能对你有用的内容。

不去购买的代价

当人们问我如何学会寻找好的房地产项目时，我简单地说：“你需要去购买。”

我赞同道尔夫·德洛斯博士的找到好投资的100:10:3:1公式。这些年，我和金考察分析了数千个房地产项目。在回答“你们怎样学到这么多房地产知识”这个问题时，我们简要地说：“我们考察了成千上万个投资项目。”我们还对其中数百个项目给出了报价，不少报价对方一笑了之。关键在于，每考察一处房产，每给出一个报价，我们关于房地产市场和人性的经验和认识就会增加一些。

当有人问：“没有钱的时候，你怎么做？”我的回答仍然是：“去购买。”在投资培训课上，我经常说：“当你去购物中心的时候，没有人问你是不是有钱。商家希望你购物闲逛。在大多数投资上也是一样。购买、询问、分析就是我怎样得到经验的主要过程。我所学到的投资经验在书本上是找不到的。就像你不能从书本上学会打高尔夫球一样，你也不能从书本上训练自己的大脑发现别人看不见的投资机会。你必须出去、购买。”

事后智慧

如果前面我的那位“嫁给了青蛙”的朋友不打算说：“房地产是一个糟糕的行业，你在那里赚不到任何钱。”那么她可能会学到一些有价值的教训。我问她学到了什么，她生气地说：“我不应该听你的话，市场已经发生了变化，现在你不可能在房地产市场赚到任何钱。”

俗话说，“事后诸葛亮”在于你必须不断回顾、总结过去。我的那位朋友没有回顾、总结。即便我在称赞她采取行动之后，她仍然认为房地产不是一个好的投资行业。这意味着她冒险进入房地产业的代价异常昂贵，因为她没有从错误中学习，而这些错误和教训本来可以使她未来更加聪明、富有。这就是带有“犯错不好”的环境的代价。如果她的环境是“我要采取行动，犯了错我会从中吸取教训”，她就会是一个富有得多的人。过分追求完美，不允许自己出现任何失误的人，事

后不能得到教训，会重蹈覆辙，他们从错误中学不到任何东西。

我的那位朋友从这次简单的投资中忽视的教训有：

1. 考察更多的房地产项目。

2. 投入时间。好交易不只一个。太多人轻率地购买，因为他们以为自己发现的交易是世界上唯一的交易。

3. 分析租赁房产市场和交易房屋市场。

4. 与不只一个房地产推销员会谈。

5. 谨慎投资分户式公寓。分户式公寓通常有一个由房主组成的业主委员会。房主和投资者的看法并不完全一致。大多数房主想让自己的房子更好一些，所以会花费过多的维修费用。尽管这对你的房子有好处，但是作为投资者，你失去了非常重要的投资支出控制。

6. 如果支出失去控制，也会影响到房产未来的销售价格。

7. 不要抱有房价上涨的希望去购买。不论经济状况好坏，房地产项目本身都应该是一个好的投资。正如富爸爸常说的：“利润产生于购买之时，而不是出售之时。”

8. 投资不要感情用事。当你购买个人消费品时，跟着感觉走没有问题。但当你为了投资而购买时，感情会让你盲目。我的那位朋友对房产靠近海滩的兴奋，超过了对投资回报的考虑。她关注的是海滩而不是财务报表。

9. 她没有做多少提升房产价值的事。你能赚大钱的一个方法就是改造、装修或者提升房产价值，这都是你在股票和共同基金上不能做的。很多时候，只要增加一个车库或者卧室，就能大大提升投资回报。

10. 她没有从这次经历中学习。尽管这是一次代价昂贵的教训，但如果她乐于保持谦逊的态度，学习并再次尝试，或许会把这次教训转化成数百万美元的收益。然而，她宁愿说：“你不可能从房地产中赚到任何钱。”

教训提升了你的眼力

通过花时间分析数千个投资项目，我的眼力慢慢得到了提升。每当我为购买某处房产给出一个报价，即使这个报价只会招来嘲笑，或者被傲慢地回绝，我也能学到一些东西；每次与银行家商讨财务问题，我都能学到一些东西；每次购买房产，我都能学到一些宝贵的新东西，即便我在这个项目上亏损。今天，所有这些教训，不论好的或者坏的都成了我致富的教育和经验，使我和金在房地产领域获取了越来越多的财富。

伟大的投资从来就由你的大脑发现，而不是别的地方。在现实世界中，没有一个“待售”的标牌会告诉你“这是一笔好交易”。你的工作是训练你的大脑去发现伟大的投资并为伟大的投资谈判。这需要不断付出和实践。

人人都能做些什么

正如我一直承诺的，我认为每个人都能做让自己致富的事情。每一个人都能购买房地产。如果你和你的搭档愿意一周去看5个、10个、20个甚至25个项目，即使你没有钱，我保证你的眼力将会提高。分析了100个项目之后，我想你会发现有一两个项目让你振奋。当你为即将致富兴奋的时候，你的大脑就转到另一个环境，然后你开始寻找新的内容，这些内容可以回答“我怎样才能赚钱致富”的问题。

人人都可以做到上述这一点，即使他们没有任何钱。这是我和金经常做的。现在，我们有了更多经验，分析房产项目的速度大大加快。不论经济环境好坏，我们总能找到好的项目。虽然我们不总是购买或给出报价，但是寻找、分析投资的过程让我们的目光更加敏锐，并让我们接触到大量的投资机会。

一盒名叫《财务知识》的磁带，对你的房地产投资生涯会有帮助。这盒磁带搜集了各种必读的财务报表，其中一个“尽职调查一览表”。它对于检验一座建筑的物理状态非常关键。财务报表和回报预期为你提供了进行分析的财务数据，尽职调查一览表指导你检验房地产的实际品质。它能为你节省并赚取大量金钱，也可以作为分析和谈判的工具使用。正如富爸爸所说的：“财务知识不仅是一堆数字，它还让你掌握一些词语，为你指出投资项目的优缺点。财务知识帮助你发现普通投资者错过的信息。”这盒磁带可以从富爸爸网站上订购。

最后一点，房地产投资或者任何投资产品，要求的都不仅是购买一次，然后指望着这次就能让你致富。在房地产投资上，我和金打算购置10个项目，那就意味着我们需要看1000个项目。在购买的10个项目中，我们希望2个是成功的投资，2个是懒汉，我们可能在它们上面赔钱，一般情况下它们要被很快出售。剩下6个项目或者进行改造提升价值，或者出售。不论房地产、股票、共同基金或者建立企业，这种比率都一样。一个专业的投资者知道这些。

别人遗漏的好项目

每个渔夫都有捉到别人的漏网之鱼的经历，每一个房地产投资者也都有发现别人遗漏的好项目的经历。通过下面两个故事，我们想鼓励大家尽早关注自己的前100个投资项目。

把问题变成机会

故事一：几年前，我和金去离家几小时车程的山区旅行。我们想休几天假，享受森林中的平和与宁静。同往常一样，我们顺便去了一个房地产销售办公室，想看看他们有没有什么待售的好项目。代理人给我们看了一些普通的标价奇高的项目，我们都否决了。然后她在售房目录中给我们找到了一座已经停售的小木屋，木屋周围有6万平方米土地，标价只有4.3万美元。我问她为什么标价这样低。

她回答：“那里用水存在问题。”

“什么用水问题？”我问。

“那里的水井总是不能提供足够的用水，总是断断续续的。这也是它多年没有售出的原因。大家都喜欢这个项目，但就是缺水。”

“带我去看看吧！”我说。

“噢，你不会喜欢它的，”她回答，“不过我可以带你去看看。”

大约半个小时后，我们站在了这片美丽的森林土地上，中间有一个可爱的旧木屋。“问题就在这里，”她带我们来到了水井旁边，“这口水井不能提供足够的用水。”

我点头说：“是的，用水问题确实很严重。”

过了一天，我带着当地一位水井专家又到了那里。专家看了看水井，对我说：“这个问题很容易解决。水井里的水量是足够的，只是不同时间水量会有变化。如果安装一个备用水箱，问题就会迎刃而解。”

“安装一个水箱要多少钱？”我问。

“安装一个11万升的水箱花费是2300美元。”他回答。

我点了点头，立即返回了那个房地产销售办公室。我开出了自己的报价：“我愿意用2.4万美元购买那个项目。”

“太低了，”她说，“即使用水存在问题。”

“这就是我的报价，”我回答，“顺便问一下，那个项目的最近一次报价是在什么时候？”

“已经很久了，”她说，“有一年多了。”

那天晚上，我接到了代理商的电话，她说：“我不敢相信，你的报价被接受了。他们居然接受了你的报价和付款方式。”

“谢谢！”那是我唯一的一句话。我真有些按捺不住内心的兴奋。房主已经有一年多没有接到报价了，甚至懒得花钱再去整修房子。他接受了我的报价，首付只有2000美元，余款一年内付清。也就是说，我用很少的首付就买下了这处房产，而且近一年内不用付款。

第二天一早，我找到水井专家，请他安装了两只11万升的水箱。这样，我们用不到5000美元就解决了水的问题。一个月后，我和金来到了我们的新木屋，有大量的新鲜水可以享用。离开的时候，我们把这个项目提价出售。我们开价6.6万美元，并且在两周后售出。问题解决了，现在那个木屋的主人是一对梦想拥有山区住宅的年轻夫妇。

环境的改变

故事二：我有一个名叫杰夫的朋友，他是一位景观设计师。他曾给我讲过一个伟大的房地产投资故事，今天我将把这个故事拿出来与大家分享。

杰夫说：“大约一年前，一位女士给我打电话说：‘我有一块40英亩的土地，想请你去看看。’她以27.5万美元的价格购买了这块土地的期权，但是土地所在的小镇反对她进行任何形式的开发。”

“那她为什么找你？”我问。

“她想请我为这块土地以及整个小镇做一个远景规划。她还聘请了一位原城市规划师加入团体。”

“后来发生了什么？”我问。

“我们做出了规划图，写了对小镇未来发展的建议，送交镇议会。但是，我们的规划和建议被拒绝了三次。”他说。

“为什么？”我问。

“镇议会很关注这个问题，让我们不断修改。”他说。

“他们不断要求你们拿回来修改？”我问。

“差不多是这样。实际上，我们也不断征求他们的意见，不断修改我们的规划，加入他们关心的内容。最后，镇议会接受了我们的规划，并将那块土地从农业用地划成商业用地。”

“他们重新划分了那块土地的用途？从农业用地变成了商业用地？这个改变使那块地产升值了多少？”我问。

“我们的规划通过后，她就以650万美元的价格将那块地产卖给了一家国家保险公司，他们想在那里建一座大饭店。”他回答。

“整个过程用了多长时间？”我问。

“总共9个月。”杰夫说，“根据协议，她给了那位原城市规划师和我每人2.5万美元劳务费。”

“那就是说她花了5万美元，赚了600多万美元，是吗？”我感到吃惊。

杰夫微笑着点头。“那块地皮已经闲置了多年，每一个看过的人都说太贵了。但是她看到了我们看不到的。她非常专业地给我们所有人展示了我们眼皮底下不曾发现的赚钱机会。”

“你對自己仅仅得到了2.5万美元感到沮丧吗？”我问。

“不。就我所做的工作来说这是一个很公平的报酬。另外，我佩服她赚了那么多钱，因为她冒了很大风险。如果我们不能让镇议会改变那块地皮的用途，她就会损失很多钱。而且，我将永远感激她开阔了我的眼界，她教我看到了以前从不曾注意的东西。她教我看到了就在我们每一个人眼前的大量机会，但我们必须花时间训练自己的大脑，让自己的眼睛去看。”

祝贺他有了新的现实，我说：“你得到了一些价值远超2.5万美元的东西，是吗？”

杰夫点头说：“这些东西更有价值。那位城市规划师对报酬有些不满意，但我不这样认为。我经常听你谈论富爸爸的环境和现实，但那些词语从来没有对我产生多大作用，但现在它们让我开始注意了。我认识到，从我的环境来看，我想的是成千上万美元。而她的环境更大，她考虑的是数百万美元，所以她更加富有。我还认识到，她从B象限和I象限出发思考问题，而我仍然从S象限出发思考问题。即使她不给我一分钱，我从这件事情上学到的东西也是无价的，因为它永远改变了我的生活。她教会我如何成为一个富有的人。”

土地用途的重新划分是一个简单的环境改变，从贫穷到富有的转变也是一个简单的环境改变。如果你们愿意，每个人都可以做到这一点。

怎样保持自己的财富

道尔夫·德洛斯博士在少年时代就对富人进行了深入地研究。17岁那年，他研究发现大多数富人或者从房地产中发财，或者购买、持有很多房地产。富爸爸也是这样。尽管他从企业和股市中赚了很多钱，但他最终还是将财富放在了房地产上。

富人这样做的原因主要有以下5点：

1. 税法鼓励富人投资房地产。

2. 房地产有更强大的杠杆。通过使用银行家的资金，富人可以变得更富。

3. 房地产收入是被动收入，在所有收入形式中税率最低。如果从出售房地产中获得资本收益，这些资本收益还可以获得税收延迟，让投资者可以运用这笔本来属于政府的资金进行再投资。

4. 房地产让投资者可以更多的控制自己的资产。

5. 如果投资者懂得如何管理资金和房地产，房地产就是放置资金的更安全的场所。

普通投资者用大量有价值证券保持自己的财富风险巨大。正如本书始终提到的，如果一个退休者的有价值证券在股市崩溃中损失惨重，会是什么结果？如果全部损失又会怎么样？答案是，除非这个人懂得在熊市条件下如何保护自己的资产。如果你只想用有价值证券守住自己的财富，那么，下一章就非常重要。

第17章

有价证券的杠杆

投资中怎样做到低风险高收益

几个月前，我的一个朋友告诉我，他在股市中损失了100多万美元，现在不得不重新回去工作。当我问他为什么会损失那么多时，他说：“我还能做什么？我完全按照顾问的‘抄底’的建议去做。结果我越抄底，越不断赔钱。现在我已经损失了100多万美元。那位财务顾问又让我耐心等待，长线投资，但我已经没有多少年可等了。”

投资并不一定要冒险。正如富爸爸所说：“尽管有风险，但投资不一定要冒险。”即使股票市场有大的变化，你也可以做到不赔钱。事实上，如果股票市场开始下跌，许多成熟的投资者仍然会赚到很多钱。富爸爸曾经教育我，不论股市涨跌，我们应该怎样投资并且赚钱，下面就是他的主要观点。

保持一个开放的环境

我们认为，有一个开放的心智和富有弹性的环境非常重要。如果你听到你的环境在说：“这不可能”“你做不到”“这不合法”“这太冒险了”或者“这太难了，我学不会”，那你就提醒自己必须开放自己的环境，这样你才能听到各种各样的内容。

有保险地投资有价证券

富爸爸问我：“你会不会驾驶一辆没有保险的汽车？”

“不会，”我回答，“那太愚蠢了。你为什么问我这个问题？”

富爸爸笑了笑，又问：“你会不会在没有保险的情况下投资？”

“不会，”我回答，“但我投资的是房地产，我一直为自己的房产投保，以免有什么闪失。事实上，银行也要求我为所有的房产投保。”

“回答得很好。”富爸爸说。

“为什么你问我这些关于保险的问题？”我再次问。

“因为，现在到了你学习怎样投资有价证券的时候了，这些有价证券包括股票、债券和共同基金。”

“难道你投资有价证券也可以有保险吗？”我问，“你是说你能为投资损失上保险，或者设法将损失减少到最小？”

富爸爸点了点头。

“这样，投资有价证券就不必有风险了，是吗？”我问。

“是的，”富爸爸说，“如果你知道自己在做什么，投资就没有一点风险。”

“但是，对于普通有价证券投资者来说，难道也没有一点风险吗？难道他们投资也可以有保险吗？”

富爸爸再次点头，看着我的眼睛说：“这就是我为什么要教你。我不想让你成为一个普通投资者。普通投资者感兴趣的是平均水平，

这就是他们平庸的原因，也就是为什么会有道琼斯工业股票平均价格指数。平均水平是为平庸的人准备的。这就是为什么有那么多人听从财务顾问的建议，并且听到顾问说‘40年来股市的平均回报率一直维持在12%’，或者‘这只共同基金过去5年的平均回报率是16%’时，就感到异常兴奋。普通投资者喜欢平均水平。”

“平均水平有什么不好？”我问。

“没有什么不好，”富爸爸说，“但如果你想致富，就必须远远超过平均水平。”

“那为什么平均水平会妨碍你致富呢？”我问。

“因为平均水平是所有收益和损失相抵后的结果，”富爸爸说，“例如，虽然过去40年股市平均是在上涨，但事实上它有升有降。”

“那又如何？”我说，“难道大多数人不知道这些吗？”

“不，大多数人都知道，”富爸爸说，“但是，为什么你要在不必损失的时候损失呢？普通投资者在股市上涨时赚钱，在股市下跌时赔钱，这就是他们普通的原因。如果你在股市上涨或下跌时都能赚钱，那你的平均收益会是多少？”

“那就太好了，”我回答。“但是，成熟的投资者是怎么做的呢？”我又问，“他们不使用平均水平？”

“不，他们也使用平均水平，但是他们使用不同的平均水平。我在这里所讲的是，普通投资者只知道在股市上涨时怎样赚钱，因此，他们很高兴听到过去股票平均价格普遍上涨之类的话。成熟投资者不会寻求平均信息，他们不会真正关心股市的平均涨跌，因为他们任何情况下都能赚钱。”

“你的意思是说他们从来不会赔钱？”我问。

“不，我没有那样说。所有投资者都有赔钱的时候。但成熟投资者却不论股市涨跌，都有能力赚钱。普通投资者只知道在股市上升时赚钱而在下跌时赔钱的策略。成熟投资者不愿意像普通投资者那样赔钱。当然他们也不总是正确，也有可能赔钱，但区别是，由于他们的训练、技巧、工具和策略，通常他们遭受的损失远远小于普通投资者，而收益却远远高过普通投资者。”

过去这些年，我吃惊地发现许多人用自己的血汗钱投资，却不愿意花时间去学习如何投资。尽管跟随富爸爸这么多年，我还是一直不明白为什么那么多人宁愿自己辛苦工作一辈子，也不愿学习让钱努力为自己工作。并且，当他们用血汗钱投资股市时，他们愿意去冒没有任何保险的风险。我想到了自己辛苦了一辈子的穷爸爸，他总是说：“投资有风险。”他从没有研究过投资，也没有学习过任何投资课程，他就这样说。而富爸爸教会了我怎样安全地投资房地产，现在他又要教我怎样安全地投资有价证券。

“那么，投资股市就不必冒风险了？”我想得到更清楚的答案。

“不，完全不是。”富爸爸说。

“仍然有数百万人在没有保护地投资，也没有多少投资教育，这使他们成为冒险的投资者。”我说。

“极其冒险，”富爸爸说，“这就是我问你是否为自己的房地产投资投险的原因。我知道你肯定这样做了，因为你的银行家要求你这样做。不过，普通投资者在股市上却没有任何保险。无数人为了自己未来的退休生活投资，却没有任何重大损失保险。那才是冒险！非常冒险！”

“那为什么财务顾问、股票经纪人和共同基金推销商不告诉他们呢？”我问。

“我不知道，”富爸爸说，“我也一直想知道。我认为这是因为大多数财务顾问、股票经纪人和共同基金推销商他们自己就不是真正的投资者，更不是成熟投资者。大多数金融服务人员只是挣薪水或佣金的推销员，他们同自己的客户一样，都只是为了一份工资而工作。”

“并且，他们还向别人，向与自己一样的普通投资者提供建议。”我说。

富爸爸点了点头，说：“无论股市涨跌，一个成熟投资者都能赚钱。普通投资者只有在股市上涨时才偶尔赚钱，在股市下跌时却要赔钱。在损失很多钱之后，普通投资者还会打电话给自己的财务顾问：‘现在我该怎么办？’”

“他们的财务顾问会怎么说？”我问。

“他们常说：‘咬牙坚持住，不出几个月股市就会反弹。’或者说：‘以低于平均价格加仓。’”

“你不会那样做吧？”我问。

“不会，”富爸爸说，“我不会那么做，但普通投资者会那样做。”

“你是在告诉我无需冒多少风险，就可以在股市赚到很多钱？”我问。

“是的。”富爸爸说，“你所要做的，就是不要成为一个普通投资者。”

词语让你致富

在《富爸爸投资指南》中，我曾写道：穷人和中产阶级主要投资共同基金，而富人主要投资对冲基金。再一次，词语显示它的力量。

对于成熟的投资者来说，“对冲”是一个非常重要的词语。并且，共同基金和对冲基金是两个不同的世界。我们大多数人都曾听过“两面下注”这句话，在这个环境中“两面下注”就是另一种保险措施。正如一个园丁竖起篱笆来保护自己的花园免受食草动物毁坏一样，一个成熟的投资者也应该运用“对冲”来保护自己的资产。

简单地说，“对冲”在这里的意思就是保护投资者免受损失。正如你不会也不应该没有买保险就开车上路，作为投资者，你也不应该没有保险或者说没有对冲就贸然投资。成熟投资者一般都认为，普通投资者是裸露投资。在这里，裸露不是指人的身体，而是指某些没有任何保护措施的资产。成熟投资者不喜欢裸露投资，因为那意味着他们将暴露在不必要的风险中。他们会对自己的投资进行投保。正如保险推销员经常问：“你投保了吗？”成熟投资者也会问自己同样的问题。大体而言，普通投资者和共同基金投资者是在裸露投资，因为他们没有预防损失的措施。

不保护自己的资产很危险

几天前，我作为主要的演讲者之一，出席了一个为投资者准备的会议。主讲人是一位著名的电视节目主持人，她在一家更大的财经电视网工作。她的讲话内容丰富，让我获益匪浅。然而，我很意外地听到，她说她只投资共同基金。

突然，现场的一位听众举起手说：“你难道不感到愧疚吗？你让你的观众损失了数十亿美元！”他的语气很愤怒，在他讲话的时候，我能感到在场的许多投资者也有同感。看来，很多投资者来参加这个会议，不是为了学习怎样投资，而是为了弄清楚自己为什么损失了那么多钱。

“我为什么应该感到愧疚？”她回答，“我的工作就是为你提供信

息，我也确实为你提供了大量信息。我没有给你投资建议，只是给了你股市信息。为什么你说我应该感到愧疚？”

“因为你是这个所谓牛市的鼓吹者，”那位愤怒的听众说，“因为你的鼓吹，我不断投资，但现在我失去了一切。”

“我没有鼓吹，”她说，“我只是把股市看好的信息告诉你，正如现在我告诉你股市低迷的信息一样。”

接下来的5分钟，房间里愤怒的火焰被点烧了。一些人同意那个愤怒的听众的看法，而另一些人则站在那个女主持人的一边。最后，大家渐渐安静下来。那位女主持人征求大家更多的问题。一个人举手问她：“为什么你不告诉听众通过期权来最小化风险？”这位听众没有愤怒。他加重疑问的语气，希望让听众知道能够利用期权来最小化风险。

“期权？”她说，“我为什么要告诉他们期权？”

“因为可以在熊市时利用对冲防止损失。”他说。

“噢，我永远不会那样做，”她回答，“期权太冒险了。还有其他问题吗？”她一边问，一边示意刚才提问的人坐下。

我简直不敢相信刚才听到的。这位女主持人是财经媒体中最受尊敬的人之一，影响着数百万人的生活，很多人向她寻求投资建议。但她现在却说：“期权是冒险。”对我来说，不保护自己的资产才是冒险。对我来说，财务无知才是冒险。掌握怎样利用期权保护自己的有价证券很简单，没有那么困难。事实上，如果你有一位能干的经纪人，这就更加简单。一个小孩都可以做到。你所要做的，就是学会一些新词语，找到一个好的经纪人，从小处开始获取一些经验。然而，我看到许多听众都在点头，同意期权投资冒风险太大。

我坐在那里，看着她的忠实追随者点头同意她那期权投资充满风

险的观点，我的思绪回到了以前富爸爸关于有价证券投资的教诲。我似乎听到他说：“几百年前，在古代日本，农民就开始用期权保护稻米的价格了。”

“几百年前？”我问，“几百年前，他们就用期权来预防损失？”

富爸爸点点头说：“是的，几百年前。在农耕时代刚刚开始的时候，一些精明的商人就已经用期权保护他们的生意免遭损失。直到今天，精明的商人仍然在这样做。”

我的思绪又回到了芝加哥，那位电视女主持人正在演讲的大厅。我想知道：“如果精明的商人已经使用期权那么多年，为什么这位非常有影响力的名人还在误导自己的观众呢？”然后，我问自己：“什么更冒险？是购买了股票或者共同基金，然后眼看着它的价值下跌40%、60%甚至90%，却不知道保护自己吗？银行家要求我为自己的房地产上保险。为什么证券行业不要求所有投资者为他们的有价证券上保险呢？这些有价证券可是数百万人年老退休后的依靠。”今天，我没有这些问题的答案。正如前面所讲的，如果你的房子烧毁了，通过保险公司理赔，你可以在不到一年内建起新居。但是，如果你在退休之后，自己的退休金随着股市暴跌丧失殆尽，你到时候能做什么呢？再次购买、持有并祈祷？盼望另一个牛市？因此，我还是想知道，为什么银行家要求投资者投资时必须有保险，而证券行业却没有同样的要求？我还是想知道，为什么专业的投资者投资时有保险，而普通投资者，那些将要依靠股市收益维持退休生活的人，却裸露着、没有任何保险地投资。

保险的词汇

如果你想年轻富有地退休，花些时间学习怎样保护自己的资产就非常重要，尤其是如果你打算持有有价证券。你可以通过学习、掌握

富爸爸所说的“成熟投资者的语言”做到。在我的投资培训班上，我称之为保险的词汇。

接触这些词语之前，我认为回顾其他一些词语十分必要。下面就是大家在接触保险词汇前需要了解的其他一些词语：

1. 投资者与商人。大多数认为自己是投资者的人实际上是商人。正如大多数人认为自己的债务是资产一样，许多自认为是投资者的人实际上是商人。再有，许多自以为是投资者的人，实际上是储蓄者。因此，大多数拥有401(k)退休金计划，或者拥有个人退休金计划(IRA)或者基奥(Keogh)计划的人，常常说：“我在为退休储蓄。”储蓄者简单地将钱放在一个账户上，不再做其他事情。而投资者会积极管理自己的投资组合或者账户。

那么，投资者和商人有什么区别呢？投资者为了持有而购买，而商人为了出售而购买。当一个人说：“我买下了这只股票或这块房地产，因为我知道它会升值。”我就知道他其实是一位商人。也就是说，他们购买只是为了交易，而不是使用。这就是我说大多数人是商人而不是投资者的原因。商人普遍希望他们购买的资产价格上升，从而转手牟利。投资者却希望能尽快收回投资，同时继续拥有资产。富爸爸说过：“投资者买牛是为了牛奶和牛犊，而商人买牛是为了屠宰卖钱。”

如果你想在投资领域获得成功，无论是有价证券、企业还是房地产，你都必须同时是投资者和商人。投资者懂得如何分析、管理投资，商人懂得买卖的时机和方式；投资者常常希望从资产中获得现金流，商人希望从低买高卖中获得资本收益。

2. 基础投资者和技术投资者。基础投资者关注公司或房地产的财务报表，通常关心收益、管理团队和企业的长远发展潜力。纯技术投资者不关心公司的基本面，甚至不关心公司是否盈利或运营良好，他

们只关心当时的市场意见。当基础投资者查看财务报表的时候，技术投资者宁愿查看反映市场意见的历史图表。在本章后面部分，大家将会看到一些图表。

技术投资者可以成为一个好的技术投资者，也会因为缺乏适当的基本面信息而赔钱。许多“当日交易商”最终赔钱甚至破产，因为他们个人的资金管理基础实在太差。基础投资者也是这样。许多基础投资者常常感到困惑，尽管自己投资了看起来很好、实力强大且盈利良好的公司，却没有赚钱或者赔钱。很多基础投资者尽管有很好的基本面信息，但也会赔钱，因为他们缺乏技术交易知识。

因此，富爸爸希望他的儿子迈克和我成为合格的成熟投资者，同时拥有良好的基础技巧和技术技巧。

3. 普通投资者和成熟投资者。普通投资者几乎不知道财务报表是什么，他们往往投资长线项目，投资共同基金，争取不将自己的投资组合搞得太糟。他们购买、持有，然后祈祷。成熟投资者有资金，同时懂得基础投资技巧和技术投资技巧。

让你在任何市场都获益的词汇

如果你想年轻富有地退休，保护或者保证你的资产不受重大损失至关重要。普通投资者投资有价证券时从来没有安全感，这就是他们感觉投资充满风险的原因，对他们来说，也确实如此。因为缺乏安全感，他们就将自己的资金委托给基金经理、股票经纪人或者财务规划师，盼望并祈祷这些人能够保护自己不成为一个股市受害者。问题在于，这些普通的共同基金经理、股票经纪人或者财务顾问既不能在市场崩溃时保护他们，也不能让他们在市场平稳运行时赚钱。

在任何市场都能赢得或保护自己资产的方法，就是学习和真正掌

握基础投资者和技术投资者的词语，在有色证券市场上更是如此。如果你愿意投入一点时间，这就很容易。正如一位银行家在给你贷款之前，会要求查阅你的财务报表，那是一个基本资料，同时会要求你有财产、契据以及房地产投资的抵押保险，那是为了避免操作上的或不可控的风险。如果你想投资有色证券，也应该这样要求自己。方法就是开始掌握保险的词语。其中包括：

1. 走势（ trends ）
2. 移动平均数（ moving average ）
3. 止损指令（ stop orders ）
4. 买方期权（ call options ）
5. 卖方期权（ put options ）
6. 双重期权（ straddles or collars ）
7. 短期证券（ shorts ）
8. 其他

普通投资者或许听说过其中一些词语，但是可能没有理解或者从来没有使用过。很多普通投资者往往简单地评价这些非常重要的词语：“那太冒险了！”说这些是冒险，可能也是在说：“我就是太懒了，不想去学习这些。”

你必须掌握的词语

如果你想在有色证券上保住自己的财富，就必须懂得如何在市场

崩溃时保护你的**有价证券**。下面就是一些你必须掌握的东西，当然，还是从词语开始的。

趋势

每一个成熟投资者都必须懂得**趋势**。所有成熟投资者都有一句口头禅：“趋势是你的朋友！”请大家记住并使用这种说法。

那么，什么是趋势呢？最好的解释方法莫过于给你讲一个故事：我的少年时代在夏威夷度过，大多数朋友都接受过冲浪训练。每年冬天，当汹涌的海浪从北方涌来时，我们都要到海水里证明自己的勇敢，并提高自己的冲浪技术。有一年，一位新同学从美国大陆来到这里。夏天海浪很小的时候，他是一个很棒的冲浪者。冬天来临时，他勇敢地冲进海水，他认为除了海浪高一些，没有其他变化。当冲上第一个大浪时，他就失去了控制并被卷入浪底。巨大的海浪使他不断旋转，我们好长一段时间都看不见他。后来，他突然从离我们还有段距离的地方冒出来，大声咳嗽并使劲游着。我们这些和他一起冲浪的人简直不敢相信自己的眼睛。不敢相信他试图逆着海浪游泳。最后我们中一个人说：“噢，不，我不敢相信他居然想逆着海浪游泳。从来没有那样强壮的人。”

当巨浪拍打海岸的时候，所有海水都必须找到自己回到大海的途径。正是这种海水回流大海的运动形成了激流。就像河水沿着河岸流向大海一样。对于我们这些在海岛长大的人来说，我们知道只要放松，让海浪把自己带到深水区就行了。一旦激流消散，我们知道只要游泳或冲浪就可以通过一条安全通道上岸。这个新来的朋友不知道激流的巨大威力，他没有顺着水流，而是试图逆流而上，结果很快精疲力竭，几乎淹死。类似的事情也发生在新投资者身上。

投资周期的波动如同海浪一样，它们也会随季节的变化而变化。

冲浪者懂得尊重季节性变化的海浪和海水威力，成熟投资者也是一样。因此，成熟投资者常说：“趋势是你的朋友！”如同经验丰富的冲浪者懂得不能逆着海浪和水流一样，成熟投资者也会顺着股市走势，看涨时改变战略，如果动荡就及早抽身、静观其变。普通投资者继续购买、持有、抄底，或者在受挫时打电话问经纪人：“已经跌到谷底了吗？”

三种基本走势

影响有价证券和所有其他投资产品的基本走势有三种：第一种是向上的走势，也常常被称为牛市；第二种是向下的走势，也被称为熊市；第三种是盘整，这时股市既不持续上扬也不持续走低。针对不同走势，成熟投资者会使用不同的策略。而普通投资者只有一种策略，他们把这一种策略应用在三种不同的走势上，这就是他们最终赔钱的原因。长线投资的思想并没有错，但只用一种策略进行长线投资是输家的投资方式。

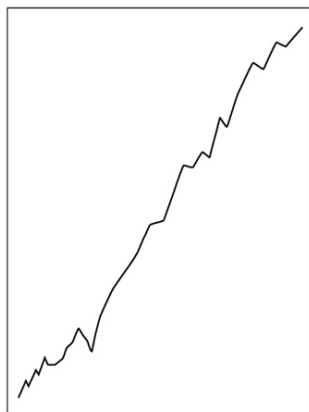
甚至动物都会意识到季节的变化。秋末冬初，第一丝寒意来临的时候，大多数动物都知道要为寒冬带来的改变做准备了。成熟投资者也是如此。只有普通投资者才会相信他们投资顾问的陈词滥调：“长线投资，购买并持有，即使市场走低。”如果动物都能聪明地感受到季节的变化，为什么人类不能呢？

移动平均数

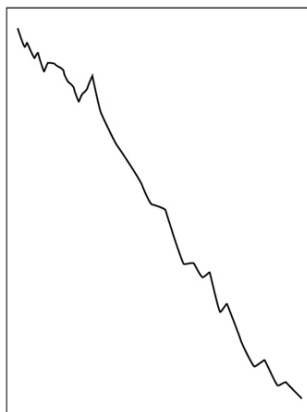
买方和卖方带动了走势。如果买方多，那么走势向上；如果卖方多，则走势向下。普通投资者很高兴听到财务顾问说：“股市已上涨四十多年。”成熟投资者不看长期平均数，而是看移动平均数。就像

冲浪者关注每天潮汐的涨落一样，成熟投资者关注每天市场资金的进入和流出。成熟投资者关注这些图表，因为这些图表可以告诉他们应该何时改变策略。

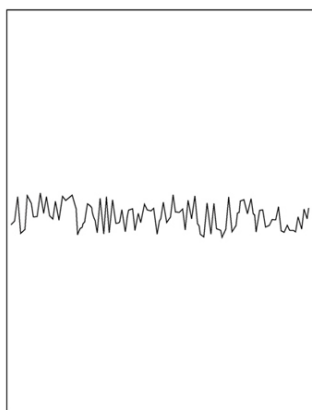
下面的图表就是移动平均线图。如前所述，基础投资者看重财务报表和管理团队，技术投资者看重图表，下面就是他们关注的图表之一。



攀升走势



下跌走势



盘整走势

你怎样知道走势是否发生变化

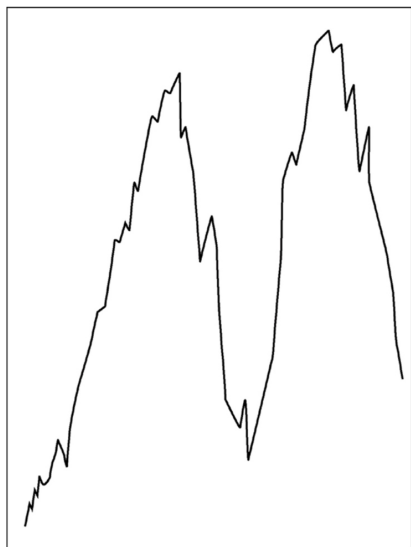
市场给了你即将发生变化的信号吗？答案是肯定的。这不是精确的科学，但也肯定不是一种猜测，而是一种直觉和窍门。

我们大多数人都知道气象学家能预测飓风。尽管天气预报不是一种非常精确的科学，不过如果有大风暴即将来临，我们会提前接到警报。一个技术投资者可以做到几乎同样的事情。这意味着当普通投资者持有某种股票并祈祷市场保持上涨的时候，成熟投资者会在风暴来临之前抛出手中股票。

技术投资者可以观察的信号很多，下面图表就是他们观察信号的一种形式。

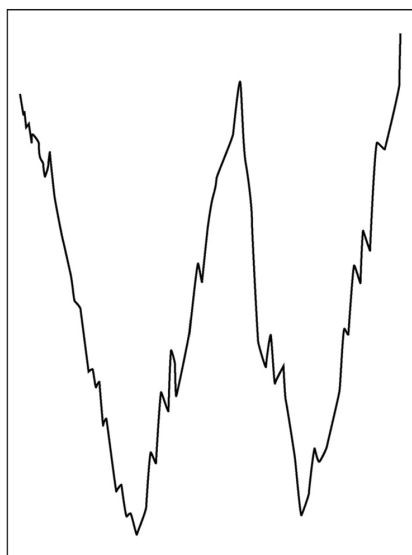
双头顶

成熟投资者称这种图表形式为双头顶。当技术投资者看到这种形式时，他们就会变得小心谨慎，并开始改变投资策略，或者完全退出市场。如果你留意，就会发现双头顶之后，股价往往马上暴跌。



双谷底

相似的模式发生在股市探底的时候。这种形式被称为双谷底。当技术投资者看到这种形式出现的时候，他们就会再次改变策略，开始买进股票，而这时普通投资者已经放弃了希望并抛售手中的股票。



技术投资者寻找的反映市场走势的信号形式还有很多种，当然这些形式也不是绝对的，或者确定的。但它们确实给了成熟投资者超越普通投资者的信号优势，普通投资者看不到这些市场信号。可以说，成熟投资者拥有的一大优势就是，他们有时间用保险来保护自己的资产价格，而普通投资者完全暴露在那里，没有保险，也没有保护措施。无数投资者将自己的财务未来置于危险境地，希望和祈祷财务顾问的建议能够保护自己免遭风暴的侵袭，而这些风暴在任何投资领域都会有规律的出现。

每次我听到所谓财务专家老套的建议“长线投资，不要恐慌，好好坚持，记住股市已平均上涨超过40年”时，就感到担心。当我听到

这些专家说这样的话时，就只有摇头叹息，并为那些听信这些专家、将自己的财务未来交给这些专家的数百万人感到悲哀。如果你知道自己在做什么，投资就无需冒险。

成熟投资者的工具

一旦市场方向发生变化，普通投资者只有两种选择：继续持有并赔钱，或者抛掉并赔钱。前几天，我听到一位备受尊敬的投资顾问说：“2002年2月，我告诉过你抛掉手中所有的股票。”这对普通投资者或许是一个很好的建议，但对于成熟投资者来说，还有其他更好的选择。

下面要讲的就是无论股市涨跌，成熟投资者都能用来保护自己资产并且赚钱的一些智力工具。这些工具帮助他们赚钱，并在股市下跌时保护他们的钱。

止损指令

成熟投资者如果怀疑自己股票的价格会下跌，尤其在市场走势向下的时候，他们就会打电话给经纪人发出止损指令。普通投资者如果遇到自己股票下跌，只能眼睁睁地看着，束手无策。他们不知道应该做什么，购买、持有并祈祷策略就变成了购买、持有并赔钱策略。

这里就是止损指令怎样操作。比如，今天你的股票价格是50美元，走势图显示股市在向下运行。你所要做的就是打电话给经纪人，给他一条止损指令，让他在股价跌到48美元时抛出。假设一直跌到30美元，因为这时将有更多的买方进入市场，那么你的止损指令生效，股票在48美元时已经售出，你的损失限制在2美元。而普通投资者要

多损失18美元，并被牢牢套住。

尽管止损指令经常被投资者当做“保险”使用，但非常成熟的投资者却不总是使用它。通常开盘时股价会有一个缺口，而成熟投资者已经知道这些信息，就会决定抛出股票或者取消交易的止损指令。下面就是在市场走低或者动荡时，止损指令没有取得成功的两个原因。

首先，因为股价下跌速度过快，投资者可能来不及使用止损指令。有时，股市快速下跌，以至于根本没有时间执行止损指令。例如，假设股票价格为50美元，因为股市下跌，投资者将止损指令定在48美元，那意味着如果价格跌到48美元，股票会被自动抛售。但如果股市下跌太快，48美元的价格就可能一闪而过或者被直接跳过。那意味着有这么多人想在48美元时抛出，而没有人愿意购进，所以止损指令被错过或者跳过。如果价格停在40美元，因为这时有一些买方进入，投资者最好的做法就是继续持有，或以40美元的价格抛出。他们的止损指令被错过了。

另外，投资者无法确定市场走势，也是止损指令未能发挥作用的一个原因。例如，假设股票价格仍然是50美元，止损指令定在48美元。正如所预料的，股票下跌到47美元，而在48美元的时候已经被抛出。但是，如果投资者发现市场忽然向上运行，自己刚刚抛出的股票涨到65美元，他们就会感到沮丧。因为自己不仅每股损失了2美元，而且损失了上涨的17美元。

突然赚了一大笔钱或者满盘皆输

我常常听到有人说：“我在股市赚了一大笔。”互联网经济泡沫时代，很多卷入这场狂热之中的人都想大捞一把，却满盘皆输。现在的新闻中，很多人都在嘲讽互联网热，他们说：“这些人怎么这么傻？”没有听过股市涨跌都能赚大钱的人真是太多了！

我的一个朋友在互联网公司首次公开发行热早期，通过购买股票挣得了财富。正如大家所说的，他赚了一大笔钱。在股市走低时他也赚了一大笔。1999年末，在股市刚刚达到顶点以前，他卖掉了手头所有的股票。然后，随着股市顶点临近，他开始有选择地卖空一些互联网公司的股票，这些股票在股市上涨时期使他赚了大钱。不久，其中三家互联网公司股价暴跌并很快破产。所以，我的朋友不仅在股市上涨时赚到了钱，甚至在股市走低时赚到了更多钱。为什么他在股市下跌时赚到了更多钱呢？因为他没有用自己的资金，也不必为卖空破产公司的股票赚到的钱纳税。

当我问他为什么时，他说：“我在股价达到顶点时卖空股票，这相当于我借了他们的钱。后来这些公司业绩下滑并最终破产。由于他们没有清盘，所以我仍要纳税，但并不欠税。我所做的只是卖掉不属于自己的或者借来的股票，现在我正在等待时机买回这些股票，并归还回去。”今天，他用卖空股票赚得的近87.5万美元投资了免税市政公债基金，获得免税利息。这些利息来自他抛售并不属于自己的股票时赚到的钱，他说：“我一直在等待机会购回这些股票，直到我获得了免税资本收益的利息。”

如果你不懂得这种交易，也不要担心，大多数人不了解。如果你想更好地理解，可以联系你的股票经纪人或者会计师，看他们能否给你更好的解释。

关键是，如果你想在股市上涨时赚一大笔钱，也需要懂得如何在股市下跌时赚一大笔。如果你做不到，通常就会成为别人赚一大笔的对象。

还有很多像止损指令这样可供学习的专业交易工具。使用这些工具投资时也不仅仅是给你的经纪人买进或卖出的指令。成熟投资者需要有比普通投资者更多的工具。如果没有做到这一点，他就会赔上一大笔，而别人可能又赚了一大笔。

因为成熟投资者拥有这种不公平的优势，所以当有人问我“你对普通投资者有何建议”时，我回答：“不要做普通投资者。”我这样说，是因为你的财务前景和财务安全实在太重要，你不能仅仅做一个普通投资者。

提醒：这不是一本有关交易技巧的书。上述止损指令的例子只是一个非常简单的解释。一个成熟投资者应该懂得使用卖空的方法和时间，因为止损指令有时起作用，有时根本不起作用。在使用这些技巧之前，请多阅读、请教、参加培训班，并在尝试使用我所介绍的或即将介绍的技巧之前获得足够的经验。

我列举上述技巧的主要原因是想让那些认为投资冒险的人知道：投资不必冒险。个人如果想运用这些技巧，仍然需要寻求进一步的知识。

买方期权

关于期权的另外一个词语就是保险。简单地说，买方期权给了期权所有人在约定的时间按照约定的价格购买股票的权利。买方期权是一种保险政策，它防止投资者错过股价突然上涨的机会。比如，市场走势和移动平均线图显示有更多的买家进入股市，因此股价上涨。投资者希望在股价上涨的情况下，能以优惠价购买股票。假设现在每股价格是50美元，投资者告诉经纪人，他想购买一个买方期权，以每股50美元的价格购买100股股票。他可能为了购买期权每股花去了1美元，总共花掉了100美元（每手期权包括100股）。他就保护了自己免受突然升值的影响。

3个星期后，投资者度假归来，发现股价上升到每股60美元。先前的买方期权技术上允许他以每股50美元的价格买进100股。如果他

那样做了，现在就可以以每股60美元的价格卖掉100股。

另外，如果股价仍然是50美元或者更低，这个期权就会终止，或者就像成熟投资者所说的那样：“期权价外状态。”

在股价上升到每股60美元的例子中，普通投资者或许会行权，用5000美元以每股50美元的价格买入100股，同时卖出100股，得到6000美元，获得了900美元收益（6000美元去掉5000美元，再去掉期权价格100美元）。另一方面，一个成熟投资者可能仅仅选择出售期权，每股获得10美元，100股获得了1000美元，整个交易获得了900美元收益（也要扣除先前购买期权所花的100美元）。

比较这两种交易，可以看到，普通投资者用5000美元赚了900美元，而成熟投资者用100美元赚了900美元。在这个简单的例子中，哪一种人用自己的钱赚到了更多的钱呢？

答案自然是买卖期权的投资者，也就是成熟投资者。普通投资者用5000美元赚了900美元，在一个月内收益率是18%。而成熟投资者用100美元赚了900美元，投资回报率为900%，所用时间不足一个月。

再次，这是一个极度简化的例子。我强烈建议你更多学习，获取更多经验，并且在这个学习过程中找一位能干的股票经纪人帮助你。

这个例子解释了富爸爸不愿持有很多股票，只是寻求控制股票的原因。期权就给了他对买卖过程的控制。这个例子也表明，如果你知道自己在做什么，就可以在有效证券领域创造杠杆，就可以运用这些杠杆以更低的风险获得更高的回报。在这个例子中，成熟投资者每股期权仅投入了1美元，而普通投资者投入了50美元。当我们回头讨论资金周转时，哪一种投资者的资金周转更快，哪一种投资者可以更快致富？

富人不喜欢占有

在上一个例子中，你可能已经注意到了一些事情。你可能已经注意到，为了拥有期权，你不必持有股票。如果真正理解了，这些经常被忽视的细节就能造成大的财务结果。

关键在于，富爸爸从来不想占有有什么，而穷爸爸想。穷爸爸常说：“这座房子是我的。”“这辆汽车是我的。”富爸爸则说：“你不要希望占有任何东西，你需要做的是控制它。”期权就是这种思维方式的另一个例子。穷爸爸一心想拥有股票，而富爸爸只想拥有买卖股票的期权。今天，在不少人为自己拥有股票而自豪时，从很多方面来看，还有更好的杠杆，就是买方期权和卖方期权。也就是说，通过期权交易而不是股票交易，你可以用极少的钱赚得大笔财富。

卖方期权

在前面的例子中，你可以看到如何利用买方期权在走势向上或牛市时赚钱。当市场走势向下时，成熟投资者将使用卖方期权，这样不仅可以赚钱，而且如果股市下跌，还可以保护自己股票的价值。

例如，股票价格是每股50美元。如果股市走低，股价跌到40美元。普通投资者每股就会损失10美元。如果他持有100股，账面损失就是1000美元。当然这只是账面损失，并不是实际损失。如果以每股40美元抛售，那么他就真正损失了1000美元。之所以使用账面损失的概念，是因为有如此多的赔钱的投资者会说：“我被套牢了。”这句话通常意味着他打算一直等待股价回升到50美元。这可能在一夜之间发生，也可能要好几年，或者永远不会发生。这就是某些人的购买、持有并赔钱的策略，他们是永远的乐观主义者，从来不愿承认自己犯了错误或有了损失。

成熟投资者的投资会大大不同。他们不愿意坐在那里为自己股票价格的下跌长吁短叹，而是给经纪人一个止损指令或者购买一个卖方期权。当然，运用止损指令与卖方期权的原因有所不同，这些原因已经超出了本书的讨论范围。在这里关键在于，万一市场方向发生变化开始向下运行，成熟投资者会及时采取行动。

成熟投资者不会祈祷股市停止下跌，他们会以每股期权1美元的价格购买一个卖方期权，获得以每股50美元卖出股票的权利。购买100股股票的卖方期权，总共花掉了100美元。如果股市持续走低，可能有更多卖家抛售自己的股票，从而使股价跌到了40美元。成熟投资者或许会庆幸，因为他先前购买的期权把自己仍然保护在每股50美元。当股票跌至50美元以下时，他们在看涨位置上继续损失，但在卖方期权的增值中又得到了补偿。而没有卖方期权的投资者在股价下跌时只有赔钱。成熟投资者或对冲投资者真正操作平稳。他们的损失已经被卖方期权的收益弥补了。

当普通投资者赔钱时，成熟投资者怎样运用卖方期权赚钱呢？成熟投资者会行权，以每股50美元的价格卖出100股股票，得到5000美元。如果他这样做了，然后就会去股市以每股40美元的价格买回100股，总共用去4000美元。结果，他仍然拥有100股股票，还有900美元收益（1000美元扣除先前购买期权的费用）。（当然，还有很多安全规则和章程需要考虑）。

没有卖方期权的普通投资者，只能拿着自己已经大大缩水的股票，无法收回任何投资。

如果这使你困惑不解，也不必担心，大多数人第一次接触这个问题都会困惑。记住本书前面提到的逆向思维非常重要。对于许多人来说，学习逆向思维就好像常年用右手吃饭，现在却要学习用左手吃饭。这可以做到，只是需要一些练习。关键要记住：运用期权保护自己的资产，并且不论股市涨跌都赚钱，不是一个复杂的过程。如果花

一点时间去理解，大多数人都能掌握。再说一次，因为这很重要：如果你有正确的建议，有能干的顾问，那么投资就不必冒险。在股市暴跌的时候，你不必为你的有价证券投资组合可能遭受损失而忧心忡忡。股市越是上涨、下跌或盘整，你就会越富有。

值得注意的是，普通投资者常常一味坐等，并听从财务顾问“长期持有、长线投资”的陈词滥调。普通投资者这样做，是因为他们只有针对一种市场走势的一种策略，而现在你知道了，市场有3种不同的走势。

成熟投资者可能不买股票

很多成熟投资者从来不买卖股票，他们进行期权交易。当我问一位从事期权交易的朋友，为什么只投资期权而不投资股票时，他说：“股票投资赚钱太慢了。用期权投资，我可以用更少的钱赚更多的钱，用的时间也更少了。希望通过投资股票赚钱就相当于坐在那里等着涂料慢慢变干。”

双重期权

双重期权是最后的保护措施。简单地说，双重期权就是在一个价格区间设置一个买方期权和一个卖方期权。比如，如果投资者的股票价格是50美元，成熟投资者就可能将买方期权定在52美元，卖方期权定在48美元。如果股价突然上涨到62美元，投资者仍然可以按照52美元的价格购买自己的股票；如果股价突然下跌到42美元，投资者还是仍然可以按照48美元的价格卖出自己的股票，以最小化损失。如果股价为42美元，那么投资者拥有的以48美元的价格卖出股票的期权，就变得非常宝贵了，甚至超过了股票本身。关键在于，双重期权常被

用来避免股市大幅震荡所引起的风险。如果你懂得如何运用，双重期权就是一种极其保险的策略。

再次提醒，这不是一本关于期权交易的书籍。为了便于大家理解期权的基本含义，上述解释大大简化了期权的操作程序。此外还有很多更复杂的策略，可以用来保护投资者的资产，并增加收益。

卖空

当我还是小孩的时候，就被告知不要碰或使用别人的东西。但在股市上不是这样。假如有人卖空股票，那就意味着他们卖掉了不属于自己的东西。如果我妈妈知道了我做这些事，一定会和我进行一次长时间的正式谈话。但再次说明，我妈妈不是一位投资者。

首先，卖空不是一种期权。当有人说“我正在卖空这只股票”时，他是在进行股票交易而不是期权交易。成熟投资者懂得卖空和期权的区别，并且知道何时可以使用、何时不能使用。当然，何时使用、何时不用也不是本书的范畴。

为什么要卖空一只股票？一般说来，如果投资者感觉一只股票价格过高，股市将走低的话，成熟投资者就可能发现卖空有利可图。卖空一只股票简单地说就是借用别人的股票在市场上卖掉，然后将钱放进自己的口袋。当股价下跌时，投资者再买回这些股票，还给原来的主人。

例如，假设某公司的股价是50美元，市场正在走低。下面就是卖空这只股票的一系列操作：

1. 投资者打电话给自己的经纪人，要求卖空某公司的100股股票。

2. 然后经纪人从其他客户账户上借来100股股票，卖掉以后得到5000美元。

3. 经纪人将这5000美元存入这位投资者的账上，但这位投资者并不拥有股票。

4. 在那位借出股票的客户账户上，有一张100股股票的借据（TOU），而不是5000美元。

5. 过了一段时间，某公司股票价格跌到40美元。

6. 投资者打电话给经纪人说：“以40美元的价格购买100股某公司股票。”

7. 经纪人随即以40美元价格买进100股股票，并将这些股票归还到借出股票的客户账上。

8. 经纪人用投资者账户上的5000美元支付购买这100股股票的费用，这5000美元来自开始以50美元的价格卖出100股股票。

9. 投资者通过卖出不属于自己的股票，得到了1000美元收益，手续费、佣金和所得税都很少。这位投资者没有用自己任何钱就赚到了钱。这就是卖空一只股票的简化过程。

几个关键问题如下：

问题一：当投资者通过经纪人以40美元价格买回100股股票，并将它们归还给原来股票持有人的时候，这位卖空投资者或许会说：“我总算平了空头。”这是一些非常重要的词语，一定要记住。

问题二：正如你可能要说的，卖空股票有巨大的风险。如果股市整体上扬，那只股票价格也上涨，这位卖空投资者就会损失很多钱。在这个例子中，如果股价上涨到60美元，那么这位投资者将会损失

1000美元。但是，正如富爸爸常说的：“有风险，并不意味着一定要冒风险。”一些成熟投资者会通过购买一个价格51美元的买方期权，进行双重期权交易。如果股市上扬，股价上涨到60美元，这位投资者就可以以每股51美元的价格买进股票，而不是以每股60美元的价格买进，再一次最小化了风险。

问题三：你可能已经注意到我对市场趋势的关注。请记住这句话：“趋势是你的朋友。”不要像我前面那位试图逆水游泳的朋友。仅仅懂得卖空、双重期权、买方期权等词语的定义远远不够，更为重要的是要理解它们相互之间的联系。换句话说，市场走低时运用卖空策略非常安全，而在市场走高或者震荡时，运用卖空策略就非常危险。

问题四：如果你不知道怎样投资才会有保险，也不必担心。如果你愿意，只需花费一点时间、进行一些实践就可以使这些词语成为你词汇的一部分。这里着重强调的是，如果你愿意像现在这样花些时间多学习，投资就不必冒险。一旦你掌握了最小化风险的方法，与普通投资者的行为就会不同，投资回报就会大大增加。

为什么不用钱就可以赚钱

人们常常问我：“不用钱就可以赚到钱吗？”如果你懂得卖空股票的操作，就会知道这个问题的答案。当一个人卖空一只股票时，就是通过卖出不属于自己的股票来赚钱。所以，确实是不用自己的钱就可以赚钱。不过，前面那个问题更准确的答案是：“这取决于谁来投资。”

富爸爸曾说：“越缺乏理财智慧，花越多的钱只会赚得越少。如果拥有理财智慧，不用钱就可以赚到很多钱。”下面的例子进一步说明了这种观点，也证明了拥有强大、富有的财务词汇的价值。

几个月前，我打电话给经纪人汤姆说：“请开出一份无担保卖方期权，共10笔。”

他问了我几个问题，然后说：“已经办好了！”他问了我期权的时限，又问了一些不在本书讨论范围内的问题。

我刚才做的是卖方期权，而不是买方期权，这是很重要的一点。因为现在股市走高，期权被用做一种保险措施，这也是大多数人购买期权的原因。当你用“开出一份期权”这几个词语时，意思是你将卖出一份卖方期权，而不是买方期权。非常富有的人卖出卖方期权，就像非常富有的人卖出股票一样，他们不购买期权或者股票。比尔·盖茨通过卖出而不是买入微软股票，成为世界首富。期权交易也是如此，只是速度更快、更容易且收益更大，当然前提还是你必须懂得如何操作。

当我告诉经纪人“请开出一份无担保的卖方期权”时，意思是：“我想卖掉我并不拥有的股票的期权。”在这里，是卖方期权，并且我希望是10笔，也就是1000股，因为1笔就是100股股票期权。

过了一会儿，汤姆打电话给我：“赚了5美元。”

“谢谢！”我说。交易很快就完成了，我不必去看股票价格或者股市，可以自由地做自己想做的事情。当汤姆告诉我赚到了5美元时，就意味着那天他给我的账户上又增加了5000美元。总之，我没有用自己的钱，也没有卖掉任何自己实质的东西，用不到5分钟就赚了5000美元。（需要澄清的是，尽管我没有用任何钱，也没有卖掉任何实质的东西，但我有其他资产在我的经纪账户上，作为交易的担保，这保证了我与经纪人的合作。）

几周后，汤姆打来电话说：“期权到期，钱已经到手了。”

“太好了，”我回答，“顺便问一句，我们什么时候去打高尔夫？”

转换

首先声明，我说出上述交易并不是自吹自擂。我写出这个真实的交易，只是为了说明词语的力量。这些词语对我来说意义非凡，它们真实地存活在我的大脑中。这些词语就是工具，是我致富的工具，让我不用钱也可以赚钱的工具。正如富爸爸常说的：“有些词语让你致富，有些词语让你贫穷。”

当我让汤姆“开出一份无担保的卖方期权”时，意思是：“卖给某人以一定价格卖给我股票的权利。”那天，这只股票价格大约为每股45美元。我的卖方期权给了购买卖方期权的人这样的保证：我会以40美元每股的价格购买他的股票。也就是说，我将保险卖给了股票的拥有者。如果股价跌至40美元，卖方期权被执行，我将以这个价格购买，从而使他避免更大的损失。

当汤姆回电话说：“赚到了5美元。”他的意思是我通过卖方期权，每股得到了5美元。在期权交易商的词语中，“开出”就是卖掉，保险行业中也使用这个词语。大家可能听过保险推销员说：“我将为你开出一份10万美元的人身意外险。”保险业使用的另外一个词语是“保证”，意思是他们以一个价格为你的某件事情保险。换句话说，开出意味着卖出保险和期权。在这里，我为原来股票持有者每股的45美元保险了5美元。我向他保证，如果股价继续下跌，我会以每股40美元的价格购买他的股票。在这里，我成了保险公司，那就是我“开出一份无担保的卖方期权”的原因。我为别人的东西保险，这也是保险公司所做的。

输家的环境

现在，我似乎可以听到你心智的环境在说：“但那太冒险了，如

果股市暴跌怎么办？如果你不得不以40美元的价格购买股票怎么办？”正如本书一直强调的，如果想学习一些东西，就必须保持一个开放的环境。也正如富爸爸曾说的：“有风险，并不意味着一定要冒风险。”

我把这一节放在本书最后，就是希望你的环境能够准备好接受这些信息。我以前从来没有讲过这些，是因为我以前从没有讲过环境的重要性。对大多数人来说，他们的环境很难接受我即将解释的这些内容。到目前为止，如果你还在坚持阅读本书，我就要说“恭喜”了。当我与一些朋友或者其他入谈到输家的环境，是一种被赔钱的恐惧所控制的环境时，由于恐惧他们发出很大的噪音，他们听不进我正在说的或者即将说的内容。他们内心对赔钱和风险的恐惧是如此强烈，总是喋喋不休地抱怨：“那太冒险了。不要再给我讲了，我做不到。”所以，感谢你能坚持阅读到现在。

在前面那次5分钟的交易中，如果原来的股票持有人给我每股5美元的保险费，我基本会同意以每股40美元的价格购买1000股股票，就有5000美元到我的账户上了。几周以后，股价涨到大约43美元，这个期权或保险策略就终止了，没有了任何意义。那5000美元就属于我了，佣金、手续费和税金也没有多少。需要强调的是，在不到5分钟之内，我没有卖什么实质性的东西，在那之后也不用做任何事情，比如坐在电脑面前紧张地看着市场涨跌变化，我就赚到了5000美元。有很多人一个月也赚不了5000美元，即使赚到了，他们的纳税额也远远高于我。一个自由职业者将为那5000美元缴纳自雇税，而我却不需要，因为那是不同类型的收入：雇员得到的是劳动收入，而我得到的是证券收入。

不用钱也可以赚钱

在进一步讲解之前，思考一下怎样赚到这5000美元非常重要，因为这些钱属于“无中生有”。当你仔细观察这个交易，将会发现我是通过卖出并不属于自己的东西赚到钱的。我还通过卖掉原来并不存在、我让它存在的这种东西赚钱。这种交易就像是“无中生有”。如果你能真正理解下面的讲解，并且身体力行，你就能开始理解心智的力量不用任何东西也能创造财富。这种能力常被称为魔力。现在，你可能进一步理解了我小时候富爸爸为什么要让我无偿工作。他想培养我思考创造财富，而不是为了钱工作。他想让我发展一种与众不同的环境，一种不依赖努力工作而致富的环境。

让输家也快乐起来

我很少对人说起这个过程。我已经厌倦了给那些有着输家环境的人讨论并解释这个过程。在我谈起上述期权交易过程的时候，常常听到以下评论：

1. 这太耗时间了，我不想花那么多时间去观察股市。
2. 这太冒险了，我承担不起那种损失。
3. 我对你所讲的内容一无所知。
4. 你不能那样做，那不合法。
5. 我的股票经纪人说没有那么简单。
6. 如果你错了怎么办？
7. 你在撒谎，你做不到。

也就是说，输家赔钱，是因为他们不能敞开自己的环境，吸纳新的东西。本书主要探讨的就是环境和个人现实。我很犹豫给人们内容，因为大多数人的环境难以接受我刚才讲述的内容。现在本书接近尾声，我想再给你一些如此多的人想要的内容。我相信你的环境可以吸收并运用这些内容，并将它们转化成实际行动。

换句话说，在过去很多场合，当我遵照很多人的要求讲出自己如何赚钱时，他们的环境却不接受我这些观点。他们的环境反对我讲的东西，并将自己封闭起来，或者与我争辩，找出事情不像我说的那样的种种理由。既然我已经花了时间解释环境，那就再给你最后的内容，为什么开出一份无担保的卖方期权是低风险、高收益的投资，即便事情不按你想象的那样进行。

股价降到了35美元

首先，我并不真的关心必须用4万美元来平仓。我不关心将会犯错的原因有3个，它们是：

1. 我有足够资金应付万一遇到的不得不购买股票的情况。
2. 历史证明，85%的期权没有执行就终止了。85%的获利概率远远高于股市或拉斯维加斯赌场的概率。
3. 我希望拥有股票，但仅仅是在折价最低时购买它。

因此，问题在于，股价能够跌至40美元，而我不得不按照40美元的价格购买吗？答案是肯定的。那是我卖出无担保卖方期权的协议。区别在于，一个具有赢家环境的人即便在赔钱的时候也会坚信自己能赢，因此他们不怕赔钱。输家则只会想着赔钱的事情，因此很少赚

钱。

假如股价跌至35美元。一个具有输家环境的人只会看到损失，而不是赚钱的希望。他们会说：“我刚刚赔了4万美元，因为我不得不在每股40美元时买进1000股股票。”他们会感到风险太大，再也不敢进行交易了。他们环境就会紧紧封闭起来，喋喋不休地抱怨期权交易风险太大。由于他们的感情已经控制了他们的思想，他们不能进一步思考。他们只会看到损失4万美元的风险，而不是5分钟内赚5000美元的机会。总之，如果股价跌到35美元，他们会看到额外的5000美元损失。他们的输家环境会完全地控制他们。

在本书开头，我花了很多笔墨解释心智的杠杆，是因为有很多这样的交易实例。当我告诉大家我的所为，无论是建立企业、投资房地产或者投资有价证券，都是个人环境决定了内容的有效性。输家总是认为我所做的风险太大，即使那没有风险。穷人总是认为，自己没有钱做我做过的事情。一个工作努力的人，常常会说：“我没有时间去做你做的那些事情，因为我太忙了。”对于我所做的事情毫无兴趣的人则会说：“那听起来太复杂了，我难以理解。而且，我对金钱没有兴趣。”

大多数人永远不会年轻富有地退休，因为他们没有足以让这些想法变为现实的环境。因此，在本书开始，我用了很多篇幅讨论心智的杠杆、计划的杠杆。环境比内容更重要。如果你有合适的环境，我本人为了年轻富有地退休所做的以及将要做的，对你来说就非常简单。我做的并不难，也不复杂。正如我前面所说的，我在不到5分钟内就赚了5000美元。对许多人来说，这种可能超出了他们的环境，也超出了他们的现实。很多人愿意工作30天只赚5000美元，因为他们的现实告诉他们，30天赚5000美元是现实的、有可能的。但是，5分钟赚5000美元不在他们的环境之内，所以他们会说：“他在撒谎，那太冒险了，我做不到。”也就是说，他们的环境反对这种可能。他们的环境只能产生适合他们环境的想法。因此，如此多的人终生努力工作，

却不努力拓展自己的环境。他们为了钱卖力地工作，却不去拓展自己的财务环境，增加自己大脑中的财务内容。

赢家的环境

一个具有赢家环境的人可能会问：“如果我赔了，怎样才能赚回来？”“如果股价跌至40美元会发生什么？我怎样才能赢？”这就是赢家的环境。即便遭受损失，他们也知道自己能赢。最重要的是，他们能保持开放的心智，即便听到的超出了自己的环境。也就是说，赢家能保持开放的心智，即便听到的令自己害怕或完全陌生。正如富爸爸所说：“输家的心智比赢家的心智关闭得更快。”

在本书的前面部分，我讲述了退出战略的重要性。一个赢家总是在追求获胜退出战略，即便他们正在赔钱。让我们以上述无担保的卖方期权为例。在交易之前，我已经有了一个让自己成功的退出战略，即便事情并不像我想象的那样进行。再一次，环境重于内容。无论股票、房地产还是企业，总是成功的环境让赢家成功，不论他们是否正在赔钱。在上述例子中，有一个成功的退出战略的环境就是赢家环境的一部分。输家仅仅看到风险或损失，从来看不到成功的可能。输家只有在有人保证事情会顺利进行的情况下，才愿意冒险。因此，有如此多的人想得到有保证的钱和利润，他们喜欢有保证，而不是有可能。赢家即使遭受挫折也坚信自己会赢，并努力寻找成功的机会。这并非简单的乐观主义。富爸爸说：“很多人都有乐观的想法，但这些想法是在输家的环境之中。拥有一个赢家的环境，意味着即便输了，你也知道自己一定会成功！”

输了之后怎样去赢

打电话给汤姆的那天，我已经完成了自己的工作，只花了不到1分钟。在发出指令之前，以下是我已经知道的事情：

1. 股市整体走低。
2. 近来这只股票的价格已跌得非常厉害，跌了大约20美元，跌到了45美元。持有这只股票的投资者肯定非常紧张。
3. 我知道那家公司是一家好公司，有很好的利润和分红。公司的管理状况良好，无论经济形势好坏，都经营得不错。
4. 公司有广泛的追随者，这意味着有很多投资者对这家公司感兴趣。
5. 如果价格合适，我希望能拥有并持有这家公司的股票。
6. 如果不得不购买这些股票，那我还有10万美元在一个计息账户。汤姆所做的就是交易这些资金，他也有权这么做。

如果股价跌至35美元，我会狂喜不已，即便我不得不用4万美元履行卖方期权协议。为什么？答案仍然是我的退出战略。

假设我不得不为1000股支付4万美元，那么，我为这些股票支付的真实价格是多少呢？

答案是3.5万美元，因为我已经从期权交易中获得了5000美元。所以，即使股价跌到卖方期权价格40美元之下，我仍然只需支付35美元。对这只股票来说这是一个好价格，我会拥有这只股票。

接下来就是立即以每股5美元的价格出售10笔（1000股）有担保的买方期权。称之为“有担保的”，是因为这次我真正拥有了股票。在“卖方期权”前面我使用了“无担保的”，因为我当时并不拥有股票。

再次，大多数人会简单地得出结论：“出售自己并不拥有的东西，太冒险了。”如果你没有正确的环境和内容，的确是这样。

为什么要出售有担保的买方期权？答案在前面曾经讨论的资金周转概念上。通过出售有担保的买方期权，如果股价暴涨，我同意以40美元每股的价格出售自己的股票。担心错过股价上涨的人会买下这个期权。如果股价上扬到50美元，我就不得不以4万美元的总价卖掉手中的1000股。这样，我就收回了自己的投入，还有出售期权的收益。所以，即便我开始赔了，但最后我还是赚了。

如果股价没有上涨，我仍然赚到了钱，这就是卖出买方期权时的5000美元，尽管股价没有发挥作用。普通投资者可能继续在赔钱的位置上，听着财务顾问的建议：“长线投资，保持耐心，股市已平均上涨超过40年，所以再坚持一下！”这就是大多数普通投资者和很多投资顾问所做的购买、持有并祈祷好运。

通过出售有担保的买方期权，我可以得到另外一笔5000美元。如果股价跌到30美元，我可能更高兴，因为无论如何我希望拥有这只股票。由于出售卖方期权和买方期权，最终我不是用4万美元买入想要的股票，而是实际上只用了3万美元，即便在这个例子中市值为3.5万美元。

就好像学着用另一只手吃饭

再次，如果你没有完全理解这些，不要担心。只要花一点时间学习，这个理论就很简单，不难弄懂。就像你习惯用右手吃东西，而现在要学习用左手吃东西一样。一旦你学起来这就很容易。当然有时候学习用另一种方式来思考和做事，也会有些困难。

大家应该怎样做

对我来说，通过购买期权保护自己资产很有意义、通过卖方期权得到现金流也很有趣。我从来不为钱担心，因为我知道自己能够在几分钟内就赚到大多数人几个月才能赚到的钱，纳税还更少。

每个人都能像我这样做吗？绝对可以！但只有在他们乐于花时间拓展自己的环境，并提升自己的财务环境的情况下。

那么，大家应该怎么做呢？下面就是一些建议：

1. 从图书馆借一本关于期权交易的书籍。首先学习词语的定义，然后寻求更多的理解并掌握。

2. 从当地书店或网上买一本书。建议在购买之前浏览一下全书，因为你需从一本简单的书开始。

3. 参加一个期权交易培训班。这很容易找到。

4. 找一个股票经纪人，他会指导你股票期权交易的操作程序。

5. 玩“现金流101”游戏至少12次，这样你将学习到基础投资的理念。当你掌握了“现金流101”游戏后，可以继续玩“现金流202”游戏，这个游戏将教你如何运用买方期权、卖方期权、卖空和双重期权。最重要的是，“现金流202”游戏将教你在变化多端的股市中运用发散思维进行思考。我相信“现金流202”游戏最为突出的地方是，它是一种自然的、精神的和情感的学习方法，是一个多维的课题。也就是说，这个游戏将教你从不同的角度思考。大多数投资者赔钱，是因为他们在家庭、学校和工作场所接受的训练都只是从一个角度去思考。一个成熟投资者需要思考如何在股市上扬、下跌和震荡时都能赚钱。“现金流202”游戏将教你这样思考问题，并用游戏中的金钱代替真实的金

钱帮助你学习，这非常有趣。

投资是冒险吗

投资是冒险吗？我的回答很简单：绝对不是。在我看来，无知才是冒险。如果你想年轻富有地退休，学习如何保护自己的资产免受损失十分重要。不愿学习、宁愿说投资是冒险的普通投资者，才处于最大的危险中。正如我说过的：“历史上从来没有这么多人，将自己的财务未来和财务安全赌在股市的涨跌上。”这才是冒险，因为他们知道投资有风险，却没有为减少风险做什么。也正如富爸爸说过的：“I 象限代表的是投资人，而不是无知（ignorance）。”他还说过：“投资本身不是冒险。但财务上无知和听命于无知的财务顾问就非常危险。不仅危险，而且代价巨大。不仅在金钱上代价巨大，更重要的是时间上代价巨大。数百万人为了了一份安稳的工作劳碌终生，而不是寻求财务自由，就是因为他们财务上的无知。因为财务上的无知，很多人一辈子守着很少的薪水，而不是去寻求可以赚到的大量金钱；因为财务上的无知，很多人将钱放进退休金账户，然后开始担心需要的时候是否还在那里；因为财务上的无知，数百万人花大量时间去工作，使富人更富，而不是花时间来使自己的生活富有。不，我不认为投资是冒险。但我认为财务无知是代价巨大的冒险。”

以上内容仅仅是出于教育目的，而且是基于各种报告、交流以及一些可以信赖的材料。不过，上述内容并没有被查证，我们也无法确认每一个陈述的准确性。期权交易承担了一些附加的风险，进行任何形式的期权交易之前，投资者应寻求注册期权经纪人的指导和建议。

第18章

企业的杠杆

世界上最富有的游戏

世界上最富有的白手起家的人是来自B象限的企业主。他们拥有的财富远远超过了电影明星、体育明星以及高收入的专家。从越南回来之后，我决定不再走穷爸爸的老路，于是富爸爸建议我开始学习建立自己的企业。他说：“世界上最富有的人来自B象限的原因就是——这是一个最难成功的象限。但是，如果你取得了成功，财富之门将为你打开，财富将滚滚而来。如果你能建立一个B象限的企业，你将会玩世界上最富有的游戏。”

回顾近代历史，你就会发现B象限汇集了世界上最著名的人物，如比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、托马斯·爱迪生、亨利·福特、特德·特纳和约翰·洛克菲勒等。当然还有一大批不很著名的人士。因为他们建立了巨大的资产，所以他们都成为了财务上的巨人。他们运用了世界上最强大的杠杆，通过创立企业为数百万人服务。

有人说世界上最好的投资就是建立自己的企业，我赞同这个观点。如果你知道自己在做什么，你的投资回报将与普通投资的计算方法截然不同。将几百美元转变成数十亿美元是完全可能的。它不仅可以使你自己致富，而且能使你的朋友、家人、商业伙伴、雇员和投资者致富，富有的程度甚至会超过他们最大胆的想象。这就是建立自己的企业被认为是世界上最富有的游戏的原因。

年轻的时候，富爸爸就一直提醒我，有3种基本的资产类型，它们是：

1. 房地产
2. 有价证券
3. 企业

当我从事有价证券和房地产投资时，富爸爸就鼓励我建立自己的企业资产，他说：“从最困难处起步，剩下的就会很简单。”今天，我完全同意他的观点。

退出战略

在本书前面，我谈到过退出战略的重要性。这些退出战略的标准分别是：

穷人	年收入2.5万美元或者更少
中产阶级	年收入2.5万美元到10万美元之间
小康	年收入10万美元到100万美元之间
富有	年收入100万美元或更多
超级富有	月收入100万美元或更多

在本书即将完成之际，我请大家开始注意个人的退出战略。在你做出选择的时候，请注意你的观念或者环境。你的内心是不是在说“我做不到”“这太困难了”“我不够聪明”或者其他诸如此类的特定环境下的个人现实。

当我和富爸爸一起制定我的个人退出战略时，由于我的环境有

限，我不得不经历一些怀疑和限制。经过几个月的讨论，我明白了自己最好的机会是在B象限。在我看来，在选择你的退出战略之前，应该评估你个人的优势和劣势，并确定哪个象限最有利于你年轻富有地退休。

最近，我的投资培训班上有位学员说：“欧普拉·温弗瑞通过S象限成为了娱乐界最富有的女人。”

我问他为什么会这样认为，他回答：“因为她是一个自由职业者，如果她停止工作，她的收入也会停止。”

“你怎么知道的？”我问。接着我问他什么是HARPO产品，他说不知道。

我说：“HARPO就是欧普拉（Oprah）的名字倒过来拼写，是欧普拉的公司，是她的B象限的企业。这家企业由别人投资经营。她或许是S象限的一位明星，但她的个人环境属于B象限。”

需要强调的是，你个人所属的象限与你的职业并没有多少联系。迈克尔·乔丹曾经是芝加哥公牛队的一名球员，但他同时拥有自己的B象限企业。一位医生可能属于E、S、B、I这4个象限，这取决于他的个人环境。甚至一个看门人也可能属于所有4个象限。我讲这些，是因为有太多的人固守唯一一种环境，而不是学习拥有多种环境。这些人在个人环境周围筑起了厚实、坚固的围墙，常常工作最为辛苦、时间最长，得到的却最少。在当今信息时代，拥有不止一种环境和象限显得尤为必要。如果你能做到这一点，你就会发现获得更高水平退出战略的可能将变得更加容易、更加现实。

也就是说，我和金能够达到或者超过超级富有的退出战略水平标准，是因为我们主要从B象限出发思考问题。我们不是为了数千或数百万美元而工作，我们的退出战略是为了拥有数千万美元甚至更多的资产而工作。

富爸爸投资指南

在《富爸爸投资指南》中，我曾写到自己打算学习成为一名企业家。在我所有的书中，我都提到过自己多次失败的经历，这些经历让我更加坚强。在我看来，不论处于哪个象限，是环境决定了你的成功。我在这里提到《富爸爸投资指南》，是因为那本书的后半部分主要讨论建立一家企业，而企业是所有资产中最大、最富有的一种。如果你想建立一家B象限的企业，或许你应该阅读或重新阅读那本书，因为本章将不再讨论如何建立自己企业的问题。

同时，我极力支持网络营销的一个重要原因是，非常富有的人经常使用“网络”一词。最近，我写了一本关于网络营销业的书，名叫《乐于助人者财务学校》。那本简明的小册子主要是为渴望从E象限和S象限切换到B象限的人准备的。那本书和配套磁带对那些准备花时间将自己的环境从E象限和S象限转变到B象限的人会有帮助。书中将介绍为什么约翰·洛克菲勒、比尔·盖茨等人要建立的网路。图书和磁带的开头引用了富爸爸的话：“世界上最富有的人寻求和建立自己的网路，另外绝大多数人只寻求一份工作。”

如果你想学习这本书或磁带，可以到我们的富爸爸网站订购。

去年，一位朋友过来对我说：“1999年，我从自己的共同基金中得到了35%的收益。”我表示了衷心“祝贺”。当他问我的投资收益时，我说：“我真的不清楚。”我并非真的不清楚，而是不知道应该怎样告诉他我的收益不能用普通人的标准来衡量。朋友的共同基金为他带来了35%的收益，这很好，但是，我在没有任何原始资金投入的情况下获得了数百万美元。也许你还记得前面讨论过的资金周转的问题。我很难回答朋友的问题，因为我的资金在继续滚动，我的投资收益率从技术上讲甚至是无限的。因此，我并没有说自己的投资收益，只是祝贺他在1999年的不俗业绩。

再次声明，我刚才所讲的并不是自吹自擂。我想指出的是环境的区别。我的那位朋友为自己35%的收益率欣喜不已，但创办企业的人却不会这样。在我看来，这就是不同环境的力量。来自E和S象限的人通常对可能的财务状况有不同理解，他们乐意永远努力工作，从来不会真正考虑是否还有另外的方法可以实现自己的目标。因此，我向大家推荐网络营销以及网络营销培训项目，主要是想给大家一个开放自己环境的机会，去接受其他观点。

顺便说一句，在2000年3月以后，我的那位朋友的35%的收益就变成负收益了。现在，他常常迁怒于美联储主席艾伦·格林斯潘，并且整日祈祷股市回升。如果股市不能回升，他或许不得不重新工作了。

为什么没有多少人建立B象限企业

问题是，如果建立B象限企业有这么多好处，那么为什么没有多少人这样做呢？从富爸爸以下教诲中可以找到一些答案。

当我决定开始创建自己的第一家B象限企业时，曾问富爸爸：“如果建立企业是世界上最富有的游戏，那为什么没有多少人玩这个游戏呢？是因为他们缺乏资金、技术或者天赋吗？”

富爸爸的回答一针见血，他说：“创办企业最困难的事情是与人合作。”

“与人合作？”我说，“与人合作是创办企业最困难的事情吗？”

富爸爸点点头，他说：“大多数人未能建立自己的企业，仅仅因为他们缺乏人际技巧。人们一直在一起工作，但仅在一起工作并不意味着他们可以共同建立一家企业，即使可以共同建立一家企业也并不意味着那家企业可以发展成一家巨型企业。”

“那么，如果我学会了与人合作，我是否可以玩世界上最富有的游戏呢？如果我学会了与人合作，是否可以致富呢？”我问。

富爸爸点了点头。

与不同的人合作，就可能超乎想象的富有

多年来，富爸爸花了不少时间教育儿子迈克和我怎样与不同类型的人合作、相处。如果你读过“富爸爸”系列第四本《富爸爸发现你孩子的财富基因》，或许你会记得，他常常让我和迈克旁听他对别人的面试。学习如何招聘、解雇员工是一个很有意思的学习过程，尤其当富爸爸招聘解雇的那些人同我父母年龄相仿的时候。对他来说，教导迈克和我如何应对不同类型的人是他教给我们的核心课程之一，他说：“如果能与不同类型的人合作，你将来就可能超乎想象的富有。”



如果你读过《富爸爸财务自由之路》，或许会记得富爸爸认为上面这幅简单的现金流象限图有多重要。

富爸爸创造这幅图来说明他的观点，企业是由四类不同类型人组成的，E象限代表雇员，S象限代表商人或者自由职业者，B象限代表企业所有者，I象限代表投资者。

这幅图主要是为了说明，来自不同象限的人有着根本性区别。他说：“如果想在B象限取得成功，你需要学会如何与来自所有4个象限的人沟通、合作。只有在B象限才绝对需要这种能力。”也就是说，很多企业失败的一个原因就是企业主常常不能与不同类型的人合作与相处。

20世纪80年代期间，我回到家乡夏威夷。富爸爸请我列席他担任执行董事的一个董事会会议。那家公司已经陷入困境，富爸爸想让我从这场不幸的经历中学习。那是家新创办不久的小公司，主要业务是在加拿大开采石油。富爸爸没有参与这家公司的创办，只是由于现在公司遇到了很大困难，他才被邀请加入董事会，看看能否挽救公司。

公司陷入困境，是由首席财务官的一个错误决策引起的。这个决策让公司债台高筑，濒临破产。会议开始后，富爸爸问其他董事：“为什么首席财务官未经董事会同意，就被允许做出这么重大的财务决策？”

另一位董事会成员回答：“因为他曾经是一家大型石油公司的高级副总裁。”

富爸爸提高了声调，说：“这与他曾是一家大型石油公司的高级副总裁有什么关系？”

“我们认为他知道的比我们多，所以我们让他自主行事。”另一位董事会成员说。

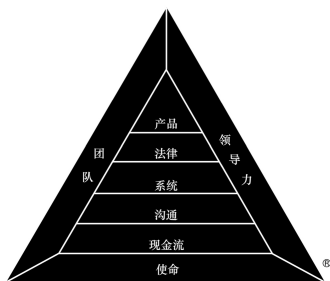
富爸爸用手指轻轻敲着桌子，接着说：“或许他曾经是一位高级副总裁，但他在30年的时间里仍然只是一个雇员，他是一家大型公司的雇员。他根本不懂得如何管理一家刚刚起步、资金有限的小公司。我建议你们撤换他，最好请一位拥有过自己的公司、全面负责过财务运作的人，即便那不是石油公司。不论在什么行业，雇员与企业主之间都有着很大区别。大公司和小公司的管理也有很大不同，在大公司

像这种程度的错误不会对公司造成多大伤害，但在小公司，这样的错误足以让公司倒闭。”

这家公司最终还是破产了。一年之后，我向富爸爸请教这家公司破产的原因，他说：“在当时董事会的领导下，公司管理非常混乱。尽管也高薪聘请了一些能干的人，但这些人从没有形成一支强有力的团队。成功的企业家会组织起伟大的团队，那就是他们敢于同拥有雄厚资金和大量人才的大公司竞争的法宝。”

不同的技能

在《富爸爸投资指南》中，我提到过富爸爸的“B-I三角形”，见下图：



“B-I三角形”对于那些想创办自己的B象限企业或者已经拥有一家企业的人来说，非常重要。对于那些拥有价值百万美元的创意并计划将之转化成一家企业的人来说也同样重要。也就是说，很多人在创办B象限企业的开始阶段会有一段困难时期，是因为创办一家真正的企业需要更多的技巧和才能。

我们的学校教育系统培养了大批拥有专业技巧的人。为了建立一家强大的公司，真正的企业家需要将这些人的团结起来，组成一个团队。

存在的大问题

如果你的企业仅仅是拥有上述4个象限的人，拥有“B-I三角形”中的各种技巧，你的企业就还会存在大问题。这个问题就是要找到一个领导者，一位能将这些有着不同技能、不同核心价值的人组成一个团队的企业家。因此，富爸爸说：“创办企业最困难的事莫过于与人合作。”他还说：“如果不存在人的问题，企业就很容易运作。”

也就是说，一个企业家必须首先是一个伟大的领导者，我们所有人都可以通过实践提高自己的领导技巧。

什么是真正的企业家

富爸爸一直教育他的儿子迈克和我要成为企业家。当我问他什么是企业家时，他说：“一个企业家能发现一个机遇，组织一个团队，建立一家企业，从机遇中获取财富。”

我接着问他：“如果我发现了一个机遇，也可以靠我自己利用这个机遇呢？”

“好问题，”富爸爸说，“如果你发现一个机遇，并且能靠自己利用这个机遇，这时你就是一个小企业主或者一个自由职业者了。”接着，富爸爸又解释了技术工人与企业家的区别，他说：“一个技术工人或者技师能主要靠自己生产一种产品或提供一种服务。例如，一位艺术家能自己画一幅画，一位牙医亲自治疗你的牙齿。一位企业家不能只靠自己做他需要做的事情，他必须能将经过各种训练、有各种技能的聪明人组织起来，让他们为达到一个共同的目标而工作。也就是说，一个企业家组建团队生产产品或者提供服务，而这些产品或者服务不是单个人可以完成的。大多数人没有多大发展，就是因为他们解

决的问题只靠他们自己就能解决。”

“所以，一个企业家做需要一个团队才能完成的工作，”我说，“除非团队能够完成需要一个团队才能完成的任务，否则B象限的人将不能得到薪水。大多数雇员和自由职业者可以通过个人劳动获取报酬。如果企业家领导的团队很成功，他才能得到报酬。”

富爸爸点点头，进一步解释说：“就像一个建筑商建造一座房子，需要用手工艺人，如管道工、电工和木匠，和专业人士如建筑设计师和会计师一样。一个企业家也需要带领不同的技术工人和专业人士来帮助自己建立企业。”

“那么在你看来，一个企业家其实是一个团队的领导者，尽管他自己可能并不在团队中做什么具体工作。是吗？”我问。

“无需亲自作为团队的一员参加具体工作，你能够将由这些聪明能干的人组成的团队领导得越好，你就越能成为更好、更大的企业家。”富爸爸说，“我拥有好几家公司，但我不参与公司内部的任何工作。这就是我无需工作，却可以赚更多钱、做更多事的方法。因此，对于一个真正的企业家来说，领导能力是一项基本的技能。”

“领导能力可以学习吗？”我问。

“可以，”富爸爸说，“我注意到，我们每个人其实都有一些领导技能。大多数人存在的问题是，他们只致力于发展自己的职业或者专业技能，这就是有更多人处于E象限和S象限的原因。B象限最需要领导才能，但只有极少数人致力于发展自己的领导能力。所以，是的，领导能力可以学习。”多年后富爸爸还说：“当其他人寻求工作安全时，领导者面对挑战。”

从越南战场学到的领导能力

你们中一些人可能已经知道，我赴越南参战的主要原因有两个：一个是富爸爸、穷爸爸都认为保卫自己的国家或者为自己的国家战斗是儿子应尽的义务；另一个原因是去学习领导技能。富爸爸说：“在面临紧张的压力和生命危险的情况下，让士兵战胜恐惧、勇敢无畏是对一个人领导技能的检验。”在越南期间，我看到很多人恐惧不堪，也看到了很多令人难忘的英雄壮举。我们的一位指挥官说：“每一位士兵的内心都是英雄，领导者的工作就是激发出生活在我们内心的英雄。”今天，我在自己的企业中应用了很多学自越南战场的领导技能。在战斗中，我们不会命令士兵并要求他们盲目服从。在战斗中，我们学会让士兵成为英雄，这种技能在企业中同样适用。

发展你自己的领导技能

大家不必通过上战场来发展自己的领导技能。你所要做的就是主动迎接别人逃避的。大多数人可能都听说过这句话：“从来没有人自愿做任何事情。”在我看来，那是准备在生活中落伍的人的信条。富爸爸常说：“领导者主动迎接别人害怕的挑战。”他还说：“领导者能力的大小由他们承担任务的大小来衡量。”德怀特·艾森豪威尔声名显赫，因为他在第二次世界大战中指挥了诺曼底登陆和欧洲战场；约翰·肯尼迪领导了将人类送上月球的任务。领导者寻求别人逃避的挑战。很多人从不发展自己的领导技能，仅仅因为他们养成了一有挑战就退缩的习惯，养成了从来不主动做任何事情的习惯。

每个企业、教堂、慈善组织和社区都需要更多的领导者。每个组织都为你提供了开始前进、承担责任的机会，每个机会又都为你提供了学习宝贵的领导技能的机遇，这些领导技能是进入企业家世界所必需的。

很多人没有资格参与这个最富有的游戏，建立企业的游戏，因为

他们未能获得领导技能。

如果你开始行动负责教堂的百乐餐，你就在开始获得更多的领导技能。即便没有人自愿同你一起工作，你也会学到一些非常重要的东西。你将学会怎样发现存在于我们每一个人内心中的英雄并与之对话。如果你学会了做这些事情，那么接着承担的领导任务将会变得更加容易，更加成功，你也将学到更多领导能力。如果你不发展自己的领导技能，那么你建立企业、参与世界上最富有游戏的机会就永远不会发展。我遇到过很多拥有伟大企业设想的聪明人，但他们就是缺乏领导技能，缺乏建立企业团队并用这个团队把设想转化成数百万甚至数十亿美元所需要的领导技能。在世界上最富有的游戏中，领导能力是关键，因为它可以将领导者个人转化成一个团队。

建议阅读的图书

我读过一些书，它们有助于个人企业家素质的提升。这些书主要有：

1. 迪·科米萨的《修士与人生难题》（哈佛商学院出版社）。这本书是我的朋友、我的股票经纪人汤姆送给我的。汤姆是一位优秀的期权交易商，但是他更善于发现一些新创办的小公司，对它们投资并看着它们发展得越来越大。他给我这本书的时候，我正打算卖掉我的一家公司并转移投资方向。读完这本书后，我改变了想法，留下了自己的公司，并开始改造公司。这是一本讲述人生中一个重大难题的伟大的书。

2. 马库斯·白金汉和柯特·科夫曼合著的《首先，打破一切常规》（西蒙—舒斯特出版公司）。对于任何管理人员或者领导者来说，这都是一本非常优秀的书。该书是基于盖洛普公司对400家公司的8万名管理人员的深度访谈。

在工业时代，管理人员像在牧羊；今天，在信息时代，管理人员像在养猫。这意味着今天的每个员工都需要被看做是一个独立的个体，而不是群体的一部分。如何应对类型和目标不同的人，将他们组成一个团队，该书就此提出了深刻的见解。

3. 达里尔·特拉维斯的《情感品牌》（普里马出版社）。品牌价值是什么？最近我看到，可口可乐的车间、设备和其他资产价值大约为80亿美元，但可口可乐的品牌价值是800亿美元。

投入时间建立企业的一个不为人注意的收益就是建立品牌的收益。在全球竞争加剧的当今世界，你在建立企业时建立的品牌越好，你得到的财富就会越多。

IBM的影响力超过了某公司，或许这家公司的电脑比IBM的电脑好，但是IBM有更好的品牌。我们也意识到富爸爸的品牌价值远远超过了图书、游戏和其他产品，我们也非常注重建立一个世界级的品牌和企业。

4. 迈克尔·莱希特的《保护你的头号财产》（华纳出版公司）。该书是“富爸爸”系列之一。迈克尔·莱希特是知识产权如品牌、商标、专利方面的最顶尖的律师之一。他是我的律师，也是我的商业合作伙伴和图书合著者莎伦·莱希特的丈夫。正如从前面可口可乐公司的例子中看到的，一个品牌或者一个创意可以价值数亿美元。

对于那些头脑里有着百万美元的商业或者产品创意的人来说，该书是一本必读书。在信息时代，你的第一号资产就是你的创意。在公布你的创意之前，阅读该书非常重要。迈克尔的律师费很高，但该书在提供宝贵信息的同时，价格就相对便宜了。

5. 布莱尔·辛格的《富爸爸销售狗》（华纳出版公司）。该书也是“富爸爸”系列之一。布莱尔·辛格是我交往了超过20年的最好的朋友之一。他和我一起从销售员干起，在夏威夷的大街上寻找生意。

我经历的最重要的教育过程是首先学习销售，然后学习管理一个遍布美国和加拿大的有超过350个销售员的团队。这是一个艰苦的工作，但我从中学到了很多。开始时，我是一个糟糕的销售员和销售管理者。尽管有时非常痛苦，但是成为一个优秀销售员和优秀销售管理者的学习过程却弥足珍贵。

对于那些希望提高个人销售技巧，以及基本合作技巧和领导技巧的人来说，布莱尔的书非常必要。该书对于销售管理者也很重要，因为学会怎样管理一个销售团队是销售管理者的一个重要任务。今天，如果说管理就像管理猫，那么管理一个销售团队就像管理一群有着不同叫声和习惯的狗。一间满是销售员的屋子更像一个狗舍，而不是办公室，因此该书起名为《富爸爸销售狗》。该书为你提供了非常重要的管理和商业领悟，用一种幽默的视角观察组成一个销售团队的不同的狗。

《富爸爸销售狗》对那些想提高自己第一号销售技巧的人非常重要，这种技巧就是将一个创意卖给别人。在我的一生中，遇到过很多在财务上苦苦挣扎的聪明人，仅仅因为他们不能将自己推销给别人，也不能管理别人。

从海军陆战队学到的秘诀

在越南期间，作为一名新海军上尉，我的指挥官给我写了几个词语：

使命

团队

个人

他说：“最高利益是使命，个人在最后。”

从越南回来后，我经常看到更多人的不同利益排序。在商业和平民世界，我经常见到很多人这样排列他们的利益顺序：

个人

团队

使命

换句话讲，他们将自己放在第一位，团队第二位，整个企业或组织的使命则是最后一位。

在越南，我的指挥官解释说：作为基层军官，我们的工作在保证使命和团队免受个人利益的影响。也就是说，我们要设法清除因为个人利益至上，从而危害团队和使命的各种因素。战场上的这些学习和实践极大影响了我领导企业的方式。

看过史蒂芬·斯皮尔伯格导演的电影《拯救大兵瑞恩》的人，从电影中可以得到一个很大的启示。这部电影是我看到过的最真实的一部战争题材影片。电影中，汤姆·汉克斯扮演的角色，从教师成为一名陆军中尉。他没有枪毙一个德国俘虏。我认为，这个细节是电影中的关键点，也是重要的启示之一。因为汤姆·汉克斯没有完成杀死德国俘虏的任务，从而将自己、团队和团队的任务置于非常危险的境地。最后，因为他没有杀死那个德国俘虏，不仅造成了他的团队中很多士兵被杀死，而且任务也几乎失败，汤姆·汉克斯最终也被那个他应该枪毙的德国俘虏杀死了。

非常幸运，大多数人永远不需要面对战争的恐怖和一些艰难的令人心碎的决定。然而，在我们的个人生活和商业生活中，我们都会遇

到诸如此类难以抉择的事情。下面就是一些实例。

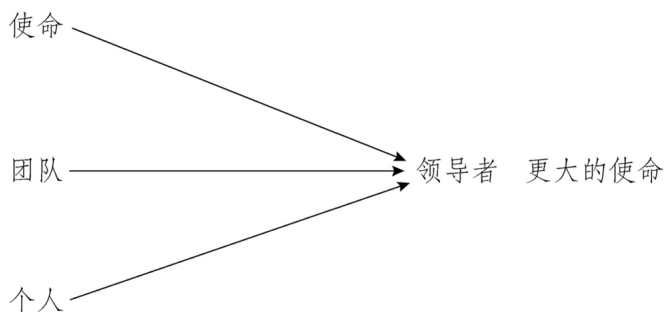
1. 前几天晚上在一个朋友家的聚会上，一位客人喝得酩酊大醉。当他坚持要开车回家时，主人向他索要汽车钥匙并叫了一辆出租车。客人很生气，否认自己喝多了不能开车。一场不愉快爆发了，最后主人硬是将客人按倒在地强行拿走了他的车钥匙，然后叫来出租车把这位客人安全送走。但是，这令人非常尴尬，客人和主人从此不再说话。更糟的是，其他一些客人认为主人太厉害了，也决定不与主人交往了。我个人认为，这位主人非常勇敢，做出了当时最好的决定。主人可不可以用另外的方法处理这件事呢？当然可以，但是他做了当时他认为最好的决定。这也正是领导要做的，即便他们做的并不是最好的决定。

2. 多年前，富爸爸发现公司中的一个高级管理人员和一个秘书有不正常的关系。他立即叫来他们并解雇了他们。我问他为什么，他简单地说：“两个人都是结了婚并有了孩子的人。任何欺骗自己配偶和孩子的人也会欺骗其他任何人。”我不想评论富爸爸这个决定的对与错，但是，他做了当时他认为最好的决定。尽管这两个雇员对他都很重要，但他感到他们的行为已经背离了自己公司的价值观。他说：“当我选择了一个立场，其他每一个人都知道他们要选择的立场。”

这两个故事都是领导能力的例子。曾经有人说：“领导者做正确的事，管理者正确地做事。”富爸爸同意这种说法，他说：“领导能力不是大众竞赛。领导者通过激励其他人而成为领导者。”

从越南得到的最后一个启示

指挥官与他的下级军官谈话结束的时候，他又增加了几个词语：



指挥官接着说：“领导者应该对使命、团队和个人负责。但是，正如你能看到的，一个好的领导者也必须是一个好的执行者，认识到自己团队任务之所以重要是因为它是更大的使命的一部分，并执行更高的命令。”

富爸爸说：“投石器只是投石器。当大卫站出来战胜歌利亚时，世界上最伟大的力量跟着他出现了。”他还说：“一定要记住，世界上最富有的游戏就是带有使命和更高任务的游戏。”

最后，我告诉大家这个思想。每天都有新的歌利亚诞生，也有新的歌利亚出现。世界需要越来越多装备着投石器的新大卫，他们有世界上最强大的力量支持。无论你是否愿意参与世界上最富有的游戏，只要知道你也能获得使用大卫的投石器的力量。你所要做的就是知道谁是你的歌利亚，然后勇敢地去征服他。像这样做的时候，你就开始了世界上最富有的游戏，这个游戏的回报远比金钱重要。当你前进的时候，就开始接触到隐藏在大卫身后的投石器的力量。当你发现了这种力量，你的生活将会彻底改变。正如他们在《星球大战》这部现代版的大卫和歌利亚故事中所说的：“愿力量与你同在！”这种无形的力量是最伟大的杠杆，也是我们都可以使用的杠杆。你所要做的就是不断向前，勇敢面对比你更强大的东西。

本书的结束语部分，我们将讨论无需辛劳就可以从建立、获取资

产中得到回报。

第19章

致富的秘诀

大多数人都能快速获取并永远拥有财富的秘诀

年轻富有退休的过程是一种精神和情感的历练，而不仅仅是一个体力过程。如果你在精神和情感上做好了准备，身体力行就变得很简单了。下面提供的另外一些精神和情感过程，你可以结合到自己的生活中去。如果你坚持按照这些简单程序去做，并让它们成为你生活的一部分，你一定会发现：年轻富有地退休将变得更为可能。

你为什么需要一份工资

我上中学的时候，富爸爸经常让我旁观他招聘员工的过程。有一次，一位比富爸爸年长几岁的人来申请富爸爸的一家公司的管理职位。这位申请者大约45岁，受过良好教育，有一份非常吸引人的简历和职业记录。他衣着得体，显得自信又能干。在面试过程中，这位先生一直带着骄傲提醒富爸爸，他从一所著名的州立大学毕业，并获得了东海岸一所久负盛名的大学的MBA学位。

“我对聘用你很有兴趣，”富爸爸在会谈进行了半个小时后说，“但你为什么要求这么高的薪水？”

那位申请者再次提起了自己富有吸引力的教育和工作记录，他

说：“我受过良好的教育，也有合适的工作经历，这些都让我能够胜任这一职位，并得到优厚的薪水。”

“我不能同意。”富爸爸说，“但请让我问你一个问题。如果你有这么好的教育，又有这么好的工作经历，那你为什么还需要一份工作？如果你这样聪明，为什么还需要一份工资？”

那位申请者被这个问题难住了，他支支吾吾了半天，才说出了一句话：“每个人都需要一份工作，都需要一份工资。”

房间变得非常安静，那位先生的回答格外响亮。很显然，他与富爸爸来自不同的环境和现实，有着不同的思想观念。他变得好争辩，开始保护他的现实，而不是去努力理解富爸爸的现实。富爸爸看着他，平静地说：“我不需要。即使现在这家公司倒闭我仍然不需要一份工资。”然后，他指着他的儿子迈克和我说：“这些孩子也不需要，他们无偿为我工作。这就是他们将来有一天会远远比你富有的原因，即使他们没有像你那样上过好学校、取得过大学荣誉。我想他们永远不会向往或者需要一份工资。”说到这里，富爸爸拿起那位先生的简历，放到一大堆其他求职申请上面，他说：“如果决定聘用，我会打电话给你。”面试结束。

快速致富秘诀

在《富爸爸穷爸爸》中，我讲过富爸爸如何让我放弃了每小时10美分的工作，并接受他的现实。在这个现实中，如果我免费工作，就有可能更快致富。人们常说“你不可能真正无偿工作”，或者“我的房子就是一项资产”。他们不理解自己读过的书，仍然从自己的现实、环境或者观念出发看待世界。

当富爸爸问前面那位申请者：“如果你有这么好的教育，又有这

么好的工作经历，那你为什么还需要一份工作？如果你这样聪明，为什么还需要一份工资？”他是想让那位申请者拓展自己的现实。但那位申请者不是尽力拓展他的现实，而是为他的现实辩护，封闭自己的思想，从而结束了被富爸爸聘用的机会。

一个没有工资的世界

我发明了现金流游戏，训练人们如何在没有工资的世界中生存。反复玩过这个游戏的人常常发现，这样一个世界存在的可能远比为了一份工资而辛劳终生要有趣得多。如果你想尽可能年轻富有地退休，就需要思考一个没有工资的世界。如果在你的现实、环境或观念中，你需要一份工资，那么你年轻富有退休的机会就很渺茫。富爸爸常说：“需要一份工资的人是金钱的奴隶。如果你想获得自由，就永远不要需要一份工资或者一份工作。”因此，如果你迫切希望年轻富有地退休，就需要将自己的现实转变到一个没有稳定工资和工作的世界。当我对大多数人讲述这种环境的时候，几乎能感到他们血压上升、胃在抽紧，听到他们的潜意识战胜他们的思想。对于没有稳定工资维持生存的担忧，我们大多数人都很熟悉。如果你很难看到自己会在一个不需要稳定工资或工作的世界，那你首先就要扪心自问：“没有工资和稳定工作，我应该怎样致富？”在开始问自己这个问题的时候，你就打开了自己的思想，开始了向另外一个现实转化的旅程。

当富爸爸问那位申请管理职位的先生：“如果你有这么好的教育，又有这么好的工作经历，那你为什么还需要一份工作？如果你这样聪明，为什么还需要一份工资？”实际上是让他拓展自己的现实，看到另一个现实。不过，那位先生却为自己的现实辩护，认为自己的现实是唯一的现实。我也看见过富爸爸向其他求职者提出这个问题，那是他试图帮助求职者的一种方式。也是他试图教给求职者一堂非常重要的基础财务课的一种方式，这节课认为金钱并不能使你富有，仅

仅一个高薪职位也不能解决个人财务问题。当富爸爸问任何人这个问题的时候，他是试图让人们明白：在学校的成功并不一定等于财务上的成功。正如富爸爸常说的：“学术上的高智商并不一定意味着你有一个高财商。”在面试那些津津乐道自己在学校的成就的人时，富爸爸一直想弄明白他们是否愿意提高自己的财商。就像我前面所说的，他经常向求职者提出这个相同的问题。那些认真听取富爸爸讲授现实而且在工作过程中不断向富爸爸学习的人，即便没有获得最初要求的高薪，最后都变得非常富有，提早退休，过上了财务自由的生活。

关键在于，如果你想年轻富有地退休，财商比学术智商更为重要。下面就是如何提高你的财商的一些秘诀，它们可以让你开始生活在一个无需工资的世界。你看到这个世界的速度越快，快速致富的机会就越多。

秘诀1

开始设想自己置身于一个无需稳定工资和工作的现实或世界。这并不意味着你将永远不再工作，而仅仅是让你停止财务困窘或绝望，不再为很少的工资出卖自己宝贵的生命，不再生活在对贫穷或失去工资的恐惧之中。

一旦你能够享受无需工资的生活，你就会开始看到另外一个世界——一个没有工作或工资的世界。

比尔·盖茨的薪水并不高

多年前，我看到一篇文章，标题是《比尔·盖茨不是世界上薪水最高的人》。文章说，世界上许多公司经理人的薪水都比比尔·盖茨高很

多，然而比尔·盖茨却是世界上最富有的人。文章还说，当时比尔·盖茨的年薪只有50万美元，但他的资产基础却已经有了数十亿美元，而且还在继续增长。

秘诀2

如果你放弃了对稳定工资收入的依赖，接下来的问题是你想得到什么类型的收入。比如，在本书开始，我介绍过3种基本的收入类型，它们是：

1. 劳动收入——50%的钱。
2. 证券收入——20%的钱。
3. 被动收入——0%的钱。

以上是3种主要类型，还有其他很多的收入类型。大多数人终生为劳动收入努力学习和辛劳工作，这就是年轻富有退休的人极少的原因。如果你迫切希望年轻富有地退休，那就从现在开始研究收入的不同类型，这将使你富有，并永远不用工作。其他一些收入类型有：

4. 剩余收入，这种收入来自企业，比如你自己所有而让别人经营的网络营销企业或授权经营企业。
5. 分红收入，这种收入来自股票。
6. 利息收入，这种收入来自储蓄或债券。
7. 专有权收入，这种收入来自写作歌曲或图书，以及设计商标、创造发明（无论是否申请专利）。

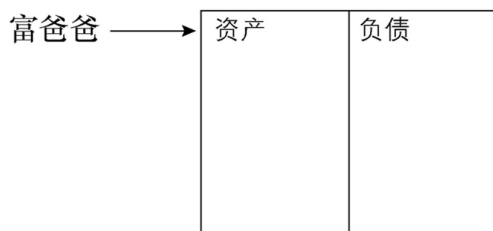
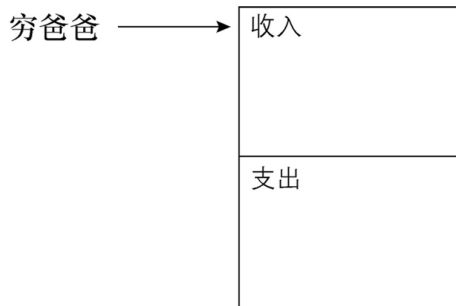
8. 金融工具收入，比如来自房地产信托契据的收入。

因此，秘诀在于，一旦习惯了不从劳动或工作中获取收入，你就可以开始研究来自不同类型资产的不同类型收入。富爸爸让他的儿子迈克和我首先学习和了解不同的收入类型，然后让我们决定进一步研究哪种收入。

你可以去图书馆或者请教会计师，了解不同收入类型，尤其是那些劳动收入之外的收入类型。开始发现、研究感兴趣的收入类型时，这些收入类型就会成为你新拓展的现实的一部分。

关键要注意，开始时不要做得太急。要先让其他的收入和资产类型进入你的现实。进入心中的不同收入类型越多，思考的收入类型就越多，不要有必须做什么事情的压力，这些观念就更容易在你的大脑中生根、成长。大多数人认为自己必须马上做些事情，但我的经验不是这样。在真正动手投资房地产之前，我大脑中有关投资房地产获取被动收入的想法已经酝酿了好几年。直到有一天醒来，我觉得是到了开始参加培训、开始投资的时候了。这时采取行动相对容易多了，但只有在那些观念成为自己新现实的一部分之后。

当你看到以下财务报表的时候，就很容易理解穷爸爸强调工作安全的原因了。



因为穷爸爸没有资产，总是说“投资是冒险”，所以他自然会拼命抓住手中的工作。毕竟，那是他的全部，而且他只知道劳动收入。

富爸爸让他的儿子迈克和我将注意力集中在获取资产上，并通过获取资产提高我们的财商。因为懂得财商的重要性，我们就努力提高获取这些资产的技巧。尽管开始时我们很紧张，但今天，获取资产已成为一件充满乐趣、简单且令人兴奋的事情。我一直说，如果你给自己时间让那种现实成长为你自己的现实，快速致富以及永远保持财富就很容易，事实的确是这样。

当我有一次旅行经过澳大利亚时，一位帮我在机场托运箱子的年轻人对我说：“我喜欢您的书。”

我向他道谢，并问他学到了什么。

“我学到的第一点就是，这件工作永远不会让我致富。因此我又在晚上找了一份工作，并将赚到的钱投资房地产。”

“那太好了，”我回答，“到目前为止，你已经做了什么？”

“我在一年半时间内，已经购买了6处房产。”

“很好，”我说，“我为你感到骄傲。你已经赚到钱了吗？”

“没有，还没有，”这位英俊的年轻人说，“但我学到了一些非常重要的东西。”

“学到了什么？”我问。

“投资变得容易了。一旦我超越了最初的怀疑、恐惧心理和资金匮乏状况，我就发现成为一个投资者变得容易了。我看过、购买的房地产越多，投资就变得越容易。如果我让怀疑、恐惧吓倒了，我的财商就永远不会提高。现在我不是感到恐惧，而是感到快乐，即使我仍然没有赚到多少钱。事实上，我投资的6个项目中有两个赔了钱。正如您在书中所讲的，应该从错误中学到教训。如果能从错误中学习，错误就会很宝贵。所以，在不远的将来，我就可以成为一个专职房地产投资者。过不了几年，我将永远不再需要一份工作或者工资了。”

“你有目标吗？有一个脱离残酷的生活、实现财务自由的时间表吗？”我问。

“当然有，”年轻人微笑着说，“我还有3个年龄相仿的朋友，我们一起做这些事情。我们不像许多同龄人那样浪费时间，我们一起学习，一起参加培训班，相互帮助做投资。我们不想重走父辈的老路，不想犯同样的错误，不想一直工作45年，却担心失业，整天盼着加薪，直到65岁才退休。我的父母工作非常努力，希望获得晋升，没有时间照顾孩子，也没有时间做自己喜欢的事情。现在他们准备好退休，却已经老了。我不想和他们一样，不想年老时才能退休。我们4个人现在都不到24岁，我们的目标是在30岁时实现财务自由。”

“祝贺你！”我们握了握手。等他处理完我的行李，我感谢他读我

的书，并让我感到自己像一个骄傲的父亲。

当我离开时，那个年轻人微笑着大声说：“最重要的一点是，致富将变得越来越容易。我越关注建立自己的资产，致富也越容易。”

我向他挥手道别，匆匆赶向了飞机。

在我们的网站上寻找新思想

未来几年，我们的富爸爸网站将新增越来越多的信息。网站致力于传授思想、教育和经验，帮助人们年轻富有地退休。请定期浏览我们的网站，丰富你的现实、实现年轻退休。

在我的现实中，获取资产的能力越强，越来越快的致富就变得越容易。如果你保持谦逊的心态，即使富有也心存感激，而不是一味炫耀，你就会永久地拥有财富。

因此，请继续在我们的网站上寻找最新的信息和思想。在不久的将来，我们将把“现金流”游戏搬上因特网，这样你就可以与像你一样希望年轻退休的朋友一起愉快地游戏和学习。

莎伦·莱希特的建议

当我与罗伯特共同撰写“富爸爸”系列的时候，我们的理财哲学常常发生碰撞。我的见解不像他那样深邃，但偶尔我也会觉得应该强调一些问题。下面的问题就是其中的一个。

大多数会计师、理财规划师和银行家只是不愿那样去说。财务自由之路很简单：

购置资产

“购置资产立即就会产生现金流，而不是在未来的某一天。”

务请记住富爸爸关于资产的定义：“资产是能把钱放进你口袋里的东西，负债是把钱从你的口袋里取走的东西。”就是这么简单！购置的资产越多，为你工作的金钱就越多。

很多会计师、财务规划师和银行家热中于计算净资产，他们不懂现金流。他们接受的教育是，将钱放好，直到未来需要的时候拿出来。这就是储蓄者的思维。他们现在如果帮助客户从资产中获得现金流，那么他们的客户不论现在还是将来，财务状况都会大有起色！

问题在于，他们计算净资产时，将你的房子、汽车、高尔夫会员证以及其他个人财产都算成资产。我们把这些叫做小玩意。这不是投资者眼中的净资产。检查一下你的财务报表，将资产栏中那些现在没有产生现金流的东西移出去。

当你的资产每月产生的现金流大于你每月的支出的时候，你就获得了财务自由！

购置资产，而不是购置负债！

秘诀3

秘诀3可能听起来有些奇怪，所以请仔细阅读。秘诀3就是关于未来的谎言。

前面那位年轻人可以看到自己的未来，并为之兴奋不已。然而并

不是每一个人都可以看到这样光明的未来，这就是秘诀3可能听起来奇怪的原因，但它的确是年轻富有退休过程的一个重要部分。

几个月前，我在教授一门投资课程时，一些学员不由自主地说出下面这些话来：

1. “我做不到那样。”
2. “我永远不会富有。”
3. “我不是一个好投资者。”
4. “我不够聪明。”
5. “投资是冒险。”
6. “我永远找不到我想要的资金。”

在场的一位非常著名的精神科医生举起手，她说：“关于未来的任何说法都是一种谎言。”

“未来是一种谎言？”我问，“你为什么这么说？”

“首先，”她说，“我必须澄清，我不鼓励任何人为了欺骗的目的而说谎。清楚了吗？”

我点了点头，说：“我理解，但我的问题是，为什么你说未来是一种谎言？”

“问得很好，”她说，“我很高兴你有一种开放的思想。我说未来是一种谎言，意思是关于未来的任何说法都还不是现实，所以从技术上讲，关于未来的任何说法都是一种谎言。”

“那么，对于那些不能消除自卑心理的学员来说，这如何产生作用？”

“当有人说‘我永远不会富有’时，实际上是对未来状况的一种想象。在这里他的想法是，他永远不会富有。”她说，“他所说的话从技术上讲是一句谎言，但我并不是说这个人就是一个说谎者，我只是说那句话是一句谎言，因为未来还没有发生。”

“那这又意味着什么？”我问。

“这正是你在这节课上试图让大家明白的东西。他们需要明白，自己的所说所想都能变成自己的现实。所以很多人对未来说谎然后这些谎言变成了他们的未来。”

“你的意思是，当有人说‘我永远不会富有’的时候，他们是在说一句谎言，因为那是在未来才有可能发生的事。你的意思是这样吗？”

“的确如此。”她说，“问题是，谎言会变成现实。”

“因此，当有人说‘投资有风险’时，如果他们说的是未来，那么从某种意义上讲他们是在说谎。是吗？”

“是的，如果他们不改变这种谎言，那谎言就会变成现实。务请记住，任何关于未来的说法从技术上讲都是谎言，因为未来的事情都还不是现实。”

“那么，你的这种观点有什么作用呢？”我再次问。

“作为一名医生，我发现大多数不成功、不幸或者失意的人，常常说出关于自己的可怕谎言。他们常常说出你一直努力阻止大家说出的话，比如‘我永远不会富有’‘我永远不会那样做’‘那永远不会发生’等，这些都是谎言，但谎言能变成现实。”

“而且，如果他们不说这些谎言，周围的人也会告诉他们这些同样的谎言。”我补充说。

“是这样。”她说，“物以类聚，人以群分。”

“那么我再次请教你，这个很有启发性的信息有什么作用？”我问。

“好的，因为任何关于未来的说法从技术上讲都是谎言，那么为什么不说出自己对未来的渴望，而要说出自己不愿看到的未来呢？”她回答。

这堂课剩下的时间我静静地回味着她所说的话。最后，我说：“关于未来的谎言是故意的吗？”

“当然，我们都是这样，一些人下意识地、很自然地就那样做了。让我问你一个问题：在金钱方面，富爸爸是否都很积极地谈到未来？”

“是的。”我回答。

“他说的很多话是不是都变成了现实？”她问。

我再次说：“是的。”

“谈到未来和金钱的时候，穷爸爸是不是都很消极？”

“是的，”我说。

“那他所说的变成现实了吗？”

我点了点头。

“那么，这两种谎言都变成了现实。”她说。

我只是点头，意识到他们关于未来的谎言的确都变成了现实。我又问：“你是不是说，关于未来的谎言，我应该说自己想要的未来，而不是自己不想要的未来？”

“是的，”她说，“那正是我所说的。事实上，我打赌你已经那样做了。我打赌你即便在失意的时候，也是不断告诉你妻子和亲密朋友未来有多好、你们将赚到多少钱。即便你身无分文的时候，你也是不断那样说。”

我轻声笑起来，说：“是的，我是那样做的。我只会对我所爱的支持我的朋友说我的谎言。我不对那些准备将来嘲弄我的人说我关于未来的积极的谎言。”

“你很聪明，”她说，“在你们财务最为黑暗的日子里，你对妻子说了什么谎言？”

“你想让我告诉大家？”我问，感到有些尴尬。

“是的，告诉大家你在最艰难的日子里是怎样说的？”

我想了一会儿，回想起我和金在财务上陷入最低谷的那一段经历。我慢慢地对大家说：“我记得我紧紧地抱住金说：‘总有一天眼前的一切将会过去，总有一天我们会比我们所能想象的还要富有。我们现在的问题是没有钱，但很快会有有一天，我们的问题将是钱太多了。’”

“这些现在成为现实了吗？”她问。

“是的，已经成为现实，”我回答，“而且超出了我们当初的梦想。实在不好意思，我们现在的最大问题是钱太多了。我发现自己来自多么贫穷的背景，因为我们现在常常为不知道买什么东西头疼。我们将很多钱用于慈善事业，但仍然有很多余钱，我们需要拓展自己的现实，想一下还需要买什么东西，因为我们买得起几乎所有能想到的东

西。费尽心思寻找自己买不起的东西，是一个非常有趣的过程。”

“为什么你认为自己的谎言变成了现实？”她问。

20%的人是经常说谎者

“因为穷爸爸和富爸爸都坚持认为，我不能轻易许下不能兑现的诺言。如果我不能履行诺言，我应该是第一个告知对方的人。两位爸爸都强调我们只能像我们自己所说的那样好，他们都像他们自己所说的那样好。”

“很好，”她说，“你可以看到，80%的人基本诚实，其余20%的人是经常说谎者。无论做什么，他们都会说谎。所以即使他们为自己的财务未来说出积极的谎言，最终也会变成消极的谎言，因为经常说谎者本身就没有诚信可言。但是，我发现大多数人是诚实的，即使他们说出一些谎言，最终也会成为现实。”她停了一会儿，接着说：“讨论已经足够了。让我们开始学习如何为未来积极说谎。一定要记住，这样做的目的不是为了欺骗，而是为了帮助我们自己拥有新的、更好的现实。”

我同意将两节课连在一起上。“现在，”她说，“我想让你们告诉同伴最大最好的谎言，未来你们会有多富有。告诉他们你们将来会每月从房地产投资以及石油公司中获利数百万美元，你们居住的别墅将有多宽敞、多豪华。”

一些人很难说出关于未来财务成功的夸张的谎言，另外一些人则表演得很好。尽管如此，在几分钟内屋里人的活力就被完全调动起来，人声喧哗，震耳欲聋。当有人说出关于未来巨大而夸张的谎言时，常常伴以近乎疯狂的大笑。大多数人确实喜欢有机会夸张地说出自己未来财务成功的故事。后来，很多人说从那一刻起，他们的生活

和未来发生了改变。

因此，秘诀3就是无论什么时候，如果你发现自己沮丧地说出了关于自己和自己财务未来的十分消极的谎言，就找一个可信赖的朋友，看看能否向他诉说你在不久的将来财务上会如何成功的大谎言。我认为，这样你就找到了一个很好的治疗方法，而且，你说出的关于自己财务未来的谎言，或许有朝一日就会变成现实。

如果你有足够的勇气，也不必等到自己情绪低落的时候。尽快找一个可信赖的朋友或你爱的人，请他们允许你说出自己关于财务未来的离奇谎言。正如我所说的，这样做很有趣，而且你今天所说的谎言明天就可能成为现实。

本垒打之王

问题在于，你的未来现在还没有变为现实。你可以根据现在或者自己向往的未来去说谎，而不是根据你担心出现的情况去说谎。太多人在考虑改变自己财务未来的时候，设想的是最坏的情况，而不是最好的情况。关于未来的最好或最坏的设想，至少根据前面那位精神医师的说法，都是谎言。伟大的棒球手贝比·鲁斯有一个习惯，拿起球棒直击本垒打围栏。他这样说：“我总是打防守区。”尽管他出局的次数比大多数人多，但还是坚持这样做。他永远都把他的球棒指向远处的防守区。今天，他是著名的本垒打之王，而不是出局之王。

挥之不去的梦

小时候，我们很多人都想象着床下或者壁橱里藏有一个鬼怪。当所有的灯熄灭之后，我们还不入睡，总是担心想象中的这些鬼怪出

现。长大之后，当年心中想象的鬼怪就被收款人或一些尚未发生的可怕财务灾难所取代。不论是鬼怪还是收款人，结果都一样。夜晚我们醒着躺在床上，担心着那些我们不应该担心的事情。我们还为一些没有发生而且也许永远不会发生的财务灾难担惊受怕，神情沮丧。

因此，我们早晨起床不是像伟大的棒球手贝比·鲁斯那样直接击打本垒打围栏，而是为了一份工作劳碌奔忙，用宝贵的时间换来微薄的收入，为一些想象中的财务灾难所困扰，惴惴不安地问：“如果发生了这个怎么办？”“如果发生了那个怎么办？”“如果那样会发生什么？”如此等等。我们的年龄也许已经不小了，但小时候惊吓我们的想象中的鬼怪却并没有消失，而且还在不断掠走人们美好生活的可能。因此，对于那些勇敢前进，敢于将球棒指向远处围栏的诚实的人来说，讲出有关未来的谎言无比宝贵。

富爸爸说过：“我们都有好运气和坏运气。不成功的人无所事事，逃避坏运气的同时也错过了好运。如果你什么都不敢做，被恐惧束缚了手脚，就不会有任何好运。成功的人勇于行动，直面人生中遇到的问题，知道自己可以将厄运转化成好运。”

一天，一位记者问我如何克服对失败的畏惧，以及我成功有什么秘诀。我想了想，说：“富爸爸教我将厄运转化成好运。”所以为了追求好运，就要像婴儿学步那样开始，积极寻找自己梦想的生活，而不是生活在对想象噩梦的恐惧之中。不要让那些鬼怪偷走你的梦想，应该像伟大的棒球手贝比·鲁斯那样，说出自己关于未来的大谎言，勇敢地向防守区挥棒。

一个重要提示：请记住，这个秘诀并不是说你可以故意欺骗别人或者掩盖真相。我从来不允许这种做法。上述建议仅仅是对诚实的人，而不是经常说谎者的人。如果你是一个经常说谎的人，请向专家寻求帮助，开始学习说真话，而不是继续说谎。

另外12个秘诀——本书所讲方法的摘要及其他一些秘诀

在导言中，我承诺要为大家提供一系列方法，让每个人都可以增加他们年轻富有退休的机会。大多数内容前面已经讨论过了，但一个简明的总结可能会有帮助。

这些是我经常所做的事情。这些是极大帮助了我年轻富有地退休的事情。我相信它们同样适用于你。一定要记住，年轻富有退休的过程主要是一个精神和情感的过程，而不是一个体力劳作的过程。一旦思想和心灵开始了这个旅程，其他方面就会紧紧跟进。

秘诀1 决定。每天起床，我都要选择自己想成为什么样的人？我问自己，今天想按穷人环境、中产阶级环境，还是富人环境生活？

请记住，一个有着穷人环境的人，常常这样说：“我永远不会富有。”一个有着中产阶级环境的人，会说：“工作安全很重要。”一个有着富人环境的人，会说：“我需要提高自己的财商，以便能少工作多赚钱。”

秘诀2 寻找一个朋友或者愿意与你同行的爱人。我知道，如果没有金以及像拉里这样的朋友，我就不会有今天的成功。一定要找不断向你提出更高要求的朋友，而不是告诉你为什么你不能做你想做的事的朋友。

选择合适的朋友或人生伴侣对于一个成功的人生非常重要。如果你的朋友或家人不愿提高自己的财商，那么不论你能挣多少钱，生活都将是一个漫长的财务奋斗过程。

秘诀3 寻找能干的顾问，开始建立自己的财务和法律顾问团

队。一定记住富爸爸所说的：“最昂贵的建议，就是来自正为财务问题苦苦挣扎的亲友们的免费建议。”富爸爸后来扩大了给你带来昂贵建议的人的范围，其中包括一些财务顾问，他们鼓动你做他们自己没有做的事情，购买他们自己没有购买的投资产品。再次，选择合适的人是一个非常重要的技巧。人可以是资产，也可以是负债。

富爸爸有一天对我说：“如果你的车子坏了，你会请一位经过训练的技师修理。当你重新开起车子的时候，你就知道那位技师手艺的好坏。对于那些所谓的专业财务顾问来说，最大的问题是：判断他们是否称职需要若干年。如果你在25岁的时候开始采纳一位财务顾问的建议，在65岁时才发现那是个坏建议，会发生什么？你不可能像将坏了的车子带到技师那里一样，将自己已经毁坏的财务生活带到财务顾问那里。我对大多数财务顾问的信任还不如对汽车技师和二手车推销员的信任，因为我很快就可以看到后者工作的结果。大多数人以穷人或中产阶级的水平结束，就是因为他们花在挑选二手车上的时间，远远多于寻找一位能干的财务顾问的时间。”

关键是，慎重地对待你头脑中的建议。花时间寻找一位能干的财务顾问，付给他们的佣金或许会是你一生中最好的投资。

秘诀4 确定退休时间。与你的爱人、顾问坐在一起，确定你提早退休的时间。这就像棒球手贝比·鲁斯把他的球棒直接挥向远处的围栏一样。如果你真正这样做，与这些人一起讨论一个可行的时间，你现在的环境将会与未来的环境开始争论。这是一个重大的、有趣的过程，你一定会看到很多不同的现实和不同的环境。

每个季度与你的团队举行一次会议，继续讨论你提早退休的时间。

秘诀5 一旦确立了提早退休的时间，就将计划写在一张纸上。将这张计划贴在冰箱上，让自己每天都可以看到。随着你的进程，不

断更新计划，并越来越多地学习。

我、金和朋友拉里在冰雪覆盖的惠斯勒山上度过了一周，那次制定的计划改变了我们生活的方向。这就是计划的力量。关键在于，今天的贫穷并不意味着你明天一定贫穷。快速致富并保持富有，需要制定一个计划，并坚持执行。近10年来，我和金每天检查我们计划的执行情况。正如我所说的，我们现在的的问题是钱太多了，很难找到聪明地花掉这些钱的方法。这或许是个难题，却是我喜欢的难题，希望你也有。

秘诀6 准备你提早退休的聚会。要丰盛奢侈。一旦你能提早退休，金钱就不再是问题。即使你还没有达到目标，经历这个过程中也会非常有趣。而且谁知道呢，你可能不得不把你的提早退休聚会提前。

秘诀7 每天观察一笔交易。切记，出去购物不会花费什么。关键在于每天都做一些提高你的财商的事情，每次至少用10分钟。可能是一些很简单的事情，比如阅读报纸上的一篇财经文章，即使你不大感兴趣。这将开始增加你的词汇。当你开车或健身的时候，也可以听听财经类磁带或CD。每年至少参加一次理财培训班。如果你不想支付参加培训班的费用，就注意阅读本地报纸的财经版块，你将会发现不少免费的投资培训班。即使没有学到任何东西，你也一定能认识很多像你一样的朋友。

秘诀8 记住，任何市场都遵从3种主要走势。它们是上涨、下跌和盘整。有时候市场的上涨、下跌和盘整周期超过好些年，有时不足一分钟。所以当有人建议你“长线投资”时，一定要问问他们是什么意思，请他们做出更详尽的解释。大多数投资顾问都是简单重复自己销售经理的论调，所以他们可能难以对自己所说的作出解释。

如果你想快速致富，最好的方法之一出现在走势发生变化的那一

刻。那句老话“恰当的时间在恰当的地点”是非常有道理的。如果你每天观察交易，就能更好地感知变化，增加你在恰当的时间出现在恰当的地点的机会。比如，如果你在1991年入市，投资大量的技术类股票，你现在就会很富有。但在市场走势发生变化、开始下跌的2000年3月，如果你不改变战略，你会损失过去所有的收益。如果你在2000年3月改变策略，就可能在市场下跌的时候更快地赚钱，增加你的财富。所以，如果你想快速致富并长久拥有财富，就必须注意市场走势，并制定应对3种不同走势的3种不同策略。我遇到过很多人，他们在一种走势下赚钱，当走势发生变化时就陷于破产。

高买低卖

2002年6月的《福布斯》杂志刊登了一篇很有趣的文章，标题是：

高买低卖。这就是你一直知道的：如果你做的与分析师所讲的相反，他们就是伟大的顾问。

文章中写道：

4位加利福尼亚大学教授的最新研究表明，去年，不仅购买分析师推荐的股票会赔钱，而且买他们推荐卖掉的股票会赚钱，并且收益还不低。你可以获得38%的投资回报，比1958年以来标准普尔500指数好多了。

《财富》杂志2001年7月16日刊登了一篇题为《华尔街是否急需改革》的文章，作者肖恩·塔里似乎赞同这个观点。他在文章中說：“在6月一个湿热的清晨，来自路易斯安那州的共和党议员理查德·

贝克尔，开始了一场震撼人心的国会听证会，他用熟悉的节奏质问：‘华尔街是怎样盘剥普通人的？’在演讲中，贝克尔表达了对华尔街新贵——证券分析师盘剥小股民的愤怒。”

在我看来，大多数证券分析师和财务顾问不是专业投资者。他们不知道一个专业投资者必须知道的东西。所以他们的大多数投资建议对普通投资者是好建议，对专业投资者却是坏建议，尤其是如果你想快速致富并长久拥有财富。

一个专业的投资者知道走势是你的朋友，他们知道没有人强大到足以对抗走势。小时候在海上冲浪时，我们就对海潮的变化怀有巨大的尊重。但常常有一些游客，他们以为在哪里游泳都一样，结果就在海里出了问题，有些人甚至溺水身亡。就跟冲浪者尊重大海的力量一样，你也必须尊重走势。如果你想及时跟踪市场的走势和变化，绝对需要将下面的秘诀9牢记心中。

秘诀9 经常浏览富爸爸网站。我们向大家承诺会不断更新、丰富网站内容，使网站成为希望年轻富有退休的人们的园地。

在不久的将来，我们会推出在线的现金流游戏，这样你就可以在游戏中快速学习，而且可以认识很多像你一样心怀梦想的朋友。在不久的将来，你可以玩我们的游戏，学习如何在上涨走势、下跌走势或盘整走势时交易，在任何走势下都能赚钱。

当有人对你说“长线投资”时，问问他们长线是什么意思。对于普通投资者和专业投资者，长线投资有不同含义。如果你想快速致富并长久拥有财富，你就不能做一个普通的长线投资者。你必须接受更好的教育，成为一名专业投资者。这就是我鼓励大家经常浏览富爸爸网站的原因。让大家随时拥有世界上最有趣和最有意义的财务教育，是我们的工作。

如果你不打算步父辈后尘，终生劳碌，那就开始经常浏览富爸爸

网站。如果你遵从父母的关于金钱的建议，往往存在一个问题，那就是技术和财商的变化速度远远超过了大多数人的变化速度。今天，如果你能与技术和财商的变化保持同步，就可能快速致富并长久拥有财富。比如，在期权领域，现在就有名叫“触碰失效期权”的新期权出现，它们的速度远远高于目前大多数交易商正在使用的标准买方期权和卖方期权。大多数美国人并不了解触碰失效期权，因为它们是由外国交易商发明的。在未来几年，很多新奇的期权交易模式将陆续进入股票市场。简单地说，触碰失效期权意味着比较标准期权形式，你能更多、更快、更安全地赚钱。请记住这一点，正如在科学技术领域不断取得进步一样，人类在财务知识上也将不断取得进步。这意味着快速安全的致富将会变得越来越容易。如何抓住这些机遇，要求人们不懈努力、勤奋学习，并寻找好的顾问。这也是你需要与时代同步并经常浏览我们网站的原因。

老手也能学会新手段

也许你已经猜到了，我喜欢《福布斯》杂志。因为这份杂志面向全世界商业人士和投资者。2001年5月期“福布斯的世界”面向全球商业人士和投资者，其中有一篇关于约翰·坦普尔顿的有趣的文章。坦普尔顿以价值投资者闻名，他在世界范围内投资那些价值被低估的股票，然后看着它们升值。这篇文章的题目是《老手新手段》。文章介绍说，即便像坦普尔顿这样的股市常胜将军和基础投资者，也能学会成为一个技术投资者去投资熊市。文章讲到在2000年，他如何在第一时间放弃他经常建议的长线投资，转而卖空，这对他来说是个新的投资方式。在那一年之中，他学会了一种新的投资方式，赚了8600万美元。正如富爸爸所说：“金钱就是一种思想。”在今天这个时代，你需要跟上各种新的思想。如果坦普尔顿能够在他88岁的时候改变自己的环境，那你也能做到。

在普通投资者听取自己财务顾问长线投资建议的时候，真正的投资者也在改变战略，开始卖空。数百万投资者听从所谓长线投资建议，最终损失了数万亿美元。这种事情还会发生吗？几乎一定。所以，如果你想快速致富并长久拥有财富，就需要慎重选择给你提供财务建议的人。

秘诀10 务请记住，词语是免费的。如果你想快速致富，就需要富有的词汇。一定记住有3种基本的资产类型，分别是企业、有价证券和房地产。每一类资产使用不同词语，就像使用不同语言的国家。如果你对房地产感兴趣，那就开始学习这类词汇或行话。一旦你学会了词语，将能与自己和同行更好地交流。

词语是我们人类最有力的工具，因而要审慎选择自己的词语。务请记住两种基本的词语类型。

第一类是内容的词语。比如，内部收益率就是一组重要的词组，尤其对那些使用了很多杠杆的房地产投资者。内部收益率是内容的词语。

第二类是环境的词语。比如，当有人说“我永远不能理解内部收益率”时，他就是在描述自己内容词语的心智环境，在这里内容词语是内部收益率。

应该注意不断提高自己的内容词汇，观察自己的环境词汇。因为词语作为工具，武装了你最为强大的资产之一——你的大脑。因此，我建议大家不要再说：“我买不起”“我做不到”或者“我永远学不会”。而要扪心自问：“我怎样才能买得起”“我怎样才能做到”或者“我怎样才能学会”。

切记，穷人和富人之间的巨大差异就在于他们词语的质量。你的财商开始于你的财务词汇。因此，一定要注意自己的词语，因为词语

可以变成现实，可以变成你的未来。如果你想快速致富并长久拥有财富，以使自己能够年轻富有地退休，你的词语就是关键，而词语是免费的。

秘诀11 谈论金钱。最近我在中国和日本访问期间，很多人前来对我说：“在东方文化中，谈论金钱是不礼貌的事情，因此我们从不谈论金钱。”当我在美国、澳大利亚或者欧洲时，很多人说相同的事情，他们说：“在家里，我们不讨论金钱。”

所以，致富的秘诀之一就是谈论金钱。如果你的朋友不想讨论金钱，那就寻找一个新的朋友圈子。在我的朋友圈子中，我们谈论金钱、企业、投资和存在的问题。我的大多数朋友也非常富有，而且从不认为谈论金钱是邪恶或肮脏的。我与金经常讨论金钱问题，对我们来说，赚钱、致富、拥有丰富的生活方式十分有趣。我们享受金钱游戏，所以我们谈论金钱。我们享受金钱游戏就像人们享受运动一样。由于我们将金钱看做共有的游戏，我们的婚姻更加稳固，更有教育意义，并且充满激情和乐趣。金钱是全世界人们共同的话题，为什么不能谈论它呢？

秘诀12 不用花钱也能赚取100万美元。我不需要一个工作或一份工资的原因之一，就是富爸爸教会了我不用花钱也能赚钱。

今天，我感觉最悲哀的事情之一，就是人们不懂得如何不用钱也能赚钱。前几天，一位年轻女士申请在我的一家公司工作。她原来在一家跨国公司担任高级营销副总裁，她被裁员，现在想担任我这家小公司的营销副总裁。作为一个测试，我请她为公司准备一个媒体宣传预算。3天后，她带着一份一年160万美元的预算来见我。

“160万美元，”我大吃一惊，“那可是一大笔钱。”

“我知道，”她用她那大公司的腔调说，“但如果你想达到自己想要的结果，就要花这么多钱。”

“我愿意花那么多钱，”我回答，“但在我同意这个预算之前，请你告诉我如何用16万美元甚至不用钱达到同样的结果。”

“噢，你做不到，”她用傲慢的口吻说，“为了赚钱你必须花钱。”

不用说，她没有得到我的公司的职位。显然，我们来自不同的现实或环境。作为一个企业家，我建立企业没有在正式的广告中投入一分钱。在公共关系上我们确实有投入，但我们没有在正式广告上花钱。当你观察富爸爸网站的成功时，会注意到那种世界范围的成功，数亿的销售额，正式广告没有投入1美元（或许有一天，我们将专门出书介绍自己的做法）。不过，那种成功是由于富爸爸教会了迈克和我，如何不用花钱就能赚取数百万美元。

我悲哀地看到，很多大公司的高薪经理人知道如何花掉大笔钱，却不真正懂得如何靠他们自己赚大笔钱。在担任一些上市公司的董事期间，我看到很多经理人就像20世纪90年代末期的网络公司一样，大把花掉投资者的钱，却不能带来利润。

富爸爸常说：“企业家与官僚之间有很大区别。大多数人是官僚，因为我们的学校训练人们成为官僚。企业家必须也要懂得如何成为官僚。很多官僚梦想成为企业家，但大多数永远做不到。”富爸爸说：“官僚只有在把钱给他的时候，他才知道如何赚钱。企业家不用钱也能赚钱。”

几个月前，我与一位大型国际出版集团的经理会面。他刚刚听过我关于企业家和企业发展的演讲。他直盯着我说：“我永远不会富有，因为赚钱所用的资金太多。我有一个2000万美元的广告预算，我想让每一美元都能带来我想要的销售额。”那时我明白了，为什么他是一个大公司的官僚，而不是一个企业家。他的现实将永远把他固定在那里。

我还悲哀地看到，一些小公司的企业家因为不懂得如何不花钱而

赚钱，导致公司不能发展。富爸爸说：“婴儿型企业与小企业有很大区别。婴儿型企业有成长为B象限大企业的潜力，小企业或许有利润但没有发展成B象限大企业的潜力。”富爸爸接着解释说，两者的区别不在于企业，而在于企业家的思想观念。一个经典案例就是麦当劳兄弟和雷·克罗克的故事。雷·克罗克将麦当劳兄弟的不起眼的汉堡包公司转变成一家非常巨大的世界性企业，就是我们知道的麦当劳。

雷·克罗克是一个推销牛奶搅拌器的雇员，最初属于E象限。他购买了一家S象限的企业，将它转变成一家B象限的大企业。那就是我正在与大家分享的这个简单过程的力量，这个简单过程你也能经常做，并无需花费什么，但它能让你超乎想象的富有。

所以最后一个秘诀是，与你的爱人或朋友一起“头脑风暴”，找到一个创意以及将这个创意转化为数百万美元的方法，从不用钱或用很少的钱开始。这个过程就像去健身房锻炼肌肉，这类经常性活动可以强化你的思维，为你将来的发展做好准备。

在遇见金之前，我和拉里常常去施乐公司办公楼下的咖啡屋坐坐。往往花掉好几个小时，喝掉好几杯咖啡，提出一些不用钱就可以赚取数百万美元的创意。我们提出了一些确实很好的创意，一些不怎么好的创意，而更多的是愚蠢的想法。这些创意包括T恤衫、木制智力玩具、夏威夷糖果等旅游产品，还有财务通讯。大多数创意没有最终落实，却仍然给了我们重要的思维训练。我们最后落实的创意是尼龙和维可牢搭扣“冲浪者”钱包，我们将这个创意转化成了数百万美元。不幸的是，我们没有采取行动保护这个创意，最终在竞争中落败。

我在前面提到过，可口可乐公司的资本总额是80亿美元，但可口可乐的品牌价值接近800亿美元，几乎是总资本的10倍。那是怎样做到的呢？可口可乐不遗余力地在世界范围内保护自己的知识产权，结果使可口可乐品牌具有了令人难以置信的价值。

“富爸爸”只是3个字

让我们回顾富爸爸的成功，它只有3个字。

当我和金遇到莎伦·莱希特并在1997年创办我们的现金流技术公司时，“富爸爸”还是毫无意义和价值的3个字。

今天，“富爸爸”价值数千万美元。这是怎么发生的呢？主要是我们听从了迈克尔·莱希特的建议，他是莎伦的丈夫，也是我们的知识产权律师。（正如一些人已经了解的，他介绍我们和莎伦相识）。我们找了一个时间，与他坐下来制定了一个建立知识产权资产的战略。在他的指导下，我们认真执行了那个战略，创造和保护了我们的知识产权。我们确保能够保护自己的发明专利。我们创造并保护影响巨大的“富爸爸”和“现金流”商标，以及获得世界公认的外观专利（紫色、黑色和金黄色）。最初的商标申请费用不到1000美元。明年，当我们在线开通现金流游戏时，品牌价值可能达到数十亿美元。我们的经验证明，你用很少的钱或不用钱就能赚钱。

如果大家想进一步了解不用钱也能赚钱的知识，请阅读迈克尔·莱希特的书《保护你的头号财产》，由华纳出版公司出版。迈克尔是获得国际认可的资深知识产权律师，曾帮助无数人从他们的创意中创造财富。正如他自己所说的，他“设置栅栏，与强盗作斗争”，以保护知识产权。迈克尔常说：“人人都有一个百万美元创意，不幸的是，只有极少数人采取行动保护那个创意。如果你不保护它，就不能从中获取百万美元。”投资20美元购买这本书，可以帮助你懂得如何从自己的创意中创造财富。

本章小结

你我都知道，大脑仍然是你最没有被充分利用的资产，有大量的潜能尚待开发。富爸爸常说：“懒汉想着快速致富，成功者希望尽快获取理财智慧，并且越来越智慧。”关键在于，如果你想年轻富有地退休，却没有多少金钱、教育或者经验，那就开始使用你的大脑。在我的现实中，致富需要的不是资金，而是精神和情感的力量。如果你愿意，上述所有的秘诀都可以供你参考和实践。

最后的秘诀就是，上述练习都不用花费你很多时间或金钱。如果你经常实践上述所有练习，并保持信念，它们将帮助你年轻富有地退休。一定要记住：你的未来取决于你今天所为，而不是明天。

如果你坚持信念，使上述一些练习成为你日常生活的一部分，你就会发现自己穿过镜子，到达了一个完全不同的世界。那将是下一部分的主题。

第三部分小结：你已经成为了一名专家

或许你已经意识到了，更大程度上决定你富有或者贫穷的不是你所做的事情，而是你做事的环境。因此，当有人问我怎样做或我怎样投资时，我回答：“请不要问我怎样做，要问我如何思考自己所做的。”比如，很多人投资股市，但只有很少一些人因投资股市致富。在投资房地产或者建立企业的时候也是如此。区别在哪里？我认为是围绕着行动或内容的环境。曾经有人对我说：“房地产是一种糟糕的投资，我在那里从没有赚过钱。”而在我看来，房地产并不是一种糟糕的投资，而是因为那个人是个糟糕的投资者。一个拥有富有投资者环境的人，可以将一个不好的投资变成一个富有的投资。事实上，那正是大多数富有的投资者所做的。

“所有的债务都是好的”

在债务问题上也是如此。大多数人明白如何借债，不少人更是

借债专家。问题在于，他们陷入了债务困境之中，并且更加贫穷。大多数人将自己的良性债务变成不良债务，正如富爸爸对我所说的：“所有的债务都是好债务，但并不是所有人都懂得如何利用债务，因此有些人往往将良性债务变成不良债务。”

如果你想致富，首先更需要改变自己的环境，而不是做什么。正如富爸爸所说：“大多数人已懂得如何借债，但问题是他们不懂得如何利用债务为自己服务。如果有人想利用债务致富，他首先需要改变自己的环境，然后才能利用债务变得非常富有。”看待债务问题时，如果你不能改变自己的穷人或中产阶级环境，那么你最好销毁信用卡，尽快付清房款，然后努力存钱。

如果你想年轻富有地退休，首先必须改变自己的环境。因此，我建议你偶尔复习这些秘诀，不断更新你的环境。如果你拥有一个富人的环境，那么无论做什么你都将变得越来越富有。如果你拥有一个穷人的环境，那么无论你学什么或做什么，结果都将是穷人。切记，不论你做什么事情，是你的环境或者你认为真实的事情决定了你的现实。正如富爸爸所说的：“债务并不一定使你贫穷，不过，一个穷人或中产阶级的环境可以。”

免费提供

如果你想单独收听我关于这些秘诀的讨论，请登录我们的富爸爸网站。对像你一样希望年轻富有退休的朋友，我们的网站准备了我的演讲录音。如果你致力于年轻富有地退休，我们的网站就是为你准备的。如果你想终生辛劳工作，或者高风险低收益地投资，那有比我们更好的网站。

第20章

终极测试

如果你有足够的勇气，可以做以下选择题。在下一一次晚餐聚会时，或与同事共进午餐时，或与朋友家人在一起时，这些问题都可以被问及。我说这是选择题，是因为这些问题可以得出人们对金钱的不同现实。

如果给出足够的时间，让人们充分回答每一个问题，你将听到他们关于金钱和生活的许多不同的现实、理由、托词、谎言、假设和其他心理呓语。你可能会听到这些回答：“多么愚蠢的问题！”“他以为他是谁？”“你不能那样做。”“那是不可能的。”“我喜欢我的工作，我永远不会停止工作。”不论你是否同意他们的这些回答或评论，只管认真倾听，看看你能否听出他们关于金钱和个人财务生活的现实。如果你有勇气向爱人、朋友或同事提出这些问题，我祝你好运。如果你和其他人做这个练习，我认为你将发现一个人的现实对其财务状况的巨大影响。以下就是这些问题：

你想过上哪种生活——现实的比较

1. 如果你拥有世界上所有的金钱，永远不用再工作，你将怎样打发自己的自由时间？
2. 如果你（与配偶）停止工作，你的生活会有什么变化？现在的生活标准和生活方式能维持多久？

3. 如果你现在还没有退休，你能在什么年龄退休？你想提早退休吗？退休以后，你的收入比现在是多还是少？

4. 你愿意过一种无需工资的生活，还是愿意过一种永远工作或盼望更高薪水的生活？你愿意成为一个雇员还是雇主？哪一种是你现在的主要生活？

5. 你是想过一种因为钱太多而设法花钱的生活，还是想过一种终生辛苦工作、努力储蓄的生活？你现在过的是哪种生活？

6. 你是想过一种无需辛苦工作就能赚钱的生活，还是想过一种必须辛苦工作才能赚钱的生活？你现在过的是哪种生活？

7. 你认为投资是冒险吗？你认为要花钱才能赚钱吗？你想不用资金和无风险就可以投资得到高额回报吗？你能用别人的钱投资吗？

8. 除了你的家人，与你共处时间最多的6个人都是谁？他们怎么看待金钱？是富人的态度、穷人的态度还是中产阶级的态度？在这6个人中，有多少人能年轻富有地退休？现在是你结交新朋友的时候吗？

9. 你想通过创建或购买自己的资产致富，还是想追求工作安全和稳定工资？你现在过的是哪种生活？

10. 如果给你10亿美元让你辞职，你愿意吗？如果10亿美元比你手头的工作重要，那为什么不寻求10亿美元呢？是什么让你犹豫不决呢？如果你不愿为了10亿美元辞职，那是为什么呢？你不能用10亿美元做比现在更好的事吗？

11. 你愿意过一种无论股市涨跌都能赚钱的生活，还是愿意过一种整天担心股市暴跌或赔钱的生活？你现在过的是哪种生活？为什么？

12. 在金钱方面，如果可以做不同的事情，那你会做什么事情？
如果你可以做不同的事情，为什么不去做呢？

只有你有足够的勇气，我才能提出这些问题，因为在讨论后，你或许会失去所有朋友，不得不寻找新的朋友。如果你发现自己的家人、朋友和同事并不来自你所向往的环境，那么就來我们的富爸爸网站寻找理想的朋友。至少，通过这12道测试题你可以看到很多饶有趣味的讨论。最重要的是，当谈及金钱的时候，你将看到来自不同的人的不同的现实和不同的世界。正如富爸爸所说：“金钱就是一种观念。”当你提出上述12个问题的时候，你将发现很多不同的观念和不同的现实。

在这个测试中，最重要的事情就是倾听不同的思想和现实，然后决定哪种现实或者财务世界是自己想要看到的。因为有了富爸爸和穷爸爸，我看到两种截然不同的世界，然后我选择了自己向往的世界。现在这些选择就摆在你面前，如果你问家人和朋友上述问题，就可以听到他们的观念。听了他们的观念之后，你就能开始更好地选择你想要的观念和你想过的生活。

第四部分

起步的杠杆

富爸爸说：“第一步决定了你希望生活在哪一种世界。你是想生活在穷人的世界，中产阶级的世界，还是富人的世界？”

“是不是大多数人选择生活在富人的世界？”我问。

“不，”富爸爸回答，“大多数人梦想生活在富人的世界，但是他们没有走出具有决定意义的第一步。一旦做出决定，而且如果你真正做出了决定，那就再也没有退路。在你做出决定的那一刻，你的生活将会彻底改变。”

第21章

持之以恒 不断进取

经常有人问我：“在你和金做出年轻退休的决定后，什么使你们保持进取？你们如何克服困难，在身处逆境时不轻言放弃？”大多数时候，我的回答都是很老套的话，比如决心、愿望和眼界。我反复使用这些老套的话，是因为我很少有时间像在本书中这样做出解释。既然大家已经阅读了本书的绝大部分内容，而且希望理解这些内容，那我就在此与大家进一步分享促使我们不断进取的更真实的原因。

富爸爸让我阅读的两个意义更为深刻的童话是刘易斯·卡罗尔的《爱丽丝漫游奇境记》和《爱丽丝镜中奇遇记》。两个故事分别描述了在不同现实的旅程。在《爱丽丝漫游奇境记》中，爱丽丝跟随白兔深入洞穴来到了另外一个世界，这个世界让我想起了现在的金融服务业。在《爱丽丝镜中奇遇记》中，爱丽丝又开始了在镜子后面的另外一个世界的旅程。在镜子后面的世界，她发现“镜子书”除非被拿到镜子跟前，否则不能阅读，这又让我想起了个人财务报表。不过，对富爸爸来说，这两个故事的价值在于，从一个现实转换到另外一个现实的思想。富爸爸说：“问题在于，大多数人仅仅生活在一个现实之中，并常常认为自己所在的现实是唯一的现实。”

回答一个经常遇到的问题

很多时候，当有人问我：“是什么让你和金不断进取？当你们没有钱、没有工作并赔钱的时候，你们怎样做到不断进取？”我的答案

往往也是一些历经了检验的简单道理。我回答：“那需要决心”，或“我们明白自己没有退路”。不过，这些套话并没有完全揭示事实。开始时我对作出真实的解释很犹豫，因为它们超出了大多数人的现实，所以我常常说得很少。

在几周前的一次培训课上，我有时间更全面地解释自己和金不断进取的原因。因为你已经读了这么多了，我将与你分享那天我在培训课上所讲的内容。虽然这不是我们如何不断进取的全部答案，但我想这个答案会给你一些额外的帮助。

在培训课接近结束的时候，一位学员举手问：“在最黑暗的日子里，是什么让你们不断进取？我想听到真实的原因，而不是到目前为止你已经告诉过我们的那些。”

答案

我思考了一会儿，最后决定说出激励我们不断进取的动力。解释这样开始：

“在我20多岁的时候，富爸爸用一个提问开始了对我的一次教导。那次教导和谈话已经过去了好多年，富爸爸也已经去世，但我还是常常回忆那次教导，并寻求进一步的答案。”

一个没有风险也不需要金钱的世界

“如果有一个没有风险也无需资金就可以致富的世界，你会做什么？”富爸爸问。

“没有风险也无需资金？”我重复了一遍，不明白富爸爸怎么会提

出这个问题。“为什么问这样一个问题？”我最后回答，“这样的世界不存在。”

富爸爸让我坐下来考虑一下自己的回答，他的沉默提醒我最好仔细倾听自己的回答，并利用这个时间重新思考。等他知道我在重新思考答案后，他问：“你确信这样的世界不存在？”

“一个没有风险也无需资金就可以致富的世界？”我问，想确定我们讨论的是同一个问题。我满脑子能听到的都是穷爸爸常说的那些话，“投资有风险”“赚钱需要花钱”。

富爸爸点了点头，说：“是的，如果有这样一个世界，你会做什么？”

“好呀，我会找到这样一个世界的，”我说，“但只有在它确实存在的情况下。”

“为什么这样的世界不存在呢？”富爸爸问。

“因为那不可能，”我回答，“一个没有风险也无需资金就可以致富的世界怎么会存在呢？”

“如果你已经认定不可能存在这样的世界，那么它就不会存在。”富爸爸轻轻地说。

“你是说它存在吗？”我问。

“我怎么认为的没有关系，重要的是你怎么认为。”富爸爸说，“如果你认为它不存在，那它就不存在。我怎么认为无关紧要。”

“但这样的世界是不可能有的，”我重复道，“我知道那不可能，一定会有风险。”

“那这样的世界不存在。”富爸爸耸了耸肩，“如果你认为那是不可

能的，那它就不可能。”富爸爸稍微提高了声调，声音中透出一丝失望。他接着说：“认为这样的世界并不存在的原因在于，你仍然固守着你爸爸的现实和信条。你固守着那些信条的原因在于，你是在那样的现实中成长的。除非你愿意改变自己的现实，否则我很难再教给你什么。我可以给你越来越多的如何致富的答案，但如果你固守自己家庭关于金钱和生活的现实，我的答案对你就没有帮助。”

“但是没有资金也没有风险？得了吧，”我说，“老实说，没有人相信会有一个没有风险也无需资金就可以致富的世界。”

“我知道，”富爸爸说，“所以如此多的人坚持工作安全，常常设想投资充满风险或者只有用钱才能赚钱。他们从未怀疑自己的设想，也从不挑战自己的设想。他们认为自己的设想真实无误，从不考虑是否还有另外一种现实或不同的设想。如果你不能首先质疑这些源于自己观念的设想，你就不能变得更加富有。正因为如此，只有极少数人最终致富，或真正实现了财务自由。不过，你仍然没有回答我的问题。”

“那么重复一遍问题！”我回答，感到非常沮丧，想知道他说的质疑自己的设想是什么意思。

“问题是：‘如果有一个没有风险也无需资金就可以致富的世界，你会做什么？’”富爸爸缓慢有力地重复了一遍那个问题，尽力观察我对这个问题的反应，因此我可以很清楚地听到那个问题。

“我仍然认为那是一个很荒谬的问题，不过我还是要回答一点什么。”我回答。

“为什么你说那个问题很荒谬？”富爸爸问。

“因为这样一个世界不存在，”我突然激动起来，“这是一个无聊的问题，只是在浪费时间。我为什么要回答或思考这样一个问题？”

“好的，”富爸爸说，“我得到了答案。我也听到了你潜在的设想。对你来说，甚至思考这样的问题都是浪费时间，所以你不愿为这样的问题烦恼。你已经设想这样的世界不存在，所以你认为质疑自己的设想是浪费时间。你不想质疑自己的设想。你认为这样的世界不存在，所以就不想思考它。你只想按照自己习惯的思维方式去思考。你想致富，却整日生活在担心亏钱，或没有足够资金的思想中。对我，那才是奇怪的现实，但我能接受你的回答。我理解你的设想，因为那是非常普遍的设想。”

“不，不，”我说，“我会回答你的问题。我只是问你你是否认为存在那样一个世界？”我变得恼怒，抬高了声调为自己辩护。

富爸爸静静地坐着，还是没有回答我的问题，让我倾听自己的心声。

“你想让我相信那样的世界存在吗？”我激动地说。

“让我重复一句，我相信什么没有关系，”富爸爸说，“关键是你相信什么”。

“好，好，好，”我说，“如果存在这样一个世界，一个没有风险也无需资金就可以致富的世界，那么我的富有就会超过我自己最大胆的想象。我就不会有任何恐惧，无需‘没有资金’或‘可能失败’等各种借口。我将生活在一个无限富足的世界，在那里我可以拥有任何自己想要的东西。我将生活在一个完全不同的世界，绝对不同于我成长的世界。”

“如果存在这样一个世界，它值得我们经历吗？”富爸爸问。

“当然，”我大声回答，“谁不想经历那样的世界？”

富爸爸只是微微耸了耸肩，并没有说什么，还是让我倾听自己刚刚说过的话。

“你是说这样的—个世界存在吗？”我再一次问。

“这由你决定，你可以决定哪种世界存在，我不能为你决定。”富爸爸说，“多年以前，我作出了我的决定。”

“你找到了你的世界吗？”我问。

富爸爸没有给出这个问题的答案。他只是这样回答：“你记得《爱丽丝镜中奇遇记》的故事吗？”

我点了点头。

“多年前，我穿过了镜子。如果你相信这样的世界存在，你也可以决定穿过镜子开始旅程。不过只有相信这样的世界存在，你才可能开始这个旅行。如果你认为这样的世界不存在，那么你看到的只能是一面镜子，你将永远只能站在镜子前边，与镜子中的另一个你面面相觑。”

我在培训班上的回答

当我与培训班上的学员分享上面这个故事时，屋子里静悄悄的。我不知道自己的回答是否有意义，但无论如何，我已经给了他们故事后面的故事。我开始回答自己的问题：“那就是我的旅程开始的时候。那次与富爸爸的谈话后，我的好奇心变得很强。好几年我一直在思考他讲过的话，越思考他所说的就越变成一种可能。当我30出头的时候，我明白必须推进自己的现实了，明白跟随富爸爸学习的日子已经结束，明白在我决定改变自己的现实，开始自己的致富旅程之前，他再也不会教我什么东西也不会给我什么答案了。在这之前，任何答案都没有用。我需要一个新的广阔的现实，正如人们所说的，到了离开鸟巢的时候了。我不知道这样的世界是否存在，但是我希望它存

在。一旦我作出了这样的世界可能存在的决定，我的旅程就开始了。带着决定，我出发寻找那个世界，那个没有风险也无需资金就可以致富的世界。我已经厌倦了呆呆地站在镜子前的生活。这时，我穿过镜子寻找另外一个世界。”

屋子里还是非常安静，我能感到一些人已经打开了思想，而也有一些正在反驳。一位学员举起手说：“你认为这样的世界存在吗？那就是你要告诉我们的吗？”

我没有回答他的问题，而是继续讲述自己的故事：“做出这样的世界可能存在的决定后不久，我认识了金，告诉了她自己将要开始的旅程。很幸运的是，她愿意与我同行。她说：‘太好了，你所讲的正好说中了我所面临的现实，在一个工作上耗费终生的现实。我不喜欢自己现在的现实，想寻找一个新的现实。’”

那位想得到我的答案的学员最后放下了手，仔细听我继续讲述：“金是我遇到的愿意接受这种大胆设想的第一位女性。对告诉她内容，我本来还很犹豫，不过她没有反驳我的想法。而且，她还用了好几天时间，倾听我讲述我认为可能存在的那个世界。那时，我们的旅程开始了，不是为了金钱，更多是为了寻找一个不同的世界。因此，我诚实地告诉大家，不是别的东西，而是寻找那个世界让我和金不断进取。”

“一旦我们作出了决定，我们就穿过镜子开始了旅程。我们知道，一旦开始了自己的旅程，就需要勇敢、谦逊、钻研、不断学习和及时学习，更重要的是，我们坚持推进自己的现实。因为我们知道这个旅程是仅在我们心中和思想中的旅程，与外部世界没有多大联系，所有的现实都在我们内心深处。在面对困难的时候，是这种对另一个现实和另一个世界的追求，使我们继续前行。一旦开始了这样的旅程，我们就明白再也没有回头路。那种对不同世界的追寻，使我们不断进取。”

教室里长时间陷入沉寂。突然，一位学员高高地举起手问：“那你们找到了那个世界吗？告诉我你们是否找到了那个世界？如果那个世界的确存在，我也想去。我不想为了钱工作50年，不想一辈子受金钱左右，不想一辈子生活在钱不够用的担忧之中。告诉我另外一种世界是否存在？”

就像多年前富爸爸对我所做的那样，我停顿了一会儿，让学员们有时间倾听他们自己的现实。“这只能由你自己决定，”在长时间的沉默之后，我最后回答，“不是我相信什么，而是你相信什么存在。如果你认为这样的世界为你存在，那你就穿过镜子；如果你认为这样的世界不存在，那你就待在镜子前面，与镜中的你面面相觑。在金钱上，你有权决定什么是真实的，以及你想生活在哪一种现实之中。”

下课了，大多数人还陷在沉思之中。整理好公文包后，我转身对所有学员说：“感谢大家参与，感谢大家倾听。下课。”

结束语

1994年秋天，我和金在斐济度过了一个长假。一位朋友向我们推荐了这个独特的旅游胜地，它位于一个私人小岛。每天早晨太阳升起之前，就有一位饭店服务员来到我们舒适的茅草屋边，带着微笑轻轻地说：“你们的马已经准备好了！”

小岛就像人间天堂，静卧在湛蓝的太平洋中。我们在岛上生活了5天，最终感到彻底放松下来，更加适应了岛上舒缓的生活节奏。自从我、金与朋友拉里坐在冰雪覆盖的惠斯勒山上，制定实现财务自由的计划起，已经过去了9年。此刻我跨上马背，不禁想起了在那座冰冷的山上度过的日子。我又想起我们现在的生活与过去是多么不同！我们不再忍受寒冷，也不再忍受身无分文的贫穷。我们不仅有了很多钱，更重要的是我们实现了自由，余生再也不用工作。

马儿沿着环绕小岛的美丽沙滩缓缓前行。尽管天色未明，我几乎什么也看不见，但随着马儿在窄窄的沙滩上踩出轻轻脚印，依然能听到四五米外的大海的声音，感受到大海的气息。小岛上泥土和热带植物的气息，与空气中微微的咸味儿混在一起，令我回想起在夏威夷度过的童年时光。骑在马背上的时间很短，回忆却贯穿了一生。

半个小时后，服务员过来帮助我们下了马。不远的地方，几点烛光在风中闪烁，我们轻轻拉着手走向烛光。点着蜡烛的餐桌上铺着雪白的桌布，几米处的地方就是缓缓涨落的波浪。这也许是最美丽的饭店吧，服务员让我和金坐在唯一一张桌子旁。我们刚一落座，另外一位服务员手捧着金最喜欢的香槟走上前来。在摇曳的烛光中，

我和金为我们自己，也为我们的旅程干杯。在我的一生之中，从来没有感到自己是如此深爱我美丽的妻子，她伴我度过了人生最艰难的时光。我们静静地坐着，相互凝视着对方，穿过小小的餐桌，我们一只手相握，另一只手举起酒杯，两人都轻轻地说：“谢谢你！我爱你！”

就像得到了提醒，一轮红日从远处的海平线上喷薄而出，我们一下子感受到大自然无与伦比的力量。我们身在慢慢显出身影的葱绿海岛，前方是纯净的白色沙滩，身后是高大苍翠的树林，鸟儿已开始林中欢唱。沿着沙滩望去，将整个宇宙连在一起的是平静安详的蓝色大海，它以自己独特的方式向太阳致意。

服务员送上了新鲜热带水果早餐，我们静静地坐在那里，看着太阳升出海面，慢慢照亮了我们周围的一切。除了服务员，就只有我们。大自然的声音之外别无他物，周围显得分外宁静。这里没有邻居、没有汽车、没有海滩漫游者，也没有嘈杂的音乐和电话声。最重要的是，这里没有公务需要处理，没有会议，没有最后期限，也没有预算。我们的生意已经远去，它完成了自己的使命，被卖掉了。除了自由，我们回家后再也不会有什么。在那一刻，只有我和金，还有上帝无与伦比的杰作——美丽非凡的大自然。

就在太阳最终离开海面的时候，我的脑中突然一震。眼前的世界异常明亮，天地好像摇晃了一下，我也猛地一怔。就像一次小小的地震，一丝战栗突然穿过了我的身体和灵魂。我内心深处有了变化，经验提醒我要再放松一些。当温暖的阳光穿过海面照在我身上的时候，一种深深的感激从我的胸膛升起，并迅速传遍全身。不知不觉，我的环境已经发生了完全转变：我穿过了“镜子”，清楚地看到了一种全新的生活。我的热泪潸然而下，不是因为悲伤，而是因为深深惊叹于环绕我们所有人的那种完美、慷慨和博大！

慢慢地，我意识到在那么长的时间里，对金钱不足的恐惧和担心阻碍了自己好好领略大自然的博大和奇妙。我意识到自己的致富努力

主要是个人战胜对贫穷的恐惧的过程。我也意识到为什么富爸爸总是说：“正是恐惧使你成为自己的囚徒，正是恐惧将你锁进了自己的牢笼。在牢笼里无法领略上帝的博大。”我的思绪再次回到了自己的年轻时代，我好像听到富爸爸在说：“我们常常以为自己孤立无援，只有自己奋斗才能生存。我们常常以为，为了生存需要努力做好自己的工作。常常有人教育我们适者生存，如果不能适应，我们就无法生存。这些都是囚徒的思维。很多人都是自己内心恐惧的财务囚徒，因此他们紧紧抓住安全这根细线不放，变得贪婪，为了一点小钱争斗不已，就像饿狗扑向一块无肉的骨头，而不是寻找财务自由。”

“寻找你自己的自由很容易。你所要做的首先是确定上帝想做什么，然后带着上帝赋予你的智慧和才能做他想做的事情。如果你真诚地去做，上帝的博大将注入你的生活。生活不是挣钱谋生。去看看鸟儿、花草树木以及所有的大自然的创造。鸟儿不用谋生，它和其他上帝的创造一样，仅仅做上帝让它们做的事情。如果你相信上帝，做那些上帝让你做的事情，上帝的博大将永远与你同在。”富爸爸还说，“你不必做鸟儿的工作，鸟儿已经做了那些工作。”他这样说，是因为他看到太多人去竞争一个职位，而不是去寻找需要做的事情。他说：“如果你去寻找到那些需要你做的工作，并且努力地去做，你将会领略到上帝的博大。”

我和金坐在沙滩的餐桌旁又度过了一小时。在我的一生中，我第一次完全领悟了富爸爸的教诲。在这之前，我并没有完全理解他，我仍然是用我自己的环境或现实来理解他的话。但是，那天坐在沙滩上，我终于穿过了镜子，完全理解了富爸爸的话。

海风开始变大，我听到身后的马儿变得不安起来，是到了马儿回去的时候了，我们也该回去了。一年后，静静地坐在自己的山顶小屋中，我问自己：“需要做些什么？我能做些什么？”

现在当有人问我既然已经不需要钱了，为什么还要继续工作时，

我的回答就是富爸爸当年的回答：“我继续工作，是因为还有事情需要去做。”今天，我和金所做的，就是用我们掌握的杠杆去做那些需要我们做的事情。有趣的是，我们越使用杠杆做那些需要做的事情，我们就变得越幸福，越富有。

好消息是，你无需停下手头的工作，去做那些需要你做的事情；你也无需退休，去做那些需要你做的事情。环顾四周，你就可以找到需要你做的事情。你所要做的，就是用上帝赐予的智慧和才能，去做那些需要你做的事情。如果你这样去做，就会有丰厚的回报，这些丰厚的回报一直在那里为我们所有人准备着，并不仅仅是为一部分人准备。

在斐济那个美丽小岛上的最后一天，我坐在海滩上，什么事情也没有做。除了一种全新的生活方式，一种作为自由人的生活方式，我回家的时候什么也没有带。我紧紧地握着金的手，想让她明白，我是多么爱她、尊敬她，感激她伴我走过了这个旅程。如果没有她，我就不能完成这个旅程。当我们准备回去吃晚饭时，我似乎听到富爸爸在说：“很多小人物终其一生都在攻击巨人，他们批评指责，散布谣言，诬陷栽赃，拼尽全力诋毁。他们关注的是巨人的缺点而不是优点。这就是他们只能是小人物的原因。大卫也许有些年轻，也没有多少武器，只有一个投石器，从体格上看远远小于歌利亚，但大卫不是一个小人物。”本书的观点是，我们每一个人心中都有一个大卫和一个歌利亚。大卫如果选择了一个小人物的环境，他就可能永远是一个小人物，并会为自己辩解：“歌利亚比我高大得多，仅仅用一个投石器我怎么能战胜巨人呢？”然而，大卫选择置身于一个巨人的环境，从而成为了一个巨人。这就是他打败歌利亚并成为巨人的原因。你也能做到。

总之，杠杆无处不在，它是一种力量，它就在我们内心和我们周围，也可以由我们自己创造。伴随着每一项新的发明，比如汽车、飞机、电话、电视以及因特网的出现，一种新的杠杆形式也被创造出

来。伴随着每一种新形式的杠杆的出现，新的百万富翁和亿万富翁诞生了，因为他们使用这种新杠杆，而不是毁坏或者滥用它。所以一定记住，可以使用、滥用或者畏惧杠杆的力量。在生活中如何选择使用杠杆，完全取决于你自己。

感谢大家阅读本书，并再次提醒，一定要保持一个开放的环境。未来无限光明，它将为越来越多的人带来自由！

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》
《富爸爸财务自由之路》
《富爸爸提高你的财商》
《富爸爸女人一定要有钱》
《富爸爸杠杆致富》
《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇

《富爸爸投资指南》
《富爸爸房地产投资指南》
《富爸爸点石成金》
《富爸爸致富需要做的6件事》
《富爸爸穷爸爸实践篇》
《富爸爸商学院》
《富爸爸销售狗》
《富爸爸成功创业的10堂必修课》
《富爸爸给你的钱找一份工作》
《富爸爸股票投资从入门到精通》
《富爸爸为什么A等生为C等生工作》

财富趋势篇

《富爸爸21世纪的生意》
《富爸爸财富大趋势》
《富爸爸富人的阴谋》
《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》
《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》

《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇

《富爸爸如何创办自己的公司》
《富爸爸如何经营自己的公司》
《富爸爸胜利之师》

《富爸爸社会企业家》

方法二：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

方法三：关注读书人俱乐部微信

北京读书人俱乐部微信公众号由北京读书人文化艺术有限公司运营，为“富爸爸”读者提供符合富爸爸理念的各种理财资讯、产品和工具。读书人文化是一家专业图书策划与出品公司，一直致力于为读者提供幸福生活的知识。从2000年成立至今，读书人文化已在投资理财、文化生活和少儿教育三个领域确立了自己的文化理念和品牌，先后策划出品了“富爸爸穷爸爸”系列、《谁动了我的奶酪》《金字塔原理》《空谷幽兰》《中国的品格》《莲花次第开放》《一心一意来奉茶》《小狗钱钱》《儿童自我成长小百科》等优秀图书。同时，公司也以自身积累的图书和作者等优质文化资源为载体，不断拓展相关行

生产品与服务，如培训讲座、投资工具和影视作品等。读书人文化将秉承“读书人当为天下爱书人服务”的理念，用更多优秀图书和产品，助力读者的财务自由与心灵自由之路。



readers-club

扫码关注读书人俱乐部

获取更多相关资讯



RICH DAD'S

富爸爸

房地产投资指南

富爸爸房地产投资秘诀首次大公开

〔美〕罗伯特·清崎 著 宋宏宇 译

读者



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

目录

致 谢

序 言——房地产投资指南创作动因

第一部分 你的房地产项目

- 1 整买散卖，地尽其用
- 2 一切为了增值
- 3 房地产分析
- 4 房地产尽职调查
- 5 由内向外地创造价值
- 6 为房地产投资者融资
- 7 房产出租
- 8 管理疏忽，危机骤生

第二部分 房地产的生财妙招

- 9 无需首付款
- 10 营销：寻找被没收的房产并从中获利
- 11 规划许可
- 12 马匹交易

13 怎样实现零售的奇迹：两家购物中心的故事

第三部分 房地产生意

14 房地产生意

15 听房地产律师讲如何组建并管理团队

16 如何取得“外来的”财富

17 盈利，从无到有

18 掌控自己的生意：熟悉地形

19 保证房地产资产安全的10条准则

20 玻璃弹珠和资本

21 如何避免及解决地产纠纷

第四部分 经验之谈

22 房地产是一个好老师

23 从头开始

24 在从父辈那里学到的房地产知识中，最重要的是什么？

25 克服对失败的恐惧

[返回总目录](#)

致 谢

多年以来，我一直投身于教育事业，传授有关财务方面的知识。当其他的财务顾问不停地告诉人们应该选择什么投资产品的时候，我一直在告诫人们对自身投资，也就是投资于自己的知识，以使其开阔。我一直坚持对自己的投资，我也因此变得富有。我还建议人们多去接触那些以身实践着自己理论的可敬的老师。而我这本书的问世，也有幸得到了我身边的这些良师们的不吝赐教。他们都有着丰富的经验和超群的知识，并从未停止过学习。他们用数年来积累下的知识和经验为本书奉献了精彩的内容。在此，我要感谢他们无私的贡献。因为有了他们，才能有这样一本房地产投资指南的出炉。

在这本书中，他们将叙述自己辉煌的成就，也会分享自己曾经悲惨的失败经历。当然，从错误和失败中汲取的经验和教训最深刻，也是最痛心的。在此，我要对他们的慷慨和大度再次表示感谢。他们还会通过这些实例为你指明投资中的机遇，并教你如何避开诱惑和陷阱，最终带你通过房地产投资走上一条光明的财富之路。

他们对我来说，亦师亦友。我们一起经历过房地产市场的起起伏伏，并在一个个的涨跌中掌控自如，持续保持盈利。我们在一起分享投资的心得体会，并一起投资合作。因为我很清楚，他们是我忠实的伙伴，从他们那儿我能得到最中肯的意见。我对此亦感恩在心！

在此，我还要感谢Heasley&Partners公司的简·埃尔斯和凯西·希思利，是他们帮助我将一个个零散的想法编撰成篇，最终完成了一份完整的手稿。特别感谢富爸爸公司的朗达·申科瑞克和Artichock设计公司的查尔斯·麦克斯达维克为本书制作漂亮的封面。最后，我要感谢我

的妻子——金。二十多年前，当我还只是一个空有满脑子想法的穷小子的时候，她义无反顾地嫁给了我。对此，我将铭记一生。

罗伯特·清崎

序 言

——房地产投资指南创作动因

我之所以选择在此时写一本关于房地产投资的书，主要出于以下四个方面的考虑：

首先，房地产市场永远存在。在一个文明社会中，能遮风避雨的房子对人们来说是一样必需品，它跟食物、衣服、能源和水一样与我们的生活息息相关。而在那些房地产市场被政府严格控制的地方，人们的生活困苦，房地产市场也深陷泥沼。

其次，我们可以通过多种方式参与到房地产投资中去，并使之繁荣。对大多数人来讲，房地产投资指的就是他们正在居住的那一套房子。当然，这也是他们人生最大的一笔投资了。在2000年至2007年间的房地产繁荣期，也有很多人参与到了炒房的活动，希望通过低买高卖获得收益。不用说了，后来的事实证明，许多投机者都栽了跟头，输的一无所有。

在一个真正的投资者眼中，“投机”意味着短期内通过价差取得收益的行为，这也被一些人称为“赌博”。但是，投机只是多种多样投资方式中的一种。在这本书里，你能看到更多、更复杂却低风险的房地产投资方式。这本书里饱含着众多成功房地产投资专家的知识 and 经验，他们将告诉你，除了投机之外，房地产投资仍大有文章可做。

再次，只要你们掌握了足够多的技巧，房地产投资是一项可控的投资方式。在2009年的金融危机中，数百万的人们失去了上万亿美元

的财产，这一切全都源于他们将自己的资产控制权送到了他人的手上。就连素以价值投资著称的沃伦·巴菲特的伯克夏·哈撒韦基金也在这次危机中损失了将近40%的基金净值。数百万的人丢掉了工作，同样意味着他们对自己的工作也没有控制权。

在本书中，真正的房地产投资专家们都对自己的生意和投资拥有绝对的控制权。他们会分享自己的成与败、笑与泪。他们会教给你在取得投资和财务的控制权的过程中亲身经历的一切和学到的所有。而且，在教你的同时，他们仍在学习并吸取着新的知识，以便进一步完善自己。

最后一方面，也是我写这本书的真正原因。我厌倦了听那些所谓的专家在媒体上给出各式各样的房地产投资建议，尤其是听那些自己都没有过实际投资经验的人瞎扯。还记得我的《富爸爸穷爸爸》一书出版之后，我与一位常在电视上露脸的财经作家共同参与了一档电视节目。当时是1999年，证券市场因为互联网概念而显得异常红火。这位曾经做过证券经纪人和理财师的财经专家在节目中为证券和共同基金大唱高调。在互联网泡沫破裂的2001年，他却摇身一变自立为房地产行业的专家，并迅速出版了一本关于房地产投资的新书。他的房地产投资建议已经不能用“糟糕”二字形容了，那简直是危险至极。

之后，房地产市场也崩盘了，这位专家又不见了踪影。我最近一次看见他的时候，他正在写一本投资于太阳能产业的书，并自称是“绿色企业家”。可如果他真要写一本书，谈谈自己真正的职业，书的内容应该是如何养牛及如何吹牛皮！

另外，还有许多对房地产市场一无所知的专家不停地贬低房地产市场投资价值，一味强调房地产的投资风险。我想说，之所以他们认为房地产市场投资风险高，完全是因为他们根本不懂得如何去进行投资。而他们所声称的最稳妥的投资方式——银行存款+共同基金，在我看来才是当前风险最大的投资方式。为什么他们会推荐人们存款和

投资于共同基金呢？答案明摆着：一大批所谓的专家都是由银行、基金公司和媒体捧出来的。帮助自己的幕后推手推销产品也是情理之中的呀！

我希望通过这本书，通过那些经历了房地产市场的起起伏伏仍坚持下来的人们的真实故事，告诉大家如何进行房地产投资。这些经历过风雨仍然忠于所言的人才称得上是真正的专家。他们即将登台，透过媒体的迷雾和那些伪专家的空谈妄论，为你讲述什么是真正的房地产投资。准备好了吗？房地产投资指南，即将为你呈现。

罗伯特·清崎

第一部分 你的房地产项目

- ※ 梅尔·舒尔茨
- ※ 柯蒂斯·奥克斯
- ※ 约翰·芬尼
- ※ 斯科特·D·麦克弗森
- ※ 金·道尔顿
- ※ 克莱格·科波拉
- ※ 肯恩·麦克尔罗伊

1

整买散卖，地尽其用

探明真实的需求及背后的财务逻辑，并提出问题

——梅尔·舒尔茨

梅尔·舒尔茨作为发起人之一，于1983年创建了JDM地产公司，公司提供包括房地产开发、运营在内的全方位服务。其业务主要集中在亚利桑那州和科罗拉多州。公司不仅参与实施过高端民用及商业地产的开发，还参与过公园项目的开发。现如今，梅尔和他的合伙人们正在进行大菲尼克斯区的开发建设，为近30万人打造一个全新的社区。在2005年之前，梅尔还是菲尼克斯太阳队的合伙人。他还是获得2001年年度总冠军的亚利桑那响尾蛇棒球队的合伙人之一。梅尔还牵头设计并建造了位于菲尼克斯市中心的道奇体育场。他们公司的网址是www.jdmpartnersllc.com。

梅尔·舒尔茨是我的邻居，我们是在街坊的节日派对上认识的。我很快就喜欢上了这个人，因为他不但是一位房地产开发商，还拥有两家职业体育队。坐在公司老板的位置看菲尼克斯太阳队的比赛太令人振奋了。大牌球员、拉拉队长还有比赛本身变得更具吸引力和观赏性。而以往，我都只是坐在远离球场高高的座位上用双筒望远镜来观看比赛的。

结识梅尔这样的朋友有一个很大的好处，那就是你能够发现下一个增长区域会是哪里。作为一名地产开发商，他的计划和投资都放眼于未来3~10年的发展。除了从事单纯的地产开发之外，梅尔与他精锐的房地产团队还将以推动城市中心商业区的生活化为己任。

梅尔是一位非常棒的邻居、朋友和房地产预言家，每当我想要了解未来房地产市场趋势或是选择投资区域的时候，我总会给梅尔·舒尔茨打个电话。

——罗伯特·清崎

你是否有过这样的经历——当你在城里开车的时候，突然发现一大片空旷的土地，于是心里打量起这是否是附近最后的一片未开发土地。我曾经这样问过自己很多次，并且每次都觉得这个问题很有意思。实际上，也就是这个问题把我带进了房地产这个行当。而我不停地发掘新事物，就成了我投资的策略。

开着车到你所在的城市里转一转，你就能发现很多房地产投资的商机。比如说，你也许已经发现了城里的购物中心、办公楼还有其他商业地产都常常集中在主要街道附近，而住宅区却相对分散很多。其实，你只需要想想大多数城市发展的过程，这一切就不难理解了。

在20世纪70年代，开车到处走貌似就是寻找房地产投资机会的好方法。我本人根本不会什么复杂的计算工具，我赖以发掘房地产投资

机会的工具只是一张地图和一辆车，还有那长得像砖头一样的第一代大哥大电话机。在互联网得以普遍运用之前，只要开着车四处走你就能获取所有的投资信息。当我发现那些有发展潜力但尚未开发的地块时，我就找出这些业主，并询问有关这片土地的情况，考虑要不要进行购买。这一切听起来都很简单，但为什么它原本的业主不自己开发或是高价出售呢？事实上，并不是所有的投资良机都能被精明的地产开发商注意到。而想要找到一片地的业主，只需要打一通电话给产权公司就好了。一旦我拿到了业主的电话号码，我就按照在保险公司受到的培训行事：拿起电话，寻求结果。当然了，两者的结果有些许不同。当我是保险推销员的时候，我打电话推销保险并让他们给我开支票；而作为房地产投资人，我打电话询价并给卖家付钱。

你肯定很难相信，我觉得买东西远比卖东西要困难。不过参照你生活当中的经验，你就能发现这句话当中的道理。问题就在于业主们都知道自己持有的资产是有价的，所以值得持有。不过从另一方面讲，业主也不一定愿意冒风险花时间和金钱在房地产开发的项目可行性分析及其他相关调研上。

即便通过房地产可以享受很多税务的优惠，但在获得房屋产权的过程中业主还是要承受一定的税务负担。我们总是在面临诸如此类的税务问题时不断地咨询税务专家，以保证税务负担不会过于沉重，或即便如此我们也能作好事先的心理准备。这的确是非常重要的一个步骤，我也建议你找到一位很棒的房地产税务咨询师为你的房地产生意出谋划策。税务及法律方面的咨询，无论是对购买初期保证交易的顺利进行还是对出售阶段考虑交易的潜在影响，对你来说都十分重要。关于它的重要性，怎么说都不过分。所以，还是跟你的税务专家和法律专家好好地聊一聊吧！

我时常在房地产项目开始之初就聘请注册会计师和律师，并与他们进行交流。我弟弟的实习单位就成了我的第一个咨询的对象。它是亚利桑那州历史最悠久的律师事务所，拥有房地产领域全面的专业经

验。所以，我在每次投资之初就非常清楚自己的钱是要分成两部分花掉的：首先是地价，然后就是付给律师还有其他顾问的咨询费，从而提高自己成功的可能性。

团队的作用不言而喻。我曾经就很想成为校橄榄球队的四分卫。我知道作为一名四分卫球员要少一些英雄主义，多一些给队友的支持和对队友的信任。这么一来，我要做的就只是简单地专注于比赛，并将球传给那些最棒的队友们了。

小贴士 《房地产专业术语词典》第六版中对于“产权”的定义是：经政府批准规划建设密度、公用设施接入、占地许可、道路建设等项目后依法获得的开发土地的权利。

设计产品时考虑市场的需求

当你买下一家传统的酒店，不代表你就一直要保持它的风格一成不变。当你买下一栋公寓楼，不代表它除了做公寓楼外别无它用。市场在不断地变化，市场需求也日新月异，为了使自己立于不败之地，你可能会发现需要将自己的房产进行改造以跟上变化的步伐。以下就是几个例子：

将传统的酒店改造成按小时收费的新式酒店。

将以往用来出租的公寓楼改造成供出售的独立产权房，出售给租房人或是其他买家。

这些都是适应市场需求而作出的产品创新。人们利用那些已有的房屋和空间，配合市场的需求创造出新的利润增长点。

当谈到土地的时候，所谓的“变化”，可能也就只是简单地将一片大的地块分成两块或更多块，从而达到更加经济的规划和建造。这样做通常都需要得到市政部门的批准。这个过程则被称为“产权的再分

区”。

真实的故事：在32号街上学到的一课

在20世纪70年代中期，我花了24万美元买下了一处占地5英亩的房子。没过多久，就有一个朋友问我是否愿意将这片地方卖给他。他想把这片地方改造成一个商业地产，并答应出我当初购价的3倍来向我购买，但付款时间是12个月之后。他说，之所以要等这么久是因为他还要去说服北面和南面的居民们，并让市政府批准他的重新规划请求。这是我第一次看到有人对土地进行重新规划。当时我才25岁左右，对我来说等上一年没什么大不了的，并且预期的盈利又是那么的丰厚。

一年的时间过去了，他的重新规划请求得到了批准，我们也顺利达成了交易。这对我来说，简直是大长了见识。突然间，我因此受到了极大的震撼。原来我还可以通过变更土地的用途来为其增值！从那之后，我就决定将这作为我自己一条新的投资之路。

真实的故事：山上的风景

有了32号街的经验之后，我又购买了亚利桑那州天堂谷2.9万平方英尺的麦丘恩花园。麦丘恩花园是石油大亨沃克·麦丘恩在20世纪60年代花了300多万美元修建起来的。它占地40英亩，位于可以俯瞰整座城市的驼峰山上。我的计划就是将它从私人住宅改造成度假胜地。当时，市政府极力反对我的这一请求。因而，我就决定顺着他们，跟着所谓的“山地规划”实施我的计划。这一次，我真正地成为了一名房地产开发商，并获得了一手的区域划分和变更经验。根据规定，先不管你将土地划分成几片区域，分割出来的每一片土地都需要符合复杂的相关规定和要求。我先是找到了区域划分的专家为我的这片土地进行划分，在这个过程当中还找到了一名买家愿意

以我当初购地的价款买下房屋及5英亩的土地。这样一来，剩下的35英亩对我来讲就算是赚下的了。现如今，这片土地上已经修建起了一大片的住宅区。我按照20~60万美元不等的售价将这些小块的土地进行了出售，海赚了一笔。我当时还专门留下了一块地方，想要给我的家人盖一座房子。但是，我不喜欢附近经常出现的沙漠蛇，所以最终也将它卖了出去。到最后，这片地的总销售额达到了1000万美元。

早期的麦丘恩花园投资经验让我开始考虑如何经营土地生意。有一个关于林肯家农场的故事能够很好地诠释出创造性的金融运作带来的收益效果：最开始的时候，林肯从父亲托马斯的手中买下了家里的农场。之后，当林肯当选美国总统并成为家喻户晓的公众人物之后，他的朋友们就接管下了他在伊利诺伊州勒纳附近的农场。他们希望给美国大众一个拥有林肯家农场的机会，并以此融资。于是，他们想出了一个非常棒的主意：就将整片农场分割成很多小块，以卖给那些感兴趣的人们。当他们划出了用于出售的地块之后，竟然将它划成了600多万小块。他们通过出售到底赚了多少钱我不知道。但是即使每块都卖得很便宜，总收益也是相当可观的。

这是地块分割的终极形式了，它甚至远远超出了我们的想象。但是我认为这绝不是最后一个天才的想法。如果今天让我在房地产行业里重新来过，我会怎么做？我想我可以这样回答这个问题：在20世纪70年代末，我们经常会拿富有的投资人比尔·莱文开玩笑。我们会说，如果把他从飞机上扔到中国的中部，只要给他一个降落伞让他活下来，哪怕他身无分文也能在几年后成为中国的首富。有些人就是知道该如何创造财富，他们是真正的财富工程师。

小贴士 万事开头难，这句话从来不假。

万事开头难。在20世纪70年代初的时候，我通过保险经纪的工作攒下了5000美元。当时，我楼里的一家房地产事务所正有几处老旧的

房屋急于脱手。这些房子还铺着红地毯，墙被刷成了紫色，有些地方还铺着50年代的油布，地毯上的污渍颜色都要比地毯的本色漂亮。

要购买这些房产的条件也极其简单：付一部分头款，加上几百美元的佣金，其他的先作为贷款背着就行。我心里琢磨，为什么不买下来呢？但我同时也发现，想要把这样的房子租出去也不是很容易。因为我如果买下了这些房子，就没钱再粉刷和装修内饰了，而我自己也不会干这些活儿。但无论如何，还是有人愿意租这样的房子而自己动手打扫、装饰的。等我拿到了他们付的租金，我就能买更多的房子，再择机出售了。通过整个过程，我一共赚了大概1万美元。我其实并不太喜欢收租金的过程，所以当我在1973年卖掉了最后一座房子的时候，我就该去经营一些更为复杂的东西了。

我购买的第一座办公楼就在亚利桑那州菲尼克斯城24号大街东边的托马斯路上。我的逻辑很简单：进行过第一次交易之后，没发现其他好的投资机会，于是就近买下了隔壁的办公楼。如果没有其他好的投资机会出现，我可能会一直沿着这条菲尼克斯的主街不断地买下去。当时的我就认为，这里就是我的大本营了。

在我卖掉第一座房子赚到3万美元之后，就算是正式上道了。接下来的两座房子是打包一起卖掉的，总共赚了13万美元。当时一名加利福尼亚的辛迪加组织者正在菲尼克斯购置房产，我很顺利地就将房子转手给了他们。我的策略跟之前一样，还是买下房产然后整修改造。只不过这一次，我有钱请专业工程队来做这些事情了。有了之前的经验，我学会了为房屋的整修留下一部分现金流。我想要为这些有年头的房子换个新造型，所以我们换上了新窗户和新门，把外墙刷成了米黄色，添加了新的标志，还划出了专门的停车位。这样一来，它就像是获得了重生，变得焕然一新了。

房地产投资，从算术开始

从房地产最简单的算术开始，对我事业的成功起到了极大的帮助作用。一英亩地相当于43560平方英尺，而一平方英里又等于640英亩。这样一来，与之伴随的土地使用和估价情况就变得多种多样了。按常理来说，商业地产是要比民用地产的使用率要高的。在规划阶段，开发商在购买土地之前都会先研究市场需求，并根据土地自身的情况选择合适的用途并尽可能地进行最合理的规划。以我自己的经验来说，规划阶段要做的就是分析市场信息，并努力使土地规划最大限度地契合市场的需求。就像之前所说的，先做做算术。

下面是一个非常简单的例子，说的就是如何大块地按“英亩”买进土地，然后小块地按照“平方英尺”卖出。通常来说，土地所有人都会大片地卖出尚未规划的非核心区土地，并按“英亩”为计价单位进行出售。而在市区内，商业地产及住宅楼的用地则是按照“平方英尺”为计价单位的。这的确很方便。因为你通过简易的计算就能知道自己花了多少钱买地，最终销售所得是多少，并能很快地算出利润有多大。这对买家和卖家都很方便。这跟我们都用“英寸”来描述脚的大小是一回事儿。你肯定不会说某人的脚是0.25英尺吧！我们会说他的脚是3英寸。这样一来，大家理解起来也方便很多。因为对于终端的买家来说，小的度量衡更容易帮他们了解产品的大小。这也就像人们都用“盎司”而不是“磅”来描述黄金的重量一样。就像人们说到“今天的晚些时候”，这就不是一个具体的标准，而只是一种模糊的说法了。

整买散卖，地尽其用

这个例子也许能帮你从另一个角度发现房地产行业的巨大价值。

如果你买10英亩的土地，每亩售价5万美元，那么总价就是50万美元（这块地的原规划是建造10所独院住宅）。

如果你得到了重新规划的批文，可以将它变更为单元楼的建设

项目，假设设计容量为250户，每户就按1万美元来算，这片土地的价值就一下子变成了250万美元。

算下来，每平方英尺也才5.75美元（1英亩 = 43560平方英尺， $43560 \times 5.74 \times 10 \approx 250$ 万美元）。

上面说过了，这片土地的初始规划是建造独院住宅的。所以，想要实现地价5倍的增值，就需要向相关部门申请土地用途的重新规划。

我做过的项目非常多，从公园到大型社区无所不含。我从中学到最多的就是如何规划土地，做好划分和安排，使项目呈现出预期的效果。居民区的建设就必须考虑到小商店、餐馆、药店等生活必需的配套设施。这也就意味着不做周全考虑而一味地追求项目的高容积率和高回报是不合理的。你肯定见过那些规划得不合理的建筑。规划科学的房屋看上去和用起来都很舒服。我的好友，乔·比尔，就曾经挨家挨户地去询问当地居民的意见，并就规划问题虚心地听取邻居们的建议。如果你这样做，认真倾听邻居们的意见并根据反馈修改自己的规划方案，那可真是太好了。在项目的不断进展中，你会发现你买来的土地一点都没有浪费，真正做到了物尽其用。

给你讲一个我自己的故事吧！几年之前我参与了一个邮局用地的销售项目。买家想要一份环境测评报告以确定周围不存在有毒有害物质。这很正常。但就在我和我的合伙人进行尽职调查的过程中，我们发现了一个环境方面的问题。我们找来了专业人员，带来了检测用挖掘机对这片区域进行测试。在测试过程中，我们发现了一个大问题：土壤内含有柴油。我们觉得这也太不可思议了。所以，我们又重新进行了测试，结果还是一模一样。这栋房子之前是做什么用的，怎么弄得土里都有柴油？带着满脑子的疑惑，我们决定先实地考察一下。多亏我们走了这一步。当我们走过测试人员的挖掘机时，我们发现它在漏油。经过比对，它与土壤内检测出来的柴油类型完全相符。我们换

了一台新的挖掘机再次检测，结果就变得正常了。到工地去走一走还是很有用的。所谓“动手”二字不仅仅是要求你会读报告，还得要你去做实地的观察。

想要做到地尽其用的3个“必须”

- 1．必须对土地的规划进行全方位的考虑。
- 2．必须与附近社区的居民进行沟通。
- 3．必须学会聆听和让步。

小贴士 我很喜欢到自己将要购买的土地或房产去逛一逛。对我来说，知道与猜测的区别就在于是否亲眼见到。

来自实践的智慧

如果你想要介入房地产市场（不单是在市场单边向上的时候），那么接下来的几个问题就能帮你迅速上手：

我怎样才能知道房地产的基本规划用途及可能的变更方向？

每座城市都在土地用途方面制定有相应的法律法规。首先，要找到一名好的土地规划律师告诉你有关政策方面的要求。然后你需要一名拥有类似经验的建筑设计师帮你出谋划策。之后房地产经纪人能告诉你如何按照未来的开发商、买家或租户的需求来最终完成你的土地规划。

我的团队都需要哪些核心成员，他们的工作又都是什么？

除了律师、建筑设计师和经纪人之外，你还需要以下这些团队成

员帮你实现目标：

可行性分析专家

大的经纪公司会收集行业信息，并对空置率、出租率、成交量等数据编纂出相应的报告。借助这些信息，经济学者就能分析出当前市场所需的产品类型。

会计师

会计师能够建立财务模型，并预测销售收入、成本及利润。据此你就能为自己的项目定价，并对资本、借款还有股东权益等进行权衡。

土木工程师、土壤专家和承包商

这些专家能帮你确定项目用地的修整费用。因为每一片土地都不是尽善尽美的。为了将其变成适合建造房屋的土地，保证所有公共设施的顺利接入，你需要事先确定其中的可能性和可能花费的费用支出。

走过这一整个流程之后，你也就了解了为什么那么多人都可以避开房地产的这一块业务。其实，操作的难度远比说说困难多了。尽管需要大量的知识和耐心，但做过了头几桩交易之后，你就肯定能驾轻就熟了。这就像是NBA的得分后卫或是橄榄球场上的四分卫一样。比赛的大多数时间，你的任务是弄清楚队友在哪儿，该把球传给谁。比起狂奔或是投球，传球才是你的第一要务。你可以边做边学。先从小做起，试着慢慢开始吧！

我怎么才能找到可以重新进行规划或变更用途的土地呢？

这一条是所有的基础。了解市场的需求和发现变更的潜在价值需要事先研究，并发挥自己的想象力。不断提出问题并把它们一一记录

下来，你提的问题越多收效也就会越好。最重要的几个问题应该就算是：

怎样才能改善附近人们的生活质量，提升人们的生活便利度？

有多少人要每天开车经过这片地方？

我怎么样才能让生活在附近的人们生活成本更低，想要购物或者用餐更加方便？

能否让附近的人们享受到更为便捷和更为优质的医疗服务呢？

这些问题会激发你的想象力，并督促你将它们变为现实。多数人很少提问题，其实，如果你是一个善提问题的人，你就能发现很多商业机会。

微软的创始人比尔·盖茨就曾经对电脑处理信息的速度非常感兴趣。亿万富翁沃伦·巴菲特认为操作模式简单、运营情况良好的商业企业能为股东创造持续的财富，故而他也坚持向此类公司投资。这些投资策略帮助他们成为了世界上最富有的人之一。巴菲特先生就很善于提出问题，并将其分解为一些非常直观简洁的小问题，并持续观察答案的变化。真正的天才是那些将问题简化的人。从现在开始，拿起笔记下来你对房地产的每一个疑问吧！

为什么这片地方没有开发商问津？

它的业主是谁？

这片土地最适合开发何种类型的房产？

如果改建成其他房产类型，是否能够实现更大的利润？

如果按照我的想法进行开发，谁将会是它的买家或是租客？

在做成第一笔房地产生意之后，你的看法和角度会变得更不一样。每当我经过或走进自己开发过的项目或楼盘，看到这曾经被很多人认为一文不值的土地如今繁荣异常，我都会由衷地感到快乐。

以我30年的规划、谈判、建设、销售经验来看，我发现，只要你不断向自己提出问题，没有什么事情是不可能的。认真地思考和分析你的答案，并一步步地将自己脑中的想法付诸实践，你就一定能成功。要记住，房子是一砖一瓦垒起来的，你的想法也应如此。最难的部分莫过于砌起第一块砖头。

2

一切为了增值

——柯蒂斯·奥克斯

柯蒂斯·奥克斯曾经是科德维尔公司顶尖的中间商，排名一直保持在全美范围内的头3%，并将这一业绩保持了长达20年之久。1994年，柯蒂斯和他的妻子成立了奥克斯集团，专攻旧金山海湾地区的房地产销售、投资和开发工作。他将自己乐于助人的天性灌注在自己的事业当中，同时帮助无数的人实现了自己购买房产或是投资房产的梦想。他还创立了奥克斯培训项目，传授人们如何通过房地产投资创造财富。

我曾经说柯蒂斯是一个“无所畏惧”的人。他听后大笑，还说我形容得非常贴切。他还说：“我与篮球巨星‘魔术师’约翰逊的理念相同，即进入市区、开发，并提升当地的经济水平。”柯蒂斯还说：“大多数投资人只是想办法从人们的钱包里掏钱出来，却从不想办法让人们的钱包鼓起来，而我却不断地在通过投资让人们富起来。之后我就能坐享这一切的丰厚成果。”我想这也就是为什么柯蒂斯和他的太太戴安娜受人尊敬并被众人称为良师和益友最重要的原因了。

在如今经济下滑的大背景之下，有很多吸引人们眼球的地产项目被寄予了拉动经济发展的期望。人们希望投资人不单是通过项目赚到了钱，还能通过项目让当地低迷的经济重新获得增长。我参与过一次类似的项目，结果很一般。说实话，我只是一个希望快进快出、赚“快钱”的人。因此，我更为尊敬柯蒂斯的作为。他不仅通晓房地产的一切，还了解当地人们的心理和他们的所需，并立志成为社区的一份子。这也就是我从柯蒂斯和戴安娜身上学到的最重要的房地产知识。

——罗伯特·清崎

作为一名成功的房地产代理人、投资人和开发人，我曾与罗伯特·清崎同台演讲。说他是我的导师，一点都不为过。他的想法和意见曾经给了我极大的支持，对我最终的成功功不可没。我也曾与唐纳德·特朗普同台演讲，并与他共同制作了一部CD——《房地产成功的三大秘籍》。当我在写这篇文章的时候，我和我的太太正在装修旧金山一处价值几百万美元的大房子。为了将所有的一切写得更加容易理解，好让人们更容易学习和操作，我左思右想，最终将房地产的生意归为一点：从问题中寻求盈利。对于我们夫妻俩来说，想要实现成功还要具备两样武器：知识和信念。

小贴士 你的意识应该是“从问题中寻求盈利”。

高质量的房屋源源不断的租客，是不是听上去棒极了？没有高昂的维护费，房租也不难收，等等的一切，都是我们脑中对完美地产的幻想。但是，如果真的要建成这样完美的楼盘，造价一定非常高昂，且未来升值潜力会很小。

而回过头来看看问题房产，你却能发现巨大的升值潜力。比如说，如果某种类型的房屋市场售价是20万美元，那么有问题的房子也许只能卖到14万美元。而一旦房屋的问题解决了，它也可以一样以20万美元挂牌出售。租房市场也是一样的道理。当你对房屋进行整修之后，租价就能相应上涨，从而获取更高额的回报。

这也就是“强行增值”的概念了：当投资人以低于市价的价格买下了问题房产之后（经常是由于其内在问题，比如高空置率、烂尾楼、环境污染等），通过各式各样手段解决了问题之后，将其内在价值提升回市场价格水平。我也管它叫做“提高附加值”。当你拿到一处房产的时候，你可以通过各种方式来使其增值。这样一来，你能通过自己的优势在极短的时间内获得利润的增加了。这一方法被无数的房地产投资人运用在自己的业务中，创造出了巨大的财富。

小贴士 我在选择是否购买房产的时候从不专注于或单单期望通过市场上扬获取浮盈。对我来说，市场上扬是一笔额外的奖励。如果真的房价上涨，那我会很开心。不过如果它持续不变，那也没什么大不了的。因为我非常清楚如何利用现有的房产得到现金流，并冲抵折旧。同样的，当有人告诉我说有投资机会能得到买卖价差收益的时候，我会先谢谢他们，然后掉头离开。为什么？因为所谓的价差，都是人们“预测”出来说未来“有可能”发生的事情。但如果你通过自己的劳动提升房屋的附加值，它就可靠多了。

如果你决心成为解决问题的高手，而不是逃跑的懦夫，那么你在房地产投资当中的胜率就大大增加了。接下来的这一步就是寻找合适的房产，并解决问题了。

我的故事

我购买的第一处民宅在宾夕法尼亚州的费城。1979年的时候，我花了2.78万美元买下了它。我通过士兵福利法案获得了全额的贷款，17.5%的浮动利率。现在来看，这利率高得吓人，但我当时根本不关心。我只想拥有一所自己的房子。这也是我对杠杆的最初理解，也就是用少量的钱购买大件的物品（在这里我指的就是房子了）。我只要手上了有了闲钱，我就会继续买房子。当时的我，根本不管利率有多高，一直在不停地买入。

我的第一段房地产生涯在1982年的时候发生了一次剧变。那一年，我从海军航空供给办公室辞去了公务员的工作。从一开始，我就专注于如何提升房屋的附加值。在费城，有很多被人遗弃的破败房源。所以，我可以花5千到3万美元不等的价格买下一处房子，进行整修，然后出租或是出售。

我舅舅当时经常从加利福尼亚的旧金山过来看我。每一次他来的时候，都会跟我说旧金山的房地产市场如何如何。到了1985年的时候，我终于被他说服，决定回到旧金山投资为房产提升附加值的生意。但我当时并不清楚，我在费城的成功经验并不能被复制到旧金山去。为什么？原因其实很简单，旧金山的房子太贵了，联排小洋楼的平均售价都在25万美元。高昂的房价刺激着我的神经，我甚至有些胆怯。即便我拥有足够多的投资资本，我也得在入场之前多了解一下加利福尼亚的房地产市场。

小贴士 我在成功的道路上经历了无数的挑战和麻烦。不过只要你有足够的耐心和正确的方法，房地产附加值方面的投资对你来说也是一条光明的大路。

与此同时，生活的成本和房地产教育机构的学费已经快耗尽我本来就不多的资金。更可怕的是，我对失败的恐惧让我变得畏首畏尾。

但是，还没看到鱼儿我怎么能撒网呢？不过最终，我拿到了房地产经营的执照，并开始旧金山开业，准备复制自己的费城模式。然而，这绝非说说那么简单。在旧金山我发现很难找到收购的对象。在这里，根本没有像费城那样被人遗弃的空房。我只好试着通过其他办法入手。我最后终于发现了一个缝隙市场。那片地方被叫做贝维尔猎入区，我相中的市场被称为“附属楼”。我先是买下这些独户的房子（当时的售价在5~7.5万美元之间），然后在车库后面盖起小楼，也就是附属楼，作为出租之用。这样算下来，当工程全部完工之后，房子就可以卖到17.5~19.9万美元之间。我自己有一支建筑队来做整套的工作。我们的业务还算不错。现在你也看到了，我也碰到了创业路上的陷阱，我也有自己的麻烦和挑战。但是只要你足够耐心，并运用正确的方法，你也能在这条路上获得成功。

寻找适合的投资对象

这一部分是你最关心的了，不是吗？当然是这样！对于房地产投资来说，寻找到合适的投资对象是保证成功的最核心内容。这一过程考验你的知识和创造力，也同时能够提升你的经验和专业性。这一步的工作会不断地重复，这一过程需要你发掘有潜力的房地产，并通过自己的知识进行判断。也就是说，它将你的直觉和理性思考联系在一起，共同协作达到目标。

首先，还是让我们来看看房地产的不同类型和等级吧！

房地产类型

我简单地将房产划分成3个类型，以方便之后的内容叙述：

民用房产：1~4个单元的居住用房屋，具体包括独户院落、联排小洋楼（2~4户）等。

商用房产：含5个以上单元的商用楼，比如说办公楼、购物中心等。

商住两用：一栋楼内同时含有民用及商用功能的部分。

如果你只是刚开始投资房地产，那我建议你购买2个或是4个单元的地产。这样一来，你可以通过不高的初始投资，在运用杠杆的同时通过实践学习。之后，在积累了足够的经验和资本之后，再去进行相对较大规模的投资。

房产等级

房产一共可分4个等级：

甲级：甲级的房产房龄低于10年，屋况非常好，具备所需的配套设施，如游泳池或运动场。甲级的房产可以租出高价，租客质量相对较高，维护成本较低，相对容易管理。这一类房屋通常是房产投资人所有，投资回报率相对较低。当经济形势低迷的时候，它们受到的冲击最大。

乙级：这类的房产房龄在10~20年间，房屋总体状况良好。乙级的房产是4个级别中最稳定的一类。它们通常都建在中产阶级集中的相对完善的社区当中。它们周围的配套设施相对方便，租金也不会高得离谱。所以成为了大多数投资人和租客的选择。

丙级：这类的房产房龄在20~30年间，生活舒适度相对较差。同时，由于年限的问题，现存的和潜在的维护费用都会较高。它们的租户质量也比较差，其中不乏那些靠政府救济为生的人们。但是我们可以通过改造来提升它的价值。

丁级：房龄超过30年，需要耗费大量的维修成本和维护成本。它们经常位于那些已经没落的区域。丁类房产通常需要花大价钱进行修

整，比如说更换屋顶、电路和供暖通气系统等。

小贴士 对于投资新手来说，我建议你们把注意力主要放在寻找被低估了的丙级房产。

你在上述4个级别的房产中都能找到被低估了的对象。但是，请注意甲级的房产。因为它自身的增值潜力已经很小，那么对它的投资会降低你资金的使用效率，延缓你盈利的速度。对于投资新手来说，我建议你们把注意力主要放在寻找被低估了的丙级房产。

开始搜寻

下面就是我对寻找被低估房产的一些建议。

第一步：成为某个地区的专家

这也就是你生存的根本。打个比方，如果你想要了解一个自己从没去过的城市，这过程一定很费时间且代价高昂。所以，你可以通过读报、实地考察、参加房屋售卖会等各种方式增加自己对当地的了解。

当然，我所说的“某个地区”范围的概念也不是那么局限的。比如说，你最初从旧金山开始，当你已经完全掌握了这一片市场之后，那你将要考虑的就是拓展一块新的市场了。

举个例子：

1. 选择旧金山作为自己的目标地区。
2. 研究、勘察这片区域。
3. 完全“掌握”这一区域。

4. 选择下一个投资目标，比如奥克兰。

第二步：找出最“不贵”的地段

再说一遍，你要做的就是找出问题房产然后解决问题。所以你就得发掘那些自身“问题”价值最高的房产。换句话说，解决了这些问题，你就能得到丰厚的利润。这也就是我们寻找“不贵”房屋的初衷所在。

第三步：寻找问题房产

当你对目标区域有了深入的认识，并发现了最“不贵”的地段之后，接下来要做的就是定位问题房产了。

你该如何定义问题房产呢？它们往往都有着不怎么好听的形容词。你可以通过以下一些关键词来判断自己是否找对了对象：

- 房屋空置。
- 房屋被封。
- 杂草丛生。
- 垃圾遍地/溢出垃圾桶。
- 坏损的玻璃窗。
- 掉漆。
- 看上去很破败。

你还应该注意关于房产潜在的变化，比如：

- 业主准备退休或是搬去别的地区。

- 被银行收回。
- 处于遗嘱检验期。
- 违规建筑。
- 规划出现问题，并尚未经听证会通过。
- 购物中心的大商家撤店。

一定要记得，寻找地产投资机会的过程可能非常有趣，也可能非常令人沮丧。

寻找房地产投资对象的小窍门

- 保持积极的心态。寻找的过程很花时间，需要你对环境进行实地的走访。你可能踏错点，或是被假象所骗。无论如何，一定要保持积极的心态，微笑着面对每一个机会。这样，你才能在投资机会出现的时候以积极的心态将它收入囊中。

- 立足当前，精力集中。你要尽可能地忘记过去遭遇的失败和那些消极的心态，比如“市场尚未见底”等。同时，要克服自己对于失败的恐惧、对于成功的迟疑，以及其他所有阻碍你发现机遇的阻力。那些立足当前、勇于面对机遇的人才能真正把握住到来的每一个机会。

- 投入时间。在作家的圈子里一直有这么一句话：如果你要写一本书，那就别把屁股从椅子上抬起来。对于房地产的投资机会来说，这句话同样适用。你需要走出门去，寻找机会。你得不停地阅读报纸，开车到处走走，并与房地产中介和出资方不断进行沟通。

- 别被市场现状拖累。完美的投资市场基本上不存在。在投资之路上，你总会碰到各式各样的问题和陷阱。认识这一点，并接受

它，别让媒体、你的朋友或是别的什么人影响了你寻找投资机会的决心。

我最后想说的又是重复了很多遍的一句话：别被上下波动的市场扰乱了自己的心态。利率总是不断地上调，但也总会有下调的那一天。房价一直在下跌，但它也总会触底回升。道理是一模一样的。

小贴士 在寻找房地产投资机会的时候，你应该保持这样的心态：在任何市场的任何一个时点，我都能找到合适的投资项目。

小贴士 你应该拥有“永不放弃”的信念。俗话说得好，天道酬勤。

你应该积极地寻找潜在的投资机会。同时，你也应该多跟人打交道，多了解投资工具和各式各样的资源。这样，你可以在机会来临的时候抓住它，实现成功。下面就是一些机会的来源，你可以进行一下尝试：

- www.loopnet.com.
- 其他投资人。
- 房地产中介和经纪人。
- 房地产资金出借人（银行等金融机构）。
- 律师。
- 注册会计师。
- 物业公司。

表2-1 个人反馈

进行头脑风暴，想想看你还能从什么途径获得房地产投资机会的相关信息

地产审查条件及相关分析

一旦你发现了潜在的投资目标，就该仔细地研究一下这处地产的短期及长期投资机会。你必须应用以下的审查条件对自己的每一笔投资都进行严格的审查：

- 1．投资原则。
 - a．杠杆；
 - b．现金流；
 - c．现金的现金回报率；
 - d．资本化率；
 - e．毛租金乘数（租售比价）。
- 2．SWOT分析法（优势、劣势、机会和威胁）。
- 3．市场趋势。
- 4．人口统计数据。

其实，就上面的这几点我就可以写出一整本书来。但在这儿，我还是精要地总结一下好了。

杠杆

杠杆，简单来说就是你用尽可能少的自有资金去进行尽可能大的投资。从另一个角度讲，你的资金有可能获得最大限度的投资回报。当你对一处房产进行分析的时候，首先要做的就是弄清楚自己的初始投资会是多少。

正向的现金流

这些年来我通过房地产造富的关键因素之一就是现金流。现金流是最重要的因素。因为实实在在地拿到钱才是我们最终的目的。正向的现金流能够为你的投资创造动力，使之持续下去。它对于融资来说，也是一个重要的考察指标。比如说，当你想要购买一栋超过5个单元的住宅楼时，银行会首先考察这栋楼的现金流（整体租金水平），然后决定给你多高的信贷额度。这时候，你个人的信用评级都会放在第二位去考虑。现金流对于房产的价值来说也是一个重要的决定因素。一栋产生现金流能力很差的房产估价会比其他同等级别，但现金流充裕的房产估价低很多。一定要时时将这一切记在心里！

两位数的现金的现金回报率

这代表的是你资金的回收速度。换句话说，你在投资初期的资金投入（主要是头款）需要多久才能回收回来。这一点也很重要，因为你需要让有限的资金活动起来，不停地投入新的项目中去。所以你资金回笼的速度越快，那你就能更快地进行投资的扩张。

小贴士 现金的现金回报率的定义：在既定的时间内通过房产获得的现金流（一般为租金）与投资头款的比率。

下面就是几个例子，它们同样都是付了2万美金的头款，但是获得的现金流各不相同。

表2-2 现金回报率

投资头款 (美元)	每年得到的现金流 (美元)	回收首付款所需 年限	现金的现金回报率 (%)
20 000	20 000	1	100
20 000	10 000	2	50
20 000	6 000	3	33

不难发现，这张表清晰地表明了不同情景下头款回收的速度差异。在情景一当中，需要一年的时间。在情景二当中则需要两年的时间。而到了情景三当中，回收期长达3年。与此对应，现金的现金回报率分别为100%、50%和33%。

作为投资人来说，你应该将自己现金的现金回报率目标定在10%~20%之间。而高于20%的回报率，就是“优秀”的代名词了。

高于7%的资本化率

资本化率在衡量一处房产的优劣时，有没有贷款对它是不产生任何影响的。如果你全款买下了一处房产，那么你的钱究竟能生出多少钱来？回报率又是多高？高的资本化率往往意味着这笔投资的风险较大，房产的售价比较低。你经常能在相对贫困和收入水平较低的地区找到资本化率高的房产。而与之对应的，低的资本化率表明的是投资风险较低，房产售价较高。较低的资本化率经常存在于中产阶级及高收入群体聚居的地区。如果你知道了营业收入（也就是租金收入）及资本化率，你就可以通过以下的公式计算房产的合理售价：

$$\text{营业收入} / \text{资本化率} = \text{房屋售价}$$

小贴士 资本化率与房产是否进行了抵押贷款无关。它等于营业收入与房屋售价之比。

毛租金乘数低于或等于9

毛租金乘数经常用于判断某个特定区域当中房产的盈利能力。比如说，在城市某个片区的3处不同房产，你通过计算它们各自的毛租金乘数就可以对它们进行比较。在其他条件都很相似的情况下，你就挑毛租金乘数最低的买就好了。总的来说，毛租金乘数越低，现金流就越大。相反的，如果毛租金乘数升高，那么现金流就会相应减少。

小贴士 毛租金乘数等于房屋的购入价格除以它每年的租金收入。这个比率越低越好。

SWOT分析法

SWOT这4个字母分别代表了优势、劣势、机会和威胁。SWOT分析法是一种最常用的商业分析方法，它同样应用于房地产的投资领域。因为你面对的每一个投资机会有着其自身独特的优势、劣势、机会和威胁。那些不断寻求成功的聪明的房地产投资人会将每一处房产都放入SWOT分析模型中进行分析。

不过你得注意，这是一个非常主观的分析方法。也就是说，在分析当中不存在所谓“完全正确”或者“完全错误”的结论。同时，还有很多因素都存在着内在的相互关联。比如说，某处房产的劣势（外表老旧，需要重新粉刷）在另一方面就成了它的优势（只需简单粉刷就能让它焕然一新），从而提高房屋的售价。

市场趋势

在搜寻房产投资机会的工作当中，你应该放一部分精力在密切观察市场趋势及人们的需求变化上。比如说，过去的时候很多人都从市中心搬去了郊区居住。然而在过去的几年间，人流逆转了。因为高涨的汽油价格及其他的一些原因使得人们反向流动，开始回归市中心。

因为他们想要住在可以走着上班的地方，并且可以更方便地去商店、餐馆和其他地方。

从媒体上和其他的信息渠道了解新的市场趋势非常重要。作为投资者，应该先于大众了解到市场的走势及最新的进展。

那你要怎样才能捕捉到最新的市场动向呢？说起来有点空泛，但你还是可以按照如下的几点去做：

- 观察你周围发生的一切。当身边人的行为方式发生变化的时候，你要格外注意。比如说，10年以前，SUV非常盛行，当时恨不得每人都要去买一辆来开。这么多年过去之后，由于油价的不断攀升和人们对待环境的保护意识渐强，SUV的销量不断走低。反倒是新兴的混合动力汽车进入了市场，开始了它的扩张。

- 阅读、阅读、再阅读。尽可能多地进行阅读，如报纸、杂志、房地产期刊等，都不要放过。要学着通过不同渠道和不同角度了解事情。偶尔去读读那些你平常不大会关心的报纸，上网去看看那些你社区当中的人都在聊些什么，大家都在自己的博客当中写些什么，最近又有什么房地产网站进入了人们的视线等。你了解的东西越多，你就越能发现那些潜移默化的趋势。这也就是我们常说的，把一个一个的点连成一条线。你要努力地做一个连接者。

- 聆听、聆听、再聆听。走出去，听听人们都在说些什么。他们的行为有何不同，他们的想法有何差异，他们的兴趣、爱好和厌恶的东西又都是什么？你的朋友、家人、邻居和公司同事都是获取信息的重要渠道。试着向他们提问，并用心倾听。

人口统计数据

房产分析的最后一部分就应该是人口统计数据了。说得直接点，就是你准备投资的城市或区域当中的人口情况如何。一般来说，人口

统计数据会包含特定地区的人口数量、收入水平、工业情况、主要招工企业和其他一些具体的细节。

人口统计信息可以从当地的公共图书馆的资料库中查阅到。互联网上也会有大量这方面的相关信息。你可以通过以下这些网址查阅到很多所需的信息：

- www.freedemographics.com.
- <http://realestate.yahoo.com/Neighborhoods>.
- <http://realestate.yahoo.com/Homevalues>.
- www.elook.org.
- www.economy.com (fee site) .
- www.city-data.com.
- <http://quickfacts.census.gov/qfd/>.

对投资有利的人口统计数据

当你查阅人口统计数据及其变动趋势的时候，注意观察以下这些特征，它们会对你的投资产生积极的作用：

- 女性人数高于男性（女性对住所更加注重）。
- 未婚人数高于已婚人数（未婚的人往往选择租房住）。
- 年轻人与老年人的人数高于中年人的数量（中年人常会选择购房）。
- 年收入低于4万美元（这部分人无法承担购房压力，故而会选

择租房)。

- 当地最大的用工企业盈利情况是否良好、是否稳定。

同时，你还需要了解房产的以下几条关键信息：

- 到达公共交通的距离如何？
- 城市的下一步规划是什么？
- 距离公园有多远？
- 是否毗邻学校？
- 周围是否有购物中心及餐馆？

最后，才是问自己最简单问题的时候——你想不想在这里投资？

成功要诀：团队的力量

当初是我和我的妻子戴安娜开始在旧金山打拼。如今，我们已经拥有了20多处盈利良好的地产，并且创建起了一支可以克服任何困难的优秀团队。我们团队当中的中坚力量包括擅长解决租客问题的律师伊丽莎白·艾哈特和精于建筑工程的希亚·塔巴祖。戴安娜和我会买一些屋况较差的房子或是那些住着麻烦房客的房产进行投资。我们的策略就是购入—整修—增值—销售。伊丽莎白会负责与租客协商，希亚负责制订整修计划。我们做的大多数项目都应用了1031号条例，并不断地升级自己的房产规模。这些房产的经营现状都非常良好。不过更好的是，无论整体市场如何起伏，我们手中的大多数房产价值都翻了3倍之多。

这里有一点非常重要：我们与团队建立起的联系远比我们赚的钱要珍贵得多。没有哪一桩交易比我们之间的关系更加重要了。今天来

说，伊丽莎白已经成为了旧金山数一数二的租客及业主问题的律师。我们还是非常要好的朋友。我们经常会互通电话，并聊起15年前创业初期那些经历过的往事。希亚现在也是半退休状态，她的精力只放在自己手头的几个项目当中。但我们还是很好的朋友。到今天为止，希亚仍然是我们唯一的项目工程咨询师。

小贴士 我们与团队建立起的联系远比我们赚的钱要珍贵得多。没有哪一桩交易比我们之间的关系更加重要了。

我坚信一支团队成功的关键在于那句老话：“各尽其职”。每个人都各尽其职，那么整体的效率就会提高。柯蒂斯的任务就是负责大方向的把握，戴安娜的工作就是确保所有任务的完成，伊丽莎白的任务就是解决租客的问题，希亚的任务则是工程设计和规划及获取市政的审批。

你永远要思考该如何建立一支强有力的团队，从而实现短期及长期的目标。

小贴士 我坚信一支团队成功的关键在于那句老话：“各尽其职”。每个人都各尽其职，那么整体的效率就会提高。

问题还是机遇

如果你成为了解决问题的专家，那么你在房地产投资行业的机会就会大大增加。但这里就会有一个很关键的问题要问你：你对问题到底有多高的忍耐力？

不难发现，要获得机遇从不是一件容易的事情。问题、挑战和挫折时常发生。那些偷懒的人只能面临失败的结局。这些年来，我的很多朋友和熟人都来找我，希望和我一同合作，但大多都半途而废了。为什么？这就好比我们同时看到了一根绳索连接着大峡谷的两端，他

们看到了危险，而我却看到了一座桥。

我们应该如何锻炼自己的信念，从而勇于直面并克服困难呢？答案很简单：不断尝试。真正的成功者的信念的力量都很强大。他们绝不会允许恐惧挡住自己前行的道路。那些成功的人士，比如唐纳德·特朗普，总是不断给自己打气。他们承认自己也会害怕，但无论如何他们都一直向前。一旦你屈服于自己内心的恐惧，那你就一点胜算也没有了。当我们心中拥有信念的时候，我们才能主动向机遇出击，并合理地控制风险。

当我还很年轻的时候，我辞去了政府公务员的工作。那时候的我，一年的薪水是6万美元。我投身到房地产行业，成了一名代理商和投资者。当时的我刚读完拿破仑·希尔的《思考致富》一书，兴奋异常，下定决心马上下海，准备大干一笔。但事实证明，一切都得慢慢来。实际上，在最初的那几个月，根本连一个机会都没有。没有，没有，还是没有。我的存款账户余额越来越少。你知道接下来发生了什么吗？我那颗热得发烫的脑袋竟然冷了下来。我不再积极，而是变得越来越担心。我从绝对的乐观变成了极端的消极。

最终，我走出了这段低谷，我的投资也开始慢慢产生了成效。只有那些在困难和挫折面前有勇气、有耐心，并且永不放弃的人才能最终得到胜利的果实。

成功从来不是一帆风顺的。在这个过程当中，你可能会面对时不时的停滞、往复，甚至有些时候不得已而重新开始。我曾经认为成功的道路应该是这样的：

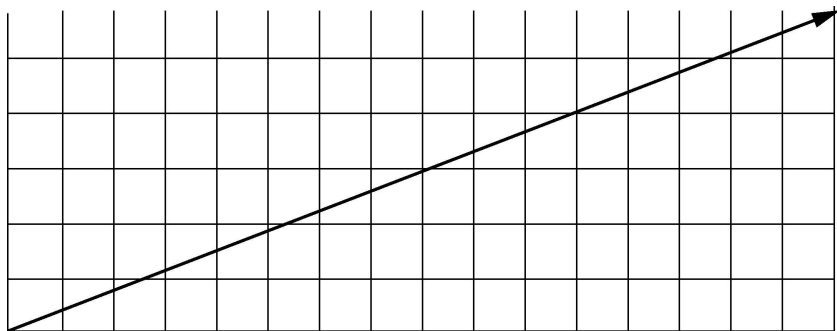


图2-1 我曾经认为的成功之路

然而事实上成功之路是这样的：

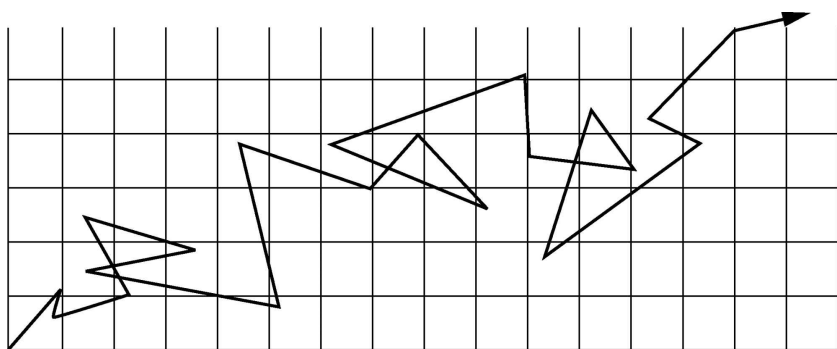


图2-2 真正的成功之路

小贴士 只有那些在困难和挫折面前有勇气、有耐心，并且永不放弃的人才能最终得到胜利的果实。

如果你有了克服困难的耐心，那你取得成功的机会就会大大增加。请记住这一句箴言：利润蕴于麻烦之中。

你看到了，我始终坚信的房地产行业的定律也可以搬到我们的具体生活当中来。比如说，我就经常见到那些习惯于偷懒的人，但我还是希望你成为一个积极的乐于付出的人。同时别轻易对人下结论。其实这世上本来也没有什么绝对的错或是对，大多数只是大家的观点不同而已。无论你现在身处何境，地位如何，你都可以通过自己

的努力不断前进，并帮助身边的人一同成长。

3

房地产分析

——约翰·芬尼

约翰·芬尼现任工业地产公司主席。公司主营业务为民用及商用地产的开发、运营等，业务领域涉及住宅楼、办公楼、牧场、快餐店、便利店、加油站、农场、夜总会等多个方面，业务范围包含夏威夷、关岛和美国西部的大片区域。并且，他和他的合伙人罗伯特·W·普利还获得了汉堡王餐厅在夏威夷岛的专营权，在10年间开办了35家店面，并一次性将其售出，创了汉堡王历史上的先例。除此之外，约翰还是一名毕业于斯坦福法学院的律师，并曾经服役于美国海军陆战队。

我认识约翰有30多年了。我和他都曾经在海军陆战队服过役，并在夏威夷的同一支橄榄球队打过球。夏威夷的当地人都称呼他“汉堡王”，因为是他将这家连锁店开到了岛上。尽管他早已经把这家店转手出去了，人们还是习惯于称呼他“汉堡王”。这个名字对于他来说也是太合适不过了。他是通过连锁店扩张地产的无冕之王。

在我的第一本著作《富爸爸穷爸爸》当中，我写到过雷·克罗克。就是他打响了麦当劳的品牌，并将其打造成了一家巨无霸的企业。在那本书中，雷曾经问过得克萨斯州大学的一群学生：“我公司的业务是什么？”马上就有学生回答：“汉堡包生意！”雷摇了摇头，回答道：“答错了。我做的是房地产生意。”时值今日，麦当劳把持着世界上最昂贵的那些地段。雷的经营策略就是通过麦当劳的连锁店来实现房地产的投资。

夏威夷的“汉堡王”约翰用了同样的办法：通过其他业务达到购买房地产的目的。今天，我也在用同样的办法投资。我的公寓楼业务、健身俱乐部生意，还有商用写字楼的生意都在为我的房地产投资服务。通过经营购买房产，这是一条放之四海而皆准的投资之路。

——罗伯特·清崎

我一直对房地产的并购、经营和销售非常感兴趣。在我职业生涯的绝大部分时间里，我都在给人们提供建议和咨询，比如是否应该买下某处房产，是否应该将手中的房产卖出，手中的房产是应该继续持有并进行整修还是直接卖出。这也就是说，同时兼备律师和投资者双重身份的我，已经面对过无数次类似于“去还是留”的抉择。并且，每次选择都各不相同。我曾经开发并销售过办公楼和大大小小的住宅公寓楼，收购并运营过牧场和农场，开发并运营过仓库。同时，我还为其他房地产相关的业务进行过无数次的融资、开发和再融资。

然而，我的主要投资策略在过去的40多年间从未改变，即通过加

盟全国范围的连锁店（快餐、便利店等）进行房地产的融资和开发。融资和开发的过程非常有意思，经营和销售的过程也同样充满乐趣。我就在过去的40年间运作了近100间店面的从购买到销售的全过程，我的足迹也因此覆盖了整个美国西部、关岛、夏威夷，还有俄罗斯。

我的法律背景曾经很多次在分析过程当中给了我很大的帮助。不过，我大多数关于交易的判断经验都来自于在夏威夷、关岛、内华达、科罗拉多和俄罗斯的真实投资经历。我的投资对象包括汉堡王、小卡尔餐厅、伊尔·保罗·洛克餐厅、赛百味三明治、Circle K便利店及76加油站。它们选址、融资、开发和运营的全过程我都参与其中，这一系列的经历使得我有机会与这些全国闻名的连锁企业进行直接而深入的交流。他们当中的大多数都运营得非常成功，但同时也有一些例外情况，我会在后面进行详述。在我经历的每一桩交易当中，交易之初的分析工作都为交易的成败奠定了基调。

在这一章当中，我会从最基本的原理讲起。我保证这些原理可以应用到你手头手头的房地产交易当中去。实际上，你我都知道，没有哪一桩生意是完美的。为了生意而头痛是经常的事儿，不过这辛苦的过程是每一个有志于成功的人都要经历的一道坎。所以，你要首先作好充分的面对困难的心理准备。我也会与你分享我自己遇到的一些大的失败。它们对于我来说都是非常重要的经验，每一次都像是给我上了难忘的一课。它们对你也会同样重要。因为这些代价惨重的失败大都源于交易初期分析工作的疏漏。

我想要给你灌输一个分析的基本理念，从而帮助你面对抉择的时候能够作出正确合理的判断。这些分析的基本理念和框架在经济低迷的时候尤其有用。不仅如此，你还会发现它们是经得起时间考验的。

我的经验

在每一次交易之初，你都需要进行或多或少的自我反省。这桩交

易（工作、购买决定、职业道路等）是你真正所需和想要的吗？你能够全心全意地投入其中吗？你面对的这桩交易能带给你预期的金钱和精神方面的回报吗？在这项工作中投入的精力或因此发生的变动是否会对你更大的人生目标产生影响（比如抚养小孩、保持健康、体育运动、宗教活动、求学深造、朋友关系或是闲逸的生活等）？换句话说，无论你面对的这个机会有多么难得，你会因此获得多大的成功，只要它会让你和你的家人生活变得不幸福，那就不要理会它。这个机会不适合你。

小贴士 你没必要急匆匆地动手，也不需要抓着好坏参半的机会不放开。慢慢等，总有适合你的机会到来。

我之前的合伙人（罗伯特·普利）就经常说，生意就像是街上跑着的有轨电车，这辆走了总还会有下一辆开过来。我慢慢地才发现这句话里面的道理。以前的我无论碰到什么项目，成本多高，我都会做最细致的分析，以求作出完美的决策。当时的我任由自己的好奇心驱使，花了大量的时间在一些无用的事情上面。这一点与我个人的性格很有关系（我曾经认为我自己无所不能，可以掌控所有的一切）。然而，我却时常弄得自己很被动，让自己和公司的业务处于十分尴尬的境地。我在俄罗斯和夜总会的投资经历就是典型的失败案例，它们给我的教训让我永生难忘。在之后的内容里我会给你详细介绍。

事实上，你根本不需要对所有的业务机会都盲目投入。你只需要等在路边，等着登上那辆属于你的电车就好。你的时间是最无价的财富，所以你要合理地安排自己的时间。首先，先看那些你认为最不切实际的地方。无论一桩交易有多么诱人，你都得先看它的不足和缺点。最近连锁餐饮业非常红火，但它不一定适合你。在底特律卖汉堡，在关岛卖墓地，亦或是汽车美容、广告制作或是教小孩子算术都不一定适合你或是能为你带来成功。那么，就对它们说“不”吧！收起自己的名片，等着新的机会来临。千万别为了摆脱现在的环境而轻易地跳入另一片沼泽地，深陷在劳累、负债及赔钱的困境当中。

我的经验

- 在项目之初进行自我反省。
- 问问自己是否会因为某桩交易而阻碍了人生目标的实现？
- 生意就像是街上的电车，一辆走了还会有下一辆开过来。
- 如果机会不合适，就别急着动手。

在你进行每一笔交易之前，都花点时间审视自己的项目。千万别因为不合适的生意而弄得自己很不开心。那样的话，即便你的生意非常成功，你的失去也将大于所得。

其他人会喜欢它吗？

你已经花了时间自我反省了，所以现在就该看一看摆在你面前的机会了。也就是那个外观、气味还有质感都很适合你的机会。

我曾经就有幸在工作之初与一位在夏威夷做生意的中国商人一同共事，他有一句口头禅，并在谈判当中经常说起。他会在对交易的评价过程中停下来问道：“可是，其他人会喜欢它吗？”

他的意思是，如果交易看起来不错，具备可行性，价钱也合理，而且地理位置又很好，你的顾客（租客、买家等）还是一个非常重要的因素。他长久以来坚持的一点就是，有些事情初看上去很不错，非常适合你，但是它不一定适合大街上的路人。即便你和你的妻子、合伙人、朋友还有同事所有人都认为你的决定是正确的，你还是得跳出这个圈子，从高到低各个角度审视一下自己的交易。换句话说，你要尽量客观地进行分析。

小贴士 对于你来说非常适合的东西不一定同样适用于街上的路

人。

我过去的一些投资经历就证明了完全客观的判断有多重要。1977年的时候，我和我的合伙人——罗伯特·普利——开办了夏威夷的第一家汉堡王餐厅。店址就选在繁华的市中心，麦当劳的街对面。在当时的夏威夷岛上，麦当劳是唯一的品牌快餐汉堡包。在尝试了汉堡王的产品并去汉堡王的餐厅里实地考察之后，我们决定在岛上开一家汉堡王的店。说出来你都不相信，在我们的店面还在施工当中的时候，就有顾客敲我们的门要买我们店里的汉堡。我们意识到自己已经胜券在握了，因为普通的消费者也喜欢我们的汉堡。我们成为了开业当天、第一星期及第一个月的全部汉堡王连锁店的销售冠军。实际上，我们的汽车专用方便通道时常在繁华的波利坦尼亚路上排着1英里长的队。我们不得不聘请警察来协助指挥交通。这种情况一直持续了7个月之久。

我们的客户非常喜欢汉堡王。我们店里有夏威夷岛上独树一帜的产品。麦当劳的汉堡完全无法满足人们对于汉堡的要求。多亏了我的合伙人，我们在主要的竞争对手麦当劳的正对面获得了一片店址。并且，我们店员的效率很高，食物的质量又很好。我们在真实的信息基础上客观地进行了分析。实际上，我们还过于低估了人们对我们产品的喜爱程度。

从另一方面说，我也在几年之后引进伊尔·保罗·洛克连锁餐厅的时候碰到过截然相反的遭遇。我和我的得力助手曾经在加利福尼亚州的南部地区于这一家餐厅就过餐。伊尔·保罗·洛克餐厅的主打产品就是碳烤和油炸的鸡肉，主食是玉米饼、豆子和米饭。当地的人们都非常喜欢这家店的风味，因为它带有浓烈的西班牙气息。当地的人们都喜欢墨西哥玉米卷、墨西哥玉米粉蒸肉及墨西哥铁板烧，他们非常认同伊尔·保罗·洛克餐厅的风格，从而使得这家餐厅在当地火暴异常。

在了解到这家店的受欢迎程度（起码在南加利福尼亚地区）之

后，我们拿着钱，请来了专家，就打算在夏威夷的黄金地段也开一家店。所以我们先是取得了地区的代理权，然后带着汉堡王巨大成功的喜悦和成就感开始憧憬这家店的成功。我们几乎在同一时间同时开了两家店，可是结果却是我们的店门可罗雀。想想看我们当时有多凄惨，我们的损失又有多大吧！

伊尔·保罗·洛克的成功完全归功于那些了解墨西哥食物及服务方式的消费者。那些在加利福尼亚人看起来再平常不过的墨西哥式服务却在夏威夷完全没法受到食客们的认可。举个例子，你可以用手将烤好的鸡肉撕成条，和豆子、米饭还有辣茄酱一起卷进玉米粉圆饼中去，做成一道美味的“费鸡特”菜。在夏威夷，客人们不会把这些所有的配料混在一起吃。他们只是挑着鸡肉、米饭和豆子吃，完全把热腾腾的玉米粉圆饼放在一边。我们看到这种状况后都无语了。

瓦胡岛上其实已经有一个经营了很多年的烤鸡品牌。他们采用加盟的方式运作，烤鸡的味道也已经获得了当地人的认可。他们采用专用的烧烤车（路边摊的升级版）烤制鸡肉。正因为烧烤车的流动性很强，他们可以选取岛上的热点区域实行流动作业。每到周末的时候，他们就会找到合适的区域搭起烧烤设备，烤出香味扑鼻的鸡肉招揽客人。并且，烤鸡的售价还很便宜。这样一来，如果我们的墨西哥概念无法打动和影响消费者，我们就不得不遭遇这样一个之前从未考虑过的劲敌。

人们会喜欢它吗？

- 你的产品的定价合理吗？
- 你的产品有什么特殊之处？它又比同类的其他产品好在哪里？
- 你的产品是否用起来方便？

- 摘掉有色眼镜，客观地审视一下相关市场的状况。

如果没有了墨西哥式的吃法，我们的伊尔·保罗·洛克烤鸡就只是简单的味道好而已。顾客不但感觉不到它的特殊风情，还会因为它相对高昂的定价而离我们远去。这家店虽然还没到亏损那一步，但微薄的利润着实让我们骑虎难下。最终，我们将它卖给了肯德基。这结果也不算太差：我们交了些学费，学到了重要的一课。

做好分析的基础工作

你可以想象，在进行交易分析的时候，财务分析是最重要的一环。在这个与数字密切相关的环节上，你的基础数据直接影响最终结果。如果你对销售额的预测或是成本的预测与实际情况差距太大，那么你分析得出的盈利、现金流等关键数据就会完全失真，并可能影响到企业的健康发展。

到目前为止，之前所说的一切都是在为我们的主题——房地产作铺垫。现在也该切入正题了。你应该清楚，在作决策的时候，数字并不是唯一的考量对象，但它却是最关键的参考标准。具体到我们的连锁店生意，我会在开店之前通过可靠的渠道拿到其他连锁店的运营数据，并选取那些与我目标区域相似的店面进行重点研究。我们国内的大多数州的法律都规定了快餐业、便利店、加油站及其他连锁店都要向加盟商披露自身的运营情况和数据指标。这些数据对于交易的分析会起到非常重要的作用。

当然了，用这些数据进行分析和预测，说到底也就是带有技术含量的猜测。你必须结合实际情况来运用你得到的数据，从而作出最准确的判断和决策。比如说，你的定价就要考虑到当地的实际情况作出上浮或者下调的决定。另外，你还可以通过其他相似市场的销售数据推测自己连锁店的交易量和顾客数量。

客流量是判断快餐店选址的第一要素。我就会在自己相中的地段附近蹲守好几个小时，看到底有多少辆车从这里经过。我还会在普通时段和交通高峰时段数有多少人经过。弄清楚把店开在附近到底会有多少潜在顾客是选址的第一步。所以千万别忽略这一步，踏踏实实地记录下真实的人流量有多少。

当然了，离你最近的竞争对手的销售额是你分析的重要对象。如果你附近一家竞争对手都没有，要么是你走大运，要么就是你选错了地方。无论你通过什么方式和渠道，一定要取得竞争对手的销售数据。你可以通过公开的税务机关的记录进行查询，或是询问他们之前的雇员或者管理人员。你说不定还会请他们来你的店里工作，所以肯定是有机会进行交流的。

预测销售额只是一部分。成本的预测对你来说同样重要。成本也能进行准确的预估，但它也需要做大量的基础工作。在美国做生意的一大好处就是货物和服务的收费都相对标准和透明（只要你按时付款），所以你的大部分成本都是相对稳定的。即便是那些变动较大的成本（比如油费）也能通过历史记录作出一个相对合理的判断。对于快餐店、加油站和便利店来说，你可以根据自己成本的变动来适当地调整自己产品的定价。当然了，无论何时何地，你都会面临激烈的竞争。然而，如果你拥有了消费者喜爱的产品并且定价合理，开店的位置也不错，可观的盈利也是意料之中的。

一旦对自己的销售额和成本都有了相对合理的判断，你也就可以进一步去测算自己的现金流和盈利水平了。数据的真实性一直是我进行盈利预测过程中最关注的一部分。因为我明白，只有基础数据真实，我们的测算才会准确、有效。如果我没有实地记录每天的车流量和人流量，亦或是没有得到附近竞争对手的销售情况，那么我的分析报告肯定是有问题的。如果我没有认真地测算自己的费用支出，那么我自己也弄不清楚究竟每月多高的费用才算是合理。有些时候我的确会走大运，事情发展的比想象好很多。但是，生意不能只靠运气撑

着，那些不切实际的销售目标和混乱的费用标准会把你的业务弄得一团糟。

小贴士 只有做好了充足的准备工作，才能避免业务分析的形式主义，从而有效地为决策提供依据。

几年之前，我和我的合伙人罗伯特·普利开办了夏威夷岛上的第一家汉堡王。虽然我们选址在当地有名的帝王度假村购物中心的正对面，但相对于昂贵的租金来说，我们觉得人流量还是太小了。然而，就在一个半街区之外的怀基基海滩附近却满是游客，因为著名的皇后大街和国王大街的交界处是一个非常重要的观光景点。我自己就曾经去蹲守在那儿，结果发现每小时的人流量有几千人之多，那儿离我们的店只有几步路的距离。

问题就出在旁边的一家售票亭上。它刚好挡住了游人的视线，所以人们无法直接看到“汉堡王”的招牌。所以如果是我来选店址，店铺的销售目标一定要适当调低。因为这充沛的人流量完全不能为我们所用。也正是由于这个售票亭的阻挡，游人们不会从熙熙攘攘的观光点来我们店里就餐。就在我和我的合伙人准备放弃这个店址的时候，一个解决办法跳了出来：如果这个售票亭可以挪走，不就没有阻碍了吗？这样的话，这片位置仍然是绝佳的选择。所以，我们就在交易的最后阶段向业主提出了一个要求：将售票亭移开交易就可以继续。幸运的是，业主同意了。结果不难想象，这家店成为了我俩投资最成功的一家快餐店。人们本来就对我们的店赞誉有加，现在标志变得更明显，来的人更是络绎不绝了。这家2700平方英尺的店铺第一年的销售额就超过了270万美元，这可是足以登上快餐连锁行业名人堂的超高数据。

我还曾经与我的另一位合伙人伯纳德·贝斯（他也是本书的作者之一）共同参与过一片墓地的开发。那片地本来是我买来开发高档公寓的，怎么会最后改为墓地呢？原因有两个：当地常有龙卷风，并且那

片地本身就是一片乱葬岗。当时就有很多人拿这个开我的玩笑：“约翰，我听说为了你的项目死了不少人啊？”把笑话放在一边不说，开发墓地从账面计算的层面来说盈利会非常可观。举个例子来说，将6英亩的土地开发成6000小块进行出售，总共可以获得1500~2000万美元的销售额！既然地已经买到手了，接下来就是去相关部门进行审批，再花些费用进行开发就好了。这都是我擅长的事情。所以我制作了一份详细的销售及现金流估算报告。我和贝斯，还有其他几个同事看过都觉得这是一桩稳赚不赔的买卖。经过计算得出的回报率也是相当之高。这份分析报告看上去非常漂亮，但它却从头错到尾。

错就错在我没有把人们购买墓地的速度考虑进去。实际上，最初的构想是将开发好的墓地全部卖给一家做丧葬生意的大公司。在操作的过程中，也联系到了这样一家公司愿意购买并进行墓地日后的维护和运营。签好协议之后，我们就信誓旦旦地开始动工。没人注意到，我们的团队中没有人懂得如何进行墓地的运营。诱人的盈利预测让我们忘乎所以，完全忘记了风险。不幸的是，就在墓地项目完工后的不久，项目的买方破产了。我是一个快餐行业的专家，却不得不接下墓地运营的重任。

这个“墓地总运营官”的头衔让我很不舒服。一是我对它知之甚少，二是我根本就对它没有任何好感。但我还是要硬着头皮向前冲，因为在报表当中，项目的利润仍然很高，但是它完全取决于那些记为“存货”的墓地究竟什么时候才能卖出去。你根本想不到卖墓地会是一件这么困难的事情。当时的我觉得自己这一辈子都要搭在这件事儿上了！

在经历了很多年的自学之后，我终于成为了墓地运营的行家。但这一笔投资，却是以亏损而告终。当初的我们现在已经变得更加成熟。最开始，我计算收益和回报都是以项目完工时间为准的。但是最后才明白，真实情况是要按月来计算的。因为它的销售是一个很漫长的过程，往往要持续数年。而我之前的分析报告，就是缺少了这

个“时间”的概念。这一点对于那些人口基数小的城市来说尤为关键。

还有一点就是人们都希望和自己的亲人葬在一起。如果家里的长辈葬在了一片墓地，那么无论这片墓地现在已经变得多么荒凉，之后的人们也会选择它作为自己的安葬之地。人们也会选择新的墓地，但是这个过程通常很缓慢。随着人们的不断去世，墓地的需求总会存在，只不过对于新建墓地的认可偏慢而已。所以当初那份墓地开发的报告过于主观和片面，并没有真实反映此类业务的真实情况。的确，我们项目买方的突然破产也是一个不可忽视的原因，但对于销售结果的过分乐观也注定了这是一次失败的投资。

做好分析的基础工作

- 通过最佳的信息渠道获取信息（如通过加盟商披露的报告获得数据）。
- 实地调查人流量。
- 测算费用支出的时候多做研究，细致准备。
- 在进行交易之前多考虑有可能发生的情况。
- 如果你的项目完工后要进行销售，那你最好找到可靠的买家。

店址决定一切

既然已经谈到了房地产生意当中的一些实际问题，你也听到了我的那些亲身的经历，接下来就来说一说地段的问题吧！尽管我的业务中心一直是快餐、便利店等连锁行业，但“地段”的的确确是整个房地产行业的核心问题。

相信你也听过这样一句话，房地产的三大要素就是：地段、地段，还是地段。这句话对我擅长的连锁快餐行业是正确、正确、还是正确的，而且它还是整个房地产行业的真理。所以在这一章当中，我会把它作为核心问题来谈。

在开办快餐店、便利店还有加油站的这些年，经历了无数的成功和失败之后，我发现选址真是一项技术活儿。还记得之前我提到的那个例子吗？我自己跑去数人流量，查阅竞争对手的销售额。同时，我还非常在意人们是否能直接地看到店面的标志。说来说去，我都是在强调该如何在现有产品的基础上考虑人口特征，从而进行有效的选址。人们喜欢它吗？就是这个简单的问题，你可以将它套用到各种类型的房地产选址当中去。这可是无数的前辈通过实践获得的真理。

总的来说，发现心仪的地块也不是那么困难的事情。不过，与之伴随的规划要求、相关费用、大小和出入通道等一系列问题会时常让你举棋不定。那些待售的地段经常不是太差就是太贵。在大城市里这一点尤其突出。如果你发现了一个完美的地块，千万别太激动地掏钱出来。因为它背后很可能存在这样或那样的问题。你的竞争对手们可不比你傻，也不会比你懒。作决定之前一定要谨慎行事。如果把自己的店建在了一个没人去的地方，那你可就哭都来不及了。

你根本想不到我曾经多少次被那些貌似完美的地块诱惑，险些作出不理智的决定。这些地块大都拥有绝佳的位置，不过都还有这样或那样的一些问题。比如说，它位于城中最繁华的商业区，但是店面在二楼或是半地下室。要不就是被大榕树、售票亭或是什么别的建筑物刚好挡住，人们很难看到店的招牌。可得事先告诉你，如果选址出现了问题，无论你费多大工夫、花多少钱，生意都很难好起来。我是以自己多年的快餐店、便利店和加油站的实践经验总结出的这一理论。然而我相信，只要你的生意是面向大众消费者的，选址的问题始终会是需要考虑的第一要素。

小贴士 如果选址出现了问题，无论你费多大工夫、花多少钱，生意都很难好起来。

店址除了要显著之外，消费者到店的便利程度也是需要考虑的一大问题。我就曾经碰到过一些位置很棒的店址，但由于交通拥堵、交通管制或是短缺的停车位使得它在消费者心目中留下了“不方便”的印象。那些怕麻烦的消费者当然就会选择其他的店进行消费了。所以，如果你发现自己的店面对顾客来说不够便利，那他们一定不会喜欢来你这里消费。

在之前也提到过了，我和我的合伙人罗伯特·普利就曾经完成了一项近乎不可能的任务：通过移除一所售票亭，为我们的汉堡店取得了一片绝佳的店面。当这个障碍被移除掉的那一刹那，那片店面一下子就变成了“A”级店铺。不仅如此，我们还通过创新性的思维和行动取得了另外很多次的成功。

每当选择店址的时候，麦当劳无疑都是我们头号的竞争对手。面对实力如此雄厚的竞争对手，“创新”无疑是唯一的出路。每当有房地产经纪人说麦当劳正在和我们竞争眼下的某处店址，我都忍不住要笑出来。因为我心里很明白，无论竞争对手是谁，只要是麦当劳看中的地方，它都会当仁不让地拿下。麦当劳绝对称得上是当地的霸主，在拿地方面具有无可比拟的优势。我想，这种傲视群雄的感觉应该很棒吧！

所以，如果想要获得成功，我们就必须以奇制胜。我们的分析不仅要准确，还要富有创新性。基于这样一种创新的理念，我们在珍珠港开办了美国第一家海军服务社内的快餐店（几年后我们将它转手给了一名日本商人，但这都是后话了），在檀香山国际机场开起了第一家连锁快餐店，还独创性地在公园内（檀香山的阿拉莫阿娜公园）做起了连锁快餐生意。我们甚至把夏威夷大学旁边的基督教青年会的一部分进行了改建，开起了一家汉堡王餐厅。这也成为了美国境内

的“第一次”。

我们的公司只有不断地在选址过程中进行创新，才能存活并逐渐成长起来。有五六家运营最成功的餐厅销售额甚至创造了快餐连锁店的销售记录。回头看看这些最成功的店铺，几乎每一家的选址都优于竞争对手，最起码是旗鼓相当，要么就是定位特殊从而避免了很多正面的竞争。这也就是说，我们的分析起到了作用，选址成为了造就成功的关键因素。

然而，如果只说成功不说失败，那我也就称不上是一个诚实的人了。其实，选址失误造成全局的失败，我也不是没有经历过。这也就是说，我把店铺都装修好了，但顾客却没有如期而至。我要讲的第一个例子就是在怀基基海滩旁的豪华公寓楼底商店铺的一家汉堡王餐厅。这家店装修讲究，算是汉堡王的高端店。这次的分析工作之所以失败，主要是因为我的合伙人，也就是这豪华公寓楼的开发商在跟我谈项目的过程中对这个项目的商业发展情况有所隐瞒。我没有注意到，尽管这栋公寓楼位于怀基基海滩最繁华的区域，但是人们对建筑本身就没有什么好感。再者，这栋楼上的住户也对汉堡包这种快餐类食品并没有太大兴趣，这与他们的身份和地位有些相违背。同时，开在我们旁边的高档餐厅还曾经试图将我们赶出去，因为他们觉得汉堡包店根本和这栋楼高档的感觉不相吻合。但就我们来讲，最大的疏忽在于店面开在了半地下的位置。因为如此，尽管周围的人流量非常充沛，但我们的招牌却一点都不显眼。最后还有一个问题：周围来往的车辆非常多，但我们的店旁边一个停车位都没有。

我通过这件事学到了重要的一课：如果你做的是便利店或快餐生意，那你必须得让人觉得方便。当我的店开在半地下或地下的时候，没有几次是最终成功的。所以在做店址分析的时候，千万别指望你的顾客会有耐心来找你的店——他们根本一点儿都不在意。

小贴士 在做店址分析的时候，千万别指望你的顾客会有耐心来

找你的店——他们根本一点儿都不在意。

我所有关于夜总会的经验，无论是开发还是运营，都是非常惨痛的。在这种情况下，当说起要在夏威夷的比格岛上开一家夜总会的时候，我的好朋友小罗伯特·马德里表达了强烈的反对意见。他曾经在那里做过夜总会的生意，所以很清楚当地的状况。不幸的是，我根本没把他的反对意见听进去。其实我的理由也很简单：我在那儿有一处空着的大仓库，之前的租户还花了大价钱将它装修成了一家夜总会。后来，他就不做了，我也就顺理成章地收回了这片地方。其实我早应该想到，他不继续做下去肯定是有原因的。但那时的我觉得现成的场地，不做白不做。所以我又花了不少钱，把它做成了一家豪华的夜总会，并高调开业。后来我才发现，无论人们多喜欢这家店，如果地方不好找的话他们还是不会来的。

小贴士 我还了解到，有些事情是你永远也无法改变的。

到此为止，你也已经看到了在选址的过程中，我所犯下的两个重大错误。我在选址的过程中，没有采纳逆耳但却诚恳的建议。其实我早该意识到，无论你花多少钱，都无法在一片糟糕的地盘上获得成功。这片地本来也不适合开夜总会，因为它位于一个大型仓库的背后，周围几乎连路都没有。所以，有些想来的人根本找不到地方。我以前常跟人开玩笑说，等你开车开到周围都没人了，那就快到了。后来，夜总会成了墓场之外我最讨厌的生意种类。

说到这儿你也应该很清楚了。如果你的选址出现了大的失误，那么无论你怎么补救都无济于事。那家夜总会最终被我们拆得干干净净，重新改回了仓库。通过这么一折腾，我也明白了，有些事情是你永远无法改变的。

选址决定一切

- 地段是最关键的。
- 计算人流量，观察出入道路和招牌是否显著，同时考察竞争情况。
- 如果店址非常完美，那很有可能存在着什么你没发现的问题。
- 换个角度思考，以奇制胜。
- 如果你做的是便利店类型的生意，“方便”二字一定要最先考虑。
- 听取专业人士的意见。
- 千万不要逆天而为。

外地项目的麻烦

在每一桩交易当中，你都得问自己一个问题：“我能有效地对这个项目进行管控吗？”如果项目所在地到你住所之间的交通需要超过一天的时间，那你就真得认真地回答一下这个问题。做项目可不是在电脑旁边收收邮件敲敲键盘就能搞定得了的。如果你是项目的主要合伙人，那就要最起码每周去一趟项目现场。如若不然，你的合伙人或是项目负责人就得能力优秀且非常尽职尽责。

这也要提到另外一个关键点了。在交易分析的过程中，有一点需要格外关注，那就是项目管理是否合格到位。按我的经验来说，在项目的开发过程中，你的亲力亲为会为项目管理带来意想不到的积极效果。同样，合伙人的优劣也会直接影响到项目的成败。不过说回来，如果你的投资是有风险的，那你肯定也会时刻对它保持关注。所以，如果想要项目成功，你就必须得在它上面付出足够多的时间和精力。

力。

小贴士 在交易分析的过程中，有一点需要格外关注，那就是项目管理是否合格到位。按我的经验来说，在项目的开发过程中，你的亲力亲为会为项目管理带来意想不到的积极效果。

如果项目所在地离我的住所过于遥远，那我对它的关注就很有可能不足或是产生疏漏，从而无法保证高质量的管理。而且我还发现，几乎所有的项目在开发的过程中都会出现一些大问题。如果每次发生问题，你都需要坐飞机或开车几个小时到达项目现场，那你一定会对此非常反感。

我就做过远程的项目。那次，我是作为创始人之一组建了一家公司，准备将赛百味三明治餐厅推广到苏联去（当时苏联还未解体）。正当我们开起了第一座餐厅之时，苏联就解体了。我们所在的地界变成了俄罗斯，无数的变化随之袭来。其实，你根本没必要跑到地球的另一边去自找麻烦，因为家里的麻烦就够你找的了。

我之所以选择在苏联投资赛百味餐厅，完全是一时头脑发热。当时的我认为，进军苏联市场是一次前途无量的尝试。因为那里地域辽阔，市场潜力巨大。但是，店刚开起来，我们的市场不得不从“苏联”重新定义为了“俄罗斯”。同时，我明知道自己没办法每天都看着餐厅的运营，但我还是一点都没觉得这是个问题。然而，我们几个合伙人最终决定在圣彼得堡的涅瓦大街上开起俄罗斯的第一家赛百味餐厅。因为选址在一栋拥有200年历史的老楼当中，我们的确是花了不少心思来规划这家餐厅的店面。

这家餐厅一开店就取得了开门红。其中一个非常重要的原因就是我将自己最棒的合伙人之一，史蒂文·布朗和他的太太罗勃塔从夏威夷请来负责餐厅的运营工作。当然了，史蒂文当时也非常看好这片市场，并准备在这里大展一番拳脚。所以也不能说是我把他给骗过来

的。出人意料的是，在我们开店之初，这家圣彼得堡的餐厅效益非常之好。在史蒂文的精心管理和我们3个合伙人的共同努力之下，这家店连续3个月的销售额名列前茅。

在大家的努力初见成效之后，史蒂文夫妇终于有机会喘口气放个小假。于是，他们暂时离开了俄罗斯。根据俄罗斯的公司法，那位俄罗斯籍的合伙人在这段时间内暂时担当总经理的职务。这位合伙人之所以会成为创始人之一，主要是因为他在当地人脉极广，并且手上控制着几处非常棒的地产。而他在史蒂文离开的那一天，开始了酝酿已久的计划。他在餐厅开办的前3个月内几乎什么都没做。同时，他还不停地抱怨，说餐厅的盈利都用来偿付开办费了，合伙人一点儿分红都没拿到。我们当时根本没有意识到，他背后的力量其实就是俄罗斯的政党。这些人牢牢地控制着他，所以他也身不由己。

在这样的背景下，实际上他就一直在等着夺取餐厅的控制权。这一天总算是来了！当史蒂文·布朗离开餐厅的第二天，那位俄罗斯合伙人的保安人员（餐厅的保安，前克格勃成员）就立马控制了整家餐厅。毫不夸张地说，史蒂文走的那天他们肯定是用枪送着他出门的。就这样，我们丢掉了自己的餐厅，更别说在整个俄罗斯的扩张计划了。我们这位俄罗斯的“合伙人”也很快就把这家店经营倒闭了。简直是得不偿失！

尽管多年以后我们通过多方努力又拿回了这家餐厅的所有权，但当初的所有投资都没法追回了。现如今，我们只有拿着老招牌在俄罗斯各地开办赛百味餐厅，以求取得利润的回报。直到今天，我都后悔当初作出这么不明智的一个决定，敢在这么远、这么不了解的地方做生意。我还想再说一遍：根本没必要到地球的那一边给自己找麻烦。眼前的生意就够你做的了。

外地项目的麻烦

- 外地项目最大的问题在于你对其的控制力很差。
- 你在项目落成后会经常到现场去吗？
- 生意不管是不行的。
- 外国的项目风险很高。
- 没必要跑大老远给自己找麻烦。

给项目带一个降落伞

到此为止，我们已经谈到了交易分析当中的大部分议题，现在来谈谈该如何从不好的项目当中脱身吧！有些时候，你会发现项目陷入了某种困境，就好比是乘坐的飞机突然在空中熄火了。这个时候，你就需要背着降落伞跳出去才能保住自己的性命。这也就是说，要在项目支出拟定一个退出机制。如果与对手方（业主或是卖方）无法就此达成一致，那你最好还是别在合同上签字。

在刚开始做餐厅生意的时候，我和我的合伙人常会在长期租赁合同上以个人名义担保。因为，我们相中的大部分地段都很抢手，业主都要求以个人的名义对合同进行担保。每一次签担保协议，都像是给自己的下半辈子上了一道枷锁。最终，我们决定不再接受这类的要求了。毕竟，谁能保证自己的后半生都会盯着一片地不放啊？如果你还准备将部分地块转租出去，那就更得小心了。

在重新整理协议，抹去自己担保人身份的同时，我们发现很多业主非常强硬。他们不愿意再和我们续签租赁合同了。所以，如果业主要求以你个人为合同进行担保，那你就得仔细考虑是否愿意为此承担连带责任了。这一点在进行决策的过程中非常重要。

小贴士 如果业主要求以你个人为合同进行担保，那你就得仔细

考虑是否愿意为此承担连带责任了。因为这有可能成为你后半生的负担。

在有过几次负面的经历之后，我不仅终止了自己所有的个人担保协议，还为给那些盈利能力较差的地块都添加了一个“降落伞”式的退出条款。通常来说，业主们对于这类长期租赁合同中的退出条款都会非常抵触，或是直接拒绝。与此同时，我的理由也很强硬：在租赁的初期，我会投入大量的成本进行装修。所以，除非迫不得已，我是不会轻易放弃的。有时，我也会做一些妥协。比如说，如果碰到了非常中意的店址，我可能会同意做三五年的短期个人担保，或是答应业主一次性偿付全款。但不管怎样，我都时刻作好了面对不利局势转身走开的准备。所以，我绝不会签署那些苛刻的长期合同，让自己被它束缚。

给项目带一个降落伞

- 长期个人担保协议就意味着一生的负担。
- 尽量给长期租赁合同加一个“降落伞”条款。
- 一旦合同条款过于苛刻，随时作好放弃交易的准备。

机不可失，时不再来

对于旗下的每一个房地产项目，你都得面临是否将其出售的选择。以我的经验来说，这个决定并不难做，因为利弊通常都显而易见。如果价格合适，那就卖掉好了。分析的作用只在于判断到底是出售还是持有对你更有利罢了。我作过很多精明的出售决策，也经历过很多让我抱憾至今的错误决策。

总的来说，在出售这类生意的时候都会有一些总体的判断标准。

当然了，具体情况各有不同，所以相应的判断标准也存在着差异。对于连锁餐饮业来说，最重要的判断标准就是年现金流周转率。如果年周转率为6，说明运营得不错，店铺通常可以卖出一个好价钱。而如果周转率仅为4.5，那就非常一般了。我口中的现金流，更准确地说应该是息税折旧及摊销前利润（EBITDA）。对于现金流的定义或多或少存在着一些差异，但这个指标是我自己一直在用的标准。

小贴士 总的来说，在出售这类生意的时候都会有一些总体的判断标准。当然了，具体情况各有不同，所以相应的判断标准也存在着差别。

当然了，所有交易的原因各不相同，价钱也差别很大。在同行当中就流传着这么一个便利店的故事——这家店主非常聪明，他准备通过现金流之外的因素帮他达到销售的目的。所以，每当有感兴趣的买家来实地看店的时候，这个店主都会把屋子四处倒满垃圾，还把洗手间弄得乱七八糟的，给人一种脏乱差的印象。当买家来参观的时候，店主就会带着他四处看看，并告诉买家：“只要改善运营，这家店的销售额和利润就会有很大的增长空间。”还有一个较常见的提升现金流的方法，就是店主把自己的工资、费用和补贴等加回到现金流当中来，以提升账面的现金流。总之，店主会想尽一切办法让自己的现金流和报表显得更加好看。不过，聪明的买家和卖家会根据行业标准来计算现金流，从而得出更客观、更具比较价值的数据来确定最终的售价。

我和罗伯特·普利将夏威夷岛上的汉堡王餐厅卖了个高价（店面一年的销售额），这可非常罕见。不过，我们的店开在美丽的夏威夷，管理和地段都没得说，顾客对我们的店也是趋之若鹜。我们大体上分析了一下，就决定将它卖掉。因为我也出售过很多业绩良好的餐厅，不过像这样卖出一年销售额高价的情况我还从来没见过。

要说到尚未开发的空地出售，主要就看你有多贪心了。多高的盈

利你才觉得满足？对于空地来说，并没有太多的经验可讲。你需要判断出售、持有或是自行开发究竟哪条路可以为你带来最大的利润。当然了，那些决定出售的业主大都是因为自身不具备继续开发的能力。在这种情况下，你的决定似乎也不是一件很困难的事。

我就有过失败的出售经历，其中最难忘的莫过于过早地卖出了夏威夷的民宅。就在我卖出之后一两年里，房屋的价格上涨了1倍之多。当时，美国的大部分地方房价都出现了迅速的上涨。我和其他很多的卖家都错误地估计了局势，错过了这一波上涨的行情。

机不可失，时不再来

- 运用业内的经验为交易寻求合适的定价。
- 现金流比资产规模更能体现价值。
- 如果你没有“水晶球”，那就别指望对市场走向进行精确的判断。
- 如果你耗不起时间，也没有资金继续开发，那就赶紧考虑将它卖掉。
- 千万别错过出售的时机，也就是我们所说的“机不可失，时不再来”。

当然，错过了市场的高点，没能及时出手也是让人痛苦的事儿。不仅如此，我们还经历过在市场下跌的过程中由持有策略带来的严重损失。

与此同时，除了价格之外，还有其他的一些因素也在影响着房地产的买卖策略。比如说，我们的精力有限，所以有时你会把那些难以打理周全的房产卖掉。有时，市政府会提出一些新的规划，而这些新

的规划措施对你的业务会产生积极或消极的影响。还有些时候，为了避免公司的骨干跳槽，你还需要通过员工持股的方式留住他们。总之，在作出每一个决定之前，你都需要像制订建造或收购计划一样，根据当时的情况进行分析。

4

房地产尽职调查

——斯科特·D·麦克弗森

斯科特·D·麦克弗森是Capital Advisory集团的创始人及总裁。Capital Advisory集团于2001年成立，专为房地产项目进行融资。公司已经向全美的房地产项目发放了总计35亿美元的债权及股权投资。公司的投资标的多种多样，从空地到大型公寓楼都是他们的投资对象。公司已经完成了多个投资额逾1亿美元的项目。更多信息请登录公司网址www.capitaladvisorygroup.us。

我认识斯科特是在1999年的菲尼克斯高尔夫球公开赛上。我之前就听说他是亚利桑那州最出名的抵押银行家，但却一直不知道他也听过我的名字。他朝我微笑，然后站起身走过来，说：“你对股票和公募基金的那些评价真是太对了，它们真是些糟糕的投资产品。”

那段时间，我正面对那些公募基金公司支持着的理财规划师和财经杂志轮番的攻击。你可能还记得1999年的时候，股票市场异常红火，人们都觉得自己能新的互联网经济当中变成百万富翁。所以，有了斯科特这样的人支持我，指出股票和公募基金的高风险性，对我来说是莫大的安慰。由于他的出现，那场比赛让我更加难忘。

现在，斯科特是我碰到房地产融资问题之时首先想到的3位抵押银行家之一。他在几年前就警告过我，次级债正将房地产市场的泡沫越吹越大。也正是多亏了斯科特，我和我的妻子金才在房地产的投资过程中审慎为先，从而避免了像别人一样沦为名副其实的房地产赌徒。

我一直致力于财务方面的教育工作，因为只有当你聪明起来之后，你才能最大程度地控制风险。这也就是这一章要谈的内容。斯科特让我变得更加聪明，他教给我的那些知识也帮助我在面对每一桩交易的时候都能将风险控制在最低范围内。相信他的智慧也会通过这一章的内容传递给你。

——罗伯特·清崎

每当谈到房地产尽职调查的话题，无非都是如何通过团队的力量发现问题、证实问题的内容。的确，无论你面对的是独户的小院还是大型的商用写字楼，尽职调查的过程都是如此，调查的项目也大同小异。话说回来，只有经历这么一个过程，买家才能确定自己对标的房产的真实情况有了全面的理解。如果你是卖家，你肯定也想在尽职调查的过程中尽职尽责地工作。

小贴士 本杰明·富兰克林曾经说过：“幸运出自勤奋。”

当作为房地产的投资商确定了收购目标时，你肯定已经了解到它的一些外在表象了。比如说房产的外观、卖家或是经纪人提供给你的相关财务数据。以此为据，你推断出它符合既定的投资标准和投资计划，从而决定进行购买。但当卖家同意接受你的要约之时，你的工作（或者说是你团队的工作）却才刚刚开始。

进行房地产的收购行动时，我坚信一支强有力的团队是成功的保证。本书的其他作者也都在各自的章节当中表达了同样的观点。事实情况是，大多数成功的人和公司都是依靠了团队的力量才最终获得了成功。在房地产行业当中，没有人可以独自承担所有的工作。如果你是在用别人的钱进行投资，那就更得寻找专业的人员来辅佐你。

在这一章当中，我会带你过一遍尽职调查的流程，同时告诉你每一个团队成员的作用各是什么。我还会通过自己的一些例子及我自己的“八条建议”，让你了解到收购的过程中高质量、公正的建议有多么重要。

对我来说，为尽职调查组建起一支团队就像是做拼图游戏一样。每个组员都有自己的专长，而只有通过你的领导才能把他们连在一起，拼成一幅完整的图画。这样一来，你也才能看清楚自己要收购对象的真实情况究竟是怎样的！

我把整个尽职调查的过程分为了五大部分，即现场勘察、法律问题、产权问题、第三方报告、财务报告及税务报告。让我们从第一部分开始吧！

尽职调查五大类别

- 现场勘察。

- 法律问题。
- 产权问题。
- 第三方报告。
- 财务报告及税务报告。

现场勘察

通过现场勘察，你和你的团队可以深入地了解房产本身是否符合既定的投资计划，是否符合你的投资标准。我在这里展开一些说：如果你准备购入一栋公寓楼，然后通过简单的翻新在未来的几年当中增加租金收入，那么最先做的一步是什么？

在向公寓楼的业主发出收购要约之前，得先找房屋管理公司帮你准备装修的报价。在这里，我用的可是“先”字。这项工作可不能等到你发出要约之后再做。如果算下来很不合算的话，根本就没必要往下进行了。

小贴士 如果你想成为职业的房地产投资人，那就先组建起自己的团队吧！

那些称职的房地产管理公司可以为你审阅房屋的整修计划，确定它们的真实性和可行性，并给予你可信的回馈。同时，他们还能帮你在现有基础上进行费用、收入甚至是现金流的预测。他们也可以帮你判断业务计划的可行性。要记住，你得依靠房地产管理公司帮你保证商业计划的可操作性。所以，一定要和他们保持步调一致。

房地产管理公司自己也会有一套尽职调查的流程。专业的工作人员会检查房屋的每一个房间，就需要的数据和情况进行记录。这样一来，才能最终获得一份详细的屋况报告。

除了实地的勘察，房地产管理公司还会审核租金报表、运营情况报表及租客情况表等文件，以求获得房产真实的收入及支出情况。通常来讲，他们会最终为你提供一份调查结果摘要。

小贴士 房地产管理公司是你团队中重要的一员。找到最佳的公司，并与之紧密合作。

在这些年的职业生涯当中，我曾无数次见证了这份报告是如何帮助买家作出正确决定的。下面我就从两个不同的角度给你讲一讲吧！我曾经看中了一个有20户的楼房，于是决定买下来再分户出售。就在尽职调查几近结束快要签合同的时候，房地产管理公司带来了几个工程承包商对项目进行勘察。

为了将这栋楼房改造成公寓楼，我决定花2万美元进行整修，工程内容还包括给所有的房屋添加独立的淋浴设施。市场调研表明，同类的公寓楼每户都有独立的淋浴设施，所以为了保证它面世后的竞争力，这部分改造的费用是省不得的。

勘察过后，房地产管理公司的老板给我打来电话，说房子大体上没有问题，只是管道和楼梯井的布局有些特殊。如果想要改造出独立的洗浴设施，那就得每户增加5000美元的预算。这样一算下来，总共的费用就需要增加10万美元。我的天呐！

很明显，这部分费用是超出我的预算的。所以我找到房屋的业主重新商讨协议的具体条款。经过协商，他同意作出让步，将售价降低10万美元，而我则同意删除所有工程完毕之后的或有事项相关条款。可以说，专家们为我省下了这10万美元。房地产管理公司不但能发现潜在的额外成本，还能通过审阅租金报表和租客情况表为你的业务发现增长点。

还是说说我的故事吧！那是在我为亚利桑那州斯科茨代尔市的一栋大型公寓楼项目融资。这栋楼之前经营不善。所以我的客户决定将

它买下，进行装修，然后以较高的租金对外出租。他认为那片地段的租金水平被低估了。所以，只要做一些简单的表面翻新，再适当做一些内部装修，租金立马能够升上去。

房地产管理公司在审阅过租金报表之后得出的结论好得令人咋舌。他们发现，有25%的租客在签订了第一份租赁合同之后房租就再也没有上涨过。有两名租客甚至是在15年前公寓楼开张的第一天就搬了进来，而他们的房租压根都没有涨过一分钱。这也就意味着单把现有的租金水平调至市场价，这栋楼的营业收入就能获得显著的上涨，更不用说装修过后了。房地产管理公司通过实际行动证明了自己的价值。

法律问题

聘用一名房地产方面的律师是必不可少的。律师的费用很高昂，但当你面对复杂的产权、合同、借款文件和其他的众多问题时，他的作用也就凸现出来了。当然，如果你是房地产投资的老手，并且当下只是要简单地买卖一栋没什么问题的房子，那你有可能自己就搞定了。不过你要记住，律师费可是省不得的。

照我的经验说，如果你团队中的律师很强，那你就应该把他放在最合适的位置做他最擅长的事儿。我就经常看到律师越俎代庖承担了受代理人的职责，从而带来了很多问题。要记得你才是团队的领袖，所有的人都应该向你汇报。这样一来，你的律师及其他的团队成员才能最大程度地发挥各自的价值。律师为交易增添价值的例子数不胜数，我就说一个最典型的吧！

那时，我正在向俄勒冈州波特兰的一处独立产权公寓的开发商进行债务及股权投资。那位开发商聘请了一位德高望重的当地律师来审阅产权相关的一些文件。他发现在那些文件当中，有这样一份文件：业主某某某在文件中申明，在房屋被改造成独立产权公寓之前，必须

征得他本人的同意。这样一来，如果得不到他本人的同意，就无法将这栋楼分开出售，也无法给房屋的买家独立的产权证明。

如果这个问题不解决，开发商就无法了结这个项目。这样一来，唯一的解决办法就是找到之前的那位业主，让他撤销这份文件。你猜怎么着？他同意撤销，但同时也开了一个价。折腾了这么一圈，开发商才发现这笔总价高达4800万美元的交易，却被这样一个人拿捏住了自己的要害。

幸运的是，项目的卖方和之前的那位业主最终决定私了，我们最后也有惊无险地没多花一分钱就了结了这笔交易。这真得感谢我客户的律师仔细地研读了所有的文件，并及时发现了内在的问题。这也就是法律方面的尽职调查的意义所在：提前发现问题，并就发现的问题提出解决办法，或是作出继续或终止协议的决定。想想看，如果那位开发商没有发现问题就签下了合同，到改造的时候才发现自己为一纸合约所限该有多么痛苦？到那时候，再想说服前业主撤销限制改造的协议可就没那么简单了。到了那个地步，开发商可就完全要对对方言听计从了。

小贴士 我强烈建议你在做大型或复杂的交易时（比如涉及贷款、合资等问题），请一名律师为自己代理法律事务。

我最初是一名商用地产的抵押经纪人，在全国范围内为商业地产提供抵押贷款。我可以告诉你，贷款协议和合资协议是非常复杂的。你真的需要通晓这一切的人辅佐你，将它们解释给你听。

产权问题

跟寻找律师的标准相似，在寻找房地产产权公司的过程中，了解和信赖也是非常重要的。在我经手的每一个项目当中，我都会尽量将产权公司的选择权控制在自己手中。我还发现，同大型的产权公司合

作往往能获得更优质的服务和更高的保障。

小贴士 选用一家出资人和律师都熟悉并了解的产权公司可以为你省下很多的时间和精力。

我还会让产权公司查询附近区域同类房产价格、被收回抵押房产情况及附近房产持有人情况等相关信息，从而更加全面地了解附近区域的房地产现状。这些信息会对你的市场拓展计划和盈利预测起到非常重要的作用。

除了律师之外，还有别的团队成员可以在尽职调查的过程中帮你转危为安。先来告诉你一个产权公司帮我实现快速盈利的故事吧！事情发生在1987年，地点在亚利桑那州的天堂谷。那次的经历像是探宝一样。当时的我正在慢跑，忽然间我看到了一栋房子上标着“出售”的字样。这栋房子很小，但它所占的土地面积大约有2.5英亩。旁边还有另外的几个房子，总共占了大概5英亩的地方。这样的房子可并不常见。所以我心里盘算着说不定这其中有什么投资价值呢！

当我拨通了广告上的电话时，经纪人说业主的母亲刚刚去世，所以他们希望将这栋房子尽快卖掉。当时的开价是22.5万美元，并且许诺，如果交易可以尽快进行，价钱还可以商量。所以我当天就付了18.5万美元的头款。按照双方的协议，我得在30天的时间内付出剩余的款项来保证交易的完成。

我拉来了产权公司帮助调查附近地区的房价水平，以确定我的交易是否合算。我们发现在过去的12个月当中，周围的10栋房子有5栋都更换了主人。紧接着，我发现这事情更有意思了。尽管在登记机关的档案中每一栋房产的所有人各不相同，但它们的税单地址却都一模一样。

没错了！肯定是有有人在暗地里收购这片土地。我按照税单上的地址找过去，发现那是一家房地产开发公司。不仅如此，我还在之前的

报纸上看到这家公司已经和利兹卡尔顿酒店签署了酒店开发项目合作协议，细节会在近期公布！

多亏了产权公司带来的信息，我现在总算弄明白了为什么这片地方的换手率那么高：房产开发公司相中了这片土地，准备在这里进行酒店的开发。所以在我正式买下这栋房子不久之后就与那家开发公司开了个会，把房子以37.5万美元卖了出去。我这一转手就赚了15万美元。除此之外，我还通过协商获得了那栋房子一年的使用权。记得富兰克林说过的那句话吗？“幸运出自勤奋。”

第三方报告

这是尽职调查过程中另一个重要环节。这里所指的第三方报告是环境评价报告、房屋质量报告、评估报告和市场调研报告。有的时候，根本不需要它们来帮助你制定决策。不过在大多数情况下有报告在手总是好的，而且你的出资人也会提出需要这类报告的要求。老规矩，一项一项来吧！

环境评价报告

我强烈建议你找一家专业公司来做一次环境评价测试。报告应涵盖包括土壤成分、有毒物质等在内的多项内容。通常来说，一次环境评价测试大概需要2000~3000美元就可以完成，其实并不算贵。一旦发现了土壤或周围含有有毒的物质，你就会觉得这些钱花得太值了。

小贴士 如果你为了省钱而没做一期的环境评价测试，一旦出现问题的话，损失可能是你无法想象和承受的。所以，无论如何也不能省这笔钱。

如果你的融资是通过传统渠道获得的，那出资人一定会要求你出

具一期的环境评价报告。不仅如此，很多金融机构还都有一份“可信的环境测评公司”列表。所以在你聘请环境测评公司之前，还是提前跟出资人通通气。如果还没有确定融资的对象，那你最好选择一家大型的环境测评公司，并且问问他们之前都和哪些金融机构合作过。

屋况报告

顾名思义，屋况报告就是对房屋的现状及存在的问题出具的报告。它的内容包括房屋结构、屋顶、沥青、污水管道和其他的一些内部系统。同时，它还会列明这些部分的剩余可用年限。这些内容对于预算的编制非常有价值。

小贴士 屋况报告为你提供了对房屋状况的另一个看法。无论你和房产管理公司之前对房子作出了怎样的判断，它都能站在客观的立场上为你的结论提出佐证或是质疑。它还有可能提出一些被你们忽略的点。所以它是非常重要的。

说到费用的问题，屋况报告可不是你打小算盘省钱的地方。这家公司不但要经验丰富，可以帮你发现问题，还得要具备良好的口碑，让你的出资人放心。之前也提到了，如果你还没有确定融资对象，还可以通过这些专业的公司为你引荐呢。

由第三方出具的屋况报告还有一个好处，那就是它的客观性。与房地产管理公司不同，由于没有直接的利益冲突，第三方出具的报告会更加公正。如果你拿着房地产管理公司的报告要求卖方就报告上的某些问题进行补偿，对方会认为中间有猫腻。但如果你是拿着第三方出具的报告，其真实性和可靠性就更高了，谈判也会更容易些。

评估

你可能觉得自己聪明绝顶，做项目根本不用评估。不过，我还是

建议你最好别动这个心思。如果你的项目需要融资，那么，无论如何评估是少不了的。并且，看看评估价和你自己的判断相不相符有什么不好的呢？得出的结论有可能与你的判断相符，也有可能不符。不管怎么说，知道总比不知道要好吧！

以借款人的身份聘用评估师是不太好的。大多数银行都有类似的规章制度，其中有一条就说不能允许借款人雇佣评估单位。大多数银行和金融机构更愿意将这一决定权控制在自己的手上。在这种情况下，我能做的也只是通过抵押经纪人聘用信得过的评估单位，或是直接跟出资人商量，推荐我相信的人选。说到底，我就是想在选择评估人这个环节取得一定的话语权。

在评估中最常见的问题就是评估师经验不足，对目标房产根本不了解。这种情况在与银行的合作中尤其普遍。银行每次选取评估单位的时候，都会找3家公司一起投标。这样一来，对方首先都会按时间和价钱选择评估师，专业性不得不靠后考虑。但是，评估带来的问题足以让整个交易陷入停滞当中。

为了避免这种情况，我的建议是：找一两位对你的投资类别非常了解、非常专业的评估师，再把他们推荐给银行。我还认为你应该和抵押经纪人及评估师多花一些时间互相交换一下对于房产的不同观点。如果评估师并没有看到你所关注的价值或是它未来的潜力，那就大事不妙了。最后，你还得积极主动地向他提供所有已经了解到的信息，帮他作出正确的判断。

小贴士 一定要记得，评估是对房产价值的判断。你自己得首先有个判断，不过同时也需要有更客观、更公正的专家支持你的判断。

市场调研报告

通常来说，评估报告当中都会有一部分内容是关于市场观点的。

不过，如果正开发的某个项目是比较特殊或者比较复杂的，比如公寓改造、酒店建设、高尔夫球场建设等，你就得需要一份单独的市场调研报告，好让自己和其他的项目参与者都获得一些更加深入的了解。

市面上有很多这类的公司，能根据不同的项目需求开展市场调研。完全可以考虑让他们进行所需的市场调研工作。这样的话，你就可以拿着调研报告来佐证你的观点，为自己辩护。

小贴士 你可以用调研报告来佐证自己的观点，为自己辩护。

不过要注意，这一类的市场调研报告往往都很昂贵，1~3万美元的价钱是很常见的。不过有些时候，这钱花得还是很值得的。我就曾经在一次评估过程中用市场调研报告将原先很低的评估价谈高了很多。再强调一遍，如果有一份可信的第三方报告支持你的论点，那你谈判的筹码就会大大增加。

财务报告和税务报告

这是最后一部分了，同时，这也是缴税的时候你最该看的东西。有一名优秀的会计是非常重要的。在作出交易的决定之前，你得听一听会计对于交易的建议。这些建议往往都来自于他们对于那些复杂的税法条款的理解和项目的实际情况。在决定交易之前，会计师们会与律师一起研究出最适合项目本身的公司结构。是选择有限责任公司，还是股份公司？资产持有的方式又该如何规划？看过了之前的那些章节，你应该明白，这些都会对企业缴纳的税额产生影响。在交易结束之后，会计们会将股东持股及权益分配办法等文件（K-1文件）进行归档，以备审查。

小贴士 如果你还没有聘请会计师，那就要赶紧的了！

当抵押经纪人的最大好处就在于我有机会接触到一些大型的房地

产项目，并可以通过帮助那些极富创造力的企业家运作他们的房地产项目。从他们成功和失败的经历当中，我学到了许多在学校和做投资人时都无法获得的知识 and 经验。

房地产行业是可以运用杠杆创造财富的一个神奇行业。但是，它也需要你具备专业的眼光，拥有大局观且不乏对细节的关注。

所有的房地产生意都伴随着风险。专业投资者和业余投资人之间的区别就在于专业的投资者会组建一支强有力的团队，在控制风险的同时最大程度地创造价值。尽职调查就需要依靠团队的集体力量，这可不是听天由命就能成功的。

5

由内向外地创造价值

——金·道尔顿

金·道尔顿是一位广受赞誉的室内设计师，她拥有超过20年的从业经验。她具备化腐朽为神奇的设计天赋。从她1990年建立道尔顿设计工作室开始，金已经担纲设计了很多大型的房地产项目，包括菲尼克斯儿童医院、德尔韦伯医院、大峡谷基督教堂，还有菲尼克斯切斯菲尔德球场的整修工作。

我经常把金·道尔顿比作变色龙。她是我们夫妇俩请来的室内设计师，也是我们设计团队的一员。我们的设计团队是由建筑设计师、总承包商、景观设计师和室内设计师共同组成的。我之所以将她比作变色龙，完全是因为她每次来到施工现场的时候穿着都不一样，有些时候打扮得连我都快要认不出她了。不仅如此，她还会根据项目要求的变更及时地改变自己的设计方案。她的这种灵活性，对于室内设计师来说是至关重要的。

直到今天，那些走进我的家里或是办公室的人还是会大呼小叫的。因为金的作品都非常特别，而且非常细致。金给予我们项目的贡献是无价的。她不仅帮助项目实现了更好的销售业绩，还让我们无论在家里还是在办公室当中都能体会到温暖。她让我们对屋子产生了更深的感情。

作为一名房地产投资人，我觉得没有什么比室内装修失败而导致的项目贬值更让人沮丧了。这样的例子我见过不少。糟糕的室内装修不但不能帮助提升销售额，还会让一些本来有兴趣的潜在客户失望而走。你也许无法想象，有时候简单的设计就能让原本价值10万美元的项目卖出100万的高价来。这也就是金·道尔顿的设计对我们项目成功的特殊意义之所在了。

——罗伯特·清崎

你可以说我不够公正，但是我认为室内设计是房地产投资当中非常重要的一个环节。无论是为自用的住宅装修，还是为卖出房屋而进行的装修，亦或是公寓楼或是商业地产的装修，恰当的室内设计可以为你的房屋增添价值，同时缩短销售的周期。细致的室内装修会合理地安排空间，并将颜色、光线和格局进行综合考虑，还能为房屋创造出附加的功能和用途。

千万别把室内设计和室内修饰混为一谈了。室内修饰是一些年前

兴起的概念，它的目的是帮助业主出售房屋。那些修饰的专家很擅长将房屋的视觉效果进行提升，让房子看起来更大更亮堂。但你会觉得经他们手完成的作品都不是为了居住和使用，而仅仅是为了给买家看的。而室内设计师要做的除了这些之外，还要考虑美学、温度、声音、香味、平衡和和谐之类的内容。其实这些都会为你的房屋提升附加值，从而让你的房子可以变得非常抢手。作为一名房地产投资商，你需要好好考虑一下这类问题。因为它们能帮你的房子卖出最好的价钱。

组建你的团队

你可能会觉得根本没必要为房地产项目组建一支团队。并且，它的成本会很高昂。但就事实情况来讲，投资于你的团队甚至比投资房产本身还要重要。我希望你可以认真地选择团队成员，因为他们会帮你取得最大程度的项目收益。我本人就在团队成员的选择上非常仔细。我创业之初就是与一位非常棒的建筑设计师搭伙，我们合作了长达20年之久。我心里明白，只有通过团队的共同努力，接手的每一个项目才能得到圆满完成。你的团队应该由建筑设计师、室内设计师、总承包商、景观设计师、工程师和分包商共同构成。建筑设计师和总承包商通常会有长期合作的工程师和分包商可以推荐，不过你自己有一些备选总是没错的。

如何选择团队成员

1. 面谈。问他们一些设计方面的棘手问题，听他们如何回答。同时还要问他们一些个人的情况，以便判断他们的工作方式会是怎样的。

2. 与推荐人沟通。问一问他们合作过的项目结果如何，同时了解一下他们的工作习惯和理念。一定要问这个问题：“你为什么喜欢

用他？”

3. 实地考察。到已经完工的现场去看一看是否最终的结果与预期相符。

4. 意愿。他是否愿意跟上整体的步伐，为实现共同的目标——推出抢手且盈利可观的产品——而努力？如果他无法融入整个团队，那还是最好换人。

组建团队的工作进行得越早越好。越早地建起团队，队员们就能越早地开始为你创造价值。同样的，你越早开始做准备工作，团队也就能越早地建成。

真实的故事：可靠的团队价值非凡

我的一位客户名下有好几处房产。不久之前，我们应他的要求，对他在圣达菲的一栋别墅进行了精心的改造。由于我的团队都是在亚利桑那州的斯科茨代尔的，所以就决定雇用一家当地的承包商进行前期作业，为项目节省一些开支。结果，这让我们吃了大亏。

尽管我们于施工期间几次飞去项目现场监督施工，但还是不可避免地碰到了麻烦。承包商无法有效地控制整个团队，并且互相的交流从一开始就很困难。当我们正式地接过项目之后，就决定用自己亚利桑那州的团队开展工作。交流问题立马就得到了解决，解决问题的速度也提高了。不仅如此，因为那些供应商跟我们都是老交情了，所以即便我们不在工地上，出现的问题也都能得到迅速的解决。

团队的力量可以大到你无法想象。几年前的一天，罗伯特·清崎来到我的办公室，说要和我一起讨论一个新项目。当时，我的工作人

们都非常兴奋地围过来听。在这个过程中，罗伯特谦虚地说，当自己对各行各业的知识都还知之甚少的时候，就发现了自己作为协调者的特殊潜质。他希望将各领域的专家都整合在一起，以团队的形式发挥力量。并且，这对任何类型的项目来说都是非常重要的。他习惯于称呼自己的团队为“顾问团”。这本书的很多作者都是他顾问团的成员。

那让我们一起看一看团队都需要哪些成员吧！

一号团队成员：建筑设计师

好的建筑设计师不仅可以画出完美的施工图纸，并且可以在设计过程中加入最新的建筑、工程、照明理念，并使房屋与环境实现很好的融合。拿现在来说，如果没有将绿色可持续发展纳入到设计当中，我是不会考虑让它通过的。你可以根据项目的大小来寻找合适的建筑设计师，让他来负责指挥规划、设计、文件归档及工程的管理工作。

建筑设计师在所有的项目当中都是团队的领袖。他不仅要向其他的组员提出有价值的建议，还得保证项目的预算和时间安排都在按照计划进行。此外，建筑设计师还得了解最新的建筑条例和市政要求。一旦出现了与建筑条例和市政规划相抵触的情况，工期就会被无限延长，会造成非常严重的影响。建筑设计师还会在申请建筑许可的时候发挥巨大的作用。

选择建筑设计师，一定得要求先具备领导才能，并且还能够让手下的团队成员在他的领导下发挥各自的才华。重申一下，“协作”是这里的关键词。无论建筑设计师对项目有多么重要，他都得依靠其他组员各自的特长为项目献力。当然了，气场是很重要的。要相信你自己的直觉，问自己是不是可以将自己的项目托付给这个人。记住，组建团队的目的就是借助专家的专业知识和经验来帮助你实现某个既定的目标。

该说说钱的问题了。建筑设计师的费用是根据项目具体情况而定的。大多数的建筑设计师比较偏好为既定的工作内容收取固定的费用，或者是有封顶额的按时计费。

二号团队成员：室内设计师

好的室内设计师不但会领会你的想法，并且会将之进行强化。他称得上是你团队中的二号人物。室内设计师与建筑设计师专注的方向很不同。建筑设计师关注房屋的空间结构，而室内设计师则可以在既定的空间内进行合理的安排和规划，让房屋更加实用。

由于建筑设计师负责统领设计、工程的大方向，室内设计师只需负责实现项目既定的视觉效果就可以了。几年之前，有一位老主顾找我去设计俄勒冈海滩上的一栋房子。幸运的是，我到的够早，所以参与到了项目规划的过程当中。我们到了俄勒冈，对现场进行了实地考察，并花了好几个小时讨论房屋的改造方案。这样一来，我和建筑设计师的想法就基本达成了一致。在施工的过程中，我们的想法也得以顺利实施。墙面、灯光还有家具都按照预先的构想进行设计。我在这个过程中都没费什么大力气就成功地做完了这个项目。

选择建筑设计师的标准也可以用在选择室内设计师上。通常情况下，建筑设计师都可以针对你的项目推荐一到两个适合的室内设计师。我和清崎夫妇就是这么开始合作的。几年之前，他俩买了一栋很棒但有些老旧的房子，准备重新装修一下自己住。他们请了一位建筑设计师，由他推荐了一个总承包商。同时，还有朋友推荐了一个室内设计师。就这样，团队成形了。虽然清崎夫妇是很好沟通的人，但是在项目过程中还是出现了问题：室内设计师与团队理念不合。为了解决这个问题，他们只好换一个室内设计师。但是，这个问题依然存在。这不是说室内设计师能力不行，而完全是团队的目标是否一致的问题。到最后，承包商拉着我见了清崎夫妇和整个项目团队，我们达成了共识。剩下的你也都能想到了：虽然困难重重，但我们目标一

致，共同努力，最终成功地完成了项目。

三号团队成员：景观设计师

景观设计师是负责房屋外部环境的设计工作的。他也对房屋给人的第一印象贡献最大。如果你有过买房子的经验，那你就知道第一印象有多重要了。选择景观设计师的时候要看他是否了解社区的整体规划，外部环境的装修规划该如何安排，以及如何通过简单的维护就可以获得很好的效果。你需要的是在保证房屋总体质量的前提下可以将房屋很好地与环境融合的专业人士。举个例子来说吧！

我最近刚做完一栋20年房龄的老办公楼的整修工程。业主想要把这栋楼卖出去，所以准备把它弄得漂亮一些，想这样会比较容易出手。因为项目的预算并不高，所以我们知道只能依靠颜色和景观设计来达到目的了。我们首先对楼的表面进行了粉刷，然后请来景观设计师，希望通过他的设计为这栋楼突出自身的优势。他首先建议我们把通道两边生长茂密的植物换成更容易打理的品种。这样看起来更加清爽一些，并且对那些不喜欢花长时间维护植物的买家来说更容易接受。他还对楼房的主走廊做了一些完善工作，以方便人们的出行。

四号团队成员：总承包商

你肯定经常会听到团队成员给你介绍他们共事过的总承包商。如果没有，那就找当地的中介，让他们给你推荐一位合格的承包商。在选择总承包商的时候，我肯定会选择那些谈得来的对象。这听起来有点奇怪。但你得心里明白，这个人是你项目进展的过程中最常见到的人。当然了，其他的条件他也得都满足，但你必须跟他保持良好的关系。毕竟，他是负责帮你花钱的人。无论罗伯特和金什么时候想要开始一个新项目，我都会非常看好。因为我心里明白，我们的总承包商能帮我们以最小的代价完成任何项目。

许多投资人都选择在项目出现问题的时候亲自解决问题。这一招有些时候管用，但在多数情况下，结果并不理想。尤其是在他们还没有太多经验的时候。我一直向客户建议，在作决策之前要考虑执行的复杂程度和难度。试想一下，你愿意把时间都花在工地上吗？你花在项目上的时间比起付给承包商的费用来说，哪个更值钱？你对当地的建筑法律和政策都了解吗？你在日程安排、预算制定和基础管理方面有什么优势吗？

聘请经验丰富的总承包商来管理项目和供应商绝对是一个明智之举。话说回来，如果你的项目内容只是刷刷漆换换地毯这么简单，倒是大可不必请专业的承包商，自己动手就应该可以应付了。室内设计师会告诉你完成项目内容需要哪些原材料，同时有哪些供应商可供选择。记住，操作不当的话，小项目也能惹出大麻烦。我就亲身经历过几次这样的大麻烦。

与团队中的专家合作得越多，你们之间的信任也就越深。这样一来，无论项目大小你都可以向他们征求意见。随着你们之间合作关系的日渐融洽和熟练，项目的结果也就会越来越好。我就发现随着时间的推移，我接手的项目开展得更快、更轻松了，效果也一次比一次好。罗伯特深知这一点，这也是这本书带给我们的领悟之一。“罗伯特顾问团”的故事和经验会通过这本书一一传递给你。

作为一名房地产的投资人，你肯定希望得到利润的最大化。好的设计给你的房产带来的价值与好的房产管理公司一样，都非常重要。那你怎么才能知道花掉的设计费到底有没有产生效果，有没有为房产增值呢？下面就是几个可以参考的方面：

住宅的销售

买房—装修—出售的业务模式离不开修饰工作，所有人都想买到好房子。这个“房产修饰”的概念最初是由巴伯·施瓦茨于1972年提出

的，它已经于这几年成为了市场上流行的操作模式。它的核心就是通过规划设计让房间看起来更大、更宽敞。

小贴士 对于住宅来说，根据业主的偏好和习惯进行空间的划分和利用才是室内设计的本意所在。单纯的修饰却恰恰相反。修饰的目的在于向买家展示一个空旷的房屋，由他们自己想象住在里面的感觉。

就像我之前提到过的，室内修饰和室内设计往往会被人混为一谈。实际上它们根本就是两个极端。我们先要说一说修饰，因为这对于房产的销售来说非常重要。如果你决定要卖掉自己的房子，那就首先要将房子里你的印记都一一去除。一旦你下了决定，就要赶紧收拾，把那些照片、纪念品及有你个人特征的东西都撤掉。要不然的话，那些来看房的人会觉得这还是“你家”，而不是“他家”。所以，赶紧把这些事情处理好，首先解决视觉上的问题。

作为一名民用和商用房产的室内设计师，当面临卖房的问题时，我最不愿意考虑的事情就是聘请修饰专家。我的经纪人非常委婉地表达了让我见一见修饰专家的想法，她说：“见一面也没什么坏处。”于是，我很不情愿地答应了。我得事先告诉你，他的建议可能会非常刺耳。因为很有可能他会让你将自己心爱的古董都搬走或是扔掉。好在我早有准备，经纪人告诉我听着并照做就好。我花了7年的时间把这一栋屋子填满，规划成了我想要的样子，但是这却不是购房人想要看到的。光线和空间才是他们最认可的元素。所以，干净整洁的房间才符合大多数人的标准。

在卖房子的过程中，修饰的工作会为房屋销售起到重要的推动作用。所以无论你喜不喜欢它，我都得告诉你成功修饰的5条原则：

1. 干净。所有的东西都要一尘不染。无论是地毯、地板、墙面、柜子还是浴室都要像样板间一样完美。

2. 整齐。让柜子、桌子和架子都摆放整齐。从买家的角度想想，别一味地随着自己的喜好来。

3. 颜色。可能你的红墙配着紫色的沙发会很好看，但买家肯定会想该如何搭配自己的家具。所以，太过鲜艳的颜色肯定是过不了关的。

4. 特点。告诉买家一些容易记住的特点，他们会看很多套房，所以难免弄乱。所以，给自己的房子加上一些独有的特点会让他们的印象更深刻。

5. 折中。修饰专家有可能提出了一大堆需要修改的点，但你的精力和时间不允许你全部一一完成。没关系，做个折中，按重要程度来做就好。

你知道吗？大多数买家在看到房子的15秒钟之内就已经决定是否买下它。这是房地产领域的共识，我也对此深信不疑。说这个是什么意思呢？第一印象至关重要。所以花一些时间和精力做做表面工作对房产的销售来说是非常值得的。

15秒钟成交秘籍

第一印象对房屋的销售来说至关重要，尤其是在头15秒钟。下面就是5个最应该注重的部分：

1. 前院（包括花园、树木和走道）。把它们打扫干净，然后配上五颜六色的花。

2. 前门和入口。把蜘蛛网扫掉，然后给你的门涂一些颜色。你得确保买家踏进房子的时候感觉不错。

3. 外墙和内墙。把墙新刷一遍能让你的房屋显得焕然一新。

4. 地板（包括地毯、瓷砖等）。确保上面没有明显的污渍，地毯也都完好无损。

5. 绿色植物。把那些枯萎的植物扔掉，留下那些好的绿植为家里带来一些生机。在靠近窗户的位置放一些植物会让屋里和屋外的界限变得不那么明显，从而显得空间更大，与自然融为一体。

这样整理过后，你会觉得房子看起来棒极了。如果这是你自己的房子，你会想之前的那些年都是怎么对付过来的。我建议你们每个人都请一名修饰专家帮忙清理一下自己的屋子。这项工作需要坦率和下狠心。专家们会帮你重新归置自己的家具以扩大空间感，同时弱化那些相对次要的特点。如果你还想更进一步，就可以要求他们利用现有的材料帮你的屋子打扮得更漂亮一些。

如果你手上待售的房子当下没人在住，别听有些人讲的“空房更好卖”之类的言论。如果真的如此，那地产商也不会造出样板间来供人们参考。在你的预算范围内尽可能地将它装饰得漂亮一些。就算你租不到家具，也得在房子里动一些小心思。比如说挂几幅画，种几盆植物，在浴室里放几条毛巾，放一些轻音乐等。这样，得到的收效会大大超出你的想象。

房屋实体的部分固然重要，但那些无形的因素也必须加以考虑。你是否有过这样的经历——当你走进一间屋子的时候，突然觉得很不舒服，但却始终找不到原因。这就是我们所说的能量流。这种不舒服的感觉就源自屋里那些负面的能量，古老的“风水”学说研究这方面的问题已经有3000多年历史了。

真实的故事：经验就是一切

近期，我的一位房地产经纪人——乔安娜·卡拉维给我讲了一个房地产修饰的成功案例。当时唯一的问题就是餐厅。餐厅的墙面刷

成了红色，以搭配业主的亚麻用品。我听了觉得很惊奇，因为我本人就经常把餐厅刷成红颜色的。最后，乔安娜请来了她最欣赏的修饰专家解决问题。专家马上就把墙给重新刷了，换掉了那些亚麻的用品，在餐椅上还放了一些靠垫。结果你猜怎么着？不出一个星期，房子就卖出去了。

无论你信不信，你自身的能量会对房屋的能量产生积极或消极的影响。积极的态度可以为你的房子带来好的感觉。所以，与其天天想着多久才能把房卖出去，不如想想那些购房人会有多爱你的“新”房子。

我知道，想实现这些目标都还是需要下一番工夫的。不过，有可靠的统计表明，进行过修饰的房子通常容易售出，且售价较高。那何乐而不为呢？

你还能通过很多渠道了解房屋修饰的相关信息，比如 homestagingresource.com，还有 stagedhomes.com。房屋修饰的创始人巴伯·施瓦茨所著的《房屋出售前的修饰：使房屋多卖钱的制胜之道》，算是这一领域的圣经了。Homestaging.com网站近期做了一次调查，结果显示修饰工作可以为投资带来169%的超额回报。这样算下来，你就不会觉得花掉的时间和精力浪费了。

让你的住宅楼拔得头筹

就跟卖房子看买家一样，投资住宅楼完全要看住户的情况。问一问你自己：“住户是谁？他们对房子的期望又是怎样的？”然后再考虑你该如何满足他们的要求，甚至做得更好。好好思量你是该新建一栋楼房，还是在现有楼房的基础上进行改造。务必让自己的每一分钱都能让住户们看得到、感觉得到。当然了，你也许会想付出去的那些费用到底合不合算，能不能通过房租收回来。但我建议你向长远看，因

为那些修整产生的效果会持续相当长的时间。如果一栋房子毫无特点，那它一定很难租出去，你可以问问自己——“为什么大家要租我的楼，而不是街边的另外一栋？”以下的这些要素都是你在公寓楼项目中需要考虑的：

1．外部环境。修剪好树木、灌木，将房屋的外墙重新粉刷。为窗户装上遮阳棚或是百叶窗，对人行道进行整修。重新铺上草皮，然后种上很多漂亮的花。

2．方便程度。你得保证自己买下的房子有足够的停车位供住户和客人使用。如果事先没有很好地考虑这个问题，之后再想弥补可就困难了。楼房本身还要符合《美国残疾人法案》的要求。不然的话，你就可能要花大价钱进行整修了。

3．地段。说到房地产，地段永远是最重要的。

4．安全和防护系统。墙体、防盗门、警报、摄像头这类装置都会让住户有安全感。有这些设备的房子投资高不了太多，但通常可以收取更高的房租。

5．耐用材料。在装修的过程中，要在预算的范围内用最好的耐用材料。这就需要到附近的竞争对手那里观察一下。如果他们有瓷砖的柜台，那你最好也依样做一个。

6．中性的装饰。这一点对公寓楼项目尤其重要。比如说，在选择墙漆的过程中要选择一个相对中性的颜色，以亮色为主。

7．大众审美。你的项目当中是否有游泳池？是否有俱乐部会所？是否有花园？如果有，就把它营造成一片整洁大方并且富有特色的区域。相信它会成为你公寓楼的一大独特卖点。

8．视野。好的视野是非常好的一个卖点。就算你的项目不能盖得像城堡那么气派，那也不能让住户一推开窗户就只看见垃圾堆或是

凌乱不堪的停车场。如果你是自己做开发，那一定要将视野加进规划当中，设计一些池塘或是花园，为自己的项目增色。

租赁用公寓楼的装修与自用住宅一样，让我带你再回顾一遍吧！能装成样板间肯定是最好的了。这类房屋通常面积比较小。然而，装上家具，为它产生一定的功能分区以后，它倒会感觉更大些。因为经过分区，你会发现它具备所有日常生活所需的功能。你会觉得它非常温馨，还有可能觉得它大小刚好。

老年公寓是这类房产的另一个品种。如今面临婴儿潮一代老去的现状，传统疗养院的概念已经发生了迅速且剧烈的变化。全国范围内建造了很多老年公寓，并且仍然供不应求。其中的一部分已经不再是政府行为，而完全是市场的产物。上了年纪的人们需要拥有比前人更好的设计，并愿意为之埋单。

我当下就正在与一位老年公寓的开发商进行合作。21世纪的疗养院的概念定会与过去大不相同！这些老年公寓将为老年人提供健康的生活方式，同时让老年人不再为诸如维修、保洁这类事情而操心。此类社区赋予了老人们舒适的感觉、充足的自主权和高品质的生活。很显然，我们开发项目的目标就是满足老人们的特定需求。研究表明，通过精心的设计和规划，这一点完全是可以做到的。我们的其中一个项目就建在山上。按理说，山地倾斜的地形是不适合老年人的。不过，我们的建筑设计师和景观设计师通过精心的选址和规划，使得老人们在享受独特美景和宜人气候的同时根本不用上下爬楼梯，而且沿途的通道上还有防雨防晒的顶棚遮蔽。这样一来，我们就避免了原本的局限，实现了创新。

经得起时间考验的商用地产

当你踏入商用地产的领域时，你会发现那些我们耳熟能详的原理仍然在被人们广泛地应用着。但你首先需要注意的是，你得把租户放

在第一位考虑，努力地为他们创造出最好的第一印象。毕竟，谁都希望自己的办公地点体面、功能性强且有较高的舒适度。能做到这些并不是那么容易的事。因为商业地产通常面积较大，结构复杂，整体设计风格也偏中性和保守。所以设计的关键就是创造出让人感觉亲切的点来，让办公室一族可以从繁忙的工作中暂时解脱出来得到片刻的休憩。花费都不会很高。一棵树、一个喷泉或是一张舒服的长椅都能帮你达到这个目标。在大厅里安排一小块精心设计的休息区也能达到相同的效果。这样一来，还能为来访的客人或是租户们闲暇时候的小聚提供合适的场所。

如果你的项目是自己负责建造的，那你最好从项目之初就聘请好建筑设计师和室内设计师。建筑设计师的主要责任是结构设计，而室内设计师的任务则是设计内部的空间。如果不是专业的设计人员，这活儿你是没法自己做的。我见过很多DIY的商业地产最终的结果：要么项目结果不尽如人意，要不就得花大价钱重新装修一遍。

使用寿命和预算是与设计专家开始讨论的最佳切入点。他们会根据你的不同市场定位进行不同风格的设计工作。比如说，医院的设计就和病房的设计有很大的差别。这也就是“功能决定形式”这句话的意义所在了。

商业地产的设计不但要讲求功能性，还要将其周围的自然环境列入考虑范围。这也是无数商业地产的设计历久弥新的要诀。这也就是为什么国内甚至是世界范围里，同类环境中的建筑设计风格比较近似的原因。合理的设计是融于自然而不是对抗自然的。沿着这一思想，室内设计师和建筑设计师才能做出最棒的设计来。

不幸的是，人们总是在设计过程中有意无意地违背着这一准则。我第一个想到的就是菲尼克斯城。那是一个地处沙漠地带的城市，全年的日照都很强烈。我曾经在那儿见过一栋黑色的木结构房屋，完全按照20世纪70年代的流行风格进行设计。这种房子在我的印象当中只

应该存在于科罗拉多州的落基山上。有意思的是，当我在菲尼克斯看到它的时候，它显得异常老旧，并且与周围的环境很不搭。但如果它是建在了科罗拉多州那绿色的松柏树当中，那简直是太完美了。这也就是我说的，设计师们在设计过程中没有考虑周围的环境，所以这样的设计肯定不会长寿。

所以每当我听到有项目要兴建的消息时，我都会问自己：“它会不会在5年内就过时了？”其实我自己都有答案：“如果设计与环境相符，那一定不会过时。”解决过时问题最好的办法就是从周围环境当中取材、取色。一般说来，周围的环境不会发生大的变化，所以你的设计因此可以保持较旺盛的生命力。

当然，我的理论也不是那么绝对。因为有些建筑是需要具备很强的震撼力的，从而吸引租户和游客。这类的建筑在设计之初就会成为人们讨论的焦点，因为会有人支持，亦有人反对。一旦建成，它们就往往会成为标志性的建筑。艺术博物馆还有高端的珠宝店常会成为这类地产的代表。

小贴士 避免设计短期内过时最好的办法就是从周围的环境当中取材和取色。周围的环境不会在短期内发生大的变化，这也就意味着你的房屋设计不会很快被淘汰。

巧妙的装修和设计可以帮助你提升成功的几率。比如说，流行色就在不停地更迭。只要你的房子不是几百年前的古宅，流行的颜色对它来说就一定非常重要。古宅这只是一句玩笑话，但色彩的重要性不言而喻。我们就曾经见过很多办公楼里的墙壁、隔间、地板和地毯还都全是十几年前早已过时的颜色。说实话，它看起来一点都不像是一家欣欣向荣的公司，反倒是像一家快倒闭的公司。你可以说不可以以貌取人，但事实情况就是这样的。这一点你无法否认。

要想知道现如今什么颜色最流行，我建议你到最时兴的商业区去

走一走。到了那些地方，你就立马知道什么颜色和材质是当下的宠儿了。比如菲尼克斯城的凯勒广场和图森的拉恩坎塔达，堪萨斯城的电光区，还有拉斯维加斯的帕拉佐赌场酒店，都是你可以选择的对象。

当然了，你得根据对未来盈利和现金流的预测制订整修计划。不过有些设计师对成本毫无概念，只是专注于设计从而导致了建造成本的高企。所以你千万要找一位对投资的基本常识有了解的设计师进行设计工作，并且对他们的设计，尤其是成本进行严格把关。那些看似很小的部分，比如油漆、标志等都可以产生不小的一笔费用支出。

商用楼也和其他的房产一样，都需要平衡和和谐感。一栋商用楼里往往有很多不同的公司和员工，如果你为它创造出了一个平衡、和谐、亮堂和方便的环境，租户们就能得到超乎寻常的工作体验。

商业地产8大要素

1. 便利性。足够的停车位和方便的出入口及对美国残疾人法案的遵守都是必不可少的。

2. 容纳和运载能力。电梯、大厅和相应的标志都是应该考虑的因素。

3. 通道的设计。把办公楼设计得跟迷宫一样可就太失败了。这样的话会让访客迷失方向感，造成不愉快。当危险来临的时候，这还会非常危险。

4. 特点。这栋楼与其他的商用楼相比有什么独特的优势？

5. 亲近感。人在陌生的地方找路的时候只能凭借自己的方向感和直觉，还有标志性的物体。在走廊里悬挂大幅的挂画或是摆放盆栽可以缓解他们的紧张情绪，增加亲近感。

6. 气味。为了让楼内的空气变得更加清新，有人甚至在通风系统里加入了芳香剂。实际上，气味可以直接影响人的心情。外界的气味还与人脑中的中枢神经有着密切的联系。

7. 声音。无论是保持安静还是播放一些轻音乐，声音总能给我们带来一些意想不到的效果。

8. 地段、地段、地段。无论在计划还是实施阶段，地段都是最关键的要素。

绿色可持续的设计

近些年，绿色设计和可持续性设计的概念铺天盖地地向我们袭来。可持续性设计旨在高效地运用资源来建造更高质量的建筑，绿色设计指的是在设计、建造、修整、运营或是重新利用的过程中将生态学运用于其中。你可能会觉得绿色设计会比传统的设计成本高昂。我要告诉你的是，在项目的初期阶段，成本是要高一些。但它在财务和环境方面的长期回报会远远超过传统的设计。合理的设计可以极大地降低建成后的运营成本，并达到减少浪费和保护环境的目的。

所有对绿色设计感兴趣的人（现在应该是人人都感兴趣），都应该首先去了解一下绿色建筑委员会、绿色建筑评估体系及能源与环境设计认证。这个评估体系是全美通用的设计、施工及运营绿色建筑的行业标准。这一认证为开发商和业主提供了直观的标准。它的标准已经为众多的民用及商用地产项目采纳并运用。

亚利桑那州的斯科茨代尔市曾经是全美第一个推广绿色楼宇设计计划的城市。那些自愿加入到该项目的业主、开发商和施工方都需要填写一张详细的核查表。所有信息必须根据自己的实际情况填写。每项都会有一定的分数，而只有达到或超过了既定的标准，你才能在该项上获取相应的分数。最终，总分超过了一定的标准就可以取得相应

的认证。核查表中的内容五花八门，从废物利用到是否选用本地原材料都成了表中的内容。之所以鼓励大家采用本地原材料，主要是因为这样可以减少碳排放，节省能源消耗。

绿色建筑核查表

在你设计绿色建筑方案时，可以用这张核查表进行比对。

1. 选址。尽量选用已开发的土地进行项目建设。
2. 水循环。试着增添一些雨水再利用系统。
3. 能源和大气。尽量多使用自然光，同时开发太阳能的运用。
4. 建筑材料。尽可能地节约材料，进行废料的回收利用。
5. 室内空气质量。家具和涂料上挥发的有毒气体会影响室内空气的质量。
6. 调查研究。多做功课，确保自己已经尽可能地将可持续性理念融入自己的项目。

一旦你取得了绿色建筑的认证，就可以得到它给你带来的好处了。下面就是其中的一部分：

1. 社区乃至整个社会的振奋。
2. 更大的市场需求。
3. 耗水量的节省，从而降低成本。
4. 降低空气和水污染。

5. 降低能耗和电力的使用，部分摆脱对电网的依赖。
6. 减少垃圾排放。
7. 为住户提供更健康的生活和工作环境。
8. 更好的室内空气质量。

这一切都为人们的生活和工作创造了更好的环境，值得我们骄傲。它可以为我们带来更高的工作效率。

当然了，大家都知道，项目的审批过程越快越好。审批的过程经常一拖就是几个月。俗话说得好，时间就是金钱，没人希望项目停滞那么久的时间。不过，政府机构也提出了一些刺激措施。比如说，参加斯科茨代尔绿色建筑计划的项目就可以享受审批的“快速直通车”服务。这也就意味着绿色建筑的审批速度可以比传统项目快一倍。

但若要享受这一快速的服务，你的项目需要达到预定的标准。因此，对你项目的审查将会更加严格和细致。然而，只要通过了审查，市政单位就会相应颁发给你“绿色建筑”的标牌。这样一来，公众都会了解到你为环保做贡献的意愿，从而为你的开发项目带来正面、积极的公众形象。

亚利桑那州政府就曾经通过税收减免的优惠政策鼓励企业购买太阳能设备，从而达到“绿色生态”的目的。同理，有些电力公司也为太阳能发电企业提供了优厚的条件。我个人非常希望看到在今后能够出台对使用环保材料的行为给予税收优惠的相关政策。

后记

设计会为你的项目带来极大的价值。从民用地产到商业地产，所

有的地产项目都会因为好的室内设计而增添价值。设计还可以帮你避免一些无法弥补的错误。所有的重点都在于空间设计和光线，以及如何与环境相融合。聘请专家为你打理这些问题，你就能造出很棒的房屋，并为自己带来源源不断的收益。

6

为房地产投资者融资

——斯科特·D·麦克弗森

斯科特·D·麦克弗森是Capital Advisory集团的创始人及总裁。Capital Advisory集团于2001年成立，专为房地产项目进行融资。公司已经向全美的房地产项目发放了总计35亿美元的债权及股权投资。公司的投资标的多种多样，从空地到大型公寓楼都是他们的投资对象。公司已经完成了多个投资额逾1亿美元的项目。更多信息请登录公司网址www.capitaladvisorygroup.us。

斯科特·麦克弗森是我需要进行房地产融资时最先想到的咨询对象。他不但是位房地产抵押经纪人，还亲身参与投资。他用实际行动实践着自己的每一条理论。

每当我开办融资相关的课程时，我都可以邀请斯科特来讲几堂课。他无私地奉献出了自己的时间。对于这本书来说也是一样，他愿意将运用资金进行投资的方法和技巧传授给他人。他从业多年，经验丰富。在经济低迷的时候，你更能发现他的巨大价值。

我第一次遇见斯科特是在1999年的菲尼克斯高尔夫球巡回赛上。他名气很大，所以我认识他。但我不觉得他会认识我。所以当我发现他认同我对于股票和公募基金的怀疑态度时，我心里由衷地感到高兴。在当时，很少有人认同我的观点，我也备受公众的攻击。现在，人们都缓过神来了，开始重新审视他们的股票及401(k)计划，对我批判的声音也逐渐淡去了。

从那一天起，我与斯科特就成为了好朋友。他也成为了我和金可靠的顾问，他用他独特的视角和判断力帮助我和金躲过了很多投资的陷阱，我对斯科特的感谢无法用语言形容。也许只有你亲身体会之后，才能有和我一样的幸运的感觉。

——罗伯特·清崎

我从很久以前就意识到，无论你做什么事情，经验是无法替代的一笔财富。我并不是职业的作家，但我却在房地产行业摸爬滚打了很多年。

所有关于房地产融资的理论和基本原则都是共通的。房地产融资本身并不是什么神秘的事情，你只需要问自己几个非常简单的问题，并按部就班地走过几个流程就好。我希望通过这一章的内容带你了解房地产融资的基本流程，让你可以结合自己的实际情况和具体要求找

到适合自己的投融资方式。

父亲的协助

在亚利桑那州立大学读房地产和金融专业的时候，我曾经以为自己已经得到了真谛，要迫不及待地到真实的商业社会里一展身手。我当时住在学校附近的一栋高档公寓楼里，开着高级车，学习成绩也很优异。由于当时我还担任着学校房地产协会的主席，所以在我的眼中，没有谁比我更懂房地产了。

当我的父亲（道格拉斯·麦克弗森）找我认真地谈过一次之后，事情全都变了。他本人是一位非常成功的房地产投资商，并且自己拥有一家很棒的房地产经纪公司。还记得当时他对我说：“你觉得自己对房地产已经非常了解了。不过你的所学都是从书本上来的，是完全脱离实际的。如果你真的想要进入这一行，那就得从现在开始，做你的第一笔投资了。”

我之前一直打算毕业后就进入父亲的公司工作，但没想到自己投资却成为了我职业生涯的第一步。与父亲那短短20分钟的谈话对我的职业发展提供了非常大的帮助。

我尝试着去找一些独户的小院，买下来，装修一下然后出租。我拿着报纸，但却突然意识到自己根本不知道该从何处着眼。当我寻觅了几周之后，我发现这超出了我的能力，我根本不知道自己该做什么。

在我即将取得房地产和金融学位的时候，我仍然无法独立地进行投资。这对我来说真的很难接受！

于是我向我的父亲求助。因此，他花了几个星期的时间陪着我，带我开车考察，从报纸上获取信息。我们最终发现了一个不错的目

标。那是一名律师刊登的广告，他正代理一位丧偶的女士进行房屋出售，房价是1.5万美元。但当我看到房子的时候，一下子就兴趣全无了。因为它位于菲尼克斯的老居民区，并且需要花大量的成本进行清洁和整修。

我和父亲一起共进了午餐。他告诉我说，这是一个很棒的投资机会。这栋房子的售价低于它的重置成本，并且会非常容易租出去。我身上的问题是主观意识太浓，完全是以个人的偏好和习惯选择房屋，而没有客观看待房产的投资机会。

另外，这笔交易还有一个好处：考虑到屋况的问题，卖方愿意接受分期付款。当时的我对这一点还没有太清楚的认识，但我马上就发现了它的优势：我只付了1000美元作为头款，就获得了房屋的所有权。后面的1.4万美元我可以分批付给房东！

我父亲手把手地带我做了房产的收购和租赁财务预算表。而在此之前，我根本不知道这桩交易到底合不合算。同时，父亲给我资助了500美元，也就是头款的50%，并要求享有由这栋房屋产生利润的50%。

刚开始，我还很不情愿。但如果没有他的资助，这个项目就会财务吃紧。所以我答应了下来，然后花了一年的时间重修这栋房子，将它租出去，并且最终在第18个月的时候以2.5万美元的价格把它卖了出去。在那段时间当中，我学会了基本的房屋装修、房产管理、合伙人相关问题、租客相关问题及如何为投资制定退出策略。

我通过两次实践学到的知识，比我在学校里学到的所有知识加起来还要多。

小贴士 我在接下来的两年当中又进行了12桩购买的交易，在这当中我发现一个共通点：融资的重要性非同小可。

我就像上瘾了似的，在接下来的两年当中又进行了12桩购买的交易，在这当中我发现一个共通点：融资的重要性非同小可。有了第一次的成功经验，我如法炮制，在交易当中要求分期付款。这对我来说有两点好处：首先，与银行贷款相比这样的首付款更低，条件更加灵活。其次，它避免了评估的麻烦。所以，我借助卖家急于出手的心态获得了很大的优势。

我还很快地意识到，在我的商业计划当中，获取融资所必需的知识是最重要的部分。我甚至想出了一些获得80%~100%融资比例的好点子。

了解并获得融资的三部曲

制定一份商业计划书

在我公司运营的过程中，新颖的交易及开发商和出资人的意见对我来说都是很有意思的事情。我能在谈话的前15分钟内就判断出谈话的对方是不是真正的房地产投资人或合格的投资对象。我公司内部有这样一条规定：如果我们为某个投资对象作的决定太多，那么就需要重新评估他的能力。

由于项目具体的内容、问题及困难各不相同，商业计划书也有复杂和简单之分。而且项目的具体情况会直接对融资方式产生影响。

我建议你在融资的过程中问一问自己下面的这几个问题：

为什么我要购买这处房产？

住所。你买来是自用的吗？如果是这样，那你自己买不买得起这栋房子？需不需要贷款？需不需要将房子部分租出去以缓解还贷压力？

投资。是哪种类型的投资？准备进行短期的投机还是长期持有？会将它租出去吗？大家对于投资的想法千差万别，所以这个问题的答案也就五花八门了。你需要正确地认识自己对于这一问题的想法，因为它会与你的商业计划及融资方式密切相关。

真实的故事：同样的房产，不同的融资方式

让我来举个例子，看看两个不同的买家在面对相同的房产时采用不同商业计划获得的结果有什么不同吧！

我儿子出生的时候，我在一栋公寓楼里买了个两居室。我从一位开发商客户那里取得了融资。买这房子的唯一目的就是用它收入所得攒下儿子上大学费用。按照20年来计算，这栋房子足以通过房租收入偿清房款和业主协会的费用。

紧接着，我就把这房子租了出去，并且每月拿收到的房租来偿付按揭贷款。我根本没想着房子是否会升值。我只想在我儿子要读大学的时候，所有的贷款都已经偿付完毕了。

我有个朋友在那栋楼里也买了一套房子，并准备做笔短期投资，6个月后出手。他借了很多钱，承担了比我高很多的利息。但是，在6个月后他成功地将房子卖了出去并取得了盈利。通过财务杠杆，他取得了不菲的收益。

这两种融资方式对于投资者来说都是可选的。不过，它们之间的差别很大，并且融资的对象也很不一样。

我愿意承担多高的风险？

你得问问自己愿意承担多高的风险。想一想最坏的情况再作决定。如果你实力足够强大，那么利用财务的杠杆作用可以最大程度地发挥资金利用率，这也是你最好的选择。但如果并非如此，那你得看

清楚状况，谨慎为先，并且可以考虑引进合伙人以分散风险。

小贴士 我发现，成功的房地产投资人最厉害的特质在于他们很清楚自己的风险承受能力有多高。

我这里就有一个绝佳的例子。当时，我的一位客户想要在菲尼克斯的都会区建造一片40万平方英尺的工业区。在此之前，他曾在西南的其他几个州做过类似的项目开发。但在菲尼克斯，这是第一次。

他希望通过我找到一名合伙人，并且可以获得一笔工程贷款。我们花了些时间探讨了如何为这个项目进行融资。他最终决定寻找实力强劲的机构进行合作，降低风险，同时减少贷款的比例。

我引荐了当地的养老基金为他的项目进行长期股权投资。对于这个结果，我的客户也非常高兴。他本来完全可以独自承接这个项目，但最终还是决定降低风险，引入合伙人。这也许就是他在业内40多年的经验价值所在吧！

制定几种不同的退出策略

为你的投资人、融资人还有你自己想想，该怎么把钱收回来。这可是非常关键的！

每当我面对房地产投资机会的时候，我总是上来就问可以如何退出。就算是全世界最棒的房地产买家和开发商，但却对退出策略模棱两可的话，借款人也根本不会对你的交易产生任何兴趣。

小贴士 每当我面对房地产投资机会的时候，我总是上来就问可以如何退出。

退出策略

制定退出策略并不是什么困难的事情。不同的投资项目，退出策略的选择各有不同：

不退出。如果你买房产是自用的，那就根本不牵扯到什么退出的问题。不过，你要自己想清楚，并且让你的借款人也了解这一状况。

租金收入。如果你的计划是对某公寓楼进行装修，然后提高租金，那么你就得做出一份预算报告，并且告诉你的投资人和借款人他们怎么才能把钱收回来。

销售。如果你准备购买后售出房产，那你得明确交易的时间、方式及如何保证盈利。如果你对此毫无打算，而只是准备听天由命，那你最好还是先拜拜神吧！

打造一支可靠的团队

无论觉得自己有多么聪明，你都得组建一支团队来保证项目的成功。就像我之前所说的，在我人生的第一笔房地产投资当中，父亲成为了我的第一位团队成员。

试着坐下来为项目的执行团队做一张候选人列表，下面就是你需要的团队成员：

房地产经纪入；

评估师；

房地产经理；

抵押贷款经纪人；

会计师；

房地产律师；

承包商；

屋况报告专家；

环境评价顾问。

让我说说该如何发挥这些团队成员的作用吧！比如说，我准备对一栋亚利桑那州斯科茨代尔的公寓楼进行改造。这栋楼已经有30年的房龄了，它位于一个相对较旧的片区。所以在将其出售之前需要对它进行大修。所以我就：

- 与房地产经纪进行沟通，获取市场价格分析报告及租金报告，并且让他们提供给我一份房屋出售的时间表。什么时候都别忘了退出策略！

- 聘用一位可靠的评估师来对房屋进行价值评估。

- 聘请房地产经理审阅现行的租金收入报告，并且负责创立和运营屋主协会。

- 聘用一家抵押贷款公司。我自己是做这一行的，所以如果换做是你，那你得找到一位有经验的融资专家，从而为项目提供融资方面的建议。别忘了退出策略！

- 让会计师做好税收规划，将税务负担降至最低。

- 聘用经验丰富的律师为项目搭建最合理的公司架构，并处理好相关的合同和公文。

- 由于每个单元需要高达35000美元的整修费用，所以我得确保承包商没有遗漏任何要点。我拿着承包商的施工内容、房屋的屋况报告及经纪人订立的改造目标进行比对，从而保证施工是按计划进行

的。别忘了退出策略！

- 还得保证楼房本身质量合格，以便承包商可以放心地进行施工。同时，还要保证项目不存在任何的环境问题。

当我消化了这所有的信息，并且将团队组建完毕之后，自信就会油然而生。其实，做了这么多工作为的就是在面对借款人和投资人之前完全弄清楚项目的所有情况。

组建团队还有一个作用，就是告诉你的投资人和借款人你很清楚自己的能力，并知道该如何借助别的专家的力量来协助你完成这个项目。这样一来，你也能最大程度地减少项目的不确定性，并将利润最大化。

如何选择团队成员

该如何选择团队成员？我的答案非常简单：一旦你通过推荐或其他渠道获得了候选人，那就当面谈谈，问一问如下的几个基本问题：

- 你曾经做过这一类的工作吗？
- 这类的工作你做过几次？
- 是否介意我向你的客户了解一些你的情况？

如果他们对其中的任何一个问题产生迟疑或是拒绝回答，那你最好还是不要选择他了。

把钱拿来！

你现在已经找好了投资目标，写好了商业计划书，也组建起了自

己的团队。但是，钱从哪儿来呢？

大多数人被问到这个问题的时候，都会下意识地说：“当然是找银行啦！”毫无疑问，国家和地方的银行是取得融资的很好的渠道。不过它们并非你的唯一选择。你考虑过下面一些融资渠道么？

银行之外的融资渠道

商业信贷公司。

保险公司。

房地产融资公司。

抵押基金。

信托公司 / 工业银行。

投资银行。

对冲基金。

养老基金。

信用合作社。

私募基金。

股权投资基金。

夹层融资基金。

海外投资基金。

朋友 / 亲戚。

天使投资。

个人投资者。

这些资金方并不是百试百灵的。向他们融资的成功与否取决于你项目的大小、风险、房地产种类等诸多要素。不过你应该意识到，对于你的买卖来说，融资的渠道是多种多样的。

我与一位精于融资的合伙人合作进行过很多数百万美元的融资活动。他依靠的不是自己强有力的自有资金，而是周密的商业计划书及一支优秀的团队。

记住，借款人也是想要把钱借出去或是进行投资的。只有运作起来，钱才能生钱。不然的话，它就只是那记在账面的几个数字了。

借款人还希望和自己信得过的人合作，以保证资金的安全。别忘了退出策略！

我怎样才能认识这些资金方？

如果你已经是房地产投资行业的老手了，那么你对这些资金方应该并不陌生。但如果你对他们没有完全的了解，那很有可能在你需要他们的时候就找不到人了。

如果你想要靠自己来进行融资，那就一定得找成功的房地产经纪人为你引荐。你可以通过互联网或是房地产的刊物进行查找，或是直接到当地的银行看他们是不是能够帮到你。

我建议你聘用一名抵押经纪人。这话从我嘴里说出来，有点王婆卖瓜的意思。不过这是有原因的。

首先，当你聘用抵押经纪人时，你得确定这个人能给你带来

价值。如果你想要买一栋独院的房子，那你就应该找一名民众住宅的抵押经纪人来帮你处理纷杂的手续。如果他在银行工作，那他就只能为你提供银行经营范围内的服务种类。如果那些服务种类不能满足你的要求，那你可以继续找下一名候选人。

生意归生意。所以你有必要找房地产经纪公司直接问一些基本的问题，跟之前的那几个问题非常相似：

- 你从业的时间有多长？
- 这一类的融资你参与过几次？
- 我能看看你之前做过的融资方案吗？
- 我想与你之前的客户或合作伙伴谈一谈。

一位可靠、称职的抵押经纪人不应该在回答这些问题的时候表现出任何犹豫。

房地产的融资真的是需要靠自己的判断力和专家的专长来共同发挥作用的。继我的第一位团队成员——我的父亲——之后，我又在业务的发展过程中发展了很多其他的成员。

先雇一名好的抵押经纪人

我建议你在寻找投资目标之前就雇一名抵押经纪人是出于以下几点考虑的：

- 他可以就你的交易种类结合资本市场而考虑，为你提出建议。
- 他可以为你房产的盈利预估模型提出建议，使其更加真实可靠。

- 他可以为你推荐其他的团队成员，比如承包商、律师之类的人选。
- 他可以为你制作精良的融资方案，将项目进行最好的包装。
- 最后一点，他可以为你提供多种多样的融资选择。而单靠你自己，有很多渠道是不可能得到的。

我鼓励你努力发掘房地产行业内的投资机会。无论现今的房地产行业景气与否，总能有发现盈利点的机会。

7

房产出租

——克莱格·科波拉

克莱格·科波拉，美国最早的商业地产经纪人之一。曾在过去的13年中6次被工业和办公建筑产业协会授予亚利桑那州年度经纪人称号。他在过去的23年中达成了2500多份租赁及销售合同，总价逾25亿美元。作为亚利桑那州Lee&Associates公司的创始人之一，克莱格还拥有来自注册商业房地产投资者协会（CCIM）、工业及办公楼宇地产人员协会（SIOR）及房地产顾问协会（CRE）的会员资格。而在世界范围内，只有35个人同时拥有这3项资格。他也是富爸爸顾问及富爸爸丛书的作者之一。他的新书《制胜商业地产：寻找、评估和购买商业地产指引》即将于9周内出版面世。

克莱格是我认识的最有条理的人。他不单是一位广受好评的房地产经纪人，还自己作为投资人进行房地产投资。我和金还与他合作过几个房地产项目。与其说他做事富有条理，更不如说他是目标明确。他在同样长的时间里，创造了比我们更多的价值。他将这一切归功于对目标的设立及合理地安排不同目标的轻重缓急。克莱格总是细致地制定目标，并对其全力以赴地将其实现。这一点在我认识的人当中非常罕见。

他把自己的日程规划到每一分钟，还不停地寻求着改进。他也从未放弃学习的好习惯，一直坚持至今。现在，家庭已经成为了他生活的重心，孩子的生活是他最投入的事情。我从克莱格身上除了学到房地产投资的知识之外，还学到了应该如何合理地安排生活并把握生活的重心。

克莱格有很多响亮的称号，但他并不为此所累，你只要与他聊一聊房地产的投资、租赁和经纪业务，你就能发现他的广博和深邃。他以往的成就已经足以说明一切。他告诉我们，商用地产的投资和民用地产的投资有很大的区别。所以，每当我和金看中了一片商业地产的时候，我们都会打电话给克莱格。克莱格通过简单的几个问题就能帮我们判断出这个机会是否有投资价值。他就是这么棒。

他总是在每一次交易的过程中都向他人积极地传授着自己的经验。与本书的其他作者一样，克莱格也以身实践着自己的所学所授。他是一个真正的房地产导师。

——罗伯特·清崎

如果你盖房子，买家会来找你。而如果你手上有房子，那租客会来找你。这两句话可都不算对。你自己可能觉得自己的房子棒极了，人人都会喜欢它。但事情可没那么简单。在业内，除了极少数的房子，比如专为金领一族设计的顶尖高档公寓楼或是作为私人定制工作

室出租的工作间之外，可供选择的出租房数不胜数。这是一个绝对的买方市场。

所以，你该如何将自己的房子长期地租出去呢？这需要吸引来好的租客，做好物业管理让租客觉得舒适和特别。并且，你还要对租赁公司和物业管理公司做好区分。它们之间的区别可大了。

我就见过很多第一次投资商用地产的业主准备自己负责房产的出租工作。让我感觉奇怪的是，他们大多都知道自己是做不来物业管理的。在这种情况下，还要这么坚持自己进行房产出租，这让我很不理解。我只能得出一个结论：他们根本不了解自己都需要做哪些工作。我很清楚，如果对租赁没有明确的认识和安排（大多数业主都是如此），那么想要实现成功的租赁几乎是不可能的。业主们可能会说，给中介公司付的那部分佣金全是白费，自己也能完成这整套的工作。

在我的书里，紧接着交易分析和尽职调查的部分，就是房地产租赁。为什么它会放在这么重要的位置？因为它与你的现金流直接相关，而现金流则是判断你地产价值的重要标准。

租赁的类别

说到房产租赁，你可能已经听过一些不同的种类。而选用不同种类的租赁合同形式，你和房地产管理经理为房产的维护进行的投入也会各有不同。

对于租赁合同种类的选择，主要取决于目标市场上哪种方式更为常见。比如说，芝加哥的办公楼租赁就常是由租户承担经营性费用，而在西海岸，则一般由业主承担所有相关费用。即使是在同一栋楼当中，也有可能根据租户的情况签订不同类型的租赁合同。

下面就是几种不同类型的租赁合同了。你得了解它们，因为它们将与你的房地产投资密不可分。

- 业主承担所有费用。这就相当于100%的服务。作为业主的你需要负担所有的水电费、维护费和保养费。租客只需要每月填一张支票就全都解决了。

- 租户承担部分费用。这是一个比较泛泛的种类。但总的来说，此类的房地产合同代表租客需要负担水电费、维护费或是保养费其中的某一项，比如说租户负责水电费或者租户负责保安费等。

- 租户承担经营性费用。在这种类型的租赁合同中，业主负责房产结构、屋顶、停车位等基本问题的相关费用支出。而租户则要负责与运营相关的所有费用，比如水电费、税费、水电修理费、清洁费用等。像Walgreens和Jack in the Box这类的公司就非常偏爱这一类的合同。业内将这类合同缩写为“NNN”。你要是留心的话，会经常在租赁合同上看到这类的字样。

- 租户承担所有费用。在这种类型的合同下，租户需要承担所有的费用。这对你来说是最省事的合同方式。但同时你也会发现，这类合同通常都是单一租客租下一栋楼的时候才会签订这类的合同。而且，这类的合同签订的期限都很长。它经常以“出售回租”的形式出现。也就是说租户把自己的房产卖给投资者，然后从投资者手中长期地租下来，获得使用权。

做租赁就是做市场

现实的情况是，大多数情况下由于缺乏相应的知识和技能，投资者无法完全单靠自己的能力将房产租出去。做租赁其实就是做市场。如果你本人不是这方面的专家，那就只能一次次地尝试。我本人是投资人，同时也做了20多年的房地产租赁的咨询顾问。以我丰富的经验，我知道对于每一处特定的房产该如何制定最有效的租赁策略。我也深知确立市场推广计划永远是租赁的第一步。你可能觉得租房子就

是打出租赁广告，然后祈祷租客上门就好了。其实，门道还多着呢。实际上，我会与客户共同起草一份完整的市场推广计划，提高房产的知名度并着重强调它的特点和优势。

我们通常采用双管齐下的办法。首先，我们直接对潜在的租户（公司或个人）进行宣传和推广。同时，我们在房地产业内也会进行推广，让行内的人都了解我们的楼盘及它的特性和优点。好的租赁顾问知道如何在行业内为客户的产品进行宣传。他们更明白如何通过宣传把一处楼盘变得更加诱人。这样一来，你的楼盘就能脱颖而出，避开许多激烈的竞争。

租赁的重点在于让楼盘与租户的业务相合。我的意思是，老板在选择公司地址的时候都会考虑楼盘的环境和特点，从而判断其是否满足公司的经营要求及它与公司形象是否相符。比如说，广告创意公司就不会选址在那种纯简约风格的小办公室。相反，那些有着独特设计的走廊、墙漆还有多变的灯光都会牢牢抓住他们的眼球。这类的房产其实并不多见。所以在遇到这类客户的时候，租赁公司都会寻找有改造潜质的楼盘，然后进行改装。这就需要租赁顾问独具慧眼，他才有能力与客户进行有效的沟通。如果你看不到内在蕴含的机会，那么机会就会与你擦肩而过。

小贴士 租赁的重点在于让楼盘与租户的业务相合。

最逗的是，大多数业主都对自己的房产信心满满，并且还觉得人人都会喜欢它。业主会想当然地认为这么完美的楼盘一定很好租。不过事实未必如此。楼盘再好，它也只适合一部分人，而非所有人。这个道理再正常不过了。所以，如果你不是租赁方面的专家，那就聘用专家来为你处理这部分的工作。这样，你才能实现最佳的宣传效果。

做租赁就是做销售

做租赁不单是做市场，它还是一种销售行为。很多业主听到我说这句话都很惊讶。我都不知道为什么。我与业主合作销售过房产，所以我非常明白谈判和签合同的过程有多么费时，以及需要有多么丰富的专业知识和经验才能解决遇到的所有问题。只有常年的经验积累才能帮你避免走弯路和避开陷阱。

我自己也是花了很多年的时间才可以对不同租客的特点进行准确的把握。虽然我很想将其中的诀窍告诉你，但我发现用语言是无法表达清楚的。我给你讲一个故事吧！我的一位业主曾经在自己楼盘的一二层租出去之后解聘了经纪人，准备自己完成剩余的招租工作。其实，他也已经找好了目标客户。由于楼盘的顶层全部是落地窗，因而视野非常开阔，租金也就相对较高一些。不过，有一个大租户相中了这片地方，把整层都预订了下来。

这个时候，业主就有点耐不住性子了。贪婪的本性冲昏了他的头脑，他决定辞掉经纪人，自己来做出租的工作。从表面上看，出租的工作并没有什么难度可言。既然如此，还为什么要给租赁顾问白付一笔服务费呢？果然，没过多久他就迎来了第一位新租户。但问题是，这个租户想要在顶层找一小片地方。我到现在也搞不懂，为什么业主就糊里糊涂地签下了租赁协议。这决定就够愚蠢的了，不过更狠的还在后面：这个租户是做变性手术的。当然了，我们没有权利对他的职业和选择进行任何评价，但还是让我告诉你接下来发生了些什么事情吧！

在不到一年的时间里，楼下的那些租户陆续地撤出了这里。只有顶层新进驻了一家男士理发店。可以这么说，整个楼盘一直在走下坡路。在这一年当中，这处拥有高质量租户的顶尖地产沦落到二流的水平，只有一些杂乱的店面还在里面勉强度日。多丢人呀！实际上，职业的租赁顾问非常清楚不合适的租客会对项目整体造成多大的影响。在这个故事当中，业主却为自己的幼稚付出了惨重的代价。所以要知道，你付给租赁顾问的钱可不是白花的。

以我的经验来说，最棒的租赁顾问能够摸清客户的想法，从而将你的楼盘与客户的愿望和想法连接起来，有针对性地进行推销。不过，这可不是说他们在弄虚作假或是欺骗客户。所有这一切都源于他们对客户的充分了解和对客户业务的准确把握。他们往往对楼盘有着独特的洞察力，并能快速发现楼盘的卖点。然后，将客户的需求与楼盘的特点融合成一幅绝妙的“愿景”，出租也就不是什么难事了。

小贴士 最棒的租赁顾问能够凭借其独特的洞察力发现楼盘的特点，并将其与客户的需求融合成一幅绝妙的“愿景”，让销售变得容易起来。

不过，楼盘的特点可并不仅限于它的外观。我们会在接下来的部分当中谈到其他的特点。它们甚至可能比外观更加重要。没有哪个楼盘是完美的。所以，租赁顾问的工作就是发现楼盘的优点，将它传达给客户，然后将交易撮合成功。

租赁是个细活儿

租赁从来就不是件容易的事儿。相反，它通常都很复杂。在现如今，这一点变得尤其明显。每当我们为楼盘制定市场推广方案的时候，首先要做的就是对楼盘进行实地调查，并且给它一个有效的市场定位。这就需要对所有的竞争对手进行细致的调查（其中包括已建成的项目和近期即将建成的项目）。通过了解市场信息，我们才能发掘出市场的空白点，从而更有针对性地包装我们的楼盘，让它变成抢手货。

做好这一步，我们的工作才算刚刚开始。看过了所有竞争对手的资料，分析过每一笔交易之后，我们才能找到自己需要的线索，为成功铺路。附近区域的出租率变化也是我们要留心的指标之一。在完全了解目标市场之前，我们一刻也不能松懈。在这些细节当中，我们可以判断出一栋房产真实的价值，从而制定出合适的租赁价格和租赁条

款。这些细节包括营业费用、装修费用、停车条款、保证金等。这部分工作量是非常大的。

我经常看到一些自己承担租赁工作的业主为楼盘进行定价，结果定出一个不切实际的高价来。其中的第一个原因就是他们对自己的楼盘感觉过于良好，而这种优越感毫无出处。另外一个原因就是他们的准备工作非常不充分。他们往往拿自己的楼盘与更高档的楼盘价格进行比较，租金标准能不高吗？最后一个原因就是业主经常用自己的建造成本订立租金标准。可你要知道，租金收多少可跟楼盘的成本一点儿关系都没有。

小贴士 租赁的重要知识：租金是由市场确定的，并非你个人可以左右的。

接下来，只要你的销售人员合格，你就可以等着收钱了。拿着从各个渠道得来的潜在租户的清单，我们把项目介绍一一散发出去，然后通过电话向客户们进行介绍和推销。除了附近的客户之外，我们还把眼光放宽到别的州，甚至向国外的客户拓展。我们希望通过多种努力将他们引进我们的楼盘。同时，我们还在其他同类的楼盘当中不停地进行介绍和推广。

就像我之前提到过的，我们业内的同行们会定期进行交流，对当下的房地产市场进行讨论。通过这样的形式，我们可以共享信息，发掘那些符合我们楼盘特点的租户。我们还到潜在租户的公司直接给他们的员工做演示。我们还通过电子邮件、直邮、研讨会之类的方式让租户们实时了解到我们地产的最新状况。

当然，我们还会通过互联网发布信息，以便吸引那些通过网上信息为公司选址的公司。我们的网站已经上线有10年之久，所以发布的信息非常全面、详细。我们还在中介公司的网站上公布自己网址的链接。通过这些多种多样的努力，你会很快地找到合适的租客并将楼盘

租出去。

当我们知道了该如何推广，也接触到目标客户之后，就该根据楼盘的实际情况制定企划方案了。在方案当中，应该包含租金、租赁条款、费用上限（也就是楼内每平方英尺面积收取的最高费用总和）、租户装修费用上限、其他条款及佣金等。

楼宇的名称是最显著的一个要素了，不过推销冠名权的工作却非常容易。你只需要在路边立一个广告，然后坐在电话机旁等着接电话就行了。我跟你讲的所有的一切都源自于长年累积下来的经验。新手们经常会在项目实施的过程中掉进这样或那样的陷阱。在我们这么多年的从业过程中，几乎所有的陷阱我们都遇到过。这也就是租赁顾问为什么对你来说那么重要了：他们已经替你踩过了地雷阵。

租赁过程中需要考虑的要素

在本章前面的部分当中，我提到过楼盘的特点与租户的业务相关度很高。接下来会有其他的一些要素登场亮相。我坚信在客户考虑是否要租下你的楼盘的过程中，考虑的要素会非常之多。但我还是准备与你分享一下我自己首先考虑的前20项要素：

1. 租金。当然了，所有的客户都会首先关心租金的高低和相应的日常费用。客户对自己的业务是最了解的，因此他明白自己的预算能承受多高的费用。我做咨询也从来都是跟着客户的预算来，从没想过要让他们作出超出预算范围的决定。每月按时付租金，是各方都期盼的结果。所以，租金毫无悬念地排在了第一位。

2. 合同长短。租赁合同的长短和复杂程度是另一个重要的因素。有些时候，我的客户想要签一份短的合同，因为那样看起来清晰明了。但另一些时候，出于别的考虑，他们又想在合同中加入这样或那样的条款来保护自己的利益。其实，合同无非就是列明各方权利和

义务的形式，其具体条款和长短主要取决于双方协商的结果。

3. 免租金期。很多业主都会提供一段期间的免租金期，以吸引租户入住。在这里需要双方协商的是免租期间的长短，免除的费用除房租外，是否还包括卫生费、停车费等。

4. 租户的装修。很多业主在签订合同的时候都会答应给租户一定的装修费补贴。这部分补贴可多可少。好的租赁顾问会了解现行的市场价，并为你确定一个合理的金额。而新手在处理这类问题的时候，往往将补贴标准定得过低而惹恼租户，或是将标准定得过高而损害业主的利益。

5. 规划。这主要指的是楼盘的内部规划，包括空间的大小和形状。有些时候，租户想要的并不是中规中矩的方形区域，而是一些稀奇古怪的形状。我得再说一遍，这完全是由客户的业务决定的。所以，当我了解到客户的目标之后，我就知道到底哪片区域最适合他了。

6. 楼盘质量。楼盘的外观和装修就像是人的衣服一样，办公地点对于你业务的重要性完全等同于家对于你的重要性。如果楼盘装修得很棒，周围的环境也漂亮的话，人们会认为你的公司值得信赖。但如果办公楼破败不堪，人们肯定会觉得你的公司是一家皮包公司，或是那种毫无进取心、得过且过的公司。人靠衣装马靠鞍，楼盘的外观对公司的业务来说也是如此。

7. 停车位的数量。作为一名投资人和租赁顾问，我从来不考虑那种停车位短缺的楼盘。很容易理解，如果你的客户来拜访的时候每次都要花上十几分钟找停车位，心情肯定好不了。停车位不够真的是一件很麻烦的事情，因为你通常无法对其进行改善。

8. 停车场的距离。跟停车位不够一样，租户也不喜欢那种停车场离得很远的楼盘。安全是首先会考虑的问题，没人愿意在阴暗的停

车场里提心吊胆地走上半天。并且，走那么大老远也很惹人心烦。如果你拿着公文包、健身包、咖啡杯和手机，走着会很不痛快。更不用说碰到下雨、下雪的情况了。停车位最好离得近且安全。

9．便利性。客户通常会选择那些相对方便的楼盘。也就是说，楼盘的内部道路乃至卫生间都要足够方便。相信你也见过那种设计很差的楼盘：电梯藏在很隐蔽的地方，门牌号很混乱，卫生间更是找也找不到。这样的话，会给租户带来很大的麻烦和困扰。

10．入口。这是很重要的一点，它意味着进入和走出一栋楼是否方便。有些楼的出入口设计得很好，然而其他的则不尽然。我刚为一家公司更换了新的办公场所。之前，那位老板向我抱怨说，想要把车开进停车场，每次都得在一个车很多的路口左拐，这让他觉得很不安全。所以，当我们在进行新一轮的选址时，他开玩笑说，如果他因为这样的问题发生了车祸，那我要为此负责。最终，我们找到了一个入口很方便的楼盘，他也就喜笑颜开了。

11．标志。有些公司的业务是需要醒目的标志的，因而对于零售行业或是那些需要利用楼内标志为公司业务进行推广的企业，标志是个很好的谈判筹码。

12．辅助设施。有些楼盘内附带有购物中心、银行、餐厅、干洗店等设施。对于一些租户来说，这些便利设施非常重要。我就认识一个人在飞机场的跑道旁租了一个大仓库，用来替某些公司保管私人飞机。这仓库对他的业务来说，就是必不可少的。

13．没有便利设施的楼盘。有些楼盘看起来就像是孤岛一样：没有地方吃午饭，没地方买东西，周围基本上什么都没有。有些时候，这只是开发过程中的一个阶段（商店和餐厅还没开起来），不过有些时候，它就是以此为特点的。

14．物业管理。好的物业管理给你带来的服务就像是一顿法式大

餐，它制作精美、味道可口，并且完全符合你的品位。最值得称赞的是，你不用为任何一个细节操心，只需要享受就好了。而如果物业管理很差，那你就要吃尽苦头了。还是拿用餐来说，就好比端上来的菜盐不够、餐具洗得不干净、食物烤焦了之类的问题会不断出现。总之，这用餐的过程就是让人很不舒服。你的所有注意力都放在了细节上——那些被服务人员遗漏的细节。

15．业主。业主和物业管理公司一样重要。有些业主非常棒，而其他的一些则并不怎么样。我就有个朋友通过我们公司租下了一处办公楼，业主是个非常成功的企业家，他经常倾听租户们的想法和意见，并及时作出调整。他本人非常和善，对租户们也都非常好。而街边的另一栋楼的业主则完全相反，他从来不关心租户的想法，非常没有责任心。

16．美国残疾人法案。这条法案对于很多公司来说都是需要加入考虑范围的。对于楼盘来说，保证那些使用轮椅的残障人士的安全和便利是非常重要的。

17．地段、地段、地段。同一个楼盘当中，也有风景好和风景不好的区域，有些部分一下电梯就看不到而另一些则需要拐好几个弯才能勉强在某个小角落找得到。即便对于同一栋来说，楼内的位置也是非常重要的。

18．楼盘本身的位置。这是最关键的一条。其实，我的第19条和第20条都是想用来强调楼盘位置的重要性。既然如此，我就不再赘述了。

聘用租赁顾问的标准

通过本章前半部分的叙述，你已经了解了租赁顾问对于房地产租赁业务的重要性。如果是这样的话，那我也有责任告诉你，并不是所

有的租赁顾问都是值得信赖的。你有可能碰到不进行调查对各类租客都来者不拒的顾问，还有不了解市场的顾问、沟通能力很差的顾问和不懂得推销技巧的顾问。如果你想要聘用一位租赁顾问，那我建议你千万要认真地挑一名合格的顾问。除了基本的知识、经验、热情、专业性和职业操守之外，下面还有几点要注意的：

关系与交易

尽管房地产是一个说起来很庞大的产业，不过从根本上来讲它也是一个地方产业。每个城市或是乡镇都会有自己小范围的、独特的房地产社区。所以好的租赁顾问的一大特质就应该是努力地与各方保持良好的合作关系，而不是单纯以促成交易为目标。我就用了过去20多年的时间在处理业务的过程中与业内的同行们建立了良好的合作关系，这份关系现今每天都在为我和我的客户创造着价值。

现实状况是，很多的租户信息是由其他的租赁顾问得来的，他们掌握着潜在租户的信息。而如果我们想要得到这些信息的话，必须经他们牵线搭桥。这么一来，如果我的名声不好，经常做那种损人利己的买卖，他们会愿意与我合作吗？当然不可能了！

我常常要花大量的时间和精力为我的客户提供各式各样的信息，即便有些时候连正式的代理协议都没签，我还是孜孜不倦地向他们提供着帮助。因为我知道，这是在给自己攒人气。后来的事实证明我的努力都是值得的。我就记得这么一个故事：当时有一家大型的医疗保险公司准备进驻我们市。为它代理的是纽约市鼎鼎大名的一家中介公司。中介公司的负责人直接打电话到我的办公室，说她想看看有什么合适的楼盘。当我问她是否还需要找一名当地的代理公司时，她直接就谢绝了。所以，我当即就答应第二天给她一份所有合适的楼盘清单。

我们第二天就见了面，一起开了会。我想尽了一切办法来帮她找

到合适的楼盘。所以，在她回纽约之后，她告诉她的老板自己遇见了一位可靠的代理人，并希望与我合作。虽然老板很反对，但她坚持要用我。长话短说，最后她成功了。结果，我和这家公司一起合作了有50笔交易。如果不是当初花了那些时间和精力进行准备和沟通，我不可能得到这么丰厚的回报。

与你的步调是否一致

整个租赁的过程中，你和你的租赁顾问都要像合伙人那样合作，保持步调的高度一致。好的租赁顾问能够了解你的目标，并可以通过努力为楼盘选到适合的租客。此外，好的租赁顾问不会忽视那些规模尚小的客户或是业务。他们会陪伴这些客户，帮助他们成长、壮大。当时，我有一个客户，公司总共只有3个人，业务的规模也不过1200平方英尺。那时候，我手头还有很多大的项目。但对我来说，他们同等重要。结果，我们双方合作得很顺利。几年过后，他们由我代理的业务规模就达到了13.7万平方英尺之多，44家分公司遍布世界各地。你能相信这一切吗？

对具体地段的详细了解

租赁顾问不但要把握城市的总体市场状况，还得对你的楼盘所在地的小片区域有着详细的了解。这又说回到之前的话题：房地产是一个地方性很强的产业。最棒的租赁顾问不一定对市里的每一块地都熟悉，但在自己的那片区域里却能做到无所不知。找到他，你的生意就轻松多了。其实也并不难，你只要开车在周围走走，看谁的名字在租赁广告上出现的最多就行了。

要顾问不要中间人

有些中介根本算不上是租赁顾问，他们只是扮演着中间人的角色，在买卖双方传递传递信息而已。这种服务对你来说毫无意义。租

赁顾问应该在提供服务的过程中替你进行协商和谈判，为你获取更多的利益。只要受过一些简单的训练，人人都可以做传递信息的工作。这可绝不是你花钱想买到的服务。你需要的是一位真正的租赁顾问，由他帮你筛选出那些有价值的机会，从而快速高效地达成交易。

信誉

最后一点，租赁顾问的信誉是毫无疑问需要考虑的因素。那么你该如何了解他们的信誉呢？找周围的人一问便知。你可以询问与他合作过的业主和租户，听听他们的看法。这个过程多花些时间和精力也无所谓。因为它是你发展长期合作伙伴关系的重要一步。

我花了很多年的时间在不断地提高着自己这几个方面的素质。同时，我还从这几个方面入手培养着新入行的年轻人。实话实说，我的要求是有些苛刻，那些不能达到我要求的年轻人要么选择退出这一行当，要么就跳去了我的竞争对手那里。我尊重他们的选择。

选择租赁顾问是你要作的重要决定之一。这个决定能直接左右你的房产的盈利水平。它也能决定你的房产最终会成为一笔资产还是负债。好的租赁顾问能够提高你楼盘的声誉，给你带来更多的租户，让你的盈利持续获得增长。

写在最后的话：科波拉的租赁五则

我不需要接下每一笔业务。

我会第一时间与客户沟通需要面对的挑战。

我不许把佣金看得比交易本身还重要。

我看重长期合作关系甚于服务费。

我通过系统的流程帮助客户作出决定。

8

管理疏忽，危机骤生

——肯恩·麦克尔罗伊

肯恩·麦克尔罗伊是MC公司（www.mccompanies.com）的合伙人之一。他拥有20多年的从业经验，为2万多间的公寓房产进行过物业管理、开发、工程管理、投资分析、收购和拆迁的工作。他还为华盛顿电台创业杂志的房地产专栏做特约主持人，每周都会与房地产、金融和法律领域的专家进行访谈。他还经常于很多重要的会议上发表演讲。他的著作包括《房地产投资指南》、《房地产投资进阶》和《物业管理指南》等。

我这辈子最开心的事情之一就是和自己的挚交成为了生意上的合作伙伴。肯恩·麦克尔罗伊就是这仅有的几个人之一。不仅如此，他还帮助我赚到了几百万美元。

我从我的富爸爸那里学到了很多有用的知识，其中之一就是“患难见真情”。这句话对我来说意义非凡。因为在面对糟糕的交易时，它给了我坚持下去的勇气。这么说吧！有些时候我会接手一些不太确定的项目。我知道，即使项目本身没有成功或是彻底失败了，我也能在这过程中碰到值得信赖的人。

我就是在一次糟糕的交易中认识的肯恩。实际上，那桩交易糟糕至极。那个项目的发起人乔治，甚至最后被关进了监狱。美国证监会强制取缔了他的公司。不幸的是，他已经成家，并已经是3个孩子的父亲了。

肯恩和我很早就发觉乔治的投资计划有问题，所以及时地退出了。对这一起带有欺诈性质的投资机会，我俩差一点就把钱投进去了。不过，好在我听从了富爸爸的教诲，通过这次的事情认识了肯恩。

今天，肯恩是富爸爸顾问之一，主要负责房地产领域。如果你对房地产感兴趣，那就一定要读读他的《房地产投资指南》、《房地产投资进阶》和《物业管理指南》等著作。除此之外，他还有一系列其他的作品。比如在《如何增加房地产投资的营收》一书当中就包含了尽职调查的内容清单。如果你是投资新手，那一定要在投资之前好好看看这张清单。你会受益匪浅。

我最佩服肯恩的地方在于他从不吝啬自己的知识。我们曾经一同到过世界上的很多地区，去考察我们最喜欢的项目：房地产投资。

他和他的太太劳拉是我们夫妇俩最好的朋友，我们在一起讲课、

分享知识、互帮互助。这样，在这个日新月异的社会当中，我们才变得越来越富有和安定。

——罗伯特·清崎

在本书的所有章节当中，物业管理可能是最容易被混淆的一个概念。其实道理并不难懂，如果想要做一名成功的房地产投资人，你没必要非得成为一名成功的物业管理经理。

这句话说起来还挺拗口的。不过你只要稍微思量一下，就会觉得它再正确不过了。你可能具备寻找、分析投资机会的能力。你可能有深厚的社会关系和可靠的投资人与你共同合作每一个项目。你也有可能拥有一支高效的专业团队，律师、抵押经纪人和承包商随时为你待命。不过，这些都是让你成为一名“交易型”投资人的必备条件。这也是众多的房地产投资书籍都会强调的几个核心。然而，如果你希望通过持有房产获得盈利，之前的这些就都派不上用场了。

我之所以那么欣赏罗伯特·清崎和他的富爸爸团队，主要是因为他们深知房地产投资不单单是找到房产、购买房产这么简简单单的两个步骤。他们很清楚，你得有效地对这些房产进行管理，从而发掘它们的全部价值。正是因为如此，在他让我为本章提供内容时，我很爽快地就答应了下来。按照我说的做，你会成为一名很棒的业主。不然的话，错误的管理可能会导致你的投资发生亏损。为什么呢？因为，如果你想要成为一名成功的房地产投资人，那你必须首先知道：房地产的价值是首先由它的业绩，也就是现金流体现的，而它本身的资产规模只是一个次要的判断标准。想要你的房产发挥出最大的潜力来，就需要你对它进行科学的管理。

小贴士 你必须首先知道：房地产的价值是首先由它的业绩，也就是现金流体现的，而它本身的资产规模只是一个次要的判断标准。

在这一章当中，我会告诉你为什么物业管理对你的投资那么重

要。作为一名房地产投资人，如何有效地进行物业管理是必修的一门重要知识。我在这里要花一点时间慢慢地告诉你该如何有效地进行物业管理。总的来说，包括如下几个方面的内容：

第一，为什么说专业的物业管理是成功的前提？

第二，成功的物业管理都有哪些必备条件？

第三，如何为你的房产挑选到优秀的物业管理经理？

我敢保证，对于物业管理重要性的深刻理解会让你变得更加成功。事实上，我自己甚至认为这是通向成功的一堂必修课。

一个门外汉的看法

和你们一样，我的职业生涯并不是由房地产投资人的身份开始的。我身边的朋友，比如罗伯特和他的富爸爸团队帮我开阔了眼界，带我认识了房地产投资内在的巨大造富潜力。在开始自己投资房地产之前，我的职业是帮助别人进行物业管理。在那个阶段，我在美国的西南部建立起了几家全国闻名的物业管理公司。

在管理2万多间公寓楼的过程当中，我亲眼目睹了糟糕的物业管理对投资者的房产价值会造成多大的负面影响。

我还记得约翰打电话到我公司的那天。当时，他与科罗拉多州的一些投资人合伙在亚利桑那州的菲尼克斯城买了一栋公寓楼。我从电话里听出了他声音当中的一丝惊慌。

“怎么了，约翰？”我在电话这边问道。

“我想，我们的房子出了点问题。”他在那边回答说。“你方不方便来帮我们解决一下这边物业的问题呀？”

最后我才发现，他那边的问题根本不是什么小问题：那栋公寓楼混乱得就像菜市场一样，根本没有人管。一系列的错误集结起来，最终导致了这混乱的结局。而我作为一名物业管理的经理人，对这种情况早已见怪不怪了。

约翰和他的投资人团队犯的第一个错误在于：这么大的一笔投资，事先的研究，也就是我们常说的尽职调查做得非常不到位。这些科罗拉多来的投资人对当地的房地产市场根本就是一无所知。

他们的第二个错误在于：贪图便宜。为了省钱，他们让自己公司的一名雇员（那些原来一直在丹佛工作且毫无物业管理经验的员工）来负责这栋公寓楼的物业管理工作。他们每个月都要飞一趟菲尼克斯，视察管理工作的进展和状况。我想不通，这么大的一笔投资让这样一个毫无经验的人来管理，投资人怎么能放心呢？

紧接着，约翰告诉我说他自己都辞去了项目负责人的职务。我就更意识到问题的严重性了。不到万不得已，项目的负责人是不会甩手不干的。实际上，当时的状况差到他们连按揭贷款都已经付不起了。

我很不情愿地答应了约翰的请求，同意帮助他。不过刚挂下电话，我就不停地摇头。我知道他所说的那栋公寓楼。虽然它的位置很好，周围的辅助设施也都很齐备，不过这栋楼的租户更换得很频繁，并且犯罪率极高。那栋楼里的贩毒活动很猖獗，有些当地的毒贩甚至就住在楼里。在我们接管这栋楼的第一个星期，就有一名毒贩在自己的住所被枪杀。他的女朋友还目睹了这一切。当时，这名毒贩双手被反绑在身后，子弹从双眉间穿过。这么明显的处决式手法，完完全全就是一起涉黑案件。他的女朋友现在已经被警察局保护了起来。听我这么一讲，你还觉得这是小问题吗？

你可能会问了：“这到底是个什么地方？怎么听起来这么恐怖？”我告诉你，这栋楼位于当地的高档社区，附近有一家大企业、

一所学校和一家高级的购物广场。怎么样？无法想象吧？

当我的团队开始对这一栋内含250个房屋的公寓楼进行调查时，我们对它的屋况感到震惊。我们知道它的名声不好，而且作好了心理准备。不过，我们从没想到它的维护情况已经差到了极点，地表坑坑洼洼，地板也都腐烂了。还有1/5的房屋内饰完全毁损了，根本没法继续出租。附近同类型的楼盘出租率都高达95%左右，但这栋楼却连70%的收入都拿不到。因为不但有很多房子一直处于空置的状态，还有很多租客长期拖欠着房租。

除此之外，考虑到个人的安全问题和公寓楼本身的屋况，很多现有的租户还在不断地搬出这栋楼去。所以，业主面临着双重的压力：首先，他们没有资金对楼房进行整修，从而吸引新的租户；其次，那些从前的租户考虑到健康和安全问题，还在不断地向外搬。到头来，房产的盈利能好吗？

我们很快就意识到自己重任在肩。幸运的是，我们公司对于改善房屋的屋况很有一套。所以，最终的结果还算不错。不过，还是耗费了很多的时间和金钱。最后，他们“省钱”的决定让自己得不偿失。并且，约翰和那些合伙人之间的关系也因此而破裂。随着矛盾的不断加剧，双方言语当中的火药味越来越浓，最终大家一拍而散。约翰的名誉也因此受到了严重的损害。

我觉得约翰和他的合作伙伴并不太值得同情。虽然他们因此损失惨重，但我觉得，如果他们当时聘请一位合格的物业管理经理在尽职调查和购买阶段为他们出谋划策，并在之后对楼盘进行认真管理的话，这所有的损失是完全可以避免的。

知识：成功的关键

你可能会说上面的例子是一个极端情况，投资者当时犯的错误太

低级了。不过我可以告诉你，那些精明的投资者们每天都因为物业管理知识的匮乏和对物业管理工量的低估付出着惨重的代价。现如今，我的主要业务就是找到类似约翰碰到的那种投资项目，从失败的投资人手中折价买下楼盘，整修治理完毕之后再提价售出，以获得其中的差价利润。

不过，也有一些好消息。如果你愿意花时间来学习物业管理的重要性，以及如何实现好的物业管理，那你依然能够找到通往投资成功之路的那把钥匙。

这样一来，又出现一个问题了：“到底怎样才称得上是好的物业管理呢？”

三重威胁

以我的经验来说，成功的物业管理经理知道该如何从3个方面来改善房产的状况。这3个方面被我称为物业管理的“三重威胁”：收入、费用和制度。

小贴士 成功的物业管理经理知道该如何从3个方面来改善房产的状况。这3个方面被我称为物业管理的“三重威胁”：收入、费用和制度。

收入

我在本章的前面说过，房产的价值首先是依据它的现金流大小而非其资产规模大小来确定的。对于房地产投资的头号理解误区就是没有将它当做实际的业务来对待和经营。这样一来，你所关心的就只是它看起来是不是好看，地址在什么地方，或是造价有多高。虽然这些因素也很重要，但只要与房产的现金流一比，它们就只好往后排了。与别的生意一样，房地产的价值主要取决于由它带来的净利润有多

少，也就是收入减去费用之后的差额。

$$\text{收入} - \text{费用} = \text{营运净收入 (NOI)}$$

如果想要让你的营运净收入实现最大化，首先要做的就是对收入实现控制和提升了。在房地产投资的过程中，总收入是由一系列因素共同决定的，它们是：

- 租金；
- 出租率；
- 其他营收渠道。

租金

房产管理不善最明显的表现之一就是其租金水平持续低于市场价。我在进行房产收购的过程中就经常碰到这样的情况。作为一名投资人，你得意识到这往往代表着很好的投资机会。

为了帮你正确地认识什么是合理的房租水平，你得先了解投资类的房地产是如何估价的。

小贴士 房地产的价值是按照它的现金流大小而不是按照其资产规模大小来确定的。

最常用的估值方法就是通过资本化率来计算。在每一个市场当中，资本化率都各不相同。你不用自己去计算资本化率，你的经纪人肯定能把这类的数据倒背如流。对于我们来说，要做的就是如何利用资本化率来计算房产的价值。公式也很简单：

$$\text{营运净收入} \div \text{资本化率} = \text{房产价值}$$



如何计算房产价值？

举个简单的例子，比如我们准备购买一栋大型公寓楼，内含200个独立房间。它每年的净营业收入是50万美元。假设市场的资本化率是7%，这也就是说这栋公寓楼的市场价约是7142857美元。

$$500000 \div 7\% \approx 7142857 \text{ (美元)}$$

接下来再看一看，为什么保证房产的房租水平对于房产的价值来说那么重要吧！

营运净收入对房产价值的影响

我们假设每间屋子的月租金是800美元。通过调查，我们发现市场上同类的公寓每月的租金都在900美元左右。这也就是说，在目前的物业管理之下，每个月都少收了2万美元的租金（ 200×100 ）。一年算下来就少收了24万！这也就是说，这栋楼本来每年的营运净收入本不应该是50万美元，而应是74万美元！再让我们看看这会对房产价值产生多大的影响吧！

$$740000 \div 7\% \approx 10571428 \text{ (美元)}$$

是不是很惊人？只要每个月将租金提高100美元，楼盘的价值就直接提升了300多万。而且，房子还是那栋房子，租客也还是那些租客。只需要对物业管理进行一些调整和改进，就能轻松地实现房产的增值。我从来都没有对房地产市场的上扬产生过依赖。因为，我靠自己的努力也能让房产实现增值，而且这更有把握。

这就是物业管理的重要性之所在，也是我为什么让你密切关注自己的房租和市场租金水平的原因了。

出租率

另一个提高房产价值的办法就是提高出租率。记住，营运净收入决定着房产的价值。所以每一笔收入对你来说都至关重要。保证出租率最基本的办法就是保留下那些优质的租户。这部分租户会爱惜你的房屋，并且不会频繁地搬家。这就需要你对每一位租户都进行严格的筛选。

租户的信用和犯罪记录调查是专业的物业管理公司必做的工作，但是很多的物业管理经理却没有这个意识。无需解释你也明白这样做的意义，但急于将房屋租出去的心理让很多物业管理经理放弃了这个最基本的步骤。

那些不良租户不但不会爱惜你的房屋，还会让那些优质的客户心生厌恶，从而离你而去。这样一来，你的租户质量会不断下降，而空置率会不断上升。他们会不停地给你找麻烦，而如果你把他们赶出去，空着的房子就更多了。那时候，你就真的是进退两难了。大量的房屋空置不但会增加你维护的成本，还会花掉你更多的钱和精力去登广告以吸引新的租户。

物业管理经理面对这类的问题时会有很多的应对办法。所以，你一定要在自己的投资团队中加入一名物业管理经理，相信你能得到立竿见影的效果。

其他营收渠道

除了租金之外，房产可以为你带来很多其他的收入，如为各户安装独立的电表收取电费、设置洗衣房、收取宠物管理费等。像这样增加收入的渠道非常之多，但问题是很多人并不了解这一点，每月只是单纯地靠吃着房租过活。



真实的故事：288台洗衣机，190万美元的收入

我和我的合伙人罗斯最近在俄克拉荷马州买了一栋内有288间房屋的公寓楼。我们的策略之一就是在每间屋子里都加装一台洗衣机。楼里本来就已经预装好了电路和下水系统，所以，我们把洗衣机买来安装好就行了。在去采购之前，我们考察了当地的市场，看到底有洗衣机的房子能多收多少租金。结果我们发现，有洗衣机的房子比没有洗衣机的房子每月的租金能高出40~50美元。

于是，我们决定买下288台洗衣机。按照40美元的溢价和两年的期限来算，这笔投资能带来的价值就是：

$$288 \times 40 = 11520 \text{ (美元 / 月)}$$

$$11520 \times 12 = 138240 \text{ (美元 / 年)}$$

$$138240 \div 7\% \approx 1974857 \text{ (美元)}$$

这类的营收机会，在你看来可能真的是奇思妙想，但在专业的物业管理公司眼中，这不过就是平平常常的工作而已。

费用

说到物业管理，费用支出应该是最难以掌控的部分了。我们往往只能听之任之。最典型的费用应该就算广告和市场营销费用、修理及维护费、工资、电费、房产税和保险费了。

房产税、保险费和电费往往是最大的费用开支项，在很大程度上讲，这部分费用是你无法控制的。

然而，你还是可以做一些努力的。比如说，通过专业的物业管理公司签订保险合同，你通常能得到一些费率的優惠或是额外的险种赠

送。说不定还能就保险的限制和免责条款与保险公司进行商讨。好的物业管理经理还会让税务顾问来帮你尽量降低你的应缴房产税。

还记得我们说过的信用和犯罪记录调查吗？现在让我们看看它的费用大小吧！信用记录的证明往往是由租户来提供的。所以，这笔费用（不超过50美元）也不用你来付。如果你买过房子，那你一定知道信用记录是由本人提供和埋单的。

小贴士 如果偷懒省去了信用和犯罪记录调查这一步骤，你面临的风险可就太高了。最后，你会因此害了自己的。

如果偷懒省去了信用和犯罪记录调查这一步骤，你面临的风险可就太高了。最后，你会因此害了自己的。让我们试想一下：当上一个租户搬出去之后，你花了500美元打扫房间，重新刷漆，做基本的维护，然后把地毯清理干净。然后，“坏租客”住进来了。从现在开始，你就有了一个从不付房租的房客。因为他赖着不走，你也没法把房子再转租出去。直到有一天，你实在忍不下去了，决定动用法律手段把他驱逐出去。各州的规定都不尽相同，但往少了说，你也得花500美元才能借助司法机关把他赶走。好不容易把他赶走了，房租和其他费用不说，房子也被他弄得一团糟。这会儿，你又得再花500美元重复一遍最初的清理工作。

千万别让自己陷入这类的困境当中去，我想让你通过这个例子认识到租客背景调查的重要性。到此为止，你已经花了1000美元做房屋的清理工作，500美元用来走法律程序。加上他欠下的房租、滞纳金等，就算是800美元。总共浪费了你2300美元。其中，有1500美元是你实实在在的现金支出。加上你浪费的时间和被拖欠的费用，可真是不划算呀！

这还仅仅是一间房子出现的问题。想想看，如果物业管理不善，200间房子都出现这样的问题的话，那将造成多大的麻烦，房产的价

值又会受到多大的影响吧！

制度

在我们讨论关于系统的过程中，我想先让你回想一下之前说过的约翰和他的合伙人之间的故事。当他们面对着物业管理出现的收入和成本问题时，他们也同样面临着严峻的制度问题。他们的房产根本就没有什么制度可言。我的意思是，由于物业管理混乱，他们无法对租户进行有效的控制。房屋本身也因为缺乏修缮而面临严重的质量问题。这些因素夹杂在一起，最终导致了约翰和合作人们的严重损失。

如果他们有一个完整的物业管理制度，并且按照制度严格地执行对租客的管理和控制，他们就会对租客的背景进行详细的调查，核实入住人的收入情况、租房记录。他们也会培训员工进行日常的楼宇维护，并向物业管理公司提交日报表。同样的，房产的月度营运计划也就能得以顺利实施。租客搬离的房屋也能在3天内整修完毕，重新对外出租。这些制度和流程都能为你避免一定程度的潜在损失。

你够幸运吗？

之前所说的物业管理对房产价值的各类影响都是些表象而已。不用说，影响物业管理的因素上百上千，任何一个细微的疏忽都能给你带来巨大的损失。不用说，物业管理是一份全天候的工作，并且需要大量的时间和专业知识作为基础。

所以你得问问自己：“我够幸运吗？”你是否有足够的时间和专业知识对自己辛辛苦苦得来的房产进行管理？如果答案是肯定的，那我希望本章的内容能为你提个醒，帮你丰富自己对于物业管理的知识，并同时让你对自己现行物业管理的有效性作出客观的评价。及时的总结加上一些额外的知识能帮你获得更大的利润。

如果你对自己的物业管理信心不足，或是自己的时间不足以有效地对物业进行管理，那你就得尽快找一位物业管理经理来帮你了。相信这会成为你最明智的决策之一。

聘请物业管理经理可不是翻翻黄页，打几个电话就可以搞定的工作。选择物业管理经理的决定会对你的房地产投资产生重大的影响。针对房地产的物业管理，我列出了一张任务清单。这张清单并不复杂，它只是帮你建立一个正确的思维模式而已。如果你想了解更为细致的内容，请参考我的新书《物业管理指南》。

肯恩的5条经验之谈

1. 运用团队的力量。
2. 信任，但也要甄别。
3. 找到适合自己的。
4. 一分价钱一分货。
5. 财务制度完善。

1. 运用团队的力量。正如罗伯特·清崎说的，“做生意和做投资都是集体运动”。如果你的团队当中还没有物业管理经理，那你就得问你团队的成员，让他们给你推荐一个人选。他们也许会为你推荐一家非常优秀的物业管理公司。不过你一定要自己进行鉴别，就像人们常说的：“信任，但也要甄别。”

2. 信任，但也要甄别。如果你够聪明，那你一定知道在购买房产之前进行尽职调查的工作。你需要核查每一个财务数据、每一张租赁合同，并且实地勘察每一间屋子。同样的，在选择物业管理经理的时候也要这样进行细致的调查。从物业管理公司那儿拿一份他们的客

户清单，问问他们的客户对他们评价如何。物业管理公司提供的服务是否理想？他们是否犯过低级的错误？问物业管理公司是怎样帮助业主实现房产增值的？当然了，你还得跟将负责你的项目的物业管理经理当面谈一谈。你得保证他们是心态积极、经验丰富的，而且还要符合你的项目的特点。因为一旦确定了合作关系，你们就会长时间紧密地工作在一起。

3. 找到适合自己的。市面上有成百上千家物业管理公司，每一家的专长都各不相同。有些公司善于管理商业地产，有些善于管理公寓楼。关键点在于，即便你聘用的房地产公司本身很棒，它也不一定能满足你的具体要求。让善于管理大型公寓楼的公司来管理你的联排小洋楼肯定感觉很别扭。他们可能对大型的项目非常擅长，但如果你的项目太小，他们就有可能不太重视。反过来讲，小型的地方物业管理公司反倒有可能为你提供个性化的服务，并为你的项目提供良好的物业管理。

4. 一分价钱一分货。谁都希望花小钱办大事，所以有些人就想要在物业管理公司的收费上打算盘。我劝你千万别这样做。管理费用会根据市场行情和房产的种类及大小略有差异。但如果你看到了那种低得离谱的报价，最好别相信。这个世界上任何一种投资，只要牵扯到“管理”都是要收钱的。房地产管理的好处在于，你能实实在在地看到钱花在哪里了。公募基金和股票这类的投资，费用是隐含着的，所以你感觉不到。就像人们常说的：“眼不见心不烦。”但是，房地产的物业管理是你切实看得见效果的。我敢保证，如果你的物业公司很好，那你付给他的费用一定值得。相信上面的几个小例子就已经让你了解了好的物业管理能为你带来多大的利润。

5. 财务制度完善。你得保证物业管理公司有一个称职的财务部门。如果想要很好地帮你管理房产，物业管理公司的财务制度必须是完善的。物业管理公司不但要会做事儿，还得会管钱。除此之外，你还要为自己房产的相关资金设立一个单独的账户。

小结

想要做成功的房地产投资，良好的物业管理必不可少。它往往扮演着决定投资成败的关键角色。要么你自己亲手管理，要么就交给别人来打理。总之，别为了单纯的“省钱”而让自己蒙受巨额的损失。

既然你已经读过我这一章的内容，相信你就不会犯下这类的错误了。其实解决办法很简单，不是吗？所以，只要大胆进行尝试，相信结局一定不会让你失望的。

第二部分 房地产的生财妙招

※ 卡尔顿·谢茨

※ 迪安·加西奥西

※ W．斯考特·休梅尔

※ 韦恩·帕默

※ 马蒂·德里多

9

无需首付款

用别人的钱进行投资

——卡尔顿·谢茨

卡尔顿·谢茨是畅销书《无需首付款》的作者。他还出版过许多其他的房地产教学课程。这些课程在美国境内就卖出了超过300万份。1984年的时候，卡尔顿与职业教育学院开始合作，向全国推广他创新性的房地产投资方法。他的电视节目《无需首付款》已经成为了同类节目中最长寿的一个，迄今已经连续播出了25年。在这些课程获得了30年的成功之后，卡尔顿开始在互联网上免费地为人们提供他的房地产课程。他的愿望就是帮助更多的人像他一样，实现自己的房地产梦想。今天，他和他的合作伙伴投资民用及商业地产，到如今买卖的房地产价值总和已经超过了5000万美元。

卡尔顿是房地产领域内的传奇人物，受到他思想熏陶和感染的人数不胜数。几年前，当我刚开始房地产投资之时，我就看过他关于房地产的电视专访节目。我还买过他的教学光盘，觉得受益良多。

卡尔顿和我的富爸爸非常相像。他们的理念完全一致。他们都崇尚现金流，能看到大多数人忽视的价值。他们对恶劣的投资环境毫无畏惧。他们知道，无论一个人赚钱多少，他都需要一间房子来遮风避雨。

今天，卡尔顿和我一同与职业教育学院（PEI）进行着合作。职业教育学院开办了卡尔顿的房地产课程，也同时为我开办了全套的富爸爸课程。无论你选择哪一个课程，职业教育学院都会为你的财务提供巨大的帮助。

——罗伯特·清崎

在我向人们传授房地产投资知识的这年中，最常听见的问题就是：“但是，我并没有初始资金。”这个常见的误区将很多人挡在了房地产投资的门外，长时间无法实现致富的梦想。

小贴士 有志者，事竟成！（哪怕你没有钱。）

我曾经也和这些人一样，但我遇见的一些事情最终改变了我的生。从学校毕业之后，我在一家私人企业工作了8年，之后跳去另一家公司工作了18个月。

我曾经努力地在公司里不断地往上爬，但当我回头看自己走过的路时，我觉得自己个人的职位远远超出了我的能力范围。很快，我被第二家公司炒了鱿鱼。当时的我正准备自己创业，但突然间却意识到了一件有意思的事情。在我供职于这两家公司的时候，我一共搬过4次家。每一次搬家，我都能从房屋买卖当中赚到5000~8000美元。这不就是一个钱的世界吗？所以我就想，为什么不直接进入房地产领

域呢？但是，当时我只有少量的存款，而且根本没有任何信用记录。

当时这个“没有信用记录”的念头完全是我自己脑中保守的想法。因为父母经常对我说：“除了买房之外，千万不要借钱。尽量多用现金。”由于我之前通过买卖房屋赚来的钱都用在买更大更贵的住房上了，所以我得找份工作来维持家用，并且支付每月的按揭贷款。

所以，我决定做一名房地产投资人。我回学校参加研讨会，读书听课，还找其他的投资人和经纪人咨询各方面的问题。好消息是，我很快就发现自己根本不需要太多的资金或是极高的信用来开始自己的投资。你需要做的是将别人的钱和自己的投资技巧相结合，在房地产领域创造利润。

其实仔细想想，这个概念其实已经被普遍运用到了各行各业当中——只是术语有所不同而已。当大型的企业易主的时候，人们常说这是“杠杆收购”。实际上，这就代表买家利用杠杆而不是他们的自有资金完成了这笔交易。换句话说，他们用的是别人的钱。但是，这条路对你行得通吗？答案是肯定的。大型企业杠杆收购和用别人的钱购买一栋房子之间的最大差别只是交易金额的差异而已。

小贴士 基本的理念就是：用别人的钱。

你可能会问：“我应该去哪儿，从谁那儿取得资金呢？”这都是非常合理的问题。我会跟你分享一些问题的答案。这完全取决于你所处的环境和条件下，哪种创新性的方式可以最好地发挥作用。比如说，有些方式需要用到卖家，有些要用到合伙人，还有一些需要吸纳其他的投资者。

我接下来要与你分享的技巧是没有时间和地域限制的。无论当地的利率是低还是高，无论是2003—2005年的房地产繁荣期还是像2008—2009年的房地产低迷期，它们都完全适用。但它们绝不是一成不变的。每个投资人都有着自己既定的目标、特有的所处环境及相

应的技能。他们买你的房产也会各有各的特殊性。这就是创新性投资方式的迷人之处。你可以根据具体不同的处境选择最合适的方式和技巧。当你对每一种方式都有了深入的了解之后，你就能知道它们适合哪种情况，或是不适合哪种情况。当你对各类的情况都有了足够的掌控能力时，一旦有机遇来敲门，你就能牢牢地将它抓住。

你的卖家能帮你进行融资！

在购买房产时，最明显的融资对象就是房屋的业主了。毕竟，在交易过程中谁会得利呢？他会直接回答你诸如“你是否同意为我融资？”或者“你是否同意接受期票？”这类的问题。

小贴士 永远要记得，卖家是最希望通过努力达成交易的。

如果卖家非常积极，当你接受他的报价时他一定会很激动。作为回报，他会尽量与你共同合作，达成交易。

这里的关键词是“积极”。积极的卖家往往是那些急需将房产卖出去的业主，他们不希望也没有耐性按照传统的销售套路完成房产出售——先打广告，再等买家来看房，讨价还价，在几个月之后终于将房子出售出去。这些“积极”的卖家往往有着自己特殊的原因，比如离婚、被银行没收、换工作或是家中有人去世等。这些卖家往往不是穷困潦倒，只是暂时需要紧急地处理完这一件事情而已。

当你运用创新型的融资手段时，你得为买卖双方创造一个共赢的局面。

让卖方为你进行融资的方式

我在这儿为你提供了几个让卖方为你融资的办法。你可以：

- 询问卖方是否愿意持有第二抵押权。比如说，向银行、金融

机构或是合伙人贷房价70%的款，再以第二抵押权向卖方取得剩余30%的融资。

- 询问卖方是否可以给你一定的修理费用额度。比如说，由他支付5000美元，用来支付房屋的修理费和更换新地毯的费用。要把这个条款写在合同上，或是在签合同前把钱直接拿到手。

- 询问卖家是否愿意租用此处房产，或是签订一份土地协议。（我会针对这一条在后面进行更详细的介绍。）

- 询问卖家是否愿意由你提供服务，从而给房价打个折。最关键的就是：千万别害羞。

你可能会觉得让业主为他自己的房子进行融资有点奇怪，但这对你来说是最容易、最及时的一个渠道了。当提出了双赢的解决方案后，相信你的底气就更足了。这些建议都只是开始，你只是在碰到问题的时候缺乏一点点的创造性而已。

通过这些工具，你还能在自己成为卖家之时将知识传递给你的买家。

房产本身能帮你进行融资

每座房产都有其自身独特的价值。这些价值不仅体现在房屋和土地上，同时还体现在其他一些方面。植被、矿产能带来额外的现金流，旁边的一片空地或是房里的家具都有可能为你带来或多或少的现金流。

小贴士 在线估价的服务，甚至包括其他另一些专业的市场分析报告，在计算房地产价格的时候都没有将房地产的林权和矿产权计算进去。在进行购买之前，先要就相关问题与当地的房地产经纪人核实这类的问题。一定要在进行购买之前了解当地的相关规定。不要怕问

问题，并且做好尽职调查的工作。

房地产的价值通常是依照附近地区相似房产的售价来确定的。你可以自己或是通过房地产经纪人来实施调查工作。对于平常的估价，你可以上这样几个网站进行查询：www.zillow.com、www.realestate.yahoo.com/homevalues，这里还有我最喜欢的www.netronline.com网站。你还可以随时登陆www.CarletonSheetsRealBook.com获得最新的链接和资源。

真实的故事：卡尔顿的成功故事一

几年前，我用很少的首付款买过一栋共有48个房间的公寓楼。紧接着，我就把它们四五间为一组，以双倍的价钱出售给了一些个人投资者。所以，在对房屋结构没有进行任何更改的情况下，我通过简单的做法就创造了高额的利润。

投资人总是对房地产很感兴趣的

看起来，人们通常对股票投资非常认同。然而，股票投资风险很高，并且选股是一件很麻烦的事情。比如说，如果你买下一栋房屋用来出租，那你能对它未来的租金收入和费用做一个合理的估计。但如果你购买了股票，隔夜它就有可能跌去一半的股价，你所期望的分红也就毫无意义了。相比来说，房地产是更加稳妥的投资方式。此外，当你不断地进行收购，累积了经验之后，房地产投资就会变得越来越简单。实际上，当你的朋友和熟人们看到你成功的投资结果后，他们会经常问你自己是否能够参与你的下一桩交易。那些没有时间而只有资金的投资人则会主动向你提供贷款，亦或是直接入股并在转售交易成功之后分得部分的利润。

那么，你到底该去哪儿找投资人呢？报纸上都会有“放债人”的广

告，或者可以去互联网上查一查。还有可能有朋友对自己的股票投资不很满意，所以愿意借钱给你，帮你购买房产。通过每月的按揭贷款，他们可以获得更客观的投资收益。如果有投资人只为你提供买房所需的部分资金的话，你得在作投资计划之前细致了解借款人的具体要求。

真实的故事：学生的成功故事一

卢皮选中了城中一栋老旧的公寓楼，在其中进行着购买、装修和转售的工作。随着一次次的成功，她获得了很好的口碑。没有多久，就有投资人找到她，想为她投资。因为他们发现，这比他们通过401(k)退休计划得到的收益率要高多了。这些投资人并没有房地产投资的相关知识，但他们愿意将手中的钱拿出来进行投资。

合伙人会更为投入

合伙人听起来就像是投资人的其中一类而已。但实际上，他们之间有着截然不同的差别。合伙人会和你一起参与购买房产，而不是简单地为你提供资金。

小贴士 合伙是开始投资最佳的选择。合伙人可以帮你带来更多投资选择和借贷能力，同时还能分担你的工作负担。合伙的种类有很多，但我建议你对每一种合伙方式都有所了解，然后再根据你自己的具体要求套用最适合的种类。如果你对此没有把握，那就找个专家来帮你判断。

那你该去哪里找合伙人呢？对于刚入门的投资人来说，那些对房地产投资持积极态度的家庭成员是个很好的选择。随着时间的推移，你的投资人队伍可能就会包含家庭成员、朋友和公司同事等非常多的人。每个合伙人都会为你的投资项目提供资金（或是服务），并同时

取得相应的收益权。

真实的故事：卡尔顿的成功故事二

当我刚开始做房地产中介的时候，我的第一单业务就是移动公寓楼。这楼看上去非常好，所以刚开始我还一直奇怪为什么它卖不出去。不久，我就参加了一个研讨会，会议的主题就是合伙投资的益处：实现凭个人力量无法完成的投资。研讨会的主讲人对创建合伙制企业有着非常深厚的知识和经验。我从他那里学到了很多有用的技巧。研讨会后，我就决定买下那栋楼。我先从卖家那里获得了80%的融资额，然后找了两位合伙人付了房款的20%作为头款。我在其中贡献了自己的专业知识，并收获了自己的第一次投资成功。这也为我之后40年职业生涯开了个好头。

不过也要注意，合伙有些时候会成为一把双刃剑。合伙人可能对自己的责任、职责和合伙目标有着不同的理解，而这很可能会将辛苦组建起的合伙关系毁于一旦。所以，要保证所有的合伙协议都白纸黑字地写下来。登录www.CarletonSheetsRealBook.com就可以了解更多有关合伙的信息和我的相关课程。此外，还要在需要的时候向专业的法律顾问进行咨询。

借经纪人的佣金。我是说真的！

有些时候，当房产经纪人将房屋挂牌出售的时候会要求有10%的首付款。但实际情况是，卖家只想收这10%的房款偿付中介费和相关的交易费用。

通常情况下，经纪人的佣金都在5%~7%。而在房地产交易当中，经常会有两名经纪人参与其中——一位挂牌经纪人代表卖方的利益，负责将房产信息放到多重服务上市列表（MLS）当中去；另一名

经纪人进行具体的交易。如果是一名中介同时代理了这两项工作，他就可以得到全部的佣金（然后再根据各州的法律与他工作的房产公司分配佣金）；但如果一名经纪人负责挂牌而另一位负责销售，那他俩就要分摊这全部的佣金。

小贴士 什么是多重服务上市列表（MLS）？多重服务上市列表是一个区域房地产信息平台（各地有所不同），房地产经纪人可以在上面免费发布和查询实时的房地产交易机会。

作为房地产投资者来说，最好就是向发布信息的经纪人“借”佣金，因为他掌管着全部的佣金。

小贴士 如果你的房地产经纪人刚好也是一位投资人，那事情就更简单了。他们了解创新性的融资方式，并知道这样融资的意义和结果。他们比常人更愿意接受以目标房产为抵押的一纸承兑汇票。

与经纪人协调工作、建立互信是非常重要的。经纪人们可能不愿意接受自己的佣金被延期，但你可以通过承兑汇票给他们支付一定的溢价。比如说，本来3000美元的佣金，你可以开给他们一张3500块钱的汇票。这部分溢价就算是支付给经纪人的“合作费”吧！

你自有的服务、技能和资源

这是一条被很多人忽视了的技能，它也是零资本进行房地产投资的绝佳道路。很多房产对于传统的投资人来说根本不具备吸引力，因为它们需要维护和修理。抛光、刷漆、更换屋内设施，所有的这些“需求”都得花钱。然而，你和你的合伙人则可以通过自己的技能提供服务，接下部分工作，将这种服务转化为自己的资本。你可以进行协商，要求在房屋售出的时候收取一定的整修费用，用这部分费用抵减最终签订的协议当中你需要支付的现金（或是增加在签署协议之时你收入的现金）。

小贴士 通过谈判，维修工作的费用应该足以支付你全部的头款。

你是否拥有可以抵押的有价值资产？比如游艇、珠宝、401计划或是保险单之类的。通过抵押这些资产获得融资也不失为一个好办法，它可以帮你进行融资，对房产进行杠杆收购。不过在这里你要小心，未来你是要每个月都还月供的，而且之中还会加入利息的费用。所以，你得请一位会计师来帮你根据实际情况计算一下。要保证你自己付得起每月的账单。如果可行，你就可以通过这些有价值财产的抵押向投资人进行贷款融资。

真实的故事：学生的成功故事二

有些投资人直接就用实物代替了自己的首付款。斯科特是我的一名学生，他曾经一次性打包卖掉了16处房产。当时，买家就用自有的一间公寓作为首付款及从银行贷款来的160万美元完成了这笔交易。所以，在这笔交易当中，斯科特不仅收到了一间公寓房，还取得了现金的回报。

期限最长的融资方式：优先购买租赁合约

人们经常问我，在买卖房地产的过程中，我最喜欢的融资方式是什么。实际上，在我的课程里有几十种不同的方式。在过去的几十年中，我不断地运用它们，取得了很大的成功。其中有一项运作得非常成功，为买卖双方所青睐，尤其是从2006年中至今的房地产市场低迷期。它就是优先购买租赁合约。

小贴士 优先购买租赁合约适用于任何市场！

简单来说，优先购买租赁合约就是买卖双方签订协议，由买方享有房产的租赁权及在未来的某个时点前以特定的价格或特定公式计算

出的价格购买标的房产的权利。如果你是买方，那你得在未来的某段时间内租用卖方的房产，并根据合同按月向卖方付款。而如果你选择最终购买这处房产，卖方则有义务按照合同条款将房产出售给你。

第一眼看上去，这合同好像只对买方有利，因为他有权选择是否最终购买这栋房产。但反过来说，如果他选择履行合同、进行购买的话，卖方必须按照合同进行出售。如果对合同的细则进行合理的规划，那它对买卖双方都是有利的。

当买方同卖方签订了优先购买租赁合约后，买方其实也就是在赌未来的那个协议到期日的房价会比签约日要高。如果真如所愿，那么他通过这样一个远期协议就可以取得一部分远期的利益。然而，如果事实并非如此，房价有所下跌，买方也可能放弃购买或是与卖方重新商量房价。

对于卖方来说，他可以选择给买方的这个优先购买权该收取多少的回报，以及每月多高的租金才算合理。如果买方最终退出了协议，那卖方也能拿着之前收到的租金重新再走一遍出售的流程——直接销售或是进行优先购买租赁。

表9-1 买卖双方的好处

对买方的好处（选择方）	对卖方的好处（被选择方）
降低风险、提高财务杠杆	协议价往往是现行的市场最高价
买方对房产的购买具有主动权	收到的月付租金可以获得税务的递延，直到购买发生或购买权放弃才一次性偿付
初始成本极低	如果买方付款不及时，可以收回他的优先购买权
如果到期日房产价格不合适，可以放弃购买权，或者还可以与卖方重新商议购买的价格和相应条款	在协议期间可以持续获得现金流入
	租客（也就是买方）很可能对房产拥有未来的所有权。因此，他会对房屋进行更加细致的维护
	按照协议价计算出的租金也应该算是在当时市场上的最高一档了
	如果买方最终放弃收购，还能重新获得房产的所有权

小贴士 随着时间的推移，房地产市场总会发生波动。优先购买

租赁合同可以让买卖双方都从市场的波动中取得利益，“缩小差异”，也就是说将风险最小化。

对买卖双方来说，优先购买租赁合约都有不同的后续处理办法。以下就是几种常见的后续处理办法：

- 签订优先购买租赁合约后，将房产再次以优先购买租赁的形式进行再出租（也就是转租）。
- 签订优先购买租赁合约后，将自己的权益打包卖给第三方。
- 签订优先购买租赁合约后，进行简单的修缮然后出售给消费者或是进行出租。

对于民用和商用的地产来说，优先购买租赁合约都是可以应用的。

真实的故事：学生的成功故事三

我要说的优先购买租赁协议发生在几年之前了。虽然那并不是一起金额多高的交易，但它的原理和交易的效果都可以应用在所有的市场当中。买方（也就是我的学生）拥有一栋差不多值100000美元的房子。当时在附近有几栋类似的房子向外出租，租金范围一般都在500~700美元之间。

为了买一栋更好的房子，他到附近城里的一个高档社区里进行了调查。他发现，那里的房子售价都在200000美元之上，但几乎没有什么租房的人。他看到有栋房子正挂着220000美元的价格待售，房价看起来也是挺合理的。当时，卖方因为要出国，所以急于将房子卖出去。但广告打了都好几个月了还是无人问津。买方提出通过优先购买协议进行交易，卖方接受了。最终，他们达成了一个四年期220000美元的合约。每月的租金是900美元（这房租对于这栋房

子来言是相对较低的，但对比起附近区域的房租算是高的）。房租中的50%，也就是450美元是用来冲抵房屋价款的。卖方承担协议期内所有的税费和保险，买方承担协议期内所有的维护费用（据说当时屋况非常好）。买方又付了3600美元不得要求退还的定金，用来保证最终的履约。算下来，这才不足全部房款的2%！

当买方最后计算有效利率的时候，他都惊讶地合不上嘴巴了。他每月交给卖方的900美元当中，其实只有450美元是真正占用房屋的“费用”。同时，房屋每月要缴纳的税费和保险总共算下来也要340美元（这部分钱就算是他买下了这栋房子还是要自己交）。那就是说，每月的实际费用只有110美元。这样算下来，他承担的利率仅有0.6%（每月110美元，一年就是1320美元。用1320除以220000就等于0.6%），还不足1%！

3年之后，买家就已经决定要在第四年年底的时候行使自己的权利，把房子买下来了（因为在过去的3年间，房价每年都在以近7%的速度上涨）。但他还是决定去跟卖方谈谈，看能不能为协议做一个延期。他们最终协商决定为协议延期一年。为此，买方再向卖方支付10000美元的保证金（也就是说如果最终买方没有履行购买义务，这部分保证金就全部损失了）。这步棋走的好吗？我当然这么觉得了。即便买方是以10%的年利率从银行贷款得来的这10000美元，一年的利息也不过就是1000美元。这对于房屋的总价来说，有效利率连1%都不到。

这5年过后，买方通过自用房屋贷款（专为自用房屋设立的贷款）的179400美元（ $220000 - 3600 - 10000 - 450 \times 12 \text{月} \times 5 \text{年}$ ）成功地完成了交易。当时，那栋房子房价已经涨了不少，评估价值为290000美元。因此按照市价计算，贷款仅占了总房价的62%。（顺便说一句，买方最终在一年之后以320000美元卖掉了这栋房子，搬去了更好的一个社区！）

买方用了3600美元的首付款，最终获得了90000美元的利润——房屋增值的70000美元加上住在房子中几年来省下的税费和保险费。在这样的合同项下，这5年当中买方和卖方都没有缴纳因房屋买卖而带来的交易税。因为这一过程中，实质的交易行为是到最后一刻才发生的。

买家在第三年底的时候向卖方要求协议延期的行为堪称创造性思维的典范。其实，即便卖方没有答应这一请求，这笔交易已经算是非常成功了。然而，创造性的思维加上勇于提问的勇气，买家最终得到了更可观的投资收益。

这个故事极好地说明了优先购买租赁合同对买卖双方的益处和影响有多大。如果你还想了解更多关于优先购买租赁合同方面的内容和其他创新性的投资技巧，请登录www.CarletonSheetsRealBook.com 查看我的免费在线课程。

根据这个例子，让我们看看买方和卖方通过这个5年期的合约都各得到了哪些好处。

表9-2 买卖双方的收获

买方的收获	卖方的收获
在 5 年内的任意时间购买该房屋的权利	买方接受了自己的报价，没有砍价
每月付给卖方的 900 美元当中，有一半是抵扣购买价款的，租用房屋的成本只有 450 美元	由买方承担了房产相关的所有维护费用
头款只付了 3 600 美元。之后因为延期又多支付了 10 000 美元而已。几乎没怎么占用现金流	每月的租金收入除了可以偿付相关的房产税、保险和按揭贷款之外，还有盈余
通过这种方式提前享受到了高档的住宅环境。不然的话，他得再过很多年才能买得起这栋房子	在合同签订之初就收取了不予返还的押金
按照每年 7% 的增值计算，买方获得了 110 600 美元的远期收益（最终购买时市场价 290 000 美元减去偿付的 179 400 美元）	如果在第五年届满之时买方没有履行合同进行收购，那么之前收取的 54 000 美元的租金及 13 600 美元的保证金都会为卖方所有。如果买方最终履行了购买协议，交易就得以顺利进行
由于这 110 600 美元的收益，最终为购买申请贷款的过程变得更加容易。因为最终的贷款与房价之比仅为 62%	由于每月收到的 900 美元当中有一半是用来冲抵房屋价款的，所以买方最终购买房产的几率会有所提高
	由于实质的交易行为在第五年末才发生，卖方可以享受税务的递延。即便最终交易失败，收取的 13 600 美元的保证金的相应税款也会在确定交易撤销之日进行征收
	卖方完全可以相信买方对于房屋的爱惜程度，因为买方会不久之后就买下它，所以自然不会对房屋的维护掉以轻心

付诸行动

这些都是非常有用的技巧，但是还有一步是你必须要迈出的：尝试谈判和制订方案。再棒的投资技巧如果离开了细致的规划也无法为你创造价值。其实，这并不困难。你可能会通过这个过程，发现自己从未发觉的谈判天赋。

对我来说，这一切都是从信任开始的。对于刚入行的人来说，你要记住，人们在做生意的时候，对于生人都是非常小心、抱着怀疑的态度的。但从实际情况来说，无论你是买方还是卖方，我们自己谈判的对手方大多都是第一次碰面的。所以双方问题的关键都成了：“我

该相信谁？”

小贴士 在谈话中记住并称呼对方的名字。

我曾经读过一本书，书中提到人们一生当中实现的成就与他们被他人接受和信任的程度直接相关。这一点在谈判过程中也完全适用。当你与对方进行交流的时候，要尽快地与对方达成步调的一致。这会为你俩的谈判奠定一个相互信任的基础。如果你能让卖方觉得可以信任和放松，他们会告诉你更为重要的信息，比如他们真实的需求。

那么该如何让卖方确认你对交易是积极、诚恳的呢？你又该如何创建相互信任的基础呢？其实最简单也是基本的办法就是在你知道了对方的名字之后马上记住它！把它写下来，并且拼写正确。然后，当你再与对方谈话的时候，称呼他的名字。“我告诉你”和“我告诉你，乔”之间的区别可是很大的。这样做能帮你快速、简单地搭建起你俩之间的联系。

小贴士 不要过于挑剔。通过严厉的批评和指责迫使卖方降低售价的可能非常之小。

还有一个要点，就是要善于聆听。当你与卖方进行讨论的时候，要专注地聆听对方说的话。试着把自己放在对方的角度去思考、去感受对方的每一句话。通过这样的方式，你或许可以对你俩的谈判产生一些新的看法，并向卖方提出一些更易于他接受的方案。所有人都喜欢被重视的感觉。

合理运用非必需的条款

与对方实现协调并不是谈判策略的一部分，它只是你整体行动的其中一步而已。折中和妥协才是谈判的核心所在。如果你以一个开放的心态面对谈判，那卖家也就更容易敞开自己的心扉。这种心态会更

容易让你们实现双赢的结果。

在谈判的过程中，双方都要有所付出才能得到收获。因此，谈判专家就会有目的地利用非必需的条款作为谈判的工具为自己服务。说得直白一些，也就是你可以通过向卖方提出一些并非必需，甚至是你完全不指望实现的要求（比如让他将所有的家具都赠送给你）让卖方为你作出一些让步，从而使得卖方在一些对你非常重要的关键点上向你作出妥协。

这些非必需的条款将会成为你非常有力的谈判工具。比如说，如果你想让卖方支付合同的交易相关费用，你就可以先向卖方提出一些其他的条款，然后通过“放弃”这些条款来得到你真正希望得到的结果。

同时给出多个方案

按照“传统”的方式，人们都是在谈判之时给对方提出一个方案，然后等着对方讨价还价，之后来回重复几次这样的过程，最终再达成一致。而如果同时提出了多个方案，你就能很快发现卖方的关注点在哪里，以及该如何修改自己的方案，以满足对方的需要。

你可以考虑写一封意向书，在其中同时给出你的多个方案。意向书其实就是一封包含了买方对特定房产给出的收购方案的信函。它并不是正式的合同，但它却表明了买方对房产积极的收购意愿。并且，比起准备正式的合同要约来说，它能节省不少的时间。如果卖方对意向书给出了积极的回复，那你们就可以开始进一步的深入谈判。如果你想要通过创新性的方式来购买房产，那通过意向书向卖方解释清楚交易的方式及这种方式可以为他带来的利益不失为一个好办法。

多个供选择的解决方案

现金付款，但要求卖方打一个很低的折扣。

要求卖方为交易进行融资。

优先购买租赁合约。

保证所有的金额都清晰地列明其中。

在你的意向书中，你可以列出2到3种你能够接受的不同收购方式。要让卖方知道他不能自行对这些方案进行修改或者重新组合。如果你向对方发出了正式的收购要约，那你得另附一页纸详述创新性方案的细节情况。

想要查看意向书的各种形式和范例，请登录
[www.CarletonSheetsReal Book.com](http://www.CarletonSheetsRealBook.com)。

小贴士 如果你是通过房地产中介进行交易的，保证在卖方看到要约的时候你亲自在场。这样你才能及时地解答卖方的所有疑问，向他表明自己的职业精神，并为一致的步调打下基础。

其实，无论你是买方还是卖方，这些谈判的技巧都派得上用场。作为房地产投资人，我们总是认为我们自己是购买的一方，但事实情况并非如此。很多情况下，对你来说实现盈利还需要了解何时是卖出手上的房产的最佳时机。知道如何通过创新的方法运用别人的资金进行投资，会让你更轻松地为手头的房产找到买家。当你在面对这些买家的时候，也就能更轻松地运用上面说过的那些技巧来实现自己的目标了。

一些有用的建议——什么该做，什么不该做

我的学生们经常会问我：“我应该做这笔交易吗？”其实我认为，他们想问的是：“我该如何开始？”想要一一回答每个问题当然是很困

难的，但是我通过这些年的经验也总结出了一些大的准则，它们曾经帮助我实现了成功，也应该能帮助你开个好头。

房地产市场的周期性

我在房地产投资领域摸爬滚打了很多年了，我能告诉你的一件事情是：房地产市场在不停地发生着变化和发展。今天看起来正确的事情明天就不一定了。你也知道，还会有买方市场和卖方市场的变化。（比一比2005年和2009年你就知道了！）这也就是为什么成功不仅需要了解基本的规则，还需要对市场的周期及不断变化的市场环境进行考虑。

我在这一章里提出的资源和技巧对买卖双方均可适用。你自己要依据自身的情况及当时所处的市场环境具体判断哪些技巧对你来说是最合适的。

美国最近有很多人因无力归还房贷而被银行没收了自己的房产，这对很多业主来说是很悲惨的事情。这是由几个方面的原因共同造成的。简单来说，是因为人们遇到了财务困难，无法继续支付每月的按揭贷款。对投资者来说，这意味着市场上卖方表现得积极主动了。在这种情况下，对待被没收的房产有个常用的技巧叫做“低卖”。所谓“低卖”，是在放贷方和业主都同意的情况下，以比房产背负的贷款更低的金额买下房产的做法。

表9-3 卡尔顿的“该做”和“不该做”

该做	保持开明的心态	新的思想在一开始的时候总会被认为是异类。想想看当年莱特兄弟告诉人们他们能飞起来的时候人们脸上的表情是怎样的！但是新的思想却为人们带来了新的生活方式。说到房地产，那些能够保持心胸开阔并乐于接受新思想的人是更容易获得成功的
该做	写下自己的目标	有些时候，写下来的话会产生极大的力量。当你的目标落在纸上的时候，你往往能更关注自己的计划，不为外力所打扰。写下你自己的目标能帮你变得做事更有系统性，帮你维持自己的目标。有梦想、有激情总是一件好事嘛！实际上，我本人对此非常鼓励。但这绝不是说你就得好高骛远，还是得做一个脚踏实地的梦想家。给自己设定一些可以完成的目标，然后享受不断的成功带来的成就感吧
该做	尽 100% 的努力	只有目标还是远远不够的。你必须尽全力去实现这些目标。每天或每周都要为你的房地产项目空出一定量的时间，坚持执行自己的计划，不要分心。不积跬步无以致千里。用不了多久你就会发现每天的一小步能为你带来多大的进步
不该做	听怀疑论者的话	正如你所知道的，在我们的身边总有积极的人和消极的人。有些人希望我们成功，而另外的一些人则会对我们的成功产生忌妒。消极的人总会寻找各式各样的原因来阻止你作出改善生活的决定。不要听他们的话，也不要让他们影响到你。他们不配做你的朋友，而只会降低你成功的几率
不该做	患得患失	世界上那些非凡的伟人们都经历过无数的失败。他们懂得什么叫做尝试和错误。而你要做的是接受失败，并从中获取教训。然而，你要先设想出“最坏的状况”，并保证你自己能接受这一结果。如果你无法承受这个结果，那你就应该放弃这次的机会，等待机遇的再次降临
不该做	对某个房产产生感情	我发现住宅经常超出了普通“房产”的概念：住在房子中的人会对它产生感情。然而，作为一名投资者，你得想清楚，这是你的一笔生意。只要是本着诚实、道德的原则进行交易，参与房地产买卖的人都有权从中盈利

低卖往往是由几个不同的原因所导致的，但最常见的原因就是房屋的市场价已经跌至贷款金额之下。这有可能是由于房产被抵押，或是自从购入房产开始，当地的房价发生了大幅的下跌。

尽管在2008—2009年间“房产没收”成为了市场上的流行语，你也不能忽视出于税务和其他考虑选择出售房屋的卖方的热情。这也就是我喜爱房地产市场的众多原因之一——你总能发现符合自己投资目标和风险大小的缝隙市场。

小贴士 想要了解如何投资于被没收的房产，请登录

www.CarletonSheet-sRealBook.com查看我完整的没收房产投资教学课程。全部内容都是免费的。

另外，还有一个了解未来发展趋势的方式就是运用互联网。现今的社会当中，人们都在用指尖获取着不计其数的信息。他们可以通过点击一个“发送”的按钮就获取到自己想要的答案。从投资者的角度来讲，你通过互联网几乎可以查询到自己所需的全部资源。通过互联网，你可以：

- 在当地的投资俱乐部中发掘拓展人脉的机会。比如看看www.reiclub.com或者www.creonline.com。
- 通过网上的广告为自己的房产做广告，或是建立你自己的网站。看一看www.fsbo.com或是www.forsalebyowner.com，你能在上面找到很多业主发布的房产信息。如果你想要自己建立一个专门的网站，也花不了多少钱。试试www.yahoo.com或是www.networksolutions.com。然而，如果你想要找那种为房地产投资人专门搭建好网站平台的地方，那就看看www.investorpro.com。
- 通过网上各类的服务提供商来寻找适合自己投资要求的房产。试试www.realtytrac.com、www.realtor.com和www.fsbo.com。
- 如果想要在网上搜索公开的历史交易价格、业主信息，我建议你去看www.netronline.com进行查询。说不定你能看到你的邻居、朋友还有家人都是花多少钱买到的房子。
- 寻找融资对象。试试www.lendingtree.com或者在你最常用的搜索引擎中查询“贷款融资”这几个关键字。

登录我的www.CarletonSheetsRealBook.com网站，你能看到上面我提到过的所有网站链接。其实你有数不尽的选择，我也不可能把所有的网站都在这儿给你全部列出来。但我希望强调的是，再没有什

么时候比现在查询信息更方便了。你只需要坐在家里，就能舒服地查到自己想要的所有信息。

在任何市场环境下你都能赚到钱

无论市场状况如何，有个情况是始终不变的：人们都需要一个栖身的地方。无论是租还是买，那些年轻的家庭都会想要为孩子寻求更好更大的房子，而那些退休的人们则想要换成小一些的房子。房地产的市场永远不会停止流动。所以，只要你了解了在不同市场环境下如何运用不同的技巧，你就能在各种的市场条件下获得投资的成功。

小贴士 你可以根据市场情况的不同制定自己的投资策略。当市场向上的时候，试着倒卖房产。当市场流动性变差的时候，就可以采用持有策略——这都由你决定。

房地产市场和银行业在这几年当中都发生了很大的变化。这些变化对于敏锐的投资者来说都是好消息。通过我创新性的那些投资方法会为你的成功带来更大的保障。银行的放贷标准比之前要严格了许多，这对买卖双方都产生了潜在的影响。当交易的双方都需要通过创新的方式达成交易之时，他们会尝试之前从未采用过的方法。最终，那些符合市场需求的创新会让房地产市场保持其原有的活力。而那些拥有远见，并采用了创新的方法的人会得到丰厚的回报。

10

营销：寻找被没收的房产并从中获利

——迪安·加西奥西

迪安·加西奥西是一位企业家、成功的投资人、作家、演讲家和教师。他的《换个角度看房地产》节目和《成为房地产百万富翁》这本书打动了数以百万计的人们，并缓解了他们对于生活的怀疑和忧虑的态度。迪安是一位不断进取的成功的房地产投资人，名下的房产价值达几百万美元之多。他的著作《十分满足》和《成为房地产百万富翁：通向财务之路的秘诀》是当今《纽约时报》评出的两本最畅销图书。

我第一次看见迪安是在电视上，他正在做一个《汽车大观》的电视导购节目。我当时就为他的沟通技巧所深深感染。他思维清晰、直达要点，并且你甚至可以透过屏幕感受到他的真诚。

几年之后，我看了他的一个新节目，这次是关于房地产的。虽然我对汽车并不了解，但对房地产还是有些认识的。我能告诉你，迪安也对房地产有着自己的认识。他对房地产的智慧也通过电视机传递给了正在观看节目的观众。

我有个朋友——乔·波利士——有天打电话问我愿不愿意意见见迪安。当他们俩出现在我办公室里的時候，我觉得他们就像两兄弟。我认识乔已经很多年了，我叫他“天生的创业家”。迪安也是一样。听他俩聊自己的业务，我发现这两个年轻人都是天生的创业家。而我，则需要靠后天的学习才能像他们一样。在那几个小时当中，我听这两个年轻人在很多我原本以为非常了解的方面教给了我很多新的知识。乔和迪安都是天生的好老师。

迪安有着做商人和进行房地产投资的天赋。那些能将自己的职业和兴趣、技能联系在一起的人，往往能成就财富，达到财务自由。这也就是我邀请他为本书写作的原因所在了。

——罗伯特·清崎

我从没碰见过投资房地产还富不起来的人。这跟你是谁、你从哪儿来一点关系都没有。我父母也不是有钱人，我没上过大学，也没人教。在刚进入房地产这一行的时候，我甚至不懂该如何通过读这样的一本书来吸取别人的智慧、指导自己的投资。从别人的经验当中获得经验、吸取教训是迄今为止最快的成功之道。我现在总算是认识到了这一点。此外，我还写了几本被《纽约时报》评为畅销书的作品。对我来说，这个过程的确花了一些时间。但你比起我来就幸运多了！希望你可以从现在就行动起来，开始准备学习。

尽管我没有钱、没有学位，也没有人指导，但我却对生活充满了美好的憧憬，并乐于接受一切可能的机会。当我还小的时候，我的单身妈妈同时要做两份工作，每周赚90美元。我对此并不满足。我还小的时候住过一段时间的拖车，钱总是成为家里的大问题。我对此也非常厌恶。这些痛苦都成为了我奋斗的动力。那你奋斗的动力又是什么呢？找到它，别让外界的原因给你打了退堂鼓。

小贴士 那你奋斗的动力又是什么呢？找到它，别让外界的原因给你打了退堂鼓。

当罗伯特请我为本书写一章内容的时候，我立马欣然接受了。我希望与你分享我的能力、策略和智慧，并以此帮助你学习如何收购被没收的房产，降低你失败的风险，并提高你成功的几率。

在这一章当中，我会与你分享我对于被没收房产的独门秘技，帮你省时、省力、省钱。实际上，那些买过《做房地产百万富翁》这本书的我的学生们最喜欢这个技巧了。

为了保证让你大吃一惊，我要在这里与你分享一下自己的营销策略了。但首先我想跟你说说我第一笔房地产投资的故事，那是20世纪90年代末发生的事儿。我从那之后就不断地进行房地产投资，并从中盈利。当我在写这一章内容的时候，我已经完成了30多笔投资了。所以我并不是一个纸上谈兵的人。投资是我生活的一部分。让我们开始吧！

我的第一笔投资

在我快20岁的时候，我身无分文，不停地在寻找可以赚钱的方法。当时在城里有一处本还不错的公寓楼，有个糟糕的租客住进来之后把房子毁得不成样子。业主决定将那栋房子卖掉，但那楼看起来实在太糟糕了，根本没有银行愿意为这间房子的买家贷款。我就

试着跟业主交谈，问一些问题，然后提出了这房子需要修缮的几个部分。我告诉他们：“我需要45天来清理这栋房子，但条件是你要将房子卖给我。我付给你的首付款会很少，但在这45天的过程中，我会向银行申请贷款。我总共需要60天的期限来等待贷款的批复。因此。在这60天当中，你不能将房子卖给其他人。”卖家最终同意了我的要求。

现在回头看，我接下来做的举动都是提心吊胆的，我也不建议你们学我。当我和卖家签订好协议之后，我立马跑到施工现场开始干活，根本没去考虑到哪儿去贷款。我当时想，如果银行在我整修完毕之前看到了这个地方的鬼样子，我就再也贷不到款了。

所以，我就开始一股脑地把精力都放在了清理这间房子上。首先，我叫清洁工把前院的垃圾都清理了出去。因为那些废品都可以卖钱，所以他没收我一分钱。然后，我叫了几个朋友、花钱请了几个便宜的工人就开始干活了，我们一起修好了破烂的窗户、前门和走廊。因为合同上写明了我有权把那些糟糕的租客赶出去，所以我就把几个对清理工作最不合作的租客请了出去。

我们在房屋的前方种了花、除了草，还修剪了篱笆。我们把房子和过道都重新刷了漆，还把那几个刚赶走的租客住过的房子好好地打扫了一遍。这房子本来就不错，只是缺少维护和打扫而已。

还没到45天，这房子就已经完全变了个样子，看起来棒极了。最后，我获得了合同房价100%的贷款。因为在我打扫完毕之后，这房子的评估价值比我签订的购买价要高了很多。我持有了这栋房子很多年。它每个月都为我带来不菲的现金收入。最后，我在房价的高点把它卖了出去，赚了不少钱。

现在回头看看，这次投资为我之后的投资生涯奠定了良好的基础。

这是多棒的学习经验啊！它给我带来的成就又有多大呀！到今天为止，我都记得自己买下那栋房子之后，我站在花园当中感受到的那股成就感有多么强烈。

我有非常强烈的意愿去实现自己的目标，任何困难都无法阻挡我。对我来说没有不可能，所有的一切都是时间问题而已。

我不知道自己是更聪明了还是更小心了，但我再也不会像第一次那样去投资了。我之所以第一笔交易得到了成功，主要是我坚定的信念发挥了作用。当时的我一心只想成功，所以也更加专注。如果我再年长一些，多做一些分析，我就可能会放弃这个机会。这是非常重要的一点。我见过的成功人士在刚起步的时候都碰到过各式各样的挫折。对于失败的恐惧总会藏在你的心底，伺机吞噬掉你成功的可能。如果你刻意避开它，那你就无法继续前行。你得承认它，然后继续向前，尽自己的全力向成功迈进。如果你失败了，那就从中吸取教训，别让一时的失败阻碍了你成功的脚步。过去的就让它过去，就当吃一堑长一智，然后从头再来——向下一个目标看齐。

小贴士 我见过的成功人士在刚起步的时候都碰到过各式各样的挫折。对于失败的恐惧总会藏在你的心底，伺机吞噬掉你成功的可能。如果你刻意避开它，那你就无法继续前行。你得承认它，然后继续向前，尽自己的全力向成功迈进。

在我过去20年的房地产投资过程中，大量的时间都用在直邮的知识上了。合理的营销可以为你的投资带来更大的成功。有很多经典的营销方法都可以帮你在众多的投资者当中脱颖而出，帮你在激烈的竞争中取得优势。这其中还包含了一些小技巧，比如如何给业主写意向书，让他们愿意拆开你的信并且仔细地阅读。

与其他投资人一样，我就从直邮方面借鉴了很多技巧和策略运用在投资过程中。它们让寻找交易机会的过程变得更加轻松，也让交易

过程变得更加简单。

随着我学习和使用直邮的深入，我意识到自己可以用新方法来寻找不同种类的投资。我扔掉了自己原有的“投资者”的思维定式，试着运用市场营销的套路进行投资。换句话说，如果想要向人们推销一种产品，我首先会问自己：“我应该怎么做？”

好了，我要做的第一件事情就是避免与别人竞争同一个投资标的。我不想在竞争对手已经贴出广告的地方再贴上我自己的广告。我想实现这一切的自动化。

你可能已经看过或听过那种录制好的信息。电影院会经常录下一些常用的语句，在播报节目和节目时间的时候就可以重复地进行播放。市场营销的专家们用这种免费的信息来教育受众，并且创造需求。房地产经纪人们也会为代理的房屋录制这类的信息，投资人也是一样。这样做可以省下不少的时间，并且可以向受众重复地播放相应的信息。

小贴士 避免在投资标的上发生竞争。别把你的广告贴在竞争对手的广告旁边。

接下来，我要向你介绍一种利用这种预先录制好的信息进行直接响应式营销⁽¹⁾的方法。通过这种方法，你能获取投资机会并避免与其他投资者进行正面竞争。这对于投资者寻找投资机会、实现投资回报来说是一个创新性的途径。它与99%的投资人所采用的方法都不一样。差别在于：其他的投资人都用“生硬和陌生”的方式来联系对方，而我却是采用了特殊的市场策略，让对方自己找上门来。

这个方法对所有类型的房产都适用。不过，接下来我会详细介绍它对于即将被没收的房产是如何运用的。

被没收和被没收前的房产投资中的自动营销

你也许知道，房产的没收（赎回权的取消）是贷款人控制或出售抵押房产，并以所得的款项偿还贷款的法律程序。它一般发生在借款人没有履行还款义务的时候。

我想，你我都不愿意看到有人处于财务吃紧的危难境地。但当房产被没收的情况发生的时候，它就同时带来了投资的良机。有些人会因此而获得利益。所以我会排在这一队的第一个。在任何市场环境下，通过投资被没收的房产都能带来利润，但市场的低迷期，甚至是低谷才是通过被没收房产赚钱的最佳时机。我要讲的营销策略其实就是让对方在房产被没收前和没收的过程中主动地联系你！

小贴士 房产的没收（赎回权的取消）是贷款人控制或出售抵押房产，并以所得的款项偿还贷款的法律程序。其实只要按时偿付按揭贷款就可以避免此类情况的发生。但是业主们常常跟不上还款的步伐，也因此产生了极大的损失。我的策略就是在没收的前期介入，买下房产，帮助业主还清贷款并维持他们的信用记录。

当业主们面临房屋被没收的状况时，他们是有能力偿付每月的按揭贷款和相关的费用的，只是现金流一时周转不开，他们就会失去所有的一切。我的策略就是在这一切还没发生的时候，也就是我所说的“被没收前”的阶段让业主将房产销售给第三方（也就是我）。

这听起来好像我这个买家扮演了一个很邪恶的角色，从自己的房子即将被没收的业主手中将房子买下。我还通过这样的行为从中得到了收益。还是让我们现实地看一下这个问题吧！房屋的业主由于无法按时偿付按揭贷款，他的房屋将会被银行没收。如果他可以把房子先行卖掉，这意味着他还有机会还清贷款，同时避免自己的信用记录上添加一条不好的记录。然后他就能再去买一栋更便宜的、自己可以负担得起的房子。这样的话，自己的信用记录上也不会存有“房产被没收”这样一个污点。

通常情况下，投资者都是在房产被没收之后才能通过公开的信息渠道看到这种类型的房产。而通过直接接触到那些房产即将被没收的业主，可以保证我比其他的投资者先行一步。这个办法同时也帮我避免了寻找投资对象的一系列麻烦。

下面就是具体的操作方式了。

第一步：搜寻式战略

我通过直接响应式营销的方法创建了搜寻式战略。从现在起，我会叫它搜寻式广告，我创造了很多种方式的搜寻式广告，我用过分类广告、名片、传单、直邮和院子里的标志物，我甚至还在谷歌上刊登过自己的广告。

这些搜寻式广告必须符合直接响应式广告的特定要求：

1. 要有醒目、明确的标题。
2. 要承诺可以为顾客创造价值。
3. 要让顾客产生想要进一步了解的意愿。
4. 要告诉顾客接下来该怎么做。

这些搜索式策略的关键点就在于是否向人们提供了有帮助的信息，要不它就根本不能产生任何效果。每个面临房屋被没收的人心情都会起伏很大，他们可能会生气、会害怕、会沮丧，甚至是羞愧。

造成房产被没收的原因有很多，如失业、生病、家人意外去世，甚至有可能是利率的变动。这些事情都有可能让人们无力继续偿还自己的按揭贷款。如果业主无法及时还款，贷款人就会依法没收用做抵押的房产。

首先，贷款机构会密切关注业主们的还款情况。当业主有连续三期的款项都没有偿付的时候，他们通常就会请一名律师来实施资产没收的法律流程。

律师会以信函的方式通知业主，如果他不能偿还当下的按揭贷款，贷款机构就必须对抵押房产采取没收措施。贷款机构同时会通过法律手段要求对房屋进行委托销售或是通过法院以公开拍卖的方式进行出售。

在贷款机构向业主发出警告信的时候，业主只需要还上那些逾期的贷款就可以避免房产被没收的情况发生。这也被称为“复效选择权”。补齐还款的时限也就被称为“有效期”，它通常会被定在房产强制销售之前几天。

如果业主无法归还这些逾期的贷款，被没收的地产就会通过代理销售或是公开拍卖的方式进行出售，价高者得。

如果房屋的售价还不足以向贷款机构支付未偿清的贷款（这通常发生在房价大幅下跌的时候），贷款人可以向法院申请补绌裁决。也就是说，业主不但会失去自己的房子，还会背上一笔额外的债务（贷款余额与房屋售价之差）。

有些时候，人们在无力支付按揭贷款的时候就会放弃努力，然后眼睁睁看着自己的房子被没收。但大多数人还是会想办法来保住自己的房子，避免没收的情况发生。因为最起码他们可以主动地将房子卖掉，避免产生“没收”的结局。所以他们就会急于得到解决问题的方法。而我的搜寻式广告就是基于对他们的需求和感受而综合开发出来的。

第二步：将自己定位为一个协助者

尽管搜寻式广告是为那些名字进入房产被没收清单之前的人而设

计的，但有些回复的客户其实已经见过其他的投资人了。投资人很有可能会给业主留下这样的印象：我只对如何通过你的房产实现利润感兴趣。然而，作为业主来说，他希望结束自己的痛苦，而不是帮助别人创造利润。所以，在我的搜寻式策略及传递的信息当中，我都会将自己定位为一个协助者，而不是“投机商”。

广告信息的重点

信息必须包含了阻止没收情况发生的几个选择。

要让客户对自己的现状有个正确的认识。

要取得客户的信任。

要列出不可行或是顾客不想要的交易方式。

为顾客提出最佳的方式和合理的选择。

我为客户列出一系列帮助他们避免房屋被罚没的解决方案，并且告诉他们我只是有可能会买他们的房子。通过这样做，我表现得更像是一个来帮忙的人。说实话，如果我为某人成功地提供了避免房产被收回的解决办法但最终却没有买下他的房子，我也会非常开心的。我并不是想作秀，而是真的想要帮人们摆脱困境。如果我为他们提供的方法并不可行，或是他们的处境实在困难，那我也愿意做回投资人的角色。

第三步：摆脱情绪的障碍

所有的搜寻式策略都是24小时免费开放的，人们可以打电话来说出自己的问题。就像我之前提到过的，这就是聪明的生意人用了很多年的一招：让营销变得自动化起来。接下来，我就会剔除那些不好的机会，而只把时间用在那些最好的机会上。

这些搜寻式广告会提前说清楚，他们拨打的电话是一个录音系统。这样一来，人们就一点也不用害怕了。因为他们不用在打电话的时候跟任何人交谈。他们也不用怕自己会遭受任何压力。这完全是没有风险的。所以只要是有一丁点兴趣的人都会有可能打电话过来。而且，它帮人们留住了颜面（记住，那些即将失去房产的人都或多或少会产生消极的想法）。比起真人来说，打电话到答录机会帮人们缓解紧张的情绪，减少羞愧和恐惧的感觉。

那些打电话进来的人听到的信息都是精心准备好的。为了制作我自己的信息，我还请了一位专业的广告撰稿人（尽管我也是畅销书的作家，但我还是对这类的用语不是非常有信心）。我给他提供了我想传达的重要信息，然后他把这些信息转化成易于人们接受的语句，并为对方提供了7种解决问题的方案。这其中包含了细致的行动措施，以便于他们根据自己的处境开展行动。

将业主吸引过来

下面就是我用过的一部分预先录制的内容，我用它来吸引那些害怕被骗、持怀疑态度的业主：

我叫迪安，谢谢你拨打我们的房产没收骗局警告专线。我会用很短的时间告诉你应该注意的几个骗局形式，同时我还会为你提供一些贷款机构和银行都不会告诉你的秘密和诀窍。这些诀窍能帮你从一开始就避免自己的房产遭遇被没收的结局。即便没收程序已经启动，你也能通过运用这些技巧取回房产的所有权。

听过这全段的信息之后，你就会知道自己有哪些选择了。相信你能自己作出正确、合适的决定，来维护自己的利益。

由于我说得会比较快，所以你还是先找一支笔记一下比较好。不过，在最后我会给你留下我的联系方式，以免你漏掉了什么信息

或是还有更深入的问题想问。

让我们先从需要注意的事项开始吧！

当你面临自己的房产被没收的情况时，一定要小心那些主动来“帮助”你的公司或者个人。因为他们当中会有一些是不安好心的骗子。

这些骗子专门盯着那些发生财务问题的业主。他们会到处打着自己的广告。你会在互联网或是报纸上看到他们的广告，或是在电线杆上和公交车站旁贴着自己的传单，有些还把传单直接递到那些房产信息已经挂在“被没收清单”上的房子门口。有些时候，他们甚至还会打着宗教团体的旗号来招摇撞骗。

最典型的骗子会答应帮你偿付那些逾期的贷款，并要求“买下”你的房产。然后，骗子会让你搬出房子，并将房产立即转让给他或是第三方。要小心！这样的转让协议并不能免除你的剩余债务！

有些骗子会与你签订优先购买租赁合同，说是你可以之后把房子买回去。但这些都是骗人的。他们不会为你的逾期贷款埋单。即便你傻傻地给他们缴纳房租，还是会最终被驱逐出来，丢掉了房子还同时背负着一身的债务。

以上的信息只是一部分，我会为打电话来的人提供所有可能的选择。在最后，我会加上这样一条：如果之前所说的方法对你都不适用，那我也许可以买下你的房产，帮你避免房产被没收的结局。然后，系统会提出几个预设的问题，为我判断是否进行收购提供依据。

问题是这样的：

贷款还有多少没有还？预期的按揭金额又有多少？

房产的地址在哪里？房龄有几年？房子有多大？总共有几个卧

室？

屋况怎么样？

房屋是否做过评估？

是否已经接到公开拍卖的传票了？

银行是否已经开始没收流程，并把相应的费用清单寄到家里了？

合在一起

那么，如果把这一切都合在一起会是什么样呢？合在一起的报纸分类广告应该是这样的：

免费房产没收解决方案

了解如何应对你面临的风险

免费的答录信息

全天24小时为你服务

× × × - × × × - × × × ×

还有一个例子：

阻止房屋被没收的7个办法

别让银行拿走你的房子还毁掉你的信用！办法是有的。

花五分钟的时间你就能了解应该怎么做，而且完全免费！

拨打我们的24小时专线，通过自动答录专线，你就能结束这段梦魇！

电话专线：×××-×××-××××

再说一遍，广告是为了让人们拨打我的电话、听取信息。这些预先录制的信息可以指导他们、影响他们，为我们双方搭建起联系来。我最终会联系的对象都是精挑细选的。我会从所有的信息当中进行筛选，挑出最有价值的那些来。这样做的好处是：我能全天24小时采集大量的信息，并且从中选出自己最适合的投资目标。

投资人在处理房产没收相关问题的时候，都会采取相应的保密措施。但当人们看到了我的广告，他们就会想知道其中的秘密是什么，也就会打电话进来。我还通过名片、大型广告和明信片做过相同的营销。

不要忘了互联网

我还为人们介绍了很多带有类似预先录制信息的网站。通过网站，我可以获取他们的电子邮件地址，然后通过专业的电子邮件向他们提供有价值的信息，并且提醒他们“我随时愿意为他们提供帮助”。

这个办法为我省下了很多时间，也带来了足够多的投资机会。它让我比其他的投资者先行获得了大量的投资机会，并且得到了可观的投资回报。

让人们看到这类的广告时，它会引起他们的注意力，它会让人们自发地进行尝试，而不是被迫的。通过这种方式，可以比老套的劳动密集型宣传方式获得更好的效果。

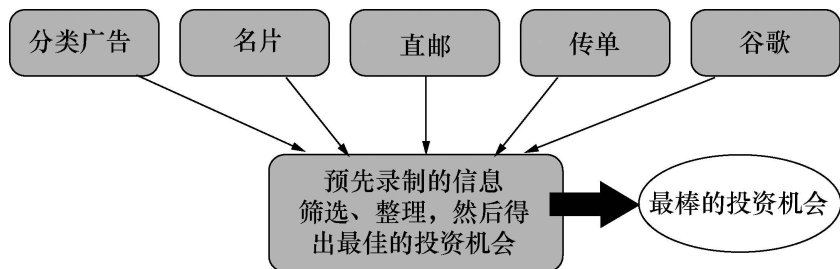


图10-1 营销策略

它帮我取得了更多双赢的机会。即便是那些自己不需要这类信息的人看到了我的广告，他们也会将这个信息告诉给需要它的朋友或是熟人。

真实的故事：营销是有效果的！

我有个名叫杰琪的学生，她住在印第安纳州。杰琪告诉身边的人说，她准备开始做房地产投资，正在寻找合适的房产。只是简单的口口相传，就有一个朋友告诉她，有对夫妇正面临着房产被没收的状况。

这对夫妇欠银行10000美元的贷款，房屋没收程序还没有正式开始。这笔买卖是很划算的。因为那附近的房子都能卖到20000 ~ 30000美元之间的价格，这远远超出了剩余贷款的余额。这是杰琪第一次收购面临没收问题的房屋，投资的金额也在她的预算之内。她自己很紧张，估计跟那对为银行催款书发愁的夫妇紧张程度不相上下。

她问了些应该问的问题，发现那对夫妇愿意卖掉房子用来偿还背在身上的所有债务。杰琪查看了当时这房子还欠的总款项，并且询问银行如果由她来偿还这笔贷款，是否可以减免一定的滞纳金。银行答应了她的请求，最终愿意以10000美元总金额了结这笔贷款！

杰琪的存款刚好够付这笔钱的。之后，因为这栋房子的房贷已经全部还清，她就选择了通过这栋房子进行再融资，用融资来的钱对房子进行整修。紧接着，她就将房子转手卖了出去。当时杰琪的选择其实很多。她可以从个人借款人那儿借钱，或是从银行贷款，用贷款来支付这10000美元（因为房子的市场价值要比这高多了）。如果那样做的话，根本不需要自己出一分钱就能做成这笔交易。

在这个理念的指导下，我可以选出最佳的投资机会自行投资，也可以为其他的投资人提供交易的机会，并从中获取一定的利润。

我的学生时刻都在这样实践着这个理念，下面就是一个他们的真实案例：

真实的故事：寻找投资机会并从中获利

布雷特是一位22岁的大学生，他想要进入房地产领域，但却没有足够的钱来付头款。但这并没有阻止他投资脚步。他看中了一栋进入了没收程序的房子。房子所欠的贷款差不多有450000美元，当时距离没收的最后期限还有3周。布雷特在对附近的房屋进行调查之后发现，这栋房子的合理价值是在500000~525000美元之间的。所以这笔交易是有利可图的。他马上给自己认识的一位圣地亚哥的投资人打了电话，说明了事情的现状，并且要求从中收取2.5%的中介费。

布雷特给投资人发去了一张电子表单，列出了附近区域相似的房屋售价。之后，投资人就给布雷特打了电话，同意接受他的条款。布雷特与投资人签订了协议，并在两周内完成了全部的交易工作。最终，业主不仅保住了自己的信用记录，还取得了几千美元的收益。而投资人只向布雷特付了2.5%的费用，比平常房地产经纪人收取的3%~6%的费用还要低。布雷特只用了很少的时间，一分钱

没花就赚到了11000美元。这称得上是一个三赢的局面了。

这并不是什么复杂的事情。当然了，这种机会不是到处都有的。但它总是会存在。通过一些努力和正确的营销方式，找到它们也并不是料想的那么困难。

当投资于没收的房产时，还是有几点需要注意的。

你可以获得成功。我们每天都会面临很多不同的困难和阻碍，有些大有些小。但通过运用正确的策略，你可以即刻改变自己的命运，扭转不利的局面。

你肯定听过那句老话——“知识就是力量”，对吧？其实我并不同意这个说法。知识只有在受到合理利用的时候才会创造出巨大的力量。所以我说“知识 + 行动 = 结果”。没有行动的知识只是纸上谈兵。

面对被没收房产时“必须做”和“不能做”的几件事

必须事先决定对目标房产如何处置。你是准备快速转手出售呢还是将它租出去每月收取租金呢？

必须为自己设立目标，为各方创造双赢的局面。

必须在事前进行详细调查，并对当地的房地产市场状况⁽²⁾进行充分的把握。比如说，如果你计划在买下房产之后进行出租，那你采取的行动就和进行快速转售的操作有很大的区别。

必须细致地规划自己的交易，犯错误的代价是很高昂的。

不能在交易当中对房屋产生感情。有可能你完全不值得花那么多时间在它上面。

不能贪婪或是傲慢。这两者都会让你产生疏忽，从而无法作出

正确的决定。

不能毫无节制地榨干交易对手的每一分利润。我告诉你：在交易的过程中尽量帮助对方摆脱房产被没收的情况，并且少拿一部分利润，给对方留一些重新来过的资本，你会感觉非常好。但如果只是你一个人独占了交易的所有利润，那你一定不会如此坦然。

我希望自己给你带来了一些新的知识，并可以促使你采取行动、信心满满地创造更美好的生活。

知识 + 行动 = 结果——这才是真正的力量！

(1) 直接响应式营销是一种新型的营销方式，它可以直接获得顾客对产品具体、量化的意见和反馈。

(2) 每个国家和地区的房地产市场状况差异会非常大，做好调查工作是进行成功决策的前提。请参考《成为房地产百万富翁》（纽约Vanguard出版社，2007）的第4~6章，获取更详细的内容。

11

规划许可

房地产利润中沉睡的巨人

——W·斯考特·休梅尔

W·斯考特·休梅尔是M3公司的主要合伙人。M3公司在美国西部的社区开发中的总体规划受到了全行业的赞誉。休梅尔同时还担任着休梅尔舞会公司的董事长及SMDI公司的首席执行官。自他20世纪60年代末在亚利桑那州开始自己的房地产生涯之时算起，他已经将自己的业务扩展到了亚利桑那州、加利福尼亚州、爱达荷州、伊利诺伊州、俄克拉荷马州和犹他州，业务范围包括房地产的收购、融资、开发、管理及中介。休梅尔和他的M3公司热衷于儿童相关的项目，并一直为Childhelp、斯科茨代尔的男孩女孩俱乐部、SARC、亚利桑那基金会和磐石基金会提供着帮助。

斯考特是住在我和金街对面的邻居。每年斯考特都会举办多次社区聚会，聚会上我都很期待见到斯考特，并向他请教关于资金、房地产及投资的观点。这并不仅仅因为他是我的邻居，还因为他是我的至交，是一个能够在我需要时给予我更优信息的房地产专业人士。

房地产行业的一个要因是政治。作为一名地产商，斯考特知道房地产项目所在地的政治环境有多么重要，这就意味着他必须未雨绸缪，在项目动工前就做好当地相关的政治工作。因为正如你所了解的，很多时候一个能够拉升区域地价的开发项目常常会由于老住户对变革的抵触而停滞，这个时候就需要通过政治活动出面斡旋去解决。

无论你身处何地，房地产和政治都密不可分。当地的政策和政治家对房地产项目价值的高低有至关重要的影响。就拿我们去年的圣诞聚会来说，我跟斯考特探讨关于亚利桑那州当地政治家与警察的关系，斯考特敏锐地告诉我当地政治家和警察的关系并不协调，原因就在于当地呈现出犯罪率逐年攀升而房地产价格不断下跌的状况。我听取了斯考特的观点，没有在那个地区投资，然而很多其他房地产投资者都因为没能足够了解当地政治因素而蒙受了损失。这个例子说明，虽然我和斯考特谈论的是政治，但却与房地产息息相关。

我的经验就是，如果你想成为专业的房地产投资者，你就必须找到一位像斯考特一样可以和你探讨房地产和政治的伙伴。

——罗伯特·清崎

小贴士 “本次经济危机是第二次世界大战以来全球经历的最为严重的创伤。”（艾伦·格林斯潘，前美国联邦储备委员会主席，2008年3月17日）

格林斯潘先生的论断只是硬币的一面而已。那些在这种恶劣的房地产市场中选择进入，为市场的反转作好足够的准备的投资者最终会

取得最大的成功，获得巨大的财富。那这一切是如何发生的呢？本章将会为您讲述在后经济危机时代怎样为房地产增值——通常并不是简单的持有或是开发，而是将未来的回报进行兑现。

无论你是否愿意踏足“规划许可”这一领域，对你来说了解则是非常重要的。这知识会给你带来金钱，能帮你实现更惬意的生活。问你自己这样一个问题：当你驱车行驶于各州甚至全国时，有没有那么一瞬间对映入眼帘的广袤土地和鳞次栉比的房屋产生过疑问，它们属于什么样的人呢？答案是，的确它们各属其主。它是为联邦政府、州、市、印第安人或是某个公司或某个人所拥有的。大多数的人们认为，大多数房产是私人所有的，但事实并非如此。比如说，在亚利桑那州，只有15%的土地属于私人。

另外一个错误观念就是，人们普遍认为自己对享有产权的房屋地产做“任何”事情，因为你缴了税、买了保险，还做了维护，你认为自己有这样的权利。但遗憾的是，事实并非如你所愿，你并不拥有对自有房产做“任何”事情的权利。是不是很吃惊呢？

在这儿，就要引出规划许可的概念了。它并不深奥，简单来说就是土地和房产所属的城市、州还有联邦规定的你对房产进行开发、整修的规定。这些规定是由联邦、州、市或地方的政府机构作出的。这些机构会告诉你某片土地是用来发展农业、开办工业还是做民用或商业地产开发的，还会规定是否有权将土地上的树木砍伐掉，如何减轻对附近野生动物的干扰，是否有权接入公共的水、电、道路等设施，以及政府规定的其他措施。

小贴士 有这样一个颠扑不破的真理：对资产的实际控制权远比所有权重要。那些拥有资产控制权的人可以通过他们对于资产的控制创造出巨额的财富。

爱你的邻居吗？

影响规划许可的最不可控因素就是你的邻居。长久以来，无论是房产业主还是开发商都对此头痛不已。邻居们觉得他们对任何视线内的“空地”都具有发言权，认为自己理所应当享有那些“空地”的使用权，诸如泊车、玩耍、骑车、慢跑、散步，甚至倾倒垃圾，毫不顾及作为“空地”真正所有者的你是否愿意。

邻居们会觉得，无论你是不是那块地、那个建筑的真正所有者，你都必须按照他们的意愿行事。由于我听这类的抱怨都听烦了，所以我对它们进行了分类整理，编写出了“邻居对未开发土地的20大牢骚清单”。这些是我臆造出来的吗？当然不是了！这种东西我怎么可能编得出来？每一条背后都有一个真实的故事。而且我每次重读这张清单的时候，都会再一次感到惊讶。

所有的开发项目，无论是民用、商用还是工业开发，都有着几乎类似的邻居问题。商用地产的开发会带来人们对于外来人口的忧虑。工业开发会让人们担心污染和大型车辆带来的安全问题。这些邻居们的担心总会存在。但比起具体的问题来说，有两个问题更值得你考虑：

1. 人们的思维在发生变化，变得对土地的规划许可更为重视。你的项目可能是非常适合在当地开发的，但是邻居们会说：“别在我的后院折腾。”这样的人通常被称为“宁避族”（NIMBYs）。

2. 通过互联网，“宁避族”的组织能力得到了提高。互联网改变了人们原有的联系方式，在网络上发起的一个小小的论题就能让大批的邻居集结在一起，来对抗他们公认的“不利”因素。

阻碍项目开发的二十大牢骚清单

不要加高现有的房屋高度，不然它会侵犯到我们的隐私。

我们以前都可以横穿这个地方，我们以后也继续这样。

你们会破坏现有的动物栖息环境，你们不能这样做。

你们的建筑物会挡住我们的视线。

你们会让交通变得拥堵，这对我们是无法接受的。

开发项目会带来更多的孩子，从而加重学校的负担。

你不能破坏我们原有的融洽的社区环境。

那些在你开发用地上的建筑物是古迹，你不能破坏它。

这片土地上生长着即将灭绝的罕见植物。

开发的公寓楼项目会带来乱七八糟的人。

开发项目会带来更高的犯罪率。

你做的一切都得适应当地的环境，还是别做了。

项目的开发商是外国公司，我们可得保持怀疑和谨慎的态度。

开发商都是贪婪的，而我们不是。一切都免谈。

如果我们让开发项目动工，那也得保持低密度建设。

开发商不应该从开发项目中获得那么多的利润。

所有的开发项目都会带来噪音。这对我们可都是有害的。

伴随项目而来的强烈灯光会对夜晚天空产生影响。

城里就已经够闹腾的了，我们不想自己住的地方也变成那个样子。

如果我们不同意修建道路，人们就不会来了。这对我们可是一

件好事。

我们的社会发展到今天这一步，人们实质上的“交际”比以前少了，在政治思想和信仰方面也有着很大的不同。我是在中西部长大的，我认识所有的邻居们。我们彼此为对方着想。虽然我们也很独立，但我们知道身边的邻居会在需要的时候对我伸出援手。同样，我也会在他们需要的时候为他们提供帮助。这完全是一个典型的奥兹和哈里特式⁽¹⁾的社会。

搬到西部来了之后，我发现社区里的人际关系就淡了很多。很多人都是在这里短住，他们根本互不相识，对于社区的归属感和互相之间的照料少了很多。这让人们对“权利”更加依赖，而原来的奥兹和哈里特也让位给了辛普森一家⁽²⁾。

有了“规划许可”的噱头，通过互联网把这样一群人组合起来并不是一件困难的事儿。同时，会有更多的人快速地加入到这支队伍当中来。然后，就会有好事的居民站出来充当领导者的角色代表大家的声音开始维权行动。

我为什么要花时间跟你讲这些呢？因为无论你是否意识到了，事情都不一定会朝着你想象的方向去发展。政客们规定着你的土地作何用途，而他们需要大众的支持。同时，项目通过与否掌握在政客们的手中，而“宁避族”们却握着他们的选票。

小贴士 “所有的政治都是地方性的。”（蒂普·奥尼尔，前白宫发言人）

地方政治的天下

这些年当中我变了不少。然而，美国的政客们发生了什么变化么？“更好地服务于社区”已经不再是竞选的口号，而成为了一句空

话。看起来大量的政府官员坐在办公室里都在为自己的私利忙活着。他们希望把这份工作一直做下去。实际上，当你的邻居侵占了你的地盘时，他们还会觉得这理所应当。如果一旦让他们尝到群众手中选票的厉害，他们就会尽自己一切的努力来保住自己的饭碗。因此，小小的一群人就能对你的项目产生很大的影响。

真实的故事：不计私利的政治家

当我和我的同事刚开始做房地产开发的时候，我们接手了一个在菲尼克斯城的100栋住房的整体开发项目。同时，我们向菲尼克斯市议会提交了整体开发方案，等待着他们的审批。紧接着，有二百号人聚集在一起，对这个开发项目表示抗议。我还记得市长玛格丽特·汉斯站在这些愤怒的群众面前，不停地向人们解释着这个项目的好处。最终，这个项目得到了通过。我得承认，市长是一位优秀的领袖。不仅因为她为我参与的项目扫除了障碍，还因为面对大局的利益和让城市向好的方向发展，她勇于站出来，不畏惧与愤怒的公众对峙而可能带来的民意支持率下降。她在菲尼克斯城是个非常受人爱戴的市长，有一部分原因就是她知道如何爱护这座城市。大多数情况下，你碰不到这么好的领袖。你会遇到截然相反的政客。

真实的故事：贪图私利的政客

不久之前，我为我的M3公司向菲尼克斯市议会递交了一份多用住宅开发项目的开发申请。之后，就发生了“宁避族”集结在一起共同抗议我的开发项目。他们当中还有一位议员。在市议会还没得到这份申请之时，这个议员就宣称要抵制这个开发项目。他说，自己需要先站出来，体现领袖的气质。在这种情况下，他根本不是为了城市的利益着想，他只想通过获得“宁避族”的认可为自己积累政治筹码。我真想说这只是个特例，但事实情况是这种政客在当今十分常见。

规划许可 = 利润

是不是土地的规划许可都很难得到保障？是的。那为什么不去购买那些政府已经规定好用途的土地呢？当然可以，而且大多数的开发商都是这么做的。不过，你无需担心融资带来的风险，你可以单靠为土地争取到预期的规划结果来创造高额的利润。你可以依靠自己的所学在规划许可这一领域取得非常可观的收益，这跟你本身有多少钱毫无关系。

关于通过规划许可取得成功和利润，有3个小秘密。你会在这一章中不止一次地听到它们的名字。请记住它们：

第一，知识；

第二，知识；

第三，知识。

那么，你应该怎么获得相关的知识呢？借用《指环王》的作者托尔金的一句话：“传说是随着人们的讲述而逐渐丰满起来的。”我也是慢慢地开始接受所有的知识的。我找到了适合自己的经营之道，然后一步步地开始行动起来。你也可以像我一样慢慢来。然而，通过给你细致地讲述规划许可的流程，我想你会学得更容易些。以下的每部分内容都是根据我的所学总结出来的，而且它们还一如既往地为我生意创造着价值。本章剩余的内容都是关于操作流程的，它也是我通过规划许可创造利润的全部知识。

你会在学习的过程中发现这一操作流程非常有用。但是，只有你下定决心，并且投入了时间和精力之后它才会体现出所有的价值来。在学习的道路上没有捷径可以走，然而你可以在学到知识后取得持续不断的收获。最起码给自己6个月的时间来学习成功的基本知识。

斯考特的详细规划许可流程

了解你所在城市的规划方案、法令及经商的方式。

要首先对你所在城市的目标和规划许可有详细的了解。这会帮你掌握政府的下一步行动及背后的原因。你还得了解对当地的经商方式，从而避免犯低级的错误。相信我，我就干过这样的事儿。

你的任务：

- 研究你所在城市的总体规划。
- 阅读市政规划条例及其他的相关法令。
- 研究“游戏”的规则。
- 想想看你能怎么让政客从中受益，而不是让他们的利益蒙受损失。

熟练地掌握市政府的政治活动

研究当局的政治结构。每个城市都是由选举出的政府官员和职员构成的，发展与他们的关系是很重要的。（我能很快地与他们联系上。）不论你相信与否，市长及议会的议员都是可以接触到的。为什么？因为他们也总是在寻找新的人来帮他们保住自己的位置，并且取得自己的利益。不是我出言不逊，因为这的确是这个世界的现状。我从小到大的朋友——马可·霍罗威茨博士是一位研究早期都铎王朝的学者，同时也是一位商人。他用毕生的精力来研究和探寻权力的所有者及通过这些权力获取利益的人之间的关系。在专业期刊《历史研究》的纪念都铎王朝首位国王去世500周年（1509—2009）的特刊上，马可对政治给出了这样的定义：“通过权力来谋求个人利益并实现自我保护的手段。”亨利七世就是这样一个通过政治手段追求利益的典

范。当时有一半的战争都是因此而打响的。

真实的故事：大坑的故事

我曾经在一个非常棒的地段买下了一片20英亩的土地，但问题是那片地其实是一片洼地，也就是一个大坑。这个大坑是附近居民的眼中钉。由于它特殊的地形限制，有条大路没法修进来。想要把这块地填平，需要用掉60万立方英码的干净土。这么说吧！一个大型的翻斗车大概能装18立方英码的土，所以我这儿所说的“大坑”货真价实。按照这个算法，总共需要33000车的土才能填平这片洼地。

我想在这片土地上盖一个购物中心，所以我得先把这片土地的规划许可从民用改成商用。当时，市政府对我的提议非常赞成，说他们会全力支持我的计划。我立马就与市政府签订了契约，同意他们取得这片土地的路权，用来修建道路。这是我犯的第一个错误。然后我就这块土地提交了重新规划的申请。这整个过程会需要6个月的时间。但就在我递交完重新规划申请的同时，有个承包商找到我，说他正在做附近的一个运河项目，有很多废弃的泥土需要处置。他愿意帮我用干净、细密的泥土来填平我的大坑，并且不收取任何费用。碰到这样的好事儿，我自然地认为自己撞了大运了。

承包商花了3个月的时间日日夜夜地往我的大坑里运送着泥土。当这工程最终完成的时候，它看起来棒极了。这是我犯下的第二个错误。合适的时机非常重要，而我这次注定要与它失之交臂。我的重新规划申请在我的大坑填好一个月后才递交到议会进行审议。这时的我才感觉到害怕！因为我失去了最后的谈判筹码。就仿佛是命中注定的一样，一群“宁避族”居民组织在一起，向议会提出了对我项目的反对意见。他们不想在自己的附近建一个商业中心。

之前信誓旦旦地说会支持我的那位政府官员也掉头加入了反对

我的行列。当这大坑的问题一解决，他就只关心自己的选票了。多亏了我细致的工作，他成功地除掉了大坑这个眼中钉，让道路修建成为可能。他的任务是漂亮地完成了，而我却什么也没得到。

上了一课：和政客打交道的时候，要先得到约定好的东西，然后再履行你自己的义务和责任。

对你来说这同样适用。比如说，星期二的时候去参加规划委员会的会议，周四的时候去参加议会的会议，剩下的时间用来与政府工作人员和开发商见面、会谈。帮他们的忙、了解他们，同时让他们认识你、记住你，要表现出自己积极的一面。当某一天你需要提交申请的时候，就能比别人容易很多。

小贴士 要记住：那些掌管着权力的人都是以谋求自己的私利和寻求自我保护为目标的，他们需要新人和新的思想来实现自己的目标。

这些政客是你最需要认识的人，同时你也需要让他们认识你。

政府工作人员

规划机关的政府工作人员一般不会有大的变动。他们算是政府的雇员，直到他们退休。而所谓的政客，则是每两年或者每四年要进行换届选举的。这些政客和选举出的官员并不是拿铁饭碗的。由于这些规划机关内的政府工作人员会一直在那里工作，他们也就成为了影响你项目申请成功与否的重要因素。

你的任务：

- 约见这些规划部门的工作人员。跟他们发展私人关系。一起吃午饭、喝咖啡或是打高尔夫都是可以的。
- 寻求他们的帮助。让他们认同你的项目。（自己的利益，还记

得吗？）了解他们的所思所想。

社区管理委员会

这些委员会一般都是非正式的或是由志愿者组成的，但你不能小视它们的力量。

你的任务：

- 参加每一次的社区会议。
- 认识委员会的成员。
- 了解委员会的组织结构及谁是决策者。

规划委员会

委员会当中的成员往往都是由议院当中选举出的议员指派的。他们的决议一般仅供参考所用，但却可以为政客拿来当做说服其他议员的工具。

你的任务：

- 参加每一次的规划委员会会议，认识每一个委员会成员。
- 对他们的背景进行了解和调查。
- 跟他们交朋友。
- 了解他们投票决议的方式，并且了解哪些人是偏向商人的，哪些人是偏向居民的。
- 了解他们的联盟形式和原因。
- 确定如果想要你的项目通过，你需要哪些人为你投票。

- 帮助他们实现愿望。

市议院

这是最终的投票机构。它对你的项目能否通过具有直接的影响，而且它的不确定性很强。

你的任务：

- 旁听每一次的议会会议。
- 认识市长和每一个市议会成员。
- 对他们的政治方向表示支持。
- 跟他们交朋友。
- 认识所有的成员，并且了解他们的软肋都在哪儿。适当地戳一下他们的软肋。
- 获得他们的信任。
- 了解他们投票的情况，了解哪些人是偏向商人的，哪些人是偏向居民的。
- 了解他们属于哪个派系及为什么会这样。
- 确定你需要得到哪些人的支持才能顺利地让项目得到通过。
- 参与政治活动。
- 参加议员们出席的活动，并且让他们看得到你。
- 查询议会重新选举的时间，确定哪些议员面临着换届选举。

小贴士 考虑到政治，你千万不能向即将面临换届选举的议员提

交一份有争议的提案，他们会因为担心自己的选票受到影响而将它压下来。

这些所作的所有准备、学习还有关系网的拓展能保证你的成功吗？我也不敢确定。可以说“能”，因为你作出的努力可以帮助你领先于竞争对手。但说“不能”是因为在我们这一生当中会遭遇许多挫折。因此，知道何时止损是非常重要的。我得向你直说，虽然我在房地产和规划许可领域拥有巨大的成功，但还是有很多事情是我无法掌控的。

真实的故事：破解市政规划许可的“密码”

几年之前，我买下了一块地，想要在上面盖一座购物中心。有一家不错的连锁店想要在我的楼里租一片商铺，但是那个连锁店的代表提出要在正式订约之前见一见我们当地的市政规划部门的负责人。

在会上，那位负责人就问他说，是否愿意把店开在距我的购物中心几英里外的另一个地方。负责人还说，我的购物中心所在商业区的需求已经基本达到饱和了，而那边还处于供不应求的状态。实际上，对于他来说，这样做无非就是想通过这种方式收到更高的税而已。市政官员都是根据盈利能力和税收来对房产进行分类的。但我还算幸运，这家连锁店最终还是决定在我的购物中心里开店，因为这里的需求更加稳定。

上了一课：利他主义是不存在的。破解他们背后的真实意图，你就能了解他们的真实动机。

比邻居们的反对意见先行一步

无论你发起一个什么类型的开发项目，总会有邻居持反对意见。

实际上，我在本章一开始就给你列了邻居们的二十大牢骚清单。一定要在项目计划的过程中把这些反对的观点加入考虑的范围。再说一遍，知识就是力量。不过当你在做计划的时候，还是要积极主动一些的。

你的任务：

- 研究这些反对者们的领袖。
- 是不是有同一批人总是出现在不同的抗议队伍里？他们是什么背景？
- 那些“宁避族”的抗议对象只是自己附近的项目呢？还是对某个大范围的项目都会抗议？
- 与他们交谈，听听他们的问题，做他们的朋友。
- 他们是不是用互联网来互相交流？试试看你能不能拿到他们的电子邮件清单。
- 有了他们的电子邮件，你就可以与他们进行直接的交流。当你的项目有所进展时，他们就能从这里获取最直接的信息，而不是通过风言风语加工过的夸大信息。
- 参加居民委员会的会议，认识他们当中的核心人物。
- 建立自己的网站，让那些支持和反对你的人都可以通过这个网站了解你的项目。
- 通过你的网站来增进与公众的沟通。你可以把那些支持者的意见挂在网站上，尤其是住在附近的那些支持者。这样一来，会中和一些反对者偏激的想法，帮你舆论进行一定的控制。

最重要的是，别把“宁避族”当成是自己的敌人。尽管他们对你的

项目产生了非常大的影响，但你还是要像个普通人一样与他们接触，即便他们的反对意见很无理，你也要先听过再说。有些时候，他们只是在发牢骚，抱怨两句就过去了。要尊敬地对待他们，说不定这样做之后还会有人加入你的阵营为你摇旗呐喊呢。

制定好时间表，然后耐心地等待

由于司法管辖权的不同，规划许可权的批复可能需要6个月甚至是几年的时间。这儿就是时间长短的制约因素了：

- 短的时间表：如果你得到了各方的全力支持，那你只需要按照既定流程走一遍，该多久就是多久。
- 长的时间表：如果你的项目遇到了阻力或是开发方面的问题（比如水权、环境问题、公用设施接入问题等），你就需要为自己的计划时间表作出相应的调整。

真实的故事：大事化小

我早年做过一个住宅区的开发项目。紧挨着我的那位邻居之前一直认为我不会在这片地上动工（请参阅20条牢骚第2条），然而，我来了之后还要在这片地方盖房子。他怕我的开发项目会挡住了他当时直接可以看到山景的视线。我们坐下来完整地谈了谈他的顾虑，之后，我做了一些研究，然后告诉他说我可以重新设计一下，保证他的视线不被遮挡（请参阅20条牢骚第4条）。实际上，我把一个反对者转化成了我的支持者。最终，这个项目得到了通过。

上了一课：妥协能把“宁避族”转化成你的同盟。

一份靠谱的时间表对你的成功来说非常重要，因为：

- 你不要让自己的项目出现在选举之前。

● 如果你与业主约定好在未来的某个时间土地预期的规划许可方案通过之后就对其进行收购，而结果并不如愿的话，你就会因此损失大量的时间和精力，甚至还会损失很多投资。

- 你可能会错过房地产市场的繁荣期。

● 资本市场会发生变化。资金的供应量、利率和其他的很多因素都在不断发生着变化。

接触开发商和建造商

跟你要认识议会的成员、机关的工作人员和每个委员会的成员一样，你还得去认识那些提交过申请书的开发商和建造商。打电话约他们出来，聊一聊他们的项目。在旁听议会会议的时候你也能见到他们。他们会很愿意告诉你关于自己项目的事情，因为他们也会需要你的帮助。

你的任务：

当你与开发商和建造商谈话的时候，试着去寻找下列问题的答案：

● 都有一些什么样的反对意见？你和开发商、建造商该如何克服这些障碍？

● 都聘用了哪些第三方的供货商？这包括土地规划师、建筑设计师、土木工程师、规划律师、交通工程师、总承包商和分包商。

- 由谁来做的土壤检验报告，以及由谁来做的环境测评报告？

- 聘用了哪些产权公司和房屋交易资金存管机构？

- 聘请了哪个房地产经纪人？

进行过几次这样的会谈后，你就能清楚地了解哪些人和公司能帮你高效按时地完成工作了。当你在需要组建自己团队的时候，他们就成为了你最佳的备选。试着从那些过来人身上学习经验。而且，这完全是免费的！

了解开发商和建造商想要得到什么

再说一遍：知识是你最重要的资产。我在刚开始工作的时候就意识到了这一点，并且到今天一直牢记着这句话。从开发商和建造商身上，我总是不停地搜寻着不同的知识，我不停地获取着独户住宅、联排洋楼、公寓楼、写字楼、工业用地和混合用途楼宇开发的相关知识。这些开发商和建造商是以自己的知识、名誉和资本实践着这一切的人。那你为什么不从他们那儿多学一些呢？这些资源都可以在你寻求政府审批的过程中取得。它可比学校的知识要有价值多了，而且还源源不断。这是一个真实的世界，也是赚钱的好地方，你通向成功的唯一障碍就是对知识的缺乏。

小贴士 建造商想要收购得到建筑许可的土地。因此，你对他们是有非常大的价值的。他们也会因此给你回报。

“规划许可”的对象包含了各类的房地产，公寓楼、独户住房、商用楼、医疗用楼等都在其中。关键点是要注意它们各自的具体要求和彼此之间的区别。然后，尽可能多地从相似的项目中进行学习，看它们各自都是如何被规划的。

下面就是我常向开发商和建造商提出的一些问题，希望它们能帮你走出第一步，帮你为自己的第一个项目打下坚实的基础。

你的任务：

问那些住宅楼的建造商如下的问题：

- 每户的开发用地有多大？为什么选择这个大小？
- 楼房的正面、侧面和背面都各自需要留下多大的距离？
- 修建的房屋的大小有几个规格？
- 开发项目共分为几期？每期开发几座房屋？
- 项目规模有多大时你才会建造一栋样板房？你会把它安排在哪个位置？为什么？

关于购房人和建造商的几个事实

- 购房人通常只看房屋的外观就已经决定要不要买下它了。
- 房屋所在地的环境、景观和海拔高度对房屋的交易来说是重要的考量因素。
- 房产所属的学区非常重要，所以要尽可能选择那些好的学区。
- 那些形象好的城市当中房地产价格也相对较高，但在那里的投资也往往更加安全。
- 看看那些建造商是否愿意给你提供他们的工程成本。主要看：
 - 平均来讲，他们卖的房子有多贵？这也就是我们说的“净房价”。
 - 如果进行道路、上下水管道及其他公共设施的接入，又会产生多少的费用？

- 对建造商的成本有所了解是很有用的，房屋建造商通常愿意花房产售价的20% ~ 25%来解决其他的相关问题。

除了问问题之外，还要实地考察他们的项目现场。看看他们的样板间，跟销售人员谈一谈。要找出最受购房人喜爱的房屋特质及原因都是什么。通过了解他们建造的房屋，你才能更好地为他们提供他们心目中适合的地块。

你的任务：

向建造商提下面的这些问题（以及上面的那些问题）：

- 项目的密度有多高？通常情况下，根据市政的要求和预计的出租率综合评定，每英亩的土地上可以建造14 ~ 21户住宅。

- 对项目来说，建造多少户是可行的？

- 算下来每户的土地成本有多高？

- 怎样的户型是最适合市场需求的？一居室、两居室还是三居室？

- 对于不同的户型而言，购房人对房子大小的预期又有何不同？

- 市场一般的出租率是多少？

- 附近都有哪些生活的辅助设施？

- 每户人家有几个停车位？市场现行的供需平衡吗？

- 按照既定的密度和停车位来计算，总共需要多大的一片地？

- 周围是否有强光、垃圾站、噪音源，有什么顾虑或特殊的要求？

- 对附近的道路是否有特殊要求？
- 对学校和犯罪率是否有特殊要求？

你的第一个项目及模拟启动计划

经过了6个月的辛勤工作之后，你应该对规划许可成功的3个秘密不再陌生了吧！你现在应该能将它们倒背如流了吧！

第一，知识；

第二，知识；

第三，知识。

得到了“知识”这笔财富，就没人能把它从你手中夺走了。你可以通过其他的“资本”赢得成功或是遭遇失败，但你在规划许可领域想要获得成功的最大法宝就是你的知识。

小贴士 制胜法则：用你的知识作为资本去创造财富。

你的任务：

跟着我的模拟启动计划开始做你的第一个项目。

斯考特的模拟启动计划

1. 通过你学到的知识，你已经可以组建起一支由第三方构成的精干团队了，比如勘测人员、土地规划人员、环境测评公司等。质量和信誉是关键。

2. 你了解某社区当中哪片区域是最受欢迎的，让你的房地产经纪人告诉你那片区域当中还有哪些空地和未开发的土地？尽量选址在

好的学区内。

3. 看看你的目标地块是否符合城市的总体规划。

4. 利用你现有的知识，在假定申请可以获得审批通过的前提下，与你的土地规划师一起开发出吸引购房人的方案。

5. 由于你已经知道了房屋建造商愿意以多高的成本买下获得审批的房产，那就将这部分价值加到土地价格里。

6. 从土地的总价当中分出如下的内容：

- 土地净成本。

- 附加成本，也就是让土地达到建筑所需状态还要追加的成本。这其中可能包括砂石清理费用、电力接入费用、电缆接入费用或是水渠修建的费用。

- 你的团队为获取政府审批所付出的劳动成本。

- 转售的费用、经纪人佣金等相关费用。

7. 如果你成功地取得了这片土地的审批，那你就能获得由自己的知识和辛勤工作带来的盈利。你可以自己衡量一下这部分利润对你来说是否满意。

8. 与市政府规划部门的熟人约见一下，问问他们对你手上的地块的土地用途和建筑密度有什么要求。看看是否符合你的预期。

9. 缩小关注的范围，专注于那些预期盈利最高的地块。判断一下申请获批的可能性，以及政府官员们的意见又是怎样的。

10. 与目标地块的业主合作。业主对于他的土地是具有全部的所有权的，那就找出他出售这片土地的原因是什么。如果你可以满足业

主的需要，那你就能赢得足够的时间来申请审批。再重复一遍：你是通过改变土地的规划许可来创造利润的。

真实的故事

作好遇上诡异事件的准备。你会在项目的进程中遇上不可思议的障碍，从地底下的老鼠到天上的坠机！不要受它们的干扰而让你丧失信心。我就碰见过一些离奇的困难。要顽强地坚持下来！之后，你就能把它们当成有趣的故事讲给后人听了。

困难一：老鼠的故事。我们当时在科罗拉多州精心地制订了一个开发计划。渔猎委员会提醒我们说那片土地下面很有可能生活着一些即将灭绝的普雷布尔鼠。不幸的是，证明这一推测的唯一方法就是抓住老鼠，杀掉它们，然后做DNA比对。这样无疑会加速它们的灭绝。渔猎部门最终决定将我们的项目用地进行一些调整，为可能存在的普雷布尔鼠空出足够的栖息地来。不仅如此，他们还要求我们在项目开发和运营的过程中严禁住户养猫，因为猫会给可能存在的老鼠们带来威胁。这可不是开玩笑！通过大量的沟通工作，我们争取到了让住户养猫的权利，但条件是猫咪们都得关在家里，严禁出门。由于意识到这是一个严肃的政治问题，所以我们就作出了相应的妥协。这样一来，政府委员、开发商、住户和普雷布尔鼠们都开心了。

困难二：井水的故事。当时，我们想将加利福尼亚圣巴巴拉郡的620英亩的一片地进行二次划分。那片地方水资源匮乏，每户的用水量都是有限制的。然而，我们在那片地上有3处泉水。水量报告显示，我们的水资源足够应付规划当中的开发项目。然而，政府以报告证据不足为由，决定用一年的时间观测水量。一年的时间！到当年结束的时候，在浪费了大量的泉水之后，政府最终同意了我们对于水量的判断，同意项目继续进行。

困难三：道路的故事。因为想要作出一些创新，所以我们有次设计社区道路的时候动了点小心思，想一改直线型道路的常规设计方案，把社区内的道路设计成曲线型的。我们觉得这样的设计可以为房产带来一些活力，但是市政府的工作人员告诉我们说“这行不通”。我们问他为什么，却得到这样的答复：老年人不适于在弯曲的道路上开车，因为他们有可能来不及转弯而发生事故。这不是无理取闹吗？我们反驳说，如果他们不能拐这样的弯，那他们就不应该再开车了。而且，这跟科罗拉多的老鼠一样，根本无据可依。但是，政府的态度很强硬。我们也只好妥协，然后修起了笔直的道路。说实话，我们到今天也从没听说过哪个老人因为这类的弯曲道路而发生过交通事故。

困难四：坠机的故事。当时，我们的开发用地三面都已经开发完毕了，而它的第四面则是近邻着一条大路。按照地块的具体情况，我们决定开发一个住宅项目，并且在设计当中只为开发项目留出了一条出入通道。然而，市政府并不是很认可我们的计划，他们想让我们设计出两条通道来。这根本不现实！为什么非要两条通道呢？有一个政府官员给出了这样一个解释：“如果恰巧有飞机坠毁在你的通道上怎么办？消防车要怎么开进小区内救人呢？”我的回答也很直接和诚恳：“他们进不来，人们都会死掉。”当然了，想要连这种可能性只有亿万分之一的事情都考虑进来也太荒谬了。而且，即便我们设计了两条通道，碰到坠机的情况还是一点儿忙都帮不上呀！结果是我们拿着这位官员的反对意见寻求议会的裁决。最终，议会驳回了这位官员的议案，支持了我们的原有设计方案。实际上，我们的原有设计是相当合理的，而议会也看到了这一点。30年过去了，我可以很高兴地告诉你，这儿顶多坠落过几只鸟，从来没有飞机或是陨石这类的大物件掉下来过。

上了一课：时刻作好克服困难的准备——要镇定。

了解控制权和所有权的力量

记住，房地产的控制权与所有权同样重要。同时，你还能减少自身承担的风险。如果你想在规划许可批复下来之前就买下某个地块，那就一定得考虑考虑下面这几个对你投资有影响的因素：

- 资本。无论是用自有的资本还是引进投资者，你都得需要金钱的投入。
- 风险。如果规划许可申请没有成功得到批复，那你的投入会面临多大的风险？
- 盈利能力。预计的盈利能否覆盖融资的时间价值及其他的融资成本。
- 市场需求。你也许最终能够成功获得批复，但是却找不到买家。

你也许会想，卖家为什么愿意给你时间，让你去申请相应的土地用途呢？这对你来说风险这么低，他不知道吗？这里就有几个非常重要的原因：首先，你向他提出的收购价通常会比现价要高，从而为卖家带来更高额的回报。实际上，如果你当即就从他手中买过来，你占用的资金产生的时间价值也是隐含在其中的。所以，略高的购买价格对你来说没什么不好的。

另外一个原因就是税了。如果卖家卖掉了土地，那他就要缴纳资本利得税（现行的联邦资本利得税率为15%）。然而，如果对这笔钱进行再投资取得了收益，那他就得缴纳所得税了（这个税率目前高达38%）。而如果你愿意给卖方提高购买价，并在取得土地规划许可之后进行交易，那么卖方就能为这部分收益缴纳更低的资本利得税（15%），而不是所得税（38%）。

同时，你还可以向卖家许诺，如果最终审批没有通过，你可以把这个过程中所有的调查报告、环境测评报告、土壤分析报告、交通情况报告、电力报告和产权方面的工作结果都送给他，作为交易不成功对他的补偿。卖方可以用这些研究报告来与下一位买家进行沟通和谈判。其实对你来说，如果申请不成功，这些报告也就是一堆废纸而已。

你还可以询问卖家是否愿意承担报告的相关费用。你可以跟卖家谈，如果审批成功，地价因此增值之后，你会相应地提高协议的土地购买价格。如果你不必为这些报告埋单，也就从真正意义上做到了无本的买卖。你只要承诺在成功之后分一部分利润给卖家就行了。这也是最佳的投资策略了。

时间也会成为你的帮手。由于很多卖家会考虑使用1031号税法条例来进行资产置换，所以他们在给了你争取规划许可变更时间的同时，也给了自己时间寻找置换的对象。由于房地产置换对于时间的要求非常严格，这也就给了你更加充裕的时间。

最后一点，卖方很有可能想参与自己土地的开发工作。他手上的那片地有可能是祖辈好几代人都生活过的地方，他们可能会对这片地有着特殊的感情。因此，他们会在金钱之外关注一些精神层面的东西。

合理的协议——对你来说

先让你的房地产律师起草一份对所有卖方都适用的标准意向书。在意向书中，要列明交易的条款。这其实并不是正式的合同，但你可以认为它是双方达成共识的标志。

一旦双方都在意向书上签字了，就先让你的律师按照意向书的内容起草一份正式的协议。要确保你能通过这份协议来维护自己的利

益。一旦签订了购买协议，你就拥有了土地的实际控制权。再说一遍：带你走向财富终点的并不是所有权，而是控制权。

一旦双方签订了正式购买协议，就要跟选好的产权公司签订第三方保管契约。同时让产权公司按照贷款人的需求，对目标地产出具一份地役权、抵押权的相关证明。

你的任务：

- 让你的房地产律师起草一份意向书。
- 与卖方商讨、签订意向书。
- 让房地产律师按照意向书的内容起草一份购买协议，尤其要注意保护你自己的利益。
- 签订协议也就获得了土地的实际控制权。
- 与产权公司签订第三方保管契约，然后取得产权报告。

该做的调查

不断地增长知识来避免不必要的麻烦，保护自己的投资是非常重要的。试试下面的这几步：

你的任务：

- 在产权公司的陪同下一起审阅产权报告。保证你的土地之上不存在与未来预期用途相违背或抵触的条约限制。
- 检查是否存在影响你获得土地所有权或使用权的事宜。
- 检查房屋的地役权，保证你可以为自己的建筑取得合法的出入通道。

- 看看是否还有属于地块的应付费。

- 看看谁拥有地下矿产的所有权。

- 把产权报告和其他文件都交给你的土木工程师，以编制一本贷款人备查表。

- 一旦你获得了土地的控制权，让你团队里的房地产经纪人联系可能的买家。别觉得好的房地产经纪人贵。事实上，他是你团队中非常重要的一员。好的经纪人通过多年的经验与建造商和买家建立起了良好的关系，这能为你的成功增添保证。如果你交易的利润还不够支付经纪人的费用的话，那这笔生意还是不做为好。

- 让建造商和买家参与到规划过程中来。千万别听了一个买家的意见就按照他的想法制订申请计划。除非他首先付给了你一大笔的不可撤回定金。如果你完全按照他的意见提起申请，你的申请也许最终能够获得审批。但那时你会发现，很有可能除了他之外别的买家无法接受你的计划。

真实的故事：清理石头算是采矿吗？

最近，M3公司参与了一个大型的社区项目。其中，我们需要把600万立方英码的土运走。我们根本没想着要把这些土卖掉，只是想把它们筛一遍，然后把那些比较细的土送到高尔夫球场去用。当然了，我们还把那些太大的石头搅碎，以方便运输。

一个偶然的機會，有个土地管理局（政府机构）的代表路过了我们的施工现场，看到了我们在做的事情。回到办公室之后，他就给我们写了一封信，说是如果我们进行采矿活动的话必须要经过他部门的批准。

由于所有的开发项目的现场都会有一些搅碎石块、筛选沙子的

工作，我们向他解释说自己并没有把这些东西拿出去卖，更不要说采矿活动了。于是，他又给了我们回复：如果是手工来做，这是合理的筛选工作。而如果用机器来做，这就是采矿行为了。不过，这石头也太大块了吧！

我们从来也没遇到过这么好笑的事情。但最终我们双方还是认真地进行了商讨，从而避免了它对我们工程产生的停工等影响。

上了一课：准备好迎接那些意想不到的麻烦，同时提高自己的沟通谈判技巧。

调查和报告

下一步就是完成贷款方的调查报告了。这份报告中包含了所有产权报告里的内容，比如地役权、土地边界、面积大小等。它还包含了那些未标明的道路和相关的法律问题等。它是其他所有规划的前提。你的土地规划师会根据这份调查报告上的信息来计算你土地的面积，并且给你列明接下来要做的每一步都是什么。这就是你的基础。下面就是你在进行这重要的一步时可以用到的信息：

你的任务：

- 审阅你的调查表，看看你的地上有没有邻居修的篱笆、建筑物等设施。看是否有人侵占了你的土地。
- 看看你的土地上是不是存在未经备案的道路。因为如果存在这样的情况，道路的使用方可以提请法院保护自己的道路使用权。这样一来，它会直接侵占你的土地，同时给你的融资带来麻烦。
- 确定一下是否有电力和燃气管道经过，并判断这些管道设备会对你的开发产生怎样的影响和限制。它们是否会对你的开发及之后的销售产生影响。

- 确认你的工程师在设计的时候考虑了足够强大的排水系统，以防止房屋被淹。

- 把调查表给你的土地规划师，让他帮你制作一份土地规划方案及具体的实施细则。

我从不会只依赖于土地规划师，因为我发现我自己的知识对最终的产品也同样重要。如果你有了这种精益求精的信念，你就能在日后看到它给你带来的好处。为什么？因为“宁避族”们和政客们也会感觉得到，他们会认为自己给开发商（也就是你）的压力转化为了改良开发方案的动力。现今你所面对的反对方力量可是精明得很呐！

你要根据自己的知识和经验判断，是否应该从“宁避族”中请一位代表参加到规划的过程中来。总的来说，这么做是对你有好处的。

- 在第三方供应商们开始工作之前，先让他们与你签订责任保险。我建议你的保险总额起码要达到100万美元。这个金额还真算是低的。

- 另外，赶紧把下面的这些报告做了。实在没道理一直拖拖拉拉的。

土壤分析报告

土壤分析报告目的在于研究当地的土壤状况，以判断如果在其之上修建房屋，是否会产生额外的成本和费用，从而导致最终开发利润降低的情况。比如说，有些地方的土质很松，那就肯定要在建设过程中采取专门的处理，同时会增加建设的成本。有些地方土里有很多大块的石头需要清理，也就相应地增加了成本。如果你是采用自建化粪池，而非公共的下水网络处理下水，那也得看土质是否符合规定要求。有些地块甚至在地下有表面看不出来的裂缝。到底土壤分析报告有多重要呢？我这里有一个真实的故事。

真实的故事：便宜的土地未必省钱

在之前房地产市场疯涨的时候，有个投资人低价买了900英亩的土地，准备快速转手挣一笔。他将那片地买下之后就来找我帮忙。在进行尽职调查的期间，他没有要求做土壤分析报告。所以，他根本不知道这片地土质非常松。如果想要在这样的土地上建造房屋，夯实地基的工作就要多花掉一大笔钱。这样一来，增加的成本就会让最终的房价在市场上失去竞争力。可悲的是，尽管土地不贵，但改善土壤状况的隐含成本可太高了。我对此无能为力。如果当初他做了土壤分析报告，这一切本都可以避免的！

上了一课：土壤非常重要。千万别做那种省小钱丢大钱的傻事儿。

一期环境测评报告

这份报告会告诉你周围的环境如何，附近是否存在对你的地产有不利影响的环境问题。比如说，你附近的加油站就有可能发生油罐漏油的情况，从而污染了你的地块。

如果有问题出现，你就会在二期环境测评报告中得到相应的解决建议。这份报告更贵，但内容也更加翔实。通过实验室里的测试，你会了解到现有的污染种类是什么，以及该如何应对。通常情况下，解决这类环境问题的成本都非常高昂。所以，一旦你发现一期报告建议你进行二期测评的时候，就别继续了，直接放弃收购这块土地就行了。千万别碰那些有环境问题的地！还有，如果你的地里石头很多，或都是花岗岩，那你就应该让环境测评工程师做一个氡气的测试，看看是不是需要采取什么中和措施。

公共设施接入报告

除了这份报告之外，你的土木工程师是否为你的地产准备了公共设施接入报告呢？这是一份对相关公共服务作出的报告，具体包括自来水、下水、电话、燃气、电线、电缆和应急排水管道等。

这份报告需要列出这些服务的具体接入地点、容量、水压、服务提供商和接入办法等内容。它还需要说明你在开发的过程中是否要因为这些公用设施的接入而付出额外的成本。

另外，让你的土木工程师列明接入这些设施的话，还需要各追加多少的费用。

水路报告

所有可通航的河道都是受陆军工程兵团监督管理的。不要以为你可以随便在自己的地上修条河出来。最多也就允许你修一条灌溉渠而已。同时，你还得根据具体的水资源情况对流水采取保留或是疏导的措施。

考古学研究

如果在你的土地上发现了文物，或是有可能有文物存在，那你就得做考古研究了。不要觉得你所在的地方既不是殖民地原址也不是土著印第安人的村落所在，你的地下就什么都没有了。

真实的故事：不幸的开发商

有位开发商在自己项目的进行过程中，在挖水渠的时候发现了一些文物。这项目就不得不停下来供考古专家们进行发掘工作了。这一停就是18个月，开发商因为资金链紧张差点被逼得破产了。如果在开发前进行一个考古学研究，这一切本都可以避免。

上了一课：万事皆有可能。别跟命运较劲。

联邦航空管理局的审核

保证联邦航空管理局对你的开发项目没有任何的管制。你的项目所在地是否位于飞机的噪音区外？是否不会影响飞机的飞行？当然了，这是必需的。

水井

看看你的土地上是否有国家水利资源部标出的水源。看看上面是否有对水井深度、出水量等指标的记录。之后，要采取合理的方式把那些废井都处理了。

申请

就快成功了！经历了这么一系列的准备工作之后，你就可以正式地准备土地规划许可申请了。每个州对此都有不同的法律规定，有些需要交通研究报告、水路报告、景观设计方案或是学校出具的项目对学校的影响报告。所以，根据具体情况选择你要出具的报告就好了。

你的任务：

- 拿着你的计划书，在项目周围600英尺的范围内挨家挨户地去解释你的项目计划。还要带上：

- 彩色的项目计划及相应的注解。

- 由你的开发项目带来的人流、车流的预计变更情况。

- 来自学校的支持信。

- 你的名片和联系方式。

- 支持你项目的签名记录表。

-写有听证会日期、时间、地点的卡片，并在上面写上市长和议会官员的姓名、电话及电子邮件地址。

- 从离你项目最远的住户开始。他们与你的项目离得最远，所以你获得他们支持和签名的可能性也就更大。

- 由远及近，拿着那些已经签好的名字不断地说服住户们支持你的项目。你的目标就是要得到那些离你最近的住户们支持你的开发计划。这样才能在你与议员们交流的时候更具说服力。还有，只把那些印着听证会信息的卡片发给支持的人们。

该怎么与邻居沟通

在与邻居沟通的时候，是很容易犯错的。在谈话中应用以下这几条准则，你就能避免可能出现意外的情况。

应该做的事：

- 要穿着得体，对自己的项目充满热情。
- 保持礼貌。
- 真诚，用事实说话。
- 作好处理反对意见的准备。
- 多听，避免争论的发生。
- 与对方建立良好的关系。
- 如果你当时遇到了无法回答的问题，一定要在之后亲自上门给出答案。这也是你与对方发展关系的好机会。
- 对你的项目保持自豪感。

- 寻求邻居们的支持，记下他们的联系方式。

- 与邻居们保持沟通。

- 让那些支持你的邻居邀请他们的朋友组织小型的会谈，以方便你在会上解释自己的项目。

- 让邻居们签署支持你的请愿书。邀请那些支持你的邻居参加听证会。把听证会的时间、地点印在传单上发给他们。

- 让他们通过电子邮件或是电话联系市议会的议员，表达自己的支持意见。把议员的联系方式印在传单上发给他们。

- 取得商会、房地产商协会和房地产经纪人协会的支持。

不应该做的事：

- 只把你的名片和听证会信息留给你的支持者，对于其他人不要留下任何信息。你也许会在准备过程中修改自己的开发方案。如果你在之前留下了设计方案的初稿，邻居们有可能会因为这其中的变化指控你涉嫌欺诈。

- 不要夸大你的项目。

- 不要在一开始就以小组形式进行沟通。比起单对单的沟通来说，群体的意见更难协调。

- 不要让你的邻居们的意见差异激化为原则性的不和。

- 不要以该地块的其他开发用途来威胁邻居们，但可以告知他们这块地的其他可能开发方案。

同时.....

继续与你在前6个月当中见过的那些朋友保持联系：市政规划部门的工作人员、社区委员会的成员、规划委员会的成员及市议会的议员们。努力让这些团体的负责人都对你的项目给予支持。得到了他们的支持，你再与下面的工作人员接触时就会非常轻松了。这一点非常重要！

与你有联系的那些政客从意愿上来讲是支持你的，但你还是要给予他们足够多的支持理由。要让政客们了解在当地是否存在有反对意见，都是些什么样的反对意见，以及你为解决这些反对意见都做了些什么努力。

政客们通常需要知道在这种反对意见的面前选择支持你，他们能获得怎样的政治利益：私利和自我保护！在之前的6个月当中做好充分的准备工作，在提出申请前研究类似的先例、分析政客们的不同反应，你就能迅速地得到正确的答案。

要记住，真正关键的那些支持票是来自市议会的。你必须保证在听证会最终召开之前就已经为自己拉到了足够的票数。如果你无法保证这一点，那你就得设法推迟听证会的召开。

收尾

那么，费了这么大的劲儿，最好的结局是怎样的呢？

- 你学习到了足够多的知识，并建立了良好的关系网来帮你实现对目标地产的收购。
- 让你的地产重新获得规划许可，从而创造价值。
- 找到买家并售出地产，从中获取由新的规划许可带来的购入价和售出价之间的价差收益。

- 通过知识而非资本来获得成功和收益。

小贴士 记住：你不需要对地产拥有所有权，只要拿到控制权就可以了。

知识、知识、知识

从小事学起是正确的学习方法。但你可能会发现，项目小到根本没有做的意义了。小项目的步骤与大项目根本无二。这也就意味着在付出同等努力的时候，你的项目越大收益也就越高。这只与你的信心有关。

M3公司就是沿着这个方向开展工作的。在过去的40年中，我们运用自己规划、许可、实施方面的专业知识不断进行着开拓。无论是普雷斯科特610英亩的美国牧场社区，1100英亩的普雷斯科特湖畔社区，2100英亩的维肯伯格牧场社区，丹佛城外2000英亩的美国砂石牧场社区，以及爱达荷州6000英亩的依格社区，我们都成功地运用了自己在规划许可方面的专业知识，从而取得了成功。

但是，人无完人，这世上的人都会犯错。为了减少错误带来的损失，你就得学会及时止损，让收益持续。你的动力会最终决定你的成败。

未来

那些对房地产规划许可精通的人们未来会如何呢？政府对于房地产规划的许可一定会出台新的政策、法律法规及环境要求，所以争取许可的工作会越来越困难。坚持这一行走下去的人也会越来越少。但是，房地产开发企业的需求不会减少，反而会不断增加。这样一来，从事这一行的人就会变得越来越抢手。

这一行的关键又是什么呢？知识。丰富的知识会让你成为房地产行业中被追捧的“香饽饽”。你可以自立门户为其他人做咨询，或是在某个房地产开发公司做主管。希望这一章内容能为你创造未来提供帮助。

当说到规划许可，知识就是你的资本。与其他的资本（现金、股权、借款）不同，这项资本谁也夺不走。它还会不停地成长，帮助你获得成功。

最关键的一点是，这项资本在经济处于低迷期的时候价值最为明显。房地产的卖方会更愿意给你时间来申请许可。贷款人也会收回一些地产，并让你这样的专家重新销售那些地产。为什么？因为你可以为这些市场价值下降的地产提升价值。这就使得你站在了一个不可替代的位置上，成为了创造价值的利润中心。

为地产重新争取规划许可的过程往往需要持续数月，用这段市场的低迷期来做这件事情再好不过了。低迷的时期总会过去，到了那时，你的项目已经准备停当，只等开发了。这就叫“恰到好处”。

经济低迷期那些身处高位的朋友们

在经济衰退的时候，申请的数量会急剧减少，所以你的申请就可以更快地取得批复。不仅如此，对于面临财政赤字问题困扰的政府官员来说，拒绝你的项目也是不太可能的。同时，业主们也愿意给你时间来争取许可。他们都需要你！

我想在最后告诉你：做一个逆向投资者。在经济低迷的时期，人们都只是把注意力放在工作、经济和股票市场上。他们很少去关注那些看上去很凄惨的领域，并从中寻求投资机会。当没人愿意继续投资，没人能得到贷款，通过房地产投资得到的利润也在慢慢减少的时候，你要记住：你拥有在此时期最宝贵的资本——你的知识。

在其他人都在往回看，努力地保护那些已然发生了减值的资产时，你可以花一些时间来唤醒房地产利润中那沉睡的巨人：规划许可。现在正是行动的好机会。

(1) 《奥兹和哈里特》曾是美国20世纪五六十年代热播的经典的家庭剧，对美国影响巨大。

(2) 《辛普森一家》也是美国著名的电视连续剧，晚于《奥兹和哈里特》。

12

马匹交易

国境线上最初的致富之路

——韦恩·帕默

韦恩·帕默是一位具有创新意识的房地产投融资专家。他曾经成功利用私人贷款和其他的房地产合同形式，以及1031资产置换条例成功地完成多次投融资交易。身为美国犹他票据有限公司和其他几家公司的经理，韦恩还是注册房地产票据评估师、注册现金流经纪人、专修教育讲师，并被美国地产交易委员会授予资本营销经纪人的称号。

他从1978年就开始从事房地产开发事业，业务遍布犹他州、爱达荷州、亚利桑那州、夏威夷及明尼苏达州。

我曾经与韦恩·帕默在房地产置换会议上有过一段交谈时间，那是我一生中最开心的时间之一。在那两三天的时间里，一群房地产的置换专家们分享着几百笔投资的信息，有很多置换交易当即就敲定了。这类的会议对韦恩来说是绝佳的机会，他可以运用自己独特的能力和天生的创造力来发掘被大多数人忽视的投资机会。这也总会让他成为论坛的主角。韦恩驾驭这类房地产置换会议的能力非常之强。而对于我来说，参加房地产置换会议是房产投资者最梦寐以求的事情了。

韦恩介绍我进入了房地产置换会议。会议上的一切对于我来说都是那么新鲜，我就好比是一个饿坏了的人进入了自助餐厅一样，时刻准备大吃一顿。在这里，你很少听见平常人们常说的“我买不起”或是“我没有钱”之类的话，交易在每时每刻进行着。这里不存在缺乏创造力或是因财务状况不佳而缺乏自信的人。这里的人即便身上一分钱都没有，也还是不停地终日进行着交易。与韦恩一同参加房地产置换会议比在拉斯维加斯打扑克牌或是掷骰子刺激多了，它简直就是将打猎的刺激、对创新的挑战和获胜的动力综合在一起的产物。

每当我钻牛角尖或是思维发生短路缺乏创造力的时候，我都会第一个想到韦恩，给他打电话。他可以为我从不同的角度想出很多解决问题的方法。他也从不会一味地顺着我的话说。当我给韦恩打电话的时候，我知道自己总会听到最诚恳的意见。他会直接告诉我说某个机会糟透了，或是告诉我一些可以创新的点——通过合理、合法的方式——来把一个好的机会变得更好。

韦恩是我的良师益友。在这一章的内容中，韦恩将带给你一些他曾经教给过我的知识。相信这一章的内容能开阔你的眼界。

——罗伯特·清崎

当我还小的时候，我的父亲就在我们的农场的路边竖起了一个金属标牌，上面写着：

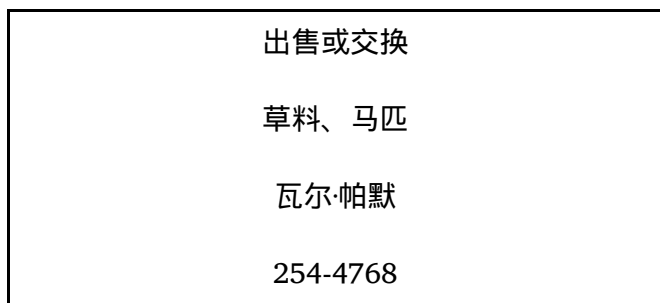


图12-1 农家庭院

父亲的故事是一个典型的美国创业者的故事。他在祖父的农场长大，经历了经济大萧条时期。当他还年轻的时候，农场赚的钱还不够养活一家人，所以他不得不离开农场去找工作。这让父亲非常困扰。因为他喜欢农场，尤其喜欢家畜。他的梦想就是拥有一块属于自己的地，然后可以养一些动物来维持生计，而不用出去通过出卖劳动力赚钱。

当我还小的时候，父亲带着我们全家搬去了加利福尼亚州，以便能找到合适的工作。他最终在橘子郡的一家五金店找到了运送建材的驾驶员工作。那个时候，加利福尼亚的经济比犹他州要好多了。在那两三年的时间里，父亲通过劳动还清了自己和祖父留下来的全部债务。还清了欠款之后，父亲就决定回到他小时候生长的农场继续生活。

回到犹他州，父亲又找了一份驾驶员的工作，为盐湖城政府开垃圾车。他不喜欢为别人打工，他天生就是一个独立的人，总是想要自己做一些事情。然而，他还是需要积累一些初始的资本来开始实施自己的创业计划。当他开垃圾车的时候，他和他的同事们总是加倍努力地工作，尽量在每天下午两点钟的时候就把全天的工作都完成了。这样一来，剩下的半天时间就可以用来做自己的事情了。

为了免于偿付每月的房屋月供，他把家搬到了祖父农场的一角。

从我们搬家的那天起，这就成了一笔非常合算的买卖。没有了任何债务的压力，父亲就可以用多出来的钱购买资产，就跟富爸爸教的一模一样。在我父亲的世界里，动物就是资产，因为他可以低价购入再高价售出。在农场里，草料和谷物也都是资产，它们可以带来现金流。

他从当地的农民手中低价大批量地买进草料，然后小批量地提价卖给马匹爱好者。他用一辆1956年产的皮卡车进行运输，后面还拖着一个平板车。他还从私人手中买马，为它做清洁工作，进行驯养之后再提价出售给那些愿意购买高级马的人们。在做这些事情的同时，父亲还在我们家附近租了一片地用来种土豆。他每年收获一次，并与国家俱乐部薯片工厂签订了协议，由它们全部进行收购。在每一笔交易当中，父亲都可以取得不多的利润，这逐渐帮他积累起了他的资本。每一笔小小的交易都帮他在不断地挣脱出老鼠赛跑的困境。

这样开垃圾车加兼职的生活持续了3年之后，父亲辞掉了城里的工作，自己买了一辆福特车，外加32英尺的平板拖车。他终于可以自己当老板，做起全职的运货生意来维持家用。按照富爸爸的现金流四象限来说，他从“被雇佣”的象限进入了“自我雇佣”的阶段。

我在很多年之后才明白父亲有多么能干。如果有人拿现金来买草料或者马匹，他会接受对方的现金。同时父亲还明白一些现在大多数商人并不了解的事情：货物也可以充当交易过程中货币的作用。而且，易物的交易还很有可能给你带来更大的利润。

我的父亲就是一位天生的交易商。父亲用草料交换马匹，也用牛交换草料。他为人运送货物，收取牲畜作为回报，还有时用牲畜去商店里去跟店主换一些食物和衣服回来。当我们重修自己房子的时候，父亲还用草料和牲畜换来了施工材料、橱柜等物品，还请来了建筑工人帮助我们干活儿。我为什么之前没有发现这一点呢？毕竟，物物交易是现代意义上的货币没有出现之前最基本的交易方式，它一直存在于我们的世界当中。并且，我觉得它在今后也会这么一直存在下去。

我之前没有注意到这一点，应该主要是因为我自己从事的是房地产生意，而不是传统的农业吧！当经济在20世纪80年代初期停滞不前的时候，利率疯涨。靠现金交易为主的房地产市场的发展简直可以用“爬”字来形容。当时，我才刚开始听到不为大众所知的1031号条例，以及“置换”和“净值互换”这类的概念。这两个术语都是用来描述那个特定的缝隙市场的。我在本章中想为那些有兴趣进行详细了解，并希望亲身参与其中的人们打开一扇通往财富终点的大门。以下就是具体的操作方法了：

净值互换是不用现金就可以进行的房地产投资。它的核心是交易双方房产的净值，并通过交易为双方带来收益。在传统的买卖交易中，关键是卖家想以多高的价格出售，买家想以多低的价格买入。这就让买卖双方彼此站在了对立的角色上。如果父亲在处理自己农场生意的时候对草料和牲畜的交易上不见钞票不撒手的话，你可以想象他需要再花多久的时间才能实现自己的财务自由了。物物的交易加速了这一进程。

致力于净值互换领域的房地产的专家们被称为“净值互换者”或是“置换者”。在这个置换的行业里及本章之后的内容当中，你会经常看到这两个词。置换者们会定期组织会议，在会上与其他同行和业主们分享信息，看看能否通过置换来获得他们想要的房产，或是从中实现盈利。这些会议就是机会的温床。这也是房地产行业中最有活力最有效的论坛之一。

小贴士 也许最重要的一点就是，净值互换不依赖现金。所以即使是在房地产市场跌入低谷的时候，净值互换仍然继续存在着。

置换者们往往在其他从业者们都在市场低迷期深陷泥潭的时候还能继续创造着财富。这对于长期的投资来说是多么重要啊！房地产置换可以帮助你的房产实现大的收益或是帮你在经济低谷的时候尽量减少自己的损失。

在2005年10月的时候，罗伯特·清崎作为主讲人受邀参加了由国家置换者委员会赞助的净值互换大会。会议是在科罗拉多州丹佛市著名的布朗皇宫酒店召开的。在里面待了没多久，罗伯特就发现人们手中的待交易房产多得惊人，交易也在不停地进行着。他看到我，像个大男孩一样激动地说：“这活脱脱就是我现在现金流游戏的真人版呀！”我之前从没这样想过。但是我马上意识到，他说的没错。我一下子就意识到了二者的联系：

- 会议召开的地点就相当于是一现金流游戏的棋盘。
- 会议和我们的组织也都有相应的规则和章程，与游戏一样。
- 游戏里的“机遇”卡就跟我们会议上发放的房产资料清单一样，都写满了各类的投资机会的相关信息，只不过有些机会大有些机会小而已。这些机会包括房产、租赁权、水权、林权，甚至是一些偶然的生意机会。这其中有些风险高，有些风险相对较低。
- 现金流游戏将富爸爸的投资理念融入其中，让人们通过游戏得到了学习。而在净值互换的竞技场上，人们也同样可以在与他人的置换交易中不断地学习和进步。并且，这可是实实在在的。就跟富爸爸公司一样，国家置换者委员会和其他的置换者协会也在一直致力于长期培养他们的成员们。

小贴士 置换者协会在现实生活中向人们传授如何用房地产为工具来跳出老鼠赛跑的困境。

当我还是个小孩子的时候，我经常和父亲一起去参加牲畜的拍卖会，在那里卖掉一些我们养的动物。现在我变成了到置换会议上进行房地产交易。对于普通人来说，净值互换在任何经济状况下都是创造财富最有利的投资工具。

罗伯特迅速地掌握了这一门投资技巧，并且把它加入了自己的富

爸爸房地产课程当中去。在之后的会议上，他表示出了这样的想法：我不仅想让我的学生们掌握有关金钱的知识，还想指给他们一条运用知识取得财富的可行之路。他不但想要学生们获得高质量的财务知识的教育，还想让他们在真实的世界中取得真实的财富。从那时起，我就开始和罗伯特搭档，共同为富爸爸讲授有关净值互换的课程。

结果是喜人的。那些领悟了富爸爸思想的清崎的学生们已经开始通过净值互换这条路来重新进行资产整合，增加现金流，提升资产净值，优化管理流程及实现减免税款的目的。他们真的做到了！

12岁的约翰·保罗

有个成功的案例发生在一个来自得克萨斯州的小男孩身上。罗伯特问我是不是愿意教一个年仅12岁的小男孩，他名叫约翰·保罗。约翰·保罗从7岁开始阅读富爸爸丛书，并在12岁之前看完了全套的富爸爸系列。按照富爸爸的现金流游戏传授的知识，他自己创业。在我们见面之前，他已经拥有了两块业务，写了一本书，还制作了自己的CD唱片。他有个目标：在13岁之前拥有自己的第一处房产。

我最终决定飞去达拉斯的福特沃斯，与约翰·保罗及他的家人会面。他家里的气氛非常好，无法用言语形容。约翰的父母对于教育的重视程度，以及他们全家协力实现远期自身财务目标的决心都让我深有感触。我发现，约翰只对具备实际操作价值的东西感兴趣。尽管只是个12岁的小孩子，他已经对那些空虚缥缈的理论毫无耐心。我惊讶于这个小孩对于知识快速的掌握能力，以及对于某些术语的解读能力。他的这些能力甚至超过了一些成年人。他对学习充满了天赋和热情，这两点对于成功来说必不可少。我也意识到了，这对成功的父母养出了一个出色的孩子。即便他还未成年，也足以成为商界的人才。

我和他们一家人，还有我的朋友及合伙人、国家置换者委员会的前主席约翰·斯宾诺拉一起共进了晚餐。想你也应该猜到了，把约翰·

保罗带到置换者大会去，对他来说简直就是如鱼得水。他的母亲刚刚得到房地产经纪业务许可证，所以我们也给她介绍了净值互换这个领域。不到一年，13岁的约翰就实现了自己的目标：在一个总价100万美元的公园项目中成为了小股东。为此，他只用了母亲的佣金垫付了自己的头款。他在房地产的财富之路上迈出了自己的第一步。这一切都要感谢富爸爸的课程、净值互换大会和约翰值得骄傲的父母。

用合作代替竞争

在净值互换的交易当中，买卖双方都会相互“协作”去争取更大的利益。他们通过各种投资方案，努力让交易的双方都从中获得尽可能多的利益。比如说，进行资产置换额外的好处包括税务的优惠、更少的管理责任、更大或更小的杠杆作用，或是双方各自更想得到的地理位置、更中意的房产种类，或是更适合发挥自己专长的投资目标。资产置换的优势就在于可以同时满足双方的具体需求，让双方同时通过这个置换的过程实现盈利。这样，就创造了双赢的局面，实现了最好的结局。

把柠檬榨成柠檬汁

“置换”是我的投资组合里最有力的杠杆工具之一。比如说，我为一座4英亩的马场提供了贷款，但由于借款人无力归还贷款，我不得不将这处马场收回。当时，我的贷款受偿权是次于首次的抵押贷款的。因而，我为了获得马场全部的产权，就必须先还上首次的抵押贷款。我给抵押贷款的贷款人开了一张支票，让他们满意地离去之后，就顺利地收回了这片马场，成为了它的新主人。在此之后，我才发现原来的业主已经把马场毁得很厉害了。如果想要把马场卖出好价钱，就需要再花大量的时间和精力好好地做一番整修工作。当时的我就像是拿着一个发苦的柠檬，吃也不是扔也不是。

在开始整修工作之前，我在一次净值互换大会上把这处还未整修的马场以225000美元的价格置换了出去。这对我来说简直是无法想象的！因为即便把它整修完毕，我也不觉得能卖出这个价钱去。一位参会者告诉我他的女儿和女婿会非常喜欢这个马场，同时，他用两块地当做头款完成了这笔交易。

第一块地位于离我家55英里处的一个不错的片区。那块地的价值比较高，而且视野和景色都很好。问题是，那块地的地势太陡。这种地常常被我们称为“公山羊”地，因为只有山羊才能在这样的地形上顺利地行走。想要用这种地进行房产开发，是需要一些专业技术的。我的对手方对此很头痛，而我却刚好有建筑方面的经验，所以对这种地形并不是很担心。比起这来，我更对我空着的马场感到忧虑。这马场上押了我150000美元的资金，而且它还急需整修。但这一切并没有困扰到我的对手方，因为他的女儿愿意在这马场上养马，并且愿意亲手进行打理。

第二块地离我家很近，非常适合用来建造联排洋楼，但是它所在的片区相关设施一直不能到位（水、电、气等）。也就是说，政府对于这块地进行开发的可行性还不确定。所以，直到现在这片地还没有任何一个业主拿到建造施工的许可。这也就意味着，直到政府出台新的规定或意见之前，这块地的商业价值几乎为零。对我来说，这个问题也不大。只要耐心等待一段时间，再积极地做一些基础的准备工作，让政府看到这片地开发的可行性，得到批复是指日可待的。当然了，需要准备的基础工作很多，比如按照政府的标准划分范围、接入水电气、修建排水渠等。但是，我宁愿承担这所有的工作，也不愿意处理那个空空的马场。

我们达成了这样一个协议：他的两处地产按照75000美元的价格作为头款转至我的名下，再由他的女婿将剩余150000美元的余款以按揭的方式分期付给我。这样一来，我的马场就算是卖出了225000的价格。这一笔置换协议像糖一样，把我的柠檬变成了可口的柠檬

汁。

就在交易后不久，有一对年轻夫妇找到了我，说是想要从我手中买下那块用来建造联排洋楼的地。那位男主人是在政府的规划部门工作的。所以，有了他帮忙，获得审批就更加容易了。最后，那块地得到了建造许可，夫妇俩用50000美元的现款买下了这块地。再后来，我把那块“公山羊地”也卖了70000美元。虽然我在置换交易的当时并没有马上获得75000美元的现金收入，但在不久之后我从中获得了120000美元的收入。有了更多的糖，我的柠檬汁尝起来更加可口了！

收益重于价格

置换交易更加重视资产的内在价值，所以置换交易之后获得收益超出原先合同约定价格的例子屡见不鲜。记住，置换的重点在于为置换双方同时创造价值。在置换的过程中，所有者的资产内在价值（而非现金收入）才是双方交易的筹码。交易者会列出房产的所有优势，并向对方介绍可以从这些优势中获取的财务收益。人们看到了这些优势之后，往往就不会太拘泥于价格问题了。

在上面的那个例子中，我只要能解决那块“公山羊地”的地形问题和另一片土地的基础设施接入问题，就能立马挖掘出那两块地的潜在价值来。尽管原有的那些特点对于之前的买家来说完全是缺点，但对于我来说看见的全都是机会。因为我具备解决这些问题的相关能力。

同时，我的地产也给对方带来了额外的价值。他为自己的女儿找到了一块非常合适的马场，并且用两块对自己没什么意义的地换来了一整块可以荫及子孙的地。并且，这块地也会逐渐升值，随着修缮的进一步进行会体现出更高的价值来。

我们俩都没必要按照传统的房地产交易流程去买卖自己的地产。

通过资产置换，我们不仅迅速地达成了交易，而且还获得了比平常更为可观的回报。我们实现了合作，为双方同时解决了问题，并且带来了更大的收益。比起传统的现金交易来说，我通过这次的置换起码多得了45000美元的盈利。

通过这样的置换交易，双方还可以将自己特有的能力运用在项目当中，让置换后的房产实现增值的目的。你也应该注意到了，在上述的例子当中，我运用了自己建筑方面的经验和规划、产权方面的知识让我的两块土地实现了增值。而对方则在满足了自己女儿要求的同时，用自己女婿的信用和自己的两块地作为出价完成了交易。对于这笔交易的双方来说，都没有用一美元的现金就实现了价值的流动。这就是置换的魅力所在！通过把思想、智慧、知识、协商和社交结合在一起的运用，资产的价值在我们之间实现了流转，实现了协同效应，并最终达到了双赢的结果。

小贴士 净值互换让我们可以实现用自己的现有地产为资本进行新一轮的地产投资，省略了现金买卖的过程。

换句话说，当我们用资产置换代替单纯的现金销售的时候，我的原有房产加上它对你的潜在价值基本等同于你的原有房产加上它对于我的潜在价值，并且比单独的每一片房产价值都要高。而且，这个过程不需要你掏钱出来！想想看普通的交易形式对你资金的占用情况及由此带来的现金流吃紧状况和高昂的利息，你就更能发觉资产置换的好处了。

净值互换 = 快车道

如果我们再一次把净值互换与现金流游戏联系在一起，你会发现它就是你在游戏当中常见的那条“快车道”。我相信罗伯特第一次参加置换大会的时候也是这么觉得的。在置换论坛或是现金流游戏的快车道上，你都能走得更快、赚得更多，同时体验成长的乘数效应。所有

的一切都变得流动起来了。

通过下面的这个置换交易来体会交易双方获得的收益吧！

我的朋友麦琪·伯德是一位因卓越的资产置换技巧而广受国内业界好评的专家。她的一些客户原有的住房开始慢慢地无法满足日益增加的家庭成员的需求，无论是父母、3个孩子还是家里养的猫和狗都越来越感受到这栋房子的局促。他们需要一栋更大的房子，但又觉得自己无力支付购置大房子所需的额外资金。与此同时，他们还在比较远的一片社区里拥有一块度假用地，算起来已经有17年都没有去过了。麦琪建议她的客户用这两块房产换个大一些的房子。

他们找到了一个合适的目标，一栋上下共两层的小楼，院子总面积为3英亩。这房子对他们家来说简直是完美的选择了。那栋房子的业主是位上了年纪的鳏夫，最近还刚进行完臀部的手术。爬楼梯对于他来说简直太痛苦了。并且，他自己独身一人用不了那么大的房子，反而会让他感觉更孤独。他也无力料理那个大大的院子。所以，他急切地需要一栋一层楼的小房子。

麦琪和她的客户向老人提出了这样的置换方案：用自己一层楼的小房子加上那个度假用地跟老人的大房子交换。老人接受了他们提出的方案。按市价来算，这笔交易也是合理的。并且，双方都如愿以偿地得到了自己想要的房子，还不用多花一分钱。这个置换交易当中完全没有掺杂进来一分钱的现金交易。麦琪的客户一家人得到了大房子和大院子，并且没有增加任何的债务负担。他们还让那个每年都在交着地产税而多年都没有使用过的度假用地也派上了用场。老人也从大房子搬去了自己心仪的小房子，增添了自己的安全感，而且再不用花很大力气就能把房子打理得很好。他还得到了一块无需打理的度假用地。同时，他还可以选择把那块地卖掉或是在去世之后留给自己的继承人。

小贴士 净值！在置换交易当中净值往往比资产本身的价格更加重要。

吉姆·凯勒是一位拥有50年房产置换经验的资深人士，也是我非常尊敬的导师之一。他给我讲了下面的这个故事。故事的关键在于他是如何为他的客户从净值的角度实施资产置换的。

有一对夫妇在塔霍湖的斜村拥有一处房产。夫妇俩离婚之后同时搬下山，搬去了内华达州的雷诺。房子也就因此空了下来。尽管如此，男方还是每月都付着总计8000美元的按揭贷款、税、清洁费及管理费。作为他的经纪人，吉姆·凯勒向他提出了一个应对方案：用他的房屋净值去换得克萨斯州神父岛52%的产权。但是客户本人却回复说：“我不想这么做。”

吉姆的反应也很快：“我知道你不想，但还是让我给你解释一下原因吧！”从钱的角度讲，吉姆每年要为这栋房屋付出96000美元的现金，而岛屿的维护费一年也不过就14000美元。客户一下子意识到，每年可以在这个自己根本不需要的房子上省下82000美元。在置换交易过后，接手的新业主立马拆掉了这栋老房子，在原址上盖起了一座新房子。吉姆的客户因此每月省下了近7000美元的现金流。对于客户来说到底什么更重要？是空房子的房价？还是每月省下的7000美元的现金流？

两方、三方乃至多方的交易

到目前为止，你所看到的例子都是两方的交易。这也就是说，交易的双方就自己名下的房产进行了一对一的置换。虽然这种形式操作起来很简单，但同时也需要你对对方的房产有兴趣的同时，对方对你的房产也感兴趣才行。很容易想象，这类的搭配并不是那么容易的。通过资产置换会议的形式，人们可以将彼此的房产情况和置换意向公布开来，同时通过两方、三方甚至多方的交易帮助彼此实现置换的目

标。

我这里就有这么一个刚刚交易成功的例子，是由犹他州盐湖城的几个投资者完成的。

布洛姆奎斯特先生是一位73岁的老人，住在自己的一栋多层的房子里。由于自己脊椎的老化问题，他走路、爬楼梯及维持自己最基本的行动都变得越来越困难。不久之前，他在爬楼梯的时候失去了平衡，从楼梯上摔了下来。幸运的是，他除了受到一些惊吓之外，并没有受什么伤。他意识到，自己得寻求一些变化了。他和布洛姆奎斯特太太在附近买了一栋农场式的小房子。不过这样一来，他们就得承担起这两处房产的贷款。他们搬进了新家，然后将老房子挂牌出售。但是，一直无人问津。于是，布洛姆奎斯特先生来到了当地的房产置换大会，想把老房子换出去。

在会上，拉什太太愿意用自己的两间独立公寓房和20000美元加在一起换这栋老房子。但是，布洛姆奎斯特先生并不想要她的公寓房。所以，一对一的交易看来是行不通的。

与此同时，威尔奇先生手上持有着一块商业用地。这块地位于郊区，并且得到了修建库房的施工许可。布洛姆奎斯特先生对这片地很感兴趣，但是威尔奇先生却不想要那栋老房子。

然而，威尔奇先生对拉什太太的公寓房和20000美元表示出了兴趣。最终，3个人发现彼此的需求是可以相互满足的。下面这张图就描述了交易最终的解决办法：

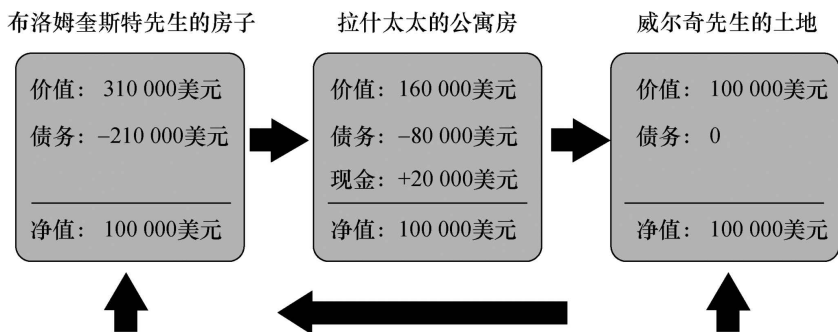


图12-2 多方交易的解决方案

最终，布洛姆奎斯特先生得到了商业用地，威尔奇先生得到了公寓和现金，而拉什太太得到了布洛姆奎斯特先生的房子。

记住，我们说过，置换的核心在于净值而非价格或现金回报。也许你已经注意到了，例子中的房产净值都同是100000美元。并且，拉什太太房产的净值只有80000美元。因此，她就用20000美元的现金补上了这个缺口。当然了，除了偿付现金之外她也可以支付承兑汇票给威尔奇先生，这都没什么大差别。然而，如果交易对方同意，她也可以用货物或是服务来补上这20000美元的空缺。我说的这一切都可以依据实际的情况来判断处理。

现在，让我们看看在100000的净值基础之上，各方都获得了哪些额外的收益吧！

布洛姆奎斯特先生将自己不需要的老房子转让了出去，从而摆脱了210000美元的债务和算下来每月1650美元的月供。他用自己的那栋升值空间不大的老房子换来了一片商业开发用地，升值的预期更强了。同时，由于原来的那栋老房子算是他的自用住宅，所以连资本利得税都可以免了。

拉什太太也转出了自己的两间公寓房。原来的那两间公寓房离她家太远了，管理起来都不方便。而现在，她换来了一栋更大更好的房

子，而且离家很近。虽然她为此承担了更多的债务，但与此同时她也可以就这栋房子找到客户签订一个租赁期较短的优先购买租赁协议。这样一来，房子更加方便管理，不用总是跑远路，折旧带来了更大额的税前抵扣项，而且还有可能在近期将房子卖掉，从而带来新的现金流。由于她的交易符合税法的1031号置换条例，所以她也无需缴纳任何的资本利得税。

威尔奇先生也处理掉了自己的那片地。他不用再为那不产生现金流的地皮每年都缴纳房产税了。他换来了两间公寓房，每月都可以得到一定的租金收入。他还可以将这价值80000美元房产的折旧带来的税前抵扣项用来帮助自己减免税务负担。与拉什太太一样，他的置换交易也符合1031号条例，所以无需缴纳资本利得税。

你是不是也意识到，资产置换带来的收益远远超出了价格和现金的范畴？就像富爸爸说的：“现金就是垃圾！”虽然我们都喜欢手上拿着现金的感觉，但在你进行房地产投资的时候，这样做的成本往往太高了。与其两眼紧盯着现金，不如进行一些资产的置换。通过置换，你可以更快地积累起财富。你也看见了，这跟我父亲进行草料和牲畜的交换交易道理一模一样：易物的交易比用现金的交易更快。这就是我在农场学到的重要的一课。

置换群组的其他好处

关系

这道理在我看来非常简单，于生活中无处不在：交易者才是置换过程中最重要的因素。从我自己多年的经验角度来讲，这些进行资产置换交易的人们是在这不断经受着贪婪和腐化冲击的商业社会中信守着自己准则的一群人。当然了，这当中也肯定会有一些例外。毕竟，世界上形形色色的人很多，什么样的人都是有的。

接触这样一群值得信赖的专家，本身就是一个不言自明的好处。它大大拓宽了我业务的领域。只要在当地有通过置换认识的朋友，我在陌生的城市进行投资会更加放心。他们仿佛就给了我上了一道保险，让我对那个陌生的区域更加安心。我在全美的每个州、每个大型社区都有朋友，并可以打一个电话就马上了解当地发生的最新状况。这样的一个关系网，让我的机动性变得更强。有了他们这些本地人的帮助，我可以放心地投资于任何一块地区，并确认自己作出了正确的投资决定。当然，他们如果来我的城市投资，我也可以为他们提供同样的帮助。

现如今的每一片局部市场都变得非常独特，就业情况、政府政策、地方经济、能源甚至是气候都对不同的市场产生着影响。与其坐等着自己的产业从低谷中慢慢地爬升起来，不如试着主动调整自己的投资标的和投资渠道。我可以在能源市场向好的时候投资石油，在农产品市场向好的时候投资于农业，或是在住房需求上升的时候投资于房地产。我那些身处各地的朋友们会互相地交换不同市场上的投资信息，并用自己在当地的势力为我的投资提供帮助。

就像我之前说过的，我非常珍视这些通过资产置换结识的商业伙伴们。他们是我极大的一笔财富。如果把这些关系比作财富，那我肯定是一个非常富有的人。正是因为资产置换，我才有机会认识罗伯特·清崎及整个富爸爸的大家庭。我感谢它带给我这么无价的友情！

智慧

在我这一生当中，从没见过其他像资产置换大会这样在同一个地方聚集了如此多的房地产精英。在置换大会上，有一个传统的环节叫做头脑风暴。大家共同研究分析那些与会者碰见的最困难、最具风险、最复杂的问题。在这一小时左右的时间里，每个人都可以陈述自己对于这个问题的解决方法。你常常会在这个过程中听到出人意料的解决方案。这些解决办法到底值多少钱，我没法给你一个答案。更让

人惊讶的是，在这个过程中不会有人就自己的建议及方案向受助的人要求任何形式的回报。每个人都能为自己的问题得到免费的答案。这种感觉，就像共产主义的“同志”们一样。

双赢

与传统的房地产交易中赤裸裸的讨价还价不同，资产置换者都在以“双赢”为目的实施着自己的交易。人们对新的加入者都非常欢迎。因为，有越多的人和越多的资产加入进来，达成交易的可能性就越大。每一个来到资产置换大会的人都会被指派一名导师，保证新人有个好的开始。这是一个互相扶持的集体。在这里你常常能看见人们搭着新人的肩膀，听见他们传授自己的经验，给予新人鼓励。帮助新人是这些置换者生活的一部分。并且，他们还通过公益事业传播着这种互帮互助的精神。他们成立基金，为那些品学兼优但是家境贫寒的大学生提供资助。他们还提供免费的房地产知识讲座。并且，他们还捐款给各类的公益组织，帮助那些有健康问题或是身患残疾的人们。这些慷慨的人们表现出来的对社会的反哺，让我这个其中的一员深感荣耀。

合营

有了这些值得信赖的伙伴，进行合作也就是理所当然的了。有很多置换者，就通过合营的方式发挥各自的优势并取得了极大的成功，这也是最有趣的一部分。与朋友见见面，然后合作赚个几百万真是一件美妙的事情。只要你在合营的过程中表现出了自己的能力，你就能不断地接到更多、质量更高的合营机会。

教育

就像我之前说过的，持续的学习是资产置换的一块基石。置换者们用自己独特的专业技能和创造力创造着财富。在每一个资产置换的

组织当中，都有着保护、分类及传授资产置换经验的系统。每一次资产置换大会都起码有一天是用来上课的，行业内最顶尖的专家会根据自己的专长开设不同的课题，为其他人传授经验。

就如同专业的运动员一样，那些通过资产置换获得巨额收益的人们也是通过了长期刻苦的锻炼才最终攀上了自己事业的巅峰。我所说的一切听起来不难，但它并不意味着你可以轻松地在这条路上获得成功。就像其他的东西一样，你需要用专注、学习加上汗水才能最终获得成功。然而，用同样的努力在资产置换的这条路上你能获得更可观的回报。所以在你踏上这条路的时候，一定要记住这样一句话：“这条路并不轻松，但是它值得追求。”

小贴士 好的房产置换者可以牢牢地掌控整个过程。他们对于置换交易的把握能力就如同专业的运动员对于比赛的把握能力一样。他们是房地产从业人员当中的精英。

此外，他们还会向所有的置换者传授一种特殊的技能——“劝说”。这项技能可以教育客户，让他们了解房产置换这个全新的领域，为他们提供一种新的交易方式。这样一来，客户就可以选择通过双方、三方甚至多方的置换交易实现自己的交易目标。在资产置换大会上，“劝说”也是教育需要实现的另一个重要目的。

劝说课程中会传授高端的沟通技巧，通常来说会一对一地进行。每个置换者都想要自己亲手挑选出几个客户，建立起长期的合作关系。置换者经常可以与客户保持长久的友谊。为了把事情做到最好，交易者还必须完全了解客户的资金情况。我们常常看到有置换者通过帮助他们自己和客户做资产置换，合作长达数十年之久。在这个过程中，他们为自己创造了大量的财富，过着富足的生活，并且彼此间维持着良好的友谊。通过资产置换大会上的课业传授，创造财富变成了一项有趣的工作。

当我第一次参加置换大会，听到人们说起某某人通过辛勤的努力取得成功的事迹时，我都在想这到底是不是真的。我见到了很多已经七八十岁的老人还继续在这一行里工作着。我在想，如果这一行那么赚钱，这些人应该已经很富有了，那为什么还不退休呢？当我认识了这些满头银发的老人后，我才知道他们大多数人都已经很有钱了。我这才反应过来，他们之所以还急需工作，是因为他们可以与自己的好朋友一起工作，一起赚钱。还有什么能带给他们更大的乐趣呢？打高尔夫或是划船比这个更有意思吗？他们中，大多数人也会去打高尔夫、去划船。他们完全可以做任何自己想做的事情。我觉得再没有什么人比这些置换专家活得更开心的了。因为他们对自己的生活具有完全的掌控权。

虽然这一章只能对资产置换做个概述，但是它同时也带给了你一个起点或者说是一个入口。如果你也像我的父亲一样愿意把握自己的命运，如果你也是富爸爸的爱好者，希望沿着这条前人验证过的财富之路实现成功，我们都会非常欢迎你。

在我家里的书房里挂着一幅帕洛米诺马的油画。它是我父亲一直以来的最爱，名字叫做“雷霆”。在那幅画的背后有一张小纸条，上面有我父亲手写的话：“当我离开人世之后，将这幅画送给韦恩。”纸条是一枚图钉钉在了画的背后，这么做是为了保证我在他去世之后可以顺利地拿到这幅画。对于我来说，这幅画满是我对童年的回忆：陪在父亲身旁，一起从犹他州走到爱达荷州，再到内华达州。一路上我们交易马匹、牛和草料，并从中学习创业的基本知识。

那段马匹交易的经历或多或少为我之后的房地产置换生意起到了帮助。我的父亲对我和我的儿子、女儿都产生了影响。他是含笑而去的。我爱他，我想念他。他如果知道自已的故事仍然激励着后人，相信他也一定会开心的。他既是我的富爸爸也是我的穷爸爸，他教给了我非常重要的知识。他为我树立了榜样，并督促我不断进取。他一人担任了清崎富爸爸和穷爸爸两人的角色，给我提供了选择。最终，我

选择走上创业之路！在几年前某个寒冷的早晨，清崎与我分享了他向人传授造富之路的缘由。说起来，这也算是富爸爸的愿望——“提升全人类的财商”。罗伯特当时就想让我为他的学生们介绍资产置换的巨大潜力。是不是读过这一章的内容之后，你也会开始自己的造富之路呢？你是否也会加入到房产置换这个领域中来，加速自己的造富计划呢？既然你已经学会它的原理了，剩下的工作就全靠你自己了。拿我来说，我选择与我的家人和朋友们一起慢慢变老，成为那些富有的白发老人中的一员，一生从事于自己最爱的事业。我选择成为关系、金钱、健康和阅历方面的富翁，我选择过富足的生活。我们都有选择自己想要的生活的权利，你又会如何选择呢？

13

怎样实现零售的奇迹： 两家购物中心的故事

——马蒂·德里多

马蒂·德里多是德里多有限合伙公司及德里多合伙开发有限公司的首席执行官，在菲尼克斯和亚利桑那州开展经纪、管理和商业开发项目。他拥有超过20年的商业地产经验，擅长购物中心及汽车公园的销售、租赁和开发业务。德里多公司对于各类的房产租赁都拥有丰富的经验和专业技术。按照旗下代理的房产数量计算，德里多有限合伙公司是亚利桑那州最大的零售业地产经纪公司。公司下属的30名代理人为62家零售商提供着服务，公司代理的约230家购物中心总面积达1400万平方英尺，已租赁的总面积达1100万平方英尺。

马蒂·德里多是房地产店铺方面的专家——购物中心、零售店等。你也应该了解了，房地产主要分为民用地产、商业地产、写字楼、空地及其他一些种类。当我想要投资于店铺的时候，马蒂就是我首先咨询的对象。

有那么一段时间，无论我走到菲尼克斯城的哪一个角落，都能看见马蒂的公司的标志——德里多公司。但我从来见不到他本人。我有一处比较大的商业地产，就位于马蒂管理的一座购物中心旁边。虽然我认识购物中心的业主还有一些其中的租户，但我还是没能找到机会见见马蒂。

所以，我就开始对马蒂这个人的情况瞎猜起来。我以为这家公司肯定是一家老牌的公司了，而马蒂本人作为创始人来说也应该已经是个老头子。所以，他才会对自己的业务表现得这么不积极。然而，有一天我在健身房偶遇了他。他竟然是一个非常年轻的小伙子！在与他交谈之后，我才了解到，之所以我总也看不到他的原因是他实在太忙了，所以才总是神龙见首不见尾。

现如今，马蒂正在负责菲尼克斯市的几个最大的零售业地产项目。他非常有胆识。与他谈话，每次都受益匪浅。因为他可以从零售业角度出发，得出最深入最真实的观点。换句话说，他了解消费者购买的习惯和购物的偏好，以及消费者的购买力。当我想要了解消费者的真实喜好和购物习惯时，马蒂就是最好的顾问。他对当地的经济有着深刻的认识，知道城市的哪个部分正在兴起，哪个部分正在衰落。因为他一直站在消费的最前端，了解每一片店铺的运营情况。这也就是为什么马蒂的知识那么宝贵了。

——罗伯特·清崎

在你所处的城市当中，一定有一家购物中心是最大最显眼的。它是人流最集中的地方，人们都把外地来的朋友们带到这里购物、消

遣。如果你是投资者，你肯定想要拥有这样的一座购物中心。如果你是开发商，你肯定想要建造一座跟它同样繁荣的购物中心。如果你是商家，你一定想要租它里面的店铺。无论你与购物中心有何种联系，这一章都能为你在进入零售行业之前提供经验和事实。

总的来说，购物中心都是差不多的。无论好的还是差的购物中心都有店铺、餐厅、停车场和一定的外部景观。但是有些购物中心就很招人喜欢，在竞争当中击败了其他对手，成功地俘获了消费者的时间、注意力和钱包。

在我职业生涯之初，我就很崇拜那些能把各种资源融合在一起创造出卖点吸引了消费者，而不是碰巧迎合了消费者心理的人。他们完全稳操着胜券！现在，我对他们更加崇拜了。因为我知道想要做到这一点是多么的困难。现如今，在团队的齐心协力下，我们也实现了几次这样的成功。然而，经验告诉我，想要实现这样的魔法单靠一根魔法棒是不够的。你还要会念咒语。开发高级的购物中心需要以下3个方面的要素：

第一，良好的关系网；

第二，好的房产；

第三，对细节的关注。

你也许会想：“马蒂，这3点当然是必需的。这本书里的其他专家们都是这么说的。”太棒了！我很高兴听到其他的专家们也在强调我的观点。良好的关系网、好的房产和对细节的关注是永远不变的真理。任何一个想要在房地产领域获得成功的人都必须同时在这3个方面下工夫。这3点缺一不可。

我就认识一些房地产专家，他们与很多大型的零售商们一直保持着非常好的关系。他们可以在别人都约不到这些零售商的时候得到预

约，甚至可以直接到对方的办公室登门拜访。不仅如此，他们还拥有最棒的地段——位于最知名的街道上，人流量极高而且消费者们的购买力很强。但是，我也同时看到了他们因为对细节的忽视而导致的失败。布局不合理、利用率不高或是标志做得很差等一系列的问题都让业主和商家苦不堪言。所以我说，3个成功的要素缺一不可。

说回来，到底成功的购物中心应该是什么样子的呢？如果你拿它和普通的房产作比较，就会发现二者有很大的差别。相信你在看过这一章的内容之后，马上就能明白其中的缘由。所以，无论你是否希望投资修建购物中心、购买购物中心或是在购物中心里开店，我都能带你了解什么是真正的“极品”。

我现在与你分享的知识和经验是我用了很多年累积下来的。我有幸在Grubb&Ellis公司及我自己的德里多有限合伙公司作为租赁经纪人承接过几百笔的购物中心租赁合同，并从中学到了很多。在我踏入房地产市场的第十年，也就是我离开Grubb&Ellis大约7年的时候，我决定成立自己的房地产租赁开发公司，专攻购物中心领域。因为当时我看上了一块绝佳的地盘——100万平方英尺的克里斯顿购物中心。它已经建成有30年之久了，所以急需一次大型的整修来满足现有的租户们的要求。我的想法很简单：引入大型的零售商（沃尔玛、好市多、塔吉特等）。那些原有的百货商场式的柜台全部撤掉，要么走人要么在走道旁边开成小店。同时，我的研究报告显示克里斯顿购物中心仍然从主街道上吸引着巨大的人流，而且想要买折扣商品的消费者也不在少数。当时的业主也已经引进了沃尔玛，但沃尔玛还想要获得更大的地盘。

听起来事情还是按照我的意愿发展的。我的错误就在于我在购买和重新开发这个购物中心的时候选择了一个错误的合伙人。我的合伙人是一家公司，其公司的资产净值刚好与这次交易的金额持平。在开发的过程中，没有什么事情是100%确定的，做项目需要时间、耐心和资金的支持。在我们项目的进行过程中，一旦碰到了稍大一些的问题

题，我的合伙人就开始打退堂鼓。更糟的是，他为了接下这个项目，还找私人资本借了一笔钱。他借钱的事情之前根本没有告诉我。我知道，如果项目一旦出现了任何问题，借款人根本不会给你时间来解决。由于我为自己的合伙人提供了担保，所以他们追着我要钱，并且最终把我挤出了项目。

我从中学到了这样一课：如果你是在项目中出力干活的一方，那么你的合作伙伴一定要拥有雄厚的资金。另外，还要事先在协议中写明，在没有你书面同意的情况下，你的合伙人无权出售他的股份。我的这一个小小的失误就让自己损失了700万美元之多。

这对我来说真是开眼了。不过，眼睛总不能一直睁着吧！自那以后，我就变得聪明多了。我希望你也一样。我这一章内容，最大的目标就是让你在不损失钱财的情况下变得更加聪明。我向你保证，听完我的讲述之后，无论你是想投资还是仅仅做一个消费者，你都能从一个完全不同的角度重新审视购物中心。你会看到从前没有注意的东西。

这一章的标题叫做“怎样实现零售的奇迹：两家购物中心的故事”，原因是我会通篇用两家不同的购物中心为例来进行讲述。第一家购物中心叫做卡萨·帕洛玛，是我负责建设的，迄今为止已经运营了近10年了。第二家购物中心叫做斯科茨代尔·帕威廉，我们刚刚收购了它，正在对它进行二次开发。但是，这再开发的工作晚了近10年。我选择这两家购物中心就是想通过它们鲜活的事例为你介绍我之前说过的成功三要素：良好的关系网、好的房产和对细节的关注。让我们通过例子来详细地介绍一下吧！

要素一：良好的关系网

几年前，我有幸与梅尔·西蒙见了面。他是全世界最大的零售业地产商（纽交所代码：SPG）。他说了一些我永远不会忘记的话：“今天

交的朋友，明天就能为你带来生意。”这句话意味深长。尤其是在房地产行业当中，你会发现自己的一辈子都在与那几个固定的“朋友”们打交道。而说到租客们，就更是如此了。

零售业的房地产市场与其他类型的房地产项目不同。就拿办公楼为例进行个比较吧！你与某家公司签下的租赁合同往往都是长期的，或者最起码也是10年期的。零售业的房地产市场与之完全相反。你必须与自己的租户（赛百味、麦当劳或是便利店等）每年重签一遍合同。所以，这些公司的房地产团队就会成为你的常客。我们必须保证自己的房产能为租户们提供更高的附加价值。换句话说，我们的信誉与跟客户的关系密不可分。如果你的业绩糟糕，那一定会被淘汰。

以这些年的经验来说，我认为关系主要表现为以下几种形式：

与租户的关系

与零售商们的良好关系曾经帮助我实现了无数的成功，帮助我的业务规模不断扩大。比如说，在我们的卡萨·帕洛玛购物中心（一家非常高档的多功能购物中心）里，租客们对我们的房产非常满意。我们的购物中心不但实现了极高的单位面积销售额，还引进了许多顶尖的零售商，创造出了一个非常好的租客组合。

小贴士 与零售商们的良好关系曾经帮助我实现了无数的成功，帮助我的业务规模不断扩大。

斯科茨代尔·帕威廉一直是我们眼中非常有潜力的购物中心，但直到最近我们才将它收购过来。之前的业主运营得不太好，到现在仍有20%的空置率。购物中心的租户们都对前业主不满意。但在我们接手之后博得了他们的好感，因为我们让事情变得不一样了。我们花了大价钱对购物中心进行整修，使其更符合租户和消费者的喜好。我们还与现有的租户们一起商谈，重新考虑正确的店面组合，最大程度地满

足、增加消费者的消费需求，让所有的租户都从中获利。这就是关系的作用！

这个重组店面的机会对所有的人来说都是一件好事。但是，我该去哪儿找新的租户呢？没错！就是找那些信任我们的人，那些与我们合作过的人，那些已经成为了我们朋友的人。当然了，也会有一些零售商是我们之前从未合作过的。但我们现有的关系甚至帮助我们与新租户很快地建立起了信任。我们有着一群时刻准备着的诚心的朋友们，他们渴望自己的品牌获得成功。而我们正在开发的这家新的购物中心，无疑能帮助他们实现自己的目标。

与消费者的关系

培养与消费者之间的关系也是同样重要的。在零售行业，建立与消费者的关系就是要为消费者提供他们想要的东西。在之后的内容中，我会详细地告诉你具体是些什么“东西”。但是现在，还是让我们专注于“关系”二字吧！当我的德里多公司买下斯科茨代尔·帕威廉购物中心之时，我们就明白它与消费者的关系并不好。这怎么讲呢？因为，这里的生意一年比一年难做。来这里的消费者的目的性都非常强。他们来了就直奔自己想要去的店，购物完成之后一刻也不停留就迅速地离开了。

在零售行业，所有的店家都希望顾客尽可能长时间地停留在自己的店中。不难想象，如果你在一家店中停留得越久，你花钱的可能性也就会越大。这一点对我们来说是共通的。无论是食物还是奢侈品，它们都有可能在一瞬间让我们产生非常强烈的购买意愿。这就是购物的心理学。所以我们每次逛街的时候，无论是去好市多、萨克斯还是其他的什么店，这种心理都会存在。所以，我们需要为购物中心营造出便利、舒适和富有情调的购物环境，让消费者爱上它。

小贴士 在零售行业，所有的店家都希望顾客尽可能长时间地停

留在自己的店中。不难想象，如果你在一家店中停留得越久，你花钱的可能性也就会越大。

这就需要你与消费者建立良好的关系了。我一直试图与女性保持良好的关系。不过，不是你想的那样啦！我之所以这样想，主要是因为经常购物的人群中，有2/3都是女性消费者。与之相反，有95%的购物中心开发商都是男性。所以，想要了解女性消费者的心思还真不是一件容易的事情。在我进行卡萨·帕洛玛购物中心的开发时，我问过我的太太：“为什么你每次都要去20英里外的那家购物中心，而不去那家近的呢？”她疑惑地看着我，那表情就像在说：“这你都不知道？”不过，她还是给我解释了原因：“近的那家购物中心没有好店。香蕉共和国、Chico's和Ann Taylor之类的店一个都没有。那儿也没有好的餐厅，也没有A. J. 's食品店（一家高端杂货店）。那儿根本没有上档次的东西。所以，虽然斯科茨代尔的那家店远了些，但是那儿的选择更多，对我来说也更方便。”

我想，她肯定觉得这个问题太简单了，根本没有问的必要。但我真的是想从她那儿得到一些真实的答案。后来，我又问了她的几个朋友，结果她们都对我的问题表现出了同样不解的表情，而且给了我同样的答复。从这以后，我就与女性消费者们建立起了关系。这也为我之后赚取了大量的利润。卡萨·帕洛玛到今天仍然是全州顶尖的购物中心之一。

而斯科茨代尔·帕威廉购物中心则被它的消费者们忘得一干二净。几年前它刚开业的时候，这条街上的竞争并不激烈，因此它备受追捧。但是，随着这片区域的发展，其他的开发商们开始进入这片区域，不断地发展着自己与消费者之间的联系。而斯科茨代尔·帕威廉却一直在原地踏步。它的生意变得越来越冷清，没过多久就开始走下坡路了。当我买下这处购物中心的时候，我们首先做的事情就是向附近的6000户居民发放调查问卷。我们告诉这些居民们，我们会重新对这个购物中心进行整修。如果他们有任何的意见或建议，或是想要引进

哪些店铺，都可以告诉我们。我们还会给提出意见的人赠送两张免费电影票。我们收到了无数的反馈意见，免费电影票是一方面，但更重要的原因是，我们征求了他们的意见，让他们感受到了尊重。这成了我们在当地与消费者发展关系的第一步。

女人们想要什么

女性消费者占了消费者群体的2/3，所以，满足她们需求绝对是没错的：

- 便利性。
- 多样性。
- 购物环境。
- 娱乐性。
- 停车的便利性。
- 安全性。
- 一站式购物。
- 受喜爱的店铺。
- 物有所值。
- 干净。

要素二：好的房产

又要老生常谈了：“地段、地段、地段”。这句话你应该听过不止一遍了吧！虽然地段非常重要，但我对“好的房产”的定义可比它的概念要广多了。我要说的那些因素是决定成败的关键，也会直接影响租客的质量。以下就是我的清单了：

显著

我再说一遍：好就意味着要显著。只有知道你的店在哪儿，才会去你的店里买东西。那些地处偏僻的店一定生意不好。餐厅、报摊、健身俱乐部和加油站都是一样的。让那些逛街的消费者看到你店的标志永远是最先要保证的一点！

小贴士 地处偏僻的店一定生意不好。让那些逛街的消费者看到你店的标志永远是最先要保证的一点！

几年之前，我在菲尼克斯的商业区就看见过这么一个经典的反面例子。那个购物中心位于城市主街道向东几个街区的一片区域。购物中心是仿照西班牙的教堂风格建立的，看上去非常古朴、有情调。它声称可以为消费者提供一站式的购物体验，并是附近社区进行集会、活动的绝佳场所。此外，这个项目背后的投资人非常强大。你肯定认为这是一桩稳赚不赔的生意了，不是吗？你完全错了。

开发商忘记了两条最重要的原则：显著性和消费者。我详细地给你介绍一下它的具体情况吧！这座购物中心大体上说是一个露天的天井式建筑群。所以，如果你是开车经过，从它的东南西北各个方向都只能看见楼房，而无法看到里面的内容。当然了，在外墙上的确是有一些标志和海报，但是那些都无法有效地表现出内部独特的建筑风格。单说购物中心的内部环境还是不错的，让人感觉舒服，而且会有亲切感。但同时也有几个问题。首先，购物中心里没有大型的租户来保证租出率、吸引人流。这就是一个大问题。其次，由于购物中心的标志不够吸引人，所以来此体验的人很少。第三个问题就更简单了，那附近的居民很少，所以在那儿开店势必很难实现盈利。总之，在那儿开店是不切实际的。

虽然购物中心使出了浑身解数来吸引店家和购物者，几年之后那里还是变成了一片办公楼和教室的地盘。这就是开发商过于关注建筑本身，而忽略了最重要的两点：显著性和消费者。

我经常看到类似的情况发生，也见过不少人因此付出了沉重的代价。看看周围，你就会发现有些出名的品牌店或者餐厅效益差强人意，完全是因为来店的顾客太少了。你还会注意到有些购物中心里的店铺每两三年就会换一批，因为都坚持不下去了。你还能听到消费者谈论有些购物中心或是某几个店面很不吉利，开什么店都会倒闭。我

相信，你居住的城市里有成功的购物中心，也一定有苦苦挣扎着的购物中心。而产生问题的购物中心中，十之八九都是因为它不够明显。

我承认，斯科茨代尔·帕威廉也有这个问题。所幸的是，它的问题有救。当最初开始建设这座购物中心的时候，按照市政府的规划，购物中心的西面会很快地铺起一条高速公路。所以，设计师就把西面作为购物中心的正面进行了设计。当时的设计中包含了大型的广告牌、室外园林景观及精心设计的水景。每年从加拿大飞来的野鹅们还会在这片水域里过冬。购物中心旁的广告牌非常醒目，每一个开车经过的人都会看到它，对它产生兴趣。听起来棒极了，不是吗？但问题是，在项目建成几年之后，原先的高速公路设计方案发生了变更，改由购物中心的东面通过了。所以，购物中心的背面现在倒成了面对高速公路的一面。所以，精心设计的水景、漂亮的室外园林景观和大型的广告牌都变成了购物中心的背面。为了改变这种现状，改造购物中心的东面就成了我们计划当中重要的一部分。我们要保证面向高速公路的这一面看起来非常棒，而且还要重新树立一座大型的招牌。

目标消费者及店铺的数量

但是，无论你的购物中心有多显眼，没有高质量的消费者来店里购物的话，一切都是白费工夫。这就要提到我们常说的“人口特征”了。它与每一座购物中心的存亡都密切相关。购物中心目标消费群体人数的多少决定着项目的成败。

零售商、餐厅等都对人口特征非常感兴趣。他们会数附近有多少栋住房，会看人口普查报告，还会到店铺的附近区域进行实地走访。从开发商的角度来看，人口密度和其他特征会决定哪些零售商能最终获得成功。比如说，据我们的初步调查显示，在卡萨·帕洛玛购物中心里就有着大批的高端品牌消费者。所以，我们的租户中高端店铺偏多是合理的。我们这种定位就是要抓住这些高端的消费者。当然了，消费者们也对这些高端店铺很认可。这样一来，我们再也不用为店内的

人流量发愁了。

在某些地区，人口特征对购物中心的业务能够产生影响。比如说，在豪宅区当中的购物中心就没必要提供支票兑现的服务了。但大多数区域都处在一个过渡期，人口特征并不是那么明显。这也就是为什么需要调查报告来帮助我们进行决策了。在我们对斯科茨代尔·帕威廉购物中心进行规划的时候，我们发现它里面已经有了很多的高端店铺，而其他档次的店铺还不足以满足消费者的需求。所以，我们决定进行一些调整，让消费者的需求和店家的供给更加平衡。

便利性

几年之前，在我为卡萨·帕洛玛购物中心做调研的时候，我的妻子和她的朋友们就已经清楚地告诉我这点了。便利性非常重要，而且它会在女性消费者选择购物中心的时候每次都出现在她们的脑海当中。可能你觉得我过于重视性别差异了，但我真的没有。每一个进入零售行业的人都必须清楚，女性消费者是最重要的消费群体。所以我们不妨这样说：我们更关注女性消费者的需求，而非男性消费者。

便利性对于女性消费者来说包括好几个方面的内容，它主要代表了“去某个地方”的过程。购物中心一定要在上班及去学校、健身房、托儿所、沙龙或是其他一些目的地的途中或是同方向。如果它还和你要去的目的地在马路的同一边，那就更好了。如果你直接问女性消费者左右两边他们更喜欢哪一边，她们很可能告诉你两边都一样。但是，她们会在现实当中更倾向于到右手边的地方去购物。因为穿越马路真的很不方便，还容易发生危险。

小贴士 便利性非常重要，而且它会在女性消费者选择购物中心的时候每次都出现在她们的脑海当中。

便利性同时也包含了停车的方便、舒适性。上上下下地寻找停车

位真的很让人心烦，尤其是你还要赶时间的时候。试问一句，现如今谁不是忙忙碌碌的？消费者通常会尝试好几次。然而，如果问题持续存在，消费者将会对这家购物中心产生很负面的印象，从而再也不愿意来这家店购物。当下消费者的选择实在是太多了，他们甚至可以选择网络商店购物，从根本上避免泊车的麻烦。

在卡萨·帕洛玛，我们对泊车问题非常关心，所以设计建造了更多的停车位。但与此同时，你也应该知道，大型的停车场也会带来麻烦，即从停车场走到商场店铺的距离会很远。这种不便利性会让一些消费者心想：“从停车场走到店铺的距离太远了，我还是下次再来吧！”针对这一点，我们在为卡萨·帕洛玛购物中心设计建造停车场的时候，以它的前门为基点，用宽度代替了传统停车场的深度。换句话说，从任意一个停车位走到购物中心的距离都在20码以内。而对传统的购物中心停车场来说，这个距离一般都在50码以上。一定要为消费者带来更多的便利，因为他们会因为便利性爱上我们的购物中心。

活力

购物中心另一个重要的方面就是它要位于一片富有活力的区域。这不是说它周围要有很多夜店。我想说的是，好的房产周围要有其他高质量的房产互相衬托。就拿斯科茨代尔·帕威廉购物中心来说，之所以我选择买下它，是因为它刚好位于两个大型的配套开发项目当中。在东面不到0.25英里的土地上，一家斥资4.5亿美元的赌城正在动工。它建成后一定会为购物中心带来人流和购买力。在西面不到2英里的地方，投资10个亿的利兹卡尔顿酒店和一片高端社区也在施工当中。除此之外，周围还在不断地进行办公楼的建设。还有，购物中心旁边还有一条贯穿东西的道路正在施工当中。随着这些工程的进展，这片区域的活力会越来越强。

小贴士 好的房产周围要有其他高质量的房产互相衬托。

我说的这个例子是一个极端情况，非常明显。但一片地区的活力往往并不是那么显而易见的。我就看过一些购物中心中，某些特定的店铺非常活跃。它们常常成为一部分人聚集、吃饭或是购物的区域。有些时候，一些在大城市吃不开的购物中心反而在小城市获得了成功。你自己也可以感受到你身边的哪些购物中心充满活力，以及为什么它们那么富有活力。你最好能判断哪些楼盘会成为下一个活跃点，哪些楼盘会持续它现有的活力。

我们的卡萨·帕洛玛购物中心选址在一个高收入的区域，那里居民很多，其中大多都是高科技公司的员工。当地的人口基数也比较大，而且保持着持续增长的态势。因此，当地的购物场所已经无法满足这些居民们购物和餐饮方面日益增长的需求。居民们需要一家类似于A.J.'s这样的高端食品店，以及Gap、香蕉共和国和Talbot这样的零售店来满足购物的需求。此外，他们对高档餐厅的需求也很强烈。Z Tejas Grill、弗拉明戈牛扒工坊或是Roy's Pacific Rim Cuisine餐厅这样的店铺对他们来讲简直是再合适不过了。而卡萨·帕洛玛购物中心一应俱全地满足了他们全部的要求，因此它也获得了巨大的成功。

价格合理

亚利桑那拥有几座全世界最棒的购物中心。这可不是瞎说，事实如此。我们是一个旅游业发达的州，菲尼克斯城也是极负盛名的旅游城市。所以我们拥有高质量的购物中心也就是理所当然的了。我们必须带给游客们最好的体验。不然的话，他们就会带着钱包去别的地方花钱了。全世界好玩的地方可是不少。

但是，为了给消费者们创造完美的购物体验，开发商们往往会在项目开发过程中发生超支的现象。现如今建筑材料成本都越来越高，这种情况也就更容易发生了。精美的设计、费工的墙面工程、昂贵的景观设计和水景、需要大量人工维护的园林，以及其他像停车场、车库这些必需的设施都会抬高你项目的成本。我的意思是说：

总的来说，所有的房地产商都想建造出最完美的购物中心，得到所有人的欣赏。然而，如果你这么做的话可能会造成由成本增加带来的租金过高的问题，租户们会承受不起太高的租金。通常情况下，零售商都需要将店面的租金控制在销售额的10%以下，从而来保证自己实现盈利。也就是说，如果他们无法预计获得更高的销售额的话，对于你高昂的租金他们是不会接受的。所以，在我进行购物中心的开发过程中，零售商的租金承受能力是我会首要考虑的。接下来，我才会进一步考虑自己在开发的过程中需要投入多少资金。

如果按照罗伯特的说法，现金流是“王”的话，那么盈利能力就称得上是“王权”。无法为零售商们带来利润的购物中心势必无法经营长久。实际上，当这种情况发生的时候，购物中心会破产，然后被别人用很低的价格收购过去。接手的业主成功的可能就会大一些，因为他的成本相应要低很多了。但有些时候，由于消费者的购物习惯已然形成，无法更改，第二任的业主面临这样的硬伤也是无力回天的。

虽然“建造最棒的购物中心”听起来是一个非常具有诱惑力的目标，但你在具体操作的过程中还是要精心地计算单位面积成本及预测单位面积销售收入。无论是何时想要做租赁的生意，这一步都必不可少。合理的价格才能给你带来最终的成功。

小贴士 虽然“建造最棒的购物中心”听起来是一个非常具有诱惑力的目标，但你在具体操作的过程中还是要精心地计算单位面积成本及预测单位面积销售收入。

恰当的店铺配置

回说本书的开头部分，记不记得我问过你所在的城市当中是否有那么一两家购物中心运营得非常好？我想，你的脑海里会直接浮现出答案来。虽然它们的成功是由各式各样的因素综合造就的，然而恰当的店铺配置绝对是成就这一奇迹的重要组成部分。

店铺配置到底是一门艺术还是科学？恰当地配置店铺组合，需要了解消费者的心理，与消费者建立联系，并且知道该如何达成交易。这需要你在购物中心建成或重修完成之前就能想象出它完工后的样子。这就是“艺术”的那部分。我的身边就有很多非常棒的人与我一同工作，一同为购物中心的实际建造提供想法。这是我工作中最有意义的一部分，让我觉得所有的艰难困苦都是值得的。

小贴士 恰当地配置店铺组合，需要了解消费者的心理，与消费者建立联系，并且知道该如何达成交易。它需要用正确的店铺进行合理的组合，创造出最大的人流量，实现更高的销售额。

我之前还提到过，消费者在店内的停留时间越长越好。每次说到这个问题，我都会想到拉斯维加斯。这就是赌城成功的关键。赌城竭尽所能地让人们留在其中。他们提供食物和饮料，还组织表演活动。五花八门的赌博方式自不用说，还有很多新建的赌城建造了花园、喷泉及夜店。如果将拉斯维加斯的赌场比作购物中心的话，它成功的关键一定是“店铺配置”。

所以，以拉斯维加斯为例，“店铺配置”说的是什么呢？对我来说，它意味着要在合适的时间为消费者们提供合适的“东西”。这些“东西”不是为所有人准备的，因为我的购物中心也不是根据“所有人”的需求设计的。每一个购物中心都有着自己特定的消费群体，只要能满足这批人的需求，我的目的就达到了。我会试着满足他们对食物的需求、对娱乐的需求，也会努力让他们变得更漂亮，让他们的生活更加轻松。我会尽力把他们留在我的店里，让他们不再想去别的购物中心买东西。

购物中心的概念远远超出了“购物”二字。好的店铺配置可以满足顾客的购物、餐饮、娱乐甚至是游览的全部需求。卡萨·帕洛玛就是这么一个正面的例子。它的店铺配置非常合理，可以在一个购物中心内满足顾客们所有的需求。顾客们完全得到了“一站式”的购物体验，并

且同时省下了时间、油费和精力。

卡萨·帕洛玛购物中心的店铺配置

好的购物中心通过恰当的店铺配置来满足消费者的每一项需求。

餐饮	家居用品
A.J.'s 食品店	创意皮具
冰岩冰激凌	Ritz Camera
Z Tejas Grill	Showcase Home Entertainment
Pei Wei 亚洲餐厅	Sur la Table
托马索意大利餐厅	礼品和配饰
弗拉明戈牛扒工坊	Urban
服装、首饰店	Paper Soiree
Ann Taylor	Personal Services
香蕉共和国	Rolf's Salon
Chico's	Alltel
Francesca's Collections	Bath & Body Works
Coffin & Trout 珠宝店	Cool Cuts 4 Kids
Gap 女装 / Gap 男装 / Gap 童装 /	Philosophy
Gap 婴儿装	Postal Annex
巴黎巴黎	American Laser Center
Talbots	Valley Nails
White House/Black Market	

吸引力

通过这么多年的实践，我发现自己不可能完全满足每一个顾客的需求。但是，我却可以通过一些活动来吸引人们的眼球。如果重新看一看那个拉斯维加斯赌城的例子，我们就能发现赌城会通过各式各样的手段来吸引人们，让人们在里面停留得更久：几个小时，甚至是几天。

小贴士 吸引力能让人们停留得更久。

我可以自豪地说，我们的斯科茨代尔·帕威廉购物中心是全美历史最悠久的车展发源地。每个星期六，汽车爱好者们都会聚集在购物中心，向其他的汽车爱好者和观众们展示他们的经典车辆：雪佛兰Camaros、道奇Chargers、雪佛兰Corvettes、福特Cobras及一些福特Mustangs。它每周都会吸引成百上千的人们来到这里观看。这就叫吸引力。

这个展览刚开始的时候可没有这么惊艳。购物中心麦当劳餐厅的加盟商自己就是一个汽车爱好者，他每周都会把自己的3辆收藏车拿来展览。这为他的店铺带来了更多的关注，也为店铺带来了更多的顾客。在这个过程中，他还会和其他的汽车爱好者们交流心得。慢慢地，他开始邀请其他的爱好者们也把自己的车辆拿来展览。到现在，这个展览已经非常出名了。我们的购物中心也因此沾了光，成为了地标性的建筑。

酒也是一种吸引力。这是什么意思呢？斯科茨代尔·帕威廉地处印第安人的聚居区。所以，购物中心内不允许卖酒。这样一来，如果全家人想要找家餐厅坐下来吃顿饭喝点酒都是不可能的。餐饮是一种消遣的方式，可以让顾客在购物中心里待得更久。当地也意识到了这一点，所以在近期对此进行了投票。结果，餐厅获得了卖酒的许可。

我见过一些无所不包的购物中心，连旋转木马和大型的喷泉都有。但问题的关键其实是找到真正迎合你目标消费者需求的那些点。比如车展，吸引来的大多是男性。这是你想要的吗？乍看过去，好像不是。但是，有很多男性在去看车展的时候都会带着女伴。有些女孩子喜欢看车，但是另外的那些肯定就在男人们看车、讨论车的时候去购物了。所以车展对于男女消费者来说都是具备吸引力的。同时，车展就在餐厅的附近。那么，餐厅的效益也自然就会好了。

吸引注意力还可以通过建筑的内部结构来实现。独特的设计和风格可以吸引人们的眼球，让人们产生想去体验的欲望。当然了，很多人想要在体验之后留下一些纪念，所以他们很可能会买一些东西作为纪念品。当今的人们对购物、餐饮的标准越来越高了，这也就是我们为什么要对斯科茨代尔·帕威廉购物中心进行重新装修的重要原因。

小贴士 吸引注意力还可以通过建筑的设计来实现。独特的设计和风格可以吸引人们的眼球，让人们产生想去体验的欲望。

在20年前，这座购物中心建成伊始，它的结构设计还是很受人喜欢的。但是，20年过去了，人们的审美发生了很大变化，它过时也是理所当然的了。建筑本身对消费者、店铺和销售额来说都有着重要的影响。在不久之前的房地产低谷来临之际，这一点表现得尤其明显。

好的建筑是经得起时间的考验的，有些还会随着时间的推移越发地表现出众，成为消费者心中的购物宝地。我们的卡萨·帕洛玛购物中心就是这样的一栋建筑。当然了，我们的店铺配置也非常好。但单从建筑方面讲，这座购物中心也是非常成功的。它的建筑风格和颜色完全没有过时，而且所有的店面都是一派欣欣向荣的样子。如果你在楼里走，会发现它其中有很多独立的区域不停地带给你惊喜，而不仅仅是一个装了窗户的水泥盒子。为什么？这就是购物的科学。当眼睛开始疲劳的时候，你就会有厌烦情绪了。我们得保证你看到的一切都能引发你的兴趣。带给消费者的惊喜和兴奋点越多，就会带来更多的人流，从而产生更多的购买行为。从这一点来说，所有的零售行业都是一样的，购物中心自然也不例外。

小贴士 购物中心的建筑风格及内部结构就如同零售店铺的店内装潢一样重要。你要让它吸引住人们的眼球。一旦眼睛开始疲劳了，人们就不愿意继续逛下去了。

说到购物中心，卡萨·帕洛玛就成功地博得了消费者们的青睐。所

以，在它开业3年后建成的另一个大型购物中心虽然与它只有8英里的距离，但对它的业绩并没有产生太大的影响。因为卡萨·帕洛玛购物中心一直在努力地满足顾客们的需求，不断地为消费者提供着便利。

所以，无论你是想要收购购物中心、建设购物中心或是在购物中心里开店，你都得对我们的要素二——好的房产给予极大的关注。如果你在这一点上作出了正确的决定，接下来的事情会好办很多。

要素三：对细节的关注

房地产生意本身就对细节非常关注。房地产规划、建造、运营直至销售的全过程当中，想要成功都离不开对细节的关注。那么，这其中都包含了哪些内容呢？对于我来说，首要的当属时间管理。

是的！对你自己的时间进行有效的管控才能让你腾出时间来关注细节。比如说，如果有5000个潜在的租户，我可以花10年或是3年的时间去一一进行拜访。当然，我会选择高效率的后者：3年的时间。但与此同时就需要我更密集地安排与他们的会谈，并且不浪费任何的时间。

你知道拿破仑为什么在战场上屡战屡胜吗？因为据历史学家考证，他能“看到每一分钟的价值”。对于拿破仑来说，要做的就是比敌人更加高效地进行战斗。并且，他也绝不会浪费每一分钟的时间。如果你掌握了这种想法，那就肯定有时间来关注细节了。不要说每天、每周或是每年的时间过得太快，因为你必须不停地与时间赛跑才能挤出时间来实践自己的想法。无论你是在依据合同一周工作6天地进行尽职调查，还是在工程进行中与别的在建购物中心比拼谁先完工，或是在施工完成后与竞争对手们争夺租户的过程中，你都是在与时间赛跑。

在德里多公司，我们每周一都会开3个小时的例会。你可能会觉

得，这么长的会太拖沓了，但请允许我解释一下。在会上，我们会对正在进行的项目一一回顾，并且为当周制定工作目标，指派负责人。我们会在会上把所有的责任明确到人，每个人都要承担起自己的责任来。其实说起来一点也不复杂，但我可以告诉你，这样做非常有效。

我认为，在房地产开发、并购和出租的过程中细节之所以会那么重要，是因为通常你都需要一个长达10年的计划。你得要判断顾客是谁，要了解房地产波动的周期，还要预测5年或10年之后市场及消费者会发生怎样的变化（请参阅克萊格·科波拉的章节）。在此之后，你就能凭借一个扎实的计划早早地超越其他竞争者。

清单

很多年前，我读过一本房地产方面的书，在书中列出了地产商在开发和管理房地产的时候必做的事情清单。我们都管这个叫做备查表。当然了，这份清单不可能面面俱到。但是，它却能帮你理解“细节”这个词的意义。在进行购物中心的开发工作时，我们不会落下这张清单中的任何一条。我们会在每周一的例会上拿着这张表作比对。当我们一项一项地完成上面的条目时，那种成就感会很强。这个世界对于我来说满是目标、目的、成就等，而清单就成为了我开始行动的第一步。下面就是我的清单了：

清单

你可以在房地产的开发和管理过程中用这张清单协助自己。

A．确立你的开发标准和目标。

B．对市场进行分析。

C．制定初期方案，确立概念和策略。

D．取得市政审批，向市政府提供相应的法律文件。

E．组建建筑团队，招聘建筑经理和咨询顾问。

F．开展初期可行性研究，搭建财务模型。

G．商讨合资、贷款的相关事宜。

H．起草租赁合同、用电合同、地役权合同、管理条例等法律文件。

I．制定项目日程表并不断更新。

J．制定建造及运营预算。

K．商讨施工合同，开展招标工作。

L．聘请经纪人帮你管理营销或者租赁的业务。

M．聘请顾问，签订合同。

N．管控你的开发团队。

O．定期组织项目现场的施工会议。

P．对项目的开销和应付账款进行管理。

Q．审核开销，并通过贷款账户进行支付。

R．审核工程变更通知单和留置权弃权书。

S．准备每月与合资方会议所需的财务、营销及预算报告。

T．为项目管理人员制定计划、工作守则，实现他们的自我管理。

U. 审阅租户的更换率及房产空置率，并作出调整。

V. 选择一家抵押融资公司，开始就第一笔贷款合同的条款进行协商。

W. 与公用设施相关单位协商，保证水电气等公用设施的接入。

X. 就房产的转售问题接洽相关人员。

Y. 有耐心、诚实、积极并且努力工作。

结果

在你关注细节的时候，结果是所有努力的核心。从消费者进入购物中心直到离去的这段时间，你要为他提供开心的购物体验。也许在你周围已经有了一两栋这样的购物中心，它们能为消费者尽可能地提供便利。在那里，你不用从入口开车几百米才看得到正门，也不用掉头经历讨厌的180度转弯，也不会没有地方停车。总之，你会觉得很方便。我们所说的便利性，与你汽车每一个转弯都息息相关。

停车问题是对细节关注程度的极佳判断依据。我可以在开车进入一家购物中心的几分钟之内了解到开发商是否给予了细节足够的关注。停车位是否足够？顾客是否需要在寻找停车位的过程中浪费大量的时间甚至是因此而发怒？或者是停车位太多，空荡荡的，让购物中心看起来缺乏人气。尤其是对女性顾客来说，这样的停车场还会让人在晚上觉得不安全。这些都是问题。你可以将所有问题都处理得很好，但是如果停车场出了问题，你可能会很抓狂。关于这类的问题，我可以不停地写上好几页纸。

说到底，只有所有的东西拼凑在一起才能实现魔法般的效果。建筑、消费者的需求、店铺配置、便利性、合法性、施工、停车场……

这张清单仿佛永远也写不完。只有你拥有远见，并且通过计划将购物中心变得越来越成熟，这魔法才会发挥效用。

我喜欢复杂的房地产市场，也喜欢挑战。它需要你动用自己的每一分智慧，发挥自己的每一分潜力。它会直击你最脆弱的地方，逼着你找出解决问题的方法和资源并且战胜它们。它让你有机会与世界上最聪明、最有毅力的精英们一同并肩向前。最终，所有的辛苦努力都会凝结成你的最终产品，满足人们的需求。然而，更重要的是，它能为你带来成就感，实现自身的价值。对我来说，购物中心不只是钢筋混凝土堆砌的产物，它是需要用辛勤的汗水、诚信的人格和持续的激情才能创造出的奇迹。

第三部分 房地产生意

- ※ 汤姆·威尔莱特
- ※ 查尔斯·W·洛特泽
- ※ 韦恩·帕默
- ※ 罗斯·麦克克里斯多
- ※ 克莱格·科波拉
- ※ 加内特·萨顿
- ※ 伯尼·贝斯

14

房地产生意

——汤姆·威尔莱特

汤姆·威尔莱特，ProVision创始人，亚利桑那州立大学教授。

在过去的25年间，他致力于为全美及世界其他地区的投资者制定系统、创新且有效的商业、税务和财富方面的规划方案，并为投资人创造了数以万计的利润。他希望向人们传授积极主动地创造财富的方法并帮助他们最终成就自己的终生事业。他创立并运营ProVision公司，并直接负责公司高端客户的理财和税务规划咨询工作。不仅如此，他还就财富规划和税务规划专题常年往返于世界各地进行讲演。

汤姆·威尔莱特是集注册会计师、房地产投资商和教师三职于一身的成功人士。通过他的讲解，复杂且枯燥的税务及税法知识也变得简单明了了，就连外行人也能轻松地理解。

汤姆精通税法，而且还喜欢研读税法条例。也因为对税法的这份执著和爱好，他绝对称得上是我身边最出色的税法专家。大多数的注册会计师只关注税法中很小的一部分内容。他们关注于怎样让你的税款推迟交付时间，也就是我们经常提到的IRAs，401(k)养老金计划和其他的所谓退休计划。除此之外，汤姆还研究其他的一些章节。而这些长长的税法条例能告诉你怎样减少甚至是永久地免除你的税款。汤姆和其他注册会计师的不同就在于汤姆了解税法条例的真实用意。税法不只是简单的条条框框的规定，它还包含了如何减轻甚至免除税款的内容。而你，只要跟着它的规矩来就好了。停下来想想，你的会计师是这样理解税法的吗？

在我眼中，汤姆是一个道德高尚的人。他是摩门教的忠实信徒。虽然我不是摩门教徒，但我的很多理念却与摩门教义不谋而合，比如为教会捐款、拿出10%的所得用于精神方面的修养、花几年的时间做一名传教士。虽然我从未实现做一名传统宗教传教士的理想，但我却做了一回军事的传教士：海军航空兵。我参与了越南战争，为我的国家在沙场拼搏。

我从汤姆和其他那些摩门教徒那里学到的最重要的一点就是“人要学会给予”。这句话时刻提醒我做一个慷慨和宽容的人。在我看来，贪婪已经控制了这个世界，而慷慨却无处容身。每当有人缺钱或是我自己缺钱的时候，我总是提醒自己要慷慨善施，而这样我才能真正得到自己想要的东西。比如说，如果我想得到金钱，我就一定要先付出金钱。有了几次为钱所困的经历后，我认识到，想要取之，必先予之。所以每当我最需要钱的时候，我一定不断提醒自己花钱出去。现如今，我已经养成了定期向慈善机构捐款的习惯，因为这是我心所

属。我有一个观点，如果我无法亲身投入到我想做的事情中去，那我的钱就要代替我行使这一职责。换言之，如果我希望得到他人的关怀，那我就要先给予他人关怀；如果我想得到微笑，那我就要先对他人微笑。同样的，如果我想挨揍，那最好的办法就是先给别人一拳。

我之所以邀请汤姆·威尔莱特参与本书的创作，不单是因为他拥有专业的财务背景、卓越的团队合作能力及无可替代的理财思维，更重要的是希望他深邃的思想和宽阔的胸襟为本书增添一份别样的色彩。

汤姆是一名优秀的注册会计师，他钟情于投资房地产市场。为什么？因为他明白房地产投资者运用税法获得的收益远比证券投资者多得多。他不仅是一流的老师、慷慨的给予者，还是我敬佩的老朋友。

——罗伯特·清崎

我是一个幸运儿，其他的人从小就被教育说要省钱并且投资于共同基金以获得财富的增值，而我却听到了完全不同的声音：父母从小就教我投资于房地产和商业。我的父亲拥有一家印刷厂，我的母亲管理他俩的房地产。

所以，我在学校和社会学到了足够多的知识和经验之后，就本能地开始了自己的创业生涯。（只不过，这段“学习”的时间还真是不短。我读完了会计专业的硕士研究生后，就供职于全球知名的会计师事务所，后来还为一家财富1000强企业做过专业的税务顾问。说实话，我对“创业”的好理解的是慢了点儿。）当我开办起自己的会计师事务所的时候，我像其他人一样日复一日地工作，很少休假。即使是在休假当中，我仍然处理着公司的业务，忙于应付客户和公司员工的电话。说到头，生意是做不完的。我这么辛苦到底是为了什么呢？

几年下来，公司的业务量有了显著的增长。而我，依旧日复一日起早贪黑地工作。除了我的公司之外，我没有任何的实际资产。也就在那个时候，我读到了《富爸爸穷爸爸》这本书，还认识了罗伯特·清

崎。他帮我认识到，我先前对公司运营的理解是错误的。公司成败的关键不在于你流了多少汗，而在于你动了多少脑筋。

我第一次见到罗伯特是在一个富爸爸公司举办的研讨会上。当时，我和我的合伙人安·马西斯及她的先生乔·马西斯坐在一起。罗伯特正在谈论一个我非常感兴趣的话题——合理利用税法以提高房地产投资的收益。突然间，罗伯特让我起来给大家讲讲折旧能给企业带来的税收优惠，并逗趣地称呼我为他的“御用会计师”。

我认识罗伯特·清崎和富爸爸公司刚几个月的时间。而之所以与罗伯特·清崎结缘，也是因为我的好朋友——乔治·达克。他之前加入了富爸爸公司，并担任公司的首席财务官，最终介绍了我和罗伯特认识。我说不清在当时的那个研讨会上，罗伯特和我到底谁更紧张。罗伯特对我的情况一无所知，却仍然让我上去当众独立完成这一个单元的讲解，对他对我来说都是一次冒险。不过，我成功了！他对我的这份信任也为我们友谊的进一步发展开了个好头，也触发了我通向财富自由的航程。

我记得刚开始和罗伯特合作的时候，他当我是他的“肌肉”。这一点也没错，他用会计师就像是使用自己的肌肉一样。罗伯特曾经接受过亚利桑那州的一档电视专访，节目主题是“罗伯特是如何取得高达40%的稳定投资收益率的”。

我当时是以专家的身份参与节目的，并且我站在支持罗伯特的一方。毕竟，从罗伯特这样的一个营销天才嘴里说出的投资回报率是会招来公众的质疑的。而有了会计师的佐证和支持，他的说法就具有了强大的说服力。当谈到投资的话题，那就是一切由数字说话了。而谈到数字，那就是我们会计师的专长了。我们所有的工作都是在记录、审核及分析数据。又有谁能比我们更专业呢？

在节目中，我还介绍了房地产行业的杠杆效应。说起来真的难以

置信，就在那访谈节目前没多久，我才刚刚开始自己的房地产投资。你肯定会认为，父母都乐于投资房地产的我，会很自然地成为一个房地产的投资者。而我经营的事业却是帮助房地产投资者和开发商们合理地避税。

不仅如此，我还是在玩过罗伯特的游戏——现金流101——之后才进行了自己的第一次房地产投资。这个游戏给我带来很大的震撼。我亲眼见证了房地产行业的巨大杠杆作用。玩完游戏的第二天，我就给我的客户——一位资深的房地产投资人——打了电话，约他见面，并请他教我如何开始房地产投资。

同时，我对自己的企业经营策略也进行了巨大的调整。我的合伙人——安——是公司运营方面的高手。她重新制定了我们公司的制度和流程，以实现我们俩从“工作者”向“管理者”角色的转换。这项工程耗费了我们几年的时间，不过最终我们的公司已经可以离开我俩独立地运转。而我俩也从日复一日的繁杂工作中抽身而出，成为了真正的掌舵人，还能为公司的发展进行更长远的规划。

现在的我，已经可以每年休假三周。在这期间，不用担心关于工作的任何电子邮件或是电话。这不，我刚带我的大儿子从法国的城堡区回来。我再也不用担心自己的会计师事务所或是自己的房地产投资，因为它们已经不再需要我天天盯着了。

小贴士 房地产投资是生意的一种，所以你要像做生意一样进行房地产的投资。

罗伯特经常说起“现金流”游戏中的4个象限，也就是E、S、B和I。他一直强调，大家都要努力地从E（雇员）和S（自我雇佣）的象限跳去B（企业家）和I（投资人）的象限中去。而我做的更进一步，我已经把我所有I象限的投资都移到了B象限里。

想想看，如果不用担心租客、房屋维修及现金流的问题，房地产

投资会变得多么美好？这样的话，就不用为天天照看房屋而伤脑筋，不用为租客半夜打电话进来而担心。不仅如此，你还能省去无数的烦恼，省下大把的空闲时间。而这一切，只需要你把房地产投资放入B象限，用经营公司的方式来经营它。



图14-1 富爸爸现金流四象限图

我对这张四象限图有了进一步的认识。现在，我按照“B”象限的做法，按照运营公司的方式运营房地产投资，这为我省下了大把的时间。

其实这一点儿都不难。你只要像管理一家企业一样管理你自己的房地产投资就好了，基本的企业经营准则在这里完全适用。

经营准则一：规划

每一家企业都有自己的计划，你的房地产投资也一样。所谓的规划，简单来说就是一个为实现既定目标而制定出的系统性计划和实施方案。以下是制定成功战略规划的几个简单步骤。

第一步：想象

制定战略规划，从目标开始。想象你进行房地产投资的目标是什么。当然了，目标可以是加勒比的白色沙滩，或是与家人长期待在一起，亦或是为你最喜欢的慈善机构工作。那我来说吧，我最喜欢的地方是法国、夏威夷、亚利桑那州、公园城，还有犹他州。所以我的目标就是在上述几个地方都拥有自己的房产。

不要觉得自己胃口太大了。这些是你的目标和理想。说白了，不是那些财务咨询师强加在你头上的那些确切的数字。我们的客户经常会有在5到10年实现财务自由的想法。而拥有了一个切实的好规划，任何人都可以在10年内实现这一目标。而他们要做的，就只是在房地产投资中好好地贯彻马上要谈到的几个基本准则。至今为止，我已经拥有了夏威夷、亚利桑那州和公园城的房产。明年的目标是法国。听起来是很大的一个目标，但我已经在短短的6年间实现了这个梦想。而我做的，不过就是在我的房地产投资和企业经营中遵循了这几个基本准则而已。

第二步：财务目标

算算看你需要多少的资产和多大的现金流来实现你自己的梦想，然后给自己定一个时限，看看自己手头有多少可以用来投资的资产。很简单，用自己的资产减去负债就行了。这就是你当前的财富（也叫资产净值）。

第三步：现金流目标

当然，你还得算一算要达到自己预想的现金流水平你需要多大的资产规模。我告诉你一个简单的算法：用你期望的现金流水平乘以20。对我来说，我需要每年25万美元的现金流，那么我就需要500万美元的资产规模才能实现这一目标。

第四步：当前的财富（资产净值）

一旦你在心中牢牢地树立了自己的目标，接下来就要审视自己现有的资产了。拿出你的纸和笔，记下来你可以用于投资的全部资产。别把你的小汽车和珠宝含在内。不过可以把房屋抵押贷款可以包含的项目列进去。举个例子说吧：

表14-1 当前的财富

流动资产	长期资产
存款	贷款
有价证券	房地产
共同基金	石油和天然气
CD 唱片	私有企业
其他	知识产权
其他	其他
小计:	小计:

上面的4步就是被我称为“白日梦”的几个必须步骤了。接下来我会用一个简单的图表告诉你这4步到底为了得到一个什么结果。喏，就是这张图。这就是我第一次遇见罗伯特时画下的财务自由之路，也就是我的“白日梦”之图。

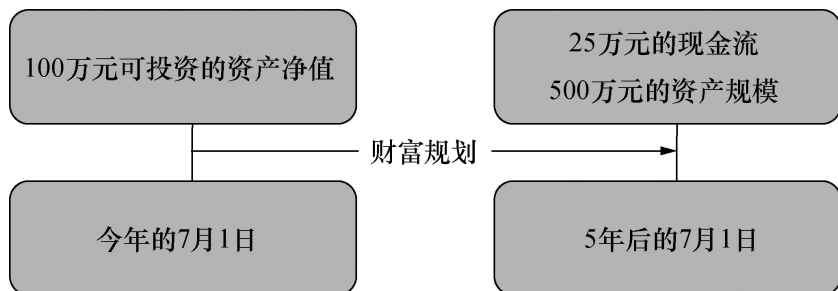


图14-2 汤姆第一次遇见罗伯特·清崎时画的“白日梦”之图

第五步：愿景、使命和价值观

画好了你的“白日梦”之图，你就可以开始为自己的梦想制订计划了。而计划应当包含你的愿景、使命和价值观，并且还要包含你选择购买房产的类型，以及你对投资房产的具体要求。

看到这儿，你是不是觉得我已经满嘴胡言了？说到底，愿景、使命和价值观的理论是只适用于企业经营的，对我们哪儿有用啊？没错！我就是要你把房地产投资看成是真真切切的企业经营活动。如果你想要在最短的时间内用最小的代价实现你的目标，那么你就把它当成是企业经营来操作。

在描述愿景的时候，要牢记它代表了你未来前行的方向，也就是你所想要得到的生活。使命就是简要地说明你如何进行你的投资经营。价值观也就是你在选择投资伙伴时希望他们也具有的与你相同的价值取向。

汤姆的愿景、使命和价值观

愿景：我财务自由的愿景就是拥有足够的时间和资源来做我自己想做的事情。我知道，当我实现财务自由的理想之后，我就能去所有我喜欢的地方旅行，和我的朋友一起享受生活，还可以去做一名传教士传播福音。

使命：我的使命就是通过投资高质量的独栋的家庭住宅实现财务自由的梦想。我要做的就是寻找那些被银行收回的抵押房产，从银行贷款以购得房屋，持有房屋5~10年的时间，以充分享受折旧带来的税务递减优惠。

价值观：我的价值观就是：1. 善于发现，要认识到我们身边有无数的房地产投资机会等着我们去捕捉；2. 与人为善，时刻对人保持友好，并常怀感恩之心；3. 勤奋好学，在任何时候都不间断对房地产知识的学习，让自己成长；4. 换位思考，时刻站在对方的角度去想问题，为他人考虑。

第六步：投资品种

当你有了自己的愿景、使命和价值观之后，你就可以开始寻找最适合你自己的房地产投资品种了。成功的企业家都明白，人只有在自己喜欢并擅长的领域才能发挥全力，并获得最大的成功。在我的公司——ProVision，我们有科学的办法和各式各样的道具帮助人们找出自己最喜欢的房地产投资种类，比如公寓楼、商业地产、工业用地、空地或是私家小洋楼。而在这当中，我最钟情的就是私家的小洋楼。

第七步：投资标准

你规划的最后一步就是确定自己的投资标准了。而这一点却往往被人们所忽视。我要告诉你的是，如果你把“标准”二字归为你战略规划的一部分来认真考虑，你就能轻松地避免日后的诸多麻烦。这样的话，你就能少犯错误，省下大量的时间和精力来斟酌那些真正符合你投资标准的房地产。举个例子，下面就是我的投资标准了：

表14-2 汤姆的房地产投资标准

条目	标准
折旧额下限	10%
收益率下限	50%
现金流/现金回报	0
价格区间	20 万~60 万美元
首付款上限	8 万美元
打理房产耗时上限	5 小时/月
所属区域	美国西部
最高价格价值比（价格/价值）	85%

你可能会问我，为什么要耗费这么多的时间和精力在所谓的“规划”上。为了让我们ProVision公司的客户了解到规划的重要性，我们采取了游戏教学的办法，也就是之前提到的现金流101游戏。如果你玩过这个游戏，你就知道，在两个半小时的游戏过程中，前30分钟的时间用来制定你自己的战略规划，而规划则包括了投资的品种和选取投资品种的标准。所有的人都要在游戏过程中严格地遵守自己制定的战略规划。

结果出人意料，每一个人都老鼠赛跑的游戏中取得了胜利，用时都不到2小时。所以，尽管他们花了很大一部分时间（总时长的1/5）在制定规划上，他们终究比没有规划的情况下完成的快得多。只要能坚守自己的战略规划，胜利则不再遥远。

经营准则二：团队

所有的成功企业都会有一个清晰的经营规划。同样的，所有的成功企业主都拥有一支精挑细选的运营团队为企业出力，帮助企业发展壮大。你的团队会直接为你的投资助力。而你，则需要合理地调配团队成员的时间、智慧、知识和资源，从而获得更大的收益。

组建团队的诀窍

计划：仔细思考你的团队需要什么样的人。比如说，你需要一

名律师、一名会计师、一名银行家、一名分析师、几名地产经理，以及其他的成员等，你需要做的就是先理清自己有哪些空缺的职位，然后才能一个萝卜一个坑地进行具体人才的选择。

推荐：据经验看，最好的团队成员往往都是由你信赖的人推荐而来的。不过需要注意的是，你得确定那个推荐人也是一个房地产商，并且充分地了解你的处境和需求。从事咨询类工作的人，如律师、会计师或理财讲师往往会成为很好的推荐人，能为你找到合适的人选。

协议：一定要在开始工作前订立清晰的协议。这样的话，你的团队成员才能清楚地了解你到底需要他们做些什么，以及他们可以从你这里得到什么样的回报。

我来分享一些我个人组建房地产投资团队的经验吧！认识我的人都知道，其实我每天都把大部分的时间用在了扩大会计师事务所的业务上，而留给房地产投资的只有少得可怜的一小部分时间。但我热爱房地产投资并且明白它在我财富之路上的重要作用。

我每周用在房地产投资业务中的时间不足一个小时，但我每个月却通过它收入高达10万美元。这所有的一切都源于我拥有一支出色的运营团队。他们严格遵循我定下的全部“经营准则”，帮助我管理所有的房地产投资。接下来，让我们看看下一个准则：“会计”。

经营准则三：会计

你肯定想说，我之所以把会计也归作是基本经营准则，是因为我的专业背景。我承认，我的专业或多或少地对此有一些影响，但是如果你去采访所有成功的企业家有关会计的重要性，相信95%以上的人会告诉你会计非常重要。

你一定好奇这究竟是因为什么？因为，如果会计做得好，我们就能

得到真实反映企业状况的财务报表，从而作出正确的决策。如果你没有正确的信息，又怎么能作出正确的决定呢？举例来说，你怎么样判断出售房产的最佳时间，又怎么样判断一个投资组合是否实现了预想的收益率呢？

伟大的企业家都深知会计的重要性，以下就是我个人总结出的几个会计的关键点。

关键点1：理解会计的作用

会计们记账，不单是为了应付税务局或是其他的监管机构的监察和管理。它更主要的目的是提供真实有效的财务数据，从而为管理者制定决策提供依据。而大多数的投资者简单地认为它不过就是履行简单的记录职责，好在年底向税务机关整理出一份报税的凭证来。

如果这样去理解，那就大错特错了。账务对于正确的经营决策来说至关重要。如果没有及时、准确的财务数据，试想你又怎么能作出正确的决定呢？你怎么知道现在是该购入还是该卖出，又怎么判断手头的几套不同房产孰优孰劣呢？如果你没有这些详细的数字佐证，你甚至都无法判断你的房地产经理是不是胜任他的工作。

几年之前，安和我在亚利桑那州的梅瑟购置了一批联排小洋楼。据当时的市场信息来说，我们的出价是非常划算的。在此之后，我们一直跟踪由这些小洋楼带来的现金流量。但没过几年，我们发现这些小洋楼并没有为我们带来预想的现金流。同时，我们也注意到资本化率却在逐年降低。根据这些信息，我们作出了卖出小洋楼的决定。因为此时，房屋价格已经上涨，而我们从中获利颇丰，但如果继续持有这些房产，只会让到手的钱慢慢流走。

真实的故事：我的团队，我放心

之前，你一定很好奇我哪儿有那么多时间来打理自己的房地产投资生意。看到这儿你也应该猜得八九不离十了。这是因为我有个很棒的团队帮我管理我的生意。他们将所有的事情处理得井井有条。而我呢，只需要花很短的时间签签文件、看看财务报表，再作出决定就好了。你也知道，我在投资房产的时候还给自己定了一系列的标准，所以作决策也就相对容易多了。我还记得，有一次我的团队负责人告诉我说，有一个租客在没有通知我们的情况下自行搬出了我们的房子，水管也坏了，发生了漏水现象。这位负责人在对我的全部房产进行例行实地巡查时，发现这位租客已经离开了。他冲进了房门，却发现这房子已经人去楼空，只有被冻裂的水管在哗哗地流水，整个房子都被淹了。最后，我们花了近5万美元才把所有的设施维修完毕。

我的团队负责人立马采取了行动。关掉水的总闸后，他叫来了直接负责这所房屋的地产经理、保险代理人和专业房屋修理公司，三方共同勘察受损失情况、确定维修金额并确定保险赔付额。之后，他又安排那位地产经理向那位租客追偿剩余的损失。这一切都安排得非常妥当，我一点儿都不需要担心。在这么麻烦的事情上，我总共花了不到半小时的时间，跟我的团队负责人了解了解情况，再签签文件就结了。所有的一切就这么简单！

关键点2：准确地“记账”

虽然我们都知道会计可以为企业创造这样或那样的价值，但这一切的基础和本源都是从准确、合理的账务处理开始的，这也就是我们常说的“记账”。制作财务报表和分析报告，离不开准确的账务处理。

账务处理，简单来说就是把交易的结果记录成册，以备日后查阅，并为制作财务报表和分析报告提供基础数据。我给客户们的建议是：将自己的账务处理工作外包给他们的会计师或是专业的机构来

做。如果非要坚持自己来做，我建议你用那些容易操作的账务处理软件，比如说Quickbooks。

关键点2a：会计科目

让我们从建立会计科目开始学习吧！所谓的会计科目，就是你对自己的收入项和支出项进行细化并分类的一张表。怎么划分完全依你自己。比如说，有人把“复印纸”这一项放在“办公用品”这一类别下，而另一个人则很有可能把它放在一个更笼统的类别，比如“耗材”之下。其实说来也很简单，就是看你想要未来的财务报表详细到何种程度。但要记住，如果不建立会计科目，那么你就永远没办法得出自己的财务报表。

小贴士 告诉你一个小窍门吧！你没必要为不同的地产投资建立太过详细的会计科目。首先，创建几个大的类别，保证这几个大类别可以应用于你所有的地产投资项目中去。然后，再根据每个项目的具体情况创建更加明细的会计科目，为日后制作财务报表作好准备。

如果你觉得自己无法完成这项任务，那就叫你的会计师来协助你一同完成。这件事对他们来说简直是再简单不过了。他们会很乐意帮你，而且做的又快又好。

关键点2b：数据录入

当你创建好自己的会计科目后，你就可以录入数据了。记住，你必须准确地记录下每一笔交易的详情。几乎所有的账务处理都直接与钱相关，所以如果你能记录下每次收钱或是花钱的明细，那你就能捕捉到98%的交易情况。但有些特殊情况，比如说折旧，是不会发生现金的流入或流出的。碰到这种情况，我们就需要做一些另外的处理了。接下来，让我们看看应该怎么处理这样的状况吧！

根据国际通用的复式记账法，每一笔交易都要从“借”和“贷”两方

进行记录。这样一来，左栏的金额总计一定与右栏相等。当发生一笔支出的时候，我们将它记在费用、收入、资产科目的借方（左栏），并同时记录在现金科目的贷方（右栏）。反之，当我们有一笔收入的时候，我们将它记在收入、费用或是负债科目的贷方（左栏），并同时记在现金科目的借方（右栏）。当费用或资产项增加时，记借方；当收入项或负债项增加时，记贷方。

关键点2c：手工账

上面提到的那些复杂的记账方式，用我之前提到的软件 Quickbooks 就能轻松处理。当你记录一笔收入或是支出的时候，它会自动帮你同时计入借贷双方。但有些时候你需要自己手动做一些账务处理，比如说那些没有发生现金交易的账务。打开“手工账”功能，你会发现它会提示你填写借方和贷方的具体内容。就用折旧来举例说明吧！这可是一个必不可少的账务处理，少说都要每年做一次呢！

根据国税局提供的计算表算出当期的折旧金额，并计入折旧费用科目的借方。

同时，在累计折旧科目的贷方计入相同的金额。（“累计折旧”这个科目是资产科目，比如房屋、地产的抵减项。）

怎么样，不难吧？

关键点3：一致性

要记得将相同性质的收入或支出项计入正确的科目中，并始终如一。就好比说你决定把购买复印纸的开销计入“管理费用”，那就坚持这么记下去。可别这个月记在“管理费用”里，下个月又记在“营业费用”里。

关键点4：勤记账

最少也得一周记一次账。如果不这么做，你将不得不面对两个大麻烦。首先就是这项工作会变得越来越艰巨，因为你拖得越久需要处理的账务也就越多，而你也觉得这项工作没个头。直到年底要报税了，你才被逼无奈，在极短的时间里整理出整年的账来应付税务机关。这也就相应地带来了你的第二个麻烦：你根本就没有实时更新的财务报表看，因而根本无法作出正确的经营决策。

关键点5：善用高科技，提高效率

我每周五都会把最近一星期的账务记录下来，这个过程大概需要一个小时的时间。我之所以做得这么快，是因为我使用了网上银行还有账单的自动划款功能。我只要滑动我的鼠标，轻轻地点几下，我的Quickbooks软件就可以自动地对我的收入和支出进行分类，并计入相应会计科目中去。我发现，这样一来我自己处理账务的速度甚至比雇佣专业的会计师来做还要快。（在此之前，在会计师做完账之后，我还要根据自己的实际情况对他整理好的账务做一些调整，而这调整的工作其实比自己用网银记账还要浪费时间。）

接下来的这个准则就是如何从记账软件中生成一张有用的财务报表了。而只有拿着一张好的财务报表，你才能迅速准确地作出判断和决策。

经营准则四：财务报表

成功的企业家都知道量化管理对自己企业的重要性。所谓量化，就是把企业日常的经营成果用数字来表示。有时候我们可以用直接的数字来表示，比如说现金流量；有时候可以通过比率来表示，比如存货周转率；还有很多时候是用比较的方式，比如与上年同期的业绩比较，与年度目标比较，与行业平均水平比较等。

小贴士 如果你看不懂这些数字，那你也就无法真正了解自己的

企业。

第一张报表：现金流量表

让我们从现金流量开始说起吧！它很重要，但很少被房地产投资者所认识和理解。对于你来说，你应该清楚地知道你每一处房产带来的现金流量及自己全部房产带来的现金流总和。

大多数房地产投资商都认为，只要知道自己的银行存款有多少就足够了。月末余额减去月初余额，很简单地就能算出一个“现金流量”来。这样的想法太过天真了。现金流量表之所以被公认为是一张重要的财务报表，是因为它需要体现你所有的现金流入和流出状况。这张被大多数房地产投资者忽视的报表，是财务报表中重要的一部分。

这张报表是从经营活动产生的现金流量开始的。经营活动产生的现金流量指的是房租收入减去日常的费用支出，比如修理费、维护费、物业费等。接下来就是非经营性现金流量，也就是筹资活动和投资活动产生的现金流量。筹资活动产生的现金流量，即由于贷款从你的企业流入或流出的现金流量，包括得到及偿还贷款直接发生的现金交易。投资活动带来的现金流则更容易理解了，它指的就是与投资活动直接相关的现金流量，比如支付房屋的按揭款、收到出售房产所得的现金房款等。

最终，你就能得出结论，在既定的一段时期里（一个月、一个季度或是一年），你期末所持有的现金与期初相比究竟是增加了还是减少了。这份报告还能帮你解读出自己的现金流量来自哪里，以及由经营活动、筹资活动和融资活动所带来的现金流量分别都是多少。能够随时得到这些信息，不是很棒的一件事吗？表14-3就是我名下一处房产的现金流量表。

表14-3 汤姆的现金流量表

单位：美元

房产 A	10 ~ 12 月
经营活动	
净收入	- 6 706. 40
经营活动现金流量调节项	
第三方监管资金账户	- 174. 40
押金	800. 00
经营活动产生的现金流量	- 6 080. 80
投资活动	
累计折旧	6 790. 00
累计摊销	18. 00
投资活动产生的现金流量	6 808. 00
筹资活动	
按揭款	- 258. 34
筹资活动产生的现金流量	- 258. 34
本期净现金流量	468. 86

从这份报表中，我得到了如下几条信息：首先，这处房产给我带来了现金的净流入。其次，由于折旧费用很大，我的经营净利润（收入与费用之差）为负，所以我就无须为经营所得缴税，也就相当于得到了额外的收入。最后，这两个月的按揭款总共只要258美元，对我来说根本不算什么。

如果抛开以上3点，只看总的净现金流量，那我能看到的只是在这两个月的时间里，它给我带来了区区468美元的现金流入。单看这一点，我肯定不会认为它是一笔好的投资。

第二张报表：比率分析

在了解了现金流量表的重要价值后，我现在要带你认识的是比率和比较分析对房地产投资的价值。我把最常用的一些比率总结了一

下，汇总到了下面的表14-4中。

表14-4 盈利性分析常用指标

比率名称	公式		代表意义
	分子	分母	
资本化率	营运净收入	房产价值	房产的盈利能力
投资收益率	年租金与房产升值额之和	现金投资额	投资总收益
现金的现金回报率	由投资活动获得的税后净现金流量	现金投资额	现金回报
流动比率	流动资产	流动负债	偿债能力
债务股本比	总负债	股东权益	杠杆效应的大小
资产收益率	营运净收入	总资产	盈利能力
债务偿还能力比率	营运净收入	年度还本付息总额	流动偿债能力
按揭款与房产价值比 (LTV)	按揭款	房产价值	杠杆效应的大小
内部收益率 (IRR)	复杂的公式		年平均投资回报率

小贴士 这些比率当中最重要的两个比率就是资本化率和投资收益率 (ROI)。

比率1：资本化率

资本化率的公式很简单，就是营运净收入与房产的价值之比。在这里要注意的是，我们说的是房产值多少钱，而不是你花了多少钱购买它。还是举例说明吧！假设你的房产每月租金收入是1万美元，也就是每年12万美元。而你每年的营运支出是7万美元。（要注意，按揭贷款还款额、贷款利息及折旧可都不包含在内。）这就意味着你每年的营运净收入是5万美元。那么，如果你的房产价值50万美元，那么这处房产的资本化率也就等于10%。

小贴士 你可以利用这个指标帮你作出决定。假设你的房产是由贷款购得的，贷款年利率为7%，而你的资本化率却低于7%。那么，你就要考虑将这处房产出售掉了。这是为什么呢？因为你现在正在被

我们常说的“负杠杆效应”所纠缠。所谓的负杠杆效应，说的就是你的贷款利率高于资本化率，说的明白点，就是你所需要偿还的贷款利息高过了你的租金收入的状态。

还记得之前我说的梅瑟的联排小洋楼的故事吗？当时，我们按揭贷款的利率是6.5%，而我们房产的收益率只有5%左右。这时，我就受到了“负杠杆”的困扰。这还不止，这几座小洋楼当时还都处于净现金流出的状态。我们之所以决定出售这些房产，完全是因为对房产资本化率的考虑。而且，我们已经赚了不少了。我们刚购买这几座小洋楼的时候，它的资本化率是10%。几年过去了，虽然租金几乎没涨，但资本化率却跌到了5%。想想看为什么？因为房价已经在原来的基础上翻了一倍了。

比率2：投资收益率

我们要谈到的第二个比率就是投资收益率（ROI）了。这个比率是对房地产投资结果的全面评价。定期地查看这一比率，对你的房地产投资非常重要。据我了解，有些投资者会在购买之前计算目标房产的预期投资收益率，但那之后就对这一指标不闻不问了。跟资本化率一样，投资收益率也能告诉你对手上的房产是应该继续持有、出售还是采取其他的措施。

比如说，我选取房产的标准之一就是税后收益率要高于30%。我这里的收益也就是由此房产带来的租金收入、折旧费用及税收优惠的总和减去偿付按揭贷款本金所得的差额。几年前，我在犹他州买了一处房产。据我的计算，它在5年内能为我带来35%的投资收益率。但我之后却发现，这房子非常难租出去。不出所料，它的投资收益率相当难看，远远低过了我对投资收益率要求的30%的底线。我立马就作出了出售的决定，然后转而投资于另一处符合我标准的房产。现在你也应该看出“标准”对于你投资的重要性。因为你之后作出的诸多决定，都是要依靠它来进行衡量和判断的。

研究并分析数据，继而用你订立的标准进行判断和比较，就是你的另一位团队成员——分析师——每天的工作了。每个投资人都应该为自己的企业聘请一位分析师。你的分析师得要精通各类的分析方法并对房地产市场有深入的了解，这样一来才能有效地帮你作出正确的决定。如果你想了解更多详细信息，请登录 www.ProVisionWealth.com/wealthstrategies.asp。

第三张报表：对比报表

这第三张报表就是对比报表了。顾名思义，对比报表就是拿你房地产生意的具体经营数据与其他数据进行对比分析而得出的一张报表。比较的对象可以是行业标准或你公司的历史经营数据，还可以是你的目标或计划。假设你购置了一处房产，并期望它每年增值10%，而没想到它一年竟增值了15%。

这样的话，在你的增值率报告中只是简单地列明今年房屋增值了百分之几是远远不够的，你还要把预期增值率及市场平均增值率一起列出来。这样你就能知道房产市场的整体状况与其他房产相比之下这套房产表现如何，以及相应地作出继续购买新房产或出售手头房产的决定。

现在，你知道好的财务报表对你有多重要了吧！它不单单是把各种各样的数字堆砌在一起，还同时向你提供比率和分析，能让你从中看到自己投资的进程和成果。我对自己的地产经理制作财务报表的技术要求很高。如果他们只是简单地给我一张塞满了原始数据的乱七八糟的报表，我肯定会大发雷霆。看看我所认为的好报表长成什么样子吧！

虽然这张报表没有任何的比率分析，但它很有条理地列出了那些有用的数据。通过这张报表，我能很清楚地看到此处房产为我带来了净现金流入。同时，我可以很快地找到想要的内容并运用我的财务软

件快速得出我想要的资本化率、投资收益率等分析结果。

表14-5 财务报表示例

单位：美元

房产地址 × × ×	会计报表编制期间 2009 年 3 月
科目	金额
租金收入	1 200. 00
物业费（租金收入的 8%）	96. 00
屋主协会管理费	105. 00
净收入	999. 00
按揭还款额	987. 90
当月净现金流量	11. 10
预计下月净收入	999. 00

经营准则五：税

如果你想尽快地从房地产投资中获利，那就一定要去研究一下税法。

小贴士 对地产投资来说，提高投资收益率最快的方法就是合理地利用税法增加收益。

对大多数人来说，税是他们生活中最大的一笔支出。即使是在美国这个被认为是税赋很低的国家里，如果你的企业赚了10万美元，你也得给政府交大约5万美元的税款，也就是你利润的50%。想想吧！你要交所得税、财产税、房地产转让税、营业税、消费税，还有工资税等，更不用说过世之后还要征收的遗产税了。

在一些古老的文明中，50%的税率就是奴役的象征。而现在已经是21世纪了，我们却还在支付着比50%还要高的税赋，而我们却没觉得奇怪。但值得庆幸的是，如果你有自己的企业，尤其是你在进行着

房地产行业的投资，那你就可以轻而易举地把这50%的高税率减到30%，甚至20%。事实上，有很多我的房地产投资客户都通过合理避税而一分钱的所得税都不交。

想想看，如果你能让自己的所得税率降低20~30个百分点，你能多买多少房产？你投资的规模能增长多少？我曾经帮我一个朋友做过一个粗略的计算：他当时所缴的所得税率在30%这一档。而如果他利用税法合理避税，并把节省下来的所得继续扩大自己的投资规模的话，他的业务规模会在7年内翻倍！

当我告诉人们我可以通过合理的方式减免30%甚至更高的所得税的时候，许多人对此都表示怀疑。他们说，我一定是把这部分税赋转移到别处去了。没错！我就是把它们转移到了房地产投资中去了。无论是住宅楼、商用房还是工业用地都可以。在美国和许多其他的国家，房地产是最受税法眷顾的投资方式。

小贴士 在美国和许多其他的国家，房地产是最受税法眷顾的投资方式。

那就让我来说说你是怎么从你的房地产投资中获得好处的。我们就拿美国的税法举例吧！（其实，其他国家的税法与美国的税法有很多的共通点。）不管你身处何方，学会下面的5个避税方法就能帮你省下30%甚至更多的税款。

方法一：税务规划

又扯到规划了，太夸张了吧？不错，听起来是夸张了些，不过绝对必要。在前面我们已经谈过了规划对于企业的重要性。那这儿我就不用多讲了，对税也是一样，要给自己定一个系统的计划和实施方案才能最终实现合理避税的目标。

与企业的经营规划大同小异，你还是需要先从大的方面着眼，先

看看自己拥有的企业和投资，并考虑它们未来的发展方向。拿我自己来说，我的税务规划就和我的两个儿子直接相关。我的大儿子山姆一直帮我打理我的事务所生意和房地产生意，他也表示过想要接手我的这两部分事业。而我的小儿儿子马克斯却对做生意一点儿兴趣都没有。他的爱好是写儿童读物。所以我在制定税务规划方案的时候，一直在考虑我两个儿子各自的爱好。他俩都拥有我产业的继承权，但却有着完全不同的志向。所以，我需要制定出一个最适合他俩发展的税务规划方案。

许多企业家都是以夫妻档管理着他们共同的企业。不过，我的妻子却对生意一点都不感兴趣，也从来不插手干预我生意上的事情。（她在意的只是打点好家里人的生活，营造和睦的家庭氛围。）不用说，在我的规划里，她肯定干不了房地产专家的活儿。

小贴士 一位好的税务专家能给你帮上大忙。所以，你的管理团队里一定要有一名税务专家来协助你制定税务规划方案。

税务规划方案一定要具备良好的可操作性，简单易行。当然了，一位好的税务专家能给你帮上大忙。所以，你的管理团队里一定要有一名税务专家来协助你制定税务规划方案。

方法二：公司的组织形式

成立公司的时候，应该采取哪种组织形式呢？是有限责任公司？股份制企业？还是合作制企业？还是说根本就不成立公司呢？在有些法制尚不健全的国家，你的确不用为你自己的房地产投资成立一个独立的实体公司。然而在美国，这个法律体系已经很完备的国家，拥有一个规范的法人实体还是很有必要的。先让我来给你介绍介绍美国的几种常见的企业组织形式吧！看看你最适合哪一种。当然了，不同的组织形式具有不同的特点，而我会一一为你讲解。

从保护资产的角度讲，有限责任公司是最常采用的形式。而有限责任公司最好的一点就是在纳税方面灵活度高，并可以自行选择从何标准纳税。比如说，有限责任公司最大的好处就是可以避免被重复征税，并可以根据不同情况按照独资公司、合伙企业、S类公司或是C类公司的标准进行纳税。⁽¹⁾

对大多数租赁类房地产投资企业来说，千万别把企业定性为合伙企业或是独资公司。也别把你的租赁类房产放在S类公司和C类公司里。如果你这样做的话，当你想抵押旗下房产来筹资的时候就会被征收高额的税款。而征税的税基，则是按照房产的市场价格来计算的。这么一来，你就相当于凭空交了一笔巨额的税款。我公司就有一个雇员，他通过一家S类公司投资了一处房产。我们估算了一下，如果他想通过抵押这处房产进行筹资，他就要给政府缴纳约25万美元的税。而这一切，都是归咎于公司的组织形式。

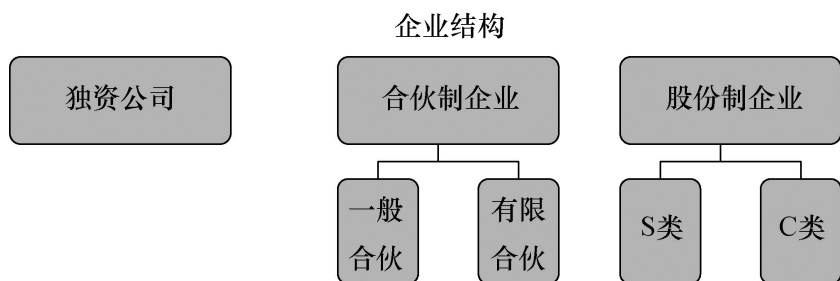


图14-3 公司的组织形式

小贴士 别把你的租赁类房产放在S类公司和C类公司里。如果你这样做的话，当你想抵押旗下房产来筹资的时候就会被征收高额的税款。

如果你是一个房地产经销商或是地产的开发商，那你可以考虑成立一个S类公司。当然，房地产投机商（炒房者）也属于这一类。原因嘛，当然是S类公司能显著地减轻你所需负担的社会保险税。因为房产对你来说只是出售的标的物，而不会作为筹资的抵押物。所以，

资产所有权不会在你持有期间发生转移，你也就无须被重复征收所得税。而你只需要在卖出房产的时候交纳一次税款就好了。

方法三：差旅费、餐饮费和招待费

要知道，美国和世界其他的大多数国家一样，只对企业的利润征税。所以，你可以在税法规定的条件下尽可能多地在税前抵扣自己的费用支出。对房地产投资生意来说，最常见的莫过于差旅费、餐饮费和招待费了。就拿餐饮费来说吧，美国税法规定：所有与企业日常经营和发展相关的宴请费用，均可以在税前抵扣。乍听起来，好像标准还是挺严苛的。不过你听我往下说，就自然会发现其中的奥秘了。那些与房地产代理商和会计师吃饭花掉的钱不用说了，肯定在此之列。可跟太太一起去看棒球比赛的花销也能算进去。这是为什么呢？你想想看，企业家带着太太参加聚会的时候，话题哪儿离得开自己的企业呢？这就对了。我身为一个房地产投资商，跟太太去看球赛，怎么能不说起自己的房地产生意呢？我又怎么能不说点我对它未来发展的期望呢？更何况，太太可还是我最可靠的合作伙伴呢！我和我的太太平均一周下两次馆子。说实话，我也记不清我们上次吃饭的时候有没有谈及我的生意。不过，每当跟她谈起公司的状况时，她都能给我很好的建议，并带给我新鲜的观点。

这样说来，你的哪一顿饭、哪一场酒能离得开房地产呢？在税前抵扣这些费用，又何错之有呢？

差旅费的税前抵扣就相对困难一些了，不过也还好。如果你是在美国境内旅行，就只需要证明旅行的商业目的就好了。简单来说，就是证明在工作日内自己有一半以上的时间用在了与业务相关的事情上。当然，在当地参加企业年会或是房地产市场考察都是再合适不过的理由。

我就有一位客户这样做了，他还因此获得了一笔大合同，赚了

100万美元。事情是这样的：他非常喜欢墨西哥而且一直想去那里旅游。不过为了抵扣自己的差旅费，他在去墨西哥前安排了与当地的地产商的会议，内容是合作开发当地的房地产市场。结果，这次会后他们一同合作，赚了个盆满钵满。当然了，那笔差旅费也早就在税前成功地抵扣掉了。

方法四：折旧

就在我与罗伯特参与完亚利桑那州的那个关于“40%收益率”的专访节目之后，我们一起共进了午餐。罗伯特问我对折旧怎么看。我就说，这东西太神奇了。作为税前抵扣项，它帮你减免大量的应付所得税，而实际上你在整个过程中没有花掉一分钱。这种好事儿上哪儿去找？

假设你花50万美元（自有资金10万，银行贷款40万）买了一幢房子，并将其出租，你就每年能通过折旧得到税前抵扣额。这抵扣额计算的标准不是你自己掏的10万块钱，而是房屋的总价50万美元！我来告诉你美国的税法是怎么对此规定的吧：

根据税法的规定，房屋总价的20%（也就是10万美元）应代表土地的价值。而土地是不会产生所谓的损耗的，所以这部分价值需要从计提折旧的基数中扣除。那么，用50万减去10万，剩余的40万就是我们这处房产折旧对象和基数了。按照住宅的最低使用年限来折算，我们应该获得3.636%的年折旧率，在这儿，就是每年14545美元。这还是把这40万都算是房屋价值的。你还可以通过所谓的“成本分解”和“动产评估”来增加你的年折旧额。

简单来说，成本分解就是把房屋本身和内部的设备（电器、家具等）分别对待，分别计算折旧额。这样一来，由于这些物件的折旧年限要远远低于房屋的折旧年限，所以它们的年折旧率可以高达20%，甚至更多。

在我们的这个例子中，假设这剩余的40万美元中有价值10万美元的物品属于“内部设备”，我们的年折旧费用就可以从之前的14545美元一下子升至30900美元，翻了一倍还多。在这种情况下，我们的房子不但每年都在升值，它还能每年都为我们带来3万多美元的税前抵扣额。这可是最合算的税前抵扣项！因为除了按揭款之外，你一分钱都没花。这也就是说，在你的租金收入等于30900美元的情况下，你就不需要为它缴纳所得税了。如果你的租金低于30900美元，你还可以用不足的那部分差额来抵扣从其他渠道获得的收入。这也就是房地产商能够为自己减免大量税款的奥秘。折旧能为你带来多大的收益，你现在明白了吧？

方法五：记录

最后，让我们说一说档案管理的重要性吧！这里所说的档案管理，主要是把关于你房产交易和发生费用支出过程中产生的相关单据进行妥善的保管。在单据缺失和单据管理混乱的情况下，税务部门可以拒绝你的税前抵扣请求。你现在明白档案管理有多重要了！实际上，我们之前一直提到的账本就是档案中的一种，而且也是对企业来讲最为重要的档案。

不过除此之外，我们还有其他很多的档案需要保管。比如说交通费、餐饮费和招待费等。对于这些费用，你得保留好发票，并且注明发生这些费用的时间、地点、参与者及在这些场合都处理了什么样的公司业务。拿汽车的折旧来做一个说明吧！汽车的折旧是按照车辆运行的累积里程数来计算的，而你要做的就是把那些为公事儿跑的里程数和办私事儿的里程数分别记录开来，再记录下每次为公司出车都去了哪儿、干了些什么。这样，根据为公家跑的那部分里程数折算出来的汽车折旧额就可以在税前进行抵扣了。

档案管理不是一件好玩的工作，不过做起来也并不费事儿。你每星期只要花上短短的几分钟时间就完全可以搞定了。关键就是，要把

这当成一项任务，长期坚持下来。如果你不知道在归档的时候应该留存什么票据或是要记录哪些内容，就问问你公司负责报税的同事。如果你不能把档案管理的工作做好，到你向税务机关申请税前抵扣的时候可有你受的了。

以上就是减免所得税的5个小窍门了。你现在是不是也明白了为什么那么多成功的企业都把税务规划当成是企业的一项重要任务来优先考虑了。通过实施合理的经营规划，企业可以在短时间内聚集大笔的财富。要记得，一切从规划开始，组建一支团队，做好会计工作，定期审阅财务报表，再制定一个长期的税务规划方案，尽可能地减免税务负担。越早将自己的房地产投资当成一个公司来运营和管理，你越有可能快速地成为一名成功的地产投资人，享受投资给你带来的丰厚回报。而你，也再也不用辛辛苦苦地为之操劳。

(1) S类和C类公司是美国特有的公司组织形式，有兴趣的读者可以去美国国税局IRS的网站上查阅详情。——译者注

15

听房地产律师讲如何组建并管理团队

——查尔斯·W·洛特泽

查尔斯·W·洛特泽是洛特泽律师事务所创始人。他是一位优秀的律师，在贸易、房地产、低收入住房、税务减免、行政诉讼及融资领域都有着丰富的经验。他曾于库塔克·洛克律师事务所任高级合伙人。洛特泽于房地产开发领域有着丰富而全面的经验，包括项目的投融资方面。他在处理合同及政府相关问题方面有着极其深厚的经验。他亦参与过一个高达50亿美元的融资项目。

第一次遇见洛特泽是2001年的事儿了，当时他在一家国内的律师事务所里做高级合伙人。我当时是去他所在的事务所做一個关于富爸爸理财理论的推介活动。当时总共有10名听众，而我觉得，洛特泽是唯一理解了我的讲解内容并对这些理论产生了兴趣的人。

2003年的时候，洛特泽帮助我的太太完成了一笔大买卖。在这笔投资中，我们一分钱的首付款没掏，却每月可以获得3万美元的净收入。而如果没有洛特泽，我们一定在这笔交易中会栽个大跟头。他在合同最不起眼的部分发现了对我们极其不利的条款并及时地作出了修改，而这个瑕疵，如果换个别的律师不一定看得出来。不仅如此，当这笔交易完成之后，洛特泽还主动提出要给我们的律师代理费打个折。因为他觉得自己的公司办事效率不高，耽误了我们的时间。这我可没法答应。最后我还是坚持给他付了全款。他为我带来的价值可比这律师费高太多了。

2007年，洛特泽又充当了一回我们夫妻俩救世主的角色。这一次，我们与先前的合作伙伴对簿公堂，而洛特泽则是作为我们的私人律师来帮我们进行辩护，并最终帮助我们赢得了胜利。说起来，这场诉讼案是我们夫妻俩这辈子碰到的最窝火儿的事儿了。如果没有洛特泽的帮忙，真的很难想象我和金今天会落到一个什么样的下场。

但往好的方面看，在经历了这次诉讼之后，洛特泽也成了我最贴心的朋友。经由洛特泽的指导，我的富爸爸公司变得比以前更加强大，盈利能力也更强了。而我自己，也在这个过程中变得更加成熟和冷静。洛特泽不但让我和太太变得更加富有，还帮助我们成为了更加优秀的企业家和投资人。

我从这件事情中学到的就是：患难才能见真情。

——罗伯特·清崎

首先，我承认律师看问题的角度的确与常人不同。在我们的眼中，雇佣关系指的不是你干活儿我付工钱这么简单，而是雇佣双方达成的关于工作内容、劳动保护及工资支付标准等诸多条款的一份协议。我们眼中的房产也不是简单的“房产”二字，它代表的是一项内含了现有负债和潜在风险的有形资产，也是随着自身开发、运营和销售承担相应法律约束的实体。

看完上面的这段内容，你肯定觉得律师的生活太痛苦了！这么简单的事情都被你们弄得那么复杂。你也许是对的，但对于我来说，作为一名律师，尤其是房地产行业的律师是非常刺激且充满挑战的。而且，我还能从中得到巨大的成就感。因为我的工作就是帮助人们保护他们自己的财产，实现自己的梦想，还有就是在晚上能睡得踏实。所以我坚持在这个行业发展，也对这个行业充满感情。房地产是一个充满活力的行业，所以你每天都会碰到许多新鲜有趣的事情，而你也就不会觉得日复一日的工作枯燥乏味了。

你之所以会选择来看我写的这一段，我想第一个原因就是“短”。好吧！假设你已经在我这部分之前读过几段别人写的东西了，你大概也发现了，好多人在文章中都会提到自己的团队成员，像什么会计师、律师、税务咨询师之类的。也就是有了这些专业人士鼎力合作，才有了投资项目的顺利开展。他们也肯定讲到了房地产运营团队的构成，以及专家们是如何分工合作的。

还是跟着我快速地回顾一下吧！团队成员是房地产项目投资成败的决定性因素。在我从业的这么多年里，我见过非常高效的运营团队轻松地完成项目，也见过笨拙混乱的团队把项目弄得一团糟。那么，怎么才能组建一支高效的团队，以避免运营不力而导致的投资失败呢？我告诉你，这是不可能的。你所能做的只是尽你可能地组建起一支完备的团队，并且以一颗平常心去看待它的工作成果。你还有一项重要任务，那就是把这些专家整合在一起，让他们慢慢找到适合自己的最佳的合作方式，从而顺利地完成每一个项目并逐步提高自己的效

率。

在对团队和团队成员的理解上，我与这本书里的其他人可能会有些不同。因为我自己就是团队的一份子，而其他人则都是投资人，也就是管理团队的老板。老板和员工的观点当然会有区别了。不过，把我们的观点综合在一起，应该就比较完美了。而下面，就是我希望你在读完这一章后记住的3个要点了：

1. 了解你自己的团队都需要哪些成员及判断自己选择的人选是否胜任他的工作。

2. 准确地判断风险并保证风险都在可控范围之内。

3. 建立绩效评估体系并为项目设立进度表，以此为标准，保证项目按时高效地完成。

看！这就是我律师的思维方式。我知道我的团队并不完美，不管你多么用心挑选自己的团队成员，或是推荐他们来的人有多可靠，你也不可能有十分的把握说组成的这支团队就能百战百胜了。天底下可没这么简单的事儿。那你该怎么办呢？非常简单：做最大的努力，做最坏的打算。

3条游戏规则

或许你会这样想：“团队带来的麻烦比它本身的价值多。所以在运作项目的时候要尽可能亲力亲为，或是将团队规模保持在最小规模。团队小了，随之而来的麻烦也就少多了。”我想告诉你的是，在房地产行业单枪匹马作战是很困难的，它就像是一个团队运动。因此，我也为它制定了3条游戏规则。

你的这支团队，最重要也是最经常的工作就是尽职调查了。这里要先解释一下，所谓的尽职调查，就是针对你要购买的房产的财务状

况和前景（包括其面对的主要风险）进行的一个全面的调查。这对于房地产投资人来说相当重要。而且，你还要有一支足够合格的团队来帮你完成这个重要的任务。因为通过尽职调查，你能找出目标房产当中蕴含的巨大商业价值。同样，你也能通过尽职调查发现的蛛丝马迹分辨出我们常说的“问题房产”，从而及时停止收购。免得它日后给你带来无穷无尽的麻烦。你应该知道，尽职调查一般都在60天以上。而调查的目的就是考察待收购房产的价值并找出蕴含其中的潜在风险，从而决定是否进行购买，并根据调查结果商讨决定最终的收购方案。这样一来，你就需要你的团队帮你衡量利弊，以降低收购的风险。

洛特泽的3条游戏规则

第一条：雇佣优秀的人才。雇佣优秀的人才，你才能在交易中占据优势，并且实现利润的最大化。尽管雇佣优秀人才的成本要高许多，但你终会发现，他们为你带来的超额投资收益要远远高于你付给他们的工资。

第二条：用他们的智慧解决你的问题。鼓励团队成员对你的投资意向给出最真实、最全面的意见和评价。这样的话，你才能及时地发现隐藏的问题和风险，并制定解决方案或是量化由此带来的损失。当然，有些时候你会发现你所面临的风险远大于你能取得的预期收益。而这个时候，也就该放弃收购了。没人会傻到把大把的钱投到无底洞里去。

第三条：雇用那些聪明而且拥有良好判断力的人，而非那些除了些许相关工作经验就一无所有的人。

就像我在上面的第二条中提到的，在尽职调查期间，你需要你的团队翔实地调查待收购房产的详细情况，并真实全面地向你汇报调查结果，无论结果是喜是忧。因为你需要在签订合同之前充分了解房产的状况，尤其是它的风险。接下来，让我带你从团队的一员和律师的

角度逐个分析不同的团队成员承担的任务和扮演的角色吧！

挑选你核心成员的时候一定要慎重，因为他们将会帮你完成一项又一项的投资交易。大体上，我把人分为两类：一类是“关系型”的，而另一类是“交易型”的。尽管我是法律方面的专家，并且社会也把我归为“专业技术人员”这一类，但我却是一个实实在在的“关系型”的人。而且我也很喜欢跟我相同类型的人搭档。当然，我也可以与“交易型”的人共事，但我总觉得他们缺乏热诚，而且做事情缺乏积极性。尤其是交易完成后，他们就更没有什么主动性可言了。

房地产律师

我写的是“房地产律师”，而不是普通的“律师”二字。这就是我要告诉你的第一件事情：房地产律师和普通的律师存在着天壤之别。因此，当你雇佣律师的时候，一定要找一个对房地产行业有着相当了解和经验的律师做你的帮手。记住，普通的律师可是完全不能胜任这一工作的。

在这儿，我这么强调“房地产”3个字，全都是因为一个好的房地产律师能像橄榄球队中的四分卫那样帮你承担起协调整支团队的作用，从而帮你分担一大部分的压力。一个好的律师应该经验丰富且富有自信，并具备良好的判断力。他还必须清楚在什么情况下需要你亲自出马或是从第三方寻求帮助。因为不管多么老道的律师都会在处理新的交易时碰到从未遇到过的问题和状况，而在这时就要根据情况进行抉择。你肯定也不想让自己的律师拿自己的投资来练手，是这个道理吧！其实律师对于你来说，最大的作用是通过自己的人际网络帮你解决交易中出现的各类问题。一个好的房地产律师应该对尽职调查的预算和时间安排非常精通，从而能够协调团队中的其他成员按时保质地完成自己的工作。这也就意味着你的律师在项目的最开始就要参与其中，处理前期的文件，比如合约细则、意向书等。这样才能为项

目开个好头，并为之后各项工作的顺利开展作好准备。

真实的故事

每一次房地产投资的机会都不尽相同，而有些时候一些意想不到的投资会逼着你扩大自己团队的规模，大到连你自己都无法想象。

有很多房地产投资商都是从不断的挫折中一路成长起来的，因而他们对于困难就表现得不是那么敏感。在他们眼里，所有的困难都是可以克服的。这点没错，不过有些时候你也会为此付出高昂的代价。我记得曾经就有这么一个客户，他以投资的高产而闻名。他很聪明，所以投资的结果大都不错，但由于对自己成功投资经历的过分自信，他最终没能逃过一桩糟糕至极的生意。那是一幢并不怎么样的房子，本来就不值什么钱，而且还有一堆看得见看不见的装修问题，并且通风系统还有严重的故障。即使这样，我的客户还是坚持买下了这幢房子。结果呢？他花了大价钱对房子进行整修，而由于年久失修，在大修完成的时候，却发现房屋已经整体下陷了30多厘米！这么一折腾，钱没少花，自己的团队也被折腾得够呛，参与这个项目的人数也达到了前所未有的规模（管理人员、维修工人都包含在内）。真不够折腾的！俗话说得好，小心驶得万年船。不管你以往有多么成功，还是要认真地考察每一次新的投资机会，免得自添烦恼。

不过，总的来说，你团队里的核心成员应该还是比较稳定的，所以你对他们的工作成果也可以判断得八九不离十。而且，你跟他们合作的时间越长，你会发现你们的合作会日趋熟练，工作效率也会逐步得到提升。

一个好的房地产律师可以成为你最忠实的伙伴。我就经常为客户的投资交易或是整体业务发展献计献策。在我们的事务所里，我们就

要求自己时刻站在客户和企业的角度考虑问题。企业家们都希望我们能告诉他们每次交易的关键因素，同时需要我们找到解决问题的方案并将交易撮合成功。如果你的律师只会发现问题，而不会解决问题，那你就真的要考虑换掉他了。如果你的律师与你做事风格不合，表现得粗鲁、太被动或者过于咄咄逼人，那么你也要考虑换人了。

具体来说，我们的工作就是浏览并分析所有的文件，如第三方出具的报告和调查结果、购买及销售合同、贷款合同等。并且，当我们的客户开展投资和合资业务的时候，我们还要直接负责这些文件和合同的起草工作。

怎样挑选合适的房地产律师？

选取的标准和需要注意的事项

选取的标准：

- 已有的法律知识、经验及灵活的头脑和准确的判断力；
- 足够的工作时间；
- 良好的职业操守；
- 可以接受与来自其他事务所的律师共同协作；
- 团队合作精神及团队合作能力；
- 丰富的房地产交易经验；
- 处理房地产交易中复杂财务问题的经验；
- 举止得体（最好是一位绅士加斗士）；
- 律师事务所的支持（人多力量大）。

需要注意的事项：

- 是否曾经发生过渎职行为；
- 是否受到过律师业内人士的投诉；
- 是否拥有房地产相关法律经验；
- 与委托方（客户）的性格和做事风格是否一致。

至于律师费的收取标准，一般分为3种。第一种是按工作时间长短计价，也就是我们常说的按时计价。第二种是按工作量计价。在这种计价方式下，如果客户在业务进展过程中需要增加额外的工作量，多出来的部分就需要按工时计价。第三种方式就是前两种方式相结合，也就是工时与工作量相结合的计价方式。然而，很容易发现，这些合同都是跟着客户的要求来的，并没有规定当我们律师发现了客户并没有发现的问题或机会时应该怎么收费。其实，客户也处在两难的境地。一方面，他们希望我们找出那些对他们有利的点以增加自己的投资收益，但同时又怕我们太拘泥于那些不确定的东西而耽误了整体的项目进程。所以我们想了一个好办法：如果我们帮助客户增加了收益或是避免了损失的情况下，客户按照收益（或损失）的金额按一定比例付给我们律师费。这样一来，我的客户们都觉得自己赚了。而我们，也同时多收到了一笔律师费。真算是一件皆大欢喜的买卖。

在过去的几年间，我的大部分精力都用在了有关债券投资和税务减免的项目上，并且主要依靠帮助客户增加额外收益赚取提成形式的律师费。每当自己参与这类项目的时候，我总是想尽办法推进项目的进程，尽快达成交易。不过说到底，律师还是要把自己和客户放在一起考虑，为客户寻找最佳的解决方案，而不是眼睛只盯着自己的律师费。

怎样起草业务约定书

在开始工作前，你要跟你团队的大部分成员签订业务约定书。无论是他们准备的还是你自己起草的，一定要包含如下几个方面的内容：

- 业务范围，尤其是业务约定各方应该承担的角色和任务；
- 确定付款的时间和标准，项目的开始和结束时间也需要注明；
- 详细列明业务约定书终止的条件；
- 详细列明项目进行中的各种费用（软件购置、办公耗材等）由哪方承担；
- 披露相冲突的关系；
- 列明已知的风险；
- 争议解决方式；
- 免责条款。

房地产经纪人的

房地产经纪人也是你团队中不可或缺的一员，他们是帮你发掘投资机会的专家。他们能够找出那些最适合你房产的目标客户，为你带来绝佳的交易机会。你需要一个拥有良好社会关系并能与你的团队很好合作的房地产经纪人。也就是说，你需要一个“关系型”的经纪人，而不是“交易型”的。

不过，我所见过的大多经纪人都是“交易型”的。他们只是不假思

索地处理眼前的项目，并从中赚取他们的佣金，仅此而已。他们根本不会考虑你的发展规划、你的地产投资标准，而只是盲目地选取投资标的以完成交易。一个真正的优秀房地产经纪人是应该基于你的个人偏好和投资标准为你甄选投资机会的，只有这样才是他们最大的价值所在。

房地产经纪人的任务其实是根据手中的资源进行甄选，并安排意向相近的投资人和房产持有人会面、商讨交易事项，而不是一味的交易至上。当然，好的经纪人是可以二者兼备的。他们能为客户寻找到最合适的投资机会并最终达成交易。

有些时候会发生这样的情况：一名房地产经纪人同时为买卖双方服务，也就是一名经纪人同时受了买卖双方的委托。从表面上看，好像是你省了一笔佣金，因为整个交易过程中只有一名经纪人参与，佣金肯定比平常情况下雇佣两名经纪人（买卖双方各一名）低多了。不过如果真有这种情况发生，一定要更小心才行，最好要求你的经纪人披露所有的交易背景和过程，以避免发生任何可能的利益冲突。

真实的故事：怎样知道房地产经纪人是为你考虑的呢？

如果真的碰到经纪人同时为双方代理的情况，你也别太头痛了。其实他们自己也不想这样，因为在这种情况下经常会因利益纠纷产生问题。而一旦遇到这类问题，处理起来都非常困难，就连房地产经纪人也会叫苦不迭。

我发现，优秀的房地产经纪人总是把客户的利益放在第一位来考虑，而克莱格·科波拉就是其中之一。当时，我的律师事务所想要购买一栋新的办公楼，而克莱格就是我当时聘请的房地产经纪人。他听完我叙述我的要求和想法之后，非常诚恳地告诉我说当时并不是很好的买房时点，因为整个房地产市场处于向下的走势当中，房产价格可能还会下降。他建议我再耐心地等一等。很显然，克莱格

的建议是非常中肯的。他完全站在了我的角度，为我考虑。而在整个过程中，由于没有实际的交易发生，他一分钱的代理费都没收。在那之后，我就经常给我的好朋友和客户们说起他和这个故事。而我也希望这个故事也帮你了解到什么样的经纪人才算得上是好。

大多数做企业的人都知道随着市场的波动进行自我调整的重要性。房地产经纪人更是这样，他们需要在变化多端的房地产市场中保持冷静，以帮助客户作出最合理的决定。在2000年，房地产市场极度繁荣。许多的房地产经纪人都变得非常功利，急于撮合每一笔交易、接更多的业务、赚更多的钱。然而，那些最顶尖的房地产经纪人却明白，这繁荣的泡沫总有一天会破裂。而在当时，也就是市场的高点买入房产，其内在风险要远远高于其预期收益。所以当他们面对自己客户的时候，不再单纯地进行常规的推销工作，而是更多地提供咨询和建议，告诉客户实际状况，帮助客户作出正确而恰当的决定。他们明白，急功近利地撮合每一笔成交是可以为他们增加短期的利润，但从长期来看，这却会阻碍他们事业的发展壮大。而正是这样拥有长远眼光的房地产经纪人，才是你需要找的合适人选。

会计师

我发现，几乎所有的企业经营活动都需要通过数字的形式表达出来。所以，拥有一名精通房地产行业的会计师对你来说就显得至关重要。实际上，维持与会计师的良好沟通与合作对你来说也意义重大。

我记得在我任职的那个房地产投资团队中，会计师就是最早加入团队的成员之一。当时他与一个外部的会计师事务所合作，共同处理财务问题。他经常被一些本职工作之外的杂事困扰，还时常因为外部事务所工作的调配问题承受很大的压力。但如果这名会计师足够称职，上述的两点其实根本不算什么问题。然而，如果缺乏沟通和工作技巧，问题就会随之而来。

一名称职的房地产会计师应该清楚地了解各项财务指标和它们的变化对于房产的重要意义（比如摊销、折旧及在基建期产生的暂时亏损）。他们还要明白如何针对你房产中的各部分资产作出合理的成本分解，从而制定出最佳的摊销和折旧方案。

建筑师

首先，我要对格雷格·齐默曼和克里斯·伊尔克无私地对这一部分内容做出的贡献表示感谢。建筑师也是你房地产团队中必不可少的一员。他们可以将一处原本平淡无奇的房产改造成众人哄抢的惊艳建筑。他们的作用无人可以替代。不过，与此同时，他们也在改造过程中浪费很多的钱。

好的建筑设计师很明白，虽然他们有能力将一栋平淡无奇的房产改造成受人追捧的艺术品，但最终还是要遵从团队的原有改造方案实施具体工作。项目需要建筑设计师做的可能只是小投入、高产出的一些小规模的设计改造工作。在建筑设计师看来，这些改造工作也许并不是那么激动人心，改造出的结果可能也没有与之前发生什么显著的变化。不过，这就是项目的要求。可能对建筑设计师来说这工作平庸了些，然而就是这平庸的改造将为投资者带来巨大的投资回报。而做到这一点，才是最不平庸的事情。虽然把一处旧的公寓楼改造成宽大的LOFT是一件让人兴奋的工作，而实际上，在每个单元里规划出一个独立洗衣房的设计却能为投资人带来更为可观的回报。因为现如今，人们已经不愿意去大型的公共洗衣房洗衣服。旧公寓楼的洗衣房工程改造，其实是整个公寓楼市场都一直难以克服的重大设计难题。

设计专家们跟医生和律师一样，也被称为职业技术人才。而他们各自也有着自己擅长的设计方向。这很容易理解：再优秀的神经科医生也没法独自承担心脏搭桥手术，再优秀的民事律师也无法在房地产领域游刃有余。你也千万别找专门设计豪宅别墅的建筑设计师来给你

设计普通的公寓楼改造工程。你需要的是闭着眼睛都能把设计工作搞定的专业建筑设计师。

不过，对于经验老到的建筑设计师来说，最重要的就是要了解政策。国家的法律法规几乎每年都在发生变化，而只有建筑设计师和他们的事务所才能紧跟政策。要知道，法律法规的任何变化都可能对设计工作产生重大影响。我就曾经遇到过很多在建筑物建造、改建和整修的过程中由于没有实时跟上法规的变化而被迫被叫停的情况。这样一来，不仅浪费时间，还极易造成混乱。因为想要跟市政厅讨价还价，可没那么容易。所以，还是请一个专业的建筑设计师吧！他能帮你最大程度地避免这种情况的发生。

让我来详细地说明一下“经验”的意思吧：设计师是一个永无止境的专业工种。成为一名专业的设计师，不仅需要专业的知识和技能为基础，还需要长年的实际操作经验来完善自己对设计工作的认识和理解。而在帮助客户指导规划项目之前，任何一个设计师都是经历了多年的时间来完善自己的经验和技术的。经验这一点，在很多领域都是共通的。就像从政，你也需要积极有效地与联邦政府和州政府保持良好的关系，同时和善地对待所有的居民，并长年如一日地坚持下来。这些都是考验一个人耐心和恒心的工作。不过别忘了，你的建筑师还要拥有对市场趋势良好的判断力，毕竟所有的工程改造最终都是要经历时间的考验的。

经验决定一切

当你和一位经验丰富的专业建筑设计师进行合作的时候，你能从以下几个方面直接获益：

- 设计进程变快；
- 未知的或现学现用的情况很少；

- 对整个设计过程有很好的掌控，很少出现意料之外的特殊情况；
- 尽管整体计划是根据新项目量身定做的，但设计中的大部分内容都是有以往的成功案例作保证的；
- 在项目的具体施工过程中进展也会比较顺利，因为经验使然；
- 深知国家的政策法规，从而达到保护项目的目的。

当你在选择设计师事务所的时候，除了要考虑他们具备的资质和已有的成功经验外，还得同时考虑他们的社会关系和报价。首先，不管一个建筑设计师有多么出众，只要他跟你合不来，那我奉劝你还是另寻贤才比较好。对建筑设计师来讲，交流能力太重要了。由于建筑设计师过于苛求完美而延误工期，最终导致交易失败的案例也不是一个两个了。总承包商和建筑设计师之间的合作和交流工作，必须积极而有效。这与项目的成败关系重大。而安排风格不合的承包商和建筑设计师合作项目，一定只能导致失败的结果。

而谈到报价，也就是钱的问题，你首先要清晰地说明你的要求，也就是你想要取得的最终效果及你希望通过何种方式达到这个目标。告诉建筑设计师你希望怎样的设计，还有你准备在这个项目里投多少钱。当然，在制定预算的时候，你需要考虑付给设计公司的设计费，还有为完成你心目中满意的设计所要花掉的费用。我自己就曾参与到多个房地产项目当中去，所以也亲眼见到过因为建筑设计师的设计方案成本过于高昂而造成预算吃紧甚至盈利受损的情况。这对于房地产投资来说是耗时又耗力的严重失误。所以说，建筑设计师要和工程承包商进行良好的沟通以避免类似情况的发生。

在设计之初，你提供给建筑设计师的信息越多，他制作的费用预算也就越精确。当然，没有人能把所有的一切都考虑得尽善尽美，在

项目进展过程中还会有很多意想不到的事情发生。不过，你可以通过下面的方法来保证自己的实际支出不会与预算偏差太远。先就初期的尽职调查和初步的设计或咨询工作签订一份合同。这样做没什么不妥的。因为谁也不能打包票说项目就一定可行，都得要经过初步的考察和研究才能最终作出项目的可行性分析，以判断下一步的项目发展方向。

你们可以自行起草订立阶段性的合同，或者是直接用美国建筑师协会的B181号标准合同。这181号合同是为房产所有者和建筑设计师之间签约而专门设计的标准合约，你在网上直接搜索“AIA B181”就能很轻松地找到并将它下载下来。即便你不用它，看一看做个参考也是很有必要的。

订立分段合同的好处在于你能毫无负担地进行接下来的工作，你不用在项目的最开始就给自己订立过于具体化的改造方案并为之日思夜想。其实，你也不可能在一开始就制定出详细的方案。因为这应该是建筑设计师的工作，而不是你的。事实上，在尽职调查完成之后，如果得出的结论是积极的，那么对项目的具体的设计方案和时间、人工的安排都会由建筑设计师来完成，所以你还是不用费什么心。你给建筑设计师多一些发挥的余地，还能给他带来更多的工作动力，为你在既定的预算内做出最佳的设计方案来。他们不就是以此为生的么？

这方法非常的行之有效。但还有一个小问题需要认真对待：在建筑设计师为你进行考察和设计工作的过程中，肯定会需要一些其他方面的专业人士参与进来。我建议你跟这些专家订立一对一的合同，以保证他们在项目进程中按时保质地完成分内的工作。

当你的项目进入正式轨道之后，你就要和建筑设计师签订正式的合同了。而接下来，你要做的就都是沟通工作了。我就有幸参与到一支优秀并高效的项目组中。在这个项目组里，设计团队每周都会举行例会，并在会上向投资人通报项目的最新进展。而对任何处于施工过

程中的项目来说，保持信息的及时更新是最为重要的了。因为只有这样，项目才能得到高效率的实施，并最终取得最佳的效果。

当设计工作都结束了之后，项目就可以正式开展了。这时候，建筑设计师就要负责管理所有的专业技术人员并向律师和投资人实时通报项目的进展情况。作为项目设计和施工的核心负责人，建筑设计师还需要浏览所有的相关信息以保证工程的顺利进行。这个时候，他就要运用自己的知识和经验帮助项目把关，并对项目的进度、效果及预算负起全责。

土木工程师

土木工程师是你的建筑设计师最常聘用的专家之一。他们负责考察项目所在地的公共基础设施（水、电、气等）情况，并基于项目的具体情况就公共设施的接入或扩容制定详细的计划方案。而填写美国土地产权协会的标准测量工作也是必须的工作之一，因为只有完成了测量之后，你才能获得那些公共设施接入的许可。

土木工程师还要负责包括设计排水系统、灌溉渠等其他很多任务。你的建筑设计师会告诉你土木工程师能在何时何地为你的项目发挥作用。

你的建筑设计师会帮你审阅包括土木工程师在内的所有专业设计人员与你订立的服务合同。与此同时，我还建议你让房地产律师单从法律角度再帮你审阅一遍。相信你也看出来了，让律师审阅合同是要保证合同的合法和严谨，而让建筑设计师审阅则完全是为了保证项目的所有工作都有专人负责，并且尽可能地减少不同人员间产生工作内容的重叠，以最终实现既定目标。

在律师和建筑设计师看过所有的合同之后，你就可以放心地签署这些合同了。这些合同里经常会包含一些关于或有事项的条款，你可

以酌情选择把这些条款删除或另立其他合同。但要注意的是，一旦这些或有事项在项目中出现，并导致超额的工作量时，你可能就得为你的工作人员付更高的工资了。

根据我的经验看，不怕土木工程师做的多，就怕他们干得少。作为房地产业务来说，除非你在这个行业的经验有20年以上，否则你是不可能问题浮现之前发现土木工程师的任何工作疏忽的。打个比方说吧，有可能房子建起来之后，单从外观上看什么问题都没有。而突然有天下起了暴雨，你才发现你的车库却像水漫金山一样被淹了个透。这会儿你才能知道，房屋的排水系统原来做得不够合格。别以为我只是在讲故事，这种情况可经常发生呢！

土木工程师要处理的问题还不只是平整土地、接入水电气和设计排水系统这么简单。我就会建议我的客户找那些与市政厅有关系的事务所聘请土木工程师。这所谓的“政治素养”可会在你的项目中发挥很大的作用。这样一来，一旦你的项目出现什么问题而受到市政厅传讯的时候，你的这张“关系王牌”就能轻而易举地帮你解决那些看起来很棘手的难题了。

土木工程师在工作中最容易出现的3个问题

1. 计划没有如期完成；
2. 计划中有关接入现有公共设施的安排不够细致；
3. 计划中对地形考虑不周而造成排水障碍。

要解决这些问题，就需要你制定出一个有激励机制的项目进度表，并在项目过程中和你的建筑设计师、土木工程师还有承包商在项目开工前仔细地设计图进行审阅，从而做到有备无患。

专业勘察人员

你一定见过站在大街上通过水平测量仪进行测量工作的人，他们就是这里要说到的地形勘察人员。他们在做的工作就是实地采集、测量房产的相关参数，以确定尽职调查过程中你所看到的房屋情况介绍是真实、可信的。而且，他们还会将采集来的数据编制成一份正式规范的文件，并进行妥善的封存，之后送交管理机构作为地产相关档案留存起来。

想知道这些勘察人员都通过测量仪上那个小小的镜头都看到和发现了什么吗？其实，在大部分的项目过程中，他们是在确定或者测量如下内容：

- 确定地役权。勘察人员需要确定房产的水电气管道及排水系统等设施应该如何与外界相连，以确定如果进行相应施工是否必须影响或使用他人的已有房产或地产才能实现。（比如你的房屋自来水管道的必须经由某邻居的院落才能接入主管道。）

- 测量土地面积。勘察人员需要实地划分、测量地产的边界，并计算出真实的土地面积。

- 判断侵占和被侵占情况。勘察人员会确定你土地的边界，以判断是否有第三方的建筑侵占了你的土地，反之亦然。如果有这种情况发生，就需要对土地的价值重新评价，并且根据情况进行处理。

- 测定建筑物和其他设施的具体位置和规范。测量人员还要对土地上所有建筑物和其他设施（围墙、水渠等）的具体位置进行详细记录，以判断它们符合当地的建筑规范。

- 非机动车通道。测量人员要确定你土地上的非机动车通道应该如何设计安排。而这些会直接影响到你进行房产建造或维修的工程计划。

- 制订机动车降速措施。勘测人员会在现有基础上通过加装减速带、隔离绿化带等举措保证机动车在此区域内行驶速度下降，从而保证周围居民、行人和自行车的安全。

当然了，在不同地区的不同的房产项目当中，每块土地都可能会有其独特的勘测要求。在亚利桑那州一片巨石丛生的山丘地带，当地政府还要求勘测者详细地记录每一处大仙人掌、每一棵大树甚至是每一块巨石的位置。因为在他们看来，这些都代表了当地特有的自然环境，而所有的人都需要将保护这种资源环境当做头等大事。

最后一点，千万别在你的土地和邻居的土地之间留下任何的“中间地带”。随便动动脑筋就能想到很多原因了。首先就是所有权的问题：这中间地带到底应该由谁来负责管理和维护呢？接下来就是责任问题：如果在中间地带发生了事故，谁来负责处理呢？再有就是钱的问题了。有些时候，为了使项目规划达标，你不得不向自己的邻居购买一小块的土地来完成诸如入口、出口之类的设计规划。到了那个时候，不管你有多想买，你的邻居都不一定愿意卖给你呢！

环境测评工程师

同样，环境测评工程师也是你要在尽职调查之初就需要聘请的专家之一。他会帮你寻找出待购房地产中的环境隐患。这一点对你的购买决定非常重要，而向你发放贷款的银行也一定会要求你提供这方面的测评报告。如果你还没有意识到环境测评的重要性，那就去看看发生在纽约的拉夫运河事件吧！即使你所遭遇的情况没有拉夫运河事件那么极端，项目的环境污染也处于可治理范围之内，你还是要为治理工作付出一定的高昂成本。相信你也不愿意在项目一开始就花出这么一大笔钱去，这对谁来讲都是很难以接受的。所以，一定要事先做好环境的测评工作，了解环境状况，并估算出与项目相关的可能的环境治理费用。

所以，当挑选环境测评工程师的时候，一定要选行业里公认的合格人士。同时，从你的贷款银行那儿寻找合适的人选也是不错的选择。银行里是有特定的部门来审阅各式各样的环境评价报告，而这些人是很清楚哪些环境测评工程师是最称职的专家的。从银行方面给你推荐来的人选，应该都还是可信的。尽管如此，你还是要要在测评的过程中把把关，千万别在某些完全不必要的测评当中浪费太多精力和成本。

在尽职调查过程中，你必须完成一次完整的实地环境测评。测评工程师要做的第一件事情就是巡视房产所在的周遭环境，做一个大致的了解。之后，他需要去调查当地的历史环境记录，并探访周围居住的居民及房产的所有者们，了解环境状况。这样做的目的就是对人造成的环境问题进行一个初步判断，即周围是否有生产有害物质的工厂存在，或者是否有工业废料被排放在周围。在这个阶段，测评工程师是不需要采取任何样本的。

在没有任何问题的情况下，你会拿到一本完美的“一期报告”，也就意味着你可以放心地继续接下来的工作了。不过，如果在测评过程中发现了环境问题，那就需要通过实地采样和分析来量化这些问题的严重程度。关于进一步的测评，你还需要编订一本“二期报告”，并有可能在采样的过程中用到挖掘机和钻井机这样大型的设备。这样一来，你的成本和耗时也会随之大幅上升。

有趣的是，如果你一旦在某块土地上发现了有毒的物质，那么这片土地之前的所有人有义务对清理工作负责。而如果他们原本就知道这些问题，他们也应该在尽职调查期间向你披露这方面的内容。当然了，我相信给你放贷的银行也希望得到一份漂亮的“一期报告”，不然又得惹上许多不必要的麻烦来。这么说来，最好的办法就是寻找那些历史清白的区域投资，免得节外生枝。

近期，在环境测评工程师准备测评报告的时候，为了规避自己的

责任，往往在合同里加上这么一条：“如测评结果失实，赔偿金仅限于依合同收取的测评费用。”而如果一旦真的出现项目的测评失实，这区区的赔偿金又怎么能抵得上投资者产生的巨大损失呢？

产权保证保险代理人

你做的房地产生意越多，你就会越了解产权保证保险代理人的作用。产权保证保险代理人是独立于买家、卖家、贷款银行及地产经纪人之间的一个中间人。他会审阅和核实所有的相关文件、合同等档案的真实性和有效性，并随着合同的进程按照合同约定在各方之间进行资金的划转。

同之前一样，我还是要从律师的职业角度为你来介绍这个职业。产权保证保险代理人，其实就是为你提供产权保证保险合约的代理人。解释这个有点困难，所以还是让我们从普通的保险开始讲起，以方便与产权保证保险做个区别，方便理解。我们常见的人身保险和财产保险，它们保障的都是自保险合同订立之日起特定时间段内被保险主体受到的损害。注意，这里的时间段是“合同订立后的一段期间”。而产权保证保险就不同了，它承保的时期是自合同订立日起向前追溯的一段特定的期间，也就是“合同订立前的一段期间”。因而它所保障的就是你财产的产权安全，也就是因未知的恶意欺诈或未被披露的抵押质押行为引起的产权纠纷导致的损失。当然了，产权保证保险是不会为现存的产权纠纷导致的任何经济损失给予保障和赔付。

换句话说，也就是产权保证保险不会对已经出现的问题作出保障。在这种情况下，即使保险公司与你订立了保险合同，他们也会在合同条款中按照最坏的预期估算出损失金额的极值，并将这个估算出的极值作为免赔额列明在合同当中。

我时常看到房地产投资者心甘情愿地在列明已有风险的产权保证保险的保单上潇洒地签下自己的大名，而我一直对此非常不解。这些

投资者一定不知道，这份保单根本不能帮助他们解决任何问题。一旦对应的风险和纠纷浮上水面之后，投资者还是需要自行处理并负担相应的开销。而这张保单却不能为你提供任何的额外保障。

同时，我要告诉你的是，这份保单保障的仅仅只是你贷款的部分，因此保费也是在这贷款总额的基础上计算出来的。如果你想要把参保范围扩大，以覆盖到你自有投入的那一部分资金，你就需要另外参保美国房屋协会的一项特殊险种。而这之前，你还得配合相应机构完成一项例行的审查。

产权保证保险代理人是一个相当重要的角色。所以对我们来说，了解他们的日常工作和他们解决问题的方式方法也是非常必要的。出色的产权保证保险代理人可以协调一项交易中各方的需求并积极地将问题解决。我本人就非常敬佩那些有能力将复杂问题变得简单，并总能按时完成工作的产权保证保险代理人。但是，我也是经过了很多惨痛的教训之后才碰到真正的贤才的。

抵押经纪人

选择你的抵押经纪人是你要做的一项重要决定。你需要找到一名真正的行家来辅佐你的项目，而选择的标准还真跟选择建筑设计师有几分相似。你可能不清楚，经纪人这个行当也是分很多不同方向的。而只有很少的一部分经纪人拥有跨行业，甚至是全方位的经纪业务经验。在我看来，理想的经纪人是要业务精通并同时对市场大方向有准确认知的。这是因为，如果你的项目设计方案得不到出贷方（也就是银行）的认同，你的抵押贷款就很难到手。而即使最终成功了，中间经历的过程也会困难重重。

几乎任何一件小事都会为获得贷款带来麻烦。有些时候银行会觉得项目的位置欠佳，有些时候又会觉得项目的时间安排有问题，有些时候说项目的可行性分析报告不够详细，还有些时候干脆就说项目的

前期的市场调研不够，无法量化项目的预期收益。如果你没有作好充足的准备，没有按照抵押经纪人给的建议对项目的设计和实施计划作出合适的调整的话，你的抵押贷款申请可就很难通过评审团的审议了。这也就是我们说的投资者导致的失败。

还有一些情况下，抵押经纪人也会坏事儿。所以，一个好的抵押经纪人应该帮你选择最佳的抵押融资渠道，同时避开那些不必要的麻烦。但我还是经常看到或听到因投资品种和贷款申请具体条款不相符而造成的贷款失败。实际上，投资的品种就是与贷款相符的，而就是在申请书当中的那一点点的误差，就导致了最终的失败。条款中一个小小的偏差都有可能对项目的很多方面造成影响，比如说房产的所属类别、房产的预期收益等。而如果想要从市级、州级或者国家级的基金中申请融资，简直是太困难了。你必须得完全符合他们固定的各类标准，而他们的标准又是极其严格的。你的抵押经纪人必须熟知所有融资渠道的要求和标准。这样的话，他才能帮你选到合适的融资渠道，并且躲开那些暗藏的陷阱。而正因为如此，你也需要想尽一切办法把各类融资渠道的要求弄清楚，以便作出最好的选择和判断。

你还要问你的抵押经纪人对税务减免了解多少。问问他们诸如住房和城市发展部专项基金这样的特殊融资渠道对你来说有何利弊。跟他们在一起工作，真的能够获得许多有用的知识。而对抵押经纪人最后的一个要求就是他的实际操作经验了。为自己找一个久经沙场的老兵，总是没错的。

作为一名房地产律师，我可以说自己是抵押经纪人很好的合作伙伴。与此同时，我还知晓多种多样的融资渠道。如果你的律师设身处地替你和你的项目着想，那么除了利率和还款期限之外，他一定还会仔细研究各类融资渠道中细小的条款差别。因为这些看上去微不足道的条款有可能在几年之后给你带来巨大的经济损失。

保险经纪人

对于保险经纪人，除了几个关键点外，我就不做过于深入的讲解了。你需要一名保险经纪人在项目初期就帮你制定出项目的投保方案，以保证项目运行中可能发生的意外损失。在申请贷款的过程中，出贷方一定会对你所投的保险的承保比率有一个最低限制。在这一点上，你就需要专业的保险经纪人解读出贷方的要求细则，并以此迅速而合理地制定出投保方案来。

近些年来，打包贷款成为了一种趋势。因而，出贷方就会指定几种必需的保险种类，以及他们要求的最低承保比率。这样，产生的贷款就变得标准化了，也就更容易在二级市场上进行出售。而你的保险经纪人应该告诉你在这些指定的保险及承保比率之外，还要做些什么。

有很多保险代理机构只做房地产开发有关的保险项目，依旧发展得很好。这是因为在房地产项目中，有很多的东西都需要进行这样或那样的保险。保险就是为了管控风险，但同时也要自己清楚你愿意为这些保险付出多大的成本。如果你对保险了解够多，那么你也就能在项目前预估出一个项目所需的总保险成本，从而将其与其他成本和预期收益综合起来考虑，以确定项目的可行性。

同类资产交换（1031号税法条例）中间商

每当我的客户邀请我参加有关1031号税法条例的会议，我都会坚持让他们自己的会计师针对具体项目计算出1031号条例带来的税务优惠，并进一步估算这将为他们的投资带来多大的积极影响。从我个人的观点来看，虽然省下或延迟缴付的这部分税款对一笔金额巨大的房地产交易来说不算什么，但既然你选择了房地产进行长期投资，那为什么要在投资的期间让资金白白地流走呢？

投资者的项目经常会与同类资产交换条例（1031 Exchange）发生联系，本书中将会有一整章的内容讨论这个条例。简单来讲，这个条例就是说，当你将现有地产卖掉后，将原物业的盈利重新投资于类似的商业地产中，你就可以获得减税或者延迟缴税的税务优惠。当你的项目需要用到它的时候，你就需要一位合格的中间商来帮你进行具体实施。原因很简单，如果你在项目实施或申请流程上发生了一点小小的失误，都有可能因不符条例要求而丧失获得税务优惠的机会。

你肯定想知道通过1031条例自己究竟可以获得多高额度的税务减免或延期，从而判断这样做的意义和价值。我觉得，还是从交易的实质来判断比较合理些：扪心自问，即使不通过这些中间商获取所谓的税务减免或延期，你是否还是希望进行这笔交易。换句话说，你到底如何看待这笔交易的真实价值。我也不想看到你单纯为获取税务方面的优惠就仓促达成交易。不过，即使在确定了某桩交易的价值并希望通过1031条例为项目增益的情况下，我还是会要求我的客户与我、中间商还有税务顾问商讨整个计划，并从自己整体的财务投资布局角度出发考虑这桩交易。

在房地产置换交易中，还有一些免税的税法条款。下面就是几个你可能从未考虑过的问题：

- 充分折旧的房产置换为一处折旧期末到的房产；
- 将一块不产生任何收入的空地置换为房产，以获得租金收入；
- 出于地点的考虑产生的房地产置换；
- 出于退休度假考虑或为子女继承作准备而将大片、集中的房地产置换为几处小规模房产；
- 将与他人共同拥有的A房产的遗产继承权置换到B房产上，以使子嗣拥有B房产的全部所有权。

那么，一个合格的中间商需要具备哪些条件呢？首先就是确定你的资金在整个交易的过程中会被妥善保管，不会发生被挪用情况。由其他房地产投资者推荐而来的中间商，一般会比较可靠。当然，你自己还是要调查一下他们的资金存管情况。据我所知，有很多的中间商在近期发生了无法如期履行付款义务的情况。因为他们把手头的资金都投入了那些变现能力非常差的融资债券中，而最终造成了现金流的断裂。如果你都不知道这些中间商都把钱投到什么地方去了，那还是别用他们的好。

再有，就是要与你的中间商签订交易资金的书面保证书。最后一点，就是要审查你的中间商是否为其资产进行了保险。对中间商来说，少说也要有一亿美元以上的保额。这样，你才能放心地把资金移交给他们进行保管和交易。

总承包商

几乎所有的房地产项目都会有建筑或装修团队的参与。因此，聘请一位总承包商管理这一大摊的事务是非常必要的。无论你是一个多能干的人，千万别把所有工程管理的活儿揽在自己一个人身上。（除非你自己就是一个专业的工程承包商。）你是一个投资人，尽自己的本分就好了。

不用说了，选承包商的时候还是要非常谨慎，因为这个决定会直接影响到工程的质量。问问你的建筑设计师有没有什么好的人选，他们手上往往都会有这方面很好的资源。要不就问问你建筑工程方面的保险代理人，他们应该也认识很多不错的承包商。要不然，就问问你的律师、抵押经纪人或是自己到正在施工的项目现场看看，说不定就会有什么收获和发现。多看多听，你才能知道哪些公司是最有信誉、做起事儿来最讲究的。

不管你手上的项目有多“小”，千万别雇用那些没有专业资质的公

司。作为一个律师，我提醒你千万别贪图一时的小便宜而作出这种愚蠢的决定。就是些看上去不起眼的小决定，有时会给你带来天大的麻烦。

我一直认为，对总承包商而言，拥有第三方签立的履约保证书非常重要。假使一个总承包商无法获得第三方出具的履约保证书，那你就需要详细地调查一下为什么了。当然，需要注意的是，如果总承包商和投资开发商是同一个法律主体的话，通常来讲是不会有机构愿意为他做履约担保的。而只有在总承包商与投资开发商是两个独立的实体的时候，机构才会为其风险进行担保。而一旦承包商取得了履约保证书，相应的费用也会最终由开发商来负担。

你的总承包商的主要工作，就是按照已经完成的设计方案安排具体施工，并对项目的分包商进行管理。总承包商一般不承担任何的具体施工任务。他们以项目经理的身份参与工程，并对参与项目的人力和物力进行合理安排，以保证工程的进度和质量。一个好的总承包商为你聘用高质量的施工人员，以保证工程的质量。同时，好的总承包商一定会按时向分包商付款，并如期将工程保证金退还给各施工单位。

我就经常遇到总承包商不向分包商按时付款，扣留他们的资金以求获得暂时的现金流。这样的做法是很不可取的，甚至会威胁到项目的工程质量。所以，事先要求总承包商提供给你所有分包商和原材料供应商的完整名录，以备日后查用。

那说到底，怎么样判断你的总承包商到底合不合格呢？首先，看看他之前承包过的项目，看看他的作品是不是能够达到你预期的要求。你可以从细节判断出一个工程的质量。如果从外部来看都存在着很多缺陷，那么在建筑内部那些我们看不见的地方一定藏着更多不可告人的秘密。其次，就是直接询问分包商和原材料供应商。问问他们总承包商的付款是否及时，是不是经常有迟付或者扣款现象发生。如

果有这样的情况出现，那就意味着你的总承包商现金流吃紧。相信你也一定不希望看到自己申请来的贷款被挪用到其他的项目中去。所以，做好监管和调查，以避免这类情况的发生。

既然说到了钱，也就不得不提一下之前一直在讨论的建造成本问题。如果没有良好的计划和控制，最终的实际支出可能会与计划书中的预算有天壤之别。所以，一定要制定切实的预算，明确工程目标，并严格按照计划和日程进行施工工作，这样才能将最终的建造成本控制在合理范围之内。

从我的角度来看，聘请资历较深且信用良好的专业承包商比较稳妥。同时一定要第三方为他出具履约保证书。因为即使你会因为这一纸履约保证书花上不少钱，这也总比出了问题后再去解决来的强。

可能招致损失的工程风险

作为一名职业律师，我总是给予风险特殊的关注。以下就是我曾经遇见过的几种风险，我希望你以此为鉴，从而降低你在投资过程中犯错的几率：

- 建筑设计师、工程师及承包商之间缺乏沟通；
- 因各种原因盲目扩大工程范围，从而背离项目初衷；
- 项目提速、赶工，为激励承包商快速完成项目、获取较低的材料价格或受政策法规限制而发生的赶工行为；
- 参与项目的各方合作不力或效率低下。

想要取悦你的总承包商其实非常简单：第一条就是给他们及时付款，从而让他可以及时地结清分包商的账单。这样一来，即使是处于供应链最底端的材料供应商也能够及时地获得分包商付来的货款，那

么整条利益链上的人就都开心了。同时，总承包商还会以自己负责的项目为骄傲，并由项目中得到成就感。最后，他们会很看重自己同开发商、建筑设计师和分包商之间的关系。注重团队合作，并且安排各方做好自己本分的事情，你的总承包商就一定能够在你的房地产投资生意中发挥巨大的作用。

在接下来的第4章中，罗斯·麦克克里斯多还会在利润专题中跟我们讨论关于承包商的更多情况。

写在最后的话

所有的房地产项目都会尽可能降低其财富风险、时间风险、设计风险和质量风险。在这个过程中，你就需要有合适的团队成员来帮你处理每一部分的具体事宜，并保证整个团队的集体协作。所以，如果你的团队中出现了敌对的关系，那么你的项目也就有大麻烦了。当然，这不是说项目过程中大家都要要做好先生。争吵和对立一定是有的，但只要就事论事、以项目为重就一切好办了。

当你逐渐从简单项目向复杂性较高的项目转型的时候，你会发现项目本身对团队成员的合作能力和解决问题的能力有了更好的要求。无论什么时候，无论你的项目是大是小，一定要为自己找到一名优秀的律师来帮你照看你的项目，从而保证你的权益。

16

如何取得“外来的”财富

——韦恩·帕默

韦恩·帕默是一位具有创新意识的房地产投融资专家。他曾经成功利用私人贷款和其他的房地产合同形式，以及1031资产置换条例成功地完成多次投融资交易。身为美国犹他票据有限公司和其他几家公司的经理，韦恩还是注册房地产票据评估师、注册现金流经纪人、专修教育讲师，并被美国地产交易委员会授予资本营销经纪人的称号。

他从1978年就开始从事房地产开发事业，业务遍布犹他州、爱达荷州、亚利桑那州、夏威夷及明尼苏达州。

韦恩·帕默是一名艺术家和极富创造力的天才。然而，他的创作才华并没有表现在我们常见的绘画或作曲方面。他的惊人之处于于他能看到别人无法看到的东西，并将无形的商业机会具化为具体的财务数据，并将交易撮合成功。

韦恩简直就是一个炼金术师。他能够把法律、税务及营销这几个要素融合在一起，创造出独一无二的房地产投资。换言之，他投入的不是土地或者建筑，而是他整合资源的能力。这也造就了他独特的优势。

韦恩对于财务的理解和运用能力无法一言以蔽之，你必须亲身体会才能了解其中的神奇。当你在阅读本书中韦恩所著的3个章节的内容时，你也许能从中体会出一些来。韦恩能用比大多数人更少的时间撮合交易的双方拿起笔在合同上签下自己的名字。他还时常提出针对具体财务问题的简单解决方案，而你会很疑惑地问：“我为什么当时就没想到呢？”他是一名房地产开发商、注册房地产评估师及注册现金流经纪人，最近还获得了专修教育讲师的资格认证。韦恩会通过接下来的这部分内容带你进入一个你完全未知的财务世界。

韦恩是一个值得信赖的人。想要成为一个有创造力的人，那么就一定要先以最高的法律和道德标准来要求自己。而这，恰恰是对韦恩最贴切的描述。虽然韦恩非常和善、热心，脸上还时常挂着微笑，但他的和蔼并没有与自己直爽、坦诚的个性相冲突。他会告诉你他心里最真实的想法，即使这意味着他认为某桩交易糟糕透顶或是这交易的对手方是一个不可靠或是心怀鬼胎的人。

房地产投资最大的魅力和驱动力就在于不同房产带给投资者各异的想象力及可以自由发挥的创造力。无论在何时何地，只要我感受到了想象力的匮乏，那我一定会给韦恩挂个电话。

——罗伯特·清崎

圣诞节的清晨，我坐在桌前，双眼凝视着那封寄托着一个年轻人期望的信封。在耐心地工作了几个月之后，项目终于收尾了。我们所有人全力以赴，齐心协力地完成了这个项目。当我用裁纸刀慢慢地划开信封的时候，我明显感到了一丝颤抖。也许，这是因为信封的金属边框摸上去有点凉。但同时，我知道，我的肾上腺素也同时刺激着我的每一根神经。我打开信封，从中掏出那张薄薄的纸片，然后将它打开来。这是支付给我公司的结算支票，上面清楚地写着1175206.16美元。

当我停下来慢慢品味胜利的滋味时，我不禁回想起这30年来在房地产行业的所有往事。我们是经过怎样的努力才走到今天这一步的？我还记得那些连午饭钱都赚不来的艰难时光。到底是什么发生了改变呢？为什么今天很容易就能一笔生意赚上几百万，而从前的我们却连生计都难以维持？当我还深陷在沉思当中的时候，有个词从我脑海当中浮现了出来。这个词跟经济繁荣无关，也跟什么婴儿潮之类的毫无关系。就是简简单单的两个字：“公式”。

在房地产行业中，“公式”一词并不常见。我们经常在数学或化学领域用到这个词，但对于房地产来说却很少用到。那么，这一串串的数字、一堆堆的数学符号究竟跟赚钱有什么联系呢？我的脸上掠过一丝微笑，思考着究竟有几个人能够意识到一条好的公式为房地产投资带来的价值有多么巨大。我感谢自己曾经经历过的一切。我为自己能够学会一条价值百万的公式而深感幸运。

小贴士 这一串串的数字、一堆堆的数学符号究竟跟赚钱有什么联系呢？

我有一个哈佛大学的朋友曾经向我解释说，有时候事情的真相太复杂、太难解释。除了用数学的专业语言（也就是公式）之外，无法恰当形容。即使是爱因斯坦这样优秀的物理学家也无法完全用语言向你描绘这宇宙的规律，所以他借助公式来帮助自己完成这一任务。公

式让我们可以用简洁、明了的办法去描绘那些原本复杂且难以解释的问题，并将问题随之简化。

当我手中握着那张100多万美元支票的时候，我心里不禁回想起项目的整个过程。如果我要用一个公式来概括这笔生意的全过程，应该怎么写呢？我把支票放回到桌上，放在一个我抬起头就能看见的地方，然后拿起了一支笔和一张便笺条，试着把所有成功的要素综合成一条完整适用的公式。但由于我不是数学方面的专家，我无法创造出一条惊世骇俗的公式来。我想做的只是把那几个成功的要素用一个简单易懂的等式表达出来。在试验并失败了几次之后，我看着纸上那潦草的公式，一种奇怪的满足感由心而生。

$$W = \frac{XO(T+E)}{K}$$

对了！就是它！我的整个事业都浓缩在这短短的几个字母当中了。我在房地产行业学到用到的所有知识，所有理论还有所有的经验都融合在这一条公式当中了。我想，如果我能把这条公式和它内含的所有内容及实质解释给大家听，而且有人愿意按照我的话去实践，这些人会在通往财富的路上节省许多年的时间。这就是我要做的事情！

那么，这条公式到底是什么意思呢？

小贴士 财富 = 交易 × 机遇 × (才智 + 资本) ÷ 耗时。

下面先让我们看一下公式中的每个变量都代表了什么吧！

财富 (W)

什么是财富？既然拿出来单讲，就证明这跟我们通常情况下理解的表面意思有所不同。在小说里我们经常看到有钱有地位的人过得并不快乐，而那些经济并不是很宽裕的家庭却生活得其乐融融。虽然真

正的财富与钱不无关系，但它绝不仅仅是我们银行账户上那几个简单的数字就能代表了。在我自己对于财富的定义中，就包含有自由、健康、平静的心灵、和睦的人际关系、教育、休闲及乐于助人这诸多方面。虽然这么说，但我在这本书里要谈到的财富和公式，还是主要与“财富”中金钱的部分相关。

我对金钱的定义是：只需要耗费少量的时间和精力进行管理就可以为我期望的生活方式提供充裕现金流的资产。按照富爸爸的理论来说，就是跳出老鼠赛跑的游戏。财富是最终的结果，就像我那张百万支票是生意的最终结果一样。“富有”就是商业游戏中大家都在追寻的目标。

自由社会给我们带来最大的好处之一就是我们能够自由地选择自己的职业，并判断究竟赚多少钱算够。

交易（X）

几乎所有的经济行为都和交易相关。在最原始的物物交换中，一头牛可以换来几袋小麦，牛奶可以换来鸡蛋，鸡可以用来换成猪等。在每一笔交易中，我们都能从中发现等价的规律。在现如今的体制下，交易都是以货币为基础的，我们就改成了用货币来交换实物或取得服务。如果抛开牲畜和货币这两种截然不同的载体不谈，而是单纯地就所谓价值的标准而言，到底是什么在交易过程中发生了转移呢？

我们之前说过了，“能源就是一切，一切都是能源”。在高科技仪器（比如高倍显微镜）的帮助下，我们发现我们眼中的物体并不是像它们的外表看上去那么简单。那些我们认为是固体的东西，其实是由无数的原子构成的。而这些原子，也都是由原子核及在其周围高速运转的电子组成的。作为构成地球上所有物体的基础形式，原子才是万物的能量之源。原子核与电子之间的距离相对于它们本身体积的大小而言，就如同太阳和地球的关系一样。而我们看见的“固体”也并没有

它们看上去那么“牢固”，只是我们一相情愿罢了。

我们对于财富的看法也是一样的。我们习惯性地认为，财富就是实实在在的真金白银。但这是真的么？还是说它只是真实财富的一种表象呢？我只能告诉你一点，那就是交易当中蕴藏的真正的财富并不是金钱，而是依存于金钱交换而发生的能量转移。如果我花钱购买了石油，那么我想要的不是石油本身，而是它能为我带来的价值（如燃烧、进行化工生产等）；而如果我购买了食物，也肯定是为了通过吃掉它们获取必需的能量，或是从品尝的过程中获得味觉上的满足。

我们公式中的“交易”代表的就是在一笔交易中发生的能量转移。每一笔交易中，相应的能量都可以被定性和定量。定量很好解释：花2美元可以买到一条面包，3美元可以买到一加仑牛奶，4美元可以买到一加仑汽油，6美元可以买到一磅鱼。定性，说起来就相对复杂一些了。

自然界总会用它特有的方式达到平衡。在美国西部的荒漠中，栖息着大量的野兔。有些时候，野兔的繁殖速度过快，直接导致某地区野兔数量激增。而自然界却不会因为兔子数量的增加而多长出几片草来，所以那些弱小的兔子就会在这种情况下饿死。要么就是有附近的野狼发现了这片食物充足的区域，过来美餐加常住。总之，兔子的数量就会在这种情况下起起伏伏，保持在一定范围之内。而我们人类，却可以利用自然规律，并使之处于我们的控制范围之内，为我们所用。这就是我所说的“定性”的意义了。说得简单一些，在上述那个兔子的故事中，如果我给兔子提供足够多的青草，并且把饿狼赶得远远的，那我就能让兔子的数量实现无限的增长。这也就是说，按照自然界的规律，如果你作为交易的一方作出了最大的努力，你也会相应得到最佳的回报。

所以，对于我们的公式而言，要达成一桩好的交易其实就需要在交易中尽自己的可能给予对方等值或者超值的付出或回报。这样，你

通常能获得双赢的局面。这样做会为你的人生增色不少。而如果我在交易中投机取巧，自然也一定会以某种形式对我的行为进行惩罚。既然明白了这一点，那我干脆就多做一些、多付出一些，那样我也就可以获得更大的回报了。如果你领会了这一点并将其运用在你的日常工作中，你会变得宽容和大度，你也会因此而受益匪浅。

机遇（O）

“美国仍然是一个充满机遇的国度。”你相信这句话吗？在我看来，这句话非常正确，现在的美国甚至比以往的任何时候都要充满机遇。如果有人对此表示怀疑，那我一定会请他看一看那些移民而来的人们在美国作出的伟大成就。他们中的很多人刚到美国的时候兜里没有多少钱，英语说得又不好，还对美国人的做事方法和行为准则一无所知。但现在呢？大量的移民创造了辉煌的商业成就，买了大房子，还把自己的子女都送去了最好的大学读书。而这所有的一切，都是在15年到20年间完成的。他们抓住了机遇，并以自己的方式改变了命运，获取了财富。

小贴士 “美国仍然是一个充满机遇的国度。”在我看来，这句话非常正确，现在的美国甚至比以往的任何时候都要充满机遇。然而，我并不是说美国是世界上唯一充满机遇的地方。

然而，我并不是说美国是世界上唯一充满机遇的地方。在我旅行、学习及和朋友们聊天的过程中，我发现了世界上所有国家都存在着巨大的商业机会。我们要做的就是不停地修炼自己，让自己切实地去认识和把握这些现有的机会，而不是留恋它们的过去或幻想它们的未来。

如果有人质疑我“现在的美国充满机遇”这一观点，我只会问他一个问题：“你愿意像那些移民初到美国一样，接受同等高强度的工作，花同样长的时间学习，并作出同样多的牺牲吗？”我觉得这是一

个非常重要的问题。因为那些新来的人们是今天的竞争者，就像现今大多数美国人的祖辈（美国的第一代移民）一样。他们勇敢地踏上这片土地，并在这片土地上生根发芽。我对那些只会抱怨，而不会寻找和捕捉身边无处不在的机会的人没有任何的耐心。有些人整天在说经济不景气，市况日下，而事实却向我们证明，经济的下滑和动荡往往会加速创造伟大的商业奇迹。

我非常相信巴克敏斯特·富勒的“再生加速化”理论。这条理论说的就是不停地削减成本、提高效率。现在的我们也无可避免地身陷这一理论之中。尽管现在已经和当年的情况完全不同了，但有了前人的那些经验，我相信比起他们来说现在的人还是有很多优势的。说到底，我可不愿意跟他们对调，回到那个年代去生活。

想想现代社会给我们带来的便利条件吧！

飞机旅行。我经常早晨从欧洲离开，傍晚就到了落基山脉，整个飞行过程还非常舒适。而要走过这段距离，我的祖先们是要冒着生命的危险花上几个月的时间才能坐船抵达的。

手机。现在，我可以随时随地与任何人通话，而且费用极低。我还记得曾经那段只有回到办公室才能回复电话、实施计划或解决问题的日子。而现在的我，用开车的时间、走路的时间或是其他的任何时间处理各式各样的问题。这简直是太方便了。

文字处理软件。如今，我可以轻松地用自己笔记本大小的便携式电脑很快地完成几十年前需要好几个秘书用上一整天才能完成的工作量。我可以用电脑里的文字处理软件轻而易举地实现拼写检查、打印、制图甚至音频与视频的剪接等工作。这些功能甚至超过了以往一家专业出版社的业务能力。

电子文档的传输。当我在1976年刚踏入房地产行业的时候，传真机还没有发明出来。当时，为了在合同和文件上取得各方的签字，我

每年要开车跑5万多英里奔走于我的贷款公司、客户等各方之间。而现在，我只需要通过传真同时给各方发送一份合同的终稿，再坐在桌前等着他们签好字后回传回来就行了。这样一来，我甚至连一张纸都不用、一滴汽油都不用烧就能完成以前那些费劲的工作了。

互联网。互联网给人类带来的海量信息价值无以复加。试想一下，如果把互联网上所有的信息都转换为书籍或者报刊的形式，估计全世界所有的图书馆加起来也放不下。与此同时，通过互联网进行的信息查询速度也是以往的图书管理员无法比拟的。它就像是一本用鼠标翻动的世界大百科全书，涵盖了世界每个角落的每条信息。这所有的一切，我们的前人怎么能想象得了？

想想看，光是这几个简单的工具就给我们人类带来了多少的便利，为我们的日常工作省下了多少的时间？看到这儿，你不得不承认我们的确是生活在一个充满机遇的时代。

在我看来，当今房地产行业最大的挑战是如何在成百上千个投资机会中挑选出那些最有价值的投资对象，以及如何合理地安排时间、人力、物力，从而创造出最优的项目结果。如果说我对现今的“机遇”还有什么不满意的话，那就是好项目太多了，而我的钱却还不够多，所以不能在每一个好机会当中进行投资。

既然机遇于我们身边无处不在，而我们要做的只是如何去发现那些最好的和最适合我们自己的，那在机遇这个问题上我们要做的最多的功课就是怎样熟练地分析每一个机会。恰巧，这本书就告诉你许多有效的分析方法，帮助你判断。下面就是内容的一个大纲，也同时是10个问题。（我希望在你的每一桩房地产生意中都按照这10个问题来审视一下自己的项目！）

韦恩的机遇判断标准——10个问题

1. 项目是否与你自己的投资目标相符？
2. 项目参与者性格如何？你是否乐意与他们合作？
3. 项目是否从理论上可行？
4. 项目是否能为你带来等于或高于你既定收益率标准的投资回报率？
5. 项目的技术要求如何？通过我们自己或聘用他人是否能满足项目技术层面的要求？
6. 我们的资金是否充裕？
7. 我们是否有足够的时间投入到此项目中进行监察？
8. 项目是否有3个或更多的退出方式？
9. 想象最坏的情况，如果项目失败，我们是否对其预先进行了考量，我们是否可以承受？
10. 是否所有的利益相关人通过此项目可以取得多赢的结果？

我们管这10个问题叫做“机遇之筛”。如果我们自问这10个问题都取得了满意的答案，那么就可以更进一步去做深入的了解，也就是我们业内所常说的尽职调查了。

让我们再回到本文之初提到的那张百万美元支票，我想带着你们回顾一下这个项目的全过程。这其实是一个60英亩的住宅区开发项目。在进行到土地产权转让的阶段时，项目被迫停止了。因为项目的投资方被要求在24小时内拿出20万美元的分期付款的头款，否则这总价300万美元的项目就要被没收。针对这个项目，我拿出了我的“机遇之筛”：

1. 项目是否与你自己的投资目标相符？

是的！我们就是从事房地产的出资方和开发商，这个项目适合我们预期的投资组合。

2. 项目参与者性格如何？你是否乐意与他们合作？

虽然我们只是刚认识他们，不过通过资料显示，他们很有能力，所以我们愿意进行尝试。如果不直接参与项目经营，我们也可以作为单纯的出资人为项目投资。

3. 项目是否从理论上可行？

是的！项目所在地有强烈的民用住宅需求，而且项目建成后的房屋的视野非常好。

4. 项目是否能为你带来等于或高于你既定收益率标准的投资回报率？

是的！项目的开发商愿意按照我们订立的利率标准对我们的投资支付利息。

5. 项目的技术要求如何？通过我们自己或聘用他人是否能满足项目技术层面的要求？

我们认为在技术方面，开发单位有些欠缺。不过，待到资金注入之后，可以聘用具备合格资质的专业人员进行补充。退一步讲，即使他们最终无法胜任工程的技术要求，我的团队也可以临时抽调过来进行协助。

6. 我们的资金是否充裕？

是的！我们的银行存款足够支付此项目的投资。在需要的情况下，我们还可以进行融资以满足项目可能的资本金追加。

7. 我们是否有足够的时间投入到此项目中进行监察？

是的！项目所在地不是很远，所以可以派遣现有的员工进行监察工作，同时也不会使大家的工作量超出负荷。

8. 项目是否有3个或更多的退出方式？

是的！（1）按照协议取得本金和利息；（2）与项目开发商达成合伙关系，共同完成项目，通过项目盈利；（3）如果项目失败，在取得抵押在建工程后进行出售或继续独立完成项目开发工作。

9. 想象最坏的情况，如果项目失败，我们是否对其预先进行了考量，我们是否可以承受？

答案是“不可以”！因为我们发现这一项目没有合法的出入通道。尽管合同上列明由旁侧的项目提供出入通道，不过也同时规定执行的时限，如项目逾期则条约自动失效。这对我们来说是无法接受的。因为如果没有出入通道的话，我们就无法对房产申请产权保证保险，从而将我们置于极大的风险之中。这超出了我们的风险可承受范围。

10. 是否所有的利益相关人通过此项目可以取得多赢的结果？

不！因为这个出入通道的问题，我们自身的利益就无法获得保障。

这样一来，该如何解决上述的第九和第十个问题呢？通过与开发商的第二轮交涉，我们了解到，对于合同订立的出入通道来说，我们在法律上是有周旋余地的。只不过，如果施工不顺利，工期拖延太长的话，我们就需要通过法律诉讼的手段来赢得这个通道。而诉讼过程，按最糟糕的情况计算，需要花上一年多的时间也就能结案了。这样一来，风险就变成了掌控中的事情。而我们要做的，就是为这些可

能的风险要求更多的回报和补偿。我们最后达成了这样一份合约：为抵消这些可能的附加风险，除去贷款利息外，开发商偿付给我们35%的项目收益。

结果呢，我们花了10个月的时间，最终取得了出入通道。而最终，这个项目获得了335万美元的收益。我信封里的那张支票，就是我分得的35%。

有些时候机遇是需要推敲的。这样你才能发现潜藏在表象之下的真金白银。

才智加资本（T + E）

这一节要说的是协同增效的问题，即一加一大于二。没有资金支持的才智只是空谈，而没有才智指导和辅佐的资金只会造成浪费。然而，如果将二者恰当结合，才智加资金，就会产生无穷的力量。所谓钱生钱的理论当然是不争的事实，而我的经验却证明，智慧与资本的组合对创造和维持财富来说，才是更为重要的。打个比方，谁不想有一个沃伦·巴菲特这样的能人为自己打理资产、进行投资呢？当然了，巴菲特也不是请的来的。我也知道，要想买到巴菲特掌管的伯克夏·哈撒韦公司的股份也不是那么容易的事儿。这完全是因为巴菲特本人的才智世间罕有。因此，公司现在的股东们都不愿意轻易出售他们所持的股份。我就视之为才智力量的最好例证。巴菲特的智慧已经帮助他的投资人赢得了数十亿美元的收益。

我们有句老话：“当钱遇见了经验，经验就赢得了钱，钱也获得了经验。”我发现了一条规律，那就是钱会流向那些有能力使资本保值和增值的人的方向。所以，先让我们对才智的价值予以重视。

才智（T）

《新牛津美国词典》对“才智”的定义是资质、天赋、诀窍、技术、能力、专业知识、专业技术和才能的统称。

不难看出，巴菲特先生的团队拥有“才智”中的每一个元素。我之所以说到“团队”而不是强调巴菲特个人，是因为现今的商业世界发展太过迅速，专业技术层出不穷，即便是再才华横溢的个体也无法与一支良好的团队相抗衡。我得承认，我自己都是花了一些时间才意识到这一切的真理的。在富爸爸的“现金流四象限”中，我曾经是“S”型的人，也就是自我雇佣类型的。我为自己能够亲手解决每一件事情感到自豪。直到有一天，我终于发现其他人处理事情的方式方法比我还要好。那一次，我很不情愿地委派给我的一位雇员一项任务。他不仅提前完成了任务，还用到了我从没想到过的方法，结果比我做的效果更好。当时，我觉得肩膀的担子一下子轻了下来，因为我意识到我再也不用独自扛起所有的重量了。

那一天就成了我的“独立日”。从那天起，我就开始致力于寻找最合适的专业人才，组建自己的项目团队。团队组建，也成了我从“S”型（自我雇佣）向“B”型（企业家）转变的关键一步。（具体详见罗伯特·清崎书中的“现金流四象限”）我获得的结果也非常惊人。在一组不到10人的办公室团队和十几人的外包“合作伙伴”的配合下，我现在已经可以同时管理15家公司、近6000个投资者账户，并同时运作着20个项目。甚至有时连我自己都会惊讶于自己团队的高产。有些时候，我们会在几个星期内完成几十个项目的收尾工作。我为我的团队自豪，因为他们敬业、高效，并以高质量的工作成果为傲。

下面，让我简要地介绍一下成就了那张百万美元支票的团队成员吧！

1. 之前的开发商，也就是我们之后的合伙人。

2. 我的公司合伙人——里德，他是我们业务系统的专家。我认

为每一支团队都需要里德这样的专家才能成功。他对我们项目的每一个细节都了然于胸，并且安排得很好，比如说通讯系统、信息系统及人事系统。他将我们的员工安排得井井有条，所以我们才能顾全每一个项目的每一个细节，从而按时地完成那些困难而复杂的任务。

3. 后勤人员。这包括前台琳赛，我的助理乔安妮，档案部的勒妮，负责日常运营的林肯，会计部门的茉莉、丹和维克托，以及我们的文员莱拉和所有人在内。

4. 我们的投资客户。他们为我们提供了资金的来源，从而使得我们可以以融资和并购的形式参与到项目中去。

5. 土木工程师。他们为我们设计了区域划分方案、道路设计方案及公用设施接入方案。

6. 律师团队。他们起草文件，并在需要的时候参与法庭诉讼，为我们的权利进行辩护。

7. 外聘会计师。他们记录账务，作出预算，并就税收方案提出指导意见。

8. 产权专家。他们负责处理有关边界、地役权、法律说明及通行权方面的专业问题。

9. 市政官员。他们与我们一同工作，审批我们的开发方案，并将其最终定稿备案。

每个投资项目都需要特有的专业人才。我建议你仔细研究现有项目的具体需求，并聘请那些经验丰富且理论知识和专业技能非常扎实的专业人才加入你的团队。我不知道巴菲特先生的团队里都有些什么人，但是我可以打赌说，那些人都不是等闲之辈。当你组建起自己的团队，并获得了几次成功之后，你会发现寻找资金则不再困难，而你也打开了通往财富的那扇大门。

资本（E）

《新牛津美国词典》将“资本”定义为价值、财产和所有权。

之前说到了，如果没有才智的支持，金钱会白白浪费。那我现在告诉你，一旦你拥有了相应的才智去激活资本，它就是房地产融资的全部。这里的资本讲的就是你资产负债表上的净资产，它代表了你企业的财富。深入理解资本的意义对于融资来说至关重要。

我同时也当资本是纸面上的财富。就像货币是纸的，证券也是纸的一样，在房地产领域里，房产的价值减去房产的负债就是它的留存收益，也就是“纸上资本”。抵押物对于贷款出贷方来说是纸上的资产，他们持有抵押合同，并以此从借款人那里获得贷款的偿还。

在房地产领域有两块业务是可以巧用资本来取得显著回报的。

首先就是在第12章“资本营销”竞技场中要说到的工具作用，其次就是个人抵押。在上述的两个领域中，资本都伴随着特殊的公式加速着个人财富的增长。

先让我们看看第二部分，也就是个人资产抵押部分。个人资产抵押说的就是使用卖方的资产为买方融资。这也就是说，在资产出售方同意的情况下，资产购买方可以使用欲出售的资产进行抵押融资，并将融资所得资金用来收购此资产。这为我们购买资产而进行的融资行动提供了一条方便可行的道路。想想看，资产出售者的资产可以变成你自己的融资来源，为你的投资组合添砖加瓦。只要你了解了如何运用它进行融资，你就像是有了一个上百万美元的资金库，随时可以提取资金。

当我购买房地产的时候，我就要求自己首先了解资产的价值，并思考如何通过它来进行融资。我也同时把这一工作当成最主要的工作来做。在我所购买过的众多房产中，通过出售方的资产融资也构成了

我资金来源的一条渠道。即使是在最佳的市场环境中，在银行贷款非常充沛的情况下，我还是偏好通过待售资产融资。这是有很多原因的。

私人融资的优点——对于买家

1. 协商订立。贷款银行会为他们的贷款制定严格的标准条款，没有变通的余地。而私人贷款合同可以根据买卖双方的意愿订立具体条款，如较低的利率、替代抵押物、根据收入周期制定的不规则的还款日程及依据房地产收益情况而指定的按揭付款额度等。

2. 没有时间限制。银行贷款是有周期性的。有些时候，银行贷款会因为触及上限而产生枯竭。但私人贷款就不存在这样的问题，因为在房地产市场里永远存在愿意接受抵押的卖方。

3. 不会有信用问题缠身。即使你的信用记录比较差，且真实收入情况无法核实，亦或是资产负债率过高，私人贷款的大门都不会因此而对你关闭。

4. 没有累积的贷款规模限制。如果一个借款人同时背负了几笔贷款，机构贷款人可能会因此禁止此借款人再度贷款。然而私人贷款就不会有这个问题。

5. 灵活的贷款与估值比率。银行和抵质押公司对贷款与估值比率有着明确的规定，但你却有可能通过私人贷款获得相当于房产价值百分之百的融资规模。

6. 可变通性。如果遭遇了困难的时期，机构贷款人会严格执行他们既定的规则，强行没收抵押资产。而通过私人贷款，你就有可能重新协商贷款合同的条目，比如延长还款期限等。总之，目的是要齐心协力，共渡难关。这样对双方来讲都是有利的，也从某种角度创造了双赢的局面。

上面谈到的好处都是针对买家的。但我也经常问自己为什么卖家愿意接受这一选择？是什么给了他们这样做的动力呢？

私人融资的优点——对于卖家

1. 在一个流动性较差的市场中，为买家提供融资可以加快销售的速度。

2. 因为对买家的要求较低，所以房产往往可以卖出更高的价钱。

3. 国税局将此类的销售行为认定为分期付款形式的销售，因而通过销售获得的利润征税日期会递延至本金偿付完毕之日。如果安排合理，分期付款形式的销售可以将税款递延到许多年之后（详情请参考税法第453i条）。

4. 卖方通过私人贷款取得的利息利率通常比银行的存款利率要高。这也意味着比起出售后将钱存进银行吃利息来说，卖方可以通过卖方抵押贷款取得更高的回报率。这对那些快退休的人来讲是一件非常好的事儿，因为这也就相当于把房屋资产换成了利率较高的年金收入。

5. 合理订立的私人贷款合同可以受法律的保护，进行转让。卖方可以抵押这一合同取得融资或支付其他房产的首付款。如果急需用钱，也可以出售这一份合同，从而获得现金收入。当然，如果选择出售合同，取得的收益应该会比合同的面值要低。

真实的故事：私人贷款如何帮到你

我来举个例子吧！我曾经买过一座拥有独立产权的公寓，双方约定售价为9.8万美元。对方同意接受2万美元的首付款，并将剩余的7.8万美元通过分期付款的形式进行偿还，年利率为7.5%，同时

以该公寓为抵押物。分期付款的总付款年限是20年，计算得出每月的本金加利息是628.36美元。在合同中，我要求自己付款的第一年当中所有的还款都用来支付本金。这样一来，我第一年就无需偿还任何的利息，而我的对手方，也就是卖方则可以照旧收到每月同样多的现金流。而我的利息，是从第二年的同一天才开始计算。这看起来是一个非常普通的条款，写进了我们的合同中。但如果细心计算，我却可以通过这一条款将原来的240个付款月减少到205.68个月，从而节省下21565.76美元。细心的你可能发现了，我省下的钱都比我的首付款还要高了。也就是说，这一条首年0利率的条款实际上直接给我补偿了我的首付款。

我相信现在你已经明白了资本是如何与才智相结合从而快速为你的投资增值的了。这当然也是理解和运用财富公式最值得学习和注意的一点。除非你含着金勺子出生，或是走大运中了彩票，如果不然，学习如何利用别人的资产为自己增加财富才是你最快的致富之道。

好了，在进入公式的最后一部分之前，让我们重新复习一下到目前为止我们都学到了什么：

财富（W）是我们的目标——获得财富是为了跳出老鼠赛跑的游戏；

交易（X）代表了等值的交换及房地产交易的具体内容；

机遇（O）在我们身边无处不在，无时不在，而我们要做的就是利用好它；

才智（T）加资本（E）的协同作用，从而实现财富的增长。

让我们再回到那个百万美元的生意里，让我们清点一下当那个开发商，也就是借款人带着自己的问题走进我办公室的时候都发生了什么事情。那个开发商正面临财富（W）被没收的艰难处境。我们希望

通过我们的资本（E）与他交易（X），从而帮助他渡过难关，也为自己实现盈利。我们给它提供了一个解决问题并从中盈利的机遇（O）。我们拥有专业的人才和才智（T），而他们则拥有够多的资本来完成这个项目的顺利实施。看起来所有的要素都联系起来了，对吗？错了！公式里还有一条更关键的因素没有被提及。而这条因素，就是“耗时（K）”，它在当今的商业世界中拥有着改变一切的力量。

耗时（K）

在数学中，分母就是代数的除法公式中的除数。你可能发现了，在我们的财富公式中，K就是这个分母。之前得出的所有结果都需要除以K。K是决定最终财富多少的关键因素。那么K到底是什么？它又为什么这么重要呢？K对于这个等式来说至关重要，因为K代表着在项目中花费的时间。而在计量单位中，K又代表了千克，或者一千。那么我怎样才能多做一千次，或是把速度提高一千倍呢？

我们生活在一个由科技发展带来的高效率时代之中，同时传统意义上的“时间”概念也被大大地压缩了。以往我们需要耗费几个月才能完成的工作，现在只需要几秒钟甚至是在一瞬间就能完成。当本杰明·富兰克林任驻法大使生活在巴黎的时候，他只能通过信件来和政府及家人沟通。这些信件要通过轮船从巴黎运往美国，而这一趟就要花上6个月的时间。今天，手机、电子邮箱、短消息及传真这些技术已经让交流变得即时可得。我们甚至有些时候可以不花什么时间就可以完成一大堆的工作。为了在现今的社会竞争中取得一席之地，我们必须准备好通过任何可能的方式在尽可能短的时间里完成任务。

尽管之前所有的因素看上去都和我们的百万美元大单不无联系，但这里却有一个价值非凡的特殊元素。那就是如果我们无法在24小时之内为那个开发商筹措到足够的资金，那么这笔“交易”的“机遇”就泡汤了，而无论我们的团队的“才智”有多么优秀，开发商所有的“资

本”会打了水漂，最终导致“财富”的流失。而解决这一切的关键就是耗时（K）。如果没有速度，其他的一切要素都变得毫无意义，所有的后话也都无从谈起。毕竟，没有了分母的等式本身就失去了意义。那么，影响速度的关键因素又是什么呢？

影响速度的因素

1. 私有资产——资金层面。我们都掌握着自己的资产，所以就没有必要向银行贷款，也就不需要填写繁冗的评价报告，等待贷款审核委员会的审查，通过一系列复杂的程序获得资金。简单来说，我们存在于一个利基市场（缝隙市场），在这里，繁文缛节的组织结构拖累了银行在这一领域的竞争力，他们无法和我们在速度上相抗衡，而速度对于我们的客户而言却异常重要。

2. 科技——操作层面。在里德的指挥下，我们的办公室配备有高速互联网，并拥有多种多样的数据源及数据提供商接入账号。这样一来，我们就可以在第一时间获得所有我们需要的信息，从而协助我们作出正确的决策，诸如产权信息、分区地图、税单、市场信息、房产历史、卫星地图和人口统计数据等。

3. 人才——培训层面。我们的员工拥有广阔的视野，同时严格按照操作流程来处理信息，创建文档，进行沟通，并给予所有项目参与人员工作上的支持。我们以团队的形式开展工作，我们是一个整体，分工协作并勇于承担，这样才能在并不宽裕的时间条件下达到既定的工作目标。

4. 关系——人的层面。我们坚持投资于人。我们每天都扪心自问：“我们希望别人怎么对待自己？”并将得到的答案用在我们对待他人的每一件事情上。有人需要我们帮助的时候，我们一定全力以赴。我们坚持一项原则，那就是永远诚实、严守诺言。当这一原则被很好地贯彻之后，我们发现，合作伙伴们也会在我们困难的时候及时地向

我们伸出援手。这样，他们无形中成为了我们自身团队的延伸，在智力和资源上给我们带来帮助。我们的人际网络是我们最宝贵的资产之一。我们还有一条不容破坏的规矩：无论一桩生意有多么诱人，只要人的问题没解决好，我们都选择放弃。罗伯特·清崎曾经有过恰如其分的描述：“与不好的合作伙伴不可能做成好的生意。”我们在公司中制定并沿袭这一规矩，从而保证我们团队的操守。我们的员工理解并自愿遵守这样高标准的公司制度，所以我们很少解雇员工。即使有人可以逃避我们的制度，混入了我们的团队，他们也会很快自行离开。因为他会很不适应我们的文化，从而无法融入整个集体中去。我们对谎言、造假、偷窃、流言、拉帮结派及性骚扰现象绝不姑息。我们希望同事间保持长久的良好关系，创造一个彼此尊敬、安全、干净、有趣并高效的工作氛围。

小贴士 在向上的市场中，时间是投资者的朋友。如同我们常说的：“资产价值的上升能掩盖投资人的诸多问题。”然而，在一个向下的市场中，时间却成为了敌人。在这种条件下，决策的迅速、准确和缜密就显得格外重要。速度经常成为决定成败的关键，尤其是在一个紧缩的房地产市场中。

许多现代的工具可以帮我们提高效率。我鼓励使用手机、电脑、电子邮件、短信、无纸化办公室、视频会议及其他任何可以为你节省时间的技术和方法。下面，我通过自己最喜欢的便携式数码录音机来向你展示高科技工具的价值。我在大多数时间都把它装在自己的口袋中。当我有了一个很棒的点子或是突然想起有什么要做的事情的时候，我就用录音机把它们记录下来。我说的速度可比写的要快多了。这个高科技设备把我从凌乱纷杂的便条中解脱出来。我还用录下的片段整理成我每天的工作安排表。这个习惯保证我的重要想法和任务不会被别的事情干扰而发生遗漏。这也让我轻松了很多，因为我不再需要花精力去记着各式各样琐碎的事情。另外，我还用它记录下重要的想法、事件和随时了解到的新东西。这些记录中的一部分在日后显得格

外珍贵，尤其是我的感情可以随着当时的录音一同被记录下来。它加速了我学习的进程，也督促我尽快地实施自己的新想法。也许对我来说，最重要的是它为我省下了大把的时间，而这一点无可取代。

好了，你已经掌握了这个公式的全部内容了：财富 = 交易 × 机遇 × (才智 + 资本) ÷ 耗时。通过这几个词的英语简写来看，就是“XOTEK”，读出来很像“exotic”，也就是“外来的”。所以我们说“财富都是外来的”。看看你自己，你已经拥有了通向财富之路的第一个公式了。

在一个晚春五月的早晨，我沿着走廊一路走去我的办公室。那天是我的生日，也是我收到那张七位数支票几天之后。我看见在大门视线高度的位置挂着一份文件。看过才发现这是我公司账户结算单的复印件。公司会计部门的员工把它放在那儿，是想要给我的生日一份惊喜。上面写着可用余额1217674.44美元。所有的债务都已经清算完毕，这里全部的资金都是我可以自由支配的了！

这极大地震动了我。因为我拥有了100万美元的现金，而我可以用这笔钱做任何我想做的事情。我重新坐回到我的桌子旁边，重新体会这一刻的感觉。我的思绪又很奇怪地回到了为学习财富的秘密而努力拼搏奋斗的那些日子。当然，我也感受到了开心、平和、感恩和幸福。但是，我感受最强烈的还是自己通过这么多年来辛勤工作、不知疲倦的学习和不断的积累经验，最终为我带来了这笔百万美元的生意。我的心里有些激动。我知道，这只是个开始。因为我将继续运用这个公式去复制成功，从而赢取一个又一个的胜利。

我看了看那条几天前已经被自己画得乱七八糟的公式，心里有一种被庇佑的感觉。我想着这世界上还有很多和我一样经历了过困难的历程，为获得成功而努力奋斗着、寻找着成功公式的人。我拿起那张写着公式的小纸条，我笑了。我折起它来，小心地放进我的口袋里。我知道接下来的工作就会简单多了，我将会把我自己的经验分享给那

些勤奋地寻找着财富或者叫“外来的”（XOTEK）财富的人们。

17

盈利，从无到有

——罗斯·麦克克里斯多

罗斯·麦克克里斯多是一位有着30年开发和融资经验的资深房地产专家。他是MC公司的合伙人之一，负责投资分析、项目开发、建设、融资、业务拓展及顾客关系的业务。他是注册房地产经纪人及注册总承包商。罗斯主持建设的公寓楼项目在亚利桑那州的总户数就已超过4000家，并于俄勒冈州、拉斯维加斯和亚利桑那州管理着总值超过3亿美元的公寓楼。在与肯恩·麦克尔罗伊成立MC公司之前，他曾任麦卡利斯基公司的总裁，全面负责公司主营的房产管理业务。罗斯信奉“取之于社会，用之于社会”的理念，在职业生涯中通过多种方式为房地产行业做着贡献。他还是亚利桑那州住房融资专家团的成员之一。

罗斯与肯恩·麦克尔罗伊合伙经营着MC地产公司。我和金也经常投资于肯恩和罗斯的项目，并取得了很好的收益，即使在经济低迷的时期也不例外。

我们和罗斯的投资之所以这么成功，主要有3个主要的原因。第一，罗斯本人就是一名建筑师，所以他对建筑行业轻车熟路。第二，罗斯还是一名地产经理。这点很重要，因为对于长期房地产投资来说，专业的物业管理至关重要。第三，罗斯还对房地产金融有着独特的认识。当要进行房地产投资时，他的才能就能充分地发挥出作用来。更可贵的是，他还是一个正直、诚实的人。

2002年的时候，图森市的公寓市场异常火爆。罗斯凭借着自己的专业背景使我们不仅参与到了现有公寓的买卖交易中，同时还投资建设了新的公寓楼。在我们合作的初期，我就曾经购买了由他的公司管理的一处公寓楼。这对我们来说是件好事儿，因为有罗斯在，我们可以对财务报表的准确性放心，而不必像以往一样花大力气来验证那些数字的真实性。其次，这座公寓楼还附带有10英亩的未开发空地。一旦我们买下了这座楼，接下来就可以在那片空地上盖一栋新的公寓楼，少说也有100户呢！在接下来的日子里，房屋租金日渐上涨。罗斯又用这处房产申请了贷款。这一次，我和金拿回了所有的初期投资。这也就意味着，我和金在这处房产的投资早早地就收了回来，并且它还能每个月都带给我们一定的现金的流入。这也就是说，我们几乎是做了一笔无本的生意。用雷曼的理论来说，这就是以零成本取得了持续的利润。

这也就是为什么我和金喜欢跟罗斯·麦克克里斯多及肯恩·麦克尔罗伊合作的原因了。

——罗伯特·清崎

你可能已经读过罗伯特·清崎的《富爸爸穷爸爸》好多遍了，你也

有可能看过我的合伙人肯恩·麦克尔罗伊的《房地产投资指南》。现在，相信你已经做好了功课，并作好了投身于房地产投资领域的准备。也许就是因为这个原因，你才又买下了这本由房地产专家共同创作出来的书。而本书的每一位作者，都是在房地产行业历练了数十年，并以此为生的真正的专家们。

本书有很大篇幅都是在向你展示房地产领域是如何充满机遇，并教你如何通过新颖的方法从房地产市场中淘金。但相信你也一定很想知道，究竟如何才能从无到有地创造你自己的投资生意。

你所听到的房地产投资所得的收益是那么的惊人，你是不是也有点觉得房地产方面的理论和知识太多，一下子接受实在有些困难？是的。房地产领域的确充满了机遇和巨大的利润。但是，如果你被情感冲昏了理智，或是对自己的项目失去了控制，那你也有可能面临巨大的财务风险。

在本章中，我会给你勾勒出几个基本的步骤，从而帮助你判断每一个投资机会的价值。这些步骤是我用了30多年的时间，通过几十个项目和近4000户公寓的开发经验总结出来的。由于我主要从事公寓楼的开发，所以我会就这一方面进行探讨。然而，这些基础的步骤适用于任何的商业地产开发项目，比如办公楼的开发。它也适用于大大小小的公寓开发项目，无论是一栋楼只有4户还是一栋楼里有400户。

对于我来说，房地产项目中的建造过程是整个房地产投资中最令人兴奋的一件事情。当然，在行业内也有一些卓越的人才通过其他过程（如购买房产并出租或出售）获取了丰厚的利润。尤其是房产建成后，你就能有正向的现金流入了，这是一件很棒的事儿。而如果你选择了自行建造，那你就需要面对那些环境方面的要求和政府监管的条例，面临市场的起伏，寻找融资的渠道。到那时，你都有可能发出疑问：“这样做到底值不值？”而这一点，即使对于我们这样在房地产行业久经沙场的人来说，也是一件非常残酷的事情。

我明白，你肯定对自己的成功充满了信心，也希望在工程落成时收到来自各方的赞誉，甚至把自己的名字铭刻在建筑的纪念碑上。的确，你的名字有可能被铭刻在建筑的纪念碑上，你也能帮助很多的家庭创造一个温暖的住所，并且还能每个月都有大笔的租金入账。但是，在开始为梦想而奋斗之前，我们先来说一说你必须要先作出的几个决定：

我在过去的30多年公寓楼投资中学到最重要的一课就是：每一个项目都是独特的。每一个项目都有其独有的机遇和挑战与之伴随。千万别在下一个项目做到一半了突然喊叫：“罗斯，你可没告诉我针对鸭嘴驼背侏儒姬鼠做环境测评！”因为你要知道，在项目中时时会出现那些你从未想过的困难问题，而你要做的就是学会去克服它们。

目标明确

任何成功项目的第一步都是树立一个目标，决定你要建造什么样的楼房及如何操作以达到自己的要求。这也就是说，首先弄清楚自己到底想要什么。我和肯恩所掌管的MC公司之所以在项目开发中一直不断地获得成功，就是因为我们对开发、构思、建造和管理大型社区有着自己的一套成型的理论。我们只选择那种规模足够实现规模效应，从而可以雇佣专业的物业团队，并符合我们的投资模式的对象。我们以市场为标准进行严格的审查，而不是仅仅出于单纯的自我想象或虚荣心。

每当我们面对新的开发项目时，我们会找来所有负责开发、建设、管理的负责人，从头审视一遍整个项目，以保证项目的可行性。因为我们知道，现在的一个决定会对之后的项目产生长远的影响。这种团队决策的方法对我们的大型社区开发项目及后期运营非常重要。无论你是建造联排别墅还是大型社区，如果你的专家团队还缺人手，那你一定要在进行投资前招募到合适的人选以保证团队的齐整。这样

做才是对投资负责的行为。

立足长远

如果没有特殊情况，我们会在自己开发的项目落成后承接后期的运营工作。只有当市场非常好的情况下，工程结束之后，如果有合适的买家上门表达购买意向，我们才会考虑将项目出售并从中盈利。我们是从来都不会将项目出售作为开发的首选盈利方式的。因为从项目的构思到建造完毕，直至房屋开始迎来第一批租客的整个过程长达数月，甚至数年。而在项目之初就对市场的走势进行预判是一件非常困难的事。但如果你以建造并自营（如租赁）作为出发点，那你也就对自己的项目盈利能力更容易把握了。

那让我们看看第二种选择，也就是建造并出售的情况吧！如果市场的需求从项目规划期到项目完成期间发生了变化，你又该怎么办呢？如果你不是以自营作为出发点，那么你很有可能忽略市场需求发生的变化，并迅速地对其作出反应，从而调整建造计划。到最后，你就有可能拿着一个过时的建筑，品尝无法脱手的痛苦。

上面说的可不是我凭空的臆想。在2006年公寓楼市场极其火爆的时候，任何完工的楼盘都能在完工之后很快出售，并获取高额利润。当时，许多地产商就选择了开发新项目，并希望通过建成后迅速出售获取暴利。在利益的驱使下，新建楼盘在接下来的两年当中如雨后春笋般拔地而起。但到了2008年，银行开始提高贷款门槛和贷款利率，直接造成了融资的困难。而别的融资渠道也发生了资金短缺。就在这时，经济状况的急转直下也造成了高失业率和紧缩的经济环境，房地产市场也随之低迷。房产开发商们纷纷降价销售自己的楼盘，从而对抗下滑的经济局势。

相应的，有许多开发商发现自己坐在新建起的漂亮房子上，却不自觉陷入了低迷的经济中。当前的投资者都变得小心翼翼，银行突然

变得冷酷无情，房地产市场已经变得脆弱不堪。那些在两年前打好的如意算盘都一下子被砸得粉碎。因为他们从未想过要经营那些自建的项目，从而在金融危机到来的时候把自己放在了单纯依赖出售这条绝路上。

我和肯恩则很好地避免了这种局面的产生。我们从一开始就打算自营我们建设的社区项目。同时，我们确保所有的举措都以此为指导。因为我们根据市场的变化及时地进行了调整，我们安然度过了那些艰难的日子。我们从始至终都在为长期的价值而建设。

小贴士 我不相信谁能完美地预测房地产起伏的周期。如果你碰到了好的时期，那是你的运气。长期把握房地产的价值需要大量的经验和技能。同时，也需要经营者的眼光来判断市场的变化，并勇于作出适时的调整。

关注你的市场缝隙

就像你必须为自己的开发项目设立一个目标一样，你也必须考虑好自己的公寓楼项目或是别的任何项目需要填补现有市场的哪一个缝隙。这里我列出了自己寻找市场缝隙时考虑的几个基本点：

- 项目所在地附近的人口状况如何（人数、年龄、性别等）？
- 附近区域工资水平如何？
- 附近是否有一定数量的大学生希望寻求在校外租房？他们是不是我的目标客户群？
- 附近的大公司有哪些？
- 是否会有新进驻企业带来新的工作机会和外来人口？
- 附近是否已有与我项目相似类型的社区（高档社区、蓝领社区

或是远郊住宅)？

- 以现有条件，我可以建设哪种类型的房产？项目建成后我又能从中收取什么标准的租金呢？

- 我是否愿意自营这一项目？

1999年的时候，我们接手了一个8户一楼的城镇住宅项目，公寓楼的受众主要是退休人员。此项目一共建设了24户，也就是3栋楼。但在过去的一年多时间里，一共只卖出了两户。当我们进行实地的调查时，一眼就看出了问题的所在。公寓楼有配套的停车场，但是停车场和住宅楼之间还有一段的距离。所以住户在将车停入停车场后，还需要走几百英尺的距离才能进到楼里。与此同时，市场上其他待售的公寓楼也都配备了停车场，而且下了车几步路就能走到家门口。这样说来，难怪老人们不愿意购买这里的房子了！

我们接手了这个项目后就立马把那两户已经卖出的房子回购了回来，并将其从之前的老年人社区概念整体转型为一个公寓楼租赁项目，为在附近工作的上班族提供租赁服务。我们对其进行了小范围的改建，并在6个月的时间内全部租了出去，然后在4年之后将公寓楼卖了出去并从中赚取了利润。这就是探寻到市场缝隙并积极应用的最佳例证。原先的开发商完全没有花时间去了解买方市场的情况，从而无法意识到自己应填补的市场缝隙。

如果选错了地段，你即使盖出再漂亮的房子也是很难租出去的。也许，建造一栋豪华的公寓楼是你的梦想。但如果你选择了一片蓝领工人聚居的区域来建设你的豪华公寓，那你根本无法通过收取租金来实现盈利的目的。使自己的项目与周遭社区居民的构成情况相符，对你的开发项目来说至关重要。而在采取进一步行动之前，你最好看一看调查报告，以便清楚地了解社区真实的居民构成情况并据其作出判断。

如何打造自己的社区

在翻开这本书之前，你可能已经听过无数人对于房产投资的建议：“地段、地段，还是地段”。你能想象自己房子的周围垃圾遍地，蔓草丛生，还到处都躺着无家可归的流浪汉吗？想象一下你开车进出时，如果连出入口都很难找到，心里该有多烦躁？再想想，如果你房子的附近工厂林立，到处都堆放着工业垃圾，厂房也因年久失修而破败不堪，你心里又会作何感想？相信这样的一片社区就算修建得再豪华也是不会有什么人愿意住在里面的。当然了，有些时候你可以通过自己的努力将这些负面因素的影响降到最低。

我们就曾经有过类似的开发经历。当时，在我们对一个项目进行尽职调查的过程中，发现就在一英里外的地方有一家发电厂正在进行建设。这家发电厂的原料是餐厅用过的废弃油，电厂回收这些油并将其焚烧发电。所以，当电厂开始运营的时候，排出的工业废气应该会臭上云霄。然而，项目用地紧邻一座极棒的学校并处于其学区范围内。就在我们面对这样两难的选择时，突然出现了转机。我们通过调查发现，电厂正在按照严格的环保标准建设配套的废气处理装置。这样一来，我们的心就放了下来，也就能够安心地继续我们美好社区的规划建设工作了。调查费真是没白花。

也许你无法为每一处房产都设计出漂亮的山景或是海景，但你还是要在项目设计之初就站在住户的角度去考虑房屋的每一个细节。想想看当他们搬进新房的时候，从家里都能看见些什么样的景色，待在屋子里会不会有舒适和安全的感受呢？当辛苦地工作了一天之后，他们又会不会想立马回到自己的家里来呢？

在开始大型社区的开发项目前，先问自己如下的问题

生活方式和便利程度

- 社区附近的交通情况如何？便利的交通情况会吸引一部分住户的目光，但人们关心的往往是过往的车辆产生的噪音有可能影响到自己的生活质量。但话说回来，如果在一个无人知晓的街区盖起了一片漂亮、宜居的住宅区，即使你花再多的钱做广告，入住率可能也还是上不去。

- 你的社区距离主路有多远？去主路是否方便？到达主路的便利程度是否对你的计划影响重大？

- 生活便利程度如何？距离公司、学校、购物中心及电影院之类的场所是否方便？

- 你的社区位于哪些学校的校区内？这些学校的声誉和教学质量如何？到这些学校的交通是否方便？

- 社区附近都有哪些工作单位？住户们又可以乘坐哪些公共交通设施上下班？

- 到主要的商业区是否方便？

文化设施

- 社区周围是否有公园、影院、戏院、商场及体育场馆等设施？

- 社区所在城镇最有特色的地方在哪里？

- 你的社区怎样才能最好地融入现有的环境？

日常购物

- 日常购物是否方便？

- 附近是否有小杂货店？这一点对住户间或产生的购物需求非

常重要。

楼宇的选址

在这一点上，你必须要清楚，选择楼宇的具体位置之前必须要对地貌进行细致的调查研究，要从项目开发的宏观角度考虑这一问题。也就是说要思考在选定的地块之上进行建造工作是否会给工程施工带来困难。这应该是你要做的最关键的分析工作了。并且，这会直接影响到你接下来的开发费用。好好地观察，看看你选定的地块是只需要稍作平整的平地，还是那些需要经过巧思妙想才能很好地利用的特殊地形。

平整的地面是最棒的，在这样的地势上可以建设高密度的房屋。也就是说你可以在有限的土地上盖起尽可能多的楼房。但在这种情况下，排水问题就成了一个很大的挑战。因为如果没有了地势差，没法利用自然排水，所以就要在排水系统上多花一点心思才行得通。而在有起伏的地形上却能创造出有趣的项目来。不过，在这样的地形上进行建设，密度就要小的多了。单是平整土地这一项就要花掉不少银子，像防护墙这样的基础建设工作，一眨眼的工夫就能花掉你一大块预算。

最重要的一点就是，无论何种的地形都会同时给你带来相应的机遇和挑战。而你却必须全面考虑它的花费，并计算它对整体预算及后期楼宇建设产生的影响。

在选址的过程中，一定要尽早咨询当地的政府官员关于选址的具体政策和法规。这样做能最大程度地避免你制定出的开发方案与当地的政策和法规相背离。尽管如此，你还是要自己保持警惕。因为我发现有些国家和城市单纯地视房地产为一条解决政府财政问题的绝佳生财之道，并因此而声名狼藉。比如说，他们会对当地的政策标准含糊

其辞，从而迫使你作出不断的让步，并向市政缴纳各式各样的杂费。因此，你必须自己弄清楚那些政策和法规，从而判断出政府的要求是否合法。千万别把他们的话当成圣旨，同时还要作好随时与他们对簿公堂的准备。

你能看出来我这都是经验之谈吗？就在我所经历过的一个开发项目当中，在项目报批的过程中，市政当局先是以保证社区通车安全为由要求我们在城市的6条主路中间建设一条主干道。你要知道，主干道建设费用可是很高的！这一下子就会用掉我们几万美元的预算并将项目拖入资金短缺的危险境地。然而，在与开发团队仔细地研究并熬过了几个不眠之夜后，我们发现了另外一条解决之道：我们可以重新设计项目的出口，并重新在街面画出新的标示，以达到市政对“出口安全”的要求。而这样一来，我们只需要花3000美元就全都搞定了！

与公共设施公司的关系也同样重要。你需要与他们核实其提供的所有服务及相应费用，如工期安排、接入费、开发费、管理费等。我就见过许多新手因为公用设施接入及相关费用问题处理不当而措手不及。还有一个容易忽视的细节，就是未来的规划对现有项目可能产生的影响。打个比方，如果项目附近只有一条两车道的公路，且交通拥堵严重。同时，市政府有意将它扩建成四车道或六车道。你就需要评估你需要为扩建工作承担的费用支出，并作好为道路扩建腾出部分项目用地的准备。提前为这些可预见的问题作好准备，这样才能做到有备无患。

哦！还有就是一些关于未来的问题：特殊的地质形态和特殊环境的限制。其实这些问题对美国来说有时候也并不遥远。我只是想提醒你，在购买土地之前，先去查阅一下当地是否有对此类问题的特殊规定。如果你购买的土地恰巧是鸭嘴驼背侏儒姬鼠的聚居地，又亦或是像马丘比丘这样的古遗迹所在地，那你的项目基本上就全毁了。即便不然，项目也会被无限期推延，直到专家们花长时间、大价钱完成研

究并制定出合适的迁徙方案为止。

还有一件必须了解的事情，就是要仔细检查周围的河流和湿地，以及排水状况、发生洪灾的可能性和土质的情况。你肯定不希望建成的优雅社区在夏天的雨后变成积满了水的小湖吧？你也不想看着自己建成的楼房因为土质的问题而慢慢下陷吧？所以，当你进行实地调查的时候，千万要考虑到这些可能发生的问题。我没办法在这里面面俱到地告诉你所有的可能性，因为每一个项目都千差万别。但作为一个开发商，你必须在每一个项目前期做好合理的评估和调研。如果你省略了这一步，你会很快尝到由它带来的恶果。

你的开发团队

在我们的公司里，我和肯恩在我们的经验基础上共同拟定出了所有的工作岗位及岗位职责。同时，我们也时常交流，以保证这些安排的合理性。

小贴士 你不可能拥有管控整个项目设计、建设及管理的所有专业能力，所以你需要找到拥有这些专业能力的强人，并邀请他们加入你的团队。

我们常常强调团队的领导人及决策者的重要性。我想说的是，你要选择那些可靠的人作为团队的负责人，在赋予他们权力的同时也会提高他们的主人翁意识。用那些你熟识的人固然没有大碍，不过你的项目可不是给你的亲戚用来练手的！

你的建筑团队

团队的下一位成员就是建筑设计师了。理想的选择应该是那些和你曾经共过事，并一同经历过艰难险阻的同伴。他需要拥有建筑方面的专业知识，并同时与政府部门有着密切的联系，从而可以帮助你的

项目达到政府规定的所有标准。他还需要协调所有其他的设计人员，为你提供选址方案、设计方案、建筑标高、工程制图及配套设施规划等多方面的专业意见。

你的建筑设计师需要协调的团队成员还包括：

- 力学工程师。他负责管道和空调系统的设计工作。
- 建筑工程师。他负责地基、建筑框架及屋顶的设计工作。
- 电气工程师。他负责设计那些建筑内外部的电气系统。
- 土木工程师。他需要负责建筑项目的内部规划，具体工作包括设计排水系统、车库及项目区域的功能划分等。

你的承包商

承包商就是把你设计好的方案从二维的图纸变成三维建筑的人。从接过设计图纸到最终把房屋的钥匙交到你的手上，这中间的所有过程都由他来负责。而你需要首先签下一个有相应资质的总承包商，并让他去寻找其他具备资质的分包商分别负责项目的各个具体部分。对于总承包商来说，信誉和过往的工程承包项目是进行考量的最重要的标准。一旦选定了人选，那你就需要以开发商和业主的身份与总包商签订一份详细列明双方权利义务的合同，当然，同时也要写清楚违约的赔偿标准。

几种常见的工程承包合同

- 固定金额合同：在这种类型合同的规定下，总承包商需要按照提供合同列明的具体服务种类开展工作，并按合同规定的总报酬额和付款计划于项目结束之日或约定之日起一次或分次收取报酬。这样一来，如果实际的人工或材料成本高出了总承包商的预期，他

的利润也就相应缩水了。但如果实际的成本比预想的要少，那总承包商就能取得更大的利润。不管怎样，开发商和业主的成本都是一定的了。

- 成本加固定服务费的合同：在这种类型合同的规定下，你作为业主和开发商，需要支付给总承包商项目过程中发生的实际建设成本支出，并同时偿付给总承包商固定金额的服务费。这样一来，当实际支出高于预期的时候，业主就需要偿付这些多出来的费用。而如果实际支出低于预期时，业主就省下了一笔钱。

- 保证支出上限的合同：这类合同类似于成本加固定服务费的合同，但承包商会就项目支出的上限作出保证。如果实际支出少于预期的上限，省下来的钱归业主所有。而如果超出了预期的上限，就由承包商来负担那些超额的部分。

施工团队

就跟要重视总承包商一样，你要明白，你的项目成败与建筑施工团队的技能水平直接相关。关于聘请合格的总承包商，以及由他雇佣好的项目经理，签下经验丰富的内部监理，并寻求最佳的原材料供应商这一系列工作的重要性，我永远都说不够。仔细观察参与项目建设的每一个成员，不仅仅是你的特权，更是你的职责所在。对于总承包商来说，除了要具备国家颁发的专业资格认证之外，他还必须投过保或是有相应的担保人。还有一点需要注意，新人们都是慢慢成长起来的，不过在你的总承包商扰乱你的工程监理或是项目经理的工作时，你需要认真地考虑一下他的决定是否正确。他在某些特定方面有限的经验可能会给你的项目施工带来浪费或是损害到最终的项目质量。

那么，到底你的施工团队应该有哪几个人组成呢？首先，应该有一个强有力的项目经理，由他来决定分包商的挑选，并制定工程的预

算。项目经理需要查看研究所有由设计团队提出的项目详细规划，并基于自己的经验提出修改建议。有些厉害的项目经理甚至可以做到在保证项目的外观和质量的前提下，对项目方案进行微调，从而为你节省几千美元的预算。

每个工程项目都最少要有一个现场监理，项目大的话可能还要酌情增加监理人数。内部监理的主要职责就是监督管理所有的日常工作，以保证项目按照进度有序进行。内部监理要为供应商们制定日程安排，从而使得项目能够按照合理的工作流程顺利进行。在建筑施工当中，经常存在着流程的问题，打个比方来说，你肯定不希望粉刷匠在泥水匠还没抹完墙的时候就来了。同样，你得做完了所有的地面工作，比如说地面的平整、夯地等基础工作完成之后才需要水泥工人来浇灌地基。合理地安排这些工作的先后顺序，是需要有一个了解项目建设流程的专人来负责的。他需要了解工程的进展，并随之判断项目的下一步工作，提前安排相应的供应商为项目提供材料和服务。他也是敦促你的分包商们高效工作的关键人物。

由总承包商、分包商、供应商和项目经理组成的这个团队需要与设计团队和工程师们保持密切的沟通，并在工程建设中克服那些图纸上无法表露的具体困难。他们同时还要与工程测试人员、监察人员、贷款机构派出的观察员进行实时的沟通。当然还要和你，也就是项目的业主经常沟通！记住，项目是自己的，你才是对整体工程负最大责任的人。

项目经理同时还扮演着另一个至关重要的角色，一个你会喜欢的角色。他需要时刻关注你的工程预算。当某项支出超出了预算范围时，他会积极作出调整，以保证将最终的总支出控制在预算之内。他会关注你项目的财务状况，并同你讨论所有的材料过剩问题。在工程进行中，经常会发生工程超预算或是工期拖延的问题。这时候，一个沟通能力强的项目经理对你来说就意义非凡了。

那么，总承包商又是通过什么来赚钱的呢？很简单，拿你的工程预算过来一看便知。在工程预算的条目中，你会发现有一条叫做“承包商费用及报酬”。记住！工程的预算是你和总承包商协商订立出来的，所以你需要了解工程预算的方方面面，包括材料费用、人工费用、分包商服务等，当然也同时包括了之前提到的承包商费用及报酬。

最后，你要把自己也算做是施工团队的一员。你要用一切可能的方法保证承包商高质量地完成项目，并将成本控制到最小。

这就需要你再聘用一名第三方的工程质量监理来帮助你审核所有材料及人工支出的真实性。

你的产权公司

产权公司已经在本书中出现了好几次了，现在又要拿出来说一说。在购买现有房产中需要他们的参与。同样，新建的开发项目也需要他们的参与。它的工作就是根据协议暂时保管所有土地产权转让的相关费用。它同时也会出具产权报告及产权保证保险。它还帮你定期审查总承包商向下的付款情况，并保证项目或其组成部分没有被分包商用来做抵押。你也一定不想看到将近完成的项目被那些没领到工程费的分包商拿去做了抵押吧？这种情况出现的还不少嘞！

你的房产管理公司

这可能与你想的不太一样。你需要在项目动工之前就组建好自己的房产管理公司。房产管理公司会进行市场分析，依次对你的社区项目预期房租收益作出预估，从而帮你制定出一份可行的运营方案。他们是按照房产年租金的一定比例来收取服务费的。那么，经验丰富的房产管理公司对项目的最终成功来说也是很重要的。他们会用那些丰

富的知识和专业的分析方法带给我们一些崭新、独特的思路和想法。

你的融资伙伴

除非你老爸是亿万富翁，或是你刚刚中了彩票头奖（如果真是这样，我们俩先当面谈谈），你都需要为你的项目进行融资。你也许能通过多种渠道融得资金，比如政府基金贷款、商业银行贷款、私人借贷等。通过任何渠道进行融资都需要你满足一定的要求。

为房地产开发和建设项目从政府基金或商业银行那里申请贷款是有可能的。按常理来说，他们会提供给你相当于项目总资金65% ~ 85%额度的贷款。但2008年开始的信贷紧缩政策使得这一比例成为历史，金融机构们要求现今的房地产开发商为项目拿出更高比例的自有资金，以保证贷款的安全。但不管怎样，这些融资渠道总还是一条路。然而，政府和商业银行拥有抵押资产的优先受益权，也就是说正常情况下，他们是首先获得还款的贷款人。利率水平也是根据市场标准而订立的。

另一种融资渠道就是我们说的私募了。也就是说，私人个体投资于房地产项目，并以此取得项目的部分债权或股份。如果你有过成功的项目开发经验，而眼前的项目又有着令人信服的商业计划和实施方案，那这些私人投资者就有可能对你的项目投资，并同时收取一定的利息、占有一部分的股份。这样一来，他们还能在项目完工之后随项目的运营发展取得红利。尽管相比起来私募的代价比较高，但他们的投资却较为灵活，有可能提供给你更高比例的项目资金。

你最终的项目融资方案很有可能是公私募兼备，主要是看你如何取舍抉择。在我和肯恩的大多数项目当中，商业银行贷款占了67%，剩下的33%则由我们的自有资金和私募投资者共同出资。

你的商业计划书

从银行那里申请贷款可不是动动嘴皮那么简单的事儿。实际上，如果你希望从银行得到贷款，首先就要做一个商业计划书。商业计划书的形式多种多样，你也可以在互联网上下载到五花八门的模板。不过还是让我开门见山地告诉你银行到底想看到什么吧！这样一来，你就不需要浪费时间准备那些他们根本不会看的部分。以下就是你需要写进商业计划书里的内容：

- 行动纲要。解释项目的意义，并对财务状况做一个简述。你可以选择最先或最后写这一部分，但一定要把这部分内容放在你计划书的头几页。
- 项目概要。在这部分需要对项目的选址、楼宇数量、层数规划、楼高标准作出描述，并同时附上项目所在地的实景图片。
- 市场综述。这部分需要呈现周围的配套设施、城市经济状况及当地的公寓楼市场现状。
- 财务规划及盈利预测。这部分包括开发成本、建设成本、运营收入及支出。
- 开发商简介。主要阐述你自己的资历。
- 开发团队简介。主要列明你的建筑设计师、工程师及运营经理的资历。

以上几个部分就是贷款机构在你的商业计划书里最关注的部分了。准备这几个部分的时候千万不要出什么差错，因为其中一丁点的错误都有可能導致贷款的失败。如果能在其中加入完整的分析结果和实际的市场案例分析论证，你获得贷款的可能性会大大增加。仅凭着一份设计草案及缺头少尾的研究报告，贷款获批的可能性就太渺茫

了。认真地完成这一工作，对你的融资申请意义重大，你更能从中再次回顾自己项目的真实情况，并最终对其盈利能力作出判断。所以，积极地面对它吧！你应该像你的贷款人那样对其充满兴趣。

你满足申请贷款的标准吗？

我和肯恩整个的职业生涯都在打造我们自己的信誉和财务状况，并同时与银行和投资商们维持良好的关系。这些银行家和投资人非常了解我们的声誉和资历，因而很愿意为我们的开发项目进行投资。我们以往良好的信用记录和坚实的财务状况给了他们信心，并让他们有理由相信我们的项目都是可行的、有盈利能力的。在为你的项目进行融资的时候，你的贷款人都会对你以下几个方面的背景进行细致的调查：

- 你的公司财务状况如何？如果你的公司从属于一个母公司，那你们整体的财务状况又如何？
- 你的公司有无房地产开发经验？如果这是你的第一个房地产开发项目，你又能如何保证在毫无经验的情况下成功地完成该项目？
- 你是否曾经有项目失败的经历？
- 你的开发团队成员背景、经验和能力如何？他们是否拥有充分的完成项目的能力？还是说他们的能力存在着某方面的缺陷，从而对贷款的审批产生潜在的影响？
- 你项目的自有资金来源于何处？你愿意为此项目投入多少的自有资金？

对以上问题的回答越肯定，你就越有可能争取到更好的合同条款及更优惠的贷款利率。无论你从哪个渠道获得融资，申请流动贷款还是长期贷款，贷款人都会问你这些问题。而贷款的种类，就是我们下

面将要谈到的话题。

短期贷款和长期贷款

建筑工程贷款是一种短期贷款，贷款期限从6个月到16个月不等，主要取决于项目的大小和工程的预算情况。建筑工程贷款会根据不同情况拟定不同的贷款利率。在贷款期间，你的项目将作为抵押物，为贷款机构所持有。如未按期偿付贷款，你就丧失了对项目的所有权。建筑工程贷款同时还是典型的个人担保贷款。如果你发生违约状况，银行有权就贷款金额要求你用个人资产进行清偿。

与其他的贷款不同，在短期建筑工程贷款中，你无法一次性获得贷款的全部金额，银行只会按照你工程的进度为你每月拨付相应的贷款数额。这样一来，你的施工团队每个月都需要向贷款机构提交一张工程进度报告。之后，来自贷款机构的调查员就会来到工地进行核查，保证项目实际情况与进度报告相符，并且与地方的政策规定保持一致。只有等到调查员核查确认之后，贷款机构才会将当月的贷款量下放下来。

当工程项目全部完工以后，你，也就是开发商，需要申请一笔长期贷款。这是长期贷款的一种，得到贷款以后需要每月都向银行偿付一定的本金和利息。申请这笔长期贷款是为了先把你的短期贷款还清，有时还能扩充你的自有资金。有些时候，银行还会提供短期工程贷款在项目完成之日自动转为长期贷款的贷款产品。这样做完全是为了降低你自己的财务风险。因为如果等到项目完成再去申请长期贷款，可能还是要费一番工夫的。而如果你有了自动转为长期贷款的业务，那就不必再为融资问题担心得睡不着觉了。

贷款合同的条款往往很复杂。我们的公司每拿到一份贷款合同都会从头到尾研究一遍，并请我们房地产方面的律师再检查一遍。一定要弄清楚每份贷款合同中，对必须履行的义务到底有哪些规定。

写在最后的话

你，也就是开发商，要投入自己的资金和精力在每个项目上，以实现自己的梦想。但是，不到项目完工并投入运营的那一天，你一分钱的利润都看不到。但你要知道，那些经过了深谋远虑和精心设计的项目一定会为你带来丰厚的回报，只不过这需要经历一个相当长的过程，并同时伴随着许多的风险和陷阱。我在1976年开发第一个项目时只用了2.9万美元，后来我们也运作过项目投入高达3000万美元的大型社区项目。但是，前期调查、尽职调查、花钱及无眠的夜晚都会在每个项目中出现，必不可少。

等我们选好址、做过市场分析、请来专家并且融到资金，终于要开始建设的时候，早已经花费了大量的时间和金钱了。几乎每天一睁眼，你的面前就会出现新的问题等着你去解决。对于房地产开发来说，保证项目未来的盈利会成为你最大的成就，也有可能成为你最大的风险。项目开发的过程非常复杂，有些时候还会让你情绪低落。不过，其中也不乏那些令人兴奋和有趣的事儿。你无法预知所有将要发生的事情，不过你完全可以通过合理的方法保证项目的成功：乐于寻求建议和帮助，不要钻牛角尖，还有永不放弃！相信你在收获利润的同时也会懂得更多为人处世的道理。

要在艰苦的环境中咬牙坚持下来。小心鸭嘴驼背侏儒姬鼠还有那些潜在的危险。你如果不能像我一样对房地产开发拥有激情，那你就需要考虑是否应该换个方向发展了。总之，我祝你马到功成！

18

掌控自己的生意：熟悉地形

——克莱格·科波拉

克莱格·科波拉，美国最早的商业地产经纪人之一。曾在过去的13年中6次被工业和办公建筑产业协会授予亚利桑那州年度经纪人称号。他在过去的23年中达成了2500多份租赁及销售合同，总价逾25亿美元。作为亚利桑那州Lee&Associates公司的创始人之一，克莱格还拥有来自注册商业房地产投资者协会（CCIM）、工业及办公楼宇地产人员协会（SIOR）及房地产顾问协会（CRE）的会员资格。而在世界范围内，只有35个人同时拥有这3项资格。他也是富爸爸顾问及富爸爸丛书的作者之一。他的新书《制胜商业地产：寻找、评估和购买商业地产指引》即将于9周内出版面世。

商业地产与民用地产项目差别很大。克莱格·科波拉是公认的美国顶尖商业地产经纪人之一，所以我选择他作为我商业地产投资项目的合伙人。不用说，我们的项目回报都非常喜人。

当我和金开始将目光从民用住宅转向商业地产的时候，就需要抛弃那些民用住宅投资者的思维定式。因为我们需要从不同的角度去审视不同的房地产投资项目。如果没有克莱格的帮助，我和金可能已经在商业地产投资上交了一大笔的学费了。克莱格之所以受人尊敬，完全是因为他是一位优秀的老师并愿意花时间告诉你他通过失败学到的一切。

我和金也算是克莱格的学生。他给我们上的第一堂课就是在一座20世纪80年代建造的精美建筑里。他都没仔细看看那座建筑，开口说的第一句话就是：这儿没有足够的停车位。自20世纪80年代起，城市规划法案就对停车位数量提出了更高的要求。他告诉我们，如果想要对这座建筑进行改建，那我们就得将它推倒重新再建。我们在那栋楼里学到的第二课就是“精美的建筑吸引精美的公司”。不过他继续讲道：“把房租给那些赚钱的公司，而不是那些精美的公司。这样一来，你才能少头痛、多赚钱。”

克莱格的生活规律非常好。他的每一天都安排得井井有条。他不停地进行着学习和自我充电，并且非常珍视与家人的相处时间。克莱格是一位出色的男主人、天生的教师及无可挑剔的房地产合作伙伴。

——罗伯特·清崎

认识我的人都知道，当我下决心要去做一件事情的时候，我一定会全力以赴。这样说还不算全面，我的“全力以赴”并不是那种不假思索的贸然行事。我会考虑用最合理的方法实现我的目标，并在实施过程中坚持不懈地向目标行进。我从不轻易地作出决定，也从不放弃。这就是我做事和做人的一贯宗旨。身边的人也一定会说我是一个言行

一致的人。

我有一项非常热爱的运动——棒球。我曾经是全美高中联赛和大学联赛的选手，并曾经加入明尼苏达双城队参与过职业联赛。然而在这之后，我知道我需要另一项可以让我百分之百投入的事业。我想要一份自己热爱的事业，并通过它实现我人生的目标。

跟大多数人一样，是朋友的朋友带我进入了房地产这个圈子。整件事情的来龙去脉太复杂，我就不再从头说起了。需要告诉你们的是，我也经历了大家都遇到过的困难，但我并不在意。我的想法从未改变，就跟我打棒球那时一样，永不放弃。我所经历过的一切都让我变得更加强壮，反应更加迅速，做事更为灵活，也同时带给了我一直追求的东西——特有的优势。

是的！我一直都希望得到特有的优势，并愿意不惜一切代价将其收入囊中（当然，要在道德和法律允许的范围之内）。而只有忘记捷径，多下工夫，严于律己并勇于牺牲才能最终获得它。最起码，我就是这样过来的。当那些为准备合同契约、市场分析、盈利预估而辛苦工作的日日夜夜过去之后，就会有现金支票每个月定期寄到我的邮箱里来。这真是一件万分美妙的事情。

我的房地产生意还带给我足够的空余时间来从事那些我热爱的事情。当然，这也是我选择加入这一行的初衷之一。我希望多花一些时间陪陪家人，更多地参与到孩子们的生活当中，并为自己的生活增添更多的激情，比如说慢跑、跆拳道，还有我最喜欢的棒球运动。

现如今，我已经开始作为教练指导一家少年棒球俱乐部——阿卡迪亚小鼠队。跟我做其他事情一样，我在对这支队伍的指导过程中也按照我一贯的方法行事：调查—分析—计划—细化方案—严格执行。虽然我不是在指导一支专业的运动队，但我仍然为球队订立了教学计划、训练日程、进度报告、球队战术、换人策略，并会根据对手情况

调整我方队员上场阵容及顺序，甚至会为跑垒指导员订立战术规划。我确定有些孩子的家长认为我这样做有点过了，但对我来说，这些“过火”的行为只是为了让这支队伍在面对任何新情况、任何新挑战的时候都不会觉得陌生和惊慌。

我就是想要带给这些孩子们“不公平的优势”。实际上，我的任务就是要帮助孩子们赢得比赛的胜利。而只有做到了知己知彼，才能百战百胜。到底我们在面对什么样的对手？他们的强项和弱点各是什么？我们能否有效地限制他们的优势，并打击他们的软肋？我们有没有对敌计划及应急方案？我们应该如何防守？我们的体力是否足够？我们研究并制定出方案，并进行实际的练习。我们一直以这种态度和方法对待着比赛，从而一路杀进全国的决赛，最终获得了全国亚军。16胜3负，我们的战绩如此傲人。但更可喜的是，那些队中的小孩子们变得更加出色、更加自信。我希望你们在房地产的投资过程中也能像他们一样。我想要你们赢！所以我希望你们在踏入这一行之前先学会如何成为自己的主人，牢牢掌控自己的一切。

小贴士 在房地产行业，想要牢牢掌控自己的一切需要你对选择投资的地段有着全面的认识，明确自己青睐的投资类型，并将自己及时地调整到房地产投资应该有的状态中来。

在房地产行业，想要牢牢掌控自己的一切需要你对选择投资的地段有着全面的认识，明确自己青睐的投资类型，并将自己及时地调整到房地产投资应该有的状态中来。一旦你做到了这些，你就可以开始选择自己的投资目标了。接下来就是你要做的第一步：

在城里逛一圈

即使你已经在某个城市从小长到大，你觉得已经对每一条街都不能再熟悉了，还是再开上车逛一圈吧！就当是迁就我一下。我可不是让你开着车观光去的，我是希望你带上一双“房地产之眼”重新审视一

下你所在的这个地方。光鲜的高楼大厦都是次要的。这一趟会帮助你从多个角度认识到“地形”，也就是建筑物所处的环境。这一趟出行的关键点只有3个：地段、地段，还是地段。

学着变得目光敏锐，从一个地产投资商的角度重新认识这座城市。即使你认为自己已经对要投资的地段情况了然于胸，再到城市里其他的地方去看看也是肯定有利无弊的。因为其他区域或多或少都会和你最中意的那片区域发生联系。

我已经说过了，自己是一个对生活有着周密安排的人。我的每个星期、每个月及每年都时刻准备迎接着各式各样的变化，但这之前，我会对它们进行细致的安排。无论你是不是一个乐于计划的人，只要你仔细观察自己的生活，就会发现我们的生活都充斥着自己的习惯。无论白天还是黑夜，我们每天开车都沿着同样的路线上班、回家，却无法看到这条线路之外每天都在发生的变化。所以，我要教你的第一件事情就是选一条与平常不同的道路开车回家。如果你平常都是走高速公路的，那你就试着从居民区的小路走走看。如果你总是在同一家星巴克买咖啡，那就也得去别的咖啡店换换口味。总之，要努力地尝试新事物，与不同的人们打交道。

小贴士 建议1：尝试沿着不同的道路驾车上班、回家。从地产商的角度观察你的周围，会有惊人的发现。

如果你自认为对某片区域非常熟悉了，那就在不同的时间段分别探访这片区域。看看在傍晚、周末还有半夜时分这个地方究竟又有什么不同。一定要花时间研究生活在这片区域的人们究竟生活方式如何，交通又是否便利。相信得到的结果一定会吓你一跳。你会发现周围的情况不仅每天都不尽相同，就连一天当中的早中晚都经历着快速的变化。我就见过城里的不少地方，早上和中午的时候都是人潮涌动，但到了晚饭时间或是午夜时分，它就变成真真正正的“鬼城”一座。在这种情况下，如果你是在经营一个白天营业的生意，那这里就

是绝佳的选择了。但你如果想要开办夜店这样只有晚上营业的生意，那还是看看别处吧！你的目标就是选择一片地区，并且“弄懂”它。这也就是说，你要清楚这片地区有什么特色，以及在这片地方最适合做什么样的生意。一旦你“弄懂”了一片区域，你就能清楚地看到它的未来和价值。赶紧，把这一条先记下来！接下来你马上会有机会与你的专家团就地段问题进行深入的讨论。有了事前做的功课，相信这些评估师、监理、律师、经纪人和施工团队一定会作出与你的判断相一致的结论。

寻找“增长点”

每当谈到“了解地形”的时候，我总会去寻找房地产专家常说的“增长点”。即使是在那些总体发展已经停滞的城市当中，也还是会有存在发展机遇的地段。那么，对商业地产来说，应该如何发现“成长之路”呢？首先要看民用住宅开发商在哪些区域购置了土地，哪些住宅开发项目正在建设当中，又有哪些中小学正处于规划期或建设期中？政府部门是获取此类信息的最佳渠道，因为他们了解所有的项目规划及开工情况。你也可以从负责经济发展的部门了解到一些有用的信息。你能从他们口中得知哪些是他们最看好的项目，以及未来的发展前景将会怎样。

小贴士 建议2：结识市政官员和政府工作人员。看看有哪些正在开展的项目是他们最看好的。与他们交流的越多，你就越有可能发现未来真正的“增长点”在哪里。

市政府的官员们经常会对城市振兴概念的项目很感兴趣，并会努力推动其立项进程，并为之积极寻找融资渠道。试想一下，能为治理城市的暴力、犯罪及其他问题做出贡献是多棒的一件事儿啊！但在这儿，我也有自己的顾虑：此类的项目大多数周期过长。这种项目不仅含有常规的规划、选地、设计、产权过户等必需程序，还经常会引入

投票决议的过程。这样一来，项目就有可能被莫名的拖延，有时长达数年的时间。在我的家乡菲尼克斯，就曾有总投资规模高达8亿美元的城市振兴项目同时开工。然而，这些项目拖了12年的时间才陆陆续续相继完工。因而，在此类项目的投资上还是要千万当心其内含的时间成本。

应该值得注意的是，有很多房地产投资商一直将目光放在那些日渐衰落的地区。那些积极寻找并参与各类振兴计划的房地产专家就是这类人。不过，这不是我的专长。对于我的投资强项——商业地产来说，我会尽可能地远离那些满是涂鸦或店铺纷纷关门的地区。这样的选择看上去理所当然，但你无法想象就在近期有多少房地产商对那些破败的区域改建起的“复古高雅”的楼盘趋之若鹜。这些买家一定说服了自己能为这片区域的振兴作出贡献，或是他们所购置的楼盘是多么的完美无瑕。不过，这一切都是自欺欺人。记住！无论楼盘本身是好是坏，地段永远是最重要的。

逆市而上并非易事

我之所以那么关注地段，是因为要做到逆市而上真的是一件很困难的事情。这儿要说到“正在衰落的地段”与“振兴当中的地段”间的区别。当你发觉周边的区域已经显现出衰落的迹象，那我奉劝你还是远离这片区域的好。如果这片区域正处于向上发展当中，正日渐繁荣起来，而你想要投资的楼盘又处在这片区域的核心位置，千万不要顾忌那些现在看起来破破烂烂的楼盘和街道。因为投资机遇就可能蕴含其中。什么时候都要先以地段和发展状态作为第一考量。而建筑物本身，永远是放在第二位考虑的。

对于我自己来说，掌握市场的未来走向比了解市场的现状更为重要。对市场的感觉很重要，而且不要过早开始。我的意思是，房地产不像其他的一些产业要求速度至上。对于房地产来说，没必要过分在

意速度这事儿。你完全没必要去争“第一人”的称号。还是把这个称号留给实力最强大的同行吧！因为率先踏足未知领域是有极大的风险的，而看清风险和收益之后再进入，无论是做第二人、第三人甚至是排在十几二十名，都还是有利可图的。把风险留给那些实力强劲的大块头们吧！实际上，如果你的投资规模很小并处于投资初期，切记勿做第一。

小贴士 建议3：多花点时间研究市场的未来走向，而不是仅仅局限于了解它的现状。你在为未来投资，所以要尽一切努力来辨清市场的发展方向。

尽管时间会过得很快，但就房地产来说，我还是经常会为“未来”到来耗费的时间惊讶不已。如果你关注的地盘正在走下坡路，那你眼中美好的“未来”可能需要很久才能实现。你可能会发现，那美好的愿景有可能无法在两三年内实现，并常常会拖延二三十年的时间。这对房地产开发商来说并不是什么新鲜事儿。亚利桑那州的清泉山小镇的首个地产投机商在1970年就开始瞄准了这片地方进行投资。他建造了当时世界上最高的喷泉，用喷气引擎将高压水柱喷向560英尺的高空。此举就是为了吸引那些好奇的人们来到这个此前毫无名气的小城。人们果然被喷泉吸引，陆续来到此地游玩，并惊异于这独特的景色。然而，大家置业的热情却没那么高。直到20多年后，这里的房地产生意才开始红火起来。时值今日，清泉山已经变成了一个非常成熟的社区，但前前后后已经用去了近30年的时间。

是否你对未来的判断也是如此呢？我的原则就是，慢慢来，不着急。在运作的过程中，完全没有必要操之过急。如果某块地盘让第一个人赚到了钱，那它肯定还能让更多的人赚到钱。事实上，我发现那种错过一时的投资机会就时不再来的地产项目少之又少。即使你真的碰到了这样的地产项目，它们的业主也会为其开出极高的价格，让交易变得很不实际。一个很好的例证就是菲尼克斯的艾斯普兰德大楼和比特莫尔时尚中心，它们是继卡默尔巴克走廊之后备受追捧的房产

项目，它们有个共同点：典型的由大公司购置下来以彰显公司成就的“面子”楼盘，所以公司对地理位置和外表的要求远远超出了其对地产投资回报率的要求。通用集团在亚利桑那州的滕比城的繁华地带买下了海登弗雷湖畔大厦，中美大都会买下了菲尼克斯的艾斯普兰德大楼等，都是一样的情况。这些楼盘通常被称为“标志性建筑”，并给予了那些喜欢高风险高回报率的地产投资者一种选择。

小贴士 建议4：房地产投资很考验人的耐性。没有必要匆忙介入任何一个地产项目。

擦亮你的房地产之眼

当你考察周围环境的时候，别忘了同时考察那些在你眼中太便宜或是太过昂贵，亦或是已经荒废的区域及楼盘。因为变化无时无刻不在。我就认识一位通过楼房外观改造生意发了大财的投资人。经营这块业务很费心，但她一直坚持了下来。众所周知的是，也有许多腰缠万贯的商人在相对简陋的房屋当中办公。但这绝不是我希望看到的。可能有一部分原因是因为我总希望为人们创造更好的居住和办公条件吧！不过，我们的国家信奉自由，大家都拥有自由选择的权利。

人们总是在问同一个问题：所谓“衰落”，有什么具体特征吗？其实很简单。如果你跟着感觉走，你就能本能地发现它们。我曾经就有一天清晨开车出门，到一个好久没去的地方进行实地考察。就在我刚到那片街区的时候，就看到了一辆轮胎都不见了的小轿车停在路边。这就是典型的“衰落”的标志了。除此之外，那里的车到了晚上就直接停在路边，很多租户都神色可疑，路边的小店也都看上去很不正规。最后，还得看一看房屋的外观如何。如果房屋看起来是一副缺乏修缮的样子，那这也不是一个良性的信号。你甚至还可以去看一看警局的报告，看看这片区域的治安和犯罪状况究竟如何。

你要清楚，你可以对房屋进行修缮，但却无法改变它所处的周遭

环境。像我们之前提到的那栋地理位置偏僻的高雅的复古建筑，一定会是开办设计工作室的绝佳场所。不过如果你的员工不愿意在那样一个交通不便还偏僻的地方上班，你又会怎么抉择呢？擦亮眼睛观察和仔细分析所见的一切，并听取你内心的真实想法，写下你自己对周遭环境所有的感受。下一页中，你会看到我做的一张表。在表中包含了一些重要的考量因素，同时还能方便你记下自己对于考察地块的所有印象。

小贴士 建议5：注意寻找地块“衰落”的信号。如果你投资的不是城市振兴项目，那就一定要警惕这些信号的出现。

接下来，说说房子吧！

我之前提到过，房子本身是我在熟悉城市、了解环境之后，排在最后一位考虑的。即便如此，我看房子也还是从地面看起：停车位是否充足？出入口是否好走？或者说，这处房产与外界连通是否良好、顺畅？房屋与周围环境是否搭调？初来此地的人士能否很快地找到它而不至于在附近迷路？

接下来，我会仔细观察房屋实际使用者的情况。承租人都是些什么人？是优质、稳定的公司还是那些乱七八糟的小公司？我倒不是说承租人一定都要是家得宝或是塔可钟这样的大公司。一家开了10年的小店在我看来就是不错的承租人。比起那种拿着上百万美元的风险投资，月月烧钱却没有实际利润的高科技公司要保险得多。同时，我还会考虑承租人在其行业内的地位、行业竞争水平，以及行业总体的发展前景。

小贴士 建议6：永远要先考虑房产所处的位置，最后考虑房屋本身的状况。

有一天下午，我的一个朋友打电话给我，告诉我她正在一座离她家

不远的小镇上考察。她问我说：“克莱格，我发现这儿有一栋很适合做呼叫中心的大楼，你觉得我能买吗？”对我来说，答案太明显了。呼叫中心是一块在美国日渐衰落的业务，大多数的公司都已经将这一项业务分包去了海外。所以我回答她说：“除非你现在看中的是印度的楼。要不，我还是劝你别考虑了。”这其实是一个常识性的问题。那些生活中和商业中得到的知识，都有可能直接或间接地帮助你判断未来的发展趋势，并直接或间接地影响到你的房地产投资。

下面的这一张记录表就是为了记录下你对房产的第一印象而专门设计出来的。你还可以带着数码相机拍几张建筑物的照片，然后把它们和你的考察结果记录表放在一起。仔细地阅读表中每一个条目，然后认真地记录下你的总体印象。

表18-1 考察结果记录表——周围环境

以下就是你在驾车考察房产环境时需要关注和评价的对象，在每项的后面做相应的记录，并写下你的评分。（评分标准：1. 很差；2. 较差；3. 一般；4. 较好；5. 很好。）

环境评价：_____（地区名称）

边界：北 _____ / 南 _____ / 东 _____ / 西 _____

（评价）

整体外观 1 2 3 4 5 _____

周围房产状况 1 2 3 4 5 _____

附近行驶的车辆情况 1 2 3 4 5 _____

附近的商业发展情况 1 2 3 4 5 _____

交通情况 1 2 3 4 5 _____

地面规划情况 1 2 3 4 5 _____

视野及景色 1 2 3 4 5 _____

口碑 1 2 3 4 5 _____

我是否愿意在附近购买房产？是 / 否

如果选择“是”，选择购买哪种类型的房产？ _____

欲投资房产的具体位置（街道），请列明： _____

个人印象

优点（加分项）?	早晨	中午	晚上
	_____	_____	_____

缺点（减分项）?	早晨	中午	晚上
	_____	_____	_____

未来的展望

5 年之后： _____

10 年之后： _____

其他印象： _____

我心中的其他疑问： _____

表18-2 考察结果记录表——建筑物

以下是你考察建筑物过程中需要关注的重点了。每考察一处房产，就要填写这样一张表。（评分标准：1. 很差；2. 较差；3. 一般；4. 较好；5. 很好。）

建筑物名称：_____

建筑物地址：_____

(评价)

地理位置 1 2 3 4 5 _____

道路建设 1 2 3 4 5 _____

建筑物楼况 1 2 3 4 5 _____

停车场 1 2 3 4 5 _____

照明设备 1 2 3 4 5 _____

出入通道 1 2 3 4 5 _____

承租人情况 1 2 3 4 5 _____

建筑物是否易找 1 2 3 4 5 _____

地面规划 1 2 3 4 5 _____

是否符合你的需求 1 2 3 4 5 _____

个人印象

优点（加分项）? 早晨 中午 晚上

缺点（减分项）? 早晨 中午 晚上

未来的展望

5 年之后：_____

10 年之后：_____

其他印象：_____

商业地产分类

你作为一个房地产投资者，要作出的一个最重要的决定就是主攻的投资领域。如果这本书包含了房地产投资的全部内容，它就应该告诉你在房地产市场上你有很多条路可以走，有些路通向赚钱，而另一些路则走向赔钱。即使是在商业地产领域，仍然有着许多不同的地产分类。你马上就能看到它们各自的不同特点和差异。我认为，对于商业地产中的不同细分种类进行准确的认识，并了解它们之间的内部联

系非常重要。因为尽管不同的地产类别各不相同，但它们却共同组建了一座城市的整体环境。以下就是我对不同地产类型的特点、风险和回报的介绍了。

小贴士 建议7：不可能有人成为所有商业地产类型的专家。所以，根据自己的爱好和特长选择一个最适合的投资种类吧！

多户住宅楼

顾名思义，多户住宅楼就是供多个家庭共同拥有的住宅楼，那种两户一栋的联排小洋楼和一栋楼住几百户的高层住宅楼都属于此类。对于它来说，最大的风险在于房屋供给过剩。这样的话，人们就有了很多的选择，从而导致房租下降，你房产的收益和现金流也就会直接受到影响。还有一个风险，就是在市场利率很低的情况下，人们大都会选择购买房产而不是租房。这样一来，租客数量下降，房屋的空置率就会随之升高。但从另一个方面说，当银根紧缩，贷款收紧的时候，从银行贷款就变得相对困难，而租房就成了唯一的选择。这时候，租房的需求就会上升。有很多商业地产的投资人就选择了购买—出租—盈利的投资方式。与商业地产一样，多户住宅楼的投资价值主要体现在租金收入上。换句话说，就是买下一处房产，然后努力地减少空置率。这样，你就能获得比前任业主更高的收益。

店铺

店铺，大家都很熟悉了。购物中心、商场、零售店都属于此类。这类投资的优势在于你需要在建设当中投入大量资金（上千万甚至上亿美元），所以进入门槛相对较高，竞争对手很难模仿。市场对于店铺的需求一般都高于实际供应量，所以投资者介入这一领域是一个不错的选择。不过，也不是说这就是稳赚不赔的生意。通货膨胀、经济衰退或是消费者消费意愿下降等经济因素都会直接导致商户闭店，从而使得你这样的商铺业主失去大量的租客，以及他们每月付给你的租

金。激烈的市场竞争有时也会使得曾经火暴的商业中心沦为二流的购物场所。这也就是我之前教你观察地形、判断未来发展的主要用意了。你要做的就是了解现状，然后预见未来。

商用办公楼

办公室和商住两用楼是各类房产投资中很大的一类。说到工作，工作场所就是必不可少的。我们都得在某个地方度过每天的朝九晚五。办公室也分很多不同的户型和大小，所以新的投资者也有很多选择，并能很容易找到自己想要投资的类型。有一些办公楼是由之前的住宅楼改建而来的，另一些则是各式各样的传统办公楼。投资商用办公楼的好处就是，无论是投资新手还是老手，你都能在商用楼领域找到自己预算内的投资对象，并得到足够的利润空间和提高自己的投资水平。

工业用房

与商用办公楼一样，工业用房的投资一般租期较长。大到50万平方英尺的大型仓库，小到3000英尺的多用储物间都属于此类。工业用房经常成为投资者首次投资房产的选择对象，因为他们自己经营的业务就需要这样的场地实施作业或是储藏货物。

卫生保健用楼

这一类的商业地产不单指医院，还包括了诸如养老院、药房和其他的辅助生活设施。这类投资的最大好处就是不会因为经济衰退或是下滑而受到太大的牵连。不过，你的盈利也会随着病人数量的增减发生变化。相比起来，药房的生意规模比较小，医院的规模则相对较大。然而，只要是生意就一定会有起伏。另外，医药界一直变化不断，相信未来的一些年还会如此。就我个人的经验来说，你不仅要确定设施的目标房客，还要确定一个合理的房客组合，并雇用有经验的

专业人员进行管理。而辅助生活设施就非常依赖好的管理团队的经营，这样来看，进行此类的投资就必须拥有一支专业的管理团队。

仓库

这里说的仓库单指那些在城里很常见的小型仓库。你也可以把自己的私人物品放在其中。对于投资者来说，这类的投资最好的一点就是可以一定程度上抵御经济衰退带来的负面影响。总的来说，这类物业的管理很简单。公司客户是仓库最大的客户。他们每年要在文件、档案和其他用品的储藏上花费很高的费用。但不好的一点就是，此类房产投资成本低，所以竞争者很容易参与到这一市场中来，以低价抢夺你的市场份额。所以当我考虑投资仓库的时候，我总是首先确定市场的容量和潜在的竞争。

酒店及度假、娱乐用房

这一类包括了酒店、汽车旅馆、赌场、休闲娱乐及短期出租房等多种形式。与医疗用楼一样，物业管理相当重要。总体来说，这类投资是与经济状况相关度最高的形式。在经济下滑的时候，因私和因公的旅行都会由于个人或公司预算下降而成为最先被砍掉的部分。而出行人数的下降就会直接影响到房间的入住率。反之，在市场向上的情况下，需求上升，盈利也就会变得十分诱人。

商业地产“空间”入门

既然你已经了解了不同的商业地产类型及它们各自的特点和差别，接下来就该了解一下4种不同类型“空间”。因为它们与房产的质量息息相关。我就曾经见过不少的投资新手看不出那些不明显的差异，从而受到蒙骗。其实，哪怕是一丁点的差异，有时也会影响到地产的租金水平。下面就是对这几类的介绍了：

上上等：处于中央商务区，高耸入云的地标性建筑。这是最上乘的投资标的。

上等：面积在100平方英尺以上，起码要5层楼高，钢筋混凝土结构，建于1980年后的建筑。此外，建筑物还必须附带有咖啡店和银行这类辅助设施。好的地段和方便的交通也必不可少。

中等：好地段上重修过的老建筑或是不大的新楼房。一些地理位置稍差的木结构房屋就在此列。这也是投资新手经常选择的入手对象。

下等：缺乏修整的老建筑。这类建筑大小各异，但房屋条件一般或是较差。

在你考察地产的过程中，心中一定要牢记这几种分类。它们会帮你认清你所面对的房产属于哪一类，从而避免被那些虚假的广告蒙骗。

房地产周期的秘密

尽管市场上的商业地产种类多得难以想象，但它们的盈利能力都会或多或少地呈现出一定的周期性。我的意思是说，每一类的地产都会有自己的周期，而不同地产的周期都有所关联。

比如说，你会发现零售行业的发展总会略迟于住宅区的繁荣。这也很容易理解，当人们住进小区之后，就会需要购物中心、杂货店和便利店这类的辅助设施。在此之后，零售行业的壮大会带动工业和物流的发展，从而使得库房和仓储行业获取收益。住宅项目的开发还能带动商用办公楼的发展，但办公楼的发展依旧迟于住宅的开发。所以，如果住宅的开发放缓之后，商用地产的发展会在几年之后相应放缓。你可能也已经发现了，当新闻开始报道房地产市场出现下滑走势

的时候，新的地产项目仍在不断新建中。现在，你也该明白其中的缘由了吧？

房地产与周期密不可分。一旦你了解了房地产行业的周期规律，也就能在其中轻车熟路了。这样一来，你就能随着房地产的起伏保持持续的盈利。

小贴士 建议8：细心地研究房地产的周期，并密切地关注房地产关键数据的变化，你会有惊人的发现。

“周期”二字非常重要。但事实上来说，无论市场处于哪个阶段，只要你选到了正确的房产，你的投资一定会有很好的收益。但如果你刚刚开始自己的房产之路，单凭直觉是无法判断何谓“正确”的房产的。所以，房地产市场的客观规律就成为了你投资之初最应该学习的宝贵知识。下图就很清楚地反映了商业地产的四段式周期，你也可以从中看出它对新建工程和房屋空置率的直接影响。

就这4个阶段，听我给你逐一解释一下吧！在图形左下方的第一阶段，市场属于复苏期。此时的房屋空置率逐渐下降，但没有新建工程。复苏期常会保持这种缓慢向上的趋势，持续很久甚至数年。这也就是为什么我从不贸然进行投资的原因。我也从来没盼着成为某个新市场的开拓者。所以我都是等着实力最强大的投资者先进入某个市场、试过水确认过风险之后，我才会沿着最安全的路线踏足其中。我通常叫第一阶段为“买入期”。

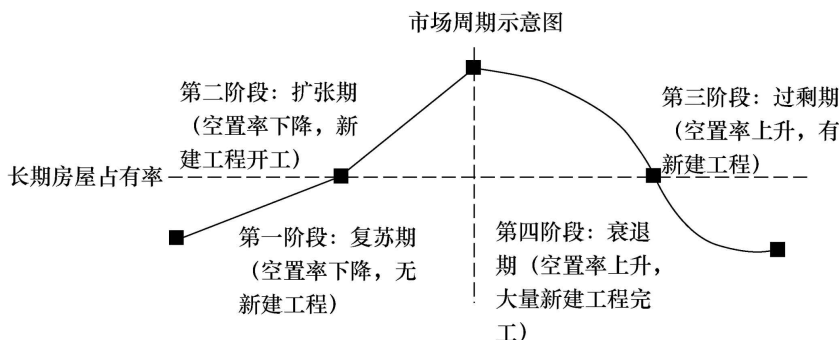


图18-1 市场周期的4个阶段（经格伦·R·穆勒博士授权使用此图）

小贴士 建议9：在图示的房地产周期当中，第一阶段是买入期，第二和第三阶段则是卖出期。

在我们很快就会谈到的第三和第四阶段中，你可就没时间放松了。你需要在这两个阶段做足功课，以便在周期重归第一阶段（也就是买入期）时可以胸有成竹地挑选出最佳的投资对象。当那些买在高点的人开始自暴自弃，并急于抛售他们手中的产业时，你就可以出手购买了。

在第二阶段，市场房屋占有率高于长期房屋占有率。（图中曲线即为市场房屋占有率，水平轴即为长期房屋占有率。长期房屋占有率特指业主持有超过5年的房产数量与市场房产总数之比。）各地房地产市场各不相同，但总的来说，房屋空置率在10%以下一般都属于合理情况。而一旦空置率低于了10%或15%，开发商就会开始着手新建项目了。同样的，第二阶段也不是一两天或者几个月就结束了，这一阶段也常会持续数年的时间。所以你在这一阶段想要购入的话也完全不用着急。如果你真的遇到了符合你投资标准的房产，且预计盈利客观的话，再出手也不迟。没人知道市场的高点在哪儿，也没人知道繁荣能持续多久。所以，谨慎是永远要放在第一位的。但如果你是想将手中的房产出手，那么第二阶段就是合适的时机了。

小贴士 建议10：在第三和第四阶段中，不适合买入。在这段时

间里，你得多调查，并确定合适的投资对象，以便在第一阶段重新到来的时候及时入手。

到了第三阶段，市场就明显地进入了一个下滑期。到了这时，需要考虑的只是下滑的速度、时间和下滑的程度。如果你是在第一阶段购入的房产，那到了这会儿你就占了很大的优势。但如果你发现大量的工程开工，而房屋占有率高于长期房屋占有率的时候，那就要作好进入第三阶段的准备了。第三阶段被我们称为“过剩期”。所以，身处第三阶段时，无论我投资的愿望有多么强烈，我从不轻易出手。道理很简单，我可不想在最高点买入，一路跌下去。那你可能想问了，到底我们在第一阶段购入有什么好处呢？事实上，我经常能在第一阶段以低价买到别人傻傻地在第三阶段购入而被深套的房产。人们经常说，机遇在每个阶段都会存在。这话没错，但它完全取决于你的资金实力究竟有多强。

最后，第四阶段就是市场的低谷。好在第四阶段也会有好的方面。第四阶段越是惨淡，那接下来的第一阶段购买机会就会越好。所以，如果你是买方，好好享受第四阶段吧！多花点时间四处看看。多看，但什么都别买。因为在市场出现明显的向好趋势之前，你永远无法预知它的底部在哪儿。当房屋空置率大量上升、新建工程也停止开工时，你就得告诉自己：“第四阶段来了。”这时，起重机和推土机都撤了，只剩下空空的房屋矗立在四周。到了这会儿，我就会做大量的调查工作以便在第一阶段到来之前就选定那些成熟的购买对象。在此时，我也会跟投资人们说好，一旦市场转头向上，我就会给他们去电话——开始投资。

对于房地产投资来说，了解它的运行周期非常重要。与此同时，了解自身所处的周期并预测未来市场的发展方向是关键所在。高明的投资者可以在周期的任何位置赚钱。但如果想要在市场萎靡的时候获利还是需要丰富的技能和经验的。

另外，你要知道，所有的房地产种类都会经历类似上述的周期，只是时间和幅度上略有差别而已。比如说，独栋的民用房产总是率先下跌，也会率先反弹。单元楼则会稍晚一些。然后才是零售行业的商用地产。而工业用房则是最后一个作出反应的。你对房地产周期了解得越多，也就能越准确地了解自己所处的位置。对我来说，在投资商用房地产的过程中就能见到很多代表着购买、出卖及持有的信号。

写在最后的话

那么，现在你就知道了解地产周遭环境及房地产运行周期二者对于房地产投资到底有多么重要的作用了吧！不过，就像打棒球一样，知道“如何”打出全垒打与“实际”打出全垒打之间还是有很大差距的。这差距就是技战术的训练及从失败中得到的经验。要想完全地掌控好自己的房地产投资，除了知识之外实际操作必不可少。这也是我的亲身经验。我在菲尼克斯城生活了20多年了，但我仍然经常开车出去考察房地产市场。现在的这个世界，变化无时无刻不在。而我，则需要紧紧地跟随着它们，以防被落下。我开发了新的分析系统，以辅助我了解目标地产的价值和交易的预期收益。我可以毫不隐瞒地告诉你，在我的第一桩交易中，我赔进去了1.5万美元，到最后项目都没有竣工。这样的事情比比皆是，能否越过这道坎就成了判断老手和菜鸟之间最直接的标准。

打棒球也是一样。每当阿卡迪亚小鼠队踏上比赛场地的时候，他们满怀胜利的渴望，但同时他们也知道有可能失败。当然，我们会竭尽所能争取胜利。但当我们的战术没有发挥出应有的效果时，我们也能从中学到很多，并将学到的经验用在接下来的比赛当中。我们从来不会重复犯同样的错误，教训是我们从失败中得到的最重要的东西。

的确，知识是一方面，而行动则是更为重要的另一方面。这本书

全部的知识加起来也不如你迈出的第一步重要。所以，勇敢地进行尝试吧！自己的地盘，永远要你自己来掌控。

19

保证房地产资产安全的10条准则

——加内特·萨顿

加内特·萨顿是富爸爸公司的顾问之一。他还是《自己开公司》、《摆脱债务入门》、《成功商业计划书写作入门》、《如何购买及出售企业》的作者。他还参与编写了《不动产的优势》一书。加内特在律师行业已有25年的从业经验。他帮助个人及公司组建适当的公司结构，从而达到规避责任和保护资产的目的，并由此获取更大的商业利润和业务的成功。他曾受到《华尔街日报》和《纽约时报》及其他重量级报刊的采访。他的公司——萨顿律师中心——在内华达州的雷诺、怀俄明州的杰克逊霍尔，还有加利福尼亚州的洛克林都有办事处。如需业务办理咨询，请拨（800）700-1430。

我和加内特拥有一项共同的爱好：橄榄球。尽管我们之前互不相识，但我们在蒙特雷橄榄球节上以对手的身份碰过好几次面。他当时为旧金山的黑斯廷斯橄榄球俱乐部打球，而我则为佛罗里达州潘萨括拉市的海军陆战队飞行学校队打球。尽管我们不是什么顶尖的队伍，但我们的比赛非常精彩。

在2003年，我和加内特飞去澳大利亚的悉尼去看橄榄球世界杯。我们认为自己见证了历史上最棒的一场比赛。那一场总决赛是在英格兰队和澳大利亚队之间展开的。我这一辈子都会记得那场比赛，并为亲身观看了这场比赛而感到自豪。在那场比赛中，英格兰通过加时赛以20比17击败了澳大利亚队。

除了橄榄球队员这个身份之外，加内特还是一名律师。他是一位优秀的律师，专攻资产保护领域。这个领域极其特别，而且非常重要。因为在现今的社会当中，会偷钱的律师可比会保护资产的律师多多了。加内特保护着我和金的资产，所以我们每晚都能睡上安稳觉。这并不意味着我们的资产万无一失。加内特帮我们的资产筑建起了法律的防火墙，这也就是说，我们有可能失去一两处房产，但我们绝不会失去所有的一切。

在如今这个诉讼不断的经济世界里，如果你想致富，还想免于担惊受怕之苦，加内特·萨顿肯定可以助你一臂之力。

——罗伯特·清崎

作为富爸爸公司的顾问，我经常被问到这样一个问题：“我怎样才能保证自己的房地产资产安全？”

围绕着这个核心问题，我每次都还要重复地回答一系列相关的细小问题。在经过几年的积累之后，我总结出了“保证地产安全的10条准则”。

了解并遵循着10条准则行动，你不仅能够有效地保护自己房地产资产的安全，还能避免掉入那些自称为“房地产资产保护专家”的陷阱中去。实际上，比起你的资产安全来，他们更在乎自己收取的高额服务费。当你真正学会了这10条准则，你就能比他们更胜一筹，从而理直气壮地对他们说“不”！

最有价值的一课就要开始了。你准备好了吗？

准则一：保险并非保护资产安全的最优选择

千万别让一个保险推销员指导你如何保护自己的资产。

在全国各地的富爸爸论坛上，我总能碰到这样一类人：他们自称自己的保险经纪人向他们拍胸脯说，所谓的资产保护都是瞎扯，保险才是唯一的王道。听到这样的话，我总是不由自主地发笑。因为保险公司经常会因为各种原因拒绝赔付。在法律上有描述这类情况的一个专业词汇，被称为“恶意诉讼”。简单来说，保险公司会先向你承诺一个看似安全的风险赔付方案，向你收取保险费。然而，当风险真的到来的时候，他们就会找出一系列的免责条款拒绝赔付。

千万别忘了，保险公司拒绝赔付是符合其自身利益的。显而易见，他们赔付的越少，自己赚的也就越多。而保险经纪人也是靠销售保险获取佣金吃饭的。所以当他们说资产保护可以单靠保险搞定的时候，千万别忘了他背后的利益驱动。资产保护与法律更为相关，保险经纪人可从来不是法律专家。所以，你需要认清他们游说你购买保险的真实原因。

真实的故事：保罗的困境

保罗是我的一位客户。最初，他将自己的房地产资产保护重任完完全全地交给了他的“保险专家”。他在科罗拉多州的阿斯潘城拥

有一栋四户联排小洋楼。这栋建在山上的房产在他个人的名下，而他的资产保护工具只有一纸保险合同而已。

尽管这份合同规定保险公司会对房产进行100%的赔付。不过，合同上也清晰地列明，由于雪崩导致的房屋损毁，保险公司是完全免责的。估计你也猜到故事的结局了，保罗的联排小洋楼被一场凶猛的雪崩给彻底摧毁了。保险公司则拿着那张合同断然拒绝了保罗的赔付申请。

当然了，保罗对他的保险经纪人大发雷霆。因为这位所谓的“专家”在签订合同之初曾信誓旦旦地向保罗承诺了100%的赔付比例，并对免责的部分只字未提。而保罗本人，由于没有在保险之外做过任何的风险规避措施，不得不自己承担起所有的损失。

保罗的问题本来是完全可以避免的。如果他的智囊团里有一位房地产资产保护的专业律师，这种完全轻信一名保险经纪人的做法是完全可以避免的。

基于我上述对于保险行业的怀疑态度，你可能会认为我在资产保护的策略中会完全摒弃保险这一方式。

小贴士 保险是资产保护的第一道防线，而合理地应用资产保护策略则是接下来的第二道防线。

正好相反，我认为保险是资产保护的第一道防线。很多的保险公司直截了当地在合同中承诺赔付的范围和比例。其他的一些公司则会将法律问题加入到考虑范围，做一些更为细致的规划。而我则一直坚持合理地利用保险，将其融入资产保护策略当中。当然，既然知道了保险公司会对很多情况拒绝赔付，那你就肯定得需要别的工具帮你抵御这部分风险。因此，构建有效的资产保护策略是我们的第二道防线。读完这一部分，你就会发现资产保护既不困难也不昂贵。然而，它会在你的财富之路上发挥重要的作用。

这样说应该很清楚了，单靠保险是无法构成完整的保护体系的。所以，在了解如何制定保护策略之前，还是让我们先看看哪些方式不能起到保护作用吧！

准则二：两种常见的无法保障资产安全的所有权形式

为什么要避免“联合共有”或“共同拥有”的产权形式。

说起来也真是讽刺，这两种最常见的所有权形式能带给你的保护其实是最少的。“联合共有”是一种很常见的产权所有形式。在这种产权形式下，合作伙伴拥有对其联合拥有资产的优先继承权。这样一来，如果两人以“联合共有”的方式共同拥有一处房产，如果其中一人身故，另一人就可以依照法律的规定自动获得房产的全部所有权。“联合共有”在夫妻之间非常常见。举个例子，如果丈夫先去世了，那么他的妻子无须到法院备案或登记便可以直接获得对房产的完全所有权。

这对于房地产投资来说就造成了双重的的问题。首先，“联合共有”并没有为资产作出任何的保护。假设彼得、保罗还有可可3人以“联合共有”的形式共同拥有一栋6户联排小洋楼。如果保罗被人起诉，那么他的债权人就可以就保罗的债务追索他占小洋楼的份额。这样一来，彼得和可可就不得不接受一个新的合伙人，而这个新的进入者很有可能不怎么招人喜欢。不仅如此，这个新来的家伙还有可能要求卖掉此处房产。光是诉讼费还有一大堆的法律文件就够人受的了。

其次，“联合共有”形式中简单的过继条款让它备受夫妇的追捧，但也会成为投资者的噩梦。还是上面那个例子，假设可可在一场事故中丧生了，那么她对于房产的所有权到此为止。她无法将所有权遗留给自己的法定继承人，而是要根据法律规定自动转予彼得和保罗。因

为他俩是“联合共有”合同中的另外两个所有人。

聪明人肯定不会与你以这种方式合资投资。谁都知道，千万别把别人的利益建立在自己的死亡之上。然而，“联合共有”合同就是在做着这样的一件傻事儿。夫妻之间签立这种协议也就罢了，但对投资者来说这可真不是一项明智的选择。

小贴士 聪明的投资者不可能和你以“联合共有”的产权拥有方式合作投资。

与之相比，“共同拥有”的方式大同小异，也同样不是什么好方法。还是上面的例子，产权拥有方式换成“共同拥有”的形式。如果彼得被起诉，保罗和可可同样会迎来一位不速之客作为自己的新合伙人。而新合伙人如果要求将房屋售出变现，官司还是免不了的。并且，当这栋房子染上官司之后，所需的赔付可以对所有的共同拥有者的全部资产进行追偿。这样看来，你多拥有一处房产也就多了一个受攻击的靶子。在这个官司不断的经济社会里，这着实不是一件好事儿。

为了避免这种情况的发生，投资者可以通过“公司共同拥有”，也就是单独为房产设立公司的方式达到预期目的。在这种情况下，众多的投资者通过设立有限责任公司的方式，间接控制房产。这样一来，该处房产产生的所有诉讼、赔偿都由其自身承担，无须追偿投资者的自身资产。

以下是这种方式的图解，以帮助你理解：

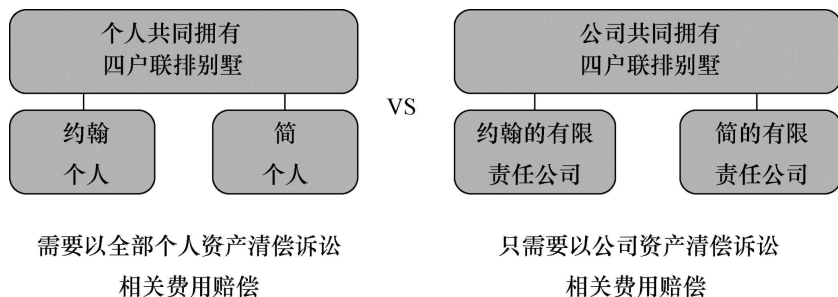


图19-1 “个人共同拥有”与“公司共同拥有”的区别

我无意中泄露了一个小秘密（有限责任公司对于房地产投资来说是非常好的公司组织形式），我相信你们中的大多数人早就了解这一点了。不过，我们还是要在学习资产保护之前看看哪些事情是要尽量避免的。

准则三：不要以C类公司的形式持有房地产

如果有员工建议你这样做，立马把他开除。

把房地产的产权归在C类公司名下是最失败的做法。其实C类公司有着其自身的优势（在我所著的富爸爸丛书《自己开公司》当中已有详细介绍），但对于房地产投资来说，它也有着极大的缺点，用一个字来描述就是“税”。

你或许也知道，C类公司需要缴纳双重的税款。你不仅需要缴纳企业所得税，还需要在红利分发给股东的时候再缴一次税。而如果公司是S类公司、有限责任公司或是有限合伙制公司，则总共只需要按照现金流量计税法单缴一次就全结了。下面的这张图就形象地表明了双重征税和现金流量计税的区别。

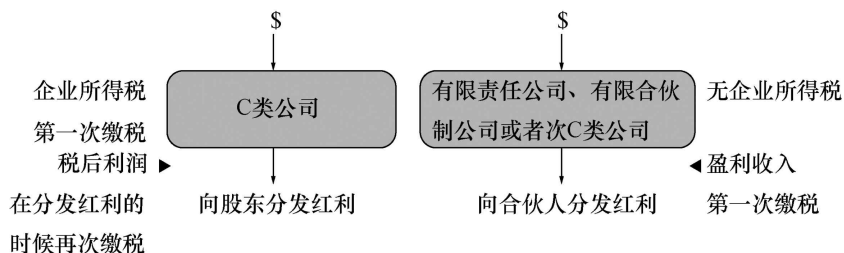


图19-2 双重征税与现金流量计税的区别

那么，当你将房地产出手并取得了盈利之后，该如何纳税呢？只会缴纳更多的税。

假设你通过房产的长期投资（持有超过一年）获得了50万美元的浮盈，让我们分别计算两种情况下分别应缴纳的税款。

如下图所示，如果你的公司采用C类公司的组织形式，你就需要向联邦政府缴纳高达144500美元的税款。政府希望你采用C类公司吗？当然！但如果你计划以C类公司的身份进军房地产，有投资者愿意与你合作吗？当然不可能了！他们反而会认为你对地产投资一无所知。同时，还要远离那些建议你为房地产生意成立C类公司的“专家”们。他们不知道这些错误的建议和决定会在未来给你带来多大的危害。

C类公司

\$500 000	税前利润
<u>-170 000</u>	减去34%的企业所得税（大公司税率为35%）
\$330 000	
<u>-49 500</u>	分发红利时减去15%的个人所得税
\$280 500	税后利润

有限责任公司

\$500 000	税前利润
<u>-75 000</u>	减去15%的资本利得税
\$425 000	税后利润

图19-3 两类公司的税款计算方法

小贴士 为了你自身的利益，千万要远离那些建议你采用C类公司的“专家”。

经常有我的客户告诉我说，有些所谓资产保护领域的“导师”经常建议他们按照下图来构建自己的房地产体系：

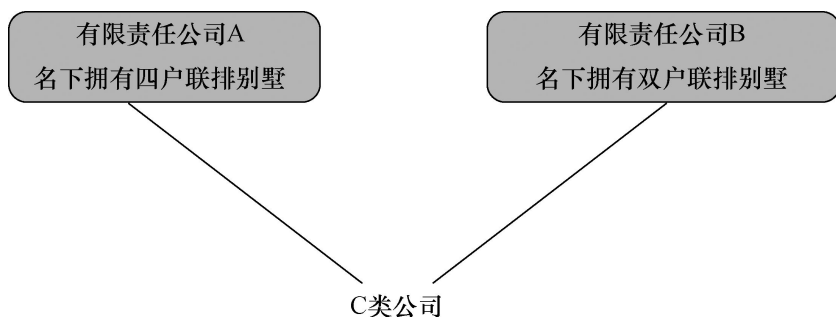


图19-4 构建房地产体系的模式

实际上，也就是分别设立两个独立的有限责任公司分别控制这两

处不同的房产。同时再设立第三家公司，也就是一家C类公司作为母公司。“导师”会阐述说，这样一来，你就能享受到所有的税收减免政策了。但问题在于，作为一家C类公司，母公司从子公司获取的利润还是要缴纳双倍的税款，税收负担并没有因此减轻。

如果你非要在自己的组织架构中采用C类公司（先要警惕那些盲目夸大C类公司优点的鼓吹者），下面是一种可供参考的方法：

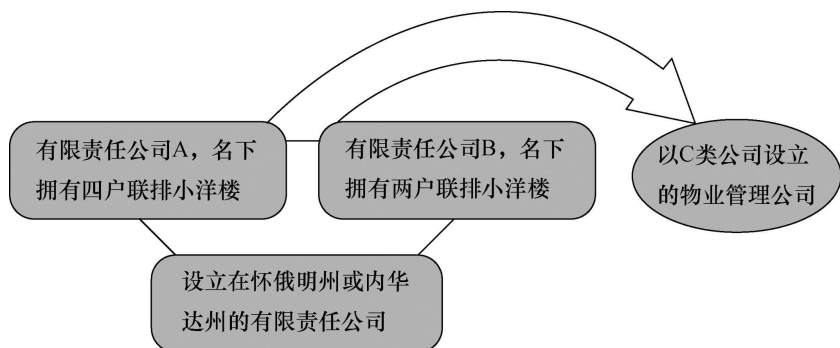


图19-5 可供参考的房地产体系模式

在上图所示的架构中，直接拥有房产产权的有限责任公司（子公司）从属于怀俄明州或内华达州的有限责任公司（母公司）。因而，整体只需要缴纳一次流转税即可。对于那些希望利用C类公司的税前抵扣政策获得好处的人来说，只需要再设立一家物业管理公司（C类公司）并由那两家直接拥有房屋产权的公司向其缴纳管理费即可。这样一来就两全其美了。但说到底，你会发现C类公司并不直接拥有房屋的产权。这么做完全是为了避免它带来的双重征税情况。

还要注意的一点是，千万别被那些说客忽悠而设立过多的公司。物业管理公司的确可以在你房产拥有大量收入的情况下帮你避税。但在刚开始的时候，你真的那么需要它吗？我想答案是否定的。所以，一定要当心那些只为自己利益着想，却并不设身处地为你考虑的“专家”的建议。

准则四：离岸公司无法有效地保护国内的房地产资产

大忽悠们都跟你说什么了？

说到这儿，你也应该发现了——在我的文章中我总是警告人们要提防那些狡猾的“鼓吹者”和“专家”们，慎重考虑他们提出的建议。其中最极端的就是以离岸公司作为自己的卖点。他们宣称自己可以为你取得最优惠的税收政策，并可以完全保证你的隐私。他们的言下之意也就是：美国现行的法律和政策是与他们提出的优惠背道而驰的。不过，这些所谓的离岸公司大多设立在加勒比群岛的某个小岛屿上，或是欧洲的某个小国。美国政府无法监管他们，所以他们当然可以怎么说都行了。

但是作为一名美国的公民，你可以完全相信他们所说的话吗？当然不行。因为他们完全没有考虑到美国法律对此类事件的规定。

为了给你敲个警钟，我先带你看看采用离岸公司保护国内房地产的结果是什么样的吧！

真实的故事：约翰糟糕的一天

约翰是加利福尼亚的一名医生。他工作很努力，并依法缴税。他在罗斯维尔市拥有一栋共有20户的小型单元楼的全部产权。他很满足于这处房产给他带来的收入。但是，约翰的房产每年缴纳的高额税款使得他开始考虑采用设立离岸公司的方法避税。

一位来自加勒比群岛内维斯岛的“专家”在约翰的家乡组织了一场专门面向医生和牙医的研讨会。这个人在台前展示了自己的资产保护理论和极高的专业学历。然而，无论是他的理论还是学校，约

翰都从没听说过。在会上，他还向人们介绍了如何利用他的“内维斯架构”实现天衣无缝的资产保护目的。这位“专家”还承诺，如果使用了他的方法，约翰不仅可以完全维护自己的隐私，还能节约大笔的税款。他的方法大致如下：

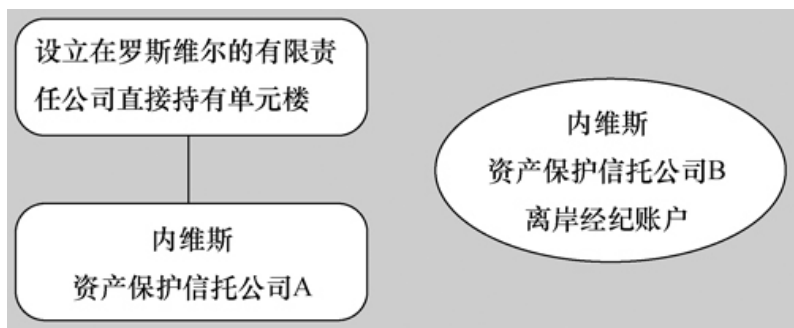


图19-6 内维斯架构

这位“专家”指出，在这种体系下，约翰无须缴纳任何税款。因为直接持有房产的有限责任公司是内维斯信托公司A的子公司，所有利润都可以转移去离岸的母公司而国内的有限责任公司账面利润则显示为零。他还宣称，采用了这样的组织形式之后，就完全没有必要为房屋上任何保险，因为这种结构已经固若金汤了。之后，将约翰的投资账户也转去海外的信托公司B，房产的相关盈利就可以避开美联邦还有加利福尼亚的税务机构直接进入约翰的账户中。而约翰要做的，只是缴纳每年3000美元的服务费，将内维斯的信托基金账户和自己美国国内的账户连通起来。

约翰按照他说的建议，缴纳了2.5万美元搭建好了整个架构。果然，第一年的效果非常好，有了离岸公司之后约翰一分钱的税款都没有缴。他自己还纳闷说有这么好的办法怎么别人却不用呢？后来有一天，问题出现了。他被自己的一名病人以玩忽职守罪告上了法庭。祸不单行，还有一名他的租客当天从房上摔了下来。

当租客提交了诉讼请求之后，约翰告诉这位原告，他的房屋根

本没有上任何保险。而当原告的律师表明了自己会坚持起诉之后，约翰平静地告诉他这处房产归属于离岸的信托公司，所以不受美国法律监管。

听到这儿，原告律师大笑起来，还让约翰去找一名国内的律师咨询一下这个状况。当约翰咨询过国内的律师之后，得出了一个残酷的事实：离岸公司无法为美国的房地产资产提供庇护。由于这栋单元楼位于加利福尼亚州，当地法院具有对其的审判权。这一条法律适用于全美的50个州。租客可以在当地法院对直接拥有房产的有限责任公司提起诉讼，并在其未办理保险的情况下提请法院以该处房产的净资产赔偿损失。这么一来，所谓海外母公司的保护就全成了一纸空谈。

约翰还跟他的新律师谈了“玩忽职守”的案子。此案是对于约翰个人的诉讼，所以他觉得这不会跟自己的房产扯上任何关系。因为那些资产全部是由海外的母公司拥有的。正当此时，不幸的消息又一次来临了。

律师向约翰解释说，只要约翰按照国家的海外企业税收制度申报了自己的情况，债权人就可以很轻易地查到约翰拥有的全部资产和公司。

约翰对此表示了怀疑。因为之前的那个专家信誓旦旦地说过，这个结构是固若金汤且完全保密的，甚至不需要向税务部门申报任何的情况。律师见过太多类似的欺诈案件了，所以他给约翰列出了有关税务申报的一系列法律条文：

表19-1 有关税务申报的法律条文

税法规定	税法章节
美国公民必须向税务部门报告所有向海外信托公司转移资产的行为	第 6048 条和第 1494 条
美国公民拥有的海外信托公司必须报税务部门备案，并按照 3520-A 的纳税申报表申报纳税。否则将被处以相当于海外资产 5% 的年度罚金	第 671 ~ 679 条
美国公民应向税务部门申报所有来自海外公司的股利分红（免税的及应纳税的部分均包含在内）。如有违反则需按其分红金额处以 35% 的罚金	第 6677 (a) 条
美国公民持有海外信托公司，必须指定一家国内中介，以便税务部门监察监管业务及资金来往情况	第 7602 ~ 7604 条

约翰这才意识到那位所谓的“专家”都是骗人的。基于税务局的规定，海外离岸公司根本就不可能带来所谓的隐私和税收减免，更不用说固若金汤的保障了。在新律师的帮助下，约翰清理了自己所有的海外公司，并向税务部门支付了高额的罚金和费用。而约翰之前付给那位内维斯“专家”的2.5万美元也就此打了水漂。除了一堆无用的理论和文件外，约翰一无所得。

小贴士 设立离岸公司的方法对国内的房地产来说毫无意义。

准则五：生前信托也不能保护你的资产

你能不能别再听那些人胡说八道了？

你们一定看到过很多宣扬生前信托的广告了，而他们长久不变的噱头之一就是说生前信托具备保护你个人资产的功能。

我首先得肯定生前信托的众多优点，但同时我要告诉你的是，它根本无法保障你的资产安全。

还是让我们详细地说一说吧！

对于房地产规划来说，生前信托最大的作用在于避免遗嘱检验带

来的麻烦。这么说吧！如果你只有一纸遗嘱，甚至连遗嘱都没有的话，当你去世之后你的资产分配方案就会由地方法院检验并执行。检验的过程复杂，且耗时长久。在此过程中，由于你的资产状况被公开了，那么公众就能看到你的所有资产，从而引发一些不必要的麻烦。

同时，办理遗嘱检验案件的律师费也非常高。举个例子，如果价值1亿美元的房产通过遗嘱检验程序进行分配，律师费就高达2.3万美元。裁决后的执行人也要收取相同的费用。这笔费用完全是基于房屋总价来计算的，其附带的未清偿贷款金额不计入计算费用的范围内。

解决这类问题的办法就是设立一个生前信托。简单来说，就是指定一个财产分配人（通常为在世的配偶或家庭成员），在你去世后无须通过法院的核准或裁决即可分配你的资产。花在前信托上的几千美元就可以轻松地避免遗嘱检验的诸多烦琐问题和高昂费用。

生前信托有很多种类。同时，它还是一类可废止的信托方式。这也就是说你可以在任何时候更改具体条款。但这也意味着，它并不能带给你的资产任何的保护。也正由于你能很轻易地对其进行更改，你的债权人也就能在取得法院的裁决书之后要求对你的生前信托资产进行追偿。

尽管生前信托根本无法兑现那些销售员们口中“资产保护”的承诺，但每当懂行的人对这点表示出怀疑时，他们会立马跟你玩起文字游戏，告诉你他们“保护”的结果是让你免于暴露在公众视线之下。这点的确没错。不过，就如同涂了防晒霜再做太阳浴与彻底避免日照的性质完全不一样，维护资产安全和免于公之于众之间还是有着根本区别的。单是按照老套路走，你还是无法实现保护资产的愿望。

真实的故事：马里奥的失误

我有一位名叫马里奥的客户，他在将自己的全部资产——自用

房产、对外出租的四户联排小洋楼还有一个大额的投资账户——全部投入了自己的生前信托当中。这一信托的原名叫做T·马里奥及卡门·O·桑切斯可撤销信托，始建于2004年6月10日，并向联邦税务部门进行了备案。后来，美邦公司的经纪人接管了这一信托，并沿用了它原先的名字。

马里奥说，他在一个研讨会上认识了那个帮他建立起生前信托的“专家”。这个“专家”还向他保证说，他的资产能够得到完全的保护。但他刚刚接到了法院的传票，因为他的一名房客从小洋楼上摔了下来，并要求他对此进行赔偿。对于这个案子，他想听听其他人的意见，所以找到了我。

我很遗憾地告诉马里奥，他的资产完全没有得到保护。虽然他将所有的房产都转至了生前信托的名下，但他全部的资产仍然完全暴露在这名租客的受偿范围之下。

而当马里奥问我他是否能够重新建立一个保障更为完备的资产结构时，我都不知道该如何告诉他了。因为为时已晚了。一旦你接到了法院的传票，甚至是有人威胁要告你时，临时抱佛脚则已经太迟了。

还有一个问题是我经常被问到的，即如何才能将生前信托避免遗嘱检验的优点最好地运用于资产保护当中呢？答案其实也很简单。如图19-7所示，只需要先成立有限责任公司直接拥有房产。这样，你的房产就有了保护伞。同时，建立你的生前信托，并通过其持有有限责任公司的部分股权。这样一来，如果在马里奥和卡门都过世了，生前信托的文件也可以在不用法院介入的情况下指明由谁来继承他们的资产。这样一来，你也同时避免了遗嘱检验的繁琐程序。

资产保护

XYZ有限责任公司，名下
拥有一栋四户的小洋楼

桑切斯生前信托持有XYZ
有限责任公司的股份

避免了遗嘱检验

图19-7 生前信托保护模式

小贴士 你无法靠有限责任公司避免遗嘱检验，你也不能依靠生前信托实现资产保护，但巧妙地结合二者则能同时实现这两个目标。

有限责任公司和生前信托相结合可以实现互补的效果。你无法靠有限责任公司避免遗嘱检验，你也不能依靠生前信托实现资产保护，但巧妙地结合二者则能同时实现这两个目标。

准则六：土地信托可以保证你的隐私但无法保证资产安全

为什么隐私总是不够呢？

就像生前信托无法提供对资产的保护一样，土地信托也没有这个功效。事实上，土地信托与生前信托一样，都是将自己的资产委托给受托人并收取回报的一个过程。

按照“专家”们的话来说，土地信托最大的好处就是隐秘性。通过委托受托人管理资产，你的名字就可以免于在那些公共记录上出现。而现今，正是一个注重隐秘性的年代。但它还是不能与“资产保护”画上等号。

想要了解为什么土地信托不能保护资产安全，最重要的是要弄清楚它的原理。

如图19-8所示，乔是土地信托的受托人，而简是委托人，也就是受益人。不过，简的名字不会出现在公共档案的任何地方。这样一来，她的隐私就得到了保护。

ABC土地信托持有房产

简以自然人身份
作为受益人

图19-8 土地信托保护模式

但土地信托跟其他信托方式一样，无法保护简。如果发生了针对她房产的诉讼，那么简还是要作为受益人接受债权人的债务追偿。如果简是以个人作为受益人，那么债权人可以就宣判结果对她的全部资产进行追偿。

基于这种情况，可以通过两种方法来解决。在例一中，我们将受益人换成了一家有限责任公司。

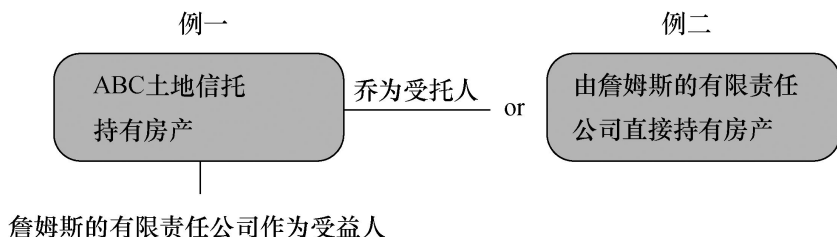


图19-9 解决方案

这样一来，之前提到的那类诉讼追偿的受益人就变成了一家有限责任公司。詹姆斯的个人资产也就得到了保护。

当然，采用这种方法需要牵扯到两个实体——一家土地信托和一家有限责任公司，并且还要每年付给受托人一笔服务费。其实，就像例二所示的，简单地建立起一家有限责任公司就完全可以达到这个目的。如果你那么在意隐私的问题，你完全可以用公司经理的名字代替你自己的名字。这样不是更简单？

小贴士 如果你很在意隐私的问题，你完全可以用公司经理的名字代替你自己的名字。

如果你很在意隐私的问题，你完全可以让公司经理的名字出现，而非你自己的名字。我们公司对此项服务的收费是每年650美元，在业界算是中等的价位。这样一来，无须成立土地信托，你也能实现资

产保护和隐私保密的双重目的了。

准则七：有限责任公司和有限合伙制公司是资产保护的绝佳选择

没事儿别往自己身上揽责任。

说到第七条，终于有点好东西出现了。不过，就像我之前所说的，现在的虚假信息太泛滥了，所以我有必要在一开始先驱散这些重重的迷雾和谎言。既然驱散工作已经完毕了，我可以首先告诉你的是：有限责任公司和有限合伙制公司可以通过“追索顺序”实现对资产的保护。

在了解追索顺序之前，我得先向你介绍一下有限责任公司和有限合伙制公司的区别。想要成立有限合伙制公司，必须至少有一名一般合伙人和一名有限责任合伙人。一般合伙人主要负责公司的日常经营，而如果想要将其的无限责任变为有限责任，你就需要设立一家只承担有限责任的公司——一家股份公司或有限责任公司，并以它的名义作为公司的一般合伙人。这样一来，你就得到了完全的保护。这里的重点是，你会拥有两家不同形式的公司：第一，有限合伙制公司；第二，作为其一般合伙人的股份公司或有限责任公司。而如果直接成立有限责任公司，就可以免去这所有的麻烦。虽然有限合伙制公司也有着独特的优点。不过，为了陈述方便，我们下面将会用有限责任公司为例子进行讲述。

当谈到保护房地产资产的时候，我们必须首先对不同性质的“威胁”作出区分。下面的这张图可以辅助你的理解：

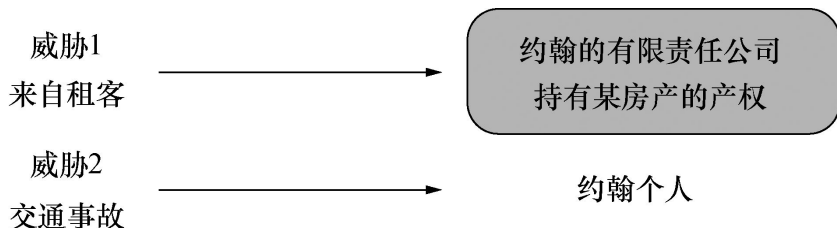


图19-10 “威胁”区分

在威胁1中，租客就房屋失修的楼梯对有限责任公司进行起诉。如果他胜诉了，租客便可以要求就裁定的宣判赔偿结果向有限责任公司的全部资产进行追偿。

那你可能要问了，如果我们没有设立有限责任公司，租客不是还能追偿这处房产的所有资产吗？实际上，如果没有有限责任公司，租客便可以对约翰的全部个人资产进行债务追偿，包括他的自住房、银行存款及拥有的一切。有限责任公司将这一处房产单独圈了起来，从而保护了你其他的资产免于受牵连。

在威胁2中，约翰出了交通事故，并且事故本是属于保险公司理赔的部分。这样一来，债权人（法庭上胜诉的一方，假设名叫内特吧！）就会对约翰提出赔偿请求。但由于约翰的交通事故与他的房产根本无关，内特无法直接起诉约翰的有限责任公司，他只能追索约翰在有限责任公司中的股东利益。

这就是我们所说的“追索顺序”的作用了。追索顺序的规定避免了内特直接占有约翰所持公司股权的可能。如果他可以这样做的话，他就能卖掉约翰的房产，从而得到赔偿。（需要注意的是，这种情况如果换做是股份公司，情况可就不同了。胜诉的乙方可以依据法院裁决获得败诉方的股份公司权益。至今为止，内华达州是唯一将“追索顺序”的保护功能适用于股东为2至75人的股份公司上的一个州。）

不过，“追偿顺序”的规定使得内特可以获得约翰的股东权益，也

就是红利。

但是，如果公司不进行分红，又会怎样呢？他什么也得不到，只能等。如果公司真的赚到了钱，产生了纳税的义务，但公司还是没有分红的话会怎么样呢？这被称为“虚幻收入”，对债权人来说是最惨的一种情况。在这种情况下，内特需要承担约翰的义务，所以他就得为虚幻的收入缴纳相应的税款。

大多数人都不想为这种情况所困，所以，合理地运用有限责任公司和有限合伙制公司的特点就可以为你在法律诉讼过程中获得很足的底气。想是没有什么人愿意为了一场即使胜诉也入不敷出的官司而与你讨簿公堂吧！所以，有限责任公司和有限合伙制公司就为你的谈判增加了很多的筹码，并可以使你免于陷入那些不必要的麻烦当中。

小贴士 有限责任公司和有限合伙制公司就为你的谈判增加了很多的筹码，并可以使你免于陷入那些不必要的麻烦当中。

对于追索顺序的规定，每个州的法律都各不相同。内华达州和怀俄明州的法律最为严格。在这两个州，债权人必须严格遵守追索顺序的规定要求赔偿。加利福尼亚州的规定相对来讲是最松的。有两个加利福尼亚州的地方法院允许债权人通过出售有限责任公司及有限合伙制公司的资产来兑现自己的债权。

所以，如果你想要在加利福尼亚州或其他对追索顺序规定不严的州购置房产，你可以选择以内华达州或是怀俄明州为注册地成立有限责任公司或有限合伙制公司，以其名义进行收购。当然，之前要通过房产所在地的核准。举例来说，你需要准备怀俄明州的公司材料，连同相应的费用一起交至加利福尼亚州的政府机构。按正常情况来说，你的申请都会得到批准。

这样一来，你也就得到了法律的保护。这样一来，当你遇到例二所述的起诉时，你就可以要求按照怀俄明州或内华达州的法律而不是

加利福尼亚的法律进行裁决。这样一来，案件的原告就要雇佣一名怀俄明州或内华达州的律师来处理这起诉讼案，从而给自己带来不小的麻烦。这也就是你所需要的：让那些爱找麻烦的人不敢轻易对你下手。

想要了解这方面的更多信息，请参阅我的《如何利用有限责任公司和有限合伙制公司》一书（成功DNA出版社，2009）。

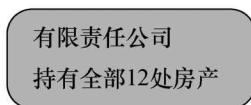
准则八：资产分离是个好办法

别把鸡蛋放在一个篮子里。

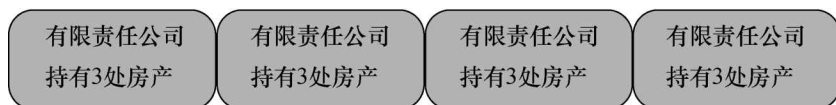
既然我们也了解了有限责任公司和有限合伙制公司是绝佳的持有、保护房地产的形式，问题也就随之而来了：每个公司名下放几处房产最合适呢？

这是你自己的选择了。但我们还是可以分几种情况来对比一下。让我们拿拥有12处房产的利兹来举例说明吧。

情景一



情景二



情景三

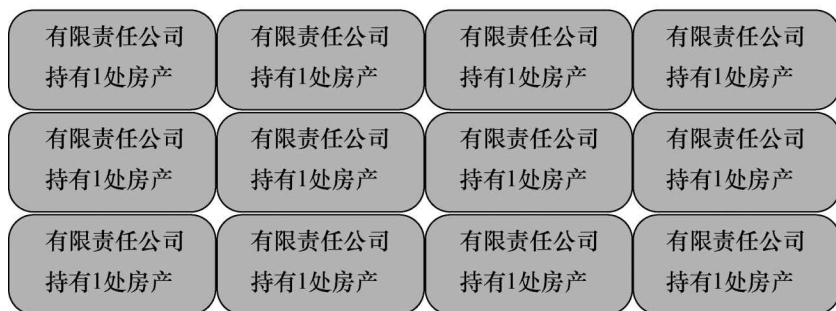


图19-11 持有房产的情景模式

在情景一当中，如果租客起诉某一处房产的问题，其他的11处房产都会被当做债务追偿的对象。在情景二当中，当任意一处房产被起诉时，与之相连的两处其他房产会受到牵连。当然了，换成了第三种情景，任意一处房产都是独立的，任何对其的诉讼都不会对其他房产构成影响。

我从不会建议我的客户将所有的地产都归在同一家有限责任公司旗下。因为如果这样，你的有限责任公司就成了一只大肥羊，从而成为很多饿狼垂涎的对象。所以按照我的建议，我的很多客户都选择了第二和第三种形式安置自己的房产。显而易见，第三种形式是实现保护的最佳方式。因为所有的房产都相互独立，从而有效地避免了因其他房产的法律纠纷带来的困扰。

但我的一些客户并不想为了建立12家公司而负担大量的公司的开

办费及每年的管理费。就以加利福尼亚州为例，每家公司的管理费就是每年800美元，12家公司也就是每年9600美元。这实在是有点高了。所以，设立4家公司算是一个不错的选择。说到底，这全由你自己决定。不过我需要重申一下，你每家公司旗下的地产越少，他们的安全系数也就越高。

正因为存在上述的问题，一种旨在减少公司数量的有限责任公司新形式正在被推到幕前。这种新公司的名字叫做“系列有限责任公司”。但我个人对这种新的公司形式保留怀疑的态度。它试图以下图的方式将同一有限责任公司旗下的资产分别进行保护，具体如下：

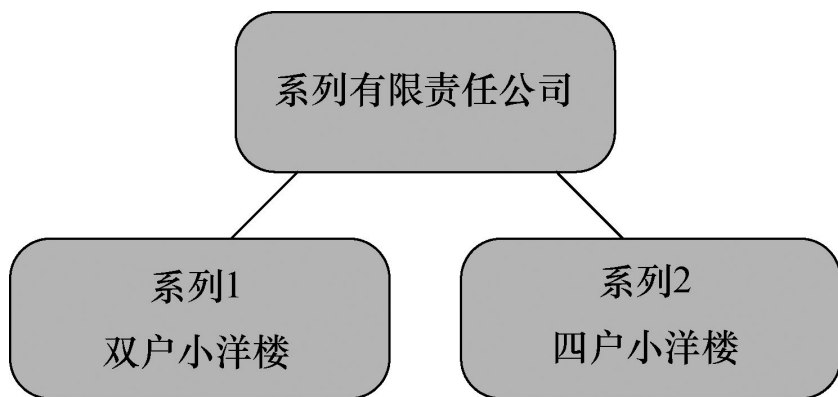


图19-12 系列有限责任公司模式

设立这种公司的初衷在于设立一家有限责任公司，但同时保护两处不同的地产。也就是说，实现内部的责任相互独立。这样一来，针对系列1的双户小洋楼的诉讼就不能影响到系列2中的四户小楼。但问题是，这一理论并没有相关法律文件的支持，也从未有过这类案件的判决先例。所以，即使对于法院来说，进行相应的判决都存在难度。是否同一公司下的两处房产可以相互独立地承担法律责任而同时对另一方不产生任何影响？还有，如果一处房产倒闭了又该怎么办？这样一来另一处房产能够得到有效的保护吗？没人知道。

加利福尼亚的税务部门自有他们的观点。如果你以同一家有限责

任公司拥有两处房产，并将其归于不同系列，他们会就每一个系列向你征收800美元的管理费。这就与开办两家独立的有限责任公司变得没什么差别了。

当然了，设立两家独立的有限责任公司让人放心。这总比盼着法院某天神奇地承认同一实体下两系列的独立性来的安稳的多。

小贴士 远离那些建议你开办系列有限责任公司的“专家”们。

有意思的是，美国律师协会曾经召集全美最优秀的律师来一同探讨有限责任公司的发展。在谈到系列有限责任公司的时候，他们都委婉地表达了对这一公司形式的不看好。所以，还是远离那些建议你开办系列有限责任公司的“专家”们吧！

准则九：将产权转至你的企业名下

你还有什么更好的办法吗？

好了，现在你已经将资产保护的架构搭了起来。你还需要按照国家的规定进行备案。你得将公司的业务范围和种类上报政府，并取得批准。你还得做好首次股东大会的会议记录，列明股东成员及其分别持有的股份比例。同时，将所有重要的文件都收归一处，妥善保管。

你要记住，如果上述的任何一步没有做好的话，你都还不算准备好了。千万别相信那些自称收费99美元就能帮你打理好一切的骗子的话。我们公司对此的标准收费是695美元（如果通过富爸爸公司订购还能打个折扣）。我们会根据你的自身情况帮你处理好所有公司开办需要的公文，并提供全程的电话咨询服务。这样一来，你就能确保一切事情都在顺利进行。

小贴士 当你搭建起了资产保护的框架，接下来的一步就是把你的房产权转入有限责任公司名下。

既然我们已经作好了所有的准备，那么接下来该怎么办呢？

虽然你的资产保护框架已经搭建好，但你的房产还是没有受到完全的保护。因为还有一件事情要做：将你的房产产权转入有限责任公司名下。

你必须准备一份授权书，将你个人名下的房产转至公司名下。在这个过程中，相信你会相应地提出这样几个疑问：

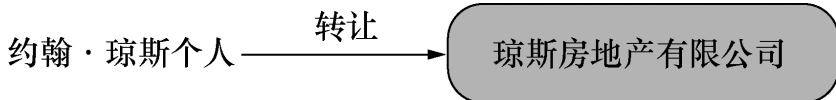


图19-13 产权转让

首先，这样的转让行为需要缴税吗？国税局是否会就这一行为要求我缴纳税款？答案是否定的。因为这不是房地产销售行为——你并没有通过这一交易获取任何的收入。再说了，这是转让行为，只是说从个人名下转去了你完全控股的有限责任公司名下，不过是左手到右手的过程而已。

这处房产在计入有限责任公司资产的时候，按照最初的成本记账。从会计和税法的角度来讲，都没有产生任何的增值。举个例子，如果你当初花了25万美元购买了这栋四户小洋楼，那么它被计入有限责任公司账中的时候账面价值也是25万美元。这桩交易并没有为谁带来任何的收益。这么一来，就谈不上由收益带来的所得税的问题了。

如果约翰·琼斯的公司——琼斯房地产公司有新的股东加入，无论发生在资产转移之前或之后，就会有注水的问题了。所以，在考虑吸引投资合作伙伴之前，先咨询一下你的专业顾问，并将可能的变数考虑在内。

接下来的问题就是：难道不会有财产转移税吗？答案是：看情况而定。

财产转移税是基于转移资产的金额征收的税款，各州的条例均不相同。很多州都有免征财产所得税的特殊条件。如果你是将房产从个人名下转至你的有限责任公司名下，便无需缴纳税款。具体情况你还是要咨询本地的税务顾问以了解当地的政策。

另外的一些州则相对狡猾。在内华达州，当房产从个人名下转至有限责任公司名下的过程无需缴税。但反过来，转回个人名下时则需要缴纳财产转移税。这种转回情况时有发生。因为有的时候，当你以自己的房产作抵押融资时，出资人会希望你将抵押房产放在个人的名下。如果你拒绝了他们的这个要求，他们就会以房产归于公司名下不安全为由与你争辩。这完全是胡说八道。即使房产的产权属于有限责任公司，出资人也还是能获得对房产资产的第一追偿权。这跟房产在不在你名下完全没有关系，在两种情况下他都能获得应有的保护。所以，试着去找那些懂行的出资人吧！你肯定是能找到的。

有一个州的财产转移税非常低：宾夕法尼亚州。宾夕法尼亚仅仅收取相当于房屋总价2%的财产转移税。所以，如果你将一处总价100万美元的房产从个人名下转移至有限责任公司名下（假设房款的头款为5万美元，另95万美元为银行贷款），你仍然需要缴纳2万美元的财产转移税（100万美元的2%）。我的天哪！这也太高了。

如此看来，最好的办法就是在购买房产之初就将房屋产权归于有限责任公司的名下。这么一来，就省去了财产转移的麻烦，从而也就避免了资产转移带来的税的麻烦。而且，你也总能找得到愿意接受公司房产作为抵押的贷款出资人。你还可以登录LLCLoan.com的网站了解更多的相关信息。

说到银行和其他融资对象，接下来的问题就是：如果我将房产的产权进行了转移，他们会向我讨回贷款吗？在与我的客户交流的过程中，我发现有很多出资人都对借款人将抵押房产产权转移至公司名下的行为表示不满。在他们固有的思维中，他们会觉得你是在转移并藏

匿抵押资产，从而逃避他们对于抵押资产的权利。当然了，我们之前就提到过。如果他们有你的个人担保，并对抵押的房地产资产有第一受偿权，无论房产是在你个人名下还是公司名下，他们的利益都能得到有效的保护。

但大多数的借款人还是无法理解如此简单的道理。他们会将其看做是一种房产销售行为，要求以抵押合同中的相关条款要求你清偿所有的贷款。事实情况是，你并没有出售行为。你只是将它从左手转移到了右手。

那么在这种情况下，你该怎么办呢？

我的经验是这样的：如果你事先向出资方表明转移产权的想法，请求他们的同意，他们多半会拒绝你的要求。但如果你先斩后奏，转移了资产之后再对他们说一句“对不起”，那你就能避免冗长烦琐且毫无意义的争论。在我处理过的案件当中，从没有一个出资人因此向我的客户提前要求债务清偿。你会成为第一人吗？我也不知道。但只要你往后按月偿付应偿款项，他们很可能就不再提这件事儿了。因为他们自己也不想沾上麻烦。何况你还每个月都按时向他们还款呢。即使万分之一的可能性发生了，他们要求你立即清偿所有的债务，你还是有退路：找一家愿意为公司名下的房产提供抵押贷款的出资人就好了。千万别觉得他们追偿了所有的贷款，你就会失去自己的房产。

可能你还是会对此种事儿有些担心。这是正常的。如果你愿意花点小钱，你还有别的办法。

联邦的法律规定，出资人无权阻止你将房产从个人名下转移至你的生前信托名下。土地信托也是一样的。所以你先将房产转入生前信托当中，接下来就能一步步达到你的目的了。

我所说的“小钱”是土地信托的相关费用。我们公司对此类的文案工作收取395美金的费用。其他的公司可能报价还低。不过要记住，

土地信托和生前信托都不能保护你的资产安全。所以，当你的房产转移去土地信托当中之后，你还需要成立一家有限责任公司，并将LLC指定为土地信托的受益人。

当产权通过这种方式转移之后，你就能避开那些无理的出资人的干扰，并得到资产的保护。

当你转移产权的时候，唯一要注意的一方就是保险公司。你必须将产权的所有人从个人变更为有限责任公司。不然的话，看似和善的保险公司就会申诉说他们保障的是你个人，而非你的有限责任公司，并以此拒绝承担房产发生的任何问题。其实他们心里也清楚，在你转移产权的时候，连出资方都没有异议。所以被保险人随之变更，其实是顺其自然的一件事儿。

最后一个问题，就是在转移产权的过程中为什么采用转让契约而不是放弃索偿契约。实际上，放弃索偿契约强调的是你将契约中列明的可能拥有的物品所有权转移至另一方，而转让契约则更清晰完整地表明了权利的转移。既然你是在进行资产的内部转移，还是采用转让契约吧！这样一来，转让程序就能变得更为清晰明确了。

准则十：不要设立过多的公司

听我的，千万别受那些“专家”们的鼓动。

还记得几年之前，我参加了一个旧金山的房地产大会。在会上，我做了题为“不要过分追求公司数量”的演讲。有一位女士在我讲演完毕之后主动走近我，给我讲了她的故事。结果，我被她的故事惊呆了。

当时，简正在考虑自己的第一笔房地产投资：一栋双户联排小洋楼。在此之前，她参加了一个自称地产保护专家的人主讲的房地产研

讨会。这个研讨会是由当地的一个房地产机构赞助的。她认为，这个机构选中的专家一定是非常可信的。这个所谓的“专家”告诉她，应该采用如下的公司架构实现对房地产的保护，如图19-14所示。

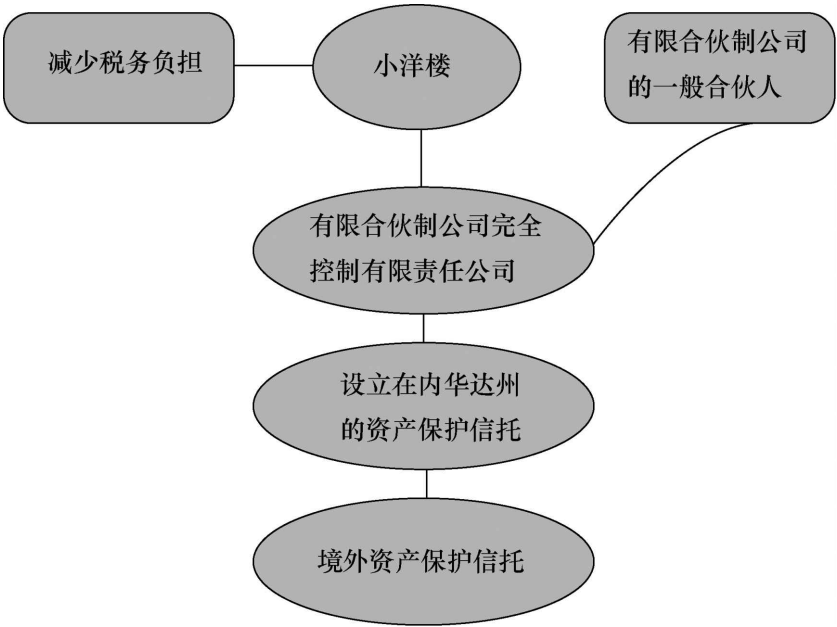


图19-14 公司架构图

简告诉我，那个人告诉她，想要实现对房产的保护必须要：

- 1．需要一家有限合伙制公司完全控制她的有限责任公司。然后，由一家内华达州的资产保护信托和一家离岸资产保护信托作为有限合伙制公司的母公司和母母公司。这样一来，她的资产就可以受到多重的保护了。
- 2．设立一家S类公司，以一般合伙人的身份管理有限合伙制公司，从而实现资产保护的目地。
- 3．设立一家C类物业管理公司，运营有限责任公司的房产。

设立这一系列公司，总共需要花费2万美元。同时，这些公司每年需要交纳的管理费高达5千美元以上。简在交完这一大笔钱之后，连分期付款的钱都没有了。当时她都急疯了。

我告诉了她事情的真相。她白白浪费了太多的钱。那个所谓“专家”的话都是骗人的。这些繁冗的组织结构并没有给她的资产带来任何保护。如果你都还没有开始盈利，那么根本不需要一家C类公司来帮你节税。他建议简采用这个复杂的架构，完全是出于自身利益的考虑，而根本没有为简的实际情况着想。简问我说，如果想要实现对自己房产的保护，怎么做好。我花了5秒钟给她画了一张“公司结构图”：



图19-15 公司结构图

简大吃一惊。她问我这样一个骗子怎么能赢得当地房地产机构的认可，从而公然地推销起自己的荒谬理论。我告诉她，这个行业有一些潜规则。组织研讨会的房地产机构往往会与那些“专家”对半平分收取的服务费。正是由于背后的利益驱动，他们才会组织策划这样的研讨会，并在会上帮助“专家”们推销他们所谓的优质方案。在简的例子中，当地的房地产机构很有可能得到了1万美元利润。

简粗略地计算了一下，当场就有差不多15个人签订了合同。因此，活动组织者差不多直接就有15万美元的入账。她非常愤怒，并对组织者的行为感到不齿。她当即发誓再也不做房地产的投资了。我还试着安抚她，不过一点儿都没起作用。她的这段糟糕经历让她对房地产投资彻底失去了信心。

千万别让简的悲剧在你身上重演。房地产是通往财富之路的绝佳选择之一，但是你同时也要作好充足的心理准备。因为这条路上荆棘丛生、困难不断。

重要提示

- 批判性地思考问题。
 - 判断所谓“专家”是真是假。
 - 思考“专家”提供给你的建议究竟是为你着想还是仅为自身谋利。
 - 保持怀疑精神，按部就班地做好调查工作。
 - 多听多看，千万别一开始就受“优惠折扣”的诱惑而签约。
- 记住这些提示，它们能帮你保证自己的利益。

再重申一遍：正如你所见，资产保护非常重要。你需要通过正确的方式保护自己的房地产资产和全部的财产安全。合理地运用公司这种法人形式可以帮你实现这一目标。

记住，资产保护既不复杂也不昂贵。不过你时刻要批判性地思考问题，别让别人牵着鼻子走。

希望你在投资房地产的过程中安安全全，一帆风顺！

20

玻璃弹珠和资本

——韦恩·帕默

韦恩·帕默是一位具有创新意识的房地产投融资专家。他曾经成功利用私人贷款和其他的房地产合同形式，以及1031资产置换条例成功地完成多次投融资交易。身为美国犹他票据有限公司和其他几家公司的经理，韦恩还是注册房地产票据评估师、注册现金流经纪人、专修教育讲师，并被美国地产交易委员会授予资本营销经纪人的称号。

他从1978年就开始从事房地产开发事业，业务遍布犹他州、爱达荷州、亚利桑那州、夏威夷及明尼苏达州。

这本书叫做“房地产投资指南”，所以我从现实中选出了那些真实的投资者和投资故事来作为本书的素材。他们与那些只会在课堂里讲课的老师完全不同。韦恩跟其他本书的作者一样，经营着自己的房地产生意。他是我见过最棒的房地产投资人之一，并拥有极强的融资能力。他与其他本书的作者一样，亲身在房地产领域打拼并将自己的经验总结之后传授给其他人，为人们指引了一条通过房地产投资致富的道路。我从不相信那些说一套做一套，还口口声声喊着“相信我”的人们。那些人不是我理想的老师。当然，我也不会请他们来做本书的作者。这本书上尽是真实的人物、真实的房地产投资策略，还有他们成功的故事。

我最欣赏韦恩的一点就是当他遇到问题的时候，会有出人意料的解决方式。当他在进行融资的时候，什么都无法阻挡他活跃的思维。所有的困难只会成为他奇思妙想之前短暂的停顿。

韦恩还是一位优秀的老师。他通过实例和与我实际的合作，教给了我很多东西。我俩也从中得到了共同进步。他总是能把复杂的问题变得简单、通俗易懂，帮助我理解。当我第一次遇见韦恩的时候，我就知道这个人经验丰富。他的一字一句和他的表达方式，都是基于多年的实战，经历了无数的成功和失败的磨炼才得来的。就像老话说的，生活是最好的老师。我想，这也就是为什么本书中韦恩和其他人的文章那么具有说服力的原因所在了。这些真实的故事既有趣又深刻。不过说回来，学习本应该是一件快乐的事情。如果没有了快乐，我才没兴趣学习呢。韦恩的沟通能力也非常出色。他循循善诱，让你对他讲的故事欲罢不能。看完了这一章，你就能体会我说的一切了。

——罗伯特·清崎

在我办公室书桌的正对面放着一个古董罐子，里面装满了玻璃弹珠。我放它在那儿，是为了时刻提醒我资本的重要性。当我还在上小

学四年级的时候，我还不知道什么是资本。当然，也不明白资本在商业中的重要作用。当时的我只知道我想和小朋友们玩弹珠。如果我手中没有弹珠的话，他们是不会跟我一起玩的。

我的家庭并不富裕。所以伸手向父母要钱买弹珠是不太现实的。所以我只能寄希望于在生日和圣诞节的时候能够收到长辈送的礼物。除了这两个节日收到的礼物之外，我就只能自己动手做了。我用废木头做过卡车，用树的枝条做过弓箭，还用干草堆过堡垒。但我实在是没办法自己做出玻璃弹珠来。所以每一天我都只能眼巴巴地看着别的男孩子和一些假小子们趴在地上打弹珠。我看着他们玩，并学习着他们的技巧和战术。我渴望加入他们的游戏，甚至想好了赢得比赛的方法。但是，他们从不带我玩。因为我连一颗弹珠都没有。

这些玩弹珠的孩子们，每人都有一颗王牌弹珠。所谓“王牌弹珠”，就是各人最喜欢用的那颗弹珠。它的重量一定恰到好处，大小也刚好适合。每个人那满满一袋子的玻璃弹珠里，只有一颗“王牌弹珠”。我明白，如果我能有这么一颗适合自己的“王牌弹珠”，我就能屡战屡胜。

“找到自己的王牌弹珠！”就是它了！我突然想起来，在我5岁的时候，我曾经在自己家旁边挖土，只为给自己的玩具车修一条路。当时，我还挖出了一颗白色的玻璃弹珠。对于那时的我来说，这东西一点儿用都没有，所以我又把它给埋起来了。我想，它一定还在那儿。我冲进了工具库，拿了一把铁锹就冲向了埋它的地方。我小心地挖开那片土，然后跪在地上一点一点地翻找。经过几分钟的挖掘工作，我听到“咔哒”一声——铲子碰到了什么东西。当时，我的心都要跳出来了。我无法抑制内心的激动，于是很快地拨开了上层的泥土。就是它了！虽然有点脏，但是我还是找到了这颗滚圆的乳白色玻璃弹珠。

那一刻，我的心里别提多开心了。我仿佛一下子看到了自由和希望。我终于可以和其他小朋友们一起玩弹子游戏了！我觉得自己迈入

了一个新的纪元，终于可以向别人宣告，自己已经是一个真正的男孩子了。我甚至觉得未来的大门向我大开。我早就准备好要做一个弹珠高手了。这一颗玻璃弹珠成为了我的救命稻草。

不过，我高兴了没多久就又悲伤了起来。因为玩弹子游戏就跟打仗一样，总会有输有赢。如果我第一局就把弹珠输掉了怎么办？我还能从哪儿再找一颗新的弹珠来吗？我凭什么认为自己一定可以赢过那些经验丰富的男孩子？如果我输了又该怎么办？我会不会在那些男孩子和女孩子面前大哭起来？他们会怎么看我、讲我？他们要是取笑我，我该怎么办？我愣住了。

我攥着玻璃弹珠，意识到自己冒不起这个险。最后，我作出决定：如果我必须要去冒险，我也得挑最小的险去冒。我得找到技术最差的孩子然后跟他玩。因为我之前的几个月都在看其他孩子们玩，所以我知道哪些孩子玩得最好。我会避免在最初就跟他们硬拼。不管他们怎么激我，说我胆小，我也不会因此就去应对那些不可能获胜的挑战。我一开始要做的是慎重地挑选对手，一步步地打好基础。

我就这样一直进行着游戏。当我到小学四年级的时候，弹子技术已经有目共睹了。我已经不怕同校内的任何一个同学比试。我还通过自己的努力，赢了满满一大罐的玻璃弹珠。我视它们为珍宝。每一颗弹珠对我来说都有一段回忆，每个弹珠身上都记载着我赢它来的独特故事。我还把我那颗乳白色的“王牌弹珠”放在一个小口袋里，细心保管。其实，它已经不再是我用的最顺手的玻璃弹珠了，但出于感情上的原因，它仍然是我的最爱。

在有些研讨会上，当我问起谁认为自己是资本主义者的时候，几乎所有的人都会举起他们的手。当我接着问他们谁拥有资本的时候，很多手就放下了。想要参与到资本的游戏中，你必须首先拥有或掌控一些资本。就跟我的弹珠一样，资本就是你加入资本游戏的先决条件。因此，富爸爸“现金流”游戏告诉我们，“融资”对任何人来说都是

跳出老鼠赛跑游戏的重要技能之一。

小贴士 员工股权计划之父路易斯·凯尔索就曾经说过：“我们拥有生存权，就意味着我们拥有获取良好收益的权利。当90%的产品和服务都由拥有资本（持有股权）的工人创造的时候，如果你没有资本，那你就不可能获得好的收益。”

罗伯特·清崎在他的富爸爸商学院里也表达过类似的理论，并列出了经济世界的食物链：

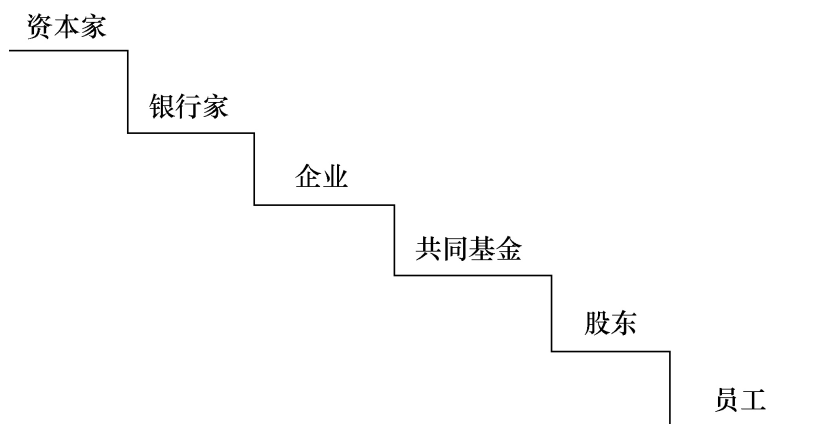


图20-1 经济世界的食物链

你也许已经发现了，那些付出劳动换取报酬的人生活在食物链的最底层。他们在其他人拿走了大块的回报之后，只获得了一丁点的食物残渣。同时，资本家是在食物链的最高端的，所有人都在为他们服务。资本家投资于企业，他们还控制着绝大部分的财富。最丰厚的利润，最佳的财务杠杆，还有最优惠的税收优惠都向着他们靠拢。但同时，他们也承担着最大的风险。不过，如果让你选，你会选择当一名员工还是成为资本家呢？

如果单是依靠劳动获得报酬，是很难从食物链的底层向上爬的。如果你继续维持现状，那就永远也逃脱不了老鼠赛跑的困境。那么，

获取财务自由的关键在哪儿呢？是所有权、控制权，还是资本？如果你想要成为资本家而非员工，资本就是最关键的一点。资本就是你的“王牌弹珠”。它能帮你发挥杠杆作用，更快地实现财富积累。

那么，那些没有资本的人是如何开始的呢？你又该如何拿到自己的第一颗弹珠呢？

下面就是3种最基本的方式：

第一，储蓄；

第二，借贷；

第三，股权融资。

让我们依次细致地了解一下这3种方法吧！

储蓄

通过储蓄积累初始资本是一条漫长的路。但历史证明，这是一条可行之路。乔治·S·克拉森在他的经典著作《巴比伦最富有的人》当中就描述了主人公是如何过着节俭的生活，进行储蓄，从一个雇员（E）变成自营小业主（S），最终成为投资人（I）的故事。在美国和其他的资本主义国家里，一代代的移民们通过辛勤的工作，在工资并不高的情况下一点点地积蓄，最终获得了财富的例子屡见不鲜。这个过程，就和我从泥土里挖出玻璃弹珠的道理一样，都是需要经过一番努力的。然而，无论你怎么努力地工作赚钱，你的所得仍然是很有限的。单是通过积蓄这一条路，你的财富增长速度会受到极大的制约。

借贷

如果可以让我重回小学四年级，我肯定会更早地开始自己的弹子游戏。因为我可以先向别人借一颗玻璃弹珠来用。不过，我也有可能输掉借来的玻璃弹珠。这样一来，我该如何是好？这些问题在你借钱的时候同样会碰到。我的爷爷就总是说：“借钱的人都是直着腰板进去爬着出来的！”换句话说，借的时候容易，但还起来就没那么简单了。借钱总会引起连锁的反应。所以，在借钱之前先仔细地考虑所有可能发生的问题非常重要。在许多情况下，通过抵押进行贷款是一件容易的事情。但如何还款就与你的个人性格和商业技巧非常相关了。但如果人们相信你，并将自己的钱交给你管理，那么你就有了大量的资本，从而可以参与到各类的投资机会当中。

小贴士 糟糕的项目总是求着人投资，而好项目却会主动地引来投资。

OPM这个术语已经成为融资的代名词。OPM可以代指直接借款或者股权融资。尽管让别人支持你的想法有时只需要简单的一句话，还是会有很多人轻易地就放弃了这一条路。对你来说，量化你自己的项目并将其清晰地呈献出来，对你获得投资来讲至关重要。我就听过一名投资人如是说：“糟糕的项目总是求着人投资，而好项目却会主动地引来投资。”说到底，你融资的成功主要取决于以下两个问题的答案：

第一，项目是否有前景？

第二，你的贷款申请是否清晰、扼要、完整，并足够具有说服力？

让我们还是依次深入地了解一下这两个方面吧！

有前景的项目

谈到项目的前景首先想到的也是最重要的一点就是：你的项目必

须具有可行性。我们该如何定义一个项目是否有前景呢？如果大多数的出资人在看过你的项目后都说：“喔！我觉得这可行。”那就证明，你的项目是有前景的。对于项目的盈利预估是建立在合理的判断和计算上，而不是天马行空的想象上的。所有的设想都要基于现实生活中得来的经验和常识。因为你不可能完全寄希望于有圣人帮你的项目扭转乾坤，或是破天荒地完成那些前人都没能做成功的事情。更重要的是，你的出资人得相信你有足够的能力完成你的项目计划。唐纳德·特朗普在某件事情成功了，不代表别的普通人也能复制他的成功。成功是需要足够的技能、经验及资源作为基础的。最重要的是，它必须是有盈利预期的，也就是说它能赚来钱。不然你的出资人怎么会冒险给你投资呢？

贷款申请

我们旗下有两家公司经营房地产项目贷款的业务。作为出资人，我们每周都能看到听到几十份贷款申请。不久之前，我就收到一封申请贷款的电子邮件。这封信中总共写了六行字，每一行最后都有一个巨大的数字，而这6个数字总共加起来高达244万美元。除了这些之外，电子邮件中什么都没写。没有发信人的信息，没有提及产权的问题，没有贷款申请的任何应有结构，也没有说作为抵押的房产究竟值多少钱。毫不夸张地说，这样一封申请是对出资人的侮辱。作为出资人，我们通常都没有足够的时间来应付那些堆积如山的各类文件。

如果我选择将钱投给了那个写电子邮件来的申请者，我得手把手地教他如何工作，还得追着他的屁股要他准备那些必需的文件。说不定我还得跟他每天打上几个小时的电话，教他如何融资。经过这一大通的折腾，只是让我自己明白了他到底有多天真，有多懒。所以，我们从不天真的人和懒人身上投钱。我们更愿意投钱给那些工作努力、见识广博、经验丰富的贷款人。据经验来说，他们往往能够给我们带来更好的结果。所以，如果你想获得贷款并节省大家的时间，那

就准备一份完整易懂的借贷申请吧！换句话说，作好准备先！

如何准备贷款申请

一份好的房地产贷款申请最起码应该包含以下12个方面的内容：

1．一个简短的行动纲要：你只需要用一页的篇幅列出贷款的概要。通常情况下，行动概要会包含如下几个部分：

a．贷款人的姓名和联系方式；

b．抵押物描述（地址、类型、建成年份）；

c．需要贷款的金额；

d．贷款条件（贷款金额与房产价值比、利率、期限、延期条款等）。

2．一份贷款申请的目录：这可以方便出资方快速地寻找到他们感兴趣的内容，而无需对你整份申请都通读一遍。对你来说，在每个章节的最前面都插入一张标签也能使你的申请变得有条理。你的信息越是有条理，越是容易查找，你的贷款申请也就越能得到出资方的认真考虑。

3．地图：在你的项目中附上你房产或项目所在地的国家地图、城市地图，还有项目附近的详细地图。

4．照片：给你的房产及周围的环境拍几张好照片，并把它们附在你的申请书当中。

5．评估作价：如果你为自己的房产已经做过了评估，那就将完整的评估文件或是最精要的那几页文件加进来。如果还没有做过评估，那就根据它的造价、同类房产市场价格还有类似房产最近的成交记录为基础做一个预估。

6. 环境测评：环境污染常常会成为搅黄房产交易的元凶。如果你想避免这个问题，那就在申请文件中附带一份一期环境测评报告。这类的文件都是由专业的环境工程公司来整理的。当然，如果你的产业是农业用地或是建在山顶的房屋，完全没有污染的威胁，那么也就不需要这份报告了。

7. 营运情况说明书或盈利预测：营运情况说明书通常会阐述房产在过去两至三年当中的收入及费用情况。你要在准备这份说明书的时候格外用心，并保证所有信息的准确性。因为它是这份申请文件中最重要的内容之一。再没有什么比错误的陈述信息更能快地让你丢失自己的信誉了。如果你在申请文件中没有翔实准确地提供应有的营运信息，或是对项目的前景没有进行合理的展望，那么你的申请很有可能因此被拒。

8. 借款人财务信息和信用记录：在这一部分中，你需要准备自己及担保人的资产负债表及利润表。同时，还得附上过去两年的纳税申报表。然后，借款人和担保人还要提供他们的信用记录，或允许出资人对此进行调查。

9. 营运经验：你必须得有一位合格的项目负责人，并确定他的经验和能力足以承担起项目的整体管理工作。你需要在贷款申请中附上他的个人简历，标注他的专业资格认证及以往的项目经验。

10. 资金使用说明：所谓资金使用说明，是对借贷资金用途的描述，一页纸的内容足矣。但是，如果贷款是用来偿付合同订金的，那就还需要提供相应的合同等书面材料作为补充。

11. 产权报告：要求你当地的产权公司为你出具一份产权报告。这样的报告往往被称为初步报告（PR）或者产权承诺书。

12. 提前问询出资人是否对贷款申请有特定的要求。比如，他们是希望通过电子签约还是纸质签约方式缔结合同？

除去这些，也许最关键的一点是在你的贷款到位之后能够按时地进行还款。再没有什么比恪守承诺更能促进你与投资者之间的关系了。我非常欣赏克莱斯勒前任董事长李·艾柯卡说过的一段话：“我们获得贷款的方式很老套：好借好还，再借不难。”

股权融资

股权融资是另外一种融资方式。首先，法律对于股权融资有着严格的条例限制。在开始股权融资之前，千万记得要先找个好律师详细地进行咨询以保证融资行为符合法律的规定。一旦触犯了证券法，你很有可能要受到严厉的处罚。

一般说来，贷款的出资方往往会看中你抵押物的价值、你的现金流，以及你的还款能力。而风险投资人同时还非常关注你既定的商业计划，以及你管理团队的专业能力。对于房地产行业来说，贷款和股权融资可以同时进行。当有人拿着他们的商业计划来找我投资的时候，我会首先要他们准备那些上述贷款申请中必需的信息。另外，我还需要了解下面的一些情况：

- 项目有谁参与？他们各为项目带来了什么？房地产的投资主要由两个基本元素构成：钱和管理。所以我需要知道出资方都是谁？他们分别出资多少？谁来负责相关的管理工作？有很多项目最需要钱，而另外的一些项目则更需要你实际参与到项目的管理当中去。作为股权投资人或风险投资人，我们会要求那些潜在的合作伙伴回答如下几个问题：

- 我们需要投入多少资金？
- 项目的回收期有多长？
- 我们的收益方式是“利息 + 认股权证”还是“股份 + 分红”？

- 项目的管理团队能力如何？他们是否能保证项目的顺利实施，从而保护资本的安全？
- 负责实施的专业人才是我们自己的员工还是从其他公司外聘来的？
- 我们需要在项目当中投入多少时间和多大人力？
- 对于那些参与项目的专业人员，应该如何计算他们的报酬？单付工资还是工资 + 股权呢？
- 合作伙伴们如何安排项目的资金回笼受偿顺序？按常理说，项目的回笼资金首先应该偿付贷款利息和人工费用；其次，偿付销售费用；再次，偿付未偿清的贷款本金；然后是偿付所有投资方的投入本金；最后才是按照预定比例向所有合伙人分配利润。作为项目的发起人，我们有时会同意给予某个投资人获得利润分配的优先权。这也就是说，他可以按照约定最先获得其应得的利润。在他的利润完全得到偿付之后，我们再对其余的利润实施分配。

关于法律法规

凭我对证券法的了解，我能负责任地告诉你，它的规定非常复杂、多种多样并且经常毫无回转余地。我无法给人们提供法律方面的专业建议，但我还是希望给你一条建议：如果你想要别人加入你的项目，与你合作，那你得事先找一位法律顾问作好充足的准备。千万别低估了违反证券法的行为将给你带来的严重后果，即便你是无心之失。美国证券交易委员会（SEC）是美国联邦政府针对股票、证券而设立的专业监管机构。而具体到每一个州，还会有大量的证券行业条例和规范。当你的业务属于它们的监管范围时，你最好严格遵守这些条例。

关于公司架构

对于实现公司的目标及最大程度地为股东谋利而言，正确的公司架构至关重要。是选用股份公司、一般合伙制公司、有限合伙制公司，还是有限责任公司呢？选用正确的公司架构具有深层次的意义，尤其是碰到所有投资者都会考虑的税的问题时。我再重申一遍：一定要在成立及运营投资之前找法律专家进行细致的咨询。加内特·萨顿在本书中讲述的内容就非常具有借鉴意义。

如果我在10岁的时候更聪明一点，我也许就会说服某个小朋友资助我一颗玻璃弹珠，并答应他在我赢到别人的玻璃弹珠后与他分成。谁也不知道如果我当时这么做了结果究竟会更好还是更差。但我个人的财富肯定会因为分成的影响而相对减少很多。不过从另一方面想，更早地参与游戏的话，我们也许会一起赢得更多。而在你决定融资形式的时候，也会遇到相似的问题。

先放下融资形式不说——不管是储蓄、借贷还是股权融资——先听听我以下的观点：如果你是用自有资金，也就是储蓄来投资，那你的这部分资金肯定是经历了多年的工作通过辛勤的劳动和无数的汗水、牺牲换来的。等到了我们拥有足够的财富来进行投资时，我们已经在老鼠赛跑的游戏中被困得太久了。

小贴士 我们在这个世界当中耗费的时间构成了我们的生命。大多数人都同意这样一个观点：人的生命最珍贵，比其他的所有一切都重要。既然我们用自己的时间和生命换取了金钱和资本，那我可以这样概括：资本就跟生命一样珍贵，理应受到我们的珍视。

如果投资的执行者面对融来的资金也抱有一颗尊重的心，并给予认真慎重的对待，你的效益会因此发生如何的变化呢？当投资人将其拼搏一生获取的资金都托付给了一个错误的人或一个错误的项目而惨遭损失的时候，这会直接对他的生活产生破坏。尤其是对于那些年长

的人来说，这样的风险是他们无法承担的。是否将保护投资人的资产安全当成你神圣的职责是另一回事儿，现在我只是想建议你，在用融来的资金进行投资的时候多考虑风险的问题，谨慎投资。这样的做法对于你企业的良性发展也是重中之重。如果你能言出有信，并在投资过程中做到了安全有效地进行资金的增值，过不了多久就会有更大量的资金主动找到你。就像我在本章中提到的，钱会来追你。可以这么说吧！你给予资本足够的尊重，它们就会主动追求你。

不仅是资本，地球上的所有一切（土地、矿场、木材、植物、动物，还有昆虫）都完全遵守这一条定律。另外，工具、设备、机器、流程、无形资产和所有形式的资金和证券都是资本的表现形式。所有的自然能源（太阳能、风能、潮汐能、重力势能、地热能，还有人力和牲畜力）也一同构成了资本。

我之所以告诉你这么多资本的存在形式，只是为了帮助你克服对资本短缺的恐惧心理。我们越是需要钱，我们就越会觉得它很难获得。而当你了解到世界上资本无处不在了之后，相信你的恐惧心理也会随之消失。

小贴士 即使是在最困难的时期，资本也不会受到大的破坏。它只是更换了主人或是变换了形式。

想想看这世界上的资本有多少吧！但是算算每天发生的个人消费交易总额就够吓人的了。从小孩子到杂货店买糖果到跨国银行每天的结算量，每天发生的私人资本流动可以高达几十亿。其实，根据教科书对“资本”的定义来说，它既不是能量也不是能量的符号，更不是简简单单的金钱。它是每一桩经济交易中都必不可少的流动的能量。而金钱则是这能量的符号，是对人们资产价值的衡量方式而已。

当我们面对周围那些数不胜数的交易，不再将目光停留在表面而是关注到其内在的能量流动时，也就能体会到资本的真谛了。事实

上，我们身边的资本非常充裕。它们也不是什么锁在地窖里无法触碰的东西。它一直与你的时间、才华、知识和能力相伴，等待着你的发现。你那颗刚从泥土里挖出来的玻璃弹珠也许很快就会变成一口袋，甚至一桶。你没必要等待所谓的“机遇”来临再开始自己的资本之路。你完全可以从现在就开始为自己的财富增值。

那么，到底是什么促成了这些交易的发生呢？我认为，每一桩交易的背后都藏着人们不同的情感。商业就是由需求、贪婪、欲望、信任还有信心这样一系列的情感所驱动的。曾经有人告诉我说，情感就是能量的一种表现方式。看看下面所写的，然后再判断那句话的真伪吧！如果某个人生病了，必须要通过一次昂贵的手术才能活下去，他会动用自己所有的资源，为这次手术筹资。如果某个人非常饿，那他一定会用自己拥有的物品找卖食物的人换取食物。如果我觉得你能够传授给我有用的知识，那我可能将你介绍给一些图书出版商或是给你提供一些私人教学的机会。如果你想要去看望住在远方的祖母，那你肯定要为这段路程购买车票。仔细留心这些例子，看看它们是如何影响人类的欲望从而带动经济能量（金钱）流动的。

我们全家人曾经搭乘大巴车做过一次穿越美国大陆的旅行。当我坐在大巴车里凝视着窗外的景色时，我突然间有种顿悟的感觉。就在走到内布拉斯加州中部的时候，我看到了连成片的农场，以及在农场上劳作的农民们。我的心里突然涌起一种异样的感觉。我想象着生活在这些农场当中的人们是如何相识、相爱并组建成家庭及养育子女的。每天的日出而作日落而息，就是为了给自己所爱的家人提供温暖的三餐和温馨的生活。当时，我父亲常常唱给我母亲的那首歌又在我耳边回想起来：“爱让这世界转动。”这歌词是多么的贴切呀！我还在那一刻意识到，经济是人们爱和其他欲望的载体，激励着我们不停地创造并进行消费。

当我们沿着80号国道继续前行的时候，我发现不停地有大型的货车满载着货物驶过。我在那时第一次意识到，经济的发展一定会继

续，因为人们会不断地相爱、结婚生子、努力工作，为美好生活而拼搏。这些货车还会继续来来往往地忙个不停，资本也会在这每天数之不尽的交易当中发挥作用。没有什么力量或政府行为可以将经济的发展强行叫停。它是流动着的能量。只要人们还对美好生活有着向往和追求，它就将持续流动。

既然如此，那你又有什么办法能将资本引入到你想要的领域或项目中去呢？

1. 树立起“资本无处不在”的观点。问一问你自己是否已经完成了从恐惧向信任、从怀疑向自信的转变。你要一直坚信：只要你能做到用心地去争取并保护资本，它们就会自己向你流过来。我的一个好朋友告诉我说，他们全家人都很喜欢蓝莓。她觉得蓝莓非常稀有，因为它们的售价都很高。有一天，她有机会带着她的儿子去乡下的农场采摘蓝莓。她发现，自己在商店里买一小盒蓝莓的钱可以在这儿买到两堆。并且，农场主还告诉他们说，可以在里面随便吃，直到饱。她意识到，自己只是换了一个角度来观察，蓝莓的产量就从“稀有”变到了“丰产”。

2. 武装你自己，作好吸引资本的准备。首先，你得具备与自己想要吸引的资本相配的能量。到底是哪种能量能吸引来资本呢？继续读下去！

3. 履行责任，做一个诚信的人。要像埃德·哈里斯在《阿波罗13号》中饰演的基恩·克兰兹那样，承担起自己的任务和职责。如果你看过这部电影，你就应该记得在航天飞船驶向月球的过程中，舱体发生了爆炸，控制系统因此受损。飞船返回地球的能力直接受到了影响。在休斯敦，航天飞机上天之前，克兰兹把整个团队聚拢到一起说：“从来还没有美国人在宇宙飞行中丧生，我们也是一样。我不允许失败！”他还说，工程师已经发明了一种利用飞船现有资源保证宇航员安全返回的新方法。让我说，资本就会冲着他的这种承诺和可信

度、自信心、创造力，还有克服一切困难的决心涌过去。所以，尽自己最大的能力，负责任地保管并运营筹集来的资金，努力地保证它们的安全是你一定要做的首要大事。

4. 诚信地工作。对我来说，诚信的含义非常清晰了。它即是言出必行，并在任何情况下都对投资人坦诚相待。“可靠”二字能让你在竞争中鹤立鸡群。所有的人都希望与可靠的合作伙伴一起共事。

5. 信息披露。站在投资者和贷款方的角度去思考，想想你应该为他们提供哪些有用的信息，以帮助他们放心地投钱给你。

6. 保持高频率沟通的习惯。向你的贷款方和投资人持续地更新项目的重大进展及详细情况。这对他们表示了尊敬，并体现了你负责任的态度。

7. 作好吸引投资的准备。你会发现，我对“资格”和“准备”有着明确的区分。所谓“资格”，是指你所拥有的资质，也即是一种能量的体现。而“准备”说的是对细节的操作，是实际的行动。

8. 了解你自己的业务。你需要拥有辨别项目好坏的能力。保持持续的学习，以便不断更新自己的知识，保证不被落下。你得了解当下融资、人口和产品种类、消费者偏好、建筑材料、建筑方法、科技应用、市政法令、税收、法律法规、风险控制等所有方面的信息。

9. 撰写商业计划书。准备一份翔实的商业计划书，并将可能的风险和处理办法加入其中，并阐述你实现盈利的方法。

10. 建立多种退出机制。你对自己的投资项目是否有信心呢？在相对客观的经济规律和变化多端的市场情况的共同作用下，你是否有信心达到项目的预期结果？你是否试想不同情境下的应对策略？你是否给投资者提供了多种的退出机制？如果遭遇了最坏的状况，你又如何保障信任你的投资者的资金安全？

11. 定义你的核心能力，并围绕它招募合适的人才。你和你的团队是否具备实施既定商业计划的能力呢？如果某些方面还不够，你是否有必要进行补充呢？你又准备如何进行补充呢？你是准备外聘人员还是为此引入一名具备这方面经验的合伙人呢？试想，如果你开着一辆车，其中有个轮胎跑气的话会怎样。同样的道理，如果你的团队有短板，那业务一定也开展不好。一支拥有雄厚人才的团队才能具备克服艰难险阻的能力。

12. 做好记录工作。为了维护自己的声誉，你需要加倍努力。如果你是刚入行的菜鸟，那么在你和潜在的贷款人及投资者交流的时候一定要坦诚相待，告诉他们你的缺陷和不足。同时准备好告诉他们你会如何以自己的经验应对这些不足的地方。记住，经验和专业能力是可以通过招聘得来的。罗伯特·清崎不停地强调说，他自己不是任何一个方面的专家，所以他将那些各个领域的专家都聚拢在他的周围。我从没想为自己找不到合适的人才而发愁过。那些极有能力的人喜欢参与项目得到的成就感。即便他们拥有着别人无法替代的经验和才能，他们也喜欢参与到项目团队，尤其是优秀的团队当中来。

13. 照看好自己的生意。我的经验之谈是，最重要的任务就是全心投入到自己的生意当中去。企业不可能自己运转起来，企业的运营要依靠整个团队的努力和共同协作。所有的利润和财富都离不开精心的呵护和竭尽所能的付出。

保护—供给—繁荣—盈利

当一家企业蒸蒸日上的时候，什么人都想从中分一杯羹。华尔街一直吵吵着说要购入那些盈利情况良好、投资回报率高的企业的股份。与此同时，你肯定也见过这样一个统计数据：90%的小企业都在成立之初的5年之中就倒闭了。人们和公司投资失败的案例和投入的资金数不胜数。如果你想要为自己的公司融资，首先就是要让它运转

起来，并实现盈利。为它注入激情及持续成功的展望。人们经常通过投资房地产风险基金来赚钱。如果你能证明自己为投资增值的能力，并向投资人合理地进行运营情况的披露，他们会主动要求成为你的一员。

一旦你成功地引入了外界的资本，不管在最初的规模是多么的小，只要你用心地去经营，你的投资人一定会四处宣扬你的优点。这样一来，其他投资者就会主动地找上门来要求加入。这就是说，你要做的唯一一件事情就是证明自身的能力，并诚信地经营自己的业务，帮助投资者谋利。如果你在一个贪污腐败的情况愈加严重的环境内保持自己的做法，资金就更愿意在你这里栖息了。然而，无论投资者是你主动寻求的还是通过引荐主动上门的，你都得对他们负相同的责任，进行同样的信息披露。

这些条条框框看似刻板，但非常有效。因为我就是应用了这些条条框框，才从无到有地建立起自己的集团公司。现在，我的公司在16年的时间里已经成长为一家资产逾百万元的大集团。我现在与你分享的一切都是我自己在过去的16年中亲身实践、体会并总结出来的。那些商学院的大忽悠们会告诉你说商业的成功需要很多神奇的公式，并可以通过计算来保证公司万无一失地经营下去。这些都是胡扯。学校的课程很有用，但那些大多都是过于理论化的东西。一个大学的毕业证只是你征程的起点，而不是终点。一纸文凭只能帮你在真实的商业世界里得到团队中的一席之地。而你，则是要在这个位置上靠自己的努力去赢得财富。

人们常用战场来形容变化多端的商业世界，这太贴切了。一旦完成了学业，每个学生就会被放到各公司的战场上去。在那里，只是没有战俘一说而已。按照经济学的讲法，每个人都在用自己的能力识别机会、策划进攻，并在复杂多变的环境下实施计划。最终的结果便是成王败寇。当我在1992年的12月份开办国家票据公司的时候，我寄予它的愿景与现在完全不同。我当初只是想以中介的身份参与票据业

务，并从中赚取手续费。这也就把我困在了“自营小企业主”的小圈子里（详情请参见富爸爸现金流四象限）。我很快就发现有很多机构票据的买家过于主观，甚至有些时候变化无常。我慢慢厌倦了那种精心准备出的完美方案因为某些无聊的原因而被一次次拒绝的待遇。

拿着我退休账户的钱，加上我从亲戚、朋友还有那些老交情的客户中融来的资金，我开始用这些募集来的资金自行购入那些票据。我很快地意识到，我的公司正在以一个很快的速度扩大着自身的资产和业务规模。我的资产负债表每年都产生着惊人的变化。在我读到罗伯特·清崎的著作《现金流四象限》的时候，我意识到我已经从一名自营小企业主变成一名投资人、从S象限进入I象限了。

很多年后，当我与罗伯特一起在一堂研讨会上讲课的时候，我突然意识到自己公司当初迅速的成长过程中，许多关键的举措无心之中契合了富爸爸的理论 and 观点。说得简单点，我只是埋下头去，用心地关注着那些我最熟知的业务发展。其他很多有才华的人找到我，希望成为国家票据公司的一员。除了接受投资之外，我还与几个非常棒的业务伙伴合资成立了新公司，开展新业务。这些公司大多由我的公司出资，由那些优秀的合伙人经营和管理。我按照当初约定的比例与我的合伙人们分配收益，公司也日渐成长壮大起来。

在公司的成长之路上，有些事情就自然地发生了。我们按照约定，每月到时就给合作伙伴寄去支票，从没发生过延误或违约的情况。他们开始将我们介绍给自己的家人和朋友。我们的业务因此在过去的16年中每年都保持高速增长，到现如今已经是最初规模的10倍之多。我们只是很简单地“看好自己的一亩三分地”。我们通过如此简单的管理方式让公司变得日渐强盛起来，也使得我们托管的资金得到了越来越安全的保障。

我们如此成功的关键在哪儿呢？这也就是我想要与你分享的一条重要原则：吸收优质资产、自己运营、保持诚信、信息披露、少说多

做。这样一来，你想要多少资本都不会成问题。

回首看看那些我们曾经的业务伙伴，他们当中很多人经历过激动人心的个人故事，例如如何还清了背负的贷款，如何将股票市场上的亏损弥补了回来，如何建立了自己的养老金，如何偿付了自己的学费，还有妈妈如何辞去工作全职在家里照顾宝宝的。他们之所以能够成功，有很大的一部分原因是进行了妥善的房地产投资。对我这样一个资本家来说，看到客户们达到这样那样的目标是对我自己事业最大的肯定。

当我还是10岁小孩子的时候，我无法想象那颗乳白色的玻璃弹珠会对我产生多么重大的影响。我想你现在也应该明白了我为什么会放一罐子玻璃弹珠在自己的办公室里了。经营一家公司并没有想象的那么困难、那么专业。就像我当初练习弹子游戏一样，只要你通过实战的演练获取一些经验和技能，你也能为自己和那些与你合作的同伴获得财富的增值。

千万别像大多数人那样，孤注一掷或是犹豫不决。你只需要找到一个简单有效的方式，并着手开动就行！这就跟开始弹子游戏一模一样。谨慎地选择比赛（投资），然后就等着战利品装满一袋再装满一桶吧！说不定你能装满一家银行的仓库哦！我时常会惊讶于自己公司的成就。做一名资本家是多美妙的一件事情啊！这一路走来是多么有意义啊！无论你是回首过去还是展望未来，这都是多么激动人心的一件事情啊！

现在，该轮到你们了吧？你怎么找到自己的那颗“王牌弹珠”？你该如何开始自己的第一场比赛？你需要多久的时间才能达到自己的目标？这些都是需要你去回答的问题。接下来，就看你怎么迈出自己的第一步了。祝你好运！

21

如何避免及解决地产纠纷

——伯尼·贝斯

伯尼·贝斯是注册于夏威夷檀香山的贝斯迪弗罗斯&霍玛房地产事务所的合伙人。他还被国家辩护委员会及夏威夷最高法院授予民事案件专家的称号。在他从业的38年当中，伯尼致力于房地产行业的客户代理，他的某些代理内容甚至早于夏威夷的中高级法院和美联邦的最高法院。他的代理范围非常广泛，涉及商业的各个层面。其代理的内容包括小股东和大股东利益之争、公司代理权的争夺、反垄断诉讼中分别为原告和被告辩护，还有房地产领域的销售、租赁、土地使用、租金谈判、经济利益补偿、房屋损坏、一般合伙人与有限合伙人的纠纷、区域划分、土地价值评估等诸多方面。

伯尼·贝斯是我的老朋友，我们认识已经有30多年了。他还是一名海军陆战队队员及橄榄球队员。如果你查阅他的简历，你就能知道他可不是一名简简单单的海军陆战队队员。他服役于海军陆战队的武装侦察连，是最精英的部队之一。他也不是一名普通的橄榄球队员。他在全美冠军联赛当中作为南加州大学及斯坦福大学的队员参与比赛。也难怪他现在能成为这样一名睿智又受人尊敬的房地产律师。

我刚涉足房地产领域的时候，生意规模都还很小。那时的我觉得自己还用不到律师。我天真地认为，一名房地产经纪人和一名评估师对我来说就足够了。接下来，我就进行了第一笔房地产投资——茂伊岛上的一居室公寓。没过多久，我的投资美梦就破裂了。在我买下它并安排好租客住进公寓之后没几个月，公寓的化粪池系统破裂了，脏东西流得到处都是，所有公寓的人不得不搬出去另寻住所。业主们告诉我，这次的损坏都是因为我的问题，跟他们一点关系都没有。就这样，我的第一笔投资变成了一笔负债。我也花了不小的代价给自己上了房地产投资的第一课：请律师，赶早不赶晚。

房地产不仅仅关乎泥土、钢筋、砖瓦、融资和租客，房地产还与法律、协议、区域划分和争议密切相连。这样说来，伯尼·贝斯不仅是一个好朋友，他还是我在投资夏威夷房产之前可以请来帮忙的法律专家。

——罗伯特·清崎

在现今的房地产投资当中，你必须面对一个残酷的现实，那就是你很有可能在交易的过程中惹上官司。卖家、出资人、建筑和设计专家，还有工程的承包商及买家都有可能成为与你对簿公堂的人。想要获得房地产领域的成功，不仅需要 you 具备挑选房地产、管理房地产及在合适的时机售出房地产的能力，它还需要你具备处理诉讼并将风险降至最低的能力。

我为我的客户代理房地产领域的诉讼，已经有38年之久了。在这段时间里，我观察到房地产行业有些人的官司一直没有消停过。而其他一些人很少受其所困。这部分人即便染上了官司，它们也能以很快的速度把事情平息下去。到底为什么他们之间的差别这么大？换做是你，你又该如何避免或降低惹上官司的可能呢？

千万别小看打官司的代价。一旦开始打官司，你的时间、金钱、资源及精力都会被它分散，从而使你无法完全投入到对业务的关注中去。不可否认，有极个别的人通过赢得了几场重要官司的胜利而一举成名，出人头地。而且，还有一部分单靠打官司投机取巧地获利。你肯定是不想跟这样的人一起合作的。但有的时候，官司和纠纷的来源也并非全是人的问题。有些房地产交易本身就是麻烦的源头。

小贴士 一旦开始打官司，你的时间、金钱、资源及精力都会被它分散，从而使你无法完全投入到对业务的关注中去。

我的目标就是给你一些简单的指引，以便帮助你减少房地产生意上的纠纷。同时，我还想告诉你，在面对那些无法逃避的纠纷时，应该如何处理以达到最佳的处理效果。

如何避免纠纷

对于“纠纷”来说，我们都希望从源头上避免它的产生。下面就是我自己的几点经验：

与经验丰富的优秀经纪人合作

在房地产生意中，一定要用你自己的经纪人。不要图省事直接用房产卖家的经纪人处理你的交易。你要找到一位拥有丰富的经验和判断力的经纪人为你谋利，而不仅仅是催促你迅速地签下合同，方便他拿到佣金。你需要一位值得信赖且目光长远的经纪人。他需要审时

度势地进行判断，作出中肯的建议，并出于你的利益考虑对某些项目说“不”。

我最近刚刚结了一桩案子。我的客户在买地的交易过程中没有用自己的经纪人，而直接选择通过卖方的经纪人进行交易，给自己带来不小的麻烦。我的客户先是跟经纪人谈，说他没法买这块地，因为这块地不符合修建低收入住房的相关政策规定。经纪人告诉我的客户说，只要在买下这块地之后，再将其中的三块地折价回售给经纪人，这三块地就能符合规定，也就能在之上盖低收入住房了。听到这些，我的客户就立马让经纪人的律师根据他们所谈的内容起草了一份合同并很快达成了交易。在整个过程中，他给予了那个经纪人完全的信任，甚至都没让自己的律师看一眼合同的内容。当交易完毕之后，他发现市政对低收入住房的政策规定与他们当初讨论的完全不同。并且，那个经纪人还告诉他说，根据市政规划，这几块土地上根本就不能盖低收入住房。那位经纪人还说：“如果真能盖，我自己就动工了。”

交易过后，那个经纪人要求我的客户将约定的三块地折价回售给他。不然的话，就要将他告上法庭。当我的客户最后找到我的时候，我们发现他签的那份合同中只是约定了折价回售的内容，而根本对建造低收入住房的事情只字未提。

这样一来，我的客户就无法寻求法律的支持了。我们最终通过私了解决了这件事情，但还是付出了折价售出两块地的代价。我的客户只能再通过别的方法寻求回报以弥补之前的损失了。这个例子很好地证明了在房地产交易中不聘用自己的经纪人而完全依赖对方是多么危险的一件事情。同时也说明了不经自己的律师审阅的合同是多么的危险。而接下来的这部分，就是关于律师的。

小贴士 在交易过程中，不要完全依赖对方的经纪人。你需要一位富有经验和判断力的经纪人来维护你自己的利益。

尽早地咨询一位经验丰富的律师并保持密切的沟通

几个月前，我曾经在一个房地产开发商的聚会上发表过一篇演讲，并开玩笑地对他们说“尽早且高频地”与律师保持沟通。我是开玩笑地在说，但我对内容却是认真的。实际上，律师最初在起草合同上花费的那一点点时间能省去你日后很多的麻烦。所以，在项目之初聘用律师帮你起草或审核合同条款能最大限度地帮你维护自己的权益。这样做还很有可能帮你免于陷入日后的法律纠纷，避免为此付出巨大的财力和精力。下面就是我在房地产领域总结出的有关律师的建议：

- 聘请一位你信赖的经验丰富的律师。
- 让他参与到你手头的项目当中，并尽早、高频地向他进行咨询。
- 尤其要注意的是，不管是不是终稿，让你的律师参与到合约细则及意向书的起草过程当中来。很多买家和卖家对于重要的条款，一旦敲定就很难进行更改。
- 合同的终稿一定要让律师进行审阅。
- 别图便宜而让对手方的律师准备合约的初稿。让自己的律师来准备合约的初稿，别太在乎钱的问题。与之前说过的同理，合约一旦成型，再进行更改就很困难了。
- 在尽职调查过程中让你的律师参与进来。在尽职调查过程中省下律师费是一件很傻的事情。如果那房产真的值得投资，那你在尽职调查中花掉的那些费用，包括律师费，是完全值得的。

小贴士 事实情况是律师在起草合同当中付出的那一份努力会为你带来10倍甚至更多的回报和保护。

明确合同的条款，从而实现对你利益的保护

我处理的很多案件都是房地产生意未果之后双方发生的诉讼。而这些问题，经常是源于一纸草率地拼凑起来的合同。这一纸合同，常常无法保证合同单方或双方的合法权益，诉讼也就应声而起了。比如说，我去年就处理过两起这样的诉讼案件。在第一个案件当中，合同并没有对其中一方的履约行为作出明确规定和约束。明摆着的，签订合同就是为了合作完成合同所述的项目，但合同本身并没有起到这个作用。这件事情的详细情况是：尽管当时的市场很好，项目预期也能获得盈利，但负责融资的一方拒绝继续进行此项目。不幸的是，合同并没有明确地规定投资方必须承担的出资责任。开发商当时偷了懒，直接让投资人的律师起草了整个合同。这样一来，他为自己的行为付出了惨重的代价。

在另一个案件当中，投资方按照约定给开发商投入了项目资金，但合同并没有规定开发商必须以这笔资金为限来完成整个项目。同时，合同还规定即使开发商无法完成项目，投资方也无权更换开发商。从这个例子中可以看出，你得首先明确合同的条款并规定各方的权利和义务，然后再雇佣一位律师来为你代理，维护你应得的利益和权利。

你有权在合同中清晰地阐明你希望在房地产交易当中得到的结果。合同的意义就在于减少不确定性并将模糊的问题减至最小。你还得保证合同的其他几方被合同所约束，并按照合同行事。还要在合同中阐明如果有一方违约，他需要承担怎样的后果。出于同样的原因，你也得明白如果自己发生了违约行为，将要承担怎样的后果。好的律师可以尽可能地帮你避免陷入那些不利的局势当中。接下来我们还会详细地说一说补救措施。但我还是先给你一些法律方面的建议吧：如果你无法确定自己是否能够完全履行合同的要求，那你还是不要签的好。

除了学习所谓的大道理外，你一定要花点时间通读那些准备签署的合同。这样一来，你的房地产经纪人和律师才能更好地帮助你。借助他们的专业知识为你识别合同当中蕴含的风险，并就发现的问题和风险对合同条款进行修改。如果你对某个问题还没有彻底搞清楚，那就多问几遍。这可不是要面子的时候了。你学会的越多，你也就变得更加睿智。最傻的事情莫过于签下一份你自己都不理解的合同了。

小贴士 你有权在合同中清晰地阐明你希望在房地产交易当中得到的结果。合同的意义就在于减少不确定性并将模糊的问题减至最小。你还得保证合同的其他几方被合同所约束，并按照合同行事。

在合同中谨慎地规定补救措施

在房地产合同当中，通过规定补救措施可以避免或减少大量的不确定性。比如说，房地产合同常会规定卖方可以要求买方缴纳押金，从而保证卖方收款权利的实现。另一方面，如果你是买方，你希望对卖方进行一些约束而不至于在他想单方面解约的时候简单地把押金给你就结了。那么，你就可以用到“强制履行”来保障自己的利益。

“强制履行”是一个维持公平的条款，规定买方都有权依照法律和合同要求卖方执行交易。如果买方提出强制履行合同，那么就可以将卖方的房产在法庭处理过程中一直冻结，直到交易结束。这也就是说，买家用自己的押金获得了从卖方购得房产的优先权。如果你是卖家，你也不想惹上资产被冻结的麻烦。如果你无法完全避免强制履行的问题，那就得尽量减少买家抓住你小辫子的机会。

小贴士 “强制履行”是一个维持公平的条款，规定买方都有权依照法律和合同要求卖方执行交易。如果你无法完全避免强制履行的问题，那就得尽量减少买家抓住你小辫子的机会。

还是讲一个故事吧！这样的话你就能知道“强制履行”有多么厉害

了。我在一场诉讼当中为一家大型酒店连锁企业进行辩护。诉讼的原因就是一桩檀香山度假酒店交易未能顺利完成。当时，买家未按照合同条款履行他的义务。于是，我的客户最终取消了交易，并扣留了买家100万美元的押金。在这之前，买家还在冗长的尽职调查的工作中花费了20多万美元。如果我的客户早点找到我，我就会建议他多给买家一点时间，并在单方面终止交易之前好好考虑研究一下。但到我接手这个案子的时候，合同已经被终止了。紧接着，买方就向法院提出了诉讼请求。我们要求法院进行即决审判，即基于买家违反合同约定期限的事实直接对案件进行简易宣判。我们还是够幸运的，法院作出了即决审判，判我们胜诉。

这个消息传到我这里之后，我就告诉这家连锁酒店的高管说，真的是运气帮到了我们。但如果对方继续申诉，我们还有被翻案的可能。我跟他们说，如果对方申诉成功，作为交易标的的酒店有可能被法庭冻结好几年的时间。所以，我建议他们乘着这个机会找到买家，退给他一部分押金，把这事儿私了了。但是，大家当时都在为胜利而庆贺，根本没把我的话往心里去。不仅如此，我还被高级合伙人好生骂了一顿，说我就因为一个不确定的申诉破坏了庆祝胜利的欢乐气氛。

接下来的事情我就长话短说了。我离开了当时的那家事务所，和几个同事成立了我们自己的事务所。那桩案子自然也就交给别人来处理了。几年之后，当酒店增值了五成的时候，对方进行了申诉。法院最终判决原合同有效，连锁酒店需要将这家酒店按照原价转让给买方，同时还要把押金全额偿还给买方。

小贴士 我的一点经验：尽量地限制买家执行“强制履行”的机会；尽量避免对簿公堂的情况。

在我的故事当中，卖家就没有很好地限制买家执行“强制履行”的机会，最终导致买家用100万美元加上几年的时间就捡到了用5500万

美元买到价值8000万美元酒店的大便宜。对连锁酒店来说，这可不是什么好事儿。

避开“麻烦鬼”

千万别跟那些经常染上麻烦的人一起做生意。有些人天生就招麻烦，在选择合作伙伴之前，先调查一下他的背景。如果他们身上的诉讼非常多，那我奉劝你还是离他们远一点。这样做完全是为了避免让你自己也变成一个“麻烦鬼”，搞得身边的人都对你敬而远之。相反的，如果有人曾经有过大量的解决问题和克服困难的经验，你会很愿意与他一起做生意，本着对所有人负责的态度，你也得找一个互相信任的合作伙伴来共同经营自己的生意，更不用说是房地产这种周期很长的项目了。

小贴士 在选择合作伙伴之前，先调查一下他的背景，千万别让自己也变成“麻烦鬼”，弄得别人都对你敬而远之。

在项目当中一定会不断地有问题和争论发生，你得找到那些愿意与你一同解决问题的人，而不是那些把问题越攒越多的人。相信也不想走到问题激化到必须靠打官司才能解决的那一步。

回避“问题交易”

有一些交易带来的问题比回报多。这些交易操作起来很复杂，费工费时还难以完成。而交易越是复杂和困难，问题和纠纷也就越容易产生，产生的后果也就越令人头痛。如果一桩交易变得越来越复杂，甚至到了很费脑的阶段，你就得重新问一问自己了：它真的值吗？你值得为它带来的回报付出如此大的努力，死那么多脑细胞，还要承担那些复杂、困难的问题带来的风险吗？有一些的确值得你继续下去，但大多数不是这样的。你真的要学会放弃。如果你觉得一桩交易的付出和回报不成正比的时候，那就把麻烦和头痛留给别人吧！而如果你

已经下定决心要走下去，那就雇一个好律师，让他好好地帮你处理合同方面的事情吧！无论怎样，有一名好的律师总能帮你更好更快地克服那些“问题交易”中不可避免的风险。

小贴士 交易越是复杂和困难，问题和纠纷也就越容易产生。“麻烦鬼”还和“问题交易”是形影不离的双胞胎。

几年前，我就帮一个朋友购买了一座很大的牧场，那笔交易就麻烦得够呛。当时，一家有限合伙制公司是牧场的业主，创建这家公司的普通合伙人将自己手里的股份卖给了第三方。这个第三方与持有放牧许可证的持有者发生了法律诉讼。为了买下这座牧场，我的朋友召集了原业主的一部分合伙人和一些新的投资人组成了新的合伙制企业，并以其为主体进行收购。我们还得去申请联邦的农场贷款，将土地租用协议延期至25年，还要处理之前合伙人和放牧许可证持有者之间的纠纷，并协调各方对于上述所有问题的意见。当时的我就负责处理这所有的一切。现如今我每次回想起这件事儿的时候，我觉得自己付出的心血、劳动及为理顺各方之间复杂的关系所承受的压力远远超出了所得。最终，在项目都快结束的时候，由于买家执意要与全家出去旅行，项目最终失败了。幸运的是，没有人提起诉讼的事儿，我们只是在一个根本不值得的复杂项目上白白浪费了时间和金钱而已。

还有一点需要考虑的是：“麻烦鬼”和“问题交易”经常形影不离。清晰的合同条款能做到的也只是帮你在“问题交易”当中尽可能地控制“麻烦鬼”带来的麻烦。这样一来，即便出现了问题也不会太严重。而如果一旦问题闹上了法庭，麻烦可就会以指数方式增加了。有一些经验丰富的房地产开发商和投资人会说，没有什么交易是要那么费心费神的，“麻烦鬼”和“问题交易”的问题也可以很轻易地就解决了。我要告诉你的一点是，问题会越积越多，远远超出你的想象。所以，你真的得对交易的价值先作出明确的判断，再判断是否值得继续进行下去。有些交易确实是不错的机会，但大多数还是很不值得的。

做好深入的尽职调查工作，包括法律方面的尽职调查

尽职调查是在买卖双方达成协议之前的一段特定时间，买家实地调查房地产状况的过程。按常理来说，买方在正式通知卖方接受交易之前，他是可以要求卖方退还押金的。在此之后，买家的押金就被冻结了（不可退还）。同时卖方还会要求买方增加押金金额。这样的话，如果买方想要反悔，他就得以损失押金为代价退出交易。卖方则持有押金，从而得到了合同会如期达成的心理保障。

小贴士 如果你是买方，看中了一笔不错的交易，那你一定要花钱做一次深入的尽职调查，包括法律方面的调查。

如果你是买方，看中了一笔不错的交易，那你一定要花钱做一次深入的尽职调查，包括法律方面的调查。如果交易金额很大，那就更得花大价钱在签协议之前做好细致的尽职调查。如果你在签协议之前做好了尽职调查工作，那你就避免日后的诸多法律纠纷。如果你在尽职调查的过程中发现了额外难题，你可以就问题本身要求修改合同条款，保持权利和义务的对等。如果你需要更多的时间来完成尽职调查的工作，那就得与卖方谈，告诉他你为此付出了多大的精力和成本，并要求相应的延期。如果你能向卖方诚恳地证明自己的目的，大多数情况下卖方会同意你的要求。但是，有些时候卖方并不这么想。

我最近就在一个项目当中图省钱，没有实现进行法律方面的尽职调查。我花了大量的时间和成本在分区规划及如何引入水源的问题上。当我最终开始关注法律方面问题的时候，我的律师发现有一条特殊的法律条文与我们既定的分区规划相左。结果，我们前期在工程和规划方面投入的钱都白费了。

如何避免房地产纠纷

按照如下的几条方法去做，你就能避免房地产纠纷缠身：

- 与经验丰富的优秀经纪人合作。
- 尽早地咨询一位经验丰富的律师并保持密切的沟通。
- 明确合同的条款，从而实现对你利益的保护。
- 在合同中谨慎地规定补救措施。
- 避开“麻烦鬼”。
- 回避“问题交易”。
- 做好深入的尽职调查工作，包括法律方面的尽职调查。

如何解决房地产纠纷

即使你完全按照我上述的要点来行事，也不能保证每一笔交易都是完美的。经常会有意想之外的问题发生，从而导致交易或合作向困难的方向发展。这样一来，即便你的合作伙伴及合同本身都没有问题，纠纷还是不可避免的。即使是合同条款已经得到大家的共识了，可能还是会有人想要试着对它进行一些微调。那么你该如何处理这些麻烦事儿呢？其实，全力以赴就好了。在这个过程中，你可能会需要听听我下面的几个意见：

咨询经验丰富的诉讼律师以避免诉讼

在房地产行业打官司，总是不合算的。说起来也很奇怪，好的诉讼律师比谁都了解这一点，并知道该如何去避免将事情带上法庭。如果有这样一名有经验的律师帮忙，即使碰到了无法避免的诉讼，你也能为自己争取到一个最有利的地位。他能够帮你维护自己的利益，并阻止其他团体的不良企图。想要解决争论，并非只有受人摆布或者我行我素两条路。好的律师可以帮你找到这两者当中的平衡点，找出最

佳的解决方案。

不过还是有要注意的地方。诉讼律师为你辩护收取的律师费比单纯的咨询要高得多。所以，有些律师在自己工作量不大的时候就会拖延你的案子，甚至将其激化，从而向你收取更高昂的律师费。还有一些律师非常沉迷于打官司本身的过程，从而忘记了官司的本来目的：帮助你经济、快速地解决官司。你肯定也不想让这样的律师为你辩护吧！你需要的律师应该是经验丰富和懂得该如何尽快结案并最大程度维护你利益的律师。

小贴士 经验之谈：诉讼律师为你辩护收取的律师费比单纯的咨询要高得多。所以，你一定要谨慎选择律师。

当诉讼不期而至，拼尽全力去解决它

就像我之前说过的，即使你已经请律师为你准备了一份足够明确的合同，争论还是无法避免。总的来说，你的房地产项目越是复杂、持续时间越长，争论也就越容易产生。比如说，在一份期限为10~20年的社区合资开发项目当中，争论一定少不了。与此相比，通常只用30天就能解决的房屋现金买卖合同则不会碰到什么问题。

我的建议是，当争论出现的时候，你应该尽可能地努力将其解决。说难也不难，你只要在保护自己利益的基础上同时尊重其他各方的利益就好了。如果你能在不损害自己利益的前提下接受他们的合法权益，那么对最初签订的意向合同进行一些微调没什么大不了的。做一些让步，创造一些和谐，在争论激化前将其解决掉总是好的。以下就是我的建议了：

- 尊重其他各方的合法权益，并在你能接受的范围内作出让步。尊重别人的权益和保护自己的权益并不总是冲突的。比如说，如果你正出售一处房屋，而买家想要将尽职调查再延长30天，那就商量商量

喽！说不定你能谈到现金交易作为条件呢！这一点是几年前一位大名鼎鼎的地产大亨教给我的。这位大亨是我的客户，当时正要买一处海边的土地用来建造海景度假别墅。然而，卖家拒绝了他延长尽职调查的时间这一合理的要求。卖家不但拒绝尽职调查的延期，还单方面终止了合同的履行。我的客户以此为据将卖家告上了法庭，结果导致这处土地先是被冻结了几年的时间，最后在合同价款的基础上折价200万美元卖给了我的客户。其实，如果当时卖家愿意给我的客户的尽职调查工作延期30天，这一切都能避免。

- 在你律师的协助下与对方进行清晰的沟通。这样做能很好地帮你避免纠纷。即便不能，这些保存下来的沟通资料也能成为你日后诉讼当中珍贵的资料。

- 你还能通过作出让步来平息争论，避免纠纷。打官司花的钱可比你想象的要多，因为在其中还有许多隐含的成本。耗费在官司当中的感情投入就让很多人丢掉了大把的时间、精力，并错过了很多其他的投资机会。这些无形的损失，其实远比你耗费在官司当中的金钱要多得多。那句老话“不惜一切地避免官司”，可不是随便说说的。

小贴士 面对争执和意见不一时，你最好试着作出一些让步，从中斡旋。千万别让它升级成严重的纠纷。

试试调停

当你竭尽所能仍然无法同对方达成一致并解决问题时，试试调停吧！调停是一个简化了的解决纠纷的过程。在此过程当中，有专业的人士来帮助双方通过自愿和解的方式化解纠纷。

前些年，当调停刚开始被应用的时候，它的成功率高达80% ~ 90%。到了近些年，成功率就低多了。时值今日，调停的结果完全取决于调停人的好坏。那些经验丰富且富有技巧的调停人的成功率还是

非常之高。与之相反，那些差的调停人的成功率很多还不及50%。如果你挑到了对的调停人，那么你的纠纷很有可能通过调停这一程序就解决了。所以可以这么说，好的调停人是调停得以成功实施的最重要的保障。

调停得以成功的第二个条件就是双方通过这一过程解决纠纷的意愿强弱了。曾经，调停人只需要一天就能把问题解决了。而今天，即便是一位好的调停人也常常需要两个月的时间来回往复于纠纷双方之间来将问题彻底解决。好的调停人会尽其所能地争取成功。我曾经就被法院指派去担任一起案件的调停人。按照估算，这案子在法庭上打上一年的官司都未必能结案。我作为调停人，也花了好几个月的时间才算把它彻底解决。不过，这样一来却省下了大笔的律师费和法庭辩论的时间。我花了这么大力气也算是值了。

小贴士 当你选对了合适的调停人，并且纠纷双方都有通过调停解决纠纷的意愿时，调停就能成功。

另外还有一个提高调停成功率的办法，那就是提出你所有的要求，并将其明晰化。这样一来，你就能在调停的过程中明确进度，并针对自己关注的主要条款提出自己的意见和请求。

调停相对其他正式的解决方式来说较便宜，并且效果不错。然而，如果结果不成功，那么之前所做的一切（花费的时间和金钱）都算是白费了。正是因为调停的效果好、效率高，很多房地产的合同发生纠纷时都会首先要求调停，之后才考虑仲裁或是诉讼。因而，我建议你在合同中也将调停列为解决争议的办法之一。

几年前，我就代理一位客户进行过调停。争议的各方决定付给一位蓝带调停人每天1万美元的酬劳，我们还都飞去旧金山参与这案件的调停工作。尽管这位调停人经验丰富且声誉极佳，但在这起案件中，他完全给搞砸了。因为从头至尾他根本没有弄清楚我们的对手方

究竟想得到什么。我的客户急于解决这个案子，所以他不管不顾我和商业顾问的意见，不断地给对手方开出更加优惠的条件。在一天的时间当中，他将自己要求的50万美元（市场价）不断降低，最后一次报价还不足10万美元。要是他的对手方，早就扑过来抢这个报价了。

事实却是，这个案子直到几年之后才得到解决。律师出身的房地产产权公司的副主席，也就是我客户的对手方亲自打电话给我，说是必须要将这个案子结案了。他说，这个案子已经花了他100多万美元的律师费，并且仍然看不到解决希望。他没法继续坐等下去了。我记得，很久以前，他的律师曾经还炫耀说自己通过这一桩案子就买了新车。看来此话不假。这家产权公司最终同意付费我的客户85万美元现金来结案。回想当年10万美元就能解决问题的时候，我真为他们感到遗憾。我粗略地计算了一下，这家产权公司应该总共花了200多万美元来打这个官司。如果当初他们直接接受我客户的出价，其实根本什么后续开销都不会存在。你真的应该以此为戒，避免这类的问题！

考虑使用仲裁

如果调停也不管用，那你就得考虑法庭审理的另一种替代形式了——仲裁。仲裁与法庭裁决很相似，不同的是法庭上的法官和陪审团换成了仲裁人。法官和陪审团由联邦或州政府付工资，而仲裁人则由争议双方偿付服务费而已。很多的房地产合同纠纷都是由仲裁而非法院审理来结案的。如果合同中约定了争议解决方式为“仲裁”，那么即便某方将案件诉诸公堂，法院也会按照合同约定作出不予审理的决定。

仲裁人需要听取双方的陈述，并根据法律规定和相关证据作出仲裁结论。如果你对结果不满意，想要对仲裁人作出的判定进行上诉是非常困难的。仲裁在过去是快速、经济地解决纠纷的方式。然而到了今天，我也说不清究竟它是不是真的能为诉讼方省钱。因为仲裁人可以以尚未获得充分证据为由延迟对结果的宣判。这样一来，仲裁的时

间就被拉长了。它不但有可能比诉讼花费更多金钱，还同时无法达到其节省时间的本意。

仲裁人的水准也千差万别。他们中的一些人甚至不具备相关的判断能力。由于现如今仲裁的独特优势日渐模糊，人们对仲裁的偏好也逐渐淡化。在当今的很多房地产合同中，那些原本的“仲裁解决”都已经被传统的“法院审理”所取代。比如说，在夏威夷的标准房地产“购买合同”当中的争议解决方式中，曾经必需的“仲裁”过程已经被正式删除了。

对我个人而言，仲裁和法庭审理二者已经没有明确的界线。如果你的案件由一名好的法官进行审理，你就应该选择法庭审理。而如果法官水平很低，那么你可以和对手方协商寻找一名合适的仲裁人，通过仲裁解决纠纷。我最近就碰到这样一起案子，双方都愿意结束法庭审理程序转而通过仲裁解决问题。我们选择了一位经验丰富的退休法官作为仲裁人。仲裁结束后，我的客户认为仲裁非常公正。在这个例子中，我的客户通过仲裁快速有效地解决了纠纷。

小贴士 仲裁有可能持续很久的时间，从而耗费比法庭审理更大且无法实现其快速解决纠纷的本意。正是由于这些不确定性，在房地产领域的纠纷当中，人们对于仲裁的热情也在逐渐淡去。

诉讼是你最后的选择

如果你试过了协商、调停的办法，并且合同并没有注明采用仲裁解决纠纷，那么你就只剩下法律诉讼这最后一条路了。我之前提到过，诉讼的费用非常高昂，而且非常耗费精力。直接的成本——也就是现金支出——会非常高昂，但是仍然有可能解决纠纷。法庭常会在开庭审理之前安排双方坐下来谈判，试着通过协商解决问题。法庭也有可能在期间指派一位调停人参与进来。依我的经验来说，法庭指派的调停人比起其他的调停人来说实现成功调停的几率更高。

我曾经就被法庭指派为调停人。在那起案子当中，涉及到的几方都没用律师出场，电话也不用打就全都解决了。因为我是受法庭委托的，所以我能直接联系这些大公司的董事长进行直接的沟通。最终，他们同意与我合作，从而将这一涉及全球的复杂案件进行了迅速的解决。

在进行审判之前，你还有机会对案件内容进行增减。不过，一旦法律程序开始启动，事情就开始变得复杂起来。到了这一步，你也别无选择，只能下定打赢官司的决心，走上这条昂贵的诉讼之路。

在我从业之初，就有这样一个案件形象地说明了诉讼带给当事人的财务及精神代价。我当时坐在律师席，等待着审理的进一步进行。对方的当事人坐在他的桌边，等待着自己律师的到来。他看起来非常沮丧，连我都忍不住有点为他难过。他的律师拒绝继续为这桩案件进行代理，而他自己也就不得不亲自上阵面对已经明显对自己不利的局势。之后，州长走了进来，告诉他说，因为拖欠律师费，他的律师已经又一次把他告上了法庭。这么一来，事态就变得更加恶化了。律师几分钟之后也走进了法庭，但之后的争论就一直没有停下来，直到法庭宣布休庭为止。这一前一后，可怜的当事人为了这个案子不知道花了多少钱。我们先放下他代理律师的道德问题不说，这已经足够证明诉讼给当事人带来的精神及财务负担能有多么巨大。

小贴士 法律诉讼的直接成本——金钱支出——非常高。但是，花费在其中的时间和精力而产生的间接成本往往有过之而无不及。

无论身处哪个阶段，都不要放弃解决纠纷的希望

不要忘了，所有的调停、仲裁还有法律诉讼都是为了一个目的：解决纠纷。无论你身处哪个阶段，都不要放弃解决纠纷的希望。一定要积极地与对手方共谋解决方案，并保持积极主动的态度。只有傻瓜才不想主动地解决问题。你的对手方也不是来寻开心的，所以他也会

很认真地寻求解决方案。尤其是随着问题的持续，时间和金钱成本不断上升的时候，大家解决纠纷的意愿也就会变得更加强烈了。所以，无论你身处哪一个阶段，都不要放弃解决纠纷的希望。

小贴士 不要担心在解决问题的过程中因为主动而显得弱势。只有傻瓜才不想主动地解决问题。

几年之前，我为夏威夷怀基基海滩上唯一新建的大型海景酒店的开发商进行了代理。当地的房屋业主和居民们通过业主联合会从开始就反对这一项目的开展。他们通过法院抗议其获得夏威夷海岸线的使用许可，并在开发商获得许可之后提出上诉。他们还对开发商的建筑用地范围的变更提出异议。这么说来，我的客户憎恶这帮人也是情理之中的事情。

我在这种情况下提出了一份动议，从法律角度说明了变更的合法性。这样一来，我的客户就能继续酒店的施工工程了。我们当庭的表现非常完美。我们有备而来，并且运用直观的辅助材料清晰地表明了我们的观点，结果非常具有说服力。而我们的对手则含含糊糊，前言不搭后语。法官看起来也对我们的陈述很买账。整个法庭上的人，包括我的客户在内，都认定这一次我们赢定了。在听证会后，我告诉我的客户，我认为法官赞同的表现可能仅仅是出于我和他之间良好的私人关系，而我的直觉告诉我这份动议有可能被拒，酒店的建设可能会被拖延。当时，我的客户根本听不进去。他见证了整个听证会的全过程，并认为我们胜券在握。

然而，我还是与对方的律师进行了谈判，试着通过给予他们现金补偿的方式让他们撤销对我们的诉讼。最后，业主联合会同意接受15万美元的补偿款，之后就撤销诉讼。尽管深知一旦败诉，这价值1亿美元的酒店项目就会被迫延期，我的客户还是断然拒绝了这一条件。他还对我大发雷霆，说我浪费了时间并且在敌人面前示弱。他让我停手，等着法庭的宣判就好。我从法官那里申请了宣判的延期，再次与

业主联合会进行商讨，并商定了一个更低的补偿款金额。然而，我的客户二度拒绝了我，并声称要开除我。最后，业主联合会同意接受5.5万美元的补偿款。而此时，我的客户已经对我出离愤怒了。但我仍然不停地给他打电话，并建议他接受这一条件。他朝我大声嚷嚷，并又一次威胁说要解雇我。我并没有因此而放弃，最终说服他接受了这一条件，付给业主联合会5.5万美元进行私了。虽然付了钱，但他一直耿耿于怀，说我为了一场必胜的官司多花了钱。

在诉讼撤销之后不久，我去见了当时负责审判的法官。他告诉我说，在仔细阅读过所有资料之后，他发现我们当时并不占理。如果诉讼继续，他本来是准备宣布我们的变更无效并败诉的。而事实的情况是：就在此后不久，我的客户拿下了海岸开发的许可，并开始全部工程的建设。现如今，这里已经变成了一座美丽的海景酒店，并由我的另一名客户经营着。这个故事的结局圆满并且饱含利润，相信这也是你的房地产投资目标吧！这其中的道理就是：努力去解决问题，千万别把自己的未来完全交给法官的手中。那样做实在太冒险了。

所以，千万别在可以自行解决纠纷的时候选择那条漫长的诉讼之路。自己主动地进行解决，总比把自己的命运交给法官听候宣判要强得多。由于房地产交易本身的复杂性和法院解决方法的局限性，自行私下解决得到的结果通常都会比法院的判决结果对双方更加有益。即使对法庭上的胜诉方亦是如此。简而言之，即便你成为了法庭上的胜诉方，你也不一定能够获得自己当初想要的结果。

如何解决房地产纠纷

试着通过如下方式解决那些无法避免的房地产纠纷：

- 咨询经验丰富的诉讼律师以避免诉讼。
- 当诉讼不期而至，拼尽全力去解决它。

- 试试调停。
- 考虑使用仲裁。
- 诉讼是你最后的选择。
- 无论身处哪个阶段，都不要放弃解决纠纷的希望。

结论

你最好不要等到问题发展到非靠仲裁人、法官、陪审团不能解决的地步。在此之前，一定要在保护自身利益并尊重对手方利益的前提下全力以合理、公平的方式来解决争论和纠纷。说到底，最好的解决办法就是参与正确的房地产项目，与正确的商业伙伴合作，树立正确的思维方式，签订正确的合同，以正确的法律条款保证双方的权利和义务。

第四部分 经验之谈

- ※ 金·清崎
- ※ 唐纳德·J·特朗普
- ※ 小唐纳德·特朗普
- ※ 埃里克·特朗普
- ※ 罗伯特·清崎伊

22

房地产是一个好老师

——金·清崎

金·清崎于1989年开始房地产投资。她的第一笔投资是一间位于俄勒冈州波特兰市的两居室。现如今，金已经拥有逾1200所公寓住宅和商业地产，投资规模还在不断扩大。怀揣为女性提供金钱及投资教育的梦想，金希望通过自己一生的商业、房地产和投资方面的经验来为人们提供财富方面的教育。她进行过多次的演讲，在电视和广播节目上当过嘉宾，主持着PBS富女人栏目，并且还是WomanEntrepreneur.com网站的专栏作家。她是一个白手起家的百万富翁，婚姻幸福而且非常独立。她的第一本书《富女人：女性的投资宝典》在《商业周刊》的畅销书排行榜榜上有名，并且在之前的11个月当中都造成了很大的影响。《富女人》还在墨西哥、南非、印度、澳大利亚、新西兰及整个欧洲都成为了畅销书籍。金还用富爸爸的国际论坛展示了自己新书获得的巨大收效。通过《富女人》及www.richwoman.com的网站，她为女性学习财务知识、寻求财务安全和独立开辟了一个全新的社区。

该怎么说呢？我真的是一个幸运的人。对于金来说，“秀外慧中”、“知书达理”这样的形容词描述她真的是恰如其分。不仅如此，她还富有勇气，并且非常聪明。她学习的速度很快。我知道，她嫁给我绝不是看上了我的钱。因为当我们相遇时，我根本没什么钱。后来，我们俩坠入爱河，并决定一起创造富足的生活。

在1987年，股票市场崩溃。存贷行业也受到了剧烈的冲击，房地产市场也因此遭灾。当时我就告诉金：“投资的机会来了。”

她经常对我说，在20世纪80年代的时候，她根本不知道什么叫做投资，尤其是房地产投资。不仅如此，我们身边的大多数人都在哭喊、抱怨着糟糕的经济状况，恐惧和悲观的情绪弥漫在所有的人当中。尽管如此，她还是非常地信任我，并且开始四处看房。

我们的计划很简单。我们坚持每年买两栋房子，坚持买10年。到那时候，我们就能有20栋房子为我们提供租金收入了。她开始学习、调查，并且不停地去实地看房。最终，她买下了我们的第一栋房子。那笔投资改变了她的生活。在一年半的时间里，她完成了我们订立的10年计划：买下20栋房屋。她从来没有迟疑过。她简直就是一个天生的投资者。

现如今，金已经成为了我的投资合伙人，拥有超过1400多处房产。在2007年的时候，经济状况急转直下，很多房地产投资人输了个精光。然而，她的房产还是在源源不断地为我们带来正向的现金流。实际上，在更多的人选择租房的时候，她的房租还上涨了一些呢。

就像她的书的题目一样，她是一个有钱的女人。但我想说，她拥有比钱更有价值的东西：财商。她完全可以不依赖别人（包括我在内）就能获得经济上的独立。

这也就是我为什么那么为她骄傲，并从心底里珍爱她的原因了。

从一栋房子的投资当中能够学到的经验和知识真的是让人称奇。我说的可不仅限于你刚开始投资的那一两次。实际上，即便你已经是投资多年的老手了，你的每一笔新的投资也还是能为你带来新的收获。每一次投资都能带给我一些从前都不了解的新知识，下面就是带给我极大收获的一处房产的故事。

佛罗里达州，迈阿密市

2003年的时候，我的先生罗伯特和我一起到佛罗里达的迈阿密去参加一个投资大会。在会议首日的间歇当中，有位年轻的房地产经纪人马特走过来和我们攀谈了一会儿。出于推销员的本性，他跟我俩说他知道一栋房子的内部消息。那房子还没有挂牌出售，但是业主愿意与认真的买家进行接触。我的第一反应当然是怀疑了。我之前根本不认识马特，也无法判断这是不是他自己编造出来的故事。然而，这听起来还是一个不错的机会。刚好那天下午我们有几小时的空闲时间，所以就决定和马特一起去看看他说的房子。当然了，据马特说，这是他这些年来碰到的最划算的交易了。

经过大概20分钟的车程之后，我们停在了一个看起来还不错的商业街上，旁边开着一些店铺和餐厅。商业街看起来很新，应该是近一两年才建成的，周围还有一些楼正在施工。在街的一头开着一家大型的健身俱乐部，它所在的楼房连停车场算在内大概有38000平方英尺的大小。马特所说的正是这栋只有单一租户（健身俱乐部）的楼。按照他们之间签订的租赁合同，租户（也就是俱乐部）负责承担房产税、保险费及所有的维护和修理费用。对于业主来说，需要操心的事情很少。照这种情况看，这笔投资很不错。所以我们产生了进一步了解的愿望。

第一课

此行之中，我首先想到的就是潜在风险。因为这栋楼只有一个租户，也就意味着这栋楼所有的收入都来自于它。因此，租赁合同成败的关键也就可以简单地归纳为一点：租户的质量。我们的收入、现金流及房产的价值都取决于租户偿付租金的能力。这并不难理解。对于这种只有单一租户的楼房，你得保证租户的财务实力够强，并且经营有方。换句话说，微软就是高质量的租户，而普通的打字机修理店就可能不太靠谱了。之所以租户的质量对你来说那么重要，主要是因为当它离开之后，你的收入就停止了。然后，你就只剩下空空的房间，而且还全都是按照前租户的要求进行装修设计的。

小贴士 你可以通过设立储备金账户来对这种单一租户的房产进行保护。具体来说，就是你每月从租金收入当中抽出一部分来存到这个储备金账户中去。为了让你心里觉得踏实，我建议你把这个账户存够一年的还贷、维护等所需费用总额之后再停存。这样，一旦你的租户提前离开，你也有充足的时间来寻找下一个租户了。

好与坏

对于任何单一租户的房产来说，都存在租户提前解约从而导致房产空置、租金收入停滞的情况。然而，伴随着这个风险，我们还发现了这处房产独特的另一个风险。这家健身俱乐部近邻旁边一个小区的大门。通常来讲，这是好事。但是就我们当时的实际情况来说，业主与临近社区的居民们签订了一张这样的协议：关于这栋房产任何的变动、更改都需要取得附近居民们的同意。这会对我们产生怎样的影响？这意味着如果健身俱乐部离开之后，我们引进怎样的新租户、开展怎样的新业务都要由居民们说了算。居民们成为了掌握生杀大权的决策者。这对我们来说成为了一块很大的绊脚石。当然了，我们的经纪人马特并不觉得这是个大问题，我和罗伯特却对此非常在意。如果

我们想要继续下去，那就肯定要好好地在这张协议上做做文章。

另外，这块地的位置非常好。它就位于一家非常出名的城郊俱乐部旁，而且紧邻一条繁华的街道。同时，房子也还很新。所以乍看上去它的盈利能力应该还是不错的。按照现有的统计数据计算，我们可以获得大约18%的资本回报率。

小贴士 经验教训：大多数经纪人告诉你的预期回报都是他们的预测，而不是真实的结果。预测往往都是按照最好的情况作出的，所以往往会比真实的状况要看起来更好一些。

马特还开车带我们在附近走了走。这片地方是新开发的区域，所以搬来这片地方居住的人数也在不断上升。这些都是好的迹象。我们得到了这些信息之后，就飞回了菲尼克斯。在回程的飞机上，我和罗伯特在当时现有的信息条件下讨论了这栋房产的优势和劣势。到飞机在菲尼克斯城着陆的时候，我们决定买下它。

第二天，我就给马特打了电话，提出了我们的收购条件。我们与业主之间经过几次讨价还价之后，很快地就达成了协议。接下来就要开始尽职调查的工作了。这是对房产进行的全面调查工作，从而保证你对房产拥有最真实的了解。从这一刻开始，我的问题也就来了。

开端

从一开始，这个房产就是充满挑战的。首先，我住在亚利桑那州的菲尼克斯，而这栋房子位于佛罗里达的迈阿密。它们之间的距离大概有2000英里，非常之远。我没法开着车去检查房屋的具体状况。一旦出现任何问题，我都得坐着飞机花一天的时间飞过去，再租辆车，解决问题，在酒店里住一晚之后再花一天的时间返回菲尼克斯。这样一来，时间和费用的成本可就太高了。

其次，这是我第一次签订由租户承担所有费用的合同。我之前的
大多数房产都是公寓楼，租客很多。而这一次，情况完全不同了。我
立马开始给自己心理暗示：我根本对这种类型的房产一无所知。当
时，我有时感觉自己全身都是凉的。有些话在我脑海里不停地重
复：“如果我投资失败怎么办？如果我犯了错误怎么办？我知道自己
在做什么吗？”我对自己的怀疑愈演愈烈。当时还有人建议我说：“你
应该请一位律师来帮你审核这份合同。”我仿佛得到了救命稻
草：“啊！这样的话，所有问题都解决了。”之后有人为我推荐了一名
亚利桑那州图森市的律师，我很快就与他签订了协议。

这个决定直接导致了我接下来的问题，一个我从未意识到的问
题。这位律师并不是房地产领域的律师，而是专攻商业领域的。他懂
合同，但是他不了解房地产投资。这之间的区别可是很大的。

所以，尽职调查继续进行着。我的律师也免不了要和对方的律师
有交流。但是，这两位律师互相看不顺眼，而且根本说不到一起去，
沟通很困难。正是因为如此，他们一点也不尊重对方。无论我的律师
提出什么建议，对方的律师都不同意。反过来也是一样。最后演变成
了明显的对人不对事。我们尽职调查的进程被延误了，费用也在不断
上升。

我的律师是从亚利桑那来的，在面对这个佛罗里达州的房产时提
出了完全不相干的提议。他们互相攻击，甚至拿出一些不可能发生的
事情来互相质问。我的律师想要让所有的事情都得到百分之百的保
障。

小贴士 经验教训：从这类痛苦的经历中，我总结出一条规律：
不要让律师替你去谈合同。律师的工作是为你指出潜在的问题，并为
这些问题提出解决方案。你才是真正拍板的决策者。谈判这个工作还
是应该由你自己完成的。我在投资的过程中至今也还在遵循着这个原
则。

自己出马

我的律师带来了很多的麻烦。这种不停的反复的狗咬狗事情持续了3个月，而什么协议都没有达成！我们唯一确定的就是当初敲定的交易价格。我的律师每天都会打电话给我，告诉项目中出现的新问题、新麻烦。在经历了长时间的忍耐之后，罗伯特和我决定飞去迈阿密，亲自与业主见面定一下四五个尚未解决的关键问题。

我们飞到迈阿密，租了辆车开去房子那里，坐下来与业主讨论了那几个关键问题。不到30分钟，所有的问题都解决了，我们也达成了一致。对方业主也招来了他的律师，让他重新起草一份合同的终稿。我和罗伯特又飞回了家，然后打电话给我们的律师，告知他最新的协议内容及新合同会很快递过来。

新合同是来了，不过内容却和我们当初谈的都不一样了。到底是业主还是他的律师更改了合同条款呢？我不知道。两个律师又开始较上劲了。这过程简直不能用“让人失望”来形容，它让我们都感觉筋疲力尽的。

一通电话

我们在这笔交易上面已经折腾了3个月的时间了，但却一直没有达成协议。当我们自认为解决了最后的问题之时，又出现了一个新问题。我们就像是前进一步又倒退了两步，仿佛永远也走不到头。到底什么时候是个头啊？

答案果然很快就来了。

那是周四的早上10点钟。我和罗伯特正要出城去的时候，电话铃响了。我看到那号码是马特打来的，他说“交易取消了”。

“什么？”我回答道，“什么叫交易取消了？”

马特继续说道：“业主觉得太麻烦了，所以他的那栋房子不卖了。他准备暂时留着自己经营了。”

我差点没晕过去。“但是，我们已经在这上面耗了3个月的时间了，总不能说不做就不做吧？”

“他就是这么说的。”马特说道。“如果再有好的机会我会及时与你们保持联系的。拜拜！”

我拿着电话，觉得自己愣在那里大概有一个小时的时间。然而，实际上才有5分钟而已。“我知道该怎么争取回来，”我自言自语道，“我要直接和业主谈！”当时我根本顾不上时差的问题就把电话打给了对方业主。幸好他还没有休息，所以接到了我的电话。他在电话里用了大概15分钟的时间来告诉我他的决定。而且，很明显地，这个决定不可能有回转的余地。我们说过再见、互道祝福之后就挂掉了电话。

到底怎么回事？

我又晕了。我觉得心中一股无名之火烧了起来。我心里想：“我花了几个月的时间在这一笔交易上。我放弃了多少的好机会？这时间浪费的太不值得了！我们飞来飞去的，浪费了这么多的时间打电话、谈判，到最后什么都没得到！”

发过这一通牢骚，我的气还没消掉。我就开始找别的原因：“我怎么会想到从图森找律师呢？为什么我不打电话给丹或者史蒂夫这两个好朋友？他们可都是房地产行业的专家啊！为什么我自己表现得一点都不专业呢？我知道怎么进行房地产的生意，可为什么还是会拖了这么久的时间呢？为什么我非得通过律师商量合同条款而不自己直接

找对方业主商量呢？”

“我在怕什么呢？”

我的愤怒已经快要喷发出来了。起初，我的愤怒全都集中在对方业主身上，怪他单方面终止了交易。之后，我又把脾气发在我的律师和对方的律师身上。之后，我责怪马特没有维持好我们之间的关系，没有最终做成这笔交易。但最终，我发觉自己根本不是在责怪他们。我其实是在责怪自己。其实，对方业主、律师和经纪人都不是导致这次交易破裂的罪魁祸首，我才是。为什么？因为我太害怕自己会把这一切搞砸了。我害怕自己会犯错误，赔掉钱。这是我当时接手的最大规模的项目，我们在这笔交易当中要投入150万的现金。所以我不停地问自己：“如果赔了怎么办？”

说到底，我还是不相信自己。我不相信自己完成这笔交易的能力。在做过15年的房地产投资生意之后，我还是无法完全地相信自己。其实我清楚地知道自己该做什么。这也成了我懊恼的最大原因。在失去这个项目的那一刻，我发现自己清楚地知道该怎么去完成这笔交易，但却没有胆量正视它。为什么？因为恐惧占据了我全部的内心世界。我被恐惧击败了。我走到了前线，却又打起了退堂鼓。在我发现自己失败的那一刻，我又开始责怪起自己来。

接下来怎么办？

已经是半夜一点钟了。我不知道自己是在自言自语还是哭天喊地，我已经有点精神错乱了。我甚至不知道自己是怎么从客厅走到书房的。但是，我的确是在书房里了。我看了看自己的书桌，发现上面堆着一沓房地产投资的报价和介绍材料。我开始冷静下来。我之所以会难受，主要是因为自己浪费了那么长的时间在这个没有结果的项目上。有这些时间，我完全可以再做几个其他的投资项目的。我拿着现有投资机会的清单，开始一个个地看它们的简介和财务数据。它们中

的大多都是公寓楼项目。经纪人非常清楚，我之前投资的项目大多都是公寓楼，所以他们会很有针对性地提供给我相对应的投资机会。

就在这时，我看到了一份让我乐起来材料。是克莱格·科波拉发过来的。他是菲尼克斯的商业地产经纪人，后来就成了我们的好朋友。同时，他也是本书的作者之一。他在听说我那笔迈阿密的交易之后，就给我提供了一个很好的投资机会。但是，我当时全部的精力都放在迈阿密的项目之上了，所以根本没顾上看他的文件，觉得他不过就是冲着佣金来的而已。现在，我已经清醒多了，所以可以很认真地重新审视他提出的这个机会。我记得我们还有过一次谈话，他跟我说：“你应该看一看这个机会。它更好，而且就在菲尼克斯。”我拿着计算器研究了一下他的提案，写下了几个问题之后就又回去睡觉了。睡觉的时候，我脑子里只有一个问题。而且，我必须就要就这个问题得到肯定的回答才行。

第二天早晨

我知道克莱格通常起得比较早。他非常勤奋，并且一直是亚利桑那州最棒的商业地产经纪人之一。早上7点，我拨通了他的手机。“早上好！我是克莱格。”我很快就听到了他的声音。

“嗨！克莱格，我是金·清崎。”我回答道。

“嗨！金。我能为你做些什么呢？”他问我。

然后，我就问了那个最重要的问题：“克莱格，你还记不记得在我看迈阿密的项目时你给我看过一个项目？”

“是的。但是我记得当时你并不感兴趣。”他这样回答着。

我吸了一口气，继续问道：“现在还能做吗？”

克莱格回答说：“这都是好几个月之前的事情了。业主方好像也没有在公开市场挂牌出售了。他们现在只想跟有诚意的买家谈。你对它感兴趣哦？”

“是的。”

“真的感兴趣？”他问我。

“真的，非常认真。”我回答道。

“那我还是先给他们打个电话，问问情况吧！我会打过电话之后跟你联系的。”他如此回答。

“谢谢你，克莱格。越快越好。”我焦急地说。

接下来的30分钟对我简直是煎熬。我把手机放在身边，没几分钟就看一眼。最后，我的电话响了，是克莱格打来的。“嗨，克莱格！怎么样啊？”我已经完全没了耐性。

“电话打过了。”他回答说。

“然后呢？”我已经几乎屏住呼吸了。

“他们同意出售。虽然他们没在市场上挂牌，但还是愿意考虑与有诚意的买家交涉。”

我深吸了一口气，觉得放松了很多。

“金，你还在听吗？”克莱格问道。

“嗯，我在听。”我回答道。“他们出价多少？”

“他们出价720万美元。”他回答。

“那它值多少钱呢？”我问他。

克莱格笑了：“说实话，我觉得720万美元这个价钱非常划算。我觉得这笔交易不错。”

我也笑了。

“克莱格，告诉他们我接受这个价格，720万美元。”

克莱格问我：“你不需要增加一些额外的附加条款吗？”

我肯定地回答道：“不用了。全款。我们会开展尽职调查。如果跟他们说的情况相符，我们会在60天里完成交易。”

克莱格问：“就这样？”

“就是这样。”我回答道。

新的交易

又过了不到一个小时的时间，克莱格的电话来了。“搞定了。”他说。“可以开始工作了。不过我还是想问你，明明我上次把这栋楼拿给你看的时候你一点都不感兴趣。为什么这次你那么肯定地要买下它？什么让你回心转意了？”

我解释道：“克莱格，在过去的3个月当中我一直都在谈那个迈阿密的健身俱乐部的楼盘。我现在已经非常了解这一类的地产了。我知道这种地产的特点及融资时的关键，还弄清楚了对于这种健身俱乐部式的房产来说什么是问题、什么不是问题。所以，虽然我迈阿密的项目没有谈成，但我也算是交了学费学到了东西。”

我笑着继续说：“克莱格，之所以我相中你手上的这栋房子，完全是因为它也是健身俱乐部，跟我在迈阿密看的几乎一模一样。它的售价更低，按揭贷款也更少。不仅如此，它的相对收入还更高。不过最棒的还是它离我的房子很近，只有不到四个街区的距离。我对那片

地方也是非常了解的。”

有些时候，最棒的机会其实一直就等在你的身边。

交易完成

我们用了接下来两个月的时间做了尽职调查，找资金还有起草合同。在60天的时间里，我们没费什么力气就把协议给签了。现在，它已经成为我名下表现最好的房产之一。如果之前没有经历迈阿密那场戏剧性的交易，没有经历过那些头疼和教训，我根本不会注意到这栋菲尼克斯的房产。那样的话，我也就无法拥有现今这么一座小金山了。

其实，迈阿密的那次经历带给我最大的收获还是让我意识到自己是因为恐惧而失败。我的恐惧成为了交易最大的绊脚石。我可以责怪所有相关的人，然而最应该责怪的其实是我自己的恐惧：害怕犯错、害怕赔钱、害怕犯傻等。当我进一步去探寻的时候，我才意识到：如果事情进展不顺利，也许我会犯错，也许我会赔钱，也许我会看起来像个白痴一样。但是，我是了解房地产投资的。如果我做足准备工作，做好尽职调查，争取到好的合同条款和充足的资金，我成功的几率还是很大的。

我最大的收获在于，它让我摒弃了自己在房地产投资当中95%的恐惧。我不再让自己的情绪影响所有的投资。现在的我可以完全把注意力放在具体的事情和创造性上，从而实现交易。它时刻在提醒我所知道的一切，并且告诉我任何时候都还有可以继续学习的东西。

不断带给我教育的房产

到今天为止，我的房地产知识更丰富了。然而，健身俱乐部的项目依然带给了我很多有用的知识。下面就是另几个幕后的故事。

钱？什么钱？

你是不是说过这样的话：“它太贵了，我买不起。”然后释然地离开，觉得自己没有因此而陷入窘境当中。我了解那种感受，因为我不止一次地遇见过这种情况。但问题是，如果在进行房地产投资的时候你还是机械化地回答“我买不起”的话，你就自动出局了。也许你放弃的是千载难逢的好机会也说不定。

我从罗伯特的富爸爸那里学会了很多的东西，其中有一条就是每当我想说“我买不起”的时候，就问问自己：“我怎样才能买得起？”通过这个问题，你能强迫自己思考。你得到的答案会让自己都大吃一惊。这也成为了我每次购买房地产的时候都会问自己的问题。

在我和罗伯特开始创业之初，我俩其实有过一段破产的状态。那时的我们是真的没有钱。但正是那时，我开始了自己房地产的投资。当时，我们甚至都没有钱来支付每月的账单。所以，如果我们想要投资房地产的话，必须用自己的创造力来想办法，通过各种渠道来为投资的头款筹钱。

现如今，当我再遇到好的房地产投资机会时，罗伯特和我仍然很缺钱。这不是说我们还是一穷二白的。相反，我们有钱，只是都拿去投资了。现在的我说一句“我没有钱”也没有什么，但是我仍然在不停地想办法，通过各种方式筹措我需要的资金。

对于我健身俱乐部的那栋楼也是一样的。我先是与业主订好了协议。接下来，我要做的就是去筹集头款了。在菲尼克斯的这处房产交易当中，留给我筹钱的时间很短。我只有两周的时间去筹措合同的头款。

小贴士 经验教训：对于只有单一租户的商业地产来说，不只是买家才关心租户的质量。贷款方甚至会对租户的质量更加小心。

健身俱乐部说起来并不算是最高质量的租户种类。因为在这些年，有无数的健身俱乐部相继倒闭，退出了市场。这个行业被认为是高风险行业，因此往往被贷款机构给予比较低的评估。正因为如此，贷款人通常需要你偿付比公寓楼项目更高的头款比例以控制风险。所以，我不得不面临比通常还要高出10%的首付款比率。

交易最终还是成功进行了。头款是由一部分现金、一笔从公司来的贷款和一笔第三方的私人贷款共同组成的。对贷款来说，只要偿付利息就好了，不会参与房产的利润分配。我们很快地归还了其中的两笔贷款，最后一笔也会很快还清。房子的租金根据合同约定每年都有一定的上涨。所以，我们每年的租金收入都有所提高，现金的现金回报率也相应增加了。房屋的价值也因此实现了上升。到今天为止，它的业绩已经非常傲人了。

但是，就当我签过协议、交过头款、取得了房产的所有权之后，我又犯了一个不可思议的错误。

天大的错误

当我们签好协议从律师事务所里出来的时候，克莱格叫住我说：“提醒你一下，这个业主在北边还有一栋几乎一模一样的楼。它现在还在寻找买家。你要不要看一看？”当时的我刚经历过这好几个月的折腾，好不容易找来了资金买下了这栋楼。我觉得自己终于可以喘口气了，所以我想都没想就笑着给拒绝了：“现在还不是时候，克莱格。我钱都花完了，买不起了。”这真的是一个天大的错误。

当时的我并没有去看一看那个摆在眼前的机会，而是掉进了“我买不起”的圈子当中，让一个大好的机会白白地溜走了。我如果花一点时间好好考虑，用“我怎样才能买得起”的思维去思考一下，到今天我可能已经拥有两座运营良好的健身房了。这真是一个代价高昂的错误。

律师可以成为你的好朋友

是的，我们都听过无数数落律师的笑话：

问：该怎么判断律师在撒谎呢？答：很简单，只要嘴唇在动，他就在撒谎。

问：在马路被撞死的狗和律师有什么区别？答：狗的前面有刹车痕，律师前面没有。

问：为什么鲨鱼不攻击律师？答：因为他们是同类。

我就见过很多这样的律师，他们给律师这个称号带来了负面的影响。我在迈阿密的那栋房产交易当中碰见的那两位律师是没给律师们争光。但是很多坏的交易往往能带给我们一些意想不到的好事儿。这一次，我得到了来自斯科茨代尔的律师——查克·洛特泽。他还为本书贡献了一部分的内容。

罗伯特和我之前就通过朋友介绍认识了查克。他是一位商业律师，并且拥有丰富的房地产经验。因为我们要买的那栋健身俱乐部房产只有单一租户，所以签订的租赁合同肯定要规定得非常严格。正因为如此，我们请来了查克，用他的专业知识帮我们审核合同。

查克对合同做了一些必要的修改，并且提出了我之前从未注意过的一个重要的点。还记得吗？之前我说过，对于这种单一租户的商业地产来说，租户的质量是最重要的。据我所知，那个租户的公司规模庞大、非常知名，而且连锁店遍及全国各地。但是，从合同里却一点都体现不出来。查克圈出了这一条，拿给我看。

原来，这是一家亚利桑那当地的健身俱乐部，但是名字跟那家全国性的大连锁俱乐部非常相像。我们想要找的租赁人是全国性的大型连锁店，而不是这种地方性的俱乐部。我当时就问查克为什么这一点

那么重要。他反问我：“你的房产占地5.2英亩，室内面积有44000平方英尺，你说最应该担心什么问题？”

“很简单，”我回答说，“我最担心的就是租户会在租赁合同到期之前提前终止合同。”

“没错！”他回答说，“如果你的租户是一家亚利桑那州的小型健身俱乐部，他们如果想要终止合同的话，直接申请破产就好了，对不对？”

“是的。”我答道。

他继续说：“如果是一家全国性的大型连锁店，他们就得宣布集体破产。他们不能说自己某5家店破产，而剩余的200家店继续经营。他们如果想要退出，那就得停止自己所有的业务。你觉得发生这种情况的可能性是不是更小些呢？”

我一下子就明白了。

查克撤回了原来的合同，重新签订了新的合同。虽然过程并不简单，但他还是在很短的时间内就搞定了一切。

这就是好的法律顾问带给你的价值。查克的收费也不低，但是你花的每一分钱都是值得的。由于查克的协助，我们房产的价值迅速上升，远远超出了我们的预想。我可以很高兴地告诉你，正是因为查克，让我对律师这个职业产生了积极的看法。是的，律师也能成为你的好朋友。

小贴士 经验教训：当你的房地产交易需要法律建议的时候，一定要找个值得信赖的专家。别害怕自己会付出高额的律师费。在我看来，你会因为贪小便宜而吃大亏。因为我每次图便宜之后，到最后都会付出更高的代价。

耐心是一种美德——另外一课

这一栋房产直至今日仍然不停地教给我这样或那样的知识。从我在2004年买下它开始，它就不停地带给我各类的知识。

最近一次是有关它附近的3块商业用地的。这3块地上的建筑都有年头了，如果可以把它们收购过来，那么就可以把我们现有的5.2英亩的地盘进一步扩大。所以，如果这些地挂牌出售的话，我们肯定会想办法买下它们。在这其中，有一块地是我们最想买过来的。

在将这定为了我们的长期计划之后，我们就分给了克莱格一部分的股份，以此要求他帮我们处理有关这片地产的所有问题，同时密切注意它旁边地产的最新动向。

人们经常会问为什么我们总能碰到最好的投资机会。我的答案也很直接，我们给自己的合作伙伴更高的回报。更高的佣金、房产的股份或是自己更多的投入，我们都用过。成功的生意在于关系，而非交易本身。总低着头看交易的人只会压低价格、减少佣金或是在协议上斤斤计较，想着怎么捞钱。这样的人通常无法构建良好的合作关系，也就无法获得最好的投资机会。如果人们发现与某人共事非常麻烦，甚至感觉痛苦时，他们的合作早晚是要破裂的，交易也会因此而失败。而我们已经与自己的经纪人和合伙人成为了互相信任的好伙伴，都希望看着自己的合作伙伴获得成功。我们的合作关系是长久的。

还是要耐心

克莱格耐心地与周围几座房产的业主保持着沟通。他对人非常坦诚，因此对方的业主们也就时时为克莱格提供着自己最新的项目进程。说回来，这还是关系的问题。很多商人都会小心翼翼地保守自己的商业秘密，不到最后一刻绝不泄漏。这样的保密工作需要花费很大

的力气来做。

而如果说到房地产，这种做法就并不是那么科学了。房地产生意需要买方和卖方都知道你的房产，才能为它提升价值。每一栋房产都可以有很多不同的用途。比如说，公寓楼就可以改装成酒店，一栋两层的写字楼也有可能被改建成七八层高。建筑物本身也有可能被拆毁，重新建设新的项目。即便买家的意图没有泄露，买卖双方也很有可能判断出对方的意图。因此我会主动地询问卖方的想法是什么。这样的话，谈判起来就更加容易了，结果也会好些。

多亏了克莱格的努力，我和罗伯特现在与附近的那几个业主关系非常好。我们之间不会有什么遮遮掩掩的计划。他们知道我们想要买下他们的房产，我们也会公开地表露自己的想法。他们还知道我们并不是很急切地要得到它们，所以不会出现盲目的出价。他们现在也没有出售这几块地的打算，因为这几片房产的租金都非常不错。我们也了解这一点。这就需要有耐心了。我们想买这几块地已经有4年的时间了。但是，我们会继续等待，直到合适的机会降临。

小贴士 经验教训：心急吃不了热豆腐。有些时候你得耐心地等待机会，而不是做一些勉强的事情。

现在与未来

从事房地产行业的时候，对未来的判断比现在的状况还要重要。因此，研究市场变化、观察市场波动及持续的学习能帮你占据上风。但如果对这些不够了解，你的房地产投资就有可能从资产转变成为自己的一大负债。

看看在2007—2008年间的房地产次贷危机期间投资者们都经历了些什么吧！他们没有注意到市场的警告信息，最终付出了惨重的代价。为什么？当市场繁荣、价格飙升的时候，很多人都觉得房价还会

进一步上涨。所以他们带着下面的几种心态，不惜用高价购买房产：

1. 可以通过炒房，在短期内倒手，利用房价的上涨来获利。

2. 房屋价格会一直飙升，所以很多人会买不起房，进而选择租房。房屋租赁市场会因此红火起来。既然如此，房价也会随之上浮。

3. 可以整栋地买公寓楼，然后独户出售。这样一来，可以获取更大的利润。

这些策略都是建立在当时房价持续上涨的前提之下的。这些人只顾着看当前的状况，而忽略了长远的市场发展。

就拿我的伙伴肯·麦克尔罗伊（我和罗伯特的投资伙伴）来举例吧！他就曾经在大概两年前、金融危机来临之前对我说过：“金，作好市场转向的准备吧！房价要下跌了。”

当时我还问：“为什么这么讲？”

他说：“因为我发觉事情开始不对头了。有一对夫妇来到我的办公室里，要求租房子。我们觉得他们挑中房子的房租对他们的收入水平来说太高了。但是后来他们走去街对面的公寓中去，竟然买下了一间公寓，而月供是我们这边房租的两倍！这样的事情长久不了的。”正因为如此，肯在这场次贷危机来临之前就看到了它发生的迹象，从而作好了充足的准备。

耐心 + 准备 = 利润

光是有耐心还是不够的。只有你看到了未来的趋势，并且为抓住机遇作好准备的时候你才能真正获得财富。

我在夏威夷的邻居彼得，就通过自己购买家旁边一栋漂亮的海景别墅的事情，很好地为我诠释了“耐心”这个词的含义。彼得很懂房地

产，而且了解市场的趋势。他一辈子都住在夏威夷，见过房地产市场的起起落落。

他旁边的那栋房子，起初是由一个日本人买下的。记得有段时间，很多日本人都选择在夏威夷置业，这栋房子也是那会儿卖出去的。当时，这栋房子卖出了一个很高的价钱，但是很久都没有人来住过。后来有一天，彼得发现它门口挂着“出售”的牌子。彼得立马拨通了经纪人的电话。原来，那位日本的业主遇到了财务方面的麻烦，需要出售这栋房子。当然了，挂牌价比当初的购买价还要高。那位业主并不了解，当时的夏威夷房地产市场正在走下坡路。而彼得深知这一点，所以他选择等待。他也清楚，等待的话有可能这栋房子会被别人买去。不过，既然看到了夏威夷房地产市场的下滑趋势，他决定承担这一风险。

没过多久，彼得就看到那栋房子上挂出了“减价销售”的牌子。于是，他又给经纪人打了一通电话。然而，价格还是太高了。于是他继续选择等待。最终，过了大约两年的时间，价格终于降到了合适的范围。他再一次拨通了经纪人的电话，最终达成了交易。彼得如愿以偿地买下了那栋房子，他的耐心得到了回报。

我们房产的未来

我不知道自己是否能最终买下那3栋近邻着我们的房产。这都要看价格、合同条款、当时的市场情况及对方业主的具体需求而定。而我们则随时作好了准备，等待交易机会的来临。耐心和等待是值得的，因为它们今天的价值已经比几年之前都低了一些。不仅如此，我们还为未来作着准备，期待有更好的明天。

总结

当谈到房地产投资的时候，学习是永无止境的。这也是积极的投资者与被动的投资者之间的区别。积极的投资者亲身参与其中，控制着自己的投资。而被动的投资者只是简单地把自己的钱拿给所谓的“投资专家”，期待着他们管好自己的钱。积极的投资者不断地进行着学习并随之成长，掌握更多关于金钱的知识。而被动的投资者只是把钱拿给别人然后就什么都不管了，所以他们什么都学不到。

23

从头开始

——唐纳德·J·特朗普

唐纳德·J·特朗普是纽约特朗普集团主席。特朗普集团在全世界范围内进行着房地产的销售、推广、物业管理、高尔夫球场开发、娱乐场所开发等业务。在房地产投资领域之外，特朗普还是畅销书作家，并且制作并参演了真人秀电视节目《学徒》，并作为幕后老板与NBC电视台共同制作着“环球小姐”、“美国小姐”及“美国妙龄小姐”的节目。他是一位成功的商人、著名的交易商和热心的慈善家。

相信世界上很多地方的人们都看过唐纳德·J·特朗普的电视节目《学徒》。通过本书的写作，我有幸成为了唐纳德的“学徒”之一。我通过《让你赚大钱》这本书的写作，我了解到了他的个性、经营理念、房地产理念及他成功的原因。

——罗伯特·清崎

我的第一笔大生意

我在做自己第一笔大生意的时候还在读大学。我在大学读书的空闲时间都会看被联邦政府没收的房产列表。我知道，我的同学们可能都在看体育新闻。但是我关注的却是房地产，而且我愿意花时间去学习有关房地产的任何知识。

有一天我看到了位于俄亥俄州辛辛那提市的斯威夫顿小镇项目。那片公寓群总共有12000个房间，但是空置率一直都在2/3左右。原有的开发商对此无能为力，因此无法偿付所欠的银行贷款，进而被政府强行收回了。看起来，这项目糟透了。因此，它一直也都没有找到买家。

这并没有让我感觉气馁，因为我觉得这是一个非常好的机会。我拿着这个项目去找我的父亲，然后以不到600万美元的价钱就把它买了下来。而就在两年前，整个项目的建造成本可就超过了1200万美元。我们为此申请了全额贷款，然后花了10万美元进行了急需的整修工作。所以，我们根本没掏首付款就拿下了这个项目，然后用每月的租金来支付按揭贷款。

因为当时的我还是在读的大学学生，所以我觉得这一切都非常有意思。我知道这是一次挑战，但我仍然可以清楚地看到未来的成功，我因此而充满了激情。通过大量的调查工作，我发现虽然它目前面临

着一大堆棘手的麻烦，但是它的潜力非常之大。

这片公寓楼以“落跑的租客”而闻名，租客经常在半夜的时候把自己的行李装进拖车然后就消失不见了。这个问题时常发生，所以我立马决定聘用日夜值班的巡逻队来避免此类情况的发生。

不但如此，这里的租客还非常不爱惜房子，经常把房子折腾得惨不忍睹。因此，“落跑”和“毁损”这两个问题极大地影响了这片公寓的租赁。经过测算，我们起码需要80万美元才能让情况有所改观。但好的一点在于，在辛辛那提上调租金很简单，比我们在纽约要容易多了。

楼房是红砖的，因此我们在所有的窗户上都加上了白色的百叶窗，一下子让整体感觉美观了很多。我们还修整了地面。我们还把那些难看的铝制的房门都换成了白色的仿近代感觉的门，与百叶窗非常协调。我们没有耍任何的小聪明，只是在做每一个改动的时候都保证了效果是明显的。斯威夫顿小镇项目一下子旧貌换新颜，人们都震惊了。我们在辛辛那提的当地报纸上刊登了广告，不到一年的时间，所有的房间就都出租出去了。

我们也同时意识到，这片公寓需要一个长期的项目管理经理。这片地方很大，之前聘用的几个人都不是很称职。找了很久，我终于找到了一个不错的人选。他非常狡猾，但却毫不避讳这一点。他社交的技能也不怎么样。他的性格急躁，而且很不懂礼节，完全一副反派的样子。但我发现他具备一种能力：快速高效地完成任務的能力。这对于物业管理经理来说非常重要。我考虑的其他人选也许更加诚实或是讨人喜欢，但他们在遇到具体工作的时候就不是那么称职了。虽然我还得好好观察一下这个小伙子，但是从长期来讲他应该能帮我把这片公寓管得很好。

我在这片公寓的投资非常成功。我甚至不需要经常去那里，物业

管理经理把它运营得很好，而且再也没有租客落跑的事情发生。直到几年之后，我跟一个算是朋友的租客聊天时，他告诉我这片公寓周围发生了很多的变化，我也应该考虑撤出了。斯威夫顿小镇当时的出租率是100%，而且没人抱怨公寓楼的管理工作。但是，我还是考虑了他的建议，在辛辛那提多待了几天准备自己调查一下。

我发现，他说的是对的。周围的居住环境越来越差了。因此，我决定将它卖掉。买家很好找，而且最终成交价高达1200万美元，比我之前的购买价高了一倍。对于首次投资来说，这个结果已经很不错了。而且我在这当中学到了很多关于人性的东西。我同时还发现，这种被没收的房产并不能成为我未来的投资方向。然而，在我的第一次投资当中它帮我赚到了钱，为我之后在曼哈顿自己进行房地产开发带来了启动资金。尽管如此，我还是偏好自己从头建起的感觉。

我还学到了重要的一点：为顾客提供高质量的产品。我在整个过程当中都保证公寓楼的整洁、安全和不错的外观。我们并没有在地上铺大理石，也没有镶金的装修，但是我们的每一个细节都是很讨人喜欢的，并且通过标志性的白色百叶窗和门确立了自己的特色。无论你的名字是否挂在那栋楼上，这一点是尤其要记住的——要让你的产品独树一帜，给人记忆点。

登陆曼哈顿

开始在曼哈顿起步真的不是一件容易的事情。有一位纽约的房地产大亨就这么说过：“特朗普是有一些钱，但是他知道怎么盖房子吗？”这听起来可不是什么欢迎的话。不过，这却让我意识到了即将需要面对的挑战。回顾过去，我只能说他们并不了解我的实力。我才是能写成《永不放弃》这本书，而且以身实践的那个人。不仅如此，我还在不断进步，变得越来越强。

在20世纪70年代的时候，情况可不是这样的。我当时初来乍到，

而且纽约市政府也面临着财政赤字的问题。我还经常听人们说政府要破产了。这种环境对于房地产开发商来说并不是什么好事情。但是我已定下了目标，不会轻易放弃。我明白，即使在如此恶劣的市场当中，仍然是有机会的。实际上，当时的市场糟透了。但是我决心已下，不会因为任何理由而半途而废。曼哈顿无可替代，所以我决定守住这片市场。

唐纳德·特朗普语录

“有问题，才会有机会。”

“如果没有出过大问题，那么你做的事一定不是什么大事。”

“反对意见总会存在。接受它，你才称得上是作好了准备。”

“商业是一门艺术，房地产或是别的领域都一样。你要努力学习技巧、坚忍不拔而且时刻保持自己的激情。”

“我经常用父亲做事的4个步骤来指导自己：开工、做完、做好、收工。”

“当你碰到问题的时候，先问问自己：这问题到底是大小？这能帮你作出合理的反应，更好地解决它。”

“收获与播种密切相关。但你得知道它们的先后顺序。”

“适应性是你存活能力的保障之一。要保证你自己拥有很强的适应能力。”

“房地产自己会保持平衡。它总会有起伏，但这并不是什么偏差，而是市场的正常规律。”

“不要指望别人为你保证财务的安全。”

我在曼哈顿的第一次投资是在哈得孙河旁的一个废弃的火车站。它位于34号大道和60号大道交叉的位置，大约100英亩的一片地。我当时努力地劝说市政府将新的会展中心（现今著名的雅各布·贾维茨中心）建在这片地方，而不是之前选定的巴特利公园附近的商业区。就像我在自己1987年出版的第一本书《交易的艺术》当中说过的：“我们等待对手自己灭亡，从而获得胜利。我们永不放弃……”指的就是1977年的这件事儿。到了1978年，市政府终于同意在西34号大道修建会展中心。这对于我来说是一个重要的胜利。

然而，市政府和州政府要亲自监督这一工程。这样一来，我来负责的计划就被拒绝了。结果，他们最终的建造费用比预算高出了7亿美元。当时这个项目浪费了很多钱，而且今天看来，会展中心的质量也真是不怎么样。但在当时，我的精力几乎都放在了位于60号大道的那片废旧火车站上。我准备在那里建造一片面朝哈得孙河的住宅区。我知道自己会面临很多的反对意见，比如规划部门和附近的社区，以及饱受赤字之苦的市政府都会反对这个提议。在1979年的那个时候，我知道自己得要妥协了。不过，我也清楚自己的这个目标总有一天会实现。现在，我的想法终于变成了现实，特朗普大厦已经骄傲地建造在了那片地方。虽然，这一切晚了近30年的时间。不过，这是另一回事了。

在处理火车站这片地的问题同时，我还在曼哈顿寻找着其他的投资机会。大中央车站旁边从前的船长酒店当时的经营状况很糟糕，其实，当时整片的区域也都不怎么样。那片区域是投资者都会尽量避开的地方，与今天的状况完全不同。

我准备收购船长酒店，并且改善它的经营状况。当时人们并不看好我这笔投资。就连我父亲都说：“当克莱斯勒大楼都要破产的时候你去收购船长酒店，这简直就像抢着登上泰坦尼克号一样。”他清楚地明白当时的风险有多高。

虽然我也意识到了其中的风险，但是我觉得此举可以为城市恢复元气做出一些贡献。并且，我看到了这种可能和迹象。周围的状况糟透了，我买下这栋酒店可以提供一些工作机会，为附近的人们带来一些希望。对任何问题，人们都会有不同的观点，你完全可以用自己的观点来影响其他的人和其他的反对意见。

当时，我只想着该如何去和酒店谈判。他们欠了600万美元的税，不久前还花了200万美元进行重新装修（肯定是远远不够的）。现在，实在是撑不下去了。为了以1000万美元的价钱买下它，我得要先去纽约市政府申请税务减免，然后去筹资，并且找到一家经验丰富的酒店公司来进行运营。除此之外，我还要考虑其他利益相关方，合理地起草合同。这都不是什么容易的事儿，用“复杂”来形容当时的状况是远远不够贴切的。我花了几年的时间才最终敲定了所有的事情。

我最先做的事情就是找一位了解我想法，并且对这个项目有热情的设计师。我找到了一位年轻的设计师，名叫德尔·斯卡特。他是绝佳的人选，因为他很清楚我想要做什么——重新包装这栋楼，让它在周围的建筑物中脱颖而出，成为标志性建筑。也许我聘请设计师的时间有点太早了，我甚至不知道这个项目能不能成功。不过，我一直对自己有着百分之百的信任，坚信自己的项目能够获得成功。

与此同时，我还需要找到经验丰富的酒店经营者。我发现很多大型的酒店连锁集团都在纽约落户了，但是有一家我最喜欢的酒店——君悦，却还没有进驻纽约。于是我打电话给他们，问他们是否对我的酒店感兴趣。结果，一谈就成功了。我们很快就签订了协议，并且于1975年的5月在媒体上进行了报道。这样一来，酒店运营的合伙人也有了。

接下来的工作才是最为重要的——我需要资金，并且从市政府取得税务减免。我决定聘请一名60多岁的经验丰富的房地产经纪人来帮我。我当时只有27岁，而且我觉得有经纪人在更好些。事实上，的确

如此。有了设计师、酒店运营合伙人和经验丰富的经纪人，我已经作好准备了。

我们很快就碰到了拦路虎。没有得到融资，市政府就不愿意为我们提供税务减免。而没有税务减免，银行也不肯为我们发放贷款。这无形中成就了一条悖论，而我们深陷其中。在谈判的过程中，我们决定不断地对问题缠身的市政府进行说服教育工作，同时希望取得一些建设性的突破，博得银行家们的认同。然而，这都不管用。但是，在我们不断尝试的过程中，有一家银行对我们的方案产生了兴趣。

就在我们与这家银行进行了好几个小时的谈判之后，他们当中有个人突然改主意了。他提出了一些荒谬的问题，试图扼杀我们的交易。虽然我们竭尽全力地挽回，但是他们已经打定了主意，不肯更改自己的决定。

这个时候，我产生了放弃的念头。实际上，我真的是精疲力竭了。然而，我的律师乔治·罗斯极力地劝说我，让我继续下去。他帮我意识到，自己已经在这个项目上面浪费了那么多的时间了，不能这么就轻易放弃了。所以，我决定再去联系一下市政府的官员。即便手上没有拿到融资，我还是想要向他们解释一下现在的状况。很明显，君悦酒店集团想要进驻纽约，对此非常积极。他们一定能做得很好，只是现在来看成本太高了。我们需要减免一部分的房产税，不然的话就什么也做不了。同时我还指出，这栋新的酒店将会成为振兴中央区的催化剂，带动新一轮的复兴。

这次终于成功了！市政府接受了我的提议，与我签署了一份各方都受益的合同，并且和我成为了合作伙伴。我获得了长达40年的税务优惠。同时，我要用1000万美元买下船长酒店（其中600万美元是付给市政府的拖欠税款）。之后，我将这栋酒店以1美元的象征价卖给市政府，再获得政府给予的99年的长期租赁。最后，我从两家贷款机构获得了融资。

这一切都并非易事。当我回过头再看这笔交易的时候，我意识到自己当时在困境中坚持了那么久，真是不简单。但这一切都值得了，中央区的君悦酒店带动了整个区域的复兴。时值今日，这里已经成为了纽约市最繁荣、最美丽的一片区域。酒店本身也以它四面通体的镜面外观成为了这里的象征性建筑。这栋楼并没有我的名字挂在上面，但是其中的每一个细节都与我相关。项目的质量、愿景及结果都与我密不可分。

10个成就伟业的小步骤

1. 找到自己喜欢做的事。找出自己最适合做的事情。如果你想获得成功，就需要充满激情。不过，激情也要用在点子上。

2. 尽可能多地学习有关你事业的知识：做一个专家。

3. 向自己提问题。比如说，可以问自己：“是不是有人做这件事情会比我更好？”这样会帮你从另一个角度了解自己，并且认识到可能的竞争。这样可以帮你将事情简化。

4. 认识这个世界。将整个世界看成是一个发展当中的市场。坚持每天学习。这是必需的，而不是可选的。

5. 专注。保证自己做事情的时候100%地投入进去。

6. 了解自己的盲点。问问自己：“我在刻意避免哪些问题？”

7. 为自己订立高标准——做到最好。

8. 积极思考。避免消极的思想。要想解决问题的办法，而不是纠结于问题本身。

9. 坚持，并且时刻警醒自己——每天都一样。每天都要向前，不要半途而废。

10 . 永不放弃。永远都不放弃，是我给你最好的建议了。

24

在从父辈那里学到的房地产知识中，最重要的是什么？

——小唐纳德·特朗普、埃里克·特朗普

小唐纳德·特朗普是当今的商业社会中集创新精神和领导才华于一身的优秀青年才俊。作为特朗普集团的执行副总裁，小特朗普与他的妹妹伊凡卡及弟弟埃里克正将集团的房地产、商业及酒店业务带上一个更高的台阶。他丰富的房地产开发经验、严格的教育及与生俱来的商业触觉都为所有的特朗普项目添加了对细节的关注，并让项目更富内涵。他还是一位老道的、受人追捧的演讲家，并作为顾问团成员参与了NBC的《学徒》节目录制。

埃里克·特朗普是特朗普集团负责开发和并购业务的执行副总裁。他对国内国际各类型的房地产都有着广泛的操作经验，无论是前期的并购、项目谈判还是最终的设计、建造及营销、销售工作，埃里克都承担着重要的责任。埃里克还作为主讲人参与过国家级的房地产大会、CNBC电视台、FOX电视台、NBC电视台的节目，并接受过《纽约时报》的专访。他不但本职工作出色，而且还热衷于儿童的救助工作。他还牵头在圣犹达儿童医院成立了埃里克·特朗普基金会。

小唐纳德·特朗普

小唐纳德·特朗普的父亲——著名的唐纳德·特朗普与我同岁，他是全世界闻名的房地产开发商，也是我的良师益友。与唐纳德·特朗普这样的好友一同编写本书，我深感荣幸。另外，我还认识了他的两个儿子：小唐纳德和埃里克。

有天晚上，唐纳德和我一起受邀参加了鹅毛笔奖的颁奖典礼。这个颁奖典礼跟奥斯卡金像奖很像，只是奥斯卡金像奖面对的是好莱坞的影星，而鹅毛笔奖则面向作家而已。唐纳德·特朗普和我受邀为最佳商业书籍的作家颁奖。

在当天的晚宴上，我坐在小唐纳德·特朗普和他美丽的妻子旁边。我们当天讨论的话题是狩猎。在晚宴当中，我发现小唐纳德和他的弟弟埃里克不仅喜爱狩猎，还喜爱收藏枪支。这与我的爱好不谋而合。虽然我也知道，收藏枪支和狩猎并不是非常合法的。但是，发现有两个年轻人与自己有着相同的爱好感觉真的很好。而且，这个爱好甚至对我的妻子金来说都是保密的，因为她是动物保护主义者，并且对枪支没有什么好感。金更喜欢打高尔夫，这跟唐纳德·特朗普的爱好很像。

在过去的这些年中，我与小唐纳德·特朗普和埃里克一同打过很多次猎，所以私交也还不错。他们什么都不缺：金钱、名誉、相貌及才华。他们不像很多有钱人的孩子那样被宠着长大。他们积极、聪明、富有经验并且对市场非常敏锐。我在每次与他们狩猎的过程中都能学到很多关于房地产和人生的知识。

他们的父母应该为这两个出色的年轻人感到骄傲。

——罗伯特·清崎

我的标题看起来再简单不过了，但还是有很多人因为羞于启齿而错失了很多绝佳的机会。这让我非常不解。说白了，他们害怕被拒绝。他们害怕听见“不”字。他们要么是害羞，要么是脆弱，要么就是过于骄傲而不愿意去争取那些自己想要的东西。但这样的人是无法适应房地产世界的。如果你想要成功，那就从现在开始做起吧！

小贴士 在生活及做生意的过程当中，如果你不开口问，那么就什么也得不到。一定要学会谈判！

因为害怕开口或是逃避谈判的工作，各行各业的人们都会错过大把的机会。这也正是优秀的商人在不断做的一件事：用更好的价钱买到货物和服务。我很小的时候从父亲那里学到，必须抓住每一个容易的机会。他并没有坐下来给我耐心地讲解其中的道理，我是通过两个暑假的工作自己领悟出来的。

我的第一份工作是在新泽西州大西洋城的特朗普赌城的码头当服务员。当时的我只有14岁，却要远离家乡在当地打两个月的工。我的工作帮助船只靠岸、连接水电系统和其他的一些杂活儿。我拿着最低的工资，还有一些小费。我觉得，每个人都应该去做一做拿小费的工作。你的工作态度、热情会因此变得不同。为了小费而工作是对我来说非常有意义的一课。

在码头工作了两个暑假之后，我就开始作为园艺师为我们的一处地产开展工作。这份工作需要担负更大的责任，也需要专业的技术。我学开拖拉机、学用电锯，用自己的苦劳力让那房子的环境变得更好。我拿的工资还是最低额。但是，再也没有喝醉的乘客给我小费了。我的工资就是那些死工资，一点儿多的都没有。

起初，我对这份工作的工资什么都没说。我不想表现得贪婪，而且我也不愿意放弃自己的骄傲去争取更高的工资。但是到了那个夏天快要结束的时候，我终于鼓起勇气找到父亲，问他为什么让我做这个

更有技术含量的工作，却一点工资都没给我涨。不仅如此，之前我还能拿到一些小费，而现在这都没有了。他的回答也很简单：“你根本没向我要求过要涨工资。既然你愿意接受这个工资并为之劳动，那我为什么要给你加薪呢？”没错，我的确是这么做的。这对我来说是重要的一课，而且事后想起来道理是那么的简单。但在当时，我的情绪、恐惧和骄傲阻挡着我，让我失去了为自己争取应有权益的勇气。

从那时开始，我就打定主意再也不犯这样的错误。那个夏天的工作并不很累，但是我觉得自己就是因为没有争取，所以做了更多的工作，而没有获得相应的报酬。我一直铭记着这个教训，直到今天。

不过，最痛苦的教训往往也最能帮助你成长。我的那个夏天的苦工并没有付出太高的学费。所以，失败和教训还是早来好。因为，如果在你的生意或是投资非常庞大之时，你再经受失败和挫折，那代价可就惨重了。

我从此再不害怕被拒绝了。相反，我还经常玩起谈判的游戏。我告诉你我是怎么做的，你也可以试一试：每次碰到机会的时候，我都会试着与对方谈判，为自己争取到多一些的东西。我努力让自己每次都能省几美元，或是让对方多送我一些东西。无论我买什么东西，都努力为自己创造一些额外的价值。这里有一条不变的真理：创造价值是商业的根本。

当说到房地产或是人生时，你还是不能害怕张口。你开口，得到最坏的结果无非就是一个“不”字。即使那样，你也没有损失任何东西。问话是很快的，而且只需要花几秒钟的时间。信不信由你，所有的商人都等着你问呢。通过简单的一问，你也给自己和其他人带来了谈判的机会和为自己创造价值的机会。即便你立马就得到了一个“不”字，结果其实也并没有那么可怕。当然了，你也许无法完全实现自己的想法，但双方可以各退一步，同时各自得到一些东西。这就是谈判的价值。你可以在任何情况下都向前看。

我学到的是：你得不停地争取，并且不断推动谈判向前发展。正常的人不会死咬着自己的原价不放，因为人们都希望自己买的东西便宜一些。最糟糕的状况无非就是你什么也没争取到。所以，拒绝并不是什么最糟的结果。它是这游戏中的一部分。听到对方拒绝以后，你又可以开始新一轮的争取了。

最终，你的胆子会越来越大，你会发现自己可以开口要求一些对方难以满足的要求。最终，你们双方会达成某种妥协，让协议的最终结果对你更加有利。有些时候，对方还会同意你疯狂的要求，上你的当。当你在这一游戏的进程中，一定要坐稳了别高兴得从椅子上摔下来。相信你也不想让对方看到你这种过激的兴奋举动然后改变主意吧！如果是这样，他会重启新一轮的谈判，让你空欢喜一场。

当卖方向你提出了过分的报价时，你也要同样保持冷静。不要全单接受他的报价，与他重新来来回回地协商一遍。即使在谈判快要结束的时候，还要向他提出一些额外的要求。这样会让他觉得你已经到达了自己的底限，让他获得满足感。这才是游戏的法则，是交易成功进行的保障。你可以在平常表现得很兴奋，但是在谈判桌前绝对不可以这么做。千万要冷静地控制自己，让对手觉得你已经付出所有的努力、到达可以接受的极限了。这样做能为你设下谈判成功的基调，帮助你不断地成功，再成功。

最后我想说，你问得越多，未来开口的时候就会感觉越轻松，听到“不”字也就不是什么过不去的坎了。你会发现，开口询问的习惯及积极推进的技巧能为你和你的项目争取到更好的地位。尽量试着在每一次机会来临的时候都砍砍价。没错，每一次机会都要这样做，你会惊讶于自己的收获。我还曾经试图在小商店跟人砍价，当店员拒绝了我，并且准备请我出去的时候，我还要求跟他的经理谈一谈。说不定你就能9折买到他的商品。是不是听起来很疯狂？其实你试一下就知道了。省下10%不就等于赚来10%吗？

当你在建立对谈判的自信心时，要学着灵活及适度地进行自我调整。这样一来，你会觉得谈判更容易了。不要那么紧张，你什么也丢不了，反而可能会得到很多。

埃里克·特朗普

我得告诉你，我的妻子金喜欢埃里克·特朗普。虽然她也非常喜欢伊凡卡和小唐纳德·特朗普，但是埃里克在她心目中还是占有着特殊的位置。她之所以喜欢埃里克，是因为他们俩有很多共同点：善良，而且外表靓丽。埃里克是唐纳德3个孩子中最小的一个，金也是家中三姐妹里最小的那个。虽然特朗普家的3个孩子都有明星气质，但是对于金来说，埃里克还是很特别的。

小唐纳德和埃里克曾经邀请我去他们距纽约城一公里外的俱乐部里狩猎野鸡。那段时间对我来说非常难忘。那时候，我还跟这两个年轻人不是很熟。在跟他们一起跳进冰冷的泥水里，在齐膝的水里跋涉，带着猎狗去追野鸡的过程，让我觉得这两个年轻人真是不一般。这让我看到了他们在办公室外、在第五大道的中央公园外的他们的另一面。

我首先发现的是，这两个年轻人用的枪都是我也收集有的老式散弹枪。这枪大概有75岁了，造枪的是比利时的佛兰科特家族，相信很少有人听过这个名字。

我还发现埃里克他们两兄弟对每个人都非常有礼貌，他们身上一丝傲慢的影子都看不见。而且，他们不是装出来的。他们是真的心地善良、尊重他人，无论对方是俱乐部的会员还是工作人员，他们都同等对待，没有一点差别。

之后，当我们开车返回纽约市的时候，我们停在一栋老的乡村旅馆吃午饭。那房子看上去很古老，估计都有200年的历史了。这两个

年轻人又走出去，跟店里所有的人一一打招呼。当其他的顾客看到他俩都愣住的时候，他们又走去柜台后面的厨房和厨房的员工打招呼去了。我对他俩的认识又提高了，他俩简直是好到家了。

2008年的时候，我邀请他俩到夏威夷群岛其中的一个岛屿上狩猎。当我们开车到直升机坪的时候，埃里克正在给他的姐姐伊凡卡发短信。当我问起他会不会做饭时，他们兄弟俩异口同声地说：“当然会了！”而我问他们是怎么学会做饭的时，他们都说是因为家里的佣人只为父母服务，所以他们必须自己动手做饭。他们不是饭来张口、衣来伸手的小皇帝、小公主。所以，他们学习做饭，同时学习互相照顾。我敢说，这三兄妹之间真的是真心爱着彼此。

今天，这3个孩子已经长大成为了标准的成功的富二代。他们是新一代的领军人物，就像他们的父母亲一样。因为工作的关系能够结识特朗普一家及特朗普集团的人们，我真的深感荣幸。

——罗伯特·清崎

从记事起，我每天早晨都会做同样的一件事儿：上学前先去父亲的卧房跟他告别。每次我临走之前，父亲都会说同一句话：“埃里克你要记住，不要相信任何人。”这些话不要说是对小孩子讲了，就算是对成年人讲都会让人觉得有点奇怪。然而，当我现如今自己开始从事商业之后，我发觉父亲的话都非常有道理。

直到今天，我的哥哥小唐纳德不但是我最好的朋友，还一直扮演着我导师的角色。第一次意识到父亲话中的用意，也是有他的一份功劳的。以前每次放学之后，他都会跟我换存钱罐里的硬币。每次我都会用自己25美分的硬币跟他的几个小分币交换，还总觉得以一换多肯定是自己赚了。有一天，我拿着满满的存钱罐去跟父亲炫耀自己的投资成果。然而，当父亲看见我亮出的那一堆不值钱的分币时，就立马意识到我被哥哥给骗了。他看着我，向我解释价值与数量的区别，并

且大声地训斥我：“埃里克，我都告诉过你什么？不要相信任何人！”那一刹那，我顿时领悟了他每天给我的警告。

现如今，我作为特朗普集团的执行副总裁，负责着集团的业务发展及并购。每一天，我都需要将父亲的警告挂在心上。我意识到，独立是商人最重要的品质之一。举个例子，我曾经想在自己的项目当中引进一家高端的餐厅，并且入股合伙。我们的谈判持续了好几个月的时间，双方的意见终于得到了统一。但是，就在签订合同的前一天晚上，我发现了餐厅设计师的一个小疏忽。并且，我还由此发现他们受到我对手方的指使，在按照超出合同预算的高昂设计费用进行设计。

我被马上要成为自己合伙人的对手方这种不诚信的行为震惊了，我立马终止了所有的谈判，并且取消了合作。我相信，事情发生总有它必然的原因。虽然我们花了好几个月的时间什么都没得到，然而今天看来这个决定是对的。因为我们引进了另一家餐厅，而它现如今已经成为了纽约市最成功的餐厅。

还有一个非常相似的例子。我父亲认识一位非常成功的商人，他曾承诺自己会向自己的母校捐赠4000万美元，分4次等额进行捐赠。在进行过前两次捐赠之后，他遇到了严重的财务问题，所以与学校商量暂缓剩余的两次捐赠。然而，学校根本不顾之前收到的2000万美元，将“违约”和“失信”这样的帽子扣在了他的头上。最终逼得他不得不申请破产了事。尽管他之后东山再起，甚至比之前还要成功，他却再也没有给那所学校捐过一分钱。

我有幸生长在一个富足的家庭，我感谢家人带给我的养育之恩。然而，即使在这样的环境下成长，想要一帆风顺也是不太现实的。忌妒是人类的本性之一，我们都会忌妒别人有而自己没有的东西。这就常常会导致我们犯错。当我们小的时候，对是非的判断能力还很弱，因此很容易成为坏人的目标。我就是一个很好的例子。但是，父亲的话让我对这个世界更加了解。我意识到，人们常常会为达到自己的目

的不择手段，甚至有时不惜牺牲他人的利益。

当我长大些之后，就一直用它作为我人生的信条。虽然我还是会把人往好处想，但也会同时做好最坏的打算，以免让自己过于失望。说起来有点残酷，但这是必需的。然而，它也教会了我父亲从小就向我灌输的一个理念：“判断力源于经验。”

无论在工作中还是生活中，都会有好人和坏人，这是毋庸置疑的。所以你要学着相信自己，而不是别人。做到这一点，成功就不再是那么遥不可及的了。

25

克服对失败的恐惧

——罗伯特·清崎

罗伯特·清崎生长在夏威夷，是第四代日裔美国人。他出生在夏威夷一个教师家庭，大学毕业后加入美国海军陆战队，作为军官和舰载武装直升机飞行员，被派往越南战场。1977年，罗伯特·清崎创建了一家生产尼龙钱包的公司，开始自己的商业生涯，并大获成功。后来，他经历了3次商海沉浮。1985年，第三次成为百万富翁后，他离开商界，与人共同创建了一家商业教育公司，向全球学员教授商业和投资课程。他长年主持理财和投资教育的课程，并通过有线广播电视网在全美播放。他还发明了一种教育玩具——“现金流”游戏，帮助人们学会原本只有富人才懂的金钱游戏。罗伯特·清崎是世界超级畅销理财书《富爸爸穷爸爸》的作者，被誉为“百万富翁的教父”、“金钱教练”。他的“富爸爸”系列图书畅销全球，长居《商业周刊》《纽约时报》《华尔街日报》《今日美国》等畅销书排行榜，目前已发行109个国家和地区，总销量超过3000万册。

这些年来，我不停地在世界各地进行着关于创业和投资方面的演讲，我的目的是为了让人们提起对财务教育的重视，以及告诉人们财务教育对财务自由和财务安全有多重要。当人们问起我自己的投资时，我告诉他们：“我是通过投资房地产获得的财务自由。”

无论我在哪里，美国、澳大利亚、南非、欧洲还是亚洲，也无论我的演讲对象是贫是富，我看到他们对于投资房地产都是同一个反应。下面就是几种典型的反馈：

“我不想修马桶。”

“我没有钱。”

“我没时间。”

“房地产风险太高了。”

“要是赔了该怎么办？”

“在这儿你的理论行不通。”

在我看来，这些都是借口，是用来掩饰那些深藏着的事实的借口。在我看来，大多数人之所以会找来这些借口，主要是因为：

第一，没有接受过房地产知识的教育。

第二，懒惰。

第三，对失败有恐惧心理。

第四，以上皆是。

我之所以这样说，主要是因为大多数的人都想获得财务自由。他们都想获得财务上的安全感，他们想坐在家里等着钱自己送上门。相

信大多数的人都想不工作，用那些时间做自己想做的事情。

对我来说，房地产就代表着自由。房地产为我的生活和未来提供了保障。我根本不指望所谓的退休金计划，那些由别人管理着的投资于股票、债券的钱。我想要把握自己的命运。

这也就是为什么我听到“我没钱”或是“我不想修马桶”这类的话时，我知道这不过是借口而已。人们都只看过程，而没有去看结果。我有个朋友对这类的现象有两句名言：第一句是“每个人都想上天堂，但是没人想死”，第二句是“很多人都想等到全部绿灯亮起来的时候才开始出发”。

小贴士 不幸的是，很多人都让这些借口将他们自己挡在了成功的门外。

不幸的是，很多人都让这些借口将他们自己挡在了成功的门外。与其盯着房地产本身，不如设想自己成为房地产投资人之后生活会发生怎样的变化。很多人都被自己的借口蒙蔽了。他们只看到了自己害怕的东西，而没有看到自己对于生活的追求。恐惧和懒惰挡住了他们的双眼，让他们无法真正去追求自己想要的生活。

以下就是对于这4条借口的个人意见了：

贫穷的借口

借口一：没人教

对于投资房地产来说，大多数人的智商都是够用的。房地产投资根本没多难。如果你买了房，或是正在租房，那你就是在进行房地产投资了。而通过投资房地产赚没赚到钱，则是另一回事了。如果想要通过房地产投资赚钱，还是真的需要学习的。

当我说到通过房地产投资赚钱的时候，我指的是现金流。现金流的意思是无论我劳动与否，每个月都会取得的收入。这跟资本利得不一样。当人们谈到自己的房子的增值，或是他们通过炒房赚钱的时候，他们都说的是资本利得。在我看来，资本利得比现金流更容易获得。想要获得持续的现金流，需要更高等级的房地产知识。不过，你也不用非得读四年的大学才能学会相应的知识。如果碰上好的研讨会，3天的时间就足够了。富爸爸就有房地产投资的初级和高级课程。

1997年的时候，《富爸爸穷爸爸》刚刚出版。我在书中提到过资产和负债的区别。我的富爸爸对此的定义非常简单：资产为你带来收益，负债造成财富流出。换句话说，大多数人的最大一笔房地产投资，他们的房子在不停地造成现金的流出。我因此在之后的很多年中不断地受到读者来信的批评和反驳。当次贷危机发生之后，许多人的房产被政府和银行收回，房价随之暴跌。这样一来，大量的人们才意识到房产也会成为一种负债。

对于大多数人来说，他们的房子是一项负债。即便贷款已经还清了，房子也不能带来任何收入，反倒要每月交纳保险、房产税、修理费和其他的费用。除非把自住的房子卖掉，要不你自住的房子永远都是一项负债。

小贴士 想要获得财务自由，你的房产必须为你持续地带来收益。如果你可以做到这一点，你就获得自由了。这也是为什么你需要学习房地产相关知识的原因了。

借口二：懒惰

懒惰就是个人的问题了。我知道自己很懒，所以我每天都会和我自己心里的懒虫进行斗争。比如说，我每天起床的时候都知道自己应该锻炼身体。但是，那个小懒虫会说：“哦，你完全可以明天再锻

炼，喝喝咖啡看看报纸不是很好么？”我们从两岁开始就已经学会如何寻找借口了。

每当我听到人们说起“我不想修马桶”或是“我钱不够”的时候，我知道这些都是懒人给自己找的借口，因为我也用过跟他们一样的借口。所以当我听到这些借口的时候，我都想说：“你以为我想修马桶吗？”“为什么别人有钱而你却没有？”其实，我更想说的是：“我投资房地产不是为了修马桶，而是为了赚钱。”

富爸爸曾经说过：“很多懒人工作都非常卖力。”起初，我并不明白其中的含义。随着我逐渐长大，我开始越来越清楚地了解到这句话的意义。我发现人越成长越是容易被没什么意义的事情所纠缠，反倒忘记了什么是必需的。直到今天，我还是会找各式各样的借口，比如“我太忙了”、“我工作太多了”和“我要休息一下”等。我还是会碰到很多辛苦工作的人，整天只知道闷头工作。他们就是因为懒得发财，所以发明了各种各样的理由。

当我在读高中的时候，我的穷爸爸经常跟我说：“我不能去看你的橄榄球比赛了。还有好多的事情没有做完。”他在我高中的3年当中从没有来看过我的一场比赛，他还不停地说要多赚钱，要实现财务自由的理想。他总是“忙”不离口。在我看来，他就是在用工作当做逃避生活的借口。他是一个好人，虽然工作卖力并且工资很高，但是终究贫困。

我的富爸爸之所以富有，是因为他不为钱工作。相反，他让钱替他工作。他的钱工作得越卖力，他赚的钱也就越多，他的空闲时间也就越多。他的空闲时间越多，赚来的钱也就越多。

这简直让我的穷爸爸无法理解。我的穷爸爸经常管我的富爸爸叫“傻大款”。我的穷爸爸只把钱存进银行，从不让他的钱去工作。穷爸爸觉得存款最安全。这种行为也让我的富爸爸无法理解，他会

说：“你父亲之所以需要不停地努力工作，就是因为他的钱都太懒了。你父亲的钱都放在银行里。我到银行把你父亲存的钱借走，买下一栋房子，然后用你父亲的钱为我工作。”

小贴士 现在的职业教育都在教我们怎么为钱而工作，财务教育则是教我们怎样让钱为我们工作。所以问题就变成了：“谁工作更卖力？你，还是你的钱？”

借口三：对失败的恐惧

恐惧通常是因为缺乏教育加上懒惰而造成的。因为恐惧，很多人只想着自己会失败。由于缺乏教育，他们看不到自己该如何成功。

当有人问起：“我们该如何克服恐惧心理”的时候，我会简单地回答：“找个人教你，然后抬起你的屁股亲自实践。”也就是提升你自己的眼光，看到别人无法看到的東西，看到大多数人出于恐惧而无法看到的机会，看到全部的过程及最终的目的地。

小贴士 我之所以在投资的过程中会组建一支顾问团，是因为他们当中的每个人都有不同的视角。听过他们所有人的意见之后，我就能作出更准确的判断。

很多好的投资机会其实就在你面前，只是你看不到它们。之所以你无法察觉到那些投资机会的存在，是因为想要看见它们，不是用眼睛，而是用脑子的。几年之前，我想买一片牧场。我有一个梦想，就是能在遥远的森林里有一间小屋，而且还是白来的。仔细思考之后，我决定去试一试。经过几个月的寻找之后，我碰到了一块非常棒的地。它大概有80英亩大，其中还包括了一栋在19世纪80年代建造起来的石头房子。业主当时要价115000美元。我同意了他的出价，但要求分期付款，首期付款10000美元，剩余的款项在一年内付清。在对那座石头房子进行了整修之后，我把这片地一分为二，将含有那栋

房子在内的其中30英亩地卖了出去，卖了大概215000美元。这样一来，我不但没花一分钱拿到了50亩地，而且还通过这笔交易赚了不少钱。

在这笔交易过后，我碰见了一个住在几英里外的邻居。她看到我白白得到了50英亩的地，还赚了那么多的钱，感觉很懊恼。她说自己从几年之前就开始关注这片地了，但是却什么都没做。她的想法与我相仿，但正是由于害怕失败而与大好的机会失之交臂。“你难道就不怕失败吗？”她这样问我，“如果那片地没卖出去你该怎么办？”

“我的梦想还是实现了呀！”我回答道。“这工夫没有白费，我实现了自己的梦想。”

“但是，如果你失败了呢？”她还是不依不饶地问我。

我深吸了一口气，回答道：“如果出售这块地的计划没有成功，那我就想办法通过别的方式继续尝试。每失败一次，我的经验就会增长。我总会成功的。只有什么都不做，才会一无所得。”

她看着我，说道：“我什么都没做，所以我失败了。”

我耸了耸肩，轻轻地说了一句：“这就要看你怎么决定了。”

最要命的字

字典里最要命的字应该就是“试”了。当有人说他们会“试”着做某件事情的时候，多半都是假的。在这个世界上，“我会做×××”和“我会试着做×××”之间的区别可是非常大的。它们之间的区别就是“承诺”。

我这里有一个经典的问答，可以很好地解释“承诺”的意义：

问：熏猪肉和鸡蛋之间的区别是什么？

答：鸡蛋是鸡的身外之物，而熏猪肉是宰了猪后用猪肉做的（猪以自身为代价制成了熏猪肉）。

如果你想要实现财务自由的目标，不要学鸡。要做一个勇于承担的人。从现在开始，不要再用“试”这个字了。做就是做，不做就是不做。要避免这种似是而非的回答。

教育的力量

大概20年前，我参加了一个为期两天的创意融资学习班。我觉得自己当时花的350美元课程费是值得的。如果没有上那个课程班，我就不会发现这条实现财务自由的道路。上面提到的我的那位邻居，她就没有看到我所看到的東西，因此她只好面对失败。

你们大概都知道，我们现在生活在一个信息化时代。但因此出现了一个问题：信息太泛滥了。之所以教育会那么重要，是因为我们的脑容量是一定的。因此，我们必须选择性地学习有用的信息，并且将它转化为指导我们行动的力量。由于缺乏房地产的教育，我的邻居被那些消极的信息误导了，因而错过了投资的好机会。没有人教她该如何专心地处理信息，并将信息提炼出精华来。这也就是房地产教育的重要性所在了。

富人和懦夫

恐惧是人类最强大的情感之一。我们对待恐惧的方式方法决定了我们会成为富人还是懦夫。说到钱，恐惧能让很多人变成懦夫。

感到恐惧是正常的吗？虽然恐惧让很多人裹足不前，但也同时刺激着一些人行动了起来。因为我不想失败，也不想赔钱，所以我上了房地产教学的课程，阅读房地产相关的书籍。20年前上的课，现在依然受用着。这也就是为什么我动动脑筋、不花钱就可以白白得到一块地。而且，我投资的步伐一刻都没有停止过。当买下那块80英亩的地

的时候，我也害怕。我害怕失败。只是我让恐惧刺激我向前看，更加聪明地进行交易。我知道，如果出现任何问题我都可以通过自己的智慧找到解决办法。然而，大多数人只是用恐惧作为自己逃避的理由而已。

小贴士 恐惧让很多人裹足不前，但也同时刺激着一些人行动了起来。我也害怕。我害怕失败。只是我让恐惧刺激我向前看，更加聪明地进行交易。

有些人参加了房地产学习班，刻苦地学习，但却仍然无法摆脱恐惧的束缚。有一个原因就是他们因为学得太多而变得优柔寡断了。当真的要拿钱进行投资的时候，他们心中的胆小鬼就跳了出来，不停地找出可能失败的理由。就在签协议之前，“小小鸡”会跳到他们的头上，开始大叫：“天要塌了！天要塌了！”

我不但要和自己心里的懒虫进行斗争，还得和心里的“小小鸡”打架。做房地产投资有一点好处：有时间思考。有很多次，我看中了某个房产，提出收购要约，然后开始我的调查工作，也就是尽职调查。通过短至一周长至半年的尽职调查，我的顾问团队可以帮我细致地了解房产的具体状况。当我最终拍板时，无论是购买还是退出，这决定其实是这支冷静、理性、有知识的及经验丰富的团队作出的。就像这本书，所有成员的贡献加起来成就了最终的胜利。

尽职调查并不能保证你一定成功。什么时候都有无法预知的问题。如果问题产生了，我还能让整个团队帮我渡过难关。这支团队的智慧在解决问题的过程中又可以得到增长，从而为下一笔投资奠定更好的基础。考虑到最差的状况，如果我真的赔了一些钱，那总比什么都不做要来得强。虽然我也害怕，但我依然坚持着进行投资。

借口四：以上皆是（缺乏教育、懒惰、恐惧）

我们都是普通人，我们都需要接受更多的教育，我们都有可能会犯懒，我们也都会害怕失败。而人与人之间的区别，就是由这些细节的不同而引起的。如何对待这些弱点和借口，就让我们彼此变得不同。

下面就是我自己对付这些借口时用的一些办法：

应对借口一：没有房地产知识的教育

我的财务教育是从“大富翁”这个游戏开始的。富爸爸经常和他儿子还有我3个人不停地玩这个游戏。当我问他为什么这么喜欢这个游戏时，他告诉我：“因为你从中能发现致富的方法。”其实我们大多数人都知道其中的原理：4个绿房子就可以变成一座红色的酒店。当我9岁的时候，我就意识到只要按照这个方法去做，我就能像游戏一样在现实生活中取得成功。

富爸爸还因此带我们去看了他自己的绿房子。10年之后，当我19岁的时候，富爸爸在怀基基海滩买下了自己的红色酒店。我就这么看着棋盘上的游戏变成了现实。

当我从越南战场回到夏威夷的时候，曾经问过富爸爸我怎么才能开始自己的房地产生意。他的回答很简单：“先学习。我已经把知道的都教给你了，接下来需要看你自己了。”一个月后，我从电视上看到了房地产课程的广告，决定去学一学。学费总共是385美元。这对于当时的我来说真的是一大笔钱，因为我当海军航空兵的时候每月才赚600美元。

上过那个课程班之后，我才开始真正地学习到了房地产知识。那位讲师教给我们的东西都派上了用场。他说：“你会碰到的第一个问题就是房地产经纪人。大多数房地产经纪人只是销售人员，而不是投资者。他们不知道好的投资与坏的投资有什么区别。”这一条理论到现在仍然正确。最近几个月，我听到所有的房地产经纪人都在

说：“你不能那样做，那些交易根本不可行。”

那位讲师说的第二件事情是：“找一位导师，一个真正投资过房地产的人。”富爸爸已经是我的导师了，所以我立马就去找了他。富爸爸这样对我说：“你什么都还没做，我要怎么教你呢？”

小贴士 “你什么都还没做，我要怎么教你呢？”——富爸爸

在接下来的几个月当中，我用空闲的时间开着车四处走。我去看房子，跟经纪人聊天，按照富爸爸的建议开始做一些实际的事情。当我最终看中了一座房子并且提出了收购要约之后，我立马跑回富爸爸那里向他炫耀自己的成果。你也可能已经猜到了，他把我的那张要约撕成了好几片。虽然意识到自己的无知是一件很痛苦的事情，但是这迈出第一步的经历却是无价的。

我拿给他看的这笔交易首付款很低。但问题在于，它不能为我带来正向的现金流，反而会让它在上面贴钱。富爸爸问我：“如果你每栋房子都要贴钱，那你能投资几栋房子？”

我的回答当然只能是：“没几栋。”

他又问我：“你为什么要花钱去赔钱呢？”

“因为房地产经纪人说房价会上涨，然后我就能赚钱了。”我如此回答道。

“房地产经纪人能给你保证么？”富爸爸问。

“我不知道。”我答道。“他只是告诉我说，再转手卖出去的话，我就能赚很多钱。”

“他能给你保证吗？”富爸爸又问。

“我不知道。”我又回答一遍。

接下来，他说：“如果你投资的房产都能每月给你带来盈利而不是亏损，那你能做多少笔投资？”

想了一会儿，我迟疑地回答说：“没有上限？”

富爸爸笑了，对我说：“出去找那些能帮你赚钱的房子。别再做这种赔钱的买卖了。千万不要把宝都押在房价上涨上。”

就像富爸爸曾经告诉我的，如果我不做事情，他就没法教我。现在，我终于开始学到新东西了。

我的第二课就是学习如何面对挫折。随着时间的推移，我开始越来越气馁。我看的房子要么太贵，要么就是所需的维修费太高。我跑回富爸爸那里，想博取一些同情。但是，什么也没得到。

当我在抱怨自己钱不够的时候，富爸爸笑了起来。他教我说：“如果你能找到赚钱的投资，钱自然就来了。”

一个月后，我在茂伊岛的一座公寓楼中相中了它的一居室。它位置很好，离著名的白色沙滩只有一个街区。我找到了这么好的投资目标，感觉很激动。我用信用卡加上卖方的借款买下了3间。每间房子每个月都能给我带来25美元的净收益。我从此开始赚钱，不再赔钱了。富爸爸是对的。当你找到了合适的投资目标时，钱就不是问题了。

小贴士 “当你找到了合适的投资目标时，钱就不是问题了。”——富爸爸

虽然25美元听起来并不是什么大数目，但它也是4类收入当中的一种。对于房地产而言，4种收入方式是：

1. 现金流。在这个例子中，也就是我赚到的25美元。

2. 分期偿还。每个月我都会还上贷款的一部分。如果我一直持有房产直到贷款期满，租客其实就替我还清了所有的贷款。

3. 折旧。会计和税法允许我对自己的房产计提折旧。这意味着我可以用折旧额抵扣应税的所得。省下了税款不就相当于赚来了钱么？因此它也被称为隐性收入。

4. 增值。这就是房价的上涨了。增值也就是资本利得。大多数人投资都是为了这个目的。在上次的房地产繁荣期时，很多炒房客通过买卖的差价获得了很多收益。这是为获取增值额而进行的投资。

这4种收入方式就组成了我们常说的内部收益率（IRR）。认识到这4种收入方式，从而让我更有信心。

我之前说过，我的投资目标不是为了增值，而是现金流。实际上，我之所以不喜欢频繁买卖房产的原因之一就是我对要购买的房产要求很高，最好同时符合上述4个条件。因此，我很舍不得卖掉自己精心选中的房产。

还有一个原因，就是我不需要卖掉房产也能享受增值带来的好处。比如说，如果我花200000美元买下了一栋房子，过了几年它升值到300000美元了。与其卖掉它，我还不如拿它来进行再融资。这样一来，租客可以继续为我偿付按揭贷款，我也拿到了所需的资金。很明显，只要我收取的租金足够偿付每月的按揭贷款就好了。

我也不是没有尝试过炒房，但结果并不轻松。下面就是我的故事了：

可没修马桶那么简单

我真的希望在自己买下那3间一居室之后，就已经算是从房地产学校毕业了。我并不了解第二段的学习（物业管理）才刚刚开始。才

买下那3间房子没几个月，整个公寓楼的排污系统就出了问题，污水还流进了我的一间房子当中。接下来要学的就是该如何跟开发商、业主协会及律师打交道，还有如何处理那个臭烘烘的房间了。

我碰到的第一个问题可比修马桶要严重多了。

把问题卖出去

好消息是，尽管因为这件事情租客搬了出去，害我损失了房租收入，但是茂伊岛的房地产市场开始上扬了。有一个房地产经纪人，也就是房地产课程提醒我们需要尤其当心的那类人，出价每间48000美元要购买我的一居室。当初，我买它们的时候每间才花了18000美元。如果卖给他，那我每间房子可以净赚30000美元。出于对高额的盈利及麻烦的污水问题的考虑，我同意进行交易。

我刚拿到钱不到一个星期的时间，那位经纪人就把每间房子转手以65000美元的高价卖了出去。我又长见识了。虽然我赚到了钱，但我也算是亏了一些。烦人的污水系统让我感情用事，而没有理性地思考。

对于房地产投资人来说，污水系统是促成交易的好帮手。我不自觉地成了一个想要逃避的人。这种人不想持有自己手中的房产，他们想尽快卖掉房产。他们很感性，缺乏理性思考。经历过2007年的次贷危机之后，市场上都是这种人。好的投资者最喜欢他们了。如果你想要变得富有，那就找这些急于卖出房产的人。他们的房产会比市价更加便宜。

更多的房产—更多的问题—更多的收益

我接下来学到的就是资本利得税了。卖掉这3个一居室让我赚了不少钱。我把钱花完之后，转年却发现自己要缴纳资本利得税。我赚

到了钱，但是却遇到了税的问题。我发现政府的税务人员并不喜欢听我找借口。

每一处房产都会给你带来新的问题，让你学到新的东西。每一次我都得进一步学习，从而获得更多的人生经验。我也因此变得越来越聪明，越来越富有。我通过一次次的失败不断积累着财富。我发现，那些没有失败过的人不可能获得成功。

小贴士 我通过一次次的失败不断积累着财富。我发现，那些没有失败过的人不可能获得成功。

今天，我的妻子金和我已经拥有了大概1.5万间公寓楼房产，它们每个月给我们带来的收入甚至超过很多人几年的收入总和。然而我房地产知识和经验的积累是从未停止过的，它们也带给了我非常丰厚的回报。即使经历了次贷危机，我们的房产依然表现良好。无论经济状况如何恶化，人们还是需要房子来遮风避雨的。

说到导师，为本书贡献内容的这些房地产的专家都是我们的导师。无论我和金碰到什么问题，我们都会打电话给他们寻求帮助。正是因为我们面临的问题和挑战永无止境，我们才需要不停地进行学习。

那么，我们该如何克服对失败的恐惧心理呢？我的答案是——成长。因为失败是学习的一部分，就像小孩子学习走路一样。小孩子都是先学爬再学走，最后才会跑的。他们在学习的过程中会摔很多跟头，他们在自己还很矮小的时候开始学习并犯错其实很好。因为即使摔倒了也不会太严重。

我们的传统教育有两大缺陷。第一个是它会惩罚那些犯错的学生。如果你不犯错，那你的成绩一定是最好的。而如果你总是犯错，那么成绩肯定是不及格。这就是为什么那么多人在学校表现良好，而到了社会中却处处碰壁。第二个缺陷是，你在学校考试的时候只能靠

自己。如果你想和自己的同学合作，就会被称为“作弊”。我之所以比很多优等生赚的钱更多，完全是因为我不但经常犯错，而且常常作弊——与人合作。这本书就是协助我“作弊”的伙伴们帮我一同完成的。

如何寻找好的顾问和导师

我经常问的一个问题是：“我该如何寻找好的顾问和导师呢？”我的回答是：“无论在童话里还是在真实生活中，你都会在亲到王子或公主之前亲到很多的青蛙。所以，不如现在就开始亲吧！”

我学到过重要的一课是“在每桩坏的生意当中我都能碰到好的人”。比如说，我就碰到过一个看来自信满满的人——乔（化名）。他的学历也很棒，但当交易开始变差的时候，他的本性就显露出来了，他的阴暗面也随之出现。但可幸的是，我在这过程中认识了肯恩·麦克尔罗伊。现在乔这个人已经不知所终，但是我和肯恩已经成为了很好的朋友，一起合作过上百万美元的项目。

现如今，我已经不怕碰到坏的生意了。因为我知道即便如此，我也能碰到好的人。换句话说，当生意变坏的时候，人们的本性也就会显露出来。

如何克服对失败的恐惧？

有10件事情你现在就可以做：

1. 在开始之前上一些课，读一些书。如果你没有钱，那就去图书馆。记住，你的头脑是最大的资产。首先要对它进行投资。

2. 不听失败者的建议。要远离那些对事情持消极态度的人。还要当心那些房地产的销售人员，因为他们自己不投资，只是瞎给建议。

3. 寻找那些实现了你理想的人做你的导师。

4. 在实际购买之前，最少看过100套房。上下班的途中，你可以选择不同的道路走，看看不一样的环境。你还可以在新的社区附近慢跑或是骑自行车，看看附近有什么变化，人气是更旺了还是变差了。一旦你看到了自己感兴趣的区域，就要对周围5个街区的情况都进行调查。要对周围1平方英里的东西都了如指掌。当你找到了可以赚钱的投资目标时，钱自然会来。

5. 从小做起。要明白，你总会犯错误的。我的富爸爸就经常说：“如果你过分急于赚钱，那你一定会失败。”先从家附近的投资开始做起。

6. 保持谦虚。当人们赚到钱的时候，经常会表现得骄傲。当他们骄傲之时，就会犯下愚蠢的错误。无论面对成功还是失败，你都要保持谦虚和幽默，要学会笑。换句话说，不要过于较真。当我房间的污水管破裂，屋子里污水流得到处都是的时候，我还是笑了出来。今天，我会更加提防那些不利的因素，因为我清楚地知道它们是什么。

7. 远大的目标。我当初的第一笔投资和我现如今的投资没什么区别，我的梦想并不是房地产，我的梦想是财务自由。我的每一处房产，无论是好是坏，都在为我的梦想之路添砖加瓦。

8. 记住，这个世界上都是辛苦工作的穷人。现在的很多人都是金钱的奴隶。现在，很多人需要为钱而工作。所以，每一天你都要提醒自己不要被他们同化了。要让你的钱为你卖力工作，你才能从繁杂的工作中抽出身来。

9. 世界上没有完美的投资。每一笔投资都会有它的问题。每一笔投资都是对你的一次挑战。每笔投资都会教给你一些新的东西。如果你什么都不做，那你也就什么都学不到。如果你什么都学不到，也就当然一辈子贫穷。所以要记住：什么都不做才是最大的失败。

10. 我也不会修马桶。如果我知道该如何修马桶，我就会自己亲手去做。所以我从来不学。相反，我知道该如何聘用专家来为我工作。房地产经纪入、通晓房地产税收制度的会计师、自己投资房地产的抵押银行家、了解房地产法律的律师、喜欢管理房产的物业经理、热衷于修建房地产的承包商，以及其他各方面的专家都可以为我所用。所以，虽然我不知道该怎么修马桶，也不懂做账和房地产法律，但我知道谁会做这些事情。

随着投资的不断进行，你和你的专家团会变得更加聪明。说到底，房地产不是你的资产。房地产本身并不能让任何人变得富有。投资房地产的过程让你变得更加聪明，它带给你各类的经验和教训，让你和你的团队成长。你的团队会最终像我本书的创作团队一样，成为你最大的一笔资产。

小贴士 如果你没有足够的资金进行投资，那你要提醒自己，如果这个问题解决不了，那么钱的问题会伴随你一生。我的富爸爸曾经说过：“如果你能解决缺钱的问题，那么你这一生肯定会越来越富有。”亨利·福特也曾经说过：“思考是最困难的一项工作，所以很少有人参与其中。”

真实的故事：为什么不从中吸取教训？

在最近的一次房地产泡沫诞生之际，我有个朋友买了一栋房子，转手卖掉赚了钱。这得来全不费工夫的成功冲昏了他的头脑，仿佛觉得唐纳德·特朗普就是他的兄弟一样。当房地产的泡沫不断膨胀之时，他还在不停地买入房产，迈阿密、拉斯维加斯、旧金山、墨西哥、伦敦和菲尼克斯城都成了他置业的都市。现在，他已经因此破产了。房地产成为了他的负担。他的问题在于只知道在单边上涨的房产市场如何操作。现在，他尝到了房价下跌的苦头。直到现在，他还在责怪房地产市场，而没有从自己身上找问题。他根

本没有从中吸取教训。他没有意识到在这下跌的过程中，真正的房地产投资人才开始出现。他们正在寻找投资机会，寻找那些愚蠢的投资者们被清场之后产生的投资机会。

小贴士 之所以穷人比富人多，是因为“我买不起”这句话比“我怎么能买得起”更容易说出口。一旦你问了自己“我怎么能买得起”这句话，你最大的一项资产——你的头脑就开始运转了。如果你总是用“买不起”来搪塞自己，那你的大脑就会躲去一边睡觉，而你则需要像奴隶一样不停地为钱而工作。

所以，千万不要让对失败的恐惧阻挡了你成功的道路。说到底，失败是成功之母。

小贴士 如果你什么都不做，那你就什么都学不到。如果你什么都学不到，那你就会一直贫穷。所以，只有不作为才是你失败的唯一理由。



RICH DAD'S

富爸爸

成功创业的 10堂必修课

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读书人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

目录

引言

富爸爸创业课程 第1讲 企业的成功始于创立之前

第1章 雇员和创业者有何区别

莎伦评注 第1讲 企业的成功始于创立之前

富爸爸创业课程 第2讲 学会把坏运气变成好运气

第2章 傻人有傻“富”

莎伦评注 第2讲 学会把坏运气变成好运气

富爸爸创业课程 第3讲 弄清工作和劳动的区别

第3章 为什么要无偿劳动

莎伦评注 第3讲 弄清工作和劳动的区别

富爸爸创业课程 第4讲 成功能揭示出你的失败

第4章 街头智慧和学校里的智慧

莎伦评注 第4讲 成功能揭示出你的失败

富爸爸创业课程 第5讲 过程重于目标

第5章 钱会说话

莎伦评注 第5讲 过程重于目标

富爸爸创业课程 第6讲 最佳答案在你心中，而非头脑中

第6章 3种财富

莎伦评注 第6讲 最佳答案在你心中，而非头脑中

富爸爸创业课程 第7讲 使命的高度决定了产品

第7章 怎样从小公司成长为大公司

莎伦评注 第7讲 使命的高度决定了产品

富爸爸创业课程 第8讲 规划一家公司，做别人做不到的事

第8章 商业领袖的任务是什么

莎伦评注 第8讲 规划一家公司，做别人做不到的事

富爸爸创业课程 第9讲 不要为卖便宜货而打得焦头烂额

第9章 如何找到优质顾客

莎伦评注 第9讲 不要为卖便宜货而打得焦头烂额

富爸爸创业课程 第10讲 知道何时“逃跑”

第10章 总结

[返回总目录](#)

引言

是什么让创业者与众不同

我辞了职正式成为一名创业者的那天是我生命中最可怕的一天。从那天开始，我不再有稳定的薪水，不再有健康保险或退休计划，不再有病假或带薪假期。

那一天，我的收入变成了零。没有稳定的薪水是我有过的最恐怖的经历之一。最糟糕的是，我不知道在得到另一份稳定收入之前我还得熬多久——或许要好多年。在辞职那一刻，我才明白为什么那么多的雇员没有去做创业者。那是因为害怕自己没有钱，没有有保障的收入，没有稳定的薪水……没人能在没钱的情况下坚持很久。创业者是一些异类，他们的一个特异之处就是，即使没钱，仍然能理智和聪明地行事。

也正是从那一天开始，我的开销直线上升。要想创业，我就得租一间办公室、一个车位、一间仓库，得买一张桌子、一盏灯，得开通一部电话，得为出差、住旅馆、吃饭、打车、复印、钢笔、纸张、订书针、信笺、营业证书、邮票、宣传册、产品，甚至办公室里的每一杯咖啡掏腰包。我还不得不雇一个秘书、一个会计师、一个律师、一个出纳、一个商业保险代理人，甚至一个看门人。这时我才明白，从前别人雇我的代价有多高——雇人的花费比员工薪水单上显示的那些数字要高得多。

所以，雇员和创业者的另一个区别就是：创业者得知道如何花钱

——哪怕他们没有钱。

新生活的开始

我正式离开公司是在1978年6月，那时我在波多黎各的圣胡安参加施乐公司“总裁俱乐部”的庆典，那是一个表彰公司最佳销售员的典礼，施乐公司的员工将从世界各地赶来领奖。

仪式棒极了，那些盛大辉煌的场面会永远留在我记忆里——我简直想不出施乐为了表彰最佳销售员到底花了多少钱。大伙都在庆祝，我却闷闷不乐。在整整3天的庆祝活动中，我脑子里想的只有辞职——放弃职位和稳定的收入。我知道圣胡安的庆祝活动一结束，我就要孤军奋战了。我不会再回施乐公司或是它在檀香山的分公司上班了。

离开圣胡安那天，我乘坐的飞机出了故障，需要在迈阿密紧急迫降。机长让大家系好安全带，抱住脑袋，做好有可能坠机的准备。要知道，这可是我成为创业者的第一天，本来感觉就已经很糟了，难道还得马上去死？这可不是一个美妙的开始。

当然了，后来飞机没有坠毁，我接着转机飞往芝加哥，去为我的尼龙和维可牢(1)搭扣钱包做一个产品介绍。结果航班晚点，我到达芝加哥商业中心时已经过了约定时间，我要见的那个人——一家大型连锁百货商店的采购员已经走了。我又一次在心里嘀咕：“看来我的创业生涯一开头就不走运。要是做不成这笔买卖，公司就没有营业额，我就没有收入，就要饿肚子了。”我很好吃，所以饿肚子这一点最让我心慌。

有人天生就是创业者吗

“创业者生来就是创业者吗，还是被训练成创业者的？”当我向富

爸爸提出这个老问题时，他答道：“这个问题毫无意义，这就好像问，雇员天生就是雇员，还是被训练成雇员的？”他接着说：“人是可以被训练的，既可以被训练成雇员，也可以被训练成创业者。而之所以世界上的雇员比创业者多，就因为我们的学校总是在训练年轻人成为雇员。因此才会有这么多的父母告诉孩子‘好好上学，将来找份好工作’。我还从来没听哪位父母说‘好好上学，将来好创业’。”

雇员是一种历史新现象

雇员的出现是一种新现象。在农耕时代，大多数人都是创业者。很多人是农民，在国王的土地上劳作，但并不从国王那儿领工资。事实上，农民通过向国王交税，从而得到土地的使用权。不当农民的人可能做个小商贩或小作坊主，比如屠夫、面包师或蜡烛匠。有时从这些人的姓氏中就能看出他们从事的行业。比如，今天有很多人姓史密斯（Smith），它来自铁匠（blacksmith），或是贝克（Baker），它来自面包作坊主（bakery），还有法默（Farmer），它来自种地（farming）这个职业。所以他们都是创业者，而不是雇员。多数在这样的家庭中长大的人都会子承父业。可见，职业只是一个训练的问题。

进入工业时代，社会对雇员的需求增加了。政府相应地担负起了教育民众的任务，并采用了普鲁士的体制，从而形成了今天大多数西方学校系统的雏形。当你研究普鲁士教育体制背后的宗旨时，你会发现它的明确目标就是培养士兵和雇员，让人们服从命令，听从指挥。普鲁士教育体制是一个批量生产雇员的庞大体制。这仍然是训练的问题。

最著名的创业者很多没完成学业

你可能会注意到，在那些最著名的创业者中，很多人都没有完成

学业。他们当中有通用电气的奠基人托马斯·爱迪生、福特汽车创始人亨利·福特、微软创始人比尔·盖茨、维珍航空创始人理查德·布兰森、戴尔电脑创始人迈克尔·戴尔、苹果电脑及皮克斯工作室创始人史蒂夫·乔布斯、CNN创始人特德·特纳。当然了，也有一些创业者当年就是好学生……但他们多半没那么出名。

从雇员变成创业者

我知道自己并非天生就是一名创业者，要成为创业者就必须接受训练。富爸爸指导我走上了一条从雇员转变为创业者的道路。对我来说，这可不是件容易的事。在弄懂他要教我的课程之前，我得先忘掉以前学会的很多东西。

最困难的地方在于，富爸爸教导我的话总是与穷爸爸教导我的话截然相反。每当富爸爸提起创业精神，他总会大谈自由。而每当穷爸爸提起上学、找工作，他关注的焦点却是安稳。这两种观念在我的脑海中不断冲突，让我感到很迷惑。

后来，我去问富爸爸这两种观念的区别。我问：“安稳和自由难道不一样么？”

富爸爸微笑着回答：“安稳和自由可不是一码事……事实上它们完全相反。你越追求安稳，拥有的自由就越少。最安稳的就是那些蹲监狱的人了，这是安稳的极致。”他接着说，“如果你想拥有自由，就得放弃安稳。雇员要的是安稳，创业者要的是自由。”

现在，问题就变成了：是不是每个人都能成为创业者呢？我得到的回答是：“是的，这要从转变观念开始，从追求自由而不是追求安稳开始。”

从毛毛虫到蝴蝶

我们都知道毛毛虫会结茧，有一天茧破了就变成蝴蝶。这是一种彻底的改变，我们称之为“蜕变”。词典中对“蜕变”的一种解释是：“性情的重大改变”。本书讲述的也是蜕变，是关于一个人从雇员到创业者的蜕变。尽管许多人都梦想辞职创业，却很少有人真的迈出这一步。为什么呢？因为从雇员到创业者的变化可比换工作大得多——那是一种彻底的改变。

非创业者写的创业书

这么多年来，我读了很多讲述创业者和创业精神的书。我研究了托马斯·爱迪生、比尔·盖茨、理查德·布兰森、亨利·福特等人的生平。我还读了一些关于不同的创业理念，以及介绍创业者成功经验的著作。无论写得如何，每本书都能带给我一些宝贵的思路和启发，帮助我在创业者的成功道路上走得更远。

回想一下我读过的这些书，我发现它们大致可以分为两类：创业者写的书和非创业者写的书。多数作者自己并不是创业者，而是职业作家、记者或大学教授。

尽管每本书都让我受益匪浅，但我还是发现有些书中缺了点什么。它们缺少诸如“阴沟里翻船”、“背后挨刀”之类的失败经历——几乎每个创业者都会犯的可怕错误和经历的糟糕境遇。在大部分书中，创业者形象都是才华横溢、笑容和蔼、沉着冷静的，总能摆平一切困难。那些关于伟大创业者的书总是把他们描写得好像天生就是这样——当然了，他们中有不少人的确如此。正如世界上有天赋过人的运动员一样，也有天赋过人的创业者，而大多数作品都只描写这类人。

大学教授写的有关创业精神的书则是另一种风格。他们喜欢把主题煮得只剩骨头，只留下干巴巴的事实或结论。我觉得阅读这类在理论上无懈可击的书实在乏味无比，因为书中连一点点肉和汤都找不到，只有骨头。

这本书为何与众不同

这是一本关于创业精神的书，而它是由一个经历过高潮与低谷、品尝过成功与失败的货真价实的创业者所写的。

今天的富爸爸公司已经是一家国际性企业，拥有44种语言的产品，在8个国家开展业务。这一切都是从我和我妻子金，还有我们的伙伴莎伦·莱希特创办的公司起步的。那是在1997年，从莎伦家的餐桌上开始的。我们最初的投资是1500美元。我们的第一本书《富爸爸穷爸爸》在《纽约时报》畅销书排行榜连续上榜6年多，此前只有3本书曾有此殊荣。或许当你读本书时，它还在排行榜上。

不过，我写这本书可不是为了让你们知道我做生意有多精明——事实上我也不算精明——而是想写一本关于创业精神的与众不同的书。我要告诉你们的不是我如何春风得意，不是我如何日进斗金，而是我曾如何自掘陷阱、掉进去又努力爬上来的经历。我想，你们从我的失败中会比从我的成功中学到更多。

为什么要写失败

很多人不能成为创业者是因为害怕失败。通过描写多数人害怕的事情，我们希望帮你弄清楚你是否适合做一名创业者。我们的目的不是把你吓退，而是要让你了解创业道路上可能经历的“真实的”顺境与逆境。

我们讲述失败的另一个原因在于，人类的天性是吃一堑才会长一智。我们学走路时，刚开始免不了会跌倒，然后再爬起来。学骑自行车也一样。如果我们从未冒跌倒的风险，那就只能一辈子像毛毛虫那样在地上爬了。在许多关于创业精神的书中，尤其是大学教授写的书中，缺乏的也正是对创业者内心所经历的彷徨与困苦的描写。他们从

不触及创业者在企业倒闭、资金用光、雇员散去、被人上门逼债时的内心世界。大多数大学教授都无法了解创业者创业失败时的感受。生活在那个由稳定的薪水和职位搭建起来的、永远知道正确答案和争取不犯错的学术世界里，他们怎么能够了解这些？

在20世纪80年代末，我应邀去哥伦比亚大学做一场关于创业精神的演讲。那次，我没有炫耀我的成功，而是讲述了我的各种失败经历，以及我从中学到的东西。年轻的听众们踊跃提问，看起来对创业者所经历的坎坷充满兴趣。我谈到所有人在创办企业时都会面临的恐惧，以及我是如何应付那些恐惧的；我讲了我所犯下的一些最愚蠢的错误，以及这些错误后来如何成为我的宝贵经验；我讲述了因为我经营无方而导致一家公司破产并遣散员工时的痛苦心情；我也讲到了所有这些错误如何使我成了一个更出色的创业者、一个富人，最重要的是，使我实现了财务自由，再也不需要找工作。总的来说，我认为那次演讲客观而逼真地介绍了我成为一名创业者的历程。

几个星期之后，那位邀请我去做演讲的工作人员被叫到系主任办公室，并遭到了责备。最后系主任对她说：“在哥伦比亚，不允许谈论失败。”

什么是创业者

对于大学教授，前面我们已经批评得不少了，现在该称赞他们一下了。对创业者的最精准的定义来自哈佛大学的霍华德·史蒂文森教授。他说：“创业精神应该这样来定义，即不局限于目前拥有的资源去追寻机遇。”在我看来，这是对创业者最精彩的概括。这句话虽说也是“骨头”，却很有味道。

借口的威力

很多人都想成为创业者，但总是有各种不辞职的借口。比如下面这些：

- 1.“我没钱。”
- 2.“我不能辞职，因为我得抚养孩子。”
- 3.“我没有门路。”
- 4.“我不够聪明。”
- 5.“我没时间，我太忙了。”
- 6.“我找不到人来帮我。”
- 7.“自己开公司要花的时间太长了。”
- 8.“我害怕。自己开公司风险太大了。”
- 9.“我不想和雇员们打交道。”
- 10.“我年纪太大了。”

那位把史蒂文森教授的文章拿给我看的朋友说：“每个年纪超过两岁的人都是找借口的专家。”他还说：“有些人之所以想成为创业者却又还做着雇员，是因为他们总能找到借口，这些借口阻碍了他们辞职或改变对工作的信仰。对很多人来说，借口比梦想的威力更大。”

创业者是与众不同的

史蒂文森教授的文章里还有很多闪耀着思想火花的硬骨头，尤其是当他拿创业者和雇员，或者他所说的“发起人”和“受托人”作比较时。其中一些最精彩的比较有：

一、关于战略方向

发起人：受感知到的机会驱动

受托人：受所掌握的资源驱动

换句话说，创业者经常寻找机会，而不会太在意自己是否拥有资源。雇员看重的则是自己拥有哪些资源，缺少哪些资源。因此才会有这么多人慨叹：“我怎么能自己开公司呢？我又没有钱。”而创业者则会说：“就这么定了，我们会筹到钱的。”这种思维方式的差别是雇员和创业者之间一个非常重要的差别。

这也是穷爸爸经常说“我买不起”的原因。身为一名雇员，他总在掂量自己拥有的资源。你们如果看过我其他的书就会知道，富爸爸禁止我和他的儿子说“我买不起”之类的话。他会引导我们去寻找机会，并且问自己：“我怎样才能买得起呢？”他是一位创业者。

二、关于管理结构

发起人：扁平化，多向非正式网络

受托人：多层级，正式的等级结构

换个说法，创业者会让公司尽可能地小而精简，会利用和战略合作伙伴的合作关系来拓展生意。而雇员则希望建立等级制度，也就是建立一条命令链，自己最好能居于命令链的上层。这就是他们根深蒂固的建立帝国的观念。创业者会在横向上扩大企业，这是开疆拓土，而不是做家务琐事。而雇员则盼望在纵向上扩大企业，也就是雇用更多的人。对于正在公司层级阶梯上努力攀登的雇员们来说，正式的组织关系是极为重要的。

在本书中，你会了解到富爸爸公司如何能够在保持很小的规模的

同时，利用强大的战略合作伙伴关系成长起来。它的战略伙伴可都是一些有着庞大等级体系的大公司，如时代华纳、时代生活、无限广播公司（现已更名为哥伦比亚广播公司），以及世界各地的一些主要出版商。我们选择以这种方式成长，是因为它耗费的时间、金钱、人力都较少。当然，我们也可以扩张得更快更大、赢利更多、在全世界开设更多机构，但我们的规模可能实际上仍然很小。而现在，我们是在使用别人的钱和资源来发展自己的企业。本书会向你解释我们为何这样做，以及如何做到这一点的。

三、关于回报的观念

发起人：受价值驱动，以业绩为基础，以团队为导向

受托人：受安全驱动，以资源为基础，以升职为导向

简单地说，雇员们想要的是大公司提供的安稳工作、稳定的收入和晋升机会——沿着公司阶梯向上爬的机会。很多职员把级别和头衔看得比钱更重要。我知道我的穷爸爸就是这样。他热爱他的头衔——夏威夷教育厅厅长，即使他的薪水并不高。

而创业者不想爬这架梯子，他们要做梯子的主人。一名创业者不会把薪水当成动力，他看重的是整个团队的业绩。此外，正如霍华德·史蒂文森所说，很多创业者之所以创办自己的公司，是因为他们有很强的价值观，而这种价值观对他们而言比稳定的工作和薪水更重要。对于很多创业者来说，价值观比钱更重要。他们对自己的工作和使命充满了激情，他们热爱自己所做的事。有些事即使无利可图，创业者也可能会去做。而富爸爸说：“多数雇员只有在能拿到工资的情况下才会对自己的工作产生激情。”

在本书中，你还能了解3类财富：竞争财富、合作财富、精神财富。竞争财富也就是多数人努力工作想要得到的金钱。人们为求职而

竞争，为晋升而竞争，为加薪而竞争，还要与商业对手竞争。合作财富是通过合作而非竞争获得的。在本书中，你会看到富爸爸公司是如何用很少的钱迅速成长壮大起来的，这都是因为它追求的是合作财富。此外，本书用了很大篇幅讲述企业的使命与价值观。尽管我们都知道很多创业者都是只追求竞争财富的机会主义者，但我们也能看到其他一些人正带着极强的使命感为精神财富而努力工作，这才是所有财富中最有分量的。

不同的管理风格

史蒂文森的文章中还有两个新颖的观点，这对于他这个大学教授来说更是难能可贵。他指出：很多人都认为创业者通常并不是出色的管理者。他并不认同这种被普遍接受的观点，而是写道：“创业者通常被认为是以自我为中心、特立独行的，因此不善于管理。其实，尽管创业者所担负的管理任务与雇员的不一樣，但管理才能对他们来说仍然是必不可少的。”说得好！应该说，创业者是在以不同的方式管理人。下面我们就要来说明为何创业者和雇员有着不同的管理风格。

懂得使用他人的资源

史蒂文森提出的另一个有趣的观点是和他对创业精神的定义紧密相连的，他将创业精神定义为“不局限于目前拥有的资源去追寻机遇”，并接着写道：“创业者知道怎样才能更好地利用他人的资源。”这便是创业者和雇员管理风格差异的根源。雇员们希望公司雇用更多新人，并由自己来管理。他们希望下属受自己的直接控制，下属要么俯首听命，要么乖乖走人。因此雇员喜欢建立垂直的等级制度。他们想要的是普鲁士式的管理。他们希望下属在听到“蹦一下”的时候就蹦一下。

由于创业者手下不一定有雇员可以管理，所以他们管理人的方式

是不同的。比如说，创业者应当懂得如何管理其他创业者。如果你对自己的创业伙伴说“给我蹦一下”，看看对方会多么恼火吧。所以说，创业者并不像很多人认为的那样是不合格的管理者，他们只是有着不同的管理风格，因为受他们管理的人不会对他们俯首帖耳，也不会被轻易解雇。

管理风格之间的区别也说明了为何雇员喜欢为竞争财富而工作，而创业者更倾向于为合作财富而工作。

雇员寻找雇员

我们总能听到刚起步的创业者这样抱怨：“我找不到好员工”，或是“员工们不想好好工作”，又或者“员工们只想着加薪”。对于管理风格不清晰的新创业者来说，这的确是一个难题。管理风格也是需要训练的。在这里，我们又要赞扬身为大学教授的霍华德·史蒂文森指出了创业者和雇员之间的本质区别。

怎样订购这篇文章

在霍华德·史蒂文森一篇写于1983年的题为《我看创业精神》的文章中，还能看到更多有趣的观点。你只需花不到10美元就能从哈佛商学院买到这篇文章，也可以在<http://www.harvard-businessonline.org>网站上订购。文章写得非常精彩，任何对创业精神这个主题感兴趣的人都会从中得到启发。

别等所有绿灯都亮起

很多人没能取得想要的成功，另一个原因就是恐惧，表现为害怕犯错误或害怕失败。还有另外一个原因，也是恐惧，但表现形式却有所不同。这些人用完美主义掩饰他们的恐惧。在开始创业前，他们要

等待所有的条件都具备了，只有在前方一路绿灯时才开车上路。很多这样的人现在还停在路边，白白让发动机隆隆地响着。

创办企业要做好的3件事

我所认识的最棒的创业者之一是我的一个朋友兼生意伙伴。我和他一起创办了好几家公司，其中有3家已经上市，替我们赚了几百万美元。在描述一个创业者所做的工作时，他说：“创办一家企业要做好3件事。第一是找到合适的人，第二是找到合适的机会，第三是找到钱。”他还说：“这3件事很少能同时完成。有时你找到了合适的人，却没有合适的生意机会或缺钱；有时你有了钱，却没找到合适的机会或人。”他还说：“一个创业者最重要的工作就是，先完成其中的一项任务，然后把另外两项补足。这也许只花一个星期就够了，也许要花好几年，但当你抓住一项时，至少已经开了头。”换句话说，如果3个红绿灯中的两个是红灯，创业者是不会在意的。事实上，即使3个都是红灯他们也不会在意，红灯无法阻挡创业者创业的脚步。

哪怕做得不完美，只要值得做就应该做

不知你是否注意过，Windows之类的系统软件总是不断推出新版本，比如Windows 2.0、Windows 3.0。这就意味着他们改进了自己的产品，希望你购买更好的版本。换句话说，他们最开始卖给你的产品并不是完美的。虽然他们知道哪里有漏洞、需要改进，但还是卖给了你。

有些人一直没能进入市场，就是因为他们不断地改进产品。就像那些等待所有绿灯都亮起来的人一样，这些创业者永远难以进入市场，因为他们总是没完没了地寻找、试验和完善他们的产品或商业计划。富爸爸总是说：“哪怕做得不完美，只要值得做就应该做。”亨利·福特也说过：“感谢我的顾客们，他们在我的产品还不完美时就购买

了。”创业者说开始就开始，然后一步步地提高自己，完善企业 and 产品。而很多人不等到万事俱备是绝不开始的，因此很多人永远都不会开始。

懂得何时将产品推向市场是一门艺术，也是一门科学。不要试图等着把产品做得完美，它永远不会完美。产品只要能“足够好”就行了，只要好到能被市场接受就没有问题。不过也要记住，如果一种产品差得根本无法实现其设计用途，或是无法达到市场的预期，甚至产生了问题，那么这种品牌一旦被砸掉，就很难再竖起来。

成功创业者的标志之一就是：能弄清市场想要什么，并且知道何时该停止开发产品，着手营销。如果产品在尚未成熟时就提早进入了市场，那么创业者就要改进它，还要想方设法保住自己的市场声誉。而另一方面，如果一种产品投放市场的时机被延误了，那它可能永远地错过了，机会之窗也许就此关闭了。

你们如果还有人记得早期的Windows版本，一定会想起你的电脑死机频率有多么高。（有人说，Windows里的蠕虫病毒太多了，出售时简直该搭上瓶“杀虫剂”。）要是汽车也像Windows那样经常熄火，可就没人敢买了。汽车要是出现这种问题，厂商就只能给换货；而Windows虽然有那么多蠕虫病毒和漏洞，却大获成功。为什么会这样呢？因为它满足了市场需求，而且并没有低于大家的期望。微软发现了一扇敞开着的“机会之窗”，于是就开始营销。现在正在使用Windows的你们一定不会否认，如果微软等待产品足够完美再推向市场，那么它可能永远不会在市场上出现。

街头的智慧和学校里的智慧

在武术思想中有一个说法：“满杯子是无用的，空杯子才有用。”这对于创业者来说是个真理。

我们经常听到有人说：“哦，这些我全懂。”说这种话的是像满杯子一样的人，他们相信自己知道所有的正确答案。而一个创业者不可能无所不知，他们自己也明白这一点。他们知道，要想成功，就得让他们的杯子总是空着。

要成为成功的雇员，就需要知道正确的答案，否则就会被解雇或失去晋升的机会。而创业者不需要知道所有的答案，他们只需要知道该去问谁就行了，这也是咨询顾问这一职业存在的原因。

雇员们经常被训练成专才。简而言之，专才就是“对很少的事情懂得很多”的人，他们的杯子一定得是满的。

而创业者则应该是通才。简而言之，通才就是“对很多事情都懂一点”的人，他们的杯子是空的。

人们上学是为了成为专才——会计师、律师、秘书、护士、医生、工程师或电脑程序员。这些人都“对很少的事情懂得很多”。他们越“专”，挣的钱就越多——至少他们期望如此。

创业者的不同之处在于，他们得对会计、法律、工程、商业、保险、产品设计、金融、投资、人事、销售、营销、公开演讲、融资、与具备不同专长的人打交道都懂一点。真正的创业者明白自己要学的东西太多，不了解的东西也太多，因此要向专才的方向发展的话，对于他们来说就太奢侈了。他们的杯子总是空的，他们永远在学习。

毕业无期

这也就意味着创业者必须是非常积极主动的学生。一旦跨越了从雇员到创业者的那条界线，我真正的教育就开始了。我立刻开始阅读我能找到的所有的商业书籍、财经类报纸，并参加研讨会。我明白我不可能知道所有的答案。我必须学习，而且要快速地学习，直到现在

也还是如此。我知道我作为一名创业者是永远没有毕业之日的，我一生都会待在这所学校里。我不是在工作，就是在阅读或学习，之后便把学到的东西运用到管理企业中。

多年来，不断学习和充分运用学到的知识是我取得成功的一个重要习惯。我在前面提到过，我并非像我的一些朋友那样是天生的创业者。但是在这场龟兔赛跑中，我这只乌龟缓慢却坚定地前进，终于超过了我的那些兔子朋友。他们可能在取得一些成就后就把杯子装满了，而一个真正的创业者永远不会毕业。

过度专业化

下图来自“富爸爸”系列中的《富爸爸财务自由之路》一书。

很多创业者仍旧停留在S象限而没能进入B象限，原因就在于他们过于专业化了。比如说，自立门户的医生应该被归为创业者，但他们很难从S象限进入B象限，因为他们所接受的训练太过专业——他们的杯子已经满了。一个人要想从S象限进入B象限，就需要接受更广泛的训练，而且他的杯子必须是空的。

关于现金流象限，另外要说明的一点就是：富爸爸之所以建议我做一名位于B象限或I象限的创业者，是因为在这两个象限中，税收政策是最优惠的。对于E象限和S象限中的雇员和自由职业者来说，税法就没那么仁慈了。税法等于是鼓励人们成为B象限中雇用大量员工的企业主，或是成为I象限中投资政府支持的项目的投资人，或者说，税法是在向这些人提供可乘之机。总之，不同象限的人适用的税率不同。



E代表雇员

S代表自由职业者、小业主或专业人士

B代表大企业主（雇员在500人以上）

I代表投资人

本书将会讨论各个象限之间的差别，以及一名创业者如何从一个象限进入另一个象限，尤其是从S象限进入B象限。

差别清单

在辞职之前，人们首先应该搞清自己是否愿意从雇员转变为创业者。完成这种巨大的转变需要人们具备以下素质：

1. 从安全观念转向自由观念的能力。
2. 在没钱的情况下运营企业的能力。
3. 在缺乏安全保障的状况下运营企业的能力。
4. 关注机会而不是资源的能力。
5. 拥有针对不同人群进行不同风格的管理的能力。
6. 管理并非由自己控制的人员和资源的能力。
7. 以团队业绩或价值为导向，而不是以薪水或职位为导向。
8. 做个积极的学习者——永不毕业。
9. 多元化地学习，而不是专业化地学习。
10. 具备为整个企业承担责任的勇气。

你可能会注意到农民（可能也就是最早的创业者）就必须具备以上素质中的很多条才能生存下来。他们只有在春天播种，才能在秋天收获。为度过漫长难熬的冬天，他们要祈祷年年风调雨顺，没有虫害。富爸爸总是说：“如果你具备农民那样坚忍的意志，就一定能成为一个伟大的创业者。”

风雨过后的金坛子

尽管本书开头描述了成为一名创业者的漫长而痛苦的历程，不过我还是想让你们知道，在雨过天晴之后，你们会看到那只金坛子。万事开头难，任何学习的过程都是这样，就连学走路和学骑自行车也一

样。你们一定还记得，我做创业者的第一天也不怎么走运。但是如果你们能坚持下来，你们的世界便会改变。你们学会走路和骑自行车之后，世界也变了个样，创业也是如此。

对我而言，风雨过后出现的那只金坛子比我想象的要大得多。成为一名创业者的过程也比做一名雇员给我带来了更多财富。此外，我还成了名人，世界各地都有人认识我。我怀疑如果自己一直做雇员，是否也能出名。最重要的是，我们的产品被世界各地的人所接受，并对他们或多或少有所帮助。学习成为创业者的过程中最棒的一点就是能为越来越多的人服务。为更多的人服务是我成为一名创业者的首要原因。

创业者的观念

成为创业者要从改变观念开始。从我在波多黎各离开施乐公司的那天起，我的观念就从穷爸爸的观念变成了富爸爸的观念。

变化大概是这样的：

- 1．从追求安稳到追求自由。
- 2．从想要稳定的薪水到想拥有巨大的财富。
- 3．从依赖他人到信奉独立。
- 4．从遵守别人定的规则到为自己定规则。
- 5．从听从命令到发出命令。
- 6．从说“这不是我的责任”到愿意承担全部责任。
- 7．从努力适应一种企业文化到创造自己的企业文化。

8. 从抱怨世界到改变世界。

9. 从对问题无能为力到发现问题并把它变成商机。

10. 从雇员到创业者。

新的超级创业者

1989年，世界发生了也许是有史以来最大的变化。这一年，柏林墙倒塌，因特网兴起。这一年，冷战成为历史，全球化取而代之。世界从“墙”变成了“网”，从隔离变成了融合。

在畅销书《世界是平的》中，作者托马斯·弗里德曼指出：随着柏林墙倒塌和因特网兴起，世界产生了一个超级大国（美国），出现了全球超级市场和超人。

不幸的是，超人之一便是奥萨马·本·拉登。以下是托马斯·弗里德曼的原话：

20世纪90年代末，奥萨马·本·拉登向美国宣战。在他策划了两次美国驻非洲使馆的爆炸后，美国空军发射巡航导弹攻击了他在阿富汗的基地，就如同国家对国家的战争那样。想一想吧，1998年的某一天，美国向一个人发射了75枚巡航导弹，每枚价值100万美元！这是历史上第一场一个超级大国对一个超人的战争。“9·11”事件只是第二仗。

我的预言则是：世界上会出现新的超级创业者，他们的财富会让今天的亿万富翁们相形见绌。在20世纪80年代，比尔·盖茨和迈克尔·戴尔都是炙手可热的新贵。而今天的新贵则是Google的创始人谢尔盖·布林和拉里·佩奇。我预料下一位超级创业者可能不会是来自美国的。为什么呢？答案同样是：因为墙变成了网。

1996年，《电信改革法案》和来自华尔街的投资催生出一批公司，其中包括后来破产的环球电讯公司。这家公司完成了一项重要的任务，就是用光缆把全世界联系在了一起。这些光缆网络一旦启用，印度这些地方的天才们就不用移民到硅谷去找工作了。他们现在可以在家工作，对工资的要求也低得多。

鉴于光缆和网络的威力，我认为下一批比尔·盖茨或谢尔盖·布林会从美国以外的国家诞生，可能是印度、中国、新加坡，也可能是爱尔兰、新西兰或东欧。才华、创意、技术等因素加在一起，将会催生出下一代富可敌国的年轻创业者。

今天，很多美国人都在为高收入职位流向海外感到忧虑。这些职位不仅流向了印度，也流向了全世界。即使是会计师、律师、股票交易员和旅行社代理之类的职位，都可以被外包到海外，以更低的工资雇到人。

再也没有高薪工作

那么，这对于“上学，然后找一份稳定的高薪工作”，或是“努力工作，在公司拼命往上爬”之类的老建议有什么影响呢？在我看来，这些老生常谈已经没什么意义了。很多职员会发现，可以从事的工作越来越少，千万里以外的人都在和他们竞争。我们都知道，许多员工已经很久没涨工资了。如果国外有人愿意做同样的工作，却只要少得多的工资，那又何必给他们涨工资呢？

创业者和雇员的另一个巨大区别是：创业者一定会为从墙到网的转变而兴奋，而雇员们却因这种转变而恐慌。

最后一点差别

我想提到的最后一点差别是雇员和创业者在收入方面的差别。下

面的表格中列出了工资最高和最低的CEO。你会发现，有些声名显赫的CEO其实收入很低。原因可能是有些CEO是领死工资的雇员，而另外一些则是创业者，他们的收入来源并不相同。

工资最高的CEO

1. 约翰·怀尔德	得州公用事业公司	5520 万美元
2. 罗伯特·托尔	托尔兄弟公司	14430 万美元
3. 雷·伊拉尼	西方石油公司	4170 万美元
4. 鲍勃·纳德利	家得宝公司	3950 万美元
5. 爱德华·詹德	摩托罗拉公司	3890 万美元

工资最低的CEO

1. 理查德·金德	金德摩根能源公司	1 美元
2. 史蒂夫·乔布斯	苹果电脑公司	1 美元
3. 杰夫·贝佐斯	亚马逊网站	87840 美元
4. 沃伦·巴菲特	伯克希尔·哈撒韦公司	311000 万美元
5. 保罗·安德森	杜克能源公司	365296 万美元

来源：《财富》杂志，2005年5月2日。文章讨论了工资、奖金、股权和其他收入。看来，第一群人主要的收入来源是工资，和雇员们一样。而第二群人选择了其他的收入方式，如股权和公司的所有权。

你是一个创业者吗

现在你已经了解了雇员和创业者之间的一些区别。本书的目的就是要深入探讨这些区别，帮助你在辞职之前作出决定，让你看清创业是不是一条适合你的路。

结论

在我看来，雇员和创业者最主要的区别在于：一个追求安全，一个追求自由。

富爸爸说过：“你要是能成为一名成功的创业者，就能得到一种自由，尝过这种自由滋味的人并不多。这样做的结果不单会拥有很多钱和空闲时间，还会变得对恐惧本身无所畏惧。”

“对恐惧无所畏惧？”我问道。

他点了点头，接着说道：“看看‘安全’这个词的表面下隐藏了什么，你会发现是‘恐惧’。这就是大多数人之所以说‘好好上学’的原因。这不是出于对学习的热爱，而是出于恐惧——怕找不到好工作，怕挣不到钱。老师在学校里激励学生也是通过创造恐惧。他们说‘不好好学习，你就会不及格’。他们是用对失败的恐惧来鞭策学生。当学生毕业找到工作后，恐惧又一次成为动力。雇主会有声或无声地告诉他们‘不好好工作，你就得走人’。员工们因为恐惧而更努力地工作。他们担心桌上没有食物，担心没钱还房贷……正是因为有这么多的恐惧，人们才会渴望安全。但问题是，安全并不能治愈恐惧。它只能暂时掩盖恐惧，但是恐惧始终都存在，就像一个藏在床底下窃笑的老巫婆。”

富爸爸对我说这番话时，我正在读高中。我确实明白因为恐惧而学习的含义。“在学校，我不是因为热爱知识而学习，而是因为害怕不及格。我太怕不及格了，所以不得不努力去学那些自己永远也用不上的东西。”

富爸爸点点头说：“为安全而学习与为自由而学习有很大的不同。人们如果是为自由而学习的话，肯定会学些别的科目。”

“那学校为什么不多设些科目让大家自己选呢？”我问道。

“我也不知道。”富爸爸说：“为安全而学习的问题在于，恐惧一直都存在。而只要恐惧存在，你就很难觉得安全。这样你就得上更多的

保险，想出更多保护自己的办法。就算你表面上功成名就、无忧无虑，也总是在暗暗担心。在追求安全中度过一生的最糟糕的地方在于，你其实拥有两种生活——一种是你正在过的生活，一种是你从未有过却觉得应该过的生活。这就是为安全而学习的结果，它的最大问题就是无法治愈恐惧。”

“那么成为创业者就不会感到恐惧了吗？”我问道。

“当然不是！”富爸爸笑道，“只有傻子才相信创业者天不怕地不怕。恐惧永远伴随着我们，任何宣称自己无所畏惧的人都是在说谎。我所说的‘对恐惧无所畏惧’的意思是，你不再害怕恐惧，不再是恐惧的奴隶，不再像大多数人那样让恐惧决定自己的生活。相反，你会学着面对恐惧，并使恐惧为自己所用。成为一名真正的创业者，你就不会在企业资金不足时逃跑，不会在担心无法付账时发抖，而是鼓足勇气继续前进，会清晰地思考、学习、阅读、和陌生人交谈，会产生新的想法、采取新的行动。对自由的渴望能给你勇气，帮你度过没有稳定工作和收入的日子。这就是我所说的自由，是对恐惧的无所畏惧。恐惧每个人都有，区别在于我们带着恐惧去寻找安全，还是寻找自由。雇员会寻找安全，而创业者则会寻找自由。”

“那么，如果寻找安全是因为恐惧，寻找自由又是因为什么呢？”我问。

“勇气。”富爸爸笑了，“勇气（courage）这个词来自法语的le coeur——心。”他稍做停顿，用下面这句话结束了这次谈话：“你是要当创业者还是雇员，答案就在你的心里。”

自由比生命更可贵

《逍遥骑士》这部老片是我最爱看的电影之一。剧中的影星有彼得·方达、丹尼斯·霍珀和杰克·尼克尔森。在其中一幕戏里，就在杰克·

尼克尔森饰演的角色被杀之前，他跟丹尼斯·霍珀谈起了自由。我想就用剧中的台词结束这个引言吧，因为这里面有我选择成为创业者的原因——为了获得自由。对我而言，自由比生命更可贵。

在这幕戏中，3个人在被一群流氓欺负和威胁之后逃出了城，在一片沼泽中露营。

丹尼斯·霍珀（以下简称丹）：“他们害怕了，老兄。”

杰克·尼克尔森（以下简称杰）：“哦，他们怕的不是你，是你代表的人。”

丹：“我们代表的就是一群该理发的家伙。”

杰：“不，你代表的是自由。”

丹：“自由到底有什么错，老兄？自由就是自由而已。”

杰：“是啊，没错。自由就是自由而已。不过谈论自由和真正获得自由可是两码事。我是说，当你在集市上被买来卖去的时候，要想自由可没那么容易。别跟任何人说他们不自由，不然他们就要杀个人给你看看，证明他们是自由的。哦，是啊，他们会滔滔不绝地跟你谈个人自由，可是当他们看到一个活生生的自由人站在面前时，立刻就被吓坏了。”

丹：“可他们也没被吓跑啊？”

杰：“但他们感到很危险。”

就在这一幕之后，他们中了埋伏，挨了打。尼克尔森扮演的角色死掉了，方达和霍珀继续逃跑，但最终也被杀死。

虽然不同的人对这部电影有不同的理解，但是对我来说，它讲述的就是：要有勇气争取自由——做你自己的自由——无论你是创业者

还是雇员。

谨将本书下面的部分献给你的自由。

(1) 维可牢经常用于布制品中，由一条表面有细小钩子的尼龙条与表面有毛圈对应的尼龙条黏合面构成。

富爸爸创业课程 第1讲
企业的成功始于创立之前
**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第1章

雇员和创业者有何区别

从正确的思维方式开始

从小到大，我常常听穷爸爸说：“上学，取得好成绩，这样你就能找到一份待遇好的工作。”他一直在鼓励我成为一名高薪雇员。

而我的富爸爸常说：“你该学会开创自己的事业，并雇用优秀的人才。”他一直在鼓励我成为一名创业者。

有一天，我问富爸爸雇员和创业者之间有什么区别。他的回答是：“雇员们是在企业创立之后才去工作，而创业者在企业创立之前就开始工作了。”

99%的失败率

据统计，90%的新成立企业都会在5年内夭折。统计结果还表明，在那幸存下来的10%的企业中，又有90%会在第二个5年内破产。也就是说，大约99%的新生企业撑不过10年。为什么呢？原因多种多样，而下面这些原因可能是最重要的：

1. 我们的学校总是把学生训练成善于找工作的雇员，而不是善于创造工作机会和创办企业的创业者。

2. 优秀的雇员并不一定能成为优秀的创业者，二者所需的技能

大不相同。

3. 很多创业者没能创办自己的企业，而是为自己工作，成了自由职业者而不是企业主。

4. 很多创业者工作辛苦，收入却比他们的雇员还少。结果，很多人因为筋疲力尽不得不半途而废。

5. 很多创业新手在还没获得足够的实践经验和资金时就开始创业。

6. 很多创业者拥有出色的产品或服务，却不具备在此基础上创建成功企业的商业技巧。

打下成功的基础

我的富爸爸说过：“创业就好比不背降落伞从飞机上跳下去，在空中现造伞，盼着它能在落地前打开。”他还说：“要是伞没造好就摔到了地上，要想再爬上飞机跳一回可就难了。”

如果你们熟悉“富爸爸”系列图书的话，你们一定知道，我就是好几次跳出了飞机，又没在落地前把降落伞造好。幸好我掉到地上又弹了起来。本书会讲述我的几次这样的经历。刚开始我也经历了一些成功和失败，但都不算大，所以落地反弹后也不是特别疼，不过那都是我开始做尼龙和维可牢搭扣钱包生意之前的事了。我之所以在本书中详细地跟你们讲这些，是因为我犯了许多错误，并且不断地从中学习。我曾经非常成功，那成功就像天空一样高，然而掉下来摔得多重也就可想而知了。那一次我花了一年多的时间才缓过劲儿来。不过，那是我一生中最宝贵的一次商业经验。在重整旗鼓的过程中，我学到了很多经商诀窍，也更加了解自己了。

大坝上的裂缝

我在钱包的生意上陷入了困境，原因之一就是忽视了一些细节。“登高必跌重”这句老话是有它的道理的。我的生意扩张得太快，远远超出了我们3名创业者所能控制的程度。我们建立的不是一家企业，而是一个超级怪物，自己却还丝毫没有察觉。突如其来的成功也加速了我们的失败。真正的问题在于，我们甚至不知道自己正在走向失败，还以为自己已经是成功人士、富人和天才。我们甚至懒得咨询专家（比如专利律师），把他们的话当耳旁风。

那时我们3个人都是二三十岁左右，一到晚上就把生意丢到脑后，一直玩到深夜。我们还以为已经建立了一家企业，以为自己是企业家，对自己的成功充满信心，在聚会上夸夸其谈、觥筹交错。很快，我们每个人都买了跑车，并且更频繁地和女孩子约会。成功和金钱蒙住了我们的眼睛，让我们无法看到大坝上的裂缝。

最后，大坝倒塌了。草草建起的大厦在我们身边倾覆，而我们的降落伞也没能打开。

过多的成功

我之所以讲起当年创业时的这些蠢事，是因为很多人都以为让一家企业倒掉的原因是“不成功”——在很多时候确实如此。然而，在钱包生意上的失败却让我明白：太多的成功有时也会让企业倒闭。我要说的是，一家失控的企业多半会倒闭，无论它一开始成功与否。

勤能补拙

一家刚创办的公司即便开头不怎么景气，但只要创业者勤勉认真、意志坚定，它仍然有机会生存下来。这就叫勤能补拙——努力工

作有可能弥补商业创意上的缺陷，使企业免于失败。在这个世界上，你能找到千千万万的小企业主，兢兢业业地驾驶着他们简陋的小船闯过狂风巨浪。可问题在于，他们一旦停下来，企业很快就衰败了，小船马上就会沉入海底。

在世界的各个角落，众多的创业者吻别家人，以决绝的态度出去创业，如同迎着一片暗礁出航。每天早晨他们上班时，都想着只要自己再勤奋点、工作再久点就能解决生意上的问题，比如销售额不高、员工不勤快、咨询顾问失职、流动资金不够、供货商涨价、保险费上升、房租增加、政策变化、政府检查、税率上调、消费者不满、客户不付款、工作紧张等——这些还只是创业者每天面临的众多问题中的一小部分。然而他们根本没有意识到，他们今天面对的问题昨天也在面对，这些问题早在企业创立之前就已经出现了。

小企业失败率高的重要原因之一就是，当耗费大量时间用来做不产生任何利润甚至减少利润的事情时，很难让企业继续成长和赢利。如果你考虑自己做生意，那么在你辞职之前，应该和一名创业者谈谈，问问他每天有多少时间是花在不带来收入的事务上，以及该如何应对这个问题。

正如我的一位朋友曾经说过的那样：“我太忙于关注我的企业，以至于没时间赚钱了。”

兢兢业业能否保证成功

我的一位朋友辞掉了檀香山一家大银行的高薪职位，自己在城里的工业区开了家供应午餐的小餐馆。当老板是他的夙愿。当他在银行管理贷款业务时，看到银行最富有的客户都是企业家，因此也想跻身其间。就这样，他辞掉了工作，开始追寻自己的梦想。

每天，他和他的妈妈4点钟就起床，开始为午餐做准备。两个人

都很勤快，他们洗切煮烧，努力做出既便宜又美味的午餐。

在这之后的好几年里，我常常在他的小餐馆门前驻足，然后走进去吃顿午餐。他们看起来非常快乐，为客流量和自己所做的工作感到满意。“我们的店面早晚会扩大的，”我的朋友说，“早晚会雇人来帮我们干活儿的。”问题是他所说的“早晚”一直没来。后来他妈妈去世了，餐馆也倒闭了，我的朋友又在一家快餐连锁店找了份工作，当上了店面经理，又做回了雇员。上一次见到我时他说：“收入不怎么样，不过至少工作的时间短多了。”他的降落伞也没能打开。他在真正建立起一家企业之前就摔到了地上。

现在你们可能会说：“他至少尝试过了。”或者说：“他只是运气不好罢了。如果他妈妈还活着，他们可能已经扩大了店面，也挣了不少钱。”又或者说：“你怎么能批评如此努力工作的人呢？”我很理解你们的感受，也不想批评他们。我们虽然没有血缘关系，我却像爱自己的亲人一样爱着他们。我知道他们过得很开心，然而日复一日，生意却没有任何进展。我写下他们的故事只是想说明这一点：生意的垮台也是在生意开张之前就开始了的。他在辞职之前并没有规划好自己的生意。

你适合成为创业者吗

如果这些兢兢业业却没能成功的故事、公司买卖做得妥当也会倒闭的故事、不带降落伞就往下跳的故事已经吓坏了你，那么你可能就不是当创业者的料。

但如果这些故事激起了你的斗志，那就继续读下去吧。在读完本书后，至少你能多了解一些创业者的成功之道。你还会更清楚该如何设计和创办一家企业，并让它成长壮大，它还能使你变得富有——比你想象的还要富有。无论如何，既然你准备不带降落伞就往下跳，下这样大的赌注也许能让你赢得很多。

创业者的职责

创业者最重要的工作从生意开张和雇员上岗之前就开始了。创业者的职责就是要设计一个能够不断成长、能够雇用很多员工、能为客户创造价值、能帮所有相关人员实现富裕、热心公益事业、富有社会责任感，并且不完全依赖创业者支撑的企业。在企业诞生之前，创业者就应该在头脑中设想这些。按照富爸爸的说法，这是一个真正的创业者的职责。

失败是成功之母

有一次，我在公司倒闭之后垂头丧气地去找富爸爸，问他：“我做错了什么吗？我本来规划得好好的。”

“显然你并没有规划好。”富爸爸笑着说。

“我还得这样失败多少次啊？在我认识的人当中，我是最失败的一个。”

富爸爸说：“一次失败就出局，那才是真正的失败者。胜利者则不停地失败，直到成功为止。”他漫不经心地清理着桌上散乱的纸张，然后突然抬起头，盯着我说：“世界上到处都是怀才不遇的创业者。他们坐在办公桌后面，顶着听起来十分唬人的头衔，比如副总裁、分公司经理、总监，等等——当然有些人挣得也不少。他们坐在那儿，老是幻想着有一天开创自己的企业帝国。但他们之中只有少数人会真的去做，多数人永远不敢迈出那一步。他们会为自己找到一套借口，比如‘等我的孩子长大以后’，或者‘我得先回学校充充电’，或者‘等我存够了钱以后’。”

“但他们就是不从飞机上跳下来。”我接过他的话。

富爸爸点点头。

你想成为什么样的创业者

富爸爸接着讲道：“世界上充斥着不同类型的创业者：做大生意的、做小本买卖的、有钱的、没钱的、老实的、滑头的、见钱眼开的、大公无私的、心灵高尚的、内心阴暗的、小富则安的、志在四方的、功成名就的、一败涂地的……‘创业者’是一个意义很宽泛的词，对不同的人有不同的意义。”

现金流象限

我在引言里提到过，现金流象限图阐释了组成商业世界的4种不同的人群。通常，他们在技术、情感和精神方面都各不相同。

比如，雇员总爱说同样的话，不管他们是总裁还是看门人。你总会听到他们说：“我正在找一个安稳、有保障、福利好的工作。”这句话的关键词是安稳和有保障。也就是说，恐惧把他们限制在了E象限。如果他们想要进入其他的象限，不仅需要学习新技能，还需要克服自己的恐惧情绪。

我们总会听到S象限的人说：“如果你想把事情做好，就得亲自去做。”在很多情况下，该象限的人会面临一个问题：不相信别人能比自己做得更好。这种信任危机害得他们无法成长。要知道，不信任他人是很难把生意做大的。如果S象限的人确实成长起来了，那么多半是通过合伙人制，也就是一群S象限的人一起合伙干。

B象限的人总是在寻找优秀的人才和良好的商业系统。他们不会事必躬亲，而是关注如何建立起一个能够自行运转的企业。一个位于B象限的真正的创业者能够在全世界拓展生意。而S象限的人则常常局限于自己所能掌控的一个很小的领域——当然也有特例。

I象限的人，也就是投资者，总是在寻找聪明的S象限或B象限人士，将自己的资金托付给他们，以期获得收益。



富爸爸在培养我和他的儿子时曾教导我们：要先建立一个成功的S象限企业，再逐步向成功的B象限企业发展。本书就要告诉你如何达到上述目标。

你想建立什么样的企业

作为富爸爸的创业训练的一部分，他鼓励我和他的儿子走出去，尽可能多地了解各种不同类型的企业。他说：“如果你们不了解世界

上的企业和创业者都有哪些种类，又怎么能成为创业者，并规划好自己的企业呢？”

个体从业者

富爸爸非常认真地给我们解释：很多创业者都不是企业所有人，而是自己雇用自己的个体从业者——他们是自己所从事的工作的主人，但不是企业的主人。富爸爸说：“如果公司以你的名字来命名，那么你多半就是这类人。你一停下工作，也就没有了收入。你的客户每次都直接来找你，而一旦出现问题，雇员们也都来问你的意见。就算你是最聪明、最有才华、受过最好教育的人，也仍可能只是个体从业者。”

富爸爸并不认为个体从业者有什么不好。他只是希望我们了解两种创业者之间的差别：一种拥有自己的企业，一种只拥有自己的工作。咨询顾问、音乐家、演员、保洁员、餐馆老板、小店老板和多数做小买卖的人都只拥有他们从事的工作，但不拥有企业，他们位于S象限。

富爸爸之所以要说明这些人和大企业主之间的区别，是因为他们多半很难把自己的生意拓展成大型企业。换句话说，他们要从S象限进入B象限的话，将面临巨大的挑战。为什么呢？答案仍然是：企业在创办之前规划不足，因此它在诞生之前就注定了会有这样的命运。

富爸爸是从S象限的个体从业者做起的。然而在他的头脑中，他始终在规划一个非常大的企业，由比自己更聪明、更能干的人来经营。他在开始创办企业之前，已经想好了要走从S象限到B象限这条路。

专业人士和技工

富爸爸还希望我们弄清楚，医生、律师、会计师、建筑师、水暖工、电工这类专业人士多半是凭借一种特殊的专长或手艺，由个体从业者起步的。一般来说，他们需要获得政府的执业许可证才能开业。

这一类人还包括专业的销售人员，他们中有很多人拥有独立顾问执照，例如在房地产、保险、证券方面的从业资格。这些人在技术上算是个体创业者，也是独立承包人。

这类企业的问题在于，企业无法转手卖出，因为企业主自身一旦离开就没有真正的生意了。在很多情况下，这种企业也没有“资产”可言，因为资产就是企业主本人。就算他们生意顺利，也无法达到B象限的大企业那种规模，能维持现状通常就让他们感到很满意了。事实上，他们从企业的主人变成了自己企业客户的雇员。

在富爸爸看来，勤奋工作却无法创造出资产是毫无意义的。因此他从不赞成我和他的儿子去做雇员。他说：“累死累活却没创造出什么财富，这又何必呢？”

在这本书后面的章节，我们还会仔细讨论创业者创造企业资产的一些方法，这种资产是他们能够建立的，有朝一日也能够卖出。

夫妻店

有一类创业者开办了我们常说的“夫妻店”。许多小企业都是由家庭经营的，“夫妻店”因此得名。我的外婆就开了一家小小的便利店，全家人都得轮流去帮忙。

亲缘关系是这类企业成长的障碍。很多人都把生意传给自己的孩子，即使孩子们并不能干，但是终究“血浓于水”。在很多情况下，下一代对于父母创办的企业并没有多高的热情，也缺乏能够领导企业继续发展的创业精神。

特许经营

特许经营企业，例如麦当劳，理论上类似于“交钥匙工程”。企业主把一个现成的企业卖给不愿从头开始创办和发展企业的人，这些人是暂时的创业者。这类企业的好处是，银行更乐意贷款给购买特许经营权的人，而不是白手起家的人。其他特许经营店的成功会使银行感到保险，同时他们也考虑到，特许经营商一般会给新店主一定的监督和帮助。

品牌过硬的特许经营店的最大问题是，它们对于刚入门的创业者来说代价太高，而且缺乏自主性。特许经营经常会出现法律纠纷，甚至最后对簿公堂。这类争斗是商业世界上最让人厌烦的。

发生纠纷的一个很大的原因是，购买了特许经营权的人常常不愿按照企业创办者，也就是授权方的模式来经营；还有，如果生意不景气，他们往往把怨气发泄到授权方身上。如果你是一个不愿按别人确定的轨迹走路的人，那么你最好还是自己来规划、创办自己的企业吧。

网络营销和直销

当今世界，网络营销和直销可能被认为是发展得最快的商业模式，但它们也是最具争议的商业模式。很多人对这类销售不无反感，总觉得很多网络营销组织都是在设置金字塔骗局。而事实上，世界上最大的金字塔往往是在那些传统的大企业里，一人高高在上，众多员工垫底。

每个想成为创业者的人都应该了解一下网络营销。《财富》500强中的一些企业，例如花旗银行、雅芳、李维斯、所罗门美邦，都是通过网络营销或直销系统来销售自己的产品的。

我自己并不从事任何网络营销或直销生意，但还是要为这类企业说点好话。那些准备辞职创业的人不妨考虑一下进入这类企业。为什么呢？因为很多这类公司可以提供重要的销售、创业和领导技巧，这在别处是很难学到的。一家有口碑的网络营销或直销企业，往往不仅能引导你形成正确的思维方式，还能帮你获得成为一名创业者的勇气。你也将在这个过程中对建立成功的企业系统更加熟悉。入门的费用通常不高，而你从中学到的东西却是无价的。（为深入介绍这类企业的价值，我们专门写了一本叫《富爸爸商学院》的书。）

如果我能从头开始创业，我可能会从网络营销或直销开始，不是为了挣钱，而是为了它们能给我的培训，就像富爸爸曾经给我的那样。

合法盗窃

我和迈克曾经跟富爸爸进行过一场有趣的讨论，是关于一些创业者如何盗窃其他创业者的成果的。富爸爸举了个例子：假设有一名会计师为一家会计师事务所工作。有一天，身为雇员的他冒出了辞职单干的念头，于是自己开了家事务所，还把原来自己当雇员时熟悉的客户拉了过来。换句话说，这名会计师走出了一家公司的大门，却把公司的生意带走了。富爸爸说：“有时这可能并不算违法，但仍然是一种盗窃行为。”尽管这也算是一种创业方式，他却绝不希望我们采取这种方式。

有创造力的创业者

他希望我们成为有创造力的创业者，成为像托马斯·爱迪生、沃尔特·迪斯尼、史蒂夫·乔布斯一样的人。富爸爸说：“当小企业主容易，比如开一家卖三明治的夫妻店；当一名水暖工之类的技工或牙医之类的专业人士也相对容易；当一个挖别人墙脚的创业者——看到别人的

好主意，把它照抄过来，再去和别人抢生意的创业者——也不难。”（在《富爸爸保护你的头号财产》一书里，迈克尔·莱希特将这种人称为“捣蛋鬼”或“强盗”。）我开创了尼龙钱包生意后就发生过这类事。我们刚刚打开市场，新产品刚获得一点知名度，“强盗”们就从树丛里跳了出来，把我的小公司搞垮了。当然我也不能责怪他们，该责怪的是我自己，因为我在创办公司之前没有考虑周全。

虽然我遭受了打击，但富爸爸还是很高兴我在学着做一个有创造力的创业者，而不是一个掠夺别人成果的人。他说：“有的创业者赢在创新，有的创业者则赢在抄袭和掠夺。”他还说：“在各种创业者中，有创造力的创业者冒的风险最大，他们也是革新者。”

“为什么他们冒的风险最大呢？”我问。

“因为具有创造力就意味着总是得当先驱。把一个现成的已经获得成功的产品抄袭过来很简单，风险也没那么大。而如果你学着去做一些有创意的东西，去开创或是探索自己的成功道路，那你就是一个创造新价值的创业者，而不是一个靠抄袭取胜的人。”

上市公司和私有公司

有相当数量的大企业或小企业都是私有的。一家大型私有企业通常是被“紧密控制”的，也就是说由少数几个人拥有，其权益也与广大公众无关。

而一家公众拥有的公司则是向大众发售股票，股票通常是通过券商或掮客售出。一家上市公司会在某家股票交易所——例如纽约股票交易所——出售股票，需要遵守的经营规则也比私有企业严格得多。

富爸爸一直未能建立一家上市公司，但他鼓励我和迈克这样做。他认为我们应该把这列为我们创业目标的一部分。1996年，就在我创

建富爸爸公司的同年，我们还建立了一家石油公司、一家金矿公司和一家银矿公司。石油公司虽然采出了油，但还是破产了，这其中另有故事，这里不细说。金矿和银矿公司都成功地找到了矿石。尽管石油公司倒闭了，但另两家公司还是给投资者带来了丰厚的收益。

建立一家上市公司是一次了不起的经历。就像富爸爸期望的那样，我在这个过程中学到了很多，并由此成为了一名更优秀的创业者。我发现上市公司受到的约束更严格，一家上市公司其实是两家不同的公司，它服务于两个不同的客户群——真正的客户和投资者，并且伺候着两类不同的老板——董事会和政府证券管理部门，比如证券交易委员会。我还发现，它得执行更严格的会计和报表标准。

当我刚开始创业时，富爸爸就说过：“很多创业者的梦想就是看到自己创办的公司上市。”不过，在出了安然、安达信、世界通信公司、玛莎·斯图尔特等公司的丑闻后，对上市公司的规定变得更严格，要求更复杂，企业规划也更难了。政府会时不时地敲打上市公司，我发现做一家上市公司的老板也不如我期望的那么有趣。虽然我学到了很多，成为了更出色的企业家，学会了如何创建一家上市公司，为投资者和我自己挣了很多钱，但我还是拿不定主意要不要再创办一家上市公司。在由企业主严密控制的私有小企业里，我可以挣到更多钱，享受到更大的乐趣。（如果你对私有企业和上市公司的优缺点感兴趣，建议你们阅读《富爸爸OPM：其他人的钱》一书，迈克尔·莱希特著。）

是否每个人都能成为创业者

富爸爸希望我和他的儿子都能够明白，每个人都能成为创业者，做一名创业者并没有什么了不起。就算我们真的创业成功，他也不希望我们自命不凡、目中无人。

他告诉我们：“任何人都能成为创业者。你邻居的婴儿看护人是

创业者，福特汽车的创始人亨利·福特也是创业者。任何有一点点创意的人都可能成为创业者，所以不要以为创业者就与众不同或是比别人优秀。你们要做的只是弄清楚你们最想成为哪种类型的创业者——是婴儿看护人，还是亨利·福特？他们都带来了有价值的产品或服务。对于他们的客户来说，他们都很重要。然而他们工作的领域和创业规模又如此不同，区别大得就像学生橄榄球赛和职业橄榄球赛一样。”

通过这个例子，我弄懂了富爸爸的意思。我在纽约上大学时，有一次，校队橄榄球有机会和几个来自职业球队纽约喷气机队的选手比赛一场。结果我们溃不成军。很快校队的所有人都明白了，虽然我们和人家进行的是同一项运动，但完全不在一个水平上。

我当时身为后卫，使我开始意识到自己和职业选手的差别的是，当一名纽约喷气机队队员往回跑时，我试图用猛撞来阻止他，但他就像没事人似的直接跑过去了，我甚至怀疑他对我的冲撞有没有感觉。我就像螳臂当车一样，没碍着人家却伤了自己。那家伙和我块头差不多，但撞了他一下之后，我才知道我们两人的差别不在力量上，而是在精神上。他的勇敢、坚定和他与生俱来的天赋决定了他是一个伟大的运动员。

那天的比赛给我的教训就是，虽然我们在玩同一种游戏，却不是在同一水平上竞技。在商业世界中，创业者的游戏也是如此，我们大家都可能成为创业者，这不是什么稀罕事。在规划一家企业时，更有用的问题是：“你想在哪个层次上参加比赛？”

如今，我已不那么年轻气盛和莽撞无知了，也就不再幻想自己有一天能成为托马斯·爱迪生、亨利·福特、史蒂夫·乔布斯或沃尔特·迪斯尼那样伟大的创业者。不过，我依旧以他们为榜样。

这就是富爸爸创业课程的第一课：“企业的成功始于创立之前。”

创业者最重要的工作是在企业创立之前就作好规划。

奠定成功基础——商业规划

很多创业者会为脑子里冒出来的新产品设想或挣大钱的机会而激动万分。不幸的是，他们中的很多人都过分专注于新产品或机会，而不是花时间围绕新产品或机会来规划他们的企业。你在辞职之前，或许有必要了解一下创业者的生活方式和他们创办的不同类型的企业。你可能还应该找一位创业者当导师。人们有时爱去请教那些商业经验丰富的雇员，而不是创业者，这样做是不明智的。

在本书中，我们还会介绍B-I三角形，这个图形表明了创办一家企业所需的要素——不管是大企业还是小企业，授权经营还是自营，夫妻店还是上市公司。一个人一旦明白了建立一家企业所需要的各种要素，也就更容易规划自己的企业，考量它们的优劣。

我还有一个建议，那就是先不要辞去全职工作，而是利用业余时间创业——不是为了钱，而是为了积累经验。也就是说，即使利用业余时间创业挣不到钱，你还是能得到一些实践经验，这比钱重要得多。你不仅能对商业世界多了解一些，也能对自己多了解一些。

给创业者的红包

富爸爸公司之所以能够如此成功，是因为它是由3位已经非常成功的创业者即莎伦、我的妻子金和我创办的。我们中的每个人都把自己的经验和想法带进了团队。莎伦在学校时是出色的优等生，后来成为了一名注册会计师，再后来又加入了创业者的队伍。她在和我们共同创办富爸爸公司之前，已经创办过好几家企业。下面就是莎伦送给你们的红包——她对于每堂富爸爸创业课程的独特观点和自己的相关经验。

莎伦评注

第1讲 企业的成功始于创立之前

创业的过程就像在荒野上前行。如果你想生存下来并成功地抵达终点，就必须预先做好准备。在你去森林远足之前，你得认真地打点行装，确保带上了旅途中必备的所有东西。你要考虑到途中可能遇到的障碍和危险。你得听听天气预报，确保带上了足够的衣服、食品、水和装备。创业之旅也一样。那么，有哪些准备工作能帮助你获得成功呢？

- 首先，确保自己具有正确的思维方式——也就是像创业者而不是像雇员那样去思考。
- 做好“家庭作业”——对市场、目标客户和竞争对手进行研究。
- 确定在目标市场上取得成功需要具备哪些技能，然后组成团队或聘请顾问，从而获得你需要的技能。
- 研究一下你比竞争对手具备哪些优势，以及如何才能在潜在客户面前脱颖而出。
- 将商业计划整理出来，画出你通向成功的路线图。
- 为你的企业打下合理的法律基础。

什么是法律基础呢？以下几点可以举例说明：

- 确定你的公司在法律上的性质，它应该是责任有限而税收较优惠的一种（请参阅加勒特·萨顿的《富爸爸如何创办自己的公司》）。

- 获取所有必备的执照和许可证，确保章程清楚明白，避免以后产生争议。

- 获得合理的法律保护，以保持竞争优势。就像我丈夫迈克尔·莱希特所说的那样：你要在你的知识产权周围建起一座堡垒，以便和你竞争对手的强盗行为作斗争（请参阅迈克尔的《富爸爸保护你的头号财产》）。

创业者和雇员

创业者具有哪些特征？一名创业者与一个有雇员心态的人有何区别？甘冒预料中的风险无疑只是一个因素，另一个因素则是敢于挑战既有的经验之谈。迈克就经常喜欢说：创业者会“暂停”他们的不信任，即使所有人都说某件事无法完成，他们也愿意去试一试。

然而，根据我的观察，真正的创业者最明显的特点在于他们的创造力，以及借助他们不具备的资源达到目的的能力。他们是解决问题的大师，能够把问题变成有价值的知识财富，然后将这些知识财富运用到企业中。他们也是使用他人金钱和资源的大师。他们的口头禅是：“让我们来看看该怎么做”，而永远不会是垂头丧气地说“我们做不到”或“我们买不起”。

起步

建立企业还是收购企业

我都记不清听多少人说过他们要创办自己的公司了。以下是一段典型的对话：

“莎伦，我真是太激动了，我要自己开公司了。”苏珊说。

我答道：“太好了，你想开什么样的公司呢？”

苏珊毫不犹豫地回答：“我要的是一家利润丰厚的公司，而且我的员工能为我经营它，这样我就能有很多时间和家人待在一起。嗯，我可不想为它操太多心。”

说到这儿，我就已经知道苏珊并不是一名真正的创业者了。估计她也很难变成真正的创业者。她真的还不了解，要建立一家成功的企业需要付出多少努力。她的两句话“我可不想为它操太多心”和“我要的是一家利润丰厚的公司”就已经让我明白，她真正想要的是收购一家已经由成功的创业者建立起来的企业。企业的价值已经由卖主开发出来了，因而卖主也就有资格从苏珊那儿拿到钱作为补偿，苏珊需要为这种已经存在的价值付钱。在这种情况下，除非苏珊知道如何把企业拓展到更高的水平或进入新的市场，否则她就是在购买一项工作，而不是创办一家企业。

创办企业和购买企业差别很大。在上面这个例子中，很明显苏珊是想要“购买”，而不是“创办”。

当然，购买企业没什么不对。然而，真正激励一名创业者的是“创办”。从平地上建起一家成功的、能创造价值的、能够长久生存下去的企业才是创业者真正的目标，可能为创业者的投资带来无穷回报的也正是这部分工作。而如果你购买由别人创造出来的企业，那么他们通常都已经把最赚钱的部分拿走了。当然了，这并不意味着购买现成企业的做法是错误的，特别是如果你能为企业带来特殊的价值，将它发展到一个新的水平，或是把它当成你的一项伟大计划中的一个步骤。

比如说，购买特许经营权不会是一名真正的创业者的游戏终点。特许经营权可能是创业者的一块很好的垫脚石——一个接受教育的机

会。不过，在经营特许经营店时，创业精神的发挥余地一般都比较有限。当有人买下一家特许经营店时，其实是在购买别人已经开发好的商业系统和品牌使用权（有时也包括购买参与共同营销和采购计划的权利）。特许经营模式的一个优点是，它能立刻赢得信任（比如得到贷款方的信任），因为这些系统经过了考验，被证明是可行的。（当然了，要想让它继续成功地运作下去，经营者还是得付出很大努力。）

不过，授权经营需要注意的重要一点就是，要保证购买特许经营权的人能够规范经营。事实上，法律规定了授权方有义务监管经营者的经营方式。尽管有时授权方也会采纳经营者的建议，但最终有决定权的还是授权方。这样，留给经营者的创新空间就非常小了，有时这会压制他们的创造力。

一位特许经营授权商的话

多年以来，通过观察我们的特许经营店，我总结出了4个主要问题。我对新加盟的经营者的培训就是帮他们弄清以下这4个问题之间的关系。

1．话语：什么样的话语决定了我们的经营方向？

我们如何欢迎顾客？如何向顾客推销？我们在管理企业和建立企业文化时使用怎样的话语？

与企业有关的话语告诉别人你的故事。

2．数字：我用什么数字来证明我所说的话？

推销时说出的话就像天上飘过的云彩。我用了多少时间、精力和成本来实践这些话呢？又如何来衡量损益呢？

数字用来衡量你的故事是否成功。

3. 符号：我希望代表我们公司的象征符号是什么？

话语、数字、图画都可以成为符号。商标、制服、员工——任何能让别人感知你的企业的东西也都可以是符号。

符号放大你的故事。

4. 努力：这是所有企业的驱动力量，也是企业成败的关键。我在做什么？无论你在做什么，它要么对企业有益，要么有害。

我想出了一个公式来说明这4点对企业造成的影响：

$(\text{话语} + \text{数字}) \times \text{符号}$

努力

重要的是，经营者必须注重已经建立起来的商业系统，其中包括他们使用什么样的话语、得到了什么样的数字、创造了什么样的符号以期获得成功。收购一家特许经营企业的绝妙之处在于，这种商业系统已经有了成功的记录。

凯利·里奇

特许经营控制系统

创造企业还是创造工作

罗伯特谈到了围绕自己建立一个小型企业的个体从业者。他们可能拥有工作，但并不拥有企业。这二者之间的区别，富爸爸用一个经验法则加以解释：如果你离开你的公司一年，回来后发现它成长壮大了，那么说明你就已经建立了一个成功的企业，一个位于B象限的企业；如果不能，那么你创造的就只是一份工作，或是位于S象限的小企业。比如说，有些律师和会计师特别优秀，客户们总是点名找他

们。结果是，他们越成功，拥有的闲暇时间就越少。因为他们拥有的是一份工作，而不是一家企业。二者之间差别巨大。

当然，这并不是说你不能利用自己的专长来创业，而是说你需要找到一种可以巧妙利用和放大专长的方法——建立一个系统，让其他人（你的雇员或是合伙人）能够运用你的经验和创造力。

你创办企业的个人原因是什么

在本书的开头我们谈到，要成为一名创业者，就必须首先弄清楚自己创办企业的动机。问问自己下面的问题吧：

1. 我为什么想拥有自己的企业？
2. 我想拥有自己的企业的愿望有多强烈？
3. 我想在哪个级别上参与这场游戏？
4. 为了参与这场游戏，我准备把自己提升到什么水平？
5. 我愿意花时间去向其他成功的创业者和企业取经吗？
6. 我害怕失败吗？
7. 我能把对失败的恐惧转变成发展企业的动力吗？
8. 我能从错误中吸取教训吗？
9. 我能建立一个团队吗？还是宁愿自己单干？
10. 我愿意付出代价吗？
11. 我愿意现在投入时间，以后再获利吗？

12. 我愿意把获得经济利益的时间推迟到企业成功时吗？还是现在就需要稳定的收入？

在回答了这些问题之后，如果你依然坚定地要创办自己的企业，那就继续吧，再问问自己下面这些问题：

1. 我以前最大的成功是什么？

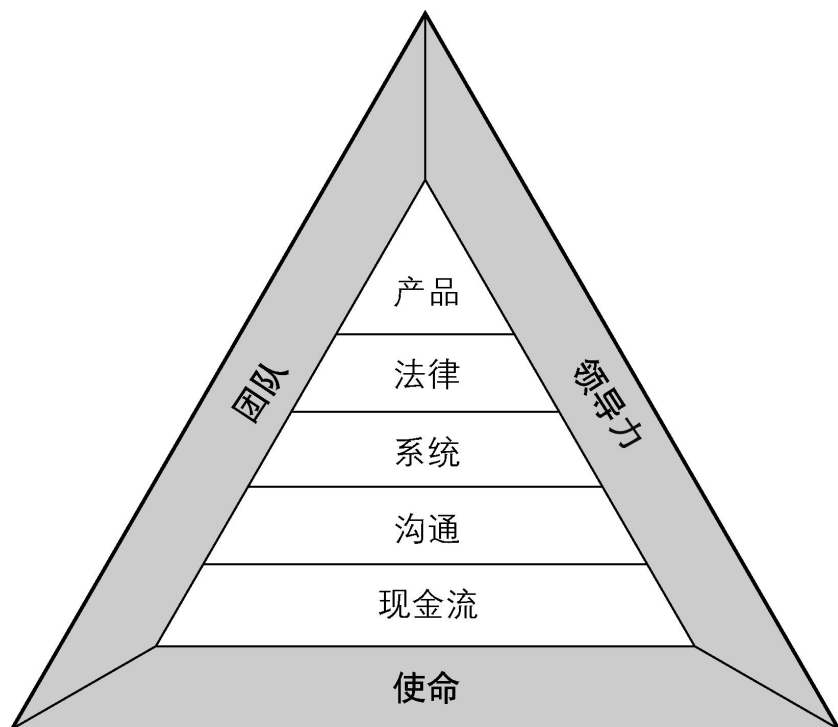
2. 我以前最大的失败是什么？

3. 我争取过几次自由？

4. 就算没有收入，我也愿意为这家公司工作吗？

5. 我的家人和朋友是否支持这次冒险？

6. 我是否愿意在B-I三角形的所有领域（也就是本书提到的成功企业的所有要素）中教育自己？



在回答了前面所有的问题之后，如果你仍然渴望成为一名创业者，你也许就真的能创业成功。

祝贺你已经开始寻找自由了！

富爸爸创业课程 第2讲
学会把坏运气变成好运气
**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第2章

傻人有傻“富”

我的第一笔生意

我的第一笔生意失败于1956年。那年我9岁。

我的第二笔生意成功于1956年。那年我还是9岁。如果没有第一笔生意的失败，就不会有第二笔生意的成功。

失败是一种策略

在年少时遭遇生意上的失败是一种难得的经验。在我看来，它对我设定未来成功战略大有帮助益。在9岁那年，我就已经开始知道，犯错误是我学习做生意的最佳途径。尽管那个阶段我没挣多少钱，后来我却意识到，虽然失败了，但我从中学到的东西越多，今天才会越富有。我总是在做一些尝试，也知道可能会失败。为什么呢？因为在9岁时，我就已经知道失败是成功之母。

创业者失败的原因主要有两个。第一是对失败的恐惧让他们裹足不前，最终一事无成。他们早晨起床去上班，揣着一堆不能辞职创业的借口，比如钱不够、太冒险、时机不对、要抚养小孩，等等。

第二是他们失败得还不够。很多小业主和个体从业者取得了一点成就，就止步不前，结果企业达到一定规模后就不再成长，要么维持

原状，要么倒闭。这时，创业者需要再冒一次失败的风险才能重新成长起来。

对失败的恐惧是如此多的人一辈子都不成功的主要原因。这不仅发生在做生意时，也发生在方方面面的生活中。我还记得，在整个高中期间我都没约会过任何一个女孩，只是因为怕被拒绝。最后，在毕业前夕，我终于鼓起勇气邀请一位漂亮的女同学做舞伴参加学校的舞会。出乎我意料的是，她竟然爽快地答应了。虽然那次约会并不成功，但至少让我向前迈了一大步。

雇员和创业者之间的另一个差别

不久前，在接受一次电台采访时，我被一位主持人称为“冒险家”。我回应道：“在如今这个迅速变化的世界里，不冒险的人才是冒险家。不冒险的人注定会落后。”

那是一个大约半小时的节目，采访对象有着不同的职业背景和人生经历。节目的名字叫《我的成功秘诀》。当主持人问到我的秘诀时，我跟她讲了我9岁时经历的失败，以及那次失败如何引导我做成了第二笔生意。然后我说：“我发现失败就是通向成功的道路。”

“你9岁就懂得这个了？”她问道。

“没错儿。”我答道，“和大多数人一样，我也不喜欢失败，讨厌失败。然而，正是年轻时生意上的失败使我对未来有了新的认识，使我看清了成功的过程。有些人是通过知道所有的正确答案取得进步的，他们在学校里永远是好学生。但这不是适合我的路，我是通过失败进步的。正因为如此，在我开办的这么多不同类型的企业中，大多数没能像富爸爸公司及那两家金矿和银矿上市公司那样成功，而是失败了。此外，我在创业生涯的早期也没挣到什么钱，但后来，我挣到的钱比大多数人挣的都多。”

“那就是说，你成功的秘诀就是愿意犯错误并且从中学习喽？”

“是的，这就是我作为创业者应该做的。我的工作就是设立新目标、制订计划、犯错误、冒失败的风险。我犯的错误越多，就会变得越聪明，公司也能通过这些教训而成长壮大。”

“可我要是在工作中犯错太多，准得把饭碗丢了。”电台主持人说，“对我来说，犯错误和失败就只意味着失败。我尽自己的一切努力不犯错误。我讨厌自己犯错误，害怕自己做蠢事。我必须知道正确答案。我觉得把一切事情都做对——也就是按公司要求我的那样去做——是非常重要的。”

“所以说你是一名好雇员。”我语气温和地答道，“人们招聘雇员不是为了让他们犯错误。雇员的任务就是按照规则和命令行事、做好分内工作。如果他们自作主张，或是出错太多，他们的饭碗就保不住了，因为他们没能达到老板雇他们来的目的。”

“那就是说，我作为雇员的任务就是不犯错误，而你作为创业者的任务就是冒风险、犯错误，有时还要面临失败。你的意思是这样吗？”

“是的，”我答道，“这就是创业者和雇员之间的一大区别。”

“所以你去冒险。这就是你作为创业者要干的事吗？”

“不，不完全如此。”我笑着说，“我不会随随便便冒任何风险。首先，我必须学习犯错误的学问，并且从错误中学到东西。其次，我得懂得选择要冒何种风险。我所具备的创业者的技能越成熟，我对风险的判断也就越准确。如今，我把冒险当成工作的一部分，但我不希望我的员工们冒险。”

“听起来是双重标准啊！”主持人说。

“做生意就是这样。”我答道，“失败不是什么好玩的事，但它却是取得进步不可或缺的。”

“那你喜欢失败吗？”主持人问。

“不，恰恰相反，我和所有人一样讨厌失败。但不同的是，我知道失败是走向成功的一个步骤。当我失败时，我知道我正处在突破自己以往经验的时刻。正是在此时，一个‘新我’也就诞生了。”

“新我？”主持人诧异地问道，“什么意思？”

“嗯，”我不慌不忙地答道，“其实我们都有过这种变成‘新我’的经历。比如说，当还是婴儿时，我们不会走路。后来我们开始试着站起来、跌倒、再站起来、再跌倒……然后，突然有一天，我们不再跌倒，开始走路了。从我们学会走路的那一刻起，我们就不再是个婴儿了，人们会管我们叫儿童，而不是婴儿。而当我们学会开车后，我们就又变成了青年。每当我们学到一项新的技能，就有一个‘新我’诞生了，我们的世界也将随之改变。这就是我所说的‘新我’的含义。新就新在我们获得了新的技能，也能够更好地面对一个崭新的世界。”

“那么，就连雇员和创业者的‘世界’也是不同的喽？”主持人的问话里带着一丝挖苦。

“噢，当然了。”我尽量不去理会她的语调，“我们生活在完全不同的世界，因为我们是完全不同的人。雇员生活在规避风险的世界里，而创业者生活在因风险而生动的世界里。不同的世界，不同的人。”

主持人沉默了半晌，像是在尽力理清自己的思路。“难道这就是会有那么多雇员当不成创业者的原因？”

“这只是很多原因之一，而不是唯一的原因。”我语气和缓地答道，“要从一个防止犯错的世界跳到一个积极犯错的世界可没那么容易。”

“但听你说起来感觉挺容易的，”主持人说，“你好像对失败毫不介怀。”

“我从没说过它容易，但它的确比以前容易了一点儿。”我答道，“要知道，关键是创业者有很多要学习的东西，而且得学得快。稳定的收入是他们无法享有的，他们必须尝试，如果犯了错误就得迅速改正。如果他们总是避免犯错误，或是假装自己一贯正确，或是把错误算在别人头上，那么他们就失去了学习的机会，企业也会跟着遭殃。”

“你们得快速学习是因为你们白手起家，没有人可以依靠，对吗？”主持人补充道。

“刚开始创业时尤其如此。当你变得成熟一些之后，你就能很快从无到有地建立一些东西。作为创业者最大的乐趣之一就是想出一个主意，然后在很短的时间内将它变成一项成功的生意。几个世纪以前，炼金术士们曾经尝试过把铅变成金子，而创业者的任务就是把脑子里的想法变成金子。”

“那差不多就是无本的生意嘛。”主持人说。

“差不多。”我答道，“你要是能做到这种程度，就永远也不需要去找工作了。你跑到世界任何地方都能点石成金。我在80多个国家做过生意。我有一家采矿公司开在中国，另一家在南美。而一名雇员或个体从业者的事业则通常局限于一个小镇、一个州或一个国家。”

“这是两个不同的世界。”主持人好像被我说服了。

“对，”我答道，“这就是创业者的世界。如果你很棒，就可以跑遍全世界做生意。大多数雇员在到其他国家工作前通常需要申请工作签证，而创业者可以以独资或合资公司的形式进入其他国家。训练自己成为创业者的过程也就是训练你与全世界的无穷财富接轨的过程。”

“而要做到这一点，就得学会把失败转化为成功。”

“没错儿。”我答道。

“但如果失败了，赔了钱呢？”她问道。

“这只是创业者经历的一部分。从来没有赔过钱的创业者着实不多。”

“但如果一名雇员让公司赔了钱，他就会被解雇。”主持人提高了嗓门说。

“在好多公司的确是这样。”我平静地答道，“但我得告诉你，有时候正是对赔钱的恐惧让人们损失得更多。他们实在太害怕赔本了，结果就真的赔了。而一旦他们安定下来，就可以得到一份稳定的收入。尽管他们一辈子都没赔什么钱，却赔掉了获得巨大财富的机会。”

广告时段的真心对白

“下面我们插播一段广告。”主持人说完便关掉了演播室话筒的音量，外面的导播马上开始播放节目赞助商的广告。

我们俩在隔音的播音室里坐着。“我想辞职已经想了好多年了。”主持人突然开口说。可能这个小小的不被打扰的隔音室给了她说真话的勇气。

“不过你的薪水那么高，你一定舍不得离开。”我替她说出她的想法。

她点点头说：“我的薪水算不上多高，不过也还过得去，所以我就一直待了下来。我需要这份薪水。我丈夫和我的收入加起来还可以，不过我们有4个正在上学的孩子要抚养，所以没法像你那样自由自在地做自己想做的事。”

虽然我并不同意她的说法，但我对她说，我能理解她。

“那么，你对我有什么建议吗？我怎样才能突破这种生活？因为我需要工资，需要这份工作——哪怕收入不太高。我感觉自己被关在了一个四面都是高墙的房间里，我该怎么办呢？”

我思忖了片刻，最后说：“你还记得我前面提到过的婴儿学走路例子吗？”

“嗯，记得。”主持人说，“他们一旦学会走路，就从婴儿变成了儿童，一旦学会开车就变成了青年。”

“这就是我们在人生中学习的方式。我们首先会产生一种改变现状的愿望，想要得到一些更好的东西。你以前可能很喜欢你的工作，但现在觉得需要改变了。那么，这就是该前进的时刻了，就像婴儿知道什么时候该改变、该停止在地上爬一样。在某些奇妙的时刻，婴儿能够感知那是开始改变的最合适的时机。他们开始靠着父母的腿或桌子腿站起来。在从爬到走这段时期，他们也许只能摇摇晃晃地站着。他们不停地尝试，直到有一天终于开始迈开步子，这时他们又会摔倒。他们不会像许多成年人那样选择逃避，而是不断尝试。终于有一天，他们的思想、身体和精神会达成统一，他们终于能够站和走了。这样，婴儿就变成了儿童。”

“然后学会骑自行车，再学会开汽车，”主持人接过了我的话，“婴儿变成了儿童，儿童变成了青年。”

我总结道：“是啊，创业的过程和这十分相似。因为偶然的原因，我从9岁就开始创业了，在9岁失败，又在9岁成功。如果你愿意为你的学习过程承担风险，你也可以做到。”

“那么，你对于自己的创业技巧很自信喽？”主持人问。

“不，不完全是。我只是对自己犯错误之后改正和提高的能力很

自信。今天我已经是一个很出色的创业者，而且还计划让自己变得更出色。不过，我对自己的创业能力并不是十分自信，也不想躺在过去的成功上睡大觉。我永远在努力、在尝试、在检验自己。只有这样我才能不断进步。”

“这就是你即便冒失败的风险也要开创新事业的原因？”主持人问。

“就算我把一件事干成了，接下去也还是会重新开始。所以我今天才会拥有这么多的企业，而且它们都不必靠我亲自管理就能顺利运作。这就是我积累了大量财富的秘诀。大多数雇员都只有一份工作，而作为创业者，我却拥有不止一家企业。”

“所以你不想当个体户，不想让企业离不开自己？”

“对，所以我很庆幸自己在9岁那年就尝到了失败的滋味。在我9岁时，我就学着如何建立一个能自行运作的生意。在《富爸爸穷爸爸》里我曾经写过这个故事。”

“哦，我记得，”主持人说，“不过我没看出它们究竟为什么那么重要。我不懂那些小生意怎么会对你的人生有如此重要的影响。”

我点点头说：“在9岁那年，它们就帮我规划好了以后的人生。”

这时导播提示广告插播完了，让我们继续访谈。主持人打开麦克风的音量说：“只有几分钟的时间了，现在让我们来总结一下吧。你说创业者的任务是犯错误，而雇员的任务是不犯错误。这就是你要告诉我们的吗？”

“是的，没错儿。至少这是我对这个问题的看法。如果我不懂得如何冒必要的风险、如何改正错误和发展公司，我就干不下去了。而如果我的员工犯了太多错误，我可能也得让他们走人，所以我才会雇讨厌犯错的聪明人。我们各有分工。”

“我现在知道为什么家长要对孩子说‘好好上学，今后找个好工作’了。”主持人说，“学校就是培养雇员的。”

“是的，”我答道，“如果你在学校表现得好，多半也就能在公司或政府部门找份好工作。”

“你喜欢学校吗？”主持人问。

“说实话，不怎么喜欢。”我答道，“我在学校的表现不怎么样，因为我犯的错误太多了。我总是得‘C’、‘D’，有时甚至得‘F’。所以，在学校的时候我就想，既然我这么容易犯错误，不如就做个‘犯错专家’。这就是为什么我成为了创业者而不是雇员的原因。我在学业上不怎么灵光，没人会花高薪雇用我。我也不喜欢俯首听命，因此可能永远也得不到提拔。我喜欢改变事情，以我自己的方式，而不是按别人告诉我的方式。”

“你在这家电台肯定找不到工作。”主持人说。

“我可能的确在这儿找不到工作，但我懂得怎样买下这家电台，再雇用比我聪明的人来管理它。”我的语气不无调侃。

“好吧，让我们来总结一下吧。”主持人说，“你还有其他例子能证明犯错和失败对于创业者的重要性吗？你身边有没有其他人或例子能够支持你的观点？”

“噢，当然有。”我答道，“托马斯·爱迪生上学的时候，学校曾经要求他退学，因为老师抱怨他总是心不在焉或瞎捣蛋。后来，他又因为失败了上千次而饱受讥讽，直到他发明了电灯。当有人问他失败上千次的感受时，他是这么说的：‘没错儿，我的确失败了上千次。确切地说是1014次。人至少要失败1000次才有资格发明电灯呢。’”

“他最后这句话是什么意思呢？”主持人问。

“意思是，如果你今天想自己发明电灯，而不是到商店里去买，可能也得尝试至少1000次。”

“他上学的时候心不在焉，后来又失败了1000多次，”主持人说，“不过他是个发明家啊，这和创业者又有什么关系呢？”

“你不知道他创办了哪家公司吗？”我问。

“不知道。”

“他创办了世界上最著名的公司之一——通用电气。一开始它的名字叫爱迪生通用电气，是道琼斯工业平均指数最早的12家公司之一，在这12家企业中，只有通用电气今天还在。对于一个心不在焉、老是捣蛋、不断失败的坏学生来说，这的确已经很不错了。”

采访就这样结束了。

从你的错误中学习

富爸爸相信人应该从错误中学习。他从不认为犯错误是坏事，而是把它当成学习做生意和了解自己的机会。他说：“错误就像是休止符，它们在对你说，‘嘿，是时候停一下了’……‘花一点时间’……‘还有些你不了解的东西’……‘现在停下来想一想吧’。”富爸爸还说过：“犯错误是一个信号，它提示你该学些新东西了。”按照这种逻辑，他又说：“很多人都太懒惰了，懒得思考。他们不是去学习新的东西，而是每天固守同样的想法。思考是个力气活儿，当你不得不思考时，你的头脑就得到了锻炼。一旦头脑变聪明了，财富也会随之而来。”

“所以，每次当你犯了错误后，最好停下来，抓住这个机会学点新东西——一些你显然需要学的东西。当有些事情令你不满意，或是你遭受失败时，还是先花些时间想一想吧。一旦你发现了它能给你的教益，你就会感谢这次错误。如果你只是难过、恼火、羞愧、责怪其

他人，或企图掩饰错误，就说明你思考得还不够，你的思维能力还没有得到提高，你还没有从中学到什么。那么，就接着思考下去吧。”

穷爸爸关于错误的逻辑

作为一名教育工作者，我的穷爸爸对于犯错误有着截然不同的观点。对他来说，犯错误意味着一个人无知又愚蠢。穷爸爸总是犯了错还假装自己没有错，不肯认错，或者把责任推到别人身上。他没能把犯错误看成是学习和锻炼头脑的机会。他尽一切努力避免犯错，他从未像富爸爸那样，把犯错误当成好事。

从坏运气到好运气

“学习如何把坏运气变成好运气”是我们上的第二堂课。之所以要讲到它，是因为我注意到富爸爸和穷爸爸在对待犯错误的态度上的确有很大区别。在我看来，正是每个人看待这个问题的思维逻辑决定了他们最终能否在人生中获得成功。

穷爸爸遭受的第一次重大挫折

在前几本书中，我曾经提到过，当我参加完越战退伍还乡，是如何选择追随哪位父亲脚步的。那时我大约25岁，而我的两位父亲都已年过半百。那时候，我的穷爸爸刚刚在代表共和党参加夏威夷州副州长的竞选中败下阵来。由于他对他的上司——州长——没能俯首帖耳，而被告知再也不能在州政府工作了。就这样，他丢了饭碗，才50岁就没有了工作。

问题在于，他所掌握的知识都是跟教育有关的。他5岁就开始跟教育打交道，一直到50岁。丢掉工作之后，他不得不早早退休，然后拿着退休金做起了生意，成了一个三心二意的创业者。他购买了一个

知名品牌冰激凌的特许经营权，之所以加盟这个大品牌，是因为他感觉做这个生意肯定万无一失。可不到两年，他认为永远不会倒闭的生意就倒闭了，他再次失业，钱也用完了。

只知埋怨而不知学习

穷爸爸陷入了愤怒、沮丧和伤心的情绪中，他责怪授权方和自己的合伙人害得自己生意失败、赔了钱。就在这时，我理解了为何富爸爸总是强调：人要懂得适时停下来思考，然后学习、改正错误。从穷爸爸的经历中，我看到他许多次见到休止符时都无动于衷、匆匆而过，从未停下来学习，只是一味地抱怨。他的精神世界仍然是一名雇员的，而不是一名创业者的。

穷爸爸的冰激凌店开张才几个月，他就知道自己陷入了麻烦。在新开张时朋友们纷纷光顾的那股热闹劲儿过去之后，小店变得门可罗雀。他常常一个人坐在里面，一待几个钟头，却等不到一名顾客上门。这时，他所做的不是停下来思考、重新寻找方向，而是把店员解雇了以节省成本。他自己工作的时间更长、更辛苦了，还和合伙人争吵不休。最后，他拿剩下的钱雇了一名律师，起诉那个授权商坑了他。换句话说，他为了把自己的责任推给授权商，花光了最后一分钱。因为资金用光，他的店终于关门了。显然，穷爸爸运气不佳，而他却把坏运气变得更坏了。他没有停下来思考和调整自己的方向，不肯承认是自己错了。这样一来，事情不仅没能往好的方向发展，反而越来越糟。

在从政生涯告终和唯一的生意失败之后，他余下的20年都是在愤愤不平、一蹶不振中度过的。这对于我的人生而言，是极其深刻的教训。

快乐的失败者

职业橄榄球队“绿湾包装工”的著名教练文斯·隆巴迪曾经说过这样一句话：“指给我看一个快乐的失败者，我就能告诉你什么是真正的失败者。”多年以来，我花了不少心思琢磨他这句话的含义。表面上隆巴迪似乎是在说，那些对失败无动于衷的人是真正的失败者。而我自己生活中就多次扮演过快乐的失败者。我经常会说：“噢，没关系，我并不一定要赢，重要的是我做这件事的过程。”我表面上对于失败并不那么介意，而且总是乐观地面对，但在我的内心深处，我特别痛恨失败。换句话说，当我假装对失败无所谓的时候，就是在对自己撒谎。

隆巴迪的话让人回味。在表面的含义之下，我认为他还想表达下面这些意思：

1. 没有人喜欢失败，失败不是我们想要的。
2. 失败能激励人们追求成功。
3. 有的人不惜一切代价避免失败，因为失败太让人痛苦了。

在我看来，正是第三点造成了穷爸爸的生意失败。许多年来，他一直生活在一个不惜一切代价避免失败、避免犯错误的世界中。作为一名雇员，他已经习惯了稳定的薪水和福利。对于很多像我爸爸这样的工作者来说，稳定远比机会更重要。这也是为什么如此多的雇员的逻辑都是不惜一切代价避免犯错误的原因。穷爸爸失败的原因之一就是他在太长的时期里都在避免犯错误。

飞速学习

2005年3月，我和妻子金报名参加了鲍勃·本杜兰的一个为期4天的一级方程式赛车训练班，地点是在亚利桑那州的凤凰城。不要好奇我们为什么会报名。原因很简单——它听起来很好玩，也很刺激。我

们不是专业赛车手，也不想成为专业赛车手。

我一直很喜欢有关汽车大奖赛和方程式赛车的电影。我羡慕保罗·纽曼⁽¹⁾对于赛车的热爱。从我的第一辆车——一辆1969年产的达特桑2000开始，我每次买车都是选性能极好的。在这辆达特桑之后，我买过一辆雪佛兰克尔维特、几辆保时捷，还有一辆法拉利。问题在于，我的驾驶技术总是不足以发挥这些车的性能。我的妻子金也有一辆动力强劲的保时捷，因此最后我俩决定到赛车场上练一练身手。

但从上课第一天开始，我就发现我错了。那个训练班分为两个班，一个是“高速驾驶班”，学员都是普通人，只想学习如何开快车而已。我们上的要是这个班就好了。然而我和金却选择了“大奖赛驾驶班”，报名的都是职业赛车手或是有多年赛车经验的赛车爱好者。直到我们注意到第一个班开的是凯迪拉克，而我们开的都是大马力的克尔维特时，我们才发觉选错了班。

我们想过要求换班，但后来还是决定留下来与职业赛车手为伍，我们认为这样能提高得更快些。不过，这个决定也让我心里直打鼓。我知道，我可能马上就要面对一生中最紧张的时刻了。金的感觉也一样。第一天午饭后，我们驾驶着加满油的克尔维特参加了比赛，紧张变成了恐怖。我的精神快要崩溃了。

到第二天上午，我更加犹豫不决了。理智告诉我赶紧退出，找个体面的方式溜走。在课堂上，教练走到我身边和蔼地说：“你开得太慢了，得再快很多才行。”这时候我已经下定决心不再上这个课了，正要开口之际，却听到教练接着说道：“你妻子就不错，她开得比你快多了。”这句话刺激了我男性的自尊心，我的理智飞到了窗外。我已经没有选择了。如果我妻子比我开得快，我就必须留下来。对了，再说明一点，她是这一班12个人里唯一的女士，她每次超过男车手都感到无比兴奋。

烧掉恐惧

整整3天，我心里的不安有增无减。随着速度和进度的加快，我的头脑已经应付不了那么多在高速驾驶的情况下要学习和处理的状况了。第三天午饭时，我问教练为何总是催我加速。我想先开慢点儿，等对一切操作熟练之后再加速。教练笑着说：“我之所以希望你能开快点，是因为速度可以烧掉你的恐惧。是恐惧束缚了你。每当恐惧袭来，你的脚下就会不自觉地松开油门。这时，是你的恐惧在驾驭汽车。因此我才会在你感到害怕时让你加油。”

不过，我还是想逃跑，还是觉得先慢点开才能练好。这时我的教练莱斯说：“你瞧，你得相信，你的内心深处有一个职业赛车手。如果速度不快到一定程度，你永远也无法把他从你心里唤醒。我要你强迫自己拼命加速，直到你内心深处的赛车手跳出来，接过方向盘。如果我允许你慢慢磨蹭，那开车的就永远是个胆小鬼。要让职业赛车手出现只有一种办法——拼命加速。当你以最快的速度前进时，你要相信那个职业赛车手会来替你开车。”

第四天，我还是没能放开，我不停地问自己到底为什么要参加这个训练。那天，我们不再开克尔维特，而是换上了真正的一级方程式赛车。我穿着红色赛车服，戴着头盔，笨重的身体简直无法塞进车座。我当时的感觉就和进了棺材一样，动弹不得，身体里的那个胆小鬼又开始作祟。我想逃跑。我可以听到一个声音在对自己说：“你不需要这么做，不需要这样来证明自己。你永远也当不了赛车手，干吗要这么做呢？这完全是浪费时间。”

然而不到一个小时，我就变得非常兴奋了，很多年都没有这么开心过了。我在车里感觉轻松极了。经历了3天的训练、恐惧和沮丧之后，突然间，我发现自己在全速飞驰。我不再感到害怕，而是得心应手，欢欣鼓舞。我内心深处的职业赛车手现身了，他把胆小鬼推到一

边，接过了方向盘。

下午，当我们像一群兴奋的孩子一样离开培训班时，普通车培训班的一个学员走过来说：“我们的课也不错，不过我们真希望上的是你们这个班！”

我答道：“太逗了，直到昨天，我还一直希望我上的是你们那个班。”

两个不同的世界

我提起这次经历可不是为了吹嘘自己的车技，而是因为我在这个培训班的经历像极了从雇员转变成创业者的经历，都是从一个世界进入另一个世界。

我在这个培训班上学到的第一课是：赛车场上的行为方式要与日常驾车时的相反。比如说，如果在高速公路上行驶时看到前方有一辆车出了事故，多数人都会踩刹车；而在赛车训练班，人们却告诉我们此时要加大油门。

在日常生活中，人们靠踩刹车来停住车子；而在赛场上，却要懂得何时利用刹车停车，何时利用油门停车。也就是说，不同的停车方式会产生不同的结果。相信我，踩刹车很容易，但在要停车的过程中踩下油门却很困难，因为它违背了人的本能反应。要做到这一点，我还需要提高我的精神和思想控制力。在日常生活中，人们驾车时总有一个最高时速要遵守；而在赛车学校，教练却教导我们超越自己的速度极限。速度和恐惧都锻炼了我的意志，使我变得更坚强。

出色的课程

在赛车学校的4天里，我经历了这辈子最曲折的学习曲线，比起

我在海军陆战队的受训都有过之而无不及。显然，鲍勃·本杜兰不仅是一名出色的车手，也是一位优秀的老师。很多时候我都在偷偷揣摩他的教学方法，因为我自己也兼任教职。他在课堂里和赛道上的教学方式都让人印象深刻。在4天的时间里，他和其他教练们教会了我们克服恐惧、超越自己的精神和身体极限以达到更高层次的安全。一旦钻进车里，我似乎就将自己的身体置之度外了，我最在意的事变成了我的妻子金会不会超过我。每次她从我身边呼啸而过，我的身体虽然毫发无损，自尊心却饱受伤害。

创业的过程

从普通驾驶者到赛车手的过程需要我忘掉很多已经学会的东西。换句话说，如果在赛道上像在普通道路上一样开车，就可能会有性命之忧。还有很多日常驾驶中的明智之举，比如不开快车，在赛车场上就成了蠢事。从雇员到创业者的过程也一样。它们是两个截然不同的世界，在这里是对的，也许在那里就是错的。

我在前面讲到我的穷爸爸从政府官员到创业者的经历就是为了说明这个道理：他在政府机关里所做的正确的事，到了创业者的世界里就成了错误的。

新的创业者必须从无到有地创造一些东西，因此难免会犯错误。为了取得成功，刚开始创业的人必须以最快的速度做完以下事情：

1. 创办企业。
2. 失败并从中学习。
3. 找到一位导师。
4. 失败并从中学习。

5. 上一些培训课程。
6. 继续失败，继续学习。
7. 在成功时停下脚步。
8. 庆祝所取得的成功。
9. 数数钱，计算一下损益。
10. 重复上述事情。

恶疾

据我估计，在有心创业的人中，大概有90%的人连第一步也没迈出过。他们可能有一个计划，在头脑中搭建过一个完美企业的空中楼阁，但被一种叫“分析麻痹症”的恶疾感染了。我看到过很多这样的人想来想去，不断地重新规划自己的企业，却从未开始实干。有时他们会为自己找一些借口，告诉自己时机不成熟或计划不合适。他们不敢走上行动并失败的道路，而是努力避免失败。他们生活在一种“分析麻痹”的状态中。

要想不动手创业就成为创业者是不可能的，这就像没有自行车而学骑车、没有赛车而学开赛车一样。我的富爸爸说过：“创办一家企业的主要目的是开辟一块实验田。如果你没有自行车，又怎么能学会骑车呢？如果没有一家企业可以让你练习如何管理，你又怎么可能成为企业家呢？”

不同的思想派别

赛车学校课程的重点并不在于教人学会如何正确驾驶，而在于训练学员在高速行驶的过程中应对突发状况的能力。随着在高速行驶过

程中纠错能力的提高，我们的信心也增加了。到第四天时，我已经可以做到在高速行驶中因操作失误导致车子失控后，迅速地重新控制住它，把车开回赛道并继续投入比赛。但如果我第一天就试着这样做，可能早就被送进医院了。

我之所以又提起赛车学校，是因为它反映出了不同的思想流派。穷爸爸属于避免犯错误的一派，因此他是一名好雇员；富爸爸来自鼓励犯错误的一派，因此他是一名优秀的创业者。

傻人有傻“富”

我给这一章起了这个标题，算是向金·凯瑞(2)致敬吧。看过他演的电影的人可能都会注意到，他在屏幕上扮演的角色越傻，他就会变得越富有。创业也是一样。如果你想让自己永远显得聪明体面、永远知道正确答案，那就还是做一名雇员或自由职业者好了。

我刚开始创业的时候，在人们眼中简直就是当地的头号大蠢蛋。我的生意就像一个随时会爆掉的气球。很快，在檀香山那个圈子里，我创业的事就成了大家的笑料。要不是还能得到富爸爸的指导和鼓励，使我从错误中汲取了丰富的经验，我肯定早就当了逃兵。我发现在现实生活中扮演金·凯瑞饰演的那些角色是很痛苦的。

这么多年过去了，我犯的错误比以前更大了，但已经没有那么痛苦了，因为我已经对犯错误更加在行了。我不再像过去那样只顾往前跑，而是会停下来思考、学习、纠正，提高我作为一名创业者的能力，之后再继续上路。今天，我已经可以毫不谦虚地说，我比许多学习成绩优秀又拥有高薪工作的同龄人都富有，这只是因为我愿意在那么多年里充当傻子——这也是成功的代价之一。

把坏运气变成好运气

我刚进高中时，富爸爸就教导我和他的儿子如何把坏运气变成好运气。高二时，我和迈克的成绩都下滑得很快。因为不善于写作，我们的英语考试都得了不及格。

得知此事的富爸爸并没有着急，而是对我们说：“这次失败应该把你们变得更棒，而不是更差。如果你们能够把坏运气变成好运气，你们就能超过那些通过了考试的同学。”

“可我们成绩单上都是‘F’啊，”迈克反驳道，“我们得一直把这些分数带到大学里呢。”

“是的，这些分数你们是用不掉的，但从中得到的教益也会伴随你们一辈子。如果能把坏事变成好事，那么生活给你们上的这一课可比分数重要得多。”

我和迈克都对我们的英语老师恨得咬牙切齿，同时觉得沮丧透了。富爸爸看着我们，笑嘻嘻地说：“瞧，你们的英语老师赢了，你们输了。因为你们看起来完全就是一副失败者的样子。”

“不然我们又能怎么办呢？”我问道，“权力在他手里。他已经给我们打了不及格，而且全校都知道了。”

“他有权力给你们打不及格，”富爸爸笑着说，“而你们也有权力选择接下来怎么做——你们可以继续恼火，甚至做一些更愚蠢的事，比如去扎破他的车胎，我猜你们一定想过这么做；或者，你们也可以做一些有意义的事，比如在学校里、球队里，或是冲浪队里好好表现，把你们的怒气变为成功，那时你们就赢了。如果你们带着怒气去扎老师的车胎，只会把事情弄得更糟。你们要是一味地随心所欲，说不定还得到监狱里待上一阵子呢。”

情绪的力量

那天，富爸爸告诉我们，人类有4种基本的情绪，它们是：

喜、怒、惧、爱

他还解释道，人类还有其他许多种情绪，但这4种是最主要的，许多其他的情绪其实都是以上4种情绪的组合。比如说，悲伤通常是由怒、惧、爱3种情绪结合而成的，有时甚至还有喜的成分。

富爸爸还说，每种情绪的利用方式都有两种——好方式和坏方式。比如说，我满心欢喜，于是出去狂饮一番，这就是利用喜悦情绪的坏方式。而好方式是：带着我的喜悦之情向帮助过我的人寄去感谢卡。如何利用其他的情绪也是同样的道理。

直到今天，我仍然不喜欢我的英语老师。但如果不是他给了我不及格，我可能不会发奋努力考上大学，也不会成为今天的全球畅销书作家。

换句话说，我在15岁那年得到的“F”，还有9岁那年第一次生意失败，加在一起造就了今天这个已成为百万富翁的我。我不仅更多地了解了生活和自己，也了解了如何把愤怒变成喜悦。我明白了做一两次傻子可能会使自己变得更富有、更快乐。

不过，要把坏运气变成好运气，这还只是第一步。富爸爸说过：“如果你能把坏运气变成好运气，你就拥有了双倍的运气，在爱情、生活、健康和财务上都会加倍地幸运。”

在你辞职之前

在辞职之前，你可能会想练习一下如何变坏运气为好运气、变恼火为喜悦吧？这可都是非常重要的技能。在你踏上征程，从雇员谨小慎微的世界奔向创业者勇于犯错的世界之前，你应该具备这些技能。

在本书后面的章节，我还会解释我是何时，以及如何决定把犯错误变成我的强项的。我决心通过犯错误取得进步的一个原因就是：我在学校里的表现总是不尽如人意。在学习方面，我一直不太灵光。直到今天，虽然我读了很多书，但仍然读得很慢；在数钱时，我还得用上我的手指和脚趾。尽管我从一所知名的大学毕业，但在读书期间我从来都不是个好学生。我总是得“C”、“D”和“F”，成绩总是在班里处于下游。

与我和我妻子共同创办富爸爸公司的莎伦·莱希特当年一直是优等生，现在是一名注册会计师和创业者。她将为本书的创业者课程贡献更高明的观点。她并没有像我那样利用自己的愚蠢来成为创业者，而且她创办的企业都比我的成功。与此同时，莎伦在她自己的创业道路上也学到过很多。

不管怎么说，如果你正考虑做一名创业者，或者你已经建立了自己的企业，我相信你会发现这些现实生活中的教训都很有趣，也很有教育意义。

(1) 保罗·纽曼（1925～2008）是美国著名演员，曾获金球奖、艾美奖、奥斯卡终身成就奖等国际知名奖项，在拍摄影片《获胜》的过程中，对赛车产生了浓厚的兴趣，曾参加职业比赛并拥有过自己的车队。

(2) 金·凯瑞，好莱坞著名的喜剧明星，主演的电影有《变相怪杰》、《阿呆和阿瓜》等，扮演的角色大都搞笑、无厘头。

莎伦评注

第2讲 学会把坏运气变成好运气

富爸爸说过：“没有错误，只有学习的机会！”

创业者的任务就是犯错误。

雇员的任务就是避免犯错误。

我可能要用稍微不同的方式来表述：一名创业者不会因为害怕犯错而裹足不前，他不会让这种恐惧成为自己前进道路上的绊脚石。

没有人喜欢犯错。在我看来，没有任何一名创业者把犯错当成目标。然而进行尝试和作出错误的选择却是在成为一名创业者的过程中必然要经历的。成功的创业者并不害怕冒犯错的风险，而且一旦犯了错，他们就能从中吸取教训，使其为己所用，甚至从中创造出财富。

作出错误的选择算不算犯错

一件事算不算犯错，要看从什么角度来分析。创业者看待事物的角度可能与工人或雇员不同。尝试新事物，尤其是尝试别人不愿做的事，可能是创业者精神的精髓，因为他们总是选择偏僻的新路来走，所以走错路的机会也更大。大多数创业者都明白，也接受这一现实。尝试就是去试验一些新东西，看它们能否行得通。显然，并非所有的尝试都能成功。有时事情会往错误的方向发展，有时你会作出错误的选择。如果有人去尝试做一些事而没能成功，那么他进行这样的尝试

算不算犯错误呢？创业者们一般不会把这看成犯错误，只会把它当成一次试验，一次预料中的冒险。想一想罗伯特所讲的托马斯·爱迪生的故事你就明白了。

应对错误

当创业者们犯了错误之后，他们一般不会只把目光停留在犯错误所造成的后果上。对于犯错误是否有损自己的形象，他们一般也不会特别介意。真正的创业者重视的是从错误中学习。你是如何解决从错误中发现的问题的？你是如何避免以后再犯此类错误的？如果以后再犯这样的错误，你将如何把它产生的不利影响减小到最低？有没有一种方法能把错误变成收获，并从中创造出财富？

如何把错误变成收获？我想应该是通过把问题变成机会吧。你发现了一个问题，然后想出解决办法，将错误所导致的不良后果消除或是减到最小。而你想出的解决方法本身可能就是一项有价值的资产（通常被称为知识产权），可以被用于开创新的生意或发展你现有的生意。当然了，你得为它申请专利，这样你就可以拥有它的独家使用权，并尽量充分地利用它为自己带来经济效益。

为了说明这一点，让我们举一个例子：假设时光倒流，你现在正在研制世界上第一台半导体收音机。有一次你一不小心把电极搞错了，将电池错连到电路上，结果烧坏了半导体。那时候半导体很贵，所以你犯的错误使你蒙受了重大损失。在发现这个问题之后，你想出了一个解决办法——一个带开关的插头，以避免下次再犯同样的错误。如果你为这个解决方案申请了专利，那么不就可以因为这个错误而建立一桩事业了吗？

剖析错误

害怕犯错误有两个主要的原因——担心错误产生的后果和害怕有损自己的形象。我们并不认为做每件事时充分考虑后果有何不妥，创业者一般都会事前估量他们的行动可能造成的后果。做一名创业者并不等于不负责任。（并不意味着你在第一次试验一辆新车的刹车系统时要全速冲向一只动物，离它3米之内才急踩刹车。）而创业者和雇员的区别在于，创业者不会被一种尝试可能造成的后果吓得不知所措，而是会想方设法减少其产生的负面影响。

惧怕犯错误的另一个原因——怕自己显得愚蠢——才是真正的愚蠢。不过，这倒不是什么新鲜事。正如我们在其他几本书里曾经讨论过的那样，学校制度总是把我们推入这样一种境地：害怕自己在人前出丑。作为一名一贯得“A”的优等生，这对我而言意义重大。我总希望自己是正确的，从不愿让人知道我不懂的地方。我甚至觉得，问别人问题就等于承认自己无知。我花了将近20年的时间才打破这种思想桎梏，开始认识到向别人请教问题才是正确的学习途径。其实，我必须承认，到今天我仍不能完全摆脱想要“一贯正确”的老习惯。同样的问题也束缚着很多受过良好教育的人士，我为此感到悲哀。那些尖子生如果能够偶尔放下架子，无拘无束地提出问题，他们就会发现一个全新的世界。如今，我称自己为“觉醒的优等生”，并且呼吁其他优等生也加入这个行列。

不过，有时创业者也确实需要关心一下自己的声誉。如果你犯的错误太多，在职场或生意圈中的声誉就可能会受到损害。但是，当人们过分害怕犯错误时，往往就不愿意冒任何风险，以至于永远不敢迈出创业的第一步。即便开了个头，也往往把过多的精力放在避免犯错误上，成为“分析麻痹症”的受害者——就像罗伯特形容的那样。他们把全部精神集中在观察各种风吹草动、估量和消除风险上，总是不敢继续前进。正是“分析麻痹症”害得他们寸步不前。

我们并非建议你要不顾后果地向前冲。对自己的行动负责和事先做好准备是十分必要的。你该为自己的企业打好基础，以防它今后不

知哪天就突然倒闭；你需要做计划。就像富爸爸所说的，企业的成功始于创立之前。不过，也不必矫枉过正。在鲁莽大意和“分析麻痹症”之间，还有广阔的中间道路可以走。事实上，你永远也不可能消除所有的风险。

当你已经分析研究得足够充分，就该迈步前进了。这时，再多的精心计划也无异于浪费时间。一旦你发现了机会，考虑过了风险，制订出了降低风险的计划，就是该行动的时候了。

“分析麻痹症”并不是人们开始创业所遇到的唯一障碍，“惯性”这个因素也在起作用。无所作为最容易，因此许多人就什么事也不做。如果你安于现状，则多半会无所作为。不过，也总有人对现状不满，想要改变些什么。

改变的过程

让我们看一看从雇员转变成创业者可能经历的阶段吧。

阶段1——不再满足于当雇员

我们并没有说当雇员有什么不好。这个世界的正常运转离不开雇员。但是，如果你并非心甘情愿地做一名雇员，问题就来了。每个星期天，看到暮色降临，你都会为第二天要去上班而烦恼。你的心里或许会这样想：

1. “我不想去上班，我的工作毫无前途。”

2. “我喜欢我的工作，但是无法得到提拔。当我抬头仰望公司的梯子时，总是看到上司的屁股堵在我头顶上。”

3. “我的收入体现不出我的价值。上班时无论是拼命干还是睡大觉，拿到的钱都一样多。好多同事没我这么卖力，工资却和我拿的一

样多。这对我来说不公平。既然我这么努力工作，挣得也该多些。”

4.“以前我喜欢这份工作，可现在已经厌烦了。我想去做些更有挑战的事情，但老板觉得我不够格。他说，如果我想升职，就得再回学校读个学位。”

5.“我不想不停地换工作了。现在是该为自己工作、开创属于自己的事业的时候了。”

6.“我已经在这儿熬了这么久，现在辞职就太亏了。如果我辞职的话，就只得在一家新公司从底层做起，收入也会受影响。”

7.“我工作的公司没什么发展前途。”

8.“永远是我干活，老板领赏。”

9.“我干吗要给这家伙工作？干吗要替他卖力、帮他赚钱？他在公司里连面都不露，每天只是打打高尔夫。我应该拥有自己的企业，为自己赚钱。”

10.“我为什么要这么努力地工作，帮客户致富，我自己却只拿那点可怜的工资？”

11.“我想做我喜欢做的事。我想做自己的老板。”

12.“谁不知道这是怎么一回事！他们提拔了比我年轻的人。”

13.“我现在没法辞职或退休。我存的钱不够，股市崩盘把我那点儿积蓄都折腾光了。”

如果你的脑海中曾经有过上面这些想法，那么，现在可能就是你成为一名创业者的时机了。你可以先不辞职，而是一边上班一边利用闲暇时间开始为创业做一些准备。请注意，这里的关键词是“开始”。

阶段2——克服恐惧，迈出第一步

这么多年来，我遇到了太多想辞职又害怕失败的人。他们从未迈出辞职那一步，而是年复一年、日复一日地困在雇员的生活里，并为自己找了诸多借口：

1. “我明天再辞职好了。”
2. “等我找到好机会再辞职。”
3. “等我有钱了再辞职。”
4. “现在时机还不成熟。”
5. “等我腾出时间吧。”
6. “等我找到创业的搭档吧。”
7. “等孩子毕业了再说吧。”
8. “我想辞职，可我妻子不同意。”
9. “我要先等等，看下次升职时他们是否提拔我。如果他们不提拔我的话，我就去自己开公司。”
10. “我得先回学校再学点儿东西。”
11. “我要是干不成怎么办？”
12. “要是失败了我会很没面子。”
13. “我不够聪明。”
14. “朋友们会怎么说我？”

阶段3——说干就干

你终于克服了恐惧，下定决心创办自己的企业。你制订了商业计划，也有了产品或服务，为开始做好了准备。现在，就尽快地沿着富爸爸曾经教罗伯特的那些步骤走下去吧：

1. 创办企业。
2. 失败并从中学习。
3. 找到一位导师。
4. 失败并从中学习。
5. 上一些培训课程。
6. 继续失败，继续学习。
7. 在成功时停下脚步。
8. 庆祝所取得的成功。
9. 数数钱，计算一下损益。
10. 重复上述事情。

或许你已经听过这种说法：“好的开始是成功的一半。”用你的恐惧来激励自己成功吧。

为什么不呢

当年我放弃公共会计师的职位时，我的家人和朋友都惊讶不已。他们都跑来问我：“为什么呢？你在这家大型国际会计师事务所很快就能爬到合伙人的位置上，干吗冒这么大的风险去开办一家新企

业？”那时我25岁，也花了好长时间来考虑。内心深处那个保守的自我也在问着同样的问题：“为什么呢？”然而，那个充满创业精神的自我却反问道：“为什么不呢？”

我从未为我25岁时的决定后悔过，因为我听从了那个想成为创业者的自我的指引——“为什么不呢？”

我随时可以再进入一家会计师事务所工作，但在一家企业拥有股权的机会却不是随随便便可以得到的。后来的事实证明，我决心自己创业是一个再好不过的学习机会，而且我确实受益匪浅。不到一年我就又转向了别的机会，不过我从不后悔当初的决定。我在此期间最大的收获是，遇到了我的丈夫迈克尔。

今天，当我寻找一些新的机会时，我还会对自己说：“为什么不呢？”

现在，该轮到你来问问自己：“为什么不呢？为什么不从今天就开始呢？”

富爸爸创业课程 第3讲

弄清工作和劳动的区别

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第3章

为什么要无偿劳动

工作和劳动的区别

“你们知道工作和劳动有什么区别吗？”富爸爸有一天突然问我。

我糊涂了：“不是一回事吗？工作不就是劳动吗？”

富爸爸摇摇头说：“如果你们想在人生中获得成功，就必须了解二者的区别。”

“这有什么用呢？”我和迈克耸了耸肩，知道不论我们是否情愿，又该受教育了。

“当你爸爸谈到找工作时，他通常会怎么说呢？”富爸爸问。

我想了想，答道：“他会说好好上学读书，然后找份好工作之类的。”

“那他有没有说过‘好好做家庭作业，将来找份好工作’？”

“说过呀，”我答道，“他经常这么说。”

“那么，你们现在看出工作和劳动的区别了吗？”富爸爸又问。

“没有，”我答道，“听起来都一样。”

“噢，我明白你的意思了，”迈克说，“工作是别人花钱雇你做事，但劳动不一定。比如说，做家庭作业这种劳动就没有收入。劳动是为找工作做准备的。”

富爸爸点点头：“没错儿，这就是劳动和工作之间的区别。每完成一份工作，你能得到报酬，但你付出的劳动并不总能得到报酬。”他看着我问：“你在家干活儿拿钱吗？你帮妈妈做家务，因为这挣到钱了吗？”

“没有，”我答道，“在我家可不行，我爸妈甚至连零花钱都不给我。”

“那你做家庭作业能挣钱吗？”富爸爸问，“你爸爸会不会因为你读了几本书而给你钱？”

“不会。”我答道，“你的意思是说，我做家庭作业是在为找工作做准备，对吧？”

“我就是这个意思。”富爸爸笑了，“至于钱，你做的家庭作业越多，将来找到的工作为你挣的钱就越多。不做家庭作业的人是挣不了那么多钱的，无论他们是雇员还是创业者。”

我想了好久，然后说：“那就是说，我要是在上学时不做家庭作业，就真的找不到高薪工作了？”

“是的，的确是这样，”富爸爸说，“至少，不做家庭作业你就当不了医生、会计师或者律师。身为一名雇员，如果技能不够或者学历不高，你都很难得到提拔，也拿不到高薪。”

“那么，我们要是想创业，是不是得做些不同的家庭作业呢？”我问道。

富爸爸点点头说：“很多创业者都在没做家庭作业的情况下就辞

职了。正因如此，才有这么多的小企业会倒闭或是陷入财务困境。”

“所以现在，你想让我们为成为创业者而做家庭作业？”

“正是这样，”富爸爸说，“这也是我不付你们工钱的原因。为我无偿劳动，这就是你们的家庭作业。我的雇员不会为我无偿工作，他们期望自己做的每件事都有报酬，因此他们无法成功。他们永远用雇员的思维方式考虑问题，只想要稳定的薪水。”

劳动很多，工作却很少

“在城里的很多贫民区，有许多劳动可做，工作却很少。”富爸爸接着说。

我想了半晌，最后只是将他的话重复了一遍。“有许多劳动可做……工作却很少？”我实在是糊涂了，需要好好想一想。

“怎么会呢？”迈克问。

“嗯，一个原因是，学校只是训练人们如何找工作。所以如果没有工作的话，人们就无所事事，尽管可做的事其实非常多。当一家工厂倒闭或是转移到海外时，总有一大批雇员失业。”

富爸爸接着解释：“雇员们找不到工作，于是什么都不做。而创业者却能看到很多机会，他们知道，只要付出劳动，工作也会随之产生。”

“所以，那些雇员需要接受再培训。他们得做自己的家庭作业，”我补充道，“这才是他们该做的事。”

“这是他们该做的事之一。”富爸爸说道，“瞧，我想说的是，太多的人把劳动和工作混为一谈。太多的人希望免费得到工作培训。即使是有工作的人，也总是期望雇主为他们提供培训机会，并且照样领工

资。”

“希望公司替他们付学费吗？”我问。对于一个从未在大公司工作过的十几岁学生来说，这事听起来有些稀奇。

“很多人还希望政府提供免费培训呢。”富爸爸补充道。

“所以你说他们是群可怜的人，”迈克说，“不是说他们因为穷而可怜，而是说他们的态度可怜。他们等待着别人施舍教育和培训，好掌握谋生的技能。”

富爸爸点头称是：“我见过许多雇员在上培训课时偷偷看表。下课时间一到，他们抬腿就走，哪怕老师还没讲完。我还见到很多人在参加雇主为他们付了学费的培训课时不好好听讲，不是溜出去在走廊里抽烟闲聊，就是跑到酒吧喝酒看体育比赛，又或是和女同事打情骂俏，因此才会有如此多的人无法在财务方面走在前面。太多的人什么都不学，哪怕是拿着工资白学也不学。这种人在雇员和创业者中多的是。”

我爸爸就是政府教育部门的，他笃信免费教育。我问道：“你能再讲讲劳动和工作之间的关系吗？”

医生付出劳动没有挣钱

“当然了，”富爸爸说，“医生们在成为有收入的医生之前，要付出很多的劳动，花很多时间学习。这是为什么他们后来挣得比大多数人多。”

“因为他们在挣钱之前做了家庭作业。”迈克补充道。

职业运动员付出劳动没有挣钱

“就是这样。”富爸爸说，“再来看看那些挣了大钱的体育明星吧。我还没听说哪个伟大的运动员会因为训练而拿钱。多数职业运动员都从很小的时候就开始训练，而且比别人刻苦得多。他们在获得收入之前，已经努力训练了多年。为了成为一名职业运动员，他们得提前付出艰辛的劳动。”

“所以你不付我们工钱，”我轻声说，“我们在无偿为你劳动。”

富爸爸笑了：“就连甲壳虫乐队在成名之前也是无偿劳动啊。就像医生和职业运动员一样，他们都在做必须做的事，付出必须付出的代价。在一开始付出努力时，他们并不要求有保证的唱片合同、稳定的收入和医疗福利。”

“我买了他们的好多唱片，”迈克说，“是我帮他们变富了。”

“是他们自己把自己变富了。”富爸爸笑着说，“劳动不仅能使人富有，也能使人健康。很多人因为不劳动而失去了健康。”

“因为他们不锻炼，”我说，“所以健康状况很糟。”

“看到了吗？经济状况很差的人，身体也好不到哪里去。”富爸爸说，“那些懒散的人通常不太有钱，身体也不好。”

“所以说，如果我们想成为创业者的话，就得先付出劳动，做好家庭作业喽？”我总结道。

“这就是我让你们为我无偿劳动了这么些年的原因。你们正在为成为创业者做家庭作业。如果我想把你们培养成雇员的话，只要按小时付你们工钱就好了。”

“所以我当教师的爸爸一听说我替你白干活儿，总是很生气。”我说道。

富爸爸又笑了，他点点头说：“你爸爸在用雇员的思维方式思考，所以他认为我应该付你工钱。他不懂得无偿劳动的意义，不知道你们正在接受一种宝贵的教育，也认识不到这种教育的价值。雇员和创业者所需要的教育完全不同。”

“所以他总觉得你在骗我们。”我说道。

“我知道。”富爸爸笑道，“瞧着吧，许多年后，你会因为我今天教你的知识而变得很富有。你所学到的东西比你可以拿到的那点工资有价值多了。”

在你辞职之前

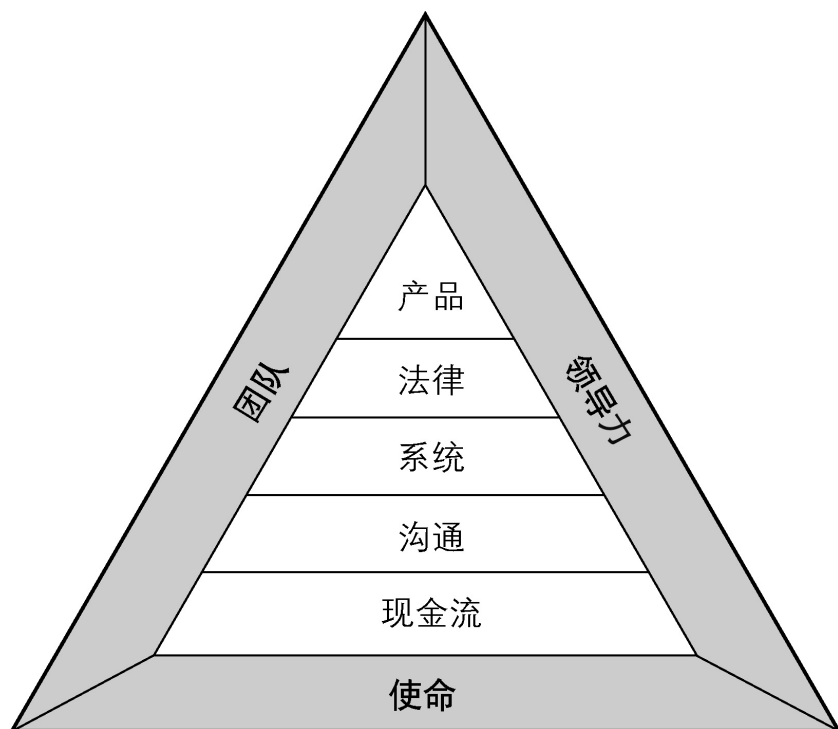
在辞职之前，你必须弄清创办一家企业需要做多少种不同的工作。

富爸爸说：“一个在某方面非常优秀的雇员——比如销售员——并不一定也能在商业界取得成功。”他的意思是，要使一家企业成功地运作，销售只是很多工作中的一项。如果你的企业陷入困境，那就说明你一项或是几项工作没有做好。他说：“一名创业者也许工作得很辛苦，但是一次只能做好一件事。这也是许多创业者疲于奔命，最后心力交瘁的原因。他们可能工作得很努力，却仍然无法完成一家企业需要的所有工作。”

一家企业的基础性工作

在“富爸爸”系列的《富爸爸投资指南》中，我们介绍了B-I三角形。B和I代表了现金流象限中的企业主和投资人。

以下就是富爸爸教给我的B-I三角形。



富爸爸告诉我：“如果你想成为创业者或投资人，就一定要把B-I三角形彻底弄懂。”当时，只有十几岁的我还不能完全理解他为什么把这个三角形看得那么重要。而现在我理解了。

一种伟大的新产品

很多时候人们都会说：“我有个好主意，我发明了一种伟大的新产品。”但正如你们从B-I三角形上看到的那样，产品只是冰山最上面的一小角。

工作

当你考虑企业的各个方面时，不妨假设自己是在为不同岗位的人撰写职位说明。做生意需要让拥有不同技能的人各就各位。从“产

品”层说起，你会看到有一系列工作是把产品引入市场所必需的，它们可以被简单地归为“产品”、“法律”、“沟通”和“现金流”4类。如果这其中的一项或几项工作出现了问题，你的企业就会陷入困境，甚至倒闭。

穷爸爸经营的冰激凌店没能成功，原因并非出在产品上。事实上，他卖的冰激凌棒极了。在我看来，原因在于我爸爸并不是一名合格的销售员。他在发表演讲时总能侃侃而谈，但作为冰激凌销售员却没能完成“沟通”的任务。

再多想一想，我们会发现：我爸爸没能认识到，营销远远不止是做广告和多卖出一筒冰激凌那么简单。问题的根源在于，他一直以为靠那个授权经营的牌子就可以高枕无忧了，于是只在一家偏远的商场里租了一间便宜的店面。他把冰激凌店开在一家不怎么样的商场的偏僻角落里，客流量无法保证，没人知道那儿有家冰激凌店。他以为冰激凌的牌子足以把顾客们吸引过来，但就像第1章说的那样，他的店在开张之前就注定要失败。

差一点就成功

回想起来，有些事他做得很好：他选择了一种好的产品，办妥了授权经营的法律手续，制作冰激凌的系统也很完善，现金流管理工作也有了着落（授权方把财务管理也纳入了管理范围）——问题是没有那么多的现金可供管理。所以说，我的爸爸把上述5项工作里面的4项都做得很好。他差一点就成功了。

我爸爸没能做好的工作是B-I三角形中的“沟通”部分。他并没有完全弄懂销售和营销的复杂性。东西卖不出去，整个生意也就垮了。他没有立刻换一个地理位置好的地方来减少损失，而是像许多人所做的那样，在销量下滑和资金周转不灵时裁员。他还减少了广告费用，不是花更多的钱做营销，而是一味降低开支。

他不是没花钱。他把钱花在了打官司上，状告授权方坑了他。世界上没有什么比打官司更费钱的了。但很多人在犯错误时，不是总结教训，而是一味责备别人。我爸爸不是审视自己的行为，为自己的错误承担责任，而是坚持认为自己是正确的，结果却一败涂地。我记得有一首诗就是描写那些永远要证明自己正确的人：

躺在这儿的尸体是贾森·格雷，

他死去是为证明他做得全对。

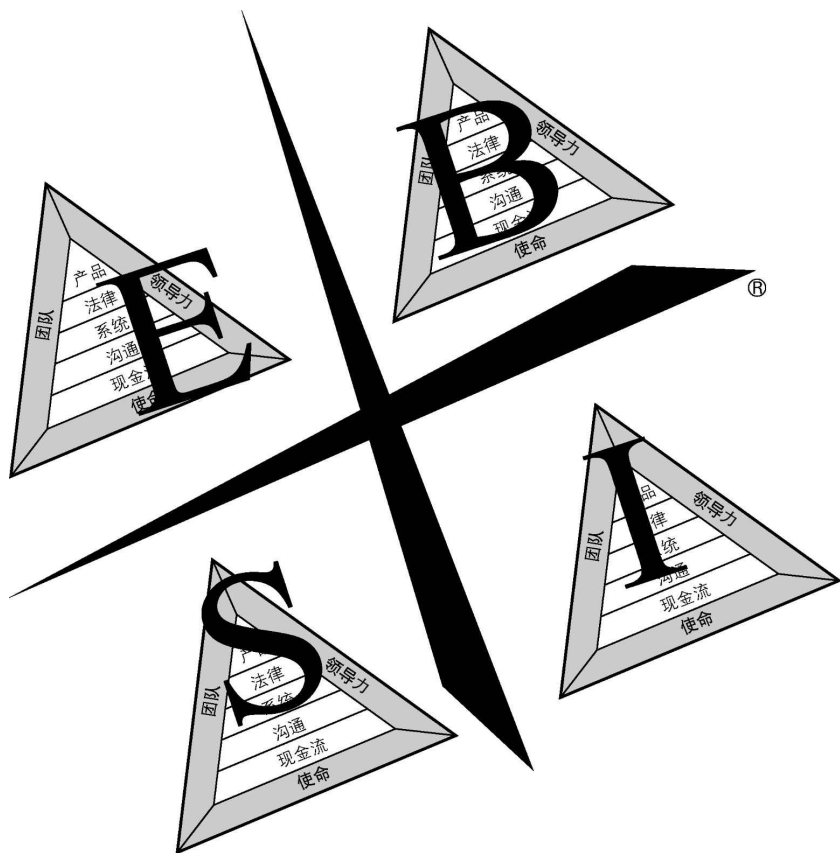
他做得全对，他理直气壮，

但还是送命，和做错一样。

每次，当我看到有情侣在路口卿卿我我，以为来来往往的车辆都应该体谅他们、给他们让路时，我就会想起这首诗。每次，当我遇到坚信自己一贯正确的人、习惯在发生问题时责备他人的人、喜欢争论而不是倾听的人、觉得自己知道所有正确答案的人、以为自己是宇宙中心的人时，我就会想起这首诗。还有，每次当我自己变成贾森·格雷时，我也会想起这首诗。

财务成功的三角形

B-I三角形不仅仅适用于现金流象限的B象限和I象限。看一看下页这张图，你就会发现在每个象限都有一个三角形。



以雇员所在的E象限为例：对于一名前台接线员来说，她的产品就是“得体地应答电话”，这就是她的工作生产的产品。在我看来，前台接线员是一家公司里最重要的岗位之一。如果她能把工作做好，公司的运作就会顺畅很多。而如果接线员不合格，比如说语气粗暴，那么她的工作就大大贬值了，她该重新接受培训或是被辞退。我敢保证，我们大家都碰到过粗鲁的接线员。

接线员也拥有自己的合法权利。如果公司侵犯了这些权利，她可以采取行动。这名接线员不仅在整个企业系统中负责一个重要的岗位，可能在其他的系统中也扮演着重要的角色。比如说，在她自己家里，她可能是家庭这个系统的领导者。如果家中事事顺利，那么她就

会把工作做得更好；而如果家庭系统出了故障，比如说暖气管道、水管坏了，或屋顶漏了，或家庭成员出了事，那么有问题的家庭系统多半会影响到工作系统，降低她的工作质量。

接线员扮演着一个商业系统对外“沟通节点”的角色，如果她不善于与人沟通，那么整个商业系统都会受到损失。这时，一定要让她接受培训或换人。如果她本身就很喜欢与人交流，工作起来就会得心应手；如果她平时就沉默寡言，那多半不太适合做接线员。

日常的现金流管理也非常重要。如果接线员花钱大手大脚，不仅会影响她的家庭生活，也会影响她的工作态度。夫妻间争吵的第一大原因就是金钱。令人遗憾的是，离婚也多是由家中的金钱问题造成的。

一名创业者的“家庭作业”

在辞职之前，创业者应该先做好自己的“家庭作业”，也就是确保在自己打算进入的那个象限中，已经做好了以下5个方面的工作：

1. 产品
2. 法律
3. 系统
4. 沟通
5. 现金流

即便只有一个方面的工作没有做好，企业也可能会陷入危机，或是停滞不前。因此我才会第1章告诉大家：企业的成功始于创立之前。

一张简单的清单

创办一家企业面临的问题远远不止是上面列出的5项工作。但是，这张简单的清单经多年的实践证明十分有用。我总是依照这个清单，检查自己在这5个方面做得如何。在任何时候，只要企业出现了问题，都可以从这个清单入手，看看是哪里出了问题。

我想到了一种新产品

每次只要有人说“我想到了一种新产品”，都可以拿这个简单的清单来对照，看看他们是否做好了把产品推向市场的准备。在大多数情况下，那些有心成为创业者的人之所以最终放弃他们的主意，主要是因为他们懒得做“家庭作业”。他们很快就会意识到为何“产品”只是冰山的一角，或者说，是B-I三角形的一角。

他们为何会放弃

之所以如此多的人最终选择放弃，是因为他们开始意识到，他们的能力只够完成5项任务中的某一项。比如，一位有创意的艺术家可能只会做产品设计；一位律师可能只对企业的法律问题有研究；一名工程师可能精通生产程序，却对其他方面一窍不通；一个营销专业的大学毕业生所受的训练可能只局限在沟通方面；而一名会计师可能只擅长管理现金流。

当那些有心成为创业者的人士意识到上面5项任务都必须完成时，他们就会明白，在炙手可热的新产品带来滚滚财源之前，他们还有更多的“家庭作业”要做。

具备专业技能的自由职业者

受过高等教育的专业人士的成功几率通常更高，因为他们所受的教育往往训练了他们不同方面的技能。举个例子，让我们通过B-I三角形来分析一下律师的业务吧。

1. 产品。律师本身就是产品。你雇用他们，从而得到他们的服务。而这种服务只有接受了相关教育的人即律师才能提供。

2. 法律。律师拥有执照（这可以避免无执照的对手与他们竞争）。一般来说，律师楼的从业人员都签有协议，规定了各自的权利、义务和相应的收入。此外，多数律师都会通过协议明确他们与客户的关系。

3. 系统。律师接受过培训，知道如何建立业务体系以提供法律服务并收取报酬，懂得如何合理利用律师的经验和专业技能。比方说，在进行一桩案件的基础研究时，他们会请经验较少、收费较低的律师，然后再由资深律师接手完成复杂的分析工作。他们通常通过软件系统来开单收费。

4. 沟通。律师懂得，要想取得成功，就得拥有良好的声誉和融洽的客户关系。虽然现在有的律师楼也开始做广告，但大多数律师楼还是通过客户的口口相传来树立自己的名声。当大多数人都了解了每位律师的专长之后，律师也就节省了对外沟通的时间。

5. 现金流。人们都知道律师的服务要收费，但这并不意味着律师在现金流管理方面可以高枕无忧。通常他们在提供服务之后的月底才开发票，而人们总是喜欢拖欠律师费。发票开出之后三四个月才收到款项是常事，而这期间律师必须按时领到工资。

当然，这样的分析还是太简单，不过它确实能够解释为何律师、

会计师、医生、水暖工、电工、司机和儿童看护自立门户更容易一些，因为他们面对的是一个现成的、对他们的服务有需求并愿意支付报酬的市场。

对于学校教师和社会工作者这类专业人士来说，要想成为高收入的个体从业者就相对困难一些。当然也有成功的例子，不过，总的来说，人们会认为向执业的个体律师购买服务是自然而然的，却很少会雇用自立门户的教师。

像我的穷爸爸（教师）这类受过高等教育的人士之所以很难成为创业者，是因为他们并未就B-I三角形的各个层面的技能接受过训练。消防员、护士、图书管理员、秘书等都在他们的主要职责方面训练有素，却缺乏创办企业所需的其他层次的训练。他们在辞职创业之前，一定要先做好功课。

你不需要成为第一个赢家

很多人以为托马斯·爱迪生是第一个发明白炽灯的人，而因为这个第一，他建立了通用电气公司。然而事实并非如此。有资料表明，他其实是第23个发明白炽灯的人。那么，历史为什么唯独记住了爱迪生呢？为什么只有他创办了世界上最大的公司呢？答案仍然可以在B-I三角形中找到。下面让我们看看他的生平，以及他是如何完成B-I三角形中的5项任务的。

1. 出生于1847年。
2. 12~15岁，在铁路公司卖快餐，同时印制自己的报纸。
3. 15~22岁，在一家电报公司工作。
4. 1869年，22岁，获得第一项专利。

5. 1876年，在新泽西州建立自己的实验室。

6. 1878年，发明留声机。

7. 1879年，发明白炽灯。

8. 1882年，在纽约市搭建了完整的电力系统。

赚钱——沟通的重要性

你会注意到，在12~15岁期间，爱迪生没有上学，而是在从事销售工作。他带着糖果和自己印制的小报，在一列列火车上爬上爬下，向旅客推销。在这个阶段，他从事的是沟通级别的工作。

1974年，我退伍了，但我不想去做船员，富爸爸告诉我：“你必须找一份销售方面的工作。销售是所有创业者都要具备的基本技能。”于是那一年，我进入施乐公司做了一名销售员。头两年对我来说简直是受罪，因为我生性害羞、又不愿在顾客那儿碰钉子。但是到了1977和1978年，我的业绩爬升到了公司的前五名。

今天，我总是能遇到很多有想法的人，他们创造了绝妙的新产品或服务，跃跃欲试地想成为创业者。而当中大多数人的问题都在于，不懂销售，也因此赚不到钱。这可能是很多潜在的创业者放弃梦想、安于现状的首要原因。

不懂销售就成不了创业者——现金流的重要性

如果你不能把自己的产品卖出去，你就成不了创业者。如果你不懂销售，就赚不到钱。如果你对做销售感到为难，就去一家百货商场找份工作，从那里干起吧。或者到一家像施乐这样的公司工作，他们会要求你四处上门推销。当你攒足了勇气之后，你可能会想加入一家

网络营销或直销公司，在那儿接受更多的训练。

一名创业者通常通过以下方式得到钱：

1. 从亲友那里。
2. 从银行或创业支持机构那里。
3. 从顾客那里。
4. 从供应商那里。
5. 从投资者那里。
6. 从证券市场上。

“富爸爸顾问”系列中有一本迈克尔·莱希特所著的《富爸爸OPM：其他人的钱》，对于所有的创业者来说，这是很有参考价值的一本书。它讲述了为开办企业获得资金的各种方法。

我从讲述爱迪生生平的书中读到，正是爱迪生的销售保证了他的各种项目都能不断吸引到风险投资。他走在时代前面，早在那个年代就懂得自我推销的观念并把它充分发挥了出来。这种自我推销能力也是很多人把他当成白炽灯的第一个发明家的原因之一，而事实上他是第23个。

谁是公司的主人

一般来说，投资创办企业的人拥有公司的大部分股权。创业者应该懂得如何销售，并不断地学习。对我来说，学习销售就像学开赛车一样，需要克服的只是内心的恐惧。

每当看到那些想成为创业者，却又畏惧先从销售做起的人时，我

就为他们感到悲哀。

保证专利——法律的重要性

1869年，托马斯·爱迪生在他22岁时就拥有了第一项专利。他通过申请专利的方式合法地保护了自己的资产。在本书的后面，我会继续解释法律保护对每一名创业者的重要性。

为电报公司工作——系统的重要性

在电报公司的工作经历使托马斯·爱迪生了解到了系统的巨大威力。这也是他在研制白炽灯的同时，也在设计能够让他的白炽灯亮起来的电力系统的原因。如果他从未在电报公司上过班，恐怕就无法意识到系统的重要性。

系统也被称为网络。世界上最富有的人控制的都是网络，比如电视网、广播网、运油网、营销网、零售网，等等。

小业主和大企业家之间的一大区别就在于，他们对于系统（或称网络）的重要性的认识存在差异。只要看一看富爸爸公司，你就会发现我们的成功在很大程度上来自于网络体系。比如说，华纳出版社通过他们的图书分销网络出售我们的图书，我们的教育节目通过电视网传遍全世界，我们和最大的广播网共同开办投资研讨会。

过于简单

或许你会觉得，用B-I三角形的5项任务来概括创业成功的因素未免有些简单。不过，在此我们要再次强调：只要这5项任务中的任何一项出了问题，企业肯定也会跟着出问题，甚至还可能倒闭。一个企业的成功或失败都始于创办之前。这也是之所以说做好“家庭作业”十

分必要的原因，哪怕做作业的这些劳动是没有收入的。

在你辞职之前

我们会在本书中继续讲解B-I三角形。在你辞职之前，仔细地考虑一下自己在B-I三角形中的各项能力是至关重要的。我们并不是说你必须在每个方面都成为行家里手，而只是想提醒你，上述5项工作对创办一家企业来说缺一不可。因此，在辞职前花一点时间好好研究一下吧。

莎伦评注

第3讲 弄清工作和劳动的区别

富爸爸说过：“劳动是为了学习，不是为了赚钱。”因此，他建议罗伯特先做好“家庭作业”，学习B-I三角形中的各项技能，为将来创办自己的企业做准备。他曾鼓励罗伯特去学习销售。

你拥有哪些技能呢？下面，就来对照B-I三角形的5个方面，看看自己的强项和弱势分别是什么吧。

- 产品
- 法律
- 系统
- 沟通
- 现金流

如果你发现自己在某一方面一窍不通，那该怎么办？无论你的游说多么高明，聪明的投资方还是能发现你某方面的弱点，从而拒绝给你投资。这是不是意味着你肯定无法成功了？非也！这时你该把具备这种技能的人引入你的团队，让他做你的合伙人、雇员或顾问。在规划企业时，你应该拥有一个团队，他们的技能加起来足以完成以上5项任务，形成一个强大的B-I三角形。这也是“团队”之所以成为B-I三角形框架的组成部分的原因。

在富爸爸公司，我们的合作关系特别融洽，这是因为我们每个人都带来了不同的技能。我、罗伯特和金都是意志坚定的创业者，我们的技能加在一起足以完成上述5项任务。正是这种互补关系推动了企业的发展。

产品——“现金流”游戏是我们最早设计的产品，而《富爸爸穷爸爸》一开始只是为该游戏撰写的说明手册。罗伯特和金共同开发了这个游戏，罗伯特又和我共同写了《富爸爸穷爸爸》及“富爸爸”系列的其他书。以这两种产品为核心，我们又陆续开发了其他一些多媒体产品等周边产品。而“富爸爸顾问”系列则收集了我们从顾问那里得到的各种有用的建议，以帮助人们创办自己的企业。

法律——富爸爸公司的3个创办者中没有律师，因此，我们把这项工作交给了专业顾问来做。迈克尔·莱希特是我们团队中不可或缺的一分子，他帮助我们保护自己的产品，具体方式包括使用专利、版权、商标及与供应商和合作商签订周密的合作协议。这些方式都在《富爸爸保护你的头号财产》中作了详细的说明。此外，迈克尔还帮助我们设计了合资和国际授权战略，而这些我们到今天仍在执行着。我们的成长是通过授权和发展战略伙伴关系、利用他人的金钱和资源实现的。迈克尔在《富爸爸OPM：其他人的钱》一书中详细讲解了这一战略。

加勒特·萨顿是一位企业律师，“富爸爸顾问”系列中《富爸爸如何创办自己的公司》的作者。他负责的是B-I三角形中的法律部分。要创办一家企业，设定合适的公司性质和股权结构至关重要。加勒特的书能帮助创业者们熟悉相关的概念，以便更好地和自己的顾问讨论。

投入时间和金钱来创办企业，并且从一开始就注意保护它是非常关键的。正如罗伯特从他的尼龙钱包生意中吸取的教训：一开始在这些关键方面省钱，可能会在将来让你蒙受巨大的损失。

系统——在设计和建立商业系统来支持公司的运作上，我的经验还算丰富。借助多年来在图书出版和游戏发行领域的经验，我懂得如何建立相应的生产、订货、库存、销售、客服和会计系统，以保证公司正常运作并不断成长。此外，我们还找到了战略合作伙伴，他们在某些市场上已经建立起完善的运营系统，这样就不必事事从头开始了。商业系统非常重要，如果它的某个方面运转不灵，可能会危及整个企业。

沟通——罗伯特是一位出色的沟通者。很多复杂的问题——比如会计和投资问题——到他口中都能变得浅显易懂。即使面对两万五千人演讲，他也能使每个人都感觉在和他进行一对一的亲密交流。罗伯特和金在开办投资研讨会方面经验丰富。金负责其中的公关工作和推广工作，使我们的知名度不断提高。我则负责与合伙人及战略合作伙伴公司的沟通。我们3个人都是出色的推销员。

关于推销的技能，请参阅布莱尔·辛格所著的《富爸爸冠军销售》。布莱尔介绍了不同类型的推销员，并分析了哪种类型的推销员最容易把产品推销出去。

此外，我们还认识到了商标和品牌认知度的重要性。商标是我们与顾客沟通时使用的符号，它将公司的声誉传达给顾客，将公司的产品和服务与顾客密切联系在一起。

我们征询顾问的意见，采取措施以开发和保护我们的商标。今天，富爸爸商标已经成为富爸爸产品为全世界所认可的标志性符号。这并不是凭空得来的。

与顾客保持良好的沟通非常重要。在我们的富爸爸网站上，我们提供了各种免费的信息，你可以免费注册并获得这些信息，也有关于我们的“现金流”俱乐部、特别促销和近期活动的消息。

现金流——身为专业会计师和创业者，我负责公司的现金流管

理。有一点是我们3人一致认同的：无法产生正现金流的钱一分都不能花。正是这种共识使我们的伙伴关系坚不可摧。我们3人都不缺钱，在公司创办的头几年也分文未取，直至公司的现金流强大到足以支持其运行之时。B-I三角形中的现金流部分特别重要，因为企业对现金的需求就像人体对氧气和血液的需求一样。资金周转不灵是许多企业倒闭的原因。

我该如何组建一个团队

这可能是我最常听到的问题。组建团队最好从分析B-I三角形的5项任务入手。你并不一定要让团队中的所有成员都成为公司合伙人，你需要的只是有人能够完成B-I三角形中所有任务的技能。

我该如何向他们支付报酬

在企业创办之初，你得想办法把团队成员凝聚在一起，这需要一点创意。比如说，你可以这样安排：如果一名顾问愿意等到你的企业赚钱了再收费，你就付给他比正常报酬更多的钱。你可以通过顾问委员会的形式获得和利用一些人的技能，而不一定要请他们全职为你工作。而有时候，你则需要克服一切困难，及时全额支付获取法律保护所需的费用。

而更重要的一点是，在你寻找合伙人或是战略合作伙伴时，尽量不要去找那些手头拮据的人。他们迫切需要经济收益，可能会破坏你们的合作关系。很多合作关系不能善始善终，原因就在于此。

创业者和他们的团队

富爸爸说过：“做生意和投资是团体运动项目。”如果你能找到志趣相投的好搭档，并一起完成B-I三角形中的各项任务，那将是一件非

常愉快的事。如果每项任务都能找到合适的人选，那么你的企业就离成功不远了。

我们所接受的学校教育使我们习惯于单打独斗，但在商场中，一切都得依靠团队来完成。

（关于这个主题，请参阅布莱尔·辛格所著的《富爸爸打造成功商业团队ABC》。）

利用他人的金钱和资源来建立自己的企业

正如我在前面讲过的，创业者应该善于利用他人的金钱和资源来建立自己的企业，我们称为“OPM（other people's money，其他人的钱）观念”。这一观念不仅包括了贷款、出售股权等传统的融资方式，也包括一些非传统的方式，如实物融资和合作经营。通过战略性地选择OPM的正确方式并设定融资时间表，你就能够建立一家企业而不失去对它的控制权。

引入新的管理层

随着富爸爸公司的成长壮大，我们意识到了引入新的管理层的必要性。虽然罗伯特、金和我仍是公司的最高负责人，但我们需要新的管理人员来完成B-I三角形中的各项任务。一家公司成长起来之后，就会需要更合适的团队来管理它。创业者应当懂得何时让贤于更合适的管理者，只有这样企业才能不断成长。

早日开始自我评估

现在，再回过头来看一看你的自我评估吧，看看自己在B-I三角形各个方面的能力怎样，想想自己是否已经拥有了一个胜任各项任务的

团队。如果没有的话，先开始寻找你的团队成员吧，这样你就离成功更近了一步。

富爸爸创业课程 第4讲

成功能揭示出你的失败

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第4章

街头智慧和学校里的智慧

现实生活中的好成绩

“如果我在学校成绩很好，是不是也能在现实生活中做得很好呢？”我这样问富爸爸。

“这就要看你所说的‘现实生活’是指什么了。”

穷爸爸关掉他的冰激凌店之后，B-I三角形对我的重要性才显现出来。穷爸爸50岁就输掉了他的退休金和终生积蓄。他没能像很多创业者那样东山再起，而是从此一蹶不振。

他没有重新开始做买卖，而是当上了教师联合会的头头，跑到他的前上司——夏威夷州长那儿去为教师们争取待遇。他不是总结经商失败的教训，使自己成为更好的创业者，而是再一次变成了雇员，并为雇员们的权利作斗争。

他没能东山再起还有一个原因是他用光了钱。他没去学习如何为自己的下一桩生意筹资，而是又跑出去找工作了。事实上，他又回到了老路上，做着熟悉的事，也就是为攒钱而工作，而不是学些诸如融资之类的新东西。他很快回到了雇员的世界里，只有在那里，他才能如鱼得水。

我的教育在继续

当我意识到是“沟通”环节造成了我爸爸的失败后，就申请了IBM和施乐公司的销售职位。实际上我想要的不是那儿的薪水，而是他们能提供的销售培训。富爸爸曾经告诉过我，如果想成为一名创业者，我最好在“沟通”这门学问上做好功课，而这也是B-I三角形的一层。

两次面试之后，我感觉IBM不是适合我的公司，他们一定也感觉到我绝非适合他们的员工。而在施乐公司，我顺利通过5轮面试，成为最后入围的10名候选人之一。最后一次面试是与施乐檀香山分公司的经理面谈。那天，入围的10个人中有6个人坐在经理办公室外，那情景颇像唐纳德·特朗普主持的真人秀《学徒》。另外4名候选人已经被面试过了。

那时我刚刚退役，面试那天穿着制服就去了。我坐在经理室外，偷偷地观察我的竞争对手们。他们都比我年轻，像是刚从学校毕业，个个都很时尚、精神，穿戴得如同公司老板。

那段时间，很多人都在反越战，这也就意味着穿制服的人非常不受欢迎。每次我离开军事基地进城的经历都很不愉快，好几次有人向我吐口水——虽然我都闪开了。所以，面试那天，当我坐在一群身穿职业装的俊男靓女中间，穿着我的卡其布短袖衬衫、绿裤子，头发非常短，真是感觉不合时宜。

终于，秘书叫到了我的名字，轮到我被接见了。我走进办公室，在经理面前的椅子上坐下。他从桌子对面探过身来和我握了握手，随即开始了例行公事般的开场白：“我看过你的材料，其他面试过你的同事都强烈推荐你，他们相信你将成为我们销售团队的宝贵财富。”

听完这些，我静静地深呼吸了一下，等着接下来的好消息或坏消息。尽管他说的都是好话，我却发现他不愿多看我一眼，他的目光总

是停留在手中的文件夹上。

最后他抬起头来看着我：“我很不想告诉你这个结果，但是我不得不拒绝你的申请。”他站起身来向我伸出手说，“感谢你的申请。”

我也不由自主地站起来和他握手，浑身的血液沸腾了。我想知道为什么，为什么我会被拒绝？我想，反正也没有什么可损失的，于是问道：“先生，作为一种尊重，您可不可以告诉我拒绝我的理由？您甚至没有常规性地面试我一下。您能否给我一个理由，为什么要把我从候选人中剔除呢？”

“现在还不是时候，”经理说，“目前我们有10位出色的申请人，却只有4个职位。我希望我们有更多的职位招人，但是没有。为什么不明年再申请呢？可能那时你的运气会好一些。现在，如果你允许的话，我想继续面试下一个人了。”

我直视着他，说道：“我只要您给我一个理由。您都没有面试我，怎么能看出我们之中谁比谁强呢？还有，我觉得这样对待我有些无礼。你们叫我大老远跑来，却连一个常规性的面试都不给我。那么，就请您告诉我，您是怎样无需面试就做出这个决定的吧。这就是我想知道的。”

“好吧，如果你一定想知道的话——你是唯一一个没有MBA学位的应聘者。你只有学士学位。”经理边说边走向门口，示意我出去。

“等一等，”我说，“从美国商船学院毕业后，我在海军干了5年，打了一场没人想打的战争。我不是被迫去打仗的，我本来只负责运油，那时我为标准石油公司工作，可以免服兵役，不过我还是自愿上了前线。如今你告诉我说，你不会雇用我就因为我那时没回学校再读一个学位么？那是因为我有其他事要做，有场战争要打。而你却告诉我更愿意雇用这些在学校里躲避服役的家伙？”

“这不是我们该在这儿谈论的。我们没必要谈什么战争和政治倾向。”经理说，他那时的年龄和现在的我差不多，“没错儿，我就是要雇用继续上学的人。职业市场现在很不景气，我们有很多优秀的申请者，所以我们有条件挑剔。现在，我们只雇用MBA。我们就是这么决定的。回去吧，去读个MBA，然后说不定我们可以谈谈。”

“那为什么不早告诉我？”我问道，“为什么让我一轮又一轮地参加面试，到现在才告诉我结果？”

“如果有特别优秀的人才，我们也可以破例，”经理说，“虽然你没有硕士学位，但之前的面试官认为你可能具备其他一些我们需要的素质。不过，那些面试官认为你虽然不错，但还算不上特别优秀。”

在那一刻，我决定表现出自己的特别之处，至少要让在场的人感到难忘。经理一手扶着打开的门，另一只手勉强地伸出来想和我握手，脸上的笑容也很勉强。我不理睬他伸出的手，而是提高嗓门问道：“请告诉我，学历和销售有什么关系？”听到这话，所有的MBA申请者都转过头，向敞开的门里张望。

“它说明了人的素质，说明了他们的努力和聪明。”

“那么，学历和销售有什么关系？”我重复我的问题。

“好吧，”经理说，“你凭什么觉得自己能卖出东西，军官先生？你凭什么觉得你比这些受过更好教育的申请者更适合做销售员？”

“因为我花了5年时间接受另一种教育，一种在学校里得不到的教育。当这些小家伙们死记硬背应付考试的时候，我正驾着直升机在枪林弹雨里穿行。我受的教育是关于领导力的教育，是关于如何带领我的队伍的教育——哪怕我们都心存恐惧。我不仅在教室里接受了应对压力的训练，还在真枪实弹的战场上学会了如何在压力下思考。最重要的是，我学会了在考虑自己之前先考虑任务。而这些学生娃呢？多

考一分两分就是他们最大的理想了吧。”

让我意外的是，经理在静静地听。我引起了他的注意。于是我决定再说几句就走。

“虽然我没拿到MBA，但是我知道我有勇气、有在压力下思考的能力。因为我经受住了考验，不是在教室里，而是在战场上。我知道你的任务是打败IBM，就好像我的任务是打败对手——不过他们可比IBM的销售员凶狠得多、顽强得多。在过去5年里，我接受的训练让我能在战争中所向披靡，因此我认为我有能力打败IBM。如果你觉得这些娃娃们读了MBA就能打败IBM，你就用他们吧。尽管我对此表示怀疑。不过我对自己深信不疑。如果我能在战争中取胜，我知道我也能打败IBM的销售员——哪怕我没有MBA学位。”

整个办公区静极了。我望着那一排膝盖上整齐地摆着公文包的成功在望的申请人，他们似乎在发抖。我说的每一个字他们都听到了。

我转向经理，握了握他的手，感谢他的倾听。该说的都说完了，我微笑着说：“我想我要去为你的竞争对手工作了。”

“等一下，”经理轻声说，“请回来，我想我有权在招聘规定上破一次例。”

没有可以失去的东西

得到这份工作之后，我去了富爸爸的办公室，告诉他这个消息。我还告诉他我在听说自己没被录用之后说了些什么。他笑着说：“当我们没有可以失去的东西时，我们赢得最多。”然后又接着说道：“不过，多数人不想让自己陷入这种境地，他们宁愿有所保留，而不是置之死地而后生。”

悲惨的4年

学习销售对我来说比学习飞行还难。事实上，很多次我宁愿回到战场上去，飞行在枪林弹雨里，而不是走在檀香山的街道上挨家挨户地敲门。我是一个极其害羞的人，即使是现在，出席晚宴和社交活动对我来说仍然是一种痛苦。那时，每天去敲陌生人家的门让我觉得像在受刑。

连续两年，我都是施乐公司销售团队里业绩最差的销售员。每次在走廊上遇到那位面试我的分公司经理，我都特别尴尬，我都会想起最终让我得到这份工作的那篇英雄似的演讲。在每次的半年总结会上，这位经理都会提醒我：他雇用我是出于信任，而这份信任正在日渐缩水。

最后，到了我快要被炒鱿鱼的时候，我给富爸爸打了个电话，想见他一面。吃午饭时，我告诉他我很失败。我的销售业绩很差，收入很少，我在销售员排行榜上总是垫底。“你觉得我的问题出在哪儿呢？”

你失败得还不够快

富爸爸像平常那样笑着。他总是用这种笑来暗示我很优秀，只是在学习的过程中卡了壳。“你每天要做多少次陌生拜访？”他问。

“情况好的话，3到4个吧。”我答道，“多数时间我都在办公室里待着，或是躲在哪家咖啡馆里，好鼓起勇气再去敲下一家的门。我讨厌陌生拜访，我讨厌被拒绝。”

“我还没听说过谁喜欢被拒绝或是喜欢做陌生拜访的，”富爸爸说，“但我知道有人克服了这种恐惧，并因此变得非常成功。”

“那我怎样才能避免继续失败下去呢？”我问道。

富爸爸又笑着说：“避免继续失败下去的办法就是更快地失败。”

“更快地失败？”我嘟囔着，“您是在拿我开玩笑吧？为什么要更快地失败呢？”

“就算你没有更快地失败，你也终究要失败。”富爸爸笑着说，“瞧，你现在正处在学习的过程中。这个过程要求你犯很多的错误，并且从错误中学习。你犯错误的速度越快，走完这一过程进入下一阶段的速度也就越快。你也可以当逃兵，但这样也就意味着你被淘汰了。”

富爸爸所说的和爱迪生所说的“失败一千次才能发明电灯”是同一个道理。后来我在赛车学校听到的教导也和这差不多。他们都是在说，如果我想更快地完成一个学习过程，就应该愿意更快地失败。

失败无门

接下来的几个星期，我把富爸爸的建议牢记在心，尽量多拜访。我以极快的速度一家接一家地敲门。可问题是，我还是见不到我想要的结果。秘书们都很有经验，不让我这种讨厌的推销员打扰他们的老板。

我没能很快地失败，于是又打电话向富爸爸讨主意。我沮丧地发现，自己甚至连想失败都失败不了。他又笑着答道：“那么，白天继续工作，再找一个晚上的活儿吧，也是做销售，但应该是一个能让你更快失败的活儿。”

我当然又忍不住发牢骚了，我可不想晚上工作。我还是单身，而这里是夏威夷。晚上我想待在怀基基的夜总会，不想出门推销。听了我的抱怨之后，富爸爸只是简单地问：“你想当创业者的渴望有多

强？创业者必备的第一大技能就是销售。如果你过不了这一关，就老老实实地给人打工吧。这就是你的生活、你的未来、你的选择。你可以选择是现在失败，还是以后失败。”

这是一节我熟悉的课，我以前听过它。只是主题变了——这次的主题是销售，而课还是一样的。它的核心内容是：如果我想成功，就得接受失败。

这时，我脑海中真切地浮现出穷爸爸生意失败的画面。我知道关于销售的课程至关重要。我知道如果想成为B象限的创业者，就必须学会销售。然而，我恨透了陌生拜访，它让我没日没夜地恐惧。有一天，在听到4次“我们不感兴趣”和1次“你再不出去我就叫警察”的答复之后，我的心情沮丧到了极点。我没有回办公室，而是直接回了家。我坐在自己位于怀基基海滩附近的小公寓里，开始算计着如何撤退。我甚至想到了回学校去读一个法律学位。但当我躺下来，吃了几片阿司匹林后，这些念头很快就消失了。现在，是时候换一种方式来迅速失败了。

无偿劳动

我没有出去找工作，我记得富爸爸曾经告诉我，如果你愿意无偿劳动的话，是很容易找到活儿干的。我找到了一家慈善机构，他们正缺人替他们在晚上打募捐电话。于是每天从施乐下班之后，我就跑到另一个城区，从7点到9点半不停地打募捐电话，尽可能多地从中品尝碰钉子的滋味。这样，我一天中不但要做三四次陌生拜访，还要在晚间打二十几个电话。我的受挫率和失败率提高了。但奇怪的是，随着失败率的提高，我募集的钱也越来越多了。打的电话越多，我应对拒绝的能力也就越强。我知道了打电话时哪些办法行得通，并开始根据这些成功的经验和失败的教训改变我的策略。晚上我在慈善机构的工作失败得越快，白天我在施乐公司的工作就越顺利。很快我就爬到了

销售员排行榜的前列。虽然我在晚间的劳动并没有任何收入，但白天的收入却增加了。

这份兼职甚至改变了我的业余生活。我在慈善募捐电话里遭到的拒绝越多，在怀基基夜总会玩儿的时候也就越开心。我突然敢于和夜总会里的美女搭讪了，也不再那么害怕碰钉子了。我变成了一个很酷、很受欢迎的人，甚至吸引了不少女孩子。对于在清一色男性的军校里度过了4年、又在军队待了好几年的我来说，这种身边美女如云的感觉真是不错，这比孤单地坐在吧台尽头的角落里远远地望着美女强多了。

从晚上10点到凌晨1点，我是个蹦迪狂，就像约翰·屈伏塔在电影《周末夜狂热》里扮演的角色一样。我甚至置办了一套白色套装、高领衬衫和舞靴。每晚我都去舞厅，伴着比吉斯乐队的歌曲《活下去》一通狂舞。那段时间我过得很糟糕，我已经意识到自己看起来一定特别可笑，但我挺住了。我正在快速地失败，做我的“家庭作业”，为B-I三角形中的沟通任务做准备。

失败带来了回报

在进入施乐公司三四年后，我已经在销售榜上高居榜首，钱也赚了不少。失败带来了回报，我的销售业绩始终保持第一。在成为第一之后，我知道是时候从头开始了。我的销售课程该结业了，该去学些新东西了。但那时我还不知道，销售上的成功正悄然孕育着我一生中最大的一次生意失败。

4种商学院

富爸爸告诉我和他的儿子，世界上有4种类型的商学院，它们是：

1. 传统商学院。这些商学院设立在官方认可的学院或大学中，并设置了学位，如MBA。

2. 家庭商学院。很多家族企业，比如富爸爸的企业，就是一个接受商业教育的好场所——如果你是这个家庭的一员的话。

3. 企业商学院。很多公司为有前途的年轻学生提供实习机会。毕业后，公司会雇用这些学生，并指导他们的职业发展。在很多情况下，公司会为他们接受继续教育提供学费，并同意他们为了接受再教育暂时离职。在接受正规教育之后，有前途的雇员往往能得到在各个部门轮岗的机会，这样他们就可以了解企业各部门的运作，积累第一手管理经验。

4. 街头商学院。这就是创业者们在离开安稳的学校、家庭和工作岗位之后学习的地方。这里开发的是你的实践智慧。

读商学院

这4类商学院各有所长，也各有所短。我在这里并不想评论孰优孰劣。我一生中有幸在所有这4类商学院中学习过——尽管方式有所不同。

传统商学院

在施乐工作时，我上了当地一所大学的夜校，想拿到一个MBA学位。但是我坚持了不到一年就放弃了，因为我觉得这并不适合我。教师们不是学校的雇员，就是公司的雇员。而大多数学生的目标也只是想成为受过良好教育、拿高薪的雇员，就和这些老师们一样。他们找到一家公司，然后沿着公司的晋升阶梯慢慢往上爬，而我却想搭起属于我自己的梯子。这种课程和文化不适合我，所以我退学了。

家庭商学院

我和迈克的友谊使我得以进入他们的家庭商学院，在富爸爸的企业里学习。对我来说，这是一个很棒学校，因为我在里面学习了很多年，而富爸爸不仅是一位货真价实的成功企业家，还是一名出色的老师。

企业商学院

在施乐公司工作期间，我接受了公司提供的世界上最好的销售培训。1974年，我刚上岗没多久，公司就花钱让我坐头等舱飞往弗吉尼亚州的里兹堡，去公司的销售培训中心参加为期两周的培训。培训棒极了。在教室里学习过之后，我们立刻被派到大街上，运用刚刚学到的技能进行推销。我的销售经理们都是出色的教练和导师，他们坚持让我们把所学的技能运用到实践中，以应对各种困难。我们学得很刻苦，不仅研习销售技巧，也分析竞争对手的产品和策略。那时我们只有一个目标，就是打败IBM。这个对手很厉害，也很值得尊敬，所以我们明白面前的路充满了坎坷。

街头商学院

街头商学院是我上过的最富挑战性的商学院。我一离开施乐，就真真正正地走上了街头。那真是一所可怕学校，老师很凶，打分也很严格。很多次我都经历了极度的恐慌和最严重的自我怀疑。不过，这也是我上过的最好的商学院。它正是我所需要的，它给我的成绩不是“A”或“B”，而是真金白银。

毕业日

1978年，我从施乐的企业商学院毕业，进入了街头商学院。对我来说，这是我情感上的一次重大转折。我从一个坐头等舱旅行、拥有高档办公室和稳定收入、事事由公司报销的世界进入了一个完全自掏腰包的世界。我得自己付钱买曲别针、花钱出差，还要支付别人的工资和奖金。在离开企业商学院之前，我对于自己创办企业有多么费钱毫无概念。之后连续两年，为了降低开支，我和两名合伙人都分文未取。我又一次开始无偿劳动，并且懂得了富爸爸坚持让我们为他无偿劳动的原因。他在帮我们做好进入创业者世界的准备，那是一个大家先拿钱、你最后拿钱的世界——如果你还能拿到钱的话。

成功能揭示出你的失败

富爸爸的另一堂课是：“成功能揭示出你的失败。”换句话说就是，你的优点能够揭示出你的弱点。然而，在我自己的企业成功之前，我并不懂这句话的含义。

我们的尼龙钱包在5项任务中的两项——沟通和产品上都成功了，我们3名合伙人在这两个方面都很有经验，但问题是我们对其他3个方面都不擅长，而成功又来得太大、太快，就像一条用来浇花的塑料水管突然变成了消防水龙头。我们取得了国际性的成功，给企业的系统造成了巨大压力，企业也受到重创。我们的优点一爆炸，就把缺点也炸了出来。优点揭示出了弱点，成功揭示出了失败。我们没能好好强化B-I三角形的法律、系统和现金流这3个方面。尽管我们做了一些工作，却没能在成功来临时加强这3个方面的工作。

回到白纸一张

在企业垮台之后，我的两名合伙人离开了。我也想过退出，但富爸爸对我说：“重建企业吧，这就是你需要上的商学院。”

在接下来的6年里，我很多次重新回到白纸一张的状态。每多失败一次，失败带给我的痛苦就小一些，而我恢复得也会快一些。每次我一失败，就知道下一步该做什么了，也知道下面该学些什么。街头商学院在教导着我。每一次失败都使我变得更聪明、更自信，也使我不再恐惧失败，而是对挫败后即将学到的东西感到兴奋。每次失败都是一个挑战，都是通向新世界的一扇门。如果我被失败打倒了，那么这扇门就会弹回来撞得我鼻青脸肿，这也就意味着我需要更聪明、更努力地思考，想出更多的办法来打开下一扇门。在很多时候，这就像在街头做推销一样，我不停地敲开一扇接一扇的门。

当有人问我是怎么熬过那些没有收入的年月时，我的回答是：“我也不知道。我每天只想着应付当天的事。”在两名合伙人离去之后，我几乎陷入了绝境。这时两名新的合伙人出现了，其中之一就是我的兄弟乔恩。他们注入了一些新的资金，更重要的是，他们注入了活力和新的技能。另外一个新合伙人戴夫带来了建立系统方面的经验，他对生产也很在行。而乔恩负责现金流管理，他总是能够让我们的债主满意，让供应商继续供货。我们还请来了一名新顾问——一家会计师事务所的退休资深审计师，帮助我们爬出财务泥潭。他乐意义务帮忙，因为他妻子不愿意让他闲在家里没事做。我相信他甚至觉得我们的奋斗很有趣。当我愁眉苦脸的时候，他常常在一边看得笑了起来。不过，他不光义务帮忙，帮我们摆脱了困境，还教导我们如何以更专业的方式筹集资金。

我说过：“我们每天只应付当天的困难，就是这样撑下来的。”我的全部想法就是：我不能像穷爸爸那样，生意失败一次就掉头回去找工作。“我已经走出去很远了，不想再走回头路。”

富爸爸是对的。这10年的经历是我能上的最好的商学院。从1974年进入施乐公司，到1984年终于建立起一家成功的企业，我经历了10年的努力、失败、改正、重新努力、再次失败……对我来说，这是学习创业的最佳途径。很多次，我都感觉我们是在制造赛车，而

不是创办企业。我们的团队造好了车子，把它推到赛道上，为它加满油并发动引擎，然后就回到车间里继续工作。

由系统组成的系统

很多时候，建立企业和制造汽车很相似。一辆车就是由各种小系统组成的大系统。它拥有电子系统、燃料系统、刹车系统、液压系统，等等。只要其中一个系统出了问题，车子就很有可能会抛锚。

在很多方面，学做创业者就像学做汽车机械师或医生一样。医生通过研究X光片和验血结果来判断人体的健康状况，而创业者通过研究B-I三角形来判断企业经营的健康状况。

通过建立和重建尼龙钱包企业及其他企业，商业化的分析对我来说变得越来越容易了。今天，我不再将其视为畏途，而是满怀兴奋。我从中看到的不再是巨大的风险，而是巨大的机会。这就是为什么说进入所有类型的商学院学习，同时获得学校里的智慧和街头智慧，才是完善的教育。

什么更重要

经常有人问我：“身为创业者，学校里的智慧和街头智慧哪个更重要？”我的回答是：“它们都重要。创业者和他的团队应该同时具备这两种智慧。只要研究一下B-I三角形就能看出我这么说的原因了。拥有街头智慧对5项任务而言都是必不可少的，而要做好法律和现金流两项工作，正规学校的专业训练也是必需的。显然，要做好法律层面的事情，你需要一位律师；要管理好现金流，你需要一名会计师，最好是一位注册会计师。你可能不知道，很多人都跑到我这里来讨教创业问题，而他们的团队中却连一名会计师或律师都没有。”

团队智慧

一名创业者需要懂得学校里的智慧和街头智慧的区别。更重要的是，创业者还应该具备团队智慧，也就是汇集最合适的人才来完成任务的能力。要想在商场上取胜，最终还得依靠团队智慧。

吉姆·科林斯在他的畅销书《从优秀到卓越》中谈到，企业家应该保证企业之车上坐着合适的人，并且每个人都坐在合适的位置上。确保拥有一个能够完成B-I三角形中各项任务的团队是很关键的。更重要的是，吉姆谈到了让不合适的人下车的必要性。

3个基本错误

谈到专业的律师和会计师，我注意到创业者经常会犯3个基本错误：

1. 很多创业者在创办自己的企业前并未寻找合适的律师和会计师为自己服务，也未咨询过他们的意见。

2. 创业者过于听信他们的会计师或律师的话。很多时候我会问一名创业者是谁在管理公司，是创业者，会计师，还是律师？永远要记住，就算他们在某些领域比你聪明，他们也只是你的雇员而已。需要为企业的发展作决定的是你自己。

3. 创业者有时聘请了会计师或律师，但这些人并非创业团队的成员。这并不是说你一定得要求他们全职为你工作，只是说你必须信任他们。他们需要了解每件事，也希望了解每件事。你们要共享许多企业的机密。富爸爸曾经说过：“兼职的会计师或律师就像兼职的老公或老婆一样。”

学校里的智慧与街头智慧的区别

A 型思考者

分析能力强 / 批判型思考者

T 型思考者

有一技之长 / 专家

C 型思考者

创新型思考者 / 灵活的思维

P 型思考者

善于与人交往 / 人事领导能力

左边的两类主要与学校里的智慧相关，右边的两类主要与街头智慧相关。富爸爸说：“如果你想成为一名创业者，就应该在上述4个方面全面拓展自己的能力。”

我会在后面继续论述这些特征。下面我将通过举例让你们更清楚它们的含义。现在，我先简单地解释一下每种思考者的特点：

A型思考者——他们具备出众的分析能力。在学校里，他们以解数学难题为乐。如果你告诉他们你的一些新想法，他们多半会从批判和怀疑的角度来思考，而不会轻易接受。他们一般不会很快作决定，而是先要进行详细的分析。在作决定之前，他们要反复征求意见，并了解更多细节。

C型思考者——他们在工作中是富有创造力的艺术家。这并不是说他们都是那种拿画笔的艺术家，而是说他们非常有创意。他们的职业也可以是会计师或律师。这些人喜欢看到宏观的远景，也习惯跳出惯常的思路来思考。C型思考者常常让A型思考者感到无法忍受。灵活的思维是指他们能比较灵敏地感知事物的意义。比如，如果我说“市场不景气时我能赚到更多的钱”，C型思考者可能比A型思考者更容易理解我的意思。C型思考者往往能够理解和接受一些看似不合逻辑的想法，而A型思考者却会对违反他们思维方式的想法统统拒绝。

T型思考者——他们是技术天才。他们可能是电脑神童，会说某种“火星人”才懂的语言，或是会修理所有的机器零件。T型思考者通

常与P型思考者截然不同。T型思考者似乎最喜欢与同行打交道，例如，电脑天才们乐于参加电脑大会，以期结识其他的电脑天才；机械专家常去汽车配件店，为了遇到他们的知音。

P型思考者——在读高中期间，典型的P型思考者总是担任社团负责人。他们人缘很好，常常在各种选举中获胜。这些人善于和各种不同类型的人交谈，甚至和T型思考者畅谈甚欢。在晚会上，P型思考者总是耀眼的明星。每个人都爱邀请他们到自己的晚会上来，因为他们能让大家开心。在公司里，员工们喜欢这样的人，会乐于帮助一位P型思考者。在生意场上，P型思考者如果拥有足够的商业技能，就不难成为出色的、有威信的领导着。

不同的思考者，不同的创业者

你可能已经猜到了，不同类型的思考者会对不同类型的创业形式感兴趣。比方说，一位T型的机械天才可能愿意开一间汽车配件商店，一位A型的律师可能愿意开一所律师楼，一名C型的医生可能想开一家美容医院，而一名P型思考者可能会成为职业政治家，终日为竞选奔波，也可能会做一名牧师，为了他的教众无私地奉献，或者他们会成为娱乐明星——因为他们总能引人注目。

4种思考者都很重要

富爸爸告诉我：“这4类思考者对于企业来说都很重要。有些小企业规模上不去，或是最终倒闭，原因就在于它们缺少其中某一种类型的思考者。”我的尼龙钱包生意失败的一个原因也在于，我们在C型和P型的领域太强，而在A型和T型的领域太弱。

很多个体开业的创业者都是A型或T型领域的尖子，他们可能是A型的律师，或是T型的电气技师。这些人都非常聪明，是某些领域的

行家里手，同时勇于个人奋斗。然而，他们想让企业成长起来却并非易事，因为他们在C型和P型的思维领域存在缺陷。

在投资方面，A型或T型思考者也与C型或P型思考者的投资理念不同。A型或T型人士喜欢有一个准确的公式可供遵循，他们想看到数字，并不断地分析数字。C型或P型投资者则比较看重有趣的生意及了解生意伙伴的情况。生意伙伴是投资过程中的关键人物，他们对P型思考者来说很重要。

在我开设的投资课程上，经常会有人问：“请告诉我怎么做。我应该按照什么方法去做呢？”听到这样的问题时，我就知道他们可能属于A型或T型思考者。我会答道：“你们得自己拉投资。你们召集起一些人，一起把生意做了，然后赚钱就是了。”这样的回答常常令他们上火。他们不满我这种回答的原因是我的投资方式不符合他们的逻辑。对于A型或T型思考者来说，给他们一个公式会简单得多，例如：积极储蓄、还清债务、长期投资、分散风险。这能够满足他们对于有逻辑的投资公式的需求，尽管这并不是一个很棒的公式。而看到我本人的公式，他们则会不知所措，因为他们不善于灵活地思考。

富爸爸的建议

富爸爸曾经很担心我能否成为一名创业者，因为我在4个领域都不是很擅长。出色的A型、T型、P型或C型思考者我哪一个都算不上。他说：“你必须找出一种思维类型并成为其中的佼佼者。”

他在一张纸上列出了B-I三角形的5项任务：

- 产品
- 法律
- 系统

- 沟通
- 现金流

然后他说：“我认为你在法律、系统和现金流方面成为专家的希望不大。你在学校里的成绩不行，以后可能也好不到哪里去。我不认为你会再回到学校深造，成为一名律师、会计师或工程师。那么就剩下产品和沟通两项了。选择一个，并且终生努力成为这方面的专家吧。”就是这番话使我下决心离开海运公司加入施乐。那是在1974年，我认定了我成为创业者的机会来自于沟通——我要成为与人沟通方面的专家。我并非一个天生的P型思考者，但我下定决心要穷尽毕生精力攻下这个领域。

直到今天，我仍然对拥有学术智慧的人士、充满创造力的产品研发人员、终生研习法律的司法界人士及善于设计系统的工程师们充满敬意。我也对掌控现金流的聪明的会计师们充满敬意。

为什么只做某一方面的专家

当我问富爸爸为什么我一定要成为某一方面的专家时，他回答：“如果你想把最优秀的人才吸引过来，围绕你组成一个团队，那么你自己也必须在某个方面非常优秀。假设你在沟通方面并无过人之处，也就配不上最优秀的律师、工程师、设计师和会计师。平庸的人只能拥有平庸的伙伴。”

全能专家

有些个体创业者没能完全发挥出他们的潜力，就是因为他们觉得自己必须成为所有5个方面的专家。他们通常都很聪明，而且在5个方面都具备一定的能力，但不一定样样精通。因此他们中的大多数仍然停留在S象限。如果你想在B象限取得成功，就应该在某一个方面非常

突出，然后再吸引其他领域的杰出人士共同组成团队。

可以毫不谦虚地说，我在销售、经营、写作、演讲和开发信息产品方面相当出色。要不是我多年来一直努力训练自己的沟通技巧，一直培养自己的P型思考能力，我怀疑富爸爸公司能否取得今天的成就。

今天，富爸爸公司拥有强大的产品设计团队、法律顾问团队和国际分销系统，拥有良好的内部系统、全球营销沟通系统和世界一流的会计师。在世界各地，成千上万的人为我们的企业和产品工作。我们的成功虽然来得迅速，但也经过了长期的积累。就像一句老话说的那样：根生年复年，花开一夜间。

在你辞职之前

街头商学院是一所非常严酷的学校。我还记得当年在纽约，我身无分文地走街串巷，敲开一扇又一扇陌生人家的大门，盼着有人买我的尼龙钱包。我爱纽约这座城市，但我也知道，它对于穷困潦倒的人是多么冷酷无情。

现在，富爸爸公司的总部设在亚利桑那州的斯科特斯戴尔市，但经常在纽约及世界各地的其他城市开展业务。如今我们经常拜访一些世界级大公司，比如时代华纳、维亚康姆、美国运通、美国广播公司、美国国家广播公司、哥伦比亚广播公司、《财富》《商业周刊》《福布斯》《纽约时报》《纽约邮报》和美国有线电视新闻网——这是多么令人兴奋的事。更令人兴奋的是我和他们做成了生意。然而，过去8年间我所取得的成功并未让我忘记纽约的那些大街小巷和冬天凛冽的寒风。我之所以挣扎在那种境遇中，只是因为B-I三角形中的某些方面出了问题。

所以，在你辞职之前，最主要的任务就是把自己培养好。如果你

愿意不惜一切代价向伟大创业者的目标迈进，就一定不难找到伟大的同伴和你一起组成团队。在拥有了出色的团队之后，你会发现成功变得容易多了。所以，不必去讨论哪种智慧更重要，重要的是你得尽量使自己变得有智慧，无论是学术智慧还是实践智慧。

莎伦评注

第4讲 成功能揭示出你的失败

罗伯特在前文中提到，富爸爸告诉我们世界上有4种商学院：

1. 传统商学院
2. 家庭商学院
3. 企业商学院
4. 街头商学院

就像罗伯特曾经亲身体验的那样，这4种商学院都能为我们提供宝贵的培训。那么，创业者是否要把这4种商学院都上一遍呢？答案是：“看情况来定。”尽管每种商学院都能提供有价值的教育和培训，但这并不一定是成功的先决条件。如果我们没有上过这些商学院的话，又该如何获得成功呢？

如果没有上过传统的商学院，你还可以通过其他方法获得相关的教育。例如，社区学校也提供商业和创业课程，小的商业协会和地方组织也经常开办研讨会，并对创业者提供指导服务。

从书中和因特网上，你也可以获取很多对创业十分有用的知识。

将重点放在B-I三角形的5项任务上

如果你没能接受传统商学院教育，就应该努力寻找另外一些有助

于你成功的方法。将重点放在与B-I三角形5项技能相关的教育中，你将能够更好地培养自己的创业者素质，为组成创业团队做好准备。

成为某一方面的专家

就像富爸爸曾经建议罗伯特的那样，你可能想把自己的努力倾注于5项任务中的某一个领域，成为该领域的专家。你可能想如罗伯特那样成为与人沟通的专家。通常创业者都是他公司里最热情、最有能力的销售员。推销能力对于说服投资者给你的公司投资和说服消费者购买你的产品来说，都是至关重要的。正如富爸爸和罗伯特反复强调的那样，能够卖出东西，是创业者最重要的能力之一。

专家顾问

我们已经提到过，创业者可以借助专家顾问的知识和经验来弥补自己的不足。比如说，我在做会计师期间，接触了许多成功的企业和不成功的企业。这些经验和我自己掌握的会计知识结合在一起，为我在25年前创办的企业打下了坚实的基础。而你也可以通过你的会计师获取这些专业技能。

要找到并且聘请优秀的专家顾问，认真倾听他们的意见。要尽可能地多提出问题，以保证顾问们向你提供建议时考虑得很周全，而且你一定要把这些建议听进去，在决策时参考。我发现很多创业者都会犯一个错误：对自己不喜欢的建议充耳不闻。如果不愿意听取专家顾问的意见，那么你花费重金聘请他们又所为何来呢？我并不是说你必须对他们言听计从，我的意思是不要随便忽视他们的想法。说到底，决策必须由你来做——顾问们只是为你的决策提供充足的参考信息。而你，作为创业者，得自己决定是否要冒某些风险，顾问的职责只是帮助你弄清楚有哪些风险。

有些创业者聘请了不同的顾问，却总是分头向他们请教，从不让他们碰面。我倒建议你定期把顾问们召集到一起，让他们的思维碰撞在一起。这样做的好处是显而易见的，因为要利用他们的知识与经验，最好的方法就是让他们在思想的碰撞中产生最佳的思路。这样做最后受益的，是你。

街头智慧

虽然我受过不错的教育，又拥有会计师的工作经验，但在现实的商业世界中，需要学习的东西仍然很多。而犯错误正是一个最好的机会，它能让我从中吸取教训，并让我认识到自己还有很多东西要学。它也会让我认识到建立一个好的团队有多么重要。就像富爸爸说的：“知道什么事情不重要，认识什么人才重要。”当你在生意上遇到困难时，如果你知道去找谁、知道谁能及时地帮助你，那是多么幸运！在当今这个时代，要想建立一家成功的企业，只有通过与人通力合作。

团队智慧

将学校里的智慧与街头智慧相结合有助于你建立企业，而团队智慧则是通向成功的不二法门。它能把团队成员的学校智慧与街头智慧充分地发掘出来，让它们共同发挥作用，帮助你的企业成长壮大。

富爸爸创业课程 第5讲

过程重于目标

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第5章

钱会说话

是真的成功了吗

“我们只富了6个月，”我跟富爸爸说，“那时候钱滚滚而来，6个月之后就完蛋了。”

“噢，但你们至少尝过做百万富翁的滋味了，虽说只有6个月，”富爸爸笑呵呵地说，“很多人还一天都没富过呢。”

“对，可我现在都快破产了，”我嘟囔着，“成功了6个月，接下来却要付出好几年的代价。”

“至少你尝过了好生活的滋味。”富爸爸微笑着安慰我，“那种建立跨国公司、取得国际性的成功、日进斗金的感觉大多数人可都没体验过呢。”

“可大多数人也没体验过国际性的失败和每天亏那么多钱的感觉。”我说着说着，自己也忍不住笑了起来。

“那你为什么还笑呢？”富爸爸问。

“我也说不清，”我答道，“我想是因为我现在虽然很痛苦，这种经验却是拿什么都换不到的。就像你说的，我看到了一个完全不同的世界——虽然只看了一眼而已。那是一个只有少数人才能看到的世界，

我希望能再次看到它。我很激动，为了我曾经看到它的那一刻。”

富爸爸靠回到他的椅子上，沉默良久，似乎是在回味自己一生中经历的各种成功与失败。最后，他从遥远的思绪中回过神来，说道：“大多数人走出家门去工作，是为了在这个世界上找到安全。对于很多人来说，家庭和工作只是他们逃避残酷的现实与竞争的处所。他们想要的只是一张稳定的工资单，还有一个能从外面往家里打电话的地方。”富爸爸顿了顿，接着说道：“有些人却在寻找不同的东西。”

“你是说安全和金钱以外的东西？”我问道。

富爸爸的眼中浮起一丝向往，说：“是的。如果我要的只是一个安稳的工作，一份稳定的薪水和一个除了家之外随时可以去的地方，我可能根本不会自己创业。”

“那么你寻找的是什么呢？”我问，“如果不是金钱和安全的话？”

“一个不同的世界……一种不同的生活。你知道的，我出身贫寒，但我要的不只是很多的钱，也不只是名车豪宅。我要的是一种只有少数人才能拥有的生活。我知道，这样我面临失败的可能性会更大，还会经历各种各样的坎坷。然而，我对那种生活的向往却让一切付出都显得非常值得。这不只是挣钱的问题，而是在拿自己的一生去冒险。”富爸爸再次陷入沉思，很久都没说话。

最后，他终于接下去说道：“当我的生命终结时，一切都会变成回忆。回忆里有我一生的伟大冒险，有生意的成败、金钱的得失，还有朋友的来来去去。我会回想起那些突然闯进我生命里的陌生人，为了一场冒险和我并肩奋斗，又在冒险结束后离我而去。这是一个漫长的旅程。但愿有一天，你在自己的旅程中找到那个地方，那个能让你体会生命的从容与美丽的地方。而在你的内心深处，你早就渴望着它，你早就知道你会梦想成真。”

“你找到那个地方了吗？”我问。

富爸爸没有说话，只是点了点头，脸上浮现出安详、满足的微笑。

未来一瞥

说到这儿，我觉得一切已经非常清楚了。我知道我必须去做。我得去和贷款给我的人沟通，得重振我的企业。我还有很多事情要学，所以我知道该是回去工作的时候了。于是我拿起背包，跟富爸爸握了握手，向门口走去。

“还有一件事。”富爸爸叫住我。

我在门口站住，转过身来问：“什么事？”

“你还记得你春风得意的那6个月吧？”

“是的。”我答道。

“那就是对未来的一瞥。”

“一瞥？”我重复着，“你指的是什么？什么未来的一瞥？”

“1974年，当你决定听从我的建议，而不是你爸爸的建议时，你就踏上了一条路。这条路有起点也有终点，它可能会耗费你多年的时间，但终究会走到终点。总有一天你所进行的这场斗争会突然结束，一种新的生活将拉开序幕。如果你坚持走下去，你会取得胜利的。在这个过程中，你会遇到许多挑战和需要学习的东西。它们会考验你、引导你。如果你能通过考核、学到该学的东西，你就能够进入下一个阶段，否则你就会被淘汰。所以说，那6个月是让你先瞥一眼以后的好日子，瞥一眼你正在寻找的那个世界——那个正等你到来的世界。对未来的这一瞥是在向你说：‘接着走下去吧。你选的路没错。’它会

给你勇气去面对前面的漫漫长路，不断地前进和学习。”

“你是怎么知道的呢？”我问道，“你以前也有过这样的经历吗？你也很早就窥见过你的未来吗？”

富爸爸仍然只是笑着点了点头。

10年旅程

富爸爸关于创业之旅的教导使我终生受益。回头来看，我的个人旅程似乎以10年为一个周期，每过10年都会进入一个新阶段。比如说：

1. 1974 ~ 1984年：学习阶段。在这段时期，我在实践中学习了成为一名创业者所需的技能。学校生活结束了，街头商学院成了我的课堂。我犯了很多严重的错误，只因很多东西我都不懂。在这段时间里，我通过建立一家公司，在亚洲生产尼龙钱包并将产品推销到世界各地来锻炼我的创业能力。我们还为好几家摇滚乐队，比如杜兰杜兰、范海伦、犹大圣徒、平克·佛洛依德和乔治男孩设计过产品。这段时期，我尽可能地在B-I三角形的各个领域加强学习。这也就是我在前面讲过的街头商学院。

2. 1984 ~ 1994年：收益阶段。在这段时期，我开始赚大钱，打下了个人致富的基础。以前从错误中吸取的教训开始以金钱的形式回报我。我和金把赚来的钱投资于房地产，不仅得到了能带来被动收入(1)的资产，还收获了不少房地产投资经验。在这期间我继续从事我所热衷的商业和投资培训工作。我们的公司开设了名为“创业者商学院”和“投资者商学院”的课程。这时，我把穷爸爸的教学经验和富爸爸的创业与投资经验结合了起来。也正是在此期间，我的沟通技能不断提高，因为我总是以与传统教学方式大相径庭的方式来尝试教学。正如在上一章中所说的，我必须决定我要成为哪一方面的专家。在研究

了所有5个领域之后，我认定自己在沟通领域最有潜力。努力成为与人沟通的行家会使我更容易吸引到其他领域的人才与我共同创业。

3. 1994 ~ 2004年：回报阶段。当我和金赚够了钱，不再工作也不会为生计发愁之后，我知道该是回报的阶段了。在我的财商教育书畅销全球的过程中，我花时间创办了一家公司，以便使更多的人以更低的价格学到富爸爸的课程。这就是富爸爸公司的由来。以前我开办的研讨会要向每名参加者收取5000美元的费用，而现在我决心设计一种叫做“现金流”的游戏。在这个阶段，我的重心从赚钱变成了为他人提供服务。我不断地问自己：“如何才能为更多人服务？”有意思的是，我越是关注服务他人，获得的经济回报也越高。2004年，我、金和莎伦决定引入新的管理团队来管理我们的公司，从而使它更上一层楼。这样，作为创业者，我们已经完成了我们的任务。

这样的10年发展历程并不是我事先规划好的。它们好像是自然而然地交替，我通过回忆才看清了它们的轨迹。

追寻到的未来

我在1978年曾经瞥见过的未来，也就是我今天正在过的生活。创业之路实现了它对我的承诺。

谁想成为百万富翁

我们中的大多数人都听说过设定目标的重要性。而富爸爸却对目标有不同的看法。他说：“目标很重要，但达到目标的过程比目标本身重要得多。”如果让他解释的话，他会这样说：“如果你向一群人提问，‘谁想成为百万富翁？’多数人都会举起手来。这就意味着他们都拥有一个目标，但重要的是如何选择达到目标的途径。一个人要成为

百万富翁，有很多途径可以选择。”

成为百万富翁的各种途径

富爸爸说过：“过程重于目标，因为过程决定了你在追求目标的道路上会变成什么样的人。”以下就是一些例子：

1．你可以通过继承财产致富。但我们中的大多数人却没有这么幸运——身为有钱人的后代或是被富翁收养，都是可遇而不可求的。

2．你可以为钱而结婚，从此变成有钱人。但我们都知道这种行为会把你变成什么样的人。它是世界上最古老的一种致富手段。

3．你可以通过吝啬而致富。问题是，如果你成为富人之后仍旧保持着吝啬的习惯，你就会成为令世人唾弃的守财奴。事实上，富人的名声就是被那些守财奴搞臭的。

4．你可以通过不良手段发财。问题是，你最终将成为一个为富不仁的恶棍，你的朋友也都是些恶棍。其他富翁（只要是善良的人）也不会喜欢你。

5．你可以靠运气发财。这其中也有很多条路，比如说像许多运动明星或演员那样有天分，比如说中彩票，比如说生在大富之家，或者仅仅是在合适的时间待在合适的地方。问题是如果你失去了金钱，就很难再靠运气把它们赢回来。

6．你可以通过成为一名聪明的创业者而致富。要想成为富有的创业者，你首先得成为一名聪明的创业者。我喜欢这条途径，因为它会把你变得更聪明，而变聪明比赚钱重要得多。即便你失去了金钱也不要紧，因为你也已经学会了如何把钱再赚回来。

钱不能使你富有

彩票一开奖就是几百万美元，那是因为总有几百万人想靠碰运气发财。我觉得这很有趣，因为这种发财途径显然是希望最渺茫的，而它也根本无法提高你的财商。事实上，如果你认识的某个人中了彩票，你就很容易了解他的财商处于什么水平了。以下是最近MSN网站上讲述的一些靠碰运气发财的百万富翁的故事。

住在拖车里的彩票赢家

“中彩票的结果并不总如人们想象的那样。”艾弗兰·亚当姆斯说。他不是一次，而是两次中了新泽西州的彩票（在1985和1986年），总奖金高达540万美元。然而今天，亚当姆斯已经花光了所有的钱，只能住在一辆拖车里。

“我实现了美国梦，但又失去了它。这是一件很痛苦的事，简直让我无法承受。”亚当姆斯说。

他说：“每个人都来跟我要钱，每个人都向我伸手。我那时还没学会说‘不’。如果一切能够重来，我就不会那么傻了。”

一个曾经走运的可怜人

机械师肯·普罗克斯米尔中了密歇根州的100万美元彩票。此后他搬到加利福尼亚，和他的兄弟合伙做起了汽车生意，5年后破产。

“他只是一个曾经走运的可怜人。”肯的儿子瑞克说。

靠食品券为生

威廉·波斯特在1988年中了宾夕法尼亚州的1620万美元的彩票，如今却靠社会救济为生。

“我真希望这一切从没发生过，这真是一场噩梦。”波斯特说。

中奖后，他的前女友对他提起了诉讼，成功地把他的奖金分走了一部分。这样的诉讼不止一桩。他的一个兄弟为了能继承他的奖金，雇了一名杀手来杀他。其他兄弟也不断纠缠他，直到他同意投资一项汽车生意和佛罗里达州萨拉索塔的一家饭店。然而这两桩生意都没能赚来钱，还把他和兄弟们的关系搞得十分紧张。

波斯特后来还蹲过大牢，因为他朝一名催款员的头开枪。不到一年时间他就欠下了100万美元的债务。他承认自己为了让家人高兴，表现得既愚蠢又粗心。现在他过着平静的生活，每月领450美元救济金和一些食品券度日。

如果你失去10亿美元会怎样

很多年前，一位记者问亨利·福特：“如果你失去全部财产会怎样？”那时福特的身家已过10亿，而那时的10亿比现在的10亿要值钱得多。

福特的回答是：“不出5年我就能赚回来。”

如果你把福特的回答和前面那些中奖者的回答比较一下，我相信你就能认识到靠运气致富和通过创业致富之间的差别了。

一个值得思考的问题

在得知亨利·福特的回答后，我常常问自己：“如果我失去一切，在5年内能再赢回多少呢？”如果以我以前的经历为标准，每次当我回

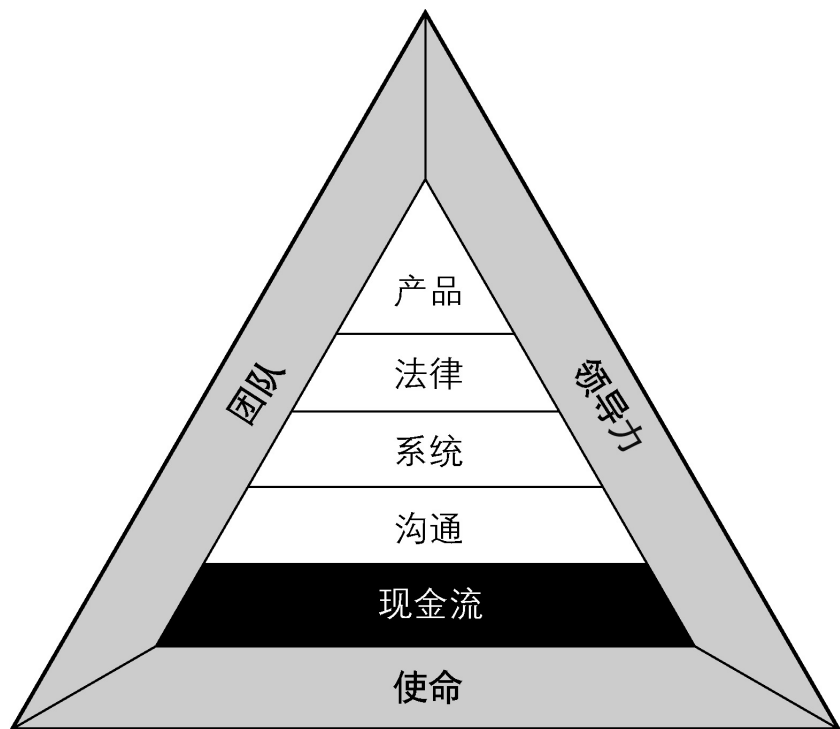
到一无所有的状态——我确实有好几次都曾一无所有——都能挣回比以前更多的钱。我没能像亨利·福特那样挣到10亿美元，但我的公司的营业额也达到了好几个亿。所以，在我看来，创业之路才是致富的最佳途径。如果你有勇气、有智慧、有毅力，你就能通过这个学习过程获得巨大的财富。

奠定基础

成为创业者的过程需要人们在B-I三角形的5个层次上学习和积累经验。一个人如果能在这5个方面都精通，就什么也不用怕了。我在前面讲过，我花了差不多10年时间才从街头商学院毕业，对各个领域稍有所知。一个人能否以更快的速度提高自己在这5个方面的能力呢？答案是“肯定可以”。我写作本书的目的之一，就是要提醒你存在这5个方面的工作。如果你了解它们，就比较容易逐层发展自己的能力，使学习重点更明确。

现金流为什么是基础

多数想成为创业者的人关注的都是产品，也就是B-I三角形的最上层。产品固然重要，但观察一下B-I三角形，你会发现最基础的一层是现金流。图中的其他层次大多由它决定。



我刚开始自己创业时，也总是为产生了新产品或新想法而激动不已，比如我的尼龙钱包生意。尼龙钱包只是我们讨论过的大约50种产品创意中的一个。其他创意还包括木制迷宫棋、带粗麻盒子和夏威夷照片的糖果包装袋、一本杂志，甚至是子弹型的糖球——包装盒上写着“吃枪子儿”。你们看到了吧，我们的C型思考成果是无穷无尽的。

刚一选定尼龙钱包做我们的产品，我们3个人就赶忙开始设计包装。这又是一项需要C型思考的工作，也是我们3个人都喜欢的工作。完成设计后，我们就跑到大街上去寻找投资者。大多数潜在投资者都很客气，会花上一些时间欣赏一下我们的产品和包装。然后，如果感兴趣的话，他们几乎无一例外地会问：“能看看你们的数字吗？你们的预期利润率是多少？”假如我们拿不出数字，便会遭到断然拒绝。

甚至连富爸爸都拒绝了我们，而且不是以礼貌的方式——他的态

度很粗暴。他把我的两个合伙人踢出了办公室，只留下我一个人，然后关上门给了我严厉的一顿训斥。我在别的书里写过这个故事，在这里就不再复述了，但我得到的教训却值得重复一下。那就是：对于成功的生意人和投资者来说，数字是非常重要的。

如今，我的岁数大了，也变得更聪明、更富有了。每当有人让我评估一个新产品或新生意时，我做的事和多年前那些拒绝我的投资者一样：要数字。

这并不是说我比1978年在解读和处理数字方面有了多大进步。区别在于我现在懂得先要数字，之后再请一些受过专业训练的专业人士来和我一起分析。我的专长在于沟通，我会仔细地研读每一份商业计划书。但这并不意味着我有理由忽略我不擅长的现金流，或是B-I三角形的其他任何层面。作为一名创业者和投资者，我需要了解一个企业的全部，而不只是我感兴趣的部分。

如果一个想创业的人跑来向我展示他的新产品，我的第一个问题就是：“你有财务预算吗？”如果企业已经建立起来了，我就会问：“你的财务报表呢？”我之所以问这些问题仍然不是因为精通它们，而是在测试这个人是否做好了创业的准备。

如果对方拿出了准确的数字或财务预算，我就会请一位专家，比如像我的合伙人莎伦这样训练有素的会计师和企业家，来和我一起解读这些数字。数字会讲故事，我需要的就是能读懂数字并向我转述其中的故事的人。身为一名创业者，我相信通过数字讲出来的故事很重要。

在你辞职之前

如果你是真心实意地想成为一名创业者，不妨做一个有趣的练习，那就是雇一名有经验的会计师帮你准备一份财务预算和现金流分

析。即使你还没有想出合适的产品，这个练习也很重要，因为它能使你对创办企业所花费的成本有一个概念。一旦心里对预算有了数，你就会明白，得卖出多少产品才能让你的企业维持正常运转。有经验的会计师可能还会提醒你一些你没想到的花销。我在开始做尼龙钱包生意前要是做过这个练习就好了，那样就不会白白损失那么多钱了。与我们损失的钱比起来，聘请一位称职的会计师的费用简直是九牛一毛。更重要的是，花很少的钱，自己却能学到很多东西，而这些知识财富对创业者来说是无价的。

如果你去找会计师们做个调查，我敢打赌他们会告诉你：大多数的创业者在会计准则和记账方面的知识少得可怜。对数字缺乏准确的把握可能会让他们陷入麻烦，可能会让他们损失更多的钱。换句话说，提前付小钱比以后付大钱要明智得多。

我为什么设计“现金流”游戏

我设计“现金流”游戏的主要原因之一是富爸爸当年给我的那番训斥。我这辈子听他说数字的重要性听了很多年，但是直到他训斥我及我遭受惨重损失之前，我一直没真正弄懂数字的意义。今天我懂了。

这个游戏在你和你的会计师之间架起了一座桥梁。它不会把你变成会计师，却能使你熟悉会计行业的T型和A型思考逻辑。

如果你和我一样，也不擅长会计和数字，那我强烈建议你把“现金流”游戏作为教育你自己的工具。如果你想更多的了解“现金流”游戏和全球“现金流”俱乐部的情况，请访问我们的网站。

再次重申，在你辞职创业之前，我强烈建议你先坐下来，和一位有经验的会计师一起做一个财务预算，看看创办自己的企业会花费多少钱。如果数字吓坏了你，那么就深呼吸一下，认真思考个一两天。给你自己一点时间多思考一下成本问题。创办、建立和发展一个企业

所需的钱总比你一开始想象的要多。

继续你的工作

如果这笔预算已经吓退了你，那么创业可能并不是适合你的路，还是先抓住现在的工作吧。支出居高不下是每家企业每天都在面临的问题。应对这一挑战是一名创业者最重要的任务之一。这需要在A型、T型、P型和C型思考方面都很擅长，我并不擅长，但每天还是得应付这个问题，现在总算是有些进步了。

给我看看数字

当准备创业的人找上门来，请求你投资时，他们一般分为两类：

1. 准备了商业计划书和财务预算表的人。
2. 什么都没拿的人。

一个人要是两手空空找上门来，那他要么只是刚刚起步，要么根本不知道自己在做什么，或者两种情况兼而有之。只谈产品而没有财务规划，说明他还没有真正认真地思考过整个过程。如果我感兴趣的话，我会建议他先回去，对照B-I三角形做一番研究，然后聘请一名会计师，草拟一份商业计划书，其中需要包括一些关键性的数字。

（如果你想学习如何撰写商业计划书的话，加勒特·萨顿写了一本很好的书，不妨一读。那就是“富爸爸顾问”系列的《富爸爸商业计划写作ABC》。）

融资的第一步

无论谁来问我：“我怎么才能为我的生意融资呢？”我都会这样反

问他：“你有商业计划书吗？”一份出色的商业计划书加上一次精彩的演讲，可以帮你筹到你需要的钱；一份不合格的商业计划书加上差劲的演讲，则会让你与资金失之交臂。

商业计划书里的数字并不是铁板上钉钉的。多数企业在建立起来之后，并不能完全准确地达到之前的预期。做一份商业计划书并加入数字分析的过程只是一个A型或T型思考的过程，它能够促使创业者更细致认真地思考自己的事业。正如第1章中所说的，企业的成功始于创办之前。这里所指的也是在纸上写下来的创业过程。

计划不必太细致，可以很简单。一份商业计划只是为了让潜在的投资了解创业者的思路。同时，它也能告诉投资者，面前这个人提出的计划是经过深思熟虑的，具有可行性。

即使你的企业还只是一个雏形，思考——写成计划——分析数字的过程也是一个很好的练习。它是融合学校里的智慧和街头智慧的起点。

数字里的故事

几年前，一个年轻人给我打电话说想见我。我问他为什么想见我，他说：“我有一个商业建议，想要介绍给您。”

“你想让我投资是吗？”我直截了当地问。

他结结巴巴地答道：“对，是的。”

通常我对于还停留在纸上谈兵阶段的生意不是很感兴趣，但好奇心促使我答应了和他共进午餐的请求。

一周后，我在当地的一家餐厅和他见了面。他穿得很正式，带来了一份看起来像模像样的商业计划书。我说过我不擅长解读数字，但

我仍要努力读出他的计划书中的数字所讲的故事。在财务规划中，我最先注意的是工资栏中的数字。在我看来，这里该是故事开始的地方。

这个年轻人为自己设定了12万美元的年薪。我的第一个问题是：“你为什么还要从一个还没建立起来的企业中拿这么高的工资呢？”

“噢，这就是我现在的工资水平，”他表情有些不悦地答道，“再说，我有妻子和3个上学的孩子要养活。我至少得有这么多钱才能维持开销。”

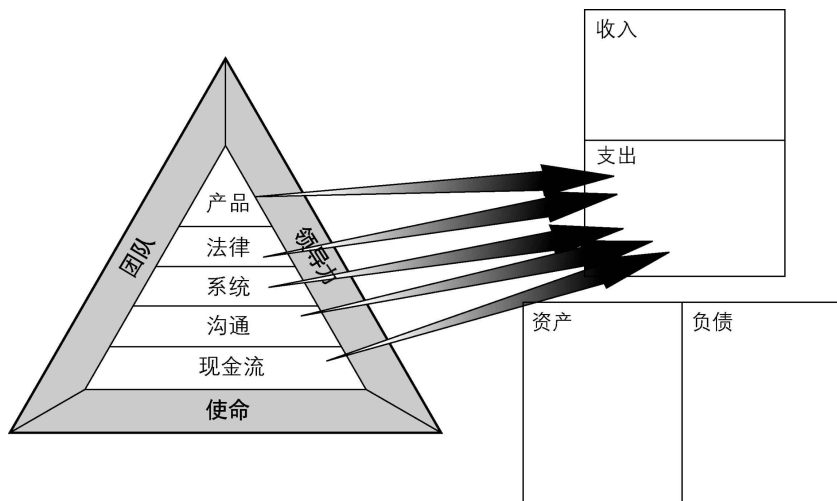
“好吧。”我继续阅读他的商业计划。就像我所说的，商业计划和财务预算是在向你讲故事。工资栏向我介绍了故事的主角。我由此窥见了他的内心、他的思维、他的消费习惯及人生追求。

在我看来，这样的工资要求就意味着他还在像雇员一样思考，在寻找一份高收入的工作。其实这顿午饭我们不需要吃了，因为我想我已经了解得够多了——我认识了故事的主角，并且清楚自己不愿意投资给他。

财务报表和B-I三角形之间的关系

还没有点菜，所以我还是礼貌一些好。我接下来想看的是其他支出，以及它们与B-I三角形的相关性。换句话说，我的第一步运用了P型思维，从而了解坐在我面前的是个什么样的人。第二步才是运用了C型、A型和T型思维，并且在财务报表与B-I三角形中的不同层级之间建立了联系。

我在脑子里画出了这样一幅图：



我的下一个问题是：“你现在的工作是什么？你为你的老板做哪些事？”

“我是一个机械工程师，”他答道，“我负责客户服务——在我们的系统中跟踪客户订单。我就是由此开发出自己的产品的，让我跟您讲讲吧。”

“等一下，”我说，“我对于你的财务规划还有几个疑问。”我指着广告和促销一栏问道，“每月1万美元的这笔花销包括什么？你有什么营销计划？”

“哦，这个我还没仔细想过。我准备找一个代理公司，请他们帮我做营销。”

“你在销售和营销方面有经验吗？”我问。

“我没什么经验，”他说，“我的时间大多花在公司内部系统上。我就是这样想出我的新产品的，这种新产品能够革新订单跟踪系统。”

“那你有没有找一位知识产权律师谈谈如何保护你的创意呢？”

“嗯，我倒是想过，但还没找。”

“在你的计划里，律师费只有4000美元，为什么？”

“哦，我暂时不想花那么多钱。以后等公司赚的钱多了，我再多花些钱请律师。现在刚起步，我想4000美元就差不多了。”

“那么是谁帮助你做的这份财务预算报告呢？”我问道，“我没有看到会计费一栏。”

“哦，您说得对。我忘掉这一项了。您觉得要花多少会计费才够呢？”

“我不知道。”我说，“我不是会计师。如果你真的想知道的话，就该自己找一个会计师问问。”

“我怎样才能找到好的会计师呢？”

“你可以给我的会计师打个电话。不过他收费很高，不知你现在是否雇得起。”

“哦。”小伙子若有所思地说，“我得控制开支，所以得找一个收费低的会计师。”

听够了的故事

尽管我对他的创意了解得还不够清楚，但关于他的故事我已经听得足够多了。最后我还是看了一下他的产品。不过，如果不去征求知识产权律师的意见，那个创意也许永远也不可能成为产品。他没有让我立任何字据，声明我将对看到的東西保密——这无情地暴露了这位想创业的年轻人是多么稚嫩。

我自己的教训

如果我看中了他的产品，只需要剽窃他的创意，把产品生产出来推向市场就行了。我之所以了解这一点，是因为我自己吃过同样的亏，得到过痛苦的教训。1977年，我本应为我的尼龙钱包申请专利，却为了省几个钱，而没有聘请律师。

这就是为什么后来在我产生“现金流”桌面游戏的创意后，我没有告诉金和产品设计工程师以外的任何人。我去找的第一个人就是知识产权律师。我聘请了迈克尔·莱希特——世界上最著名的知识产权律师之一。他的妻子便是莎伦·莱希特，“富爸爸”系列图书的合著者及我和金在富爸爸公司的合伙人。

这是把坏运气变成好运气的另一个例子。当年我因为缺乏经验和贪图便宜，没有为尼龙钱包申请专利，结果损失了几百万美元。但错误变成了教训，又变成了后来的好运气。正因如此，我和金才得以遇见迈克尔，并因之结识了莎伦，和她一起创办了我们的新公司。如果不是在1977年犯下了那次严重的错误，1997年我和金就绝不可能有机会和莎伦一起创建公司。

迈克尔是一位出色的律师，但他收费也很高。而事实证明，付这么高的费用是十分值得的。我们因此请他写了“富爸爸顾问”系列的《富爸爸保护你的头号财产》一书。在这本书中，你将学会如何保护自己的创意、产品、商标和公司标志免受那些现实商业世界中的“强盗”的侵害。当然，你还是得自己聘请知识产权律师，但读了迈克尔的书之后你会更懂得如何与律师打交道，并且能因此省下不少钱。迈克尔写的第二本书《富爸爸OPM：其他人的钱》，讨论的是如何利用其他人的金钱和资源发展自己的企业。如果不是借助迈克尔的智慧和经验，我们的生意肯定不会像今天这样成功。

在B-I三角形中，“法律”位于紧挨着“产品”下面的一层，因为创业

者的创意经常是公司最重要的资产。律师的工作就是在产品和企业诞生之前便开始保护公司，保护它的产品和知识产权。如果你是一位C型思考者，你最好购买一本迈克尔的书，了解如何保护你的头号财产——创意。他的作品应该是每名创业者书架上的必读书。任何时候当你产生了一个新想法，最好在和别人谈论之前先读读迈克尔的书或是找律师谈谈。

说“不”

那位年轻的工程师看起来挺不错，颇有商界成功人士的风范。他的新产品似乎也会有销路。然而，我还是告诉他：“不，我不想投资。”B-I三角形的现金流层面揭示了他作为一名创业者的长处和短处。其实，我不是对他的产品或创意说“不”，而是对他这个人说“不”。他还有许多“家庭作业”要做。

虽说那种产品看起来挺有前景，那位创业者的故事却不怎么样。我对于他能否成功十分怀疑。即便能成功，我也怀疑他是否有能力让公司发展起来，使投资者收回投资。所以我放弃了这次投资的机会。

世上没有糟糕的投资

富爸爸常说：“没有糟糕的投资，只有糟糕的投资者。”他还说：“商业机会都很好，而差劲的创业者却很多。”在我看来，这位年轻的工程师拥有一个绝妙的创意，发明了一种伟大的新产品。然而，他的商业思路却不怎么样。

富爸爸想要灌输给我们的理念是：这个世界上到处都是挣大钱的机会。问题在于优秀创业者的数量却比机会少得多。这就是为什么B-I三角形的现金流层面显得如此重要的原因。它向你讲述的故事不仅是关于机会的，也是关于创业者的。在企业初创阶段，这一点尤为重

要。

亮起红灯

你去申请贷款时，银行经理不会跟你要学校成绩单，不会问你所学的专业和考试的平均分，因为他们在意的不是你的学术智慧，而是你的财商。他们想了解的是你的收入、支出和储蓄有多少，因为这些能显示出你的财务责任感。在阅读一份财务预算报告或者真正的财务报表时，我也希望从中找出类似的线索。无论数字是真实的还是预估的，我都对某些地方特别重视，看看这些地方是否亮起了红灯。

红灯：是工资而非回报。你们可能已经发现了，这是我最先要看的一栏，它能帮我了解创业者本人的很多情况。首先，它能告诉我创业者最看重什么，是事业还是个人生活。有很多很多次，我遇到的创业者都在如饥似渴地榨干自己的企业，而不是对它灌溉、施肥。我的一位朋友曾经被聘请为顾问，去帮丹佛的一家建筑维修公司解决现金流方面的问题。那家公司跟很多写字楼和公寓楼签了合同，负责清扫、维护停车场。公司的运营费用很低，利润很高，本可以高枕无忧，但结果却是，公司一年到头都深陷财务困境。

通过进一步了解情况，我的朋友发现公司老板在维尔和阿斯彭都购买了昂贵的山间滑雪别墅，设施一应俱全。他还购置了名车，经常举办豪华晚会，而这些全部都由公司埋单。更糟的是，他还对联邦税务局和州税务局撒谎，非法逃税。

我的朋友建议他把别墅和车卖掉，以节约开支，同时雇用一流的会计公司帮助他解决税务纠纷。结果那位老板却把我的朋友炒了，他仍然认定问题出在他的生意上。这是创业者把个人需求置于企业需求之上的一个极端的例子。所以，一家公司的经营数字讲述的故事既是关于公司的，也是关于创业者的。

红灯：好的开支和坏的开支。这是我从富爸爸那儿学到的最重要的课程之一。他说过：“很多人之所以这么穷，是因为他们不懂得该如何花钱。换句话说，有好的开支，也有坏的开支。”他还说：“富人们花钱让自己变富，穷人们花钱让自己变穷。”关于创业精神，他说：“大多数人都不是优秀的创业者，因为他们只知道攒钱，而不懂得如何花钱。”

我的尼龙钱包生意失败的一个原因就是：我总想着攒钱，因而决定省下那7000美元的律师费。结果省了小钱，却赔掉了上百万美元的生意。我从中得到的教训是，应该学会花小钱创造大财富。

我一个朋友的朋友做生意总是不得法。有一天我和她共进午餐，她告诉我，她刚花5万美元重新装修了她住的公寓。我问她是不是自己的公寓，她说：“不是。我的钱不够交首付款，所以我只是租下了它。”当我吃惊地问她为什么要花这么多钱装修时，她生气了：“我需要一个舒服点的地方住。”这时候，我相信我已经找到了她经营不善的原因——在花钱方面实在太愚蠢。

我之所以用B和I两个现金流象限来命名B-I三角形，原因之一就在于，位于这两个右侧象限的人必须懂得如何花钱，然后再用花出的钱收回可观的回报。而位于E象限和S象限的人在成为创业者之后举步维艰，原因之一也是他们只知道为钱工作，而不知道如何花钱和让钱生钱。这种花钱和让钱生钱的能力对于B象限和I象限的创业者和投资者来说是十分关键的。

1997年到2005年间，房地产市场十分繁荣。但即便是在这段时期，我也遇到了好多投资于房地产却分文未赚的人。在我看来，这就意味着这些人不懂如何花钱和让钱生钱，他们可能做不了成功的创业者，在商业技巧方面也有很多东西要学。当我审读一家企业的数字时，我寻找的是这种能力——把钱花出去，再让它生出更多钱来的能力。这是一种关键的技能。

红灯：钱会说话。富爸爸说：“‘生意’和‘营生’可不是一回事。有些人终日忙着自己的营生，十分辛苦却赚不来钱，是成不了好的创业者的。”创业者必须赚钱，也就是做好B-I三角形的现金流层面的工作。

几年前，我读过一篇文章，讲的是一对夫妇在“9·11”事件之后双双失去了工作。此前，他们都在纽约的一家大公司做销售经理，每年的收入加起来有25万美元。他们决心自己开公司，因为他们都是营销方面的专家，但是忙活了一年，公司的利润还不到2.6万美元。为什么呢？我猜其中的一个原因是：作为领取高薪的公司雇员，他们无须对整个公司的损益负责任；而作为创业者和公司的所有者，他们必须负全责。他们在大公司的营销技巧并不一定能转化为实践中的财务成功。

他们突然明白了，创办一家公司并不仅仅意味着辛苦和忙碌，而是意味着自己所做的事将对金钱的损益产生直接的影响。富爸爸说：“雇员拿钱是因为他们的劳动，老板拿钱是因为他们的辛苦经营取得了成果。”这里的成果通常是指公司的赢利状况。这也是现金流之所以处于B-I三角形的基础层的原因。就像富爸爸所说的：“保险箱是用来装钱的，不是用来装借口的。”

对我来说，有些红灯意味着创业者在创业过程中的某一阶段陷入了困境。他们能从中学到些东西、继续前进吗？还是会不断被同一块石头绊倒？

在我们的生活中，同样也会亮红灯。无论问题出在哪儿，生活都会自动亮起红灯：健康状况不佳、坏运气，或是不良的人际关系。富爸爸说：“红灯是警告。我们可以留心这些警告并从中学习，也可以对它们视而不见。不过，如果你视而不见的话，可能就会有完全不同的遭遇。”

穷爸爸每天要抽两三包烟。他大半辈子都对健康亮起的红灯视而不见，最终罹患肺癌。他后来戒了烟，但为时已晚，一切都到了无法挽回的地步。他只得开始打一场生命保卫战，却在一年后败北。

在你辞职之前

有一句尽人皆知的老话：“钱会说话。”钱的声音在财务报表的“利润”一栏中是最响亮的。作为一名创业者，你不一定得是一名会计师，但你需要对现金流负责。在你辞职之前，请记住两件事：

1. 对企业的盈亏负责的不是雇员，也不是企业顾问，而是创业者。

2. 当你观察现金流象限时，你会发现，没人要求E象限和S象限的人准备财务报表。而B象限和I象限中的人却需要这么做。为什么呢？因为钱会说话，它讲述的就是这两个象限中的人的财商。大家总是以财务成功来衡量B象限和I象限中的人是否成功。



像CFO一样思考

如果你想提高自己在B-I三角形现金流层面中的财务技能，我强烈建议你们购买一套“现金流”游戏，并经常玩一玩。该游戏能教你像CFO（首席财务官）一样思考。CFO肯定是每个创业团队的核心人物之一。

创业者不能忽略钱

一位CEO或是创业者不能忽略钱。找借口或归咎于他人是没有用

的。钱是创业者要过的第一关，也是B-I三角形最基础的一层。作为创业者，你得对整个B-I三角形负责。所以在你辞职之前，永远要知道钱在哪里，说着什么话。

(1) 被动收入是指不用工作即可挣得的收入。

莎伦评注

第5讲 过程重于目标

你的起点在哪里

穷爸爸曾对我说，你可能拥有一张地图，清楚地标明了目的地。但如果你不知道自己的起点在哪里，就仍然无法找到该走的路。

要想成为创业者，你必须对自己有客观、清醒的认识。就像我在前面提到的，你得决定自己要成为B-I三角形5个领域中哪一领域的专家，再寻找具有其他专长的人和你组成团队，互相取长补短。

现金为王

了解现金流和现金管理是创业者或企业主必须完成的任务。因为最终是他们在为企业的盈亏负责。创办一家企业的花销几乎总是比创业者预计的要高。

弄懂你所在行业的资金周转周期

你的现金来源是什么

- 你的投资是多少？
- 你准备从投资者那里筹多少钱？

- 你是靠借钱创办自己的企业的吗？

- 你是否拥有一名创业合伙人，他愿意贡献自己的金钱和资源来生产你的产品，以期分得利润吗？

- 你的客户会在购买时立即付款吗？还是需要延期付款？

- 如果需要对客户提供延期付款，你大概多久才能收回货款？

- 你估计客户的坏账率有多高？

- 在开始赢利之前要经历多少个生产周期？

- 能否把产品专利授予其他行业中的企业，让它们非但不和你竞争，还向你支付专利费？

- 能否把产品专利授予其他国家的企业，让它们非但不和你竞争，还向你支付专利费？

你的现金用途有哪些

- 你是否有了一个产品的创意？

- 你能保护你的产品专利权吗？

- 你能围绕这个创意或产品创办一家企业吗？

- 你需要向顾问支付咨询费吗？

- 你需要先做出样品吗？

- 你需要寻找供货商吗？

- 你能和供货商就付款条件谈判吗？

- 你是否需要一间办公室、一间库房和一辆车？
- 你的办公室需要哪些设施？
- 你需要哪些办公用品？电脑？复印机？
- 你生产产品要花多长时间？
- 在企业发展的不同阶段，你分别需要雇多少人？付给他们多少薪水？
- 在企业刚起步的阶段，你和你的团队需要有多少收入？
- 为了生产出你的产品需要多少钱？何时需要这些钱？
- 你准备怎样包装你的产品？
- 包装产品的花费是多少？
- 你想如何推销你的产品？
- 你需要建一个网站吗？
- 你有处理客户订单的信用卡系统吗？
- 你的营销成本有多高？
- 你想在哪儿储存货物？
- 把货物运到库房要花多少钱？
- 你多长时间补充一次存货？
- 你怎么接订单？
- 你怎么发货？

- 你需要购买哪种保险？保费有多高？
- 你准备如何办理退货？
- 你准备提供怎样的客户服务？
- 如果你正负债经营，你需要支付的利息有多高？
- 在销售周期收回货款之前，你需要经历多少个生产周期？

计划资金周转周期

我知道问题可能一下子来得太多，但这些确实都是一名认真的创业者需要考虑的。一个潜在的投资者可能会要求你回答这些问题，并认真地检查和计划，从而弄清创办企业所需的现金，这可是做商业计划必不可少的一步。在这方面，一位出色的会计师的帮助将是无价的。

我见过很多成功的企业陷入危机，都是因为它们没能好好地规划生产支出和销售收入之间的时间差。

在我自己经营的一家儿童电子图书公司，这段时间差是14个月。我们要花6个月来生产、2个月把产品从亚洲运到美国、另外6个月销售和收取货款。如果你的资金周转周期达到了14或16个月，那么你的风险是比较大的，因此要不间断地对这一周期进行监测。任何一个环节的延误都可能导致现金流危机。因此我们与供货商通力合作，尽力缩短周期。

在你生产、销售并收回货款这段时间，可能整个行业的格局都已经发生变化了。

当资金短缺时

当出现资金短缺时，创业者的任务就从求发展变成了求生存。

- 1.“今天星期五了，可我发不出工资。”
- 2.“供货商要求我发货前付款，可我没那么多现金。”
- 3.“我账上有大量的应收账款，银行户头里却没有现金。”
- 4.“银行开始控制我们的信用卡保证金了。”
5. 你的妻子来电话：“我们需要用钱。”

当我开始在一家公司里听到上面这些话时，就等于看到了富爸爸对罗伯特所说的财务“红灯”。如果创业者此时不把重心转移到解决资金短缺的问题上来，企业就将陷入危机。

时间就是金钱

作为一名创业者，你应该时常问问自己是怎么利用时间的。一开始，你所有的时间都花在创造未来上——开发产品、建立系统、创办公司。这是一个激动人心的阶段，很多创业者都干得热火朝天。

随着企业的发展，它们需要创业者耗费的时间也将改变。日常的运营变得重要了，法律和会计问题也必须提上日程。有一天创业者会发现他的重点不再是公司的未来。这时，找到合适的人来协助自己担负起公司各方面的责任，是十分必要的。

我的一位朋友从一个研讨会上学到了一套不错的练习，我想在这里介绍一下。我并不要掠人之美，但我确实不知道它最初的出处。这套练习就是：问一问自己以下问题——

你所做的工作与你的企业的相关性

你为未来花费的时间占多少？ ____%

你为现在花费的时间占多少？ ____%

你为过去花费的时间占多少？ ____%

总计 100%

为了分析你的时间使用情况，我来介绍一下每种工作所属的类别：

未来——营销、公关、研发、战略合作、专利、新的交易、财务预算及管理、正面的法律事务（参见下文：好的法律费用和坏的法律费用）。

现在——订单管理、发货、收款、客户服务、现金管理。

过去——会计、负面的法律纠纷、应付政府规章制度、员工评价。

正确答案是什么

作为一名优等生，我了解那种总是想知道“正确”答案的感觉。不幸的是，对于上面的问题，每个人的正确答案都不尽相同。一般来说，我会鼓励创业者把一半以上的时间花在未来上，同时打造出一个强大的团队来负责现在和过去的工作。在某些情况下，创业者花在未来上的时间甚至应该超过80%。如果出现突发状况，创业者不得不在一段时间内重点关注现在或过去，那么他也应该保证创业团队中的其他人能代替他关注未来。

好的法律费用和坏的法律费用

罗伯特曾经说过，打官司是世界上最浪费钱的事。然而，我们

还是要对法律费用加以区别：一种是浪费在不必要的官司中的费用，一种是为完成B-I三角形中的法律任务而花的钱。

就像良性债务和不良债务之间存在区别一样，好的法律费用和坏的法律费用也存在很大的区别。

如果你借了一笔债，用于购买一项资产，其收益足够你还债和支付你应付的利息，那么，它就是一笔良性债务。依此类推，如果你支付的法律费用能帮助你为你的企业打下稳固的基础、建立一个经营实体、签订清晰完善的合同、维护自己的知识产权、建立强大的商业合作关系，那么它就是一项好的法律费用。花这些钱能帮助你未来省钱，甚至是赚更多的钱。

通过借债来满足自己的暂时欲求，例如购买某样奢侈品，就产生了不良债务。与此相似，无法在今后为你省钱或赚钱的法律费用属于坏的法律费用。比如说，打官司的费用就很少是好费用，因为无论输赢，打官司都很少能让你赚到钱。

当然了，有时花钱打官司也是迫不得已，甚至是对企业生死攸关的。例如，有时你得打官司捍卫自己的重要权益——失去这些权益会让你损失惨重。那么在这个意义上，诉讼费也算得上是一种“好”费用。但无论怎样，不要轻易去打官司，尤其是你要认识到打官司往往纯粹是花钱，对你的赢利却毫无益处。司法诉讼的花费很高，一旦打起官司来又是骑虎难下。在从事了多年的诉讼律师行当之后，我可以证明两点：其一，打官司是有钱人的活动；其二，打官司就像坐飞机，一旦飞机起飞，到落地之前，人家让你付什么钱你都得照付。

让我们再回到债务和法律费用的类比上吧。在有些情况下，举债购买某些不产生收入的资产——在我们的定义中属于不良债务——其实是明智的。比如说，利用抵押贷款按揭来购买一处让你和

你的家人可以居住的房子就很聪明，尽管按我们的定义，抵押贷款属于不良债务。如果你的家人生病，一时拿不出医疗费，借一些短期债务来应急也是必要的。再比方说，你家里有幼儿，需要在院子周围建一个篱笆以防止他们乱跑而发生意外，这时申请一些贷款也是可以的。尽管上述债务都不属于我们所说的“良性债务”，但都是有必要的，只不过你应该能够区分出你所需要的是哪一类债务。

与此相似，有些法律费用虽然不符合我们好的法律费用的标准，但是有时捍卫你的某些权益却是出于战略需要，你可以不必囿于我们这个区分原则。比如说，面对一些恶人，如果你不坚决地与其作斗争，他们会更加猖狂。有时，打官司是制止“盗版”的唯一方法。

迈克尔·莱希特，律师，富爸爸公司顾问

《富爸爸保护你的头号财产》

及《富爸爸OPM：其他人的钱》作者

过程是什么

回到富爸爸创业课程的第5讲：过程重于目标。在这里，我所说的“过程”是指你的现金流管理和时间管理过程。要对这两方面加以控制，并着眼于未来，这样你的企业就会继续朝着你的目标发展下去。

你是认真的吗

如果你的确很想成为一名成功的创业者，我们推荐你仔细研究一下B-I三角形。在《富爸爸你能选择做富人》的课程CD中，我们对B-I三角形做了更深入的分析。

我们介绍了富人、穷人和中产阶级思维方式的差别，现在请你

选择你想走的路。对于每一位真诚向往成功创业的人来说，这张CD都大有帮助。想了解该产品的更多信息，请访问：
www.richdad.com/choosetoberich

富爸爸创业课程 第6讲

最佳答案在你心中，而非头脑中

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第6章

3种财富

“你从越南学到了什么？”富爸爸问。

“我懂得了任务、领导力和团队精神的重要性。”我答道。

“其中哪一个最重要呢？”

“任务。”

“很好。”富爸爸笑了，“你会成为一名出色的创业者。”

一名战士

那是1972年初，我在越南驾驶UH-1武装直升机。在战区的头两个月，我执行了几次飞行任务，但没有直接遭遇敌人的炮火。不过，那一天很快就来了。

在两天特殊训练之后，我们去执行一项任务。起飞后，我向后望了望已经远离了的航空母舰，再一次提醒自己现在是在战场上，而不是在学校里。

每一次我跨越海岸线飞向陆地时都提醒自己，凶猛的敌人正在前方荷枪实弹地等着我。我转过头看了看身旁的3名同伴——两名机枪手和一名机长，然后通过话筒问道：“怎么样，伙计们？”他们没有说话，只是向我竖了竖大拇指。

他们知道我还是个没经历过大场面的新手，知道我能开飞机，但不知道我在战争的压力下会有怎样的表现。

一开始我们有两架直升机，但20分钟后，前面领航的那架直升机需要返航，因为他们的电路系统出了问题。我们得到命令必须继续向前飞行，到达预定地点。我能感觉到大家的情绪立刻变得更加紧张了，因为之前领航的飞行员经验丰富，已经在战场上飞行了8个月。更重要的是，他们的飞机装有空对地火箭炮，而我们只有机枪。他们返航后，我们只有硬着头皮孤身前进了。

我们一直向北飞，飞越了世界上最美丽的海岸线。左边是深绿的稻田，右边是碧蓝的海洋，正下方是白色的沙滩。正在这时，无线电中突然传出两架直升机的呼救，他们在稻田那边遭遇了敌军的点50口径机枪狙击。当时我们正在附近，于是边应答边向他们所在的方向飞去。我们在云层下飞行，很快就看到了那两架直升机正在和地面上的一架机枪对攻，此外，附近地面的敌军也在用很多轻型武器向他们射击。飞在半空中，我可以清楚地看出点30口径机枪和点50口径机枪子弹的区别，前者像是射向灰蓝色天空的橙红色火花，而后者却像是高速飞行的番茄酱瓶子。我深深吸了一口气，继续向前飞去。

我们飞得越来越近了，我在心里默默祈祷那两架飞机能在我到达之前干掉敌人，这样就不需要我们帮忙了。但是很不幸，那两架飞机中的一架被击中，掉了下去，我知道我们肯定不能袖手旁观了。看到那架飞机冒着浓烟迅速坠向地面，我和同伴们的心也揪了起来。我回头看看他们，说了句：“准备好，我们要上了。”我都不知道我们该干什么，只知道要做好最坏的打算。

另一架飞机也开始下降，去营救第一架飞机上的人。于是只剩下我们用点30口径的机枪对抗地面上的敌军和点50口径机枪。我想要转航。我知道这是最聪明的办法，却又不愿表现得像个胆小鬼。在一股勇气的支撑下，我继续迎着敌人飞去。事到如今也只能听天由命了。

那两架飞机降落后，地面的火力集中到了我们身上。虽然还有一段距离，但看到密集的枪弹迎面飞来的那种恐惧，是我一生中从未经历过的。现在是动真格的了。

同伴们显然比我有经验，他们的沉默让我感到了情况不妙。机长敲了敲我的头盔，然后把我的头盔扳过来，和我面对面说：“嘿，中尉，你知道这事儿糟糕在哪儿吗？”

我摇摇头，小声说：“不知道。”

机长咧开嘴笑了（这是他第二次来越南），说道：“干这活儿可没有第二名。如果你决定要打的话，今天要么是我们活着回去，要么是他们活着回去，但不会都活着——不是他死就是我亡。现在由你来决定让谁死——他们还是我们。”

我回头看看两名年轻的机枪手，他们一个19岁，一个20岁。我通过话筒问：“准备好了吗？”他们都冲我竖起了大拇指——这是每名优秀的海军陆战队员都会做的，不管指令是否正确。想到他们的生命握在我手里，我心里一点儿也轻松不起来。从这一刻起，我不能再光顾着自己，而是得为所有的同伴着想了。

我默默地对自己喊：“想一想，我们是该返航还是该继续战斗？”然后我的头脑中就开始涌出各种返航的理由：“我们现在是单机作战。纪律不是规定至少有两架飞机时才能作战吗？现在领航机不在，敌人又有火箭炮。如果我们返航的话，没人会责备我们。或者我们可以降落去帮助我们的战友。对，我们去帮他们好了，这样我们就不用开火了，就有了不战斗的理由。反正我们是为了救人。我们救了几名飞行员。对，这听起来不错。”

然后我又问自己：“如果奇迹发生，最后赢的是我们呢？我们要不是打掉了那个点50口径机枪又能生还的话，能得到什么？”

答案是：“我们可能会因为勇敢而得到勋章。我们会成为英雄。”

“那要是输了呢？”

答案是：“我们会牺牲或被俘。”

我瞟了瞟两名年轻的机枪手，终于下定决心——他们的生命比任何勋章都重要，我的也是。我不能违反纪律去做一件勇敢但愚蠢的事。

我们在枪林弹雨中穿梭，地面上敌军的射击准确度越来越高了。在军校，我们学过点50口径的机枪比点30口径的机枪射程远。我们的机枪是点30口径的，这就意味着在我们能打到他们之前就会被击中。这时，一颗炸弹在我们的窗边炸开。我不假思索地向左转，向地面俯冲，以拉开和敌军机枪的距离。刚才我不知道自己在做些什么，现在是时候考虑清楚了。飞向敌人无疑是死路一条。在飞机向下俯冲时，我用无线电呼叫附近的飞机：“这是海军陆战队直升机，YT96号，遭遇点50口径机枪，请求支援。”

这时，一个清晰而自信的声音在我的耳机中响起：“YT96，4架A-4正在返航，弹药充足。告知你的位置，马上支援。”

当我在话筒中说明我们的位置时，机上的几个人都松了一口气。不到几分钟，我们就看到支援的飞机赶来了。无线电那端传来：“我们靠近之前，你飞回去看看能不能吸引他们的火力，只要能看清他们的位置，剩下的就交给我们了。”听到指令后，我们转头往回飞去，敌军果真又开始冲我们开火。这时我听到另一架飞机的机长通过无线电说了句：“目标锁定。”5分钟后，敌军的机枪被干掉了。我和同伴们成了那晚活着回去的人。

不同的团队，共同的使命

后来，我常常一个人坐着，静静地回想那一天。战斗结束后，我虽然在无线电中对其他飞机上的战友说了“谢谢”，但我仍然希望能够见到他们，握住他们的手道一声谢。我们属于不同的团队，来自不同的航空母舰，但是我们承担着共同的使命。

使命宣言

在如今的企业里，拿出一份使命宣言是十分时髦的事。使命宣言描述了建立一家公司的主要目的。在海军陆战队服役和参加越战之后，每当我听到有人说“我们公司的使命是……”都会对此深表怀疑。我怀疑他们口中的“使命”这个词只是一个词而已。

使命强大者，胜

有一天，我正在北越和南越的军事分界线附近飞行。俯瞰下面血腥的战场，有一些东西深深触动了我。那晚，在营地的总结会上，我举起手提了一个问题：“为什么那边的越南人比我们这边的越南人打得更狠？我们是不是在非正义的一方打仗？是不是在为非正义的理由而战？”

不用说，我为这样大逆不道的言辞受到了警告。对我来说，这没有什么大逆不道的，我只是问了个问题而已，我只是把我观察到的事情说了出来——自从来到越南，我就感受到了这一点。在我看来，北越的士兵比南越的士兵打起仗来更凶、更狠，也更顽强。我觉得我们这一方的南越士兵根本没有尽全力，我觉得根本指望不上他们。我常常想，如果我们不发钱给他们，他们是否还会接着打下去。

说句老实话，很多美国士兵也不想来打仗。很多人只是不幸被征召入伍而已。如果他们能在坐飞机回家和留下来打仗之间作选择，恐怕很多人早已经坐上飞机了。

在越南的时间过去一半的时候，我已经意识到了我们不会赢——就算我们拥有精良的装备、先进的技术、强大的火力，就算我们的军人收入丰厚、训练有素。我知道我们不会赢，那是因为我们这一方——南越政权和美国——缺乏一个足够强大的使命，一个更具感召力的战争理由。我们失去了勇气。至少，我失去了勇气。我不想再杀任何人，我也不再是一名好兵。

越战的经验告诉我：使命强大的一方会胜出。在商界也是一样。

守贫誓言

很多人都听说过，信仰宗教的人有时会立下守贫誓言，以完成自己的精神使命。当我还是小孩子时，我爸爸曾经告诉我，他的一位朋友——一个天主教徒——立下了守贫誓言。我问他那是什么意思。他说：“他决定把一生献给主并为主工作，而金钱不再是他生活的一部分。他会在艰苦的生活中为主服务。”

“艰苦？”我诧异道。

我爸爸被小孩子的好奇心弄烦了，随口道：“以后你就明白是什么意思了。”

过了一些年，我才弄清了“艰苦”的含义。那是当我坐在海军陆战队新兵的课堂上，教官告诉大家，历史上的很多军人都曾立下守贫誓言。他说：“在封建时期，很多骑士立下守贫誓言，发誓只听从内心深处的召唤。他们不愿让金钱或其他物质利益影响到他们对上帝和国王的忠诚。”

在加入海军陆战队之前，我为加利福尼亚州的标准石油公司工作，是一名月薪4000美元的船员，在那时这已经算是很高的收入了。石油属于战略工业，所以我本来可以免服兵役，但我的两位爸爸都鼓

励我为国效命。当兵之后，我的收入变成了月薪300美元。当我坐在教室里听教官讲述守贫誓言时，我才终于明白了“艰苦”一词的含义，那是多年前我爸爸没有向我解释的。

3种财富与收入

在我的前几本书中，我曾讲过3种收入。它们是：

1. 劳动收入
2. 证券收入
3. 被动收入

穷爸爸的收入是劳动收入，也就是高税率的收入。富爸爸的收入则主要是被动收入，即低税率的收入。

对这3种收入类型的划分事实上源于美国国税局。国税局对于这3种收入征收的税率有很大不同。一名创业者可以选择为这3种收入中的任何一种工作，也应当了解它们之间的税率差别，因为这种差别可能会对他们的税后收入产生重大的影响。在此提到这个问题不为别的，只是不希望你们把这3种收入与我下面要提到的3种财富混为一谈。

当我还在上中学时就听富爸爸说过，人们为3种不同的财富而工作，它们是：

1. 竞争财富
2. 合作财富
3. 精神财富

竞争财富

在解释竞争财富时，富爸爸说：“我们在年少时就学会了竞争。在学校里，我们为好成绩竞争，为体育比赛竞争，为得到意中人的芳心竞争；在工作中，我们为职位、提薪、晋升、奖励、生存而竞争；在商业世界里，公司之间为客户、市场份额、合同和人才而竞争。竞争就意味着适者生存，意味着大鱼吃小鱼。大多数人都在为竞争财富而工作。”

合作财富

富爸爸是这样解释合作财富的：“在体育比赛和商业世界里，合作被称为团队工作。最富有和最优秀的创业者都是通过合作来创建世界一流企业的。他们通过合作变得更有竞争力。大多数大公司的负责人都是优秀的团队领导者。”

精神财富

精神财富解释起来有点儿难。富爸爸说：“精神财富是通过从事上帝的工作获得的——也就是做上帝想做的事。这时，工作是为了听从更崇高的召唤。”

我还是不太明白富爸爸的意思，于是问道：“你是说建教堂之类的事吗？”

他的回答是：“确实有创业者会去建教堂，就像有创业者创办慈善机构一样。这都是为精神财富工作的例子，但精神财富并不仅仅局限于教堂或慈善事业。”

这种分类方法困扰了我很多年，我经常跟他谈起这个问题。其中

有一次，他说：“大多数人只是为钱工作——除了钱没有其他目的。他们不在意自己获得的是竞争财富、合作财富，还是精神财富。钱就是他们工作的唯一理由。如果你出两倍的钱让他们不去工作，他们一定会停止工作的。”

“你是说他们不会无偿工作吗？”我傻头傻脑地笑着问。

“不会，当然不会。你要是不付钱，绝大多数人都会离开你，去找一份新工作。也许有人愿意帮助你，但他们需要工资，他们得养家糊口。他们需要钱——任何形式的钱。他们选择工作的标准也是看谁付的工资高，谁给的福利好。”

“那么为精神财富工作就是指热爱你所做的事，做你热爱的事喽？”

“不，”富爸爸笑着说，“做你喜欢做的事还不是我所说的精神财富。”

“那到底什么才是精神财富呢？”我问，“只工作而不求回报才是为精神财富工作吗？”

“不，也不是这样的。这并不是有偿无偿的问题，因为精神财富并不完全是指钱。”

“不是钱？那是什么？”我问道。

“是指你做一项工作不是因为喜欢它，而是因为你知道自己应该去做。在内心深处，你明白自己应该去做这件事。”

“我怎么会知道自己应该去做它呢？”我追问道。

“因为如果没有人去做这件事，你会觉得不安。你会问自己：‘怎么会没人去做这件事呢？’”

“我会为此而生气吗？”我问。

“哦，是的。”富爸爸轻声说，“你也会为此而感到难过、伤心。你会认为这是不公平的，是一种罪过。这可能会让你怀疑自己。”

“很多人在一生中都经历过这样的感受吗？”我问。

“是的，但大多数人对此无能为力。他们会说：‘政府怎么什么都不管呢？’或是写信给媒体提出批评。”

“但他们还是袖手旁观。”我接过他的话。

富爸爸缓缓地说道：“在多数情况下，他们什么都不去做。他们会谈论，会抱怨，但不会为此做什么。毕竟他们太忙于上班、忙于挣钱、忙于带孩子去迪斯尼玩了。”

“如果他们做点什么，那又会怎样呢？”我问，“会产生怎样的结果呢？”

“如果他们真的诚心诚意想解决问题，我想这个宇宙中的一些无形力量都会支持他们的。奇迹可能会降临到他们身上。这时就轮到精神财富出场了。但这远远不止是钱的事。会有陌生人聚集到你身边和你共同奋斗，不是为了钱，而是为了使命。”

“他们为什么会加入呢？”我问。

“因为他们感受到了同样的使命。”

那天我们就聊到了这里，结果第二天我就经受了考验。那时我的使命是从高中顺利毕业。

发挥你的天赋

大约过了一年，我们又提起精神财富这个话题：“如果我只是去做一件我知道自己应该做的事，我就会得到天助、获得精神财富吗？”

富爸爸笑了，他说：“可能会，也可能不会。决定的人不是我。我只能说，吸引老天爷帮助你的一个重要办法就是努力发挥你的天赋。”

“什么？”我一头雾水，“发挥天赋？这是什么意思啊？”

“天赋是一种上天赐予你的才能，”富爸爸答道，“一些你擅长的东西，上天特别赋予你的东西。”

“那会是什么呢？”我问道，“我不知道我有什么天赋。”

“你会知道的。”

“每个人都有天赋吗？”

“我认为是。”富爸爸笑着说。

“如果每个人都有天赋，那为什么好多人连平均水平都达不到呢？”我问。

富爸爸大笑起来，半晌才止住笑说：“那是因为，找到你的天赋、发掘你的天赋、发挥你的天赋是件非常艰苦的工作，而好多人没有那么多努力。”

我又糊涂了。我觉得如果上天给予我们一种天赋，那就应该是显而易见的，也应该是拿来就能用的。我请求富爸爸再解释一下，他说：“伟大的医生要在学校里学习很久，然后再临床实践很久，才能把他们的天赋发挥出来。伟大的高尔夫球运动员也要经过多年的练习才能发挥出他们的天赋。虽然也有神童这样的特例，但大多数人都必

须花力气去寻找和发掘自己的天赋。不幸的是，这个世界上到处都是天赋被埋没的人。发现自己的天赋是一项艰苦的工作，发挥自己的天赋则更辛苦。这也是好多人一生都庸庸碌碌的原因。”

“这就是专业运动员比业余爱好者训练得更辛苦的原因吗？”我问道。

“是的，因为他们更有决心，更想提高自己的能力和技巧以发挥自己的天赋。”富爸爸点了点头。

这一课我还得慢慢消化才行。谈话虽然结束了，但我已经把它记在了心里。

从优秀到卓越

我想向那些追求卓越的朋友们推荐两本书。第一本是吉姆·科林斯的《从优秀到卓越》。我们已经针对这本书组织了5次阅读和学习小组讨论，每次深入讨论都有新的启发。另一本是史蒂文·普莱斯菲尔德的《艺术之战》，它讨论了每个人超越自我的过程。我强烈推荐每位想成为伟大创业者的人好好阅读这两本书。

《从优秀到卓越》的开篇辞概括了这本书的主旨。科林斯这样写道：“优秀是卓越的敌人。”

顺着个人天赋这个话题，我们会发现，这个世界上到处都是优秀的商人、优秀的运动员、优秀的父母、优秀的工作者和优秀的政府。而这个世界上缺少的是卓越的商人、卓越的运动员、卓越的父母、卓越的工作者和卓越的政府。为什么呢？因为对于我们中的大多数人来说，做到优秀就已经足够好了。如果富爸爸今天在这儿，他会说：“发挥天赋就是要发挥出你的卓越潜力，而不是仅仅达到优秀的程度。”

《从优秀到卓越》中充满了对大大小小的企业的启示。在我们的学习小组中，每个人都能找到一些似乎是专门针对他本人而提出的建议。对我个人触动最深的一课是“卓越是一种选择”。达到卓越不是因为比他人更有天赋、更有才华或更幸运，而是因为这是每个人都能作出的一种选择。

在一生的大部分时间中，我都只能算是资质平平，但我可以选择改变这一切——书中谈到的这一点深入我心。

惰性

在《艺术之战》中，普莱斯菲尔德指出，惰性是阻碍我们每个人前进的内在力量。我太了解这种叫做惰性的东西了，它总是在我的生活中以不同的名字出现，扮演着不同的角色。早晨，我的惰性名叫“胖子”。每当我清晨醒来，看着闹钟对自己说：“该出去锻炼了。”这时，身体深处就会响起“胖子”的声音：“哦，不，今天就算了吧。你不太舒服，再说外面又很冷。明天再去锻炼吧。”我身体中的“胖子”总是更喜欢吃，而不是锻炼。

有时，惰性会以其他伪装的面目出现。我遇到过各式各样的惰性。除了“胖子”之外，它的另一个角色是“懒丈夫”。它总是说：“这活儿干吗不让金去干呢？”还有一个角色是“财务笨蛋”，它总是对我说：“干吗要费力核对数字呢？”接着“懒丈夫”会立刻插嘴说：“金，你来核对一下这些数字吧？”你们也知道，“胖子”、“懒丈夫”和“财务笨蛋”都和我形影不离。普莱斯菲尔德管这叫“惰性”，我则管这叫“我的老伙计”。

普莱斯菲尔德在书中写道，要想克服惰性，就要唤醒你的创造力、精神力量和高尚情操。我认为，这本书对创业者来说十分重要，它并不是给那些想要快速致富的人读的。和《从优秀到卓越》一样，《艺术之战》中包含了很多宝贵的经验，其中有一章“专业人士和业

余爱好者”，谈论的就是天赋这一问题：

那些被惰性吓退的艺术家都有一个特征，即他们的行为方式都更像业余爱好者，他们的态度还不够积极。

需要明确的是，我所说的专业人士并不具体指医生或律师，而是一个泛指的概念，和业余爱好者相对。以下是两者之间的区别：

业余爱好者为兴趣而做事，专业人士为责任而做事。

对业余爱好者来说，他们所做的是副业；对专业人士来说，他们所做的是使命。

业余爱好者只投入部分时间做事，专业人士投入的是全部时间。

业余爱好者通常只在周末顾及他们的爱好，专业人士一周7天都如此。

业余爱好者一词源自拉丁语的“爱”。传统的观点认为，业余爱好者是出于喜爱而做某件事，而专业人士却是为了钱。但我不这么看。在我看来，业余爱好者对一件事爱得还不够，否则的话，他们绝不会只把它当成副业而不肯贡献出全部时间。而专业人士对一件事却热情得多，他们愿意为此奉献毕生精力，毫无保留。

这就是我所说的积极。

惰性最恨人变得积极。

一夜成名

一位新闻记者曾经这样报道“富爸爸”系列图书的成功：“该书作家一夜成名。在《纽约时报》畅销书排行榜的历史上，只有3本书曾比清崎的《富爸爸穷爸爸》上榜时间更长。很多作家写作多年、作品甚丰，他们的书却从未登上过《纽约时报》畅销书榜一天。”

这篇报道中的“一夜成名”和“作家”两个词让我感到好笑。我虽然确实和莎伦·莱希特一起写书，却从未把自己当成作家。而我的成功也绝不是“一夜成名”这么简单。我只是一个找到了自己的使命的人。我为这个使命工作了多年，并且与我的合伙人共同为之奋斗，写书只是完成这项使命的诸多工作之一。我真盼着自己可以不必写书。自从15岁那年因不善于写作而导致英语考试不及格之后，我就一直对写作抱有抵触情绪。很多年来我都憎恨写作，把它当成最困难的事。相比之下，其他的沟通方式对我来说就容易多了，我也更乐意采用，比如面对面的交流或看视听录像。尽管如此，“富爸爸”系列却连续两年被《今日美国》评选为美国最佳商业畅销书。

曾经6次赢得环法自行车赛冠军的兰斯·阿姆斯特朗可能是有史以来最伟大的自行车运动员之一，然而他一生中最伟大的一场战斗却是在事业巅峰期征服癌症。相比之下，我却总是因为天冷而不愿意起床锻炼。阿姆斯特朗罹患癌症，却仍然是全世界最优秀的运动员之一。他的专业精神和对体育事业的热爱，对我们所有人都是—种感召——无论我们从事的是什么事业。正如他在他的《与自行车无关》一书中所说的：

我开始把癌症看成上天赐予我的一次为他人奉献的机会。

我所想到的只是，我现在有了一个全新的使命——为他人服务，这是我之前从未做过的，我对待它要比对待这个世界上的任何事都认真。

与金钱无关

记者们经常问我的另一个问题是：“你为什么还要继续工作呢？如果你的钱已经赚够了，为什么不彻底休息呢？”就像阿姆斯特朗所说的，“与自行车无关”。对我来说，这一切也“与金钱无关”，它关系的是使命。

1974年的一天，我看到穷爸爸坐在家，落寞地看着电视，那一刻我突然找到了我的使命。看到他坐在那儿，我似乎认清了自己的未来。我不仅要为他奋斗，也要为这个世界上千千万万的人奋斗。

在这个世界上，还有成千上万像我爸爸一样的人，他们聪明、有教养、工作勤奋，却需要依赖政府提供吃住和医疗。这是一个世界各地普遍存在的现象，甚至在最富有的国家，比如美国、英国、日本、德国、法国和意大利也一样。

早在1974年，我就意识到问题的症结所在：有太多人像我爸爸那样依靠政府养活。富爸爸预见到问题会发展到更严重的程度，甚至会社会保障和医疗保险成为全国乃至全世界的问题。未来有一天，世界上最富有的国家里会遍布依赖政府救济的穷人。

1974年，当穷爸爸建议我“回学校去读个博士，然后找份好工作”时，我已经找到了我的使命。但那时我还尚未意识到这一点，我只是清楚地知道我爸爸的建议——我曾经遵从的建议——无法让我信服。在1974年，当我看到他缩在沙发里抽烟、看电视，没工作可做，就等着政府的那一点儿救济金时，我便知道他的建议着实是不可取的。时代已经变了，他的观念却没变。

有一句很有名的话：“只要通用汽车在，美国就在。”然而在2005年3月，被人们看成是金饭碗的通用汽车公司也宣布降低员工薪酬和福利。而就在2005年，父母和老师们还在教育孩子们“好好读书，将来找份好工作”。我毫不怀疑再这样下去，1974年我爸爸的命运会在很多人身上重演。

为何光做自己喜爱的事还不够

我总是听到人们说“我正在做我喜爱的事”，以及“做自己喜爱的事，金钱也会随之而来”。这话听起来虽然不错，但是并不周全。其中最明显的问题就是用了“我”这个字。一个人真正的使命关乎“我爱的人”，而不是“我”。这项使命的关键在于你为谁工作，而不是你为自己做什么。

在书里，阿姆斯特朗接着说：

我获得了一种新的目的感，而这与我的荣誉和自行车生涯无关。有些人可能不会理解，但我感觉我在生活中的角色不再只是一名自行车运动员，我的角色可能已经变成了一名癌症幸存者。如今，与我关系最紧密的人、让我感到最亲近的人就是那些和我一样正在同癌症作斗争的人。他们和我都问着同样的问题，那就是“我能活下去吗”。

与“我”无关

前一阵子，一位朋友跟我谈到了他的妹妹，她本来是一名行政经理，不久前加入了一家网络营销公司。他对我说：“我妹妹读过你的书，于是决心从网络营销公司开始创业。”

“那很好啊。”我说。

“你能跟她见面聊聊吗？”

我怎么能拒绝呢？他是我的朋友，于是我答应了。

那位女士在一天午休时间过来见我。“嗯，你为什么要加入这家公司并且决心自己创业呢？”我问她。

“哦，因为我厌倦了‘老鼠赛跑’。原来的工作没有前途。我看了你那本《富爸爸商学院》，里面谈到了网络营销公司的种种好处，所以我决定从这儿起步。我已经交了辞职报告，再过一个月就可以完全单干了。”

“你很有勇气啊。”我称赞道，“请告诉我你为什么选择网络营销公司呢？”

“哦，我非常喜欢他们的产品，他们的培训看起来也不错。但我真正喜欢的还是他们的薪酬机制——很快就能挣大钱。”

“好吧。”我忍住不对她的出发点做出批评，“你打算怎么做呢？”

我们的谈话又持续了半个多小时。其实我们真没什么可讨论的，因为她甚至还没有起步。为了对我的朋友负责，我让她6个月后再给我打电话，告诉我她干得怎么样。我想那时她会有一些更实际的问题要问我。

6个月的失败

6个月还没到，她就打电话过来，想要跟我面谈。我们的第二次见面开头并不愉快。

“我的情况不太好，”她开口道，“没人想听我推销，也没人买我的东西。我一提到网络营销，他们就是一副拒人于千里之外的表情。要是他们连一句话都不肯听，我怎么能挣到钱呢？”

“那你参加公司的培训了吗？”我问。

“没有，我不想去。”她恼火地说，“他们就知道逼着人练习销售。我可不想被强迫。他们还想让我把朋友也带去，但我的朋友们是不会去的。”

“好吧，”我平静地说，“那你有没有读一些有关销售的书呢？”

“没有。我不爱读书。”

“好吧，如果你不爱读书的话，那你有没有去上个销售训练班呢？”

“没有，那些人只想赚我的钱，我可不想把钱给他们。”

“好吧，”我说，“那你想做什么？”

“我想做的就是一周只工作几个小时，能拿很高收入，又不用费什么力气，这样我就能有很多钱和时间来享受生活了。”

“明白了。”我开始偷偷笑了。

“那么，请你告诉我该怎么办吧。”她对我的失望已经写在了脸上。

“试试能不能把你原来的工作找回来。”我建议道。

“你是说，我不可能建立自己的公司吗？”她问道。

“不，我可没这么说。”

“那你指的是什么？”她问，“人家都说你是聪明人，又写了那么多畅销书。告诉我你是怎么看的吧，我受得了。”

“好吧，”我的语调变得严肃起来，“你有没有注意到，你在和我谈话时用了多少个‘我’呢？”

“没注意，”她答道，“这有什么关系吗？”

“是这样的，我听到你说，‘我的情况不太好’，‘我不想上培训课’，‘我不爱读书’。”

“嗯，我确实说了很多个‘我’。不过那又怎么样呢？”

我尽量温和地说：“因为建立一家公司与你无关，而与其他人有关。比如与你的团队、你的顾客、你的老师，以及你如何为这些人服务有关。听起来你相当以自我为中心，喜欢按自己的感受决定行为方式。”

显然，她不喜欢听这样的话。不过她还是靠回到椅子上，静静地听了下去。可以看出她听进了我的话，同时也在思考着。她理了理思路，然后答道：“但我真的不爱读书，也不爱上培训课。我也真的讨厌被拒绝。我讨厌那些死脑筋的人，他们就是不肯买我推荐给他们的东西。我讨厌自己在精神上所受的折磨，也讨厌自己一无所获。”

我轻轻地点了点头，温和地说：“我理解，我也体验过和你一样的心情。我也讨厌读书、讨厌学习、讨厌培训、讨厌付咨询费、讨厌长时间工作却没有收入。但这些事我还是都做了。”

“那是为什么呢？”她问道。

“因为我不是为我自己做的。我的工作与我无关，而与其他人有关。”

“那么你学习是为了更好地为他们服务，为你的顾客服务？”

“没错，”我答道，“不过不光是为我的顾客。我之所以学习、参加培训、练习，也是为了他们的家人、他们的社区，为了一个更美好的世界。这与我无关，也与金钱无关，而与服务有关。”

“哦，其实我也乐于服务他人，”她迫不及待地插话道，“我一向很喜欢帮助别人。”

“是的，我能看出你有一副好心肠。问题是，你得先有为别人服务的资格。”

“资格？你指的是什么？”

“你看，医生要先上很多年医学院，才具备为患者诊治的资格。我还不认识有谁头一天还是行政经理，第二天就上手术台去给别人的眼睛动手术呢。你认识这样的人吗？”

“不认识。”她一边摇头一边说道，“这就是我需要学习、参加培训和练习的原因了？因为这和我无关，而和我要服务的人有关，对吗？”

我们的讨论又持续了一个多小时。她确实是个好心人，而且非常真诚地想为别人服务。她所要做的只是获取自己所需的技能。我向她解释了P型、A型、T型和C型思考者之间的区别，并且告诉她，她正在从网络营销公司学到宝贵的P型思考技巧。临别时我对她说：“任何一项生意，最困难的部分都是和人打交道。”

我们还谈到了《从优秀到卓越》那本书，谈到了卓越是人们的一种选择，而非来自人们的运气或机会。为了鼓励她继续干下去，我说：“你的公司想要培养你们的，不是让你们在与人交往方面做到优秀，而是让你们做到卓越。这是一种宝贵的技能，有助于你为他人服务。但只有你自己才能作出这一选择。大多数人只做到优秀就心满意足了，因为他们只需要服务于自己。”

临走之前她又问：“可是，任何人做生意不都得为别人服务吗？”

我答道：“根据我的经验，多数人工作只是为了赚钱。只有很少的人是为了服务别人。不同的人，有不同的使命。”

在下一章里，我会讲到如何把拥有不同使命不同的人团结在一起，组成一个优秀的团队。这一点很重要，因为人们带着各自不同的目的来工作。如果他们的目的与公司的使命相冲突，结果往往会一塌糊涂，既浪费钱，又浪费时间。很多企业失败的原因也在于人与人之

间的差异。

使命的力量

在越南，我亲眼目睹了一个第三世界国家如何打败了世界上最强大的国家。原因就在于他们拥有更强大的使命感。在当今的商业世界中，我也看到过同样的例子，像微软、戴尔、谷歌、雅虎这样一批创业公司由小到大成长起来，打败了那些强大的蓝筹公司，并为创业者带来了无尽的财富。在蓝筹公司的高管当上百万富翁的同时，这些年轻的创业者正在成为亿万富翁。就像越战一样，胜负与规模无关，而与使命感的强弱有关。这就是我花这么长时间来讨论这个话题的原因。

在本书前面的部分，我已经谈到过我创业生涯的3个阶段，也就是：

1. 1974 ~ 1984年，学习阶段
2. 1984 ~ 1994年，收益阶段
3. 1994 ~ 2004年，回报阶段

1974年，我在努力掌握B-I三角形的学问。我的使命是学习。那是我人生中一段灰暗的时期。我时常遭受挫折，也时常心灰意冷，是我的使命让我坚持了下来。有的时候，我一连努力好几个月，却一事无成。但只要一想到我爸爸缩在沙发里看电视的情景，我就知道我不是在为自己学习，而是为了千千万万像他那样的人学习。

1980年前后，我的世界开始变得一片光明。我尝到了财源滚滚来的滋味。我已经对B-I三角形从现金流到产品的各个层次都进行了学习和研究。1980年，我们把工厂迁移到了海外，因为韩国和中国台湾的生产成本比美国低。在那次旅行中，我第一次亲眼看到了“血汗工

厂”的真实景象：童工一个挨一个地坐在那儿，在制造产品——那些为我们带来财富的产品。

那时我们为摇滚乐队生产尼龙钱包、背包和帽子。我们的产品经过正规授权，在摇滚音乐会上和世界各地的音像店里出售。我登上了事业的一个高峰，但“血汗工厂”里那些童工的样子始终在我脑海中挥之不去。

我知道我作为一名制造业创业者的日子该结束了，我的学习使命也已经发生了改变。是时候继续前进了。

1984年12月，我和金搬到了加利福尼亚居住。此后的1985年成为我一生中最灰暗的一年。我在“富爸爸”系列的《富爸爸财务自由之路》中描述过那个阶段。我的使命与过去类似，但有所发展。现在我的使命变成了找出自己的天赋并发挥这种天赋。我还需要通过这种天赋来创造金钱和财富。

激情与喜爱不同。激情是爱和愤怒的一种混合体。我热爱学习，却对我们的学校体制充满愤怒。在这种激情的鼓舞下，我和金开始研究如何办教育及如何指导人们学习。整个1985年，我们到处旅行，去向托尼·罗宾斯等一批伟大的老师们取经。有一周，我们协助托尼训练学员走过温度超过1000摄氏度的热炭。那是帮助人们克服恐惧和挑战心理极限的绝佳方法。

一年之后，我和金开始另起炉灶，教授创业技巧。那时我们和布莱尔·辛格合作，他也是“富爸爸顾问”系列中《富爸爸冠军销售》和《富爸爸打造成功商业团队ABC》两本书的作者。

直到今天，想起我们的第一个培训班，我和布莱尔都还会忍不住笑出声来。我们俩飞到毛伊岛去讲课，结果只来了两个学员。虽然开场有些凄惨，但我们还是坚持了下来，接连创办了“创业者商学院”和“投资者商学院”。5年后，也就是1990年，我们的课堂里每次都

会坐好几百人，听我们讲授富爸爸的商业和投资原则。到了1994年，我和金实现了财务自由，布莱尔则创办了自己的公司，继续从事商业培训。最重要的是，我找到了我的天赋，也就是教学，但我的教学方式和穷爸爸以前的那种教学方式不同。

1994年我退休了，开始开发“现金流”游戏和写作《富爸爸穷爸爸》。1997年，莎伦加入了我们的团队，后面的事大家都知道了。我们和莎伦拥有共同的使命。我们的第三项使命是：以财务和商业教育的形式把我们拥有的一切回报给社会。我们的任务是服务更多的人……而一旦我们开始这么做了，金钱也像变戏法一样滚滚而来。

莎伦经常笑着回忆起信用卡公司打电话抱怨我们交易太多的那一幕。在我们最初的办公室——莎伦家的车库里，电话一天到晚响个不停，全是打来订货的。信用卡公司不相信正规的企业会有这么大的交易量，猜想我们一定是在销售毒品或枪支，甚至想冻结我们的账户。银行经理跟莎伦说：“我不相信一个刚成立的公司这么快就能有这么多现金收入。”他不知道，是使命的力量和我们对3种财富——竞争财富、合作财富和精神财富——的认识让我们的电话铃响个不停。

尽管听起来有点儿狂妄自大，但我还是想说，富爸爸公司的成功离不开金、莎伦和我的努力，更离不开很多为使命奋斗的人的努力。我们3个人创建富爸爸公司时，都不需要靠工作来挣钱。如果只是为了钱，我们会去做些别的。

如果说我们的成功是一种幸运，那么它也是一种精神上的幸运，没有其他原因可以解释。只能说，我们3个人的能力结合在一起，产生了太多的奇迹。史蒂文·普莱斯菲尔德在《艺术之战》一书中写道：“程序是一些事先设定的行为，使得上帝的帮助准确地降临到我们身上。我们的动机唤起了无形的力量，它们又会进一步让我们的目标变得更明确。”兰斯·阿姆斯特朗则说：“这与自行车无关。”

在你辞职之前

在你辞职之前，请记住这3种财富的区别。我并不是说哪一种一定更好，比如说，竞争财富并不一定比合作财富或精神财富更坏或更好。

竞争在商业世界中有着重要的地位。是竞争促使产品的价格下降、质量提高，同时也让创业者们保持清醒和警觉。如果没有竞争，这个世界上可能就不会出现什么新产品或具有划时代意义的创新；如果没有竞争，我们的经济可能会变成计划经济；如果没有竞争，创业者也就失去了动力。

如果你想成为一名创业者，你的首要任务就是掌握B-I三角形，尤其是从现金流到产品的各个层面。不懂这些，你就没有竞争力，也无法生存。

如果你缺乏竞争力，也就很难与人合作，创造共同的财富。在商业游戏中，总是强强联手，没有人愿意和差劲的公司为伍，因为那就像和瘸腿的队友一起打橄榄球一样。

我在前文中谈到过，B-I三角形实际上适用于全部的4个现金流象限。比如说，E象限的人也有自己的B-I三角形。在遇到财务问题时，如果通过B-I三角形来分析原因会十分有效。比如说，很多雇员的财务状况岌岌可危，原因在于对现金流管理不善。即使你给他们加薪，也无法改善他们的处境。

富爸爸公司每月停业半天，为的就是让员工们有时间玩一玩“现金流”游戏，这已经成了我们公司的一项集体活动。这样一来，当我给他们加薪后，他们就能合理地利用节余下来的钱，从而在财务方面领先，而不是在消费者债务中泥足深陷。

海军陆战队的教育也让我了解到，一个组织的使命是它的核心，

也是它的灵魂。如果其成员不能忠诚于这项使命，这个组织就失去了灵魂。因此我们才会花上半天时间玩这个游戏，讨论投资、商业和金钱管理方面的问题。我们要亲身体验我们推广的东西，体验我们作为一家公司的使命。我们鼓励所有的员工开创自己的事业，鼓励他们离开公司去寻求更好的发展。我们不需要传统意义上的“忠诚”员工，而是需要能做出走向财务自由的规划，有朝一日会离开公司的“忠诚”员工。

附带说明一点：富爸爸公司已经有好几名员工实现了财务自由，但没有离开公司，因为他们不愿离开——这是他们认同公司使命的另一个证明。

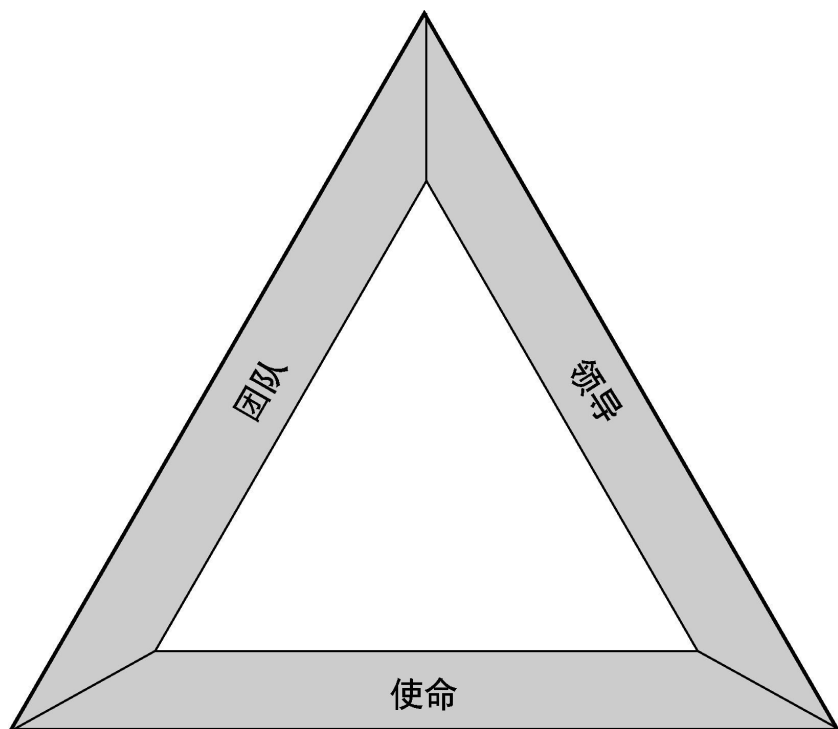
我们不愿看到优秀的员工离去，但我们又为他们实现了财务自由而由衷地欣喜，因为这正是公司的使命所在。

所以，在你辞职之前，请记住“使命”是你的核心出发点。它发自内心的内心，请用行动——而不是语言来表达它。

莎伦评注

第6讲 最佳答案在你心中，而非 头脑中

我们已经谈到了B-I三角形的5个层面是如何结合在一起，并为一家公司带来成功的。现在，就让我们再回过头来，看看是什么力量把这5个层面凝聚在一起。那就是：使命、团队和领导。



使命是一家公司真正的目标。从我们成为合伙人的那一天起，我、罗伯特和金就对富爸爸公司的使命达成了共识，那就是：使人们在财务方面更幸福。

在讨论公司使命时，我们谈到了两项使命——商业使命和精神使命。一家公司能不能完全建立在某种商业使命（例如赢利）的基础上呢？当然可以。但是拥有精神使命的公司会更具感召力，更能吸引员工为之奋斗。

我们的很多合作者和员工都十分认同我们的精神使命——使人们在财务方面更幸福。随着精神使命成为我们前进的动力，精神财富也就出现了。如果我们的重点是通过销售财商教育产品来获取竞争财富，可能就无法吸引这么多人与我们合作。我们是不是有竞争力呢？当然是。我们是不是善于与人合作呢？当然是。我们是不是拥有精神追求呢？当然是——我们尽一切力量实现我们的精神使命。

经常有人给我们出一些能使富爸爸公司赚更多钱的主意。比如说，有人找上门来，和我们商量建立富爸爸对冲基金(1)或房地产投资集团。这两个主意都能帮我们赚大钱。但当我们仔细分析对方的建议后，发现他们的目标太过商业化，与我们的精神使命不符。做这样的事可能有助于我们增加个人财富，但对于实现“使人们在财务方面更幸福”的使命毫无帮助。

我们经常让潜在的合作者大惑不解，因为我们给他们的会比他们要求的更多，或是让他们比预期更快地收回投资，使他们更快地得到回报。我们为什么要这样做呢？因为我们知道，如果先让我们的合作伙伴成功，那么他们将更愿意支持我们的使命和工作。无论是我们的经验还是内心都告诉我们：如果能把合作伙伴和使命放在第一位，经济效益的回报也会随之而来。

在这个过程中，我们有没有遇到过问题呢？当然有。当合作伙伴

或顾问不认同你的使命时，不和谐音符就出现了，合作也就不可能顺利。我们曾经有一些顾问连富爸爸公司的使命是什么都说不出来，因此也就不可能认同这一使命。我们便没有继续合作。

在处理这类问题时，我们已经比以前有了很大进步。我们会先听听他们怎么说，以便了解他们内心深处的想法。如果他们说：“我是来帮助你们的。”那就是我们的同道中人。很多时候，人们跑来只是为了借富爸爸品牌的影响力为自己捞上一笔。如果他们说“我们想要参与到财商教育中来”，我们会更愿意听下去。

就像富爸爸说过的：“你所服务的人越多，你也就越富有。”

在规划你的企业时，想一想你的使命是什么。你是否同时拥有商业使命和精神使命呢？使命是B-I三角形的基石。

(1) 对冲基金是投资基金的一种形式，其运作方式在于利用期权、期货等金融衍生品及对相关联的不同股票进行实买空卖、风险对冲的操作技巧，在一定程度上规避和化解投资风险。但是经过几十年的演变，它已经违背了宗旨，成为充分运用各种衍生产品的杠杆效用，承担高风险、追求高收益的投资模式。

富爸爸创业课程 第7讲

使命的高度决定了产品

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第7章

怎样从小公司成长为大公司

“为什么很多小企业始终都做不大呢？”我问。

“问得好！他们始终都做不大，是因为他们的B-I三角形有缺陷。”富爸爸答道，“如果B-I三角形不够完善的话，要想从S象限进入B象限是很困难的。”

美国——小公司盛行的国度

根据2005年的统计显示，美国拥有大约1600万家公司，80%都是不超过9名雇员的小公司，85%的员工在小公司中工作。这些小公司为美国的GDP（国内生产总值）贡献了53%的产值。每个月都有15万家新公司成立，同时有15万家公司消失。

倒闭之后

有个说法叫“事后诸葛亮”，的确，事后变聪明很容易，但这种聪明也有高下之分。一些像B-I三角形和现金流象限图之类的图形不仅能帮助我设计未来的商业模式，也能帮我评价过去。在我的尼龙钱包生意失败之后，我再从B-I三角形和现金流象限的角度去审视失败的过程，就像突然擦亮了眼睛一样，很多事情都能看得清清楚楚。

显然，让我们栽跟头的原因是：我们的能力跟不上我们的成功。

还有，在成功的表面下，一些问题早已暗暗滋生，直到把我们搞垮。从客观的角度评价自己并从现金流象限的角度去分析，一切都那么显而易见。真正的原因还是我们年少轻狂，年纪轻轻就拥有一家成功企业的感觉，就像是一个小孩子得到了一辆跑车和几箱啤酒——就算别人教导他要“注意安全驾驶”，又有什么用呢？

我们的年少轻狂也可以从下面的象限中看出来：



1976年，我和我最好的朋友拉里·克拉克还位于E象限，我们都是施乐公司的销售员。我们的销售业绩最高，我们自以为能摆平一切问题。在制订商业计划时，我们以为自己可以像埃维尔·克尼维尔一样骑

着摩托车飞跃大峡谷——也就是一下子从E象限跳到B象限，而不是从E象限到S象限、再到B象限。这就像翻越峡谷时不是先下到谷底再爬上另一侧的岩壁，而是从这个山顶直接跳到那个山顶。就连克尼维尔也知道给自己的摩托车加上一顶降落伞，而我们却没有。

我们没能成为埃维尔·克尼维尔，却像威尔·科尤特一样，冲出悬崖边缘飞到空中，才发现脚下除了空气什么都没有。到了1978、1979年，我们开始意识到我们的脚下只有空气。我们几乎已经成功地进入了B象限，事实上我们的手几乎已经触到了那边的山崖，却因为B-I三角形太过薄弱而掉了下去。那感觉可不怎么美妙，我们摔得死去活来。今天，我一看到卡通片里的角色向前冲过了头摔下山崖的场景，就特别感同身受。

摔下去是好事——如果你能活下来的话

1979到1981年之间，我的任务和国家交通安全委员会的工作人员差不多，都是要检查一架“飞机”的残骸。我的合伙人离开我去创办新的企业，又有两名新的合伙人加入了进来，其中之一是我的兄弟乔恩。他不仅是一个出色的商业合作伙伴，也为我提供了强大的精神支持。我们一起检查了之前那架“飞机”的残骸，然后重新建起一家公司，但规模比以前的小。我们从B象限回到了S象限。

1981年，我们公司和当地一家电台合作，创办了一档商业节目。如今，它被认为是有史以来最成功的电台商业节目。我们还和电台一起开发了名为“98滚石”的商品品牌。我们的明星产品是一种黑色T恤衫，上面印着“檀香山98滚石FM”的红白标志。在檀香山，成千上万的孩子涌进“98滚石”商店疯抢我们的T恤衫和其他产品。

我们的产品线迅速向全世界扩张，在日本尤其成功。看到成百上千的日本孩子涌向东京的一家“98滚石”商店，多年未见的笑容再次浮现在我的脸上。在我跟富爸爸讲述我们的成就时，他提醒我：“过程

能让你瞥一眼未来，但你还得踏踏实实地遵循这个过程走下去。”虽然那时我还没有完全摆脱困境，但我知道已经离目标更近了一步。那个虽然艰苦却别无选择的“过程”就是工作。

“98滚石”掀起的狂热持续了差不多18个月。它为我赚了很多钱。凭着这一次营销战役的胜利，我还清了70万美元的贷款和拖欠的税款。这时我的资产和负债都回到了零。虽然依旧没有钱，但是我在B-I三角形的各项技能却加强了，也找回了自信，学会了如何把坏运气变成好运气。我没有宣告破产，而是再一次瞥见了未来的幸福生活——旅程尽头的未来。

1981年，平克·弗洛伊德乐队的一位经纪人打来电话，他听说了我们在“98滚石”上取得的成功，希望和我们合作重新发行乐队专辑《迷墙》。这无疑是一个好机会。就这样，我们的小公司再一次成长为大公司。在这个过程中，我们公司的B-I三角形再一次经受了考验。

我们和平克·弗洛伊德乐队合作开发的产品非常成功。很快，其他的乐队也向我们伸来了橄榄枝，我们在檀香山的小公司成了生产开发摇滚乐队附属产品的专业户。在杜兰杜兰和范·海伦乐队登上我们的合作名单之后，我们公司的发展势头更是迅猛。1982年前后，出现了MTV，这意味着摇滚乐要卷土重来，迪斯科退出了历史舞台。我们的企业规模再一次显得有些落伍了。我们占尽了天时地利人和，却在生产规模上无法满足需求。我们也知道不能再在美国生产产品了——这里的法律成本和劳动力成本对于一家小公司来说太高了。为了进一步扩张生意，将工厂转移到亚洲无疑是更为经济的选择。

为了实现往亚洲扩张的计划，我们3个合伙人夜以继日地工作了大约6个月。我主要在纽约和旧金山，我们的另一个合伙人戴夫在中国台湾和韩国，我的兄弟乔恩则留在檀香山维持公司的日常运营。处在跨越了大半个地球的不同时区，我们从不间断电话联系（那时还没有手机和电子邮件）。我们在一起打造一个强大的B-I三角形。随着这

个三角越建越大，钱也大笔大笔地涌进来。

有时我会放下手里的工作，跑去拜访富爸爸。这段时期我们的关系不太融洽，他还在生气，因为我在做钱包生意时不听他的意见而犯了错误。我告诉他我把钱包公司又办了起来，而且汲取了很多经验，但他还是有些不高兴。尽管如此，他依然会毫无保留地对我提出新的建议。

回头想想，重建我们的公司是一个宝贵的经验。我的两位新的合伙人也都从中学到了很多，成长了不少。我们不再夸夸其谈，而是变成了聪明的生意人——我们的现金流就是证明。我们的新的B-I三角形不再摇摇欲坠，而是稳稳当当地立了起来。

有一天，我的合伙人戴夫建议我和他一起去一趟韩国和中国台湾，去看看我们设在那里的工厂。此前，在他建立工厂期间，我一直待在旧金山和纽约，从未去过亚洲。就像我在前面说过的，我就是在那次亚洲之行中看到了孩子在“血汗工厂”工作的情景，我的制造商生涯也就此结束了。

已完成的使命

在从亚洲飞回夏威夷的飞机上，我意识到我的使命已经完成了，我开始回顾自己走过的路。一切都还像发生在昨天：我记得，1974年我决心进入施乐公司学习销售；也记得，1976年我和拉里决定在业余时间筹办我们的尼龙钱包生意；还记得，1978年当我成为施乐的最佳销售员之后，我们的钱包公司也登上了《GQ》《跑步者世界》和《花花公子》。

我和拉里离开了施乐，开始全职经营我们的小买卖。我还记得其间所有大大小小的波折。我回想起自己当初向家人、债主和税务局宣布我们的公司倒闭，心情也跟着变得沉重了起来。我还记得那段时间

富爸爸对我的训诫。而当我想到乔恩和戴夫决定和我重新创业，并且成功地运作了“98滚石”和其他摇滚乐队的生意时，笑容又浮现在我的脸上。如今，公司已经发展得强大而顺利，该是我继续前进的时候了。而我的头脑中却有一个声音在对我说：“留下来吧，现在正是挣大钱的时候，你刚刚重回巅峰。干吗要离开呢？最困难的工作已经完成了，你就要发大财了，你的梦想就要变成现实了。”然而我心里知道，现在必须奔向下一个目标了。

下定这样的决心很困难，尤其是在我们公司的生意正无比红火的时候。我的头脑和内心斗争了几个月。有很多次在拿到分红支票时，我都告诉自己应该留下。然而，我知道自己学习B-I三角形基础知识的使命已经完成了。现在我在商界已经具备了竞争力。然而问题在于，我痛恨为了保持这种竞争力而不得不去做的事。我不想让孩子在如此恶劣的条件下为我们打工，这样的经历可能会毁掉他们的一生。1983年底，我告诉戴夫和乔恩我要离开了。我没有要求任何经济补偿，因为我得到的已经比当初想象的多得多。

与我的妻子金相遇

就在我准备改变自己的生活时，我遇到了金，那时候我还是怀基基夜总会的迪斯科狂。在我认识她的前几个月，她显然不愿意与我交往，一定是我的高领衬衫和迪斯科靴让她觉得讨厌，不过没关系，怀基基的迷人女郎多得很。

但不知是什么原因，我从亚洲回来后，总是不自觉地想起金。我又一次约会她，她则又一次拒绝了。这种情形持续了6个月。总是我跑去找她，试图和她搭讪，约她出去，结果总是碰一鼻子灰。我打电话给她，她不接听；我送花给她，她也不收。我把销售训练中中学到的所有技巧都用到了她身上。我尝试了“小狗成交法”、“科伦坡成交法”、“假设成交法”……但这些方法在她身上都丝毫不见成效。

最后，我黔驴技穷，只好放弃了那一套迪斯科狂加推销员的伎俩，把我在夜校里学到的营销方法用了起来。营销学的一个首要原则是做市场调研。我开始想方设法四处打听这个叫金的女孩到底是一个什么样的人。在营销学里，这叫“了解客户”。

我找到的第一个人是她的一位同事。我才刚开始打听，他就大笑起来：“你没戏的，你知道有多少人在追她吗？她每天都能收到像你这样的人的卡片、鲜花和电话。她可能连谁是谁都分不清。”

他的话对我并没有什么帮助。但我依然坚持不懈地搜集信息。有一天，我和我的一位女性朋友菲利丝共进午餐，我告诉她我的市场调研项目进展得不顺利。听了我的故事后，菲利丝乐开了怀。“你不知道金最好的闺中密友是谁吗？”

“不知道。”

菲利丝笑得更欢了：“就是卡伦——你的前女友。”

“什么？”我大吃一惊，“你在开玩笑吧？”

“真的没有。”菲利丝边笑边说。

我起身拥抱了菲利丝，跑出餐厅直奔办公室。我有个电话要打——打给卡伦。

我和卡伦的分手不是很愉快，所以我还得先做点安抚工作。在展开一番迟来的道歉之后，我向卡伦讲述了我苦追金6个月而未果的故事。她也笑翻了。

最后，她终于止住笑问道：“那你想让我做什么呢？”

我这时又拿出了销售员惯用的那一套伎俩，就像每个经过训练的销售员都会向客户要求的那样，我要求卡伦替我“推荐一下”。

“什么？”卡伦高声尖叫起来，“你让我来推荐你？你让我建议她跟你出去约会？你神经短路了吧？”

“嗨，谁让我就是干推销这一行的呢？”我开着玩笑。

卡伦却没有笑。“那好吧，”她说，“我会跟她说的。不过我提醒你，我只能做这么多。别想让我再帮别的忙。”

卡伦后来真的去和金说了，在她面前大大夸奖了我。6周后，我和金终于定下来要见面，1984年2月19日，我们开始了第一次约会。

一个新历程的开始

我们在一个可以俯瞰海景的阳台上共进晚餐，然后带着一瓶香槟去白沙滩上散步。当时我还不是很有钱，那是我能想到的可以用比较少的钱营造出来的最浪漫的约会。我和金坐在钻石山脚下的海滩上畅谈了一夜，直到旭日初升。不过那还只是个开始。

那一晚金向我讲述了她生活经历，我也跟她讲了我的。在谈到工作的话题时，我讲到了富爸爸给我上的课。金在大学里主修商业，她对富爸爸的B-I三角形及成为创业者的过程十分感兴趣。坐在洒满月光的大海边，和我心中最美的女人谈着彼此都感兴趣的话题，真让我感觉仿佛身在天堂。我这个迪斯科狂到目前为止约会过的女孩儿中还没有一个懂得商业的，只有金懂，而且她对这个话题很感兴趣。

当我跟她谈起我的尼龙钱包生意时，她不断摇头。我讲到我们是怎么成功，又是怎么一败涂地的。我又说起了我们在亚洲的工厂，在原本只能容纳一排工人的空间里，四排童工挤在一起头也不抬地工作，呼吸着染料散发出的有毒空气。这时金几乎要哭了。然后我告诉她我已经离开我的公司，因为任务已经完成了。

她接过话说：“我很高兴你愿意继续往前走。但是你准备干点什

么呢？”

我摇摇头回答道：“不知道。我只知道有时你得先停下来，才能继续前进。现在我就停下来了。”

这时我跟她讲起我爸爸的现状：失业在家，偶尔找一些零工对付生活。我谈起我对教育的看法：现行教育既不符合时代的需要，也无法帮助孩子们应对未来的挑战，它在培养孩子们成为雇员而不是创业者，在教导他们寄希望于在退休后有一家公司或是政府养活自己。我们又谈到了未来，谈到了富爸爸所预见的社会保险与医疗保险制度危机、股市危机，等等。

“你为什么要关心这些呢？”她问道，“你认为这和你有很大关系吗？”

“我也说不清，”我答道，“我知道这个世界有各种问题，比如说环境、疾病、食品、住房，等等。但让我最感兴趣的是财富与贫穷的问题，以及贫富差距越来越大的问题。这些问题总在我心中挥之不去。”

我们又谈到了巴克明斯特·富勒博士。在我跟他学习期间，我发现他对于金融体制的看法和富爸爸一样。我努力向她解释清楚富勒博士的观点：有钱有势的人如何通过玩金钱游戏，使穷人和中产阶级置身于财务危机的边缘。我还告诉金，富勒说我们每个人都有一个人生目标，这个目标不应该只是赚钱，而应当是让世界变得更美好。

“听起来你是想像你的富爸爸那样去帮助别人，尤其是帮助工厂里的童工那样的穷人。”金说。

我说：“太对了！参观工厂之后，我就感觉到我现在该为孩子们做点什么了，而不是让他们为我做苦工。我应该让他们富起来，而不是只顾着把自己变成富人。”

这时，朝阳从海面一跃而出。冲浪的小伙子们开始在金光粼粼的海浪中大显身手。该准备上班了。虽然我们聊了一整夜，却毫无倦意。从那天开始，我们俩走到了一起。

寻找激情

1984年12月，我和金搬到了加利福尼亚。正如我在好几本书里曾经提到的那样，我们从此开始了一生中最艰难的时期。我们想抓住一个商业机会，却没能成功，结果落得身无分文，不得不在一辆汽车里过夜。那段时间对我们的决心还有我们对彼此的信任都是一种考验。

加利福尼亚是新型教育的温床。当年的嬉皮士如今已经长大成人，很多人在以非常奇特的方法教授一些有趣的课题，常见的有：打开你的思想、改变你的习惯、超越现实的限制，等等。我和金尽可能多地参加各种学习研讨会，从中汲取灵感并揣摩各式各样的教学技巧。

在本书的前面，我提到过我们曾在鲍勃·本杜兰的赛车学校学习，以及协助托尼·罗宾斯教他的学员踏过温度高达1000摄氏度的热炭。你们可能已经知道，我不喜欢传统的教学方式。我不喜欢被犯错误和不及格的恐惧牵着鼻子走，不喜欢死记硬背那些正确答案。在学校里，我总感觉自己像被编好了程序，只能做那些正确的事，每天都活得心惊胆战。在学校，我就像一只被蜘蛛网缠住的蝴蝶，网越缠越紧，直到我再也飞不起来为止。

我所追寻的教育方式是一种能够教会人们打破恐惧的教育，一种能够帮助人们发现内在力量的教育，一种能够帮助人们超越心理极限、驾驶一级方程式赛车的教育。我对这些教学技巧研究得越多，越是惊异于情感和意志结合起来激发出的能量之大，我也就越想学习。我对于人类是如何学习的这个课题充满了兴趣。

我终于明白了我为什么如此热爱海军陆战队——我热爱那些训练和飞行学校，因为那儿训练了我们克服恐惧、超越极限的能力。对我来说，那是一个再好不过的学习环境了。这种艰苦和严酷的环境，要求我在整个训练中完全调动起体力、智力、情感和精神。在海军陆战队，只记住正确答案是不够的。就像在商界一样，在这里，重要的是结果而不是原因，是行动而不是语言。这是一个强调“使命第一、团队第二、个人最后”的学习环境，它教会人们飞翔，而不是束缚人们飞翔的翅膀。

突破性的学习

我把我们正在进行的学习称为“突破性学习”，也就是能够为人们带来改变、突破陈规陋习的学习，那过程就像一只小鸡终于破壳而出一样。

在我参加的一个学习研讨会上，老师讲到了诺贝尔奖获得者伊利亚·普利高津的故事。

他因对耗散结构的研究而获得诺贝尔奖。举个简单的例子：他的研究证明了孩子是如何爬上自行车、摔下来、再爬上去、再摔下来，然后突然有一天就会骑自行车了。简单说来，摔倒会给孩子造成极度的紧张，而这种紧张的过程又会促使孩子重新组织自己的思维方式。所以，一旦学会了骑车，就永远不会忘记。

对我来说，他的研究验证了为什么学校里的优秀学生并不一定总会在现实世界中表现出众。就像我爸爸一样，一旦摔下来，他就坐在地上不起来，并对自己说：“我再也不这么做了。”他没有继续前进，直面更大的压力和沮丧，而是撤了回来，以减少压力。这很像是一只因为害怕外面的世界而始终躲在蛋壳里的小鸡。

普利高津总结道：“压力之下出智慧。”富爸爸则说：“要百折不

挠。”

我们能够学多快

我研究的另一位学者是保加利亚的乔治·罗扎诺夫，他是“超级学习”领域的先驱。我从未上过他的课，但看过相关报道，据说他能够在一两天之内教会人们一种语言。显然，老派的学者对他和他的工作十分怀疑。而我试了他的方法，发现它确实有效。

我不喜欢学校的一个原因就是在学校学习的节奏太慢。学一点东西就要花费很长的时间。而将不同种类的教学技巧结合起来可以提高学习的速度并增加趣味性，使学生更好、更牢地记住所学的内容。在我的发现中，我最喜欢的一点是：不管你得“A”还是得“F”，都不重要。罗扎诺夫的教学方式能够唤起人们学习的渴望，让人们自觉地学习。

找到我的激情

很多年前，富爸爸曾对我说，一旦走完了一段旅程，就应该把最大的收获带在身上，把其他的抛在身后，然后再继续走下一段路。按照这种方式不断前进。

在我和金不断学习的过程中，富爸爸的话显得十分有用。突然之间，我发现我已经从过去的几段经历中汲取了最精华的部分。我的经历包括令人生厌的学校生活、在海军陆战队服役、做尼龙钱包生意等。虽然经营尼龙钱包生意的过程充满了艰辛，但我也获得了许多宝贵的经验。而现在，在研究人们是如何学习的过程中，我以往所有的经验都派上了用场，那些零零碎碎的经历也都有了意义。

1985年8月前后，我终于找到了我的激情。我的下一个生意已经在头脑中成形了。从1986年到1994年，我和金创立了一家机构，开

办了“创业者商学院”和“投资者商学院”。与传统的商学院不同的是，这两所商学院没有门槛。我们不需要在学校学习的成绩单。我们向学生要求的只是学习的愿望、时间和应付的学费。

我们运用自己学到的教学技巧来教授会计和投资的基础知识——这通常是6个月才能教完的课程，但我们在一天之内就可以教完。我们并不空谈经商，而是让班上的学生动手建立一家企业，其中会触及B-I三角形的各个层面。我们不会空谈团队建设，而是要求每一个团队集合起各项技能。在课堂比赛中，获胜者不是第一个完成任务的人，而是第一个完成任务的团队。我不知道你们是否了解，要让15个不同年龄、不同性别、不同身体状况、不同性格的人组成团队，并完成游泳、自行车和跑步比赛有多么困难。有的时候，一个团队成员甚至会背着队友跑过终点线，这让我想起了我在越南的情景。当然了，作为一所实践商学院，我们要拿真钱来玩游戏。每个学员交出一些钱凑在一起，只要获胜，就可以把这些钱全部拿走。一个获胜的15人团队有时能赢走5万美元的奖金。

在我们的“投资者商学院”中，我们并不讲述投资知识，而是建起了一个股票交易厅，不同的团队代表不同的共同基金和基金经理。随着市场条件的变化，队员们需要及时调整他们的投资策略。在课程结束后，同样也是由获胜的团队赢走所有的钱。

1993年，尽管我们生意兴隆，利润丰厚，但我还是感到该是再次前进的时候了。1994年夏天，我和金出售了我们在公司中的股份，退休了。我们的投资所产生的被动收入已经远远超出我们的支出，我们终于跳出了“老鼠赛跑”。尽管我们还不算富有，却已经获得了财务自由。如果你能找到一本《富爸爸年轻享受生活》，就能在封面上看到一张我和金骑在马上，立于峰顶俯瞰碧海的照片。我们因为早早退休得到的第一份奖励就是去斐济岛度假。那年金37岁，我47岁。

懂得何时停止

吉姆·科林斯在《从优秀到卓越》中用了很大篇幅谈论应该懂得何时停止的问题。2004年，当我阅读他的这本书时，我又想起了我在1984年和1994年的两次止步。并没有什么信号，也没有什么冥冥之中的声音在昭示我“是时候停下来了”。每一次，我只是在某一时刻感觉到自己脚下的路快走到尽头了。是时候停下来，开始一段新的旅程了。

我总是会遇到一些生意人，他们想停止，却停不下来。原因是多种多样的。一个最常见的原因是他们的B-I三角形还不稳定。为了克服这些弱点，创业者经常需要更努力、更长时间地工作。另一个原因是，创业者一旦停下工作，经济上就会入不敷出，这是B-I三角形不够坚实的缘故。还有一个原因是，一个人虽然已经成为成功的企业家，却只能继续工作下去，因为他不知道下面该做些什么。按照吉姆·科林斯的说法，一个人可能需要先停下来，休息一段时间，然后再寻找新的事情做。我正是这么做的。我会先让自己停下来，尘埃落定，等上几年，看看之后会发生些什么。

从S象限到B象限

从1984年到1994年，我打牢了S象限的基础，我不想在条件不成熟时就一下子跳到B象限。我知道过于成功往往会使人力不从心。S象限的人一旦成功，就经常会出现这种现象。由于S象限的人通常独立工作，更大的成功也就意味着更多的工作。原因在于，S象限的人通常按工时计酬，但我们都知道，每个人每天能用于工作的时间是有限的。

我和金停下来，并不是因为对长期的艰苦工作感到厌倦。使我感到不满足的是，我们的工作能够影响到的人数有限。愿意花钱来参加

我们的学习研讨会的人，毕竟是少数。而我们的研讨会不仅收费昂贵，而且像海军陆战队的训练一样严苛。人们要来上我们的一个商学院，需要抽出至少10天的时间。

巴克明斯特·富勒博士是对我一生影响巨大的良师。他经常说：“你服务的人越多，就越有效率。”他谈的不是钱，而是服务的水平。富爸爸说过：“S象限和B象限之间的一个最大区别，就是他们服务的对象的数目不同。”他还说：“如果你想致富的话，就去为更多的人服务。”

1994年，我参与的最后那期商学院招收了350名学员，每人需支付5000美元的学费。所以，我们挣的钱并不少。而不足之处在于，接受我们服务的只有350人。我知道如果我真的想去帮助亚洲的那些童工，通过现在这种方式肯定无法实现。换句话说，我应该停下来，思考一下如何从S象限进入B象限。这次我们不是要飞跃大峡谷，而是准备踏踏实实地从谷底往上爬。现在是时候思考一下富爸爸所说的“针眼”问题了。

穿过针眼

你们中的大多数人可能都知道，S象限的自雇人所面临的最大问题就在于“自”这个字。在很多情况下，这些人自身就是产品，人们雇用他们去做一件工作。看一看B-I三角形，从现金流到产品，自雇人事事都得操心。在很多情况下，他们是很难进入B象限的，因为他们根本无法脱离整个流程。

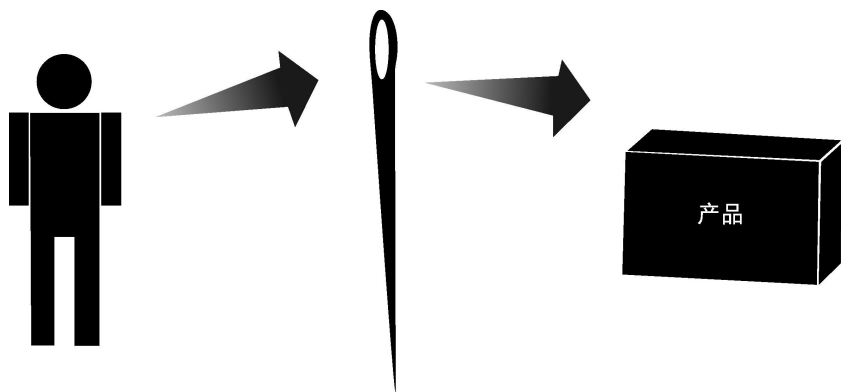
在1984年到1994年期间，我就处于这种状况。我就是自雇人中的那个“自”。尽管我是有意识地这样去做的，但现实还是让我不安。我经常问自己一个问题：“如果我不能亲自去给学员们上课会怎么样？”我们尝试过训练其他的教师，但是耗时费力、困难重重。我们很难再找到像布莱尔·辛格或韦恩·摩根这样的好教师。我很难教会别

人运用我的教学方式，要想一天教会300多人掌握投资技巧或会计知识可不是一件简单的事，简直就像教人在热炭上行走一样难。

在1994年出售公司之后，我又不断问起这个问题：“如果我不亲自上课，该怎么以我的方式教育更多的人呢？”我搬到了亚利桑那州的比斯比镇附近的山中，在与世隔绝的环境中寻找答案。我为找到这个答案苦苦思索了两年。在离开比斯比时，《富爸爸穷爸爸》的大纲已经存在我的电脑中，我还想好了“现金流”游戏的蓝本。我穿过了“针眼”，从S象限进入了B象限。

富爸爸是在主日学校学到“针眼”的概念的。他说：“教堂里的人总说‘让一个有钱人进天堂比让一只骆驼穿过针眼还难’。”富爸爸接着说道：“现在暂且不管什么骆驼，一个人如果能够穿过“针眼”，就能进入充满财富的世界。”

富爸爸说这番话时非常严肃，并未拿宗教开玩笑。他只是在借用一个比喻来阐述他的想法。在商业世界中，一个创业者要想穿过“针眼”，就得把自己放在后面。穿过“针眼”的只能是创业者的知识财富。看一看下面的图你可能就明白了。



在历史上，创业者穿过“针眼”的事迹不胜枚举。以下仅是其中的几例：

1. 当亨利·福特设计出可以大批量生产汽车的流水线时，他就穿过了“针眼”。而在那之前，大多数车子都是先由客户预订，然后手工制造的。

2. 当史蒂夫·乔布斯和苹果电脑的团队创造出iPod时，他们就穿过了“针眼”。

3. 像史蒂芬·斯皮尔伯格和乔治·卢卡斯之类的大师执导一部电影时，他们也穿过了“针眼”。

4. 麦当劳把自己的汉堡包授权经营模式推广到全世界时，就穿过了“针眼”。

5. 当一家网络营销公司的销售员建立了一系列的“人脉”后，他就穿过了“针眼”。

6. 当一名投资者购入一处房产，从而每月都有稳定的现金流入自己的钱包时，他就穿过了“针眼”。

7. 一名运用电视助选的政治家就是在穿过“针眼”，而登门拉票的政治家则没有。

8. 当发明家或作家把自己的发明或作品卖给一家大公司并获得专利费或版税时，他们就穿过了“针眼”。

9. 利用我从富爸爸那里学到的知识和我对教育方法的研究，我推出了游戏和新书，从而穿过了“针眼”。

10. 当我创办尼龙钱包公司时，我没有先找律师保护我的知识产权，也就意味着我没有穿过“针眼”。我把我的创意拱手让给了竞争对手，让他们发了财。他们穿过了“针眼”，而我则摔下了山谷。我拥有一个很棒的产品，却没有法律的保护，那么我的B-I三角形就是不完整的。

破壳而出

我带着新书和“现金流”游戏的草稿本从凤凰城回来时就知道，要想进入B象限，我所做的第一件事就是组成一个伟大的团队。拥有伟大的团队是从S象限进入B象限的关键。就像富爸爸常说的：“如果你是团队中最聪明的人，你就倒霉了。”拥有了正确的使命和合适的团队后，我们的B象限生意渐渐兴旺了起来。

我找到迈克尔·莱希特为我的产品做保护，迈克尔又把莎伦介绍给我，这时我知道卓越的团队已经形成了。我、莎伦和金开始根据B-I三角形设计和建立一家公司。我们的产品刚推向市场，前景就一片光明。生产线在我的50岁生日那天——也就是1997年4月8日——在莎伦和迈克尔的家正式投入生产。从富爸爸公司建立的初期，我们就从未为它操过多少心。唯一让我们伤脑筋的是产品供不应求。我们在世界各地旅行，把产品推广到新的市场。它为我们带来的收入简直难以计数。2000年6月，“脱口秀女王”欧普拉·温弗瑞打来电话邀请我们上她的节目，这如同为我们打开了天堂之门。就这样，我们3个人从S象限进入了B象限。

这时，我才更深刻地理解了富爸爸所说的：

1. 真实地走过自己的旅程。
2. 在旅程中你对未来的惊鸿一瞥，会带给你继续走下去的动力。
3. 掌控B-I三角形的能力。
4. 利用3种财富——竞争财富、合作财富和精神财富的能力。
5. 穿过“针眼”。

直到此时，我才觉得自己终于破壳而出。而在此之前，我只是个小人物。现在，无论我走到世界上的任何地方，都会有人叫住我说他们读过我的《富爸爸穷爸爸》，玩过我的“现金流”游戏。

2002年的一天，我正在瑞典的一家古董店里闲逛。店主是一位金发的瑞典人，研究中国古董的专家。他认出了我，然后说：“前几个月我去了一趟中国收购东西。在长江的一条游船上，我看到旁边有一只小木船，船上的一家人正在玩中文版的‘现金流’游戏。”

那一刻，我知道我兑现了承诺——帮助那些在工厂里打工、帮我赚钱的孩子们。现在我还在为他们工作，为各式各样的家庭工作，为男女老少工作——教他们做金钱的主人，而不是等待政府来救济自己。

2004年2月，《纽约时报》用整版报道了“现金流”游戏和世界各地成百上千的现金流俱乐部。他们聚在一起，只是为了玩那个游戏，学习富爸爸曾经教给我的东西。看到那篇文章后，我几乎不敢相信自己的眼睛。我无法相信这个奇迹。因为在我看来，登上《纽约时报》简直比登天还难。

看到那篇文章后，我明白我在“创业者商学院”和“投资者商学院”执教期间学到的东西已经成功地转化成了产品，也就是“现金流”游戏，它在替我从事教学工作。现在，人们可以用不到一天的时间学会会计和投资的基础知识。此外，很多玩过这个游戏的人都对世界有了新的看法。对于他们来说，游戏提供了一个打破常规思维的方法，他们头脑中的金钱世界从恐怖变得激动人心。以前，他们总是苦苦地寻找可以帮自己管理金钱的所谓专家，而在玩过“现金流”游戏后，许多人认识到他们自己就能成为财务专家——他们能够掌控自己的财务未来。而且他们中的很多人也确实做到了这一点。

最棒的是，我不再每次只教350名学生，他们也不再需要跑到我

这儿来交上几千美元的费用。“现金流”游戏正在教育着成千上万的人，而且对很多人都是免费的。教师不再是我，而是他们自己，他们还能一边学习，一边与他人分享心得。

在我读到《纽约时报》的那篇文章后，我知道对我来说，从1994年到2004年这10年的历程已近尾声。虽然如此，我的使命仍在延续。

在你辞职之前

在你辞职之前，你最好能记住本章给你的启示。那就是，使命的高度决定了产品。仅仅通过在体力上努力工作，是很难为很多人服务和挣大钱的。如果你想要服务于很多客户并获得可观的财富，你就必须忘掉自己，穿过那个“针眼”。

在你辞职之前，你可能还需要想清楚，对你来说，到底是在S象限快乐，还是B象限更快乐。如果你想进入B象限，就要记得它所要求的B-I三角形要坚实得多。而且只有拥有一个同样强大的团队，才能帮助你穿过“针眼”。

在你辞职之前，你可能还应该花一点时间，默默地回想一下那些互联网公司失败的故事。我想很多公司失败的原因正是，创业者想要从E象限一下子进入B象限。业务一垮，他们自己也跟着垮了，就像威尔·科尤特一脚踩空那样。他们没能穿过“针眼”。

莎伦评注

第7讲 使命的高度决定了产品

执行你的使命

非常成功的企业通常会做两件事：

1. 解决一个问题。
2. 满足一项需求。

拥有一项与解决问题或满足需求相关的使命，再加上为尽可能多的人服务的愿望，就为企业的成功打下了坚实的基础。

就像罗伯特在海军陆战队中学到的那样：任务第一、团队第二、个人最后。如果我们都信奉这样的原则，世界将会变得更加美好。

在本书中，我们谈了很多关于富爸爸公司的使命问题及我们的核心使命——使人们在财务方面更加幸福。当我们商量着手创办这个公司时，罗伯特曾经跟我提到过这个使命，当时我真的非常感动。

我也感到很满足，因为我的个人使命和理念与这个崇高的理想不谋而合。现在，8年过去了，我们收到了无数人的电话、电子邮件和传真，他们有的在走投无路的时候看到了一丝光亮，有的摆脱了沉重的债务，有的购买了用于投资的第一项资产，有的实现了财务自由，从而跳出了“老鼠赛跑”……这使我认识到，我们的使命正在不断地达

成。这不是我们的功劳，而是你们每一个采取行动改善自身财务状况的人的功劳。

我之所以参与创办富爸爸公司，是因为我被它的使命深深吸引。在下一章里，我们还会继续介绍我们是怎样建立富爸爸公司的。其实，早在我第一次见到罗伯特之前，我们的合作就已经埋下了伏笔。我头一次听说罗伯特和他的“现金流”游戏是在和我丈夫迈克尔的一次通话中。我至今还十分清楚地记得那次通话的内容。

“亲爱的，”迈克尔说，“我找到你要找的那个人了！”

我有些不解地笑了。他在说些什么？他找到了我要找的那个人？还没等我开口问，他就接着说了下去。

“我有一个客户叫罗伯特·清崎，他拿来了一个教授财务、会计和投资基本技巧的游戏。我想你该看一看。”

迈克尔很清楚我对财商教育的热情，而且显然对这个游戏兴趣十足。我也被吊起了胃口，于是说：“我很想见识一下。它真的很不错吗？”

“我想是的。他们的思路很有道理，做出来的东西也很有意思。他们正准备试验一下。”

“我很愿意参与试验。到时候通知我吧。”我答道。几周后，我和我的女儿雪莉一起去试用了那个产品，那是在它投入生产以前。也就是在那一次，我们被介绍给罗伯特和金认识。

我们会在下一章中介绍产品测试和创办富爸爸公司的详情。现在，我只想说那个测试使我确认，“现金流”游戏与我向大众推广财商教育的想法不谋而合——一直以来，我的夙愿都是让孩子们不要在对财务一无所知的情况下步入成年，深陷债务而不能自拔。了解金钱乃是人一生中一项极为重要的技能，我们应该在孩子们进入社会前帮他

们做好准备。

与罗伯特和金的谈话让我明白，我们是同道中人。我们共同的使命可以通过“现金流”游戏来达成——让这个游戏教导尽可能多的人。该用什么方式来做这件事呢？答案非常简单，那就是围绕“现金流”游戏建立一家成功的企业。我在创办企业方面的能力及在出版和游戏行业的经验都用得上。一开始，我、罗伯特和金谈到了我的经历，聊起了一些商业问题，比如说把游戏的生产外包。然后我就和罗伯特一起着手写作《富爸爸穷爸爸》一书。最后，我们3个人以合伙人的身份建立了富爸爸公司，我当上了公司的CEO。

我参与这项事业的动机并不是为了金钱。我甚至愿意无偿地工作。我的目标只是完成那项使命。坦率地说，我和迈克尔并不需要那笔钱。迈克尔是一位十分成功的律师，而且我们拥有数笔回报丰厚的投资。我们已经实现了财务自由。加入富爸爸公司带给我的回报主要是精神方面的。当然，在我们建立起公司并执著地追求我们的使命时，财富也随之降临。

你不需要当救世主

不过，一家企业要想成功，并不一定非得拥有无比伟大的使命。我在前面提到过，一家成功的企业通常能够解决一个问题或是满足一项需求。它的使命只是为需要的人提供他们想要的解决方案或产品而已。比如说，我有个朋友开了家纸板厂，专门生产特殊规格和用途的盒子。这项生意极为成功，因为它既解决了问题，又满足了需求。它的使命无疑是值得称道的——向需要的人提供特殊种类的盒子。

另一个把解决问题变为成功生意的人是罗布，他在一家中餐馆工作，是我儿子的朋友。他听到餐馆老板说，某种大米的价钱奇高，供应也跟不上。于是他有了个主意。他向当地其他的餐馆了解了情况，发现这是个普遍的难题。于是他给旧金山的一位粮食进口商打了电

话，以比当地市价低得多的价格大量订购那种大米。没用几个月，他就做成了一笔成功的买卖——他也解决了一个问题，满足了一种需求。现在他的公司专门向威斯康星州和西南部地区的餐馆供应大米，而且供货及时、价格低廉。罗布最初从威斯康星起家，然后靠赚得的利润迅速扩张到了整个中西部地区。现在，他已经开始进口许多其他产品。

在研究B-I三角形时，我们应该注意到为什么它的基础是“使命”，而顶部是“产品”。因此每当听到有人跑来说“我有个绝妙的主意……我发明了一种产品……你想不想买下我这个创意或是给我投资呢？”我们多半只是报以微笑。

这是不是意味着，我们不能围绕一种产品建立一家企业呢？绝不是这样。有时“产品”是解决一个问题的最有效的方案，是一项使命的载体。问题在于，它的推广者并未能很好地领悟这一点。有时使命在那儿，但推广者却浑然不觉。有时，一项产品（例如对一种现有产品的改进）能够支持其他人的使命。但无论如何，一种没有使命支撑的产品是很难成为一家企业的基石的。使命不需要多么伟大，但完成使命的过程中所能服务的人越多，企业成功的可能性也就越大。

一般来说，如果一家公司的使命是“赚钱第一”或是“成为某种产品或服务的最大供应商”，而不是解决一个问题或满足一项需求，那么它就缺乏打造一个强大的B-I三角形的基本力量。当然，赚钱没有什么错，想成为行业的龙头老大也没有什么错，但这种使命无法为公司指出明确的方向，也无法为员工们注入共建企业所需的精神力量。使命的达成只对公司有好处，而无法使更多的人受益。也许这样的公司应该从能为客户提供帮助的角度来重新审视自己的使命。

我们相信，一旦找到了解决某种问题或是满足某种需求的使命，钱也会随之而来。就像富爸爸说的：“你服务的人越多，你就会越富有。”

所以，在你规划你的企业时，先从使命开始吧。你的目标是什么？你的企业要解决的是什么问题？要满足的是什么需求？一旦弄清了你的使命，再想办法去打造B-I三角形的其他部分。但最重要的是：要着手行动。

一个制胜团队

一家企业的成败与创业者的职业道德、决心和愿望息息相关。大多数起步创业的人三者都不缺乏。然而，最终决定一家企业走向成功的因素还包括3种关键技能。

首先，要建立一家企业，你必须具有“销售”技能，因为“销售=收入”。当收入不足时，多半是因为企业管理者不擅长或不愿从事销售。然而，没有销售就得不到收入。有人说要想卖出东西，你必须表现得像执著倔犟的狗一样，然而事实并非如此。

第二，要想建立起一家真正的企业或网络并脱离S象限，你必须能够吸引、打造并激励一支伟大的团队。在小企业中，团队的每名成员都应乐意从事销售工作，无论他的职务是什么。

第三，为了实现目标，这一点也十分关键，即你要“教”会其他人如何销售，“教”会他们具备团队精神，“教”会他们追求成功。这种能力能够保证你的公司不断成长和赢利，并且长盛不衰。

然而糟糕的是，大多数公司老板从来不教这些东西。因为他们总是认为：1. 销售是琐碎的工作。2. 如果你想把事情做好，就得亲力亲为。3. 教人学东西是学校的任务。

在从事商业活动时，我们要提高公司的业绩，就经常会让员工们制定自己的荣誉守则。守则是一套规则，能把一群普通人打成一个勇于进取的团队，这个团队不仅擅长销售，也渴望学习、忠于职守。这是取得成功需要具备的，而它要求所有的团队成员必须行

动一致。

大多数人都想尽可能做得出色。作为一个企业主，你应当创造出一个环境，使员工们能够实现这一愿望。如果能做到这一点，你就能变得极为成功。很多时候在企业里，你提供了什么并不重要，重要的是你如何提供。你的团队的诚意和热情，将决定你的企业的声誉、成败和利润。

布莱尔·辛格，富爸爸顾问

《富爸爸冠军销售》和

《富爸爸打造成功商业团队ABC》作者

选择合适的公司实体

可能很多人不会在意，但选择合适的公司实体与选择合适的合伙人同样重要。

如果你选错了和你一起创业的合伙人，你的努力可能从一开始就注定了要白费。不适当的合伙人可能会大手大脚地花公司的钱，可能签下公司无法完成的生产合同，可能造成同事之间的不团结，也可能让你所有的努力都付诸东流。

同样，选择了不合适的公司实体也可能直接导致公司的失败。你的出发点一定是尽可能多地获取资产所有权和法律保护。如果你选择了个人独资公司或合伙公司这样的错误形式，它们不仅不能保护你，还会在你生意失败时拿走你所有的个人财产。债权人和他们的律师在提起诉讼时最希望看到对方是个人独资公司或合伙公司，这样他们就不仅能够要求得到你的商业资产，还有权要求得到你的个人财产。你的所有资产会毫无保留地被他们拿走。

相反，一种好的体制，例如C型公司和S型公司(1)、有限责任公

司或有限合伙制公司，则能够保护你的个人财产不受侵害。就像好的合伙人一样，好的公司性质也能够为你提供更多保护，为你赢得更多的财富。

加勒特·萨顿，律师，富爸爸顾问

《富爸爸如何创办自己的公司》《富爸爸如何买卖一家公司》

《富爸爸摆脱债务ABC》《富爸爸商业计划写作ABC》作者

(1) C型公司被认为是标准公司，主要优点是股东不为公司的债务承担个人责任。C型公司获得的收入一般要比照公司的收入按照一定的税率纳税。S型公司由C型公司发展而来，其股东不能超过100人，S型公司不缴纳收入税，而由股东缴纳个人所得税。

富爸爸创业课程 第8讲

规划一家公司，做别人做不到的事

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第8章

商业领袖的任务是什么

商业领袖的8项任务

“商业领袖最重要的任务是什么呢？”我问富爸爸。

“嗯，有很多工作都很重要，很难说哪一个最重要。我想有8项任务都该算是最重要的吧。”

下面就是富爸爸列出的8项任务：

- 1．清楚地确定使命、目标和愿景。
- 2．找到最优秀的人才并把他们组成一个团队。
- 3．从内部加强公司管理。
- 4．在外部发展公司。
- 5．提高利润。
- 6．投资于产品研发。
- 7．投资于有形资产。
- 8．做一个优秀的企业人。

“要是是一个商业领袖完不成这些任务会怎么样？”我问。

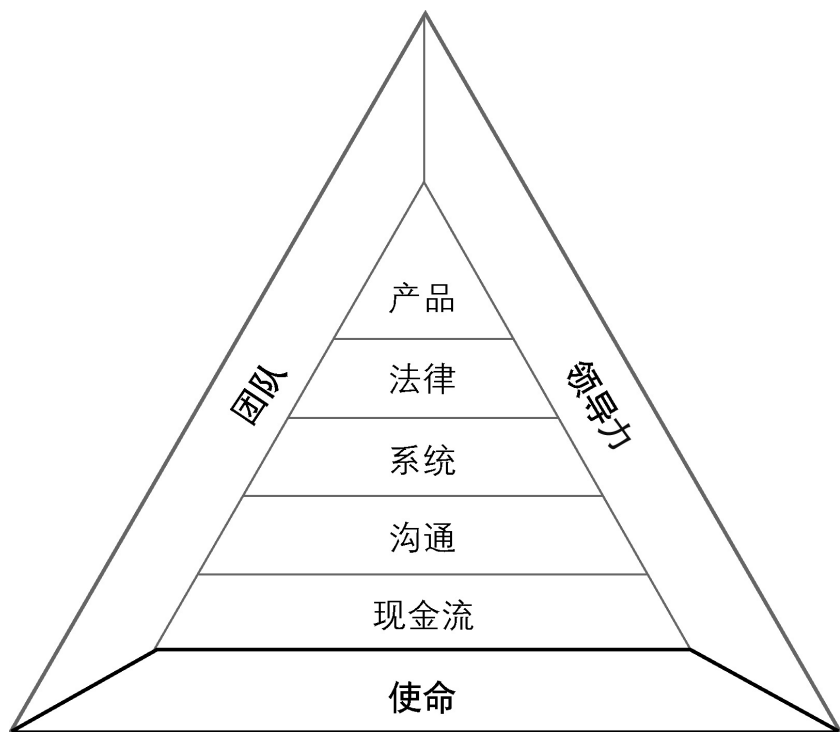
“那就得换人。”富爸爸说，“还有，如果领导人做不成这些事，公司可能就会倒闭。这也是许多企业的寿命连10年都达不到的原因。”

只有使命

多年来，我遇到了很多具有强烈使命感的人。他们会跑来跟我说：

1. “我想拯救日益恶化的地球环境。”
2. “我的发明将减少对燃油的需求。”
3. “我想为流浪儿建一个慈善收容所。”
4. “全世界都对我的技术翘首以盼。”
5. “我想为那种疾病找到治疗方法。”

虽然他们中的大多数都是真诚的好心人，但他们没能完成他们的使命，因为他们除了使命之外什么都没有。如果你通过B-I三角形来审视他们的经验，他们看起来就是这样的：



缺乏商业技巧

在本书的前面我们谈到过，很多人在学校里耗费了多年的时间，却培养了一些与B-I三角形无关的技能。比如说，学校中的一位老师可能拥有多年的教学经验，但如果他想成为创业者的话，他现有的技能可能无法成功地转化为B-I三角形中的技能。这只是因为他缺乏商业技巧。

在我1974年离开海军陆战队时，我也面临这种窘境。在那之前我从事过两个职业，一个是有执照的海员，可以在全世界运输石油，如果继续干下去的话也许能挣到不少钱，问题是不想继续当海员了。我的第二个职业是武装直升机飞行员，我由此获得了宝贵的训练和经验。后来我的很多飞行员朋友都去航空公司、警察局或是消防局工作了。我也可以找一份像他们那样的工作，但我不想继续开飞机了。

1974年，当我退伍回到家，眼睁睁地看着我爸爸苦苦支撑他的小本生意时，我找到了新使命，或者说至少是一个值得解决的问题。问题在于，除了使命我一无所所有。看一看B-I三角形，你就会发现各种专业人士在会计、法律、设计、营销、系统架构等方面各有所长。但B-I三角形里并没有一个层级适合“船员”或“飞行员”。所以，我就像前面提到过的很多人一样，拥有使命感，却缺乏商业技能。

好在我受过富爸爸多年的熏陶。我在他的公司对B-I三角形的各个层面多多少少都有所接触。我还拥有一点点商业经验，但那是在我的童年时期。不过至少我懂得公司是一个由小系统组成的大系统，也懂得B-I三角形作为企业结构的重要性。

向富爸爸抱怨

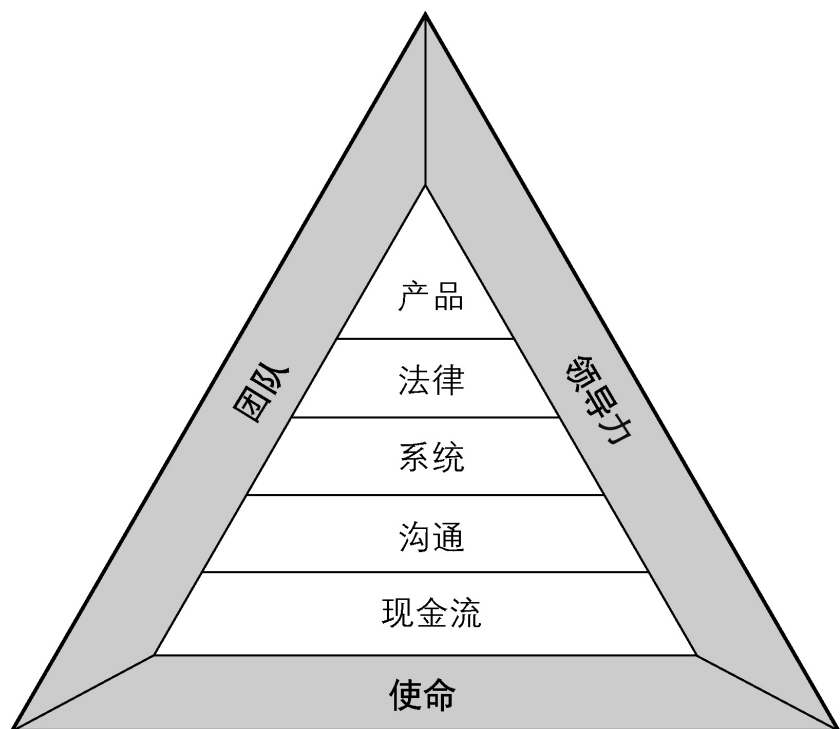
有一天我向富爸爸抱怨道：我几乎没有一点可以运用于B-I三角形的技能。我指着B-I三角形的“团队”一项说，没有一家大公司会让我进入他们的团队。我唉声叹气地抱怨自己在B-I三角形的任何层面都没接受过正规的教育。说完之后，我抬起头看着富爸爸，期待听到他的安慰。没想到他的回答却很简单：“我也没有。”

富爸爸的起点只有一个——使命。

领导者该做什么

领导者的任务是改变一家企业，使它能够成长、能够服务于更多的人。如果他无法改变企业，那么企业就只能停滞不前，或走下坡路。

下面，我要再一次用B-I三角形来说明问题。



当我还处在S象限时，我的产品是“创业者商学院”和“投资者商学院”。问题在于，产品和B-I三角形的其他层面都太依赖我了。如果我想成为一名领导者，就需要停下来重新规划一下我的公司。对一家正在运营的公司重新规划，就如同在给行进中的车子换轮胎。这就是我和金之所以停下脚步，两年后才重新开办新公司的原因。

建立一个新的B-I三角形

1996年，当我离开亚利桑那州的比斯比山时，我所有的成果只有用铅笔描画的一张“现金流”游戏草图、电脑里的一份《富爸爸穷爸爸》的大纲，以及一份写了两页纸的商业计划。作为我尚未建立的新公司的唯一员工，我知道下一步应该是，找到合适的人建立起一个团队。

画出游戏草图是最容易的部分。找到能够设计信息系统、使游戏发挥作用的人是第一步。产品的设计必须能够彻底地改变人们对金钱的观念。那时候我认识的唯一一个具备这样头脑的人是我的老朋友罗尔夫·帕塔，人们都叫他“史波克”，因为他长得很像莱昂纳德·尼莫伊在影片《星际迷航》里扮演的史波克。他也确实像史波克那样聪明。

这就是4种思维方式的重要之处了。在这个阶段，我为项目带来的是C型思维和P型思维。根据我10年的教学经验，以及对人的学习行为的了解，我的创造力足以使我设计出游戏的草样，而斯波克带来的是T型和A型思维。作为一名训练有素的注册会计师和MBA，一位智商极高的曾经的银行家，史波克生活在自己的世界中，很少有人能和他交谈，他说的英语是一种方言，我很怀疑其他人能否听得懂。

我去了他家，在他的餐桌上展开了我的草图。我尽力通过语言、手势和在图上圈圈点点来让他明白我的意思。后来，他终于理解了 my 意图。那时，是我们项目中的C型、P型思维在同T型、A型思维交流——我希望他能成为T型、A型领导者。

讨论了1个小时之后，史波克的眼睛里终于闪出了光彩。他开始理解了P型和C型思维方式。“人们为什么会需要这个游戏呢？”他问道，“这些只是基本常识啊。”

我笑着答道：“你是MBA，又是注册会计师，以前还是银行家，所以这对你来说是基本常识。但对于一般人来说，这就像外语一样。对大多数人来说，这是一种全新的思考方式。”

史波克也笑了。“给我3个月，我会给你你想要的东西。”我们谈妥了他的服务费用，握手告别。我很有信心自己找对了人来完成这项任务。

在这3个月期间，我们不断地交流。3个月后他设计好了所有复杂的计算公式。我也完成了我的任务——改进了草图。史波克、金，还

有我一起玩起了游戏。让我们惊喜的是，它运行得很顺利。这是一个不太容易玩的游戏，但数字方面都很正确。我们满意极了。

我接下来去见的人是迈克尔·莱希特——我们团队中的律师。正如我在前面说过的，迈克尔是全世界最受尊敬的技术、专利和商标知识产权律师之一。

当年布朗队离开克利夫兰迁到马里兰州的巴尔的摩，更名为巴尔的摩布朗队，克利夫兰市就是聘请了迈克尔的律师团队从而制止他们使用原名，结果球队后来改称巴尔的摩渡鸟队了，而布朗队的名字依然留在了克利夫兰。这就好像是有人对我说：“你可以搬家，但你的名字罗伯特·清崎得留在这儿。它属于亚利桑那州的凤凰城。你再取一个新名字吧，比如乔·史密斯。”

迈克尔一拿到我和斯波克的游戏样品，就开始准备各种法律文件，以便通过专利、商标等形式保护我的知识产权。在我离开他的办公室时，他说：“我一得到专利局的回复就给你打电话。”

“这要等多长时间呢？”我问道。

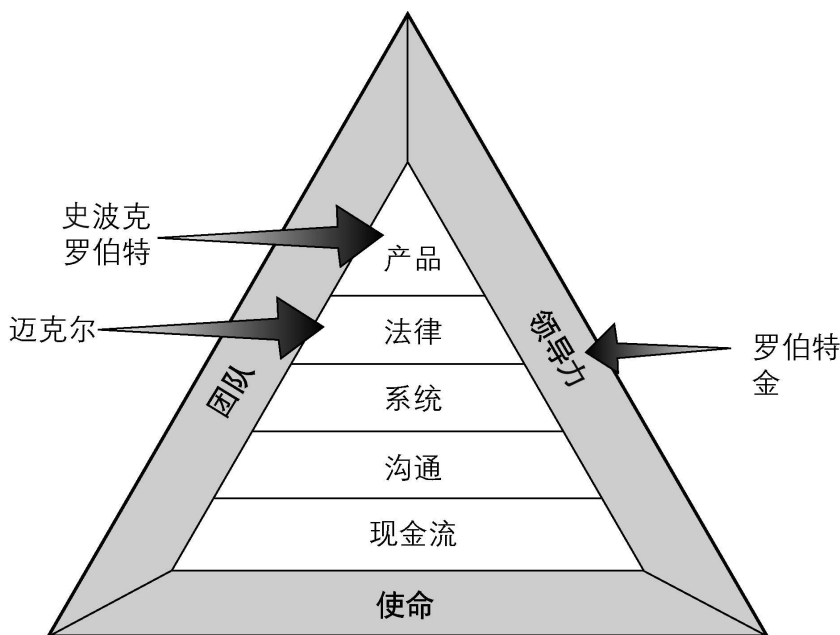
“可能需要一段时间。这要看他们收到的质疑有多少。他们也完全有可能驳回我们的专利申请。到那时我们再想办法。”

斯波克又开始工作了，这次运用的是他的A型思维。他开始在计算机上试运行我们的游戏。他完成了15万次模拟游戏，无一失败。当他把计算机测试的统计单交给我时，笑得嘴都咧到了耳朵根。这个项目带给他的挑战让他十分愉快。

直到今天，我仍然对他那些纸张上的计算公式一窍不通。但当我把这些纸张交给迈克尔·莱希特时，他笑得和斯波克一样开心。我觉得自己在他们面前又成了小学生。两位总得“A”的学生在为他们的考试成绩而高兴，而我这个总是得“C”、“D”甚至得“E”的学生还在奇怪他

们有什么可兴奋的。

你们可能已经猜到了，我现在正在建立一个新的B-I三角形。作为创业者，我和金对我们的使命一清二楚。现在，作为项目领导者，我在5项任务的指引下组建着团队。



遇到莎伦

大约1个月之后，迈克尔·莱希特给我打电话说：“你现在可以做下面的事情了，你可以把你的游戏展示给大家看了。我们还没拿到专利，不过申请已经提交，你也写了说明。当然，你还是得在人们看到你的产品前让他们先签保密协议。”

你们也许还记得，这正是我在做尼龙钱包生意时所忽略的一步。在发明那种产品的几周之内，我就在毫无法律保护的情况下开始销售产品。不到3个月，我们的竞争对手就开始卖和我们一样的产品。我

犯的是一个致命的错误。但那次得到的教训却给了我超值回报。

“在我挂电话前还有一件事，”迈克说，“我记得你第一次来我办公室时说，你的使命是‘使人们在财务方面更加幸福’。”

“没错。”我答道。

“那么你是想用这个游戏完成这个使命吗？”迈克的语调更像是在陈述一个事实，而不是在提问。

“是的。”我说。

“仅仅通过一个游戏教会人们如何管理金钱，教会人们会计和投资的基础知识？”这也不像是在问我。

“这就是我正在做的。”我肯定地答道。

“你介意我把你的游戏告诉我的妻子莎伦吗？她是一位注册会计师。她曾经为一家大型会计师事务所工作，后来又创办过好几家公司。而我想告诉她的真正原因是，她和你有一样的想法。她也热衷于教授人们财务知识。我想她会对此特别感兴趣的。你是否介意我跟她说说——只是你大概的创意，而不是细节？”

“我不介意，请便吧。”我有些犹豫地答道，“但请提醒她我不是一位注册会计师。”

“你不是注册会计师？谁会这么认为啊！”迈克尔笑了起来，“我一定转告她。”于是他挂了电话。

我犹豫的原因已经在本章的开头说过了。和富爸爸一样，我是一个在B-I三角形的各个层面都未接受过正规教育的人。在设计游戏时，每次一想到我这个没受过正式会计培训的人却在开发教授会计知识的游戏，我就有点心虚。迈克尔只是开了个玩笑而已，但这个玩笑触到

了我敏感的神经。现在他要去告诉他的妻子，一位注册会计师。我感觉自己就像个小丑一样，马上就要被人识破真面目了。

重要试验

接下来的几个星期，金、史波克和我把我们的游戏样品准备就绪。我们和不少朋友一起玩了游戏，游戏进行得很顺利，因为这些朋友都是专业投资者。现在我们该去做一下用户测试了——也就是看看它对普通人的效果怎么样。

那时候，游戏图还只是简单地画在厚纸上，我们用不同口径的子弹做棋子。这种棋子很合适，因为它们的重量正好可以把纸压平。

我们在一家酒店订了一间可以容纳20个人的会议室，然后就开始打电话邀请不同的人——多数是陌生人——来玩我们的游戏。你可能想象不到那有多困难。当人们听说我们的游戏是一种投资和会计教育工具时，多数人都会找借口推托。

“那是不是需要懂数学？”有个人问。

我刚说“是”，他就挂断了电话。

就在我发愁找不到足够的人时，迈克尔打电话来了：“嘿，你介意我带我妻子和女儿来参加测试吗？”

“你妻子？”我吞吞吐吐地说，“注册会计师？”

“是的，我想这样她能对你的产品有个大致的了解。”

“好吧。”我底气不足地答道，“那你女儿呢？她多大了？”

“她19岁了。那天她上学正好路过那儿，我想让她参与进来会很有意思。”

“好吧。”我再次有气无力地回答，同时在心里对自己说：“哦，太棒了，一个会计师和一个二十来岁的女孩。说不定还是个有个性的女孩。”

当我告诉金，迈克尔要把他的妻子和女儿带来时，金说：“太好了。我们正好还缺两个人。真是太巧了。”

“哦，天呐。”我摇摇头说，心想一定是有某种无形的力量在捉弄我们，让那么多人退出了，正好剩下两个空位。而金也是这么想的。

玩过游戏之后

一个阳光明媚的星期六上午，测试开始了。有一个答应来的人缺席了，莎伦、迈克尔和他们的女儿雪莉却十分准时。在我和莎伦握手时，再一次忐忑不安起来。

介绍了一番游戏规则之后，大家开始玩起来。他们玩了很久。当时有两桌，一桌4个人，一桌5个人。大约过了3个小时，莎伦举起手，示意她赢了，其他人继续玩。

在两桌人继续玩游戏时，莎伦站了起来，把她的女儿也带走了。之前她已经跟我们说过，她得送女儿去学校——雪莉是亚利桑那大学的学生。我没来得及和莎伦说话，所以也不知道她对这个游戏有什么想法。我开始在脑子里想象一位注册会计师会对我和我的游戏鄙夷到什么地步。

最后，到了差不多中午一点，我们终于结束了游戏。参加的人都很沮丧，我觉得他们憋了一肚子气，都快要打人了。除了莎伦以外，没有一个人跳出了“老鼠赛跑”，没有一个人在游戏中获胜。很多人离开时礼节性地握了握我的手，但都没有多做评价。多数人只是用古怪的眼光看看我就走出去了。就连迈克尔也没能玩赢，我能看得出他也

挺沮丧。我们握手时，他说：“这个游戏真难啊，看来我永远也别想跳出‘老鼠赛跑’了。”从他说话的那种语气来看，我感觉他简直恨不得咬我一口。

继续还是放弃

在收拾我们的盒子时，金、史波克和我小小地总结了一下。“可能太难了。”我说。金和史波克点点头。

“可是迈克尔的妻子莎伦就赢了。”我那永远乐观的妻子金说。

“对，可她是个会计师啊，”我嘟囔着，“她并不需要那个游戏，而需要那个游戏的人却玩不好。他们跳不出‘老鼠赛跑’，他学不到什么东西，最后只能变得垂头丧气。”

“我已经尽力把它弄得简单了，”史波克说，“要是再简单，可能就要影响设计这个游戏的目的。”

“好吧，咱们先把盒子装上车回去吧。我和金明天要去夏威夷。我们会考虑一下这个项目是该继续还是放弃。”

在海边

接下来的那个星期，每天我和金起床后，喝完一杯咖啡就去海边散步。我的情绪也时好时坏：头一天我可能会无比振奋地决心把项目继续搞下去，第二天醒来时又可能会变得心灰意懒，心想还是放弃算了。就这样过了一个星期。那真是一次糟糕的假期。我们收拾行李去机场时，金说：“你干吗不给莎伦打个电话呢？何必要瞎猜她的想法，直接打电话问问她就是了。”

“可她是个会计师，”我说，“她肯定看不上那个游戏，她会觉得我

是滥竽充数，游戏也好不到哪儿去。”

“她又没这么说，”金说，“这都是你自己说的。”

我之所以花费这么大篇幅描写这段经历，是因为那对我来说是一段艰难的日子。很多人会因为害怕冒险而不敢继续一个项目，我也一样。在那段时间里，我和金心里都十分矛盾。我们不知道是该前进还是放弃，是该继续追求我们的使命还是回去赚钱。

一个新合伙人

一回到凤凰城，我们就给莎伦打电话约她见面。我站在她那位于富人区的大房子外，按响了门铃。我和金做好了最坏的心理准备，想要听一听她对游戏的意见和想法。

“我很喜欢这个游戏，”莎伦说，“它比我想象的还要好。起初我一看到游戏的组成部分——工作、财务报表，还有那么多的数学计算，还以为游戏会很沉闷呢。但我后来发现它确实把很多重要的东西糅合在了一起。”

“谢谢。”我说，“我知道你是一名注册会计师。你不知道我为此有多紧张。”

“很多注册会计师都需要这个游戏呢。但让我更兴奋的是我的女儿雪莉也很喜欢它。”莎伦笑着说，难以掩饰对女儿的自豪，“你知道她在测试之后跟我说了什么吗？”

“不知道，请告诉我们吧。她是参加测试的人里最年轻的，我们很想知道一个二十来岁的女孩会怎么看我们的游戏。”

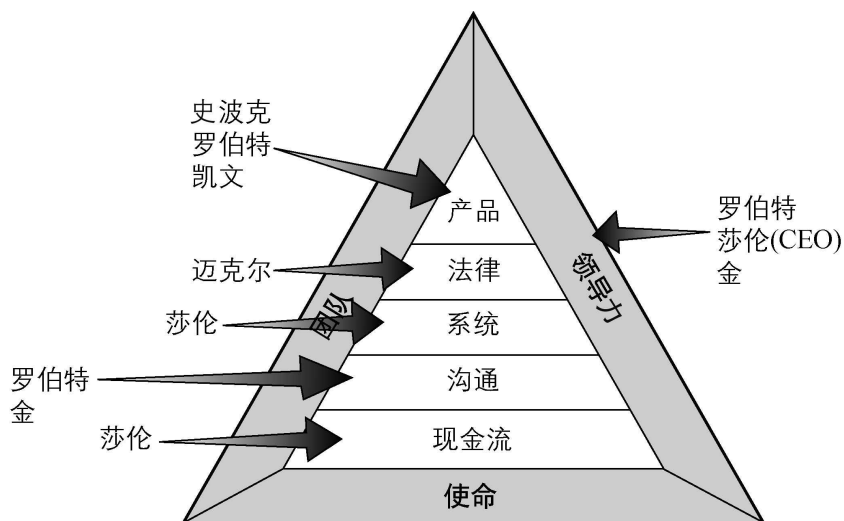
“好吧。那天我们离开会议室的时候，我原以为她会埋怨我——你知道这些年轻人。那天我们本来是要送她回宿舍的，而且游戏花的

时间又比我事先告诉她的长得多，再说她玩得也不顺利。”莎伦说，“走的时候我以为她会抱怨我们去晚了，可她却说：‘妈，这个游戏真是不可思议。我学到的东西比我高中三年学到的都多。’这时我就知道你发明了一个伟大的产品，而且它确实能够改变很多人的生活。”

金和莎伦有说有笑地聊了下去，我却开始走神。我的思绪飘得很远很远，我无法相信，当年富爸爸教给我的那些课程就这样被我浓缩到了一个游戏中，而且得到了莎伦这样的专业人士的认可。我们穿过了针眼。我们已经把从富爸爸那里学到的知识转化成了一种实实在在的产品。

这是1996年夏天的事了。之后，我和金聘请了一位出色的制图专家凯文·斯多克，设计出了游戏的最后成品。然后，凯文把作品寄给了加拿大的一家游戏制造商。1996年11月，我们在一个朋友在拉斯维加斯举办的研讨会上推出了游戏的销售版。游戏运行得十分成功，与会者都十分喜欢它。这正是我们所期待的反应。紧接着，我们飞往新加坡，在另一个朋友的投资培训班上使用了它，效果同样出色。

在我和金四处旅行展示我们的游戏期间，莎伦当起了志愿者。她坐在我的电脑前，努力整理我的书稿。她提出对此分文不取，只是想为我们的使命贡献一点力量。她把我七零八落的稿子变成了《富爸爸穷爸爸》一书。1997年4月8日，在我50岁生日那天，书稿在莎伦和迈克尔家中最终完稿了。不久之后，莎伦、金和我创办了富爸爸公司。莎伦应我们的请求出任CEO。现在再来看一看我们的B-I三角形，你就可以看出我们又完成了哪些工作。



我、史波克和凯文负责产品。迈克尔负责法律。莎伦负责系统和现金流。我和金负责沟通。这就是我们的团队。

其中金、莎伦和我是领导者，莎伦是CEO。

商标和商业外观

凯文·斯多克还和迈克尔·莱希特合作开发出了产品的商业外观，即帮助顾客识别富爸爸品牌的美术设计。你可能会注意到，我们的所有产品都有类似的主题、外观和感觉。我们使用的颜色是很特别的紫色、黄色和黑色。人们看到产品上的这些颜色，很容易就能认出它们来自“富爸爸”系列。就像迈克尔所说的：“一切都不是偶然的。”如果有人仿冒，迈克尔的法律团队就会立刻行动起来。我们的商标和商业外观都拥有知识产权，在全世界拥有巨大的价值。在中国，人们将“富爸爸”系列的成功称为“席卷全国的紫色风暴”。

生意起飞

我们的公司刚一成立，业务几乎马上就繁忙起来了。订单像雪片般飞进来，现金也源源不断地流入账户。我们立刻还清了所有的贷款，公司像芝麻开花节节高。我们一开始把办公室设在莎伦家的一间储藏室里，很快就搬到了车库，然后又迅速扩张到他家的每一个空房间。没过多久，我们就需要在外面的买下一座写字楼来容纳规模不断扩大的公司了。《富爸爸穷爸爸》登上了《华尔街日报》和《纽约时报》畅销书排行榜，它是极少数并非由大出版社推出却能上榜的图书之一。（第一版是由莎伦和迈克尔所拥有的一家出版社“技术出版社”推出的，而且我们是自费出书。）

紧接着，图书公司开始踏破门槛，想要花大价钱和我们签下出版合同。“脱口秀女王”欧普拉·温弗瑞也打来电话，在2000年夏天请我上了她的节目，此后公司的业务更加红火了。我们真的几乎是一夜成名。

如何扩展一家公司

一家公司要想扩张，有很多方式，其中包括：

1. 复制整个B-I三角形。这种形式也就是：一旦你试验一种经营模式取得了成功，就可以开办更多同样的企业。很多零售企业或餐馆都是这样扩张的。在很多城市，不少成功的餐厅都会在城里各处开上三四家分店。为了实现扩张，可能需要更多人负责管理。有时创业者会把自己的企业卖给大公司，自己再重新开始创业。

2. 特许经营。麦当劳就是特许经营的最佳范例。

3. 通过公开募股让公司上市。这样公司就能从华尔街之类的地方获得几乎可以说是无穷无尽的资本，以支持自己的企业不断扩张。

4. 授权和合资。这是我们为自己的公司设计的扩张方式。授权

也就是允许另外一家企业生产你的产品。比如说，富爸爸公司和华纳图书公司合作推出了“富爸爸顾问”系列图书。我们没有使用自己的资金来生产、储运和销售我们的图书，而是委托华纳这样的大公司来负责这些工作。随着我们越来越成功，我们的授权合作产品已经扩展到80个国家，被译成44种语言。我们仍然没有为此耗费资金。我们不需要一座巨大的仓库或是庞大的销售团队，也不需要向全世界运送我们的产品。

单一战略——多样战术

我的军旅生涯使得我十分清楚战术和战略的区别。简单说来，战略是指你在做什么，而战术是指你如何完成战略的计划。我的一位军事课导师曾经反复强调“单一战略多样战术”对战争胜利的重要性。他总是说：“一个军队领袖必须把精力集中在一个目标或是一种战略上。他必须只想着做一件事，任何其他事都只是完成这一件事的战术而已。”他举了战争史上不少的例子，总是那些关注单一战略的领袖获得胜利。

我在进入商界后一直对他的教诲念念不忘。很快我就发现，在商场中，也总是那些执行“单一战略多样战术”的公司获得成功。比如说，达美乐比萨起步时的唯一战略就是打败竞争对手。为了在这场比萨大战中取得成功，达美乐围绕着它的战略设计了自己的业务，也就是承诺“半小时之内送达”战术。为了实现这个目标，公司使用了各种各样的手段。结果，达美乐刚一进入市场，就从竞争对手那儿抢到了可观的市场份额。必胜客等其他餐厅却无法与其竞争，因为它们的业务流程本来就不是这样设计的。为了与达美乐抗衡，必胜客加大了广告投入，宣传它的品种丰富、口味鲜美的比萨饼，也就是更好地宣传自己的产品。于是比萨大战上演了——必胜客的武器是更好的产品，达美乐的武器是更快地送餐。

如果你曾读过吉姆·科林斯的《从优秀到卓越》，你也许会注意到很多伟大的公司奉行的都是单一战略，科林斯称之为“刺猬原则”。他举了沃尔玛的单一战略为例，沃尔玛凭借其“以最低价提供优质商品”的单一战略打败了它的许多奉行多种战略的对手。换句话说，它的许多竞争对手都没能很好地设定自己的单一战略。

沃尔玛的全部业务都是围绕着一项承诺展开的，而这项承诺显然是消费者最愿意听到的。这也就意味着沃尔玛并不是赢在产品上。和达美乐一样，它是赢在B-I三角形的“系统”层面。

你们可能还记得，当年爱迪生赢得了白炽灯大战，也不是赢在产品上，而是赢在系统上。亨利·福特也一样，他的战略是低价位、大规模生产工薪阶层买得起的小汽车。他做出了一个承诺：提供最便宜的汽车，然后就围绕这个战略建立他的企业。麦当劳的汉堡并不是最好的，而雷·克罗克的想法只是：向希望从事特许经营的人提供最好的特许经营品牌。

我待在亚利桑那的比斯比山中时，起草的商业计划书非常简单，它的核心是一个战略和3种战术。那份商业计划书只有两页，其中第一页是这样的：

战略：玩“现金流”游戏

战术：

1. 写一本书。
2. 做一个商业宣传片。
3. 通过游戏来教授投资。

在第二页上，我写下了实施这些战术的一些简单想法。

我唯一的战略就是：让尽可能多的人玩“现金流”游戏。我知道如果我能创造出一个伟大而又可以为人们所利用的游戏，他们的生活就会发生改变。他们将会看到一个全新的充满机会的世界，他们将不再盲目地把自己的积蓄托付给基金经理之类的所谓的专家，而是自己成为财务专家。

就是这样。我知道，如果成功的话，我自己也将从我的3种战术和一个战略中获得财富。

一个低风险的主意

第一条经验：永远要有一个低风险的主意或战术垫底。

富爸爸曾经教导我说，当你创办一家公司或是做一项投资时，你都需要有一个低风险的主意。比如说，在投资房地产时，如果投资每个月都能为我带来一些回报，那么它就是一项低风险的投资。即便房产本身不增值，我仍旧能从我的投资中收到一些回报。

用游戏来从事教育投资就是我的低风险的主意。基于我在举办投资研讨会方面的经验，我知道如果我的计划失败、没有人喜欢我的游戏的话，我仍然可以通过研讨会很快收回我在游戏上的投资，并把其中的观念运用到研讨会中。

规划一家公司，做别人做不到的事

第二条经验：围绕一个独特的战略优势规划一家公司。

根据我的计划，围绕着推广游戏的战略，我基本上排除了所有的竞争对手。因为如果法律工作做得足够周密的话，其他人很难抄袭我们的东西，没有人能抢走我们的“现金流”游戏。就像富爸爸说的：“规划一家公司，做一些别人做不到的事。”

你要做的只是：把所有的努力花在你的核心竞争力和独一无二的产品上。

计划成功了。我们在新书出版并初步取得一些成绩后，就开始和华纳图书公司合作，由他们出版并销售我们图书的英文版。同时我们授权世界各地的出版商出版其他语言的版本。我们还出售了部分产品的电视销售权。我们继续参加美国各地及澳大利亚、新加坡的投资研讨会。现金从3种战术的3个方向流入，也从游戏的销售中流入。

在我讨论精神财富时，我真的没有想到我们的战略能为我们带来如此多的财富。这真是个奇迹。

拥有更多的战术的今天

今天，我们的战略还是一样。我们所有的战术则都瞄准了让更多人玩我们的“现金流”游戏这个战略目标。

在2005年，我们采用的战术有所增加。我们的公司发展现状如下：

- 1．发行的图书以44种语言出版。

- 2．游戏以15种语言发行。

- 3．一家经营自有产品的网络营销公司。

- 4．一家培训公司。

- 5．参加重量级的活动，和美国地产大王唐纳德·特朗普这样的人物同台演讲。

- 6．电台促销，其中包括利用无线广播电台推广我们的研讨会。

7. 公共电视频道播放我们的节目。

8. “现金流”俱乐部遍布全世界。

9. 美国最大的社区大学马里库帕大学使用我们的图书和游戏作为教材，开设了一门富爸爸课程。该课程已经被推广到世界各地的其他学校。

10. 在“富孩子聪明孩子网站”www.richkidsmartkid.com提供免费的幼儿教育课程，各个学校都可以收到我们的儿童版“现金流”游戏的免费下载版本。

我们的公司由于合作伙伴的加入而不断成长，他们带来了不同的战术。通过授权或者合作经营，我们不需要扩大富爸爸公司的规模，或者增加员工的数量。我们的公司仍然很小，但是合作伙伴都是大公司。在全世界范围内，大约有一万五千人以不同的方式为我们服务。

《福布斯》杂志定义大公司的标准是拥有5000名以上的员工。富爸爸公司符合这一标准，因为通过授权，有上万名员工在为我们服务。在公司尚未建立之前，这已经是计划的一部分。

大业务、小规模

在本章的开始，我列举了一些富爸爸认为对领导者来说很重要的工作。在产品被开发出来并通过专利和商标得到相应的法律保护之后，金、莎伦和我就把注意力集中到了以下3项领导任务上：

1. 从内部管理加强公司。

2. 在外部扩张公司。

3. 提高利润。

为合作财富而工作

通过这种非常快速的成长，我们毫不费力地控制了我们的扩张节奏。这次，我没有让成功像毁掉我的尼龙钱包公司那样毁掉我的新公司。随着业务的不断增加，富爸爸公司也发展得更强大了。公司之所以能够成长，是因为我们具备合作精神，在为合作财富而工作。从我们的授权经营伙伴那里得到的每一块钱都属于合作财富。通过合作而不是竞争，我们的战略合作伙伴赚了钱，我们也赚了钱。可以毫不谦虚地说，我认为我们公司的成长之路规划得相当不错。我们发挥了团队的合力来打造和保护我们的产品，此后又通过全球授权来使用我们的知识产权。在这个过程中，我们建立起了卓越的团队。（在迈克尔·莱希特的《富爸爸OPM：其他人的钱》一书中，他描述了我们是如何做到这一点的，你也可以在你自己的公司中运用同样的方法。）

在富爸爸公司的成长过程中，我们并未遇到很多企业成长中都会遇到的通病。我们没有遇到现金流问题、管理空间问题和员工问题。虽然我们的业务已经迅速扩张，公司却基本保持着最初的规模。扩张的是我们的战略合作伙伴的数量。随着我们不断成长，我们的收入提高得很快，几乎没有遭遇过损失。看来，这么多年的摸索和学习终于得到了回报。

不再是未来一瞥

今天，我和金不再只是仅仅瞥见我们想要的未来，而是真真切切地过上了我们曾经梦想的日子。这听起来就像一个奇迹，也确实是一个奇迹。我们的财富和生活方式是一方面，而更重要的是，我们改变了无数人的生活——这才是真正的奇迹。我回想起我爸爸丢掉工作之后坐在电视机前的情景，回想起亚洲“血汗工厂”里的那些孩子们，回想在长江上玩着“现金流”游戏的一家人，这些影像叠加在一起，才是一个真正的奇迹。巴克明斯特·富勒博士肯定会说：“是强大的精神动

力在工作。”又如兰斯·阿姆斯特朗所说的：“这与自行车无关。”

创业者的任务已经完成

在我读到《纽约时报》上报道“现金流”游戏的文章之后，我知道我作为创业者的任务已经完成了。我们尽到了自己的职责。莎伦、金和我已经把公司带到了我们力所能及的最好的状态。我们都知道是时候引入新团队了。2004年夏天，新团队接手了公司的管理。管理者变了，但任务没变。作为管理者，他们的任务是：

- 1．清楚地确定公司的使命、目标和愿景。
- 2．找到最优秀的人才并把他们组成一个团队。
- 3．从内部管理加强公司。
- 4．在外部发展公司。
- 5．提高利润。
- 6．投资于产品研发。
- 7．投资于有形资产。
- 8．做一个优秀的企业人。

莎伦评注

第8讲 规划一家公司，做别人做不到的事

我的丈夫迈克尔是一位专利律师。当有人问起他的工作任务时，他答道：“我帮人们把想法变成资产。”拥有了这些资产，一家公司就能做一些它的竞争对手不能做的事，并且能防止对手做这些事。迈克尔称其为“保持可持续的竞争优势”。

关于“可持续的竞争优势”，我在第一次和迈克尔谈论B-I三角形时就提到过。那时我和罗伯特正在写作《富爸爸投资指南》，我去征求迈克尔的意见。他和平常一样趴在他的电脑前，不知正忙着什么。

他正巧抬起头来，这样我才敢打断他（虽然他声称我总是打断他）。我给他看了我们的图表，解释道：“我们正想设计出一个图表，是能够代表成功企业的要素的。外面的一圈代表着企业的3个基本要素——使命、团队、领导，由此组成了一个金字塔框架。”

“‘使命’指明了公司的目标和方向，‘领导’负责作出决策并保证公司关注其使命，而‘团队’带来公司运转所需的各种特殊经验和技巧。”

“都有什么技巧呢？”迈克尔问道。

“比如说法律和会计方面的经验、维持日常运营的员工，还有管理、采购、生产、处理订单、人力资源、营销、客户服务、仓储，等

等。”

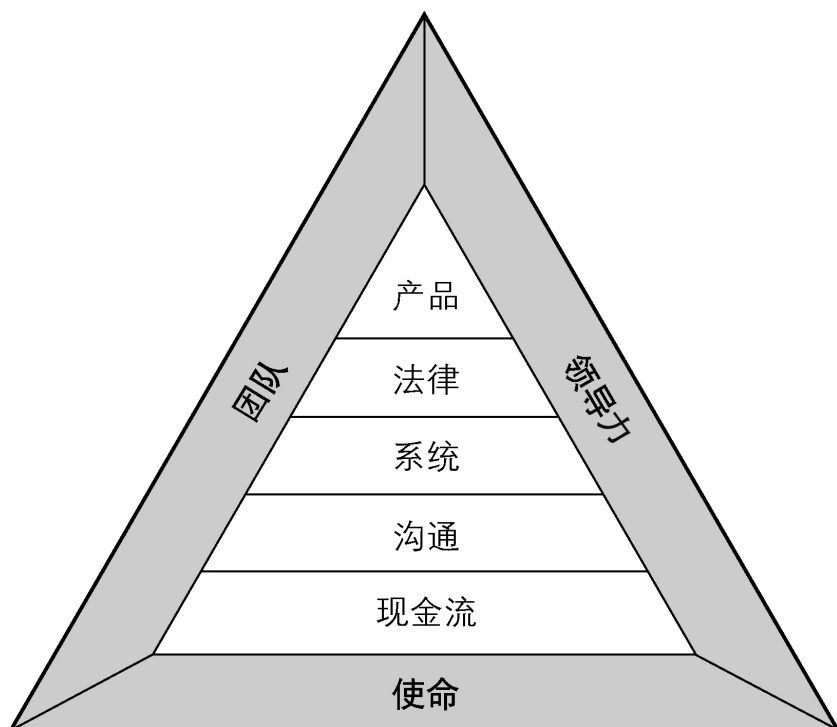
“你是说，在一家公司内部，要具备所有这些技能吗？有好多公司……”

还没等他说完，我就抢过话头道：“不。我们这里的‘团队’不仅包括了企业的所有者和员工，还包括外部顾问，以及通过战略伙伴关系拥有的虚拟员工，他们为其他公司工作，而那些公司又是我们的授权合作伙伴。”

“好吧，说下去。”

“在框架之内是一家公司运行所必需的5个要件。”我说。

“现金流、沟通、系统、法律、产品或服务。”他一个一个地读出来，“好吧。它们在金字塔里的顺序重要么？”



“嗯，很重要。一家企业必须提供某种产品或服务，但仅仅拥有一项产品或服务是不够的。这就需要B-I三角形中的其他要素来支持它。

“想一想，现金流是任何一家健康企业的基础。仅仅是现金流入流出的时间这一项，有时就能决定一家企业的成败。企业需要足够的现金或资金来支付运营成本和执行商业计划。我们考虑的是现金流管理。如果一家企业无法掌握生产所需的材料，那么就算全世界的人都来向它下订单也没用。”

我停下来换了一口气，接着说道：

“‘沟通’代表着管理层和团队之间的互动关系，以及企业和外部世界之间的关系，比如公共关系、营销、销售。一项产品如果无人知晓的话，就算它是世界上最好的产品，也是没有市场价值的。”

“那名声和信誉呢？把产品和企业联系在一起的商标呢？这些也是你所说的‘沟通’的一部分吗？”他问道。

我思索了片刻，答道：“是的，商标、名声、信誉，这些都是‘沟通’的组成部分。获得保护属于‘法律’层面，但一旦得到保护之后，它们就负责向大众宣传，所以又属于‘沟通’。就算你拥有世界上最好的产品，但是你得到一个服务差劲的恶名声，也不会有人和你做生意。反之，即便你的产品不够完美，你却可能因为良好的声誉赢得生意。”

我把手指挪到“系统”那一格。“这代表了公司运转的流程。”我说。

“你是在说客户服务、订单处理、送货、收款、采购和库存管理、生产、组装、质量控制等喽？”他问道。

“是的。”我答道，“包括所有的商业系统。比如账单和应收账款处

理系统，应付账款、人力资源管理、营销、产品开发、簿记……我想就连和律师或会计师合作也得算在‘系统’之内。

“系统最能显示出小公司和大公司的区别。大公司通过系统来施展人员的各种能力，同时对质量保持控制。技术水平较低、工资也较低的工作人员也可以通过标准化的程序来分享他人的专业经验。”

“好吧。”迈克尔表示同意，“我猜想‘法律’涵盖了选择正确的公司性质、知识产权保护、正确签订合同等工作。”

“对。你觉得怎么样？”

他盯着图又想了一会儿。“那‘资源利用’怎么样？”

迈克尔所指的“资源利用”是指一种最大限度地利用资源的机制。能够很好地利用资源是创业者的一大特征。同样，“资源利用”也是小公司和大公司之间的一大区别。迈克尔会提出这样一个建议并不奇怪，“资源利用”是我们极为擅长的领域——我想可以算是我们的一项专长吧。多年来，我和迈克尔借助这项专长建立起了好几家公司。

一家企业“资源利用”可以采用的方式有好几种。巴克明斯特·富勒提到过一种叫“再生加速化”的资源利用方式，那就是制造一种可以从事教学工作的人工制品，不用真人出现就可以授课。“现金流”游戏就是这种人工制品之一，它有一个有形的化身，可以向人们教授富爸爸的财务原理。

此外，“资源利用”还有其他一些方式。比如说，一家公司可以在内部利用它的知识资源，即通过“系统”中的标准化流程，把管理者或经验丰富的员工的经验推广到缺乏经验的员工身上，以保证对质量的控制。它还可以通过授权或合资的方式在公司外部更有效地利用自己的知识产权，也可以通过使用他人的钱更好地利用财务资源。

迈克尔想知道，“资源利用”是否在B-I三角形中得到了反映。

“B-I三角形对大型和小型企业都适用。有些形式的资源利用是大型企业不可或缺的。”我答道。

有些小公司的财务状况很好，完全是凭借它们在S象限的专长。医生和律师这类专业人士就是最好的例子。事实上，迈克尔也是在S象限待了多年，在他的专业即法律领域成绩斐然。有一点他是最有发言权的：在律师楼里，随着越来越多的律师聚集到金字塔中，大家的压力都会增加。在任何时候，S象限的专业人士们都可能收入丰厚，但他们的工作却能累死人。他们缺乏的是大企业中那种利用资源的能力。

“不管怎么样，”我说，“一家公司的资源利用可能是在产品、法律、系统中的一个或多个层面上。”

“好吧。”他说着，又把眼光转向那个图形。我可以看得出他在飞快地思考。他已经进入了那种“积极挑剔”的状态。我想要告诉他，但看他那样认真，又不敢打扰。

“你们还缺了点东西——‘可持续竞争优势’。一家企业要想成功，就必须拥有某种竞争优势。如果它想保持成功的话，也必须保持这种竞争优势。”

迈克尔所说的“竞争优势”是指一家企业拥有的、使自己超越竞争对手的特色，正是这些特色吸引消费者到这家企业来，而不是到它的竞争对手那儿去。这也就是人们认为一家企业“独特”、“更好”或“出众”的原因。如果企业具备一种竞争对手完全不具备的特质，那么它就是“独特”的。“出众”是指你与竞争对手有区别，也是能使别人记住你的地方。而“更好”则意味着很多方面，比如说更有效率、成本更低、更有力、更准确、更快、更持久、用途更多、更好看，等等。你可以在一家企业的一个或几个要素中找到它的竞争优势。

如果你获得了一项相对于竞争对手的优势，又会怎样呢？如果你

为自己的产品添加了一种独一无二的特性，或是找到了一种在市场上与众不同的定位，又会怎样呢？你的对手会研究你，研究你是怎么打败他们的，然后在法律允许的范围内尽量去模仿你。换句话说，除非你拥有正当的法律保护——知识产权保护条款和协议等，否则你的竞争对手就会肆无忌惮地把你的竞争优势复制过去。所以，为了保护你的竞争优势，使它由你自己保持下去，你就得尽一切可能地设置各种法律壁垒。迈克尔在书中详尽地讨论了竞争优势、竞争优势的来源及各种可用的法律保护手段。

你怎么能够辨别出自己公司的竞争优势来自哪里呢？仔细分析一下你的商业系统、产品、服务和交流（与客户及供应商的关系）等，看看是哪些因素让顾客感觉你独特、更好或是出众。一旦发现了你的竞争优势来自哪里，你就可以找到一条保护它的法律途径。

我刚想开始回答，他就一股脑地说了出来：“没关系，我猜你肯定能在B-I三角形中的各个部分找到竞争优势吧。你的产品和服务可以是独特的、出众的，或是更好的。

“你可以从合同中的优惠条款里得到竞争优势，如果这些合同赋予你一些独有的权利。那你的竞争优势就是一个法律因素。

“商业系统和程序也可以给你带来竞争优势——如果它们比竞争对手的更有效率的话。或者它们可以让潜在客户形成良好的印象，有助于提高你的声誉。

“在商场上，声誉也是沟通的一部分。它也能为你带来巨大的竞争优势。那些和你保持着多年关系的客户，以及其他消费者的推荐都会帮你把生意吸引过来。

“我想竞争优势也存在于现金流层面。如果你手中有现金，就能更快地行动、更快地抓住机会，而比你弱小的竞争对手却不能做到这一点。

“想一想吧，竞争优势甚至存在于公司结构中，拥有出色的领导者、优秀的团队和正确的使命也可以给你带来竞争优势。明星企业家或著名的咨询顾问都能帮你赢得生意。而且很多人乐意和有社会责任感和公益心的企业打交道，因此，如果一家企业拥有高尚的使命而不是只想着赚钱，那也是一种竞争优势。”

他停顿了一会儿，然后耸耸肩，又埋头到他的工作中去了。

“所以你觉得这个B-I三角形是可行的喽？”我坚持问道。

“是的。”他点头承认。然后把头转向电脑，不耐烦地说，“我得工作了，还有好多事儿呢。”

这时我知道谈话不结束也得结束了。我丈夫内心深处的S象限的特质又占了上风，于是我说声“谢谢”就走了出去。

别人能做的事就不要去做

要想使你的公司与众不同，最好的方式就是拥有自己的知识产权或是打造一种竞争优势。以我们的“现金流”游戏为例，我们的专利保护、商标和商业外观都有效防止了竞争对手开发类似的游戏。

所以，现在来重新检查一下你的使命和B-I三角形的各个组成部分吧。看一看每一个部分是否真的在帮助你从强手如林的竞争中脱颖而出。然后再想一想，你应该如何利用你的竞争优势来发展你的企业。

富爸爸创业课程 第9讲

不要为卖便宜货而打得焦头烂额

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第9章

如何找到优质顾客

选择顾客时要挑剔

上高一时，我有一次和富爸爸路过一家酒店门口，这时我们听到一个声音在高声喊：“我一分钱也不会再付给你们！你们没有遵守合约！”

我往里望去，只见一家五口正站在柜台前，那个怒气冲冲的父亲正对着柜台后的服务员——一个身穿夏威夷印花衬衫的本地小伙子高声叫嚷。“但是您付的只是订金啊，”小伙子说，“剩下的钱您还应该付给我们。您不付钱的话我没法帮您办理入住手续。本来剩下的钱您在一个月前就该交齐了。我们能一直为您保留着房间就很不错了，这可是我们的入住高峰期。”

“替我留着房间算你们走运！”那位父亲怒吼道，“不然的话我的律师会来找你们的！”

“但我们还是需要请您付款。”小伙子并不让步。

“我告诉你我会付你钱的！你没长耳朵吗？先让我们住下来，然后我就付钱。”那位父亲咆哮着，“我这儿有张支票，开给你们的。你先带我们进房间，然后我立刻就把钱付清。”（那时候还没有信用卡。）

“您得付现金，支票不行。所以我们才会要求客人提前一个月付支票，这样我们才有时间结算。”

“你有毛病吗？”那位父亲的声音从胸腔深处吼出来，“你们这儿的人听不懂英语吗？我告诉你我会付你钱的。现在带我们去房间。我不是得叫你们的老板来？”

门口聚了很多看热闹的人。为了不影响生意，服务员把一家人堆得像小山似的行李挪到一辆行李车上，带着他们去了房间。

“酒店肯定收不到钱的。”富爸爸一边向前走一边说。

“你怎么知道？”我问道。

“我们3年前和那家伙打过交道。他当时对我们耍的手段如出一辙。他住进房间，签好支票，然后立刻就通知银行拒付。”

“那他拒付之后呢？”我问道。

“等我们发现支票无法兑现时，他已经离开酒店了。我们给他打了一次电话催他付款，但是他已经离开了夏威夷。我记得他们是住在加利福尼亚。”

“那结果怎么样？”

“我们跟他说，如果他不付款的话就起诉他，他这才答应付我们一半的钱。他说我们的服务不好，他认为我们只配拿到那么点钱。他说他会发发善心，把余款的50%付给我们。我们想了想，起诉的费用比他没支付的那一半钱还高，就只好同意了。即使是这样，我们收到他付的那一半费用也是在6个月以后了。”

他说完，我们都沉默了。又走了一会儿，我忍不住问道：“做生意是不是总会遇到这种人？”

“是的，很不幸，就是这样。总是有好顾客也有坏顾客。幸好我发现我们的顾客里80%都是好顾客，只有5%像刚才那个人一样，另外15%居于二者之间。”富爸爸答道，“哦，可笑的是，那个家伙居然还有胆子来找我们。去年他又打来电话，想要预订我们这儿的一个旅行团。真是够厉害的！”

“那你们给他订了吗？”

“你开玩笑吗？”富爸爸笑着说，“我已经把他封杀了。我们的预订部有一张‘黑名单’，上面列着所有不得接待的客人，他也在上面。我们接电话的员工记得他的名字，所以直接告诉他我们的团已经满了。”（那时还没有计算机可以保留客户信息。）

“你封杀你的顾客？”我觉得很奇怪。

“当然啦。”富爸爸说，“你可以封杀坏顾客，就像解雇一名不合格的员工一样。如果你不能把坏顾客挡在外面，好顾客也不会愿意留下，他们中的很多人都会跑掉。”

“但是如果有人抱怨你们的服务，会不会他们说的也没错呢？”我问道。

“是的，”富爸爸答道，“确实经常是我们的错。我们的员工有时是会犯错或得罪顾客，这会影响我们整个公司的业务。所以我对待客户的每次投诉都非常认真。这就像你过马路时得往两个方向都看看一样，我们要先检查一下自己有没有问题，再看是不是顾客的错。”

“解雇人很难吗？”我问道。作为一个17岁的年轻人，我觉得解雇人，尤其是一个成年人，那场面一定相当难堪。我自己可做不来那种事。

“解雇人永远不会是件愉快的事，”富爸爸说，“这是每名创业者都要应付的最不愉快的事情之一，然而又是非常重要的。你的工作就是

人的工作。人是你最大的资产，也是你最大的负债。有一天你也会遇到不得不解雇人的状况。我敢肯定那会是令你终生难忘的经历。”

我和富爸爸走进了一家餐馆，找了张桌子坐下点午餐。服务员给我们倒上水，递上菜单，介绍了他们的特色菜就走开了。富爸爸立刻接着讲下去：“对你企业的顾问也是一样。你必须要解雇不合格的顾问。如果你的会计师或律师工作不力，或是力不从心，或是只知道收钱而并非真心帮助你，你的企业就会蒙受损失。你要是不能摆脱这些不称职的顾问而给企业造成了损失，就是你的责任。他们给企业带来的损失要远远超出你支付的顾问费。我曾经有一个会计师，他给了我糟糕的税务建议，结果害我交了将近6万美元的罚金。此外，我不得不又花了1.2万美元去请了另一家会计公司，才终于摆脱了困境。还有，这件事搞得我焦头烂额，我有好几个月没能好好工作，结果生意也大受影响。所以说，作为创业者，你必须清楚你不仅得为自己的错误负责，还得为别人的错误负责。”

“那你对那位会计师很恼火吧？”我问道。

“有，也没有。我真的难以开口责备他。那时我的生意发展得太快，弄得我无暇顾及企业顾问的水平。我当时觉得会计师反正都差不多。那个会计师不懂装懂，可能是怕丢掉工作吧，结果给我瞎提建议。我的生意规模很快就超出了他能驾驭的水平，他根本应付不了。我应该早点叫他走的，但我太忙了。此外，我喜欢他的为人，而且认识他的家人。我一直期望他能随着公司的发展得到提拔，不幸的是他没能做到。最后，我不得不让他离开，还是在他的建议给我造成了那么大的损失之后。我没有责怪他，因为最终该负责任的是我。随着公司的发展壮大，顾问要么跟着公司一起成长，要么离开。这就是我得到的宝贵教训。”

“解雇他很困难吧？”我问道。

“的确很难。但如果你没有能力雇人或解雇人——也包括雇用和解雇你自己，你就没法当一名创业者。记着这点：作为创业者，你的成功或失败在很大程度上取决于你手下的员工。如果他们的能力够强，你的公司就能成长壮大；反之则一败涂地。如果你雇人只是因为你喜欢这个人，或者因为他们是你的亲戚，那么当这些人必须离开时，你就很难解雇他们。这样，你的员工的水平就无法提高。要记住，人与人是不同的，他们拥有不同的能力、追求、梦想、做事风格和经历。作为创业者，你得懂得和各种各样的人打交道，否则受损失的就是你。”

“所以你老跟我和迈克尔说，‘领导者的任务就是把人组成团队’。”

“这可能是最重要的一项任务。要记住，不同的业务吸引的是不同类型的人。比如说，销售人员通常和行政管理人员不同。他们是差别非常大的两类人，简直可以说是大相径庭，所以你也得用不同的方式对待他们。比如说，在招聘销售员时，永远不要让一位行政人员去面试求职者。他招来的多半不是生龙活虎的推销员，而是安安静静、本本分分的人。行政人员招来的人多半更喜欢填各种表格，做案头工作。”

“为什么会这样呢？”

“这就叫物以类聚。行政人员认为案头工作才是销售中最重要的环节，他们对于销售的艰难毫无概念。这一点你将来会明白的。总的来说，销售人员也不怎么喜欢行政人员。为什么呢？因为销售员一般都害怕做案头工作，就像行政人员害怕推销一样。所以，不要试着让一位明星销售员去坐办公室，或是让一位档案员出去上门推销。”

“那两者之间最大的冲突在哪儿呢？”我问道，“在销售和行政管理之间？”

“哦，不。”富爸爸斩钉截铁地说，“一家企业就是一个庞大的矛盾体。它只是人与人冲突的一种模式。大家的自我意识必然会产生冲突。看一看B-I三角形你就明白个中原因了：一个企业是一盘大杂烩，把不同的人、不同的脾气秉性、不同的才能、不同的教育背景、不同的年龄、不同的性别和不同的种族汇集在一起。每天上班你遇到的最多问题，可能就是人的问题：销售员做出的承诺公司无法实现，顾客会发火；律师不同意会计师的观点；装配线上的工人认为工程师的设计有问题，等等。管理层和工人们不和，技术人员和创意人员不和，研发部门和人事部门关系不好，上过大学的看不起没上过大学的。此外再加上性别歧视问题，简直就是一幕幕情景剧。大多数的公司根本就不需要竞争对手，因为在公司内部就充满了竞争对手。有时我简直无法想象，公司每天就这样运作下去，大家居然还都把工作完成了。”

“这就是创业者必须知道何时该解雇谁的原因吧？如果有人打破了平衡，整个企业都会因为内乱而失控。”

“没错儿。”富爸爸淡淡一笑，“我敢肯定你每天在学校也会看到同样的现象。在你的同学中间，你就能看出不同性格的冲突了。”

我笑着说：“在我参加的橄榄球队、棒球队，甚至乐队里，我也都能看到。”

“所以说每个球队都得有个教练，每支乐队都得有个指挥，每家公司都得有个领导。领导的任务就是把不同的人组合成团队。好多小公司之所以成长不起来，就是因为它们的领导者不会或不愿跟各式各样的人打交道。如果做生意不用和人打交道的話，就太容易了。”

这时服务员走过来，问我们是否点好了菜。等她走开后，富爸爸又接着讲了下去：“我告诉你3个诀窍吧，是关于在公司里处理人际问题的。第一个诀窍，我把它叫做‘屁股上的伤疤’原则。每个人都有自

己的优点和才干，也都有缺点和短处——也就是‘屁股上的伤疤’。任何人，包括我自己都是优缺点兼备。如果一个人‘屁股上的伤疤’多过他的优点和才干，那么就是该让他换地方的时候了。”

我呵呵地笑着说：“你这个‘屁股上的伤疤’理论说不定哪天能得诺贝尔奖呢。”

“是该得奖。”富爸爸说，“这世界上每个与人打交道的人都该起立为我鼓掌。”

“那第二个诀窍呢？”我问。

“雇人要慢，裁人要快。”富爸爸说，“在雇用一个人时，必须非常严肃认真。不要心急，要仔细地筛选。而需要让一个人离开时，则越快刀斩乱麻。不少经理们总是给员工太多改过的机会。如果你无法以某种理由解雇他们，那就把他们调到另一个部门，让他们去做一些无关紧要的事吧，以免他们影响了其他的同事。或许你能帮他们找着新工作，他们也会愿意去，甚至能干得更好。或者在辞退他们时多付些钱。从长远来看，你虽然付了钱，但受的损失可能反而会小一些。记住，你的做法要宽厚，也要合法。你对所有人都要给予应有的尊重。很多次，当我不得不解雇员工的时候，他们都并不生气，反而都能想得通。我发现如果员工们业绩不佳，那不一定是因为他们懒惰。很多人只是由于各种原因而工作热情不高。如果身为老板的你能想出办法让他们舒心，就尽量去做吧。”

“是不是有些人是好员工，只是被分错了部门？”

“这种事经常发生。”富爸爸说，“事实上，是我找到了好员工却把他们分配到错误的岗位上，我才是让他们不快乐的人。”

“那你会怎么做呢？”

“嗯，很多年前，我有一个年轻员工，是个特别棒的销售员。他

工作很卖力，对待顾客也十分尽心，替公司和自己赚了不少钱。于是，几年后，作为奖励，我把他提拔为销售经理，让他管理12个人的销售团队。他头一年干得还不错，但之后就开始经常迟到，销量日渐下滑，他手下的员工也对他不满。”

“你把他解雇了吗？”

“没有，我那样想过，但我觉得最好还是再听听他的想法。于是我找了一个时间，坐下来和他倾心交谈了一次。我终于找出了问题所在：虽然我提拔了他，但事实上却把他变成了一个行政人员，让他去做他最讨厌的案头工作。哦，当然了，他有了一个响亮的头衔——销售经理。他的工资更高了，也有了公司为他配备的专车，但他讨厌那些堆积如山的文件和没完没了的会议。他只想走到大街上去，去见客户。”

“结果他回去做销售了？”

“当然！优秀的销售员是可遇而不可求的。我给他加了薪，给了他一间更大的办公室，并为他保留了专车。他自己挣得更多了，也为公司挣了更多钱。”

“那第三条经验又是什么呢？”我问。

“第三条经验是：世界上有两类沟通者，”富爸爸说，“在愤怒或郁闷时，第一类沟通者会直接来跟你说，当面跟你摊牌。”

“那么第二类呢？”我问。

“第二类人会在背后捅刀子。他们会造谣、传闲话、说你的坏话。他们会跟别人抱怨你，但永远不会当着你的面。这些人只能算是胆小鬼。他们缺乏直面你的勇气，不敢坦率直言。他们还经常把他们自己的怯懦归咎于你，说是因为你太专横、不愿听他们的意见，还会解雇他们。他们对你的看法也有可能是对的，但总的来说，这类人喜

欢在背后议论，而不是当面说清楚。”

“那你怎么对付这一类人呢？”我问。

“哦，办法之一就是，每次开会我都会提醒员工注意这一点，然后就随他们去。我会跟他们说：‘有人喜欢当面直言，也有人喜欢背后议论。你们是什么样的人呢？’一旦大家心里都对这两类人有了数，他们就会想起谁老是喜欢捕风捉影或是在背后说人坏话。这虽然不能完全制止那些人的做法，但会使情况有所改善，大家整体的交流效率会提高。我还告诉他们，如果有人想‘刺伤’我，最好是从前胸而不是后背。所以我并没告诉他们该怎样做，只是让他们自己选择。”

“你有没有前胸被刺过呢？”我问。

“哦，有好几次呢，那是我活该。我需要有人提醒我犯了错并纠正我的错误。我的前胸被刺得越狠，今后有人在背后刺我时我就伤得越轻。”

“那么大家是不是都很怕被解雇呢？”

“大概是吧。”富爸爸微笑着说，“不过沟通很重要。这就是为什么出色的沟通技巧在商界如此重要的原因。有时候，说什么不重要，重要的是你说话的方式。所以，如果你要和人沟通的是一些不愉快的话题，你就该尽量激发你的创造性思维，找出一种最温和、最善意的方式来说出你必须说的话。而且永远要记住，交流并不只是‘说’，交流也包括‘听’。如果两个人心里都有气，又都在说着话，那么冲突就增加了，而交流就减少了。上帝让我们长两只耳朵一张嘴，原因就是让我们少说多听。”

“那就是说，创业者相当一部分工作是在处理人的问题，而在沟通必要的信息时，沟通技巧非常重要。”

富爸爸点点头，接下去说道：“领导能力中包含出色的沟通技

巧。要想成为一名更好的创业者，你就得集中精力提高你的沟通技巧。开发领导能力的第一步就是锻炼你与人面对面交流的能力，并且不断提高这种能力。如果你是属于背后捅刀子那类的沟通者，我很怀疑你的公司能不能发展起来。创业精神属于那些有勇气的人，而不是懦夫。如果你能持续不断地提高你的沟通能力，你的企业就有希望成长壮大。但要记住，即使一个人一直在说话，他也不一定是在交流。在销售上，‘说’不等于推销。沟通可比只动动嘴皮子要复杂得多。”

在富爸爸享用他的午餐时，我静静地坐在一边，思绪又回到了那位恼火的一家之主——富爸爸曾经封杀的顾客身上。我问：“所以说，你们在拒绝那个坏顾客的时候，告诉他你们客满了。这样比直接说出你们对他的看法要好，是吗？”

“是的，作为创业者，你的任务之一就是保护你的公司和员工不受差劲顾客的骚扰。所谓差劲顾客，就是那些总是要求得到产品或服务而不愿付钱的人。我必须找到一个方法封杀这样的顾客，但又要避免不必要的麻烦。我知道如果我直接拒绝这样的顾客，他们就会在我的背后捅刀子。因此我总是强调：在拒绝差劲顾客时，要表现得礼貌和委婉一些。”

“这样歧视没钱的顾客难道不是很不道德吗？”

“我说的不是没钱的顾客，”富爸爸提高了声音说，“我用的词是‘差劲’——差劲的顾客，而不是没钱的顾客。这两者是有区别的。富人中也有差劲的顾客，这与他们是否有钱无关，而是一种心理状态，有时候我甚至觉得那是一种心理疾病。还有，我也不会把差劲顾客和喜欢讨价还价的顾客归为一类。其实每个人都喜欢讨价还价。我们都希望自己花出去的钱能买到物有所值的商品，但差劲顾客却总是以损害别人的利益为宗旨。差劲顾客几乎和小偷差不多，或者说他们就是小偷，只不过他们偷的不是钱，而是你的时间和精力，他们也偷走了你的好心情。”

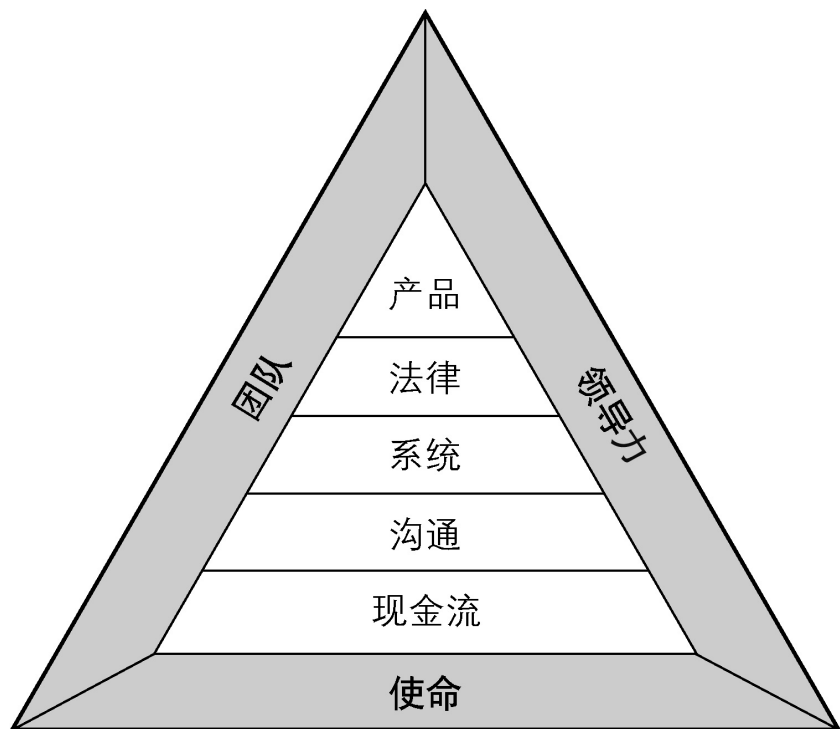
“像遇到刚才发生的那件事，一个蛮不讲理的顾客会起诉你的公司，官司会拖上好几个月。如果是那样的话，倒不如干脆让他住霸王店算了。不然，在整整几个月里，连你工作以外的生活都会被搅乱。这种人似乎天生就喜欢捣乱，他们会不断改变主意，总是会谎称我们对他做过一些什么承诺。就算明明已经谈好了价钱，他们转过头还会再次杀价。他们似乎就是很享受这种感觉。让我们花时间最多的总是这些人，而不是我们的优质顾客。所以，差劲顾客会让优质顾客受损失，这就是为什么我说必须解雇差劲顾客。他们让我们付出的代价太高了。这是一个非常重要的经验，如果你想自己创业的话就得记住这一点。永远要记住，要把你的优质顾客悉心照料好，同时摆脱差劲的顾客。”

如何找到优质顾客

在商业世界中，有一个非常关键的词——利润，它和现金流一样重要。事实上，这两个词的关系非常紧密。用最简单的话来解释，利润是生产成本与产品售价之间的差额。比如说，假设你生产一个小部件的成本是2美元，而你用10美元把它卖了出去，那你的毛利润就是8美元。

产品的毛利润之所以非常重要，有以下3个原因：

1. 毛利润为B-I三角形的其他部分提供必要的资金。看一看这个B-I三角形，你会发现，一个产品的毛利润必须提供足够的现金流才能维持B-I三角形其他部分的运转。你得靠利润支付员工的工资、律师费，以及运行公司的系统、做产品营销。此外，会计费也属于你的运营成本。



2. 利润决定于产品的价格。显而易见，要使利润越高，产品的价格就得越高。

3. 产品和价格决定了你的顾客。为帮助你弄清这一点，让我们以汽车行业为例吧。大家都知道劳斯莱斯汽车的价格非常昂贵，而它吸引的是特定的顾客群。如果劳斯莱斯突然宣布开始生产廉价车型，那么它可能就会失去很多有身份的顾客。

错误的车子，错误的价格，错误的顾客

不久前，捷豹宣布停止生产低价车型，因为他们发现低价车型影响了公司的销售额。在2004年亏损了7亿美元之后，他们终于意识到应该保持在高端汽车市场，而不是试图获得中档车市场的份额。

今天，很多品牌的产品都是在同一间工厂生产的。比如说，一家牛仔裤厂既可以生产高档牛仔品牌，也可以生产低档牛仔品牌。它们其实差不多是一样的产品，但高档品牌可以通过完全不同的渠道以更高的价格售出，好比说被挂在第五大道的精品百货店里。如果一个高档品牌公司想要推出一个低档品牌，那他们最好造出一个新的牌子，并发展不同的渠道，比如放在超市的大卖场里。他们生产同样的产品，但它们分属不同的品牌，标着不同的价钱，吸引的是不同的顾客群体。

所以，要想找到优质顾客，你就得让产品和价格贴近顾客的喜好，符合他们的需求、意愿和心理满足感。很多时候，顾客的心理满足感比他们的实际需求更重要。

你的产品值多少钱

1996年，在“现金流”游戏处于最后的生产阶段、即将推向市场时，我们面临的首要问题就是：这个游戏值多少钱？我们能把它卖到多少钱？如果你们曾经见过我们的游戏，或许你们能够理解我们面临的困难。在我和金第一次看到游戏的成品时，我们俩都像父母看自己的孩子一样得意和骄傲。不过我们也担心：包装非常漂亮，但它看起来更像是一个娱乐游戏而非教育工具。我们把它设计得时尚而生动，为的是让大家在学习的过程中充满乐趣。但在看到最终的产品时，我们却犹豫了，只为乐趣大家会愿意花多少钱呢？

我们希望人们能了解这是一个教育工具，但是，还是同样的问题，大家为了受教育又愿意花多少钱呢？在第一次看到我们的成品时，我和金知道，我们正面临着严峻的营销决策。

为了弄清市场可能对我们产品的反应，我们再一次找来一群陌生人展开测试。我们问他们对包装的感觉如何，答案千差万别，有人说“棒极了”，也有人说“蠢到家了”。参加测试的人并不知道我们就是

游戏的设计者，所以他们说话都很直率，有时甚至很伤人。

我们接着问他们，他们感觉卖多少钱比较合适。在不了解这个游戏及其背后故事的情况下，大家的建议从19.95~39.95美元不等。这更让人沮丧。因为在那时，我们的游戏不算运费，光生产成本就已达到了46美元，更不要说研发费用了。看来我们的产品还没上市就注定要赔钱了，更不要说我们B-I三角形的其他部分还指望它呢。在我生产尼龙钱包时，制造商中流行着一句话：“如果一件产品让我亏2美元怎么办？那就大规模生产。”

聘请顾问

莎伦有从事出版和游戏行业的背景，她有一位朋友是给生产游戏的企业做顾问的，在这方面很有经验。在试玩了“现金流”游戏之后，这位朋友谈了他的看法。他的第一个评论是：“游戏太难了。”他说：“现在的人变笨了。如果‘大富翁’游戏是在今天推出的，它也会被市场拒之门外，因为它对今天的人来说也太难了。现在的游戏必须简单到能在几分钟之内搞懂所有游戏规则的程度。”

我们还向他请教我们的游戏应该卖多少钱合适。他答道：“零售价可以达到39美元，这也就意味着你卖给商店大约20美元，如果你要卖给沃尔玛这样大的连锁店，价钱还得更低。为了把产品放到他们的货架上，你可能得把批发价压到10美元。”

莎伦接着说：“除此之外，如果我们真的把它们放到商店的货架上，会面临一个很大的问题，那就是会有大量的顾客退货。他们很可能是觉得好玩才买下它，因为它的包装很有趣，并且和别的游戏放在一起。但是一旦发现它玩起来并不容易，而且具有教育性，很多人就会把游戏退给商店，拿回自己的钱。退货和因此而损坏的产品会给我们造成巨大的损失。”

寻找新的答案

显然，我们的游戏并不适合大众市场。我们知道只有少数人，也就是那些重视财商教育的人才会看重它。问题在于如何在茫茫人海中找到这些人。我们很难用人口特征来归类，弄清我们的游戏应该针对哪个人群。比如说，如果我们写一本少儿书，推广起来是很容易的，只要把书摆到所有父母会去给孩子买东西的地方就行了。但我们的游戏却人人都能玩，孩子、成人、男人、女人、富人、穷人，只要他们懂得财务知识的重要性，就会喜欢它。我们还知道，只有有眼光、有远见的顾客才会购买这个游戏，因为多年的财商教育经验告诉我们：虽然很多人都想获得更多的财富，但真正愿意花时间学习相关知识的人却寥寥无几。我们的困难就在于要找到需要游戏的人，也就是想要了解其中知识的人。

在一个营销研讨会上，我学到了“5P”理论，5P也就是在销售一种产品时营销者必须了解的5件事。据我了解，它们是由杰罗姆·麦卡锡提出后再不断发展的。它们是：

1．产品（Product）

2．人（Person）

3．价格（Price）

4．地点（Place）

5．定位（Position）

一名营销人员必须了解产品是什么，需要这种产品的人是谁，这些人愿意付的价格是多少，以及如何确定产品在市场上的定位，比如最大、最小、最好、最差，等等。

创业者们一般都喜欢解决商业问题，我基本上也是这样。但这个问题难住了我。我所知道的只是头两个P。有一天，一个朋友打电话来，说他要来凤凰城参加一个学习研讨班，问我愿不愿意一起去。我听到有这个机会，高兴得跳了起来。

那天房间里坐了大约满满300人，通过观察，我觉得他们大部分都是创业者，因为他们看起来都不太像公司雇员。研讨班老师是一个精力充沛的家伙，他大谈广告公司如何浪费你的钱，替你制作一些价格昂贵、花里胡哨的电视广告，却毫不管用。这点我很同意他。他说：“营销的目的就是让你的电话响起来。你要是用了这些广告代理公司，如果你的电话铃只响了一次，那肯定是他们想让你做更多的广告，从中好赚更多的钱。问一问他们是否真能对提高产品的销量有所促进？如何衡量这种促进的效果？在很多情况下他们什么也不能保证。他们所想的只是为他们的公司赢得广告创意大奖——用你的广告费。

销售 = 收入

这个研讨班正是我想找的。它介绍的是小公司该如何做营销，而不是动辄花上几百万广告费，那是大公司的做法。那位老师经验丰富，介绍了很多真实的例子。他所提到的其他一些观点包括：

1. 创业者必须是公司里最好的销售人员。
2. 创业者必须是公司里最好的经营人员。
3. 经营工作必须使销售量有所增加，而不只是漂亮的广告(1)。

虽然上面的观点似乎十分浅显，但有多少创业者都把如此重要的工作委托给广告代理商了事，你可能会惊讶万分。广告代理商一般只有大公司才请得起，在刚起步的小公司里，创业者本人必须积极地承担起大量的经营和销售工作。在资金有限的情况下，花出去的每一美

元都得带来销售，因为销售就等于收入。

富爸爸把“销售 = 收入”这个观念牢牢地敲进了我的脑子里。他还会说，这么多人收入低的原因就是他们不善于销售。要是他听到了那个讲座，他也会喜欢的。那位老师坚定地信奉一个原则：经营必须能增加销售量，而且其效果必须是可证明和衡量的。

那一天的研讨会快结束时，我已经找到了我需要的答案。在谈到如何为一种产品定价时，那位教师说：“任何一种产品都有3个定价点：低价、高价和中等价位。最差的一种定位就是中等价位。如果你是中等，没人会记住你是谁。如果能让自己的产品价格最低，你面临的问题就是，不断有人想要打败你，总有人能想出办法以低于你的价格卖同样的商品。要想在价格大战中获胜，你就得不断地挤压自己的利润空间。最后，你的客户群中就充满了差劲顾客。”

这时我想起了多年前和富爸爸的那番关于差劲顾客的谈话。等我的思路转回来，老师已经在谈论为何高价是最好的定价策略。他说：“在我还是一个没有名气的销售顾问时，我总是把自己的咨询费用设定得很低。问题是，我的开价越低，我的顾客中就有越多差劲顾客。很快，我的时间就不是花在提供服务上，而是花在向这些人催要欠款上了。后来我把费用提高了一点，加入了众多中等顾问的行列。结果还是一样麻烦，因为我的大部分时间都花在和顾客讨价还价上了，而不是在提升我的服务价值上。然后有一天，我决定做一件看似愚蠢的事：把我的咨询费定到全行业最高水平。我的服务费不再是每小时50美元，而是每天2.5万美元。如今我工作得比以前要少，挣得却比以前多得多，而且和更优质的客户群打交道。”

在我听到他每天收费2.5万美元时，我也是思绪翻腾。我想，我就是他所不齿的那类差劲的顾客吧。认识到这一点使我十分震惊，我意识到正是我自己的廉价造成我在游戏的价格问题上举棋不定。我只看到了价格，而没有看到游戏的价值。

“不要为卖便宜货而打得焦头烂额，”这位教师高声说道，“便宜货只能引来差劲顾客。”

我的思绪再一次飘远，想起了富爸爸是多么厌烦和廉价的顾客打交道。富爸爸说：“你应该为特别的顾客设计产品，并制定出相应的价格。你的营销就是为了想办法接触这些特别的顾客。要有创造力，不要把自己变得差劲。在地下室里甩卖廉价货不会让你找到优质顾客。”

出书优先

那天晚上我回到家，和金、莎伦开了个会。我说的第一件事就是：“我们的游戏应该卖200美元。我们要把它定位成世界上最贵的游戏。这不只是一个游戏，而是一个盒装的教学培训班。”

我的两位合伙人都表示同意。她们没有为把一个游戏卖这么高的价格而犹豫——哪怕在我们做市场调研时，大家提出的最高售价不过是39.95美元。

“问题在于，我们之前询问的都是那些可能永远也不会成为我们的顾客的人。他们大都是那种喜欢买便宜货的消费者。我们需要找到那些能认识到教育的价值并愿意为此付钱的消费者。”

“我们得想办法找到他们。”莎伦补充道。

“出书是我们的首要任务。我们先不要过多地想推销游戏，而是先去推广我们的书。这本书会帮助我们找到需要的顾客。它将成为我们公司的宣传手册。”

那段时间，我和莎伦正在写作《富爸爸穷爸爸》。我拿给她的第一稿大约有350页，满是语法和拼写错误，逻辑不畅、杂乱无章。“现在我们要把游戏的内容融入书中。”她说。

“让我们回到开投资研讨会的路上去，”金说，“让我们像针对那些多年熟悉的老顾客那样来写吧。”

“换句话说，战略还是一样。我们的唯一战略就是让大家来玩‘现金流’游戏。现在我们3个人关注的是战术。如果战术得当，人们就会来玩这个游戏。”

我们达成了默契。几天前我们还在向着不同的方向努力，如今我们已经是拧成一股绳的团队。

“那么，为什么是200美元呢？”金问，“你是从何得出这个数字的？”

“一开始，我着实花了点儿时间琢磨定价，”我说，“不过，在那次研讨会上，那个老师说到‘更高的价格会让人们感知到更高的价值’时，我就如同醍醐灌顶一般。我那时才意识到是我太差劲了，我在通过很低的眼光看待自己的产品，而不是看到游戏中隐含的价值。所以我没把价钱定在59美元，因为这还是让人感觉价值很低，这个价位是个中间价，而不是高价。我曾在心里掂量99美元这个价钱，我觉得行得通。当我觉得我的确不难以这样的价格卖出游戏时，我就意识到价钱还是不够高。当我想到200美元这个价格时，我觉得有点接受不了，那时我才知道这已经超出了我的接受范围，这才找到了我要的价格。”

“好吧，这肯定能带给我们很高的利润。我们的公司将迅速成长。”莎伦用她注册会计师的口吻说。

“有了这些利润，我们就可以做一些别的项目，好让那些没钱买游戏的人也能使用它。我们可以建立起一个不用交税的基金会，捐款给传授财务知识的组织。可能有一天我们自己也会有能力建立一个项目，通过因特网和世界各地的学校来提供财商教育和电子版的游戏。”她补充道。

“所以说，我们可以通过传统的分销渠道来推广我们的书。这也就是5P中的地点（Place）——将产品放置到那些潜在顾客能接触到的地点。我们不需要故意压低价格来适应渠道，只要做一本正常价格的书，把它放到图书分销渠道中去就可以。”

“书会帮我们把游戏卖出去，或者至少能帮助我们找到顾客。我们还可以通过研讨会销售游戏，”莎伦总结道，“但每个游戏卖200美元，背后还应该有一些别的东西。”

“好的，”我开始慢慢地说，“如果你只把它当成游戏的话，这个游戏确实不值200美元。但如果把它看成教育的话，这个游戏真是不算贵。只要想一下上大学要花多少钱和多少时间就知道了。再说，在学校里根本学不到什么和金钱、投资有关的知识。再看看人们在股市上的损失有多惨重吧。这么多人想投资，知道他们应该投资，却没有这么做，原因是他们缺乏财务知识。这个游戏能帮助人们致富、获得财务自由。”

“人们花200美元买一个游戏，会不会心疼呢？”金问。

“很多人都会心疼，所以他们也就永远不会买这个游戏。”我答道，“如果我们把游戏的价格定在200美元，人们在购买前肯定会花更长的时间来估量它的价值。而这正是我希望他们做的。希望这个价格会让他们明白，这个游戏不只是娱乐那么简单。”

“还有，想一想一个游戏能让多少人玩吧。一个200美元的游戏可以供几百人玩，”莎伦说，“并不需要每个人都买一个。”

“所以说我们的唯一战略就是让人们‘玩’这个游戏，而不一定是‘买’这个游戏。重视教育的人会愿意花这200美元，也更愿意花时间从游戏中学习。他们学习的唯一方式就是邀请别人来玩。这样，这个游戏立刻就完成了它的使命。玩这个游戏的人越多、被邀请的人越多，玩游戏的平均成本就越低，游戏的价值也就越高。现在我们所要

做的就是：找到认可这种教育的价值并且愿意为此付钱的人。”

“我们还要让游戏变得难买到，让人们不那么容易找到它。我们必须想出一些聪明的办法告诉消费者在哪里可以找到我们的产品，比如通过我们的富爸爸网站。”莎伦说，“我们要对人们获取这个游戏的渠道有更严格的控制，而不是把它当成地摊货一样推销，这样才能彰显出它的教育价值。否则的话，人们会把它当成一个可有可无的大众化玩具，而不是一个教育工具。”

“如果这样行不通，该怎么办呢？”金问。

“那我们就再想别的主意，”我答道，“只要你有创造力，就不愁没主意。我们的战术是低风险的。莎伦可以写书和管理公司，我们可以办研讨会、学习班，这样就有了两个收入渠道，游戏卖多卖少就不那么重要了。这样，我们就能给这个游戏一个机会，让它找到真正的玩家和自己的销售渠道。这是一个有价值的产品，我们的计划会奏效的。如果顾客看不到游戏的价值，我们就把公司关了。只有时间才能证明一切。”

就像前面说过的，游戏的商业版第一次正式亮相是在拉斯维加斯的一个投资研讨会上，那是1996年11月。2004年2月，在看到《纽约时报》上的整版报道时，我知道我们的游戏已经找到了它真正的受众。

到2004年2月为止，我们已经售出了35万套“现金流”游戏。基本都是顾客通过我们的网站或是通过特许分销商找到我们。如今，在世界各地有许多现金流俱乐部，定期把成员组织起来玩我们的游戏。没有人抱怨它价格高。我们的退货率低于1%。我们为游戏找到了正确的顾客。

在你辞职之前

5P是你制订营销计划时一个简明的指导。在你辞职之前，请记住以下这些要点：

1．在任何市场上都有3种价格定位。最高价、中等价和最低价。你需要决定哪一种价格最适合你。永远要记住，中等价可能是听起来最合理的，但这个区间也永远是最拥挤的。随大溜是很难显得出众的。

2．低价策略的领导者所做的不仅是降低价格。低端市场上的胜利者总是能做到一些竞争对手无法做到的事。比如说，沃尔玛销售的产品和其他许多零售商一样，而沃尔玛却拥有一个优越得多的零售系统，可以薄利多销。记住富爸爸说的：“每个傻子都能做到压低价格，最终导致破产。而聪明的生意人却能在降价和降低利润率的情况下致富。”他还说：“如果你选择在低端市场上竞争，你就得比在高端市场上竞争的生意人还优秀。”我不是那么能干的生意人，所以还是选择了比较容易获利的高端市场。

3．如果你在你的细分市场上把产品价格定得最高，那么你就必须给你的消费者一些你的竞争对手给不了的东西。如果你对高端市场还缺乏了解，那么就先做一做功课吧。你可以去一个高档汽车零售店看看，再去一个低档车零售店看看。或是先去一家豪华酒店，再去一家小旅社。通过观察它们之间的区别，你就能找到方法来更好地定位你的产品和顾客了。你得知道价格越高，消费者的数量就越少，你就需要做得越专业。永远不必问在大甩卖中淘货的顾客怎么评价劳斯莱斯之类的问题。

4．不要尝试向所有的顾客销售所有的东西。如果你想要高端与低端兼顾，那就做两个牌子吧。你知道，本田有讴歌，而丰田有凌志。在我看来这两种车型基本上没什么差别，但显然本田和丰田的营销者做了很出色的工作，让人们感觉他们是在销售完全不同的两种车型。就像本章中前面所讲的，营销需要满足顾客的愿望、需求或心理

满足感。在很多情况下，后者能带来更大的购买力。

5. 定价不要便宜，要高。我知道人们看到我的游戏时会因为它的价钱而有些犹豫。但是我们没有降价，而是在套系中添加产品，再提高一整套的售价。就像富爸爸说的，“销售 = 收入”。所以，我们没有像别人那样降价和削减利润，而是提高了产品对客户的使用价值，从而使客户满意。

6. 能力差的销售人员总是盼望有新产品可以销售。我在施乐工作时，业绩最差的销售员总是会说：“我们要是能有些新产品的话，我就能多卖一些了。”很多企业都陷入了这个误区。当销售业绩下滑时，他们就开始寻找新产品，从而导致一种直线型扩张的现象。当直线型扩张出现的次数过多时，顾客会被太多的产品搅晕，一家公司自己的产品之间都会相互竞争。富爸爸说过：“不要找新产品，要找新顾客。”他还说：“一个聪明的创业者懂得保持现有客户的满意度，同时为现有的产品不断寻找新顾客。”

7. 找那些拥有你的目标客户群的公司做战略合作伙伴。在本书前面的部分，我写到了3类财富——竞争财富、合作财富及精神财富。要想快速积累财富，同时又能降低风险，方法之一就是与人合作，赢取合作财富。举个例子，我们和华纳图书公司的合作就是这样，我们双方赚得的就是合作财富。

8. 好好对待你最好的客户。因特网使得我们能够比以前更好地与客户保持联系。经验法则是：重点是要让你最优质的客户满意，因为他们不仅会从这里买更多的东西，还会跟他们的朋友介绍你，这是各种营销手段里面最棒的一种，即口碑效应。在对待最优质的客户时，你的做法要有新意。有时小的创业公司能够打败大的企业集团，原因就在于小公司更有创意，或是能更快地拿出创意。

总结

永远要记住5P，记住你的特殊产品是给特殊的人的。

你的产品的价格必须能满足那个消费群体的需求、愿望和心理满足感。至于心理满足感，我们每个人都喜欢买到超值的物品。不过同样的，我们每个人也都喜欢让别人知道，我们花了一大笔钱买了一样只有极少数人肯买或能买得起的商品。所以心理满足感是购买高端产品的动力，也同样是购买低档产品的动力。

而你销售产品的地点——也就是消费者在什么地方能够找到它——也是至关重要的。永远要记住：不要在停满廉价车的二手车市场上销售新款法拉利。如果你把产品放错了地点，销量就会受到影响。《富爸爸穷爸爸》印出来后，我们曾经把书放到我们朋友在得克萨斯的一个带洗车场的加油站销售。为什么要放在带洗车场的加油站呢？因为来这里的人都愿意在加油的同时花钱洗车。如果我们把书放到普通加油站，可能一本也卖不出去。

至于说定位，你想的应该是当第一。我们都知道林德伯格是第一个独自飞越大西洋的人，但谁会记得第二个是谁呢？如果你没能在自己的领域里成为第一，那么就换一个你能成为第一的领域吧。在我们的游戏还不为人知时，我们就成为了高档游戏领域中第一个标价如此之高的。如果你拥有一家热狗店，你可以说这是你拥有的第一家热狗店。当艾维斯把第一的位置输给赫尔茨后，他立刻成为第一个宣称自己得第二而骄傲的人，同时提出了他们的口号：“我们一直在努力。”（we try harder.）总之，你第一个该进入的地方是你的顾客的心里。比如说，当你想到软饮料时，你是会首先想到可口可乐还是百事可乐呢？在你的特殊消费者想到你的产品领域时，他们是首先想到你，还是想到你的竞争对手呢？最终，一名创业者最重要的任务还是让产品或服务在顾客的头脑中占据首位。

(1) 我读过的为创业者而写得最好的一本营销书是马克·史蒂文斯的《你的营销不对路》。书中观点坦率而切中要害，非常适合在起步阶段资金不充裕的创业者阅读。——作者注

莎伦评注

第9讲 不要为卖便宜货而打得焦头烂额

关注正确的目标

作为一个企业家，找到正确的目标客户群是非常重要的。你所瞄准的是高端消费者还是低端消费者？是年轻人还是老年人？为了争取这个消费者群体，你是会用价格还是质量做武器？就像富爸爸说过的，当你以低价来与人竞争时，总会有人标更低的价格来打败你。而以质量为基础创造你的竞争优势，却能为你带来更高的利润率和更高层次的消费者。

除了要决定如何定价，还要了解你的顾客都是什么样的人。想象一下典型的钟形曲线，将它分成3段。想象一下三分之一的顾客喜欢你，三分之一不喜欢你，还有三分之一无所谓。我见到新企业的主人经常犯的一个错误就是：他们往往把精力放在不喜欢自己的那三分之一顾客身上，而不是喜欢自己的那三分之一顾客身上。事实上，很多商业顾问都会建议你集中精力集中在那些不满意的消费者上，我们并不赞同这个观点。

就像本章的前面提到的，要想满足所有人的所有需求是不可能的。所以，与其把精力放在不喜欢你的人身上，还不如集中力量照顾好喜欢你的那三分之一顾客。把这些顾客变成你的坚定支持者和热情

拥趸，你就能做到所谓的“病毒式营销”。在他们的帮助下，你将能更容易地把中间的三分之一顾客变成你的支持者。再说，和喜欢你的人在一起，你也会觉得愉快得多；而和不喜欢你的人在一起，你会始终觉得提心吊胆。还有，向现有的顾客销售东西总比寻找新顾客容易得多。

新企业的另一个通病是：在寻找客户时把网撒得太大。他们觉得每个路过的人都是他们的潜在顾客——他们可以和任何人做生意。这是一个错误。对顾客也得筛选。向一些根本买不起你的产品或确实不喜欢你的产品的人卖力地推销，不是浪费时间又是什么呢？事实上，有时候没有顾客要强于只有差劲的顾客。如果你只有差劲的顾客的话，不仅挣不到钱，还会失去一些真正的机会，或是把钱白白搭进去。

顾客的终生价值

很多企业的所有者实际上并未弄清每位顾客的价值。他们每向一位顾客卖出一个产品之后都会欢天喜地地庆祝，而真正的成功的到来，在于你有了一个反复向你购买产品的大的客户群体。客户忠诚度能够使你的企业长盛不衰。举个例子，我们这里的一位珠宝商卡萝卖了一件首饰给乔。如果乔的妻子喜欢那件首饰，那么乔每次在节日或特别日子里可能都会到卡萝的店里买礼物，于是他就成了卡萝的忠诚顾客。这样，他们之间就不再只是“一锤子买卖”，卡萝因此得到了一个能给她带来更多销售额和利润的客户。卡萝明白了一个顾客的终极价值——他会给一家企业带来美誉，就像我们在前一章中所说的那样。每个人都更喜欢和长期打交道的人，而不是和一个陌生人做生意。如果你和客户建立了长期的牢固联系，那么美誉就会从他们口中传播开去，你的名声很快就能为你吸引来更多的顾客，包括老顾客推荐的新顾客。

事实上，拉到一位新顾客比让一位满意的顾客成为回头客要难。所以，一家企业最有价值的资产就是它的客户群。

处理顾客关系的周期分为以下几个阶段：

- 1．吸引顾客（最困难的部分）。
- 2．销售。
- 3．获得顾客的联系方式。
- 4．让你的顾客感觉特别（感谢他购买你的产品）。
- 5．与顾客保持联系（寄送新产品目录、促销或其他活动的信息）。
- 6．及时、友好地回答顾客提出的问题（把抱怨的顾客变成满意的顾客）。
- 7．为顾客建立一个俱乐部（让他们通过加入这个俱乐部免费得到有价值的服务）。
- 8．让满意的顾客向朋友推荐你的公司或产品。
- 9．向你的顾客卖出更多产品。
- 10．重复上述步骤。

根据你所从事的行业，上面各个步骤的难易程度各有不同。比如说，富爸爸公司吸引顾客的办法是在零售书店销售图书。我们知道这样是很难得到顾客的联系信息的，所以我们在书中提供了富爸爸网站上的一些免费信息。顾客要想得到这些信息，我们会请他们告知姓名和电子邮箱。这样我们就可以把“富爸爸”系列新产品信息、特别促销信息和活动信息及时通知这些新顾客。我们管这些特殊的活动叫“呼

唤行动”。它们不仅仅是获取顾客联系方式的一个手段，也为参与的顾客带来了实实在在的价值。

其他一些通过零售店销售产品的公司有时会以打折为代价换取顾客的联系信息，或者会通过促销及投放广告来建立顾客对品牌的忠诚度。比如说，一家生产薯片的公司可能没有什么顾客信息，但它却能依赖忠诚的回头客来保持销量。

在前面讲到的珠宝商卡萝的例子中，她可以做的一件事就是获取顾客的生日、纪念日或是其他特殊日子的信息，然后在每个日子到来前的一两周给顾客寄去一张小卡片，告诉顾客有哪些适合做礼品的首饰正在特价促销，而且可以送货上门。这不仅能带来更多的销售额，而且也帮了顾客的忙。这种方法我们大家都可以学习。

通过产品定位找准目标客户

你是怎样瞄准某一个特殊的顾客群体的？它的过程就是我们前面讨论过的“产品定位”。你要通过营销、广告、定价等来在消费者心目中建立产品形象。这个形象与你的品牌（商标）紧密联系在一起。诀窍就在于找到一个对你的目标客户有吸引力的概念或意向，它得是一些与众不同的东西，能把你和你的竞争对手区分开来。这种与众不同将为你吸引更多的目标顾客。

一旦为你的品牌做出了定位，你就要小心维护它的形象，不要让品牌形象淡化。一定不要向顾客传达与你的品牌定位不符或相冲突的信息。在你拥有不止一种产品时，这个问题常常出现。好比说，你有一种产品在20~40岁这个年龄段的男性中很有市场，而这时你想继续开发市场，于是推出了一种针对同样年龄段的女性的产品。你会用原来的品牌来推广你的新产品，还是另外打造一个新品牌呢？

解决这个问题主要应考虑两个因素：一个是在推广老产品时具体

传达的是什么信息，以及新老两种产品之间的差别。比如说，如果老产品所传达的信息是“这是一个为真正的男人设计的产品”，那么显然使用同样的品牌来推广新产品就不合适了。但如果第一种产品传达的信息是“适合20～40岁的人士使用”，那么就与新产品没有冲突。如果两种产品实际上没有什么差异，那么使用同样的品牌或许没有什么不妥；但如果两种产品差别很大的话，那么让它们从属于同一个品牌可能会让消费者无所适从。

检查你的P和Q

请记住营销中的5P：

1．产品（Product）

2．人（Person）

3．价格（Price）

4．地点（Place）

5．定位（Position）

现在拿出你的B-I三角形，来检查一下你在5P方面做得怎么样吧。你可能会发现更多的“Q”（question，问题）而不是答案。把你的团队成员召集到一起，沿着5P的思路制定你们的战略和战术。如果你能把这5P规划好，又能以强大的B-I三角形做支持，你就不难找到第六个P——利润（Profit）！

为了实现你的商业使命，不要再犹豫不决了。从今天就开始为你的新事业努力吧！

富爸爸创业课程 第10讲

知道何时“逃跑”

**Rich Dad's Before You Quit
Your Job**

第10章

总 结

知道何时“逃跑”

不喜欢你现在的工作并不能成为辞职创业的理由。虽然它听起来算得上一个理由，却不是一个足够有力的理由。它缺乏一种强大的使命感。虽然每个人都能成为创业者，创业精神却不是人人都具备的。

有一句老话说：“胜利者永远不会逃跑，逃跑者永远不会胜利。”我个人不同意这句话，我以为它未免有些武断。根据我的经验来看，胜利者也应该知道何时“逃跑”。有时，在生活中，你得懂得止步。如果你发现自己走进了死胡同或是误入歧途，最好能勇敢地承认。

在我看来，真正的逃跑者是仅仅因为做一件事遇到了困难就逃走的人。我在生活中也多次扮演过逃跑者的角色。我曾经逃过减肥项目、逃过健身课，我也曾从女友身边逃开，从生意、写作和学习等事情中逃开。每一年我都会把一些事情推到明年，以此为借口逃开。所以，我知道什么是逃跑。

我的创业过程之所以没有半途而废，是因为我真的太想成为创业者了——做梦都想。我想要享受那种自由、独立和财富，想要像其他成功的企业家那样为这个世界做出贡献。即便如此，那个强大的“逃跑”念头还是时时纠缠着我，等待我掉进它的陷阱。在我身无分文或

是欠了一屁股债时，逃跑是最容易的选择；当债主上门逼债时，逃跑是最容易的选择；在税务局催缴税款时，逃跑是最容易的选择；在项目失败或是合伙人离去时，逃跑也是最容易的选择。每当我遇到困难，逃跑的念头就如影随形地跟着我、等着我。

对我来说，成为一名创业者是一段旅程，一段我还在走的旅程。我相信我得不断地学习新的东西。我喜欢经商，也喜欢解决商业问题。有好几次我因为不堪长期亏损而不得不关掉一家公司，掉转方向重新开始，但从我创业的整个旅程来看，我从未在这个旅程中逃跑过——至少到现在为止是这样。这是一个我喜欢的旅程，它带给我的是我想要的生活。所以，就算其间充满艰险，我仍然觉得十分值得。不过，对我来说充满艰险并不意味着对每个人来说都是这样。我写本书的一个目的就是帮助那些尚未或刚刚走上创业旅程的人走得更顺畅些。

在结束本书之前，我想告诉你们一件小事，正是它鼓舞着我不断前进。我想告诉你们：曙光，往往出现在最黑暗的时刻。在我经营钱包生意的那家公司的办公室里，我曾经把一张纸条粘在电话座机上——那张纸条本来是包在一颗中国的幸运糖果里的。上面写着：“既然任何时候都能逃跑，又何必急着现在逃跑呢？”在那些艰难的日子里，我能为自己找到太多逃跑的理由。然而，每当我挂上电话，看到幸运糖里的那句话时，我就告诉自己：“我很想逃跑，不过今天还是算了，明天吧。”幸好，那个明天一直没有到来。

辞职前请记住的要点

1. 检查一下你的态度。态度决定一切。我们不提倡为了赚钱而做一名创业者。想赚钱还有容易得多的方法。如果你不喜欢经商和这一过程中需要面临的挑战，那么创业就并不适合你。

2. 在B-I三角形的5个层次上获取尽可能多的经验。在之前的几

本书中，我们建议为学习而工作，而不是为挣钱而工作。不要为钱而接受一项工作，而应该看重它能带给你的经验。比如说，如果你想获得一些关于商业系统如何运作的经验，就在麦当劳找一份兼职工作吧。当顾客对你说“我要一个巨无霸和一包薯条”时，你会惊讶于接下来发生的一切。你会看到世界上设计得最好的商业系统立刻开始运转，而运行这个系统的人平均只有中学学历。

3. 永远记住“销售 = 收入”。所有创业者都得擅长销售。如果你不精于此道，最好在辞职前尽可能多地获取这方面的经验。我曾听唐纳德·川普说：“有些人是天生的销售员。其他人只能靠学习。”我并不是一个天生的销售员，而是经过了艰苦的训练才具备了今天这样的销售能力。如果你们真的想要得到好的销售培训，可以考虑加入一家网络营销或直销公司。

4. 既要保持乐观，也要面对现实。在《从优秀到卓越》一书中，吉姆·柯林斯对于如何面对现实做了精彩的论述。他写到他去采访斯多克威尔上将——越战期间被拘时间最长的战俘之一。当他问到上将在他的牢房里先死去的都是些什么人时，上将毫不犹豫地答道：“悲观的人。”在战俘营中活下来的人都是那些能够面对残酷现实的人。不过，要注意面对现实和悲观之间的区别。我知道有人明明能做成的事也说做不成，也有人脑子里记住的全是些负面的新闻报道。消极的人，或悲观的人，与能够面对现实的人绝不相同。

5. 你是怎么花钱的？有太多人在他们的财务困境中苦苦挣扎，因为他们不知道该怎么花钱。太多的人花出去的钱如同竹篮打水，最后什么也没捞着。而一名创业者需要知道如何花钱并且赚回更多的钱。这并不意味着要变得一毛不拔，而是说要懂得何时花钱、花在什么上面、该花多少。我看到过很多一心攒钱的创业者创办的企业最终也倒闭了。比如说，在生意下滑时，他们不是花更多的钱做营销，而是一味削减成本，结果只能更糟。这就是一个在错误的时机做出错误行动的例子。

6. 建立一家企业作为练习。没人能在没有自行车的情况下学会骑车，也没人能在尚未创办企业的情况下学会经营企业。在弄懂了B-I三角形之后，就快点开始行动吧，不要没完没了地计划了。就像我总是说的：“保留你的全职工作，在业余时间再做点别的生意。”

7. 愿意求助。富爸爸经常说：“是傲慢造成了无知。”如果你在有些事情上不清楚，就去问一问懂行的人。当然，也别做一个讨人厌的缠人虫，事事都找人帮忙。在求助和依赖之间是有界线的。

8. 找到导师。富爸爸是我的导师。我还有许多其他的导师，比如爱迪生、福特和盖茨，他们也可以成为你最好的导师。富爸爸公司开设了一个叫“富爸爸教练”的项目。生活中的其他创业者、投资家、培训师也都可以是你的导师，他们能指导你追求你的生活目标。我最喜欢的一位创业者是史蒂夫·乔布斯——苹果电脑和Pixar公司的创始人。我不仅喜欢他的风格，也喜欢他公司的企业文化。一名创业者所要做的最重要的事情之一就是建立起强大的企业文化。就像前面说过的，在富爸爸公司，我们就在努力培养一种热爱学习和鼓励自由发展的文化。

9. 进入一个创业者的圈子。物以类聚，人以群分。在每一个我曾生活过的城市中，都存在着各式各样的创业者团体或协会。我建议你参加一些这样的聚会，找出一个适合你的机构。这样，你的身边就会出现很多的志同道合之士，他们在那里寻求帮助，也乐于助人。你可以打电话给当地的商会或小企业协会，要一份会议和研讨会的时间表。在那些会议中有很多宝贵的信息和资源在等着你。有一个机构曾给我留下深刻印象，它叫“青年创业者组织”。尽管我的年龄已经不适合加入这个为年轻人设立的机构，却被邀请去演讲过几次。那些年轻会员的优秀素质真让人刮目相看。

10. 踏踏实实地走过创业历程。很多人不辞职创业是因为创业的过程非常艰苦，尤其是在起步阶段。我建议你拿B-I三角形做基础，好

好地研究它、弄懂它。这可能需要一些时间，但如果你这样做了，回报会是非常丰厚的。就像富爸爸说过的：“创业是一个过程，而不是一个工作或职业。”所以，要踏踏实实地走过这个过程，而且要记住，即使在最困难的时刻，美好的未来也在向你招手。

这么多年来，我听到很多人说过，人要有远大的目标。目标虽然很重要，但过程和使命更为重要。

富爸爸曾为我和他的儿子画过下面的图：



他说：“如果想设定一个远大目标，你就需要一个强大的使命作为动力，推动着你完成中间的过程。如果使命足够强大，你什么都能做到。”

感谢你阅读本书。如果你决心成为创业者或是已经走在创业的路上，我们祝愿你取得最辉煌的成功！

罗伯特·清崎

莎伦·莱希特

 RICH DAD'S

富爸爸

社会企业家

普通企业家是为了追求商业利润而创办企业，
社会企业家则是为了解决社会问题而创办企业。

〔美〕乔希·兰农 〔美〕莉萨·兰农 著
黄延峰 译

读库人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川文艺出版社

献词

我们把本书献给那些因为成瘾而失去生命或者失去亲人的人，并献给致力于改变自己以及别人生活的人。

我们将本书的部分收入捐给致力于让年轻人成为变革推动者的国际慈善机构——解放儿童基金会（Free The Children），其网站为 www.freethechildren.com。

作为解放儿童基金会慈善合作伙伴的“从我到我们”（Me to We）是一家创新型的社会企业，它通过向全球青少年提供国际公民与领导力课程方面的学习以及专业的志愿者服务，帮助他们增强社会责任意识，提高综合素质与能力。

Table of Contents

序

第一章 我们的故事

第二章 了解社会企业

第三章 蓬勃发展的社会企业家运动

第四章 师者，无处不在

第五章 找到自己的“理由”

第六章 你的战斗

第七章 社会企业家的全球资源

第八章 有社会责任感的公司

第九章 社会企业家的蓝图

第十章 最后的思考

[返回总目录](#)

序

我为乔希和莉萨感到骄傲。

许多人认为我写书并开发教育游戏只是为了教人赚钱，或者说仅仅就是为了赚钱。他们只说对了一部分。

让我高兴的是，人们的财务状况稍微有点安全了，尤其是在颇具挑战性的经济时代更是难得，但我更欣赏那些正在做着乔希和莉萨所做之事的人。他们要做的就是成为社会企业家。

我认为每个人都有一项特殊的、独一无二的天赋可以发挥，而乔希和莉萨就在发挥他们的天赋。他们直面生活挑战，并与逆境抗争。他们从彼此身上以及在他们共同创造的公益企业中汲取力量。

通过做慈善，他们不仅获得了很好的财务回报，

同时也获得了极大的精神慰藉。

他们发现社会中存在的某种需求，并且通过创办一家企业来满足这种需求。

他们采用明智的商业模式和投资原则来培育自己的企业。今天，他们已经取得了诸多成绩。通过房地产投资，他们不仅满足了社会需求，而且养活自己和家人，以及遍布世界各地的员工及其家属。在社区，他们以身作则；在家里，作为父母的他们也为自己幼小的孩子树立了榜样。

如果你认为你有某种特殊的天赋可以发挥，或者是想通过成为一位企业家而让这个世界变得更加美好，那么，本书就是为你而写的。你也可以成为一位社会企业家。

罗伯特·清崎

前言

永远不要怀疑一小群有思想而且意志坚定的公民能够改变这个世界。诚然，这是唯一可能发生的事。

——玛格丽特·米德（Margaret Mead）

美国疾病预防控制中心称每年死于过量饮酒的人数达到7.9万。就在2001年11月26日那天，我差点成为这支队伍中的一员。三天的疯饮狂欢之后，我在早晨回到家中。在酒精的作用下，我情绪低落，焦躁不安，怒火中烧，并且不敢正眼看我那大毒蛇ACR突击步枪枪管。当时，我满脑子想的是妻子莉萨和我过的日子是多么的痛苦，如果我开枪自杀，就可以结束

这一切了。

我感觉自己愧对莉萨。她是拉斯维加斯的一位警官，多年来一直替我收拾烂摊子，她随时都可能会从12小时的值班当中抽身回家。就在那天，正是她阻止了我扣动扳机。但是，不无讽刺的是，正是这次让我忍受了好几个月折磨的妄想最终救了我一命。因为那天早晨，我看到了一幅幻象，而且有一个声音悄悄地跟我说了一些话。这些话从此永远改变了我的生活：“不，现在不行。你还有很多事情要做。”

在接下来的一年里，我开始做那些事。当莉萨给我下了最后通牒，并让我在婚姻和酗酒之间选择其一时，我走进了成瘾康复中心，开始戒酒；脱离我的家族企业——酒吧，以此远离正在杀死我的生活方式，重拾生活的热情。我还当上了父亲，并着手进行第一家旅途康复中心（Journey Healing Centers）的筹建工作，这是莉萨和我建立的6家戒瘾和康复治疗中心之一。

当我们产生创办旅途康复中心这个想法时，心中只有两个目标：不管怎样，我必须戒酒；我们要共同

建立一家可持续发展的企业。那一年发生了很多事情，我们历经挫折，最终使得莉萨和我分别从一个警官和一家夜总会的总经理转型为一家负有社会责任感的企业老板。经营这样一家企业既让我们获得了财务自由，又带给我们深深的满足感。所有这些故事汇集起来，变成了本书的内容。

“可持续发展企业”这个词尤为重要，它是隐含在本书文字背后的、与众不同的指导原则。退回到2002年初，我们还不知道自己正在谋划的事情会让我们置身于一个蓬勃发展的社会浪潮当中。也就是说，大量的私营公司开始关注改善世界，整个世界开始被贴上“社会企业”“企业社会责任”和“社会企业家”的标签。

这绝对是一次浪潮。过去十年间社会企业迅猛发展，原因有以下几个：首先，为这种特殊种类的企业提供支持的资金和资源迅速增长（以前仅有银行为企业提供资金支持）；其次，美国公民对公司会特别关照员工福利的信仰已经消失；最后，社会企业家的工作结出了真正的果实——既造福了世界，又创造了真正的财富。

等拯救世界的渴望具体到非营利领域的时候，它就不再是可望不可及的目标了。2004年，《快公司》（*Fast Company*）设立了一项社会企业家奖，旨在向那些利用自己的商业智慧解决社会问题的人表达敬意。《2010大趋势》（*Megatrends 2010*）是大趋势系列图书的第三本。2010年，当“有社会责任感的企业家”一词成为该书的议题时，引起一片热议。2011年，据《公司》杂志（*Inc. Magazine*）统计：美国30岁以下创业者每30人中就有3位顶级企业家从事社会企业。现在，美国有7个州正式承认了公益公司（Benefit Corporation）的法律地位，这是一种独具特色的新型企业，意在将社会企业与其他类型的企业 and 非营利企业区分开来。

由于全球经济继续停滞不前，世界各地大批工人被裁员，世界更加美好的幻想即将破灭，此时社会企业为他们创造就业机会，这就是“社会企业”成为一个新流行概念的原因。事实上，这个词并不新。在本书随后的章节中，你会发现，在它成为“社会企业家所付出的努力”的代名词之前，他们（社会企业家）一生都

在热情地致力于这项艰辛的公益事业。

但是，在开办旅途康复中心时，我们开始做的事情有两件：一是通过治疗滥用精神性药物的病人来服务他人，二是将富爸爸的投资理财原则应用于我们的生活，从而积累个人财富。通常来说，社会企业家将重点放在“向穷人和弱势群体提供产品或服务”方面。根据治疗成瘾的经验，我们发现社会问题并不仅仅囿于穷人或弱势群体，而是存在于社会各个阶层，存在于所有种族、族群和年龄段。我们募集资本，开办一家有意义的社会企业，创造新的就业岗位，让人们打下一个健康的身体基础，并在这一过程中向人们提供帮助。我们是社会企业家。

社会企业家有能力面对令其他人望而却步的问题。我们知道政府无力解决我们面临的所有问题，也不会给我们依靠政府和大型企业来追求幸福的权利。我们要自己掌控生活，自己提出解决方案；同时，开辟出一条财务自由之路，让我们和其他人走上一条通往财务自由的快车道。

因为你选择阅读本书，我们推测你怀着一颗社会

企业家的心。如果你曾经想过要怀着这样的一颗心去开办企业，想知道为什么为他人服务会让你感到充实，或是想询问是否有某种方法可以将你的热情变成一家有利可图的企业，或是希望在你现有的企业中增加具有社会责任感的成分，或是想知道如何将你发现的一个方案用于解决某个业已存在的问题，那么，这本书就是为你写的。

在后面的章节中，我们会分享我们的故事，让你看看我们是如何从对理财一无所知的雇员迅速发展成精于理财的企业主和投资者的，同时还会分享我们的创业秘诀，以及其他社会企业家建立这种社会企业的秘密。

我们会向你提供一套成为社会企业家的行动计划，强调公益企业的新用途，并向你揭示一家受激情驱使的社会企业如何做到三兼顾，即赚取利润、实现社会价值和获得心灵自由。

随着阅读本书的深入，你会发现部分经历是从莉萨的角度或者是用第一人称讲述的（我或我们）。我们之所以采用这种方式来写，是为了方便读者阅读。

然而，这是我们两个人的故事，因为我们共同前进，共同学习，共同建立和培育企业，共同经历好的、坏的、丑陋的和美好的时刻，并且共同致力于这一旅程。

社会企业的五个要点

如果你正在寻找一本讲述创立企业步骤的书，有很多书要比我们这本书的素材更好，读起来更有趣，而且肯定也更有启发意义。从撰写商业计划书、增强你的销售力到激励团队、了解税收、组建公司，再到增加利润，任何一本富爸爸系列丛书都能为你提供富有价值的信息。

你会发现富爸爸系列丛书中的原则适用于任何企业。在此，我们只关注社会企业，转而用一种更有意义的方式为世界做贡献，同时从某种意义上满足自我实现和丰富人生的愿望。

我们将社会企业这一理念分解成以下五个要点：

1. 理解社会企业的宗旨。许多企业家尤其是社会企业家总是从“贫穷”的角度看问题。这让我们认为，

替上帝或人类工作就意味着安于清贫。但是，如果你看看拥有下面这些品牌的社会企业家，比如汤姆斯布鞋（TOMS Shoes）、安妮兔子（Annie's Homegrown Inc.）或奥德瓦拉（Odwalla），甚至是星巴克（Starbucks），显然，社会企业家不必是穷人。稍后我们会为你阐明原因。

2. 如果学生有心求知，老师自然就会出现。上帝、宇宙、佛、主、命运……不管你如何称呼它们，只要我们准备倾听，它们就会随时准备教导我们。多年来，我与酒瘾不断抗争，这让我意识不到老师们还有重要的课程要与我分享。当我终于摆脱愤怒、恐惧和酒瘾，当莉萨和我一起觉悟时，这些老师就以一种神奇的方式出现在我们面前。我们将向你展示这世间是如何地无巧不成书。你的经历是你最大的资产之一。当你期望有导师指点的时候，他们自然会走进你的生活。毕竟，你已经阅读了本书。有些事情正在呼唤你要为一个更高的目标尽职尽责，迎接生命中更大的挑战。

3. 弄清楚你做企业的原因。除非你对公益企业满

怀热情，否则，你根本不会建立一家颇具社会责任感的
企业。如果你的企业将要发挥作用，它一定是围绕
着你内心渴望要做的事情而建。对我们来说，这意味
着要戒除酒瘾。与这个魔鬼的抗争消耗了我们太多的
精力，但它却是推动我们前进的动力。创业的日子时
好时坏，更多的是糟糕的日子。是什么让你遭受时好
时坏的折磨？你建立一家企业的理由是什么？是什么
让你每天坚持，一心想着工作，并贡献出你的全部？
有很多企业家拥有成功且赢利的企业，但这却不能让
他们感到满足。从精神或情感上来说，他们的内心已
经死亡了，他们之所以无法得到满足，是因为他们并
没有真正地将热情投入到自己的企业和成果之中。我
们会向你展示如何找到属于自己的那个“理由”，你如
何将这个“理由”转变成一家新的企业，或者将这个“理
由”转化成一个能实现个人抱负的社会构成要素，并将
它嵌入到你的工作或业已存在的企业当中。

4. 战斗。莉萨和我似乎注定要与酗酒打交道。我
们俩都是为与毒瘾、酒瘾作斗争而生的。对我们来
说，开办一家社会企业，不让我们自己挨饿，实现这

个目标就行了，但这并不是每天让我们爬起床准备战斗的原因。你每天为什么战斗？你必须承担的社会责任是什么？我们会向你阐明我们如何认识自己的战斗目标，你如何知道自己的战斗目标是什么。

5. 全球社会企业家运动。随着社会企业家运动持续受到世人的关注，社会企业家继续视财务问题为影响自身发展主要的障碍。银行、天使投资人或风险资本家可能不会马上看到你所创办的这家社会企业产生回报，这使得通过传统办法寻求融资变得十分困难。我们会向你讲述为什么向社会企业提供资金是与众不同的，何处的资源可以支持你达成目标，独特的“社会企业”这一实体如何保护社会企业家，以及如何利用你筹集到的资金。

感谢你选择阅读本书，并且感谢你愿意考虑过一种为我们生活的这个世界提供服务、做出贡献的生活。敢于梦想过一种不同于当前的生活，你会面对重重阻力，它有可能迫使你对自己已有的信仰产生怀疑。

我们与你分享我们的故事，意在表明：通过我们

付出的全部努力和战胜的所有挑战，以及吸取的教训，我们每天都会得到奖励，这不仅仅表现为财务上的回报，还有精神和情感上的回报。无数人深受精神性药物滥用的影响，而我们则致力于改善他们的生活，这就是创办社会企业带给我们的令人难以置信的奖励。财务上的自由和心灵上的富足会让我们继续走下去，让我们在余生继续为此目标而奋斗。

因此，如果你准备热情地投入到公益企业之中，那就让我们开始行动吧！

第一章我们的故事

尼奥，迟早你会和我一样意识到，知道路在何方
和选择走这条路是两回事（知行有别）。

——莫菲斯（Morpheus），《黑客帝国》（*The Matrix*），1999年

乔希的故事1

1999年，莉萨和我看了《黑客帝国》这部电影，
它讲的是计算机程序员尼奥（Neo）的故事，他了解到
自己所生活的世界只不过是计算机创造出来用于征服
人类的假象。整部电影中尼奥都在其他人的帮助下试

图摆脱一个欺骗性的网站（矩阵）对他的束缚，以期回到真正的现实世界中自由地生活。

科幻小说的确不是我们所要关心的事情。但出于某种原因，这部电影一直萦绕在我们心中。这与精心设计的打斗场面和尖端技术制作出来的影视特效没有关系，而是莉萨和我都产生了一种感觉，那就是我们的生活似乎被提前设定了，或者说有人预先为我们的人生编好了程序，我们常常会被顺从命运的压力搞得十分沮丧。从某种意义上说，我们陷入了自己的“矩阵”中，无法摆脱，从而产生了冲破牢笼的迫切愿望。

我曾经是那种在课堂上无论老师说什么我都会质疑的小孩，甚至到了让人受不了的程度。说实在的，我甚至怀疑父母所说的一切。我从来都不会别人让我做什么我就做什么，也不接受他人为我划定的界限。我快把老师逼得发疯了。他们最终会看着我说：“请保持安静，做你的作业，好不好？”

对我来说，在学校里坐几个小时简直是一种折磨，就连分数也搞得我精疲力竭，即使不是不及格，那通常也是很低的。我感觉自己站在外面，脸紧贴着

窗户，无论我多么费劲地敲打或大喊，都没有人注意我。因此，我从来没能加入到他们的对话中。

在南加州就读过的几所学校里，我在教师中留下一个坏名声。“捣蛋”“无法专心学习”和“有学习障碍”，他们就是用这样的话描述我的。父母听到这些话后，带我去看专业医生，并让我服药，说这样能帮助我安静和“专注”。

从小我就认为自己不是读书的料，我不仅接受了这一看法，甚至还以此为荣。我逃过很多次学，被A等生称为“懒鬼”和“经常吸食大麻的人”。最终我直接退学了。先在中小学混上12年，之后再念4年大学，然后找一份“好工作”，这就是大人们认为的成功之路。可惜，我觉得我不可能通过这条路走向成功。

我父亲是一家夜总会的老板，因此，我得以接触另一个世界，一个我经常偷听大人谈论的世界，而我的同学从来没有见过。11岁时，我第一次喝酒，这让我感觉自己很适合这玩意儿。在这个世界里，大多是我一样的人——痛苦的人、被不公平地归类的人，以及不合潮流的人。在这个世界里，我们找到一种消

除痛苦和减压的方法——酗酒。虽然这个世界让我感到舒服和熟悉，但也有些令我心惊胆战。既然这个世界很适合父亲，我理所当然地认为它对我也是如此。

截至目前，我父亲已经在加州、夏威夷和拉斯维加斯开了14家夜总会。在我19岁时，他雇用我在拉斯维加斯的“迪伦的舞厅和酒吧”当酒吧后勤，我的活就是为酒吧储存酒、冰和日用品。这是一个粗活，但我吸收了我所能吸收的每一条信息。我努力工作，成为那个岗位的行家里手。让酒吧备满存货，而且一次搬运3箱啤酒，在拥挤的夜总会里曲折前行，这让我感到很自豪。我知道，如果我好好干，我就能一直干到酒吧的掌柜，赚好多钱，吸引年龄大一些的女孩来这里饮酒。混迹于这种成人的下层社会，我反而觉得自己会很成功。

莉萨的故事

虽然乔希在他还是小孩子时从来没有做过别人让他做的事情，但我多半是照做了。我妈妈来自越南，嫁给我爸爸时，他还是越战时期的一个美国大兵。爸

爸服役期满之后，妈妈离开了她的祖国、文化、家人和朋友，跟爸爸去美国开始了新的生活。爸爸成为南达科他州的一位副治安官，这就使得哥哥和我能过上很不错的日子。在妈妈看来，美国梦就是接受良好教育和工作安稳的同义词，这种生活意味着多而稳定的薪水和丰厚的退休金。

妈妈生长的国家无法提供我们在美国获得的那些机会。因此，她督促我要过上她从来没有过上的生活。我所做的也的确没有辜负她的期望，我在学校里的成绩很好，并在大学期间选读了新闻研究专业，因为我一直想知道外面的世界到底是怎么回事。

小时候我经常跟妈妈一起外出办事。我常常对建筑物感到好奇，镇上的某座大楼总能引起我的注意。我指着一座有着漂亮外观的办公大楼问妈妈：“那是谁的大楼？”

“我不知道，富人的吧。”妈妈回答说。

这又引起我更多的思考：谁是富人？他们是如何得到那座大楼的？我们如何富起来，也能有那样一座大楼呢？

虽然我那时不知道怎么做，但直觉告诉我，我会走遍世界，总有一天也会成为有钱人。因此，我开始质疑妈妈关于成功的信念，因为以我小时候的经验来看，我家并没有大多数富人所拥有的东西。尽管我获得了相当好的养育，有很多朋友，也很快乐，但我知道外面的世界更大。我已经开始明白：成功难以企及。我看到父母辛苦工作，得到的酬劳却很少，我们无法安排需要很多额外开支的事情。一家人的日子过得很紧，似乎永远不能摆脱月光族的命运。按照父母的想法，上大学是跳出这一循环的最好方法，至少在我发现其他方法之前是这样的。因此，上大学成为我必须选择的道路。

在我读了两年大学之后，口袋里怀揣着300美元离开了南达科他州我家乡的那个小镇，决定尝试寻找属于自己的自由。我希望看到一些新奇而又令人兴奋的东西，对我最好的朋友和我而言，那就意味着去拉斯维加斯。没有工作，也没有任何计划，我进入了内华达州立大学拉斯维加斯分校（UNLV），用存款租了一间公寓，交了第一个月的房租，从此搬进了这个大城

市。几个月后，我在儿童博物馆找到了第一份工作。此时，我的钱已经花光了，只好借朋友的钱交房租，并开始担心这种状况到什么时候才是个头。

我是一个派对狂人。几乎每天晚上，我都会跟女性朋友外出喝酒。1993年12月的一个周五晚上，我走进了迪伦的舞厅和酒吧，就是乔希开始做酒吧后勤的地方，也是他作为一个小伙子被我迷住的地方（这是另外需要花时间讲的故事）。实际上，我们直到1995年才相遇，但是，我们很快便深深地坠入爱河。5年之后，我们结婚了。

乔希的故事2

拉斯维加斯是世界上最大的真空吸尘器。这里不存在时间。观察任何一家赌场，你很难发现一扇窗户或一座时钟。一觉醒来，它会吸走一切，包括你的责任感、礼貌、任何的财务控制力或控制强烈欲望的能力。这里会让你输掉自己、你的钱或任何对你来说重要的东西。

如果你在那种环境中长大，你很难变成一个有责

任心的成年人的。好吧，至少我肯定不行。

在迪伦的舞厅和酒吧，我的工作包括让口渴的消费者坐满房间、控制存货、尽可能确保我们的消费者获得最佳的消费体验和保证收银机正常运转，最重要的是保护好现金。这就是为什么我要随身携带一把手枪，以及我为什么不断研习武术的原因。17岁时我就开始学习跆拳道和搏击术。

20来岁的年轻人通常认为他们是不可阻挡的，但是，作为一个持枪的人，一位受过武术训练的酒保，以及拥有部分拉斯维加斯夜总会话语权的少东家，我所掌控的力量让我确信自己绝对是不可战胜的。可能我完全疯了，但这在拉斯维加斯十分普遍。后来我有机会开了一家属于自己的夜总会——JD's。它位于弗里蒙特街名为“神枪手简”（Calamity Jane）的旧大楼里，乐队全部是现场演奏，舞池全部是狂舞区，几乎每天晚上都会有警察光顾这里。我经常与客人们聚在一起喝酒，一杯接一杯地拼酒。我的酒吧通宵运营，我告诉自己：“我会一直这样生活下去。”因为我认为自己已经发现了完美生活的奥秘。

不到一年的时间，我把夜总会经营得一塌糊涂，并且将我的未来、健康以及与莉萨的关系置于危险的境地。

对莉萨来说，跟我一起生活就要不断地经受肾上腺素(肾上腺素是由人体分泌的一种激素。当人经历某些刺激(如兴奋、恐惧、紧张等)就会分泌出这种化学物质。——编者注)的激增。众所周知，很小剂量的肾上腺素就能产生激烈的作用，但最终它会让你精疲力竭。由于莉萨无法忍受连续不断的大剂量肾上腺素，开始对派对失去兴趣，同时发现我正在失去控制。

鉴于我们开始约会不久，我就培训她在酒吧当酒保，她的处境很难堪。她亲眼目睹了沉醉于酗酒、夜总会或派对生活方式的危险。几年之后，她断定自己真的不适合这种生活方式，相反她想追随父亲的足迹，考取拉斯维加斯大都市警察局的警官职位。她投身警界是渴望找到令人兴奋的工作，同时也是为了做能够给她以激励，并且在某些方面还可以改善世界的工作。在内心深处，她总想做一个保护者，这份工作要比灌一肚子烈性酒并且喝个烂醉更适合她。

在执法部门任职不久后，她吃惊地发现：这种生活和工作方式是她喜欢的，只是太稳定了。毕竟莉萨经历过容易赚钱而且有着贵宾待遇的生活方式。她的同事会谈论“用20年的工作时间赚取百万美元的收入”这一话题。而莉萨首先想到的是：“用20年的时间赚100万美元？整个职业生涯就值100万美元？20年后100万美元还很值钱吗？有些人一个月就能赚100万美元！”虽然对于警员来说那是一大笔钱，但在之后的20年里赚这么多钱却不是她想做的事情。

就像我说过的那样，她和我看待世界的方式与大多数人截然不同。表面上看，作为一名警官，她选择了一份良好的职业，享受着工作、使命和警徽带来的荣耀。但莉萨相信外面一定有更适合她的事情在等她。一定有。

很多人都在做着自己热爱的工作，并且也能从中赚不少的钱。我觉得指出这一点很重要。但你也应当考虑自己的梦想和长期目标，并且扪心自问：我现在的状态是否为我提供了

达成所愿的方法或指明了道路？然后，你就可以重新评估下一步行动能否实现你的梦想，是做受雇者还是自雇主，抑或是企业老板还是投资者？你需要做什么或改变什么才能抵达那里？

每天晚上执勤时，莉萨都无法预料会有什么事情发生。她从不知道每天晚上要跟谁过招，自己会采取怎样的行动，或者遇到哪些意想不到的状况。她要面对的人中很多是瘾君子，这些人难以捉摸，而且十分危险。可是，下班回到家中，她面对的情况更糟：自己的丈夫刚刚忙完3天的工作，因宿醉正在难受，痛恨自己，而且厌烦这个世界。她经常为我这个伴侣担心，担心有一天她会接到电话，我在电话那头说“我死了”或“受伤了”，或者“我可能跟与你常打交道的那些人一样最终进了监狱”。

这并没有让我中规中矩，实际上它起的作用正好相反。我恨自己对莉萨所做的一切。不无讽刺的是，这种自我憎恨反而让我更加沉溺于喝酒和派对，越喝

越难以消除我头脑中的嘈杂。我成长在一个刻板守旧、有酗酒习惯的爱尔兰家庭，这是我所知道的能够消除痛苦的唯一方式。痛苦之人会借酒消愁。

因此，我不断地喝酒，同时莉萨却非常害怕，以至于她不再与我争吵。现在她发现我喝酒时什么也不说。她知道跟我争吵于事无补，因为这阻止不了我外出喝酒，最终只能让我们俩的关系更糟糕。

这不是我娶的那个坚强而独立的莉萨，也不是那个靠自己开辟人生之路的莉萨——她从南达科他州搬到拉斯维加斯，开始新生活，并成为一名警官。那个莉萨能说出她的心声，这个莉萨已经对我无话可说。鉴于我酒瘾反复发作，而且无法戒掉，她觉得自己对此负有一定责任，而且对我们日益恶化的关系及自身受到的伤害感到伤心。但她偶尔还能看到当时跟她谈恋爱的那个人的影子，那是一个天真而又雄心勃勃的20岁的青年，这是唯一让她还跟我待在一起的原因。

她很想知道自己该不该看到我的酒瘾发作，该不该允许这一场面再次发生。还是孩子时，她见过父母和祖父母喝啤酒和鸡尾酒。随着夜幕降临，气氛最终

变得嘈杂和低级趣味。以她的体会，她觉得酒精让事情变得有趣，也让我们在一起的时间充满乐趣。她劝自己：早期我们一起工作时它（酒）让我们关系亲密，但现在它会让我们分道扬镳吗？

“看到现金就会兴奋”这个事实在当时似乎是一种信号，它表明我们做的所有的事情都很对。现在回想起来，它恰恰为我们这对夫妻埋下了隐患。每天晚上离开酒吧时，我们会带走一捆钞票，它流进来很快，我们花出去也快——我们会购买跑车、在拉斯维加斯饭店摆豪华的晚宴，以及在最奢华的夜总会度过狂野的夜晚。我们感觉自己是挥金如土的人，小费都是50美元或100美元地给，它们就像是《大富翁》里的游戏币。这种高贵的感觉非常诱人。大手大脚花钱的快乐掩盖了我们这种不健康的生活方式带来的所有问题。我们在这种极大的快乐中生活了很多年，而与我们相伴的只有无知。

但是，这样生活并不等于自由。事实上，我完全被自己做出的选择以及我们所处的环境所困。我陷入了酒瘾而无法自拔。同时，我们也被生活方式所困。

我们为自己创造出一种奢华的生活方式，以至于我们现在感觉别无选择，只能将我们目前所做的事情继续做下去。

也正是这个时候我们观看了电影《黑客帝国》。开车回家时，我们沉默无语，都在想着尼欧那句话：“我的感受确实如此。我被困在了自己不想要的生活中。”

生死一线间

我们就这样继续生活了很多年，因为我们躲藏在酒吧工作、金钱和拥有的奢侈品背后，为的是避免真正的问题摆在我们面前，这一问题就是我的酒瘾。直到2001年年底，我几乎花光了所有的存款，我们曾经相信我们会财源滚滚。我开始偷夜总会的钱买酒喝，仅仅是为了不让酒瘾发作。很多家庭和工作上的责任我已经无法履行，甚至频繁地打电话请病假，或者是直接彻底消失，以此逃避工作。我的体重大减，因为这些日子里我唯一吃到肚子里的东西似乎只有酒精，我无法掩饰自己的营养不良。莉萨和我开始变得疏

远，因为我唯一关心的事情是我下一次如何逃避工作。

我沉溺于喝酒和派对的话题无数次出现在我们的谈话中。我认为自己不是酗酒的人，因为酗酒者无法戒酒。如果我真的想停止喝酒，一次就能停喝一周的时间，而酗酒的人做不到这一点。我只是喜欢外出参加派对，和朋友们一起寻开心。我们只是在拼酒，释放工作压力，为美好的时代干杯。这没有什么错，是不是？

我会努力控制酒量，这一点非常肯定，我承认。我会减少每天的酒量。虽然我制定了一些规定来约束我的酗酒行为，但仍然有漏洞可以让我喝点酒，比如“我只在工作之后喝酒”，或者“我只喝啤酒”。但正如生活受到酒瘾伤害的人所知道的那样，这纯粹是痴心妄想。

对待成瘾中的爱人，设定界限并严格履行才是关键。我为他设定了界限，但我未能坚持

不懈。我爱乔希，最终我还是放任他我行我素，因为如果不由着他的话，我害怕会因此发生什么更糟糕的事情。

2001年11月23日，我们跟莉萨的同事克里斯（Chris）及其妻子耶恩（Jen）到舵手饭店（Tiller Man Restaurant）就餐。在准备那晚外出之前，我为了避免喝酒过多，整整一周我只喝了一小口。“你觉得吃饭时喝点酒怎么样？”我问莉萨，期待之情溢于言表。

她考虑了几秒钟，看着我，好像是审视我是否非常渴望喝点酒。我面无表情，什么也没有流露出来。显然她对我的要求不高兴，她的眼神简直就是在说“不行”。我确实让她为难了，她没有和我发生争吵，只是保持沉默，紧咬着牙，朝我假扮了一个笑脸。

我亲吻了她的脸颊，迅速唤来了服务生，点了双份的苏连红和蔓越莓加冰。

3分钟之后，我感觉好起来，也很高兴晚上能跟朋友出来。当服务生再次出现问我们还需要什么的时

候，我想再点一次酒也无妨，直到我注意到莉萨拿眼瞪着我，两眼充满了失望时，我还没有搞明白我干了什么。我让她陷入了窘迫的境地，因为担心在朋友面前让我难堪，她甚至还不能说什么；相反，她强忍着满腔怒火，并且对我刚刚发动起来的不可避免的、自我毁灭式的狂饮作乐惴惴不安。因为接下来的三个晚上她要值夜班，否则，这顿晚餐绝对会发展成一场风暴。

随着夜幕的降临，我开始酝酿自己的计划。我把克里斯拉到一边，问他愿不愿意晚餐后跟我来个彻夜不归。他愿意。在我们互相道别之后，克里斯和我用车送各自的妻子回家。为了和克里斯喝酒，我给了莉萨一个牵强的理由，说是要出去“检查一下酒吧工作”，她立即就识破了我的谎言，但她什么也没有说。我匆匆跟她吻别，并向她保证很快就回家，但我们都知道这是在撒谎。

莉萨看着我，很明显她已经怒火中烧了，或许对于这种自己完全无法控制的局面感到怒不可遏，但也因为害怕（失去我）而使当时的气氛有所缓和。她永

远不知道自己最后一次看见我是什么时候。她只能说：“好的，我爱你，乔希。”

我快速吻了她一下，插上手枪，并从保险箱里抓了一把钱，我没敢直视她的眼睛，只是低声地说：“我也爱你。”

在我打开门要走出去时，听到莉萨说：“注意安全。早点回家。”我动身去图书馆酒吧（The Library），这是一家归我爸爸所有的酒吧，我在那里与克里斯会面，开始举行派对。

在接下来的3天里，莉萨过得心烦意乱，但她的内心却越来越坚定。这肯定不是她第一次看到我要这种花招，但是这一次不同以往。她确信这会是最后一次。因为即使我活着回家，莉萨也决定结束这种愚蠢的行为。每过一天，她的决心就会增强一点：如果我不同意在戒除酒瘾上接受专业的帮助，她就准备离开我。

我没有太多的话要说。很快我就要去上班，我知道不管怎样他（乔希）还是会离家外

出。多年以来，这种事情一次又一次地接连发生，已经到了我们都要装模作样的地步了。这种情况下没有人会赢。我感觉这一次我已经失去了自我，也不知道自己做了什么。

其实克里斯没有一直跟我待在图书馆酒吧，我们只不过在一起待了几个小时。出于对我家庭的忠诚，他确实问过我跟他分开后我是不是回家。我告诉他我会回家，如此一来，如果莉萨向他打听我的去向，他就可以诚实地汇报说我打算很快回家。我知道如果莉萨想找到我，她准能找到。她天生就是一个侦探，而且知道我喜欢光顾的所有地方。

接下来的24小时，我赌赢了几把，最后感到越来越无聊，开始打电话约几个朋友开派对，并计划在猎豹（Cheetahs）碰面，然后是疯马2（Crazy horse 2），都是脱衣舞夜总会，都是与朋友一起玩消失和喝酒的绝佳场所。其实脱衣舞夜总会并没有你想象中的那么刺激，我们也曾多次带妻子去过那些地方。因为是我请客，所以朋友们难以拒绝我的邀请，也确实没

有人拒绝。直到11月26日，在我离家3天后，我喝得一塌糊涂，这是我最后一次爬回家。

我计算过时间，以便我在半夜时分到家时莉萨已经去上班了，这样她就不会看到我酒后的样子：自责、沮丧、身无分文，浑身散发着酒精和脱衣舞夜总会的臭气。

我随身携带一把手枪很有必要：在酒吧行业工作，在拉斯维加斯这样一个不守秩序的城市，手枪可以保护我。但是，说实话，我对每次喝酒或吸毒后折磨自己的幻觉感到十分害怕，它让我眼前一片漆黑，令人不安的窗户在屋里围绕着我跑来跑去，吓得我目瞪口呆。佩带手枪给我一种很荒谬的舒服感。

等我回到家中，爬上大沙发，我面对的沮丧和孤独真实得就像家里的家具一样。与此同时，我还有一种陷入困境的感觉，因为我对莉萨和我们的婚姻带来的伤害是无法弥补的，那把手枪带给我一种新的安慰，因为它提供了一种解脱的办法。我真正面对的敌人其实是我自己，我很清楚这一点。在这里，我与我的敌人面面对，没有人能阻止我，我的思路变得清

晰起来。我已经跟自杀这一诱惑斗争了很多年，就在那天晚上，我终于可以结束这种疯狂了。我开始因为彻底绝望而啜泣，并且认为要想改善目前这种境况，除了结束生命，任何事情我都做不了。

我的下一个记忆是我坐在沙发上，手里抓着大毒蛇ACR突击步枪，心甘情愿地想尽可能快速而有效地结束自己的生命。我花了一个小时擦拭、上油并重装这支步枪，这是我尊重枪支和准备离世的程序，也是所谓“武士道”精神。不过，我对自己变成这样的人感到羞耻。

我对自己决定的解决办法更加坚定。我不想失去乔希，但我不能再让那种感觉继续下去了。我想再次得到快乐，即便那种日子很短，而且我很长时间都没有享受过了。我厌倦了为乔希提心吊胆的日子，也担心他会怎样死去：是在医院还是在监狱。

幻觉中的幽灵弥漫在我的周围，它悄悄地爬动，

不时地发出不吉利的声音，并在我耳边诉说一些可怕的事情。我抓起步枪，猛地从沙发上跳起来，开始在房间里走动，喘着粗气，像士兵一样在房间里逐个清理障碍物，并把枪口瞄向黑暗之处。我的武术训练开始发挥作用，我装模作样地寻找目标，至于正在搜寻什么，我并不知道。

为什么要这样做？我问自己，低下头疑惑地看着手中的步枪。我这是在干什么呢？这里没有人啊。然后，我开始考虑将枪对准自己。我真的要射杀自己，在我们的房间里，好让莉萨能够发现我？

多年来，莉萨一直在为我收拾烂摊子。如果我用这种方式自杀，方便她能在地板上发现我倒血泊中，如此一来会对她有帮助吗？

我开始厌恶，同时充满恐惧。幻觉再次嘲笑我，我惊恐地尖叫起来：“啊……不……！”

我打算要做之事（自杀）的全部力量冷不丁击中了我。我倒在地上，步枪也脱了手，我开始痛哭，哭得非常厉害，以至于我无法呼吸。难道自杀不是最正确的方法吗？我感到疑惑：我这是在做正确的事情

吗？

在客厅的地板上哭了很长时间之后，我想到了一个主意，就像另外一个邪恶的声音出现在我的脑子里一样。过去的武术训练让我可以集中全部注意力进行深度冥想，之前我已经做过多次。但这一次，如果我能陷入沉思，足以抑制我身体的痛，并调动全身的能量，同时我也能将这一过程颠倒过来，利用同样的方法耗尽全身的能量。这最后一次深度冥想会比我以前做的更加深入：不会流血，也没有乱七八糟的东西需要打扫，干净而且有效，这是我摆脱困境的办法。

我不知道我们是如何走到这一步的，也不知道我们如何让自己的生命在近乎失控的情况下维持这么久，它不应该是这个样子。两个决定我只能二选一，虽然我不想失去乔希，但我知道这种可能性是存在的。酒瘾最终会杀死他，我总是对我离开他之后若发生了这种事而不知所措：这是我的错吗，因为我没有留在他身边？我能做些什么呢？如果我留下而他却死

了，我又会有何感受呢？我知道，给他一个选择可以让我向前进，并且不再背负沉重的心理负担。整个周末我都没有跟他谈这事，因此我不知道他处于什么状态，或者他正在想什么，我只知道我们俩都很伤心。

我手脚并用爬进书房，然后躺下，准备自行进入最终能够让我的身体停摆的冥想。我集中精力将我手脚中的能量拉出来，通过四肢传到我的体内，然后再将这些生命的力量输回到地面。我不断地重复，将能量从身体内拉出来，然后送到地面。我把注意力集中在自己的呼吸上，身体的各部分开始变冰凉，因为我的身体正在慢慢变得毫无生气。

当我完全失去知觉或无法移动四肢时，我随后将注意力集中到我的头和脖子上，把能量拉出来，送入胸腔，再传入地面。我逐步进入黑暗之中，我变得越来越冷，最终我不再感知到自己的身体。

我死了。我在黑暗中漂浮着，偶然发现远处一点微弱的光。这光朝着我迅速地移动，当它靠近我时，

幻化成女人的形象，虽然我想不起她是谁，但感觉很熟悉。她伸出一只手，充满爱意地抚摸着我的手，那种舒服的感觉仿佛是妈妈把我搂在怀里的感觉，我好像回到了天真无邪的少年时光。

然后，她对我说了几句话，就是这几句话永远改变了我的生活：“不……现在不行。你还有很多事情要做。”接着她松开我的手，就像她出现时那样快速地消失了。

好比病人接受了一次除纤颤器的电击，我突然醒了过来，大喘一口气。我意识到自己的“死亡计划”落空了。我将再次陷入以前那种悲惨的生活。我筋疲力尽，大脑一片空白，除了哭我什么也做不了。

就这样过了几个小时之后，我听到莉萨用钥匙开门的熟悉声音。到了面对她和我自己折腾出来的最凄惨的时刻了。我躺在客厅的沙发上，屏住呼吸，等着一顿不可避免的狠狠训斥，我知道这是我应得的。

我准备结束这一切，并表明我的立场：要么共同前进，要么我单独向前。让我高兴的是

乔希愿意跟我一起走，再次接受生命的挑战。

到了我们俩都要表明立场的时候了，不是开口说，而是要做那些对你和你身边的人而且可能是对全世界产生积极影响的事。我们要做的这件事不同寻常，因为结果可能是也可能不是你希望它要呈现的样子。相信你的直觉，追随你的内心，你就能实现它。

她慢慢地穿过门厅，发现放在地上的步枪。在她站到我身旁俯身看着我之前，我听到她轻微的一声叹息。

她的眼神夹杂着可怜和力量。她穿着警服站在那里，胸前佩戴着警徽，手枪束在腰间。现在，在我看来她跟原先不一样了。我能从她的眼中看到决心。刚才看到的一幕让她的眼中充满了泪水。但是，从她脸上流露出的充满厌恶和轻蔑的表情中，我知道她想了结这一切。坚强而果断的莉萨，我曾经与之热恋的莉萨，再次站到了我面前。尽管我对接下来会发生什么惴惴不安，但看到她还是令我备感心慰。

她重重地叹了一口气，然后直视着我的眼睛说道：“乔希，要么你现在去接受治疗，要么我收拾一下离开你。”

很长时间我都在寻找一条救生索。我希望结束这一切，但不知道该如何做。莉萨有勇气叫停这一切，并希望我能带给彼此都想要的改变。那天晚上，我离开家来到康复中心。

重拾自我

我对康复过程并不陌生。在我与众不同的青少年时期，我两次被迫加入“青少年认知行为和药物治疗计划”。我甚至自行尝试过几次放弃开派对，但很少能持续较长的时间。因为夜总会的工作圈子变成了一股强大的力量，使我无法戒酒。“当年那个不满13岁的孩子，竟然会在康复中心浪费时间”，之所以这么想，是因为我当时并没有全身心地接受治疗，我的家族企业、我的不安全感和随之而来的沮丧似乎是酒瘾复发的一个好借口。

但是，2001年末我碰到了之前从未遇到的事情：

我拥有一段极力想要拯救的婚姻。虽然我爱喝酒，但我更爱莉萨。我们的未来十分危险，如果我失去了莉萨，我会精神错乱，很可能再也恢复不了了。2001年11月末，我去康复中心报到。

我当年的许多朋友过得并不好，他们要么死了，要么进了监狱，要么仍然无法戒除酒瘾。我幸运地找到了一位非常支持我、爱我的妻子，帮我登记住进了对我这种情况最有利的康复中心，并且遇到了优秀的治疗师。

现在我拥有一家成功的企业，而且生意兴隆，同时我还兼扮多种角色，如导师、丈夫、父亲、朋友和改变生活的贡献者。即使过了这么长时间，我仍然觉得那天住进康复中心是我曾经做过的最好的投资。

在康复中心的28天教会了我如何将自身存在的问题转变成解决方案，从而走向一条康复、自我提升和快乐之路，而这些问题我曾以为是不可克服的。我开始深挖自己犯酒瘾的根源，将我的能力不足感和害怕失败感等问题追溯到我的童年。我盘点了一下自己的生活方式和恐惧，为了削弱它们的力量，我要与它们

逐一格斗。在艰难的一个月之内，我完全变了一个人，全心全意致力于开始过上不饮酒、头脑清醒的全新生活。我知道这一过程才刚刚开始。

在一个月的时间里，我跟很多人建立了友谊。在一个彼此关系非常紧密且相互依赖的社区里，大家因为共同的麻烦走到了一起，除了交朋友，你别无选择。我其中一个朋友就是治疗中心的业主克里斯·斯潘塞（Chris Spencer），他本身就是一个戒除了酒瘾的人，之后扭转了自己的生活，献身于为其他成瘾者服务的事业中。

刚到康复中心时，在我和斯潘塞的一次谈话中，我跟他讲了一些我的事，主要是关于我的家族企业，以及在拉斯维加斯经营夜总会的事。斯潘塞说我们有共同之处，他也在服务行业工作了多年。事实上，他拥有一家连锁饭店。我们比照各自的体验，总结出这样一个事实，那就是服务业是滋生我们这类人的温床。

“回到我酗酒的那个时候，我当时只想开饭店，”斯潘塞说。他在回想那些日子时，摸着自己的下

巴，低声地笑着。然后，他直视着我，“现在我是清醒的，我想做的只是开办治疗中心。”然后，他站起身，拍着我的后背说：“或许你也想做同样的事情。”我低声地笑了，摇摇头，没有把这个想法放在心上。

莉萨和我一起做了很多康复工作，她还在周末开车拉着我和我的顾问参加讲习班。

最后一天她开车前来载我回家，看到她时，我心里感到宽慰和快乐。真的要离开最近一个月来待的这个安全天堂时，我有点伤心，并对回到拉斯维加斯感到惴惴不安，因为那里是摧毁我的地方。

开车回家要用5个小时，在开始返家旅程之前，我们在加州的达纳点（Dana Point）稍作停顿，去看望一下我的弟弟——迪伦，他与我工作的地方同名。我们赶到时他家正在举办一场假日聚会。有家人围绕在身边的感觉很好，但在我们抵达之后不久，聚会就变得沉寂下来，令人不舒服的寂静。我热情地与众人分享我在康复中心的经历，显示我学到的所有东西。但是，当我开始讨论这个话题时，家人们不是明显不舒服地扭动身体，就是一起表现出一脸的不屑，好像在

说：“是啊，乔希，那听起来不错。但是我们看的是行动。”因为他们已经见过我好几次重蹈覆辙，因此，他们的质疑也是可以理解的。毕竟，我们全都要靠卖酒和开派对维持生计。向我们的“衣食父母”发起挑战确实很难。

乔希能够接受康复治疗，我为他感到自豪，他说的没错，我们做了很多治疗工作。我对自己这么容易谅解和释怀感到惊讶。乔希已经做好了充分的准备，要继续前进，甩掉酒瘾这个重担，摆脱愤怒、悲伤和痛苦的重压。当我们与治疗师一起努力时，乔希能让酒瘾快点滚蛋。多年以来，我感觉很不好，我知道放手而不是对过去心怀怨恨可以让我和乔希拥有一个光明的未来。如果仅仅是他得到了治愈，而我什么都没有做，我们之间的关系仍然不会健康。吸取教训、原谅过去并重获健康是个人发展和能够成功走向未来的重要组成部分。如果你陷入困境无法自拔，请好好回顾一下过去，

看看哪些是必须抛弃的。

吃过饭之后，莉萨和我收拾好东西，准备在夜色茫茫中重新上路。我们道别，大家相互拥抱。

“等等，乔希！停车！”爸爸一边喊，一边跑下门前的台阶，手里拿着一个盒子。“我把这个忘了！我想给你俩一样东西。”他撵上我们，伸手递给我一个棕色的盒子。我疑惑地看着爸爸，然后，撕开标签，打开盒子，里面露出一个紫色和金色相间的盒子，上面的标题是《富爸爸你可以选择成为富人》（*You Can Choose to Be Rich*）。这是一部有声读物，封面上印着作者罗伯特·清崎的照片，透出一种聪明而又不乏推销的味道，他就那样微笑地看着我。

我半心半意地笑了笑，说了一句“谢谢你，爸爸”，接着就把盒子递给了莉萨，不露声色地挤了挤眼。爸爸有看到广告就给孩子买东西的习惯，比如无用且过于复杂的健身器材、励志课程和不能用的小玩意儿等。一旦他被广告中某句激动人心的话打动了，就想买下来与我们分享，却似乎总是做不到点子上。

我猜这一次也没有什么差别。

我的表情意味着什么，爸爸都看在了眼里。就像看透了我的心思一样，他说：“这家伙跟别人不一样，乔希。你会喜欢他的。我保证。”

“好的，爸爸，谢谢。”我说道。

然后，他说道：“儿子，向我保证你会听它，好吗？”他的声音深沉而极具权威，就像是老板在说话。

我说我会听的，把光盘扔到了汽车后座上，然后我们就上路了。

起初我讨厌这个礼物，并不打算听。我开始在座位上烦躁、叹息。就这样过了几分钟，这时莉萨打破了僵局。“噢，我们还是听听吧，我知道不听一听，它就老是让你心烦。”

因此，在开车赶往拉斯维加斯家中的路上，我们不是为头脑清醒之后等待我的是什么而忧心忡忡，或者考虑如何修复我们的婚姻，我们的内心充满了希望和激励，产生了如何过上更美好、更充实和更富裕的生活的想法，而且要让这种生活与喝酒、酒吧、暴力或夜总会一点儿也不沾边。

毫不夸张地说，我们的回家之旅就这样开始了。在开车回拉斯维加斯的路上，听着罗伯特·清崎和金·清崎分享他们关于金钱、生活和学习的哲学，我们意识到这张光盘丝毫不像是我们期望的东西。它不过是想让我们从他们那里购买什么东西而致富，或者重复一些我们之前听过很多遍的垃圾真言。但是，后来我们开始明白，“富爸爸”所传达的信息完全不同。它是在倡导一种生活方式的转变，或者如清崎所说，倡导一种“环境的转换”。

旅行的时候，我们通常会听斯蒂芬·金(斯蒂芬·金，美国畅销书作家，主要以恐怖小说著称，他的作品还包括科幻小说、奇幻小说、短篇小说等。——编者注)(Steven King)和汤姆·克兰西(汤姆·克兰西，他是享誉世界的军事小说大师。——编者注)

(Tom Clancy) 这些人的光盘。这是给我们助兴的好办法，也能快速打发无聊的旅途时间。但是，从来没有人想过要在旅行时学习。通常“学习”这个概念是为学校里的人准备的，只是为了考试而已。但是，此时的我们正在车里学习课堂上从来没有学过的知识。娱乐不再是我们渴望的目标，毕竟我们得到的已经够多了。

生活就是一次学习之旅。你所做的就是看书、看演出和参加实践活动。它们是支持你继续成长呢，还是阻碍你成长呢？为了持续学习，你的日常生活中有哪些是可以增添或改变的呢？我认识的所有成功人士总是学习新的东西，从而为他们及其身边人的生活增加价值。

节目还没有听完，我们就已经到家，我们没有像往常那样关掉CD播放机，然后下车，而是将车停在了私家车车道上，在黑暗的车里继续坐了近半个小时，直到播放结束。之后，我们仍然沉默不语，很像1999年看完《黑客帝国》之后的那个下午。两年前的那天，在看完《黑客帝国》之后，我们都在想同样的事情：我们的生活方式不可持续，也不称心。我们知道的仅此而已，没有动力做出改变，或者不明白如何做出改变。

当时是2001年年末，我们俩再次想着同一件事情。只是这一次，我们想的不是我们陷在了自作自受

的“矩阵”之中，而是觉察到了某种希望。这是罗伯特·清崎刚刚指引给我们的。

那天，我们正好来到了人生的十字路口，这次我们选择要成为像罗伯特·清崎那样的富人，而不只是一味地追求金钱。我们想过上富裕的生活，而且是那种全面的富裕，包括健康、财富和心灵。我们想做意义重大的事，它既能让我们感到满足和快乐，又能让我们携手并肩，每天都能学到东西。

那天晚上，在走进家门之前，我下定决心：不能也不想再在父亲的夜总会里干事了。

我们要创造属于自己的生活，这意味着我们可以帮助其他人度过艰难的时刻，结束成瘾带给他们的痛苦经历。这就是旅途康复中心成立的初衷。当时，我们决心要成为社会企业家。

熟读深思

如果你信心倍增，要随心而动，跟着激情走，听从直觉，那会怎样？从现在开始直至5年

之后，会有什么结果？如果你什么都不做，5年之后又会是什么结果？

第二章了解社会企业

的确，对于任何曾声称“这种办法不可行”或者“我们能做得更出色”的人们——他们想挑战现状，动摇现行体制，尝试像社会企业家一样进行“创造性破坏”——来说，这样的机会现在已经很多了。

——戴维·伯恩斯坦（David Bornstein），
《如何改变世界》（*How to Change the World*）

为了最准确地理解社会企业的概念，或许我们应该先了解其中一位倡导者。

格雷戈里·迪斯（J. Gregory Dees）是杜克大学富卡商学院的教授和社会企业化经营促进研究中心（CASE）的创始人，他被公认为社会企业化经营研究领域的学术带头人。2006年，在由新利公司（New Profit Inc.）主办的一次会议上，迪斯说“社会企业家”这个词反映了两方面的融合：既体现了社会性的目的，通常这会让我们联想到非营利组织，又体现了企业家的某种价值取向，这会让我们联想到企业，特别是最具创新和活力的企业。

换言之，社会企业家建立企业，在赚钱的同时又完成了社会使命。

当然，2001年年末，我们对成为社会企业家还没有什么概念。一旦我们决心为自己创造一种崭新的生活，那才是这一旅程的开始。正如任何行业的企业家告诉你的那样，从一个模糊的想法到成功建立且成熟运营一家企业还有很长的路要走，不管是不是社会企业，跨越这一鸿沟是大多数新企业所缺乏的。

一旦想要创造属于自己的新生活，并且实现财务自由，我们应该想到前方的道路漫长而且艰难。我们

不仅要改变生活中的几件事情，而且要彻底改变，从自我欺骗的思想到我们使用的词语，从一起消磨时光的朋友到我们在业余时间做的事情，一切都要改变。我们已经做好准备了，准备拥抱改变，不管前方的道路有多么艰难。

但在当时，那个决定所带来的全部重量都压在了我们身上。

要是说我们被我在康复中心的经历以及改变我们生活方式的想法感动了，以至于立马就找到了让我们一辈子都热衷的事情，那也不太真实。至少在开车从南加州到拉斯维加斯的路上我们还没有决定开办康复中心。那时，我们最热衷的是如何修复我们的生活和婚姻。

我们只是从康复中心返回，作为全新开始的两个人，下决心不再让夜总会、金钱和让我们欲罢不能的堕落的生活方式再来纠缠我们。但是，我仍然作为父亲的得力助手在夜总会打工。虽然我不想再以这种方式生活，可我却不知道自己真正想要的生活又是什么样子的。我将我的困惑与父亲谈了，他是那种会把如

此坦白当成是一种软弱表现的人，我认为可行的事情，他直接就说不可取。重新回去工作让我害怕，但不回去工作也让我害怕。

回家几天之后，我发现自己又站到了迪伦舞厅里，周围有上千人在庆祝2001年的新年前夜。整个晚上我都想知道自己到底在那里做什么。我倍受打击，却又束手无策。身边弥漫着开派对的人们的欢声笑语。随着夜晚慢慢降临，我清楚地知道这些开心全都是假的，或许他们跟我有着同样的问题，我感觉他们没有几个人真正地快乐。从大屏幕LED显示屏上看着时代广场的水晶球从高处落下，听着迎接新年的倒计时，我感觉离开父亲企业的恐惧正在消失，反而害怕再在那个地方浪费一年。不是害怕经常暴力和喜怒无常的父亲，不是害怕经济上有什么损失，不是不确定我未来的职业或担心家人会不会疏远自己，没有什么值得让我如此继续生活，置身于这种有害的环境之中。我必须离开这里，马上走。

与此同时，在这个新年前夜，随着时钟一分一秒地走向午夜，莉萨身穿制服与同事巡逻在拉斯维加斯

大道上，她也面临着自己的恐惧。成千上万强壮的人挤在一起，非常危险，但莉萨更害怕夜总会中的我会发生什么事。我是新近康复的酒鬼，在这样的夜晚，似乎整个世界就只剩下了喝酒和狂欢。她知道我已下定决心离开夜总会的生意，怕的就是某个顾客把我拉回去喝酒庆祝。整个晚上她都在为此事担忧。

对于你是什么人或你想做什么，你所处的环境既能起到支持的作用，也能起到破坏的作用。如果你想改变，你就要察看一下你所处的环境，并且让它成为你的支持者。

随着夜幕逐渐消失，太阳开始升起，我们的值班也结束了，下班的时间终于到了。当我们都安全而且健康地下班回家，当听到我在元旦的早晨决定开始脱离父亲的企业时，她百感交集：吃惊、如释重负、兴奋和紧张。也就是从那天早晨，我们决定重新来过。仅此而已。我们并不知道接下来要干什么，但我们却清楚如果当时我们不立即行动起来，可能永远也逃脱

不了了。我们在元旦这天快乐地进行头脑风暴，讨论等待我们的所有可能性。在某种程度上，让我在夜总会之外的地方工作对我来说是一种挑战，让莉萨不再当警官也是如此，但意识到整个世界有无限的可能在等待着我们选择，这令我们非常兴奋。那天，莉萨和我抛弃了清规戒律的约束，将蹦到我们脑子里的所有想法都提出来加以讨论。

刹那间，我与斯潘塞在康复中心的讨论涌入我的脑海。斯潘塞以前是一位饭店老板，当他意识到饭店的生意不再让他保持清醒时，他决定开办一家康复中心。

那会是一个信号吗？我们敢梦想过上类似的生活吗？是的，我们敢。因为我与莉萨大声地分享了那次谈话的回忆之后，我们俩都安静了下来，非常严肃地看着彼此。我们意识到它已然在召唤。毕竟我们知道其他正在与酒瘾抗争的人是什么样子，我们也知道这些瘾君子之前所深爱的人也正在经受痛苦。我们的生命拼图似乎在那一刻全都汇集到了一起，这让我们明白之前发生在我们身上的所有事情都是有原因的。

我曾经接受过几次康复治疗，我知道什么对付酒瘾更有效。莉萨和我都对酒瘾带来的痛苦、重返清醒生活所需跨越的困难和适应让人保持清醒的生活环境深有体会。为了与其他瘾君子及家人分享我们知道的事情，让他们的家庭重新恢复平静，这一定会大有裨益。

考虑了一个晚上之后，第二天早晨我把电话打给了斯潘塞。我迈出了第一步。我跟他讲了自己所经历的一切，我感觉困在了夜总会里无法脱身，再在那里工作下去无异于自杀。我告诉他我会再次被那个环境压垮，只是时间长短而已。莉萨也有同样的感觉，而且她全力支持我离开那里。

我告诉斯潘塞我们想提供解决问题（戒除酒瘾）的方案，而不是成为问题（成瘾者）本身。然后，我问斯潘塞他是否能够教我如何做康复中心的业务，如果可以，我将感激他的支持和指导。

“你是认真的吗？”他问我。

我向他保证我是认真的。

“那好，太棒了！”他说，“周一早晨到我办公室

吧。”

对于斯潘塞将会把我们引向何处，或者他是否另有企图，我们一无所知。我开车回到南加州去跟他见面，并且吸收每一条我能从他那里听到的深刻见解和建议。这个人所走的道路正是莉萨和我想要开始走的道路。

我们的会面仅持续了10分钟。在这期间，他递给我一摞资料，这是他创办康复中心所用的政策和流程手册：“就这些。这就是你如何创办治疗中心需要的东西。”事实上，他跟我分享了企业的私密资料，这让他的员工感到惊愕。

“获得授权是做成这件事情最难办的一个环节，”他说着，递给我更多的文件，“这些能帮你了解如何获得授权。”

我站在那里，彬彬有礼却又感到震惊，怀中抱着一摞越来越多的活页夹，斯潘塞还在往上摞着。当把所有的东西交给我以后，他用听起来像是给员工下命令一样的口气跟我说：“我想要你飞到佛罗里达看看我在那里开办的治疗中心。好吗？过几天我就会去那

里，因此，我想在那里跟你多谈谈。”甚至都没有跟我握手，或是说些祝我顺利的话，他就出门赴下一个约会了。

当晚我返回家中后，莉萨问我：“情况怎样？”

“还行，不错的10分钟。”我告诉莉萨。此时，对于我们的计划如此之好我感到不知所措，对于斯潘塞提供给我的资料以及他相信我有能力干好这件事让我备受鼓舞。他似乎一点儿也没有质疑我或我们的决定。“莉萨，或许这是因为我们只请求他提供支持，而非从他那里索取什么。我不知道。但现在，我们要赶去佛罗里达。”

幸运的是，她相信我和我的新导师斯潘塞，以至于她愿意跟我登上飞往佛罗里达的飞机。我们俩都没有丝毫的犹豫。我们预订了飞往佛罗里达的航班，计划在那里待上一周，心甘情愿地服从斯潘塞的指示。后来，我们发现他和他的合伙人为我们这次会面安排了一整天的时间，包括去奥兰多的几个地方，跟许多有从事成瘾治疗行业经验的人交谈。现在回想起来，我们确信这是斯潘塞在检验我们，以判断我们对这一

决定的认真程度。显然，我们过关了。

参观结束以后，我们对自己的决定更加坚定，并且渴望脚踏实地的经营自己的治疗中心。因为我们计划在佛罗里达待一周的时间，所以，那天与斯潘塞的会面结束之后，我们决定在开始新的冒险之旅前花几天时间到处转转，并且到迪士尼乐园游玩。也正是在此期间，莉萨怀上了我们的女儿黑利（Haley）。我们把它当成第三个信号，另外两个信号分别是我那次濒死的经历和爸爸碰巧送给我的圣诞礼物。正是这些信号告诉我们将要开始的生活是我们命中注定要做的事情。

我们两个人各有几年的管理和领导经验，“富爸爸”系列丛书为我们打下了坚实的财商教育基础，加上拥有包含授权信息的政策文件和流程手册，还有一个支持我们的同行和导师，令我吃惊的是，父亲同意我离开他的企业，开办属于自己的企业。所有事情似乎都在指引我们朝着创办康复中心的方向发展。

成功的基础

在接下来的几年里，我们都在忙着建立旅途康复中心。这个漫长的过程充满艰辛和挑战，我们要筹资、选址、取得治疗机构的资格、培养一个小众市场、寻找和增加客户、强化各种服务和在其他地方开设分中心以扩大规模。我们将与你分享所发生的一切。

我们最终取得了成功，但一路之上我们也犯了很多错误。每当面临挑战时，我们必须不断地提醒自己：我们想要做什么以及为什么想要做的是这个。不得不承认，撒手不干可能更容易做到。好几次我们都想放弃，并且说：“放弃吧，我们可以干点别的。”

很多人在尚未实现目标之前就放弃了。你应该学会发现让自己坚持下去的力量，还应对自己的热情和梦想加以评估，并确信这才是你真正想要的东西。

但是，事情已经走到了这一步，我们最关心的是

参与到这一公益事业当中，即为世界各地与酒精依赖相抗争的大约1400万人提供服务。2002年，当时正处在开办企业的初创阶段，我们发现需要治疗成瘾的人中80%没有得到正规的戒瘾服务，成瘾对各个社会阶层都产生消极影响，在这方面它没有歧视。

从对个人使命的热情和深刻的责任感出发，可以衍生出一系列的步骤，我们认为这是建立一家社会企业的基础。

- 找出自己建立在热情基础上的“理由”。我们创办康复中心的理由并非清晰可见。但在经历了康复中心的戒酒醒脑过程之后（其他人会发现参加个人发展研讨班的经历也有类似的助益），它开始变得非常清晰了。我们的理由就是珍惜我们拥有的一切，每天早晨起来为这家企业不断地付出。直到今天仍然如此。你的理由可以是任何事情。拥有一个深刻的理由可以让你在艰难时刻仍然不断前进，因为这样或那样的困难随时随地都可能出现在你的创业路上。

- 做出清晰的承诺。我们承诺开办一家治疗中心。通过调查研究，我们理清了自己的承诺，研究既

来自于斯潘塞又来自于我们自己收集的资料，比如开展这一项工作的合法手续、如何取得资格以及有关成功运营这一机构能做和不能做的事情。我们将业余时间全部用于调查研究，将我们的家庭办公室变成了指挥中心，我们在这里收集信息，并加以处理以备不时之需。我们对自身的优缺点进行了评估，考虑如何利用我们各自的经验搞清楚目前在成瘾治疗领域还有哪些价值尚未发现。

- 找到适合的支持系统、导师和教练。我们已经争取到了斯潘塞，在他力所能及的范围内给我们以指导，并传授创业智慧。在接下来的几年里，我们会接触更多的导师和支持者。事实证明，对我们来说，他们是无价之宝。合适的支持系统、导师和教练会推动你到达更高的境地——他或她会推动你去做你认为不可能做到的事情，让你换一种思维方式。这是一个优秀支持系统的标志。如果他们不支持你的愿景且无法推动你前进，你就应该另找他人；否则，你可能永远都不会实现既定的生活目标。

- 奉献和投入。在个人发展方面，我们投入了

大量的时间、金钱和精力。你的企业和你的生活就是你的生动写照。圣雄甘地（Mahatma Gandhi）曾经说过：“欲变世界，先变自身。”企业家的能力有多大，企业就会走多远。你要么抑制企业的成长，要么领导它走向胜利。我们从未在提升自我和改进工作方面有所懈怠。

- 学习理财知识。起初，我们对资产与负债的真实含义、如何筹资和投资以及主动收入和被动收入的区别知之甚少。开启我们财商教育的关键是《富爸爸你可以选择成为富人》这本书，但那仅仅是开始。说到底，不管企业的社会使命是什么，缺乏对财商教育的尊重，你无法成功经营一家企业。随着企业的成长，企业家需要不断地学习；随着世界经济形势的变化，企业家总有更多的知识需要掌握。

- 编制一份商业计划书。这是你进行企业设计时需要思考的问题。企业能否在日后进行融资和扩张？除非你投入了大量的时间、精力和资源深入思考过企业的使命和团队，以及如何偿还投资者的资本；否则，没有人愿意投资帮你建立企业。这是检验社会

企业可行性的关键所在。

结果显示，我们为给企业打下坚实的基础而采取的措施与许多重量级社会企业家的建议完全一致。

事实上，杜克大学社会企业化经营促进研究中心于2002年11月发表了一则报告，标题为《社会企业化经营的过程：创造值得认真追求的机会》，其作者艾谢·居奇吕（Ayse Guclu）、格雷戈里·迪斯和贝丝·巴特尔·安德森（Beth Battle Anderson）称：通常是个人的一系列经历促成了社会企业的建立；紧随其后的是对社会需求的确定，或者说清楚地认识到了‘社会渴望与现实条件之间的差距’；然后，对社会需求的评估经常会过分强调消极因素，社会企业家要寻找可以‘用来创造财富’的有利条件处于何方；最后，他们带来了改变，并且不断受到它（目标）的鼓励，寻求更多对社会产生积极影响的机会……成功的社会企业家会将这种‘如何能够’的态度具体化，尤其是在创意阶段，高效的社会企业家会将这一导向应用到机会开发过程中，致力于持续创新、适应、分析和不断学习。”

不论是过去还是现在，它真的是我们取得成功的

关键，我指的是“致力于持续创新、适应、分析和不断学习”这一过程。

施瓦布社会企业家基金会是一个全球性组织，其使命是推动和促进可持续性社会创新的主要模式，米丽娅姆·舍宁（Mirjam Schoning）是该基金会的主席，在社会企业领域工作了10年之后，她为社会企业家提出了以下7条原则或建议：

1. 追随你的激情。这是最重要的因素，它会让你在遇到挫折的时候还能走下去。

2. 平衡你的理性和激情。你正在满足的社会需求是真实且有根据的吗？

3. 进行头脑风暴，产生1000个创意，不要担心它们被优化、放弃或取代。

4. 甄选适合企业的商业模式，从第一天开始就清晰地表达企业的愿景、使命以及评价和测量体系。

5. 研究能与你正在想方设法追求的产生同样效果的方法。你的创意确实如你所想的那么独特吗？要考虑到外部竞争状况。

6. 考虑将你的社会企业实行授权经营，我们最需

要的是希望创业家能将他们绝妙的创意带到这个世界的其他地方。

7. 给自己至少3年的时间（或36个月，这样听起来比3年短），让你的企业起步，并进入比较稳定的状态。

或许对于我们而言，抛诸身后的安逸生活可能会害惨我们，但最终正是这种追求让我们没日没夜、不惧重重困难地创办企业。我们真切地体会到我们别无选择。我能够看到自己还是一名夜总会员工的时候每天如何一点点地走向死亡，就像温水煮青蛙一样。尽管莉萨拥有一份受人尊重的职业，作为警官的她每天都在为社会做贡献，但她还是常常感觉不满意，并且渴望有一条更有意义的表达途径，以此改善我们以及周围人的生活。

营利还是非营利？

想要解决某个社会问题，你的确不必创建一家企业：有人加入了和平队（Peace Corps）或无国界医生组织（Doctors without Borders），有人加入了塞拉俱

乐部（Sierra Club）、自然保护协会（The Nature Conservancy）、饥饿儿童救济会（Feed the Children）、赈饥美国组织（Feeding America）、绿色儿童基金会（The Green Children Foundation）或其他慈善组织做志愿者。社会非常需要有人这样做，但还是有人指出他们的这种行为多少有些自私，这种行为应当由以利润为终极目标的营利企业模式所取代。我们不愿意有人贬低这种想法，但这的确是一个重要贡献。

旅途康复中心源自于我们内心的一个渴望，那就是创造一个维系生命的环境，既能让我们做一些帮助他人的重要事情，又能让我们得以谋生。但是，这并不是说志愿者和非营利组织的付出没有价值。

不过，我们仍然认为，渴望回报社会或解决社会问题不必非要借助于非营利组织或非政府组织（NGO）。就像我们一样，很多人发现提供服务和赚钱的渴望不再是相互排斥的，在很多情况下，随着岁月的流逝，采用营利模式可以让服务更持久，而且影响更大。通过拥有一家营利企业，我们可以拓展生

意，做出更多的响应，为更多的人提供他们所需要的服务，并且通过在设有很少限制措施的自由市场更容易地向慈善机构捐款。

有一个人相信这种假设，他就是迈克尔·霍尔索斯（Michael Holthouse）。他是得克萨斯州的慈善家和资深创业家，派拉网络公司（Paranet Inc.）的创始人和总裁，还是《公司》杂志（*Inc. Magazine*）评出的“年度创业家”和两次“增长速度最快的500家公司”获得者。在1997年将派拉公司出售给斯普林特公司（Sprint）之后，霍尔索斯将其精力和财力投入到慈善项目——霍尔索斯儿童基金和为生活做好准备（Prepared 4 Life）上。霍尔索斯儿童基金把重点放在对高危青年进行亲社会和体验性的项目；“为生活做好准备”是一个非营利组织，它开展了柠檬水日（Lemonade Day），这是一个体验性的社区活动，旨在培养生活技能，并且通过摆柠檬水摊教会年轻人创业的技巧和价值观。

“社会上有很多符合501（c）（3）（501（c）（3））是美国税法的一个条款——志愿者组织免税。该条款是给宗教、慈善、教育等组织以免税待遇，主要有两种：一是组织无需缴纳所得税；二是

捐赠者将钱捐赠给C3组织，捐赠的钱数将从个人所得税中扣减。企业也有减税待遇，如果捐赠给美国慈善机构，公司也可减税，这是为了鼓励个人和企业向C3组织捐赠。——编者注)条款的慈善或公益组织，目前它们已经偏离了这种模式，即声称‘我在做有利于世界的事情，但我必须求助于基金会，从它们那里得到钱，这样才能继续做我正在做的事情’，”霍尔索斯说，“但那种模式早已过时了，它不会持续多久。每个想解决社会问题的群体或组织必须要像真正的企业一样经营。他们的经营必须有预算、收入及其所提供的服务，而且不会把利润分配给股东，而是重新投入到组织运营中，以便扩大其服务对象的数量，或者改进服务质量。”

克里斯廷·赫尔希（R. Christine Hershey）是赫尔希公益（Hershey Cause）的总裁和创始人，他认为社会企业家有共同的性格特点，不必急着加以区分，社会企业家没有解决世界上最大问题的原因之一是处于这一行业的人没有得到足够的资金。

奥巴马政府已经将世界食品安全设定为其外交政策计划的当务之急，但并没有依靠非政府组织来处理这一问题，而是一致认为营利组织会让这一切发生改

变。

技术服务（TechnoServe）是华盛顿特区的一个非政府组织，它向第三世界国家的企业提供商业运作方面的援助，从而帮助这些企业摆脱贫穷，而嘉吉公司（Cargill）则是一家综合农业企业，当技术服务组织和嘉吉公司参与到融资、管理和企业发展支持之后，莫桑比克那家养殖场饲养的家禽质量大为提升，而且还创造了就业岗位，提高了农民的收入，最终提高了家禽的质量，使得嘉吉公司可以将它们销售出去，反过来又使它实现了经济效益和社会效益的双丰收。追求利润的动机变成了农场主、企业和消费者三方共赢的事情，最终完成了争取世界食品安全的一项重大举措。

在开始建立旅途康复中心时，我们考虑最多的是如何经营这家企业。我们决定将它作为真正创造收入的企业来经营，如此一来，我们就可以持续投资，并向我们的客户提供最优质的服务和治疗。我们怎么能期望优秀的戒瘾顾问和医生从繁忙的职业工作中慷慨地抽出时间以志愿者的身份加入到非营利组织中呢？

在社会企业化经营的讨论当中，兼顾经济、社会和生态的理念频繁出现。这种三方面都兼顾的模式通常简称为3P，即人（People）、地球（Planet）和利润（Profit）。社会企业家渴望实现这种兼顾：达成社会使命，造福地球或保护地球，并且仍能赚取利润。

至于我们，我们的三兼顾变形为“社会价值、利润和自由”，即提供社会价值，创造能够让我们坚持做下去的利润，获得戒瘾和摆脱破坏性生活方式之后的自由，不仅为我们自己，而且也为了我们所治疗的那些人。我们实现了从雇员、企业主并且最终到投资者这一身份的转变，并从中学到了很多东西，最终实现财务自由。

“社会资本家”这个词可能暗含着“我们满脑子是钱”的意思，因为我们赞成富爸爸的致富哲学，为了增加财富，我们可能会让其他人受穷，从而实现自己的资本化。

说实话，如果钱是我们的创业动机，我还不如待在夜总会里。它的确能够让我过上一种宽裕的生活，那样我可以接爸爸的班，继续经营，并把它扩大成一

家非常成功的夜总会。莉萨和我是旅途康复中心的志愿者，我们从来没有从公司里领过一分钱的工资。

从第一天开始，我们就不断地将赚来的钱再投进公司，以改进、扩大和提高服务。我们建立了一部免费拨打的24小时戒瘾热线，并交由一个呼叫中心管理，呼叫中心每周7天值班，不管打电话的人是否向旅途康复中心寻求治疗，只要是寻求有关戒瘾方面的建议或资源的电话，他们都会接听。

在帮助社会的同时，企业确实是有利可图的。事实上，全球发展趋势也似乎表明，这种做法可能更可取。

熟读深思

你如何定性自己跟金钱的关系？你会因为没有足够的钱而诅咒它吗？你会贬低有钱人吗？金钱观只是一种观念。如果你改变了对金钱的看法，你就能改变跟它的关系。金钱的目的是为你服务，而不是让你为它服务。

第三章蓬勃发展的 社会企业家运动

我认为新近对社会企业化经营的关注是实用主义和理想主义并存的表达。一定程度上它是由失望的理想主义者推动的，这些人对大型政府项目解决社会问题的能力大失所望。

——格雷戈里·迪斯，《社会企业化经营的过去、
现在和未来》

(*The Past, Present, and Future of Social
Entrepreneurship*)

2001年春天，克里斯托弗·富克斯（Christopher Fuchs）和泽维尔·赫尔格森（F. Xavier Helgesen）从美国圣母大学（Notre Dame）毕业，分别获得了机械工程和信息系统的学位，正盘算着接下来要干什么。当时，互联网泡沫刚刚破裂，如果要创业打拼的话，前景似乎相当暗淡。

与此同时，富克斯环顾他与泽维尔和另外一名大学生合住的公寓，对他们三人积累的很多现在已经没用的旧教材大伤脑筋，现在它们就堆放在角落里。它们的确有价值，当初他可是花了不少钱买来的，现在已经不可能把它们再卖回到校园书店去。但若想收回它们的实际价值，机会渺茫，但富克斯知道新兴的网络市场提供了这种可能性。

富克斯回忆说：“泽维尔告诉我有关‘Half.com’的事，确实，我把书卖了出去，每本大约卖20~30美元，否则，这些书就只能当作垃圾处理了，有时还会烧掉，这正是我认识的很多学生感到沮丧时要做的事。”

结果，富克斯卖掉了自己的书，赚了差不多400美元，泽维尔也用他自己的书和室友的书取得了差不多的战绩。如果他们也能从校园里收集旧书并卖掉它们的话，情况会怎样，它会变成一种生意吗？

“我们跟在罗宾逊社区学习中心工作的一位朋友谈及此事，了解到他们正在筹集资金，以便开展课外阅读项目，”富克斯说，“我们提出一个想法，那就是如果学生同意把废旧图书交给我们，跟我们开展合作，我们肯定会用它们做善事的。”

他们把这一想法告诉了学习中心的主任杰伊（Jay）。杰伊提出了自己的建议：富克斯和泽维尔负责旧书的收集、储存和销售，然后，将收入与学习中心平分。2001年冬天，富克斯和泽维尔就开始募捐旧书活动，在校园四处策略性地张贴广告，半年内他们共收集了大约2500本书。

“整个暑假的大部分时间我们都在干这事，”富克斯说，“暑期我会做家教，并旁听几门课程，因为我打算重回医学院进修。泽维尔正在几个国家旅游。因此，开列书目、存放图书并出售花费了我们大量的时

间，基本上占据了我们的暑期打零工的全部时间。我永远不会忘记我是如何尝试了四五次才把书一摞一摞地排好，又把亚马逊网站上的货品展示弄好，长话短说，最后我将2100多本书上了架。几分钟之后，我收到了一封订购图书的电子邮件，我走到存货系统标注的那个书架，抽出那本书，跑向我的住所，告诉新室友我卖出了一本书。当我返回时，我已经卖出10本以上。那一周送书的具体情况记不清了。”

暑期结束时，富克斯和泽维尔在一个月内卖掉了2万美元的书，同时把其中的1万美元送给罗宾逊社区学习中心。

现在看来它真的可以成为一种生意。成功让他们备受鼓舞，这事有可能产生的潜在影响也让他们感到兴奋，这种影响不仅表现在他们自己和罗宾逊社区学习中心的收入，而且还表现在培养人们读写能力的公益事业上。于是，在同学杰夫·库兹曼（Jeff Kurtzman）的帮助下，富克斯和泽维尔起草了一份商业计划书。2003年4月，三位创始人将他们的计划书提交给圣母大学的商业计划竞赛（BPCs），结果赢得

了“最佳社会创业奖”的第一名，并获得了7000美元奖金。他们以此为本钱创业了，“读书以求更好的生活”（Book Drives for Better Lives）在全美的校园里变成了现实。

“那2万美元让我们备受赞誉，而且信心大增，”富克斯回忆道，“公司创建后的头几年，我们资金严重不足，那7000美元帮了我们大忙。”

那次比赛还为那些年轻人做了另外一件事，让他们结识了裁判戴维·墨菲（David Murphy），他是一位值得信任的指导者和辅导老师，他可以针对企业发展提供非常有用的建议。他们邀请墨菲加入自己的团队，担任首席执行官。2004年，墨菲正式上任。

富克斯、泽维尔和杰夫介绍了几个人到企业帮忙，使得该公司在大学校园里迅速扩展开来。他们还通过向非洲赠书协会（Books for Africa）提供书籍以支持全球扫除文盲的活动，让这些国家的学校获得所需的教材。

后来，泽维尔发现全国各地的图书馆都在致力于解决一个永久性的难题。显然，当新的流行书籍出版

并添加到图书馆的书目清单之后，图书馆常常要为它们腾出书架，无奈之下就会舍弃旧的馆藏图书。富克斯说：“图书馆的工作人员告诉我们，他们会在半夜的时候把书扔到垃圾箱里，因为图书馆没有地方存放它们了。”

他们意识到要与图书馆合作，收集那里打算丢弃的旧书，将有用的书和销售收入捐献给世界各地致力于扫除文盲的组织。现在他们有自己的“三兼顾”了，他们支持了扫除文盲的公益事业（人），让有价值的书不再被当成垃圾填埋（地球），并且利用这个能提供公平分享和富有竞争力福利的商业模式筹集到资金（利润）。

2003年9月，他们的公司注册为美好世界书店（Better World Books），它成为业内第一家使用碳平衡购物车（Carbon Neutral Shopping Cart）的企业。顾客每次结账时它都会积攒几分钱，用于支付可再生能源配额和重新造林计划。

虽然公司增长迅速，现在已有130名员工，而且还有200多万册新书和二手书等待出售，但它仍然坚守着

当初的使命：收集人们不要的旧书，销售之后再用所得的收入促进世界范围内的扫盲运动。尽管美好世界书店已经与各地大约1000座图书馆建立了伙伴关系，销售它们的旧书，然后返还一定比例的收入，大量的书籍还是不断地从全美国1200多所大学校园涌来。全国各地的社区里安装了绿色的旧书捐赠小箱，收集人们愿意舍弃的所有书籍，而无法出售的就会被回收。每周收集的书籍大约有40万至50万册，经过美好世界书店设在印第安纳州米沙沃卡的大型运营中心的处理，借助非洲赠书协会和饥饿儿童救济会的渠道，它们每年要向非洲各地的学校送去约500万册图书。

“我们的网站每售出一本书，我们就会捐出一本书，这是我们的承诺，” 富克斯解释道，“当我们销售图书时，它就能让我们持续经营下去；为了维持正常运营，我们要承担运输、处理和其他的所有费用。”

据富克斯讲，2011年11月，美好世界书店抵达一个重要的里程碑，因为自从公司创立伊始，它已经为扫盲组织和图书馆筹集了1000万美元。“我们正在寻找另外的途径把我们拥有的大量好书送到买不起或接触

不到它们的人手中。”

美好世界书店的商业模式已经赢得了很多奖励和嘉奖，包括2008年《快公司》和摩立特集团（Monitor Group）社会企业家奖、2009年《商业周刊》的年度最具发展前景的社会创业家、《时代》杂志2009年（美国）25名责任先锋之一、环境保护署美国有害物减量计划2009年纸张减少金奖和2010年气候改变金奖、2010年《互联网零售商》顶级网络零售商、商业内幕网站数字100的第96名、2010年世界最具价值新创企业、2012年公益实验室（B Lab）6位“新经济摇滚之星”之一和2012年公益实验室公益公司年度报告“最益于世界”的20佳公司之一。

社会企业经营浪潮

今天，美好世界书店被看作是社会企业化经营领域的主要参与者之一，它赶上了潮流。但是，正如富克斯很快指出的那样，“人们已经认识到我们是领先的社会企业之一，而我们却对自己所产生的影响一无所知。我们真正知道的是我们可以让书充分发挥余热，

并因此让某些人受益。”

我们最初并未打算涉足社会企业这一领域，因为它是一个时髦的新事物，而且很多公司都在一窝蜂地搭这一班车。我们的导师克里斯·斯潘塞在他的治疗中心成立时也没打算这样做。“我曾经是一家饭店的老板，”他在描述自己创建斯潘塞康复中心的动力时说，“由于跟我关系很近的一个人得了精神性疾病，我决定建立一家服务中心，帮助那些患有精神性疾病的人。我开发出‘河流社区’来帮助需要进行双重诊断的患者，治疗他们的毒瘾和精神性疾病，并提供住宿。”在斯潘塞意识到精神性疾病和成瘾之间的密切关系后不久，斯潘塞康复中心就开门营业了。

在某一时刻，斯潘塞一心想要将中心变成一个非营利实体，目的是在通过媒体继续提高人们对酒精和毒品滥用认识的同时，向需要接受治疗的人提供负担得起的治疗方案。然而，现在的情况是，营利模式反而让他具备了提供更有价值服务的能力。

“我认为，如果你做的事情能赚钱，而且能更快地赚钱，那就更容易积聚大量的资源。”泽维尔·赫尔格森

说，为了与其他公益型的企业家一起将创业之火烧得更旺，去年他更多的是担任美好世界书店的顾问角色。“非营利模式不具备快速成长和筹集资金的能力。采用营利模式，你就有了快速成长的力量。你必须有创造性，并且决定如何实现利润的最大化。我倾向于开办利润最大化的企业，使得做慈善成为一种自然而然的副产品。我认为更要紧的是找到你真正想做的事情，弄清楚是否可以通过它来赚钱。如果不能，那就创办一个非营利组织，能够筹集慈善资金那也很不错。但我认为这个世界上最大的社会企业可能是谷歌（Google），因其自身的存在，而且绝对实现了利润最大化，社会企业才得以改善世界。”

至少在上世纪，做慈善和赚大钱就已经在携手并肩发挥着作用，似乎只在最近10年左右它才真正火起来，这大概是因为出现了像美好世界书店这样的公司。在媒体和因特网的助力下，它们获得了令人难以置信的能量，得以与大众分享它们的故事。

不过，最早的社会企业家是以下这些人：带头发起争取妇女权益的斗争，使得宪法第19条修正案赋予

了妇女选举权的苏珊·安东尼（Susan B. Anthony）；自然主义者、保护主义者和作家约翰·缪尔（John Muir），他发起了保护约塞米蒂国家公园的斗争，帮助建立了国家公园体系和塞拉俱乐部；在儿童教育方面开创了蒙氏教育的玛丽亚·蒙台梭利（Maria Montessori）博士；被誉为近代护理创始人的罗伦斯·南丁格尔（Florence Nightingale）；计划生育运动的领导者玛格丽特·桑格（Margaret Sanger），她创立了美国计划生育基金会；被誉为美国景观建筑学之父的弗雷德里克·劳·奥姆斯特德（Frederick Law Olmstead）。

提供部分解决方案或承担社会责任可以体现为参与一部分企业经营或管理整个企业，甚至还可以当成是一种爱好。找到你喜欢做的事情，看看如何使之有利可图，以此回馈企业，这是你目前所需要做的事情。由于很多人对政府失去了信心，该是个人找到能让自己热情投入的事情，并发挥作用的时候了。

今天，某些最显著、颇具创新且受人喜爱的商人和公司都是具有社会责任感的，比如汤姆斯布鞋实行的是“卖一双捐一双”的商业模式，即每新卖出一双鞋，公司就会给需要的孩子捐赠一双鞋；户外服装零售商巴塔哥尼亚（Patagonia）积极地保护和监控环境；奥德瓦拉（Odwalla）拥有环保且就地取材制作的果汁和果汁吧，使得该公司能够向许多组织进行慈善捐款；本杰瑞（Ben & Jerry's）是优质冰淇淋制造商，它广泛赞助了环保及人道主义方面的公益事业，并促进当地种植业的发展。

社会企业化经营的悠久传统似乎总是源自对现状的强烈不满，他们不仅是具有“事情应该更好”这样想法的人，还是能够让事情变得更好的人。对我们来说，情况确实如此。

或许这就是“社会企业化经营”作为一个概念和商业模式在最近十年以惊人的速度广为人知的原因：我们逐渐对政府解决问题的能力低下感到失望，并且对过去一如既往的问题解决原则不再抱希望，那些原则

导致了华尔街的腐败，最终导致了大萧条，有可能会让美国例外论从此哑口无言。

在瑞士信贷研究所的《为影响而投资》报告中，施瓦布基金会（Schwab Foundation）的凯瑟琳·米利根（Katherine Milligan）写道：“过去十年来，社会企业化经营已经从小众变成了主流。”

米利根引用了下述内容作为这种向主流发展的证据：

- 欧盟最近发起了社会企业行动（Social Business Initiative），以促进这一行业的发展。

- 加利福尼亚和纽约等州通过立法认可承担社会使命的企业（公益公司）具有特殊的法律地位。

- 公益实验室是公益公司的认证机构，公益公司的身份由公益实验室授予，由它来证明企业是否达到符合社会和环境总体成效的标准，从而得到公益实验室提供的服务和支持组合。（摘自公益实验室网站）

- 在施瓦布基金会大约有200家社会企业。2011年，世界经济论坛发起了一个全球杰出青年社区

（Global Shapers），成员包括20多岁的创业家和领导人，由他们在世界各地150多个城市组建分社区。作为今年在达沃斯出席世界经济论坛年会的70位全球杰出青年之一，米丽亚姆·舍宁指出，他们中有40%的人声称将要创办社会企业。我们已经走得很远了，十年之前我们还不知道它是什么。现在这些被看作是世界上最活跃和最聪明的人才自己称呼自己为“社会企业家”。

· 投资者开始欣赏社会企业模式，一种新型投资资本涌现出来，它被称作“具有社会影响力的投资”，仅仅在最近几年里，就已经有200多个影响力投资基金获得了注册。根据2011年《美国新闻和世界报道》的文章《工商管理硕士课程投资社会公益》介绍，预期这一投资业务将在2014年增至5000亿美元。

教育共同体也开始接受社会企业创业，把它当成工商管理专业学生一条可行的职业道路。美国顶级的商学院都设立了社会企业创业、社会创新或社会企业管理方面的中心或项目，其中就包括哈佛商学院、斯坦福大学商学院、康奈尔大学约翰逊管理学院、西北

大学凯洛格管理学院、杜克大学富库商学院、耶鲁大学管理学院和牛津大学赛德商学院。

2012年3月，《纽约时报》记者凯文·鲁斯（Kevin Roose）在其《华尔街最近的校园招聘危机》报道中称：商学院学生对将自己的才能贡献给高盛或摩根大通等大型金融公司失去兴趣。随着经济衰退的到来以及大量公司丑闻的曝光，这些大型金融公司开始被人们视为腐败或不负责任的公司。2008年，哈佛大学毕业生中有28%进入了金融行业，而到了2011年，这一比例下降到了17%。

鲁斯写道：“去年秋天，耶鲁大学和哈佛大学的抗议人群站在银行招聘会外面，高喊口号，手持标语抗议银行的投机行为。”

同时，随着这些金融巨头一波又一波地裁员和降薪，聪明的商学院学生们意识到：在银行上班已经不再是最令人期望的职业了。他们转向突然出现的“全球网络影响”（Net Impact）这样的拥有改变世界想法的组织，他们可以将这种想法应用于非营利组织、社会企业或积极开展企业社会责任（CSR）活动的公司工作

中。

全球网络影响是美国旧金山一家符合501 (c) (3) 条款的非营利组织，下设300多家由志愿者领导的分布在世界各地的分社，它是一个由3万多人组成的社区，其中包括学生、执行官、社会企业家和中层管理人员，以及其他寻求服务于三兼顾原则的变革制造者。“几个来自不同商学院的朋友不想只是盯着如何赚钱，虽然赚钱是目前MBA被灌输最多的关键概念，”全球网络影响的首席执行官利兹·莫 (Liz Maw) 解释道，“这些人认为他们正在培养的商业技巧可以而且应当不仅仅用于为股东创造利润，也应当用于满足支持人、地球和利润的三兼顾原则。他们中的主要人员聚在一起，彼此提供支持和交流创意，并向其他校园发出邀请，最终大约有100名同样也对负责任的社会企业感兴趣的学生相聚于乔治城大学。这是全球网络影响的首场会议。”

通过各地分社开展的活动和年度会议，全球网络影响将其成员联结在一起，并引导他们选择具有影响力的职业机会，其学生成员则通过商业计划竞赛磨炼

自身的商业技能。全球网络影响为成员提供大量的服务机会，以便让他们将商业技能用于改变当地社会和环境。

全球网络影响的年度出版物是《非比寻常的企业》（*Business as UNusual*），它针对提供与影响力有关的职业培训方面的商业硕士学位课程进行相关评论，并反映社会责任感的转变。全球网络影响的高级内容经理杰斯·桑德（Jess Sand）说：“在我们出版《非比寻常的企业》的5年中，这一特色课程的销售数量增长了194%，增幅巨大，这表明在具有商业头脑的学生那里，这些问题已经成为主流。”

与之相似的另一个组织是重新就业（ReWork），它安排年轻的专业人士直接进入“破坏性”的、改变世界的组织，包括非营利组织和社会企业。在这里，年轻人的才华才能真正发挥作用。

重新就业的共同创始人纳撒尼尔·科洛茨（Nathaniel Koloc）说：“我曾经说过，60%~70%的人感觉他们的工作缺少了什么东西。”他的这句话见于2012年3月Co. Exist网站发表的一篇名为《如何发现有

意义的工作》的文章中，这个网站是《快公司》关注社会责任感的网站。

科洛茨说：“我不知道十年前有多少公司能在收入、可行性、意义和工作价值之间取得平衡。”

真实的情况是，目前大多数人感觉不到工作带来的快乐感。世界大型企业联合会（Conference Board）研究小组发现：2010年，在接受调查的5000名工人中，只有51%的人认为他们的工作有趣，只有45%的人对他们的工作感到满意。这一调查结果创下了该研究22年以来的最低纪录。

2009年，米切尔·马克森（Mitchell Markson）在《赫芬顿邮报》（*The Huffington Post*）上发表了一篇标题为《社会目标获得了新的社会地位》的文章，文中指出：70%的人喜欢住在一个对生态环境无害的房子里，而不是仅仅住在一个大房子里……68%的人感觉越来越不能接受他们所在的社区毫无作为，找不到它们对环境或健康生活方式的关注。

在全球接受调查的人当中，64%的人声称他们会推荐支持慈善事业的品牌，63%的人正在寻找更易于

让他们产生影响的品牌或公司。

“当今的人们期待参与到积极的社会变革当中，”马克森写道，“而且他们期待自己支持的企业也能不断地将它辛苦挣来的钱投入其中。在这些期望达成之处，我们的世界就会呈现繁荣的景象——人和品牌之间建立起真正而持久的伙伴关系，并且彼此受益。”

“有趣的是，当今世界，年轻人确实具有社会责任感和环保意识，他们通常不想待在产生消极贡献的企业里，”泽维尔·赫尔格森说，“社会企业化经营是集致富、创造就业岗位和慈善于一体的商业模式。在创业家看来，尤其是年轻的创业者觉得这是一个令人心动的想法。”

著名的心理咨询师乔恩·卡森（Jon Carson）教授推测社会企业其实是在9·11事件发生之后开始流行的。卡森是慈善拍卖网（BiddingForGood.com）的首席执行官和董事会主席，这是一家做慈善的电子商务公司，它将筹资者、有公益心的店主和具有社会责任

感的企业通过网上拍卖联系在一起。卡森称：为慈善而竞价的网站每月大约有100万的访问量，这使得它比从事这一行业的任何组织都要大3倍左右，其中就包括eBay网。另外，历经10年的发展，慈善拍卖网是坚持做慈善时间最长的网站。

基于在建立和发展追求社会目标的营利企业领域摸爬滚打了20年的经验，卡森指出：社会企业确实是在9·11之后获得了显著的增长。科恩通讯（Cone Communications）是一家真正创造出公益营销的广告代理公司，它与消费者调查机构洛普（Roper）一起做了一次调查。他们提出的问题是：“假如所有的条件都相同，你有多大的可能性会将一个品牌转变成致力于公益事业的公司？”奇妙之处在于，这个调查每年都会进行一次，而到了2001年，也就在9·11刚刚发生之后，同意转变的人数突增。之后，它才继续缓慢地上升。

卡森指出：9·11让人们看到了这个世界有多么地脆弱，我们活在这个世界上的时间是多么地短暂，因此，许多人决定充分利用时间来做慈善。“自从2008年

以来确实获得了发展，”卡森说，“现在感觉我们这个世界仍有很多事情进行得不是很顺利。不管你指的是气候变化指数、结构性失业，还是政治制度的崩溃……大量的系统失灵了。人们从各个层面考虑这些问题，一些人甚至声称他们想要这个世界变得更好。”

杰斯·桑德为全球网络影响写了一篇文章，题目为《追踪影响力MBA的兴起》，其中他引用了杜兰大学利维和罗森布拉姆创业研究所所长莉娜·阿尔菲里·斯特恩（Lina Alfieri Stern）的话。斯特恩说：“随着失业形势的日益严峻，年轻人逐渐意识到公司未必能很好地照顾他们，他们需要创造属于自己的机会……因此，很大程度上，该项目的崛起是由确实怀揣更多梦想的学生自下而上地促进……因为因特网的出现，我们得以与世界其他地方有了更多的接触，对其他人的苦难有了更多的了解，对于我们这个世界固有的问题更加清楚。而学生们正是要寻找解决这些问题的方案。”

卡森说：有越来越多千禧年一代从事此项工作，调查揭示了在他们的工作中寻求社会使命的趋势更加

明显。“这一代人伴随着9·11和经济衰退长大，因特网也在他们的生活中经常出现。他们看待世界的角度有所不同，他们想对自己生活的世界产生更多的社会影响，并且更加看重工作和家庭的平衡。”

榜样的力量

2012年3月，在为《赫芬顿邮报》撰写的专栏中，乔恩·卡森写道：“发展社会企业的气候已经成熟，它们在对社会福利做出巨大贡献的同时，自身还能有利可图。”它并不只是等待解决方案却苦等不到的那些人的事，它也是尽其所能维持生存的那些企业的事。许多企业在经济衰退中遭受了巨大的损失，与此同时，技术的变革改变了人们经营企业的方式。旧的方式不再奏效，创新才是生存的根本。卡森还写道：“特别是在经济衰退之后，未来取得成功的将是那些将社会使命嵌入商业模式的企业。”

戴维·墨菲是美好世界书店的前首席执行官，福克斯和泽维尔曾经把他当成自己的导师，他指出“转而采用企业的形式解决社会问题”是符合逻辑的。

“经济可分为三部分，非营利组织、政府管理的企业和私营企业，”墨菲说，“在这个蛋糕中，私营企业占到了2/3。因此，在全国性的争论中，我们听到政府说的最多的是削减开支和赤字，面对日益增多的社会问题和环境挑战，年轻人说：‘我们不能只是指望政府和非营利组织来解决问题。它们囊中羞涩，总是没有钱雇用最优秀的人才来为他们工作。’因此，那些人会说：‘私营企业怎么样？它们的钱最多，人才最多，为什么不直接让它们来解决呢？’”

墨菲说：在这种背景下，它也促使我们看到了些许成功的案例。现在，像巴塔哥尼亚、星巴克、汤姆斯布鞋、格莱珉银行、美好世界书店和公益实验室这样的公司就是很好的例子，它们让我们看到私营企业能够做什么。对许多有抱负的社会企业家来说，熟悉社会企业化经营模式的导师队伍也在稳定增长，而且支持这一模式的人数也在逐渐增加。

我们深知，在计划开办企业的初期，我们遇到了良师：在成瘾康复和戒酒领域有斯潘塞；而乔希的父亲则给我们以鼓励，从他身上我们学会了无论面对何

种困难都要继续前进，勤奋工作；还有罗伯特·清崎提供的财商教育，使得我们下一步的工作变得切实可行，并掌握收入与支出、资产与负债的知识。在以上方面他们为我们树立了榜样，他们是我们的首批老师，其指导意见和支持的话语成为我们成功的关键所在。

熟读深思

政府并不是为了向人们提供资金支持而设立的，而是旨在制定保护创业的法律。企业的目的是提供就业岗位、商品和服务，从而为国内生产总值添砖加瓦，并为人类社会和经济世界创造价值。

第四章师者，无处 不在

社会企业家不满足于只是授人以鱼或授人以渔。
不对“捕捞业”带来一场革命他们是不会罢休的。

——比尔·德雷顿（Bill Drayton），阿育王创新者
（Ashoka Innovators）的创立者和首席执行官

2007年，迈克尔·霍尔索斯10岁的女儿丽萨
（Lissa）问父亲她是否可以养一只宠物龟。因为她已
经拥有好几只宠物了，霍尔索斯快速地回了她一句“不

行”，口气严厉。第二天，由于从具有创业精神的父亲那里得到启示，丽萨问父亲她是否可以摆一个柠檬水摊。霍尔索斯不知道的是，柠檬水摊与她渴望的宠物龟存在着直接的关联。丽萨已经决定要利用从摆柠檬水摊中赚的钱为自己买一只宠物龟。这一经历激起霍尔索斯的一个创意，那就是把美国儿童这个简单的娱乐活动用作教年轻人创业的一种方式。

霍尔索斯是一位成功的创业家。十年前，当他将自己的计算机网络服务公司卖给斯普林特公司后，他就成了一个千万富翁。他用一年的时间针对青春期孩子探索试验了多种项目，试图找到一种回报社会的方式。他周游美国各地，与各类组织交流，向组织领导人提出问题，并且评价各种环境因素。基于这些经验，他培育出“为生活做好准备”这个非营利组织，安排年轻人开展大量的课余活动。

当我们的孩子想要什么东西时，我们常常问他们：“你打算如何把它们创造出来呢？”这会促使他们做出创造性的行为。不要一味地他

们想要什么就给他们买什么，而是问他们上述问题，这会让他们形成创业意识：从需求中发现商机，创办某种形式的“企业”，或出售他们创造出来的物品。

“这就是我，一个取得了一定成功的创业者，我从来没有花时间教女儿企业是如何运作的，”霍尔索斯回忆道，“它爆发于那种‘恍然大悟’的时刻，原来它是能给无数年轻人带来非凡影响的事情。”

这正是柠檬水摊要做的事情。在父亲的指导下，丽萨跟一位朋友摆出柠檬水摊，赚到了足够的钱，买到了她想要的宠物龟。在这之后，“为生活做好准备”推出了柠檬水日，这是一个有趣的免费体验式学习项目，旨在教年轻人如何创立、拥有和经营一家企业。在柠檬水日，整个社区的小孩都会受到鼓励，摆出自己的水摊，积累有价值的创业经验。2007年，第一个柠檬水日始于得克萨斯州的休斯顿。截至2011年，该活动已在北美30多个城市相继开展。

这恰恰表明，你永远不会老到或经验多到不用学

习新知识或尝试新事物。在我们周围到处是老师，甚至包括我们的孩子在内！只要我们准备倾听，他们随时愿意分享富有价值的课程。

心甘情愿做学生

常言道，时间就是一切。如果不是那一天，其他任何时候我们都可能会把罗伯特·清崎的有声读物扔到一旁，那样一来，只不过是爸爸送给我们的稀奇古怪的礼物堆里又新添了一件而已。但就在2001年12月的那天，在我们最需要听的时候，我们恰好接受了所需的课程。商界竟然还有罗伯特这么一位备受尊敬的领导者，他学习成绩并不好，却自学成才。还是小孩子时，他就被老师贴上了“笨蛋”的标签。然而，沿着适合自己的道路不断前进，他取得了非比寻常的成功。从这些音碟之中，我们听到他不断地重复说：我们不必按照既定的道路走到底。

事实上，我们听到他允许我们探索前进的道路。确切地说，他简直就是在催促我们，为了寻求自身的成功，要选择一条与众不同的道路。我们听到他说：

决定我们能否成功的是终生的学习，而不是仅靠啃书本或考试得高分；我们听到他说：我们应有所选择，而不是遵循固定之轨，要选择走适合自己的道路。你在走自己的道路，还是走别人的道路呢？

在罗伯特所说的话中，真正触动我们的是这句：大多数人一生当中没有取得一点成就，原因是他们害怕失败；失败关乎我们如何学习，你失败得越早，你就能更快地走向成功。

正如我们前面所说的那样，如果不是那天，那个有声读物所讲的课程可能对我们没有任何的意义。但是就在那天，我们听到罗伯特说：我们不仅可以通过开辟一条新的道路而取得成功，而且失败也并非是什么可怕的事情。它们就像是最让我们受益的老师常说的话，恰好在我们理应听到这些话时出现了，感觉就像是罗伯特专门说给我们听的。

因此，我们才产生了创办康复中心这个想法。我们进行了大量的研究；我们获得了斯潘塞的支持，他是该领域的专家和实践者，他在康复中心跟我说过的那些充满魔力的话让我对我们的企业有了初步的构

想；我们听到了罗伯特·清崎那令人难以置信的指导意见，它不仅启发了我们，还成为我们生活再造的催化剂；多谢斯潘塞，我们获得了一个真实版的创业指导手册，使我们得以满足开办第一家康复中心授权所需要的全部要求。不仅如此，我们内心深知：我们能够做成这件事，而且生活中的一切都会引领我们走向这一时刻。

这让我们悟到了最重要的建议之一，那就是：要时刻洞察老师的深刻见解和智慧。当他们有意提供帮助的时候，这些智慧就会渗透到你的生活当中，而如果你的眼睛真的睁开着，你的耳朵真的张开着，并且你提出了恰当的问题，他们就会教给你你想知道的东西。

请相信这一心灵感应，你不必是一位特殊的宗教人士或唯心主义者。只要思考一下下面这个新车的例子就能理解。

假设你想购买一辆新车，随意观看了很多车之后，有一款车吸引了你的眼球。它可能不是你此前曾经想要的那种车，那些车你从来没有看过第二眼，但

今天你这样做了。它的颜色，它的价格，它的车身大小，你想这车的次数越多，它就似乎越对你的口味。

你要回家考虑一下那款车。在开车回家的路上，你超过了4辆你想要的那款车。事实上，第二天早晨，当你开车上班时，你又看到了3辆。突然之间，你到处都能看到那款车。你去上班，开始谈论你在汽车店的经历，一位同事告诉你，她恰好拥有同一款车。或许她丈夫或姐妹也有一辆。现在，你可以通过他们多少了解一些拥有这样一辆车感觉如何，以及他或她因此而快不快乐。

看看老师，甚至是周边让你感到沮丧的人，你从他们身上可以吸取到哪些经验教训？他们说过什么事情是你无法做到的？你让它阻止了，还是被它鼓励？如果我们以开放的心态对待它，我们就能从每一个接触到的人身上学到东西。我们可能不会找他们当导师，不得不承认你是有可能从他们身上学到东西的。

在此，我们想说的是：当我们愿意学习时，课堂就会呈现在我们面前。当你提出正确的问题，并坦诚以对，你就会开始看到丰富的教材已经摆在那里。作为创业者，关键你要对课程永远保持开放的心态，这些课程会从你预想不到的地方冒出来，不只是当你开始创业时它们才存在，而是永远存在。总有更多的东西需要学习。

在很多方面，我们的举手投足开始像《阿甘正传》（*Forrest Gump*）中的男主角，汤姆·汉克斯（Tom Hanks）演活了这个头脑简单的男人，他只是跑，跟着感觉走，并听从信得过的朋友所说的充满智慧的话。我们开始做同样的事情。我们问自己所尊重的人“下一步该干什么”或者“你是怎么做成那件事的”。他们会把他们的经验传授给我们，我们也会听从他们的建议。

没错，这似乎简单至极，但有时最有影响力的课程确实很简单。我们接受的财商教育也是这样开始的。让我们感到吃惊的是，在我们遇到麻烦时，有那么多的成功人士愿意牺牲自己的宝贵时间，并且通过传授知识来帮助我们。当阿甘接受他人的建议时，他

会用南方人那种慢吞吞拖长声调的说话方式说“好……吧”，这几乎就是我们所尊重的人给我们提建议时我们的所作所为。学武术的时候，师父教我的是：尊重师父的最好方式就是认真地听他讲，并将你学到的准则加以应用。简而言之，我们正是这样做的。我们克制住内心的恐惧投入工作，认真做好每一天，每次进步一点点。

值得一提的是，此处“尊重”这个词非常关键。需要寻找专业导师时，我们往往寻找那些在某领域获得成功的人士。我们咨询的人应该是被证明确实有经验的人，而不只是发表一下意见而已。人们经常犯的一个错误就是缘木求鱼——向不合适的人征求意见。我不会跟一个离过3次婚的人请教有关经营美满婚姻的建议，或者向一个员工打听如何成为一个创业家。要认真选择给你提供建议的人。

因此，当斯潘塞说“去佛罗里达吧”，或当罗伯特说“你必须改变你思维的外延”时，我们会说“好的！”因为我们尊重他们在各自领域取得的成就，然后我们会径直照办。确实就这么简单。我们愿意接受有

可能一败涂地的结局，因为：

1. 此时我们感觉自己没有什么好失去的；
2. 失败是一种学习方式；
3. 我们的老师就在那里，而且已经亲身经历过，他们是活生生的教材。

甚至当他们的建议有时对我们无效时，那也没关系，因为通过这些尝试，我们了解了哪些是不奏效的，而且这种了解会帮助我们最终找到正确的道路。倾听他人的建议还可以让我们看到之前不曾想到的可能性，或者发现达成目标的新途径。我们越清醒，我们提出的解决方案就会越多。

寻求指导老师的建议还有另外一个理由：不为别的，重要的是让他们支持我们的梦想，不管你的梦想在别人看来有多么奇怪。赫尔希说自己虽有多年的创业经验，即便如此，她自己依旧在寻找导师，而且还通过指导创业者来回报社会。很高兴在创业路上有人与我做伴。我至今仍有几个导师，他们会在我需要帮助的时候给予鼓励。”

克瑞斯·富克斯和泽维尔·赫尔格森将他们的成功大

多归功于戴维·墨菲在创业之初所给予的指导。富克斯说：“得到一位在现金流和银行业务方面颇有经验的人的帮助是价值非凡的，没有戴维·墨菲，我们肯定无法取得今天这样的成绩。”他又补充道：“墨菲是多年以来他们请教的几位导师和顾问之一，另外还有杰夫·库兹曼，他在起草美好世界书店的第一份商业计划书时为他们提供了非常宝贵的意见。在管理团队时，导师是关键。你必须找到一个共同解决问题的人，找到一个可以与之交流想法的人，我们从一开始就得到了戴维的帮助，后来又扩大到好几个人。重要的是，他们不是你要汇报工作的对象。因此，在面对利害关系，尤其是敏感问题时，你的心态会更开放，他们会坦率地提出自己的意见。”

筹钱并找到感觉

莉萨和我肯定需要一些坦率的建议。在创办企业和筹集资金方面，我们还有很多欠缺，为了学到所需要的东西，我们需要倾听一些来自其他老师的严厉批评。

在创业所需要的东西中，我们首先不具备的是办公用地。由于富爸爸讲授过被动收入和很多税收优惠方面的知识，我们希望购买一处不动产作为办公用地，而不是采用租赁的办法解决。但要做到这点，我们必须有钱才行，钱也是我们缺乏的。分别在夜总会和警察局辛苦打拼了10年之后，我们的“总资产”只有3万美元。

我们意识到：任何企业的成功都取决于对资金的理解，它如何发挥作用，如何流动，如何管理它，如何尊重它，以及如何使它增值。我们需要用钱将企业推向市场，以此吸引顾客；我们需要用钱支付员工工资；我们还需要用钱维持基本生活，以及培育刚刚建立起来的企业。有免费的志愿者固然很好，但我们知道，最好的顾问都会要报酬的，如果我们希望他们留下来，即使是那些最善良的志愿者会也如此。

不管我们的新企业如何成功，如果不懂得金钱的语言，我们就永远无法完满地达成我们的目标——将该治疗计划建成一个全球性、世界级的公益事业，从而实现真正的财务自由。

跟父亲一起吃饭时，我向他谈了我们的计划。当然，他对他送我们的礼物能有如此大的影响感到很兴奋。我们把建立毒瘾和酒瘾康复中心的愿望与他分享，也讲了斯潘塞向我们提供宝贵指导意见的故事：他邀请我们去佛罗里达，向我们敞开大门，将他的资源提供给我们，回答接二连三的问题，牺牲宝贵的时间，并把他的材料送给我们……

我屏住呼吸，试图参透他的表情：他会隔着桌子扑过来，拧我的脖子吗？他会笑着说我们精神不正常吗？他只是坦诚地看着我说：“儿子，如果有什么可以帮到你，只要是我能做的，让我知道，好吗？”

我对他没有太多的期待。他的认可对我们极其重要，我们真的认为这就足够了。

1519年，当探险家埃尔南·科尔特斯（Hernan Cortes）及其船员登陆墨西哥海岸时，当他听到有人大喊“烧掉那些船”时，他便下令烧掉船只，为的是堵住船员的退路并消除他们回家的诱惑，迫使大家投身于未知的世界。

好吧，我们也要破釜沉舟地大干一场。

在我们从康复中心回到家时就开始了，我看到莉萨在处理所有印有白酒品牌的镜子、玻璃器皿、杯垫和烈酒杯。她将这些物品装进了垃圾袋，又找出更多其他的東西，比如酿酒公司分发的T恤衫、帽子和各种背包。莉萨和我把这些东西看成是毒药，所以，我们把它们全部扔掉了。我们的家变成了避难所，所有能让我们想到夜总会的東西全部清除，除了我的工作衬衫，我暂时还要穿着它在夜总会里上班。

在将创业的消息透露给父亲并意外获得支持之后，莉萨和我立即开始着手撤出夜总会。2002年10月15日，我终于可以远离家族企业了。我也终于可以集中全部精力开办第一家旅途康复中心了。我常常一天要干18个小时。莉萨仍然留在警察局，她从未让人知道我们正在忙着开办自己的企业，她的工资则用于我们的基本生活开支，这意味着在我们的企业步入正轨之前，她还要在那里继续干下去。尽管怀孕让她筋疲力尽，她仍然会从晚上6点工作到早晨6点，每天值班12小时，然后回家跟我一起忙活开办企业的事。她的假期则全部用到了我们的新企业上。我们就像一个团

队，为这一新的使命而献身。

我们破产了，身无分文。甚至就在我们开始之前，失败已赫然耸立在我们面前。但是，我们已经烧掉了船只，无论如何都无法回头了。毫不夸张地说，我们的处境已经到了生死攸关的时刻。

通过计算，我们发现：如果我们谨小慎微，存了足够的钱用于缴纳一处房地产的首付，将它用作康复中心的办公用地，我们大概需要25年才能开业。到那时，风早就把我们的船吹跑了。

在那段日子里，“罗伯特会怎么做”成了常挂在我们嘴边的一句话。我们一遍又一遍地播放那盘音碟，重新翻阅我们长长的笔记，直到我们偶然发现可以帮助我们渡过难关的三个富爸爸原则：

1. 投资多样化；
2. 免费干活；
3. 利用其他人的钱（OPM）。

我们采用了富爸爸“干好全职工作，并着手做兼职业务”的原则。在我照常上班时，我们开

办了一项全职的公益事业。这一年过得很艰难，直到我辞职之后才有好转。大多数创业者会在创业之初长时间地工作，追求所能够得到的报酬和所能够实现的成功。

我们遵照这个建议制订了一个理财计划。如果我们的钱放在一个账户中，花掉钱就十分容易，太有诱惑性。我们意识到开设独立银行账户的价值所在，开始实行一个将钱分成“三堆”的计划。

1. 储蓄；
2. 投资；
3. 捐赠。

在我们只有一人有收入时，这一计划的好处更加显而易见。每次莉萨领到工资，我们就会带着她的工资支票去银行兑换成现金，然后，我们会分一部分钱放进每一堆中，其余的则用于支付账单。如果我们还能剩下点零钱，我们会放入第四堆，这是一个新加的分类，我们称之为“让自己开心的钱”，这会让我们偶尔能花钱做些快乐的事情。除非打算每个月全额偿还

账单；否则，我们不会刷信用卡消费。

时间不长，我们在每一堆都攒了足够的钱，这时就可以开设新的账户了。我们把这些账户叫作：

- 必不可少的钱（用于支付账单）
- 投资的钱（用于购买资产）
- 储备的钱（储蓄）
- 捐款（什一税）
- 让自己开心的钱
- 孩子用的钱（未来）
- 税款

这个体系让我们能够控制自己的收入，即便现金没有存放在账户中，我们也不会花掉。所挣的每一美元都会按照一定比例分配到各个账户。借助百分比，我们得以创立目标和衡量进展。

在此过程中，我们每个月都勤奋工作，而且会继续勤勉不殆。它帮助我们创造了我们想要的生活方式和获得财务自由所需要的行为准则。

我们遵循“投资多样化”制定了这一策略，我们称之为我们的“未雨绸缪系统”。虽然它需要很强的自律，花费一定的时间，而且必须保持耐心，但它却为我们的稳定生活打下了基础。以前，我们的生活开支占到我们收入的83%；今天，这项支出只占到32%（如今我们收入的55%进入了我们的投资账户）。通过分设银行账户，我们的账户余额在不断增加。

熟读深思

你已经准备好一个与之类似的计划了吗？
你该怎么做才能实施这一策略呢？

在考虑如何利用别人的钱来实现我们的梦想之前，我们要先把自己的理财问题处理妥当。毕竟，如果我们连自己的钱都照管不好的话，怎能开口要求照管别人的钱呢？虽然当时我们的钱并不多，但我们对负责地照管好自己的钱有了一种新感觉。这对维持

我们的诚信至关重要，而诚信是找到钱进而实现我们的梦想所必不可少的。

接下来，我们该与银行接触，以便寻求商业贷款。我们对自己的财务状况充满自信，事实表明它是稳定的，而且我们对成瘾治疗业和目标市场进行过充分的调查研究，并花了几天的时间写出了一份详细的商业计划书，这足够让我们创立企业，并弥补我们在现金、信用和抵押品方面的缺乏和不足。我们确信：一旦信贷员看到我们的创业热情、对资产和负债的新理解以及我们所做的深入研究，事情就算搞定了！

是的，没错。我们准备好要开始一次新的学习体验了。

我们的态度是审慎乐观的。我们穿上最好的服装，拿着计划书走进银行，要求跟信贷员面谈。尽管我们试图随便谈谈，但信贷员却直截了当地问了我们两个问题：你们在哪里读的大学？你们当中有一位是治疗顾问吗？

显然，我们都没有在这一领域接受过正规的培训，而且我们的职业经验仅限于夜总会招待和执法工

作。在了解了这一事实之后，他又转而核实我们的资产，那只不过是账户中的3万美元。

他建议我们去小企业管理局申请贷款项目，并且态度倨傲，抱歉地说他什么事情也为我们做不了，之后就跟我们说再见了。

我们感到灰心丧气，既生银行的气，也生我们自己的气。我们一遍又一遍地调整、修改商业计划书，并在推销用词上咬文嚼字，然后一家接一家地拜访银行，希望找到一个愿意在我们身上冒险的人。结果一个也没有找到。我们填好了小企业管理局的申请资料，认为这可能真的是最好的解决办法。但是，因为小企业管理局要求提供的材料跟银行的一样，我们提供的信息没能展示出我们的闪光点，也没有达到让他们考虑放贷的程度。我们仍然一无所获。

尽管如此，每次被拒都会让我们变得更加了解借贷情况。我们学会了银行所用的语言，知道了银行希望从我们这里听到些什么。从他们对我们的目标市场研究和理财计划的质疑声中，我们得到了一些反馈。失败可能是一个冷酷无情的老师，但毫无疑问，失败

是最好的老师。

我们经历了一个很棒的过程，这过程未必是快乐的，但它却让我们实践了如何表达，以及如何做到精益求精。我们将自己的房子从资产一栏（银行的版本）中去掉了，并且告诉他们我们不认为它是资产。我们说那是他们的资产，不是我们的。显然他们不喜欢这种说法。虽然我们知道借贷要求会被拒绝，但是我们学会了在屡败屡战中寻找快乐。

在拜访了多家银行、填写了一摞摞的文件，而且屡遭拒绝之后，我们不得不承认被金融业打败了，开始考虑争取私人资金或基金捐赠者的善款。我们感觉肯定有一个人或一个组织在那里等着向急需帮助的美国人提供资金。但是，我们了解到的情况是，这些资金都有一些附加条件，有违于我们对自由的渴望。

向家人开口借钱真的很难，尤其是当莉萨彻底放弃稳定的警员工作，跟我下海经商，莉萨的妈妈必定

拒绝接受这一计划。我们的几个亲戚压根就没有让我们购买一处像样的房子所需要的钱。

到了我向父亲征求一些意见的时候了。毕竟，他是白手起家，历经多年的打拼以后才成功地集到了开办多家夜总会所需要的资金，他就是我们在筹资方面要找的专家。我决定接受他的提议，希望他为我们提供一些帮助。

他没有资助钱给我们，我们也没有要求他给钱。相反，我邀请他跟我见面，一起吃顿饭。吃饭时，我给他讲了我们在银行方面遇到的挫折，以及因缺少资金而导致没人愿意借钱给我们。我告诉他：“我感觉他们正在笑话我们。”

他指出银行可能真的是在笑话我们缺乏融资能力或管理企业的经验。思索了一会儿之后，他说他认识一位“隐富”，可以引荐我们认识。这位有钱人是一位很有资信的投资者，非常愿意用自己的钱投资某些有前途的企业。

这正是我们想要的，我们要求爸爸安排一次与“隐富”的会面。

几天之后，爸爸打电话告诉我们他那位“财不外露”的朋友阿维（Arvis）会在第二天下午5点与我会面，他还特意叮嘱了一句：“带上你的商业计划书。”

我倒吸一口气：还要有一份专业的商业计划书？

我们没有这玩意儿，我们手里的不是真正的商业计划书，之前给银行看的只是罗列统计数字的报表，以及对打算开办的企业进行的简单描述。更糟糕的是，我们在银行贷款上到处碰壁、遭遇巨大的失败之后，其中的大部分内容已经被我们撕掉了。

我们开始从互联网上搜寻如何编写商业计划书，找到了很多信息和资料，可这却满足不了我们在24小时之内起草一份真正的商业计划书的需求。给银行看计划书是一回事，但想到要把它给一位有钱的投资者看，这让我们感到格外有压力。我们深知自己在这方面缺乏经验，但当下的任务是攒出一份名副其实的商业计划书。我们在网上找到一份不太复杂的材料，并把它选为模板，开始通宵达旦地认真编写商业计划书。

我们尝试了15次才得到了一个比较满意的版本，

然后，迅速在当地一家24小时营业的办公服务商店里打印，并装订成册。现在终于有了一份真正的商业计划书，我们着实喜欢在那天傍晚赶到博尔德（Boulder City）并将它递给阿维先生。由于是初次见面，我们决定由我和父亲去赴约，因为父亲跟他的那层关系，会让事情变得简单。莉萨待在家里，继续考虑选址和找房子的事。

在你将商业计划书呈送给潜在的投资者、合伙人之前，最好能够找专业人士审阅一下，并认真听取他们提出的诚恳建议，这总是好事一桩。事实上，我们的商业计划书是第200次起草，而且是第15次正式书写。

“阿维上了年纪，因此对他要有耐心，懂吗？他已经80多岁了。”父亲开车接我去见阿维先生时嘱咐我。

我向他保证我会做到的。只是一个临时邀约，他就愿意见我们，实在是太好了。但当我们把车停在一个活动房屋小区时，我心生怀疑。这肯定不对头，一

个所谓“隐富”就住在这里？而且还是一个有资信的投资者？当时我还不知道阿维先生就是整个活动房屋小区的所有者，除了拥有几个这样的物业外，他在内华达和亚利桑那还有几家购物中心和仓储设施。

阿维先生戴着一顶蓝色的棒球帽，站在门口迎接我们，请我们到他的“办公室”——其实是一张摆满文件的餐桌。

“这么说，你需要钱？”他绕过了任何的闲聊和寒暄，直接问我。

“是的，先生。”我说道。这时我发现他眯着眼，以便把我看得更清楚。

“你需要多少钱？”他又问道。

他这一问让我为难了。在进行的所有计划、研究、每次去银行申请贷款，以及临阵磨枪彻夜编写商业计划书的过程中，我们竟忽视了这个问题：我们应该筹集多少钱呢？我可以说出一个数来，但谁知道它是太多了还是太少了，况且当时也不可能有支持者……不到1分钟，阿维先生就让我们泄气了。哇，他一定是一个有经验的投资老手。当时我已经意识到：

尽管他年事已高，但在这种谈判中他可是一如既往地敏锐。

我瞠目结舌，能想到的唯一可做的事情就是把商业计划书递给他。他从我手里接过去，坐到他那把20世纪30年代的金属椅上，椅垫是黄白格相间的塑料材质，说实话很难看。他就坐那翻看了几页计划书，又扔给了我。“孩子，这个计划书很差劲。”他说，“你们走吧。”我看看爸爸，意思是说他这是在开玩笑吗，我看到父亲点了点头。这不是开玩笑。我们被要求离开这里。

我独自站在活动房屋外面，羞辱和沮丧笼罩着我，就这样度过了我人生中最漫长的20分钟。

最后，爸爸出来了，默默地走向我们的车。我们俩坐进车里一句话都没有说。他将车驶出活动房屋小区，朝家开去。最终，他先开口说话了。

“这次你学到了什么？”他问我。

我说我算知道阿维先生是一个性情古怪的人了，接着指责阿维先生和其他人不了解莉萨和我打算做企业的意图，也不理解我们要拯救生命，让患者与家人

重新团聚在一起的初衷。

“欢迎回到现实世界。”他告诉我说。看到我一肚子气，他咯咯地笑了：“那现在你对这事有何打算？”

当时，我只想回家再发一通脾气。到家时，莉萨很热情地欢迎我，但我越想越生气：那家伙以为自己是什么人，竟然那样跟我说话。

在我讲这件事时，虽然发泄了对所遇不公的愤怒，但我发现我表达的仅仅是对自己的气恼。阿维先生是对的。我们确实没有准备好。我们只是把计划书所需的基本要素在最后一分钟里拼凑在了一起，而且还是参考的网上的一个模板。他只不过是实话实说。这个计划书确实糟糕。如果我们不能花时间写出一份像样的商业计划书，连我们自己也会认为这是在糊弄别人。我们凭什么让别人相信我们对此事是认真的呢？

几天之后，一切都平静了下来。莉萨和我再次从头开始编写商业计划书。我谦恭地要求爸爸能否再安排我们与阿维先生见一次面，而且我在一个半月的时间里都在致力于促成此事。在此期间，我们则继续将

精力放在编写商业计划书上，并对此加以完善。我们考察了更多可以用作治疗中心的房地产，依然保持着我们的创业激情，并让商业计划书更加完善。我们不会让阿维先生或任何人因为这件事情而放慢我们创业的脚步。

很快我们意识到，在拉斯维加斯开设一家康复中心有点像在一家甜甜圈店里召开一次减肥者会议一样。毕竟，神志清醒的人谁会到这里来戒酒呢？如果他们初次来到拉斯维加斯，这里的灯红酒绿可能会让我们在飞机场就失去他们。这意味着康复中心只能为当地人提供服务，但要知道我们开的第一家康复中心是打算接待国际顾客的。我们不想只被当地市场所接纳。我们开始在邻近州寻找适合开展此项业务的最佳地点。加州的房地产价格高得吓人，康复中心和治疗中心也过度饱和，所以，这个地方对我们来说没有意义。但科罗拉多州和犹他州似乎更有吸引力。

之后我们发现：犹他州的处方药滥用程度在美国是最高的，同时“冰毒”的滥用在全美国排第二位。另外，当时私人开办的成人治疗资源极其缺乏。

我们都看上了犹他州，在那里搜寻了大约150处有可能开办康复中心的房地产，实地走访了其中的20家，最终看好盐湖城中一家同时提供住宿和早餐的小宾馆，2002年冬季奥运会之后它就关门歇业了。房主想卖掉所有的东西，对我们来说它是一个完美的交钥匙式的房地产。这个交易简直太好了，机不可失。因此，我们给出了报价，但当时我们手中并没有钱。

一旦此项交易达成，筹资就变得较为容易，因为我们有了实实在在的东西可以用于抵押贷款了。它加大了我们的筹资压力，但也要求我们下定决心加快筹资的步伐。我们重新修订了商业计划书，主要是体现出购买房地产所需资金的数量，并信心满满地准备带着更新后的商业计划书面见阿维先生。

一旦你像我们那样走出失败所带来的低落情绪，你就能吸取很多教训。每次总能学到价值连城的经验教训，这会让你更加成功。

爸爸和我与阿维先生再次相约在拉斯维加斯的老

金舫大赌场见面。阿维先生看着菜单上的当日特色菜，问它的价格是多少，招待告诉他那道鱼的价格是23.99美元。

“不，不点了，太贵了。”说完他便点了汤，尽管我坚持他想吃什么就点什么，因为是我请客，可他还是拒绝了。我们再次有了一个良好的开端。

很快我们就谈到了正题。我把修改过的商业计划书递给阿维先生。“这次你知道想要多少钱了？”他边问边怀疑地翻开商业计划书。

“是的，我知道了。”我说道。令人高兴的是，这次我可以做出客观的回复了。“我正在寻找150万美元的投资，可以用盐湖城的房地产做担保。”我解释着，并指向夹在计划书中的几张照片。

过了几分钟，他合上计划书，把它放在一边，并且换了个话题。晚餐来了，我们吃饭，简短地交谈。我开始担心筹资这事吃完饭就黄了。等我们都吃完，我不能再让这事悬而未决，于是问道：“那么，计划书怎么样？”

“我会看，然后再给你打电话。”他清楚地表明我

不能贪图侥幸。

我只好打住。

从那以后，我每天都给爸爸打电话，总是少不了问他：“怎么样？你听到什么回信了吗？”阿维那里一点儿消息也没有。在我们会面两周后，父亲打电话告诉我，阿维先生再次拒绝了我们的请求。似乎我们的计划书仍然没通过他的测试。“你确信你们真的想创业？”爸爸强调道，并提醒我们经营企业会带来一定压力，还要做出一些牺牲，与一队雇员共事也会让我们增加烦恼，等等。

是的，我们会坚持，尽管阿维的拒绝让我们很伤心。这确实是我们想做的事情。没什么可值得怀疑的，我们会全身心地付出，实现这一计划！

“好吧，只是那个计划书的确不咋的。”他告诉我们。

就像是肚子上挨了一拳，此前房地产报价被接受带给我们的快乐顿时烟消云散。现在，因为一家还没有建立的企业，我们被拴在了一处自己买不起的房地产上。

莉萨和我坐下来讨论接下来怎么办，一直到深夜。我们已经烧掉了所有的船，现在已经不能回头了，我们也不想回头。我们所能做的就是奋力向前推进。我们用挑剔的眼光重新审视了一遍计划书，断定我们的计划书的确有很多漏洞。

我们在计划书上又下了一些工夫：咨询了有关专家，阅读了更多富爸爸的读物，借此弥补我们发现的每一个漏洞，直到我们感觉已经为另一次尝试做好了准备。当然，这要看阿维先生是否会给我们机会。

我打电话给爸爸，他又一次把见面的事情安排好了，这一次莉萨加入到我们的行列。有他们俩跟我在一起，这让我信心十足，我也满心想问问阿维先生为什么会拒绝我们的计划书。这一次我争取要让他听我说道说道。

我们又重回到了那个活动房屋，跟阿维先生一起坐到了餐桌旁。阿维先生探询我们为什么想开办这样一家企业。在一个小时的交谈中，我们诚实地向他讲述了我们的故事，并对为何冒险做此事袒露我们的心迹。我们讲述了我在酒精成瘾上遭受的痛苦和恐惧，

我和莉萨一起经历的所有事情，以及为何旅途康复中心对我们来说意义重大。令人惊奇的是，他看上去真的对开办康复中心产生了兴趣。这次我说的不是一套推销用语，而是我们的故事，并且是发自内心地、真诚地讲述。

除非有所承诺，否则，就会有很多机会让你退出或食言。做出一个实实在在的承诺（比如在获得资金之前先敲定一处房地产）这会强化承诺和进行到底的决心。看看你有没有做出承诺从而帮助你达成目标的其他办法。

当我们讲完后，他把身体靠到了椅子背上，看着我们的眼睛说道：“现在我明白你为什么想开办这家企业了。你挺坚决。我反复拒绝你的计划书，你却没有放弃。在商场上，人们会打击你，让你屈服。你不能放弃，必须不断地站起来。这是任何人取得胜利所需要的。因此，我会借钱给你。我要加入，算我一个。”

在我们诚心诚意的感召下，在父亲的帮助下，再

加上一份历经多次修改的商业计划书（多谢阿维先生），我们终于筹到了150万美元。

我们用127.5万美元把那个能提供住宿和早餐的小宾馆买了下来，并且把剩下的22.5万美元用作启动资金。现在我们要动真格的了！

这正是良师益友所做的事情：当我们认为我们没有什么东西可以付出时，他们却推动我们做得更多，做得更好。正当我们需要倾听别人意见的时候，他们就会告诉我们所需的建议，即便有时我们不喜欢他们说的内容。他们帮助我们做到了最好，实现了最大的愿景，即使这意味着有时他们不得不劈头盖脸地严厉批评我们，以便激起我们的斗志。

创业需要团队协作

“技术服务”是商人兼慈善家埃德·布拉德（Ed Bullard）于1968年建立的非盈利组织，旨在帮助发展中国家的农民利用民营企业摆脱贫困。它采用了多种方式开展工作，比如与股东一起开发或强化产品，提供创业精神和商业培训方面的课程，举行商业计划竞

赛，从而让申请者接受帮助和教育，同时为他们提供赢得种子基金的机会。技术服务组织也努力让奋斗的创业者和愿意提供帮助的商界领袖结对子，鼓励他们建立师徒关系。

2009年，技术服务组织对商业计划书竞赛开展了一系列研究，其中包括该竞赛对创业者取得成功所带来的影响进行了评价。根据研究结果，竞赛参与者在头两年生存下来的可能性比非参与者高出了两倍，两年之内的销售增长额是非参与者的2.5倍。研究报告指出：“在商业计划书方面接受当地备受尊重的企业家个人的反馈使得创业者的想法和抱负变得可行，这不仅提高了他们的自信，还给予他们以极大鼓舞。”

事实上，有些参与者没有享受“售后服务”，或技术服务组织的导师后期没有继续介入，但参与者们感觉商界领袖有限的支持也会对他们战胜挑战给予极大的帮助。

技术服务组织的总裁兼首席执行官布鲁斯·麦克纳莫（Bruce McNamer）说：“导师的角色非常重要，”他解释道，“从商业计划竞赛角度看，有很多关

键因素对成功起决定作用。最关键的成功因素之一是与熟悉创业的某人保持联系，请他当参谋，甚至是在竞赛之后让其扮演导师角色……他们可以为有合作意向的服务提供商、供应商或承包商牵线搭桥，还可以对企业的整体管理和运营提出建议。”

米丽娅姆·舍宁支持这一观点。通过施瓦布基金会为同行交流搭建的平台，成员们获得了意料之外的价值。她说：“有些事情可能在我们起步时没有意识到。但在经过几百次会议讨论之后，依然有人说‘交流’是这一领域里最重要的价值。”

“如果你是认真的，我的建议是想方设法尽可能早地找到一个导师，”圣母大学的戴维·墨菲说，“我认为这绝对是关键所在。从很多方面看，它比社会使命或目标本身更重要。”

虽然很多人寻找导师只是为了获得资金，但导师贡献的价值不是钱能买到的。墨菲说：“导师非常有帮助，他们可以确保你关注商业模式，在消费者面前做好展示。”他还说：“商业计划竞赛通常是寻找导师的绝佳之地，毕竟，我们就是这样与美好世界书店建立

联系的。校友会也是建立师生关系的极好场合。真正的好导师并不是为了钱，特别是在企业初创阶段，他们未必要求股权，但他们对于帮助企业起步感兴趣。然后，如果他们对钱很看重的话，就是另外一回事了……有可能你会雇用他们，给他们股权或董事职位。但它可能是你花得最值的一笔钱。”

另外，在反思指导女儿摆柠檬水摊的经验时，迈克尔·霍尔索斯说：“学东西的最好方式之一是尝试把它教给别人。”

年轻总裁组织（YPO）、企业家协会（EO）、世界总裁组织和许多其他专业协会是与行业顾问、优秀同行和导师建立联系的理想场所。

拥有一位导师还有助于将失败和错误降至最低，因为他们见识过，也曾经亲身体验过。不过，他们可能没有你想象的那么严厉。

“无论是对于所处的时代、行业，还是所面临的经济环境，抑或是提供的产品和服务，创业者所经历的

每一个历程都是独一无二的，” 迈克尔·霍尔索斯说，“创业是需要在经验中成长的。但我并不是说去巴布森学院或其他任何一所商学院读书没有什么好处。它们是有用的工具，但创业者要善于学习，并把学到的东西应用于现实环境中，以此产生与众不同的结果。所以，情况常常是，你会发现创业家聚集在其他人周围，为的是分享他们的生活经验……因此，他们不必亲自犯下所有的错误，就能从其他人那里学到如何避免这些错误。”

熟读深思

如果你以某个愿景为己任，那就不要让“不行”成为你的拦路虎。通常，创业者只需找到一个能说“可以”的导师而已。既然知道有人可能会对你说“不行”，那就对这一“打击”心胸开阔一点吧。做一个计分卡，记下你或你的直觉对你或你的商业计划书说“不行”的次数。坚持做下去，直到你听到有人说“可以”为止。针对每一个“不行”，写下你从中学到的东西，以及下次

可能会采用与上一次有所不同的做法。重新组织，纠正错误，重新启动新一轮的战斗，直到取得成功！

第五章找到自己 的“理由”

没有什么比开创一种新秩序更难以实现：不仅成功的可能性不确定，操控起来也十分危险。

——尼科洛·马基雅维利（Niccolo
Machiavelli），
《君主论》（*The Prince*）

1974年，孟加拉国遭受了严重的饥荒，造成数千人死亡。当时，穆罕默德·尤努斯（Muhammad

Yunus) 是孟加拉南部吉大港大学的经济学教师。在他的周围，瘦骨嶙峋、饥饿的人群涌入首都达卡的大街小巷，寻求救助。他在与艾伦·霍利斯 (Alan Jolis) 合著的《穷人的银行家》(*Banker to the Poor*) 一书中写道：“他们常常坐在那里一动不动，因此别人无法确认他们是死是活。”

虽然被高薪聘用，并且对灌输给学生的经济学原理充满热情，但看到身边让人难以忍受的悲惨，他再也找不到工作的乐趣了。“我怎么能够继续让学生相信那些经济学论述呢？” 尤努斯写道，“我需要抛开这些理论和教材，到现实生活中发现穷人之所以存在的经济学。”

他开始在邻近大学的乔布拉村 (Jobra) 进行社会调研与实践活动。尤努斯的博文描述了他在乔布拉村看到放高利贷的人如何奴役村民的景象。根据他观察到的情况，再加上学生的协助，他构思出几个确实能提供帮助的办法。其中，向创业者提供小额贷款似乎是最有帮助的主意之一，它可以让村民逃脱放高利贷者的魔掌。在他的博文中，尤努斯写道：

在学生帮助下，我可以帮助那些妇女了，只是规模比较小。由我来担任他们的担保人，我得以为村中的穷人申请银行贷款。此外，我还实施了一个储蓄计划。当时，村中的妇女没有储蓄能力。储蓄计划以每周存储25派沙(派沙、塔卡为孟加拉国的货币单位，1塔卡 = 100派沙。——译者注) (Paisa) 作为起点。今天，借款人的储蓄总额达到了60亿塔卡 (Taka) ！

格莱珉银行 (Grameen(在孟加拉语中，Grameen意为“乡村”或“村民”。——译者注) Bank) 由此诞生。尤努斯找到了自己的人生使命，那就是向村民伸出援手，帮助她们摆脱贫困。格莱珉银行的成员在不断增加 (银行95%的股权归借款人所有，剩余的5%则归政府所有)，而因为要与文盲成员一起工作，尤努斯的工作内容也远不止是融资，他还要教他们在地面上用树枝写自己的名字。

格莱珉银行为银行业带来了革命，它只贷款给贫穷的人。为了取得贷款的资格，村妇必须证明她们及其家人拥有不超过半公顷的土地，并且取消了抵押担保的要求。这一做法彻底颠覆了先前银行放贷的理

念。

赋予其他人以力量，让他们掌控自己的生活，投身于这样一个行业是社会企业家要做的事情。为他人提供选择的机会，让自己获得自由，并产生一定的影响，这是我们（社会企业家）改变世界的一种方式。

这一思想传播开来。截止到我写这段文字时，格莱珉银行在世界各地的分行数量达到了2565家，而贷款的村民分布在100个国家里的8.1万多个村子。自创立伊始，这家银行几乎每年都能赢利。2006年10月，格莱珉银行和穆罕默德·尤努斯同获诺贝尔和平奖。“除非大多数人找到了摆脱贫困的方法，否则，就不能得到持久的和平。”挪威诺贝尔委员会在其奖励致辞中写道，“小额信贷就是这样一种方法。自下而上的发展也有利于民主和人权的进步。”

在尤努斯开始他的计划30年之后，格莱珉银行被世人看成是卓越的社会企业，它被称为20世纪第三世

界最大的变革之一，而且是独一无二的。

这全都是因为一个人想要对其所教授的内容重拾信心。

为什么你必须要有个理由

研究表明，社会企业家有一个共同点，那就是对解决社会问题满腔热情，而且经久不变。正如本书前面所讲，热情决定了社会企业家的一切。它是那种让你从床上爬起来，即使成功的希望渺茫时还推动你前进的力量。无论你的热情是什么，你的“理由”是什么，你强烈的使命感是什么，更为重要的是，你要知道自己为什么要做这件事，并且找到了做这件事的“理由”，因为没有这个“理由”，你只不过是在做一个工作而已。

社会企业家的特征完全不同于其他形式的企业家：他们甘冒风险，致力于实现理想，充满激情地解决社会问题。而促使这一想法产生的根源源于一次深刻的个人经历或变革性的事件。

社会企业家必须学会如何做推销员；在筹集资金

方面，他们也不能羞怯；他们不必花时间跟非洲的农民在田野中交谈，而是要帮助他们脱贫，这可能是他们最初开始创办社会企业的原因。之后，他们便要筹集资金，为企业打下基础，花时间让人们相信这家企业所能带来的好处。

就我们而言，旅途康复中心源自于我们个人在成瘾方面的经历和一个承诺，即建立一个有使命感的康复中心，给来到这里的人以尊严和尊重，帮助他们解除成瘾所带来的桎梏。但是，我们慢慢认识到，经营这家企业的日常事务并没有让我们走到业务的第一线，以致我们无法亲自参与到顾客的努力中去，也无从感受其中的快乐。事实上，我们没有干我们擅长的事情。

虽然我们都无意当一个执业咨询师，但这一企业模式的特殊性驱使着我们必须天天取得进步，尽管我们并没有把大部分时间花在治疗成瘾上。从企业创立伊始，我们所做的工作无非是筹资、招聘或解雇以及日常的经营管理，这就是全部。

既然我们充满热情，我们不但可以为自己加油打

气，还可以鼓励其他人加入我们的行列，给我们以支持，或贡献出他们的才能。正如泽维尔·赫尔格森所说：“你必须在事情还不确定和没有把握的时候能够鼓舞他人的干劲，如果能激发人们对目前还不存在的事情产生兴趣，社会企业家就能激起投资者和合作伙伴等人的兴趣，并让他们紧随其后。“细节”和“鼓舞人们相信事情可以成功”之间的这种创造性张力成为社会企业具有的显著特征。

因此，我们开始解决琐碎的事情。我们在盐湖城的建设已经完工，现在它就实实在在地立在那里，我们是它的主人了，它为我们的梦想打下了基础。而我们的责任却一天天地在加重，不仅要偿还阿维的借款和房地产的抵押贷款，还要对我们的员工、我们将来要治疗的顾客及其家人负责。

根据我们与阿维达成协议的部分条款，他借给我们150万美元，其利率是8.25%。在最初的12个月里，我们只还利息（每月约为1万美元），一年后开始还本付息，每月的偿还额增加到1.4万美元。我们的目标是在12个月内还清。

放入资产净值的22.5万美元，我们会用他的这笔钱偿还每月的利息。在企业产生现金流之前，我们都会这样处理。然后，我们会利用资产进行再融资，届时将全额偿还阿维的借款。依照在夜总会的经验，我知道基本规则就是首先“偿还房款”。

时间在流逝，鉴于每月需支付1万美元的利息，如果康复中心无法正常营业，这意味着每天我们就要赔300多美元。

因此，我们制定了每日目标和每周目标，这是我们要达到的里程碑，以便尽快开门迎客。我们的首要任务和这些目标的重中之重是：

1. 拿到营业执照；
2. 雇用合格的专业人士监管企业的方方面面。

同时，我的大部分时间都用在了选址、营销、品牌推广及在拉斯维加斯和盐湖城之间来回奔波上。

除此之外，我们的女儿黑利（Haley）出生了。在黑利出生的头3个月里，莉萨整天跟小宝贝待在家里。因为休产假，她不必再值12小时的班，这让她有了更多的时间做一些企业的事情，尽管我在家时尽我所能

帮她，但我常常在往返于家和盐湖城的路上。莉萨和我睡眠严重不足。我们常常认为开办康复中心这事可真是糟透了。

3个月过后，莉萨返回警局工作，这是维持我们的生活开支所必需的。当莉萨值班时，她就把黑利送给我妈妈照看，我则把所有的时间和精力用于在盐湖城筹建企业。

我强烈地感觉到自己正在走向失败，不管是作为一个创业家，还是作为一个丈夫，抑或是作为一个刚刚当了父亲的人。我几乎天天都想跑回家，认输算了。但是，偿还阿维借款的压力，还有内心深处的良知告诉我：这就是我应当做的事情，这就是我为什么这么做的“理由”。于是，我坚持了下来。“有更多的活要干”，这句话在我脑海里不断地回响，它成为鞭策我前进的唯一动力。

幸运的是，我们对于创业的“理由”非常坚信，即便我们在雇用员工方面遭遇尴尬的经历，以及碰到的许多障碍让我们好多次都想放弃。

为了实现上述两个初级目标，我们雇用了第一批

正式团队成员。第一个人是查尔斯（Charles），他原来是夜总会的助理，擅长销售和营销，现在担任我们的营销主管。首先填补这一岗位空缺对企业来说意义重大，如果不能找到目标群体——顾客，我们就不会有生意。

开办一家企业要花费大量的时间和精力。女儿刚刚诞生，我每天还要值12小时的班，再加上筹备开办企业的工作，这几乎占用了我所有的时间，似乎认输是一个最简单的退出办法。但是，为了获得想要的自由，并且亲身参与到解决方案中，我们必须咬牙坚持下去。曙光就在前面，最终的胜利是属于我们的。持续地保持乐观、积极的态度和获得鼓励在社会企业的创办之初十分关键。相互听取意见，不让其他人灰心丧气是我们团队的重要工作内容。

另外一人是理查德（Richard），他是我在拉斯维加斯练武术时遇到的武友。理查德告诉我他在犹他州

经营过有关儿童和青少年的治疗设备，而且目前仍在此领域内工作。他正打算跳槽，并且想要加入我们的企业。考虑到他在执照申请流程方面的宝贵经验，而且他自称“跟管执照的那帮家伙是朋友”，以及知道如何让我们从人力资源服务部执照办公室那里获得一份营业执照，他似乎是我们项目经理的不二人选。

在头一两个月，我们没有拿到营业执照似乎情有可原，但在第三个月和第四个月，没有任何迹象表明我们能拿到执照，当时已经偿还了阿维4万美元。莉萨和我决定：到了我走出盐湖城亲自看看事情到底进展如何的时候了。虽然我多次去那里旅行，但我有限的时间都用在了拜访办公用地、寻找合作的顾问及应付各种各样突然出现的其他事情。理查德反复告诉我：“执照的事绝对稳妥，不必担心，我正在处理，我们很快就能拿到。”而我更愿意把这一任务交给理查德这样的“专家”，因为查尔斯、莉萨和我都在忙其他事情。但那个糟糕的决定让我们付出了好几万美元的代价，而且差点就在企业起步之前把它毁灭了。

在拿到执照之前，政府不允许我们安排顾客进入

康复疗程，所以我们一个顾客也没有。查尔斯早已来到拉斯维加斯，等待我给他可以动身去犹他州的时间。现在这个时间到了。我们从拉斯维加斯出发，决定自己掌控局面。想要事情有所改变，我们自身必须做出改变。我们正是这样做的。

查尔斯和我迁移到了盐湖城，并永久安置下来，莉萨和黑利则留在了拉斯维加斯，在异地为企业工作，并提供相应支持。每隔几周，莉萨会乘机飞到犹他州，跟我共度周末，在工地上为我们出谋划策。如此一来，我们三个人可以当面合作，再也不用借助电话进行交流了。

我做的第一件事就是与理查德的那些“朋友”见面，他们都是市级和州级负责发放执照的人。我的发现让我肺都快气炸了：不仅是理查德惹恼了执照注册机构，事实上，他们根本不是他的朋友，而且那个所谓“专家”一直对我撒谎。我们面临着康复中心是否合规的考验。联邦政府将成瘾视作能力障碍，并且将瘾君子看成是易受伤害的成人。在犹他州，州人力资源服务部对获得执照有严格的要求。这导致我们申请的

执照与为患有唐氏综合征或精神病的成人提供特殊服务的避难所获取的执照没什么区别。我们事先已经知道申请执照的要求，而且斯潘塞的确警告过我们这一点。但理查德没有掌握这方面的知识，也不知道如何跟进，这让我们离在4个月的时间里拿到营业执照越来越远，而不是越来越近。申请执照比我所期待的任何事情都重要，因此，我们还需要做大量的工作。

在创建旅途康复中心的整个过程中，我们感觉合适的人会在合适的时间进入我们的生活。很明显的一点是，作为学生，我们随时准备学习更多的东西，而老师就会不断地出现在我们身边。但我们现在意识到的是，每到转弯的地方时，我们就会经受宝贵的教训。许多教训让我们痛彻心扉，这次的教训即是如此。当我们发现“朋友”并不真正的是朋友，甚至所谓“好员工”其实并不好时，真是伤心极了。对于组建社会企业的团队来说，这也是重要的一课。不过，我们将在后面对此进行深入探讨。

已经做的所有工作对于拿到执照都成了无用功。对此，我感到震惊。但就在当初的震惊过去之后，我

跟办理执照的官员见了一面，拿到了申请执照的要求清单。虽然当初我们得到过申领执照的基本要求目录，但其实我们并没有弄清楚构成核心要求的所有具体细节。步入正轨让我心情转好，但我明白，与那些官员建立积极的工作关系需要花费很长的一段时间。

在雇用朋友到企业工作时，一定要确保按公司正常的招聘流程走。安排他们在适合的岗位，并确保他或她具有与此职位相对应的技能，这一点非常关键。否则，你不仅会失去友谊，还会因此伤害到企业。这是令人心痛的事情。

除了损失机会成本和我们孜孜以求的收入之外，我们总共损失了6万多美元，其中有4万美元偿还给了阿维，另外2万多美元则用在了日常经营上。为这个教训付出的代价太大了，但好在我们当时明白了一个道理：如果想快速而正确地建立企业，并且避免受到操控，我们需要自己掌控局面，持续学习成功所必需的

所有行业知识。尽管我们不想当全才企业家，但熟悉方方面面对我们来说只有好处，没有坏处。因此，我们要知道需要问什么问题、问谁及做什么才能继续前进。

我返回到旅途康复中心的新办公室，开始全身心地亲自处理执照事宜。这意味着我要对政策和流程进行彻底的检查，而这并不是我的强项。幸运的是，莉萨和查尔斯给了我很大的帮助，他们曾多次陪我熬夜。我们三人齐心协力，整理完了办理执照所要求的无数表格和合规性文件。

我承担起了申领执照的工作，还有其他很多事情，比如营销、清洁地板、煮饭、开车、回复电话、与保险公司打交道……如果我们想当老板，我们就要搞清楚各个方面的工作。其实我们是在自己的企业里当学徒。莉萨和我成了通才，开始对各方面的业务都有所了解。但很多东西我们才学了一点。我们发誓再也不把我们的生活和家庭的未来寄托在说“我认识一个人……相信我吧”那样的人身上。在你掌握所有的工作细节时相信某人，还是在自己一无所知时相信某人，

二者之间有很大的区别。

2003年1月，我们领到了执照，成功开办了第一家旅途康复中心。接着，我们遇到了下一个老师，他是营销方面的专家。

由于我们在申领执照问题上颇费周折，而且当时担心没有地方接待顾客，所以，我们把营销放到了次要位置。此外，我们通过一系列调查研究表明成瘾已经达到了高发期，社会对民营戒断中心有极大的市场需求。这让我们产生了这样的错觉：只要我们开门营业，顾客就会在外面排成长队。

实际情况并非如此。

在2003年1月领到营业执照之前，我们对吸引顾客入住，并开始赚钱感到绝望。问题在于我们尚未推出精心设计的治疗项目，也没有获取营业执照（这是我们犯的严重错误），而且还缺少技术熟练的顾问为顾客治疗。此时我们想的是：只要有人住到房间里，什么人都行，然后谈成交易，如此我们就可以赚钱。我们也考虑过即便拿不到州政府的执照也能创收的众多思路。我们决定建一个网站，并开始以“清醒的生

活”（Sober Living）这一名义推销我们的康复中心，这是为想康复的成瘾者建的一个安全和让人清醒的生活环境，而且我们只提供食宿，不提供治疗。

几周之后，我们第一个来自“清醒的生活”的顾客打来电话。这位顾客是来自怀俄明州的卡萝尔（Carol），她愿意每月支付3000美元住到我们的中心来。莉萨为她做饭（当她从拉斯维加斯来的时候），此外，我还要为她打扫房间和浴室。我们全都在尽可能地给她“织造”一个安全网，和她交流在康复过程中遇到的所有问题，并督促她参加匿名嗜酒者互诫会（AA Meeting）。虽然工作量很大，但是，以亲身实践的方式最终对某人有所帮助让我们极为满足，这正是我们梦寐以求的事情。我们肯定会给她大量的支持和鼓励，让她感觉像在自己家里一样。

我们要尽力赚取一些收入，只要是合法的、符合伦理道德的，什么事情都可以做，因为我们的日子快过不下去了。当时我们连刷卡机都没有，必须通过爸爸夜总会的账户收取卡萝尔的费用。这是多么大的讽刺啊。

在领到执照并且获得稳定收入之前，我们没有钱聘请医生或治疗师，几个月的时间就会耗尽我们全部的周转资金。但是，不雇用全职的员工，我们又如何从服务顾客中创造收入呢？这似乎是无法摆脱的陷阱。

通过对富爸爸理念的学习，尤其是对现金流象限的研究，我们意识到这些专业人士都是受过良好的教育和高度专业化的人，他们常常做自己喜欢的事，喜欢按时间收取很高的费用，属于自雇主范畴（S象限），而且不太喜欢为了一份工资而工作。

慢慢地（很慢）我们发展了几位特约医生、顾问和治疗师，他们同意加入我们，随请随到，并只根据每次提供的服务收取报酬。这种处理方式对彼此都是双赢的，直到今天我们还在采用。

在拿到执照之后，我们的推广工作开始提速，只要是能联系到的顾客，我们都成交，只是为了让顾客入住我们的康复中心。我们最初设定的基础治疗费用为每人每月1.2万美元，而我们的进门费用只有区区1200美元，只是为了让这个还未经验证的计划起步。

我们虽有愿景，但目前缺乏全职员工经验。随着顾客陆续完成治疗，我们得以对康复中心的服务进行改进和优化，有时甚至是一小时之内就有所改善，从而建立了一个服务质量高档且能体现我们愿景的康复疗程。

我们度过了许多个不眠之夜，苦苦思索新创立的企业会变成什么样子。这个梦想似乎遭遇了一个困难又一个困难，现在又增添了几个：最近被解雇而感到沮丧的理查德不断地攻击我们，因为他的投诉，劳工部门也在找我们的麻烦；我们的储蓄很快就要花光。难道我们付出的所有努力、经受的所有痛苦和悲伤，就因为钱的问题而化为乌有吗？为什么我们在每一个转折关头都要经受考验？这次我们真的感觉走投无路了。或许这一次我们真的不得不放弃了。

在这种紧急关头，奇迹出现了。我们想起了互惠法则：付出就会有回报。我们拥有一套有价值的服务，我们想让世人接受它。为什么不接受罗伯特·清崎的第二原则“免费干活”呢？为什么不将服务首先免费提供给那些需要的人呢？这在当时听上去有点匪夷所

思，但对我们的使命而言，不管从个人情感还是从职业发展的角度，这都是正确的选择。我们要做的就是恢复人的尊严和尊重。如果这就是我们的“理由”，那么为什么它就不能作为我们培养客户的第一个承诺呢？

我们开设了一部24小时开通的热线电话，任何想获得有关戒毒、戒酒和成瘾方面信息的人都可以求助。开始时电话差不多每隔一天打来一次，但过了几个月之后，电话越来越频繁，甚至我们在熟睡时被电话铃声震醒，以便辅导某人渡过危机。困难可想而知，但他们声音中透露出的痛苦及其经历的恐惧，让我们更加确信我们所做之事是正确的。我们获得了更大的激励，一定要坚持下去。多少父母、兄弟姐妹、丈夫和妻子都在向我们诉说自己所爱之人迷失于毒瘾、酒瘾之后的凄惨，以及他们多么希望所爱之人能够重新过上正常的生活。我们聆听他们的故事，分享我们的愿景，提供有针对性的解决方案，并透露我们是如何摆脱噩梦般生活的。我们付出的努力似乎令他们感到了极大的安慰。

尽管创业正处于困难时期，但我们知道世界各地对旅途康复中心有很大的需求，而且它将对世人产生极大的影响力。“让所爱的人回归正常的生活”这一想法是一个简单的哲学。时至今日，它仍然是我们的核心承诺。

热线电话极富价值，而打来的电话又不是那种我们想挂断就能挂断的，有时我们必须在早晨、极度疲劳或晚餐时进行处理。很多时候，电话打来时我和莉萨正好在外就餐，其中一人就要走到安静的角落与那个处于危机中的人交谈，另外一人就要独自吃饭。我们有时会通过长达几个小时的倾听与他们建立关系。

最终，因为热线电话占用了我们太多的时间，我们不得不雇用更多的人手应答逐渐增加的电话量，并且由营销部门处理这些信息。热线电话中心开始自我成长，我们的业务也开始步入正轨。

我们从来没有把热线电话当成是一种销售方法，也没有打算这样做。除非有人正在积极地寻求治疗，而这些人可能会在交流几个月之后才开始接受治疗。交流时我们会提供免费服务，只想帮助他们度过艰难

的时刻。这样做花的时间不多，我们的顾客却开始增加，现金也开始流入。

当顾客感情失控，在我们的怀里痛哭，并感谢我们救了他们的命，改善了他们的生活时，我们更加肯定这条路走对了。对我们而言，即使再多的钱也无法与这种奖励相提并论。

到第九个月时，我们产生了足够的现金流，再也不必用阿维自己的钱来还他的钱了。到我们第一个财年结束时，由于互惠法则的应用，旅途康复中心赢利了。此时，莉萨可以辞去警察局的工作，将全部时间用于企业经营了。

我们坚持的“理由”让我们渡过了所有的困难时期，这正是我们最终取得胜利的根源。我们的愿景是救治那些受成瘾折磨的人，给他们尊严和尊重，支持他们摆脱成瘾，如果不能持续地致力于我们的愿景，你认为我们会坚持下去吗？可能不会。从我们缺乏起步资金、想方设法办理营业执照、全职雇员不足的挑战、生气的顾客，一直到努力让企业起步，这中间我们有无数次的机会可以放弃，很多人肯定不理解我们

为什么还要继续做下去。对于很多处于我当时位置的人来说，确实有很多放弃借口。

此时，我们有效地达成了其中一个主要目标，那就是我们两个再也不当雇员了。我们用自己的方式建立了一家处于B象限的企业。设定一系列适当的目标，并且知道它们何时达成，这样就能牢牢把握住成功，并让障碍变得不那么坚不可摧。

很多创业者想到一套产品或服务方案，选定办公地址，并因为将产品或服务推销给别人而兴奋不已，此后便遭遇无穷无尽的挑战，但最终他们却卷铺盖回家了。因为他们觉得这些困难和挑战超出了自己的能力范围，应付不了了。

要不是有“理由”作支撑，我们也会中途放弃的。我们在渡过重重难关的过程中学到了很多，这让我们更加坚强。

因此，如果就如何成为一位社会企业家向你提供

建议的话，我们会这样说：找到你的“理由”，为它奉献一切，并且在此过程中充满信心。你的“理由”就是你认为并且想要做的最重要的事情，它会改变你的生活。

如何找到你的“理由”

虽然我们所能给予你的最珍贵建议是“寻找”并且“知道你的‘理由’”，但它也是最难给予的，因为对于什么是你的“理由”，我们一无所知。只有你自己知道它是什么。

下述几个问题可能有助于你找到自己的“理由”：

1. 你喜欢做什么？

2. 你热衷于什么？它是一项公益事业，还是与之有关的什么事情？

3. 你或你认识的什么人会被此公益事业打动或有意参与进来吗？

4. 什么让你感到沮丧或触动了你的灵魂？

5. 什么东西或什么人是你离开它就活不下去的？
6. 你正在做什么项目，并且它让你忘记了时间？
7. 什么会让你精神抖擞？
8. 如果你能改变世上的一件事情，它会是什么？为什么选择它？

迈克尔·霍尔索斯面试并雇用了无数人。在他每次都会问及的诸多问题之中，其中之一是：“做什么会让你乐在其中”。

“如果你告诉我做什么可以让你感到快乐，你就是在告诉我你擅长做什么，”霍尔索斯解释说，“如果我只是坐在那里说‘告诉我，你擅长什么？’他们就会支支吾吾说不出来。如果我想雇用一位销售人员，而他告诉我他在周末如何窝在家里看书，那他可能是在告诉我：我正在跟一个不太适合做销售的人讲话，他应该靠教书过日子。因此，通过了解人们喜欢干什么，你就能知道他们的热情所在和他们擅长什么……如果想创造出一种你擅长的产品或服务，你必须要对它有兴趣，并充满热情，你还可以在经济方面获得一点好

处。你不但感觉自己的创意很不错，还可以因此获得成长。”

坦耶拉·埃文斯于2012年4月为《赫芬顿邮报》（*The Huffington Post*）撰写了一篇文章，在这篇标题为《英雄企业家还是本土企业家？》的文章中，她写道：“当我们想到‘社会企业家’时，我们倾向于关注那些真正能产生重大影响的大公司，比如科技美国公司（Tech for America）或格莱珉银行，它们都是解决国家或国际范围内贫穷、不平等或公正问题的组织……然而，研究指出，社会企业家也会对当地经济产生影响。”

埃文斯继续指出，那些关注社区问题的组织同样值得引起我们的关注，而且在很多情况下，它们可以更快地产生更大的影响。

还有一个很好的问题可以问求职者：5年之内他们希望看到自己身处何处？或者在这5年之内他们喜欢干什么？在面试时，很多求职者会朝着他们将要做的工作来设定目标，但如果你

能让他们敞开心扉畅谈他们的热情所在，你会发现这与他正在申请的岗位是否相关。我们希望员工追求高品质的生活质量，我们也知道，如果让他们将热情挖掘出来，他们将是能与你共事的最好的员工或承包商之一。或者说，他们的热情会让其长期伴随着你。只有知道他们的希望所在，才懂得如何授权，并让他们达到能够达到的最佳状态。

换言之，你每天都要碰到，并且促使你积极采取行动的是什么问题？你能想到什么创意，它可以让你充满活力地解决问题呢？因为这才是激发你产生创意的“理由”所在。

在我们看来，它就是让成瘾者恢复健康的拯救生命的力量。在克瑞斯·富克斯和泽维尔·赫尔格森看来，它是学生宿舍里的一堆废旧书籍和需要书籍的社区学习中心。在穆罕默德·尤努斯看来，它就是他教室窗外那些饥饿的人。

你的“理由”是什么呢？

熟读深思

如果你的工作动机是追求金钱，那你就是一个钱奴。如果你正在为实现人生的某项使命而工作，你就是自由的。金钱只是在你做自己喜欢，并且感觉自己与之相联的事时顺带产生的结果。

第六章你的战斗

你们的时间是有限的，所以不要浪费时间过别人想过的生活。不要受教条的束缚，那意味着你将生活在其他人想要的结果中。不要被他人嘈杂的观点淹没了你内心的呼唤。最重要的，有勇气去追随你的内心和直觉，不晓得什么缘故，你的内心与直觉已经知道你真正想要成为什么样的人。其他的事情都是次要的。

——史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs），
在斯坦福大学毕业典礼上的演讲

2005年6月12日

1976年，当朱莉·斯莫良斯基（Julie Smolyansk）只有一岁大小的时候，全家从苏联移民到美国，并且定居伊利诺伊州的芝加哥。朱莉的父亲找到一份机械工程师的工作，她母亲则开始做修甲师。两年以后，斯莫良斯基家开了一家俄罗斯熟食店，为当地的俄罗斯人提供东欧食品。

朱莉的妈妈刚到美国时只有26岁，还带着一个年幼的女儿，一句英语也不会说，只能帮着卸车，管理家庭财务，希望将熟食店建成伊利诺伊州主要的俄罗斯食品企业。同时，朱莉的父亲常常将其有限的空闲时间用于给新移民做顾问，帮助他们融入美国文化，尽快了解美国人的经商方式。他常常通过为新移民如何在美国创建企业提供建议来帮助他们，反过来，这也是帮助他们自己的企业取得成功。

“我就是在这种环境中长大的，”朱莉说，她从父母那里遗传了生意人的精明、同情心和帮助他人的责任心。“这就是我们家的做事方式，‘力所能及地帮助他人，而且经常如此’。”

1985年，朱莉一家去德国进行了一次食品采购之旅。她跟父亲首次品尝了克菲尔，这是一种发酵的酸乳酒。返回美国后，他们开始创立生活方式食品公司（Lifeway Foods），目前，它已成为美国市场上领先的酸乳酒制造商，并于1988年上市。朱莉的父亲于2002年意外去世，她在毫无准备的情况下被迫接任首席执行官。当时年仅27岁的她成为上市公司女性首席执行官中最年轻的一位。

她对生活方式公司的工作充满热情，因为它生产的是天然有机食品。事实表明这些食品具有某种医药特性，有助于预防疾病，比如克罗恩氏病(克罗恩病是一种原因不明的肠道炎症性疾病，在胃肠道的任何部位均可发生，但好发于末端回肠和右半结肠。本病临床表现为腹痛、腹泻、肠梗阻，伴有发热、营养障碍等肠外表现。——编者注)和肠易激综合征(肠易激综合征是一组持续或间歇发作，以腹痛、腹胀、排便习惯和（或）大便性状改变为临床表现，而缺乏胃肠道结构和生化异常的肠道功能紊乱性疾病。——编者注)。但是，作为一个坚强而且独立女性的女儿，以及一家大公司的首席执行官和两个女儿的妈妈，朱莉也热衷于支持各地提高女性权利的运动。

“女性占据了总人口的52%，但在《财富》500强公司中只有18%的首席执行官由女性担任，国会席位

中女性只占了17%，”她说，“我想确保我女儿长大了以后的世界比我们要好的。”

母爱如山机构（Every Mother Counts）是克里丝蒂·特灵顿·伯恩斯（Christy Turlington Burns）为全球母亲健康而倡导和发起成立的组织。2011年夏天，身为母爱如山成员的朱莉到孟加拉国参观，那里的所见所闻让她受到了很大的触动。在参观了城市贫民区和硫酸暴力治疗中心，了解到孟加拉国竟然允许男人将酸性物质泼到拒绝他们或他们认为有通奸行为的妇女脸上时，朱莉变成一位斗士，从此积极参与到帮助妇女摆脱贫穷和硫酸暴力这一公益事业中去。

在朱莉的带动下，除了进行慈善捐款外，生活方式食品公司通过其营销、广告、宣传、筹款等活动对母爱如山机构进行了大力声援。

“我认为我之所以取得今天的进步都源自于过去的每时每刻，”朱莉说，“事实上，我觉得过去的大部分时间，包括最困难的时刻，都在激起我的热情，强化我的动力和职业道德，并唤醒我的斗士之魂。它帮我树立一种永远积极、乐观的精神，并让我形成了即使

在最艰难的时刻也认为‘一切都会过去’的思想观念。”

这种“斗士之魂”只能产生自个人的战斗之中。正如朱莉所说：“我取得今天的进步都源自于过去的每时每刻。”请花时间反思一下你的过去：什么激发了你的热情和动力？你为什么而战斗呢？

我们的战斗

有人说“要有选择地战斗”，这是一个重要的经验教训。任何类型的创业都是困难的，如果战斗属于个人行为，那只能算是为生存而战，但做企业却可以真正地表明你的立场。因为你常常听到人们告诉你“你做不到”。你就必须要设法闯出一条路，让他们无话可说。但要确保这样做是值得的。

在朱莉·斯莫良斯基看来，为保护女孩和妇女的权益而斗争意义重大。“我认为，我生命的开始阶段，从0岁到35岁是为自己活着，”她说，“其余时间则要奉献给我的孩子和这个世界。”

显然，抗击成瘾是我们自己想干的事，也是我们所珍视的事。在第三世界国家开一家动物拯救中心或

改进灌溉系统，对我们来说没有意义。虽然它们也很重要，但我们没有动力投入无数的时间、精力和热情创办类似的企业。获知某一问题，追随家人的热情，或者被其感动，这并不意味着它就是你要创立社会企业的最好根据。我们想表达的意思是：它必须是你个人的事情，它应该让你魂牵梦绕，让你挥之不去，这是关乎你的热情和梦想的事情。为你自己的战斗而战斗，而不是为别人的梦想而战斗。

熟读深思

为了明确你为何而战斗，请问自己以下几个问题：什么事情让你抓狂？什么事情让你烦躁不安，以至于发现自己要花费无穷无尽的精力跟它做斗争？什么事情会让你充满激情，而且完全是你个人的事情，以至于你觉得必须为此而做些什么？可能它就是为非洲提供清洁的水源，即使你从来没有去过那里，但它却深深地触动了你的内心，以至于它成为你生命中必须要做的事情。

随着旅途康复中心的起步，我们的持续研究表明，成瘾问题不只表现在酒精和违禁药物两个方面。止痛药需要病人在医院服用，但经常会被病人带回家中，由此导致部分病人服药后成瘾，情况往往如此。另外，现在估计有80万个网站可以让人很容易地网购到这些止痛药物，而不必得到医生的同意。随着医药公司的发展，越来越多更有效的止痛药陆续上市，成瘾、经受严重的躯体戒断反应(戒断反应指停止使用药物或减少使用剂量或使用拮抗剂占据受体后所出现的特殊的心理症候群，其机制是由于长期用药后，突然停药引起的适应性反跳，不同药物所致的戒断症状因其药理特性不同而不同，一般表现为与所使用的药物作用相反的症状。例如酒精戒断后出现的是兴奋、失眠，甚至癫痫发作等症状群。——编者注)甚至是死亡的风险比以往任何时候都大。

看一眼你家的药品柜，认认真真地检查一下里面的药品。我想你肯定会对自己的发现惊讶不已。

更让人担心的是，现在的年轻人时兴开“药品派对”，他们会搜刮父母或朋友的药品柜，把找到的东西扔进大酒杯中，搞一种病态的药品轮盘赌，每个人都吞下或多或少的药丸，较着劲地喝酒。很多时候他们甚至会通过掷骰子的方式决定自己吞下多少粒药丸。

根据美国国家药物滥用研究所在2010年的一次调查结果，约有20%的美国人曾经将处方药用作非医疗用途，其中超过一半人处在12岁至17岁的年龄。

可怕的是，媒体对喝酒和药物派对的描写只关注于快乐，很少描述后来发生的事情，即快乐停止而疼痛开始的时候它们从来不说。诚然，搞派对没有什么错，但要出了什么问题那就不是什么好事了。很多时候那些年轻人并不知道他们已经跨越了安全线，等知道时为时已晚了。

市场上甚至出现了有关处方药的误导性广告，它们会略带教唆的企图——有让人滥用药物或成瘾的可能。

正如你看到的那样，我们会一而再、再而三地这么做。我们确信，你和你的孩子会在生活中接触到毒品和酒精。父母们知道这种情况后会感觉热血沸腾。我们的抗争是一场艰苦的战斗，但我们绝对不打算放弃。你知道是什么原因吗？因为我曾经嗜酒如命，对其破坏性的力量深有体会。成瘾差点摧毁了我的生活，也糟蹋了家人和朋友的生活。不论是出于个人的

感受，还是出于职业的考虑，我们永远不会停止与对抗成瘾的战斗。

有时我们也曾产生过停止战斗的想法。在酝酿阶段，甚至在我们开门纳客之后，我们经历了太多的波折起伏。这一刻我们感觉自己是天才，下一刻我们可能觉得自己是人渣。情绪上的大起大落让我们切实体会到了“见鬼去吧”那种感受。当事情难办时，我会说“算了吧，我完蛋了”。幸运的是，我有一个坚强的后盾，并且意识到，如果放弃不干的话，我不只是将我的戒酒置于危险的境地，同时也将妻子和孩子、企业和雇员、我们的投资置于了危险的境地。我们有太多的利害关系，以至于不能停止战斗。我们已经营造了一个完美的环境来支持我的戒酒。

现在我的戒酒公益事业比我自身还要重要。有更重要的事情处于危险之中，我不应该为了醉生梦死而抛开它们不管。因此，成瘾既是我的报应，又是我创业的动力。

熟读深思

我们致力于让世界知道那些与成瘾抗争的人并不是“坏”人，他们只是做了错事，并且陷入到无力控制的事情当中，无法自拔。他们理应得到帮助，找到他们的回归之路。这就是旅途康复中心的奋斗目标。

这让我们获得了与其他治疗中心及其领导力相比更具压倒性的竞争优势。这些顾客跟我是同一个部族的人。我知道他们遇到了什么样的困难，我找到了比当时社会上已有的治疗项目更好的服务方式。我知道成瘾是可以通过有尊严且受尊重的方式实现的。我的生活经验似乎在旅途康复中心的建立过程中得到了最大的发挥，我自己以及莉萨的人生旅途一步一步地把我们引领到了这里。这就是我们创业的目的，或者如某些人说的那样，这就是我们的宿命。

然而，当查尔斯和我动身进行“路演”时，这些并没有发挥太大的作用，“路演”是我们为自己持续不断的努力而起的名字。它旨在引起顾问们的兴趣，使其加入我们的治疗团队，并与我们建立转诊关系。我们

敲开了很多家的门，握了很多次手，分发了大量宣传手册，面对许多行为健康方面的专家夸夸其谈。出人意料的是，我们被很多人拒之门外，他们会在我们面前将门“砰”的关上。真正听我们把话讲完的人被我们肤浅的表现和狂妄自大激怒了，因为我只不过是一名未受过正规教育的夜总会打工仔，却认为我们有能力经营一家合法的治疗中心。他们建议我立即回到学校，像他们那样修一个咨询专业的学位。然后，他们礼貌地要求我们离开。

顾客转诊可是我们的企业得以生存的基础，考虑到我们没有能力建立一张这样的关系网，于是，我们雇用了犹他大学的一位教授，希望她能在创办企业方面给我们当参谋。在记了几条有关我们如何艰难推进的笔记之后，她同意当我们的顾问。“你不知道自己正在干什么，”她指出，“你真的需要回到学校。”然后，就为这几句“深刻见解”，她收了我們750美元的咨询费，并认为她的咨询工作完成了，而且她的建议对我们是有帮助的。

听到没有哪位我们想与之建立合作关系的教授支

持我们，真的很让人泄气。最让人沮丧的是，查尔斯和我知道有无数的人正在因成瘾而死或与其抗争。这些教授怎么竟敢拒接来自一家有可能会救人一命的治疗中心的转诊病人呢？因为我们不是他们那个常春藤盟校派系的，我们的名字后面也没有一长串首字母缩写词代表的头衔，我们是圈外人。

难道我们不是同一个战壕的战友吗？

在雇用教授给企业当顾问这件事上，我们所犯的
错误在于，她本人从来没有在企业里干过，至少当时没有。她可能是一位不错的老师，但她不是一位企业家，我们与她没有共同语言。她只是在学校教授思想和理论。她受过的教育告诉她要去学校，得到高分，然后再尝试做企业。这不是我们要走的路。

以下是我们知道，却没有让教授理解的两件事
情：

1. 我们是企业主，不是自己雇用自己的专业咨询人员。我们不是在寻找就业岗位，而是通过创办企业提供就业岗位。用富爸爸的术语来说，位于B象限的我们正在跟位于S象限的人谈话。我们不打算亲自治疗我

们的顾客，只是想提供一个治疗平台，让此类工作能够正常开展。为此，我们接受的训练是要像企业家一样思考问题，而不是像自雇主一样看待事情。他们是咨询领域的行家里手，之所以让他们加入我们的团队，只是想让他们做他们最擅长的事情——提供咨询服务。如此一来，我们得以做我们最擅长的事情——经营企业。

2. 他们获得的专业学位和多年的职业经验没有告诉他们我们在戒瘾方面所经历的事情。说到成瘾和戒瘾，我是有亲身体验的人。我开始验证我的推测，我问他们：“你是比尔·威尔逊（Bill Wilson）的朋友吗？”提及匿名戒酒会（匿名戒酒会（Alcoholics Anonymous），又称戒酒无名会。它是一个国际性互助戒酒组织，由美国人比尔·威尔逊（Bill Wilson）和医生鲍勃·史密斯于1935年6月10日在美国俄亥俄州阿克伦成立，现在会员超过200万。——编者注）创始人的名字常常是我们这些在酒瘾戒断康复世界的人使用的一种暗号，只要是在这一领域有切身体会的人都知道这一点。但是，令人震惊的是，与我们谈话的许多戒瘾顾问并不知道这个名字。如果他们从来没有亲身经历过或受过它的影响，他们又如何能够有效地跟别人谈论戒断毒

癮和酒癮呢？有所体验要远比在学校里学习理论有用得多。

理解了这两个要点之后，我们明白了一个道理：那些教授是一些头脑聪明却没有切身体会的学者，而且是名字后面挂着一长串头衔的学者，我们不需要再跟这些人探讨什么。我们需要跟那些工作在成瘾治疗一线的人交谈，他们对自己所做之事充满激情，既受过良好的学校教育，又在社会大学摸爬滚打多年。这个简单的方法改变了一切。我们开始招募那些跟我們有着同样战斗目标的人。因为戒癮治疗也是他们个人的事情，与自身利益攸关，他们会像我们那样提出创新的解决方案。他们既有提供戒癮治疗咨询所需的学校教育，也有从亲身经历或自己所爱之人的经历中获得的“街头智慧”。

熟读深思

重要的是要利用人脉和建立人际关系网来找到志同道合的人。虽然人际关系网的建立有多种方式，但你会发现，最大的支持者是那些

他们的个人愿景与你所做之事有所联系的人。

当我们十分敬重的、学识渊博的教授告诉我们“我们所做之事是错误的”，或是其他人告诉我们：你们不知道自己正在做什么，应该立即退出。倘若我们没有从他们那里经受这样或那样的打击，我们今天就不会如此坚强。

对品牌优势的理解来自于我们被打倒、却不愿意倒在地上不爬起来的意志，来自于我们把自己坚定的“理由”变成了做任何事情的动力。挑战迎面而来，我们直面挑战。

困难并不重要，重要的是你如何面对困难。我们历经黑暗，不断走向光明，我们以及我们的企业变得更加强壮。每经历一次挣扎，我们就会发现事情对我们越来越有利。正是这些事情和压倒性的竞争优势让我们取得成功，而且会继续取得成功。

改变你的用词

为了进行一项有关儿童如何看待残疾人的研究，

哈佛大学心理学家埃伦·兰格（Ellen Langer）来到一所学校，在教室里向孩子们展示一张照片，照片中是一个坐在轮椅上的人。她问孩子们：“这个人能开车吗？”

正如你想到的那样，孩子们绝对是异口同声地说：“不能。”

然后，她又去了其他教室。不过这次她把问题改成了“这个人如何才能够开车呢？”

没错，正如孩子们通常做的那样，他们给兰格提供了多种富有创造性的答案。

在为社会企业化经营促进研究中心撰写的文章中，居奇吕、迪斯和安德森分享了这一案例，在这篇标题为《社会企业化经营的过程》一文中，他们描述了社会企业家的一个非常重要的特征：“成功的社会企业家会让‘如何能够’这种态度具体化，”他们写道，“特别是在创意形成阶段。我如何能够将我个人的体验加以转变，从而对社会产生更大的影响呢？”

尽管莉萨做警察的职业经验和我经营夜总会的经验让我们在处理潜在的暴徒和危险分子方面游刃有

余，但在创办企业时，我们还是会不断地面对不可预期的状况，这让我们大吃一惊。但是，随着企业的不断成长，最终我们组建了一个团队，并且对成员进行筛选优化，顾客群也在逐渐增加，我们必须和企业一起成长和进步。

回首往事，让我们感到高兴的是，我们拥有了自己的事业，它迫使我们敢于面对恐惧，并想尽一切办法克服这些恐惧，因为它将我们变成了不说“我们做不到”，而是说“我们如何才能做到”的那种人。

罗伯特·清崎写过《富爸爸你可以选择成为富人》一书。书名可不只是一句好听的话，它已经变成了我们的一句口头禅。它暗含的意思是我们要做出选择。我们并非只想换一种活法或是渴望致富，我们选择它，因为这是一个令人难以置信的增强自信的想法。就这么一点区别，一字之差，却揭示出希望某事和让希望变成现实之间的天壤之别。选择变成了我们的一种生活方式。这个词犹如涓涓细流，渗透并影响到我们生活的方方面面。我们选择所用之词、所思之想和所行之动。

一旦我们选择做富人，它就不只是让我们走上了一条终生学习的道路，而且它会影响到我们做出的所有选择。从我们工作的地点到我们如何消磨时间，再到我们与什么人合作，甚至到不愿意让任何形式的失败阻碍我们前进的步伐，我们已经做出了选择，并且再也不打算走回头路。对于我们而言，选择成为富人，获得健康、富足和快乐，意味着我们要将选择付诸行动，做出艰难的抉择，并完成困难的事情。

行动是我们改变生活的一个重要组成部分。同样道理，语言也是。我们开始寻找将要使用的词语。我们使用的词语既能给我们带来力量，也能让我们力量尽失。几乎每天我们都会问自己：“这是一个鼓劲的词，还是一个泄气的词？这个词会帮助我们实现目标，还是会成为我们前进的绊脚石？”

我们讨论了一些可能会在我们的词汇表中盛行起来，并且暗暗削弱我们力量的词语。我们称它们为“寄生词”。每个人都有这样的词汇，而且会不假思索地使用，漫无目的地使用，一次又一次地使用。无意之中它们暴露出我们对世界的怀疑和恐惧。

每天你都在使用多少这样的单词和词组呢？

差不多（kind of） 比如“我差不多解决了”。你怎么可以用“差不多”的态度对待事情呢？你要么解决了，要么没有解决。“差不多”这个词无非是表达你缺乏投入。你介于两者之间，骑墙观望。它只能说明你“体质虚弱”。

我尽量（I'm trying） 比如“我尽量戒酒”。想一想吧，真的没有什么事情是可以尽量一试的。当我们听人们说“我尽量”时，它传达的意思是，他们不会竭尽全力去做。如果有人想请你吃饭，而你说“我尽量去”，其实这反映了一个事实，那就是你不会去，你只是没有勇气表明态度，无法说出一个“不”字。

我正在考虑（I'm thinking） 比如“我正在考虑开一家企业”。当我们听到这句话时，说明说话者不可能做出什么有意义的行动。它暗含的意思是“缺乏了解”或“不确定”。这个词就是表示“不行动”和“拖延”。

需要（need） 比如“你需要找份工作”。开始建旅途康复中心时，我们听到太多遍这个词了，“你需要回校读书”或者“你需要成为一个顾问”。我们认为这个词

是会消耗精力的，它在句子中出现时通常表明缺乏、依赖和失败。贫困是会令人绝望的。这个词含有穷人的意图，它会让人止步不前，而且只会想到索取而不是给予。可以选择更好的词，比如“选择”“理应”和“开始”。

救助（help） 比如“救命啊！”这个词反映出绝望和缺乏个人能力。它一点也不会给人增添正能量。相反，我们使用“援助”或“帮助”这个词，因为它能为你鼓劲，而不是让你泄气。

便宜（cheap） 比如“买这个，它便宜。”这个词表达的是“与价格分离的价值”。这让我们感觉自己正在勉强接受产品的低质量。相反，我们想用的词是“不贵”。

应该（should） 比如“你应该回到学校读一个学位。”缺乏权威或经验的人经常会表现出他们知道对其他人来说什么是最好的选择。我们不打算跌入“所有人都应该如何如何”这个陷阱中。

词汇具有无穷的力量和能量。甚至会影响我们的身体健康。请你自己检验一下吧。

一天，莉萨忙完企业的事后，她对我说：“我累了。”

我评论道：“这话你已经说了很多遍了。”因为她的确是这样的。我们都累了，甚至是筋疲力尽，但莉萨说得太多了，似乎这个词让她更累了。她意识到自己的确说过很多次，而且没有什么理由。毕竟，我们有什么理由必须告诉世人我们有多么累呢？那样做又有什么好处呢？会有人同情我们吗？那样会让我们不再累了吗？当然不能。

可能这些词多次发挥过作用，但请开始关注你使用它们的频率。乐意接受这些词语在内容上的改变，看看这会让你产生哪些不同的感觉。

她选择立即停止说“我累了”这三个字，或者至少不再对外宣称她累了。如此一来，有趣的事情发生了：貌似无休无止的疲惫开始从她身上逐渐消失。她不再公开声明，疲劳也就开始失去它的力量。

因为大部分时间里要忍受偏头痛，莉萨也做出了一个决定：当头痛时不再大声喊出来，甚至不再对自己说头痛的事。不久之后，她发现头痛正离她越来越远，现在她几乎不再头痛。用什么样的词真的很重要。

至于我自己，经过康复治疗之后，酒瘾仍然是我生活的一部分。但它总是次要的，是我每天要与之搏斗的对手。目前，在这场争夺身心的战斗中，我已经赢了。

我经常听到“你好，我叫某某某，我是一位酗酒者。”在我参加匿名戒酒会时，常会听到一位有20年戒酒史的人宣称他还是一位酗酒者。

“我是”是我们所用的最具力量的词语之一，它完全是在表达一种体验。在我看来，它常常意味着那人总是生活在20年前的经验或状态中，这使得他或她无法前进，丝毫不利于自身问题的解决。

某人的身体可能是酗酒者，但其精神则不是。

词语既有治愈人的力量，也有伤害人的力量。当你选择并且是有意选择提神打气的词汇时，它们会形

成你的信仰，塑造你的未来。当莉萨和我开始改变我们的用语时，我们的思想开始改变。这是我们为改变生活而迈出的重要一步。

成功的社会企业家不会在开始战斗的时候问：“我能赢得这次战斗吗？我真的能让饥饿的人吃上饭吗？我能解决这个问题吗？”相反，他们会问：“我如何解决这个问题？我应该采取什么措施？目前我们还不知道的是什么？”在找到一个满意的答案之前，他们从来不会问那些问题。一旦找到了这些答案，也就意味着结束了战斗。

下面是我们为你提供的成功赢得战斗的小经验。

1. 至少花10分钟把让你感觉沮丧的事情写下来。然后，问自己“为什么”。如果你问的次数足够多，你会发现自己的核心战斗在什么地方。

2. 察看一下你用的词语。将你反复使用的词语列出一份清单。我们全都有这些会“占领”我们词汇表的“寄生词”。它们是会让我们改变的词。你对它们上瘾了吗？问你自己这个问题：“这些词是给我鼓劲的，还是让我泄气的？”然后，选择那些给你鼓劲的词，选

择那些能治愈你的毛病和改变你思维的词。它们会给你和你身边的人带来好处。你肯定会对此感到吃惊！

勇敢地选择你即将加入的战斗，了解它，从内心深处相信你可以战胜困难，并且有所作为！

熟读深思

你要定期亲自检验自己所用的词。可以要求他人协助你完成这个实验。当你说出某个“寄生词”时，让他人掐一下你的胳膊。要知道一个给人提神打气的词，它会让你的身体变得更强壮；一个让人灰心丧气的词，它会让你的身体变得更虚弱。

第七章社会企业家 的全球资源

投资者所想的相当于在一个煤气罐已被打开20分钟的房间里划着一根火柴。

——乔恩·卡森，公益拍卖网

（ BiddingforGood.com ）首席执行官和董事会主席

幸运的是，我们利用富爸爸实现财务自由的原则（从无到有创造出某种东西）或者巴克敏斯特·富勒

（Bucky Fuller）所表达的“积少成多，直到最终你可以无中生有做成所有的事情”这一观念，再加上借助其他人的资金，以及利用B-I三角抓住创业的机会，我们为第一家旅途康复中心筹集到了资金，并且最终建立了另外5家康复中心。这一过程不断地重复，而且变得相对容易。之所以说“相对”，是因为许多创业家没有让企业度过最初的5年，也就没有机会看到这一过程不断地被复制。其实，这些企业都坚守着同样的基本原则，唯一不同的是所获利润的大小而已。每过一年，我们都会反省自身犯过的愚蠢错误，并且变得更加聪明。

正如我们与你所分享的故事那样，对我们来说，创业伊始的筹资并不容易。事实上，创业第一年和我们一起第一次尝试获得资金是最困难的事情，因为我们一无所有，无法展示我们的辛苦努力，况且我们在康复领域也没有什么业绩记录。但是，我们筹集到了资金，在经历了一番波折起伏之后生存了下来。经营不到一年的时间，企业开始赢利了。根据小企业管理局的统计：每10家小企业中有3家会在创办第一年倒闭；

然后，每10家企业中最终会在10年内倒闭9家。鉴于这一数据，我们觉得自己做了一件了不起的事情。

尽管这一数字可能令人震惊，但编撰一份切实可行的商业计划书，接受财商教育，具备一定的情商，有一个令人信服的“理由”，并能做到持之以恒，这些全都会提高企业的生存概率。

我们以前从未接受过财商教育，哪怕是最基本的那些。真不好意思，我们甚至不知道财商教育是什么。当然，在我们有了创办旅途康复中心的经验之前，我们知道成为“富人”意味着什么，那就是你永远不必为支付账单而和亲爱的人争吵，可以购买任何想要的东西，或者去想去的任何地方。当我要求父母为我买某件东西时，他们常常这样回答我：“你觉得你是谁，洛克菲勒吗？”或者“钱可不是长在树上的！”听上去你是不是觉得很熟悉呢？

我们接受的是这样的教育：为了能够有钱并且成为富人，我们必须去上学，找到好工作，储蓄并且偿清所有的债务。（或者说，如果我们能够当上电影明星、职业运动员、医生、律师或政府的高层公务员，

那就更好了）很少有人谈论“不用找一份‘好’工作也能赚钱的方式”或者“如何从无到有发财致富”，更不用讨论投资的困惑和潜在的风险，或者是“用钱生钱了”。

对于莉萨的家人来说，储蓄账户或401（k）计划是唯一增加收入的方式。对于我父亲来说，将他的现金交由别人攥在手里或进行投资的想法是荒唐的，他利用银行提供的服务只有一个目的，那就是让他有一个支票账户，如此一来，他就可以为供应商和员工付钱了。在他那一行里（稍等，我这一行也是），现金为王。我们需要不惜一切代价保证现金流的正常。

因此，你能看出我们两个对钱都没有太多的概念，不知道如何获得资金，并以此来开办企业。的确，我们并未真正理解钱是什么。但幸亏我有爸爸的建议以及他跟一位“隐富”的关系，加之罗伯特·清崎以及后来阿维的深刻见解，我们才开始渐渐提高财商。

正如之前我说的那样，通过犯错，每过一年我们都会变得更加聪明。只要你从错误中学到东西，犯错就是一件好事，你就会愿意犯错。在学校时，犯错是

坏事，因此，我们在成长过程中害怕犯错，由此造成的结果是，我们不敢冒险，也无法抓住机遇。

在经营康复中心时，我们忽视了一项重要服务，那就是对治疗后续服务的需求。如此一来，完成28天康复治疗的顾客可以继续接受我们提供的服务。为了获得有效的增长，企业可举债经营，重要的是我们要多增加几家康复中心，以便提供满足各个层次需求的治疗服务。于是，我们在犹他州的桑迪市购买了一处豪华房产，它有6间卧室，带有3个洗澡间，它可以让那些想长期接受治疗的顾客能够付得起钱。这个分中心于2003年11月开业，我们称它为小溪边

（Creekside）。另外，我们还在附近购买了一座公寓，它成为新的戒酒生活配套设施，对于那些想寻求额外的生活技能、支持和安全生活环境的人来说，不失为一个长期的住宅选择。它已于次年3月开门迎客。

企业经营顺利，我们本来可以止步于此的。根据富爸爸的教诲，为了得到一家位于B象限的企业，我们必须将业务扩展到其他州。这将对我们的系统能否持续发展的一个真正的考验。也就是说，我们能否建

立一家真正的企业。2004年末，我们将业务扩展到了亚利桑那州。2004年9月，我们在斯科茨代尔开了另外一家治疗中心，名字叫作太阳舞（Sundance）。2007年9月，我们开办了静修处（The Retreat），这是一家长期治疗中心，同样也位于斯科茨代尔。事实证明这个系统行之有效。现在我们拥有了一家真正的企业，而且是一家可以扩大规模的企业。

有时你不知道自己不知道什么。随着企业的成长，总有一些对你来说是新的或你从未想过的事情发生。当企业处于初创期、成长期或扩大规模阶段时，要把握全局，充分意识到许多潜在的可能性。

在接下来的几年里，我们继续投资于基础设施，并组建一支更强的团队。2012年初，我们在亚利桑那州的斯科茨代尔开设了6000平方英尺（约557.4平方米）的旅途康复治疗中心国际总部，它还包含一个门诊治疗中心。这个新平台使得我们得以扩展业务——

在美国开设更多的治疗中心，并开启我们的国际特许经营连锁模式。我们继续利用富爸爸的财务自由原则，凭借我们的执照进行融资，并且向其他志趣相投的人提供商机。现在我们的治疗中心可以在全世界开分店了。

所有这些增长对我们的系统构成了一定的压力。直到此刻，我们所有的设施都在各自的街区内，现在我们可以发挥更大的作用了。我们必须开发能吸引最佳专业团队的流程、系统和结构，从而在多个地方经营治疗中心。

这也意味着要强化企业的使命，避免由于外部压力而导致使命的异化、重新调整或者改变。首次开门迎客时，我们会不惜一切代价接纳任何一个走进来的人，包括我们的员工和承包商。那时我们不是一家成熟的企业，没有完全理解我们所做工作的价值所在。这个教训是无价之宝，因为我们背弃了最初的使命，从而造成顾客和员工低估我们的服务。

为你的产品或服务评估一个价格，并坚持

不变。你可以经常进行促销和折扣活动。随着企业的成熟，你可以根据成本模式和产品（服务）的内容调整价格。即使开始时我们确定了一套价格体系，我们也应时不时地问自己：我们能够提供什么服务？不要从价格入手，应以所能提供的服务作为起点做事。

虽然我们找到了一些有兴趣跟我们一起工作的专业人士，但我们意识到，他们中的许多人跟康复治疗没有什么关系。这种治疗常常与成瘾相关，而且是出于严厉的爱和法庭的命令而进行的。我们可不想让顾客精疲力竭，而是想在他们自己还能自立、自理的时候帮他们一把。毕竟，顾客已经很是自责了，不需要我们再刺激他们了。但这不等于不让他们承担任何责任。当顾客承诺坚持戒酒时，我们要让他们信守诺言，因为我们要对其进行很多的照顾，必须要让他们坦诚以待。实际上，我们常常难以听到真话。我们要创造出吸引他们接受治疗的环境，而且是有助于他们身心的治疗。

成功因素

哈佛商学院和道尔伯格全球发展顾问公司

(Dalberg Global Development Advisors) 对社会企业家进行了一次调查。有趣的是，我们的街头经验与它们的调查发现有着密切的联系。2011年12月，它们在一份题目为《向快速发展领域的领导人学习》的报告中披露了它们的发现，即对社会企业家来说取得成功绝对关键的三件事

情是：

1. 一支稳固的团队；
2. 关注于社会使命并避免使命的异化；
3. 融资。

绝大多数的调查对象称融资是成功道路上的最大障碍。

对于大多数被调查者来说，创业的首次融资无疑是一项巨大的挑战。但对一些人而言，获得能让企业从初始阶段向前迈进到下一阶段所需要的更多资金，从而成为一个可以自我维持生存和发展的实体，则是

一个更大的挑战。

米丽娅姆·舍宁说她在施瓦布的实验中看到了这一点。

“许多人声称在创业阶段非常困难，但我说那是正常的，”她说道，“从传统的商业意义上讲，天使投资不容易找到。但在美国、欧洲和新兴市场上，你总可以找到。而当社会企业家成功度过了最早的筹资阶段，需要扩大融资时，资金缺口就会大增。通常在20万美元和200万美元之间的项目，没有人会为其融资。对于基金来说，20万美元就太高了；而对于投资者而言，200万美元的额度就太小了。遗憾的是，大多数社会企业家的情况可能正好处在这个范围。”

阿育王创新者被广泛地认为是第一家以社会企业化经营为导向的组织，其创立者和首席执行官比尔·德雷顿说：“毋庸置疑，金融部门乱糟糟的。仍然有95%的公民部门(所谓公民部门，是指世界各地深怀使命感的许多人所建立和经营的数百万个团体和组织，并通过它们努力满足迫切的社会需求。——译者注)(citizen sector)受困于机构融资，它们必须依赖基金和政府。从社会企业家起步的车库到获得长期资金支持之间的差距是一种结构性的问题。”

在瑞信研究院（Credit Suisse Research Institute）主办的刊物《影响力投资：社会企业化经营重新定义了回报的意义》中，有一篇标题为《社会企业的基金增长》的文章，投资专家朱莉娅·巴朗帝那（Julia Balandina）说：“社会企业家很难获得扩张性融资，与此同时，有影响力的投资者却在想方设法寻找可投资的成熟社会企业。这个行业需要提供一种能够扶植企业增长的资金，为那些正处于创业期的社会企业提供资金和支持，使其建立起既能创造社会价值又使财务具有可持续性的业绩记录。”

德雷顿指出，这种类型资金的两个主要来源（基金公司和政府机构）都存在缺陷。基金公司没有“神经系统”，“跟他们的客户没有什么联系。他们不必倾听意见。他们就像殖民地时期宗主国一样，每当他们到殖民地视察时，希望很多人等在机场迎接他们，在满足他们的需求时还要说着‘是的，主人’，但在这些交流中很少有真正的尊重。”

德雷顿说：政府确实有“神经系统”，出于政治的需要，它常常把钱投入到那些高度组织化且能够分享

利润的企业中去，例如承包商要排在需要资助的穷困家庭之前。

事实上，对许多投资者来说，为最热门的新事物提供资金是很有吸引力的。媒体倾向于重点关注时尚的东西，完全不顾这些经过实践证明可行的想法被半途而废。不无遗憾的是，这些可行的想法可能会提供更好的回报。

技术服务组织的布鲁斯·麦克纳莫说过，虽然说没有那么多可用的资本投入到社会企业中去，但我认为很大程度上是可用资本就在那里，却没有能力与需要它们的人真正建立联系。

“可用资本是有的，但它经常找不到可供投资的不错的小企业。或者它能找到，但那些企业还没有准备好使用这一资金，不是企业没有计划，就是企业还搞不清楚如何使用这笔钱。于是，企业就会说它们找不到资金。所以，必须有一个撮合相亲的过程。”麦克纳莫说，“有时好几笔钱会追逐同一家企业。因此，你会发现基金X、Y、Z正在‘追求’同一家企业，因为它们找不到足够多的已经为立刻使用这些资金做好准备的企

业。”

因此，社会企业经常处于这样一种情况，即使是拥有开创性想法的企业也是一样：为了制定出令人信服的、可持续的商业计划，它们需要大量的扶持措施；寻找并识别可以经商或做顾问的志同道合的导师和同事；根据需要找到足够的资金来源，并且与基金会、其他企业、非营利组织或需要服务的对象建立良好的关系。

能够提供这种支持的机构数量正在逐步增加，这多亏一种新型组织的出现，它的目的就是为世界各地社会企业家的工作提供支持。

阿育王：大众利益的创新者

该组织于1980年在华盛顿特区创立，创始人为比尔·德雷顿。他是一位曾在哈佛大学、牛津大学和耶鲁大学就读的律师，曾任美国环境保护署前助理局长。他认为促进社会积极改变的最有效方式是把可持续、影响大和创新的解决方案运用到社会企业中去，阿育王创新者就是基于这一想法而建立的。它是以一位古

印度国王的名字命名的，这位国王具有非比寻常的创造性、宽容心和全球思维，他宣布放弃暴力，并一生致力于公元前3世纪的社会福利。阿育王创新者在世界80多个国家开展工作，以多种方式支持社会企业化经营：

- 确认主要的社会企业家（阿育王创新者目前有会员约3000人），并向他们投资，以便帮助他们起步，并支持他们获得最大的影响力。

- 让数百位顶级社会企业家就共同的问题共同思考和行动，从而促进群体的创业精神。

- 建设能支持社会企业家及加强这一行业发展的基础设施，包括选址或提供种子资金融通和资本，并促进企业、学术界和政府等行业间的合作。

斯科尔基金会

斯科尔基金会（The Skoll Foundation）由杰夫·斯科尔（Jeff Skoll）于1999年创立，它的使命是：通过投资、联合，帮助解决世界上最迫切问题的社会企业家和创新者，从而促进社会的进步和发展。

为达此目的，它采取了很多方式：

- 通过与牛津大学赛德商学院合作办学，支持该领域的教育。从2003年开始，斯科尔社会企业家中心成为第一个致力于该领域研究的学术中心。斯科尔中心每年都要挑选5名攻读MBA的学生，为他们提供创业资金。这些学生要有一定的社会创新经历，并且会在毕业后继续创业。

- 通过“斯科尔奖”提供创业投资基金。

- 通过合伙人融资机构（银行、股权投资和担保人）进行与社会企业家计划有关的投资。

- 开展符合基金会使命的捐赠，用于投资与使命相符的公司或产品。

- 通过斯科尔世界论坛、社会企业家高级会议和SocialEdge.org网站促进同行的交流和指导，该网站是服务于社会企业家的一个在线交流社区。

- 促进企业、基金会、非营利组织和社会企业家（包括阿育王、杜克大学社会企业化经营促进研究中心等）之间的合作，促成有效的长期改变、形成公共政策和推动创新。

- 通过广播和电影讲故事的方式广泛传播社会企业家所做的工作。

绿色回声

全球性非营利组织绿色回声（Echoing Green）取名于威廉·布莱克（William Blake）声称创造美好世界的诗，该组织由美国泛大西洋投资集团（General Atlantic）于1987年建立，旨在努力扩大慈善的影响。

- 时至今日，绿色回声已经在40多个国家提供了500多份奖学金，共计投入310万美元用于为富有开创性的想法提供创业启动资金，希望这些想法能够带来积极的系统性改变。

- 另外，绿色回声的“生态系统”主要是由社会企业家、致力于慈善事业的商界人士和投资者构成，他们通过其在线论坛展开相关合作，分享创意和才能。

- 其“社会企业投资委员会”是领导者和革新者的社区，他们致力于为成员捐款或筹集资金，并支持

积极的全球性变革。他们向社会企业家提供具有深刻见解的重要人脉。

· 绿色回声的“有目的的工作计划”向千禧一代提出了挑战，鼓励他们寻找既适合自己，又有益于社会的事情。通过“有目的的工作计划”组织的相关活动、研讨会和在线交流社区，有史以来人数最多的代际群体可以学会如何改变自己的生活，并让世界更加美好。

施瓦布社会企业化经营基金会

施瓦布基金会由克劳斯·施瓦布（Klaus）和希尔德·施瓦布（Hilde Schwab）于2000年建立，他们是世界经济论坛的创始人。20世纪90年代，施瓦布夫妇遇到了穆罕默德·尤努斯，尤努斯和其他的创新者给他们以启发，激励他们创建了一个独立的基金会，旨在确定那些对于贫穷、健康、教育或环境挑战有影响的创新型解决方案。在世界经济论坛的呼应下，施瓦布基金会带着社会企业家参与到一系列活动中，比如在达沃斯举行的世界经济论坛的年会，由于世界各地的很多

领导人齐聚于此（包括大约40个国家的元首和总理、《财富》500强公司的首席执行官、学者和媒体领导人），使得社会企业家有机会和这些领导人建立联系和互动，了解社会企业的经营模式。施瓦布基金会为社会企业家提供了大量的催化剂：

- 该基金会主持颁发世界范围内的国家社会企业家年度奖，并主办涵盖非洲、拉丁美洲、中东地区、欧洲和亚洲在内的地区性竞赛。大约筛选1000名候选人，胜出者会被选择加入基金会独有的、富有价值的全球网，受邀出席世界经济论坛的地区性或全球性活动，其中包括在瑞士达沃斯举办的年会。

- 该基金会通过其全球交流社区促进平等交流和合作。“对于其他地区来说，我们是一个令人关注的跳板，因此它允许社会企业家带头进入新的国家和大陆，”该基金会主席米丽亚姆·舍宁说，“他们的创新活动与政府首脑或首席执行官建立了重要的联系。这是我们渴望达到的一部分目标。我们致力于传播这些模式和创新，但也派出代表培育这一行业，并对新出现的社会企业家提供支持和帮助。”

· 虽然施瓦布基金会没有在与其合作的任何一家社会企业进行投资，但它会经常为社会企业家承担参加世界经济论坛活动的旅行费用。它编制的《社会投资手册》成为社会企业家从投资者那里筹集资金的一个重要工具。《社会投资手册》使得有影响力的投资者源源不断涌来。据舍宁说：许多社会企业家缺乏获取这些资金的知识，而且许多基金并不十分热衷投资社会企业。这本手册旨在提供急于寻找投资项目的基金信息以及它们在投资方面的选择标准，它也向每一个社会企业家提供各种有意义的资本信息，如何知道自身何时已经为利用资本做好了准备，以及使用何种语言对于快速启动融资对话是有帮助的。

· 施瓦布基金会也正在开发管理工具，以此指导领导人制定支持社会企业化经营和发挥资本流量作用的规章制度。

影响力投资

近些年来，出现了一种新型的投资资本，它们专门支持能产生一定社会回报的企业。至于有影响力的

投资，投资回报的想法远不只是追求金钱，而且投资者不再是鱼和熊掌不可兼得，不必在投资新创企业或向非营利机构捐款之间选择其一。通过投资社会企业，他们当然要寻求适当的融资回报，但他们主要寻求的是将改变社会当成他们的主要投资目标。

据非营利组织全球社会影响力投资网络(全球社会影响力投资网络(Global Impact Investing Network, GIIN)是为了促进社会影响力投资发展而成立的非营利组织，由一群社会影响力的开路先锋于2009年共同成立，其成立的使命之一就是为社会影响力投资建立产业标准。——编者注)(GIIN)推测，截至2014年，影响力投资市场会增长至5000亿美元，增长率接近60%。

影响力领域的投资方式包括：

- 环境债券：除只是为环保项目或缓解气候变化计划筹集资金而发行外，绿色债券和气候债券可以是普通的可交易债券。这些债券的回报通常是免税的。

- 疫苗债券：依据瑞士信贷所说，这些债券“将多年的外国援助承诺转换成即时现金，如此一来，疫苗便可以较早用于接种，而且可以让更多的人受益”。

· 社会影响力债券：这些债券引导基金投入社会性项目，由政府支付利息，利率的高低随对创业成败的评测而定。

目前，影响力投资领域存在的最大问题是衡量影响力的理念。追踪一家典型的新创企业的成长相对容易，但如何衡量新创企业呢？它要赚多少钱呢？说到影响力投资，你如何测量你为这个世界所做的善事呢？它具有主观性，而且难以测量。人们已经开发出一些工具，比如影响力报告与投资标准（IRIS）和全球影响力投资评价系统（GIIRS），用于帮助投资者评价影响力，但它尚不是一门精确的科学。

谨防使命异化

筹集投资资本时需要谨慎的一个原因是随着时间的流逝而产生的“使命异化”。米丽亚姆·舍宁说这是社会企业家面临的一个主要挑战。

“大多数所谓社会投资者或影响力投资者正在寻找有10%以上回报的投资。如果是基于这样的期望，你又能产生多大的社会影响力呢？”她还说，“它会减缓

组织的使命异化。社会企业家可能更具有社会使命的导向，但随着你（投资者）进入董事会，就会感觉你在经营一家扩张中的企业，这会对他们努力帮助的人产生有害的影响。”

不管是钱的原因，还是相关的投资者促使你这么干，抑或是公司开始转变方向，总之要小心使命异化。如果公司选择改变方向，也要确保看一看使命宣言，尽可能与之保持一致。假如企业的使命表达出了你所做之事的核心，这种情感会更易于让顾客与企业紧密相连。

换言之，愉悦投资者的渴望会造成企业家为了集中创收而转变其社会目标的方向，或者放宽企业的政策。例如，使命是向低收入者提供廉价住宅的企业可能会为了获取更高的利润而更多地瞄准中产阶级的消费者，从而失去消费者的信任。不无讽刺的是，这反而会影响到盈亏结果。等待合适的投资者而不是接受第一个向你投钱的人可能是避免此类问题的关键。

我们从自己的使命中还学到了一件事情，那就是如果我们能坚持自己的使命不动摇，利润自然来到。

资源

- 社会资本市场（SOCAP）：“在金钱和意义的交叉点上”是为每年举行的这种系列活动树立的标语，这些活动旨在将全球的创新者和可能会提供资金支持的投资者、基金会和有关机构联系起来。通过其在各种媒体上发表的时事通讯和文章，社会资本市场传播着这一领域的最新消息。

- 善意资本：这是一家拥有创投基金的投资公司，其目标就是社会企业。除了加速资本流动之外，善意资本创投基金致力于“与同行的合作，贡献思想领导力（thought leadership），分享我们的经验和创新产品及工艺，从而使得具有社会意识的资本市场蓬勃发展起来。”

- 全球社会影响力投资网络（GIIN）：一家致力于消除障碍，从而改进影响力投资效果的非营利组织，其中包括对投资者自己关于社会企业部门影响力

的测量。

公益公司的崛起

公益公司是一项有趣的发展，值得加以解释。我们曾经问过加勒特·萨顿（Garrett Sutton）如何看待这一趋势。加勒特是富爸爸顾问系列书籍《富爸爸如何创办自己的公司》和《富爸爸如何经营自己的公司》的作者。

顺便说一下：作为20世纪80年代早期华盛顿特区的一名律师，加勒特在阿育王成立初期为比尔·德雷顿工作。下面是加勒特的一些想法：

当热心公益事业的冰淇淋制造商本杰瑞（Ben & Jerry's）在2000年被拿出来拍卖的时候，它面临着来自内部和外部的双重挑战：它可以卖给谁？在出售时它们应该对谁负责？

该公司收到了两方的报价。一方是心系社会的购买者，其价值观与本杰瑞的价值观非常接近。另一方则是大型的跨国公司联合利华，它是斯丽法（Slim-Fast）、立顿红茶（Lipton Tea）、多芬（Dove）、凡

士林（Vaseline）、VO5洗发水（VO5 shampoo）和赫尔曼蛋黄酱（Hellman's Mayonnaise）等无数品牌的制造商。

联合利华的报价较高。但报价较低的一方与公司现有的文化和使命更加契合。本杰瑞进退两难，选择权落到了本杰瑞公司董事会手中。公司的律师劝他们说：如果接受较低的报价，他们可能会受到股东的起诉，提醒董事会将股东的价值最大化，坚持他们对于投资者的受托责任，因此，他们必须接受最高报价。

从技术上讲，这是正确的建议。无数的诉讼案件都是维护董事会最有利于股东的请求。

因此，本杰瑞冰淇淋公司出售给了联合利华。

但公司必须让谁受益的问题再次被提了出来：是偏向股东，还是其他群体和利益相关者？商业判断法则会保护行为出于善意并忠于公司的董事会。正如本杰瑞公司的董事会深切感受到的那样，忠于其他人则会导致这一保护措施的成功。

与此同时，越来越多寻求治理环境和社会问题的企业家和投资者开始产生。如何最大化地实现这一目

标需要思想的渗透。对这些先行者来说，关键的问题是如何在一种商业环境中解决问题，但还不必挂念着实现利润的最大化。利润当然需要。企业必须维持下去，要不然也就没人从中受益，企业也就失去存在的意义了。但利润要最大化吗？不，必须有一种有利可图的方式，让你在赚钱的同时不用担心自己是否拿着钱送了人情，也不用担心因为未能实现股东价值最大化而受到起诉。

一家叫作“公益实验室”的非营利组织积极投身于公益事业。它们的观点是这样的：如果你能够对传统模式稍加改进，或许你就能改变整家企业的活力，从而采用从来没有想到的方式有效地解决问题。

这就是现在正发生的事情。

但在研究公益公司之前，让我们先探究一下其主要的替代选择为什么在这种环境中从来没有真正地发挥过作用。

大多数人对非营利组织并不陌生。一旦获得 501(c)(3) 非营利身份（以美国税务局法令条款命名），就等于被授予了享受某种税收优惠的特权。捐

助者的捐款可以减免税收，而且非营利组织筹集到的任何款项都是免税的。因此，如果一家501（c）（3）慈善团体从10位捐助者手里每家筹资1万美元，那它就不必为筹集到的10万美元缴纳税收，而这10位捐款人每家可享受1万美元捐款的税收减免。此条款清晰地界定了慈善目的，并且遵守所有规定的非营利组织将会健康发展。

但此条款也存在着某些约束，限制着非营利组织的资金来源和分配。首先，它们不能分配利润，这使得公益公司无法吸引投资者。

你永远不会听到有人说：“你无法相信我从麦当劳叔叔之家（麦当劳叔叔之家慈善基金是由麦当劳资助的一家国际性非营利组织。麦当劳叔叔之家成立于1974年，为患病留院的儿童及其家人提供一个“家以外的家”。——编者注）（Ronald McDonald Houses）分得了大量红利！”那种方式肯定不会奏效。作为一个向一家符合501（c）（3）条款的非营利组织的捐款人，你的分红是精神的（做了善事）和实际的（减免了个人所得税），但它们不是真实的（现金回报）。

此外，随着美国联合劝募会（United Way）滥用

资金的丑闻被曝光，非营利组织开始限制其员工的工资。如此一来，非营利组织就更难赚钱、援助和留住有才能的人了。寻求解决复杂且棘手问题的社会企业家会需要最优秀和最聪明的人，而且必须向他们支付工资。世界级的人力资本需求使得非营利组织无法应对这一重大挑战。

最终，非营利的规定限制了创造收入的活动。企业的可持续发展和扩大经营这类事情对私企来说再正常不过了，但在非营利行业却是被联邦税法严格禁止的。

因此，吸引投资者、向优秀人才支付工资和扩大企业规模，以及让群体而不是只有股东受益的需求导致公益公司的产生。

公益公司是传统的公司，它们享有有限责任保护，缴纳相同的税收，只在以下三个方面略有不同：

1. 公司的目的是积极地影响社会和环境；
2. 拥有顾及员工、社区、环境以及股东利益的扩大了信托责任；
3. 出具描述公司在社会和环境方面总体表现的年

度报告。

公益实验室设法在美国马里兰州让公益公司开展起来。该州于2010年开始授权公益公司的运行。其他几个州也纷纷步其后尘，其中包括加利福尼亚州和纽约州，更多的州正在准备立法。可以预期公益公司将会扩展到美国所有的50个州，就像有限责任公司在20世纪80年代和90年代风行一时那样。另外，自从2005年以来，英国的法律也批准了类似的“社区利益公司”。现在，其他国家也正在考虑类似的立法。

在接下来的几年里，有关公益公司的几个关键性问题将会得到解决。投资者会选择公益公司吗？具有社会责任感的投资运动给人们留下了深刻的印象。超过20亿美元将要投入具有社会责任感的企业。这个数字接近全部美国政府管理资产的10%。投资者愿意在做更大慈善的同时接受较低的回报吗？时间会说明一切。

创建公益公司的目的必须是创立一个“公众受益”的公司。公益公司也获准确定一个或更多特殊的公众利益作为自己的目标。《示范法》是各州起草自己

的公益公司法律时遵循的模板，《示范法》102(a)条款允许一定数量的特殊公众利益：

1. 向低收入、服务不完善的个人或社区提供福利性产品或服务；
2. 除在企业的正常业务过程中创造就业机会之外，促进个人或社区经济发展的机遇；
3. 保护环境；
4. 增进人的健康；
5. 促进艺术、科学或知识的进步；
6. 加速资本向拥有公众利益目的的实体流动；
7. 实现其他任何能给社会或环境带来特殊利益的公益事业。

通过将普通大众和特殊群体的公众利益结合在一起，使得（公益）公司免于仅满足各方股东的利益需求。但这种保护能延伸到多远？公益公司要对股东负80%的责任吗？还是负51%的责任？或者它们对股东不用承担任何责任？因为法律非常新，我们还不知道结果。出于保险起见，我们建议你永远不要忘记让你有今天这个表现舞台的可是投资者（和他们的钱）。

再次强调，这就是为什么从一开始就选对投资者至关重要，因为只有选对投资者才不会导致企业的使命异化。

在考虑什么事情对公司最为有利时，公益公司的董事会必须审视很多问题。《示范法》301(a)(1)条款要求董事会：

须考虑任何作为或不作为对各方产生的影响：

（1）公益公司的股东；（2）公益公司及其分支机构和供应商的雇员；（3）作为公益公司普通公众利益和特殊公众利益受益人的顾客的利益；（4）社区和社会因素，包括公益公司及其分支机构和供应商所在的社区；（5）当地和全球的环境；（6）公益公司的短期利益和长期利益，包括公益公司长期计划给公司带来的利益，以及通过公益公司继续独立运行而使这些利益最大化的可能性；（7）公益公司实现其一般公益目的和特殊公益目的的能力。

有很多方面需要考虑。在做出正确决定时你如何权衡所有这些因素？你可能会认为有些董事在他们必须做到股东利益最大化时还怀念过去的日子。现在他

们必须考虑员工、社区、环境、目的等因素。这些因素怎么排序？各自占多大比例？如果你的所作所为有利于环境，却伤害了员工，那会怎样？有人会因为某个议题在董事会的决议中重视程度不足而向法院起诉吗？过去一维的商业判断法则也许应该变成三维的社会矩阵。

随着法律不断取得新进展，还会有一些未知的东西呈现出来。如同对于股东的责任一样，“董事会需考虑所有因素”这一要求会被未来的立法具体化和重新定义。

但是，实际情况是，公益公司将是变革企业和社会的一股强大力量。随着它被广泛应用，以及企业家采用新方法应对新挑战，你将看到一大批公益公司致力于改善这个社会。

熟读深思

如果你围绕着富爸爸的B-I三角设计你的社会企业，投资者将会发现你的企业更专业、更吸引人。投资者正在寻找拥有卓越的团队、极

大社会价值和正现金流的社会企业。将这三方面全部写进你的商业计划书，它将让你与众不同。

第八章有社会责任 感的公司

资本主义前所未有地提升了效率，创造出大量就业机会，带来财富，但其狭隘的观念阻碍了企业满足更广阔社会需求的潜力。机会早已存在，但始终被忽视。迎接资本主义新概念的时刻到来了，企业的意义必须被重新定义为创造共享价值，而不是利润本身。这将推动全球经济下一轮创新和增长。学会如何创造共享价值，是企业重获新生的最佳机会。

——迈克尔·波特（Michael E. Porter）
和马克·克雷默（Mark R. Kramer），

《创造共享价值》（*Creating Shared Value*）

我们要说的是，为了做有益于世界的事情，或为某个社会问题而战斗，你不必辞去工作着手创办一家社会企业。毕竟，情绪上的大起大落和创业的高风险并不是每个人都能承受的。将做社会慈善的渴望转变成利润，而不必创立一家具有这种单一目的的企业也是有可能的。许多人喜欢跟他人一起，为现有企业的使命而工作，并且非常擅长此事。每个人都有自己的长处，我们应该将其发挥出来。

事实上，今天有很多人工作在有社会责任感的资本主义企业。这些最有见识的实践者认为，动员现有企业做慈善是促使现实世界发生改变的根源。

为什么不做一个“社会内部创业者”呢？即做一个在公司或组织内部工作，但能提出解决社会问题方案的人。作为内部人员，社会内部创业者会利用摆在他们面前的团队和财务资源，甚至是为众人所熟知的品牌或名称，将社会公益导向的项目恢复活力，并凭借

团队合作和政治头脑等技巧完成工作。

很多人想做一些对世界有益的事，但他们需要挣工资，” 泽维尔·赫尔格森说，“大量公司高管的工资已经升到了6位数。但是，具有社会使命感的公司拥有的不公平的优势之一是它们会接触到其他公司无法接触的员。像我这样的人从来不会为一个不具有慈善价值观的公司工作的。因此，公司必须考虑它将如何处理这一问题。”

幸运的是，越来越多的企业意识到员工和消费者逐渐青睐履行社会责任的企业。它们也逐渐意识到这些实践的确会提高企业的生产力，促进生产的改善，提供更令人满意的产品或服务，并可以增加企业的盈余。

隔离墙

为了充分利用自身优势来做社会公益，企业不断地寻找与非政府组织、非营利组织或阿育王所谓“公民部门”开展合作的方式。

正如之前我们说过的那样，词语很重要。阿育王

在其网站上解释说：“越来越多的同行组织已经放弃使用‘非（营利组织）’这种词了。我们使用的是‘公民部门’和‘公民组织’。为什么？因为公民是部门的根本，公民是关心他人、采取行动服务他人，以及将想要的改变实现的人。我们认为，当一个或几个人共同致力于积极的社会变革，他们就会变成完全意义上的公民。”

2009年，在为《哈佛商业评论》撰写的文章《致力全球变化的新联盟》中，比尔·德雷顿探讨过企业与公民部门组织（CSOs）合作的重要性。“企业和公民部门组织之间的合作已经达到了引爆点：它正在变成标准化的运营流程，”比尔·德雷顿写道，“我们认为，如果你现在没有考虑这种合作，那么，很快你就会对这一战略失误而感到愧疚。”

德雷顿把社会企业当前的收益（商业收益和社会收益）叫作“循环往复的时尚”，意思是某事物匆匆而去，一如它匆匆而来。“谈论社会企业的人凭直觉理解某件事情，但他们却是用传统的眼光看待它。我们身处时尚大潮之中，每隔4 ~ 7年就会涌现一次。投资者把它看成是似乎新发生的事情，谁不想做既能挣钱又

能做慈善的投资呢？随着时间的推移，你可以举出很多这样的例子。新发现的创意火了，然后许多具有善心的人带着钱而来。但是投资机会不会突然增加。最后，许多这样的资金因为找不到合作的项目而停止提供资金来源。企业和社会的合作既重要，又方兴未艾，但投资者偶尔的投资行为没有太大帮助。”

社会企业家系统性地改变着世界，但在公民部门组织和企业之间似乎矗立着一堵墙，习惯性地阻碍二者共同发挥作用。因此，拆毁这些墙正是社会企业家的职责所在。

以穆罕默德·尤努斯为例。无数公民部门组织已经在孟加拉国和其他发展中国家实施了几十年，它们都是直接针对贫困和饥饿问题，并着手加以解决。同时，金融机构的首要责任是对股东负责，考虑到穷人缺少贷款担保物或收入，它们传统上是回避向穷人贷款的，因为风险太高。格莱珉银行正是要彻底摧毁横亘在企业和社会之间的这堵墙。

这并不是说企业不关心社会慈善和公益活动，它们经常关心。许多企业加入了企业慈善的行列。

企业慈善有着悠久而丰富的历史，美国公司是建立在“回报社会是企业的责任”这一理念基础上的。为了履行这一责任，它们会通过赞助、筹款晚宴上购买坐席、员工捐款支持联合劝募会(联合劝募是一个以社区为基础的系统。它是一个自给自足的系统，并且能动员来自社会各领域的地方领袖。这些领袖共同合作以确认社会的需求并协助解决健康与人类福祉的问题，他们也举办社区内的募款活动，以支持组织本身及其计划的运作。这些计划的目的是满足人类最迫切的需求并且改善生活品质。——编者注)或当地交响乐团等公益事业。

公司慈善有点像企业派出一个使者翻过墙去支持社会。

但是，先进的企业已经逾越了这堵墙，它们开始做企业社会责任项目。在此，它们与社会产生了真正的接触。

“企业社会责任”这个词指的是首创精神，这种首创精神可以解释为企业对社会和环境的影响。不仅仅是做慈善，在保护和改善与企业有联系的社会生活的同时，企业社会责任项目还可以支持企业。就像是从事企业社会责任项目的企业正在那堵墙上打洞一样。

最值得称赞的目前正在运行中的企业社会责任案例之一是罗美尔·阮(Rommel Juan)及其巴洛特节日

食品公司（Binalot Fiesta Foods）。“Binalot”在菲律宾语中的意思是“包装好的”。

通过其企业社会责任项目DAHON（Dangal At Hanapbuhay para sa Nasyon），巴洛特成为全球公认的创造共享价值的领袖。从2007年开始，DAHON从采购粗陋的香蕉叶起步，香蕉叶正是包裹巴洛特菲律宾快餐的包装物。通过购买香蕉叶，DAHON项目帮助了内湖省纳卡兰（Nagcarland）的农民。

该区是巴洛特香蕉叶专门供应商和切割者的所在地，为巴洛特节日食品公司提供高质量、安全可靠的香蕉叶，这种合作关系不仅让巴洛特受益，而且也让社区受益。割叶的妇女现在每天可以赚约200比索，而且可以保证农民获得稳定的收入。同时，从叶子上修剪下来的多余部分现在可用于社区的堆肥原料，而在过去，它们通常会被扔进垃圾堆。

巴洛特甚至还为社区的小教堂或托儿所修理房屋，并涂上一层新的油漆。巴洛特目前正探索开发菜园的可能性，以便增加农民向饭店的蔬菜供给。

2006年台风象神袭击了菲律宾，DAHON项目变成

了现实。那次台风彻底摧毁了吕宋岛的香蕉叶作物，这里可是巴洛特的香蕉叶产地。阮仍然记得，“我们只好从其他岛进口香蕉叶，那太贵了。”他与哥哥创立这家企业，并按照妈妈为他们准备野餐食物的方法对产品进行包装，那就是用香蕉叶包装，方便携带。

“我们不会因采购香蕉叶的成本上升而对特许经销商采取高定价，因此，我们自己消化了成本。”他继续说道。

这种做法是不可持续的，阮的姑姑经营着自己的连锁咖啡店，如果不是她带着阮参加了一个在印度尼西亚召开的企业社会责任论坛，巴洛特很快就会难以为继。“我意识到我们能够帮助他人，它（DAHON项目）也会对我们的企业有利。因为台风，我们直接去了内湖省的那个社区，大部分的香蕉叶来自那里。”

他曾经期望这一想法会被该社区广泛接受，但情况并非如此。他几次尝试说服当地农民，让他们相信可以找到一种双赢的合作模式。不过，他们只想罗美尔·阮把他们的孩子带回马尼拉，并给他们安排工作。

但阮确信，只要他能买到所需的东西，他的想法

就能奏效。最后，一位社区领导人站了出来，同意组织社区满足巴洛特第一份香蕉叶订单：只有一捆，这些香蕉叶足够在巴洛特餐厅做200份菜用的了。

“之后我们又订了300捆，”阮说，“当我们下一周返回时，他们很高兴，也很震惊。我必须向他们保证生意还会继续。”

通过DAHOW项目，巴洛特确保自身可以获得一个稳定可靠而且高质量的香蕉叶供应，并以此开展经营活动。与此同时，纳卡兰居民的生活也得到了改善。

该项目从一开始就取得了巨大的成功。2007年，联合包裹服务公司（UPS）在其成立100周年之际举办了“创造性”小企业竞赛，巴洛特节日食品公司获颁百年大奖，并把1万美元奖金直接送到了内湖省的那个社区，用于改善当地妇女割叶操作的现代化作业，并以公平的工资雇用她们。

各种奖励纷至沓来：2008年菲律宾公共关系协会银砧奖的优秀奖（Anvil Award of Merit）；2009年《企业家》杂志特许经营奖的“最佳本土特许经销商”和“成长最快的特许经销商”；菲律宾零售商协会“菲

律宾杰出零售商”称号。2010年，巴洛特获得了英特尔和亚洲管理学院企业社会责任奖（Intel-AIM Corporate Social Responsibility Award），资金为2万美元。

罗美尔说：“有这样一种说法，如果你给予，你就会得到千倍的回报。对于我们来说，回报达到了2万倍。”

他认为两件事情确实帮助DAHON项目取得了成功，建议其他接受企业社会责任理念的人作以下两个方面的考虑：

1. “有人应当专门负责此方面事务，否则，事情就会跑偏，因为没有人关心它。”巴洛特有一位企业社会责任项目经理，他在每次会议上都会提供最新的项目相关信息，这对任何战略性的公司讨论都是不可或缺的。

2. 在与发展中的村庄或国家合作时，阮建议让当地政府或社区领导人参与进来。“我认为这有助于社区的领导成为这一项目的队长。找一些这样的人，让他们成为你在当地的合作伙伴，让他们组织，并全心地

投入其中。”

另外一家接受公司慈善并扩展至企业社会责任项目的公司是位于斯莫良斯基的生活方式食品公司。该公司不仅在克菲尔(克菲尔(英文:Kefir)是一种发酵乳,发祥于世界第一长寿地区的高加索。——编者注)中使用由当地农场提供的天然、有机原料,而且其加工厂在生产中使用可再生能源。

朱莉说:“从孟加拉国归来,目睹那里的妇女和儿童特别是女孩正在遭受难以置信的贫困,这让我十分沮丧。我感覺自己要发挥一些作用,帮帮她们。”

但是,面对传统的筹资方式,她大失所望,并把它描述为“购买一个餐桌席位,听一个人讲话,受到一点激励,为一个餐位付几百美元,或者用5000美元拍下某件物品。它更像是一次结识人脉的机会,而不是脚踏实地做慈善,也不可能带来真正的改变。”

根据参与母爱如山机构的经验,她亲眼看到了格莱珉银行的小额贷款所产生的影响,目睹了只有5美元至15美元的贷款如何让一位妇女购买几只小鸡或一台缝纫机,以便开办一家小微企业。“我认为小额贷款模

式使得参与者拥有所有权，可以承担起还贷的责任。”她说这教会了她们“捕鱼”。生活方式食品公司打算在自己企业上应用这一概念，具体做法就是向女孩和妇女提供小额贷款，以便让她们在自己的村庄开办克菲尔的加工和经营。目前，公司已经进入选址流程，第一家生活方式村庄（Lifeway Village）项目将在一年内启动。

然而，企业社会责任常被当今公司理解为与公民部门的合作，但在有些公司，它产生了意料之外的后果。企业社会责任项目的危险之一是它变成了企业业务组合中的一个点，变成消费者眼里的友善之家。很多情况下，企业社会责任项目变成企业业务范围内很小的一部分，甚至被边缘化，从而导致经常没人知道企业还有这样一部分业务，最终沦为窝里斗和股东抱怨的对象。对于很多参与企业社会责任项目的人而言，他们的工作大都用来平息由拥护者或反对者引发的麻烦，反而无法集中精力帮助社区发展。大量企业社会责任项目就是这样告终的。

然而，企业慢慢开始认识到那堵“墙”的存在，不

仅想方设法突破它，而且正在寻求将它拆除的办法。因此，聪明的公司意识到它们应该投资自己了解并且能够发挥作用的项目，即与公司主营业务一致的项目，而不只是给贫穷的村民钱，甚至通过将他们纳入到供应链的方式来向他们伸出援手。

迈克尔·波特和马克·克雷默将这些机会称为“共享价值”，而德雷顿则称之为混合价值链模型（HVC）。波特和克雷默是基金会战略集团（FSG）的创始人，它是一家非营利的社会影响力咨询公司。基金会战略集团的“共享价值”观念将企业经济价值和社会价值完美结合，并且完全符合企业、消费者和全球的整体利益。

波特和克雷默为《哈佛商业评论》写了一篇标题为《创造共享价值》的文章，并对这一观念进行了解释：“大多数公司仍囿于一种‘社会责任’的心态，视社会问题为边缘化的事情，而非核心议题。解决办法必须建立在‘共享价值’这个观念上，即在创造经济价值的同时，还要通过满足社会需求和应对社会挑战，创造社会价值。”

凭借共享价值原则，或藉由混合价值链的模式，

公司和公民部门组织之间的合作增加了参与各方的福利，增强了它们的活力，并实现了共赢。“一旦你用企业家的方式彻底拆除横亘在企业和社会之间的这堵墙时，你就会看到它已经普遍存在于世界各地，拆除它，你就能创造出无数的就业岗位。”

以房地产业为例。2010年秋，印度政府发表报告说大约需要2470万套经济住房才能满足无房者的需求。同时，其2/3左右的劳动力是由“非正式工人”组成，他们干的活可能是在当地集贸市场上卖菜等。他们的工资虽然常常用于养家糊口，但却无法提供传统意义上的收入证明，即使想要一个可以买得起的小户型住房也无法获得贷款资格。

银行不会给他们贷款，开发商在没有资本市场为他们付款的情况下也不会建房。而公民部门组织跟基层居民打交道，非常了解他们的需求和能力，却不擅长房地产开发或建设，他们也不可能让企业去开发或建设。

他们碰到的是一堵墙，这堵墙阻止了各方的合作。德雷顿说：“你解决不了这个问题，除非你聚集企

业的力量做你擅长的事，让公民部门做它擅长的事。如此就行得通了。”

在阿育王及其会员的指导下，企业和公民部门组织共同致力于一个叫作“为所有印度人建房”（Housing For All India）的混合价值链项目，成立它的目的就是要拆除那堵墙。

在阿育王的支持下，公民部门组织开展了一项研究，旨在向印度开发商表明确实存在低收入者的住房需求，每套房价可在1.5万美元的水平，而且他们最终还能从建房中获利。阿育王的会员与银行一起努力，通过展示这些类似工人收入的研究结果，为“非正式工人”开发可贷款的商业住宅，并为银行提供它们会从这一新兴市场中受益的证据。

一路之上几乎总有墙或其他障碍物。它们是可以被识别的，也能找到相应的解决方案，或是知道找谁去寻找解决方案，以便可以继续前进。世界上到处是想产生影响的企业家和普

通大众，如果我们联起手来，就可以更快地找到解决方案。

“建筑商盖房，他们乐于盖更多的房子。他们喜欢这个新兴市场，” 德雷顿说，“现在投资者也有一个新的大市场了。公民部门有了一个服务其客户的方式和收入来源，这意味着他们不必与政府打交道了，他们反感政府。而那里的人现在可以得到住房了……如果你能以单价1.5万美元的价格建设2470万套住房，那就是一个近4000亿美元的市场空缺，现在开发商可以为之服务了。每一个转变都是一个（企业/社会）混合价值链。我们的目标是，从现在开始5 ~ 6年以后，任何行业的任何人，只要他们思考自己的成长战略，首先问的问题就是‘我们附近有一堵墙吗？’如果有，他们会知道自己很有可能实现生产力的重大突破，因而在财富和服务上也会有重大突破，而且是触手可及的，只要他们知道如何建立一个混合价值链，并在合作上让原先各自为战的团队做到强强联合。”

为了确认类似有可能变成机会的墙，企业正在逐

步转向基金会战略集团、技术服务和赫尔希公益这样的组织，在与非政府组织、非营利组织、政府、基金会建立伙伴关系方面寻求指导，或转而从事与它们的使命相一致的公益事业，并将它们播撒到世界各地。施瓦布基金会也在促进首席执行官之间的思想交流，以强化有社会责任感的企业。

“起初，我们的客户是那些知名度较高的公司，”赫尔希解释说，“但这项工作做了5 ~ 10年之后，我意识到我们热爱这份工作在于它能帮助别人——能帮着抚育小孩，能让人有鞋穿。在这些事上伸手相助要比销售百事可乐更让人高兴。我们开发出一种特殊的慈善项目，它有所贡献。”在赫尔希公益过去和现在的客户名单上是这样的公司：凯泽永久（Kaiser Permanente）、胡椒博士（Dr. Pepper）、劳里食品（Lawry's Foods）、艾尔建（Allergan）、哥伦比亚电影公司、迪士尼、索尼、美国银行和富国银行（Wells Fargo），它们都将某些社会责任、共享价值或慈善工作嵌入到自己的企业经营当中。

技术服务组织起到了催化剂和中间人的作用，在

这一方面，它让正在艰难前进的发展中国家的企业参与进来，利用可口可乐、嘉吉（Cargill）、雀巢和比尔·盖茨与梅琳达·盖茨基金会（The Bill & Melinda Gates Foundation）等合作伙伴的资源，向发展中国家的企业提供资金援助，同时，非营利的技术服务组织也发挥自己的能量，用于支持这些企业的发展。

2010年，技术服务组织与可口可乐和盖茨基金会启动了一项企业社会责任伙伴计划，将乌干达和肯尼亚5万多位果农纳入可口可乐饮品的供应链中。这些钱会通过技术服务组织注入到伙伴计划中，旨在帮助农民变成可口可乐在这些国家销售的水果饮料的供应商，从而提高他们的生产力，并使他们的收入在2014年时翻番。

根据技术服务组织发布的有关合作情况的新闻稿，可口可乐东非和中非区总裁内森·卡伦比（Nathan Kalumbu）说：“伙伴计划是一个很好的促进可持续性的榜样。通过与当地成千上万的农民开展合作，我们可以帮助他们提高收入，同时满足我们对当地出产水果的需求，既有利于当地社区，又有利于我们的企

业。”

基金会战略集团所做的是与投资者合作，主要是与公司和基金会建立伙伴关系，使得它们可以将资金投入能够对社会或环境产生积极影响的项目中。

比如，其以前的客户玛氏公司（Mars Corporation）及其可可可持续发展战略（Cocoa Sustainability Strategy），玛氏公司是一家价值300亿美元的糖果制造商。

在巧克力行业，有一种东西是不可取代的，那就是可可豆，正因为有了它才使得巧克力成为巧克力，所以它是不可替代的。它主要由4个国家的小农户种植，这些国家分别是科特迪瓦、加纳、尼日利亚和喀麦隆。世界约70%的巧克力产自这4个国家，而科特迪瓦出产了世界上大部分的可可豆。

可可豆生长在树上，因为这些树已经产果20年左右了，它们的产量在逐年减少。科特迪瓦的某些可可树已经生长了35年甚至40年了。但当地还有约100万种植可可的农户指望着可可豆生存。他们十分贫穷，只拥有小块的土地，没有能力改进或种植更好的可可

树，没有机会使用肥料或杀虫剂，也没有办法更新他们的农业知识。同时，科特迪瓦还存在着腐败和税收政策不优惠等不利条件。

玛氏公司是一家世界领先的巧克力制造公司，它依赖这里（科特迪瓦）的可可供应，而现在供应出了问题，因此需要它介入。玛氏公司投资于一个可可可持续战略计划，在基金会战略集团的帮助下，再加上公民部门组织、世界银行、当地政府和农业专家的咨询意见，玛氏公司承担起可可生产的部分风险。可可生产和出口的条件得到改善和合理化，带来的结果是，玛氏公司获得的可可数量和质量持续提高，最终其制造的巧克力也因此受益。

本质上，基金会战略集团所做的是与公司开展合作，就它们如何利用自己的力量、资源和技能投资解决与它们利害攸关的社会问题进行商讨。然后，基金会战略集团会就如何寻求政府、基金会或其他机构或组织的帮助提供自己的建议。

因此，关键问题似乎不在于只是某家公司在慈善方面做得很好。公司的资本主义使命是满足股东的利

益需求，采用企业社会责任项目这种商业模式，不但有益于企业本身，而且还能促进公益事业进步。

让社会责任成为你企业的组成部分

不过，要谨防赶潮流。为履行企业社会责任或共享价值付出的任何努力都是真实的，并非只是为了迎合消费者的需要。“对我来说，它是一个敏感问题，是生活在地球上的很多人所关心的事情之一，”赫尔希说，“我们（赫尔希公益）鼓励企业做这种事，但最好做到真实且有战略性。你看到许多（将老牌产品重新包装成环保产品）的‘漂绿’行为，公司所追求的无非是让企业有一个良好形象，就像快餐公司表明态度支持反肥胖症运动一样……要做那些对你的核心业务和利益有补充的事情。我曾经鼓励大家严谨地思考这些问题：它如何支持你的品牌？有适合它的品牌吗？这样做有意义吗？我们见过一些奇怪的、胡乱拼凑的活动，大把大把的钱花出去了，却通不过最初的‘嗅探测试’。”

许多员工都拥有一技之长，因此公司才会雇用他们从事某种工作。若能进一步让他们跟与公司价值观相符的使命、社会责任或公益事业联系在一起，就会增强品牌和公司的影响力，最终为员工和消费者带来好处。

罗美尔·阮建议公司应当“从上开始，梯级而下，并让每个人都能分享”。

朱莉·斯莫良斯基对此观点做出了回应。她父亲关心他人的愿望是出于天性的，这正是生活方式食品公司成立的前提，而且它在朱莉致力于公民社会责任的事业中发挥了重要作用。“当你在那种环境中成长起来，主动向人伸出援手是很自然的事情。如果始于顶层，它就会产生涓滴效应。”

从何处开始你的企业

在旅游时，布莱克·麦考斯基（Blake Mycoskie）与阿根廷的孩子们成为朋友。鞋是抵抗疾病和传染的保护措施，但他发现那里的好多孩子没有鞋穿，于是

开发出汤姆斯布鞋买一捐一的商业模式。按照布莱克的说法，它指的是“明日之鞋”，即向这个世界上需要鞋的人送出一双鞋。它的意思是说：如果今天消费者从汤姆斯鞋业公司的网站（www.toms.com）上购买一双时兴且价格优惠的新鞋，明天就会有一双新鞋送给缺鞋穿的人。消费者一旦购买了汤姆斯公司的鞋，与购买其他公司同价位的鞋相比，等于是消费者花同样的钱却获得了双重的回报。

这一模式同样适用于网购图书，从美好世界书店而不是从亚马逊购买一本书。一本书就是一本，但这本书从哪里买则会产生不同的影响。如果我们支付的那点钱并没有超过我们愿意支付的钱，为何不一并支持一项发展中的伟大公益事业呢，对不对？

事实上，面对与他们关心的公益事业有联系的产品时，消费者可能会加倍购买和推荐它们。

因此，重点在于：像这些或许多其他类似公司会继续让不具有此类社会责任使命的大公司减少收入。如果企业具有兼顾社会责任的使命，则消费者就会对它抱有很高的期望，再加之历史上对美国公司的信任

度不高，以及越来越多的员工渴望在具有社会责任感的公司里工作，如果你不能将社会责任嵌入到公司的商业模式之中，你将无法承受它对你造成的压力。

这并非意味着必须彻底改变企业的经营模式。即使是小企业，也可以从以下几个方面入手：

- 将可持续性的做法嵌入公司的经营之中，比如利用太阳能或当地出产的原料。

- 将慈善捐助当成一种标准做法，并将它与企业的使命关联在一起。

- 确保你的员工受到尊重，活得有尊严。

罗美尔·阮说巴洛特继续寻找支持其他社区的方法，包括向其他快餐公司推销生物可降解的包装物，用电动自行车取代汽车送餐等。生活方式食品公司的生产设备一律使用再生能源。

关键在于，你不得不谈到它。“如果我们处在一个消费型社会，我们是用美元投票，”朱莉·斯莫良斯基说，“我感觉将我们所做的事情讲出来是一种营销策略。很多公司在做这种事，却没有跟外界分享。如果让消费者选择的话，他们会支持那些符合自身利益并

有益于社会的企业。”

熟读深思

不管你是一位打工者，还是一位企业老板，看看现在做什么可以让你开始、促进或从事公益事业。弄清你的“理由”可以引导你走上这条道路。它与你公司的价值观相符吗？目前是否有一家你能与之合作并为此项公益事业服务的组织吗？

我们的“理由”是挽救正在与成瘾抗争的家庭，这就是我们的公益事业。我们实现了盈利，发放了数千美元用于治疗成瘾的奖学金，还通过捐款、投入时间和资源在社区开展一系列公益活动。我们肩负着一一种社会责任，那就是采用很多方式让这个世界变得更加美好。这个世界迫切需要改变。你愿意表明立场，并发挥自己的作用吗？

第九章社会企业家的 蓝图

如果理念要扎根并传播开来的话，就需要热衷于此的捍卫者。他们拥有技能、积极性和精力，并坚定地去推动理念生根、传播所需的任何事情：说服、激励、诱导、启发、感化、减轻恐惧感、转变观念、阐明意义，并巧妙地掌控这些技巧，以期突破现有体系。

——戴维·伯恩斯坦（David Bornstein），
《如何改变世界》（*How to Change the World*）

不理解“创业精神”这一概念的人常常认为，那些辞职创业的人天生才智非凡，并具有过人的勇气。人们认为创业者要么在学业上具有某种天赋，要么接受过特殊的培训，这样才使得他们可以将创意（我们都有）变成能独立生存发展的企业。

但正如你从我们的经历中所看到的那样，这些都是失真的。

事实上，不无冒昧地说，创业家具备的特质与受教育程度或智商高低没有关系，甚至与是否生长在鼓励创业精神的家庭也毫不相干。创业家真正需要的特质是坚持不懈、发自内心的激励和冒险精神，它们会培育你的情商，帮你应对创业过程中的起起落落。

也许你会持不同意见，认为像我们这样的人，一门心思地一次又一次地头也不回，不顾众人异口同声的反对，千方百计让自己的想法开花结果，这是一种蛮勇。但我们认为，有一件事情将我们跟我们认识的、共事的或一起长大的人区分开来，那就是我们像斗牛犬般执着的性格，这是我们的特殊标识。

我们非常固执地认为：我们的做事方式比现有的方法更好；我们的经验使得我们成为唯一能胜任此项工作的人，且注定要做此事；我们获得资金，并将我们的想法变为现实，当之无愧；即使所有人都告诉我们“算了吧，还是回家吧”，我们也会咬紧牙关，绝不放弃。我们能够清晰地看到别人看不到的愿景。我们不断地在人们面前展示它，直到最后他们明白我们想要表达的内容，并且给我们机会。

在准备开办“为生活做好准备”时，迈克尔·霍尔索斯用了一年的时间进行探索，他拜访公民部门的领导者和企业家，从而有机会发现了影响企业家取得成功的真正因素。他的发现跟我们的一模一样。

拥有创业激情是创业者所需的另外一个强烈的特性。此外，执着地坚持企业的使命让我们和许多其他企业家得以前进。

“我学到的重要事情之一就是教育分两种——学校教育和社会教育。当大多数人想到教育时，他们会立

即奔向学校，学习阅读、写作和数学，这种教育方式极大地促进了社会公平。但如果对学习进行一些研究和观察，你就会发现学业上的成功与生活中的成功几乎没有多大关系；即便有，也微乎其微。正是另一种教育——社会教育承受了所有的冲击。它名目繁多，但大都是社交和情绪管理方面的技能，主要表现为展望未来、设定目标、良好沟通和与他人和谐共事等能力。正是这些重要的生活技能将成功的人和不成功的人分开来。”

“如果你打开谷歌，输入‘企业家特点’，你会发现，优秀企业家都是拥有良好社交技能和情绪管理技能的大师，而未必是学术能力上的大师。虽然有些人拥有良好的学术能力，但他们并不是因为学术能力才实现突破的。创业精神关乎忠诚、信任、按照价值观管理生活、交流、传递思想……它是非常基本但真正重要的素质。”

创业家和慈善拍卖网

（www.BiddingforGood.com）共同创建人乔恩·卡森说：虽然许多人能成为创业家，但不是谁都可以做

到。在创业家具有的明显特征之中，除了“坚持”，还有良好的倾听技巧，在跌宕起伏中依然坚守的勇气，为了组建优秀团队而需要的对人良好的判断力，以及出色的营销力。“为了将你的创意推销出去，无论推销对象是新雇用的员工还是第一批顾客或投资者，你都需要擅长营销。”

请注意，此处我们没有区分社会企业家和其他企业家，理由是两者没有显著差别。虽然社会企业家的独特之处在于它将寻求改变社会作为主要目标，但资本家的谋生欲望则取决于企业生存的根本原则。

不管是作为内部创业者在一家现有企业里开展一项企业社会责任或创造共享价值的工作，还是创立自己的新企业，只要你的逐利性工作带来了积极的社会改变，你都是一位社会企业家。

但是，我们是牢牢扎根于富爸爸系列概念的企业主，这些概念主要包括B-I三角和被动收入的产生等，这是我们利润、社会价值和自由三兼顾的关键，不可或缺。

从开办旅途康复中心和写作本书的经历中，我们

已经做过大量研究，从而得以为社会企业精心规划一幅宏伟蓝图。

我们发现社会企业真正的“神秘配方”只有5种成分。

成分之一：一个解决问题的可行性方案

正如克瑞斯所说：“如果你建成一家企业，它需要有一批消费者想要的产品或服务。这在任何企业都是如此，不可忽视。”

这听起来都是非常基础的东西，但在致力于产生社会影响力时，很多社会企业家忽视了这一点。克瑞斯的导师戴维·墨菲表示：太多的社会企业家只跟着感觉走，而没有经过大脑思考。

墨菲说：“市场严格执行优胜劣汰法则，你的想法需要经受所有的严酷考验。如果你的产品或服务源自一个很棒的创意，可以为消费者解决某方面的问题，‘它如何持续发展下去’这个问题你也应该考虑清

楚。”

我们于2002年开办了首家旅途康复中心，因为通过研究我们得出的结论是“成瘾率正在猛增”。自那以后，药物滥用率甚至更高，我们要增加治疗中心才能满足不断增长的市场需求。仅仅从2007年至2010年的3年间，美国大麻使用者的数量就增加了300万人，2006年至2010年间，抗抑郁药的处方就增加了2100万个。

与此同时，虽然2009年大约有2350万美国人需要接受药物滥用方面的治疗，但只有260万人接受了治疗。在这260万人中，只有约一半人真正地做完了整个疗程。

在旅途康复中心，我们提供以家庭为中心的治疗方法，重点是让成瘾者在生活方面恢复平衡，并在治疗结束后为其提供免费的终生治疗。我们想方设法将治疗完成率提高到了大约95%，这一数值远远超过了国家的统计数字。

换言之，我们为一个客观存在的问题提供了一个独特、可行的解决方案，经过近一年的辛苦工作，我

们克服了重重阻力，开发出一套顾客（我们的“消费者”）想要的产品。

借由本书，我们向你介绍了世界各地的社会企业家，他们跟我们做着同样的事情。想要为社会或这个星球做些善事绝对是一个有价值的目标，但这还不足以构成确保人们购买你的产品或服务的基础。

我们在本书第二章中提到过米丽亚姆·舍宁为成功企业家提出的7项建议，在这份清单中，她说：“要钻研能产生你想要的影响力方法。你的方法确实是独一无二的吗？还有没有其他你既可以达到同样的效果，又可以从这些结果中学到一些东西的行之有效的方法呢？”

她补充说，这似乎与典型的社会企业家格格不入，社会企业家常常因为专注于解决问题而变成了一根筋，他或她可能忘记考虑当前世界上其他人针对此事所做的一切。

“很少有人真的花时间了解一下竞争状况，”舍宁说，“施瓦布网站的求职者似乎对其他组织的类似方法知之甚少，这让我们颇为

震惊。”

熟读深思

不管你所创办的企业的社会使命是什么，
在你建立任何新企业之前，一定要对该领域进
行全面的市场分析。

成分之二：一个强有力的使命或“理由”

你为什么想创业？是什么在驱使着你？是否生活中有一次变革性的经历导致你一直走到了今天？引导莉萨和我的有这样3次经历：酗酒导致我几近死亡的经历，莉萨表明自己的立场（在康复中心的积极体验即源于此，在那里我遇到了我们的行业导师和指导者克里斯·斯潘塞），以及爸爸送我的礼物——《富爸爸你可以选择成为富人》。

当这3次事件紧接连在我们身上发生时，我们对未

来的愿景便变得清晰无比了。一旦这个愿景确立，我们再也不想做其他事情了。前期我们开通了24小时热线，听到求助者痛苦的哭诉以及后来的感激，这些体验表明：我们当时绝对走对了路，而且现在依然是正确的。

对我们来说，派对的生活方式已经根深蒂固，它被粉饰成迷人、有趣的生活，其实它明显具有伤害或杀死人的可能性。作为夜总会的员工，我曾经是构成这个问题的一部分。但突然之间，我们不再无动于衷，不再任其发展下去，我们必须成为解决方案的一部分。在其《如何改变世界》这本关于社会企业家的书中，戴维·伯恩斯坦讲了他从比尔·德雷顿那里听到的一个机会，当时德雷顿正在介绍里约热内卢阿育王会员申请者的选择标准。在那次演说中，德雷顿告诉申请者：“在企业家的大脑中，他们拥有的愿景是当他们的想法实现之时世界将是如何的不同，直到这一想法不仅在一个地方发挥作用，而且在整个社会行之有效，否则他们是不会停止的……仅在一个村或两家学校解决了某个问题，创业家是不会快乐的。”

一旦你产生了一个想法，并以此为动力不断前进，然后对自己的“理由”做出应答。否则，你是不可能带来任何改变的。

实质上就是建立一家有意义的企业。它能够解决某些社会问题，并有益于全人类。金钱只是副产品，它是因为你通过向周围的人提供服务、改善他们的生活和提升他们的能力而得到的奖赏。

当你确定了企业的使命，就要全身心地投入。谨防为了取悦消费者、员工或投资者而出现使命异化，不要让你对赢利的渴望践踏了企业的使命。克瑞斯·福克斯在其美好世界书店的初期经历过此事。他和泽维尔为了管理存货而开发的存货管理系统在使用后证明这套系统非常有用，操作界面也非常友好，因此，他们考虑对此软件实行授权使用。克瑞斯说：“但它最终因分散注意力而结束。”

利润不是目标，而是一家受到使命驱使的、具有

社会责任感的企业做慈善和公益而获得的回报。

最后，社会企业的影响首先必须是具有社会性的，而创业家必须如比尔·德雷顿所说的那样在使命的指引下寻求系统性的改变。偏离于此最终会对所有人造成伤害，包括接受服务的人。企业的使命最为重要。

熟读深思

扪心自问：是什么问题让你烦恼呢？你能忍受它吗？如果你无法忍受，你就能找到“理由”，并由此创建一家社会企业。

成分之三：一个成功的团队

虽然成为理解企业所有基本情况的通才很有意义，但更为重要的是发挥我们的长处。制定政策和流程手册、咨询、为顾客做饭……这些事情不是我们的强项。我们的强项在于应用我们研究数年的企业经营

和管理原则。这就是为什么我们要雇用一个拥有做好除此之外其他事情的独特优势的团队。我们需要的这个团队，它对使命的承诺跟我们一样，并且拥有必要的商业技能，比如正直、职业精神、关注细节和具有相关领域的专业知识，以此表明他们可以胜任和完成工作。

实践表明，社会企业的团队是其取得成功的最清晰的标志之一。戴维·墨菲曾担任过商业计划竞赛的裁判，现在圣母大学担任创业中心的联合主任，他说：在考察成立一家社会企业的可行性方面，他首先观察的事情之一就是其团队。

“对于任何形式的创业企业来说，你都需要一个优秀的团队，”他说，“的确，在社会企业领域，你需要有人分享你改善世界的热情。但这正是我看到社会企业家对他们身边所需人才要求不太严格之处。他们对身边发生的事情不甚了解，这也体现在招聘员工和组建团队方面。他们会说‘噢，两年来，我的室友跟我很晚才睡觉，常常谈论海地的清洁饮用水问题’。但如果你要扩大规模，他确实不是你所需要的人。因此，他

们在聘用人才方面出了问题……你在组建团队这一问题上必须严格，而且要认真考虑，否则，你将葬送企业的发展机遇。”

在组建团队方面，考虑以下三个方面会让你受益：

1. 岗位技能：他们能满足特定岗位的能力要求吗？
2. 企业文化适配度：他们认可公司的企业文化吗？
3. 人际关系：他们的人际交往技巧如何？有哪些朋友圈？他们能建立符合企业利益的外部人际关系网吗？

乔恩·卡森坚信优秀团队的力量，因此，他花了好几年的时间专门锤炼自己吸引合适人员的面试技巧，这是意义重大的投资，为任何岗位雇用到合适的人才，并且确保员工认可企业的使命。他说：作为一个企业家，自己多年来所犯的最大错误是雇用了错误的

员工。

他说：在慈善拍卖网站，负责招聘的人会问求职者不同的问题，以确保对求职者进行最为全面的了解。他很少相信推荐信，因为从推荐人所在企业的文化和团队出发，它无法对求职者在新职位有何表现提供确切的评价。

在团队管理方面，米丽亚姆·舍宁在社会企业里发现的另外一个挑战是她所谓“创始人综合征”，即对交出控制权犹豫不决。

“在大多数企业里，通常设有董事会，这一机制可以有效保护公司或组织的利益，”她解释说，“社会企业常常缺乏这一机制。领导者意识不到向组织中的其他人授权的必要性，因此难以超越某个点。对于一家成长中的社会企业来说，它需要更多的管理人员加入企业，组成体系，形成流程。创始人通常是有超凡魅力的理想主义者，他们打开了企业之门，却不是企业成长所需要的那种管理者。在施瓦布网站，我很少看到创业者声称自己既有良好愿景，又是优秀管理者，但他们仍然位于成功人士的行列。因为这些成功的创

业者清楚他们的长处，所以聘请他人负责日常的经营和流程。”在我们成立旅途康复中心的特殊经历中，我们发现自己在与一些专家——医生和咨询顾问共事。我们发现这些位于S象限中的专业人士并不是多面手，他们几乎不了解建立一家企业的基本要求，而这正是我们的强项。让一些专家加入你的团队有其重要性，但也要有几位通才用于弥补空缺。

永远不要低估团队构成的重要性，它在很大程度上决定着企业的成败。

熟读深思

在面试应聘者时，要创造一种让应聘者感觉到一定压力的环境，如此你就能看出他或她到底是什么样的人。在旅途康复中心，我们使用的一个工具是《富爸爸现金流》游戏。我们会同时安排4位应聘者跟我们一起玩游戏。你会在游戏中对应聘者了解很多，因为他们在游戏中的表现才是他们行为的真实反映。根据欲填补职位的不同，我们会考虑不同的游戏或技

巧，这可以让我们看清楚他们是什么样的人。

成分之四：一种稳健的商业模式

克瑞斯·富克斯、泽维尔·赫尔格森、戴维·墨菲和许多其他社会企业领域的实践者和学者都认为将慈善融进商业模式是企业成功的根本。

“我多次看到过的一个错误是大家把公益事业和慈善商业模式搞混了，”泽维尔说，“有人想出某事，看上去似乎有益于这个世界，但从企业角度看，它并不会引起人们的兴趣，而他们却设法给它打上社会企业的烙印。我知道有一家公司正在设法为其产品寻求非洲的生产商，以便让那里的穷人获得一定经济收益，再借助电子商务加以销售。但是，若从塞内加尔发货，一件小商品运抵美国的运费大约为50美元，这就使得在那里生产变得不太现实。这是企业面临的严峻挑战。

美好世界书店一度被当成可行商业模式的最好范例，正是由于它做到了这一点：利用人们平常的购买

习惯（从网上购买书），并将这种购买变成造福社会的行为。汤姆斯布鞋、格莱珉银行和很多其他的公益组织也都证实了这一事实。

“在美好世界书店，我们为改变世界要做的事情绝对与企业密切相关，”戴维·墨菲说，“假如亚马逊收购了它，并且成为上市公司，我们会改变这一模式吗？当然不会，因为如果我们不再通过捐赠免费获得图书的话，它就会垮台。很多社会企业家都有一个将部分利润贡献给社会的企业创意，很好，可惜它不能深嵌于商业模式之中。他们解决事情时都停留在企业的表面。我期待它是深埋在商业模式中的。”

事实上，善资本（Good Capital）组织正是这样做的。其创始人凯文·琼斯（Kevin Jones）称善资本为美好世界书店投资了200万美元，积极追逐利润的社会企业要比必须兼顾两方面（社会效益和经济利益）的企业增长得更快，因为做慈善的成本会对利润率产生消极的影响。

确立一种成功商业模式的关键在于起草一份全面、可行的商业计划书。与我们交谈的所有专家都说

衡量成功的真正尺度仍然是商业计划书，即商业计划书的执行和企业家对它的投入，社会企业也是一样。正如我们说过的那样，我们的资金来源取决于它（商业计划书）。我们需要经历几次起草、修正和其他后续工作才把商业计划书搞定。

技术服务公司《2009年商业计划竞赛（BPC）研究》对竞赛给发展中国家各种企业的企业家以及参与者带来的好处进行了评价。不管是否获奖，为参加竞赛而创建商业计划书的做法让参与者获得了极大的优势。

- 相比没有参与的人，参与者一年后的销售量增长了两倍，两年后的销售量增长了2.5倍。

- 与参与前相比，参与者在参与后的两年多的时间内创造了2.5倍的就业岗位。

- 参与者调动了近3倍的资本。

- 参与者在执行商业计划书方面的可行性提高了1.5倍，极有可能将它们正式确定下来。这些商业计划书大多是有关创立企业或扩大规模的。

- 作为新企业，参与者所创办的企业两年内存

活下来的可能性提高近两倍。

研究指出：“在专题讨论会上，我们了解到，商业计划竞赛极富价值，因为它将重点放在创建一份商业计划书上，从而迫使企业家探索和解决关键问题。”虽然竞赛中并非所有的商业计划书是为社会企业制定的，但它们与那些为具有社会使命感的企业而写的商业计划书没有什么分别。

戴维·墨菲说：当社会企业家无法获得启动资金时，通常不是找不到资金的问题，而是难于通过商业计划书的“嗅探测试”。

“计划书强调了基本问题吗？它要解决什么问题？分销策略或销售计划是什么？涉及谁？这些似乎显而易见，但令人吃惊的是，很多人告诉我他们的产品有多么好，我问道：‘消费者是谁？你如何卖掉产品？销售渠道在哪里？你会实行众包吗？’他们只是一脸茫然地看着我，然后说道：‘我要建一个网站。建好之后他们（消费者）就会来了。’他们对于创造财富太天真了。很显然，任何一位投资者会说：‘我不关心你想改变世界的抱负有多么雄伟，但这个计划书的水平很

差。’社会企业化经营领域的人对商业模式缺乏经验，他们认为自己正在改变世界，他们只会考虑：‘谁不想从我这里购买产品（服务）呢？’我并不是在质疑缺少资金是一种障碍，相反我看到很多有利可图的买卖不愁筹集不到资金。归根结底还是商业模式、团队的问题，所有这些因素不仅有助于社会企业家，而且有助于普通企业家。”

请注意这是B - I三角全部含义所在：太多的企业家过于注重产品。产品虽然重要，但B - I三角中的其他所有因素也都在为产品提供一定的支撑作用。



米丽亚姆·舍宁也建议道：为了证明你的影响力，在创建商业模式时，从第一天开始你就要计划如何创收，并将评价和测量方法嵌入你的流程。在寻求资金

以便实现增长和扩大规模时，这会让你受益。

如米丽亚姆·舍宁所言，在扩大企业规模方面，公益性的特许经营或许是进入其他地区或国家的最好方式。“我们今天最为急需的是创业者，他们会在世界的某个地方开始应用一种非常有利的商业模式，并在其他地方加以应用和推广。”

格莱珉银行现在已经扩展到了大约100个国家。

这也是旅途康复中心开办了6家分中心的原因。每一处满足一个独特的需求，既服务我们接待的顾客，也服务我们所在州的顾客。我们计划10年内在9个国家开设12家康复中心，每年服务5000多位顾客。不仅戒瘾方面的社会需求量很大，而且我们也有可测量的目标，因此，我们知道自己今天达到了什么程度，也知道我们会走向何方。旅途康复中心将拥有全球治疗计划，为全世界的成瘾者提供服务。

迈克尔·霍尔索斯指出，柠檬水日被确立为一种特许经营的形式，各个社区可以自我定制，并开展经营。这是有目的性的。“符合501(c)(3)的组织和社会企业中，我们着手设计如何允许更多的人借用这一模

式，以便进行更进一步的投资，这是驱使我们解决世界问题的动力。”他说，“我们提供最好的做法、工具、方法体系、流程、产品、品牌推广，他们为每个城市里的柠檬水日注入了活力……因此，我们所做的就是找到一种方法，使得当地社区能够塑造柠檬水日，并对他们的社区产生最大的影响，他们是主角。我们在幕后，我们想看到他们获得成功。”

熟读深思

如果你对任何形式的创业是认真的，那就花时间起草一份真正全面的商业计划书。仔细斟酌你的商业模式，确保社会使命是盈利的组成部分，而不被边缘化。

成分之五：个人发展

如前所述，很早之前我和莉萨就开始致力于自身的个人发展，按照富爸爸的致富原则进行继续教育，

并学习成瘾治疗业务方面的知识。我们知道自己从来不会老到或成功到不用学习的地步，而且我们真的认为这是我们取得成功所不可或缺的一部分。事实上，我们现在学习的东西比在学校学的知识要多很多。我们的学习永远不会止步，而且我们正在学习自己感兴趣的東西，这会对我们和其他人的生活产生巨大的积极影响。

我们经常考虑如何将培训融入我们的生活，融入到家人、团队、企业和顾客的生活。不管是什么课程或主题，我们决心从中吸取有价值的内容，并应用于实践。

如果有我们必须要知道的事情，我们不会说“我不知道”或“我眼下还做不到”，我们会说“让我们学着如何做到”。然后，我们会花时间学习它。每当这样做时，我们都会在这些方面获得回报，比如消除了企业面临的某些挑战，与我们的顾客和谐共处，处理好我们与员工的关系，培育我们的企业，以及提升我们的三兼顾能力。

我们跟最优秀的人学习个人发展方面的课程。在

我们快要买下在犹他州的房产，并且刚刚从阿维那里得到启动资金后不久，他想要亲自来看看他的投资。

我们到盐湖城机场迎接他。在返回市中心的路
上，我们确定这是开始了解阿维和吸收他多年经商智慧的一个好机会。我们问他是如何开始创业的。他说：“我经常关注我把钱花到什么地方了。我对钱的用途很谨慎。”

毕业之后一想到再也不用学习了，我别提多高兴了，其实我的学习才刚刚开始。学校不会教我们如何面对现实世界的考验，它只为某一课程规定很多必学内容，但现实世界的经验、个人发展以及如何建立一家企业是需要亲身体验和学习的。生活就是学习的过程，做好自己，确立我们的目标，并且为之努力。要从错误中学习，不断汲取经验，并利用这些经验做一些积极、有益的事情。

我想起我们跟阿维最早的那次见面，想起塑料椅

垫，以及他因为那道菜的价格偏贵而取消。起初，我把他的节俭看成是古怪，甚至觉得有点可笑。但现在，作为一个新企业主，我觉得他的言行和价值观让我很舒服。莉萨和我已经开始迈出了这一步。虽然我们不像他那样节俭，但我们会继续我们的财商教育之旅，以便我们能够做出理智的财务决策，实现财务自由，过上富裕的生活。

他接下来说的话，我将永远铭记。“我就是这样开始的，去参加了一次研讨班。他们告诉我们做什么，我就做什么，结果奏效了，我就继续做。”

研讨班？真的吗？这可是对我们上研讨班的巨大肯定。因为最近我们接受了富爸爸的教诲，并对此几乎到了虔诚研读的程度了，朋友取笑我们，称我们对研讨班或书有“瘾”。他们警告我们，说我们上当受骗了，受人操纵把钱花在了无用的产品上。我们又花了599美元购买了一些课程，回到家之后他们更笑话我们了。

我们开始明白身边的人不再是我们可以依赖的支持系统了。他们卡在了我们已经跳出来的那个地方。

但更为重要的是，我们每天都能从研讨班和书本上学到很多东西，这些东西促使我们每天都在成长和进步，我们为此感到激动。

通过戒瘾工作，我们了解了到底什么是“瘾君子”。这种人会牺牲一切，不论自己或他人付出什么代价，他们都要得到想要的东西。我们不是这种“瘾君子”，我们是两个从成瘾的黑暗中幸免于难，现在正致力于改进自身和其他人生活的人。我们愿意把我们的时间、金钱和资源投资于我们的未来。我们的许多朋友并不想这样。我们积极地将从研讨班和书本上学到的原则应用于我们的生活和企业。我们寻找成功的研讨班讲师，不只是在讲台上成功，还是讲台下依然成功的企业主。正如阿维所说，我们做了他们告诉我们要做的事情，而且行之有效，因此，我们坚持做下去。就这么简单。

阿维说他在购买房地产时会把资金集中投入到一处房地产上，用现金交首付。一旦偿清本金，他会再用额外的现金交下一处房地产的首付，依此类推。这就是复合首付。这离我们从富爸爸书籍中学到的如何

偿清不良债务的做法并不远。阿维的故事和他的成功告诉我们：我们走在正确的道路上。

回到家的时候，我们几乎满脑子都是刚刚学到并且想马上付诸实施的极好主意。我们的朋友会说：“你们又来了。”有时这些想法可行，有时则不可行，但我知道我们总是会尝试新的想法，因为我们总能从中学到些东西。永远不要害怕尝试一个新想法，也许只是其中的一部分可以接受或产生效果，但还是要经常尝试新东西。不管喜欢与否，要坦然接受反馈意见，或许其中蕴含着另外一个经验或“金矿”也未曾可知。

这种学习可能不适合所有人。无论你以什么方式学习，研讨班、书本、专业的网络课堂还是志愿者服务，重点在于永远不要停止学习。个人或具有公益性质的非营利组织与社会企业家之间的差异体现在商业教育上。为自己寻找合适的导师，接纳新的理念，跟

与你处在同一领域的或与你角色类似的其他人公开交流，寻找新体验和学习新东西的机会，甚至消极的体验也是不错的学习机会。

经常与别人分享你所知道或经历的事情。在社会企业化经营促进研究中心出版物的《社会企业化经营的过去、现在和未来》中，该机构的副主任格雷戈里·迪斯说：“给‘社会企业家’的一点建议就是要继续集体合作……帮助树立和发展这一‘领域’的社会企业化经营，这是一种务实的理想主义。不过我们可能想给它贴上标签，称它是鼓励创新的方法。”

他继续说道：“我认为他们有必要聚在一起，形成一个共同的声音，彼此分享问题和教训。” 克瑞斯·福克斯、克里斯廷·赫尔希和其他人共同推荐公益实验室这一杰出组织，不只是因为它提供了一个支持性网站，还因为它让企业逐步通过了严格的审查流程，成为专注于使命的、有利于环境可持续性的，以及对股东和大众负责任的公益公司。“它属于一个卓越的社会网络，这起到了关键作用，”克瑞斯说，“我必定会鼓励大伙接触其他社会企业以征求意见。这是可行的，

这个社区的人会购买其他社会企业的产品，因此，它确实是一个正在发展中的社区。”

熟读深思

恭喜你通过阅读本书迈出了个人发展的第一步！为了继续你的个人发展之路，我们给你提出一项挑战性的任务，即加入一个组织，选修一门课程，参加一个研讨班，报名参加培训，或者下个月召开一次书籍小组研读会。

第十章最后的思考

永远不要依赖公共机构或政府解决任何问题。所有社会运动的创立、指导、激励和坚持完成皆出自个人的热情。

——玛格丽特·米德

求知若饥，虚心若愚。

——《全球目录》（*The Whole Earth Catalog*），

1974年5月

我们非常清晰地看到了世界的变化，而且变得更加美好，这主要是社会企业家在公司和公民部门组织内部或全新的领域拆墙架桥的功劳。

全世界的人都在跃跃欲试，希望加入公益事业，而不是伸出手来乞求援助，他们意识到靠自己的力量也有可能解决问题，而不必苛求政府和公司出手，而且在解决问题的同时他们还能赚取利润。

实现了三兼顾（利润、社会价值和自由）的社会企业家：

- 坚持自己创业；
- 有一个驱使他们与现状抗争并达成目标的“理由”；
- 寻求学习机会；

- 寻求三兼顾的机会；
- 寻求能与之交流思想的导师和团队；
- 有解决问题的主意或方案；
- 沉迷于自己的想法，不达目的决不罢休；
- 手握一份切实可行的商业计划书；
- 掌握了某种商业模式，使得履行社会使命成为企业逐利活动所固有的一部分；
- 拥有一个与使命和商业计划书相匹配的成功团队；
- 寻找将商业利益与公民部门关心之事结合起来的
机会，利用资本主义实现社会公益的目标。

做一家营利性的社会企业没什么好丢人的。我们永远相信这一点，而且我们的深入研究也将证明我们的选择是正确的。

“有时社会上仍然存在这样一种看法——在这个世界上做公益的唯一方式是采用非营利模式。如果我是非营利的，人们就会知道我不是冲着赚钱去的，他们就会对我们产生好感，”戴维·墨菲说，“有时这是正确

的。但如果你认认真真地在做纯粹的社会企业，你必然会屈服于市场的严酷，利润并不是一个肮脏的字眼。人们习惯性地认为它是邪恶的。资本主义有其黑暗面，这一点我没有什么异议。我们都知道它就在那里。但是，格莱珉被建成了一家逐利的银行，这就是它能不断开分行的原因，利润被再次投入运营。如果你打算建立有一定影响力的组织，就必须做到将利润重新投入，这就意味着你必须创造出利润来才行。”

不妨考虑一下这个：2011年5月，施瓦布基金会的米丽亚姆·舍宁对《赫芬顿邮报》的拉希姆·卡纳尼（Rahim Kanani）讲了这样一段话：“当分析一段时间内我们圈子里的企业家时，我们注意到营利型企业，或者说那些能创造正现金流的企业。这些企业要比单纯依赖捐款生存的企业成长得快3倍。”

多年以来，不断有人评论我们，说我们这样做“无非是为了钱”。这种说法有点讽刺，因为事实上我们从来没有从公司里领过一分钱的工资。我们为公益事业提供了一个解决方案，并且致力于公司的成长，以便为更多的人提供服务；如同其他公司一样，盈利让我

们能够更快地扩展业务，提供高质量的服务，并且在较少管制措施的自由市场上开展经营。

因此，资本主义不但可以兼容社会使命，而且它还常常为社会带来更大的利益，并培养出更成功的企业。

弗雷德·科夫曼（Fred Kofman）是《有社会责任感的企业》（*Conscious Business*）一书的作者，他写道：“有社会责任感意味着觉醒……有社会责任感的企业增添了个人的宁静和快乐，增进了社区的尊重和团结，加快了社会使命的完成。”换言之，有社会责任感的企业意味着我们认识到要做什么、如何做到及我们的行动会产生什么样的影响。

资本主义是建立在法治、自由交换、财富创造、企业家创业精神基础之上的社会经济体系。在资本主义社会，人和社会组织（企业）的活动反映和体现了这些原则。

另外，请记住要给它时间。施瓦布基金会不会考虑把经营时间少于3年的企业作为其网站的候选企业。社会企业家不会马上收获巨额的利益，甚至不会很快

扭亏为盈。要有耐心。没有什么事情是轻而易举就做到的。

不留遗憾

写这本书的过程很漫长。为了把我们从开始到现在的所有故事拼凑起来，我们不得不回想生活中最为黑暗的日子，但其中也有让我们最为珍视的时刻，它会让我们高兴不已。将这一切写到纸上对我们来说是一次情感之旅。但经历了这一切之后，我们最终明白了一个真理：我们的未来受过去的影响。通过过去的经历，我们找到了人生的目标和创业的动机。它引导我们走向了旅途康复中心，这是我们人生中最快乐的一段日子。它很有可能会引导你步入完成使命之旅的下一个阶段。

正如史蒂夫·乔布斯在斯坦福大学2005年毕业典礼上的那次著名演讲中所说的那样：“向前看，你是不可能找出事物之间的联系；要想做到这一点，你只有向后看。所以你必须相信过去的那些片断会在未来以某种方式连接起来。你必须相信某些东西——你的勇

气、命运、生活、因缘。这个方法从来没有让我失望过，而是让我的生命更加与众不同。”

找到你的目标并努力达成，而不是满足于一种可以预见到的会让你感觉空虚和没有成就感的生活，这需要勇气。

埃米·清崎（Tenzin Kacho）是罗伯特·清崎的妹妹，也是我们的朋友。几年前，我们与埃米一起在悉尼、新加坡和吉隆坡进行巡回演讲。埃米讲了人在生命终结时感到遗憾的三件事情：

1. 没能告诉某人“我爱你”；
2. 没能宽恕某人；
3. 没能信心大增。

我们希望你今天、明天或以后的日子里没有遗憾。我们希望你过着自己真正想过的生活，并且自由地向世界展示你的天赋。这就是我们撰写本书的目的。信心要来个飞跃。学习所有需要学习的东西，并且知道你是很棒的。

我们期待下一本书的问世，并将在新书里讲述如何建立一家可持续发展且成功的企业，为读者提供更

多诀窍和建议。

愈是在艰难的时候，愈能考验人们的毅力。坚信风雨之后一定能见到彩虹。相信在你历经众多艰难困苦之后发现事物之间的某些联系时，它将会彰显出全部意义，每个“节点”都会引导你走向你应该去的地方。

现在就行动起来，去改变世界吧！

致 谢

我们在旅途康复中心的团队是一群了不起的人，如果没有他们的奉献和支持，本书就不可能面市。

感谢我们的家人，尽管一开始他们不理解或不同意我们的选择，但多年来他们一直爱着我们，从艰难的时刻直到今天。

感谢我们的导师和老师：罗伯特·清崎、金·清崎、保罗·米尔斯（Paul Mills）、克里斯·斯潘塞（Chris Spencer）、布莱尔·辛格（Blair Singer）和凯利·里奇（Kelly Ritchie）。感谢多年以来我们参加过的所有有关个人发展的专题讨论会和研讨会的组织者。

感谢加勒特·萨顿（Garrett Sutton）的法律意见及其对本书的贡献，感谢凯西·希斯利（Kathy

Heasley)、杰西卡·桑蒂娜 (Jessica Santina) 和莫娜·甘贝塔 (Mona Gambetta) 对手稿的编辑。

感谢乔恩·卡森 (Jon Carson)、比尔·德雷顿 (Bill Drayton)、克里斯托弗 (克瑞斯)·富克斯 (Christopher “Kreece” Fuchs)、泽维尔·赫尔格森 (F. Xavier Helgesen)、迈克尔·霍尔索斯 (Michael Holthouse)、罗美尔·阮 (Rommel Juan)、莉兹·莫·布鲁斯·麦克纳莫 (Liz Maw Bruce McNamer)、戴维·墨菲 (David Murphy)、杰斯·桑德 (Jess Sand)、米丽亚姆·舍宁 (Mirjam Schoning) 和朱莉·斯莫良斯基 (Julie Smolyansky)，你们为本书提供了有益信息和专业知识，并贡献出了宝贵的时间。

财商教育三部曲

第一阶段：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇	《富爸爸穷爸爸》
	《富爸爸财务自由之路》
	《富爸爸提高你的财商》
	《富爸爸女人一定要有钱》
	《富爸爸年轻享受生活》
	《富爸爸我和埃米的富足之路》
财富实践篇	《富爸爸投资指南》
	《富爸爸房地产投资指南》
	《富爸爸点石成金》
	《富爸爸致富需要做的6件事》
	《富爸爸穷爸爸实践篇》
	《富爸爸商学院》
	《富爸爸冠军销售》
财富趋势篇	《富爸爸21世纪的生意》
	《富爸爸财富大趋势》
	《富爸爸富人的阴谋》
	《富爸爸不公平的优势》
财富亲子篇	《富爸爸穷爸爸少儿彩图版》
	《富爸爸发现你孩子的财富基因》
	《富爸爸孩子财商靠父母》

第二阶段：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

第三阶段：参加财富自由之路高级研修班

在这里，你将与来自全国各行业数万名奋斗在成功路上的财智精英们共同学习切磋，寻找创富机会，拓展创富人脉……在成功导师们的指导下，以及在相应的课程、同学会等延伸服务中，你将获得：

※ 掌握神奇的“财商三四法则”

※ 改善自己的创富习惯

※ 找到最佳创富路径

※ 实现个人和家庭的财富自由



图书团购热线：400-032-2010

高级研修班服务热线：400-650-9602

经济学家和教育专家共同打造的少儿财商教育系列

1. 少儿财商启蒙读物

结合海内外财商教育经验，研发出最适合中国孩子的财商启蒙读物！



2. 中小学财商系列课程

两岸首次整合世界各地财商教育学习经验，打造最适合国内孩子的互动式财商学习法！



3. 少儿财商训练营活动

参加由国内外财商教育专家共同策划的寒假财商冬令营、暑期财商夏令营，你将达到以下目标：培养孩子正确的人生观、金钱观与价值观，激活孩子的财富基因，提高孩子的组织管理与计划能力，使其成为全面发展的优秀青少年！



亲子睿福 (REAF®) 教育成长计划

- ☞ 财富认识 (Recognition)
- ☞ 财富体验 (Experience)
- ☞ 财富行动 (Action)
- ☞ 财富自由 (Freedom)

财商教育，助您一生富有

财商教育精选课程

分类	编号	课程名称
财富效率篇	A	财富自由之路 (CFF)
	B	财商素养-大学生; 财商特训班 (SFT)
	A	证券投资班 (CFFS)
	B	创业班 (CFFB)
	A-1	财商训练员 (CFT-a)
	A-2	财商讲师短训营 (CFT-b)
	B	财商讲师训练营 (CFP)
	C	财商导师培训营 (CFL)
素养成长篇	A	财商素养-中小学; 财商初级训练营
	B	财商素养-中小学; 财商中级训练营
	C-1	财商素养-中小学; 走进神奇的财商大门
	C-3	财商素养-中小学; 探究金钱语言ABC
	C-4	财商素养-中小学; 与金钱约会的好习惯
	C-5	财商素养-中小学; 我有一个财富梦想
	A	中小学亲子财商课堂
	B	幼儿财商亲子课堂
	A	财商成长嘉年华 (北京)
	B	财商成长嘉年华 (台湾)
社交增值篇	A	美丽、自由、富足 (BFR)
	B	商业菁英英语班 (BLA)
	C	空谷幽兰禅修班 (FFZ)

联系我们

高级研修班热线: 400-650-9602

渠道合作电话: 400-650-5821

传真: 010-82605570

E-mail: csjy@fubaba.com

http: www.fubaba.com



财商教育，助您一生富有。

如需了解更多相关课程、活动等内容，
请关注财商教育微信caishang51653548。

《纽约时报》《商业周刊》《华尔街日报》《今日美国》

畅销书榜第1名



《富爸爸穷爸爸》

作者：〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特

ISBN: 978-7-5411-3812-6

定价: 28.00 元

世界上绝大多数人奋斗终身却不能致富，因为他们在学校中从未真正学习关于金钱的知识，所以他们只知道为钱而拼命工作，却从不学习如何让钱为自己工作……

——罗伯特·清崎

清崎有两个爸爸：“穷爸爸”是他的亲生父亲，一个高学历的教育官员；“富爸爸”是他好朋友的父亲，一个高中没毕业却善于投资理财的企业家。清崎遵从“穷爸爸”为他设计的人生道路：上大学，服兵役，参加越战，走过了平凡的人生初期。直到1977年，清崎亲眼目睹一生辛劳的“穷爸爸”失了业，“富爸爸”则成了夏威夷最富有的人之一。清崎毅然追寻“富爸爸”的脚步，踏入商界，从此登上了致富快车。

清崎以亲身经历的财富故事展示了“穷爸爸”和“富爸爸”截然不同的金钱观和财富观：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作！



富爸爸

那些比钱更重要的事

B象限企业家的成功之道

〔美〕罗伯特·清崎 等著 汪天盈 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Robert Kiyosaki".

罗伯特·清崎

2017年6月

通过阅读本书，你将了解到：为什么上学这一途径会毁掉我们与生俱来的企业家天分？

更重要的是，通过阅读本书，你还将了解到：如何寻回曾经失去的企业家精神？

我们每个人都可以成为企业家。我们都可以拥有属于自己的售卖柠檬水的小摊。

至于如苹果或脸书之类跨国企业的创办人与柠檬水摊贩之间的差异，则正是本书关注的重点。

你无法看清前方的路，只有蓦然回首，才能一目了然。

因此，你必须对未来抱有信心，相信船到桥头自然直。你必须对自己抱有信心——无论是勇气、命运、人生、因缘，还是其他方面。

上述行事之道从未让我失望过，正是这一点造就了我生命中所有的精彩。

——史蒂夫·乔布斯

谨以此书献给

所有拥有企业家精神的人们

目录

致中国读者的一封信

前言

第一部分 你的团队都有哪些人？

引言 罗伯特·清崎

如何打造一个制胜团队 布莱尔·辛格

B-I三角形：商业8要素 罗伯特·清崎

第二部分 真实的企业家

罗伯特·清崎

个人背景与企业家简介

将企业打造成一个品牌

《富爸爸穷爸爸》节选

《富爸爸第二次致富机会》节选

金·清崎

个人背景与企业家简介

现金流的秘密：资产重于收入

《崛起时刻》节选

肯·麦克尔罗伊

个人背景与企业家简介

OPM：如何借助债务致富

《不动产投资入门》节选

布莱尔·辛格

个人背景与企业家简介

销售 = 收入

《富爸爸销售狗》节选

《富爸爸胜利之师》节选

加勒特·萨顿

个人背景与企业家简介

保护你的资产

《富爸爸如何拥有自己的公司》节选

《富爸爸如何买卖一家公司》节选

汤姆·惠尔赖特

个人背景与企业家简介

如何利用税收法规增加你的现金流

《免税财富》节选

安迪·塔纳

个人背景与企业家简介

纸资产：投资和风险管理策略

《富爸爸股票投资从入门到精通》节选

达伦·威克斯

个人背景与企业家简介

沟通：融资的关键

《融资的艺术》节选

乔希·兰农 莉萨·兰农

个人背景与企业家简介

针对社会需求制定的商业模式

《富爸爸社会企业家》节选

第三部分 掌握B-I三角形

掌握B-I三角形

使命 金·清崎

领导力 迈克·苏利文

团队 肖恩·卡尼利亚

产品 罗伯特·清崎

法律 加勒特·萨顿

系统 肖恩·卡尼利亚

沟通 莫娜·甘贝塔

现金流 汤姆·惠尔赖特

总结

[返回总目录](#)

前言

罗伯特·清崎

许多人都有自己的远大抱负。他们坚信，自己那些关于全新产品或服务的想法，能够让自己日进斗金，走上人生巅峰。问题在于，他们中的大多数并不知道，如何将梦想变为现实。

Q：为何人们往往无法将他们的想法转变为真金白银？

A：因为绝大多数人只在学校学习如何为他人工作，也就是毕业后做雇员，根本无法学习如何让他人為自己工作，也就是争做企业家。

正因为此，绝大多数人听到的建议都是这样的：“你去上学，然后找一份工作。”至于另一种说法：“去学校吧，去学习如何为他人创造工作岗位。”你肯定闻所未闻。而后者正是成为成功的企业家应该做的。

多数人去学校的目的是为了学习如何赚钱谋生，也就是获得稳定的工资收入，鲜有人抱着了解如何创造价值的目的去学习，而后一种方式却可以让企业家们不再需要工资收入。如果你曾经阅读过《富爸爸穷爸爸》一书，兴许就能回忆起来自富爸爸的第一课，那就是“富人从不为钱工作”。企业家对此心知肚明，他们寻求各种途径，让钱为自己工作。他们通过资产的积累，不但从中获得了现金流，还拥有

了相关权益。

大卫、歌利亚以及比维赫尔曼^[1]

世界上的企业家可以明确地分为三种类型：大卫型、巨人歌利亚型以及小人物比维赫尔曼型。

巨人歌利亚型企业家的例子有很多，例如我们耳熟能详的史蒂夫·乔布斯，他创办的苹果成为美国历史上最赚钱的公司之一。其他的例子也不胜枚举，例如甲骨文的拉里·埃里森，福特汽车的亨利·福特，微软的比尔·盖茨，通用电气的创办人托马斯·爱迪生，维珍集团的发起人理查德·布兰森，以及华特·迪士尼的迪士尼公司。

一个需要记住的重点在于，所有这些巨人歌利亚型企业家，都是从小人物比维赫尔曼型转变而来。

而另一个需要指出的重点就是，这些巨人型企业家全都曾在某一时刻化身为大卫型——就是传说中记载的在战斗中打败巨人并取其首级的那个大卫。传记片《硅谷传奇》讲述的就是年轻的比尔·盖茨以及史蒂夫·乔布斯打败巨人企业IBM以及施乐的故事。按照影片的说法，比尔·盖茨的PC业务“剽窃”自当时的大型主机巨头IBM，至于后来人们看到的鼠标以及麦金托什计算机，则是史蒂夫·乔布斯从施乐公司那里“顺走”的。对于比维赫尔曼型及大卫型企业家来说，《硅谷传奇》这一影片不容错过，因为其展现了充满勇气的小人物挑战巨人并有望取而代之的传奇故事。

至于理查德·布兰森的故事，则与前述故事有着相似的画风。这位最初涉足唱片行业的企业家，也曾经一度展现出大卫型风格，其用自己的初创公司维珍航空单挑当时的航运业巨头英国航空。现如今，维珍集团俨然已成为“巨人杀手”，尾随于各种有着臃肿、懒惰、傲慢且

收费高昂特性的巨人身后，伺机而动。举例来说，当理查德看见移动通讯市场存在的“油水”（即利润）之后，便创办了维珍移动。在美国市场，维珍移动已成为沃尔玛的主打推荐品牌，且成为美国主流运营商之一。

当然，并非所有的大卫型企业都需要充当巨人杀手的角色。通过推出能够改变世界的产品，一些默默无闻的小人物，最终也能成长为巨人般的存在。举例来说，托马斯·爱迪生在发明了电灯泡之后，实现了从小人物到大卫再到歌利亚巨人的角色转换过程，而他的这一发明更是直接促成通用电气的成立。

马克·扎克伯格在他位于哈佛的学生宿舍中开始了其作为小人物创办脸书的历程。而在将脸书从哈佛推广到其他大学用户的过程中，他成为了大卫。最后，马克进一步将该服务推广到全世界，成功实现歌利亚巨人的角色转变。

当埃隆·马斯克的太空探索技术公司开始承担美国国家航空航天局的部分任务时，其便完成了从小人物到大卫再到歌利亚巨人的转变。

接下来，埃隆通过他的特斯拉，推出动力更强劲、外形更性感的电动汽车，对包括通用汽车在内的传统汽车厂商造成冲击。

小人物也能改变世界

要改变世界，你不必非得成为大卫或者歌利亚巨人。

通过成为“纵倾调整片^[2]”，小人物也能够改变世界。我写过一本名为《第二次机会》的书，该书于2015年出版，其中提到巴克敏斯特·富勒博士以及他如何改变我人生的故事。如果不是因为富勒博士，或者习惯被人称之为“巴奇”的这个人，就压根不会有富爸爸公司的存在。我可能仍然在和那些摇滚乐衍生产品纠缠不休，就像理查德·布兰

森一样。我绝不可能成为一位教师或者财商教育方面的企业家。

我曾经三度有幸从富勒博士那里聆听教诲，时间分别是1981、1982以及1983的夏季。在最后一次课程结束的数周后，富勒博士便离开了人世，这一变故促成我放下了摇滚乐衍生品业务，成为了一位财商教育方面的小人物。针对金融危机，富爸爸公司推出过一集名为《能够窥见未来的男人》的迷你纪录片，供那些有兴趣通过财商教育来学习如何预见未来以及如何面对经济危机问题的人免费观看。

传统教育行业通常给人一种墨守成规的感觉，既不与时俱进，还存在距离感，且收费极其昂贵。现在，富爸爸公司正致力于消除这些成见。我们的任务不是要杀死教育行业的歌利亚巨人，而是要成为人们称之为教育系统的巨轮上的纵倾调整片。

Q：什么是纵倾调整片？

A：纵倾调整片是位于船只或航空母舰操控面后缘的一处体积很小的表面，就好比船舵，其在舵手无须持续施加操纵力的情况下，帮助船身平稳航行于既定航道上。

富勒经常问自己，我只是一个小人物的，我能做什么呢？彼时，他决定成为“纵倾调整片”。与其作为一位共和党人或民主党人，奔波于各种政治事务间，醉心于操控全局，不如选择成为“纵倾调整片”，安心居于一隅。要知道，通过“纵倾调整片”那微小但强劲的力道便足以影响航行方向，造成改变。1927年，他作为小人物，改变了世界。在纪录片《能够窥见未来的男人》中，你可以看到富勒众多终身成就中的少数几项，包括由他设计的1967年于加拿大蒙特利尔举办的世博会中的美国馆。你还会看到，我是如何在他的影响下，成为财商教育界的小人物。

富爸爸公司正在以小人物的角色影响着教育界。小人物也能够改

变世界。这就是企业家的意义。今天，作为一种教育工具，《富爸爸现金流》游戏正在被世界各地的用户所广泛接受，而这一切却没有通过学校体系来实现。

如果你有兴趣成为一位企业家，并化身为富有且睿智的商业领袖改变世界，那么这本书正是为你而写。无论你是打算对那些声名显赫的公司发起挑战，还是勇于探索未知领域，作为一位企业家，成功的道路绝非坦途，这需要实力、承诺以及自律。这需要一群头脑灵活、经验丰富且值得信赖的顾问团队围绕在你身边，给予你远见及信心。

我相信你会发现：你的团队将会成为你最有价值的资产，如同我所拥有的一样。他们能够填补横亘在优秀的想法与成功的商业之间的鸿沟。

[1]传说，大卫挑战巨人歌利亚并杀死了他。——译者注

[2]此处用来比喻可以逐渐造成重大影响的小人物，详细解释参见下文中的问答。——译者注

第一部分

你的团队都有哪些人？

做生意和投资都是团体竞技项目。

——富爸爸



引言

罗伯特·清崎

数月前，在我与医生的交谈过程中，对方骄傲地告诉我：“我是一名百万富翁，我终于挣了超过100万美元的钱。”

我首先对他表示祝贺，因为我们是非常要好的朋友，接下来我很自然地问道：“你为此缴纳了多少税款？”

“大约70万美元。”他羞怯地回答道。

“那可是一大笔钱。”我惊讶得几乎说不出话来。

“那好吧！你又缴纳了多少税款？”对方问道，“我知道你赚的比我多。”

“我缴纳的要比70万美元少得多，”我回答道，“我确实赚的比你多，而且多的不是一丁半点……然而我缴纳的税款却少得多。”

“你建议我怎么做？”对方问道。

“炒掉你的会计师。”我直接回复道。

坏的建议

多年来，我不得不解雇为数众多的会计师、律师、CEO、总裁以及其他被称之为专业顾问的人。在我看来，这些来自声名显赫的公司的会计师和律师简直不可救药。因此，当我对那位医生朋友说“炒掉

你的会计师”时，我是认真的。

如果你阅读过我的其他书籍，你一定知道我曾多次提及团队的重要性。在本书中，你将会听到来自我的团队的声音。他们是货真价实的。这些富爸爸顾问以及富爸爸团队中的其他企业家将会分享他们的专业才干，以及他们在成为一位企业家的道路上所经历的各种关于成功、挑战以及失误的故事。

我的团队比起金钱本身来说，要重要得多。因为没有他们的帮助，我很可能无法赚到哪怕是一丁点的钱。

在本书里，我的团队不仅会告诉你应该怎么做，而且还会告诉你为什么要这么做。举例来说，我的会计师汤姆·惠尔赖特会向大家解释：为什么有钱人缴的税要少得多，以及你如何做才能达到同样的目的。这就是“智慧比金钱本身更重要”在汤姆身上的体现。他的建议帮我在税费方面节省了数百万美元，而且还是合法的。加勒特·萨顿将在公司实体以及资产保护章节提到上述话题。

你可能会对自己说：我并没有赚到数百万美元啊！既然没有赚到那么多钱，我还有必要看这本书吗？答案是：绝对有必要！对许多人来说，他们之所以没有赚到很多钱，正是因为他们 在税费方面的支出超出了他们本应承担的数额，而这些就是采纳那些不称职的顾问给出的拙劣建议后所带来的后果。

最重要的事情

依照许多社会学家的说法，对于人的一生来说，最重要的因素来自社交圈及网络职业。换句话说，就是那些在你身边的、在你团队中的以及你与之共事的那些人。如果你身边的人尽是一些贫穷的人，那么你很可能也只是一个穷人。有句老话说得好：物以类聚，人以群

分。

现金流象限代表了商业世界中四种不同类型的人。请记住，企业家可以来自这四个象限中的其中三个：S、B以及I。



E 代表雇员

S 代表自由职业者或小企业主

B 代表大企业主（拥有500名或更多员工的大公司）

I 代表投资者

我的这位医生朋友便是来自S象限的小企业主。字母S在英文中也是专家、小企业主、聪明的人以及明星的首字母，体坛大腕以及影星就属于明星范畴。

在解雇他的会计师之前，医生问道：“如果我炒掉了我的会计师，那么我应该找谁呢？”

我向他推荐了三个人，分别是我的会计师汤姆·惠尔赖特、我的律师加勒特·萨顿以及我在不动产方面的合作伙伴肯·麦克尔罗伊。

“为什么我需要找三个人呢？”医生问道。

“因为做生意是一种团体竞技活动。他们是我团队的一部分。”我回答道，“我们一起共事多年，合作赚取了数百万美元，我毫无保留地信任他们。”

“为什么需要三个人呢？”医生问道。

“因为这三位不同的顾问会各司其职：赚钱、节税以及防范那些觊觎钱财的人。如果缺少他们中的任何一位，我就很可能落到与你类似的境况，虽然赚的不少，却要支付超额的税款，还要担心某些不怀好意的人利用司法系统的游戏规则窃取我积累的财富。”我这样回复。

“你是说诉讼吗？”他问道。

我点点头：“对，诉讼和税务。你看，如果你想变得富有，那么在此之前，你就需要知道如何保护自己。”

医生又提出了一个问题：“那为什么我的会计师没有告诉我这些呢？”

这个问题问得真是很绝妙，对不对？然而，答案是：我不知道！要想知道真相，我的那位医生朋友恐怕只能自己去问他的会计师了。但我能够确信的是，我的上一任会计师在保护我的财富这方面显然力不从心。他们才智过人且代价不菲。但是当我意识到，他们并不知道或完全不了解我投资不动产的用意时，我选择让他们走人。当另一家会计公司建议我卖掉所有的不动产并投资于共同基金时，我立马解雇了他们。在E象限，他们或许能够被称之为聪明的会计师，但在I象限，显然不是这样。

在本书中，你将能够通过我的团队学到如何建立自己团队这一方面的知识。成为一位企业家不是什么了不起的事情。基本上人人都可

以成为企业家。

在我的邻居中，曾经有一位非常年轻的女孩，她开展过保姆业务。在父母的允许下，晚上她可以将不同年龄段的儿童带回自己家中照看，而那些儿童的父母很高兴在付费之后享受一段不受打扰的夜生活。等那些孩子睡着之后，这位年轻的企业家就可以做自己的家庭作业，同时还可以从每位儿童身上赚取每小时十美元的报酬。星期六的晚上通常是最忙碌的，有时需要她照料的孩子人数多达7个。这样的话，她每小时可以入账70美元，这还不包括小费在内。对于一位15岁的女孩来说，这算得上是一件不错的差事。

她用这笔钱支付了大部分的大学学费以及开销。换句话说，她将收入再投资，从而让她成为更加富有的企业家。我不知道她是否为此支付了税款，那是她与税务部门之间的事情了，一定程度上取决于她个人的道德修养。

我想说的是，人人都可以成为企业家。问题在于：成为富有企业家的人数却屈指可数。

统计显示，绝大多数的企业家都没法变得富有。实际上，许多小企业主在收入方面甚至还不如他们自己的员工。其原因在于，他们在员工下班回家之后还在继续工作，甚至在业务结束之后，他们仍然在忘我地劳作。如果你将这些小企业主投入的工时以及他们获得的回报一同考虑，以时薪衡量，他们中的许多人在收入方面甚至不如自己的员工。

我有一个朋友，她也是一位企业家。最近有一篇新闻提到她，说她每个月可以赚到8万美元。我相信对许多人来说这不是一笔小数目。后来，当我和她一起喝咖啡的时候，我问道：“每个月赚到的那8万块钱最后还能剩下多少？”她笑着回答说：“一分不剩，我将它们全部投入到扩大业务规模中去了，现在我们依靠我丈夫的工资度日。”

企业家是一种终年无休的工作，即便没有进行任何实际的工作，他们在精神层面也不会消停，或者在情感上担心着各种事情。员工可以回家或者是去度假，但绝大多数企业家不可以。我听说，比尔·盖茨最初创办微软的时候，曾经在八年中没有休息过一天。

我之所以强调这一点是因为许多员工认为“当老板是一件很容易的事情”。他们想当然地认为自己做了所有的工作，而老板却坐享其成，赚得盆满钵满。为什么如此多的员工认为老板没有和他们一样辛苦地工作呢？因为员工与老板面对的工作类型是完全不同的，而完成这些工作需要截然不同的技巧。

统计显示，每十家小企业中，就有九家会在最初的五年内倒闭，原因在于，绝大多数的创业者缺乏成为企业家的基本技巧，即便其中的一些从大学毕业甚至拥有如MBA这样的高水准出身。更糟糕的事情是，在头五年生存下来的那十分之一的小企业，在接下来的五年里，还是会面临高达90%的失败率。我知道，我自己就是其中的一员。我经历过的失败远多于成功。

我非常确定，对于大多数创业者来说，他们成不了企业家的原因在于：害怕失败，担心没有稳定的工资收入。对于那些无法克服这种恐惧感的人来说，最好的办法就是继续他们每日的工作、福利以及带薪假期，继续朝九晚五地工作，下班回家吃晚餐、看电视，享受每年一次、为期三周的假期，继续满足于这种身为员工所具有的安全感。

企业家的含义

企业家的含义极其广泛。对于不同的人来说意味也不一样。《巴伦周刊》出版了一本名为《金融投资指南》的小册子，并在书中对企业家给出了如下定义：

企业家：敢于承担风险、开创新事业的人。许多企业家拥有技术方面的知识，并借此生产出被世人所接受的产品，或者根据用户需求设计出全新的服务。

《巴伦周刊》的尝试值得肯定。从字面上看，这一定义基本准确。然而，“企业家”这个词拥有非常深远的意义。如前文所述，绝大多数创业者将会在开创事业的头五年里遭遇失败，因为他们缺乏成为企业家所必需的技巧。我的邻居——也就是那位年轻的保姆——拥有成为一位成功的保姆所需的技能。就她所处的年龄层来衡量，她已经赚到了非常多的钱，能够靠自己的力量完成学业，但她缺乏开创一家公司并且成为一位富有企业家的技能，即便她获得大学文凭后也是如此。现在的她成为一家大型医疗公司的员工，有着不错的薪水。

对于那些读过我其他书的人来说，肯定知道我反复念叨的事情：学校让年轻人成为员工，而不是企业家。这就是我们在那里不停面对照本宣科和死记硬背的原因。如同巴甫洛夫的狗，每次听到晚餐铃声的响起，就会流口水一样。“完成学业，找一份工作。”学校从来不会引导我们说：“完成学业，开创一份事业，创造就业岗位。”

最近，我一位年轻的朋友获得了企业管理方面的硕士学位。他表示，许多讲师在课堂上花费大量时间讲述如何准备一份简历以便获得一份薪水颇高的工作。你在开玩笑么？真正的企业家是不会学习如何修饰自己的简历的，他们只会翻阅别人的简历，从中发现哪些候选者拥有公司团队所需的技能，以便雇用他们。

各式各样的企业家

企业家有着迥异的类型、规模以及风格。我的另一位邻居是一名医生，他在一家私人诊所工作，他是一位企业家。还有一个人，他也

是我的邻居，同样作为一名医生，他从一家大的医院辞职，成为一位企业家，致力于研发某种新药，这种药物可以被用来治疗某种脑部疾病。在等待新药通过政府审批流程的过程中，他和他的妻子不得不忍受长达六年以上节衣缩食的生活。另外还有三位邻居是大型房地产开发商。另一位是一个房地产经纪，她只卖不建，她是一位企业家，拥有一家中等规模的房地产经纪公司。另外两位邻居拥有专业的体育团队，分别是棒球球队和篮球队。他们是体育行业的企业家，雇用专业的运动员和教练，每年向后者支付数百万美元的薪水。在我的邻居中，有一些来自此类团队中的教练，他们是为体育界企业家打工的员工。

艺术家有成为企业家的倾向，他们中的许多人是专业的画家、音乐家或演员。披头士乐队就是企业家，他们从音乐的世界中赚取了可观的财富。

许多人因为讨厌为别人打工从而走上了成为企业家的道路。他们想成为自己的老板，他们想做自己的事情，他们不希望受到别人的摆布。还有很多人成为企业家是因为他们无法获得一份工作，或者无法找到一份可以坚持做下去的工作。

还有许多被称之为“连续创业家”的人。他们创办一份事业，在成功之后就卖掉，然后开创一份全新事业，继续重复上述步骤。他们非常像倒卖地产的炒房客，购买物业的目的只是为了尽快脱手。

还有极少数的企业家成为了改变世界的人，亨利·福特、托马斯·爱迪生、华特·迪士尼、史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、奥普拉·温弗瑞、谢尔盖·布林、杰夫·贝佐斯、理查德·布兰森以及马克·扎克伯格都属于此类。他们对世界的影响会持续存在许多年。

由于与本书内容存在相关性，这里需要着重指出的一点就是：亨利·福特、华特·迪士尼、托马斯·爱迪生、史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、

奥普拉·温弗瑞、马克·扎克伯格以及理查德·布兰森并未完成学业。他们没完成学业是因为他们不愿意仅仅为了获得一份工作而学习，他们想要成为改变世界的企业家。他们做到了！

天生的企业家？

许多人问过这样一个问题：“企业家究竟是天生的，还是后天塑造的？”

我相信，所有人天生都是企业家。这就是为什么我选择在本章的开头就提到那个高中女生自己开创保姆业务的故事。那些由小孩售卖柠檬水或者女童军饼干的摊位足以说明这一点。每个人都能够成为一位企业家——无关年龄大小或教育程度的高低。

在农耕时代，大多数农民就是企业家。他们拥有一小块土地，耕作、播种并收获作物，养育他们的家庭，然后卖掉剩余的粮食。

后来，到了工业时代，数以百万计的农民离开了他们的土地，迁徙到城市，也就是工厂的所在地，变成了员工。

今天，我们的学校继续将年轻人培养成员工。问题是，我们现在身处的是信息时代，越来越多的就业岗位逐渐因技术的进步而消失。当员工组织罢工、要求更高的薪水的时候，他们的岗位要么流向海外那些拥有低劳动成本优势的国家，要么被全新技术所取代。“人工智能的崛起”正在成为现实。如今，超市收银这份以往由人工进行的操作正在被自动化流程所取代。工作岗位变得不再那么稳固，企业家正在变成一种热门的全新行当。许多预言家预测，标普500的规模会缩水为标普300，因为全新崛起的企业家会让其中的200家公司变为过去式。这意味着数以百万计目前选择在错误的公司中工作的员工将会面临失业的后果。

你也许能够回忆起一个名叫史蒂夫·萨松的人，他是伊士曼·柯达的员工。1974年，就是他发明了数字摄影技术。其后，不到40年的时间，也就是2012年，柯达这家有着131年历史的老公司向法院提出了破产保护的申请。让公司倒闭的是来自其自身不断更新换代的技术，数以千计的柯达员工的岗位成为了陪葬品。

如今，那个关于“上学才能得到一份安全且稳固工作”的口头禅已然过时，技术的变化以及全球化竞争将会在未来的某一天让所有身为员工的我们面临被淘汰的结局。这也许就是为何世界上许多地方的大学生宿舍会成为未来那些学生企业家的孵化器，从中也许会诞生下一个脸书，下一个全新事物，下一个改变世界的公司。问题是：对于绝大多数企业家来说，即便他们的事业能够勉强运转，其自身也无法变得富有。

现实情况是，绝大多数企业家与员工并没有多大区别，他们还是在为了一份收入而工作。成为一位富有的企业家绝对是一项挑战！

向企业家提问

接下来的内容节选自《福布斯》杂志，主要是关于大学教育对于成为一位企业家的重要性方面的调查。

参与调查的企业主中，有69%的人拥有大学教育背景（明显高于全国平均教育水平）。在这些拥有大学教育背景的被调查人群中，只有68%的人认为这种教育对他们的成功有显著帮助。相比较而言，在社会大众中间，有86%的人认为，大学教育是一项很好的投资——即使花费不菲。在被调查的企业主中，只有61%的人认为，要想在如今的社会取得事业上的成功，大学教育这一因素非常或者较为重要。这与

社会大众对大学文凭价值的感受形成鲜明对比。

也就是说，如果你想成为一名员工，或者是成为像医生和律师那样的自由职业者，那么传统教育非常重要。

出租车企业家

1907年，哈利·艾伦，作为一位企业家以及纽约出租车公司的创办人，从法国进口了600辆燃气出租车。他就是创造“出租车”这个词汇的人。随后，数以百万的人变成了企业家，也就是我们熟知的出租车司机。

今天，“出租车”这个词汇被“优步”取代，许多独立的企业家也成为优步司机。

问题是，在出租车司机和优步司机面临淘汰结局之前，还有多少时间？在诸如谷歌自驾汽车这类不需要人类驾驶员的技术发展成熟之前，优步和出租车司机还有多少时间？

2014年，在佛罗里达的彭萨科拉，我参加了前海军陆战队飞行员战友组织的聚会。彭萨科拉是上世纪70年代我们作为新晋飞行员训练的地方。之后，我们参加了越战，在同一个空军中队服役。不出所料，无论老兵还是新人都围绕着一个问题展开讨论：“我们还需要飞行员吗？”许多新晋驾驶员正在学习如何操控无人机，而不是飞机。

如果谷歌汽车可以取代对优步驾驶员的需求，那么无人机是否可以取代对飞行员的需求呢？作为一位前任飞行员，我知道，如今的飞行员越来越少地执行飞行任务，如今的飞机可以在无须人类驾驶员干预的情况下完成起降及飞行任务。人类飞行员更多是作为后备保障，除了让乘客感到安心，剩下的任务就是应对突发的技术故障等问

题。

在医疗行业，机器人在手术室中能够较人类的外科医生更好地完成工作。

我们应该问问自己：未来还有谁将会被取代？

为什么要成为企业家？

为何越来越多的人都在成为企业家？这里有少数几个例子。技术的进步和来自国外的竞争让越来越多的人面临淘汰局面。找到一份高薪工作然后一辈子指望这个工作过活的想法已然过时。

如今，越来越多的人意识到，成为企业家也许比成为一名员工更有安全感。

安迪·格鲁夫是英特尔公司的CEO以及创办人之一。他有一句名言：“只有偏执狂才能生存。”而他那本同名书就是为那些偏执的、执意想变得更加聪明以及想作为企业家变得更加富有的人而写。

在工业时代，企业家创造工作机会、开创事业；而在信息时代，企业家摧毁机会、淘汰事业。

这方面有一个例子就是图书行业。当《富爸爸穷爸爸》于1997年首次出版时，实体书店业务还很兴旺。随后，亚马逊出现了，许多诞生于工业时代的书店——比如鲍德斯书店——消失了。

几天前，我去了一个卖食品的地方，许多人正在码货，其中一人拦下我，然后问道：“你还记得我吗？”正当我充满疑惑时，她说道：“我曾在你家附近的那家鲍德斯书店担任经理。我过去曾负责过你的演讲及签售会的现场布置。”

上述对话让我感到心痛。我尽力让现场气氛保持乐观，并且感谢她为我的书、我的事业以及我本人所做的一切。当我们谈及过去的时候，安迪·格鲁夫的那句名言——“只有偏执狂才能生存”——在我脑海中回荡。

再次强调一下，企业家并不一定创造工作机会。如今，企业家正在以飞快的速度摧毁过时的工作机会，淘汰陈旧的事业。

问题在于，我们的学校仍然试图将学生培养为合格的员工，并让他们从工作中获得安全感，而非培养他们成为企业家，从财务方面获得安全感。

好消息是，学校也开始开设创业方面的课程了。我为他们的努力喝彩！我担心的是，教学生成为企业家的这些人仍然拥有员工的思维定式。这就好比，通过阅读一本书来学会如何冲浪或者打高尔夫。如果你从未经历过被巨浪击倒的体验，你就不可能切身感受到那究竟是怎么回事？对企业家来说，这相当于，你要面对自己开创的事业被竞争对手击垮这一局面。

简单来说，员工是以员工的心态来看待这个世界，而企业家看待这个世界的目光截然不同。本书是通过真正企业家的目光来看待这个世界。

本书开篇引用的乔布斯语句是我的最爱之一，它极具洞察力，值得不厌其烦地再次重复一遍：

你无法看清前方的路，只有蓦然回首，才能一目了然。因此，你必须对未来抱有信心，相信船到桥头自然直。你必须对自己抱有信心——无论是勇气、命运、人生、因缘，还是其他方面。上述行事之道从未让我失望过，正是这一点造就了我生命中所有的精彩。

大多数人之所以没有成为成功的企业家，是因为他们那些创业理论完全来自学校的书本知识，这些人在人生旅途的行驶过程中，始终紧盯后视镜，而企业家却能够做到直视前方。

真正企业家

作为一位不动产企业家，金展现出真才实学，她与我们的其他顾问为创作这本书贡献良多——因为这是我们在富爸爸公司创建的团队，倾注了我们个人的投资——由此奠定了我们成功的基础。我们的顾问都是经过历练的真正的企业家。他们不但经验丰富，而且会满怀激情地倾囊相授。对于他们对本书的贡献，金和我表示由衷感谢！

在本书中，这些企业家不仅与我们分享了他们成功的点点滴滴，更重要的是，他们向我们展示了自己所犯的错误以及这些错误如何转变为宝贵的经验。大学教育虽然很重要，但是作为最好的老师，没有什么可以取代真正的商场经验。

传统教育中存在的问题之一在于，我们的学校仍然认为犯错误是坏事。传统教师对犯错误的学生施加惩罚，这意味着那些几乎不犯错误的学生，将会被视作优等生。在拥有创业精神的真实世界里，那些犯下最多错误并从这些错误中汲取经验的企业家将会成为最终的赢家。举例来说，在成功发明电灯泡之前，托马斯·爱迪生经历过1000次以上的失败。在成功创办福特汽车之前，亨利·福特经历过五次破产。史蒂夫·乔布斯一度被自己亲手创立的苹果公司扫地出门，后来，他回到公司，重掌大权，将苹果从濒临破产的危机边缘拯救回来。比尔·盖茨成功打赢由美国政府发起的反垄断官司。马克·扎克伯格一度遭到文克莱沃斯兄弟的起诉，后者声称他们才是真正创建脸书的人。

我提到这些极度成功的企业家曾经遭受的审判以及磨难，是因为这就是真正企业家将会面对的遭遇和经历，从中转化的经验可以为

一份事业的未来奠定基础——如果我们能够从每一次的错误和失败中汲取经验和教训。

在本书中，你将会学到：要想成为一位成功的企业家，对你而言，什么才是重要的，什么才是有价值的，以及哪些是你必须要了解的。最重要的是，你将会意识到，为什么仅仅拥有一个“伟大的想法”只是一切的开始……

如何打造一个制胜团队

布莱尔·辛格

周日下午，我们穿上自己支持球队的队服，观看着比赛，从激动人心的赛况中感受勇猛和成就。这是一群由有着坚定信念的个人组成的团队，他们充满不可思议的活力，在赛场上取得了非凡的甚至是几乎不可能的赛绩。我们将之称之为冠军队伍。

对于很多人来说，这是他们仅仅听到，但从未经历过的事情。但是对于任何成功的企业家来说，招募和打造一支制胜团队的能力是其需要掌握的最重要的技巧，其重要性仅次于销售，这能够帮助你将想法和梦想变为现实并取得成功。

为什么这一点如此至关重要？想一想，你的时间、精力和资源都是有限的，不可能事事亲历而为。你需要一个团队来满足外界对你的期望。除此之外，优秀的团队会产生不可思议的协同效应，会一次又一次地创造出超预期的结果。巴克敏斯特·富勒博士将协同效应定义为：把各个部分有机整合在一起，实现 $1 + 1 > 2$ 的整体。

为自己的事业打造一支优秀团队，可不是靠运气就能完成的事情，也不仅仅是才干与个人魅力的“完美”混合。赫布·布鲁克斯是1980年美国冬奥会冰球队的传奇教练，他告诫年轻的队员们：“你们没有足够的才能去凭借一己之力获胜。”然而当年，他们却在普莱西德湖的赛场上击败了世界上最好的队伍。这是由鼓舞人心的领导力以及一些非常具有决定性的步骤所创造的战果。

在过去25年多的时间里面，我在货运业、培训业、特许经营业以及许可授权业打造了自己的商业团队，同时还加入了许多优秀的团

队。我还为数千家大型企业提供培训服务，帮助他们建立自己的团队，这其中既有像新加坡航空、欧莱雅、汇丰银行以及IBM这样的大型企业，也有人数仅为5~10人的小公司。但在任何情况下，成功团队的准则是一致的。

第一步是确保你对“团队”的定义有一个清晰的理解。对于一些人来说，团队意味着家庭；对另一些人来说，团队就是由有着共同目标的个体组成的团体；还有一些人觉得，团队承载的透明性和诚实水准在其主要关系中难得一见。关于团队的定义并没有对错之分，然而，重点在于，全体团队成员必须对此取得共识。

为了让事情变得简单一点，我将其总结为如下几个关键步骤：

招募

招募是吸引合适的成员加入团队的一种承诺。为了实现这一目的，重要的第一步就是搞清楚任务是什么？你试图完成什么目标？为什么要完成这个目标？可能这个“为什么”是最重要的。多年以前，罗伯特将他的一个朋友介绍给我们，这位朋友是海军陆战队的一位退役上将。

与他交谈的过程非常令人着迷，因为他过去在海军陆战队就是负责招募士兵的。

他强调了打造团队这方面最重要的事情。他说：“海军陆战队的工资水平非常低。因此，新加入的队员显然不是为了钱而来。他们希望在成为海军陆战队员的过程中，变成自己想成为的那种人。这些年轻的队员想成为比他们自身格局更大的事物的一部分。”

现在，花一会儿工夫想想：没有对未来的承诺，也没有金钱

的诱惑，唯一的欲望就是成长，并且成为某种格局更大的事物的一部分。

作为一位企业主，你能够给出同样的条件吗？这就是为什么我认为对企业家来说第一重要的技巧就是推销能力。如果缺乏此种技能，你会发现，你很难说服人们为你工作，或者与你共事。想象一下特许经营。特许经营实际上就是花钱来成为某个团队的一分子。

作为一名俄亥俄州立大学的学生，我有成为俄亥俄州立七叶树足球队中学生经理人的特权，该球队是由传奇人物伍迪·海耶斯来担任教练。在那里，我学会了许多十分重要的东西，包括自律、努力工作、忘我的比赛以及超越以获得奖杯为目的所进行的比赛。队伍里的大多数选手都知道，他们不可能在比赛中展现出专业水准，但他们想要成为“某些东西的一部分”。

在我初次创办的货运业务中，我们并没有向员工支付最高的薪酬，但我们员工的流动率却是最小的。此外，我们还拥有令人赞叹的团队，他们一次次帮我们将公司从危机边缘挽救回来，并帮助我们成为在当时的同类航空货运公司中拥有最高成长速度的公司之一。

作为一支致力于参加州锦标赛的高中越野跑队伍，我们的口头禅是“团结一致，互相带动”。如果你对越野跑有一点了解，你就会知道仅凭一到两个水平很高的队员，不可能帮助整个队伍赢得比赛。我们的越野跑队员在整体上相当接近前列。对此，我们感到很骄傲。每天我们都会自问：“要参加州锦标赛，我们应该变成什么样的队伍？”

很久以前，通过观察海耶斯教练，我发现：所有优秀的团队都有共同点。事实上，对于任何伟大的公司、宗教、文明以及家庭来说也是如此。

任何想要长久存续以及成功的事物都需要规则，这就是被我们称之为“荣誉守则”的那一套简单、容易理解的规则。

这是一套涵盖并保护任何组织核心价值观的规则，那些价值观包括勤勉、诚实、有担当以及团队协作等。我们可以参考一下“十戒”。

十戒是经典的荣誉守则，它是为一群流离失所的以色列人定制的。十戒赋予他们强大的凝聚力，并使其成为强盛的文明。

无论在公司或是一段婚姻中，当规则遭到忽视或不被遵守的时候，混乱和无序很快便会接踵而来。

如果遇到队员违反宵禁令、训练迟到、在练习场地上偷懒、冒犯某个教练或是功课不及格的情况，海耶斯教练会怒发冲冠。

守则能够将团队凝聚在一起。每位选手都想发挥出最佳状态。海耶斯教练向队员给出的承诺便是：如果你遵从他的规则，你便会发挥出自己的最佳状态。

当我们创办一家公司或者向一家公司提供培训服务时，要做的第一件事情便是建立荣誉守则。为什么呢？因为如果不存在这样的规则，那么人们便会提出他们自己的规则。

随着局面的发展，人们会回归到他们的本能行为模式，而在绝大多数情况下，这都对整个团队不利。倒不是说他们是坏人，而是因为每个人都有自己的经历、背景以及所处境况。

在学校里，我们被要求自己完成自己的事情。对于团队协作

来说，这可不太合适。在学校里，互助合作可能会被视为作弊，但商业上的合作往往是通向成功的关键。过去，我曾被教导成为一个坚强的个体，不需要依赖别人的帮助和支持。如果你正在试图让整个团队变得有凝聚力，那么，这样做可不行。这就是为什么你不得不建立规则的原因。

在富爸爸顾问团队中，我们拥有一份荣誉守则，并且我们全都遵守。在不同的公司中，我们有不一样的规则，因为我们属于不一样的团队。我妻子和我拥有一份守则，我们也为孩子和家庭准备了一份守则，我还为自己准备了另一份守则。为什么呢？

2012年，我16岁的儿子和我一同去坦桑尼亚攀登乞力马扎罗山峰。在山上的第一个晚上，我儿子就病倒了，而且病得非常厉害。第二天，尽管他尝试继续登山，但情况更糟了。他无法继续做任何事情。显然，他必须下山找医生，我得面对这样一个抉择：要么我把他带下去，要么让一个随行人员把他带下去。我非常希望征服那座山峰！当时的含氧量非常低，我的欲望非常强烈，而我的思维能力非常低下，这真是一个非常坏的组合。我们在生意中以及人际关系中面对的许多情形其实和这差不多。

当我正在思考的过程中，一个想法突然跃入脑海。那就是：我去写一本关于这方面的书，书名就叫作《如何打造一个制胜团队》。我儿子和我在出发前就创建的首个规则就是：我们自始至终都在一起。我们的守则很明确：绝不放弃任何一个处在危难中的队友。因此，我当即做出决定——我亲自带他下山！

如果没有那些规则的存在，我可能在海拔一万英尺的地方做出了一个非常糟糕的决定。是那些守则保护了我。

下山花了8个小时，之后，他躺在了一个让人不太信任的简陋诊所，而我则躺在旁边陪伴着他，直到他恢复。这件事情永久

地加深了我们父子之间的关系，以至于他决定来年再去一次那个地方。2013年7月3号，11点27分，一个让人神清气爽的早晨，他和我一起登上了乞力马扎罗山峰。我交给他一个一路上随身携带的钥匙环，环上有一个吊坠，上面写着：

我们自始至终在一起，我永远是你的后盾。

——爸爸

我知道，有些东西比山峰更大、更强、更厚重，那就是“爱”。幸运的是，我们创建了一个规则来保护它。不管你相信与否，有些家庭由于在征途中没有做出适当决策，最终导致了他们的分崩离析。

绩效

团队中的规则之一就是：绩效越高，要求越严格——在规则本身方面也是如此。对于制胜团队来说，他们的自我要求极其严格。团队成员基本上不留任何推卸责任的余地。一旦规则被制定出来，那么团队中的每个人都需要遵守，每个人都有责任去监督这些规则的执行。要做到这一点并不总是那么容易，而且会让人感到不舒服，这就是为什么我们不得不借助“小声音管理助手”的原因。这是一种出现在我们脑海中的呢喃细语，对哪些是我们该做的、哪些是我们不应该做的进行持续地讨论与总结。

我见过许多团队，他们都希望获得高绩效，但在实际运作中，他们却对自己降低要求，然后对于自己为何不能达到期望的绩效感到迷惑不解。这就好比将自己对待小摩托的态度用来对待一辆兰博基尼。

我能讲出关于其他公司和团队的数不尽的故事，来说明真正的勇气不在于承担手头的工作，而是无惧于展示自己的弱点、对团队的其他成员保持一颗开放的心、能够互相体谅地说出事实真相，并且聆听来自其他成员的反馈，这样会让团队变得更优秀，而且这对一个团队的成功来说非常关键。

重点不在于登顶

如今，我已经成功登顶乞力马扎罗山峰好几次了。每一次的挑战都在于：如何带动普通人（来自各行各业的不同登山爱好者），让他们融入到一个团队中，互相帮助，发挥出自己的最佳状态，超越他们对自我的认知极限，最后将他们带上19341英尺的顶端。下面就是我学到的：

享受过程

每个团队的目标都可以划分成两部分：完成任务前所做的准备以及任务本身。作为一位领导者，你需要教导你的团队爱上每一部分，并且要享受整个过程。

在攀登乞力马扎罗山峰的过程中，任何事情都可能发生：你可能扭伤自己的脚，天气可能突变。如果你的关注点仅仅在成功登顶这一件事情上面，你可能会感到极端的失望，热情也会快速下降。

庆祝所有的胜利

但如果你在路途中对每一次阶段性胜利都给予庆祝，那么就不可能失败。那些仅仅将关注点放在登顶这件事情上的人，不但会觉得很累、很辛苦，而且并不能最大程度地享受整件事情。实际上，他们变得比其他人更累。他们没有从每日的阶段性成功中获得能量，进而推动他们前进。他们有的只是脑海中的呢喃细语在不停地提醒他们“最终目标”，并为此感到忧心忡忡。

保持专注

排除外来的干扰，让你的团队保持专注。这一点很重要。在乞力马扎罗山，有超过六十位的随行人员帮助我们搬运器材、安营扎寨、做饭以及拔营，我们要做的事情就是专注攀登本身。我把从乞力马扎罗登山队这个最强团队中学到的经验应用于我日后人生中加入的每一个团队中，那就是：

一步一个脚印

不要望向山顶，那样会让你望而生畏。专注于当下正在发生的事情。我们不允许询问关于明天和未来将会发生的事情。对我们来说，当下就意味着全部的结果。我们泰然自若，全神贯注地往上爬，让自己时刻处于巅峰状态。

在比赛冠军诞生之前，或者超级碗比赛开赛之前，对各路参赛队伍的采访如出一辙。当被问及他们对参加如此重大赛事的感受如何时，他们总是会这样回答：“我们不会太关注比赛结果，只会认真地打好每一场比赛，发挥出自己的最佳水准，根据情况随时调整，希望最终取得一个好的成绩。”这就是来自冠军的表述。

在业务中，你设定目标，开展工作，一步一个脚印，将目标细化为可管理的部分。作为一位领导者，必须让你的团队保持专心致志的状态。如果你做到了，那么在结果出来之前，你已经胜券在握了。

还有一件（非常相似的）事情，所有制胜团队在获得胜利或者是达到目标之后都会提起它。当被问及他们是如何做到或者为什么会取得胜利的时候，他们很少会说是为了获得奖杯，取而代之的是：我们是为了团队荣誉而战。

一个优秀的制胜团队，特别是在面临困境的时候，成员间将会展现出凝聚力，互相帮助，致力于不让任何一个人落在后面。

在我们登顶乞力马扎罗山的前一个晚上，就关于明天我们马上就要登顶的交流中，一股淡淡的忧伤在整个团队成员间弥漫。为什么呢？因为我们都知道在登顶之后，整个旅程也基本上接近尾声。每位成员都希望能够继续合作，因为我们分享了胜利的喜悦，获得了难以忘怀的经历，同时还构筑了深厚的友谊。

优秀的团队不会凭空出现，这与最终能否实现目标无关。团队目标所具有的意义在于：让整个团队保持前进，共同学习，共同成长。制胜团队的荣誉守则是一切的基础。如果你对此保持关注，那么真正的胜利与奖励就会向你招手。如果你能够以这种方式带领你的团队前进，那么没有任何人可以让你停下脚步。

B-I三角形：商业8要素

使命|领导力|团队|产品|法律|系统|沟通|现金流



“我有一个不错的想法！”

非常好！我们全都有不错的想法。但是，要想让这个“不错的想法”在竞争激烈的市场上得以实现，取决于我们要围绕这个想法去做些什么。如同本书在序章中提到过的一样，许多人都拥有价值百万的想法。问题在于，我们中的大多数并不知道如何将价值百万的想法变成数百万的真金白银。

正因为如此，所以我的富爸爸才会认为B-I三角形这一理论非常重要。B在此处代表了企业主，I则是代表了专业投资者。真正的企业家“生存”于现金流象限的右侧，如下图所示。



当一位创业者成立了一家公司，就相当于创造出一个B-I三角形，或者说是系统中的系统。我的富爸爸将这八个组成部分称之为“成功创业所需的八要素”。

如果企业家不能将这八个要素聚集在一起，他的企业要么倒闭，要么会遇到财务问题。如果要素中的任何一个存在漏洞，或者不能充分发挥作用，那么整个企业就会陷入困境或者失败。这就是B-I三角形中任何组成部分都很重要的原因所在。

通过本书你将会了解到：如何将成功企业所需的八个关键要素聚集在一起，以及如何将你价值百万的想法变为日进斗金的赚钱机器。大多数企业会遭遇失败（即便创始人有着天才般且价值百万的想法），是因为他们所拥有的仅仅是B-I三角形的顶部要素，大多缺少这八个要素中的一个或多个。

请注意，产品——或者说“优秀的想法”——只是B-I三角形中相对不太重要的组成部分。

为何许多企业家会遭遇失败

绝大多数企业家都会面临失败，即便他们在上学期间成绩优秀。

其中的原因之一就是学校仅仅教授我们成为某一要素方面的专家。举例来说，从法学院毕业的人会在B-I三角形中的法律要素方面表现不错，他们并非其他要素方面的专家，虽然绝大多数律师认为他们是。

另一个例子来自B-I三角形内的底部区域——现金流要素。绝大多数会计师被培养为在这一要素方面表现出色的人。他们也许能够成为优秀的会计师，但在其余七个要素方面的表现就不一定如专业人士那般优秀了。

如果掌管公司的负责人是会计师出身，那么当这家公司遭遇“现金流困境”的时候，会计师经常会“削减支出”以及“裁减员工”。会计师往往会削减沟通要素方面的支出，如减少广告、市场营销以及销售团队方面的开支。这通常会让企业在破产路上走得更快。

许多实例表明，如果一家公司遭遇现金流问题，与其削减支出，不如在销售、营销和广告方面增加支出。

换句话说，如此之多的企业家遭遇失败，原因在于他们所接受的教育只是将他们培养为某一方面专业人士，即八要素中仅擅长某一方面的员工。

要成为一位成功的企业家，你必须像多面手一样思考，通晓全部八个要素，了解更大的图景，纵览公司全局，而不仅仅着眼于某一要素。

这就是让本书与众不同的地方。你不是从一位企业家那里学习，而是从通晓成功企业所需的八要素的多位企业家那里学习。这些专家组成了我的团队！

成为一位优秀的企业家意味着我需要有优秀的团队。今天，我们的团队中不但有八位富爸爸顾问，还有来自富爸爸公司团队的成员，他们在B-I三角形的特定要素方面不但拥有丰富知识，更具备实践经

验。他们的共同点是坚定不移地投入到富爸爸公司的使命中。他们在财商教育及终身学习方面做出了极大贡献。我们经常会面，一同阅读书籍，对作者的观点展开学习和讨论，同时研究如何将所学应用到我们的生活、公司及团队中。

本书的第二部分将会展示金、肯、布莱尔、加勒特、汤姆、安迪、乔希、莉萨以及达伦的简介。在本书第三部分，我们将专注于掌握B-I三角形。该部分的章节会涵盖成功企业所需的八要素。正是这些不可或缺的元素组成了B-I三角形。迈克、肖恩以及莫娜（同时还有金、加勒特以及汤姆）为第三部分撰写了非常有针对性的内容，那也是他们在B-I三角形中最擅长的要素。

木桶定律讲的是一只水桶能装多少水取决于它最短的那块木板，该定律也同样适用于此处。新创办公司的失败率之高，我们有目共睹。根据我的经验来看，一家公司面临的挑战与B-I三角形中的八大要素息息相关。如果其中任何一个要素缺失了或者说存在问题，这家公司终将无法摆脱失败的命运。

富爸爸团队

当我还是一个小男孩的时候，我的富爸爸会邀请他的儿子与我一起，参加他的商业团队在星期六召开的晨间会议。坐在会议桌旁的还有他的律师、会计师、银行家、经理人、高管以及其他对公司来说很重要的团队成员。

在我十岁的时候，我意识到，经营一家公司，尤其是在创业阶段，如同进行某种团体竞技运动。要成为睿智及富有的企业家，你并不一定非要变成那个最睿智的人。实际上，富爸爸经常说：“如果你是团队中最聪明的人，那么你的团队就有麻烦了。”

这正是本书想要讲述的内容。本书将作为一本手册，来帮助你建立自己的团队，进而帮助你成为睿智且富有的企业家。

在如今这个快速发展的世界里，变革已经成为人生中司空见惯的事情。昨天还能行得通的事情，今天就说不准了。今天还备受追捧的产品或服务，也许明天就面临被淘汰的局面。

现在，让我们用一段阿尔文的名言作为本书第二部分的基调：

21世纪的文盲不再是那些无法读写的人，而是那些不会学习、不会摒弃已学以及不会学习新东西的人。

——阿尔文·托夫勒
美国作家及未来主义者

第二部分

真实的企业家

如果你是团队中最聪明的人，那么你的团队就有麻烦了。

——富爸爸



罗伯特·清崎

个人背景与企业家简介



姓名：罗伯特·T·清崎

出生日期：1947年4月8日

出生地：夏威夷火奴鲁鲁

传统教育

纽约金斯波因特美国商船学院

学位：理学学士

专业教育

三副执照——海域不限，吨位不限，专门负责油轮航行

海军陆战队飞行员——可驾驶单引擎固定翼飞机以及武装直升机

年级平均分

高中：1.8

大学：2.01

传统教育的价值——对成为企业家来讲

不是很有价值

在学校最喜欢的科目

英语——因为我有一位优秀的老师，诺顿博士（讽刺的是，我因为英语科目获得F而从高中退学）

在学校最讨厌的科目

学校教给我们的东西中，有80%完全是浪费时间

首个企业家项目

9岁的时候，用废旧牙膏管制造5分、10分以及25分的镍币。当

我明白“伪造”一词的含义时，创业计划就此终止了。

并非从学校习得的关键企业家技能

协同与合作——在学校，这称之为“作弊”。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

我成为一位企业家是因为我想看看是否能够成为像我的富爸爸那样的人，而不是变成像我的穷爸爸那样的雇员。

我知道：我能够成为一位薪水颇高的雇员，为标准石油驾驶油轮；成为一位飞行员，为航空公司开飞机；或者在施乐谋得一份职位。我发现，我憎恨成为大公司的雇员。相比较工作的稳固性，我更渴望自由。

我不知道我是否能够成为一位富有的企业家。但我想尝试一下，看看自己能不能做到。我想挑战一下自己。

我第一次创业是在1977年向市场推出首款尼龙维可牢冲浪者钱包。我们的公司名为Rippers，来自夏威夷的火奴鲁鲁。我们的产品在韩国以及中国台湾生产，并在纽约进行仓储物流操作。1978年，Rippers在体育用品行业的新品中被评为第一名。

接下来，Rippers开始进军特许商品行业，为包括平克·弗洛伊德、杜兰杜兰、乔治男孩、铁娘子、特德·纽金特以及警察乐队在内的摇滚乐队生产帽子、钱包以及手提包等商品。

1978年，Rippers如火箭般蹿升。但在短短数年之后的1981年，公司走向了失败的境地。我们被胜利冲昏了头脑，或者说我们没有处

理好“现金流”问题。

来自初次创业中的最好经验

这次创业让我知道，我还有很多东西要去学。我知道，我作为一位雇员也可以过得不错，无论是驾驶油轮还是为航空公司开飞机。我想放弃成为企业家的梦想。我想回到学校，进修我的硕士学位，然后找一份不错的工作，领一份不菲的薪水。

我的富爸爸鼓励我继续在创业之路上前进。他提醒我，绝大多数优秀的企业家都经历过多次失败。例如，亨利·福特就经历过五次破产。他勉励我说：“失败是通向成功的道路，我们要从自己所犯的错误中学习。”

富爸爸还说：“教育确实重要。问题是，在学校里，你被教导不要犯错误。然而，在现实世界中，如果你不犯错误，你就无法学到东西。如果你需要的是一份薪水，那去找一份工作，这对你来说是一个不错的选择。问题是，一旦你犯了错误，你就会被解雇。因此，如果你选择按月领一份薪水，你将无法学到很多东西。”

富爸爸建议我：与其选择回学校学习，并且去找一份稳定工作，不如重新回顾一下失败的事业，将自己犯的每一处错误写下来，从这些错误中学习，然后重新开始。这需要我面对自己的债权人、投资者以及恐惧——学习，而不是逃避，并从中获得回报——我成为了一位更好的企业家。今天，我还是会遭遇失败，然后一如既往地从中获得回报。我成长为更加富有的企业家，因为我持之以恒地从自己的错误中学习。

我学到的最好的经验就是对自己充满信心。

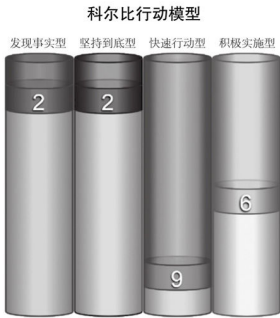
通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



罗伯特·清崎
科尔比 A™ 指数评估结果

祝贺你，罗伯特
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你能够很好地面对困难局面，寻求大胆的方案，让不可能变为可能。通过在未知的道路上搏杀以及急中生智的创举，你最终能够让事情走上正轨，并从困境中找到出路。



获科尔比公司许可重印。

我的科尔比指数向我解释了为何我在学校里表现不好的原因。传统的教育是为死记硬背和墨守成规的人设计的。你可以从我的表格中看到，快速行动更适合我。这意味着我很容易对学校感到厌烦。

同时，我也是一位实践者，这意味着我从实践中学习，而非通过阅读或课堂。在我完成自己的科尔比评估之后，我明白了为何在接受传统教育时，我自一年级开始就在走下坡路。这实在是浪费时间，而且毫无收获。

从我的科尔比评估中，我发现我的“天分”就是化繁为简。如今，我可以面对任何复杂的事情，然后将它们变得简单。这也是为什么《富爸爸穷爸爸》这本书变得畅销的原因。这本书让复杂的金融概念变得易于理解。

传统的教育是将简单的事情变得复杂。比如将简单的小学加减法算数变成微积分。许多聪明的人没有变得富有的原因之一就在于，他们将复杂的事物变得更加复杂。他们认为复杂性能够凸显他们的聪明。不幸的是，复杂性也让他们变得贫穷。

今天，富爸爸公司继续着化繁为简的风格，这也就是为什么我们是一家富有的公司。

我们在富爸爸公司使用科尔比指数，确保人尽其才，发挥出他们的内在潜力。

我在B-I三角形中的角色

我致力于使命、团队以及领导力方面的信息沟通工作。我的工作是为让消费者正确接收富爸爸公司传达的信息，并让员工知晓富爸爸公司的使命，并为之努力工作。

对企业家来说很关键但无法从学校学到的技能

敢于犯错误的魄力。我们的学校惩罚犯错误的学生。因此，许多离开学校的年轻人认为他们很愚蠢，因为他们犯了太多的错误。

在美国的公司中也是如此，犯下太多错误的员工通常会被解雇。

在企业家的世界里，通常犯下最多错误并从中学习的人，会变得最为成功和富有。那些犯下错误、但假装他们没有犯错的企业家，很快就会面临破产或者变得贫穷。

纵观下面的学习金字塔原理，我认为“模拟”这一项最为重要。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住70%	发表一次演讲	
	参与讨论	被动
听过和看过的还能记住50%	现场观摩	
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住30%	看图片	
听过的还能记住20%	听演讲	
读过的还能记住10%	阅读	

资源来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

通过模拟，一个人可以从错误中学习。这个过程在体育运动中被称为训练，在艺术和表演活动中则称之为排演。

对于每一个成功的人来说，他们在“模拟”上花的时间要远多于“实战”。举例来说，每一个职业高尔夫选手在他实际参赛前都会进行非常多的挥杆练习。

在我九岁的时候，我的富爸爸一边和我玩《大富翁》游戏，一边教我关于金钱方面的知识。我们一轮又一轮地玩着那个游戏。如今，我的大部分财富来源于I象限，我在真实的人生中继续着《大富翁》游戏。

通过《大富翁》游戏和实战，我成了一位终身学习者。有些老师有着实战经验，而另一些老师的经历让我敬佩，我饶有兴趣地从他们身上学习，并且渴望学到更多。

这就是为什么金、我以及我们的富爸爸顾问团队每年会举办两次为期三天的顾问课程。我们从有着实战经验的人那里学习，然后对所学到的东西进行演练。

对于企业家来说，我最重要的经验

坏的合作关系督促人去寻找优秀的合作伙伴。

我是如何学到募集资本的

一个词，那就是绝望。我的钱花光了，我需要解决这个问题，而且要尽快。

我是如何学会克服恐惧与失败的

我与失败、失败的恐惧以及各种与失败相关的情形进行战斗。“要失败就尽快。”富爸爸这样告诉我。失败并不可怕，可怕的是还能从中学习经验和教训。

我的长处

我受自己的使命感驱动。在军校以及在海军陆战队，我学到了使命感所赋予的精神力量。在越南，我学习到了团队对于实现使命的重要性。拥有强烈的使命感，能够帮助我克服懒散，让我成为一个更加强大的团队成员。

我的缺点

我很懒散。这是促使我去纽约军校的原因之一。我需要纪律和一套体系来督促我学习。

我最擅长教授的企业家技能

市场营销、品牌以及定位

我教授的企业家课程

将业务打成一个品牌

将企业打造成一个品牌

罗伯特·清崎

如果你没有品牌，那么你提供的只是一件商品。如果你提供的只是一件商品，那么价格就意味着一切。低价产品的生产商将会成为赢家。

——古老的智慧

品牌可以远比一家公司本身更具价值。举例来说，可口可乐商标的价值要远大于该公司全部用来生产可乐的厂房、设备以及不动产加在一起的价值。我曾经听说，可口可乐商标大概的估值在900亿至1200亿美元之间。这也就意味着，可口可乐可以卖900亿到1200亿美元。还仅仅只是它的名字。

仔细想一想你在生活中见到的品牌。你在用什么品牌的手机？为什么会选择这个品牌？让我们更加深入研究这个问题，问一下自己：

- 你印象最好的汽车生产商是哪家？
- 你有偏好的服装设计师吗？
- 心仪的连锁酒店品牌是什么？
- 喜爱的餐馆是哪家？
- 你喜欢看哪档电视节目？

如果有人问你：“你最喜欢哪家快餐店？”什么品牌会在你脑海中浮现？你会如何回答下列问题？

“我们边喝咖啡边说吧，我们去哪里喝？”

“下次度假，你想要去哪里？”

“世界上最好的大学是哪一所？”

无论你在回答中会提起哪一家公司或者品牌，他们在这一方面都做得相当不错，因为他们将自己的名字刻在了你的脑海里。

多年以前，我读到过一本相当不错的书，书名是《定位：头脑争夺战》，由杰克·特劳特以及阿尔·赖斯合著。虽然这是一本很老的书，诞生于互联网出现之前的工业时代，但它的内容放在今天与40年前一样有用。定位就是一场关于在消费者脑海中谁是第一名的位置争夺战。如果你不是第一名，那你压根就不存在。思考一下这个问题：

谁是独自飞越大西洋的第一人？

查尔斯·林德伯格，他在1927年完成的。

谁是第二个呢？谁会关心第二名？

今天，定位也就是第一名位置争夺战，也被称之为SEO，即搜索引擎优化。

如今，甚至连恐怖分子都有品牌。数百年前，有一个名叫阿提拉的匈奴王，他将恐惧散播到了全世界。接下来是成吉思汗，他将恐怖当作武器入侵欧洲，所到之处，人们只能面对两种选择：战斗或者逃跑。

品牌影响我的生活已达多年。越战中，我就不得不决定我该加入哪一军种。有五种选择：陆军、空军、海军、海军陆战队以及海岸警

卫队。在我知道自己将被派往越南时，我便选择了海军陆战队。选择加入海军陆战队不是一个拍脑袋的决定。自儿时起，海军陆战队的形象就铭刻在了我的脑海中。我的玩伴和我都知道，海军陆战队是最强韧的军种。当我们拿着玩具枪玩战争游戏的时候，我们都争着做一位海军陆战队队员。

海军陆战队军歌是其品牌最基本的组成部分，每次听到它，我都会产生一种想要加入的冲动。

歌词是：

无论在蒙特苏马大厅，
还是在的黎波里海边，
我们始终为国家战斗，
英勇身姿遍及海陆空。
为了权利和自由而战，
也为我们的荣誉而战。
身为海军陆战队队员，
我们都感到骄傲无比。

这是美国军方最古老的歌曲。

海军陆战队的制服是其品牌的另一项组成部分。如果你见过海军陆战队的征兵海报，就知道海军蓝通常都是广告上的焦点。海军陆战队的军歌和军服传达了一致的品牌形象。所以当我面对军种选择的时候，抉择很容易就做出来了。我的身心已经被这个品牌所占据。

品牌在战斗中也是强有力的。当我在越南的时候，“越南南方民族解放阵线”这一名头让我们心生恐惧。今天，“基地组织”以及“伊斯兰国”这类字眼让全世界的人民联想到“恐怖”这个词。

离开越南，重回文明世界之后，我想去IBM或者施乐工作。尽管还有其他的办公产品公司，例如3M以及柯达，但IBM和施乐在我的脑海中占据了首要位置。因为3M以及柯达根本就不存在于我的头脑中，所以我在招聘会现场对于他们的展台完全无动于衷。

最后，我选择在施乐工作，因为我喜欢他们在现场负责面试的招聘人员。IBM的招聘人员看起来呆板无趣，他们穿着蓝色西服，白色衬衫，打着红色领带。反观施乐的招聘人员，他们的西装及领带更加时尚，说话清晰，举止随和，当我坐下来面试时，还给了我一杯啤酒。所以，你觉得我会选择哪一家公司呢？

品牌经验

你的着装、形象以及个性是你品牌的重要组成部分，如同制服对于海军陆战队的重要性一样，推及商业世界，也是同样的道理。举例来说，当你走进一家麦当劳餐厅，所有的员工都会穿着麦当劳制服。大的公司，比如施乐以及IBM，对其主管也有相应的着装规范。

像史蒂夫·乔布斯以及比尔·盖茨这样的企业家有着他们自己的个性化风格。他们的可辨识度相当高。对于唐纳德·特朗普、马克·库班以及马克·扎克伯格来说也是一样。当然，我们也不能忘了奥普拉。他们将自己的品牌人格化了。

我回忆不起其他财富500强公司CEO们的名字或者面孔，他们完全没有在我的脑海中占据一席之地。然而，当问及我最欣赏的具有企业家精神的CEO是谁的时候，我的脑海中马上涌现出一大堆人。举例来说，史蒂夫·乔布斯、马克·扎克伯格、唐纳德·特朗普以及杰夫·贝索斯的形象马上跃入眼帘。这就是品牌力量的另一个例证。

品牌成为语言

如果一个品牌过于强大，那么它就可以成为我们日常词汇表的一部分。换句话说，一个品牌可以成为一个词语，被人们用于日常交流中，指代某一具体产品类型。

19世纪70年代，施乐品牌过于强大，以至于公司发起了一次全国范围的活动，劝说人们停止使用“我要‘施乐’一份东西”这样的话语。取而代之的，他们让公众习惯于说“我要‘复印’一份东西”。公司担心，施乐的商标一旦变为一种公用词汇，就会丧失一个商标和品牌所具有的法律地位。

同样的事情也发生在“舒洁”这一品牌身上。为数众多的人习惯说“给我一张‘舒洁’”，而不是“给我一张‘纸巾’”。今天的谷歌也处于一种相似的地位。人们不是说“‘搜索’一下”，而是说“‘谷歌’一下”。这些都是强大的品牌以及强大的品牌资产。

你准备如何打造一个品牌

最初的品牌概念来自于畜牧行业。那时的牧场和农场还没有被栅栏隔开，牲畜可以无拘无束地到处跑动。对于牧场主来说，唯一能够将他们的牲畜与竞争对手的区别开来的方式就是烙印^[1]。即便在今天开放的网络空间中，也是同样的道理。没有一个牧场主会让他的牲畜在没有被“烙印”的情况下到处乱跑，对你来说也同样如此。

如果你的公司规模非常大，每年在广告、宣传以及客户扩展等活动方面投入数以百万计美元的经费，那么你就有足够的资金去打造一个品牌。但是，值得注意的是，花费大量的钱并不能保证你可以成功打造一个品牌。

在科网股泡沫时代，许多初创公司投入数以百万计的经费，试图让它们的品牌具有黏性。Pets.com就是众多初创公司中的一家。他们使用了一个拿着麦克风、穿着白袜的木偶，而不是一个人，作为他们的代言人。他们的宣传出现在了1999年梅西感恩节大游行以及2000年超级碗比赛的电视广告中。这个“会说话的宠物”还接受了《人民》杂志的采访，并且也出现在了《早安美国》这一档节目中。

Pets.com公司成立于1998年，在广告及宣传方面烧掉了超过3亿美元。人们仍旧会记起那个穿着袜子的木偶，即使该公司已于2000年破产。

品牌经验

花再多钱也无法保证能够打造一个品牌。

灵光一闪

在20世纪80年代早期，我曾涉足唱片行业。我的公司拥有自己的制造部门，具体的工厂则位于火奴鲁鲁、中国台湾以及韩国。我们为几支乐队生产特许产品，包括杜兰杜兰、犹大牧师、范·海伦、乔治男孩以及警察乐队。

尽管这项业务非常有趣、非常性感而且有数百万美元的营业额，但我却并没有从中赚到很多钱。最终，我意识到，我站到了桌子的错误一边。摇滚乐队作为许可方站在桌子的一边，而我作为被许可方站在了桌子的另一边。我投入了所有的钱，生产诸如帽子、钱包、皮包以及T恤一类的产品。这些产品都包含了乐队的形象。但是，为了获得将他们的形象用在我的产品上的权利，我向他们支付了许可费。我承担了所有风险，而他们获得了全部的乐趣，赚走了全部的钱。

然后，灵光一闪，我开始研究品牌的力量。我想坐到桌子的另一边去。我想要成为创造品牌的人，让使用它的人向我支付许可费用。这正是我今天正在做的事情。

品牌经验

B-I三角形：B-I三角形八要素中最为重要的是使命。

使命决定产品以及品牌。

公司的使命就是创造你的消费者所喜爱的产品。在福特汽车公司成立的1903年，汽车还仅仅是面向富人群体的商品。亨利·福特的使命就是让“汽车变得大众化”。换句话说，就是让汽车变成每个人都能买得起的产品，包括生产它们的工人在内。

福特的使命在他所有的汽车产品中得以体现。正是这一使命让福特汽车受到不计其数的人喜爱、崇拜以及购买。如今，好多人仍然是福特的坚定粉丝。

简单来说，使命产生品牌忠诚度。

在福特的使命出现之后，山姆·沃尔顿在1962年创办了沃尔玛。今天，沃尔玛被认为是销售物美价廉货品的代名词。它将自己定位为天天低价。



这就是为什么数百万的人都会说“我要去沃尔玛”，而不是说“我要去购物”。

品牌经验

你的公司和产品负责将你的使命传达给你的消费者。

富爸爸公司的使命是提升每个人的财务幸福感。

一旦金和我明确了自己的使命，我们便开始了产品开发。一旦《富爸爸现金流》游戏的原型完成了小规模测试，《富爸爸穷爸爸》的手稿也已经成型，我们就把关注聚焦到B-I三角形中位于“产品”之下的另一个因素“法律”。我们需要一个通晓专利及商标法的律师，以便将我的产品转化为一种所有权，一种拥有品牌的产品。

我已经从摇滚乐特许经营业务中学到了一些经验。与其作为一位企业家，与工厂、员工、各种费用以及麻烦打交道，不如专心打造自己的品牌，富爸爸公司就是在这种目的下成立的。这就是为什么富爸爸品牌的核心公司只是一家规模很小的公司。我们不拥有自己的工厂，不自己印刷出版物，也没有自己的仓库。我们只有一个规模相对较小的队伍。我们赚钱的方式就是通过让遍布世界的其他公司——例如图书出版公司——获得合法授权来生产我们的产品，并向富爸爸公

司支付许可费用。从某些角度来说，这有点像是空手套白狼。

很显然，我说的简单，实际操作起来没那么容易。对于金和我来说，这是一个尝试的过程。今天，“富爸爸”已经成为一个全球性品牌，我们与来自世界各地的合作伙伴携手开展工作。从某些角度来说，“富爸爸”非常像可口可乐。我们拥有品牌，至于其他业务，例如印刷、发行以及销售我们的书籍、开展讲座、销售游戏产品，这些都由我们的合作伙伴在我们的许可下完成。

品牌是什么？

品牌是用来定义产品价值以及建立联系的。举例来说，世界上到处都是书籍、手表、汽车、服装以及其他产品和服务。品牌定义了你的产品具有的与众不同之处，同时还建立起与消费者之间的联系，而这些消费者看中的正是你的产品能够提供的差异化。价格通常也是定义产品的要素之一。一些品牌售价很高，而另一些被人们认为是廉价的。如果你想打造的是一个高端品牌，那么你必须让消费者感受到产品的价值对得起它的价格。举例来说，一个汽车消费者很容易就能从品牌传达的信息中了解到为何法拉利的产品售价远较丰田昂贵得多。

有仿冒者销售的山寨货品通常会损害公司与消费者之间的关系和信任度。路易威登销售高端手提包以及配饰。而在背街小巷的阴暗角落里面，一个不良商家可能正在销售路易威登的山寨品。如果一家公司对这种现象不采取主动出击的态度，那么一个品牌将会受到影响，甚至消失。同样的事情在网络上也时常发生。很多人正在仿造我的产品，以及冒用我的名字，对此，我感到很吃惊。对于那些冒名顶替或者伪造别人商品的人，我只能劝他们做一点别的有意义的事情去吧！

富爸爸是如何变成一个品牌的

富爸爸公司在广告方面花费很少甚至完全没有。因此，你可能会问：“你是如何打造‘富爸爸’这一品牌的？”

答案就在B-I三角形里面，在商业八要素的其中之一——沟通方面。在沟通方面，有三种主要的方式用来宣传你的公司或者产品。它们是公共关系与社交媒体、广告以及销售。

我们都遇到过无所不用其极的销售人员。他们必须使出各种手段，或者说是套路，因为他们花在公共关系以及广告方面的时间和钱都很少。Pets.com在广告方面花了3亿美元，最后还是走到了破产的地步。“富爸爸”在广告方面几乎就没有花钱，但我们在公共关系方面却花了很多的时间（但是钱却花得很少）。

在《富爸爸穷爸爸》刚刚上市出版的时候，金和我找到了一档让新书作者参与的广播节目。

每一周，我都会在全美各地不同城市的一个广播电台做客，然后讲述《富爸爸穷爸爸》的故事。我不是在推销什么东西，而是在讲述故事。我这么做，是想让人们产生想要买一本书看看的想法。在时长五分钟或半小时的广播采访尾声，电台主持人会问道：“听众在哪儿能够找到你的书？”我回答：“在任何一家书店都可以。”

这些采访吸引了数以千计的人前往书店寻找这本书。这些去的人都怀着明确的购书目的。书店方面无须做太多的推销工作。

每一个优秀的品牌背后，都有一个怀着极大热情去解决一个重大问题的优秀企业家。如果你也是这样，那么你将会是一个非常、非常富有的企业家。

关于罗伯特·清崎

罗伯特·清崎作为有史以来最为畅销的个人理财方面的图书《富爸爸穷爸爸》的作者而广为人知，他挑战和改变了数千万来自世界各地的人们在金钱方面的观念。他是一位企业家、教育者以及投资者。他相信这个世界需要更多的企业家来创造工作岗位。

罗伯特·清崎影响了数百万人的财富和投资观念，他的思想和言论往往与传统思想相悖。然而，正是这种直言不讳和不落窠臼的思维和判断为其赢得了国际性声誉。

罗伯特和金·清崎是富爸爸公司的创办者，这是一家财商教育公司，并且为我们带来了《富爸爸现金流》游戏。2014年，该公司在移动平台和在线平台推出了全新的、具有突破性的富爸爸游戏，并取得了全球性的成功。

罗伯特是一位富有远见的先驱，他在将与金钱、投资、金融以及经济相关的复杂概念化繁为简方面拥有极大的天赋。他通过一种能够让任何年龄层以及各种背景的受众都产生共鸣的方式，分享了自己通往财务自由的旅途。他的核心准则和言论——例如“你的房子并不是一项资产”“为现金流而投资”以及“节俭的人是人生输家”——招来潮水般的批评与嘲讽。在过去20多年里，他的教学和财商理念以令人不安以及预言的方式在世界经济舞台上传播。

他的观点使那些“从前”的建议——去上学、得到一份好的工作、省钱、远离债务、长期投资、分散投资——在如今这个快速变革的信息时代变得过时。他以全新的财商理论和观念向现实发起挑战。他通过教学鼓励人们接受财商教育，为了自己的未来，大家应在投资方面扮演更加积极的角色。

作为包括国际畅销书的《富爸爸穷爸爸》在内的19本书的作者，罗伯特在世界各地的多家媒体上作为特邀嘉宾亮相，这些媒体包括美国有线新闻网、英国广播公司、福克斯新闻网、半岛电视台、GBTV、公共广播公司、拉里·金时事评论、奥普拉脱口秀、《人物》杂志、《投资者商业日报》、《悉尼先驱晨报》、《TheDoctors脱口秀》、《海峡时报》、彭博社、美国国家公共电台、《今日美国》以及其他数百家媒体和节目。他的书在过去20年来一直位列国际财经类畅销书榜单的榜首。他持续教授和鼓舞着来自世界各地的受众。

他最近几年的著作包括《富爸爸那些比钱更重要的事》《富爸爸点石成金》《富爸爸第二次致富机会》以及《富爸爸为什么富人越来越富》。

要想了解更多关于这方面的信息，请浏览RichDad.com。

《富爸爸穷爸爸》节选

Rich Dad

富爸爸 穷爸爸

〔美〕罗伯特·清崎 著

萧明 译

本版根据当今世界经济形势作了大幅更新！

读书人文化
www.readers.com.cn



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

第一章

第一课 富人不为钱工作

穷人和中产阶级为钱而工作。富人让钱为他工作。

“爸爸，你能告诉我怎样才能变得富有吗？”

爸爸放下手中的晚报，问道：“你为什么想变富有呢，儿子？”

“因为基米的妈妈会开一辆新凯迪拉克带基米去海滨别墅度周末。基米说要带3个朋友去，但他没有邀请我和迈克，他说这是因为我们是穷孩子。”

“他们真的这么说？”爸爸不相信地问。

“是啊，他们就是这么说的！”我用一种受伤的语调答道。

爸爸默默地摇了摇头，把眼镜往鼻梁上推了推，然后又继续看报纸了。我站在那儿等着答案。

那是1956年，当时我才9岁。由于命运的捉弄，我进了一所公立学校，里面多数学生是富人的孩子。我们这个镇是由夏威夷最初的甘蔗种植园发展起来的。种植园主和镇上其他有钱人，比如医生、公司老板、银行家，都把孩子送进了这所学校。六年级之后这些孩子通常会被送进私立学校。因为我家住在街的这一边，所以我进了这所学校。如果我家住在街的另一边，我就会去另外一所学校，和那些与我出身差不多的孩子在一起上学。上完六年级之后，我们这些穷孩子会去上公立中学。镇上没有为我们设立的私立中学。

爸爸终于放下了报纸，我敢说 he 刚才一定是在思考我的话。

“哦，儿子，”他慢慢地开口了，“如果想富有，你就必须学会挣钱。”

“那么怎么挣钱呢？”我问。

“用你的头脑，儿子。”他说着，并微笑了一下，其实我知道这种微笑意味着“我要告诉你的就这些”，或者“我不知道答案，别为难我了”。

建立合伙关系

第二天一早，我就把爸爸的话告诉了我最好的朋友迈克。我和迈克可以说是学校里仅有的两个穷孩子。他进这所学校和我一样是由于命运的捉弄。要是有人在学校里划分一条明确的界限，那么我和迈克在和那些有钱的孩子相处时就不会那么局促不安了。其实我们并非真的很穷，但我们感觉很穷，因为其他男孩都有新棒球手套、新自行车，他们的东西都是新的。

爸爸妈妈为我们提供了生活所需的基本用品，像吃的、住的、穿的，但也仅此而已。我爸爸常说：“想要什么东西，自己挣钱买去。”我们想自己挣钱买东西，但确实没有什么工作可以提供给我们这样的9岁孩子。

“我们怎样才能挣到钱呢？”迈克问。

“我不知道，”我说，“你想跟我合伙吗？”

迈克同意了，于是，在一个星期六的早晨，他成了我生平第一个创业伙伴。整个早上我们都在想怎么挣钱，偶尔我们也会谈起那

些“冷酷的家伙”正在基米家的海滨别墅里玩乐。这实在有些伤人，但却是好事，因为它激励我们继续努力去想挣钱的法子。最后，到了下午，一个念头在我们的头脑中闪过，这是迈克从以前读过的一本科普书里得到的启发。我们兴奋地握手，现在我们的合伙终于有了业务内容。

在接下来的几星期里，迈克和我跑遍了街坊四邻，敲开他们的门问他们是否愿意把用过的牙膏皮攒下来给我们。虽然大人们很迷惑，但大多数人还是微笑着答应了。有的人问我们要做什么，我们的回答是：“我们不能告诉您，这是商业秘密。”

几星期过去了，我妈妈变得越来越心烦，因为我们选了靠近洗衣机的地方存放我们的原料。在一个曾用来装番茄酱瓶子的棕色纸盒里，用过的牙膏皮堆得越来越多。

看到邻居们那些脏乱、卷曲的废牙膏皮都到了她这儿，妈妈最后终于采取了行动。“你们两个到底想要干什么？”她问，“我不想再听到‘商业秘密’之类的话，赶快处理掉这些脏东西，否则我就把它们全扔出去！”

迈克和我苦苦哀求，解释说我们已经快攒够了，然后我们就会开始生产。我们告诉她我们正在等一对邻居夫妇用完牙膏，如此一来，我们就可以拿到他们的牙膏皮了。妈妈答应我们延期一周。

我们开始生产的日期提前了。我们的身上承担着压力。我的第一次合作关系，由于货仓收到了妈妈的禁令而受到威胁。迈克的工作变成了告诉邻居们快些用完他们的牙膏，说他们的牙医提倡更频繁地刷牙，我则开始组装生产线。

一天，爸爸载着一个朋友，来看两个9岁的男孩在车道上合力操纵一条全速运转的生产线。到处都是白色的细粉末。在一个长桌上放着几个我们从学校拿回来的装牛奶的纸盒以及家里烤肉用的小炭炉，

小炭炉已经被发红的炭烤得闪着红光。

爸爸小心地走过来，由于生产线挡住了通往车库的去路，所以他不得不把车停在路边。当他和他朋友走近时，看到一口钢锅架在炭上，里面的废牙膏皮正在熔化。那时候，牙膏皮不是塑料做的，而是铅制的。所以一旦牙膏皮上的涂料被烧掉后，铅皮就会熔化，直到变成液体，这时我们就用妈妈的锅垫垫着，将铅液从牛奶盒顶的小孔中倒进去。

牛奶盒里装满了熟石灰，白色粉末撒了满地。由于我一时忙乱，打翻了装熟石灰的袋子，所以弄得整个场地像是被暴风雪袭击了一样。牛奶盒就是熟石灰模的容器。

爸爸和他的朋友注视着我们小心翼翼地把铅液注入熟石灰模顶部的小孔中。

“小心！”爸爸说。

我顾不上抬头，只是点了点头。

最后，当溶液全部倒入熟石灰模后，我放下钢锅，向爸爸绽开了笑脸。

“你们在干什么？”他带着一丝不解的微笑问道。

“我们正在按照你说的做，我们就要变成富人了！”我说。

“是的，”迈克说，他一边点头一边咧嘴笑着，“我们是合伙人。”

“这些熟石灰模子里是什么东西？”爸爸问。

“看，”我说，“这是已经铸好的一批。”

我用一个小锤子敲击外面的密封物，熟石灰模子被敲成两半，我

小心地抽掉熟石灰模的上半部，一个铅制的五分硬币便掉了下来。

“噢，天啊，”爸爸惊呼道，“你们用铅造硬币！”

“对啊，”迈克说，“我们正按照你告诉我们的去做。我们正在赚钱。”

爸爸的朋友转过身去纵声大笑，爸爸则微笑着摇着头。除了一堆火和一盒子废牙膏皮，他面前还站着两个灰头土脸的小男孩，他们正咧着嘴笑着。

爸爸让我们放下手里的东西和他坐到屋外的台阶上，然后他微笑着向我们耐心地解释“伪造”一词的含义。

我们的梦想破灭了！“你的意思是说这么做是违法的？”迈克用颤抖的声音问道。

“别去管他们了，”爸爸的朋友说，“这也许是在展现他们的天赋呢。”

我爸爸瞪了他一眼。

“对，这是违法的。”爸爸温和地说，“但是，你们刚才展示了巨大的创造性和新颖的想法，继续努力，我真为你们感到骄傲。”

失望之中，迈克和我呆坐了大约20分钟才开始收拾残局。我们的生意在开始的第一天就结束了。在我清扫熟石灰粉时，我看着迈克，对他说：“我猜基米他们是对的，我们是穷人。”

爸爸正要离开时听到了我的话，“孩子们，”他说，“如果你们放弃了，你们就只能是穷人了。最重要的是你们已经尝试了。大多数人只是夸夸其谈，梦想着发财致富，而你们已经付出了行动。我真为你们骄傲，我要再说一遍：继续努力，不要放弃。”

迈克和我默默地站在那儿，这些话听起来不错，但我们仍然不知道应该做些什么。

“那你为什么不是富人呢，爸爸？”我问。

“因为我选择了当一名老师。老师不该去想怎么发财。我们就是喜欢教书。我希望我能帮你们，但我真的不知道怎样才能赚大钱。”

迈克和我转过身去继续清理现场。

“我了解，”爸爸说，“如果你们想知道如何致富，不要问我，去和你爸爸谈谈，迈克。”

“我爸爸？”迈克苦着一张脸问道。

“对，你爸爸。”爸爸微笑着重复道，“你爸爸和我聘请同一个银行经理，他对你爸爸非常崇拜。他对我提过好几次，说你爸爸在赚钱方面是个天才。”

“我爸爸？”迈克难以置信地问，“那我家为什么没有好车和大房子，就像学校里的那些有钱的孩子家那样呢？”

“拥有好车和大房子不见得就意味着你很富有或你懂得如何赚钱，”我爸爸答道，“基米的爸爸为甘蔗种植园工作。他和我并没有什么不同，他为公司工作而我为政府工作，是公司为他买了那辆车。甘蔗种植园正处于财务困境之中，基米的爸爸过不了多久可能就什么都没有了。但你爸爸不同，迈克。他似乎正在建立一个帝国。我想也许几年之后他就会成为一个非常富有的人。”

听完这番话，我和迈克又兴奋起来了。我们身上充满了干劲，开始清理首次失败的生意所造成的混乱局面。我们一边清理一边制订了一个与迈克的爸爸谈话的计划，例如：该怎样谈，何时谈。问题在于迈克的爸爸工作时间很长，并且经常很晚才回家。他爸爸拥有一个货

仓，一家建筑公司，一些连锁商店和3个餐馆。他到很晚才能回家。

在我们清理完之后迈克坐公共汽车回家了。他会在他爸爸晚上回家后和他谈，问他爸爸是否愿意教我们赚钱。迈克答应我，无论多晚，他和他爸爸一谈完就给我电话。

晚上8点30分，电话响了。

“好的，”我说，“下星期六。”我放下了电话，迈克的爸爸同意与我们会面。

星期六，我坐上了早上7点30分的公共汽车，向小镇上比较穷困的街区驶去。

课程开始了

我和迈克在那天上午8点与他的爸爸会面了。他已经开始忙碌了，而且在这之前他已经工作了1个多小时。当我走进富爸爸那简朴、窄小而整洁的家时，他的项目监理人刚开着小卡车离开。迈克站在门口迎接我。

“我爸爸正在打电话，他让我们在门廊后面等着。”迈克边开门边说。

当我跨过这座老房子的门槛时，旧木地板发出“吱吱嘎嘎”的响声。门里面地板上有个破旧的垫子，垫子放在这里是为了隐藏无数脚步经年累月在这块地板上留下的痕迹，它虽然很干净，但还是该换了。

当我走进狭小的客厅时有些害怕，里面塞满了陈旧、发霉而厚重的家具，它们早该成为收藏品了。有两个女人坐在沙发上，她们的年

纪比我妈妈大一些，在她们的对面坐着一个穿工作服的男人。他穿着卡其布的衬衫和裤子，衣服烫得很平整，但没有浆过，他手上拿着磨得发光的工作簿。他比我爸爸大10岁左右的样子。当我和迈克经过他们身边向后面的门廊走去时，他们冲我们微笑，我也有点腼腆地冲他们笑笑。

“他们是什么人？”我问迈克。

“噢，他们是给我爸爸干活的。那个年纪稍大的男人负责管理货仓，那两个女人是餐馆的经理。刚才在门口你看到的是项目监理人，他在离这儿80千米远的一个公路项目中工作。他的另外一个项目监理人正在负责房地产的项目，不过他在你到这儿之前就已经走了。”

“每天都是这样的吗？”我问。

“并不总是，但经常是这样忙的。”迈克笑了笑，拉了一张椅子坐在我身边。

“我问我爸爸愿不愿意教我们挣钱。”迈克说。

“哦，那他怎么说？”我急切地问。

“嗯，开始时他露出一种很想笑的表情，然后他说会给我们一个建议。”

“太好了！”我说着，用椅子的两个后腿撑着，把椅子靠着墙翘起来。

迈克也学着我这么做。

“你知道是什么建议吗？”我又问。

“不知道，但很快就知道了。”迈克说。

突然，迈克的爸爸推开那扇摇摇晃晃的纱门走进了门廊，迈克和我跳了起来，不是出于尊敬而是因为被吓了一跳。

“准备好了吗，孩子们？”迈克的爸爸一边问一边拉过椅子坐到我们旁边。

我们点了点头，把椅子扶正在他面前坐下。

他也是个大块头，身高大约有1.8米，体重90千克。我爸爸比迈克的爸爸大5岁，他的个子要更高一些，但他们的体重差不多。他们看上去很像同一类人，但气质不同。也许他们的力气都那么大。

“迈克说你们想学赚钱，对吗，罗伯特？”

我赶紧点了点头，但心里有点儿忐忑。在他的微笑和话语的背后似乎隐藏着很强的力量。

“好吧，我说说我的建议：我会教你们，但不像在学校那样。你们为我工作，否则我就不教。因为通过工作我可以更快地教会你们。如果你们只想坐着听讲，就像在学校里一样，那我就是在浪费时间。这就是我的建议，你们可以接受也可以拒绝。”

“嗯……我可以先问个问题吗？”我问。

“不能，你只能告诉我是接受还是拒绝。因为我有太多的事要做，不能浪费时间。如果你不能下定决心，就永远也学不会如何赚钱。机会总是转瞬即逝。知道什么时候要迅速做出决定是一项非常重要的技能。现在你有一个你想要的机会，但你想进入的这所学校会在10秒钟内开学或者关门。”迈克的爸爸说，脸上带着揶揄的微笑。

“接受。”我说。

“接受。”迈克也说。

“好！”迈克的爸爸说道，“马丁夫人会在10分钟内到这儿。等我和她办完事后，你们就和她坐车去我的小超市，然后就可以开始工作了。我每小时付给你们10美分，你们每周六工作3个小时。”

20年后的今天

决断性

世界发展正在变得越来越快。股市交易都以毫秒计。交易在几分钟内即可上网。越来越多的人在竞争好买卖。所以你做出决定的速度越快，抓住机会的可能性就越大——当然是在别人做决定之前。

“但我今天有一场棒球比赛！”我说。

迈克的爸爸压低声调，用严厉的语气说：“接受或者拒绝。”

“我接受。”我回答道，我决定去工作和学习，不去打棒球了。

30美分以后

从那天早上9点起，迈克和我正式开始给马丁夫人干活了。马丁夫人是一个慈祥而有耐心的人，她总是说迈克和我使她想起她的两个长大的儿子。马丁夫人虽然很慈祥，却强调工作应该努力，她让我们不停地干活。3个小时里，我们把罐装食品从架子上拿下来，用羽毛掸掸去每个罐头上的灰尘，然后重新把它们码好。这工作真的很乏味。

迈克的爸爸，就是我称为“富爸爸”的那一位，拥有9个这样的小型超市，它们是像“7-11”那样的便利店的雏形，当时除了这些小型超

市以外附近几乎没有可以买到牛奶、面包、黄油和香烟的杂货店，所以生意还不错。问题是，这是在还没有普遍使用空调的夏威夷，由于炎热，商店不可能关上门。而店的两边有许多停车位，每当一辆车开过或驶进车位，灰尘就漫天扬起飘入店内。

于是，在还没有空调的时代，我们就有事可干了。

此后的3个星期中，每星期六迈克和我向马丁夫人报到并在她那儿工作3小时。中午以前，我们的工作就结束了，她就在我每人的手中放下3枚硬币。即使是在50年代中期，对于9岁的男孩来说，30美分也并不十分令人激动，因为就算买一本连环画也得花上10美分呢。

第四个星期的星期三，我决定要退出。我答应工作是因为想跟迈克的爸爸学习赚钱，而现在我成了每小时10美分的奴隶。更糟糕的是，自从第一个星期六后我就一直没见到过我们的赚钱老师——迈克的爸爸。

“我要退出。”吃午饭的时候我对迈克说。学校的午饭无聊透了，上课也没劲儿，而且我现在几乎一点也不盼着过星期六了。因为对我而言，现在每个星期六换来的仅仅是30美分。

迈克得意地笑了。

“你笑什么？”我既沮丧又气恼。

“我爸说早料到你会退出，他说如果你不想干了就让我带你去见他。”

“什么？”我觉得自己被耍了，于是气愤地问，“他早就在等我去找他？”

“是的，我爸爸可不是一般人，他跟你爸的教育方法不一样。你

爸你妈说得少，我爸说得多，不过他早就猜到你会这么说了。你要等到这个星期六，我会告诉他你已经准备好了。”

“你是说我被耍了？”

“不，还不肯定，但有可能。我爸爸会在星期六说明的。”

星期六的排队等候

我已经准备好要面对迈克的爸爸，就连我的亲爸爸也生气了。我的亲爸爸，我叫他穷爸爸，认为我的富爸爸违反了《童工法》，应该受到调查。

我爸爸要我去争取应有的待遇。每小时至少应该得到25美分。爸爸说如果我得不到加薪，就应该立即辞职。

爸爸气愤地说：“你根本就不需要那份该死的工作。”

星期六早上8点，我又穿过了迈克家那扇摇晃着的纱门。

“坐下等着。”我一进门迈克的爸爸就对我说，说完便转身消失在卧室边的小办公室里。

我环视整个房间，没看见迈克，我感到有些局促，小心地坐到了沙发上，4个星期前我见过的那两个女人笑着给我挪出了点地方。

45分钟过去了，我开始生气了。那两个女人已经见了迈克的爸爸，并且在30分钟之前就离开了。那个年纪大的男人待了20分钟也办完事走了。

一个小时过去了，那天阳光灿烂，我却坐在阴暗、发霉的客厅里，等待着和一个剥削童工的吝啬鬼谈判。我能听见他在办公室里走

动、打电话，但他就是不理我。我很想出去，但不知为什么我还是留下来了。

最后，又过了15分钟，正好9点，富爸爸终于走出了他的办公室。他什么也没说，用手示意我跟着他去那间阴暗的办公室。

“你要求加薪，否则你就不干了？”他边说边把椅子转来转去。

“你不讲信用！”我脱口而出，眼泪差点掉下来。让一个9岁的小男孩去面对一个成年人是会觉得有点害怕。

“你说过如果我为你工作，你就会教我。好，我给你干活，我努力工作，我还放弃了棒球比赛，而你却说话不算数，你什么也没教我！就像镇上人说的，你是一个骗子，你贪心。你就想挣钱，却毫不关心你的雇员。你一点儿也不尊重我，让我等了这么久。我只是个小孩，我应该得到优待！”

富爸爸往转椅里一靠，手摸着下巴盯着我，好像在研究我。

“不错，”他说，“还不到1个月，你已经有点像我的其他雇员了。”

“什么？”我问。我不明白他的话，心里更加委屈了。“我想你会如约教我，你却折磨我。这太残忍了，真的太残忍了！”

“我正在教你。”富爸爸平静地说。

“你教我什么了？什么也没有！”我生气极了，“自从我为那几个小钱干活以来，你甚至都没和我说过话！10美分1小时！哈，我应该到政府那儿告你！你知道，我们有《童工法》，我爸爸可是为政府工作的。”

“哇！”富爸爸叫道，“现在你看上去就像大多数给我干过活的人

了，他们要么被我解雇要么辞职不干了。”

“你还有什么可说的？”我说道。作为一个孩子，我觉得自己很有勇气。“你骗了我，我为你工作，而你却不守信用，什么都没教我。”

“你怎么知道我什么都没教你？”富爸爸平静地问。

“你从来没和我谈过话，我已经干了3个星期，而你什么也没教给我。”我噘着嘴说。

“教东西一定要说或讲吗？”富爸爸问。

“是呀。”我回答道。

“那是学校教你们的法子，”他笑着说，“但生活可不是这样教你的。我得说生活才是最好的老师。大多数时候，生活不会和你说什么，它只是推着你转，每一次推，它都像是在说：‘喂，醒一醒，我要让你学点东西。’”

“这家伙在说什么呀？”我暗自问自己，“生活推着我转就是生活在对我说话？”现在我知道我必须辞职了，我正在和一个应该被锁起来的家伙说话。

但富爸爸仍在说：“假如你学会了生活这门课程，做任何事情你都会游刃有余。如果你学不会，生活照样会推着你转。人们通常会做两件事，一些人在生活推着他转的同时，抓住生活赐予的每个机会；而另一些人则非常生气，去与生活抗争。他们与老板抗争，与工作抗争，甚至与自己的配偶抗争，他们不知道生活同时也给了他们机会。”

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住70%	发表一次演讲	
	参与讨论	
听过和看过的还能记住50%	现场观摩	被动
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住30%	看图片	
听过的还能记住20%	听演讲	
读过的还能记住10%	阅读	

资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

我还是不太明白富爸爸的话。

“生活推着我们所有的人，有些人放弃了，有些人在抗争。少数人学会了这门课程，取得了进步，他们欢迎生活来推动他们，对他们来说，这种推动意味着他们需要并愿意去学习一些东西。他们学习，然后取得进步。但大多数人放弃了，还有一部分人像你一样在抗争。”

20年后的今天

学习金字塔

埃德加·戴尔帮助我们了解到我们通过行动——实践或模拟，才能学得最好。有时它被称为体验式学习。戴尔和他的学习金字塔理论告诉我们，阅读和讲座是学习效果最差的方式。然而，我们都知

道大多数学校的教学都是采用阅读和讲座的形式。

富爸爸站起来，关上了那扇嘎吱直响的旧木窗户。“如果你学会了这门课程，你就会成为一个聪明、富有和快乐的人。如果你没有学会，你就只会终生抱怨工作、低报酬和老板，你终其一生希望有个大机会能够把你所有的钱的问题都解决。”

富爸爸抬眼看我是否在听。他的眼光与我的相遇，我们对视着，通过眼神进行着交流。最后，当我接收了他全部的信息后，我将眼睛转开了。我知道他是对的，我责备他，但是是我提出要学习的，我是在抗争。

富爸爸继续说：“如果你是那种没有勇气的人，生活每次推动你，你都会选择放弃。如果你是这种人，你的一生会过得稳稳当当，不做错事、假想着有事情发生时自救，然后慢慢变老，在无聊中死去。你会有许多朋友，他们很喜欢你，因为你真的是一个努力工作的好人。但事实是，你向生活屈服了，不敢承担风险。你的确想赢，但失败的恐惧超过了成功的兴奋。只有你知道，在你内心深处，你始终认为你不可能赢，所以你选择了稳定。”

我们的眼光又相遇了。我们对视有10秒钟之久，直到相互明白了对方的心意。

“你一直想推动我？”我问。

“可以这样说，但我宁愿说我在让你品尝生活的滋味。”富爸爸笑道。

“什么生活的滋味？”我问，虽然余怒未消，但充满好奇，甚至有点想听他的教诲了。

“你们俩是最先请求我教你们赚钱的人，我有150多个雇员，但没

有一个人问过我这个问题。他们只是要求工作和报酬，我从来没有教过他们关于金钱的知识。他们把一生中最好的年华用来挣钱，却不明白到底是为了什么而工作。”

我坐在那儿专心地听着。

“所以当迈克告诉我你们想学赚钱时，我决定设计一个和真实生活相近的课程。虽然我也可以讲得精疲力竭，但你们可能连一个字都听不进去，所以我决定让生活推着你们，这样你们就会记住我的话了，这也就是为什么我每小时只给你们10美分的用意。”

20年后的今天

生活就是教师

今天的千禧一代正在面临生活严峻的考验。工作更难找到，机器人取代了数百万的工人。从尝试和错误中学习变得越来越重要，而书籍学习在现实世界中越来越没价值，大学教育不再能保证一份工作。

“那么，我又能从每小时10美分的工作中学到什么呢？”我问，“是说你很卑鄙，在剥削工人吗？”

富爸爸向后靠去并开心地笑了起来，然后他说：“你最好改变一下观点，停止责备我，不要认为是我的问题。如果你认为是我的问题，你就会想改变我；如果你认为问题在你那儿，你就会改变自己，学习一些东西让自己变得更聪明。大多数人认为世界上除了自己外，其他人都应该改变。让我告诉你吧，改变自己比改变他人更容易。”

“我不明白。”我说。

“别拿你的问题来责备我。”富爸爸说，他开始有些不耐烦了。

“可你每小时只给我10美分。”

“那么你学到了什么？”他笑着问。

“你很卑鄙。”我顽皮地笑了笑。

“瞧，你还是觉得问题在我这儿。”富爸爸说。

“可的确是这么样呀。”

“好吧，如果继续这种态度，你就什么都学不到。如果你仍认为问题在我这儿，你该怎么办？”

“嗯，如果你不提高我的工资，更尊重我并教我赚钱，我就辞职。”

“说得好，”富爸爸说，“大部分人会这么干，他们辞职，然后去找另一份工作，期望得到更好的机会、更高的报酬，他们认为这样会解决问题。在大多数情况下，这是不可能的。”

“那我该怎么做呢？”我问，“接受这可怜兮兮的每小时10美分还要报以微笑吗？”

20年后的今天

改变你能改变的

从富爸爸的话中，我学到了真理和智慧。生活中的很多事情是我们无法控制的。我学会了专注于我所能控制的：我自己。如果事情必须改变，首先要改变的就是我自己。

富爸爸笑了。“有些人会这么做。但他们所做的也只是等待，等待加薪，因为他们认为更多的钱能解决问题。大部分人接受这样的工

资，还有一些人会再找一份工作，仍旧干得很努力，但仍只能得到很少的报酬。”

我坐在那里，眼睛盯着地板，开始理解富爸爸给我们上的这一课。我感到这的确是生活的原味。最后，我抬起头问道：“那么用什么来解决问题呢？”

“用这个，”他在椅子上前倾着身子，轻轻地拍了拍我的脑袋，说道，“用你两个耳朵之间的家伙。”

就在那一刻富爸爸和我分享了使他区别于他的职员和穷爸爸的最关键的东西——这使他最终成为夏威夷最富有的人之一。而我受过良好教育的爸爸则一生都在与财务问题抗争。富爸爸非凡的观念使他的一生都与众不同。

富爸爸不厌其烦地讲述这个观点，一遍又一遍，这就是我称之为“第一课”的内容。

穷人和中产阶级为钱而工作。富人让钱为他工作。

穷人和中产阶级为钱工作

在那个阳光明媚的星期六上午，我学习了一种与穷爸爸教给我的完全不同的观念。在我9岁的时候，我意识到两位爸爸都希望我去学习，鼓励我去研究，但研究的内容不同。

我那受过高等教育的爸爸建议我像他那样做。“儿子，我希望你努力学习，取得好成绩，这样你就能在大公司里找到一份稳定的工作，而且会收入不菲。”富爸爸却希望我去研究钱的运动规律，好让钱为我所用。

在他的指导下，我会在生活中而不是在教室里学习这些课程。

富爸爸继续给我上第一课：“我很高兴你为每小时10美分的报酬生气，如果你不生气而是简单地接受了，那我只能说我没法教你。你看，真正的学习需要精力、激情和热切的愿望。愤怒是其中一个重要的组成部分，因为激情正是愤怒和热爱的结合体。说到钱，大多数人都希望稳稳妥妥地挣钱，这样他们才感到安全。关于钱，他们没有激情，有的只是恐惧。”

20年后的今天

资产大于收入

购买或创造提供现金流的资产能使你的钱为你工作。高薪工作只意味着两件事：你在为钱工作，你所支付的税收可能会增加。我已经学会了让钱为我工作，让税收优惠产生收入，而不是薪水。

“这就是他们接受低工资的原因？”我问。

“是呀，”富爸爸说，“有人说我剥削工人，因为我比甘蔗种植园和政府付给员工的薪水少。我说是他们自己剥削自己，罪魁祸首是他们的恐惧，而不是我。”

“但你不觉得你应该多给他们一点儿薪水吗？”我问。

“没这必要。而且，钱多了也解决不了问题。比如你爸爸，挣钱也不少，但仍会欠债。对大多数人而言，给他们的钱越多，他们欠的债也就越多。”

“这就是每小时10美分的原因，”我笑了，“课程的一部分？”

“没错。”富爸爸也笑了，“你瞧，你爸爸上了大学而且受到很好的

教育，所以他有希望得到一份高薪的工作，他确实做到了。但他还是为钱所困，原因就是他在学校里从来没学过关于钱的知识。而且最大的问题是，他相信工作就是为了钱。”

“你不这么认为吗？”我问。

“不，当然不是，”富爸爸回答，“如果你想为钱而工作，那就待在学校里吧，那可是一个学习这种事的好地方。但是如果你想学习怎样让钱为你工作，那就让我来教你。不过首先你得想学。”

“难道不是每个人都想学吗？”我问。

“不是，”他说，“原因很简单，学习为钱工作很容易，特别是当你一谈到钱就觉得恐惧时，学习为钱工作就更容易了。”

“我不明白。”我皱着眉头说。

20年后的今天

上学？

我是教育和终身学习的坚定拥护者，但“上学”——特别是大学——已经成为一个财务噩梦。学生贷款债务创历史新高，有4400万美国人贷款近1.3万亿美元。再说一遍：是万亿，万亿。

“别担心，你只需知道，正是出于恐惧的心理，人们才想找一份安稳的工作。这些恐惧有：害怕付不起账单，害怕被解雇，害怕没有足够的钱，害怕重新开始。为了寻求保障，他们会学习某种专业，或是做生意，拼命为钱而工作。大多数人成了钱的奴隶，然后就把怒气发泄在他们老板身上。”

“学习让钱为我工作和上面这种不一样吗？”我问。

“当然了，”他说，“绝对不一样。”

在夏威夷这个美丽的星期六早晨，我们静静地坐着。我的朋友们应该已经开始新一季的棒球联赛了，但不知为什么，我突然开始庆幸自己决定干这份每小时10美分的工作了，我感到我会学到我的朋友们在学校里学不到的东西。

“准备好了吗？”富爸爸问。

“当然。”我咧开嘴笑了。

“我已经遵守了诺言，带你去看了你未来的生活。”富爸爸说，“你现在才9岁，就已经有了为钱工作的体验了。你只需把上个月的生活重复50年，就会知道大多数人是如何度过一生的了。”

“我不太懂。”我说。

“你两次等着见我时有什么感觉？上次是被雇用，这次是要求加薪。”

“真可怕。”我说。

“如果你选择为钱工作，这就是你将要过的生活。”

“每次结束3小时的工作，马丁太太给你3个硬币，这时你又有什么感觉？”

“我觉得钱不够。感觉就像什么也没得到似的，真让人失望。”

“这也正是大多数雇员拿到工资单时的感觉，他们还要扣掉税和其他一些支出。至少，你拿到的还是100%的工资。”

“你是说工人们拿到的不是全部的工资？”我吃惊地问。

“当然不是，”富爸爸说，“政府要先拿走属于它的那份。”

“它怎么拿呢？”

“通过税收，”富爸爸说，“你挣钱时得缴税，花钱时也得缴税。你存钱时得缴税，你死时还得缴税。”

“政府怎么能这样？”

“富人就不会这样，”富爸爸微笑着说，“只有穷人和中产阶级是这样。我敢打赌我赚的比你爸爸多，但他缴的税比我多。”

“怎么可能呢？”我问道。作为一个孩子，我是不会理解这些的。“为什么有的人会让政府这么对待自己呢？”

富爸爸没有回答这个问题，他看着我，缓慢而沉默地摇着座椅。

“真的准备好跟我学习了吗？”他问。

我郑重地点了点头。

20年后的今天

税收、税收、税收

随着政府的扩张，政府对钱的需求量越来越大，而唯一可以获得钱的地方就是中产阶级，意思就是工人。每个政府都欢迎专业的投资者和企业主。工人缴纳税款；如果投资者和企业主以税法作为发展经济的工具，那么他们缴很少的税。

“就像我说的，这里头有不少东西要学。学习怎样让钱为你工作是一个持续终生的过程。大多数人上了4年大学后，学习也就到头了。可我知道我会用一辈子去研究钱这东西，因为我研究得越深，就

越发现我还有更多的东西要学习。大多数人从不研究这个问题，他们去上班，挣工资，平衡收支，仅此而已，他们不明白自己为什么老缺钱，于是以为多挣点钱就能解决问题，几乎没有人意识到缺乏财商教育才是问题的关键。”

“那我爸爸总为税头疼也是因为他不懂钱吗？”我疑惑地问。

“税只是学习如何让钱为你工作的一个极小的部分。今天，我只想弄清楚你是否仍有热情去了解钱这东西。大多数人都没有这样的愿望，他们只想进学校，学习一门专业技能，然后轻松工作、挣大钱。到他们某一天醒来，发现已面临严重的财务问题时，他们已经不能停止工作了。这就是只知道为钱工作而不学习如何让钱为自己工作的代价。现在你还有热情学习吗？”富爸爸问。

我点了点头。

“好，”他说，“现在回去干活，这次我一分钱也不会给你。”

“什么？”我大吃一惊。

“听着。一分钱也不给。每星期六你照样干3个小时，但不会再有每小时10美分的报酬了。你说你想学习不为钱工作，所以我什么都不给你。”

我几乎不相信自己的耳朵。

“我已经和迈克谈过了，他已经开始免费干了，掸干净罐头上的尘土再把它们重新码好。你最好快点去和他一块儿干。”

“这不公平，”我叫道，“你总得给点什么呀。”

“你说过你想学习。如果你现在不学，将来就会像坐在客厅里的那两个女人和那个男人一样，为钱工作并且希望我别解雇他们。或是

像你爸爸那样，挣了很多钱却眼看着债台高筑而毫无办法，希望靠拥有更多的钱来解决问题。如果你想这样，我可以按照原来的约定每小时付给你10美分。你也可以像大人那样：抱怨这里工资太低，辞职另找工作。”

“那我该怎么做呢？”我问。

富爸爸拍了拍我的头，“动动脑子，”他说，“如果你好好想一想，就会感谢我给你这个机会，让你成为有钱人。”

我站在那儿，依旧不相信自己已经答应了这个不公平的交易。我是来要求加薪的，现在却被告知以后要白干。

富爸爸又拍了拍我的头，说：“慢慢想去吧，现在回去开始工作。”

富人不为钱工作

我没对我爸爸说我没工钱了，他是不会理解的，而且我也不想向他解释连我自己也没完全明白的事。

在接下来的3个星期里，我和迈克每个星期六白干3小时。这工作不再让我心烦，过程也容易些了。只是无法参加棒球赛以及不能再买连环画让我耿耿于怀。

富爸爸在第三个周末的中午来了。我们听见他的卡车进了停车场，然后发动机熄火了。他走进店里与马丁太太拥抱致意。他看了店面的销售情况后，走向冰激凌柜，取出两个冰激凌，付了钱，然后向我和迈克打了个手势。

“孩子们，我们出去走走。”

闪开来来往往的汽车，我们穿过街道，又走过一大片草地，草地上有许多大人正在打垒球。最后我们坐到草地深处的一张野餐桌前，富爸爸把冰激凌递给我和迈克。

“还好吗？”他问。

“挺好的。”迈克说。

我也点了点头。

“那学到了什么没有？”

迈克和我面面相觑，一起耸了耸肩。

避开一生中最大的陷阱

“好吧，孩子们，你们最好开始开动脑筋。你们正在学习一生中最重要的一课。如果学好了这一课，你们将永享自由和安宁；如果没有学好，你们就会像马丁太太和在草地上打垒球的大多数人一样度过一生。他们为了一点点钱而勤奋工作，深信有工作就有了保障，盼着一年的3个星期的假期和工作45年后才能获得的一小笔养老金。如果你们喜欢这样，我就把工资提到每小时25美分。”

“但他们都是努力工作的好人啊，你在嘲笑他们吗？”我问道。

一丝笑容浮上了富爸爸的脸庞。

“马丁太太对我就像妈妈一样，我决不会那么残忍地看待她。我上面的话可能听起来很无情，那是因为我在尽力向你们说明一些事情。我想拓宽你们的视野，让你们看清一些东西。这些东西甚至连大多数成年人也从没认清，因为他们眼界太狭窄了。大多数人从未认识到他们是在陷阱之中。”

迈克和我还是不太明白他的意思。他的话听起来很无情，然而我们能感到他确实是急于想让我们明白。

富爸爸又笑着说：“25美分每小时怎么样？这样是否让你们心跳加速？”

我摇摇头说：“不会啊。”可事实上，25美分每小时对我而言可真是不小的数目啊！

“那么，我每小时给你1美元。”富爸爸说，脸上露出狡黠的笑容。

我的心开始狂跳，脑袋里有个声音在喊：“接受，快接受。”但我不相信我所听到的，所以什么也没说。

“好吧，每小时2美元。”

我这个9岁孩子的大脑和心脏几乎要爆炸了。毕竟这是1956年，每小时2美元的薪水将使我成为世界上最有钱的孩子！我无法想象能挣到这么多钱。我想说“好的”，真想和他成交。我似乎已经看见一辆新自行车，一副新棒球手套，以及当我亮出钞票时同学们羡慕的表情。最重要的是，基米和他的朋友再也不能叫我穷人了，但不知什么原因我仍然没有开口。

冰激凌化了，顺着我的手流了下来。富爸爸看到两个孩子盯着他，眼睛睁得大大的，脑子里却空空如也。他是在考验我们，而且他也知道我们很想接受这笔交易。他知道每个人的灵魂都有软弱、贫乏的一面，也有强大坚定、无法被金钱收买的一面。问题在于哪一部分更强大。

“好，5美元每小时。”

我的内心突然平静了，想法发生了转变。这个出价太高了，高得

有些离谱。在1956年，就算成年人也没有几个能每小时挣5美元的。诱惑突然不见了，我恢复了平静。我轻轻转向左边去看迈克，他也在看我。我灵魂中软弱而贫乏的一面沉默了，无法用钱收买的一面占了上风。我知道迈克也一样。

“很好，”富爸爸轻声说，“大多数人都希望有一份工资收入，因为他们都有恐惧和贪婪之心。一开始，没钱的恐惧会促使他们努力工作，得到报酬后，贪婪或欲望又让他们想拥有所有用钱能买到的好东西。于是就形成了一种模式。”

人们的生活永远被这两种感觉所控制：恐惧和贪婪。

“什么模式？”我问。

“起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……他们的生活永远被这两种感觉所控制：恐惧和贪婪。给他们更多的钱，他们就会以更高的开支重复这种循环。这就是我所说的‘老鼠赛跑’。”

“就没有另外一种模式吗？”迈克问。

“有，”富爸爸缓缓说道，“但只有少数人知道。”

“到底是什么模式？”迈克问。

“这就是我希望你们能在工作和我学习的过程中找到的东西，也是我不给你们任何工资的原因。”

“有什么建议吗？”迈克问，“我们厌倦了辛苦地工作，尤其是什么报酬都没有。”

“哦，第一步是讲真话。”富爸爸说。

“我们可没撒谎。”我说。

“我没说你们撒谎，我是说要弄清真相。”富爸爸反驳道。

“关于什么的真相？”我问。

“你真正的感觉，”富爸爸说，“你无需告诉别人你的感觉，只有你自己知道。”

“你是说这公园里的人，还有那些为你工作的人，像马丁夫人，他们都没弄清楚自己的感觉？”我问。

“我想是的。他们害怕没有钱，更没有直面这种恐惧，对此他们虽然在情感上有所反应但并没有动脑筋想办法。”富爸爸说，“他们手中有钱，可享受、欲望和贪婪会立刻控制他们，他们会再次做出反应，仍然是不假思索。”

“所以，他们的感情代替了他们的思想。”迈克说。

“正是如此，”富爸爸说，“他们并不清楚自己真正的感觉，只是做出反应，而不去思考。他们感到恐惧，于是就去工作，希望钱能消除恐惧，但没有奏效。于是，恐惧追逐着他们，他们只好又去工作，再一次期望钱能平复这种恐惧，但还是没有成功。恐惧使他们落入工作的陷阱，挣钱——工作——挣钱，希望恐惧就此烟消云散。但每天他们起床时，就会发现恐惧又与他们一起醒来了。恐惧使成千上万的人彻夜难眠，忧心忡忡。所以他们又起床去工作了，希望薪水能消除噬咬他们灵魂的恐惧。钱主宰着他们的生活，他们拒绝去分辨真相，钱控制了他们的情感和灵魂。”

然后富爸爸静静地坐着，让我们自己理解他的话。迈克和我听到了他的话，但不能完全明白他的意思。我只知道我很奇怪大人们为什么总是急急忙忙去工作，而工作看起来并没什么乐趣可言，而且他们也不快活，好像总有些东西逼着他们去工作。

看到我们已经尽力地理解了他的话后，富爸爸说：“我希望你们能避开这个陷阱，这就是我真正想教你们的，而不只是发财，因为发财并不能解决问题。”

20年后的今天

第一恐惧

随着世界人口老龄化的加剧和越来越多的人面临退休，有报道称人们的第一恐惧已与金钱紧密相关。接近50%的受访者担心他们的钱不够维持生活，他们害怕在退休时就把钱用完了。

“不能吗？”我惊奇地问。

“不能。现在让我谈谈另一种感情：欲望。有人把它称为贪婪，但我更喜欢用‘欲望’这个词。希望拥有一些更好、更漂亮、更有趣或更令人激动的东西，这是相当正常的。所以人们也为了实现欲望而工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以不久他们就需要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全感。于是他们继续工作，以为钱能安抚他们备受恐惧和欲望折磨的灵魂，但实际上钱是无法做到这一点的。”

“即使是富人也这样吗？”迈克问。

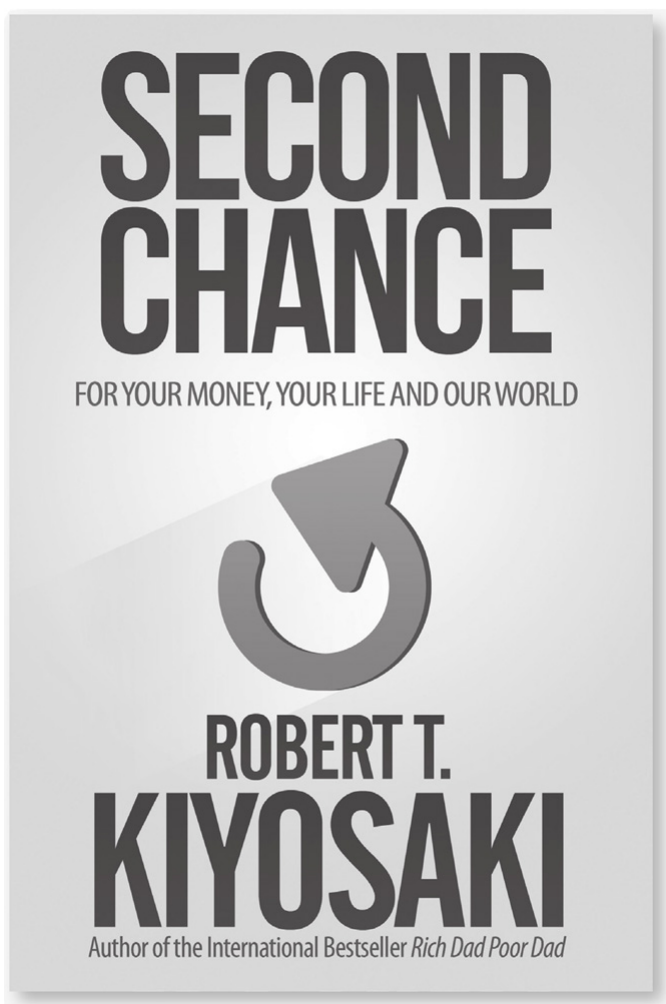
“富人也是如此。”富爸爸说，“事实上，许多人致富并非出于欲望而是由于恐惧，他们认为钱能消除贫困带来的恐惧，所以他们积攒了很多的钱，却发现恐惧感更加强烈了。他们又开始害怕失去钱。我有一些朋友，他们已经很有钱了，但还在拼命工作。我还认识一些百万富翁，他们现在甚至比他们穷困时还要恐惧，他们害怕失去所有的钱。他们越富有，这种感觉就越强烈。他们灵魂中软弱贫乏的一面总是在大声尖叫，他们不想失去大房子、车子和钱带给他们的上等生

活。他们甚至担心一旦没钱了，朋友们会看不起他们。许多人变得绝望而神经质，尽管他们很富有。”

“那穷人是不是要快活一点？”我问。

“我可不这么认为，”富爸爸回答说，“不谈钱就像依赖钱一样是一种精神上的疾病。”

《富爸爸第二次致富机会》节选



（本书中文版即将出版，敬请期待。）

第三章

我能做些什么？

我只是完成发明工作，然后等待那些需要它们的人来找我。

——巴克敏斯特·富勒

花了一些时间，我才意识到，富勒关于预测未来的能力，并不能用来选股或者发现市场上的买卖时机，也不能用来赌马，或者是预测谁能够赢得世界职业棒球大赛。他对未来的看法就好比神眼中的未来一样。

富勒在使用“神”这个字眼时很犹豫，因为对于很多人来说，这个字眼承载了太多“宗教上的意义”、情感以及争议。富勒不认为“神”就应该是一个白人男子，也不是什么犹太人、阿拉伯人或者亚洲人。与使用“神”这种词汇相比，他更喜欢美洲印第安人的一种说法——“伟大的灵魂”。伟大的灵魂是一种看不见的能量，把世间万物联系在一起，而不仅仅存在于天堂与人间。

无论何时，当我在本书中使用“神”这个字眼的时候，请你要明白，我不带有任何宗教信仰上的暗示。我尊重每个人在宗教信仰方面的选择权利。无论你信或者不信，或者是信仰任何宗教。简单来说，我认同信仰自由，以及人们选择信或者不信神的自由。

在政治方面也是一样，我既不是共和党人，也不是民主党人。我不参与党派之间的争论。实际上，我对自己的狗的好感度都要多过对绝大多数政客的好感度。

人类的演化

在金钱的竞技场上，富勒并不是一个未来主义者。在人类演化方面，他是怀揣“伟大的灵魂”愿望的未来主义者。他相信，人类是神开展的一场长期实验的实验品，从而被放在了相当于“太空船般的地球”上面，其目的是看看人类是否可以演化，然后随时根据情况，将地球这颗星球变成天堂或者地狱一般的存在。

富勒相信，“伟大的灵魂”希望所有人都能变得富有。他经常说：“地球上有60亿的亿万富翁。”（他说这话是在20世纪80年代，如今他应该说“地球上有70亿的亿万富翁”了。）20世纪80年代，有文件记载的亿万富翁不足50位，离富勒口中的60亿相去甚远。截至2008年，这个数字变成了1150。今天的预测数字约为1645。

富勒预测，人类已经到达了一个演化上的临界点。如果人类不能从“贪婪、自私”演化到“慷慨、富足”的地步，他们——作为神在地球上正在进行的一场实验的实验品——将会走向终结。对于那些来自“上帝的恩赐”据为己有的富人以及位高权重的人，富勒经常将他们称之为“血栓”。富勒相信，如果人类不能实现演化，我们不仅仅会害死我们自己，而且会让这个星球上的其他生物一同陪葬。

富勒想要找到广义法则的原因在于，它们就是维持宇宙运转的看不见的力量。换句话说，广义法则就是“伟大的灵魂”的运作原则，“伟大的灵魂”想要让这个星球上的所有人以及所有生命都变得兴盛。富勒认为，广义法则有大约200至300条，他在有生之年发现了大约50条。我知晓并利用了其中的5条。

在文字以及话语中，富勒批评了一小撮贪婪但位高权重的人，后者利用了这颗星球上生活的人们以及资源，仅仅是为了他们积累个人的财富。他相信，如果人类不能从贪婪转变为慷慨——面对这颗为万

事万物奉献的星球，如果人类不能为之奉献的话——将会面临被这个“如太空船般的星球”“驱逐”的命运。如此一来，“伟大的灵魂”的实验将会倒退回到数百万年前的状态。他同时还声称，上帝很有耐性也有意愿等待人类完成演化。不幸的是，你和我都无法继续等待数百万年，那就让我们的后人来接收这条“消息”吧。

服务更多的人

在前面的章节中，我已经提到过，富勒发现的“伟大的灵魂”的广义法则之一就是：“我服务的人越多，我就变得越有效率。”

作为我自己的第二次机会的一部分，我在做商业决策时，我尽自己最大的努力追随这条广义法则。我不再只考虑“如何让我自己变得富有”，我开始调整自己，努力思考“如何在自己变得富有的同时，让别人也一同变得富有”。

在将金与我一起创办的研讨班业务销售给我们的合作伙伴的决策中，广义法则起到了重要作用。尽管我们开办的研讨班业务非常成功，但从这项业务惠及的人数上来看，却是有限的。

当时是1994年，对我们来说，卖掉研讨班业务，是一个非常困难的决定。我们的这个业务开展得非常成功，而且有利可图。但是，直觉告诉我们，现在是时候继续前进了，是时候让更多人从中受益了。

在1994年，我们实现了财务自由。这种自由不是来自富勒的经验，而是来自后来的富爸爸的经验。财务自由让我们有时间发展自己的下一项业务。1996年，《富爸爸现金流》游戏的首个商用版本在拉斯维加斯投入使用。一周后，这款游戏也出现在了新加坡。接下来，我们要针对该游戏的销售制订一个推广计划。

《富爸爸现金流》游戏存在两个固有的问题，这使我们在销售方

面遇到困难。

第一个问题就是它太过于复杂。我们请来的一个游戏方面的专家，他建议道：“如果你们不设法对游戏进行简化，那么就没办法卖出去。”我们决定不听取该项建议。《富爸爸现金流》游戏设计的目的，就是要让它成为一个具有教育意义的游戏，而非单纯的娱乐目的。

第二个问题在于，它的生产成本过于昂贵。专家还告诉我们，游戏的零售价格应该定在29.95美元。如果零售价格定在这一水平，那么我们每套游戏的制造成本就应该控制在7美元以内。我们的问题在于，首批每套游戏的生产成本超过了50美元，其中包含了在中国生产然后运输到美国并进行仓储的费用。我们没有听从游戏专家的建议，还是将《富爸爸现金流》游戏的零售价格定在了每套195美元的水平上，使其成为市场上最为昂贵的棋盘游戏之一。

但是困难可以激发创意。为了在195美元的价位上销售这款游戏，金与我不得不发挥创意。我们找到了过去参加过研讨班的客户，并提供500美元的优秀学员奖金，同时在为期一天的研讨班上展示我们的游戏。在整个研讨过程中，参与的学员将我们的新游戏玩了两遍。第一遍是为了熟悉游戏。第二遍才真正投入游戏。为期一天的研讨班发挥了作用。参与者非常兴奋。他们中的多数人表示，他们在这一天之内学到的关于金钱方面的知识超过其过去人生中的总和。当我们宣布这套“拆过封”的游戏仅以150美元的售价销售时，很快被一抢而空。实际上，为了这套被玩过的游戏，他们之间还发生过争夺，这还是在全新游戏也只卖195美元的情况下。

我们的商业模式被证明是可行的。富爸爸现金流俱乐部的概念也应运而生。2004年，《纽约时报》刊出一篇关于富爸爸现金流俱乐部的文章，题为《金钱游戏的价值日见飞涨》，并告诉我们，他们在全球范围内发现了超过3500家这类俱乐部。它们中的许多直到今天还在

持续经营。它们服务的人群极其广泛，并向学员传授知识。从中获益的人数远超过仅靠金和我二人力量所能做到的。

Q：如果你想要服务更多人，那么为什么你不免费提供这款游戏呢？

A：我们考虑过利用政府拨款来资助这款游戏的生产，但是那样的话，整件事情就会变得与我的穷爸爸的想法如出一辙，而不是像富爸爸那样的企业家的思考方式。

再说了，免费为别人提供东西，往往无助于这些人摆脱贫穷。这种做法往往催生出一种“理所当然”的心态，将人们的积极主动性以及个人责任感摧残殆尽。

尽管游戏的初始花费不菲，但游戏的在线版本却免费提供给了数百万的人。通过富爸爸现金流俱乐部，不计其数的人免费接触到了这款游戏，并且从中学到了东西。来自世界各地的许多富爸爸现金流俱乐部成员也都支持富爸爸公司的使命，那就是：提升人们的财务幸福感，并且通过传授让更多人了解这款游戏。

对他们来说，这不仅仅是心灵上的传授，而是他们传授的越多，自己从中学到的也就越多。

与我交流过的绝大多数富爸爸现金流俱乐部的成员都表示，他们从中获得的回报远远多于付出。他们遵循“如果给予，那么你将会收获”的信仰法则。不幸的是，也有一些俱乐部，它们仅仅只是展示游戏，真正的目的是为了兜售其他的产品和商业机会。如果你曾经遭遇过它们中的一家，那么你只需要知道，我支持那些让大家能够免费接触游戏的企业家，我并不支持那些拿我的游戏当作行销工具的人。

其他的观点

大约有六个月的时间，我待在亚利桑那的比斯比，那是一座古雅、充满艺术气息的小镇。在那里，我住在一处公寓里，公寓由一所古老监狱改造而成。约翰·韦恩一度拥有那座古老监狱，作为一处可供租赁物业持有。他热爱比斯比以及亚利桑那州南部，在那里，他拥有一处大农场。

我整日在自己的小农场倒腾，将一间老旧的马车驿站（位于比斯比与臭名昭著的墓碑镇之间的歇脚点，在那里经常上演你死我活的决斗）改造成一个拥有一间卧室的房子。晚上，我就坐在“监狱”里写字，这是一个痛苦的过程，走走停停，各种调整。终于，在一个深夜，我筋疲力尽地结束了住所方面的工作，在如何撰写一本书的各种纠结的陪伴中，我的手指终于打出了新书的第一行字。这行字的开头就是：“我有一个富爸爸，我还有一个穷爸爸。”

这就是那本名为《富爸爸穷爸爸》一书的诞生过程。大多数人并不知道，作为富爸爸系列书籍的第一本，《富爸爸穷爸爸》最初创作的目的是为了帮助推广《富爸爸现金流》游戏，而且是以宣传册的形式出现。

1997年4月8日，在我50周岁生日当天，《富爸爸穷爸爸》面市，富爸爸公司也应运而生。

《富爸爸穷爸爸》以自费出版的形式出现在世界各地，这一状况一直持续到2000年的早些时候。起初，它是通过口耳相传的“病毒式”营销方式传播。直到有一天，它出现在了《纽约时报》的最佳销售排行榜上。在这份久负盛名的榜单中，那是唯一一本由作者自费出版的书籍。

在那之后不久，我接到了奥普拉·温弗瑞电视节目组一位制片人的

来电。在她把我引荐给奥普拉之前，她想与书中所提的富爸爸的儿子亲自谈谈。在她证实了《富爸爸穷爸爸》故事的真实性之后，我作为节目嘉宾出场的这个事情就被敲定了。

当收到邀请的时候，我正在澳大利亚。这是一个困难的决定：我是应该待在澳大利亚呢？还是应该飞回芝加哥接受采访呢？“我服务的人越多，我的效率就越高”这条准则再次发挥作用。为了赶时间，我直接从澳大利亚飞到了芝加哥。我仍然记得，走进节目间，在长达一个小时的时间里，坐在奥普拉旁边的情形。我们就开展财商教育的必要性展开了讨论。

这一个小时彻底改变了我的人生。一个小时以前，我还是一个无名小卒。一小时以后，我关于财商教育的观点人尽皆知。这一切整整花了我五十五年时间，众多成功、失败以及第二次机会交织其间。最终，一夜成名！

我向你讲述这个故事不是为了自吹自擂，而是将其作为一个例子，向你展示追随富勒的广义法则以及我的富爸爸在金钱方面的经验所能够获得的力量。

在慷慨中变得富有

曾经有一个记者问我，是不是奥普拉让我变得富有。我回答道：“在我参加她的节目之前，我就已经富有了。我在财务上非常富有，因为我一生都没有停止汲取知识——那些不能从学校学到的知识。我所做的一切，只是分享，尽我所能地分享。”

我关于要做一个慷慨的人的看法让记者瞠目结舌。他的观点是一个人要变得富有，必须贪婪。我尝试向他解释，根据“一本为复数，且最低为二”的广义定律，一个人既可以因为贪婪而变得富有，也可

以因为慷慨而变得富有。他怔怔地看着我。他的大脑冥顽不灵地认为“贪婪是变得富有的唯一途径”。在他的观念中，成为一个慷慨的人就不可能变得富有。在他的观念中，只存在一种类型的富人，那就是“贪婪的富人”。

Q：请问在你变得广为人知之后，都发生了什么事件？一切都还是一如既往么？

A：没有，变化很大，名声和金钱让我的生活变得更加艰难，而不是更加轻松。许多朋友开始嫉妒我。合作伙伴变得贪婪，有的开始有“偷窃”行为。许多人出现在你四周，看看你有哪些需要“帮助”的事情。有些人是真心想来帮助你完成使命的，有些人只是想从我们建立的东西里面获得一些什么来“帮助他们自己”。尝试辨别具有不同目的的人是一件很困难的事情。

好消息是，多年以后，许多优秀的人走进了我们的生活。还是那句话：“一本为复数”。我们必须学会从坏的事物中挑选出好的来。

富勒最后的话语

我曾经提到过，富勒于1983年7月1日与世长辞。他的妻子安娜也于36小时后随他而去。他们享年都是87岁。就连死亡也为他的传奇人生画上了圆满的句号。

他最后一次公开讲话是在某一个活动中发表的。期间，他突然停止讲话，安静地坐了一会儿。我没有出席那一次活动，但我听了记录有他最后言论的录音带。我在这里转述一下。

富勒说，这次发言他长话短说，因为他的妻子病得很重。他提到，数天前，他有一个预感，那就是：他与他的妻子将会一同西归。意识到死亡离他们俩如此之近，他说“一些神秘的事情还在继续”。他鼓励每个人继续工作。然后，富勒用他那惯用的离别之言结束了谈话：“谢谢大家，亲爱的人们！”

后来，我得知，他和他的妻子间达成过一个协议——他们都不能看着对方死。他们遵守了彼此之间的协议。急匆匆地赶去看望自己的妻子，富勒坐在她的床边，而她深陷昏迷之中。就像得到暗示一样，他埋首于她身旁，安静地离开了这个世界，而她也在36小时之后追随他而去，遵守了他们之间的协定，没有目睹对方的死亡。他作为一个未来主义者，预测了他与妻子辞世的方式。我猜想，他可能听到了“伟大精神”召唤他们回家的声音。

当他们辞世的消息出现在广播中的时候，我正驾车行驶在火奴鲁鲁的一条高速公路上。这条新闻让我十分震惊，我于是在高速公路上靠边停车，并为之流泪。回首过去，往事历历在目。好像我仍然坐在高速路边，思绪汹涌，扑面而来。生命的一个阶段已经成为过去式，而下一阶段已经开始。我被给予了全新的第二次机会。我不再是制造业方面的企业家。我将成为一位教育行业的企业家。

惊世大盗

数月后，富勒的遗作《惊世大盗》上市，该作品从书名中暗示了那些富有的以及位高权重的人如何通过我们的钱、政府以及银行系统窃取我们的财富。

当我读了这本内容不多但却很有说服力的书之后，拼图中的许多碎片都开始浮现。我的思绪回到了过去，当我还是九岁小孩的时候。那时，读四年级的我举起手来，向老师问道：“我们什么时候将会学

到关于金钱方面的知识？”以及“为什么这个世界上会有富人与穷人的区别呢？”

读了富勒的这本遗作之后，上述问题的答案逐渐浮现于我的脑海中。富勒不遗余力地抨击教育体系，还不仅仅是因为他们所教授的内容，更在于其教授给孩子们的学习之道。他想对每一个孩子以及他们所拥有的特殊天赋说这样一句话：

“每个孩子都有与生俱来的天赋，只不过这些天赋很快就被不自觉的人为因素或者不友好的环境因素所抹杀。”

他还想说：

“我发现每个孩子对一切事物都充满了好奇心。孩子们对一切都非常感兴趣，这让他们那术业有专攻的父母感到为难。孩子们从一开始就彻底地展现出他们基因的组织形式就是帮助其领悟、理解、协调以及应用——在各个方面。”

富勒推荐，由学生自己来掌控他们的教育过程。大体上就像是史蒂夫·乔布斯在俄勒冈州波特兰的里德大学做的那样。史蒂夫·乔布斯采取了退学的行动，这样他就可以只学习那些他感兴趣的科目。他再也没有回到过学校。

Q：富勒说过每个人都有天赋吗？

A：是的。

Q：可是我从来没感觉到自己非常聪明，我也不认为自己有任何天赋。这是怎么回事呢？

A：就像富勒说的，学校和父母经常埋没了孩子们与生俱来的天赋。富勒将学校比作是一座钻石矿，老师在里面挖掘所谓的“钻石”——他们眼中的那种很有天赋的儿童。“尾矿残渣”，或者说是泥土和碎石等就会被扫向路边，这些也就是那些教师眼中的所谓没有天赋和潜力的学生。这就是为什么许多离开学校的学生感觉他们并不聪明，也毫无特别之处。他们甚至迁怒于学校以及整个教育系统。

Q：那么一个人应该如何发现自己的天赋呢？

A：有许多途径，其中之一就是改变所处的环境。

Q：环境和我的天赋之间有什么联系呢？

A：我来给你举几个例子。在教室这种环境中，许多学生都感觉自己很笨，而他们的天赋却在足球场上得以体现。泰格·伍兹的天赋就是在高尔夫球场上得以发挥的。披头士的天赋则是伴随着乐鼓以及吉他，在录音棚中得以体现的。史蒂夫·乔布斯选择了退学，然后为他的天赋找到了车库这一场所。在那里，他和史蒂夫·沃兹尼亚克开发了第一台苹果电脑。

Q：那为什么我察觉不到自己的聪明之处呢？为什么我发现不了自己的天赋所在呢？

A：因为绝大多数人离开家，去学校上学，然后找一份工作，他们并不总是能够遇到可供自身天赋绽放的适当环境。许多人终其一生都觉得自己没有成就感，没有经受考验，从不被人赏识。这仅仅是因为他们没有找到一处可供他们的天赋得以绽放的环境。

将“天赋”（genius）看作三个词——“我们身体之中的魔法师”（genie-in-us）。“天赋”“魔法师”以及“激励”是相互关联的三个词。你见过那种厨房里的魔法师么？就是将平淡无奇的原材料变成美味佳肴的那种人。

Q：是的，我见过这样的人。

A：那你认识园艺高手么？就是将泥土、水和种子变为魔法花园的那种人。

Q：当然，我也认识这样的人。

A：你看过残奥会吗？这是针对那些身体存在缺陷的人士举办的活动，借此激励他们——触碰他们的精神——让他们不惧自身缺陷和前方的挑战，以大无畏的精神，全心全意去竞争。

Q：我观看过这种赛事。

A：这些就是关于“我们身体之中的魔法师”的例子。我们身体中的魔法师能够激励其他人。当某人的精神与我们的精神产生触碰时，我们感受到了激励。

那就是天赋所带来的魔法般的效果。当我们受到来自其他人的激励的时候，我们便看到了“我们身体之中的魔法师”。

Q：那为什么绝大多数人没有发掘出他们的天赋呢？

A：因为发掘出自己的天赋并不是一件简单的事情。举例来说，如果一个人有潜力成为下一个泰格·伍兹，但他没有全身心地去开发自己的天赋和才干，那么他的天赋就不会展现出任

何“魔法”般的奇迹。

问题多于答案

对我来说，通过阅读《惊世大盗》这本书，我产生了更多的问题。这是我有生以来第一次萌生出想要再当一回学生的念头。我想回到过去，回到四年级，就我不停地问老师的那些关于金钱方面的令人困惑的问题，我想找到答案。我如饥似渴地学习，我想要找到这些问题的答案：“为什么金钱不能作为一门科目在学校中被教授呢？”“是什么让富人变得越来越富？”

当我读完那本《惊世大盗》，继续阅读富勒关于教育方面的其他书籍时，我意识到，我在四年级提出那样的问题，是因为我天生具有的好奇心。“金钱”以及“为什么富人会变得越来越富”是我学习的主题。而且在我看来，金钱方面的课题从教育体系中“绝迹”绝非出于偶然。

在我体内，那个“1983年的学生的我”要重新复活了。我做了富勒描述过的事情，我身体中作为学生的那个我又回到了学习中。

经过多年时间，我自己的研究验证了富勒的发现，那就是：货币系统之所以被设计出来，是因为有人想用它来偷走我们的财富，让富人更加富有，但并非让你和我这样的人富有。甚至当第一个直立行走的人类出现时，这种对他人的奴役以及对他人财富的偷窃行为就已经出现了。富勒相信，这种想要奴役他人的强烈的贪婪和欲望，是人类在演化过程中面对的考验——我们能否用自己的心灵和心智去创造人间天堂，或者将地球变成一个人间地狱以及一片废墟。

在《惊世大盗》中，富勒描述了富人以及位高权重的人如何利用金钱、银行、政府、政客、军队以及教育体系来实现他们的计划。简

单来说，金钱被设计出来的目的就是为了让人们成为金钱的奴隶，成为那些控制着货币系统的人的奴隶。

讽刺的是，在我讨论的金钱这个主题中，尽管富勒和我的富爸爸彼此成为了对立面，但他们都认同金钱奴役人民的观点。他们的对立性也支持和证明了广义法则“一本为复数”。他们都不认同实质，却都认同法则。

知识的力量

在我参加奥普拉的节目后不久，一家共同基金公司开价400万美元，要我对其基金进行宣传。虽然我对钱的渴望程度与许多人一样强烈，但如果接受了他们的钱，那我就变成了《惊世大盗》中所描述的那一类人中的一分子。财商教育的一个伟大之处就是：给人们选择的力量，这样我们再也不需要为了金钱而出卖自己的灵魂。

你可以做些什么？

你和我都能够意识到即将到来的是什么……

Q：那么，我能够做些什么？

A：答案就是，你可以做的事情多得数不胜数。这个世界充满着各种问题。也许应该换一个更合适的方式来问这个问题，那就是：你想解决什么问题？你认为，什么问题是可以利用你独一无二的天赋去解决的？对于那些你关注的问题，你可以自己去解决，或者是加入一个团体或者组织去解决。

当你站在问题本身的角度去看待这个世界的时候，你会发现

有很多需要我们去完成的事情，以及有很多你可以做的事情。

一个更重要的问题是：你想为了解决问题而工作？还是仅仅为了某人付给你的钱而工作？

为什么我们的财富会通过货币系统被窃取？为什么我们的学校没有提供财商教育？在追寻上述问题的答案的过程中，我学到了一些东西，而这些正是你在下一章的内容中将会了解到的。

在开发《富爸爸现金流》棋盘游戏以及创作《富爸爸穷爸爸》的过程中，我们的财富、收入以及眼界水准成指数级提高。我提到这些是为了让你在自己的第二次机会到来时作为参考。

对那些正在自己的金钱与人生方面等待第二次机会的人来说，你可以问问自己：

“我如何能够服务更多人？”

而不是

“我如何能够赚到更多钱？”

如果你选择问自己“如何服务更多人”，而不是“如何赚到更多钱”，那么你已经在追随来自神的广义法则的其中一条的精神了。

[1]“烙印”与“品牌”在英语中是同一个单词，即“brand”。——译者注

金·清崎

个人背景与企业家简介



姓名：金·清崎

出生日期：1957年1月26日

出生地：新泽西州萨米特

传统教育

夏威夷大学

学位：商业经济管理与市场营销学士学位

专业教育

持续进行中的终身学习

年级平均分

高中：介于3.0至1.0间——B以及D等

大学：同上

传统教育的价值——对成为企业家来讲

我发现：推动事情开始显得更加重要，然后再去花费很多的时间慢慢打磨，使其日趋完美。我不在乎浪费多少时间，只要能够让事情变得完美就行。记得还是在读小学的时候，在一个关于不同树木树叶的研究报告项目上，我花费了数不清的时间。结果非常出色，绝对完美，但我也就获得了一个A。我的同学也获得了一个A。要知道，他的作品离完美或者出色还差很远。这使我意识到：完美并不总像人们想的那么好。

在学校最喜欢的科目

时事。我喜欢从当下正在发生的事情中学习。我也喜爱体育课，运动可以让我将关在教室中一整天所遇到的各种不好的情绪发泄出来。

在学校最讨厌的科目

几何课程。为什么呢？因为我的高中几何老师曾经对我说过：“你是一个坏学生，所以绝对不可能掌握这门课程。”（这为我未来作为一位企业家设下了基调……）

首个企业家项目

小时候，每到夏季，我们家会去泽西海边度假。周日的下午，总是会堵车，因为在一周结束的时候，出来度假的人们都急着赶回去。在大约八岁的时候，我的朋友会和我一起卖水（那时候水在各处还是免费的）给司机们，让他们给自己的汽车降温。大多数司机都认为，我们应该提供免费的水。然而，他们并不处在一个可以讨价还价的位置。

并非从学校习得的关键企业家技能

如何利用错误来加快我的学习进程并成长，而不是避免和惧怕错误。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

至于原因嘛……我的爸爸丢掉了他的工作。那还是在他50出头的时候，他在竞争公司总裁这一职位时落败。

他诚实、忠诚而且工作努力。有些事情看起来非常不公平，甚至完全错误，我对此感到愤怒。当我们在他的办公室整理东西的时候，我曾对自己默默地说：“我绝不会让自己陷入这种地步，让别人控制我的人生。”那个时候我还没有意识到，成为一位企业家的想法当时就已经植根于我的脑海中。

至于什么时候嘛……在我被解雇以后——不止一次，而是两次——这是我离开学校后得到的第一份工作。同一份工作，两次被炒。我真的很讨厌被人指使。那就是我开始自己第一份事业的时机。

我的第一份事业是设计一种带有“win/win”字样的logo。然后将它们刺绣到T恤、毛衣以及夹克上。我们在美国各地举办的商务洽谈会上销售它们。

来自初次创业中的最好经验

我学到了这样的经验：要将所有与你共事的人都囊括进一个大的愿景中，并且让他们理解自己在其中所扮演角色的价值。举例来说，负责刺绣的工作人员告诉我，他没法在第一次会议召开前为我准备好T恤。我与他一同坐下来，然后给他看了一张图表，以便让他明白，能否及时准备好这些T恤，关乎其他后续的商务运作。他不仅仅只是在做一份工作，而是肩负着让一家初创公司维持下去的重要使命。他最后按既定计划及时地拿出了那些T恤。

通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



金·清崎

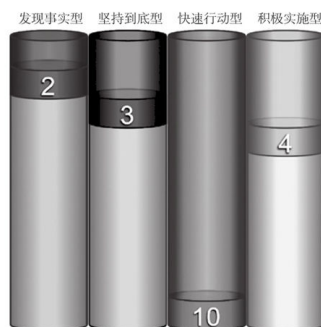
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，金

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。

科尔比行动模型



©1997-2017. 凯西·科尔比，版权所有。

获科尔比公司许可重印。

不要与你的天性作对。多年来，我一直在读那些如何使人在做事方面变得更有条理性的书。为此，我还去参加过研讨班课程。我买下了市面上所有能找到的最新出版的关于每日规划的书。这些全都不起作用，我的办公室永远乱七八糟。当我在进行科尔比指数评估的时候，凯西·科尔比问我：“金，你是不是一直在试图变得有条理方面遇到困难？”“是的。”我沮丧地说道。他告诉我说：“金，你永远也无法变成一个做事有条理的人。这就不是你的本性。我建议你请一个人来帮你把事情组织得井井有条。”我采纳了这一建议。然后，从那一天起，我的生活变得更快乐了。

我在B-I三角形中的角色

我秉承富爸爸公司与富女人公司的精神。这也可以归于使命。我们的使命是提升人们的财务幸福感。我们的公司与此休戚与共。

对企业家来说很关键但无法从学校学到的技能

1. 从大量的错误中学习，并且把所学的东西用到自己的公司中。错误是一件有价值的工具。

2. 如何推销你的远见。企业家经常推销一些并不存在的东西。如果你不能推销和传达你的远见，那只能说明你的远见还不够清晰，或者其并不足以激励别人。

3. 创建一个优秀团队。如果每个人在他自己负责的方面都比你更聪明的话，那就很理想了。一个有凝聚力的团队可以创建出令人惊异的成绩。在学校里，我们被要求自己完成一切。如果凡事你都要亲力亲为的话，这样的公司不可能成长。

对于企业家来说，我最重要的经验

1. 弹性。作为企业家，我们每个人都会遇到许多挫折。你也会有遇到挫折的时候，而事业的成败与否取决于你从中恢复的速度以及程度。任何挫折都应该让你与你的公司变得更强健，而非更加弱小。

2. 你身边的人都能够支持和鼓励你尽力发挥自己的企业家精神。找到导师、教练以及成功的企业家来引导你。那些“总是说不”的人经常对开创自己的事业畏首畏尾。他们只会让你感到气馁，只会告诉你为什么这个想法根本就行不通。（这里只是一种假设，就是你从事的是一项经过检验的、可行的商业想法。不是每一个想法都值得去追求。）

我是如何学到募集资本的

罗伯特和我有一个导师，名叫弗兰克，他创办了大约70家公司，他懂得如何筹资。他告诉我，如何拿出项目，然后问别人要钱，最重要的是如何切实地将钱拿到手。罗伯特和我第一次筹到钱是我们在1996年推出《富爸爸现金流》棋盘游戏的时候。投资者向我们做出的投资让他们在接下来的连续好几年都收到回报，他们不但收回了全部的初始投资，还获得了可观的利润。

我是如何学会克服恐惧与失败的

面对恐惧和失败，我只知道一条路，那就是：走出去，去做那些你害怕去做的事情。通过尝试在不动产方面投资，我学会了克服各种恐惧。我犯了一个天大的错误。之后，我将那个错误转变为表现最好的物业之一。通过一次又一次的登台，我学会了面对自己一度惧怕的工作演讲。在这方面，没有别的路可走。

我的长处

1. 发自内心的快乐！我知道，自己的快乐不会来自自身之外的任何事物。
2. 我了解任何情形都会呈现出好的一面。

我的缺点

并不总是能说出需要说出的话。

我最擅长教授的企业家技能

我是现金流方面的女王。这就是我最擅长教授的方面。

我教授的企业家课程

现金流的关键：资产重于收入。

现金流的秘密：资产重于收入

金·清崎

金是一个富有的女人、一位企业家以及白手起家的百万富翁。她没有从她的父亲或者我这里拿走一分钱。

金是女人的榜样。她一个月赚的钱比绝大多数男人一生中赚的钱还要多。

——罗伯特·清崎

我想让你见见梅丽莎，她既是一个聪明的商人，同时又是广播节目制作人。与许多人一样，她有一个个人退休账户。多年来，她老老实实地往里面存钱。梅丽莎有一位名叫简的理财规划师，替她打理个人退休账户。

与许多人一样，梅丽莎对她的个人退休账户并没有过多的关注。她认为，自己的理财规划师会将一切打理好。但是，在梅丽莎知道和理解了“富爸爸”和“富女人”的理财哲学后，也想要掌控自己的钱。她决定采取行动，亲自看一下投资账户的结单。你猜她看到了什么？

在史上最大的股票市场牛市行情中，梅丽莎的退休账户资产严重缩水。至于为什么，她完全摸不着头脑。于是，她采取了下一个大胆的举措。她选择与简会面，这还是在她开设退休账户以来的首次见面。她向简询问：“为何在股票市场指数创下纪录高位的时候，我的账户资产却缩水严重呢？”简无法给她任何回答，也无法向她提供任何策略。当梅丽莎坚持想要听取关于如何改善这种情形的答案时，简直视着她的眼睛，非常认真地说道：“你可以嫁给一个有钱的男

人。”梅丽莎当场炒掉了简。

当时发生的情况是，当股票市场指数创下纪录新高的时候，梅丽莎的理财规划师并没有选择投资股票，而是买入了债券。为什么呢？因为一些理财规划师对金融方面的知识知之甚少，随着客户年龄的增大，他们自动将客户的资产从股票转移到债券方面，因为债券被认为是一个“更安全”、风险更低的投资。然而，在这个例子中，债券价格下跌。当股票市场上涨，投资者感到很有信心的时候，他们通常会选择买入股票，而非债券。

信任陌生人

作为一位教育者，我经常提问：“为什么人们愿意将自己辛苦赚来的钱拱手交给别人——而且往往还是一个完全不了解的人——来打理呢？”我经常听到的回答是“我太忙了”“这些我搞不清楚”以及“理财规划师/股票经纪人/资产管理人是专业人士”。这些仅仅是各种回答中的一部分。这里有另一种说法。

收入陷阱

对于那些熟悉我的丈夫罗伯特写的《富爸爸穷爸爸》这本书的人，或者看过我写的《富爸爸女人一定要有钱》的人来说，应该了解我们经常用损益表和资产负债表这一简要图解来教育我们的读者。

在我的成长过程中，我想你们中的许多人和我一样，被告知应该将关注点放在收入项上面。我常被教导应该去获得一份不错的工作，那样就会有一份不错的薪水，然后期待加薪，并且一路步步高升地变成总裁或者CEO，因为那样就会获得更多的收入。

当我得到一份按小时计算薪酬的工作时，我得到的建议是“工作时间越长，赚的钱越多”或者“努力工作，争取提高你的时薪水平，这样你的收入就会增多”。有时候，我愿意不计报酬地工作，仅仅只是为了学习。人们就会告诉我：“时间就是金钱，你应该为自己所做的要求回报。”大家的着眼点永远都是赚更多的钱。

我们中的大多数人都会受到来自父母、学校以及社会的影响，将关注点放在赚取越来越多的收入上面。我们接受的教导以及受到的推动都是让我们将关注点放在收入项。现在，我不去评判这件事情的对与错，以及好与坏。很多人在收入方面都有非常不错的表现，赚了非常多的钱。但是为了继续赚到那么多的钱，他们需要继续努力工作。（我还没说，随着收入的增长，他们的税赋负担将会变得更加沉重。）

总之，与我一样，我们中的绝大多数都会在非常小的时候就被灌输，要关注自己的薪水、工资、专业服务费以及奖金，也就是收入项。

转换关注点

1989年，罗伯特和我住在俄勒冈州的波特兰。就在那时，他开始解释他的富爸爸关于金钱和投资方面的哲学。对我来说，最大的区别在于富爸爸对于资产以及负债的定义。

下面就是富爸爸关于资产和负债的定义：

资产就是不管你工作与否，都会向你的口袋里装钱的东西。

负债就是将钱从你的口袋中拿走的东西。

资产产生现金流——现金流向你的口袋。负债则是让现金从你的口袋流出。租赁物业、公司、股票分红以及如石油和天然气这样的大宗商品都是资产的绝佳例子，前提是它们能够产生正的现金流。

1989年，我开始将关注点放在资产上面，开始了自己在资产项上面的旅途。我的第一笔投资是在位于波特兰的一处租赁物业上面，这是一个拥有两间卧室和一间卫生间的物业。在一些月份里，它是一项资产。在其余月份里，它是一项负债。

我们持续购入可以供出租的物业：独栋住宅或者是公寓都有。这很有趣，也很具有挑战性。但是在当时，我仅仅将不动产投资当作一项爱好。到了1994年，我们从这些物业中获得的现金流（每月10000美元）远远超出了我们的生活开支（每月3000美元）。

就算有了由投资产生的现金流，我的关注点还是放在收入项上面。我问自己“怎样才能赚到更多钱，以便买下更多的资产”。我仍然将投资看作是一项爱好，也就是一种兼职。

1995年，罗伯特和我一心想要开发出棋盘游戏——《富爸爸现金流》。当时，我们对于能否成功完全没有把握。就这件事情而言，不能保本都成问题。当我后来了解到我们正在发展的全新事业将为我们的收入项贡献更多的钱，我才如释重负。

重点是资产项

1996年，《富爸爸现金流》游戏正式推出。次年，我们出版了《富爸爸穷爸爸》。富爸爸公司——夹杂着各种努力、错误、成功以及学习——也开始走向正轨，收入也开始源源不断。

接下来的某一天让我印象深刻。当时，我正在凤凰城爬山（当我想花些时间思考的时候，我就会去那里）。如往常一样，我思考着如

何帮助公司获得更多的收入。我一边欣赏着小径上生长的仙人掌以及沙漠之花，一边让“如何赚到更多收入”的想法在脑海中盘旋。突然，灵光一闪，一个念头跃入脑海中。“这与收入没有关系，这是关于我们正在建立的资产方面的问题。”

我脑海中勾勒的图景发生了改变。我把赚钱的来源从收入项挪动到了资产项。这完全是另一条途径！你是通过心灵之眼看到的：我的收入来源于资产项！我全都搞反了！注意：重点是资产项！

在那一刻，我将自己的关注点从收入项移开，不是收入带给我财富，而是资产创造的收入带给我财富。我的关注点转移到了资产项。

“我们正在打造或者获取的资产是什么？”我不停地问自己这个问题。《富爸爸现金流》游戏是一项资产。《富爸爸穷爸爸》这本书也是一项资产。今天，富爸爸公司准备针对财商教育推出多款APP，如果我们做得不错，那么每一款APP也将成为一项资产。上述这些连同我们的租赁物业、商业投资以及油气项目，所有这些资产都在努力为我们工作——而不是由我和罗伯特去努力工作。

生活变得更加简单了。将我的思维从收入项移动到资产项，从财务角度为我提供了一个全然不同的世界。

自从我们赚到自己的第一块钱开始，我们中的绝大多数都被教导着要将关注点放在收入上，而对资产项下的情况漠不关心。我们被反复教导要如何去获得收入，基本没有人会教我们如何去获得资产。

因此，与其将你的钱交给一位财务顾问，不如将它们投入到你的资产项中去！你也许会开始问自己如下的问题：“我应该构建何种资产呢？”“我应该买入哪些资产呢？”“我如何让这些资产来为我工作呢？”

收入项固然重要，但资产项才是真正创造财富的地方。

关于金·清崎

金·清崎是一位致力于终身学习的女性。她已经开启了通往成功的大门——无论是人生还是事业方面。金投身于公司以及不动产方面，还通过投资来支持她在女性财商教育方面的使命。金还是成功的企业家、投资者、备受赞誉的作家以及颇受欢迎的演说家。

1979年，金在夏威夷大学获得了商业学士学位。在夏威夷第二大广告商的媒体部门那里，金获得了她的第一份工作，并在那里获得了来自媒体的赞誉（以及力量），这些在她今后展开的事业生涯中一直发挥着作用。

她的下一份工作体验来自商业出版物《阿罗哈》杂志以及《火奴鲁鲁俱乐部》杂志。在那里，金的商业管理能力得到了锻炼。没过多久，由于无法抵御拥有自己事业的诱惑，金成立了自己的公司。这是她后来开创的众多公司中的第一家，其业务是设计、制造并在全美销售印有logo的服饰以及商品。

1985年，她开设了一间提供商业研讨业务的公司。在接下来的十年里，这家公司成长为一家在全球7个国家拥有11间办公室的公司。同一时期，金开始了她在不动产投资方面的尝试。从位于俄勒冈州波特兰的一间很小的、拥有两间卧室以及一间卫生间的租赁物业开始，如今，金的不动产公司购买、销售以及管理价值数百万美元的物业。

1995年，金与她的丈夫——全球畅销书《富爸爸穷爸爸》的作者——罗伯特·清崎成立了富爸爸公司，这是一家专注于财商教育的公司。绝大多数人并不知道，出版于1997年、成为个人理财类图书排行榜第一位的《富爸爸穷爸爸》，最初是作为《富爸爸现金流》101棋盘游戏的宣传册而创作的。这一具有教育目的的游戏，是由金和罗伯

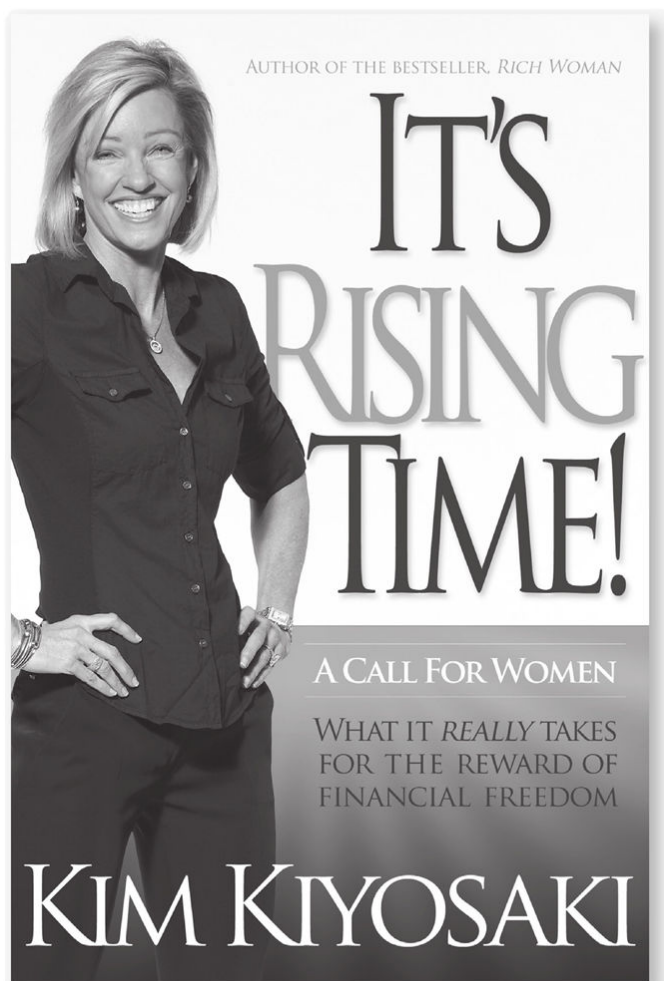
特开发并推出的。《富爸爸穷爸爸》一书被翻译成53种语言，在全世界109个国家和地区销售。富爸爸公司的使命是提升人们的财务幸福感。

金和罗伯特的脚步遍及世界各个角落，他们分享着自己的使命以及想法。金了解到，那些想要掌控自己财务未来的女人对相关工具和资源极度渴求。2006年，金推出了“富女人”这一品牌并以此为主题推出了她的第一本书《富爸爸女人一定要有钱》。结合金个人的人生故事以及她将这个世界上每个角落的女人联系在一起的能力，“富女人”已经成为一场全球性运动，以及强大的国际性品牌。她的第二本书已于2011年出版，名为《成长时刻》。

作为一位白手起家的百万富翁，金拥有幸福的婚姻（但非常独立！），她居住在亚利桑那州的凤凰城以及夏威夷州的火奴鲁鲁。她在长达30年的时间里保持了对高尔夫运动、爱犬寇迪以及她丈夫的爱。他们夫妻俩主持着富爸爸广播节目，这个时长为一小时的节目每周在全美各地的广播电台播放，听众也可以选择下载收听。

金是个人成长以及财商教育的积极支持者，她与全世界分享着自己的故事，她亲身证明了教育以及决定性行动可以为女人、家庭以及我们的世界带来正面冲击。

《崛起时刻》节选



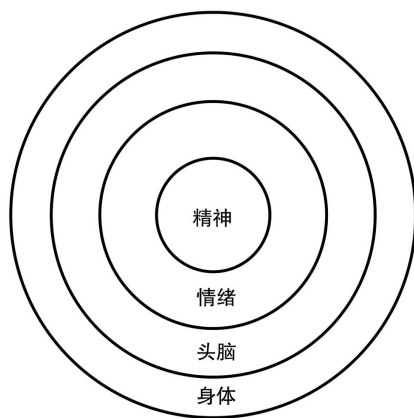
第二章

了解无形事物

成长吧！超越那些你能看到的東西.....



左脑负责逻辑、分析以及实践部分，右脑负责创造、革新以及直觉部分。于是，你就拥有了具体的、精神方面的思考以及介于两者之间的一切思想活动。为了实现财务梦想，这些方面在你的成长过程中都将涉及。你需要全身心投入！



身体

对于我们居住的这个现实世界来说，为了完成各种各样的事情，身体显然是必需的。虽然身体的各方面表现不需要尽善尽美，但在我

们追求财务目标的旅途中，身体绝对是一件重要工具。

你将会从身体的某一部分收到某种信号。是否会有那么一瞬间，有一种心头一紧的感觉，于是你觉得有些事情很不妙？或者，当你被自己不信任的人所包围时，是否突然会觉得有点反胃？这些都是你的身体提供的线索，要相信这些信号。你的身体就是你的想法、情感以及精神的实际反馈通道。

头脑

大脑是身体中重要的组成部分。大脑收集、存储、组织和回忆事实、人物、过程等信息，我们需要综合这些信息来做出正确的决策。你的大脑被头盖骨紧紧包裹，但你是否曾经产生过某种意识或者产生某种想法？这些意识和想法就是你的不可见世界的组成部分，但它们却是强有力的。它们是在你一生中促成各种结果的驱动力。难以琢磨的部分在于，我们的一些想法来源于意识层面，而另一些来源于潜意识，即深深地隐藏于表象之下。这些潜藏的意识要比我们能够感受到的那些强大得多。

举例来说，当你听到“投资”这个词汇时，立刻浮现在脑海中的想法是什么？它们是积极的想法，还是消极的？关于投资的想法会让你感到振奋，还是昏昏欲睡呢？

当听到“财务独立”时，你会有什么想法？你会对自己说：“是的！我能够做到！这条路看起来会很有趣！”或者你会说：“我宁愿做一个快乐但不富有的人。这听起来有点难度，但我不想有任何损失。”这些存在于你脑海中的想法——“我做不到”或者是“我不知道如何去做”——将会妨碍你在财务方面获得成功。

珍妮特是我的一个朋友，我曾经就她应该买什么类型的车这一问

题和她进行讨论。珍妮特年轻、聪明、单身且富有吸引力。我问她：“你试驾过保时捷么？”

闻言，她顿时变得狼狈且激动，并且不高兴地对我说：“我不想要保时捷！”我被她这种情绪上的反差给怔住了。

“为什么？”我问道。

“因为我不是那种女人！”她飞快地说道。

我不得不尽量让自己保持冷静——我正好有一辆保时捷。我保持平静，然后好奇地问道：“哪种类型的女人？”

她看着我，就好像我应该知道答案一样。她说：“就是那种庸俗华丽、自由散漫、放荡不羁、呆头呆脑、渴望别人关注的女人。”

“噢！”我默默对自己说道。“她是怎么把保时捷和上述一切联系到一起的？”那种想法对我来说完全没有逻辑，但却存在于珍妮特潜意识中的某处，她将开保时捷的女司机和一个愚蠢的、在性生活方面不检点的人完美地联想在了一起。我决定终止对她进行精神分析，停止和她一起讨论车子方面的话题。

思考的力量

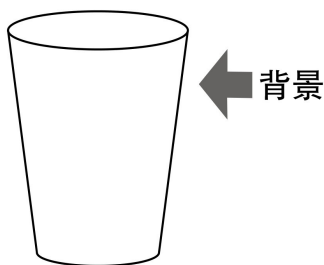
我有生以来最喜欢的书籍之一就是詹姆斯·艾伦所著的《做自己想做的事》。在这本写于1902年的书中，作者解释自己创作该书的目的是“为了鼓舞人们去发现和认识真相——塑造他们的正是他们自己”。他进一步说道：“一个人完全就是他认为的那样，他的性格就是自己全部想法加在一起的结果。”他将这个概念写成了一首诗。

意识是主宰自我的力量，

能够铸造和成就一个人。
每个人都是意识的化身，
始终拿起他思想的工具，
去尽情塑造自己的愿望。
这将会产生无尽的欢愉，
这也会带来无尽的不幸。
默默地思考如何去超越，
但周遭不过是自身映照。

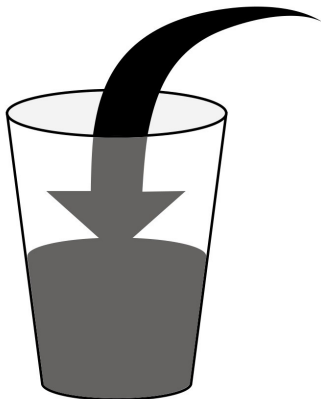
我们听到的都是自己想听到的

依据艾伦的说法，你的想法创造了你的世界，你的想法也决定了你处理自己收到信息的方式。



让我们将上述观点放在金钱方面讨论一下。想象一下，上图的玻璃杯代表着你的想法、信念、观点以及判断。换句话说，它就是你的金钱观的基础，或者说是你的背景在这方面的体现。

内容



倒入杯中的水代表着你在金钱方面学到的信息和数据。比如说，我们正在谈论“财务独立”这个话题。如果你潜意识里想的是：“我绝不会在财务上变得独立。”那么很简单，你永远也不会独立的。如果你的想法是：“我没有时间。”那么，你也不会有时间的。

不管有什么信息流进了你的玻璃杯，都必须首先通过你在金钱和财务独立方面的背景认知，或者说是你的过滤器。如同冲泡一杯咖啡，信息首先要被你的想法、观点以及信仰过滤，然后才能到达玻璃杯中。这些关于金钱方面的信息，如果与你的核心想法和信仰不相符的话，要么被拒绝接受，要么会被滤除。因此，余下的信息就能够与你的背景认知相匹配。

你的背景认知，也就是你如何看待金钱和投资的方式，常常比投资信息的实际内容更加重要。如果你的过滤器以及你看不见的想法与你声称的目标不一致，那么世界上的所有数据对你都没有价值。当你改变自己的背景认知或者想法，让它们支持你的目标或者与目标一致时，那一度隐蔽的事物就浮出水面了。

发掘隐蔽事物

这并不困难。首先，你需要开始审视自己的想法，听听在你脑海中回荡的“小声音”。那是1985年，一个朋友让我试试，“在接下来的一个小时里，抓住那些灵光一闪的想法”。我做到了，这件事情也改变了我的生命。我完全没想到，竟然有那么多自我否定的想法在脑海中浮现出来。我鼓励你也去试一下。

你也许想要将自己的想法写在一个日志上。当恐惧来袭时，问问自己：“我到底在担心些什么？”然后开始记下来。写的时候不要思考，不要编辑，不要评价，只是写，一直写下去，直到你领悟了自己的想法。你将会惊讶：自己的想法竟然变得如此清晰明了。

情绪

你的情绪通常会受到你想法的影响。举例来说，如果有人对你讲了一些非常刻薄以及有伤害性的话语，你可能会感到心烦，因为在你看来怎么能对其他人说这么粗鲁无礼的话。但是换句话说，如果你成长的社会环境（或者家庭环境）将对你讲粗话当作是一种爱的表现，那么你可能会感受到爱。这些都取决于你的背景认知，它们是由你的想法创造的。

女人围绕金钱所产生的主要情绪就是害怕——害怕犯错误，害怕损失钱，害怕其他人可能对你有看法。如今女人最害怕的事情就是：在退休的时候钱不够用。这有点像是一种互相冲突的困境。一种害怕是：害怕没有钱来支持我们的老年生活。另外一种害怕是：你对“为了让自己在变老之后有钱花而在现在采取行动”这一行为本身感到害怕。我们现在要做的事情就是：要了解我们在害怕什么，然后冲破这种害怕情绪产生的思想禁锢。这会成为促进我们个人成长的强大的催化剂。

我没有见过哪一位女性投资者在她的投资生涯早期阶段不存在这

样或那样的害怕情绪。就算是如今，考虑到经济的波动性和不确定性，我还在对进入商业和投资的全新领域感到紧张。这是很正常的。问题是，这种害怕情绪会让你止步不前，或者说因为害怕怕犯错误或者亏钱，你将自己本应承担的财务责任转移到其他人身上。住在纽约的谢尔比·卡尼就在这方面受到了沉重的教训。

我读过《富爸爸穷爸爸》，而且相信里面的每一句话。但是，由于害怕，我没有采取任何行动。然而，几年以后，在男朋友的鼓励下，我却买了一个两套联体住宅以及一个三套联体住宅。我的男朋友是一个房地产经纪，我感觉他对租赁物业了解很多。同时，与我了解的人一起投资的话，我就不那么害怕。他也提出会帮我管理这些物业，因此我就放心地将所有管理责任托付给了他，也没有再继续管这些事情了。

不用说，由于管理上的失误，这两处物业丧失了抵押品赎回权。我卖掉了其中的一处物业，且失去了另一处。在遭受这次打击之后，我认识到，我得自己学习，从而摆脱依赖别人去评判这是否是一个好的交易或者是好的管理方式。

在接下来的几年里，我参加了几个不动产方面的学习班，还读了一些这方面的书。我尝试在亚特兰大地区购买几处四套联体住宅的物业，但是它们要么被别的买家出更高的价买走了，要么是我在调查的过程中发现了一些隐患。我认为这是来自上帝的旨意，于是我将关注点放在了宾夕法尼亚，那里非常靠近我居住的纽约市。

今年早些时候，我买下了一个独栋住宅和一个两套联体住宅，就在宾夕法尼亚的哈里斯伯格。一路走来，花了很多时间，但是我坚持了下来，并且感觉不错。

谢尔比从中吸取了教训。她的方案是：通过获得财商教育来缓解她的害怕情绪，然后反复尝试。接下来，她终于成功地拿下了两处物业。现在，没有什么可以阻止她前进的脚步了。

精神

在面对压力及紧急情况时，你经常能够看到一个女人爆发出的巨大精神力量。当危机降临于一个家庭，例如失业或者房产面临被债权人收走，通常情况下也都是女人站出来，然后做她应该做的事情。女人的天性就是保护自己以及子女。这些行为来自女性精神方面的支撑，而非意识方面。

事实说明：在精神力量的鼓舞下，我们的表现超乎想象。精神给予我们力量、精力以及关注度。在你追求财务目标的旅途中，你将会需要来自精神的鼓励，也需要意志力带领你走向前方。

关于精神的力量，下面有一首引人注目的诗：

意愿

拉·惠勒·威尔考克斯

你将终归成就自我，
让失败归咎于环境。
在精神上进行轻蔑，
然后自由放飞自我。

当你最终等来天时，
当你最终迎来地利，

无须再期盼那偶然，
不利境遇自会消散。

意愿之力纵然无形，
但却出自不朽灵魂。
能够为了目标征伐，
无惧各种艰难险阻。

心平气和等待时机，
因你理解这种必然。
精神崛起号令之时，
纵使神也莫敢不从。

河流想要归于大海，
即便遭遇大坝悬崖，
也无惧失败或回避，
你将终归成就自我！

“意愿之力纵然无形”说的是来自你的无形力量，当你面对紧急关头的考验时，它将浮现出来。

“能够为了目标征伐，无惧各种艰难险阻。”你的精神将会直面任何挑战，甚至是那些看起来不可能之事。这是一种奇迹，会在你面对一些具有重要意义的事情时展现。

当你的“精神崛起号令之时”，一度隐蔽的事物也就豁然开朗了。这是绝妙的时刻。

全身心投入

追寻和实现你的财务愿景需要全身心地投入：身体、大脑、情感与精神。达成你的财务梦想有一个过程，这是一个在自我发现和个人发展方面充满各种难以置信的启发与挫折的过程，也会让你眼界大开以及真诚面对自己。需要学习的地方有很多，但在学习过程中，你会获得成长、自信、乐趣以及特别的自由感。

肯·麦克尔罗伊

债务、不动产以及融资方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：肯·麦克尔罗伊

出生日期：1961年

出生地：华盛顿埃弗雷特

传统教育

太平洋路德大学

学位：商业学士

专业教育

各种不动产课程、企业家组织、年轻总裁组织、贸易组织

年级平均分

高中：3.0

大学：3.0

传统教育的价值——对成为企业家来讲

我学到了担当和纪律

在学校最喜欢的科目

实地考察

在学校最讨厌的科目

数学和英语

首个企业家项目

送报员：在我12岁的时候

并非从学校习得的关键企业家技能、

如何建立战略性关系

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

我想要获得财务自由；我开设了一家物业管理公司。

来自初次创业中的最好经验

会计以及如何盯住现金。

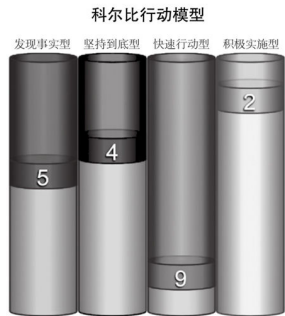
通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



肯·麦克尔罗伊
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，肯
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

我了解到，要想成功，我需要一个团队。

我在B-I三角形中的角色

紧紧跟随公司使命

对企业家来说很关键但无法从学校学到的技能

如何推销、如何构建团队、如何激励他人

对于企业家来说，我最重要的经验

雇用你能找到的最优秀的人才，并且盯紧现金。

我是如何学到募集资本的

出于必要：我花光了所有的钱。交易规模变得如此巨大，我不得不学会如何融资。

我是如何学会克服恐惧与失败的

反复尝试。我真心认为，作为一位普通学生对此助益良多。我经常在尝试过程中遭遇失败，这让我变得更加坚韧。随着时间的流逝，较尝试某件事情本身而言，担心遭遇失败会逐渐变得越来越不是什么大问题。

我的长处

幽默

我的缺点

缺乏耐心

我最擅长教授的企业家技能

如何利用债务；

如何管理团队。

我教授的企业家课程

借助债务杠杆能够让你富裕。

OPM：如何借助债务致富

肯·麦克尔罗伊

债务让富人更加富有。

肯证明了，你不需要钱来变得富有。

就像唐纳德·特朗普总统一样，他是债务之王。

——罗伯特·清崎

本·富兰克林曾经说过：“用钱生出来的钱去生钱。”

绝大多数员工领到薪水后，一般会将薪水存到银行。对于银行来说，这些存款就是OPM（别人的钱），当然也是银行的支出或者负债，因为这些钱并不是银行的，它欠储户利息。从这一点上来说，银行与所有的储户形成“债务”关系。

这就是利用债务的开始——你辛苦挣来的存款变成了银行潜在收入中的最重要来源。银行需要用你的钱去对外放贷。如今，储蓄存款的利率非常低，或者完全没有。也就是说，银行使用这些钱基本不用付出任何代价，但它们通常是一个稳定且持续成长的融资基础。

基本上，银行以一个较低的利率水平持有来自存款者、债权人以及一些来自同业的OPM（其他人的钱），并以债务的形式将这些存款用于对外放贷，贷给那些不动产开发商、房主以及小企业主。这也就是为何银行被称为“价差借贷人”。

因此，银行利用你的存款（他们的负债）去购买资产，再由资产

为银行贡献收入。通过使用诸如存款或是借入款项之类的负债为资产筹措资金——例如提供给个人或者企业的贷款，或者购买派息证券——对于银行的所有人来说，他们将银行资本杠杆化，赚取比资本本身要多得多的钱。

你也可以用同样的策略以及借助完全相同的体系来变得富有——这就是富人为何越来越富。

贷款对于绝大多数银行来说是主要的资产。它们为银行赚到的利息要多于银行向储蓄者支付的利息。因此，这也是一家银行的主要收入来源。

因此，银行利用债务——也就是你的存款——去放贷。这一点让银行得以存续。

我们所有人都需要像银行一样思考。我确定每个人都听到过类似的理财建议：“把自己的钱存起来，不要陷入债务。”听起来就像是不错的理财规划，不是吗？虽然如此，但是如果一个人对债务持回避态度，他如何能变得富有呢？好吧！我在这里告诉你，那条建议是别人给你的理财建议中最糟糕的部分。我刚刚只是向你展示了你的储蓄是如何被用来以债务的形式向他人放贷。如此，你的存款将被用来让其他人获益，而你为何要在这样的一个世界中存钱呢？你应该也去借其他人的存款。

为了取得成功，你必须在好的债务方面加重杠杆，就像上文中银行的例子一样。关键是，要持有正确类型的债务。如果你利用债务来获取收入，就像银行做的那样，那么你正处在正确的方向上。

问题在于，绝大多数人拥有的都是坏的债务，而且数量还不少。

接下来我要讲的策略就是要回避那些无法为你带来收入的债务。制定一条规则，那就是绝不承担任何不能为你赚钱的债务。富人利用

债务实现投资杠杆化，然后获取更强劲的现金流。穷人用债务来购买更多的东西，而这会让富人更富。

如今，绝大多数建议都会说，你的钱放在银行是最安全的。事情并不总是这个样子，而且显然也不会一直是这个样子。货币市场账户、储蓄债券、你的退休金账户以及指数基金都可以成为备选方案。显然，你必须自己进入深入的研究，或者与你的财务顾问谈谈。如果你将钱放在银行，确实会很安全，因为这些钱并不会去别的地方，银行的支票和储蓄账户通常情况下也是受到存款保险保护的。

但是，如果你将大量的现金放在一个储蓄账户上，在如今利率如此之低的情况下，从技术层面上看，你正在亏钱。当然，你可能因看到一个稳定的账户收支情况而感到舒服，但同时可以肯定的是，你的购买力会逐渐被通胀侵蚀。

据报道，当前的通胀率大约在3%左右。一些人认为实际的数字要比3%高得多。不幸的是，如今储蓄账户的平均利率大约在0.5%。因此，你仍然在亏钱。人们在他们的资产价值上大约会损失2.5%，因为他们的存款利率无法跟上通胀的脚步。

为数不多的方法中的一种是将钱“投资”在那些回报率能超过通胀率的资产上面。获得最高回报率的最快速方法就是利用OPM（别人的钱），无论是以债务的形式还是以权益的形式。整个系统被设计出来的目的就是用来借贷的，因此，好好利用这种借贷系统吧！

最后，自己让前进步伐加快很多的秘密便是“利用复利”。阿尔伯特·爱因斯坦曾经将复利称之为“有史以来最伟大的数学发现”。

对于那些在自己的信用卡月结单上积累了沉重债务的人来说，爱因斯坦口中这一关于金融物理方面的定律——复利法则——可不是什么好消息。但是对于那些懂行的投资者来说，随着时间的推移，复利法则可以被用来赚取可观的收入。

为了深入了解利用复利赚钱的魔法，首先有必要了解复利究竟是什么以及它如何运作？我将其称之为“72法则”。

随着利滚利，本息会变得越来越。通常来说，你有必要了解，究竟要经过多久才能让初始的本金规模翻倍。事情看起来就像这个样子。比方说，你获得一个投资机会，它每年的回报率是6%，那么你需要等多久，才能让你的初始投资在价值上翻倍呢？为了估算所需时间，你只需简单地将72除以6。答案是12。因此，在年回报率为6%的情况下，大约经过12年时间，就能够使你的初始投资翻倍。

在4%的投资回报率的情况下，你就用72除以4，也就是大约18年，你的投资就可以翻倍。上述规则也可以反过来使用。如果你想在5年时间里，将你的投资规模翻倍，那么你需要获得的年回报率是多少？答案是大约14.4%。

“72法则”最绝妙的地方在于，如果你利用债务或者是OPM（其他人的钱），那么回报甚至还要多得多。是的，你可以在无须利用自己钱的情况下变得真正富有。这就是引起长期讨论的关于财富的秘密。

因此，下一次当你面对一个重大金融决策时，自己做一下功课，而不是根据你在人生中听到的那些建议做出一个拍脑袋的决定。记住，借钱是有成本的，因此你需要留意一下贷款利率，同时还要关注现金流和资本利得的情况。

这是一个长期策略，它将会帮你实现自己想要的那种生活方式。

关于肯·麦克尔罗伊

肯·麦克尔罗伊是“企业家”这个词汇的缩影。过去20多年来，肯·麦克尔罗伊在不动产领域取得了巨大的成功，从投资分析到物业管理，再到收购以及房地产开发，他在不动产方面的投资超过7亿美元。在如何从投资中获得最大回报这一方面，肯有着独特的见解。

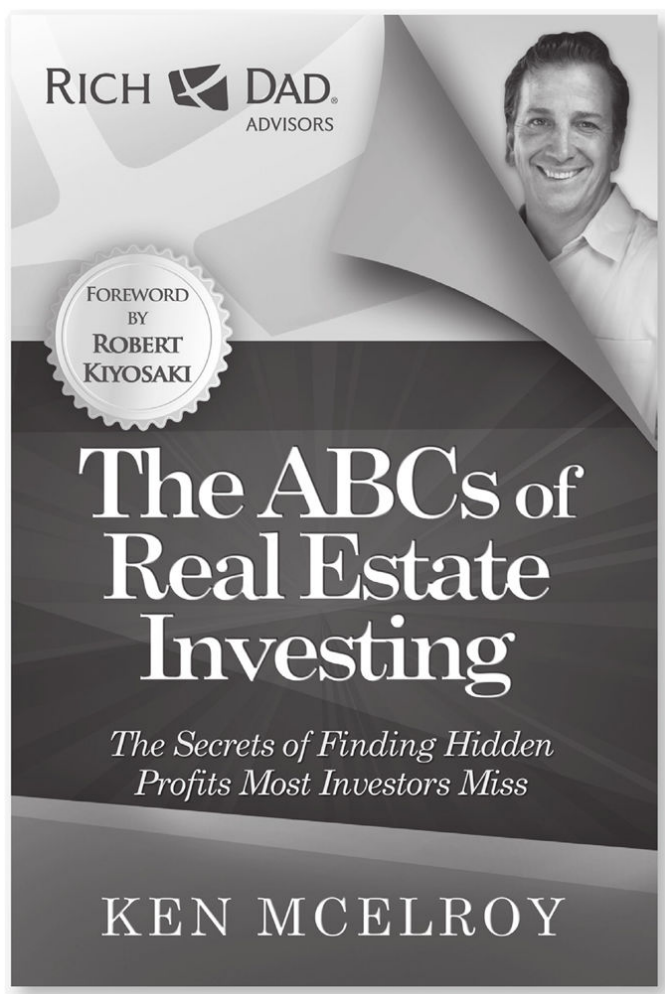
肯著有多本畅销书，包括《不动产投资入门》《不动产投资高级指南》《物业管理入门》以及新近为企业家准备的《沉睡的巨人》。

作为富爸爸公司中罗伯特·清崎在不动产方面的顾问，肯和罗伯特共同推出了数个广播节目，包括《如何增加来自你不动产投资的收入》《如何说服你的银行家》以及《如何寻找并留住好的承租人》。肯还为最近再版的《不动产实战宝典》一书撰写了其中一章。

作为一位企业家和不动产投资界的坚定拥护者，肯在全球各地的顶级行业活动中发表演讲，同时接受了大量电台与电视台的采访。

肯不愿安于现状，他热衷于各种社会活动，连续两年担任亚利桑那州“让自闭症患者说话”步行活动的主席一职，并服务于“帮助儿童”组织的咨询委员会，还帮助“亚利桑那州食品银行”组织了本州规模最大的食品募捐活动。肯与他的家庭居住在亚利桑那州的斯科茨代尔。

《不动产投资入门》节选



第一章

神话与魔法

在每一家公司以及每一个行业，总有一些人看起来一直被成功所包围。他们好像认识好多生命中的贵人，总能做出正确的决定，而且刚好在正确的时间出现在了正确的地点。他们看起来注定就会成功，无论他们努力尝试与否。不动产投资领域也是一样。在每一个城市，靠不动产发家致富的大亨比比皆是。

这些人只是让成功看起来很轻松。其实他们非常有信心、有学识而且很老练，能够发掘那些其他人视而不见的机会。这很容易让旁观者认为，他们那些少数幸运儿的成功完全是靠运气或者是某些魔法。但是魔法和运气绝对没有办法帮你做到这些。

20多年前，我决定成为上述提到的这些成功人士中的一分子。我要靠自己取得成功，做自己的老板，然后实现财务自由。我选择了物业管理作为自己的方向。这是发自本能的、急不可耐的以及激情燃烧的决定。我没有等待好运气的降临，或者让自己拥有魔法护身符，而是通过实际行动让梦想成为现实。

在我做成第一桩物业管理和不动产交易的那些早期岁月里，我反复尝试，犯下了不少错误。但是，从每一个犯下的错误中，我都学到了十个教训。每天，我都会从中成长。我开始发现事物运行的模式、公式以及系统，然后打造了一张我可以信赖的人际关系网。这既需要花费时间，也需要花费精力。但我在追寻自己梦想的道路上付出越多，我就越感觉到幸运，更多魔法般的机会也出现在了 my 面前。

也许，成功需要那么一点点的运气和魔法，但这些运气和魔法只会眷顾那个辛勤工作以及做好充足准备的你。在我经常上课的富爸爸

学习班，我遇到许多向未来成功之路迈出第一步的人，他们的所作所为像极了20多年前的我。许多人都拥有成功的必要条件：有动力和欲望去帮助自己克服各种障碍，并且做一个有准备的人。

不幸的是，我也看到有些学员缺乏上述特点。那些人只想快速致富，根本没有实现事业成功所拥有的决心。有一些人虽然欲望强烈，但缺乏技巧和知识，而这些只能从实践经验中获取。我的这本书正是为他们而写。这不是一本传授如何快速致富的书，也不是一本心灵鸡汤，虽然我希望你能够在追随自己的不动产投资梦想的过程中获得激励。这本书将会公布一些被证实的方法，消除未知，缩短那些在通往财务自由之路上选择了投资不动产的人们的学习曲线。

在我们深入“如何寻找、购买和管理投资物业”这一话题之前，让我们先花些时间来打破一些神话。如果你相信那些神话，那么只会被它们拖住后腿。你会发现接下来的一些说法很耳熟。你自己或者其他是否刚好谈到过这些？这些说法中的一个和多个是否曾在你的脑海中回响，让你止步不前？这些谎言是否通过散布恐惧情绪来麻痹你？让我们打破这些神话！是时候将这些垃圾倒掉了！

神话 1 要投资不动产，你首先必须富有

人们普遍认为自己需要一大笔钱才能投资不动产。他们认为，这就像存钱买下自己的第一套房子一样，或者只能先从别的地方赚了钱，才能打这方面的主意。这些想法都离真相远得不能再远了。你不需要在银行有数十万的存款才能投资不动产，更不需要上百万美元。你需要的只是一个有说服力的、不错的不动产交易——能够为你提供潜在利润，并且建立在坚实的融资基础之上。

我的合伙人和我已经用这种方式工作了多年。我的第一次投资交易就是买下一套公寓，然后配备家具，并把它租了出去。这是一个有

两间卧室的公寓，我将它加入到一个租赁计划中。那些想短暂逃离现实生活的人只需打个电话，就可以在我的公寓或者100套其他类似公寓中挑选出一套，并在那里度过一个愉快的周末。我需要为这套公寓支付116000美元，其中我掏出了自己的两万美元。你可能会说：“看吧，我就知道，你必须有一些现金才能做这笔生意。”

好吧！那是我在对这一行业了解更多之前做的一次交易。与此相比，我更近的一次交易是在亚利桑那州的太阳城买入了有182套公寓的大楼，总共花费900万美元。在你合上书、默默念叨着“这已经超出了我的能力”之前，让我把这个故事说完。首付用到的200万美元是我们从其他投资者那里融资来的，我没有花一分钱。我将这套公寓大楼的主要所有权交给那些借钱让我支付首付款的人。本质上来说，我和他们之间形成了一种合伙关系。我在推销方面的技巧与此无关。交易本身很重要。由于交易看起来非常不错，人们才会想要参与其中。在我看来，有非常多的人都想寻找不错的不动产交易。

有些人不喜欢与人合伙，但我认为寻求合作伙伴极具价值。他们不仅可以帮助你分散风险，还可以让你只持有大规模物业中的一小部分，而不是整体吃进。还有一个事实：团队的力量更大。那回报方面呢？你更想做哪一项交易？是花费你20000美元的那个价值116000美元的物业？还是你分文未花，但却可以获得10%回报的总值900万美元的交易？那可是90万美元的回报。在任何情况下，我都会毫不犹豫地选择后者。

一旦你锁定一个不动产投资机会，接下来的任务就是找到投资人，那些正在为他们的钱寻求良好回报机会的人。显然你的第一笔交易非常困难，因为你还没有向别人证明自己。但请相信我：随着成功的案例越来越多，这条路将会越来越好走。

所有的事物在它们变得容易之前，都是很困难的。

今天，有一大群人正排成长队，等着向我和我的合伙人的下一个不动产项目投钱。这不是说我们有什么特别之处，而是我们对这方面理解得非常透彻。我们查看大量交易，然后选择与上述例子一样且在财务上可行的那些不动产投资交易。我们也和投资者沟通。然后，公平对待他们。当我们赚钱的时候，他们也赚钱。

你可能会很惊奇地了解到，许多人都对投资不动产感兴趣，特别是当其他投资渠道——例如股票市场或者债券市场——表现平淡甚至下跌的时候。只需要去富爸爸学习班看一看，你就会发现，每个城市都有成千上万的人来听我们的课，这些人都在寻找极具说服力的不动产投资机会。富爸爸学习班中的某一个人有可能会成为你的首个投资合作伙伴。

神话 2 你需要从小规模交易开始，大买卖的风险太大

从小规模起步不是什么坏事。也许你想买下一幢价值25万美元的独栋别墅，甚至是一套32万美元的联排式别墅，将它作为一处租赁物业。但为什么不考虑一下价值200万且有15套公寓的房子呢？不管你相不相信，上述任何类型的物业都是你可以负担得起的。

当然，你现在一定会想：“不可能！我没办法承担200万的住房抵押贷款。”对于这个问题，我只能说，也许你是对的，但是你并不一定非要自己独自负担。原因如下：对于小规模物业，例如独栋别墅，这样的房屋抵押贷款通常都需要购买人的个人收入以及财产来担保。你可能会感到惊奇，规模更大的投资物业的贷款都是由资产本身来担保的。换句话说，200万美元的物业贷款并非通过你的个人财产来担保，而是依据它本身的价值。对你来说，这已经减少风险了。

让我们回顾一下前面讲述的那个例子。我为了购买那处价值116000美元的公寓，花了20000美元的首付。此外，我还需要百分之

百地承担物业抵押贷款以及管理方面的责任。而那处价值900万美元的项目，我持有10%的权益，但实际上却没有花一分钱。实际上，风险对我来说反而更低。我非但没有投入真金白银，物业也由专业人士负责管理。而另一处物业虽然属于我，但什么也该我管，无论好的方面还是坏的方面。五年后，我将该处公寓以121000美元的价格卖出，赚了5000美元。

最近，我们对那个有着182套公寓的大楼进行了再融资操作，我们持有该物业的时间还不到一年，它最近的估价约为1130万美元，较我们购入时的价格升值了200多万美元。因为我拥有该项目10%的权益，也就是说我在不到一年的时间里赚了20万美元以上。这是正确的购买以及管理技巧所体现出的实力证明。

这个例子同样说明了价值与风险之间的关系。当你购买一栋住宅或者公寓，并且将它租出去，那么该物业的升值仅仅与其周围别的物业的价值相关。你最好在购买时判断一下周围的环境，因为你在为自己物业增值的方面所能做的非常有限。相比之下，例如公寓大楼之类的商业物业的升值则是基于其自身的现金流，项目能够赚到的钱越多，其价值就越高。现在，你就可以自己说了算了！当现金流增加的时候，物业的价值也会增长。正确地管理你的物业，你将会增加它的价值。如果管理不善呢？那么价值就会在原地踏步或者下跌。

另一方面，大规模物业在入住率方面的风险相对较低。当一个独栋住宅租出去的时候，它的入住率是百分之百。而当它空着的时候，它的空置率是百分之百。这时候，你必须用自己的钱来百分之百地支付住房抵押贷款。而对于规模更大的物业来说，即便在建筑物中只有8套公寓，当有一个房客离开的时候，仍有7位房客在支付租金。当你的房客越多，你暴露在入住率方面的风险就越低。

神话 3 你可以在“炒房”之路上成功，或者通过零首付

快速致富

许多人认为，倒卖房产——买入之后快速卖出，赚取差价——是一条致富之路。那些对此坚信不渝的人必须要非常幸运才能够通过这条途径取得成功。但是在我看来，这就像股票市场上的日内交易，不但不简单，而且风险很高。

零首付也就意味着物业是百分之百地靠贷款购买。这就意味着，你现金流中的极大一部分资金将会被用来支付房产的月供。在不需要首付款的交易中，你需要承担更高的贷款利率，因为向你借款的人也需要承担更高的风险。你要偿还更多的贷款，基本上没有剩余的钱可以用于改善物业，或者是维修一些损坏的东西。在这种模式下，你需要指望物业升值来赚钱，而不是通过改善物业状况、进而通过现金流来赚钱。我们只有希望市场“越飞越高”，同时你入场时机极其完美，因为你需要指望外部因素都没出问题。随后你将看到，唯一能够控制的升值，是当现金流得到改善的时候。而在现在谈到的这种情形中，你什么都做不了。

你可能已经猜到，我并不相信零首付，我也不相信炒房。即便在上面的例子中，我个人并没有掏出一分钱用于支付那处在太阳城的价值900万美元的公寓大楼，但是我们作为投资团队支付了200万美元的首付。我相信购入和持有能够产生收入的资产——例如租赁物业——是积累个人财富的方式。你可能会说：“但是我需要资本增值，也就是从购买的房产上获得更多的权益，以便购买第二处规模更大的、有更多单元的租赁物业，但这就意味着我必须卖掉第一套。”以我的经验来看，这种说法不对。你所需要的是第二个有说服力的投资交易，以便展示给你的投资者。他们会帮你筹到第二处物业的首付款，而你则通过投资赚到的钱来回报他们。

2004年，在亚利桑那州古德伊尔，我们完成修建了一处有208个

单元的物业，建筑费用方面花了我们1380万美元。完工之后，该处物业的评估价格为1630万美元。我们收到了大量想要代理销售这处物业的申请，经纪人排成了长龙。花费两年的工作时间，我们就可以拿到250万美元的现金走人，这听起来很不错，但我们拒绝了这种诱惑，没有将其出售。问题之一在于税务方面。我们获得了250万美元的进账，而我们又将这笔钱重新投入市场，以避免支付沉重的税务账单。确实，我们获得了物业的升值，但同时我们也将面对一个应税的义务。想象一下，我们需要为赚来的250万美元支付30%的税费，这是一笔完全没有必要支付的75万美元的税款。

如果你想要拿到钱，你完全不需要卖掉这处物业。你可以通过再融资的手段拿走属于你的权益。上述行为无须支付税款，你也就没必要为钱寻找另一个投资机会。在这个有208个单元的物业的例子中，我们将会通过再融资手段，从中剥离出属于我们的权益，并将其以产权的形式回报给我们的投资者。这种体系的设计非常优秀，你仍然拥有物业，你可以继续以租赁的形式，从中获得现金流。如果物业升值，你可以再次通过再融资手段获得增值的部分，而且仍然免税。这笔钱你可以拿来再做另一笔交易，这就是我每天都在做的事情。

一处物业在95%的时间里面都会变得更更有价值，而不是随着岁月流转变得更不值钱。尤其是在你遵循本书给出的方法之后，可以以合适的方式购入物业，你也就能够负担必要的改善，而这将改善周边环境，为居民提供一个更好的家园。所有这些都将提升物业的附加价值，使你在物业长期升值中获利。

神话 4 一些人就是有点石成金术

有人认为：一些人能够在投资不动产方面取得成功，一定是拥有某种点石成金术。这样想的话很容易，其实并没有这样的事情。他们

只是一些能够看见机会而且还知道怎样将这些机会转变成真金白银的人。

打个比方，有一处10英亩的地块，它的四周毗邻一些大规模的零售物业，而且这些大规模零售连锁店中的绝大多数就在相邻的购物中心。地块附近还有一个大规模芯片制造厂，厂商雇用了1000人。

一个区域性房地产开发商眼中看到的可能是在上述地块修建14套独栋住宅；一个定制住宅开发商眼中看到的可能是十套豪宅；一个零售商业开发商眼中可能呈现的是一家全新的购物中心，有两家大规模零售业者进驻，还有各类专卖店以及餐饮开设其中；一个小型社区开发商眼中看到的可能是一个有着150个单元的公寓社区，同时还配备了会所、游泳池和健身房；一个专注于办公地产的商业开发商眼中可能看到的是一处三层楼高的办公建筑。换句话说，每个人看到的物业类型都是不一样的，每一种愿景都会带来完全不同的回报水平。

发现机会的一个重要手段，取决于常识。那些看起来拥有点石成金术的人，实际上在寻找物业和机会时，都是在运用他们的常识。在上面的例子中，常识告诉我，在那处10英亩的地块中修建豪宅，将会很难卖出去，因为毗邻的购物中心将会带来非常大的车流量。如果修建独栋住宅呢？将会面临一些挑战。如果修建全新的商业购物中心呢？如果开发商能够吸引到高质量的商户入驻的话，也许可行，但是他们可能已经入驻旁边的购物中心了。目前为止，在这个例子中，多个单元的住宅项目，或者是办公楼都是最可行的方案。为什么呢？因为附近有大的雇主存在，但在这个区域却缺少公寓大楼；附近有很多零售商业中心，但是缺乏可供租赁的办公场所。在这个例子中，将发展方向定在办公场所或者公寓上的开发商最有机会成功，他们看起来好像拥有点石成金术一般，但这不是什么魔法，这只是常识而已。

你怎样才能知道自己正在依赖常识呢？很简单！如果与你说话的每一个人都很难认同你关于一处物业的前景发表的看法，那么只可能

有下列两种情况：你有一个革命性的想法，它将会证明其他每个人都是错的；或者这是一个很糟糕的主意，每一个人都认为它是错误的，除了你自己。在百分之九十九的情况下，都会是后一种可能。记住，如果你很难将自己关于一个物业的远景推销给与你交流的每一个人，那么等到你的项目完工时，那很有可能同样难以推销。而这一局面将会消耗你自己的钱。

神话 5 你需要非常自信

绝对不是这样。人们在任何时候都会低估自己。他们听从那个自我怀疑的“小声音”，“小声音”在他们脑海中时而呢喃细语，时而咆哮怒吼，不停念叨着为什么不能做一些事情的种种理由，以及为什么他们连试都不应该试。我认为存在两种声音：一种是理性的声音，另一种是自我怀疑的声音。理性的声音就是常识；自我怀疑的声音代表着你的过去，而且它正试图决定你的未来。

我做出了一个来自意识层面的决定，不要让我的过去左右我的未来。我成长于一个普通的中产家庭，这并没有什么不好。我用劳动换取我想得到的。我学到了坚定的价值观。这是我的父母给予我的不错的一面。直到职业生涯的晚期之前，我父亲并没有展现出特别突出的企业家精神。确实，他工作勤勉，但这不是企业家精神。他在职业生涯的大多数时间里，一直在为同一家公司工作，赚取一份稳定的收入，支撑我们这个家庭的中产阶级生活方式。对于我、我的兄弟和两个姐妹来说，生活很不错。

当我大学毕业后，我跟随父亲的脚步，得到了一份工作。在那份工作中，我开始接触到一些人——他们向我展示了企业家的一面。他们成为了我的导师。通过他们，我成为了企业家。然后，我将父母传给我的价值观，与我自己新发现的企业家精神结合在一起，我终于变

得完整了。

我接受的教养和教育中，没有任何东西会帮助我成为现在的这个样子，然而我还是成为了现在的这个样子。我认为，我们中的每一个人都要抛开自己的过去，抛开持不支持态度的父亲、吹毛求疵的母亲、不可理喻的朋友以及入学第一天就给我们贴上标签的老师们对自己的影响。每个人在自己的人生中都会受到一些负面影响，我们中的每一个人也都遇到过很多这样的负面影响。看看好莱坞的名流们，他们中的哪一个没有遭遇过挣扎和斗争？每个人都必须从充满挑战的环境中成长，这就是成功人士做到的。他们决心超越自己的过去，不管未来会变成什么样子。我决心选择接受自己的过去，从中学习，继续保持好的方面，正视不利的一面，这样只会让我变得更强大。

在不动产投资这门生意中，你需要发挥自己的长处。我的建议是，不仅仅只是从你人生中顺风顺水的部分寻找你展现的品质，而且要利用你面对的困境塑造自己的性格。性格塑造这条路永远没有终点。这就是我关于信心和性格的看法。本书的剩余部分将会专注于帮助你打造自己的物业投资事业。

神话 6 你想做但真的没有时间

这真的就关乎你的选择和优先级了。如果我们必须做些什么，总会有时间去做的，比如说我们每天要工作、整理草坪以及喂狗。往往我们没有时间去做的都是一些我们真正想做的事情，比如学外语、修一个书架或者参加社区志愿者活动。“必须”和“想要”是有区别的。我们常常完成那些我们必须做的，而将我们想要做的放在一旁。不幸的是，那些我们想要做的事情就是真正能够丰富我们人生的事情。

投资不动产事业应该是你想要去做的事情，甚至会是你必须去做的。为了变得真正成功，尤其是在开始阶段，你每天都必须寻找和评

估物业、谈生意、监督那些你临时雇来完成维修工作的人，甚至需要在物业变成你名下的东西之后对它进行管理。可以坦率地说，我从这一事业中获得了回报和乐趣，因为这是有利可图的。

我自己就曾经陷入“没有足够的时间来做事情”的逻辑。几年前，罗伯特·清崎就提议让我写这本书。最终，我接受了这个建议。实际上，我完成了这件自己想要做的事情。但是仅仅想要做还不够，督促我前进的是“要么做，要么不做”的截稿期限。这让我意识到，我需要靠自律来完成这本书。

如果你没有时间开始你的不动产投资事业，也许在你的意识里，这不是你必须完成的事情。也许你仅仅是想要做，而仅仅是“想”，还不足以推动你开始。毕竟如果你每周的工作日都在用来做另一份工作，那么你能只能利用周末的时间搜寻和评估物业，你还需要在工作日或者是晚上抽出时间来打一些电话。如果投资不动产事业真的是你的梦想，那么总有一条途径可以让你梦想成真。

神话 7 你需要有关系才能开始这项业务

如果你认识少数关键人物，例如不动产经纪人、律师或者银行家，这也许可以帮你节省一些时间。但是，要想在投资不动产方面起步，你实际上并不需要认识任何人，你甚至都不必亲临现场。在本书中，你会发现关键人物实际上就在你的团队中。你将发现，你为自己定下的目标，实际上会决定整个团队。一旦你决定了自己究竟想要从不动产投资事业中获得什么，那么你今天结识的人可能是你团队成员的理想人选，也可能不是。

仅仅是让事情开始运转起来，你就会惊讶：自己竟然会认识这么多人，以及他们将要教给你的东西有那么多。在你了解这门生意之前，你就会结交很多“生意上的朋友”。下面是我真正想表达的。我们

正在俄勒冈州的波特兰考察一桩交易，而我居住和工作的地方在亚利桑那州，十多年来，我没有去过波特兰。我认识那里的人也是很久以前的事情了。不管是我还是公司里的其他人在波特兰都不认识什么人。我们唯一知道的是那座城市有两条河流，而且失业率非常高。后一点意味着，那些拥有物业的人可能面临不利局面。对我来说，那就意味着买入机会。我们有一个大问题：我们了解那座城市，但不认识这城市里面的任何一个人。由此判断出，那里的市场条件至少值得我们飞过去考察几天。

在开始这趟旅程之前，我们下定决心寻找自己的团队，至少要开始筹建工作。因此，我们开始在网上寻找物业管理人、市政公务人员、经纪人等，为我们的旅程做准备。我们不想在没有了解市场的人的陪同下跑那么远。结果，我们在两天时间里安排了10到12次的会面，这花费了我们几顿午餐和晚餐的费用，但是我们开始了团队筹建工作。

神话 8 你必须是一个经验丰富的谈判者和商人

这也不是真的。在生意方面有丰富经验，也许可以让你在踏进投资者的办公室时更有信心，但也仅仅如此了。你真正的力量和自信，绝不是来自于你过去的经验，而是你呈现给对方的有说服力的交易，只有它才能够给参与其中的各方带来双赢局面。这本书将会向你展示如何寻找和评估物业，最终达成一个现实的购买价格，最大化你每月的现金流收入，同时让资产有升值空间。一旦找到符合这种条件的交易，那么每个人都想参与其中。

多年来，我放弃了大量交易，而靠谈判没有办法改善这种情况。其中一笔交易就是有205个单元的大楼，位于亚利桑那州的格兰戴尔，它挂牌价是790万美元。代理商告诉我，其他买家也参与了竞

价，其中最高的一个是720万美元。我们做了自己该做的功课，然后对于该处物业我们得出结论：就物业的运营状况来看，720万美元是一个公允价格。卖家拒绝了每一次报价，最终撤牌。六个月以后，卖方重新挂牌这栋大楼，要价810万美元。如果我仍旧对这处物业感兴趣，我仍旧会基于它的运营状况来报价，这与我之前给出的720万完全一样，卖家很可能将我踢出局，而其他每一个根据物业状况进行报价的买家也不能幸免。对于那处物业至今还没有卖出的结果，你会感到惊奇吗？

通过本书给出的方法，你将会发现挂牌价毫无意义。围绕这个数字进行谈判毫无意义，非要这样做实际上也只会后患无穷。因为在多数情况下，挂牌价代表着卖家关于这处物业价值的观点，而不是基于该处物业的实际运营状况。对于大多数人认为的谈判会议，对我来说，更准确的说法应该是推介会。因此，当某人给我这些数字时，它们更像是一笔“要么接受，要么离开”的交易。而当我面临出局时，其实从本质上来讲，这通常也意味着对方面临同样状况，因为数字没有起到任何作用。离开通常是一个好的选择。

神话 9 你必须对不动产非常了解

这条神话时时刻刻都在阻碍人们前进。他们觉得要想成功，自己必须成为某一领域的专家，无论是在不动产领域还是在股票投资方面，哪怕是开个干洗店也是如此！首先，成功是一段旅程，而不是终点，所有成功的人，起点都一样。一天，等他们醒来，将自己的脚挪向床边，打着哈欠——然后，他们开始了。

只有有始有终，持之以恒，我们才能够成为专家。我们从实际经验中获得专业才干。通过阅读本书，你将会获得该从何处入手的清晰概念。你将会获得足够的知识，让你在鸡尾酒聚会以及后院的烧烤聚

会上的谈话听起来真的很聪明。但更重要的是，你将会从自己的第一次交易中学习到相当多的东西，也会有同样多的东西来自于你的第二次以及第三次交易，你甚至还会从你的第四次交易中学习到更多。

我从每一次交易中都能学到一些新东西。我们在波特兰购入的一些物业实际上建造在一些老旧的木桩上，而这些木桩是在20世纪30年代打下的。一些人是否在猜想，我在开展这门生意的时候，必须学习关于历史已经有70年之久的桩基在结构完整性方面的知识呢？我可没有这么厉害！但在我们购买此处物业之前，我们必须搞清楚有关这种桩基状况的一切信息。因此，你可以想象，这好比生活在沙漠中，我请一个舵手，开着船，载着结构工程师来完成这种调查，我在这一切面前是多么的外行。这是一个真实的学习体验过程。我总是能遇到一些全新事物，这也是让整件事情变得有趣的部分原因。

你想变得对不动产非常了解的唯一途径是涉足这一领域。一旦你开始行动，你将会遇到一些人，了解这个市场，观察到其中的模式和规律，并理解它的趋势。你将会遭遇到你自己版本的“70年历史木质桩基”问题，但是这也会让整件事情充满乐趣。在你了解之后，你在鸡尾酒会或者后院烧烤的聚会上将会获得别人的赞赏，因为你是有实际经验的人，而非仅限于通过书本理论了解。

神话 10 你不能害怕失败

告诉我，有哪一位企业家说自己不害怕失败的？如果有，那么我告诉你，他就是一个骗子！这是我做出的一个大胆的断言，听起来很绝对，但确实如此。每个人都害怕失败。区别在于，我们中的一些人会让自己对失败的恐惧阻止前进的脚步。有些时候，失败会在一开始就让我们停下脚步，而这非常不幸。如果你遇到的就是这种情况，那么现在就做出决定，一步一个脚印，一次只打一个电话，查看一处物

业，一个一个地来。其实事情并不困难，除非我们只盯着最终的结果，而不是慢慢地向前挪动微小但踏实的脚步。

有些时候，对失败的恐惧会出现在那些需要对一个物业当机立断的时候。我将其称之为“丧失分析能力”，我们经常陷入这一状况中。人们往往在面对一个机会时想得太多，瞻前顾后，没法最后敲定。对于有这种类型恐惧症的人来说，本书将向你证明书中内容对读者尤其有帮助，因为它正好向你展示了你需要知道哪些信息来分析一处投资型物业。当满足一定条件之后，就不需要进行进一步的分析了。让恐惧拖住脚步的情形将成为过去式。

对失败的恐惧这一情绪呈现的另一种方式就是“后悔”。换句话说，就是当我们敲定了交易，但是困难随之而来——困难显然会出现，它们总是如影随形——我们就会对这次决策感到后悔，然后问：“为什么我们会这样做呢？”而不是说：“我们能做些什么来跨过这个障碍呢？”这种形式的害怕可以将一个相当不错的机会转变为一次坏的投资。在我的人生中，我从不后悔自己的决定。我只是将其视作一次起点，让自己继续向前进，迎来美好的每一天。

我也承认，在刚开始的时候，我也有严重的恐惧失败的那种情绪。区别在于，我知道如果我什么都不做，而是困在害怕失败的情绪中，那我肯定会失败。如果我能够一步一个脚印，抓住某些机会并取得成功，我觉得我能够提高自己获得成功的概率。失败的恐惧情绪实际上反过来也能提供一些好处，如果你不能将它作为对你的激励措施，进而将其用于你的优势中，那么这种负面情绪终将成为一个自我实现的预言。

神话 11 你必须了解交易的窍门

从纯粹意义上来说，不存在关于交易的窍门。但是要在人生中获得

得成功，确实存在一些秘诀。而一旦你知道了这些秘诀，那你就可以在任何方面取得成功。

首先，你必须设定目标。目标将会成为迈向你成功之路的路线图上的基石。它们也会告诉你，什么时候你会到达什么地方。这样，你就可以随时鼓励自己，而每个人都需要这种鼓励。

其次，你需要坚持不懈。一遇到问题就放弃，绝不会让你成为赢家。15年来，我遇到过成百上千次的类似这种想要退出的情形。我遇到过大量难题，例如融资额不足、员工问题以及非常可怕的住户方面的问题。但是成功的人会直面困难，当他们成功克服之后，就会变得更加强大，更加有信心，面对下一次挑战也会做好更充分的准备。相信我，未来的挑战只会越来越多。

最后，你必须理解“过程”的意义，而这也是本书将会关注的。它将会带你从头到尾走完每一步，从设定目标到建立你的团队，再到寻找物业以及对它们进行评估，还有如何决定购买价格以及如何进行物业管理。我将会向你展示我在这15年里获得的经验，我希望本书能够成为伴随你成功的手册。

第一章 行动步骤

·理解本章讲到的所有神话。

·问问你自己，是否听到过其中的一些。

·找出那些你所相信的神话。

·找到那些在阻碍你走向成功之路方面负有责任的神话。

·坚定信念，摒弃那些毫无价值的神话。

·坚定信念，学习各种手法，做好准备，然后魔法就会降临在你身上。

布莱尔·辛格

个人背景与企业家简介



姓名：布莱尔·辛格

出生日期：1953年2月20日

出生地：俄亥俄坎顿

传统教育

俄亥俄州立大学

学位：艺术学士

主修课程：政治学

专业教育

专业销售系统，宝来公司

年级平均分

高中：3.3

大学：3.0

传统教育的价值——对成为企业家来讲

传统教育实际上存在巨大的不利影响——我在事业刚起步时，丝毫不愿意承担任何风险，结果将事情搞得非常糟糕。

在学校最喜欢的科目

在大学里学的政治学，学习如何让人们去做一些他们通常不愿意去做的事情。如何在全球范围内做出改变。

我也喜欢那些在俄亥俄州立大学足球队当职业经理人的日子，同时我还周游全国，学习领导力和团队方面的经验和教训。

在学校最讨厌的科目

有机化学与遗传学——我在医学预科就读时接触到这一科目。

首个企业家项目

在俄亥俄割草和铲雪，我负责两个街区，我当时觉得这是一笔很大的买卖。后来，我参与了威基基海滩一家时运不济的冲浪用品店的经营。我没能从中赚到钱，但获得了很多乐趣，还被引导到了个人发展的道路上——为我余下的人生设定了方向。

并非从学校习得的关键企业家技能

学会如何犯错误，以及学会如何从所犯的错误中吸取经验教训，而不是抱持“觉得尴尬”并且“回避它们”的态度。学校也没能教我如何成为一个对自己有担当和负责任的人。跑遍了大半个地球，最后我还是靠自己才真正地掌握了这些。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

我首次真正的创业尝试是一个“在当时看起来还不错的想法”。那是在1981年，我身为宝来公司的顶级销售代表，感觉百无聊赖，你知道为什么。因为我曾经是一个有拼搏精神的帆船运动员。对于夏威夷来说我是一个初来乍到的人，而且我刚刚从一次痛苦的离婚中走出来，因此我想要寻找一种途径，做一些更有意义的大事情。我的一位朋友说服我拿出1万元投到一个他刚接手的生意里面，那是一个冲浪用品店，并获得了Prindle游艇的经销权。我们俩都能做得不错的一件事就是销售，而我们都做不到的就是做生意。

面对库存、采购、零售、会计和现金管理，我们就像小孩子一样无知。然而，这却是我人生中最有趣的一段经历，我永远也不会收回这句话。我结交的朋友全都是一些疯狂的企业家。在短时间内，我发觉自己需要学的东西非常多。甚至当我还是一个孩子时，我就喜欢了解新东西……这是一个充满无尽可能的世界，也存在数不尽的学习机

会。我一直很反感那些告诉我有些事情我不能做的人——父母、学校的老师、老板……作为一位企业家，很快就会被自由所感染。我了解到，获得自由在有些情况下是要付出很大代价的，但我也明白，这一切都是值得的。

来自初次创业中的最好经验

我从自己的第一次创业中学到的最好经验就是我对创业本身知之甚少。我过去一直认为，没有什么问题是不能通过提升销售业绩来解决的。那时候，我发觉自己错了。我了解到，微小的疏忽或者不足会随着销售业绩的增长而变得巨大。有问题的账目、有问题的合作伙伴、缺乏必要的现金流管理等都会给我们带来大量的问题，以及数不尽的善后工作。

直到第二次创业，我才真正学到了经验和教训。在第一次创业中，我告诉自己，大多数问题应该归咎于我的合作伙伴。那时，我还没有真正学到教训：对自己的行动要承担百分之百的责任，无论是经营生意还是经营人生。

多年后，在洛杉矶，我接手一个濒临失败的航空货运公司，希望可以快速成为一位千万富翁。我又一次遇到幡然醒悟的机会。在那里，我学到了伟大企业的强大秘诀。当那家公司一次次身处危机边缘时，我们的荣誉守则或者是内部规则帮助我们一次又一次挺了过来。我学会了如何面对普通人（有时候是一些没有受过多少教育的人，甚至是有问题的人），并将他们转变为一支冠军团队。

我认识到，成功是商业技巧的一种表现，就好比有能力去推销自己、招募和运营一支团队，教导其他人如何去推销，对数字负责并且遵守荣誉守则。要做到这些，需要针对我自己和我的团队进行大量的个人发展训练。

我意识到，我设在夏威夷和洛杉矶的公司面临的最大问题就是我自己！我意识到，我的思路越正确，生意就变得越顺畅。成长于俄亥俄州的农场，就学，被教导做一个不要犯错误的中规中矩的人，最终变得不信任任何在我成功的道路上设置路障的人，在这个过程中，我得到了很好的锻炼。

最好的经验：我觉得我真的喜欢领导、教导和鼓舞团队。

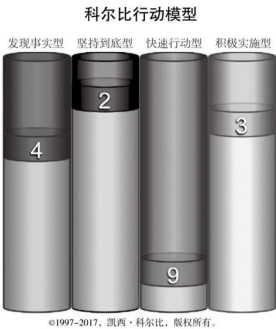
通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



布莱尔·辛格
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，布莱尔
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。



获科尔比公司许可重印。

我从科尔比指数评估中学到的最重要的一点就是：我真的没有弱点，只有一堆有针对性的优点。我一直在没有好的规划习惯方面鞭策自己，但是通过科尔比评估，我发现那只是一个表面上的缺点，潜藏其下的能力则是：能够随时随地在压力下变得极具创新能力。变得有

规划实际上会打击我的创新能力。

我在B-I三角形中的角色

我在B-I三角形中的角色很显然是沟通。统一团队的观点，向他们建立和沟通使命和目的，当然也有销售及市场营销方面的事情。

对企业家来说，很关键但无法从学校学到的技能

1. 我认为敢于犯错误的意愿是目前为止所有技巧中最为重要的。要学会拥抱错误，然后从中获得经验，而不是谴责。要消除羞愧、否定以及为之辩解的心态。顺便说一下，这些反应中的绝大多数，实际上都是从学校中沾染到的某种残留习气。

学会如何拥抱错误以及其中所包含的经验教训，这与学会无惧亲手犯下错误同等重要。一旦犯下错误，你还是需要通过这样或那样的方法来解决它。然而，害怕犯下错误的心态会阻止我做出任何决策。这种害怕情绪会导致紧张、混乱、担忧、自我怀疑以及其他各种各样的不安情绪。这只会导致你的梦想破碎。

2. 目前为止，最重要的商业技能就是推销的能力。销售=收入。拥有这种能力，就相当于有能力产生收入、分配资源、招募优秀的合作伙伴及团队成员、协商以及有能力说服别人认同你的目标和梦想。有很多人将推销认为是一种“不好”的字眼，也就是他们选择回避的事情。为什么呢？也许他们害怕被拒绝和遭到羞辱。

我从来没有见过一个不懂得推销的成功企业家。这种能力是任何商业赖以生存的血液，也是你想从人生中获取任何事物的关键。在过去25年的时间里，我曾经和成百上千的人以及数以千计的公司合作

过，任何时候，我只要发现一个人或者一家公司遭遇到现金流问题，都是因为这个人或者这家公司中比较关键的那个人不懂得如何推销，要么是不喜欢推销，或者他压根认为这方面不重要。

在商业团队中的每一个成员都必须会推销！

3. 第二重要的技能是有能力招募和打造一支冠军团队。除非你在学校打过比赛，否则你绝对不理解团队的含义。试图在学校里合作被认为是作弊。然而，在公司中，合作是关键。我们被训练成为努力工作、独立完成自己事情的人。实际上，学校教导我们说：“寻求帮助是软弱的标志！”因此，我在自己创业生涯的早期阶段走了一条艰难的道路，这一点并不值得惊奇。仅仅是学会如何建立和执行一套简单的荣誉守则，或者说是制定一套针对团队的规则，就将会极大地促进任何一群人朝着大家都认同的目标前进。

4. 作为一位企业家，我发现你必须学会如何教导。为什么呢？因为学校并没有好好地将商业技巧传授给大家。因此，你不得不教导你的团队如何推销、如何合作以及如何成功。我认为，这是商业技巧中最容易被大家忽视的一点。那些同时身兼优秀教师的领导者，将会构建令人惊异的团队以及组织。

5. 我认为，学会如何“整理自己的思绪”在如今这个时代非常关键。学会管理自己的情绪、精神状况和个人发展不是一个选择项，而是必须项。随着事情变得越来越复杂，情绪因素所造成的影响正在加重，而智力方面的影响则相应地趋于减轻。持续地了解自身以及自己在情绪方面的反应——关于自己的疑虑以及害怕情绪——给我带来数百万倍的回报。

对于企业家来说，我最重要的经验

不好的合作关系将会督促我去寻找更好的合作伙伴，并从中学到更强有力的经验教训。

与不好的合作者一起，你不可能将事业经营好。但我知道自己也有一些不太靠谱的合作伙伴，而这些人最终督促我找到了人生中相当出色的合作伙伴和朋友。我在冲浪用品店遇到的那个合作伙伴就是一个骗子，但是通过他，我走进了个人发展的世界。一旦进入那个世界，我就能与我的老师以及导师合作，他们非常聪明，这段经历同时也改变了我的生命，尽管我此前遭遇过财务上的危机。通过罗伯特，金和我成为真正的朋友以及合作伙伴。

在我的人生中，合作伙伴总是随时随地向我展示我自己需要学习的那些即将面对的重要经验教训。在货运生意中，我的合作伙伴完成的那些声名不佳的交易告诉我担当和百分之百承担起责任的真正含义。在我们的全球特许经营业务中，前合作伙伴教会我拥有一致的价值观的重要性，以及当一个组织在此方面步调一致时将会是多么强大——反之，则是多么具有毁灭性。他让我清晰地了解了自己的价值观和方向，也纠正了我缺乏信心的毛病。

我是如何学到募集资本的

我初次学会融资是在面临非常大压力的情况下。当时，我的货运公司已经亏空了75万美元，因为我们在一个代理融通公司那里遭遇到了巨额亏损，所以我们既没有钱支付工资（为我们的30多名员工），也无法支付日常的营运费用。我不得不乞求银行帮我们垫付几个星期的工资，然后赶紧拜访了所有的客户，乞求他们能够提前为我们尚未兑现的服务支付预付款，我还乞求供应商在未收到我的付款之前，不要终止服务和供货。当时的情况看起来并不像融资，而是更像充满激情的推销。这九个月非常困难，但这个过程教会了我如何筹钱。

直到最近，我才真正花时间学习了如何以一个有条理且合理的方式为自己的公司或者不动产项目融资。

我是如何学会克服恐惧与失败的

我也不知道自己是不是真正了解如何克服恐惧，我仍然存在恐惧情绪，我仍然不停地遭遇失败。但我想我已经知道如何应对这种情绪了。我尝试并学会转换我的反应，从抗争和逃避的态度转变为好奇和探究。在那些我最为害怕或者持续感到恐惧的领域，我不停地寻找相关的顾问、教练和导师。现在，不管什么时候，当我害怕的事物出现时，我发现自己拥有了一种内在的反应，它能够强迫我直面这件事情，也就是征服自身的恐惧。

多年来，我帮助成千上万人赚到了数十亿美元，我自己也干得不错。但实际上，直到最近，我才从投资者那里为了自己的交易进行融资。我担心，如果我的尝试以失败告终，那么会拖累其他人。因为根据我过去在这方面的经验，这是一种合理的恐惧情绪。然而，我决定克服这种恐惧情绪。在令人惊叹的肯·麦克尔罗伊和其他富爸爸顾问的引导下，我成功地做到了这一点。整个练习全是关于如何克服我的恐惧，我从中学到了一些自己一直想要学习的东西，同时也将关注点放在了如何做交易上面。

同时我也认识到，当失败和错误出现时，应该组建团队和顾问来帮助自己一同面对，而不是独自一人承受，或者试图以自己的方式独自解决。团队和顾问的出现，让问题变得简直是太容易了！同时也会伴随着更多的成功出现！对于那个曾经不信任任何人而且不得不向全世界证明自己可以靠自己的力量独自活下去的人来说，这是一个极大的进步。

我的长处

我的长处显然是旺盛的精力和持久力。我相信，精力旺盛的人获胜的概率极高，不管是身体上的、心智上的，还是感情上的、精神上的。高中时我曾是一名长跑运动员，我一直认为我比任何人都更有耐力（当然是基于正确的理由）。

这让我能够比其他人战斗更长时间，也让我学到好多东西。我不会轻易放弃，对于一些事情非常有纪律性。在我想成长的领域，我非常愿意成为一名学生，甚至是当一位实习生。

我的缺点

我个人的缺点是仍然在意别人怎么看我，而这已经不止一次地拖了我的后腿。当我学会了接受自己，无论是好的、坏的还是丑陋的一面，我就可以做一个真实的自己了，担心别人看法的影响渐渐黯淡下去。

我最擅长教授的企业家技能

团队构建和沟通。

我教授的企业家课程

销售 = 收入

销售 = 收入

布莱尔·辛格

如果你想要得到更多的钱，就要学会销售之道。

——罗伯特·清崎

人们对第一次的经历印象深刻，这并不以为奇，而我也不例外。与大多数人一样，我也有很多个第一次。下面是我从中学到很多东西的第一次。

我首次登台销售

往事仍然历历在目。一个非常寒冷的二月早晨，在俄亥俄州东北部的一个乡下农场，妈妈将我用一件蓝色防雪服紧紧包裹住，我看起来就像为米其林轮胎形象代言的那家伙。由于身上的衣服太厚重了，我只能蹒跚着迈开步子。当时大概是我五岁生日前后，我们在满是泥泞的道路上颠簸前行。我紧靠着我的祖父，在他运输牲畜的车上坐着。寒冷对我来说并不重要，因为后面的事情还很多。

在车背后装着的是山姆，它是我的小羊羔。大概在一年前，祖父把它“借”给了我。（他在许多桩牲畜交易中的某一次买到了这只羊羔，这是他赖以谋生的工作。）这是他决定让我早点了解的经验教训中的一部分。我们之间达成的协议是这样的：他将山姆借给我，我负责照看它，并且把它养大，为的是在今后卖掉它。为什么呢？因为我在某次生日时，想要一个电动火车套装，但是我的父母说他们买不起（当时他们是辛勤工作的奶农）。我的祖父告诉我，如果想要火车，

我必须靠自己赚钱来买。这就是我学到的，如果我想要买什么东西，那我首先必须卖掉一些东西。

因此，当我们到达牲畜拍卖场所的停车场时，我仍然在练习推销技巧，因为我即将开始现场推销。他们将山姆弄下车，然后我们走进了拍卖场。现场有大约75到100个农民，他们大多数是阿米什人，这些人要么在观望自己牲畜的销售情况，要么正在为自己的畜群物色新鲜血液。我的祖父在这个社区中广为人知，我与他一同去过多次，但这一次不一样。

几乎是在一瞬间，狂热的拍卖和竞价活动突然暂停了。一个装置将我抬升起来，越过黄铜栏杆，将我送到拍卖商的台子上。整个场所变得安静下来，每一个人都看着我。山姆被铃铛引导过来，主持拍卖的人笑得很灿烂，将麦克风推向了，并且点头示意。我看见祖父也坐在一旁咧嘴大笑。表演开始了！

多年后的今天，我要感谢祖父，他通过自己的智慧，花了如此小的工夫，教给我如此之多的东西。五岁那年，祖父给了我一份礼物，确保我在今后的人生可以一直用来赚钱——在任何时候、任何地点以及任何经济情况下。他教会我“推销是获得自己想要的东西的入场券”。也是他告诉我交换的价值，即我不得不通过某种方式为其他人的人生或者生意带来附加价值。如果我学会了如何为之开价，那么我就总能赚到钱。他教导我，有钱才能获得自由，以及我的生活方式可以决定我的收入，而不是收入决定生活方式。

这也就是为什么当我遇到罗伯特和金的时候，我们成为了非常好的朋友。我们有着共同的理念：让你的生活方式和梦想决定你的收入，不要让你的收入决定你的生活方式。

然而，这只有在你了解了如何销售之后才有可能。罗伯特在结束了他的越战军旅生涯之后，去了施乐公司工作，因为他的富爸爸告诉

他，要想成为一位成功的企业家，销售是排在第一位的重要技巧。我去宝来公司工作也是为了同样的目的。当时，这些都是全球知名公司，都有全世界最好的销售培训计划。

30年来，我与众多企业家共事过，他们有的是掌管大规模企业，有的是负责小公司，还有的是一些有抱负的人。每次，只要我看到他们有现金流方面的问题，都是因为某个人——企业主或者是企业中某些特定的人——或者不喜欢推销，或者不认为销售很重要，或者认为他们的产品自然而然就能卖出去（真的很疯狂！），或者认为他们已经知道如何销售，其实他们不知道。

你应该知道，据统计：有95%的公司将会在创办的头三年遭遇失败，这既不是因为公司拿不出优秀的产品或者是服务，也不是因为企业主工作不努力，他们在这方面的工作态度你是知道的。经营失败的原因多数是因为企业主、管理人员或者销售团队不能销售。他们失败是因为他们花光了钱，并且不能融到钱。这同样是推销方面的问题。或者他们不得不独自工作，因为无法招募一个团队。这还是一样的问题。

顺便说一下，我现在依然能够记起当时在拍卖场上进行推销时的部分表演。“这是山姆，它是我的羊羔，我在它很小的时候就得到了它，并且用一个瓶子喂它。我要用卖了山姆的钱买一个电动火车。”我记得人们都在窃笑，我也不知道这是好是坏。我只知道拍卖通常进行得又快又激烈。我确定台下的潜在买家被这一幕逗笑了，而且仅仅只想让这一切快点过去，因此他们可以继续谈其他事情。实际上我认为，那一天我得到的是同情票。

钱是我的祖父收的，我不知道那一天结束时，我到底挣了多少。但是我知道，在我五岁生日的那一天，我得到了一个全新的电动火车套装。更重要的是，从那时起，我掌控了自己余下的人生。

因此，这里的经验教训很清楚。你必须知道如何销售，因为销售 = 收入。这一点将富有的企业家与那些陷入困境的贫穷的企业家区分开来。为什么这对于很多人来说如此难以理解？在我于世界各地进行的一些活动中，我让听众针对“推销员”这个词语进行自由联想。从人们嘴里冒出来的词汇大多是“爱出风头的”“谄媚的”“没有诚信”“二手车”“可恶的”“讨厌的”“善于摆布他人的”以及其他诸如此类的各种词汇。对于许多人来说，“推销”是一个肮脏的字眼，它会带来负面印象以及备受鄙视。要避免这些，最简单的办法就是说服自己：你这人不太适合做销售，所以不要去销售。然后，你的事业就会陷入困境。

如果你想要成为一位富有的企业家，就必须掌握销售的三个部分。无论你是在社交媒体上通过数字行销手段对个人进行营销，还是针对商业用户开展销售活动，道理都是一样的。

销售的第一部分

第一部分看起来非常明显，就是要了解人们对什么感兴趣，然后把产品和服务提供给他们。

以下是具体步骤：

- 找到有钱且有需求的人。不要将你的时间浪费在那些不会和你达成交易的人上面。在社交媒体上，这一点尤其关键。非常有针对性识别出那么一小群人，进而迎合他们的需求，这远比四处撒网的策略要好得多。

- 接近并联系他们，学会建立并拉近关系的艺术。提出问题，引起兴趣，首先要进入他们的世界。

- 识别出他们的问题和挑战，不管是技术方面的还是情感

方面的。

- 学会在他们告诉你的内容基础上展示出你的方案。

- 列出你的方案的好处所在，针对他们的问题花些时间解释你的方案存在的价值。这是最重要的一步。如果人们对你提出的“价格”表示质疑，那就是你没有清楚地表述出产品或服务所具备的全部价值。

- 转变他们的态度——从“反对”变为“认同”——通过提出大量的问题，一同挖掘出真相。

- 学会询问，给出一个不容拒绝的出价，并完成交易。如果你不询问，那么客户的回答永远都是“不”。

- 回访并取得有利的用户好评！这些不仅有助于市场行销，同时也能够督促自己尽量兑现推销时做出的承诺。

我们可能会在以上任何一个步骤上花费大量的时间。但是在你花费少许时间阅读这段文字的过程中，我只想强调，只要通过大量的练习，你将会掌握这些步骤。其中的大多数内容也会出现在我的富爸爸顾问系列书籍中，那就是《富爸爸销售狗》——你不需要成为一个咄咄逼人的人，也可以显著提升你的收入！

最艰难的销售

关于销售的第二部分是三个部分中最艰难的，这一部分真正地将那些富有和贫穷的企业家划分开来。最难以推销出去的部分就是你自己。

没错，你就是在推销你自己。让自己去做那些你明知道自己应该

去做的事情，这些事都是你出于这样或那样的原因不愿去做的，例如拨打销售电话、罹患拖延症以及放松对自己的要求。我将那个在你脑海中回响的争吵称之为你的“小声音”。你知道我说的是哪一个么？就是刚刚说“什么小声音？”的那个，我说的就是那个。

要想掌握销售的第二部分，就要了解那个“小声音”，它会阻碍你前进的脚步，并且妨碍你精心制订的计划。

我记得，在我第一次真正的创业中，我陷入了困境。那是1982年，当时罗伯特建议我去参加一个个人拓展课程。这是我第一次参加此类课程。在课程进行到中间阶段时，我意识到：我一生中面临的所有成功和失败之间都有一个共同点，无论是在事业中还是在婚姻中（我曾有过一段非常痛苦的婚姻经历，为期一年，最终以离婚收场），那个共同点就是“我”。在人生中的那个时刻，我意识到这一巨大的启示。

在那次课程之后的几个月里，我的销售业绩一飞冲天。我非常激动。在接下来的18个月中，我从一个面临解雇命运的销售，一跃而成为业绩最佳的那一个。我停止与自己争论，停止了畏首于弗拉明戈咖啡馆喝咖啡而不是去拨打销售电话的行为。在完成了拨打销售电话的额定任务之后，我也没有选择尽早走人。对于那些需要做完的事情，我也不再说服自己不去做。现在我的信心已经爆棚。我的交易达成率相当惊人。

销售是一个在情感上与别人产生接触的竞技项目。每天都是一节全新的个人拓展课程，你将有机会提升自己。在与“小声音”打交道的过程中，你越勤加锻炼，成功的概率就越大。

更重要的是，我已经通过学习掌握了位列“小声音”排行榜中第一位的问题，这个问题会让销售死在推进的路上，这个问题会将梦想连同梦想的创造者送进坟墓。它还会葬送天才，毁灭领导力，并且衍生

出伴随一生的困境和悲惨。你想知道它是什么吗？

那就是你在乎其他人怎么看你，或者其他人可能会怎么看你！

就是这一点。

每个星期四晚上，罗伯特和我，连同其他大约12个人，都会将自己关在一个房间里练习口才，练习如何面对我们能够想到的最可怕的拒绝。这一练习持续了数月之久，为什么呢？为了让自己的宛如杀手般存在的小声音面前变得麻木。不然，它经常会破坏你的计划 and 目标。

下面是关于这类小声音问题的列表。这些问题会阻断你的收入，并且让销售无法达成。

- 缺乏纪律性

- 就像我的教练麦克·牛顿定义的那样：“当你应该去做的时候，就去做你应该做的，无论你喜爱与否。”

- 自信心低下

- 当两个人在面临同样的销售局面时，拥有最旺盛精力的那一个人通常会胜出。

- 对于遭到羞辱、看上去很蠢以及被拒绝等等各种你能想到的事情感到恐惧。

- 拖延症

- 变得“还不够___”（你自己填空）

- 尝试模仿别人

好吧！我们来关注一下那个主题。

总有一些人会告诉你，你必须变得像某个人一样才能成功。在与成百上千的人一起共事之后，我的看法是上述想法不但不可行，而且会损害你的收入，还会对你的精神造成沉重打击。

在《富爸爸销售狗》一书中，你会发现自己在销售方面的天赋，因为至少存在五种不同的销售性格。你不必非要变得像斗牛犬那样富有攻击性，也许你就是那只迷人的而且永远保持优雅姿态的贵宾，或者是满腹无可辩驳证据的吉娃娃，或者是信奉互惠法则、愿为他人做任何事情的金毛，甚至是拥有让人无法拒绝的眼神的巴吉度。关键是要做真实的自己，然后发挥出自己的力量。

数字

掌握销售的第三部分，也是掌握其他任何事业的关键，我称之为责任心。我曾经被问及对最强有力的销售激励措施的看法，我通常的看法就是周日的销售晨会。在那里，每一个人都要拿出他们的数字，写在黑板上，并且为此负责。这些数字包括打了多少通的电话、安排了多少次的会面、给出了多少个报价，以及最后敲定了多少笔生意等。

数字本身不会进行自我改善，除非你对它们进行衡量。你必须对它们进行追踪，并且对你的活动负责。如果你仅仅关注最终的销售结果，那就太晚了。销售是一个过程，你必须掌握这个过程的每一步，才能把控全局。这就是为什么你需要对每一步进行衡量，才能够知道哪里需要改进以及如何改进。

数字不会说谎，每一个数字都在讲述着自己的故事——一个关于行为、态度和付出的故事。数字的表现欠佳同样也讲述着一个故事。

为了减肥，你不得不站在体重计上；为了改善自己的财务健康状况，你不得不拿出财务账单查看。

我发现，有些公司经常在账上留有数百万美元的钱，因为他们没有通过数字去训练、教导或者改善他们本应做到的事情。我们的几个培训师在一家小按摩诊所工作，那里距离我在凤凰城的家不是太远。他们围绕销售周期中的一个数字进行了简单研究，然后在六周时间里，就将年销售额从30万美元提高到了70万美元以上。起初，他们的企业主表示自己想要发展更多的潜在客户，其实他并不需要更多潜在客户，他需要的仅仅是更高的客户转换率。

很显然，你有一个梦想，否则你也不会读这本书。但是，如果你不能将这个梦想推销给其他人，那么别人也不会来支持你。你也许可以推销产品和服务，但是如果你想成为一位富有的企业家，那么你需要推销的东西远不止这些。

20世纪80年代，我在洛杉矶机场有一个小规模货运公司。在头九个月里，我们曾亏损了75万美元。当时，我雇用了30多号人，拥有大量有业务需求的客户。当资金周转不开的时候，我乞求银行帮我垫付工资，恳请消费者为尚未兑现的服务提前支付款项，在我无法向供应商和货运人付费的情况下，与他们软磨硬泡，让他们继续为我们工作。当时，这些手段拯救了我们的公司。这是我第一次关于筹钱的体验。但是，到现在我还是觉得很可怕，因为我可能无法支付这些欠款。

多年后，我终于实现梦想，建立并扩展了现在的公司。但我知道，要让这一切都成为现实，融资是唯一可行的方式。关于货运公司在困难时期的那些经历仍然在折磨着我，但我知道这是一个“小声音”问题。通过有效的导师指导以及大量关于“小声音”的磨炼，我慢慢地学到了整个融资过程的每一步骤……看起来，一旦我对“小声音”不屑一顾，与自己的过去和解，那么钱就会滚滚而来，直到我们的首个

私募融资额度被完全消化。

比尔·盖茨销售微软的股份，我们购买这些股份。财富和收入两个词之间的差距巨大。

资本、资源、支持甚至是爱，你必须能够成功地对你想要的进行出价，并且能够在现在或未来拿一些东西去交换，才能促成整件事情。

你总要求人们信任你，问题是你是否精于此道？

太棒了！

关于布莱尔·辛格

在近30年里，布莱尔·辛格让世界各地的人们超越自我，并达到他们的巅峰绩效。这些让辛格在销售、商业和个人发展领域获得了世界性声誉。

他不仅致力于促进个人和组织的变革，同时还作为一位培训师和一个充满活力的演讲者，用自己独特的能力让团队和组织很快地改变自身行为，摆脱现状，并在非常短的时间内达到巅峰绩效水平。这些是通过他采取的具有高度冲击性的方法来得以实现的。

布莱尔的客户横跨五大洲的20个国家，既有财富100强公司，也有小企业主，还包括了企业家、销售团队以及普通人。每年，布莱尔以及他那由世界级教练和培训师组成的团队将会培训数十万来自全球各地的人。他将在大公司以及成功企业家那里经过检验且有效的准则教给了那些每日经营小生意赖以谋生的人，帮助那些渴望实现更大成功目标的人完成自己的梦想。

作为罗伯特·清崎最初的富爸爸顾问之一，布莱尔透露了在事业（以及人生）中成功的两个最为关键的技巧和要素：能够推销你的想法、梦想或者观念给其他人，并且构建一支优秀的团队来实现它们。然而，他独特的观点却是：事业发展和个人拓展的强有力的组合，以及了解如何克服在个人或团队层面中出现的局限以及障碍，上述两点将会铺就通往成功的道路。

布莱尔是三本畅销书的作者，其中的《富爸爸销售狗》以及《富爸爸胜利之师》是富爸爸顾问系列丛书，而他最新的著作《掌握“小声音”：如何在30秒以内端正思绪并成就卓越人生》催生出数个由其本人在全球多个城市开办的个人拓展课程。

随着《富爸爸销售狗》一书的面市，一种方法论随之而来。它为读者带来了能够改变人生的在销售以及沟通方面成功的方法，布莱尔和来自全球的培训师以及教练团队帮助全世界成千上万的人提高了收入。这一独特过程发现并放大了个人或者团队与生俱来的力量，并将它们转化为积极的结果、个人满意度以及收入的提高。

在个人拓展训练和商业培训领域，布莱尔被认为是“老师的老师”。通过“高冲击性教学法”这一独特品牌，他教导了数以千计的个人和领导者，并让后者领会到如何成为世界级的培训师、推荐人以及代言人，竭力为他们自己的品牌以及想传达的讯息努力。

在过去的27年里，布莱尔开展了数以千计的公开和非公开课程，听众规模从3人、300人到过万。在短短的数个月时间里，他的客户通常会经历销售和收入从34%到260%的增长幅度。他的工作遍及五大洲的20个国家。在海外，他经常活跃于新加坡、中国香港、东南亚、澳大利亚、南非等国家和地区。

《富爸爸销售狗》节选



富爸爸 销售狗

〔美〕布莱尔·辛格 著 萧明 译

冠军销售员的成长之路



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

第10章

顽强的信念

——冠军销售狗的4种思维方式

人类似乎认为自己的大脑构造高级而复杂。我们的大脑有脑皮层、脑边缘系统、脑干等多个部分。这样一个功能完备的脑可以让你处理税务问题、记住自己的纪念日或是阅读手边的这本书。可是，在销售上，有时候功能过于完备的大脑反而会成为一种障碍。

狗是一种非常简单的动物，狗脑也比人脑小得多。它们通常对周围发生的一切事情都会作出积极的反应，因为它们不会过多地分析，不会过于将其理论化，也不会过于自责。它们只是为了眼前的一切而活着。它们对痛苦、快乐、爱与尊重看得很简单，回应也很直接。

金毛猎狗在追逐飞盘的时候，脑子里只有一个念头，那就是成功地接住飞盘。它可不会对自己从前没接住飞盘的失败经历耿耿于怀。它也不会彻夜难眠，担心自己明天能否接住飞盘。它只知道，现在要不管三七二十一地把飞盘抓住！

如果换成是一个人，可能来到公园的那一刻就让他感到压力最大，他会担心如果没抓到飞盘，别人会怎么想；他还会琢磨如果没抓到，会让谁感到失望，他甚至可能已经开始为失败找借口了！人脑有一种神奇的天赋，它能把毫不相关的事情硬扯到一起，构造出荒诞的、神乎其神的信念或迷信想法。

有时候只要出现了不寻常的情况，我们就会得出极其复杂的结论——有好的，也有不好的。比如，你打了一个促销电话，结果非常糟糕，你的介绍一塌糊涂，而对方也很粗暴。

由于我们的大脑基本上是一个寻求快乐、躲避痛苦的器官，它会四处搜索，为这类事件的发生找出一个独特的缘由来。于是你产生了某种荒诞的联想，比如“我今天用了新洗发水”，你后来又碰巧经历了一件痛苦的事情（不管是什么事情），而且你那天早上又使用了同一种洗发水，你会突然坚信，一切不愉快的经历都和那种洗发水之间存在一定的联系——你很可能会突然“抛弃”那种洗发水。这是一个很简单的例子，但是它说明了一个问题，那就是我们经常会完全在无关的东西或事件之间寻找某种关联，然后给它罩上一件“不吉利”的外衣，而这件外衣下面可能是你一大早做过的事情，也可能是你和老板之间的最后一次谈话。

你的决策是否英明，决定了你的成绩是否突出。如果你的决策建立在一种错误理念的基础上，那么其结果必定会出现偏差。

所以你要记住，下一次你若是碰壁了，或是被派去完成一项艰巨的任务，或是不得不面对一件可怕的事情，在那一刻要就事论事。把它当成是抓飞盘——像狗那样！

你有没有注意到，有的人似乎很神通广大，好像不管做什么，他们总能成功。在20多年的个人发展研究中，我一直在思索个中原因。现在我相信，他们之所以有这个本事，是因为他们本能地像狗一样思考。

狗都有4种基本的思维方式，一旦这4种思维方式结合起来，就能彻底改变生活的各个方面。有了这些思维方式，你也能变得神通广大。

怎么样，感兴趣吗？

首先，第一个也是最关键的问题是：“你愿意真的像狗那样思考问题吗？”如果你发自内心地愿意这么做的话，那么我敢肯定，你的收入会明显地增加，因为有些狗之所以能打猎，就是因为具备这些思

思维方式。而另外一些销售狗却因为不具备这样的思维方式，永远也不会打猎和推销。

这些思维方式都和你如何看待每个人每天都会遇到的以下4种主要境遇有关：

1. 遭遇挑战或逆境：迎接挑战。
2. 回应不愉快的经历：抑制负面心理。
3. 回应一次就完成任务的努力：为每一次成功喝彩。
4. 面对自己和团队的其他成员：发挥个人的意志力。

成功应对上述4种局面的方法，你只要花几分钟的时间就能学会，花几秒钟的时间就能运用于实践，而且肯定会对你生活的各个方面产生积极的影响。而你可以尽情去享受更多成功的推销经历，挣更多的钱，身体也更健康，内心也更加宁静与幸福。这个方法已经得到了充分的验证，我在过去的15年里曾经利用这个方法帮助很多组织机构培养出了身价百万的销售狗，打造出了冠军销售团队，训练出了高水平的团队成员和善于振奋士气的领导者，并从中赚取了数百万美元。

经证实，采用这些思维方式能使销售额增长30%~80%，甚至还能对未来的情况进行预测并产生影响。

一、迎接挑战

迎接挑战或直面逆境难免让人心生畏惧，而且往往会让人感到焦虑不安、不堪重负。大多数表现突出的狗都受过训练，因此都能够应

付极具挑战性的任务。至于动力，则完全来自他们个人的记忆库。以往的经历告诉他们，只要能成功地完成任务，随之而来的就是回报。他们并不记得曾经的失败，除非这些经历曾给他们带来惩罚或痛苦。

金毛猎狗很可能不会让失败的阴影占据头脑。你只要看到他那种兴奋与激动的表情，就能明白他正全心期待着成功——他认为自己肯定能追到那根木棍。他看到的没有别的，只有在不远处等待他的爱抚、赞扬或拥抱。他用过去曾经取得的成功支撑着自己的信念，把那些失败的经历从记忆中抹去。在他过去的经历中，可以调动起一系列成功的回忆，给他力量去面对现在，给他勇气去迎接未来。

篮球界的传奇人物迈克尔·乔丹总是在终场前控球，他曾经谈过自己是如何处理这种压力的，他说：“我不会想太多，不会把它看得太重。”

相反，他会想起1982年NCAA全国冠军总决赛的最后几秒钟发生的那戏剧性的一幕，当时他从底线跳投，为北卡罗莱纳州赢得了冠军。他说当自己面临重大挑战的时候，眼前就会重现1982年的那一刻，他会对自己说：“没什么，我以前也经历过这样的场面。”于是他便镇定下来，等待有利的时机出现。（资料来自《神圣的篮筐》，菲尔·杰克逊著。）



摘要

眼下的情况会令你的情绪出现很大的波动，导致你反应迟钝，结果甚至会让你才思枯竭。此时，你要从过去的经历中汲取力量。你必须学会重温以往的成功经历，为你眼下的利益服务。

即使你从未在同样的情况下取得过成功，你也可以从以往的经历中找出类似的情况，这样你就可以从中获取信心和力量，帮助自己渡

过眼前的难关。

二、抑制负面心理

你要遵循的最直观的一个原则就是，要学会如何抑制逆境中产生的负面心理。

你见过哪只狗曾为自己在其他狗面前没能接住飞盘而伤心失落吗？你见过哪只狗在尝试了一次之后就放弃吗？你见过哪只狗气呼呼地坐在角落里，责怪自己没有接住球，骂自己是蠢货吗？说到这里，你见过狗追猫的情景吗？他们追猫追了上千年了，我怀疑是否有一只狗曾真的追到过一只猫。可他们是怎么做的呢？是躺在地上，用爪子抱着自己的头，哭喊着自己的生活没有希望，还是不顾一切地去追赶另一只猫呢？



逆境是生活的一部分。碰壁是生活中尝试与反馈过程的一部分，是再自然不过的了。你只有被汤烫过好几次舌头之后，才会确定汤在

什么温度下喝着最舒服。这就是尝试！你不会因为被烫了一次舌头，就一辈子不喝热汤，或是只喝冷汤了。

狗总是保持着旺盛的精力，总是不停地碰壁，直到它们得到自己想要的结果。它们不需要什么方法，因为这是它们的天性。

而销售狗却需要这样一个获胜的方法，以避免他们的情绪突然崩溃。下面的几个要点能帮助你控制情绪，把注意力集中在成功地完成销售任务上。

首先，和许多传统的新时代个人发展计划不同的是，我们所强调的关键点是学会把事件客观化，换句话说，就是把问题的根源归咎于你完全无法控制的客观环境，把责任推得一干二净。

比如，你不妨这样想：

- 目标客户今天心情不好
- 时机选得不对
- 都是那人今天的头发在作怪
- 都怪信息不灵通
- 这完全是别人的问题造成的

让自己的内心保持洁净，清除那些影响心情的垃圾想法，这一点很重要。你不能因为一时的不顺利，就对自己人生某个方面——比如你的生意或销售策略——完全失去信心。一个目标客户在电话里拒绝了你的推销，并不意味着你整个星期都会不顺利，也不等于你的销售策略存在根本性问题，或者说你根本就不适合做推销员。同样，它也并不等于你的财务状况永远都无法得到改善。只有人类的大脑才会产

生这些疯狂的想法。一只狗连做梦都不会有这种疯狂的、毫无根据的联想。

你有责任心，并不意味着你要把每一件糟糕的事情都往自己身上揽！

如果你觉得所有不利的事情都是你一手造成的，就会对你造成极大的伤害。不过，这并不是说你不应该从自己犯下的错误中吸取教训，而是说你不要让曾经犯下的错误彻底摧毁你的健康心态。在每一个了不起的推销员、运动员、教练员、团队和投资者的身上，你都能看到这种正确看待错误的能力。

你要负责的是如何应对逆境，下一步采取什么行动，或者如何分析发生的一切，而不一定是造成这种情况的原因所在。

甚至于你的结论或分析是否正确也并不重要！你的思维不会因此而发生变化。如果你认为一切都是自己一手造成的，就会感到很颓丧；如果你把事情看得客观一些，你的精力就会旺盛起来。记住，销售这种商务活动纯粹是精力的较量，所以，只要你能保持精力旺盛，就能恢复得更快，推销出去的东西也就会更多。

其次，告诉自己遭到拒绝只是一次偶然，不要认为这次拒绝会产生任何长期的影响，或造成更大范围的影响。就事论事，只不过是一个特定的人对你在这个特定时间里向他推销的一种特定的产品或服务没有特定的需求而已。

下面就是应对逆境的原则。

切记！

1. 首先，发现出了问题。这问题必须是现实中发生的事情，比如你上了飞机才意识到自己把大衣落在了机场！或者一个目标客户告诉

你再也不需要你的产品了。

2. 当你发现问题后，立即就会产生某种情绪，这种情绪就像一记警钟，告诉你要小心接下来发生的情况。

3. 你的头脑里开始犯蒙了。

4. 脑子一犯蒙，你必须赶快跳出来，问自己：“我这是在对自己说什么呢？”这个问题能强迫你的大脑来回答，这样你就能跳出来，客观地观察自己的心理活动。

5. 你必须首先识别自己真实的情绪——愤怒、沮丧、失望等。问一问：“我现在感觉怎样？”一旦你明确了自己眼下的情绪，就把它大声地说出来。“啊哈——是沮丧！”你可以这样喊出来，也可以小声说出来，这要看你当时在什么地方，以及你当时的感觉！来点轻松幽默的……比如，用克鲁索检察官的那种口气把它说出来！

6. 通常不出10秒钟，你就会发现自己开始使用一些泛指的词来描述当前的情况，比如“总是”“永远也别”“每次”“所有”或者“每一个”。比方说，“这种事情总是发生在我头上”，或者“我永远也别想得到这订单”。

7. 在你发现自己开始使用这种词汇的时候，应该停下来克制住自己，笑一笑说：“你看看！”发现自己的这些用语就等于有了95%的胜算，能帮助你尽快恢复状态。微笑可以缓解压力，让自己振作起来。

8. 接下来，你必须对这些泛指词语进行纠正，并采用一些具体的表达方式，如“这一次”“只是偶然”“眼下看来”或“在这种情况下不起作用”。

9. 然后，你要找出内心的暗示，比如“我”“是我”“我的错”“我是怎么搞的”“怎么会是我”，等等。

10. 再次对自己微笑着说：“你看看！”然后想办法把责任合情合理地归结于或者干脆推给客观原因。这种做法很有趣，很幽默！“那家伙今天心情不怎么样！”“戴着那样的假发，难怪他今天不顺利！”“这次算我的对手走运——嘿，我们大家都有机会啦！”

11. 接下来，迅速找出一堆证据来支持你刚才对自己所下的结论。“我把衣服放在机场某个地方时，都累得半死了，整整奔波了24个小时，我简直累坏了。”或者：“那家伙每次和我说话的态度都挺不错的，就是今天有点古怪。”

12. 最重要的一步——这样问问你自己：“我现在真正想要的感觉是什么？”（乐观、开心、兴奋、坚强、自信等。）这样问自己，然后努力让自己的内心真的产生这样的感觉。如果不行的话，就回想一下能让你的脸上露出笑容的某次经历、某种联想或是某段趣事。一旦成功了，就尽你所能地把这种感觉保持得久一些（几秒钟、几分钟、几小时）。这会把你的情绪重新调动起来。这一步很神奇。别问我为什么这个方法能奏效，只管去做就是了！我对自己说：“我原本希望自己现在开开心心的。”我联想到这样一个情景：儿子本杰明在足球场上射入了他的第一个进球，他的快乐瞬间迸发，两只小拳头高高地举过头顶。我的脸上露出了一丝笑容。我让这微笑保持了几秒钟的时间，期待着我的下一步行动，于是一切烦恼都烟消云散了。

13. 在这以后，你应该告诉自己，要期待着不久的将来会有喜事降临。于是喜事就真的来了！电话铃响起，机场保安人员会告诉你，他们找到了你的衣服，或者你会接到一个很久没有联系的老客户打来的电话，说想见见你。

这一切最多不过1分钟的时间！

总而言之，如果有什么不愉快的事情发生了，你必须知道该如何走进自己的内心，去聆听你心中的真实想法，如何把你脑袋里的那

些“小嘀咕”抑制住，用精神胜利法和自己展开对话。这种技巧对任一水平的商业销售都能产生至关重要的影响。关键要拥有对待生活的必胜心态！要懂得享受逆境。



三、为每一次成功喝彩

在胜利的曙光出现时，或者在你发现任何好的势头时，都要对成功作出反应，而这种反应是一个两步走的重要过程。首先，你必须为胜利者喝彩！锁定胜利者，用一些我们最熟悉的肢体语言，如击掌、握手、握拳或大喊一声“耶！”来为他喝彩。作为一只销售狗，我建议，当你自己就是胜利者的时候，你至少要拍一下脑袋，或是在月光下大吼一声，从而对自己表示嘉奖。

这些方法能把这一刻深深地印在你的脑海里、心灵深处和身体里，并赋予你无穷的力量。铭记这一刻将为你完成下一个任务积攒动力。多年以来，我目睹了许多个人和团体发生的显著转变，目睹了许多任务在执行过程中出现了转机，而这一切都归功于对成功不断的认可和喝彩。

如果你曾经看过电视上的体育比赛，或者亲自参加过体育比赛，就会明白并且承认，喝彩是比赛中不可或缺的一部分。每当一个球员得分时，当他向前突破了几米时，当他有了精彩表现时，当他击球成功或接球成功时，大家都会在他背上拍一巴掌，或者在他脑袋上撞一下（不建议采取这种方式），或者以别的方式对他的贡献表示认可。在NBA比赛中，若不是大家不停地击掌鼓励，没有哪个球员能有出色的表现。同样，也正是为了得到认可，他们才会全力以赴争取取得好成绩。在所有技巧中，这个招数可能是最有威力的，但也是成年人最少采用的，因为成年人会为此感到不好意思，觉得这种行为太孩子气，或者太没水准了。



几年前，我曾经和一家海外的酒店合作。这是一家很好的酒店，员工有好几百名。我和各个部门的主管人员合作，教他们养成一种为胜利喝彩的习惯——不仅仅为他们自己取得的胜利喝彩，还要为他们手下员工取得的胜利而喝彩。这可不是一件容易的事情，因为在亚洲许多地区，这样的喝彩和当地的文化传统格格不入。但是经过几个月

的培训后，这种新的习惯终于在那里扎了根。

整个员工群体逐渐克服了固有的含蓄的表达习惯，同时，酒店也渐渐清楚地看到了这种变化带来的成效。整个酒店变成了一台造钱的销售机器。他们拧成一股绳，汇聚在一起的精力空前旺盛，在最近一次的亚洲经济衰退中，该地区大部分酒店的入住率都徘徊在40%~50%之间，而他们的入住率却高达90%以上。他们齐心协力，坚信酒店中的每一个人都对效益负有责任。事实上，这其中大部分的功劳都要归于保洁部门的同事们！他们之所以能有如此成功的转变，直接原因就是能够不断地认可各人出色的表现，并为成功热情喝彩，当然还有酒店上下更高的职业道德水准和无处不在的快乐心态。

你看，我们都知道如何去做。年轻的时候都这样做过，我们在打比赛的时候也是这样做的。当我们还是孩子的时候，不管做什么事情，都与生俱来地想要坚持、询问、享受其中的乐趣。

我认为我们生来都是完美的销售狗。但是后来，我们渐渐改变了，开始说一些诸如“问人家是不礼貌的”或者“别傻了”“别去烦人家了”“坐那儿安静一会儿吧”之类的话。我们所有下意识的行为，比如和陌生人说话或者随心所欲地大喊大叫，都在我们融入社会环境的过程中渐渐地被抛弃了。

最近我遇到一位女士，她告诉我，不久前她到5岁女儿的学校参加了一次家长见面会，老师说她女儿在学校总体表现还不错，只不过“过于自负了”。你能想象一个5岁女孩竟然被指责过于自负吗？

我们就是这样遭到指责、接受惩罚、被讥笑、被忽视，于是我们被推回来，被纳入了一个“严肃认真”的体系——在商界尤其如此。

狗为了让你在它耳后轻轻爱抚，会放弃骨头、食物以及所有的玩具。你若是对它们给予更多的认可，它们就会特别兴奋。小孩子也是一样。一切都没有改变，唯一改变的事实是我们已经长大成人，但我

们的大脑和心灵还是跟小时候一模一样。

对大部分人来说，这种喝彩的技巧很陌生，但对业绩突出的人来说，这简直是他们的第二本能。同样，这也要求人们对内心的“小嘀咕”加以节制，让自己与内心的对话朝着正确的方向发展。记住，你對自己说的话是否正确完全无关紧要！你的身体或意识都不会因此而受到影响！对自己说出积极的话，才能让积极性渗透到你全身各处，从而为你接受这个积极的事实。

而对待成功和对待失败的态度则完全相反。如果有好事发生，比如一个目标客户同意和你见面，或你从顾客那里得到了积极的回应，那你不仅应该像我刚才所说的那样为自己喝彩，而且要真正地把它化为你可以利用的动力，在属于你的午餐时间里把自己当成一个英雄！

告诉自己，这一次成功会让你整个星期都交好运。你会看到，这次小小的事件能使你生活中的每一件事情都变得得心应手。

最后，还有重要的一点，就是你要把它主观化。告诉自己之所以能成功，都是你的功劳，都是你争取来的，都是你努力获得的，你很聪明，对所有事情都了如指掌！明白了吗？你的精力和动力将实现空前的突破，而所有的销售狗都明白，精力越旺盛，下一次就越有可能取得更大的成功。

你可能还没有意识到这些，但实际上你早就知道了该如何去做，因为你在对待孩子、宠物，以及对待生活中的其他事情时经常是这么做的。当你的孩子还很小时，你难道不是对他们取得的所有进步都大大地赞美一番吗？当你的孩子能站起来，哪怕是一眨眼都不到的工夫，在你看来，这一刹那是不是像拿了奥运金牌一样光荣？你要是打过高尔夫的话，对这些也不会陌生。试想，当你沮丧到了极点，正准备把球杆扔到湖里时，却突然击出了一杆笔直的好球，离球洞的距离不到一米，或者打出十几米的一击，比标准杆少一杆入洞，那你会怎

么样？一定会紧握拳头，像泰格·伍兹一样“噢”地大吼一声，刚才的沮丧也全都烟消云散了。

想想要是你能这样看待整个生活的话，将会是怎样一番情景！你的精力和你取得的成绩将会让人难以置信。问题在于，有的人甚至已取得胜利的时候也会灭自己的威风。他们在打出那一杆球后，会对自己说：“之前那次更幸运呢。”如果他们打了一次成功的促销电话，他们会说：“并不是每个人全都喜欢我，真是太可惜了。”这样的话无异于往自己的心上戳了一刀，对你的情绪和业绩都将产生不利的影响。从现在开始，做一个精神上的大英雄吧。

献给经理人的骨头：你手下那群销售狗同样需要你为他们的成功喝彩！事实上，销售狗越是聪明好斗，你就越要用盛赞包围他们，确保他们能有更好的表现。如果你忽视了他们的成功，或者只是因为他们不好的行为一味地责备他们，你的销售狗就会变得刻薄、恶毒，甚至某一天会对你发起攻击。你必须及时、不断地为他们的胜利喝彩，这样才能使他们成长为了不起的猎手和销售冠军。

当我们长大成人，开始工作并进入创业阶段时，喝彩却不知为何就被看成一种极其幼稚的行为。

事实上，我们得到的教诲是不要推销，不要询问。我们被要求努力工作、听话、循规蹈矩，等待某人认可我们的努力，扔一些残渣剩饭给我们。我们被告知：“好运气只青睐那些耐心等待的人。”我们学会了接受，而不是去反对；学会了回答，而不是去询问；学会了接受今生的命运，而不是努力与命运抗争。我们任人摆布，被扭曲着强行塞进一个钉好的盒子里，默默无闻地生存下去，直至死亡。我们的地位取决于我们回答问题的能力，而不是提问的能力，而且我们在回答问题的时候是万万不可出错的！



摘要

成功是你所拥有的最宝贵的东西。大多数人在头脑中会很自然地把成功大事化小、小事化了，这种做法无疑扼杀了热情和精力！所以，关键要学会如何找到成功的果实，把它们抓在手里，变成自己的财产和优势，然后把它们保存在记忆中，为下一次的大行动积蓄力量！

我坚信，每一个人都有推销的天赋。每一个孩子都会推销，你也会推销，我们生来都会推销。有的人相对而言需要学习更多的技巧，有的人则需要一种全新的心态，有的已经兴致勃勃地四处打猎了。下一次如果你的孩子又缠着你要东西，不要对他们说“想都别想”，与此相反，让他们向你至少提出3个很有说服力的理由，说服你为什么应该答应他们。当你看到孩子瞪大了眼睛仰望天空，思索解决这个问题的办法时，你应该窃喜，认识到对孩子的这种训练将为他们的未来打下很好的基础，让孩子有能力去争取一种充满爱、快乐和财富的人生。这些正是他们与生俱来的权利与命运。

因此，要喝彩、喝彩、再喝彩。顺便说一句，狗不需要通过派对或升职去感受别人的认可或喝彩，你只要拍一拍它，轻轻抚摸一会儿，或在它脖子上挠几下就行了。

四、发挥个人的意志力

掌握这个技巧对创建一支强有力的销售队伍或机构来说，是非常关键的。同时，这也是减少工作压力、赢得个人财富的秘诀。学会如何发挥你的意志力，如何掌控你和他人的行为，将决定你最终得到的是沮丧还是财富。

让我以狗为例来解释这一切。当一只狗冲出去追赶一只麻雀、一只猫或一个球的时候，它头脑中唯一的想法就是抓住它！当狗来到你面前，耷拉着舌头，在你的鞋面上流口水时，它全部的注意力都集中在争取你的宠爱上。这是毫无疑问的，这就是它的企图和意志。如果你是一只销售狗，认为自己一定会让每一个遇到你的人都为你的魅力而倾倒，那你很可能会比自己想象中发挥得还要好。反之，如果你认为自己会让目标客户望而生厌，或者认为自己令人讨厌，那你很可能真的会变成这样！这就是意志的力量。

你要学习如何发挥期待和意志的力量，这可以决定你最终得到的是财富还是贫困。换句话说，你期待你的下一次演说得到怎样的回应？他们会认为你是个笨拙的新手吗？他们会认为你真的能帮助他们找到解决问题的新办法吗？他们会喜欢你还是讨厌你、会认为你是个烦人的家伙吗？你认为他们会怎样认为？你对此抱有怎样的期待？

调查显示，你所预期的结果很可能在一切还没有发生的时候，就决定了最终出现怎样的结果！如果你认为你的一次推销电话会让对方厌烦，那么你的想法很可能是对的。反之，如果你认为自己会成为一个受人欢迎的信息员，能给客户提供至关重要的信息，那你的想法也很可能会变成现实。你的自我意识将预先决定你的行为结果。

前不久，我的儿子本杰明（当时4岁）遇到了一件让他很为难的事情。我们当时在新加坡旅行，住在城里的一家服务设施齐全的公寓楼里。我们在那儿住过好几次，因为它的室外活动场地比较大，还有一个大游泳池。另外，那里总有许多小孩，本可以和他们一起玩耍。

这个地方还有一个游戏室，里面有一张台球桌。本特别喜欢不用球杆，用手把台球滚来滚去地玩。在台球桌上玩，需要付两枚面值1元的新加坡币，本对这个规矩很清楚。那天，他帮人家摆放台球、清理桌子，挣了两元。他很兴奋，因为有了这些钱他就可以去玩台球了。

在去台球室之前，我们在楼下的游泳池边晒了晒太阳，活动了一会儿筋骨。接下来发生的事情让我发现，本就像一只典型的销售狗。当时，他看到附近有一台饮料售卖机，就跑过去买了一罐雪碧和一罐可乐。他对自己买来的东西很满意，拿着这两罐饮料高高兴兴地跑回到我和妻子艾琳的身边。

可我们对他说，他已经把原本用来打台球的钱买饮料了。经过了一番只有做父母的人才能听明白的、错综复杂的讨论后，他终于意识到自己要面对两个选择——两罐饮料和打台球，前者和他酷爱的台球一比，马上就失去了吸引力。不一会儿，我突然听到一声巨大的撞击声，原来是本在试图把两罐饮料塞到机器里，想把钱拿回来！

我们让他冷静点，告诉他现在唯一的办法就是把饮料换成钱。他听后马上来了精神，你可以看到他那蓝色的大眼睛开始像雷达一样搜索着周围的区域——一对年轻的伴侣就在游泳池边，锁定、瞄准！

他们逃不掉了！我直到今天都怀疑那两个人是否会讲英语！总之，本跑到他们面前，把饮料罐放下来，接着就开始了他的推销。我什么都听不到，因为离得太远了，但是我看到的一切让我目瞪口呆。他们显然弄明白了他是在提供饮料，而且是要拿饮料换钱。而且通过本的手势，我看出他还在解释自己为什么需要这份钱。起初，那两个人摇了摇头，但是本要卖出饮料的意志非常坚定，令他们无法拒绝。

他看起来既没有畏惧和犹豫，也并不担心别人会觉得自己傻，他有的只是一定要把饮料卖出去的简单意愿。我远远地看着，不禁哑然失笑。多棒的一只销售狗啊！本的坚定让人无法拒绝。终于，我看到那两个人把两枚珍贵的硬币递给了他，我简直不敢相信自己的眼睛，同时内心又感到非常骄傲。本甚至还主动给他们打开了饮料罐，这样他们就可以马上享用了（颇有点金毛猎狗的风范）。

本拿着硬币，蹦蹦跳跳地跑了回来，很高兴地把他的战绩讲给我

们听，而他身后的那两位顾客正开心地喝着饮料呢。

这就是意志！他丝毫不怀疑自己能够将东西卖出去。

这件事情已经过去好几个月了，如今本仍然自信满满。他将坚持、坚持、再坚持，因为他知道自己迟早能找出我们的弱点，而我们迟早会答应他的请求。所有的孩子都是天生的销售狗。

献给经理人的骨头：个人期待与他人意图

你对自己手下的狗抱有怎样的期待？不管你是否有所表露，这种期待都会以某种形式表现出来。你对一个人的表现抱有怎样的判断与期待，也将预先决定这个人取得怎样的成绩。如果你把手下的销售狗按照获胜的潜力从1到10依次排名，结果会如何？如果你把某人排在第三或是第四位，就意味着你已经在某种意义上把他预先锁定在这样一个水平上了。这会从你的管理方式和态度上表露出来，也会在他们取得的成绩上反映出来。

不幸的是，我们当中的很多人在学校里都有过类似的经历。老师在我们头上逐个贴上了看不见的名次标签。你头上贴着的名次是多少？你相信这个评价吗？你认为自己的名次又是多少呢？它现在还对你有帮助或者会伤害到你吗？一只销售狗的表现很少能超越主人的期待值。所以要留意你对他人的判断和期待。

我在空运公司工作期间，手下有一个推销员，长期以来，厂家和其他熟人大多认为他是一个让人头疼的家伙。但是他和我的关系非常好，而且在很短的时间内，他在我们面临的竞争最激烈、任务最艰巨的一个城市里取得了销售额翻一番的好成绩。我一直对他说，我知道他会取得成功，甚至在他哀号的时候，我也是这样评价他。过了一阵子，他的抱怨消失了，取而代之的是欢呼和喝彩的尖叫声，总能见他

取得一个又一个的小胜利，喜讯不断。

这是一个很简单的例子，通过这个例子，我们可以看出一名优秀的驯狗师会对销售狗产生怎样的影响。上文提到的那只销售狗曾因为某些行为举止方面的问题，使很多人疏远了他。他做的每一件工作都表现平平。他从一个工作岗位转换到另一个工作岗位，成为谁见了都头疼的人。

我成为他的上司之后，立即对他展开了全面的再教育。我们首先认定了他是一只喋喋不休的吉娃娃，他的尖叫把所有人都惹烦了；接下来，我们训练他掌握金毛猎狗和巴吉度的技巧和本领。他有着吉娃娃与生俱来的敏捷思维，如今再加上温文尔雅的谈吐以及对客户服务的投入，他最终成了该地区最富有的推销员。我们为他取得的成绩喝彩，对他付出的努力表示认可，而且我还告诉他，我知道他能赚到大把的钞票。换句话说，即使别人塞给他一份报纸让他另谋高就，我依然信任他的能力，而这种信任的结果不言自明。

献给经理人的精华骨头

正如你的意志会影响到你的销售业绩一样，你对手下的销售狗的判断与期待也将或阻碍或促进他们取得非凡的业绩。你对他人、对自己和自己所采取的行动都抱有一定的期待。如果是对他人的期待，那么你的期待值将会悬挂在那个人的额头前方，而且会在很大程度上决定他将取得的成绩。作为一名驯狗师，最重要的就是不能让前任经理对他们的负面评价影响你对他们的判断。一些最不得志的狗最终却成长为最好的猎手，原因就是它们的新主人或新驯狗师对它们寄予了全新的期待，并让它们对自己产生了一个全新的认识。如果你把它们看成是冠军，它们就必然会实现你的期望，成为真正的冠军。

《富爸爸胜利之师》节选

EB
ST
RICH DAD
ADVISORS

富爸爸 胜利之师

〔美〕布莱尔·辛格 著 黄延峰 译

如何打造一个制胜团队

读书人文化
www.readers.com.cn



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

第一章

你为什么需要荣誉守则



没有荣誉守则的约束，人们就会各行其是。人们之所以在财务、企业和人际关系等方面产生某些冲突，究其原因，只是好心人按照不同的守则行事而已。基于同样的理由，最神奇的结果往往产生志同道合的人，他们靠某种无形的纽带团结在一起，从而实现伟大的成就。

凭借经验和预设，我们都会形成一套属于自己的行为准则、处事原则和先入为主的观念，这很自然。但是，当我们开始与某些人或组织合作，有时会难以理解为什么“那些家伙”就是弄不明白，或是他们怎么可以明目张胆地不理睬我们的感受，无视我们做事的方式和规矩呢。大多数情况下，“那些家伙”对我们持有同样的感觉。为什么？因为我们习惯预先设想，认为双方的互动会秉持着相同的规则而进行。这真是糟糕的设想！

本书旨在揭示并消除导致财务损失、挫折和伤心的主要原因，即如何让那些同意遵守同一套守则的人围绕在你身边，以及如何建立这样的守则。如此，你就能确保你在所做的一切事情上都能有最佳的表现，并获得快乐和不可思议的结果。

截至目前，差不多有12年的时间，我一直在积极研究团队建设，观察哪些因素促使团队成功，以及团队是如何实现最佳业绩的。经历了这一切之后，我能告诉你的是这句话：没有荣誉守则，在任何方面你都无法打造出一支冠军团队。

团队小建议

·有时，要想在团队中避免混乱、冲突和不和谐，最简单的方法就是花时间确保所有人按照同一套规则行事。

如果你有兴趣建立良好的人际关系，不管是在企业、社区还是家

庭中，你必须要有有一定的行为守则和标准，这样才会让你最终达成目标。荣誉守则是团队价值观的具体表现，团队价值观通过荣誉守则渗透到团队个体行为当中。但是，只拥有价值观还不够，因为我们都有自己的价值观，关键是要知道如何践行这些价值观。

请允许我把我的意思表达清楚。在俄亥俄州读高中的时候，我参加了学校的越野跑运动队。人们通常期望生活在俄亥俄州的男子玩橄榄球。但是，如果你看到我的小体格，你就会明白，就算我喜欢打橄榄球，我也不是那块料，我怎么可能攻击180多斤重的后卫呢。因此，越野跑更适合我。

说到越野跑，有一点很多人并不清楚，那就是一般每队有5至7人同时参赛。另外，还有几支队伍同跑。要想让你所在的队获胜，唯一的办法就是看全队能不能紧挨着并尽可能地跑在众多选手前面。换句话说，如果同队其他人还零散地跑在田野里时，就算队里一位超级明星率先抵达终点，这对全队没有任何好处。越野跑是一项争取低分的运动，即第一名得1分，第二名得2分，以此类推。要想让全队的名次靠前，你所在的队就要尽可能获得最低的分数。如果我们的队员在名次上得到的是第四、第六、第七和第九名，即使另一个队得到的是第一、第二、第十二和第十八名，我们仍然会赢得比赛。

因此，在整整两英里半的比赛中，我们每一个人都会通过鼓励、支持和气喘吁吁的呐喊来敦促其他队员继续前进。随着肌肉的酸痛和体力的透支，这种比赛更像是一场毅力上的竞赛，而非单纯地拼体力。一路上，我们会前前后后地相互督促。如果有人懈怠了，你可以放心，其他队员会快速来到他身边，带着他一块跑。它需要全体队员竭尽全力才能获胜。不管怎样，我们要紧挨着通过终点线，这就是我们要做的事情。换言之，我们的部分守则就是拼尽全力支持每一个人获胜。

尽管我们队没有超级选手，但在大多数越野赛中，我们都赢了或

者名次很靠前。我们是一支冠军团队，这是我第一次对团队有所体悟。虽然身体承受了极度的痛苦，但它给我带来的益处直到今天都还在发挥着作用。我的队友总是愿意激励我前进，他们也愿意让我推动他们前进。这对他们有利，对我也有利。因此，我始终蒙受上天眷顾，获得了超乎想象的友谊、成功和财富。我也观察到，当压力来临或者利益攸关时，人们的思想会改变。我还从未见过不经历风雨就能凝聚在一起的优秀团队。压力可能来自于竞争，或是受到了外界的影响，甚至是团队自己造成的。我们知道，在这些越野赛中，每位队员、每一秒钟、每跑一步都关系到整个团队的胜负，也正是荣誉守则将我们紧密相连。我们知道，团队的成功高于我们的个人目标。没有人愿意让其他人失望。你想赢的欲望有多强烈，荣誉守则就会在多大程度上驱使你前进。我们的守则说：无论如何，我们都要互相支持，同舟共济。在那些真正重要的时刻，我们走到一起，为了胜利做了我们每个人需要做的事情。

团队小建议

荣誉守则让赞同它的每一个人都能发挥出最大潜力。

但是，随着压力的上升，有时情绪也会高涨。若发生这种情况，智力就倾向于降低。压力之下，人们就会转而求助于本能，这也是显露团队成员本色的时候。但有时，这会让人面子上不那么好看。当你感到沮丧时，你是否有过“对别人说了一些话，但过几分钟之后你又希望从来没有说过那些话”的时候呢？我想你是有过的。这就是我想说的“情绪走高时，智力就走低”。

我曾经见过这样的团队：平时合作得很愉快，但一旦情况变糟，他们会恢复到“各人自扫门前雪”的状态。危机来临之际，大家各自避难，因为没有一套规则可以帮助他们看清渡过难关的道路。因此，在

情绪高亢时做出的决定就成了他们的指导方针，而这些决定从通盘考虑的角度看往往并非最佳选择。

比如说，在美国超过一半的婚姻会以离婚告终。压力之下，相关人员无法就他们的分歧进行沟通，也没有一套荣誉守则或行为守则将他们团结在一起。企业合伙人发生争执时也面临着同样的问题，即双方缺乏守则或指导方针。这会让情况变得更加糟糕。

并不是人们不想解决彼此之间的分歧。问题在于没有守则和双方事先达成一致意见的预期，人们便会凭直觉行事，尤其是当情绪逐渐高涨时更是如此。每个人都根据自己当时的感受做他们认为最有利的事。那种情况下所做的决定不会是最正确的决定。

你从来没有面临过任何压力？

你当然经受过压力。每当你感到沮丧、面对最后期限、对家人或同事发脾气的时候，你便知道试图谈判是不可能的事情。为什么？因为你神不守舍！这就是你需要荣誉守则的原因。

你必须在清醒的时候为你的团队确立一套守则，用它告诉所有人在形势紧张时该何去何从。如此一来，当巨大的压力来临之时，这套守则就会约束人们的行为，而不是尝试控制情绪。荣誉守则不只是在方便的时候拿出来用的一套指导方针，而是在有人违反它时，必须有人站出来大声地喊“停”。

团队的需要、任务和问题决定了其守则的严格程度。海军陆战队的荣誉守则可让其作战小组在战火之中团结一致。当子弹横飞的时候，生死存亡要让位于合理性和团队行动。守则和规定的重复会将团队约束成一个紧密结合的、彼此信任的作战单位，而不是一群各自逃命的乌合之众。

拥有一套荣誉守则并不意味着团队的所有成员任何时刻都会百分

之百的快乐，有时事情会因守则的存在而变得更加棘手。虽然有时守则会带来沮丧，产生对立，甚至让人陷入困境，但最终它会让每一个团队成员免于受到虐待、被忽视和做出违背伦理道德的事情。荣誉守则会让每个遵守它的成员展现出最好的一面。

永远不要设想人们会主动地了解守则，它绝非来自于直觉，你必须从别人那里学到它，比如父母、教练、领导或是朋友，必须有人“展示”给你看，而且所涉及的每一个人必须一致认可守则。任何人际关系都是如此，无论是对你的企业、家人甚至是你自己，只要是对自身的快乐和成功有兴趣的任何关系，它都适用。

据统计，美国约50%的国内生产总值产生自小企业。而在这些小企业中，又约有一半是独资企业和家族企业。我讲这些是为了强调一点：普通人的能力比你想象中的更大。你经营企业的方式会影响到别人的生活。

团队小建议

·你的荣誉守则就是你的映像，它会吸引追求同样标准的人。

你的名声、收入和寿命取决于你内心和外在行为上的一致性。国家的未来掌握在能够促进经济、市场、企业和家庭发展的人手中，这个人也许就是你！你的重要性或许微不足道，但永远不要怀疑你对他人所产生的影响。你的荣誉守则就是你的映像，它会吸引追求同样标准的人。你经营自己企业的方式可能比你提供的服务影响更大。

现在你就该下定决心为自己和你所处的团队创建一套荣誉守则。你的理念是什么？你要向这个世界展示怎样的一套守则？你团队的凝聚力有多大？你希望自己的生活有多快乐？

在此，我能帮助你的就是，告诉你打造一支优秀团队所需的步

骤、动机和眼光，从而为你和你所影响的人带来应得的财富、满足和快乐。因此，接下来让我们谈谈谁应该加入你的团队。



团队训练

1. 讨论你曾经加入的优秀团队：它是什么样的？它有什么样的守则？你对它感觉如何？
2. 如果你的企业拥有一套荣誉守则，这会带来什么好处呢？若是你在财务管理方面也有一套荣誉守则呢？若是你在健康管理方面也有一套荣誉守则呢？或者你的家庭也有一套荣誉守则呢？

加勒特·萨顿

商业实体及资产保护方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：加勒特·萨顿

出生日期：1953年4月15日

出生地：加利福尼亚奥克兰

传统教育

1971-1973科罗拉多学院

1973-1975加州大学伯克利分校

学位：企业管理学士学位

专业教育

1975-1978黑斯廷斯法学院

学位：法学博士

年级平均分

高中：3.4

大学：3.3

传统教育的价值——对成为企业家来讲

两门课：在加州大学的市场营销以及黑斯廷斯法学院的公司法比较有用。

在学校最喜欢的科目

英语、新闻学和历史

在学校最讨厌的科目

微积分——地狱般的学期

首个企业家项目

在塔霍湖捡拾那些被打飞的高尔夫球，并将它们卖给那些打高尔夫的人。

并非从学校习得的关键企业家技能

融资的重要性。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

我成为企业家的动机是因为这个目标看起来非常具有挑战性，而且我也不喜欢受人摆布。

我的第一份事业是在加州的圣罗莎出版一份名为《索诺玛月刊》的关于娱乐和生活方式的刊物，出版活动持续了三年左右。

来自初次创业中的最好经验

我对于自己正在做的事情完全没有头绪。我需要更多人手、更多资金以及更多的忍耐。我不知道如何打造一个品牌。我依赖于一支在坚定程度上不及自己的团队。最好的经验（后见之明）：要失败就尽快。

通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



加勒特·萨顿

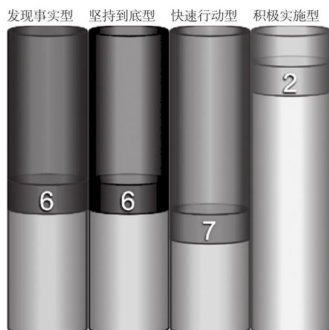
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，加勒特

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你协调和处理繁杂事务的能力相当出色。你善于承担来自实践中的风险。你不会没事找事，但会通过战略性选项来展开尝试过程。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

我了解到自己是一个快速行动型的人，并且做好了承担风险的准备。我同样也意识到，自己在执行方面以及将工作坚持到底方面的能力不是很强，这意味着我需要一个强大的团队共同努力来实现目标。

我在B-I三角形中的角色

在团队、领导力和使命三要素的围绕下，我的角色体现在法律那一行。我的工作是为企业实体及其组织结构提供法律意见，并且制定策略以便最小化公司责任以及个人风险。

对企业家来说很关键但无法从学校学到的技能

虽然法律制度可以让我们所有人保护自己，但它并不会自动地从你的利益角度出发为你做出正确选择。不过你可以站在自己的利益角度来做出某种选择。关键在于，你要知道自己都有哪些选择？很显然，学校并不会教你这些东西。你可以在没有任何保护的情况下运作独资公司。你可以和其他人一样，向前迈出一大步，通过股份公司或者有限责任公司的形式来保护自己。但是如果没有企业家教育，你就不会知道——也不会了解——如何迈出这一步。

法律制度只是基于公平和正义，但不顾及烦琐的细节。当你和律师交流时，会发现法律条文其实非常复杂。确实，某些领域让人无所适从，但其他领域并非如此。律师对你留了一手。他们有意让自己的客户困惑不解，这样就可以显示出他们所付出的时间和所收的费用非常值得。关于《合同法》的基本课程会指出，现行制度中的多数都是基于私有财产权保护的公共政策。法律制度就是从中应运而生。一旦你理解了这一点，就能体会大多数法律的存在意义（除了给予政府某些权力进行干涉的那些）。那些洞察到远大图景——就是学校里面不会教的那些——的企业家通过雇用律师处理细节。

在两个或更多人合伙成立一家公司之后，绝对会产生争吵。这并没有问题，而且很自然。关键是不要让这种争吵将公司搞垮。两个各自拥有50%股份的合伙人（或者四个各自拥有25%股份的合伙人）有可能面临僵持不下的局面。任何一方都不肯让步，各方都请了一位律师，不管结果如何，唯一赢的一方就是那些律师。你们最好讨论和制定好一套解决争议的方案。例如，双方各执掌公司一年，或者可以将千分之一的股份给予中立方来打破僵局。虽然学校的经管课程中没有提到这些，但这种僵局会出现在公司的实际经营中。对此你必须做好准备。

对于企业家来说，我最重要的经验

将你的团队成员凝聚在一起。我可以详述几个可怕的故事，都是关于一些企业家很晚才意识到他们需要专业帮助的故事。你需要注册会计师以及律师作为你的替补队员，这样你就可以在需要的时候召唤他们。

我是如何学到募集资本的

我是从与客户打交道的过程中了解到的。私募不失为一种不错的融资方式。我为大量的客户准备了私募发行备忘录。

我是如何学会克服恐惧与失败的

反复经历几次恐惧和失败。

我的长处

如果有些事情是我很乐意去做的，那么我愿意花时间去。我很乐意成为某个优秀团队的一分子。

我的缺点

如果团队中的成员没有做到人尽其责，那么我在这种合作关系中无法做得很好。我需要成为一个分工明确的团队中的一部分。我厌恶在团队环境中去面对所有事情。

我最擅长教授的企业家技能

如何利用实体来保护你的资产，并且准备商业计划。

我教授的企业家课程

保护你的资产。

保护你的资产

加勒特·萨顿

为了变得富有，你无须成为一个骗子。骗子违反法律，而法律就是为了让富人变得更加富有。

——罗伯特·清崎

与绝大多数人一样，你大概也想远离麻烦，对不对？

但是，当你想要开设一家公司或者投资不动产的时候，你会担心自己可能会遇到一些麻烦。这种担心不无道理。世间的法律数不胜数，即便是最优秀的律师也不可能全部了解。

我知道这一事实，因为我就是一名律师。我是股份有限公司、有限责任公司和资产保护策略方面的富爸爸顾问。我同时还兼任数家公司的法律顾问。我们将会花上片刻时间，讨论一下法律顾问的重要性。我先介绍一下我的背景情况。

我在旧金山海湾长大。爸爸是加利福尼亚奥克兰的一名县级法官。在成长过程中，我从小就被教导要敬畏法律。我从很早就了解到，一些人之所以失去一切，是因为他们没有在一开始的时候选择走正确的道路。我在晚餐桌上听到过很多可怕的故事，关于独资经营者（无名无姓，当然了）被起诉以及被剥夺一切的故事，他们全都没有采取一些简要的法律步骤对自己及资产进行保护。这些故事令人印象深刻。

上大学的时候，我想要去其他州滑雪。当时，我设法进入了科罗

拉多学院。这是一所位于科泉市的极为出色的小规模学校，它们的课程规划是分段式的，这样，你就可以一次花上三个半星期去学一门课，然后利用余下的半周时间去滑雪。不幸的是，我没有利用上这种分段规划，因为我需要更多时间来理解课程。因此，我转学到了位于伯克利的加州大学。当时，这所学校还是一个二流大学。在经历了多年的骚乱之后，那些曾经疯狂的父母不会愿意将他们的孩子送到伯克利。但这正是我所需要的机会。我很幸运地从这所大学获得商业学位。然后，越过海湾，我进入黑斯廷斯学院，这是加州大学设在旧金山的法学院。在通过入学考试之后，我在旧金山和华盛顿特区实习。但我一直喜爱爬山，也对塔霍湖着迷，更对滑雪恋恋不舍。因此，我搬到了内华达州的雷诺市。这次搬家对我来说是一个明智之举，因为我在这里组建了家庭。而且，对于想成立一家股份公司或者有限责任公司的人来说，内华达州是一个非常不错的地方。

我精通股份公司和资产保护方面的法律。但是，回到我们最初谈到的话题，我熟悉每一部法律吗？当然不可能！法律条文浩如烟海。在一家典型的法律图书馆里，你会看到一排一排的书架上堆满了数不清的书，它们的内容除了法律，还是法律。但是，让你感到更加震惊的事实是，不了解每一部法律无法成为你免除相关责任的借口。你应该遵守每一部法律，即便你不知道它的存在！有人做过这样一个估计：我们每个人都会在任何一天里不知不觉地违反超过三部以上的法律。

那么我们在这个过度监管的体系中应该如何生存呢？

好吧，这是可以做到的！看看你的身边，大量的公司和不动产投资在如今的世界里风头正劲。它们是如何做到的呢？

这些可以归结为一个词：适当。他们用适当的方式做生意。他们遵守法律，并与律师合作，为的是得到适当的保护。股份公司和有限责任公司将保护你免受无限个人连带责任的困扰。这就是适当的第一

步，后面可能还需要走更多步。在一些场合，你必须和律师合作，而后者熟知你所进入的特定的商业领域。如果你打算进入发薪日贷款领域，那么你需要一个对该领域那日新月异的法律相当精通的人士。如果你想提供顾问服务，并且相当了解你的专长，那么你可能仅仅需要一名律师来帮你设立有限责任公司或者股份公司。无论面对怎样的情形，你都要以适当的方式去面对。

正确的做事方式当然也包括支付税款。如果你想一直保持小规模经营，那么你可以通过将桌上的现金直接拿走而非如实申报的方式来欺骗政府。你或许知道一些人经常这么干。原则上，我不会向这些人提供帮助。每个人都需要遵守法律。同样，我也不可能帮助不诚实守信的人去发展他们的事业。

如果你不能准确地申报你的收入，那么你的公司规模看起来就会更小。如此一来，当你想要申请银行贷款进行业务扩张的时候，你的实际收入情况就无法发挥作用。由于你不适当地申报了比实际规模更少的收入，那么当你想要出售公司的时候，收入数字对此也起不到应有的作用，因为公司的售价是根据收入的倍数来计算的。你在税务方面欺骗了政府，那么当你在出售公司时，需要承担的亏损将在那个收入数字的五倍以上。从长远来看，那些短视的人通常会受到惩罚。

更重要的是，企业所有人会决定一家公司日常运营的基调。当企业主在进行欺骗行为时，他们也是在默认公司里的其他人从事欺骗活动，而缺乏诚信的公司很难持续经营下去。

聪明的企业家和投资者支付他们的税款，但是他们会通过适当的以及合法的方式发挥自己的优势，减少应税额。但是你可能会说自己并不知道任何适当以及合法的方式。你当然不知道，没有人会从一开始就知道。学校显然是不会教授这些内容的。为了用适当的方式行事，你需要一个团队站在你这一边。在你之前，其他人已经成功做到了，他们拥有了正确的团队，你也可以的。你可以以极其有利于自己

的方式来利用税法，你团队中的会计师将会帮助你完成这些。同样，一个簿记员也可以协助你从一开始就以适当的方式将各种事情都记录下来。你需要以适当的方式为员工代扣代缴各种税款。让你的簿记员处理这些。考虑到法律的繁杂，一名律师将会是团队里的较为关键的成员。

让我们谈一下所有这些法律，毕竟法律面前人人平等。



如果你是一名雇员（位于现金流象限左上角的E象限），那么，《劳动法》将对你有利。与此同时，该法对于S象限、B象限以及I象限的人（也就是左下角的小企业主、右侧的大企业家以及投资人）来说，却是一种约束。雇员总是受到法律的保护。当然，在某些情况下，雇员会利用相应的法律制度来达成对自身有利的某些目的。S象限、B象限以及I象限的人始终都会面对这种问题。他们唯一能够做的就是维持自己的道德水准，并应对少数别有用心心的员工。

除了《劳动法》之外，其他法律的存在对于B象限和I象限的人来说，可谓是相当令人兴奋和精神振作的。在我们的税务和法律体系中，存在着很多奖励条款，目的就是为了让那些愿意承担风险的人从中获益。如果你跟随政府的想法行事，那么你就可以取得极大的成功。这一点对于地球上任何一个国家的人来说都是如此。

是什么让那些试图从E象限和S象限移动到右侧象限的人停下脚步？是法律强迫他们留在左边的象限么？

当然不是这样，法律面前人人平等。作为一个E象限或者S象限的人，你也可以获得与B象限和I象限的人同样的奖励。没有任何人或法律制度会限制你在这些象限间移动，唯一能够让你停下自己脚步的只有你自己！

但是，不得不再次说一下，如果你想移动至右侧的象限，那么你需要一个团队，你需要来自专业服务，因为一个专业的团队将会与你同心协力，并会为了你的利益尽心尽力。

如果你想以适当的方式运营，那么你需要记住下面这个图表。



为了变得适当——以正确方式行事——你需要专业人士来为你提供相应服务。这些专业人士将会伴随你的成长，使你远离麻烦，并且让你能够从那些鼓励你成长的法律中获得优势地位。那些通过创办公司和投资不动产领域获得成功的人正在以适当的方式行事，他们利用自己团队中的专业人士来推动自己前进。

你是否需要了解各方面的事情？不必。首先，就像我们已经讨论过的，你不可能变得全知全能。没有人可以做到这一点。再说了，为了发展你的公司业务或扩大不动产投资，你将会变得非常忙碌，学习会变成一件烦心的事情，你也就更不可能去了解方方面面。

下面这个关于亨利·福特的有趣故事可以证明上述观点。这位福特汽车的创办人并没有接受正规教育。他是一个暴发户，一些人会问福

特一些问题，借机贬低他，同时彰显自己的优越感。最终，福特爆发了。“我没有时间来处理这些愚蠢的问题。”他说道，“给我五分钟时间，我会给出所有这些问题的答案。”亨利·福特比其他所有人更加聪明，他清楚自己的局限所在，他知道聪明人如何利用自己团队的力量。聪明人知道何时需要向自己的专家咨询意见。只有愚蠢的人才会过于自满而不想向别人寻求帮助。就像亨利·福特一样，利用自己的团队吧！

如果你想向B象限和I象限移动，那么你需要成为一个通才，而不是专才。你需要知道有问题时应该找谁。与此类似的是，我是资产保护方面的专才，但我同时也是法律方面的通才，正在为数家公司提供服务。这个律师的角色被称之为“法律总顾问”。如同这个术语所暗示的一样，这种类型的律师对法律的方方面面会有一个大致的了解，能够提供相关的咨询意见。作为法律总顾问，我会建议公司在有需要时引入一位专才。我不和《劳动法》打交道，当客户遇到雇员方面的问题时，我帮助他们寻找一位《劳动法》方面的专才。

每支团队都需要一名律师。但是，请确保你的律师非常自信，这样他才会必要时建议你借助另一位法律专才的力量。有些律师想要替你完成所有工作，但是如果他们不是在所有领域都非常专精（也没人能够做到），那么他们可能在试图处理所有问题的过程当中给你帮了倒忙。一个好的律师知道你何时需要一个其他法律方面的专才。

此外，作为一位企业主或者是不动产投资人，你必须成为一位通才。我们的教育体系迫切需要每个人变成一个专才。这也不错，现在我们有了大量的专才。但是，作为企业主以及不动产投资人，你需要将关注力放在更大的图景上面。你需要成为通才，并且在需要的时候，借助团队中专才的力量，通过这样的方式让财富获得增长。

作为一位通才，你需要获取资产，推动公司事业发展。你通常能够高瞻远瞩，发现那些能够把握的机会。在整体层面之下，如何以适

当的方式最大化机遇所涉及的各种具体细节，就交由你的专才来处理了。

你将会从这种关注点的转换过程中获益良多。在此我送给你一句来自亨利·福特的名言：“无论你认为自己行还是不行，你都是正确的。”祝你能够成功地构建并利用自己的团队——将他们凝聚在一起，以适当的方式行事，并将你的优势最大化。

关于加勒特·萨顿

加勒特·萨顿是一位富爸爸顾问，同时还是多本畅销书的作者。他的那些书中属于富爸爸顾问系列的包括《富爸爸如何创办自己的公司》《不动产漏洞》《富爸爸如何经营自己的公司》《富爸爸如何买卖一家公司》《逃离债务初探》以及《撰写制胜商业计划》，而其他书籍还包括《如何运用有限责任公司、有限合伙企业以及不良客户：了解并回避有问题的消费者》，他还与信用问题专家格里·德特韦勒合著了《为自己的公司融资》。作为一位律师，加勒特在帮助个人和机构选择适当的公司结构、限制法人应该承担的责任、保护公司的资产以及提升公司的财务和个人目标方面有着超过35年的经验。

加勒特拥有并运营一家名为“Corporate Direct”的公司，并在全美50个州开展公司设立及维护服务。

加勒特求学于科罗拉多学院以及位于伯克利的加州大学，并于1975年取得企业管理学位，其后于1978年毕业于黑斯廷斯法学院并取得法学博士学位。

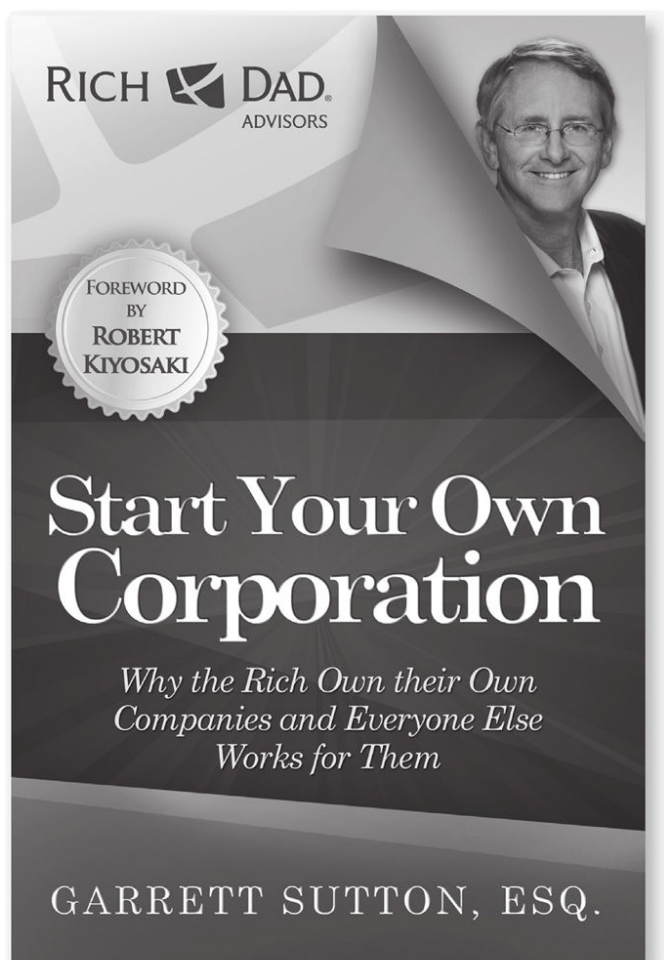
加勒特是内华达州律师协会、加利福尼亚州律师协会以及美国律师协会会员，包括《华尔街日报》《纽约时报》在内的多家媒体曾对其进行过报道。

加勒特喜爱与企业家就设立商业实体有哪些优势的话题展开对话，并以讲师身份频繁出现在富爸爸顾问系列课程中。

加勒特还加入了多个组织的董事会，包括位于亚拉巴马州伯明翰的美国棒球基金会、内华达州雷诺市的西拉儿童基金会以及内华达美术馆。

想要了解更多关于加勒特·萨顿以及萨顿法律中心的信息，请访问 www.sutlaw.com，更多的资源可以在www.CorporateDirect.com找到，或者拨打1-800-600-1760，接受由《公司法》方面的专业人士提供的15分钟免费咨询服务。

《富爸爸如何拥有自己的公司》节选



第二十二章

七个步骤实现有限的责任

无论你是出于保护公司的目的，还是想要防止商业诉讼牵连到你的个人资产，或者是计划将资产分配给自己的继承人，你都需要知道如何限制责任。如同我们在全书中贯穿始终的讨论一样，运用适当的工具限制你承担的责任，或许可以防止你的债权人拿走你公司的生产设备、物业权利或者你辛苦积累的资本，也许还可以防止你因为承担公司的责任而导致个人身无分文。此外，这些工具也许还能帮助你确保在代际间以最有效率的方式实现财富转移。为了保护你正为之努力工作的目标以及现在已经拥有的一切，你必须知道如何限制责任。

作为全书最后结束前的回顾，下面是确保有限责任的七个关键步骤：

1. 成立一个有限责任实体。在你能够从有限责任制中获得好处之前，你必须先成立一个提供有限责任的实体。就像我们讨论过的一样，有多种不同类型的实体可供选择，每一种都有不一样的特点和局限。你可以选择的类型有股份有限公司、有限责任公司以及有限合伙公司。如果你的公司不是以有限责任实体的形式运行，那么你的个人资产以及公司中的全部资产都有可能处于危险境地。如果你没有利用有限责任实体来保护你的个人资产，或者为未来规划，那么你所拥有的一切，都有可能存在风险。你需要采取的第一步行动就是与顾问就有限责任实体方面展开讨论，并且以最适合你需求的方式来成立实体。

2. 选择一个值得信赖的常驻代理人。常驻（或者注册）代理人是一个代表你的实体接受传票的人。传票就是你的实体可以接

受诉讼的一种通知，这种非常重要的公司正式手续并不需要花很多钱。我们公司收取每年125美元的费用，而且实体成立的首年免费。当然，你也可以在自己所在的州成为自己的注册代理人。一些州需要你每天开门，时间从早上八点到晚上五点。你也许想要一家公司为你代劳。请注意，有许多公司都提供常驻代理人服务。如果你选择了一家不太靠谱的常驻代理人服务公司，那么你可能无法及时收到诉讼传票，而你的实体可能面临法官的缺席判决，也就是说，该实体没有机会为自己辩护。不要选择一个在明年就有可能停业的常驻代理人，或者在收到针对你的实体发来的传票后都不通知你的那种。

3. 准备必要的年度文件。虽然成立有限责任实体然后选择一个可信赖的常驻代理人是非常关键的步骤，但是如果你没有持续履行某些正式手续并且将实体以适当的方式利用，那么你将不会从中受益。在你提交了公司章程（对于股份公司来说）、组织章程（对于有限责任公司来说）或者是有限合伙公司的LP-1证明之后，你还必须提交年报，并且向你所在的州支付年费。这些做起来并不困难，但对于实现有限责任的目的来说却是必需的。

4. 自己或让顾问准备会议记录。准备会议记录这一行为指出，你对待实体的方式与对待自己有区别。会议记录是你的实体做出决定的书面记录，需要准备它们的情形包括：实体最初成立的时候、每年一度需要反映年会主旨的时候以及实体做出重大决定的所有时候。多数州都要求股份公司召集董事会和股东开年会。年会和会议记录对于有限责任公司和有限合伙公司来说，如同确保有限责任制一样是可取的。我们在第十章提供了模板，但是如果你不太精通会议记录的准备工作（就像我们的许多客户一样），那么就让别人来替你完成具体工作。

5. 让与你打交道的人注意到你实体的存在。让所有与你打交道的一方都知道你在运营的是有限责任实体，将实体行为与你的

个人行为区别开来。如果你不对个人行为和实体行为进行区分，你可能会丧失有限责任制带来的好处。因此，在名片上、宣传册中、合同上以及支票上，你需要注明股份公司、有限责任公司或者有限合伙公司的字样。这样，人们会知道他们正在和一个实体打交道，而非与你个人打交道。这将防止其他人提出争议，主张他们是在和你个人打交道，从而要求你以个人身份承担责任。

6. 使用不同的银行账户。除了告诉所有与你打交道的一方，你是作为有限责任实体活动之外，你还必须将个人资产和实体资产区分开来，你需要开设不同的银行账户。将同样的银行账号同时用于你自己以及实体，包括从实体借款、将实体资金挪作非实体目的使用或者将资产和资金混合存放，也许会让实体丧失应有的有限责任地位。请为你的实体活动开设并使用不同的银行账户。

7. 你自己或让顾问填写不同的纳税申报单。有限责任实体是分离的纳税主体，需要单独填写纳税申报单。将属于实体纳税申报单中的收入和支出列在你的个人纳税申报单中不是一个好主意。与称职的会计师合作以避免任何问题。

这七步非常重要，值得遵循。回忆一下在第十章中提到的发生在罗杰和唐尼身上的故事。他们没有遵循这些正式的公司手续，因此需要为他们公司的行为承担个人连带责任。

你可以避免“揭开公司面纱”的情形，保护你的个人资产，只需遵循这些重要（但很容易实现）的步骤即可。再次强调一下，拥有律师、会计师和其他顾问为你工作，你能够从中获益良多。

对于选择和构建组成团队的顾问人选，你要确保的是与自己喜欢和信任的人在一起工作。你需要律师、会计师、设计师、工程师、顾问和其他专业人士组成团队。团队不允许那些以自我为中心的、伤人

感情的或者难以沟通、合作的人混杂其中。你的团队成员应该能够与你以及其他团队成员共事，以达成共同的目标——维护并提升你的商业利益。这些绝不是过分的要求，尤其是在你向这些人支付报酬的情况下。

为了实现上述目的，有必要对你的专业团队成员进行面试。与不同的会计师、律师以及其他服务提供者会面，对他们本人及其行为进行评判。提出有针对性的问题，例如他们如何收费以及他们在特定领域方面的经验水平如何。做一个货比三家的消费者。

同时，像其他教练和经理一样，随心所欲地替换那些无法对你恪尽职守的团队成员。打个比方，如果你的会计师几个星期都不回你一次电话，那么你可能需要寻找其他更容易联系得上的人来代替他。

通过构建和培养那些由关心你以及你公司的专业人员组成的团队，你可以专注于自己的核心目标，并在未来取得成功。

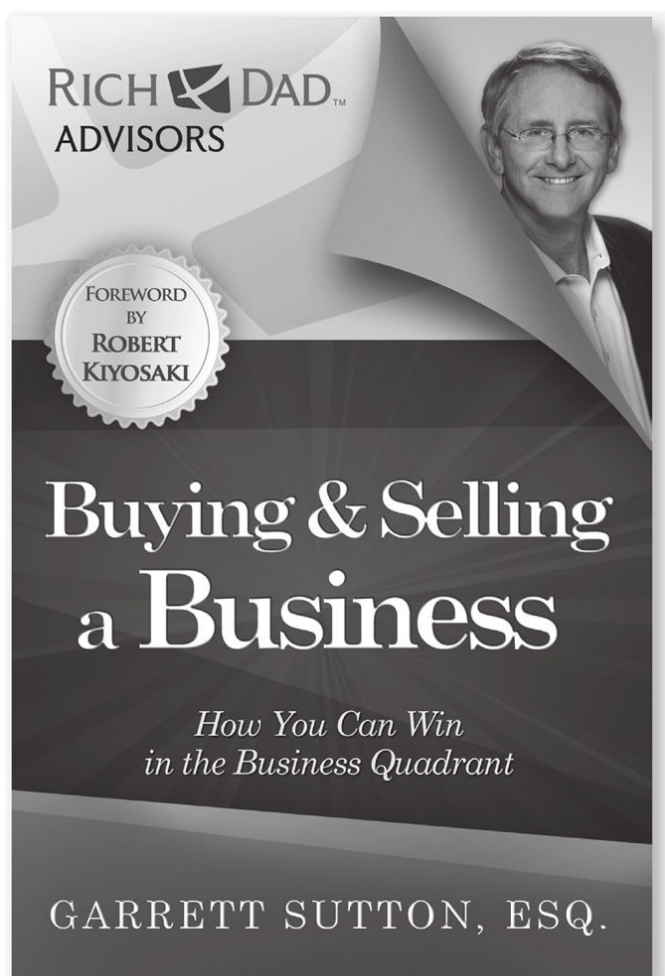
当然，你的顾问团队也只能帮你到这个地步了，真正的成功源自于你的内在。你做出的选择和决定，你经营公司的途径，你与其他人以及各种情形打交道的方式，这些都将是未来成就大小的决定性因素。你在工作、家庭与社会的责任间达成的平衡也非常重要。

同样也请你注意，要将关注点放在工作得更加聪明，而非更加辛苦上面。如同罗伯特·清崎的富爸爸教给他的一样，要通过利用与富人同样的策略来体现你的优势，这样的话，你同样可以变得富有。

所有在此讨论的策略——利用股份公司、有限责任公司以及有限合伙公司，策略性运用注册于内华达以及怀俄明州的实体，同时站在你的利益角度最大限度地利用税法——都可以很容易地实现，并且无须高昂的费用。它们都可以帮助你实现最伟大的梦想和目标。

祝你好运！

《富爸爸如何买卖一家公司》节选



第一章

上路之前

做自己的老板

做自己的老板——听上去很惬意吧。拥有自己的公司，自己设定工作时间，不必向任何人交差，甚至想怎么着装就怎么着装。罗伯特·清崎的富爸爸提倡拥有自己的公司，而且最好是让别人来管理，自己坐收公司的收益，并享受自由。不过不管你是参与管理还是当全职的老板，成为企业主就意味着你要为公司的健康发展承担责任——全部责任。公司的成败（还有相应的个人财务方面的成败）都实实在在地落在了你的肩上。没有病假，没有带薪休假，没有换工作的机会。经济形势转坏的时候，你要担心的就不仅仅是丢了工作，而是整个公司的亏损。企业家的世界里没有保护伞，所以你最好一开始就知道你是莱纳斯还是露西^[1]。莱纳斯是“花生帮”中的知识分子，不过他需要安全感；露西是个积极进取的决策者，对任何事都不经过深思熟虑就做决定。居于这姐弟二人之间的性格，就是最理想的企业家性格。你拥有理想的企业家性格吗？

要了解自己的强项与弱项，因为这可以让你少经历几小时，说不定是几年的挫败，还能降低你的财务风险。为此要先问自己几个问题，你可以从下面这些问题入手：

你所受的教育和你计划进入的产业的要求匹配吗？

你知道如何做好财务监管和税收筹划吗？

你怎样看待市场和销售？你在这方面的经验怎样？

你的技能能帮你运营你计划收购的那类公司吗？

你的技能满足你的需要吗？如果不能，你可以学得会吗？假如可以，要花多长时间才能补上这一课？

更深层面上看，运营特定公司所需的特质和你的性格是否符合？如果你不是真的喜欢与人打交道，你可能不会喜欢零售业；如果你痛恨数学，制造业中对财务与款项的高强度管理可能不对你的胃口。

有些公司的存亡全由一名强硬的领导者主宰，公司形象或许就是企业主的形象。你能满足这个需要吗？

有些公司需要经常出差，或是在晚上、周末和假期加班，工作强度高。你能适应这种生活方式吗？你愿意做出必要的改变吗？收购一家你不喜欢的公司，或是不符合你的要求的公司，你成功的可能性不大。根据你的喜好、你所熟知的领域或是你能了解到的，去选择适合自己的公司。

看看一家公司实际提供给你的东西是否能达成你的目标。激情让你不切实际，你的常识更让你信心满满，不过归根结底还是得让数字说话。所以，做决定时别忘了数字。让你的热情为你的目标甚至整个产业服务，而不只是针对某一笔具体的生意。你的心有发言权，但得让你的头脑带路。

你能成为一名优秀的企业家吗？请思考下面这些问题：

1. 你需要很多指导还是自己奋斗？
2. 你能否赢得别人的信任？
3. 你会主动承担责任还是被迫承担责任？
4. 你善于交际吗？

5. 你擅长领导他人吗？
6. 你愿意坚持下去即便眼前看不到回报吗？
7. 你是一名决策制定者吗？
8. 你能顾全大局不被眼前的回报左右吗？
9. 你能做到善始善终吗？

你知道自己是谁以及想要什么吗？拿出你的简历，实事求是地做一番分析。写出你的目标，再写下你考虑收购的这家公司有哪些比较现实的潜力。想象你自己正在经营这家公司。要写明确，落在纸上的特定目标要蕴含一种力量：在考虑你是否适合这家公司以及这家公司是否适合你去经营时，这些目标要能指引你做出决定。

另一方面，你的家庭怎么去适应？现在，在你签署任何文件和承担任何义务之前，请好好考虑你的家庭：

1. 你额外增加的工作时间和经营公司的压力对你的家庭有何影响？

2. 你的家人能够或愿意替你分担吗？

3. 越来越少的财务安全会对你的家庭和睦产生什么样的影响？

4. 为了拥有企业主的骄傲身份和获得公司的长期赢利，而放弃薪水、保险、退休金以及带薪休假之类实实在在的利益值得吗？用罗伯特·清崎现金流象限的理论来说，你准备好了从一名E（雇员）成为一名S（自由职业者），并希望最终成为B（企业主）吗？

5. 家人在财务、心理和情绪方面的适应性如何？你要确保自己了解每个人的需要，然后考虑这一收购计划能否满足这些需要。

6. 如果得不到家人的支持，你能单打独斗吗？家族公司未必得让家里的每个人都参与其中。如果你希望得到配偶、孩子或其他人的帮助，那么就得远在交易完成前得到他们的支持。

你在逃避什么（没前途的工作、麻痹大脑的无聊情绪、凶神恶煞似的老板），又或者是在追求什么（自尊、独立、创意）？如果你在逃避，没有任何一家公司能让你彻底远离这一切。不过如果你是在追求，那么只需要一点设想和计划，你离目标的距离就会缩短很多。

收购vs.创建

努力地学习和拼命地工作最终总能为你带来个人成就——一份由你自己掌控的事业以及财务上的独立。等你当上了老板，投入多少工作时间和领取多少报酬，都由你自己决定。一旦公司经营成功，就是你的成功。你投入的时间最终变成了你的收入，你不用再辛辛苦苦为别人赚钱了。

而要成为老板，收购现成公司所面临的财务风险远比创建公司要小得多。公司发展初期——从创建到收支平衡——是最为关键的时期。一家现存公司之所以存活，一定有一些门道。就企业主收获的回报与独立性而言，收购现成公司与创建新公司差不了多少，而且现成公司的历史有助于指引公司未来的发展——一条道路已经清扫出来，只等新的企业主来走。

对任何一家公司而言，历史都是件重要的工具。因为历史意味着

期望值——一个理论上指引未来的路标。正是这种对收益的可预见性让收购公司比创建公司更易融资。现成的公司有财务报表、资产、现金流——简而言之，这些东西有助于你向银行申请贷款。如果银行不感兴趣，很多急于出售的卖家会帮你解决融资问题，而且条件通常比商业贷款人的要好。原企业主或许还会在公司出售后暂不离开，帮你度过通常复杂、脆弱的过渡期。

而且我们现在生活的时代，小公司不仅能与大公司并存，还能繁荣发展。技术几乎把人们无缝隙地连在了一起。你的公司可以接触到世界另一端的客户，就跟联系街对面的客户那样容易。传真、电子邮件、因特网、视频会议、印刷资料——有了这一切，一家本土公司在维持低成本和低库存管理的同时，还可以触及全球市场。这些方法可能还没被当前的企业主发现，可能正是基于这样的不同，致使公司在他的经营下勉强度日，而你购买后却蒸蒸日上。

出售vs.坚持

出售公司的最佳时机是经济和产业欣欣向荣之时，虽然卖家几乎或者完全控制不了这些因素，不过他们可以让公司保持最佳的待售状态，以便时机合适时迅速出售。运营良好的公司在任何市场上都是值钱货。了解经济和产业的指标，以及公司是否达到了这些指标，可以帮助卖家在决定出售之时确定最好的售价。

有时，会突然发生一些卖家完全无法左右的事件，从而促成公司的出售。这些突发事件包括：

- 竞争态势转变（例如一家大公司决定进军这一领域，寻找待售公司）。

- 某一合伙人或大股东死亡（企业主可能不得不出售公

司，以清偿其他合伙人或分割死者财产）。

- 企业主自己的继承人不想继承这家公司（或者没有能力经营）。

- 财务方面发生意想不到的变化（例如离婚或突发急症而引起的变化）。

- 法规变化（例如土地规划发生变化或新法生效）。

有时，会是一些卖家可控范围内的事件促成公司的出售。卖家必须了解这些事件的促进机制，避免犯错。

卖家的身心疲惫通常是推动公司出售的一大因素。不过要知道，疲惫很少持续较长的时间，而公司一经出售却长期有效。或许卖家需要的只是一次休假或缩短工作时间；或许是需要对公司做一些改变，引入一些快乐和激情。如果卖家只是因为疲惫而决定出售，那就如同枯燥庸碌的工作世界里的短时工作综合征^[2]。所以，如果卖家要做出一些变化来改变疲惫状态，那何不现在就做呢？

时机

不管是收购还是出售一家公司，时机都很重要。整体经济的运行态势，公司所处产业的发展情况，还有公司自身的经营状况，都在买卖双方的抉择过程中扮演着重要角色。整体经济的运行态势不仅预示着能否获得贷款，同时还影响潜在买家的看法。良好的经济孕育乐观的买家，而乐观的买家对未来有着更加美好的期望，他们买的就是这样的未来。公司所处的产业情况，以及公司的经营状况是买家感知风险强度的主要依据。较低的风险意味着较高的售价，即使是普通人也是这样感知风险的。

虽然买卖双方都没法控制产业发展状况乃至经济运行态势，不过对未来发展趋势的评估和预测，对买卖双方选择最佳时机进行交易有很大的影响。好运的关键就是好好筹划。

经济萧条对买家而言或许是好消息。如果买家有购买力（或者更好的是有现金），通常可以利用经济衰退和卖家砍价。当然，买家面临的风险也更大。毕竟，买家可能怀着经济回暖的预期而购买公司。虽然经济总有一天会回暖，不过对买家而言熬过暴风雨可能意味着昂贵的代价。

经济繁荣对卖家而言可能是好消息，因为乐观让人们变得大方。不过对买家而言，更高的售价通常意味着更多的负债，如果只是盲目乐观，操持一家债台高筑、估价不足的公司，买家或许只得选择再次出售。而风雨飘摇的经济，勉强维系的公司，对卖家而言没有比这更糟的境遇了。

不管哪种情况，不管经济运行好坏，买家一定要确保手头有足够的资金，这不仅是为了支付收购款项，还为了应对伴随公司新所有权而来的一段公司衰退期。

出售失败的风险

设想你正在出售一家公司，却无人问津，或者买家出价很低。问题出在哪里？也许是卖家要价太高。这时候，卖家就该重新分析公司的价值，进行反思并计划将来的出售事宜。新的出售计划符合实际吗？如果卖家仍想出售，他就需要考虑降价或暂不出售。如果选择前者，卖家应该先降低心理预期；如果选择后者，卖家就应该先控制公司的损失。

我们可以通过研究案例这个不错的途径来理解提及的一些概念。

我们的第一个案例很有教育意义。

案例1 沃尔特、彼得和阿尼安

沃尔特在一座居民人数刚过50万的城市拥有3家连锁晒黑沙龙。沃尔特在广告上下了大工夫，因此他的阳光晒黑站在市区附近可谓人尽皆知。他的沙龙都位于川流不息的黄金地段，可以说公司的未来一片大好。

公司发展到今天，沃尔特已经不用整天守在店里，他可以去干别的事情。他请来彼得担任3家晒黑沙龙的总经理。彼得积极进取，对自己的能力信心十足，坚信随着时间的推移，以他的能力可以获得一份所有者权益。沃尔特答应了，不过除了原则上接受之外，两人的谈判还没开始，所有者权益的取得条款甚至都没谈过。

但是不久，沃尔特改变了自己的事业发展计划。因为一个机会摆在了他的面前——拥有一家更赚钱、升值潜力大得多的公司。为了抓住这个机会，他必须卖了阳光晒黑站，以获得足够的现金去支付收购新公司所需的定金。沃尔特决定悄悄出售阳光晒黑站，就像避开雷达飞行一样。这样一来，就没人知道这件事，也就不会有人阻碍他的未来发展计划。他没告诉彼得、他的银行家以及他内部顾问团的任何一名成员。

阿尼安在沃尔特所在州的南部拥有5家连锁晒黑沙龙。她是一个精明的生意人，只要是生意她就感兴趣。当沃尔特找到她，想把公司悄悄出售给她时，她非常感兴趣。他们达成了口头协议，她同意为整件事保密。事实上，阿尼安只想看看沃尔特的账册。她想知道他扩张得如此迅速的秘诀。

翻阅账册以后，阿尼安打了两个对沃尔特来说可谓灾难的电话。

她先是打给沃尔特的银行家，要求知道在购买设备方面，她为什么没能获得和沃尔特一样的优惠条款。这侵犯了银行家和沃尔特之间的保密协议，银行家很生气。然后，阿尼安打给彼得，问他是否愿意为她工作。彼得这才发现，他以为自己享有一份所有者权益的公司居然正待出售。他对沃尔特大发雷霆，认为沃尔特欺骗了自己对公司的信任。

彼得和银行家都拒绝和沃尔特再有生意往来。彼得离开时还鼓动其他雇员辞职，大部分雇员也这么做了。银行家拿出一些沃尔特的本票（偿还债务的书面保证），要他清偿，逼得沃尔特急急忙忙寻找其他资金来源。沃尔特之前试图抓住的做一笔大生意的商机就这样全被扼杀了。

这一震荡差点让沃尔特关门大吉。雇员离开的时候带走了一批常客。一些最优秀的雇员开始到两家极具竞争力的沙龙上班——阿尼安在市区新开的。

沃尔特苦苦支撑，向留下的雇员保证他不会出售公司，他们会一直都有地方工作，他们的工作保障对他而言同样重要。差不多花了一年的时间，沃尔特才让公司有了起色。他学到了非常宝贵的一课——出售公司时需要保密，甄别潜在买家时需要小心谨慎。

正如我们刚刚看到的那样，出售公司影响到的不仅仅是买家和卖家。客户、供应商以及雇员一旦发现公司正待出售，他们有情绪反应不可避免。恐惧——接下来会发生什么——会让一些人开始寻找新的供应商、新的客户以及新的工作。这种影响到底有多大，就连企业主也未必清楚。因此，卖家一开始就该先发制人，保密协议必不可少，这样才能把出售的消息控制在“需要其知道的才让其知道”的范围内。卖家还应该订立书面协议，如果可能的话，最好附带损害赔偿条款——针对买家未经授权而泄露保密信息。但是，这些合同能为卖家提

供的保护只有这么多。一旦其他有关人员发现公司要出售（可能他们马上就要发现了，请相信，他们总是能发现公司潜在的出售意向），卖家要立即和他们交流，减轻他们的恐惧。还有，你的解释最好前后一致、倒背如流，因为你的雇员想从你口中听到一些合情合理、让人安心以及有意义的东西。

如何应对一次失败的出售

如果交易没能完成，公司不再出售，企业主就需要和相关人员沟通，向人们保证要重新致力于公司的发展，期盼着将来的成功。企业主流露出的任何一丝挫败感都会引起人们的不确定感，从而引发恶性循环。我们都有这样的经验，不确定感会导致恐惧，恐惧会攫取安全感，而对安全感的寻求可能就意味着客户、供应商还有雇员在其他地方寻找新的机会，把企业主抛在身后。

企业主决定不再出售公司以后，为了减轻客户的担忧，应该努力提高客户服务的质量。大部分客户都不太可能知道你曾试图出售公司，不过你也无从得知有哪些客户听到了风声，哪些没有。客户服务从来不会对公司构成伤害，所以强调服务质量，不仅能让那些知情的客户确信你重新致力于公司的发展，不会再出售公司，还能提升不知情顾客的忠诚度。对于那些亲自上门询问的人，诚实回答，不过别泄露细节。客户需要的是安心，而不是听你讲授何为资本主义。正如亨利·福特所言：“别抱怨，别解释。”

而供应商得知公司要出售后反应可能对公司财务产生很大影响。供应商与企业主建立的大多是长期生意关系。他们可能提供不错的信用结算方式，希望与企业主保持长期的生意往来。而公司有待出售这一消息，会动摇这些长期关系。别指望公司出售失败的消息可以让他们松一口气。供应商可能从得知消息起就把这家公司视为短期投

资，他们会揣测企业主是否依然试图出售公司，他们会怀疑企业主的承诺。这一点对较小的私营公司来说尤为显著，因为供应商和企业主的关系更为密切。当供应商发现被企业主蒙在鼓里时，会很受伤害。虽然在你看来，出售公司和供应商没什么关系，然而他们认为这和他们的息息相关。你的事就是他们的事。重视供应商的立场，有助于你理解企业主和供应商的矛盾与联系。

公司不再出售，雇员可能会松了一口气，不过他们的感受或许跟供应商和客户一样。他们或许还会怀疑企业主。一旦有了怀疑，雇员在寻求更多自我保护的同时，对公司的忠诚度可能下降，公司的士气可能因此衰减。企业主可以考虑开一个公司派对或进行一次团队建设训练，以求重新振奋士气。

不管企业主怎么弥补，出售失败的损害还是可能发生。到头来，与降价出售公司相比，企业主为暂不出售付出的代价更大。知道了这点，我们在下一章来看看买卖双方如果想要做成一笔交易，都需要哪些策略。

富爸爸建议

- 买家，请在收购公司前分析你的优势和劣势。
- 买家，请准备好全盘接受公司成败的个人责任。
- 卖家，请知晓并理解出售公司失败后的负面影响。

[1] 莱纳斯和露西都是查尔斯·舒尔茨所创作的漫画《花生》中的人物，最著名的是其中的史努比。——译注

[2] 主要指一些雇员表现出的经常请假、工作心不在焉、效率低下的状态。——译注

汤姆·惠尔赖特

税务及财富积累策略方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：汤姆·惠尔赖特

出生日期：1957年10月26日

出生地：犹他州盐湖城

传统教育

犹他州大学

奥斯汀的德克萨斯大学

所获最高学历：硕士

学位：文学学士

学位：专业会计硕士

专业教育

注册会计师

安永国税部门，参与制定1986年的税收改革法案

年级平均分

高中：3.97

大学：3.91

传统教育的价值——对成为企业家来讲

这是必需的。如果不接受传统教育，那么我无法成立自己的注册会计师事务所。

在学校最喜欢的科目

税务——我有一位优秀的老师：哈尼博士

在学校最讨厌的科目

成本会计——太多需要死记硬背的东西，没有一点概念可供学习。

首个企业家项目

秋天，我们在凋谢的万寿菊上采集种子，将它们包装好，然后卖给（在春天）在上一个秋天供应千万寿菊的人。我的伙伴和我做出了正确的判断，那些人正是万寿菊种子最有可能的买家。

并非从学校习得的关键企业家技能

销售——没有销售就没有收入。当我去普华永道工作的时候，我提出要求，想研学一门销售课程，因为我期望能够为多州税务客户开发一种新模式。他们同意让我参加一部分基础课程学习，但拒绝学习全部课程。这些就是所谓“受过教育”的人，他们并不理解学习如何销售的重要性。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

当我在1995年成立自己的会计师事务所时，我成为了一位企业家。我刚刚被普华永道解雇，不再甘心被别人牵着鼻子走，何况那些人完全搞不清状况。

我作为一位员工在大公司工作了13年，其中还包括为一家财富500强公司工作了四年。当我在公司上班的时候，我发现作为一位员工面临很多风险，因为他们只有一位顾客，那就是“公司”。当我被雇用后，第一份工作任务就是要将员工裁减一半。这些人都恪尽职守，他们被裁撤只是公司想要削减成本。

在被普华永道解雇之后，我意识到，如果成立自己的事务所，那么我的风险将会小很多，掌控力度也会更大，潜在的回报也会更多。如果一个客户遭遇财务困境，不能够继续使用我的服务，天也不会塌下来，因为还有许多其他客户可以取代这一个。

我也认识其他几个拥有自己事务所的注册会计师，他们在税法方面的了解并不比我多——然而，与我那破旧的马自达相比，他们开的车要好很多。我决定，现在是时候降低我的风险，增加我的潜在收入了。

1995年，我成立了托马斯·惠尔赖特会计师事务所，也就是后来的ProVision。在刚开始的时候，我只有两位客户，他们从我在安永的时候就一直跟随着我。最初的岁月非常艰苦，我在头九个月仅仅发展了另外两位客户。接下来，我意识到我可以买下一间会计师事务所。我从出售者、一位朋友以及我的父母那里借来钱，因为我自己再也拿不出一分钱了。

在接下来的四年时间里，我的事务所从最初拥有两位客户发展为一家拥有十位员工的事务所。自那时起，我们逐渐发展为亚利桑那州最大规模的事务所之一，客户遍及全美50个州以及海外30多个国家。

来自初次创业中的最好经验

在我接手事务所两年之后，由于发展速度非常快，我急需帮助以处理客户的需求——而且要尽快。我担心，如果我没法及时处理这些客户事务，那么为我推荐客户的人将会停止介绍更多的客户给我。我没能为进一步发展做出规划，事情来得太突然了，我忙于处理手头的客户事务，以至于没有时间打理事务所并进行未来的规划。

结果，我找来了一位合伙人，并且为此出让了事务所50%的权益，因为我面对上述局面已经焦头烂额。然而，这一决定在几年后让我感到非常头疼，因为那时候我不得不与那个合伙人分道扬镳。这件事情让事务所的发展倒退了好几年，而且非常令人痛苦，无论是个人方面还是财务方面。所有这些本可以避免，如果我当时雇用一位员工，而不是招来一位合伙人。

拥有合伙人并不会成为一个问题。多年来，我遇到一些真正优秀的合伙人。问题在于，当时的局面让我焦头烂额，以至于没有追随我的本能，而是听从了其他人的建议——我需要尽一切可能去服务自己的客户，即便这样做意味着我将出让事务所的半数权益。

自那以后，我遇到的好的合伙人都不是来自于那种焦头烂额的情况下，而是列入规划中的。这并不是说，自那以后我遇到的都是好的合伙人，而是说，我目前的好的合伙人来自于好的规划产生的结果，并非下意识的选择。

最好的经验教训就是相信自己的本能，为发展提前做好规划。

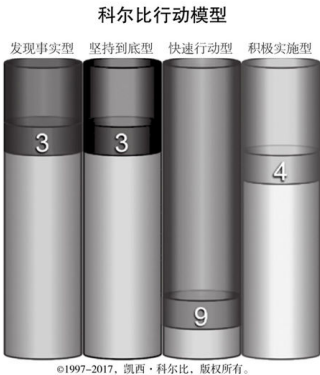
通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



汤姆·惠尔赖特
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，汤姆
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。



获科尔比公司许可重印。

我的科尔比指数解释了为何我会在职业生涯中选择目前的道路，以及为何我作为一位员工丝毫不觉得高兴。

传统教育就是让你查找资料并且听之信之。

你可以在我的表格中看到，我是一个快速行动型的人，这意味着我很容易对一件事情感到厌烦。因此我没有走一位注册会计师通常走的道路，即待在一间办公室中，年复一年地做着税务申报的工作。取而代之的是，我花费了数年时间学习税务方面的知识。然后，当机会来临时，我转到了位于华盛顿特区的国家税务部门。在那里，我能够专注于咨询工作，并且教导其他注册会计师。

我从科尔比评估中了解到，我的“天赋”在于让事情简化。因此，我能够将复杂的税务法律以简化的形式教授给我在安永的学生。后来，我搬到了凤凰城，在那里，我花了14年时间，面向亚利桑那州立大学的研究生们，在税法课程上以简化的形式讲述复杂的多州税法。

我写了一本名为《免税财富》的书，就是为了向企业家和投资人提供经过简化的税收筹划策略。当绝大多数税务顾问将税法看成最复杂难辨的事情之一时，我却将其视作是节税和积累财富的简单路线图。

现在，我不但让自己的员工接受科尔比指数评估，同时也让每一位客户尝试。让员工接受评估是为了确保我们雇用的人有着合适的天性，同时可以指派他们去做适合的工作。我还借助科尔比指数的帮助来理解如何管理员工。举例来说，像我这样的快速行动型人士需要清晰的截止日期。而像我的合伙人安那样的坚持不懈型人士则绝不需要一个截止日期，因为她无法忍受手头上的项目没有完成。

我们发现客户的天性，并且将他们与有着近似评估结果的税务专

家配对。通过这种方式，我们可以更好地理解自己的客户并向他们提供服务。我们同样利用科尔比指数来帮助客户决定他们应该在自己的公司以及投资团队中扮演的个人角色，并且帮助他们决定自己应该优先雇用的岗位是什么。

我在B-I三角形中的角色

我在富爸爸B-I三角形中的角色与下列三点有关：现金流、帮助公司尽可能地将他们赚到的钱保留下来、实现经得起推敲且有利可图的税收筹划策略。我在ProVision中作为CEO和领导者的工作就是为我们的客户寻找新的节税途径，同时教导员工如何向自己的客户提供最好的服务，并且将我们的讯息传达给全世界。

对企业家很关键但无法从学校学到的技能

这很简单：排在第一位的就是沟通。学校不会教我们如何沟通，无论是口头的还是书面的。取而代之的是，我们被教导如何照本宣科、撰写论文以及品读诗歌。我并不是说这些事情有什么不好，只是这些对于成为一位企业家没有太大的帮助。企业家需要知道如何与公众、消费者、投资者、客户以及员工沟通。

我在会计学方面遇到过一个相当厉害的教授，他擅长沟通。他刚刚从一家规模很大的会计师事务所离职，在那里他曾经以合伙人的身份负责全球审计工作。他深知，会计师需要学会如何简化财务报表。在我们面对的一个重点项目中，他用简单的术语向我们解释了一家公众公司的财务报表的一部分。这是我唯一一次上的一堂不错的课，而且它竟然来自于一位教授关于沟通方面的内容。

我的人生中的多数时间都在沟通。我可以与客户沟通，为他们简

化税法或者向他们解释一种税收筹划策略。或者我也可以在台上面向一群企业家和投资者解释税法是如何工作的。或者我也可以告诉我的合伙人以及员工如何去改善我们的客户服务。或者我与合伙人以及员工会面，跟进他们正在开展的项目。

作为企业家，我做的每一件事都与清晰明了的沟通有关。如果我在沟通方面令人失望，那么我也会令自己试图服务的对象失望。

对于企业家来说我最重要的经验

跟随自己的本能。当一些事情将要出错的时候，每个企业家都能够本能地觉察到。每一次，我在公司的事务上遇到麻烦，都是因为我忽略了自己的本能。

学校告诉我们，要跟随其他人的脚步，尤其是那些具有权威性的人物。我发现，当我想从其他人那里学习的时候，我总是更好地相信自己的本能。一位企业家必须学会相信自己的本能，甚至当这种做法有时候会让自己陷入麻烦时也应如此。犯错误能够帮助我们学到东西，让我们的本能变得更好，更趋完善。

本能能够提醒你注意有问题的交易、合伙人以及员工。它可以提醒你注意，某个久未打交道的客户可能不好应付。你的本能将会引导你，如果你允许它这么做。重要的是，将那些能够挑战你本能的人聚集在自己周围，然后让自己在对此做出反应的过程中前进。

我是如何学到募集资本的

我是在收购第一家会计师事务所时初次遭遇了融资问题。（我在职业生涯中已经完成了三次收购。）我同为注册会计师的朋友告诉我

说一家事务所想要转手，他知道我正有意寻找此类机会。这是一家规模很小的会计师事务所，有一百来个客户、一位老板以及一位员工。当时我一无所有。在我离开普华永道之后，九个月的时间里，我四处打电话寻找机会，能打的都打过了。日复一日，收效甚微。实际上，我甚至考虑是不是重新去找工作。

这家事务所看起来像是一个不错的机会，我与所长会面，协商好交易价格。接下来我该考虑筹集收购款。我首先想到的就是卖家。他愿意承担购买价格的50%。这意味着我只需解决余下的大概6万美元就行了。那位介绍这次交易机会的朋友愿意借我3万美元，一年之后再偿还，他提出将我自己的房子作为抵押品，我表示同意。余下的钱来自于我的父母。

第一年，我用来自事务所的收入将朋友的借款还清。第二年年底的时候，我还清了卖家的借款。我的父母想要来自贷款产生的现金流，他们提出要求，不需要我偿还贷款本金，我只需要在他们的余生每月向其支付利息。

再后来，我才发现，那时我完全可以去银行，然后对方会很高兴地借给我50%甚至更多的钱来买下事务所。我对此毫不知情反而帮了我一把。我向其他人融资所接受的条款要远比银行给出的宽松许多。在那之后，我首先想到的就是找卖家融资。这有点像空手套白狼，因为来自事务所的收入可以用来偿还卖家的借款。

我是如何学会克服恐惧与失败的

在完成高中学业之后，我作为一位摩门教传教士在法国待了两年。我敲了数千家住户的門，在街上和数百个人搭讪，为的就是让他们聆听我关于自己宗教的事情。大部分人都回绝了。也有一些人说：“见鬼去吧。”在我刚到法国不足一个月的时候，当我接近一个

人，准备与他讨论宗教事宜，他转过身，狠狠地瞪了我一眼。我敲过的绝大多数门中，要么没有应答，要么在我面前狠狠地被关上。

没有什么比得上向法国的天主教徒兜售摩门教义更能够教会一个人如何克服恐惧和失败的了。我记得有一次，那是在我来到法国一年多以后，在一个公寓楼里面，我和同伴挨家挨户地敲门，没有一户人家邀请我们进去。后来同伴问我，我是如何能够保持如此积极态度的。我告诉他，如果人们能够了解我们所知道的，那么他们将会为我们打开大门。他们之所以没有为我们打开大门，是因为我们没有将自己的讯息传达给他们。让其他人邀请我们到他们家中去便是我们应该完成的工作。

我从中学到的经验教训就是如果我们一直受到自己使命的驱动——不管那是什么——我们甚至不需要惧怕拒绝和失败。我们的使命不是关于我们自己，而是关于我们所服务的人。当我在澳大利亚站在演讲台上面对一万个人的时候，或者在电话中向人讲述某一前景的时候，我的想法就是如何能够为他人提供服务。当我们将自己的关注点放在其他人身上时，我们的恐惧会自然消散。

我的长处

我关心每个人。我想要每个人都取得成功。我绝不会为了自己的问题而失眠，但却经常为了客户、合伙人以及员工的事情失眠。我有一个永恒的信仰：人们都是优秀的，都有成功的潜力，只需向他们提供适当的工具和教育即可。

我的缺点

我非常容易受到影响。我有让别人的建议盖过自己想法的倾向。

这也是我在信任自己的本能方面经过了一段困难时期的原因。

我最擅长教授的企业家技能

如何利用来自税法的奖励更多地留下你赚的钱。

我教授的企业家课程

如何利用税法来增加你的现金流。

如何利用税收法规增加你的现金流

汤姆·惠尔赖特

税收让富人更加富有。

不幸的是，对绝大多数人来说，事情正好相反。

这就是为何汤姆是我团队中的重要成员。

对于绝大多数人来说，税收是他们最大的支出项目。

——罗伯特·清崎

我喜爱税法。当我还是犹他州大学的一名大学生时，就在大三首次报名了税法课程。我非常热爱这门课程，以至于我将自己的中级会计课程延期到大四。然后，我报名参与了学校开设的每一门与税务相关的课程。我发现，税法非常复杂，同时具有创造性。在我看来，这些东西非常有意义。

当你理解税法的目的时，你会觉得它是有意义的。确实，税收法规为政府提供了收入，但其作用远不止如此。税法能够驱动经济活动。

许多年前，政府就意识到，非常多的人憎恨支付税款。（还记得波士顿倾茶事件吗？）政府断定人们会采取行动来逃避纳税义务，因此他们开始反思：怎样才能让人们愿意纳税？上述问题以及答案导致了税收减免政策的出台，这些政策是为那些依据政府意愿行事的人准备的。

政府最希望看到的主要经济活动就是公司的成立。公司会雇用更多的人，而当人们有了工作，他们就不那么依赖政府，也不会制造更多的社会问题，况且他们还会支付税款。因此，如果政府能够找到一种途径去鼓励人们开设公司并取得发展，这对于每个人来说都是一件好事情。

政府鼓励人们开设公司的首要途径就是通过商业税收减免政策。这些政策并非漏洞，而是特地为了鼓励人们成立和发展一家公司所设置的奖励。一个人投入到公司中的钱越多，所获得的税收减免力度就越大。

让我们从力度最大的税收减免政策——税前扣除开始。任何用在经营目的上的，被认为是对经营活动有帮助且合理的支出都可以进行税前扣除，其中包括就餐、差旅、租赁、交通支出以及办公用品费用。任何通过公司赚来的钱，如果被用于商务活动，都是可以税前扣除的。甚至是你留给员工为他们退休准备的钱也是可以被扣除的。员工现在不必为那些预留的款项进行所得税申报（称之为附条件的退休计划），直到他们支取的那一刻为止。因为政府想要人们为他们的退休存钱，这是额外的税收鼓励政策。

对于公司来说，还存在许多其他的税收鼓励政策。大多数国家在公司的研发工作方面还制定了许多的税收抵免政策。从全球范围来看，法国在此方面制定的政策拥有最大的抵免力度。这意味着，你用在研发方面的经费，不但可以享受税前扣除政策，还可以获得税收抵免，也就是直接从你需要缴纳的税款中抵扣一部分你花在为消费者开发新产品以及改善公司运作体系上的钱。

对于企业家来说，另一项非常不错的税收优惠就是折旧。当购买机器设备、办公场所或厂房等经营场所或者是对租赁的场地环境进行改善时，你将享受折旧扣除。每年，你都能够从自己的公司收入中，扣除一部分先前花在机器设备、经营场所以及装修上的钱。无论你是

直接用自己的钱支付购买或从银行借钱改善资产，都是可以享受这项政策的。因此，可以让银行来支付用于资产购买的款项，然后你从中获得折旧扣除。

对于企业主来说，还存在数百项其他的税收优惠措施。例如就业税收抵免、慈善捐助扣除、为你的经营场所购买太阳能电池板的费用提供税收抵免、针对农业综合企业的农业税收优惠、针对石油以及天然气钻井、木材及煤矿行业的特殊扣除政策。不论你经营什么类型的公司，都存在一些相应的税收优惠政策可供利用。

企业家也可以从不同的州以及国家提供的更优惠税率中获得优势。如果你是一名员工，那么你将不得不就你的收入向你所居住和工作的州以及国家支付税款。如果你拥有一家公司，那么你就可以在某些低税率国家发展业务，以便拥有税率优势，例如爱尔兰、荷兰以及加勒比海国家。如果你在美国，那么你可以享受某些州提供的零税率政策，例如内华达州、怀俄明州以及得克萨斯州。这些州以及国家为像你这样在他们那里做生意的企业家提供税收优惠政策。

当然，一位真正的企业家不会止步于眼前的商业税收优惠政策，因为真正的企业家会将那些他们无法再次滚动投入到业务中的钱拿走，以便投向其他可以产生现金流的资产，例如不动产、石油和天然气。这些资产同样会带来税收利益。政府想要人们修建住宅和商业项目，因此会为从事这些事业的公司提供税收优惠政策。在美国，政府希望投资者能够修建一些可供低收入者居住的房屋，因此通常会在针对不动产的税收利益（例如折旧）的基础上，额外提供税收抵免政策。

政府也想要鼓励人们在能源产业投资。因此，存在针对如下行业制定的税前扣除和税收抵免政策：太阳能供暖、油气、煤矿、水力发电以及风电场——甚至是电动汽车。

不管你选择从事什么类型的事业，都有可供利用的税收优惠政策。你在哪个国家居住和生活也并不重要。所有国家都为企业家提供税收优惠政策。你所需要的是接受基本的教育，了解税务法规如何发挥作用，然后寻找一位称职的税务顾问，帮你拿捏具体细节。欧洲、澳大利亚、法国以及英国提供了一些最好的税收优惠政策。而俄罗斯、中国和日本同样也为公司提供各种税收优惠政策。当我计划拜访一个新的国家时，我会查询一下该国的税法，而总会发现的是每个地方的税法都会惠及企业家。而且，当你用更少的钱缴税的时候，你就有更多的钱投入到自己的公司运营当中去。

当你作为一位企业家，然后以税法本身想要你使用的方式去使用它的时候，就会让自己变得真正富有。

关于汤姆·惠尔赖特

汤姆·惠尔赖特作为一位注册会计师，是全球首屈一指的注册会计师事务所ProVision背后的一股创新力量。作为发起人及CEO，汤姆在过去二十多年的时间里，为事务所的优质客户提供创造性的全新的税务、商务以及财务等方面的顾问及策略服务。

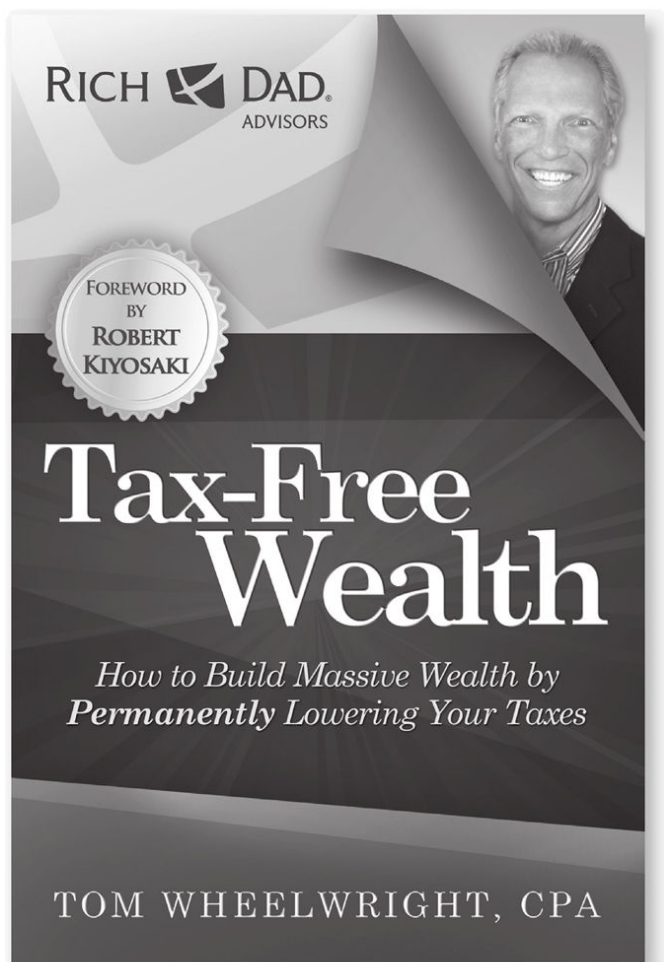
在合伙企业以及股份公司税收策略方面，汤姆是一位领先的专家。他不仅撰写过相关的书和文章，还是一位知名的演说家以及一位财商教育改革者。唐纳德·特朗普选择汤姆加入自己的“财富建设者计划”，并将其称之为“精英中的精英”。畅销书《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎将汤姆称之为“一位对于任何想要变得富有的人都需要将其囊括在自己团队中的人”。在罗伯特·清崎所著的《富爸爸房地产投资指南》一书中，汤姆撰写了其中的第1章以及第21章。他对罗伯特·清崎的新书《富爸爸富人越来越富》贡献良多，并且还参与撰写了《富爸爸给你的钱找一份工作》以及《富爸爸不公平的优势》这两本书。

汤姆为业内主流刊物以及在线网站撰写过数篇文章，并在美国、加拿大、欧洲以及澳大利亚进行过数千场演讲。此外，他还在菲利普·麦克纳的《四十九之南》一书中提及自己在人际关系和团队构建方面的出色技巧，以及向加拿大人传授在美国市场投资的艺术。而上述内容在他自己的新书《降价出售》中更是被大篇幅提及。

在30多年的时间里，汤姆为来自制造业、不动产以及高科技领域的诸多经验丰富的投资者以及企业主提供了创造性的税务、商务及财富策略。他充满激情地将这些创造性策略传授给数以千计前来倾听他演讲的人。他在多个圆桌会议上担任主旨发言人以及专题小组成员，并在税收策略方面对现状发起挑战，引发过多次突破性的讨论。

汤姆在专业领域有着广泛阅历。在四大会计师事务所之一的安永位于华盛顿特区的国税部门，他负责了针对数千位注册会计师的专业培训；在曾经位列财富1000榜单的顶峰西方资本，他作为内部税务顾问提供服务；在亚利桑那州大学，他作为兼职教授讲授税务方面的硕士课程，历时14年之久。他开设的课程内容主要是关于多个州的税务筹划方面的技巧。他培养了数以百计的学生。

《免税财富》节选



第二十三章

选择正确的税务顾问和填表人

“日复一日，你的税务师可能会让你赚到或者亏掉更多的钱，比你一生中遇到的任何一个人都要多，而只有你的子女可能是个例外。”

——哈维·麦凯

我第一次学习法律是在大学的商业法课堂上。一位负责本地破产事务的法官主讲这门课程。他是一位相当厉害的讲师，而我也喜爱这门课程。我尤其喜欢了解法律究竟可以变得多么含糊。我多年以前就了解到，模糊的事物与那些有明确针对性以及确定的事物比起来，能够提供相当大的回旋余地。我很高兴能够了解到法律的回旋余地到底有多大。

与大多数小孩一样，我在很小的时候就已经发现如何摆平我的父母。有时，我会借助母亲来说服父亲让我去一些平时他通常不会答应带我去的地方。有时，我故意假装没有听到他们想让我去做的一些事情。更多的时候，我故意曲解他们的意思，变成我想要听到的。然后，在我做了一些他们不喜欢的事情之后，我用他们自己的话来反驳他们——是你们同意我去做这些的。

也许，我一直说的就是学习法律，以便让我可以利用这方面来实现我客户的利益。首次听到的商业法课程真的将我推到了学习税法的道路上。学习这些法律，让我感到很兴奋。在大三的时候，我报名参加了所有犹他州大学商学院开设的与税务相关的课程。我的大多数同学都在大四那一年才去报名上他们的税务课程。但是，那些课程对我

来说相当有趣，所以我等不到那个时候。为了顺利去听那些课，我不得不延迟我在会计方面的必修课，这些课程要等到大四再说。我甚至记得，我将全部的中级会计课程都集中在了同一学年。因此，我可以在大四那一年把所有这些必修课程一并解决。所有这些费尽周折的努力都是值得的。

犹他州大学商学院有一位非常厉害的税务课程方面的教授——哈尼教授。他是一个税务律师，整天都在和法律打交道，同时还教授税务方面的课程。他要求苛刻，但是他真的精通这些法律，并且在这一方面相当狂热。在我想要去进一步深造的时候，我首先想到要与之交谈这个话题的人，除了我的妻子以外，就是哈尼教授。

我问他，我是应该去法学院就读，还是取得税务会计方面的硕士学位。他告诉我，如果我想要花费自己一生中的多数时间去研究税法，那么我最好是成为一位注册会计师。以他的经验来看，注册会计师花在税务方面的时间远多于律师。遵照哈尼教授的建议，我申请了得克萨斯州大学的硕士会计专业课程。

自那时起，我一直都致力于学习税法、教授税法，并利用税法来帮助我的客户减轻他们的税负。纳税确实是一种负担。就像本杰明·富兰克林曾经说的：“如果政府向它的人民收取的税占到了他们收入的1/10，那么这将会是一个冷酷无情的政府。”然而，在今天，遍及世界各地的政府收取的经常性税款占到了个人收入的40%~50%。

可能你仍然没有注意到，我在节税方面有相当的激情。激情是减轻税负的各种因素中最重要的一个。

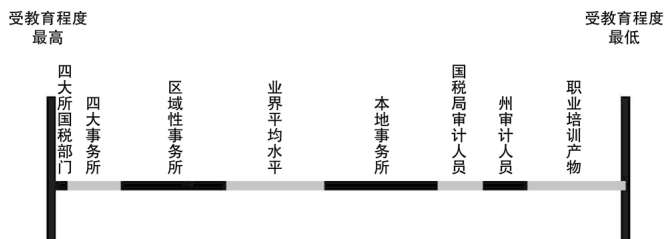
规则21 你和你的顾问在降低税负方面拥有的激情越多，那么你的税务负担就会越轻。

每当我在培训班上演讲的时候，听众一次又一次地问我这样一个问题：“你如何寻找一位称职的税务顾问？”这是你能够问的最重要的问题之一。一位称职的税务顾问不但可以帮你减轻税负，还能消除你在这方面的恐惧。最重要的是，他能够消除你对税务稽查的恐惧。

但是，在减轻税负方面拥有激情仅仅是一位称职的税务顾问应该具有的众多特点中的一点。另外一点就是税务顾问对税法的看法。他是害怕了解法律呢，还是将其看作一种机会呢？绝大多数税务师都惧怕法律，他们甚至都没有认真研读一遍法律。取而代之的是，他们只读了法律的简化版本，例如《简明税务指南》。这些税务师对自己不理解的东西退避三舍，他们就算理解也理解得不够深刻。

听众一次又一次地问我这样一个问题：“你如何寻找一位称职的税务顾问？”这是你能够问的最重要的问题之一。

他们对税法退避三舍，因为他们从来没有花时间学习一下这方面的法律。税务顾问以及税务填报人所受的教育千差万别，如同医生、律师和其他专业人员一样。一些税务表格填写人只接受了数周乃至数小时的培训，简单学习了如何填写纳税申报单。也有一些人去学校上过课，但也只学了一点皮毛而已。只有那些来自最好的大学并且在课堂里面成绩最优秀的学生才能成为最好的顾问，他们真正理解税法。他们读最好的学校并且作为班上最优秀的学生毕业的原因就在于他们想要了解税法以及其中所有错综复杂的事物。他们和我一样，渴望了解税法。而税务填表人的水准则非常一般，这取决于他们的教育水平——所接受的正规教育以及在实际中的经验部分。



显而易见，由于大多数的税务师都只接受了基本的教育，同时对税法方面的理解有限，因此当他们在为你填报税单时，只会争取一些看起来非常明显的税前扣除以及税收优惠。而且很有可能你每年只与他们交谈过那么一两次，因为他们没有太多可以跟你说的。他们很有可能对你做出一些建议，例如最大化你的IRA、RRSP以及401(k)账户存款。他们会告诉你在年底提前缴纳支出，或者建议你等到明年再去接收一些你应得的收入。

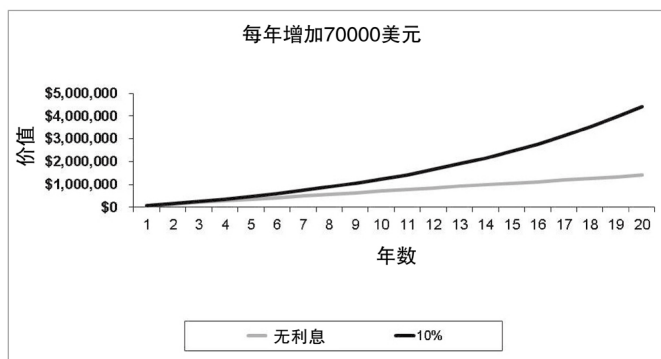
这是多么糟糕的建议啊！你是否意识到，所有这些有关当下节税的建议，都只是在更晚的时候让你去缴纳。这些税务师都是以你未来花费的代价换取眼前的节税。在一次培训会议上，我让自己的员工解释ProVision与其他会计师事务所的不同点在哪里。一位刚刚从大学毕业的年轻职员给出了最富洞见性的回答。她说，她从来没有想到能为这样一家公司工作，它关注于客户的未来，而不是拘泥于他们的过去。多数税务填表人没有关注更为长远的节税举措，其中的一个原因就是他们只看到了过去和眼前，没有考虑过你的未来。

为什么对此方面知之甚少的税务师和顾问值得聘请呢？也许是因为人们不知道自己究竟想从税务顾问那里获得些什么，也许只是因为这些填表人和顾问倾向于收取更低的费用。仅仅是因为对方的收费更低而雇用他完全就是一个错误。考察一个顾问时需要关注的不是他们收取多少钱，而是他们最终让你白白支出了多少钱。

规则22 重要的不是你的税务填表人向你收了多少

钱，而是你为之付出的真实代价究竟有多大。

让我给你举个例子。我们的客户之一——让我们称她为吉尔——最近跟我提到事务所每年帮她节省了多少税款的事情。以我们对税法的了解，我们能够每年为她节税7万美元。如果这笔钱用于投资，并且每年产生10%的回报，那么20年之后，这笔钱将会变成大约400万美元。她先前的税务顾问是不可能帮她实现的。换句话说，她先前的顾问让她在过去的20年时间里，付出了400万美元的代价。当然，她先前的税务顾问收取的费用比我的事务所ProVision要少。我们收取了吉尔大约两万美元的费用，为其提供税收筹划服务。这两万美元是吉尔做出的最好的投资，其每年产生的投资回报率是350%。同时，因为这相当于她从收入税中拿回来的部分，所以这笔钱就不再是应税收入了。对于一笔两万美元的投资，能够产生350%的回报，而且是免税的，你怎么看呢？



并不是所有客户都能够每年节税7万美元的。有些人会节税更多，而有些人则更少。我们的费用也是根据客户的具体情况来收取的。关键是，看看哪一个税务师让吉尔花费了更大的代价。是让她支付了更少的费用，但是却花费了400万美元的那一个呢？还是虽然向她收取了更多的费用，但是却帮助她每年节税7万美元的那个呢？答案很明显，不是吗？然而，大多数人还是在继续关注他们的税务填表

人究竟收了他们多少钱，而不关注让他们在本不需缴纳的税款上多花了多少钱。

税务师的另一种倾向是以“一根筋”的方式去理解税法。我们将这种类型的人称之为线性或左脑思考者。大多数税务师都属于这一种，他们决定成为税务师就是因为他们喜欢数字的清楚和确定性，他们通常不是因为喜欢上了税法的模糊性而成为税务师的。这些税务师在处理例行事务方面没有问题，例如填报一张准确的税单，但他们无法做到的是通过创造性的方法，以客户的利益为出发点来利用税法。问题是，税法并非由会计师来写就，而是由那些国会议员请来的优秀税务律师所制定，这些法律承载的是这些政客的意愿，他们想要促进经济发展，鼓励人们在特定行业投资以及维持政府收入。这些律师倾向于不以“一根筋”的方式思考问题，他们被我们称之为非线性或右脑思考者。

税法也不是以“一根筋”的方式写就，一个章节的法规可能会影响另一个章节，它们彼此间的联系性也不总是那么明显。在此基础上，不同的法官在庭审案件中，也可以对法律有不同的解释。关键的一点是，你的税务顾问应该通读过所有的相关法则，并从中找出对你来说最有利的节税举措。如果他们只是看了部分规章，那就很容易漏掉某些可以在节税方面对你有帮助的规章。



并非所有会计顾问的水平都相当	
1.	税务顾问在学识和经验方面千差万别，甚至比医疗行业专业人员身上所表现出来的差别还要大。
2.	你的报税单因你选择的会计顾问所产生的影响要比其他任何因素都大。

当然，对你的会计顾问来说，最为重要的特点就是他对你的关心

要多过对他们自己的关心。那么，你怎样才能了解到这一点呢？关键就是在你与他们的面谈中，他们是不是大多数时间都在回答你的问题，同时谈及他们自己以及为你提供的服务，又或者是，他们更关注于你需要什么？让我分享一个故事来举例说明这一原则。

不久前，我和同事在邻近的咖啡屋共进午餐。我翻看菜单，找到了一个看起来非常好吃的三明治。但是，我同时注意到，在那个菜单上，三明治将会搭配泡菜一起提供。对于那些喜欢吃泡菜的人来说，你大概会喜欢这种搭配。但是对于那些不喜欢泡菜的人来说，在三明治中配上泡菜简直就是一场灾难。

泡菜非常具有流动性，它们不会待在一个地方，汁液会四处渗透，从而影响到三明治和盘子中的其他食物。如果你很喜欢泡菜的味道，那么这对你来说相当不错。但如果你不喜欢这种味道，那么盘中的泡菜显然会毁掉整道菜品。

自然而然，点完单后，我问服务员能否确定不将泡菜放在我的盘中。“当然，”她说道，“不用担心。”可我仍旧担心。于是，我趁她端来饮料的当口，再次询问了一次。她向我保证，我肯定不会在盘中看到泡菜。

几分钟以后，她端上来我们点的东西，我看了一下我的那一份：三明治旁边搭配着炸薯条以及泡菜！我感到迷惑不解。为什么在我两次要求不要给我泡菜之后，这东西还是出现在了盘中呢？难道是我的态度不够客气吗？（我想我已经足够客气了。）是她忘记了呢，还是厨师忽略了她的要求？

同事和我一边坐在那里，一边想我们是否可以从这种情形中学到些什么？为什么最终我还是在盘中看到了泡菜呢？我们的结论是厨师或者服务员忙于应付他们的日常事务，对于这种特殊要求已经无暇顾及了。

那么，怎样才能避免这种不测事态呢？（好吧，其实事态也没有那么严重。）我们想了又想，最后想到了一点。如果是服务员主动向我询问是否需要泡菜，那么事情又会变成什么样子呢？我还会看到泡菜吗？显然不会！因为这意味着，他们的例行事务就是要确定消费者到底想要些什么。

在你和一位会计顾问面谈时也是如此。如果一位会计顾问的例行事务是听取你提出的各种问题，那么他将仅仅（也能够）回答你所提出的问题。他无法了解到其他任何你没有主动提及的事物。如果他的例行事务是通过询问问题来了解你的状况，你显然能够确定他正在通过询问来发现你真正想要的是什么。

不仅如此，你要缴纳的税款完全取决于你的实际情况。还记得我说过么？任何支出都可以在正确的情形下被税前扣除。如果你的情况有了变化，那么你应该缴纳的税款也将发生变化。如果你的税务顾问没有询问你的情况，那么他如何能够知道你将面临怎样的税务状况呢？他显然也不能通过改变你的情况来更好地进行税务筹划。

你不应该为向自己的税务顾问问一些什么问题而感到担心。因为如果你不提问的话，那么简单，他是一个不称职的顾问。

实际情况是，你已经有了全部的答案，而你的顾问也应该提出他的问题。你不应该为向自己的税务顾问问一些什么问题而感到担心。因为如果他不提问的话，那么简单，他是一个不称职的顾问。

税务提示 雇用称职的顾问。这不仅需要你知道向潜在的税务顾问提出正确的问题，还意味着你需要知道你的税务顾问应该向你提出些什么问题。

同样需要记住的是，只有你可以采取节税措施。关于税法，你需

要了解得足够多，才会知道如何从自己的利益出发，时时刻刻将其用在自己身上。确保找到这样一位税务顾问，他不但有意愿并且能够将法规教授于你，这些都是你需要知道的法规，能够帮助你节税。

许多顾问实际上并不想要你了解这些法规。他们害怕一旦你了解了法规，你就不需要他们的顾问服务了。如果你了解法规，你将在节税方面变得更加成功。而当你在节税的同时，也就增加了自己的现金流。当现金流增加的时候，你也就增加了自己的财富。而当你增加了自己的财富之后，你很可能就比现在更加需要一位税务顾问了。因此，花时间来教你知晓一些你需要了解的法规，这不仅符合你的顾问的最佳利益，显然也符合你的最佳利益。

一位称职税务顾问拥有的特质	
1.	接受了税法方面的全面教育。
2.	在帮助你节税方面充满激情。
3.	将税法视作一种机会。
4.	关注长远的节税手段。
5.	从你的利益角度出发，运用创新手段来利用税法。
6.	采取节税手段时，全面考虑所有法规，而不只是其中的一部分。
7.	相比关心自己的利益，对你的利益要更加关心。
8.	向你提出问题，以便了解你的特定状况。
9.	有意愿教授你税务法则。

我在这里想要给你的最后一点建议就是找到这样一位税务顾问，同时让他帮助你填报税单。不要找不是你税务顾问的人填报税单。如果你这样做了，那么这可能是一个巨大的错误。你可能获得了不错的建议，但是你的税单填报人可能并不知道如何利用这个建议去帮你完成申报工作。

你可能想要确定负责你税单填报工作的人不仅仅只是准确地完成了自己的工作，而且在填报的过程中还帮你节税，同时还降低你遭到税务稽查的概率。拿我的事务所来说，我们将税单填报工作视作上一年度税务筹划工作的最后一步，以及来年开展税务筹划工作的第一

步。

花点时间，去寻找一位称职且能够帮你填报税单的税务顾问。准备一下，在与有希望合作的顾问会面时，提及我们在本章讨论的那些重点。

称职税务顾问的业务特点	
1.	必须准确
2.	在为你填报税单的同时，还向你提供税务筹划的建议
3.	在帮你填报税单的时候就将节税措施考虑进去
4.	降低你遭到稽查的概率

现在，你已经知道了应该如何着手节税工作，那么接下来应该做些什么呢？你应该配合你的税务顾问，善加利用这里的建议，马上采取措施节省税款。这对你现金流的增加会产生立竿见影的效果。想想你能用那多出来的钱做些什么。

在下一章，我们将会谈到：你应该如何利用那多出来的现金流去极大地增加你的财富。

第 23 章 要点	
1.	税法故意写得比较模糊，这为人们提供了极大的灵活性——如果你知道这些并且善加利用的话。
2.	为了保护自己的财富，你要做的最重要的事情之一就是找到税务顾问以及税单填报人，他们不仅仅要称职，更要出色才行。
3.	最为出色的税务顾问在税法方面有着深厚的功底，拥有非线性思维方式，能够充满激情地关注你的节税需求。
4.	绝不要找不同的人来分别向你提供税务咨询和税单填写服务，因为你也许获得了相当出色的建议，但却从未有机会将它用在税务申报中，结果错失了巨大的节税机会。

税收策略23——雇用称职的税务顾问

这里是当你与一位税务顾问会面时，需要谈到的最重要的10件事情：

1. 你如何看待税法？
2. 谁从税法中获益最大？
3. 是什么让你想成为税务顾问？
4. 关于我，你都想了解些什么？
5. 向我介绍一下你的顾问团队。
6. 描述一下你的个人从业经验。
7. 告诉我你个人的投资策略。
8. 你从哪里获得的税务硕士学位？
9. 就如何降低被美国国税局稽查税务风险这一方面，给我举出三个例子。
10. 告诉我你关于资产保护的想法。

这里是你未来有可能合作的税务顾问应该与你讨论的10件最重要的事情：

1. 谈谈你的梦想和目标。
2. 描述一下你目前和未来预期的家庭状况。
3. 描述一下你与配偶及子女的关系。
4. 描述一下你目前和未来预期的投资。
5. 描述一下你目前和未来预期的公司状况。

6. 解释一下你关于节税的理念。

7. 关于税法，你都想要了解些什么？

8. 最适合你的学习方式是什么？通过阅读、听讲还是亲自体验与动手实践？

9. 在一个完美的世界中，你会如何与你的注册会计师共事？

10. 你团队中的其他成员都有谁？

安迪·塔纳

纸资产方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：安迪·塔纳

出生日期：1968年5月10日

出生地：犹他州，莫雷

传统教育

斯诺学院——犹他州埃弗拉伊姆

位于盐湖城的犹他州大学

位于犹他州奥格登的韦伯州立大学

理科准学士（短时间内退学，没有获得学士学位）

专业教育

无

年级平均分

高中：2.36

大学：2.58

传统教育的价值——对成为企业家来说

我在传统的学校中作为运动员的经历非常有价值。身为运动员让我开始经历重要的人生课程，例如使命、领导力和团队。我无法公平地评价课堂所起的作用，因为那对我来说一点儿乐趣都没有。我对老师教的科目也不是非常感兴趣，因此我没有努力学习，我真的不知道这些对我到底有没有帮助。我确定我能从这些课程中发现一些好的方面，只要我仔细地去发掘，但我当时还没有成熟到会去这样做的程度。此外，传统学校也无法帮助我为今后人生中的任何职业生涯做好准备，这一点让我完全没有认同感，所以在这方面我没有一点欲望。

在学校最喜欢的科目

体育以及唱诗班。体育是我的天赋所在。虽然我认为自己很聪明，但我从来没有在课堂上以及关注应试目的的读书学习过程中感受到任何乐趣。此外，我也不是真的喜欢唱歌，但很高兴我的父母让我去参加了唱诗班。李兰德·弗林德斯是一位了不起的唱诗班老师。我怀

疑他是不是已经跳出了“老鼠赛跑圈”，因为他没有为钱而承担教学任务，他在这里完全是出于对音乐和学生的喜爱。这是他的欲望。

每年，他都会用学费支付一趟到夏威夷的旅程，让我们去参加一个唱诗班比赛。他要求我们每一个想参与其中的人都要勤学苦练，提高水平。所有的努力都有了回报，因为在1986年，我们赢得了夏威夷比赛的金牌。那是我对学校最美好回忆中的一个片段。

在学校最讨厌的科目

有机化学

首个企业家项目

1996年，我设立了一个网站——FamilyParade.com。这是一个像脸书一样的社交网站。我非常希望当时我就能够了解B-I三角形。

并非从学校习得的关键企业家技能

领导力以及销售力。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

在运动场外，我找不到任何能够真正从中获得乐趣的事情。退学之后，我通过一些薪水很低的工作勉强糊口，然后我发现自己对演说和教学工作的热爱。我进入了培训行业，并且爱上了这一行当。这行

业的薪水很高，激励人们实现更多的满足感。我学习股票方面的知识，因为许多年前，我被要求在一个培训班上教授这方面的课程。我成立了自己的教育公司，并且创造出自己的产品。因为我热爱教学，我认为这就是我的欲望，这就是我在自己人生中应该去做的事情。

来自初次创业中的最好经验

遭遇失败一点问题都没有。虽然很痛苦，但绝不是终点。

通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？

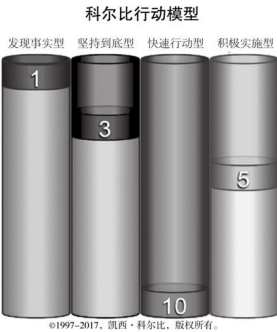


安迪·塔纳
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，安迪

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。



获科尔比公司许可重印。

首先，我了解到应该面对自己的本性，而不是与之抗争，以便有所改变。其次，我了解到，要学会面对别人的本性，而且也不要指望

别人去改变。最后，我意识到，从我以及妻子的科尔比评估结果来看，我们俩是互补的。

我在B-I三角形中的角色

对自己团队的使命和沟通方面保持关注。

对企业家很关键但无法从学校学到的技能

1. 领导力

我喜爱通过演讲和教学来帮助人们。这是让我感到舒畅的领导力的一部分。然而，我仍在学习如何成为一位更好的领导人，这也是我一直在发展的技巧。通过过去的失败以及在未来可能面对的挑战，我意识到领导力的磨炼是一个没有终点永不停歇的发展过程。

2. 团队合作

与大多数人一样，在学校度过的那些时光里，我感到自己是作为一个个体，在和我的其他同学竞争。回想起来，我能够看到这种教育方法剥夺了我们学习开展团队合作的愿望。我通过成为运动员，参与唱诗班、摇滚乐团以及创办公司的经历，发现了团队的力量，并且乐于成为团队的一分子！

对于企业家来说，我最重要的经验

精神。我仍然将自己视作一名学生。我仍然在犯错误，我仍然会面对挑战。作为一位企业家，有时会面对非常困难的日子，甚至会面

临某些类型的战斗。拥有企业家精神不仅仅只是对自由和金钱的狂热渴望。我了解到，这是一种服务他人、为他人创造价值的精神。我将永不停歇地学习这一精神，年复一年。

我是如何学到募集资本的

当我与其他富爸爸顾问站在一起的时候，我对肯、乔希、莉萨以及达伦在融资方面的专业水准感到敬畏。我没有参与他们的工作。但是我同样发现有许多人，他们有很多钱，需要拿去投资。知道了这些之后，我便可以为这些人提供服务，通过清晰明了的沟通，将潜在收益和风险传达给这些投资者，为他们提供一个好的投资机会。一些商人更适合创造机会，另外一些人更擅长将这些机会通过沟通方式传达给别人。这是我非常小心的地方，因为我很容易通过自己的沟通技巧融到很多钱。事实上，经常有人来找我，想要我收下他们的钱。对我来说，融资已经超出了让人们将自己的钱拱手奉上的能力。这关乎为投资者创造投资机会——一个值得他们去投资的机会。有些人也很容易融到钱，只不过他们最后亏掉了投资者交给他们的钱！

我是如何学会克服恐惧与失败的

我仍然在学习如何克服恐惧和失败。我偶尔仍然会因为害怕去做出某些行为。与其他每个人一样，有时我也害怕失败。这是一件我不需要隐瞒的事实，因为我也是一个普通人。即便这样，在人生中的某些时刻，我也会鼓起极大的勇气。我仍然会感到害怕，但是内在力量的召唤让我可以克服这种情绪，迈开前进的步伐。

关于克服我个人的恐惧情绪的秘密武器之一就是让我四周围绕着来自优秀团队的成员。我同样也发现，当我关注于我的使命及其为别

人带来的价值时，我总是能够鼓起勇气来解决任何事情。当我有了一个值得为之奋斗的目标，恐惧情绪也就随之消散。一个很好的例子就是在我创作关于401（k）计划存在哪些问题的一本书时，我对人们会如何看待这本书感到紧张，因为我知道，我正在对抗那些政府、华尔街以及整个社会循循善诱了数十年的根深蒂固的想法。

我害怕人们会在亚马逊网站上给这本书留下一星差评。但当我想到那些可能会被整个401（k）体系伤害的人时，毫无保留地写出所有想法的勇气油然而生。最终，我的家庭给了我最大的力量来战胜这种恐惧，因为我想要为他们创造更好的生活。虽然我多次经历这种恐惧情绪，但对家人的爱帮助我驱散了这些负面情绪。

我的长处

我是这个世界上最好的老师之一，对此我有充分的自信。我可以讲授任何难度较大的主题，例如股票投资，我可以让这方面的话题变得简单，学起来也充满乐趣。作为对富爸爸使命的支持，这是我能够为富爸爸顾问团队带来的最有价值的服务！

我的缺点

有时，我认为，我们的文化鼓励自己放低对个人能力和成就的重视程度，将会导致我们在自我审视时缩窄视角，同时在衡量自我的价值时容易低估自己。有时候，我自己也会受到这方面的影响。当然，我很清楚地知道自己的长处，但当一些软弱的情绪涌现时，自信心就会消亡。而这种软弱的想法一旦占据上风，就会妨碍我们发挥自己的全部力量。因此，这是我们每个人每天都将面临的战斗。

我最擅长教授的企业家技能

沟通和韧性

我教授的企业家课程

纸资产：在任何市况下投资和管理风险的策略

纸资产：投资和风险管理策略

安迪·塔纳

市场崩盘让富人变得更加富有，而穷人和中产阶级则更加贫穷。安迪是我顾问团队中的一员，因为你不仅需要知道如何在市场处于上升趋势时赚钱，还要知道当市场处于下行趋势时，如何进行投资和风险管理。

——罗伯特·清崎

我在富爸爸顾问团队中能够发挥出自己的力量的角色，就是传授人们关于纸资产方面的知识。当我听到学生们说他们增加了对任何类别资产——在目前的情况下是纸资产——的了解时，我丝毫不感到惊讶。这同样能够帮助（鼓舞）他们做好准备，去投资其他的资产类别。

通过玩罗伯特推出的《富爸爸现金流》游戏，人们从本能上和直觉上了解了一个看不见摸不着的投资术语——基本面分析。基本面分析是对财务报表进行理解的过程，同时也是对该份报表体现出的优点和缺点进行评估的过程。我每年教授数千位学生，而我最喜爱的学生就是通过玩《富爸爸现金流》游戏而变得对财务报表熟悉的那些。上述体验让这些学生非常容易理解真正的财务报表，无论是在个人层面、家庭层面还是公司层面。当你要研究一只股票是否值得购入的时候，这一点很重要，甚至是对一个可以影响到全球市场的国家的财务健康状况进行分析时也是如此。企业家在学习了基本面分析之后，可以评估自己公司所具备的优势，或者是寻找可能存在的其他投资机会。

《富爸爸现金流》游戏面向投资者引入了市场趋势的概念。一个偶然的机，我站在罗伯特身边，面向一群企业家或者是有抱负的投资者演讲。罗伯特经常让我向他们谈谈关于趋势的各方面。企业家要了解趋势，因为那正是市场运行的方向所在。趋势可以向上，也可以向下，甚至可以停滞不前（也就是我们说的盘整）。

有利的一点在于，无论趋势的运行方向如何，对于那些受过财商教育的投资者来说，他们总能够从中找到好的投资机会，并获得利润。

对趋势的研究称之为技术面分析。企业家的任务就是解决问题，因此他们可以在任何趋势条件下创造价值和利润——无论市场行情上升、下降，还是盘整。为了获得利益，投资者必须发现趋势，并且有一套方法用来判断市场趋势是否发生改变以及何时改变。

简单地说，基本面分析和技术面分析就是收集信息，然后进行分析，以便理解到底发生了什么。一旦某人拥有了这种信息，并且进行分析，寻找机会，那么下一步就是将其转变为现金流。而说到纸资产，投资者有许多方法可以做到这一点。这些方法中的许多都超越了平淡无奇且屡试不爽的“低买高卖”，这一方法许多人都熟悉。企业家可以学习如何通过他们收集到的信息，占据一个有利的立场来产生利润。一些人可能通过持有头寸来获得资本利得（就是传统上的买入并持有），而其他人可能是为了现金流持有头寸（无论市场上发生什么事情，都可以赚钱）。

我热衷于传授人们关于投资者对待纸资产的各种不同的立场，因为在接受了这种教育之后，人们可以将所学的东西利用起来，对自己的投资进行更多的掌控，同时更有效率地管理风险。

这是我热衷于传授的关于纸资产的第四个方面：风险管理！在关于401(k)退休金计划中，我的众多牢骚之一就是投资者将会面临巨

大风险，然而他们无法对这些投资进行风险控制和管理。即便人们可以在股票市场上进行分散化投资，但他们仍然容易受到股票市场崩盘的影响——这种风险是他们无法控制的。风险管理意味着，一旦你完成了基本面分析以及技术面分析，决定了自己将要采取何种类型的立场之后，就可以进退自如。企业家始终都会问的问题是如果这种情况出现的话，我该怎么办？因此，他们会制订后备计划，甚至是后备计划的后备计划——如果市场情况发生了意料之外的转变。

这与你为自己的房屋购买保险没什么区别。保险让你能够在房屋遭受火灾之后获得赔偿，而这种灾难超出了你的掌控，例如肇因是邻居家的熊孩子玩火柴。

这四个领域——基本面分析、技术面分析、对现金流持有的立场以及风险管理——组成了我称之为“四柱投资法”的策略。

我希望你能够注意到，这些想法和概念并非专为投资纸资产的人所准备。我知道罗伯特也持有一些纸资产，但是他资产中的主要构成部分是石油、不动产以及公司。尽管如此，罗伯特仍然关注对基本面和趋势的研究。

之所以纸资产方面的教育至关重要，我认为是因为绝大多数人都将自己的钱投向了这一资产类别。我大胆地估计，许多人都指望他们的401(k)退休金账户在未来可以用来支持他们的退休生活，而账户中的资产来自于他们数年甚至是数十年来不断买入的共同基金。

对我来说，很讽刺的是，纸资产领域虽然有着大量的参与者，然而他们中的绝大多数却没有受过这方面的教育。让我再次强调一下，以便能够引起你们的重视：纸资产是一种有着大量参与者的资产类别，但是这些人中的大多数并没有接受相关的教育以便理解这些投资并对其进行管理！在大多数情况下，401(k)计划的参与者都将他们薪水的一部分交给理财规划师或401(k)计划管理人，让后者去打理

和操心。我看到了每个人在参与401(k)计划的过程中面临的巨大风险，这就是为何我要坚定信念，尽自己所能，以简单和有趣的形式，将与纸资产及股票市场相关的教育推送给关心这一重要主题并想了解更多的人。

在讨论和传授与纸资产相关的知识方面，罗伯特经常要我去做的另一件事情就是这种资产类别能够带给像你和我这样的投资者什么好处？我经常避免讨论各种资产类别之间孰优孰劣，因为我认为这完全是一个个人偏好问题，并不存在所谓“好”或者“更好”的问题。任何一个偏好不动产投资的人都会津津乐道于唐纳德·特朗普的成功；任何钟爱能源行业的人都会将布恩·皮肯斯的成功挂在嘴边；偏好经营公司的人在那些认为设立公司风险很大的人面前都会拿出理查德·布兰森的例子进行反驳；任何想要投资纸资产的人首先想到的是有史以来最伟大的投资者的例子，那就是沃伦·巴菲特，他每年从纸资产中赚取数10亿美元。

关于资产类别方面更加明智的讨论方向是关注资产类别间的差异。在不同的资产类别间，投资者将要面对其优势以及不足，也就是优点和缺点。就像我提到的，这就是当我在传授纸资产方面的知识时，罗伯特经常要我去解释的方面。在富爸爸的世界里，多样化投资指的是跨资产类别投资，而不是在股票和共同基金品种间分散投资。

纸资产具有良好的流动性。这一点有好有坏。当你发现一个更好的投资机会时，或者在你意识到自己的投资有危险时，能够很快地将手头的纸资产变现。如果你不喜欢眼前的状况，可以轻点一下鼠标，立马离场。如果你看见别的市场行情火热，还是轻点鼠标，你立刻就能参与其中。

流动性所引发的负面因素就是波动性。这就是为什么你能够看到股票市场的波动程度比起其他一些市场要更加剧烈。流动性让参与市场的买卖双方能够以更快的速度换手。这也导致了惊人的暴涨以及惨

烈的下跌。

纸资产是灵活的。我先前提到过，我传授的企业家技巧之一就是辨别趋势的能力。当你想要在一个下行趋势的市场中取得成功时，纸资产是最受欢迎的投资之一。乔治·索罗斯是辨别趋势方面的专家，他闻名全球就是因为能辨别出下行趋势，并从中获得数十亿美元的利润。例如，在2013年，乔治·索罗斯持有的日元空头仓位为其赚进超过10亿美元的利润，而那些在储蓄账户中存有日元的人却损失了应有的购买力和价值。乔治·索罗斯本质上是借入日元做空获得的巨大成功。从正在贬值的一些东西里面实现利润和产生现金流，对于刚入门的投资者来说颇为挠头。然而，这却是一种重要的企业家技巧，它能够持续让钱流入你的账户，不管市场情况如何。我的工作就是让人们们对这种技巧的学习和理解变得简单轻松和充满乐趣。

纸资产规模可调。这是另外一个我热衷于向别人传授纸资产的知识的原因。我了解到，有许多人都读过《富爸爸穷爸爸》一书，但是他们尚未购入自己的第一处可供租赁的物业，或者是设立他们的第一家公司。我也了解，有很多人想要在他们的资产栏中放入一些东西，但是由于这样或那样的原因，他们仍然没有做到。纸资产是一条令人惊奇的入门途径，因为它让任何人都可以购入和沃伦·巴菲特同样类型的资产，而且想买多少视自己的情况而定——即便你不是一个亿万富翁也无所谓。举例来说，沃伦·巴菲特持有可口可乐公司数百万股股份，我的孩子们也可以从他们的柠檬水摊中赚取足够的钱，用来买入一些可口可乐公司的股份。他们甚至可以与沃伦·巴菲特一样，收到一定比例的回报，只是在数额上要小得多而已。更重要的是，他们可以从中学到同样的经验和教训，因为他们进行的是类型完全一样的投资。

如果一个人曾经玩过《富爸爸现金流》游戏，然后如果他现在想要玩这一游戏的真实版本，纸资产能够在一个更小的投资规模水平上，让他实现心愿，还是那个在股票市场中进行的“游戏”——如同在

《富爸爸现金流》游戏中一样。但是不要误解了我的意思，在实际的纸资产上面投资需要投入实际的金钱，面对实际的风险，而且有产生实际亏损的可能。我的意思是说，你可以控制整件事情的规模，将亏损控制在一个很小的范围内，从而在不承担巨大风险和亏损的情况下学到意义重大的经验和教训。

纸资产为你提供杠杆。在不动产领域，主要的杠杆工具是债务。这是一件好事情。在纸资产领域，主要的杠杆工具就是一份简单的合约。这也是非常好的一件事情。在我初次传授人们关于期权市场领域的知识后，他们了解到如何成为一份合约的卖家，从而获取现金流，这颠覆了他们的常识。合约销售是一种企业家技巧，很容易在期权市场中了解和体验到。对于任何人来说，在没有接受适当的教育和指导的情况下，承担大量的不动产债务非常不明智，然而，这对于受过教育和有技巧的人来说却是一件不错的事情。对于纸资产来说也是一样。销售期权合约是一件极具风险的事情——即便有相应的股票作为担保也是一样——如果没有适当的知识以及导师指导。

在美国，对于身处E象限的人来说，主要的退休储蓄方式被称之为401(k)；在加拿大，其被称之为RRSP；在澳大利亚，这被称之为退休金；在日本，这同样被称之为401(k)。无论你居住在世界何处，关键是要了解对于身处E象限的人来说，有什么类型的退休计划可供选择。富爸爸的使命是通过财商教育，提升人们的财务幸福感。普通大众中有相当大的比例仍然属于E象限，为了改善他们的生活质量，我感受到自己有责任让他们了解什么是纸资产，我通过大多数财务顾问也许没法做到的方式来兑现自己的责任。即便一个人决定留在E象限，不想成为一位企业家，我仍然相信他们可以从类似向共同基金或单位信托投资的财商教育中获益。我相信，如果他们对此一无所知，将会面临巨大风险。我同样相信，在我们看到的能够体现“更大的图景”的基础面数据中，有很多正在向我们指出，这些觉得身处E象限不错的人，将会面临前方波涛汹涌的水域，而他们仍然坚持将共同

基金视作是未来的救生工具。我不是说共同基金或者单位信托是糟糕的投资。我的意思是说，接受适当的教育可以帮助你做出更好的决定，无论是为你自己，还是为了你的家庭。

我热衷于传授人们关于纸资产方面的知识。我热爱学习和教学工作。我自己在作为一位老师的同时，也将自己看作是一名学生。作为一位富爸爸顾问，我认为人们有时候会将我看作是一位“到达成功终点”的人，以为我知道全部问题的答案。在与罗伯特以及其他顾问度过了许多时光之后，我学到的一件事情就是我们都是学生。我们花在学习上的时间超过大多数人认为或相信的。这是我学习重要的新生事物的最重要的一条途径。我作为老师学到的东西要多过我作为学生学到的。

对于任何希望成为一位企业家的人来说，这是我最后的建议：这个过程意味着，你将同时成为一名学生，以此作为你渴望解决问题并且为世界创造价值的一种途径。关注这方面，你的未来会变得非常光明。

关于安迪·塔纳

安迪·塔纳是一位纸资产方面的知名专家，同时还是一位成功的企业家以及投资人，在教授股票期权投资的关键技巧方面享有盛誉。他是“富爸爸股票成功系统”的培训师，同时也是纸资产方面的富爸爸顾问。

作为一位不断求索的教育家，安迪教授了数以万计来自世界各地的投资者以及企业家。他经常接受罗伯特·清崎的邀请，向学生展示纸资产是如何融入到富爸爸投资体系中去的。自2008年以来，在开发与启动“富爸爸股票成功系统”的过程中，安迪扮演了关键角色。这一计划旨在向投资者传授技术面交易的高级技巧，使其无论牛市熊市皆可获利。

他是《401 (k) 的乱局》以及《富爸爸股票投资从入门到精通》这两本书的作者，后者是关注纸资产投资方面的富爸爸顾问系列书籍。

安迪同时还开设了称之为“四柱投资法”的在线投资课程。你可以前往www.4pillarsofinvesting.com了解更多信息。

《富爸爸股票投资从入门到精通》

节选



第三章

投资四柱法初探



让我来向你介绍投资四柱法。作为一名学生，你会发现我们所学到的任何关于通过股票来赚钱的方法都会纳入这四柱法之中。

在第二章，我们讲到财富构筑就是学会明智地购买或者创建资产。我们也看到资产类别包括公司、不动产、大宗商品以及纸资产（比如股票和期权）。我们了解到每种资产类别都有它自己的“语言”以及细微的差别。

那么，你如何能够学会明智地购买这些资产？当机会来临时，你如何作出正确的决定？通过学习投资四柱法，你就能知道答案。对于从事任何资产类别投资的投资者来说，无论你是为了资本利得而投资，还是为了现金流，这些柱子都包含了至关重要的信息。

为了准备创作这本书，我坐下来回顾了从导师和老师那里学来的所有关于投资的东西。它们都能够被很好地归纳到以下四个范畴：

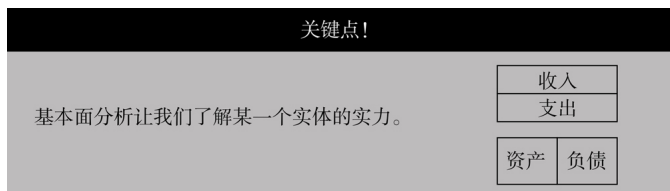
- （1）我学会了如何研究实体（基本面分析）；
- （2）我学会了如何研究趋势（技术面分析）；
- （3）我学会了使自己能够处在获利立场的技术（现金流）；
- （4）我学会了如何管理风险（风险管理）。

这些范畴组成了我所说的投资四柱法。当你全身心地投入到学习这有关投资的四根支柱时，你将会学到能够让你审视任何资产类别的各种投资机会的标准，进而作出更好的决策。这四根柱子将会为你的财商教育目标提供支撑。你将会学习到如何明智地购买资产以及构筑你的财富。

那么，让我们从第一根柱子开始。

柱之一：基本面分析

基本面分析考察的是一个实体的实力。我们需要知晓强大的实体与弱小的实体之间的不同之处，实体可以是一家私人公司、一家慈善机构，甚至一个国家。我们通过查看财务报告来考察实体。财务报告可以告诉我们该实体的实力。



我的大学篮球教练在教授“基本规则”（译注：基本规则与基本面对同一个单词，此处语带双关）时堪称“大师”。他的球队赢了多场的锦标赛，而他本人则在狂热的大学篮球粉丝中广为人知。人们经常问我为什么我会觉得他是如此的成功。我的回答则一如既往：他对比赛的每一部分都追求绝对完美——不是要求球员拥有过人的天分，而是要求他们付出十足的努力。不是每一个人都有较高的天分，但是我们都尽最大的努力。比赛中总是会有对任何级别的选手来说都很基础的部分，不管是大学赛还是职业赛。为了成功，你必须在这些方面不断地磨练，以此提高自己的实践能力。我的教练对基本原则相当执着，而且他在这方面的执教做得相当不错。

想要达到财务成功，在基本规则方面需要同样的严格，而基本规则对于所有实体来说都适用——从主权国家到公司，再到个人。任何实体想要蓬勃发展，必须符合一定的财务基本原则。在本章中，你会开始了解这些基本原则是什么。你将同样会了解如何将一个实体与另一个相比较，然后马上就能够知道哪一个拥有更强劲的财务实力。

基本面分析是通过查看一些基本的财务数据，然后据此评估实体财务实力的过程。我会帮助你了解到这些数据所代表的含义，以及你

在哪里可以找到它们。你将会发现，随着你对如何考察这些基本数据有了更多的了解，你作出明智的投资决策的能力也会不断提高。你将能够为此类比较画出合格线，以便更快地甄别出符合你期望的好的投资机会。

一个有助于你看待和理解基本面分析的方法是：将之看作是找医生做一套检查。医生要从基础检查开始来分析你的情况。医生可能并不关心你头发或者眼珠的颜色，因为他不能够通过这些方面对你的健康状况有进一步的了解。但是他会测量你的血压和心跳。他会轻拍你的膝盖来看你的条件反射是否正常。他会借助听诊器来听你的心跳和肺部的声音。他会记下你的生命体征。而这些生命体征恰好反映了你的基本健康状况。医生首先需要收集和分析这些数据，进而搞清楚你的整体健康状况是否存在问题。

当分析一个国家的经济或者某个人的财务状况时，首先进行一次基本面分析，你就能够对这个国家或个人的财务健康状况有一个快速的了解，看看是否一切正常。财务方面的生命体征可以告诉我们很多关于所考察实体的健康状况方面的信息。

基本面分析同样能够帮助我们确定价值所在。所考察实体的财务状况越健康，其在市场上的价值就越高。

基本面分析对于所有类型的领导者来说都是一个很重要的工具。无论是高级别的政府官员，还是一个小家庭里面的一家之主，他们都可以通过它来发现自身薄弱之处，然后制订相应的策略实现自我完善。基本面分析是一个非常有价值的诊断工具。

通过学习基本面，你将会了解到：

（1）如何考察任意实体的财务实力；

（2）如何发现实体的价值；

- (3) 如何通过诊断得出导致薄弱之处的原因；
- (4) 如何通过政策的改变来修复薄弱之处以及预测变化；
- (5) 如何看到任何交易的正反两面以及识别出赢家和输家；
- (6) 为何投资者能够预测未来。

现在，我希望我能够在学校里学到这些东西。

四柱构筑



柱之一

基本面分析让我们了解某一个实体的实力。

柱之二：技术面分析

四柱里面的第二根称之为技术面分析。简单来说就是指“技术分析”。

技术分析是行情图中供需关系的故事。供需关系变化创造趋势。

关键点！

技术面分析帮助我们预测未来发展趋势。



想象自己是一个高尔夫球场的拥有者。你将自己生意的方方面面都打理得井井有条。你的球场已经跻身于世界上最好的球场之列。实际上，有许多人都想要来你的球场挥上一杆，多到你应接不暇。旺盛的人气让你日进斗金。理所当然，高尔夫球场的开球时间陷入供应短缺状态。

这对于你的生意来说意味着什么？因为对于你球场的开球时间的需求比其他任何地方都多，所以现在你可以收取比竞争对手更高的费用。在你的电脑上，有一张显示了历史价格趋势的行情图——价格年复一年持续攀升。通过这个趋势，你可以预测价格在未来会达到什么水准。通过研究行情图推算未来你期望会发生什么，这称之为技术分析。

当你购买了一家公司的股票，通常你会仔细地做以下两方面的调查：

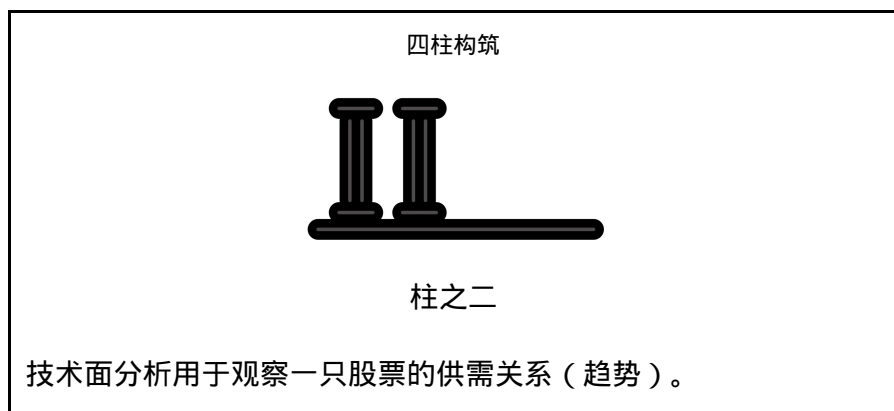
自从你买入了该公司的股票，自然而然地，你就想知道该公司的财务实力究竟有多么强劲，以及如何将这些基本的财务数据与其他公司相比较（基本面分析）。

你想知道其他的投资者对于购买该公司股票究竟有多么渴望。假如该公司的股票存在一个旺盛的需求，那么这种需求就会将股价不断地推升（技术分析）。

理解趋势非常重要，因为你将会看到：在股票市场上从来不缺少机会。在技术分析部分，你将会学到：

（1）识别某种趋势的规则；

- (2) 如何读懂趋势所揭示的意义；
- (3) 投资者使用形态来判定接下来最有可能发生的是什么；
- (4) 如何使用技术工具来帮助投资者寻找机会以及看到警示。



尽情探索

本书的前两章向你介绍了背景这个概念。那些讨论试图帮助你运用开放式思维从不同的角度去思考问题。现在你可以感受到，我们开始转到内容以及一些关于投资方面的重要指引上了。

在这一点上，我想你可以试着让自己通过其他不同途径去学习基本面分析以及技术面分析。如果你这样去做了，那么你的体验将会变得更加有趣，而且从一开始就会受到正确的启发。当你深入探究基本面分析与技术面分析的章节时，这里有几点需要记住的建议。

按照你自己的进度学习

不像学校，这里没有周末测试，没有分数，因此，对你来说，你不仅可以将所有那些从未见过的新事物、新知识全部据为己有，而且还可以去追求尽善尽美的理解，不要对此有丝毫的压力。

我记得在大学的时候，我不得不去上一门有机化学课程。教学材料相当复杂。但真正将问题变得复杂的是我不得不以很快的进度学完这门课程。我感受到了前所未有的压力，因为我不得不在短时间内理解所有那些初次见到的陌生东西。压力丝毫不利于学习这门课程。我开始感到慌乱，因为对于没能理解这些东西而遭受的惩罚是相当严重的，而且很快就将面临。如果没有通过测试，我可能就不能再去打球。而这后果是相当令人难以接受的。

甚至在离开学校以后的一段时间内，我发现自己仍习惯于作出相同的反应。假如我遇到这样一种情形——当面对一个概念而我不能快速理解时——我会变得紧张、焦虑和感到有压力。现在我学会了放松，让事情以我自己的进度来，而且这也改变了我的背景。自从卸掉压力以后，学习成为我最喜爱的活动之一。

所以当你学习基本面分析以及技术面分析的章节时，请允许自己——提醒自己——放松。你能够做到，我对你充满信心。假如你感到焦虑，将之视作需要一个深呼吸的信号……然后放松。暗示自己将学习材料通读两三遍都没问题。放慢进度？当然也没有问题。

我仍然记得我从驾校教练那里学到的一课。他通过类比来示范如何使用手动变速来驾驶汽车。我们只需听人解释一下松开离合器以及踩下油门的过程，就可以从持续教育™理论中的一无所知的阶段发展到有所觉悟的阶段，进而再到达理论水平的阶段。但是当我们真正地遵从指示，坐在驾驶席上尝试开车时，考验你实践水平的时候就到了。当我们尝试将这些概念转变成行动时，我们会不可避免地将车憋熄火。但是这完全没什么大不了的，将车憋熄火也是学习过程的一部分。这是你学习通过手动变速来驾驶汽车的过程。我们在错误中不断

学习。几次尝试之后，你开始找到了某种感觉。你学会了如何慢慢地调节直到换挡时机来临，你知道了如何换挡，如何听发动机的声音，也知道了何时换到高速挡，何时换到低速挡，甚至了解了如何通过离合器和刹车的配合进行爬坡起步。不久以后，你无须思考就能做到驾轻自如。你达到了实践能力阶段。

你将车憋熄火，不代表你没有从中学到东西。当我爸爸教我学开车时，我也将车憋熄火了。我会用同样的方式教我的儿子吗？当然。这仍然是教人学东西的最好方式。让引擎停工是这个过程的一部分，对我的儿子没有丝毫的伤害。我会坐在他的旁边，直到他找到其中的窍门。

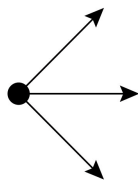
因此，请记住，当你学习这些投资观念时，不必向自己施加任何压力。深吸一口气，然后享受发现的乐趣。一旦你通过前两根柱子打下了投资的基础，就到了要了解第三根柱子的时候了。对于投资者来说，我确信那是最令人兴奋的一根——现金流。

柱之三：现金流策略

一旦我们看到了一家公司的实力（基本面），以及市场的趋势（技术面），我们就可以决定如何使我们处在一个能够获利的立场上。

关键点！

现金流策略就是关于你在不同的市场环境中所处的立场：无论是上涨、下跌或者震荡。



一部分投资者置身于通过资本利得获利的立场上，这意味着低买高卖，就好比买卖一所房子那样；而另一部分投资者则置身于通过现金流获利的立场上，就好比出租一所房子那样。理解一种策略，这能够帮助你理解其他的策略。

听到现金流这一术语，大家的心跳肯定会稍稍加快。因为这就是我们作为投资者所最终追求的。当金钱随着你所作出的那些明智投资决策而自由地流进你账户时，你会体验到真正的自由是怎样一种感受。本书的目标就在于帮助你提升定期从股票市场中提取现金的能力充满信心以及对此毫无思想负担——无论市场走势如何。这就是其中的美妙之处：你将会学到如何在市场上涨、下跌以及震荡中做到这点。

现金流是解决支出问题的一种方案

每个人都有支出，比如食物、服装、居住、税收、娱乐以及许多其他的方方面面。支出是人生中基本的财务问题。我们可以通过以下四种方式中的一种来解决这个问题。



E (Employee) 代表雇员

S (Self-employed) 代表小企业主、自由职业者或专业人士

B (Business owner) 代表大企业家 (有500名以上员工)

I (Investor) 代表投资人

假如你每月需要5 000美元来解决你的支出问题，那么想要从象限的左侧移动到右侧，你的财务报表必须从图1转变为图2。

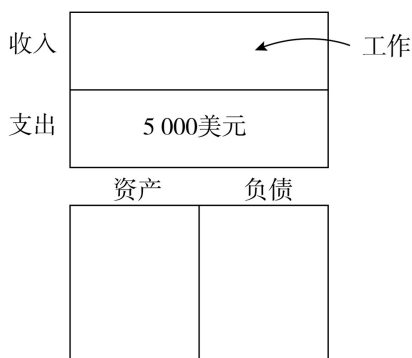


图1

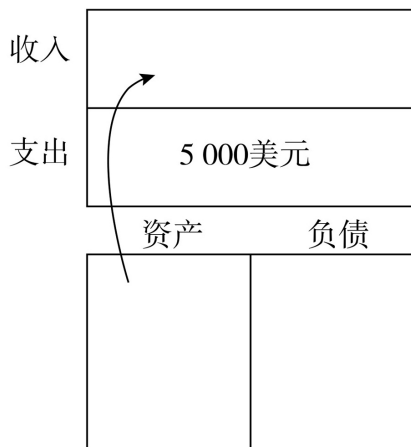
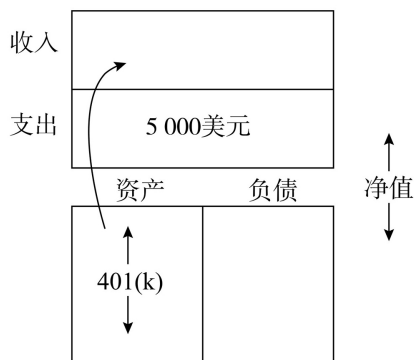


图2

最好的现金流不必依赖牛市

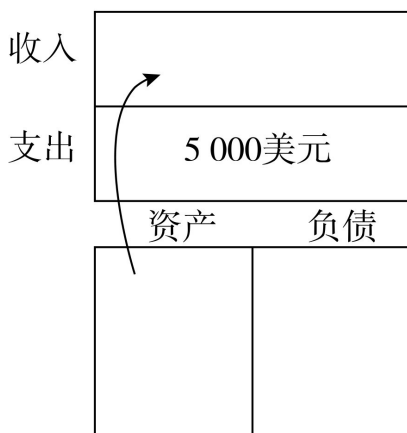
许多E象限的人往往将钱存入某些缴费型退休养老计划中，比如401(k)养老金账户或者个人退休账户(IRA)。而放入这些账户中的钱会通过共同基金或者单位信托基金流向股票市场，具体取决于你所居住的国家。你账户中的钱能不能帮你赚钱往往取决于股票市场的整体表现。而这些策略几乎都关注于长期投资。由此看来，投资者如果在近期就想获得现金流，则不能指望它们。而且这里面还有一个问题：股票市场并不总是稳步上涨的。它能够——而且确实会——向上波动、向下波动或者长时间停滞不前。

在美国，占据主导地位的养老金投资计划为401(k)退休养老计划。不幸的是，这些投资的价值依赖于牛市。与其说这些计划依靠现金流取得增长，不如说是依靠净值来推动增长。然而当市场波动时，净值也会随之波动。

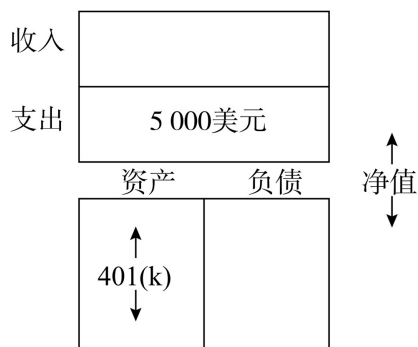


每当我想起401 (k) 时，它们都会使我联想起《伊索寓言》中那只只会下金蛋的鹅。大多数缴费型养老金计划都依赖过去所赚的钱（我称之为“旧钱”）来解决未来的支出问题。

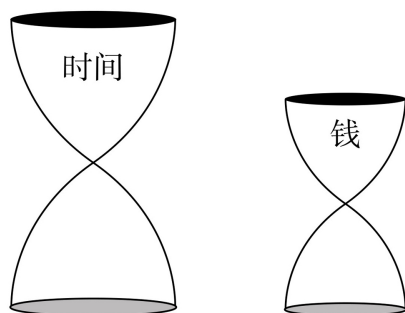
会下金蛋的鹅产生“新钱”



所下的金蛋则依赖“旧钱”



那些依赖“旧钱”的计划会处于一个危险的境地。相比每月都能收到现金流并且一直持续下去，投资者倒是更像拥有两只沙漏——一只装满钱，而另一只装满时间。这就是为什么人们最担心的就是退休时无钱可花。如果他们知道如何产生“新钱”，那么这些担心就不会成为现实。



我想给你介绍一种全新的思想——一种你从未想到过的。这些新的“下金蛋的鹅”的想法与你以前那些让自己的钱躺在长期养老金账户里的想法不同。

当谈到购买股票时，基本面分析就是收集关于一家公司实力的信息的过程，而技术面分析就是收集关于一只股票供需信息的过程。当有了这些信息以后，你就可以以此来决定是将自己的钱投资到“某一只金鹅”上，还是投资到“一枚金蛋”上。你将发现：其实有很多不同的途径来利用你在基本面以及技术面上的分析所得。

在现金流策略一章里，你将会看到一些如何将这些信息转化成潜在赢利的例子，以及一些当我们需要执行特定的投资策略时可以遵守的规则。我同样将带给你一些洞察力，你可以借此了解如何判断选择某个策略而不是另一个，连同一些当你作出决策时能够给你信心的方法，以此来帮助你朝着自己的财富以及人生目标前进。

学习各种不同的现金流策略，就好比当你画一幅画时有许多不同的颜色可供使用。面对各种各样的颜色，你要思考：如何更加有效地挑选以及搭配这些颜色，才能画出符合我心中所想的画作呢？

而不利的方面在于，许多投资者开发了仅限于获取资本利得的基本面以及技术面条件。此外，许多人的工具箱中只有适合牛市的策略。作为一个大学生运动员，我不得不学习许多不同的进攻策略以及教练手册中的各种战术图，以便用来处理多种复杂的情况。不管在什么情况下，我都会利用防守带给我的机会，寻找取胜之道。

在股票市场上也是一样的道理，利用市场给你的机会（无论是上涨、下跌，还是震荡）从中寻找取胜之道。

通过学习不同的方法来使自己处于为获取现金流（甚至是资本利得，仅就此而言）而投资的立场上，你会开始了解不管市场处于何种市况下，获利机会始终存在。

下面是一些你在现金流策略章节中将会学到的：

- （1）当市场上涨时如何获取资本利得；
- （2）当市场下跌时如何获取资本利得；
- （3）如何在无须负债的情况下使用财务杠杆；
- （4）如何结合股票及期权市场来产生现金流。



四柱构筑



柱之三

现金流策略就是选择在市场上所处的立场。

柱之四：风险管理

不管你是投资不动产、股票或是其他的资产类别，你需要记住：事情可以在突然间发生转变。

关键点！

风险管理帮助我们吧风险或损失降到最低。



假如市场崩溃，导致预存的退休金没了，你是否有备用计划？

假如你存了很多钱，可是钞票却大幅贬值，你该怎么办？

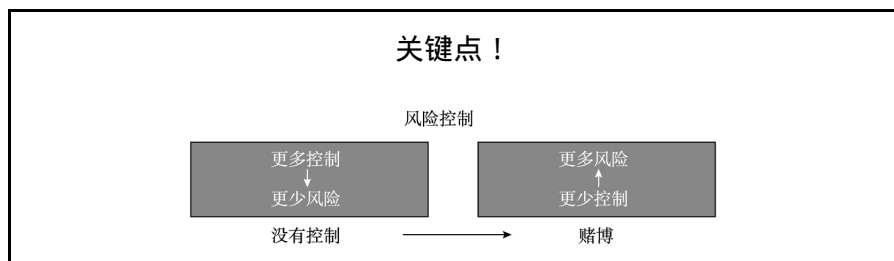
假如突发洪水冲毁了你的房屋，你为其购买保险了吗？

不管你做什么，总有一些事情超出了你的控制，然而也总有一些

事情始终在控制范围内。风险管理就是利用你能够控制的那些事情去对付那些你所不能控制的。我不能控制洪水，可是我能够控制是否为房屋购买保险。

风险与控制之间的关系

你可能想要暂停一下，然后思考一下这个关键点：风险控制。



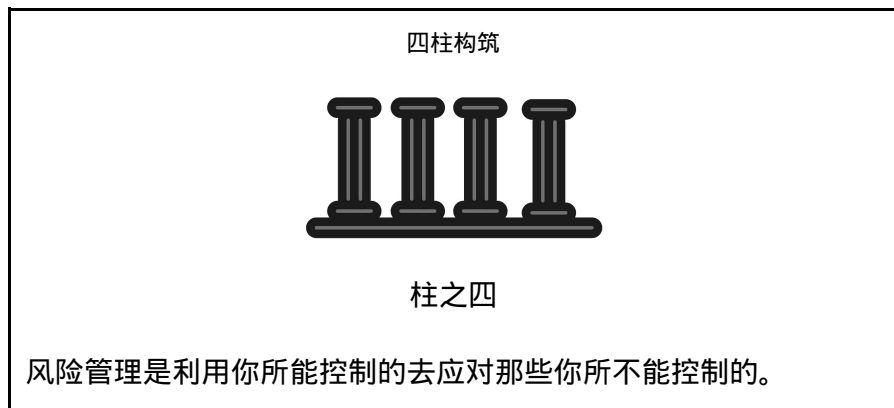
每当有人想要投资或者利用债务进行杠杆投资时，最好能够明智地考虑一下自身对投资结果有多大的控制程度。这个问题对于那些将大笔钱投入到用于进行多样化投资的传统养老金计划的人来说同样重要。他们对结果的控制程度又如何呢？这是一个需要冷静思考的问题。

投资者无法控制我们所讨论的前两根柱子——基本面分析以及技术面分析。当我们查看公司的数据时，我们发现它的业绩超出了我们的控制。我们无权参与公司内部日常决策，无法参与销售产品。尽管我们拥有公司的部分股份，但是对公司政策走向几乎没能产生任何实质影响。当我们通过行情图观察股价走势时，我们将意识到股价的未来走势同样超出我们的控制。

不管你是多么期盼股价上涨，但是它完全在你的掌控之外。对于公司的收益来说也是如此。我们不能够对此类事物进行任何控制，如

同天气或者乐透彩票一样。

记住，前两根柱子（基本面分析与技术面分析）是关于收集与分析信息的，而不是关于如何控制那些信息。



那些你可以控制的事物

通过进行基本面分析（查看一家公司的财务状况）以及技术面分析（查看该股票的供需关系情况），你逐渐了解到一些至关重要的信息，是时候思考一下现金流策略以及你想如何管理与之相随的风险了。再说一次，前两根柱子超出了你的控制范围。但是对于后两根柱子，你拥有百分百的控制能力，而且你还要对你的所作所为负全部责任。

换句话说，你确实不能控制天气的变化，但是你能够选择如何应对。你不能控制一场席卷而来的飓风，但是假如你通过收集信息发现一场飓风即将来临，就可以通过销售紧急物资给那些有需要的人而从中获益。你同样可以管理自己的风险——通过购买保险保护你的家当。这些行动完全取决于你。对你的现金流投资来说也是一样。

你同样可以控制自己的财商教育水平。在第一章，我们讨论了投资者成为认真的学生的的重要性。想在投资四柱的每一根上面走多远，这完全取决于你自己。这是一个非常好的消息。假如我们认识到，我们的人生目标和财富目标有关系，而我们的财富目标是通过完成我们的教育目标来达成的，那么投资四柱就成为通向成功的光明大道。现在你知道该学些什么以及该做些什么了吧。比如如何通过种植自己的橙子树来收获吃不完的美味橙子。

你在关于风险的章节里将要学到的一些东西包括：

- (1) 你将会学习投资者将要面对的各种不同种类的风险；
- (2) 你将会扩充自己的财务词汇；
- (3) 你将会学习退出策略；
- (4) 你将会学习对冲；
- (5) 你将会学习仓位控制。

持续教育™中的四柱

纸资产在投资规模及流动性上的优势，使其成为一个很好的学习投资四柱法的标的。但也存在一个严重的误区，举例来说，就是人们认为不动产投资者在他们的日常投资活动中不需要用到技术面分析。可我却听到富爸爸顾问团成员肯·麦克尔罗伊多次声明他的不动产生意是一门趋势生意。

现在你对四柱中的每一根都有了基本的了解，是时候对它们的认知有所觉悟了，是时候升级你对每一根柱子的理论水平了。当你渴望在理论水平上有所提高时，你的大脑会自动搜索那些有助于你进行实

践的导师以及途径，然后你会因为吸引法则而变得越来越达到实践水平。因为这本来就是我们的大脑最自然的工作方式。



更清晰地关注你的教育目标，它使你能够识别出合适的人和机会，进而帮助你达成目标。随着为寻求答案而产生的关注与渴望的进一步增强，你会感到这些人和机会都是被你所吸引来的。

当你学习投资四柱法时，我鼓励你思考一下：对于每一根柱子，我在其持续教育™上的位置是什么？这是一个评估你所处学习阶段的好方法。仅仅对财务报表有所觉悟，与具有对财务报表进行基本面分析的实践能力之间存在着巨大的差异。同样，仅仅对技术面分析有所觉悟，与具有对行情图进行解读的实践水平之间也存在着巨大的差异。在向实践能力阶段前进的过程，对后两根柱子（现金流策略与风险管理）来说更加重要。因为在这两方面所做出的决策和行动会直接对你的利润产生冲击。

现金流策略与风险管理是双刃剑：它们既能给你带来很多的好处，同时也能带来严重的伤害。作为投资者，我们的目标是在所有柱子上都具备实践水平。让我们开始这趟旅程，享受发现每根柱子所带来的乐趣吧。记住：功到自然成。让一切顺其自然吧。

本章小结

让我们来回顾一下第三章的一些重点：

1. 基本面分析有助于我们了解一个实体的财务实力。

财务报表揭示一个实体的财务健康状况。你可以通过这些数据来发现它的价值，诊断它暗含的问题，以及更好地对未来作出展望。

2. 技术面分析有助于我们识别趋势。

通过解读行情图我们能够识别趋势，看到供需关系的变化。我们可以通过模式识别来告诉自己接下来的行情很可能会怎么走。我们能够看到市场的警示。

3. 现金流策略就是我们选择如何使自己处于能够获利的立场上。

通过学习各种现金流以及资本利得策略，你就能有机会拿走市场给予你的获利以及发现在任何市况下（上涨、下跌以及震荡中）存在的潜在获利机会，而不是受它摆布。

4. 风险管理就是如何应对意想不到的情况。

每一个认真的投资者都需要一定的对策来应对那些意想不到的情况，或者当他们犯错时能够最大限度地自保。

5. 投资四柱法不仅仅针对股票投资者，它针对的是所有投资者。

不论何种资产类别，在四根柱子的运用上都具有实践能力才能够让你作出更好的决策。

达伦·威克斯

融资方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：达伦·威克斯

出生日期：1968年6月14日

出生地：加拿大阿尔伯塔，埃德蒙顿

传统教育

阿尔伯塔大学

学位：商业学士

参加过注册会计师课程，未修完学分。

专业教育

无

年级平均分

高中：2.45

大学：2.2

传统教育的价值——对成为企业家来讲

在我看来，完全没有价值。大学教授的课程中，可供我利用的非常少。如果让我再选择一次，我不会去上大学。

在学校最喜欢的科目

社会调查和时事。

在学校最讨厌的科目

数学。尤其是当各种字母——XYZ——出现在数学课上的时候，我的测验连续不及格。而在此之前，我是班上数学成绩最好的人之一。

首个企业家项目

在我很小的时候，我帮邻居铲除人行道的积雪、锄草以及送报纸。

并非从学校习得的关键企业家技能

学校教育最为缺失的一环是教你如何销售。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

我一直想要成为一位富有的人，所以我做了我能想到的一切来朝着这个目标前进。我在六年级的时候投资了共同基金，同时还印制了销售孔雀鱼的商务名片。

首家成立的公司是在加拿大销售因纽特人的艺术品。为此，我还辞掉了我在政府部门的全职工作，并且连续不断地购入更多的不动产。所有人都认为我疯了。但对我来说，这种经验比那个商业学士学位有价值得多。

来自初次创业中的最好经验

哇！那简直太多了。现实是，我没有固定薪水，因此我需要更多的纪律约束。我意识到，我需要花时间来寻找消费者，而不是想办法逃避。我害怕销售工作，而且不知道如何学会这项重要的技能。

我同样不知道如何构建一支团队，或者发挥我的优势。我没有利

用别人的时间、技巧和资金。我是一位典型的身处S象限的人——没有借助其他任何东西或人。

通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



达伦·威克斯

科尔比A™指数评估结果

祝贺你，达伦

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。

科尔比行动模型

发现事实型 坚持到底型 快速行动型 积极实施型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

我是一位典型的企业家，可以轻松地发现机会，但却不喜欢深入细节并坚持到底。

我在B-I三角形中的角色

我的角色与沟通以及使命有关。16年来，我向来自全世界数以千

计的人沟通传播了富爸爸公司的使命。罗伯特和富爸爸公司传授的策略是行得通的，我就是活生生的证据。

对企业家很关键但无法从学校学到的技能

- 沟通技巧，主要是销售技巧。

- 如何发现机会——虽然遍地都是

- 如何构建团队

对于企业家来说，我最重要的经验

我了解到，一个有计划和团队的投资者不会缺钱。金钱——或者是金钱的缺乏——从来就不应该拖住你的脚步。我同时了解到，虽然银行是非常有利可图的一个行业，但依赖它们会在一定程度上降低你成为成功企业家的机会。

我是如何学到募集资本的

我有一个态度，那就是我不会失败。因此，在一家银行拒绝了我的贷款申请之后，我转而向朋友、家庭以及同事询问，看看他们是否愿意为了项目的顺利实施而和我合作。这想法是可行的——对我们所有人都是。

我是如何学会克服恐惧与失败的

在六岁那年，我就已经下定决心了。我知道，我会变得富有，所以没有太多东西会拖住我的脚步。

同样，在初次全职投入到因纽特人艺术品生意之后，我意识到想要达成自己的财务目标，必须付出更大的努力。

我的长处

坚持不懈，并保持良好心态。当面对一件很糟糕的事情时，我会更加坚定自己想要获得成功的决心。

我的缺点

懒散。没有发挥出自己全部的潜力，尤其是当我寻找下一个真正的使命时。

我最擅长教授的企业家技能

融资所必需的沟通技巧。

我教授的企业家课程

沟通：融资的关键

沟通：融资的关键

达伦·威克斯

富爸爸说过：“只有懒惰的人才用他们自己的钱来致富。”想变得富有的企业家会学习如何负责任地利用别人的钱（OPM）去赚钱。

——罗伯特·清崎

大约十年前，我加入了一个不对外开放的会员制组织，其中包括了众多来自我家乡加拿大埃德蒙顿的企业家。为了满足成为会员的资格，你需要拥有一家公司，它的年销售额要超过120万美元。这一组织成立的目的是让成功的领导者能够互相帮助，无论是在商业方面还是在个人发展方面。我们每个月会面一次。我和另外十个同行进入了这个小团体。

在一次会面中，一位拥有极为成功的家具店的企业主说了一些让我终身难忘的话。他说：“达伦，在来自埃德蒙顿的我们全部80位成员中，你是真正最具企业家精神的！”我对这个评价感到震惊，于是继续听他说下去。他说他从未遇到过一个人可以设立一家公司，竟然在不通过来自家庭和财务方面帮助的情况下，白手起家成长为一家年销售额超过120万美元的公司。

回望过去，我现在明白了，如此强大的企业家精神，在我还是一个小男孩的时候就具有了。我知道，我一直想要变得“富有”，这一愿望一直都非常强烈。当我第一次读到《富爸爸穷爸爸》时，我立即就看到了机会，那就是通过《富爸爸现金流》游戏去为别人提供财商教

育。从此，我开始走上财商培训的道路。我发现，你只需要相信自己会取得成功，并且朝着让理想变为现实的方向前进即可。

自那以后，我每天都会做一些事情，进一步坚定我的信仰——成为一名成功的企业家。我通过将《富爸爸现金流》游戏作为工具，来建立一个充满生机的公司。15年后，当我卖掉自己的培训公司时，我完成了人生中的这一篇章。

我相信，我带给富爸爸家庭最显著的特点就是有能力辨别企业家，并且基于我的经验和他们的目标来引导他们。无论他们是缺少创业资金，还是想要购买自己的第一处可供租赁物业，抑或是想改变眼前收入增长乏力的局面，甚至是想要雇用员工或者仅仅只是没有看到自身的潜力，我都相信自己能帮到他们。

许多人将这称之为“上天赐予”的经验，这些经验发挥了很大的作用。我能发现——也有意培养自己去发现——那些大多数人都无法看见的事物，或者他们没有去寻找并抓住的商业机会。我发现，我可以从无到有地创造事物。最重要的是，我可以看到一个人的潜力，他所需要的仅仅只是一臂之力，一段鼓励的话语，或者向着某个方向轻轻推动一下，提醒他们需要关注的地方或者是回到正确的轨道上。

很多了解我或者我背景的人可能会想：“达伦了解融资的方方面面。”可我还没有提起那一部分。我在职业生涯中融到过许多钱：高达5亿多美元的钱被投到了5000多套公寓单位、未开发的地块、游轮码头以及一大堆别的东西里面。每当我看到那个数字的时候，也会对后面跟着的那么多个“零”留下深刻印象。但是在我看来，融资不是我主要的优势。我相信，我真正的优势是将能够促成事业成功的所有片段拼接在一起。我经常用的类比就是：一家公司好比是一个很大、很复杂的拼图玩具，你需要技巧将各种碎片以正确的顺序组装在一起。然后，一副完整的拼图就诞生了。

掌握技巧去完成那副杰作就是我想要做的事情，我相信自己可以做得非常好。融资只是这些拼图碎片中的一块。要我向你展示如何融资吗？绝对没问题！但是在迈出脚步之前，你需要有一个强大的使命，能够领导人们前进，并且拥有一个强大的品牌，还要知道如何沟通。如此，你的公司才可以发展。当然，你需要过往的成功案例，以便让潜在的投资者了解你所拥有的技巧和经验，说服这些人向你投资。

我将如何帮助人们拓展这些技巧？实践、实践以及更多的实践。我撸起袖子，和人们一起实践。我身体力行，向他们展示我已经用了30多年的行事之道。近几年来，我倾注全部的时间来帮助那些来自世界各地的企业家提高他们的企业家技巧。我在这些企业家身上看到了惊人的转变。他们在一个安全的环境中与其他企业家一同实践，当他们释放出自身的能量，并且回到真实世界时，实践将会回报他们，帮助他们达成梦幻般的业绩，公司发展也蒸蒸日上！

成绩永远都会是积极的吗？也不一定，这就是现实，在现实世界中的人生也是一样。有许许多多次，当我与企业家携手共事时，总会有一些事情不如他们希望的那样进展顺利。但是，你可以与某个之前已经走过这条路的人沟通，只有他明白，这个过程的一部分就是一边走一边不停地修正和调整，对上述经验进行总结并从中发现积极的一面，这非常神奇……然后他们再次尝试。实践——执行——学习，再实践——再执行，这就是企业家人生中面对的循环。

我于2001年初次读到《富爸爸穷爸爸》，回望过去，这是一段不可思议的旅程。我在世界各地的培训班上遇到过数以千计的持有乐观态度的人们。我在这个过程中也成为了一个更加优秀的人，同时我也意识到，个人拓展和商务培训同样重要。能够成为一位富爸爸顾问，并且能够参与到这样一个高度重视教育和个人的发展的团体中，我永远心存感激。

2001年，我主持了自己的首个《富爸爸现金流》游戏活动，只有四个人到场。就算在最疯狂的梦想中，我也没有想过，有一天我能和罗伯特·清崎站在同一个舞台上演说，并且和他、金以及其他顾问成为朋友。多年来，罗伯特是我不可思议的导师以及难以置信的支持者。下面是我的结束语：持续磨炼你成为成功企业家所需要的技巧，我确定你最终会掌握的。在这个过程中，你将成为一个更加优秀和强大的人。这条路对我来说是可行的。

关于达伦·威克斯

达伦·威克斯始终对投资充满激情。在六年级时，他就开始投资共同基金。初中时，他尝试介入低价股投资。高中时，达伦已经涉足包括银条在内的实物商品投资了。用投资赚来的收益，达伦买入了他的第一处可供租赁的物业，那时他还是亚伯达大学的一名商科学生。他至今仍然持有该处物业。

在获得会计文凭之后，每当机会出现时，达伦就继续买入更多的可供租赁物业。当他从大学毕业后，投资的地位退居次席。之后的几年时间里，达伦和普通人一样，做着同样的事情——朝九晚五地工作，手头不松不紧，盼望周末的到来。他一边在各种不同的公司里负责会计和销售事务，一边将投资不动产作为副业。达伦逐渐在他的不动产投资组合中添加了更多的物业。与此同时，他感受到了传统的职业生涯道路上与日俱增的局限与障碍。

2001年，事情发生了转机。当时，一位朋友推荐达伦阅读一本名为《富爸爸穷爸爸》的书，该书的作者就是罗伯特·清崎。那本书将他所有关于金钱的信仰都清晰地贯穿起来，重燃了他自年轻时已有的对投资的激情。在读完那本书之后不久，达伦做出了改变自己一生的决定——成立了一家名为“现金流快车道”的公司。他想将书中的原则连同自己多年来学到的关于金钱的知识传授给加拿大人。最好的一点就是，快车道的培训班是免费的！这家公司让达伦放弃传统的打工生涯，专注于自己的业务，全身心投资。

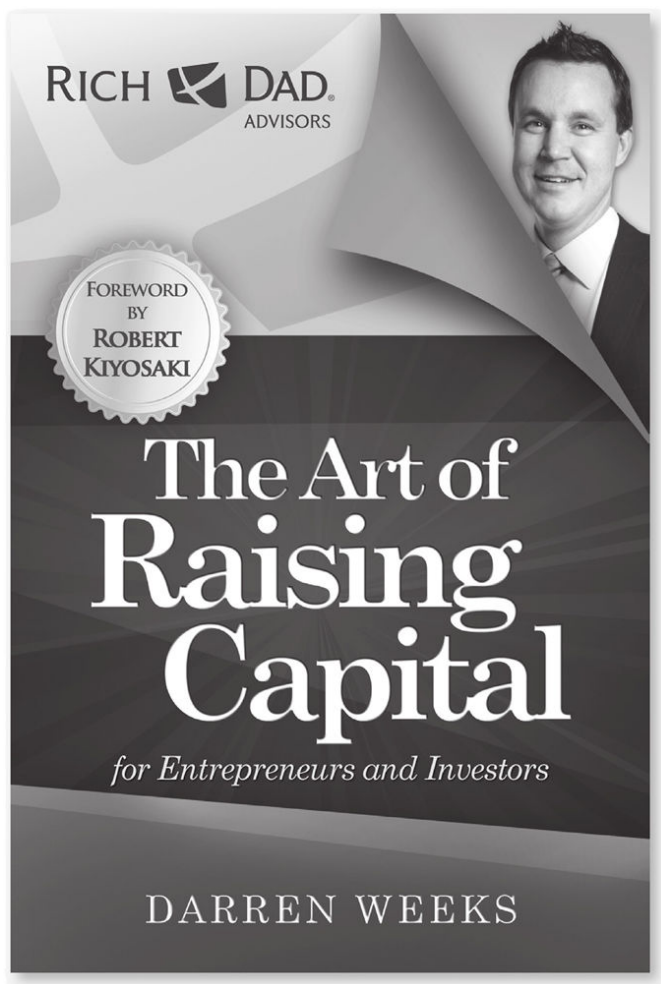
让我们将目光移到现在。达伦积累的一个资产投资组合不但拥有横跨北美的4000多个租赁物业，还持有价值数千万美元的能源行业权益以及数百公顷的土地，他同时还是世界上最大的游轮码头（法尔茅斯港）的最大单一股东。该处码头由皇家加勒比邮轮公司负责运营。

达伦和他的团队仍然在组织各种活动和会议，为加拿大人扩展他们的财务视野。活动的主题包罗万象，包括了预算编制、不动产、投资、企业家精神、融资、人脉关系、市场行销、个人拓展等。

在全国范围内，有超过35万人参加了快速道集团主办的活动。始于一个简单的想法，集团现在已经拥有了多个下属机构。成功的定位让快速道集团成为了加拿大商界翘楚，连续三年入选PROFIT200榜单。

2013年，达伦被选为融资方面的富爸爸顾问。他在2016年出售了快速道集团，重新关注于学习、教学、指导和投资方面。他在帮助别人方面拥有的激情一如既往地强烈，如同他对财商素养让每一个人都有获得财务自由的可能这一信念的坚定程度一样。

《融资的艺术》节选



第一章

以正确方式开始

在你开始接触投资者和合伙人敲定融资前，需要先进行一些准备工作。相信我，一旦你开始接近他们，并争取投资资金时，这些花在准备工作当中的时间将带给你极大的回报。

准备工作大多是脑力方面的。就使用其他人的钱（OPM）这样的想法，对于许多企业家来说，并不是自然而然就可以接受的。对此，我的想法是，导致这种不情愿心态产生的部分原因在于，企业主担心自己的公司可能被那些有强大能力的律师撑腰且被肆无忌惮的合伙人所拿走。我们所有人都可以想象出以上场景——而且好莱坞的电影更是推波助澜——辛勤工作的企业家失去了自己的一切，就因为一个法律漏洞的存在，导致他们将来需要面对暗无天日的前景。我不知道，在上述场景中，在企业家查看合同的过程中，他们的律师跑哪里去了。但这还不是这种普遍存在的恐惧情绪中真正让人感到讽刺的地方。

真正讽刺的地方在于，就是这些害怕与人合伙或者将自己的股权出让一部分的人，却将他们公司和住宅的相当一部分比例拱手让给银行，作为贷款的抵押担保品。银行一向对于拖延还款的人没什么耐心，而且他们也不缺少能力强大的律师。一旦贷款逾期，这些人会拿走被抵押资产的所有权。我的看法是，那些愿意将钱投到你公司的合伙人对你业务所具有的兴衰起伏特征会非常理解，尤其是当你与他们就投资展开充分沟通时。我们在后面将会谈到更多关于这方面的事情。

为何企业家通常都不想融资？我个人的想法是那些这样做的人

——并且是由此取得了成功的人——经常将他们成长故事中的这一部分遮掩起来。当人们谈到沃伦·巴菲特，也就是那位尚健在的世界上最有钱的人之一时，他们主要谈到的是巴菲特在收购了濒临倒闭的纺织工厂——伯克希尔哈撒韦——之后的事业。这其实掩盖了这样一个事实，巴菲特实际上是依靠投资合伙关系赚到了他的第一个数百万美元，他靠的是从合格的投资者那里募集来的私有资金。正是借助这些来自合伙关系中的资金，他才购买了伯克希尔哈撒韦。其后，他将这个公司打造成了一个拥有数十亿美元资本的控股公司，作为他日后开展收购事业的投资平台。

我并不是想轻视巴菲特的成就。任何读过他致股东的信的人都会知道，沃伦·巴菲特是有史以来最厉害的金融天才之一。我想强调的地方在于，如果没有借助融资手段，沃伦·巴菲特的成功来得没这么快。巴菲特需要借助来自私人投资者的钱，以便成为世界上最富有的投资者。没有那些钱，他仍然会成为这个世界上最优秀的投资者——但不会是最富有的。

你能够从其他成功人士的故事背景里面找到同样的关于利用其他人的钱（OPM）的逻辑。我们都喜欢读一些成功故事的童话版本。在故事里，年轻的企业家努力打拼，拾级而上，不需要依靠任何人的帮助。但这种事情仅仅存在于一个地方——童话故事中！我不想用那些个知名企业家的数不胜数的成功例子来提醒你，这些利用别人的钱取得成功的企业家的故事就算好几本书也写不完。我只是想重点指出，为你的公司融资并不是一种失败的标志，反而是成功的标志。当你的生意为了取得发展需要更多的钱，比你手上的现金还要多的时候，也就意味着你正在做一些正确的事情。

资本的力量

在我们就融资方面更加深入地磨炼你的推介技能、端正你的预期以及了解更多细节之前，值得花时间来探究一下哪些是资本能够做的，哪些是资本不能做的。任何形式下的资本——美元、银币、金条等——都是久经考验的可交易标的。如果一家公司的资本化程度较高，那么与那些拥有更少资本的公司相比，前者在市场风浪中幸存的概率更高。举例来说，如果你的公司有1万美元的资金，而该公司每个月需要5000美元来维持运营，那么你可以在没有利润或微利的情况下生存两个月。上述例子过于简化了，但是在看到利润之前，这些资金可以为你争取两个月的时间。其他企业家都会对你说，当你在构筑一家公司时，时间就是最有价值的商品。

在你面临困难时期时，资本能够帮助你争取一些时间，资本力量中的这一点比较重要。但是，资本在缩短时间方面的能力更加令人兴奋。当你拥有资本时，你就能够更快地扩大公司规模，让发展速度加快，或者是做更多事情。想象一下，如果仅仅依靠自身的利润，你需要花多久才能让公司取得发展？你可能要花上几个月的时间，才能攒出足够的利润来买一台新设备，或者花上几年时间才能余出钱来雇用一位新员工或者是开设一处新的办公场所。

在你经营事业的过程中，有许多的节点都必须注入资本。例如，你可能需要全新的设备、更好的软件、一台更大的炉子，或者是数以千计其他方方面面中的一项。但是，你手头上并没有足够的钱来支付这些。在上述这些情形中，相比选择融资而言，大量的企业家选择到银行贷款，或者借助来自亲朋好友的短期借款。当这些钱被消耗殆尽之后，公司就会破产和消失。这也许不是一件坏事情，因为即便是资本的力量同样存在局限。

资本就是你所需要的全部吗？

资本所不能够做到的众多事情之一就是将一个濒临失败的公司转变为一家实力强大的公司。如果你的公司存在缺陷，根本无法获得利润，那么资本所能做的一切就是让公司可以维持运营更长的时间。在这种情况下，资本给了你时间去浪费更多的时间（以及金钱）。你是否应该融资是一个重要的问题，同样也是一个敏感的问题。这是因为，我们全都认为自己的商业想法无懈可击，否则我们也不会将自己的时间和金钱投入其中。但是，你不得不思考（并且诚实地回答）接下来的一个问题：“资本的缺乏是否是唯一阻碍我事业发展的因素？”

这就是我在会上演讲时，当人们告诉我，他们正艰难地推进自己梦幻般的事业（这通常来说只是一个商业想法）时，我反问他们的问题。当我们继续深入交谈下去时，通常会发现，资本的缺乏并不是这些用意良好的人所面临的最紧迫问题。他们之所以陷入困境，要么是因为他们没有一条清晰的获利途径，要么是过于将关注点放在了如何制造而非销售产品上面，或者是没有任何合作伙伴，抑或是这样或那样的问题。

然而，有一些人在资本方面的问题非常清晰。通常来说，他们的公司就如何获利方面有着清晰的计划，并且拥有强大的运营团队。如果一家公司已经实现了盈利，可以为投资资本提供回报，那么需要更多的钱来取得发展就是唯一的问题了，无论企业主是否了解这一点。

投资者的观点

有能力为所投资本取得超额回报，这听起来就像是投资者最关心的事情。毕竟，如果我向你的比萨饼业务投资，帮助你买了一个全新的烤炉，这绝对不是我出于好意才这样做的。如果我想要收获良心上的抚慰，那么我会把钱交给一家慈善机构，而不是一家公司。我作为投资者是为了帮助你扩大经营规模，因为这对于我们双方来说都是有

利可图的。如果一台新的烤炉帮助你烤制出更多的比萨来销售，并且增加了你的利润，那么我期待你能够在返还我投资的基础上，增加一个说得过去的回报。然而，在现实世界中，你能够为投资资本提供的回报数额对于投资者来说往往是最不重要的一件事情。

对于投资者来说，最重要的事情是——尤其是对于那些将资本投资到私人合伙关系以及合资公司中的人来说——能否信任你有能力兑现自己所说过的一切。如果你和我先前并没有合作过，那么我并不关心你承诺会给我10%的回报还是1000%的回报。我压根就不会给你钱，因为我不知道你的底细，我不知道你是不是下一个麦道夫式的骗子。然而，如果你能向我展示你过去是如何实现利润的，并且将我介绍了你的团队，那么我很可能会有兴趣听取一下你的商业建议。如果你像一个专业人士一样，付出了努力，在这方面做好了准备和自我包装，那么我会愿意听听你的说法。

建立你的专业形象

当我初次开始就融资方面指导企业家时，我被他们劝导跳过关于建立专业形象这方面的内容，毕竟大部分来听课的人已经是专业人士和企业主了。但是，当我的第一批学生到来时，许多都穿着球鞋和牛仔——超过半数没有商务名片。我意识到，建立专业形象是他们最需要立刻学习的课程。如果在这一方面有所欠缺，那么他们将会面临一场在获得人们尊重和信任方面的艰苦战斗。因此，在你出发并且经历你的第一场推介会时，需要在少数几方面进行准备。

你的形象

你能够给别人留下的最深刻印象就是你的外表，这是展现信心的

另一条途径。在一些活动中，我们完成过一些舞台上的转变，通过关注一处小小的变化——一个人身上的行头——来进行改善。让某人换下休闲装束，穿上做工精良的职业套装，打扮成专业人士，虽然无法从本质上改变什么，但在他们的自我包装方面，却有着天壤之别。他们用完全不同的步态登台，抬头挺胸，面向观众，展露出更多的微笑——从根本上来说，他们传达了所有重要的信号，从而获得了我们的尊重和信任。他们通过自己的肢体语言传达了这些信号，仅仅是因为他们身上的这些行头给人以不同感觉。

当我最初开始从投资者那里融资时，我才20来岁，有一张娃娃脸。我很讨厌自己的娃娃脸，因为我正试图说服人们我具备完成一处物业的商业计划应有的全部经验。但是，当潜在的投资者与我面对面时，他们大概在怀疑我是不是一位“老司机”，究竟有没有能力在没有监护人陪伴的情况下独自开车，或者是不太放心地让我独自一人运作一处投资物业。之后不久，我就了解了自己在获得人们信任方面存在不足，因为我看上去甚至比实际年龄更年轻。然而，我还是在职业套装的帮助下，弥补了这方面的不足。

我不是一位深谙此道的购物者，也不是一位时尚中人。但是，我能够找到一家男装店，里面的店堂经理兼具两者特点。我投资了——是的，我投资了——三套衣服，并且收获了你可以在一个小时内学到的最多的关于时尚方面的“一对一”教育。我带着新买的套装离开商店，并且了解了如何与颜色鲜艳的运动服以及非常有型的牛仔说再见，然后通过具备专业、干练以及商务休闲风格的套装，为自己打造三种全新形象。我在所有用得上的场合都穿上了这些套装。我穿着它们与投资者会面，我穿着它们与承租人会面，我穿着它们与银行工作人员会面，我穿着它们出席贸易展。我在穿着这些衣服、打着领带时感到轻松自在。这种轻松自在的感觉和我的外表在别人眼里则是一种成熟的迹象。

我不是说，你需要为自己的衣着投资数千美元，为了只是和投资

者交谈。我只是想说，你的穿着打扮和你花在外表上的时间对于每个与你会面的人来说都是一种视觉上的提示。不管从哪一方面来说，你都在给这些人传达某种提示信息，无论对方将其理解为积极的一面或者是消极的一面，这都有可能。人们在马克·扎克伯格身上投下了数十亿美元，并且全然无视他穿着的标志性连帽毛衣形象，这是因为他已经展现出了自己在技术和商业方面的天赋。他那广为人知的才能盖过了人们通常会对这种外观所持有的看法，虽然他的衣橱也是许多媒体头条的关注重点。对大多数你将与之会面的投资者来说，你还是一个未知数。因此，在你有机会向他们表达自己的观点之前，很有必要在此方面花些时间和金钱，不要让你被自己的外表形象带到坑里。

作为一件有意义的事情，我仍然穿着套装出席大多数会议，甚至在20多年以后，在我已经融到超过数亿美元之后，我依然如此——尽管我最终不再继续打领带，至少在绝大多数时间里不打。

你的商务名片

如今是诸如领英、脸书和Quora之类的社交媒体时代，就当你读到这段文字的时候，还有大量全新的社交媒体服务正在涌现。我就“人们应该随身携带商务名片”这一理念的坚守感到淡淡的忧伤。在现在以及可预见的将来，商务名片仍然是用来交换联系信息的全球标准，也是商务礼仪中的一部分。我见过太多的人由于自身的行为破坏了一段好端端的谈话气氛，因为他们掏出手机而非名片来交换联系信息。接下来，他们还得花上几分钟时间，看看他们能不能找到一款兼容的应用，以便在彼此间交换数据。然后，在剩余的谈话时间里，他们的话题转移到了各自手机的亮点方面，或者只顾着默默地查看自己的通知栏信息，同时假装正在听对方说什么。

至于你是否在早些时候将收到的所有名片都输入到智能手机中，

那就是你的问题了。但站在建立人际关系的角度来看，智能手机会破坏谈话气氛。因此，花些钱去印制可以拿得出手的商务名片。我发现，最有效率的名片就是那些清楚地说明了你正涉足何种生意以及提供了与之最有关联的联系信息的那些。

举例来说，如果你进入的领域是为不动产交易融资，那么你的名片应该让“不动产投资人”的文字紧紧跟随在你的名字下方，同时给出你的电子邮件地址、网址和电话号码。我发现，让真正理解互补色系的运用以及字体间距的不同有哪些差异的人为你设计有专业水准的名片，会让你体现出很多的价值。但是真正有意义的地方在于，你从此有了可以随时随地带着并拿得出手的商务名片。

当需要你递出自己名片的时候，确保每一个收到名片的人都会回赠一张给你，这不但是是一种好的商务礼仪，同时也能发挥实际作用。人们经常会遇到这样的情况：你与某个人展开了一次让人充满期待的交谈，末了，你突然意识到，你并没有拿到对方的名片，这意味着，联系中断，你无法参与事情的后续发展。

另一个你可以用来扩大影响力的技巧，就是在你名片的背面印上一张美元的图案，币值可以标为五百或者一千。当你向某人递出名片时，将美元图案的那一面朝上。当他们问你这是什么意思时，让他们知道，这代表介绍费，如果他们能介绍别人与你联系，而且这个人最终通过你完成物业投资之后，介绍人将会收到你的介绍费。这确保人们会留下你的名片，然后记住你，并且也能够一定程度上增加你获得一些来自于人际关系网之外的介绍机会。

更多的商务名片制作提示

·没有标识，总要好过那些含糊不清的标识，或者是直接利用的剪贴画。

- 具有可读性：

- 变化体现在字体大小上，而非字体本身。

- 少用文字居中排版，默认向左侧对齐。

你的网站

如同商务名片和着装一样，你的网站也必须包含在准备工作中。从融资的角度而言，网站也有存在的必要性，因为人们经常通过搜索引擎来查找更多自己想要了解的事物。在经过适当设计之后，一个好的网站能够帮助增加你的权威性和可信度。

任何网站的核心都是内容。作为最低限度，你的网站需要包含以下内容：

- 描述你事业的信息页面（关于我们）

- 突出过去经历中的亮点并且提及目前方向的大事记事年表

- 供用户填写并获得反馈的联系表单

- 通过可视方式来介绍你自己的照片或者视频

除了上面所描述的这些基本方面，你还可以将自己的电话号码放在每个页面的天头或者地脚中，让每一个有意向和你联系的人都能通过网站找到你的联系方式。

构建这种类型的网站不会花掉你很多钱，只需稍微一点点的耐心，就可以通过Google Sites、Wordpress或者其他数以百计的免费建站服务来完成。如果你想花钱设计一个网站，那么值得将你的品牌考

虑在内。举例来说，你的网站配色应该用来加强你通过商务名片和任何市场行销宣传材料给人留下的印象。你的品牌也应该植根于你向人们所提供的内容形式中，因为你是以品牌为基础设计网站的。

通过你的网站向人们提供免费内容是一种双赢策略，因为这能够被用来帮助建立你的资历。那些来自于你线下发展的人际关系中的人可以访问网站、阅读你写的文章，例如“增加不动产现金流的提示”或者是“评估投资物业的最重要指标是什么”，从而知晓你对谈到的这些方面都非常了解。向你的网站中加入更多的内容，也会提高网站的搜索引擎排名。将内容转变为一种行销工具将会为你带来更多潜在的投资者，比你在一生中与之个别会面的总数还要多。

通过网站提供一个更有深度的内容，同样将会为你带来回报，让你在创建每月一次的刊物或者在未来邮寄广告时更加轻松。

对自己动手设计网站的人的提示

·选好字体，并且贯穿始终地使用。Arial就是一种不错的默认字体。

·内容的形式要尽可能减少，包括视频、图片、音频和文章。

·优化图片大小，以便缩短加载时间，或者借助类似谷歌Picassa这类的网络服务来帮你完成这项工作。

·在书写和录音时要使用一种专业的语调（拼写和语法检查自不必说）。

·需要寻求帮助的时候不要犹豫。光是来自YouTube的资源就相当惊人。

你的网络形象

尽管我慷慨激昂地捍卫商务名片的用途，但是很明显，未来，它们将会在各种场合被取代，除了线下的交流活动之外。人们会收下你的商务名片，但是他们很有可能只是在上面找到你的名字，然后去搜索引擎中查找。我们中的绝大多数做这件事仅仅是出于兴趣，但是你现在需要定期做这件事情，为的是进行网络声誉管理。

你的网络形象将会包括自己的网站以及其他你利用的网络在线平台。网络形象的规模大小显然直接与你投放的内容量相关。如同人们以前期望收到商务名片一样，我们现在也期望至少能够看到一个领英账号，或者是脸书和推特的也行。如果网站的名字过于普通或常见，你甚至都不会看见关于自己的信息跳出来，除非你加入城市名或者其他帮助辨别的关键词进行搜索。当你在自己的领域内深耕得时间越久，并且在不同的媒体上发布了一些内容，还谈及了其他方面的一些主题，你将变得越来越难以对自己的网络形象施加影响，因为你并非这其中绝大多数内容的发布源头。

当你刚起步的时候，有总比什么都没有好，这一点很重要。关于你究竟应该花费多少精力在社交媒体中，以及诸如脸书这类的主流平台究竟能够产生多少价值方面，众说纷纭，但是出于融资的目的，你至少在领英上建立一份简历，甚至是公司页面，再放上几张关于你自己以及团队的专业形象照片。随着你将融资作为自己的主要事业，对其关注度越来越大，你开始向人们诉说自己的故事，那么在更多的平台上分享此类内容将会极大地拓宽你的受众面。

你分享的部分内容将会引起那些你想要与之共事的投资者的兴趣，你做的这些事情将会帮助你定位自己的网络形象，但是我对于在此方面花太多的时间持谨慎态度。在投资者结束与你的会面之后，他们会上网调查你在网上的声誉。因此，在有必要维护自己的网络声誉

之前，你得亲自与这些投资者会面，在线下发展自己的人际关系网络。

你的格局和见识

就像你的外在形象一样，你的格局也是众多无形事物中的一个方面——人们将会于耳濡目染中感知它。你的格局涉及知识结构，被用来展现你的见识。如果你想要在事业上取得成功，那么你需要扩大自己的格局，拓展你乐意去了解的见识范围。

当我作为一位房东开启自己的事业时，我拥有适当的格局。我知道，我想要承租人来支付物业的租金，那么我可以购买更多的物业。我同样知道，不动产可以为积累可观数额的财富打下基础。对于这些想做的事情，我有一个概念性的框架，但我对此方面的见识却相形见绌。我不知道如何计算现金流，也不知道如何从租金收入中将修缮费用核销掉。我不知道如何准备一份租赁合同，或者寻找承租人。我缺少了这些相应的见识，我需要它们来填充自己的格局。

我花费了数月的时间去阅读，并且参加学习班，以便让自己对不动产投资方面的体系运作和语境变得熟悉起来。当我用完了自己的资金时，我开始从投资人那里融资。那时，我已经可以大谈特谈关于升值、外观吸引力、创造性节税以及经营不动产业务的方方面面。你能够想象到，我对此方面的丰富见识让投资者感到安心。

为了有效率的融资，你需要掌握涉及你的事业以及金融世界中的方方面面。绝大多数人对他们的事业了解到了最细致的层面，但是，如何将这方面的东西以投资者关心的角度说出来，他们感觉还是有一定的难度。如果你向人们提供一个投资机会，那么你需要将这种机会以对方可以理解的方式呈现出来，并且让对方可以与他们面对的其他机会进行比较。这意味着要给出一个期限、设定一个目标投资回报

率、公布分红条件等。

我们将在后续的章节中对此进行讨论。但是，当与投资者交流时，有非常多的有关格局和见识方面的因素将会对你起到帮助作用。为了更加有效地向投资者展示自己，你需要了解他们目前的投资及其真实的回报率。因此，你可以快速地评估自己手头的交易可以为他们提供哪些优势，而这些优势是客户目前的资产组合所无法实现的。我建议你尽可能多地吸收一些金融知识。你正在阅读这本书就是一个好的迹象，这说明你正在朝着扩展自己的格局和增长自己的见识方面努力。你所接受的教育就是你所做出的最明智的投资。

本章回顾

·这本书的目的就是要让你在思考自己的资本需求时具有更多的创造性。

·资本不能挽救一家糟糕的公司。资本可以在更短的时间框架内，帮助好的公司发展成为规模更大、更优秀的公司。

·融资与其说是向人们推销一笔具体的交易，更像是向人们推销你自己，让对方相信你能够做到自己所说的。

·让人们相信，你需要将时间和金钱投入到以下方面：

- 保持一个专业形象；
- 准备基本的行销材料，例如商务名片和网站；
- 建立你的网络形象，例如在领英之类的平台上；
- 扩展自己的格局，增长自己的见识。

乔希·兰农 莉萨·兰农

社会企业方面的富爸爸顾问

个人背景与企业家简介



姓名：乔希·兰农

出生日期：1974年8月24日

出生地：加州长滩



姓名：莉萨·兰农

出生日期：1970年12月16日

出生地：南达科他州布鲁金斯

传统教育

乔希

国际大学

夏威夷，凯路亚·科纳

学位：“社会大学”毕业

完成的最高教育水平：10年级

莉萨

黑山州立大学

拉斯维加斯的内华达大学

学位：刑事司法学文科学士

完成的最高教育水平：文科学士学位

专业教育

乔希

硕士学位AKKI艺术高级教授

USASOL特种作战（I、II以及III级）毕业生

莉萨

拉斯维加斯大都会警察局现役执法人员

年级平均分

乔希高中：不太清楚

莉萨高中：3.2

大学：2.8

传统教育的价值——对成为企业家来讲

乔希：基础非常重要——读写、算术等。但是一旦打下了这些基础，教育系统应该允许学生选择自己感兴趣的领域学习。我面对的挑战就是对那些被动接受的课程并不感兴趣。老实说，我对此感到困惑和厌烦，有一种受到虐待的感觉。这让我对传统的教育体系生厌。

有一段时间，我对BMX（自行车越野赛）非常感兴趣。如果老师能够将所讲授的课题和我的兴趣相结合，那么我将会在学习方面更投入一些。举例来说：“一辆Mongoose自行车可以支撑的骑手体重最高为180磅。然而，Mongoose公司的律师不允许这个数据出现在他们的网站上。让我们探索一下这款自行车的载重能力以及你认为为什么法律团队不让这一数据出现在网站上呢？”这样做，讲授内容就会引起我的兴趣。

传统教育对我成为一位企业家有什么价值吗？没有什么值得一提

的价值。

莉萨：传统教育就提供基础教育方面来说，还是有用处的。但是，回望过去，我希望自己在大学里面能做出一些不同的选择，对基础的会计和经济课程关注更多一些。这样的话，当我在后来接受财商教育时，也许能有一个更好的学习基础。

在学校最喜欢的科目

乔希：数学。直到它变得与实际生活无关。

莉萨：英语。因为看起来非常简单，而且在中学时期，我自初三年级起一直担任助教角色。这让我在上学期拥有了一些自由权。在当时，这也是我喜欢英语的所在——自由。

在学校最讨厌的科目

乔希：英语。我诵读困难，在跟上教学进度方面经历过一段困难时期。很多时候我们都需要大声朗读，我在这方面有过惊恐的遭遇。我会提前数一下段落的数量，对最简短的进行预估，看看我需要读哪一部分。我会在脑海中一遍一遍地默读，直到轮到我读的时候。可是，一些学习成绩非常优秀的学生会读比他们原本应该读的更多的内容，使得我不得不重新开始预估我应该读的地方，然后重复上述步骤。这非常痛苦，为此我做了差不多十倍的工作量！

莉萨：代数。这看起来完全没有意义。我在大学里，考了三次才通过。

首个企业家项目

乔希：购买、用来训练以及偷窃（是的！）BMX自行车。我们最终在车库里开了一家自行车商店（超过40辆自行车）。被父亲发现我们正在做的事情之后，商店就关门大吉了。这是关于监管方面的重要一课。同时也让你了解到，当局是如何能够让你的公司关门。

莉萨：销售女童军饼干。这并不是我自己的生意。回望过去的这一段经历，我觉得自己是一位“自由职业者”，与那些从事直销的人非常相似。

接下来就是携手乔希开设的旅途康复中心。我一直都被教导“要去学校上学，取得好成绩，得到一份工作（最好是政府部门的工作）”。因此，在我的童年时代，我从没思考过与“企业家精神”有关的问题，对此也没有产生过任何想法。当然，我一直都有一些问题，那就是究竟是谁拥有了那些不同的大楼和不动产。我的成长过程中，周围没有企业家的陪伴。

并非从学校习得的关键企业家技能

乔希：如何跳出条条框框来思考。

莉萨：我没有被教导说“犯错误是很正常的”。学校让我对犯错感到害怕。对我来说，如果不确定自己知道答案，那么，举起手来是有风险的。当你回答错误时，班上的其他同学会嘲笑你，而你就会感觉自己受到羞辱。犯错误就会变成一种不快的记忆。甚至在测验中，错误的回答也会导致较低的成绩，或者不及格。在绝大多数情况中，错误的答案从未被拿出来讨论，我们也不会去回顾或者是谈到为什么这个答案是错误的，或者试图从错误中学习。只有获得最高分数的学生

可以进入好的大学，会变得成功。

何时以及为何成为了企业家？第一份事业是什么？

乔希：自动售货机。我在一家夜店中，帮助父亲打理生意。他真的没有向我支付过任何报酬。他也是一位企业家。我绝不会忘记，当我问他为什么不支付我报酬的时候，他说道：“孩子，如果你想要赚更多的钱，答案就在你身边。”他是对的。我盯上了俱乐部里、台球桌边以及其他场所的自动售货机。通过跳出条条框框来思考，我变得自由了。

我为什么这会成为企业家？这个问题问得好！因为如果我想要赚到更多的钱，那么我必须依靠自己，而不是别人。

莉萨：2002年的时候，我携手乔希，成为了一位企业家，设立了自己的旅途康复中心，并在随后将其发展壮大，在两个州开设了6家分店。

为什么要成为企业家？因为我们经历过一段酗酒成瘾的日子，而且知道我们可以改变自己。当乔希戒酒之后，我知道他不能再回夜店工作了。我们必须改变周围的环境。开一家自己的行为矫正机构对我们来说很有意义。有人推荐了《富爸爸穷爸爸》一书给我们参考。我们做好了掌控自己人生以及达成财务自由目标的准备，同时也希望为这个世界带来一些改变。

我们将旅途康复中心在2013年卖给了一家大规模的、由私募股权支持的公司——EBH，同时开始了下一段的创业之旅：勇士之心。

来自初次创业中的最好经验

乔希：回望过去，我认为这是一件非常有趣的事——现金管理。莉萨和我经常会收到价值几百美元的硬币。银行非常痛恨这些东西，因为清点它们很麻烦。我们将它们拿到本地赌场去兑换，他们将我们赶出去。后来，我们将这些硬币装到了赌场分发的篮子中，然后将篮子拿到兑换处去兑换。一路上（我们尽可能拎更多的篮子），我们还顺便告诉来这里赌博的人，这是拉斯维加斯最好的赌场！我们的举止就像一个赌场赢家。然后，我给了收银员一些小费，这问题就解决了！

莉萨：个人拓展和保持对使命的关注是关键的经验教训。成为一位企业家，必须经历各种跌宕起伏。能够处理由业务问题引发的情绪问题是关键，在处理包括失去稳定收入、处置员工问题以及面对抓狂的消费者等各种问题时，可能会引发你的各种情绪问题。接受个人拓展，自我提升，不仅让我成为了一位更优秀的领导者，也让我能够更好地处理那些情绪方面的问题。

多年以前，我就下定决心，要让自己终身坚持学习，坚持接受个人拓展训练，坚持寻找适合自己的教练和导师。

通过科尔比指数，我对自己有哪些了解？



乔希·兰农

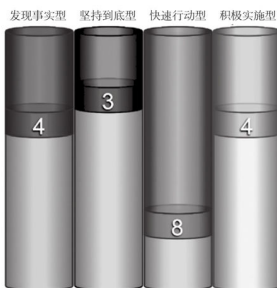
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，乔希

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流方向，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

乔希：我是一个快速行动的人。我在起步阶段真的很在行。我可以辛勤工作，将团队成员凝聚在一起，将事情完成。然而，一旦公司开始运作起来，我经常都会选择退到一边，让那些具有强大的坚持到底和发现事实型品格的人士继续运营。

我的科尔比评估报告让我了解了很多与人们沟通方面的事情。举例来说，作为一个快速行动型的人，我不能推动一个发现事实型的人去行动，除非他收集到了足够的证据。但是，现在我们知道了这些，这有助于沟通，并且让人们在工作时相互取长补短。



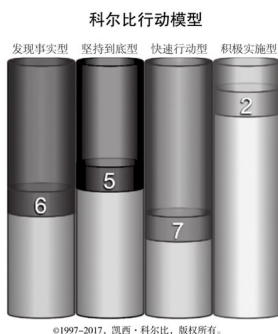
莉萨·兰农

科尔比A™指数评估结果

祝贺你，莉萨

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你协调和处理繁杂事务的能力相当出色。你善于承担来自实践中的风险。你不会没事找事，但会通过战略性选项来展开尝试过程。



获科尔比公司许可重印。

莉萨：我热衷于从科尔比评估中了解自己，它验证了我的行事方式，也让我知道了为什么我不擅长做一些事情，是因为这些事情出现在了科尔比图表上显示的我所擅长的事物的对立面。

我的长处在于，我是一位快速行动型的人，同时可以让事物形象化（实现者范畴），对事物了然于心。我热衷于成立新的公司，以及做出新的投资。投入到全新的事物中，在公司里做出一些革新性的改变，我从中获得兴奋感。承担风险、面对完成项目前的紧迫感、必须赶在截止期前完成工作，这些对我来说都非常自然。

当我着手一个项目时，有时候会感到筋疲力尽，于是我会问自己：为什么就不能够早点开始，非要拖延到最后关头？我一直在寻找改变这种状况的途径。通过科尔比评估，我了解到自己在面对压力和最后期限时表现良好。我一直想改变自己的拖延症，这种想法对我造成很大压力，而在了解到这一点之后，压力大大减轻了。毕竟这一点

和我的性格格格不入。

我是一个可以看到更大图景的人。我能够看到事情应该变成的样子，或者是在脑海中勾勒出其应该如何演进的样子。

我不必亲自动手尝试。我在天赋之一就是为我们的公司寻找新的物业。我能够预见它们最后完工时的样子，同时还知道如何利用它们。这对于开展新项目来说真的非常有利，并且可以创造未来。构建一支强大的团队，让成员根据自己的科尔比指数相互间取长补短也是一个关键。

我在B-I三角形中的角色

乔希：B-I三角形外圈全部的要素。清晰地沟通使命、构建正确的团队（包括定义和支持文化）以及领导力。我一直在提高自己在领导方面的能力。

莉萨：在公司中，我们利用了B-I三角形的每一要素。作为社会企业家，我们成立的公司拥有一个面向社会的方向。我们在顾问团队中的角色定位在使命、团队和领导力方面。拥有强烈的“为什么我们要这样做”的想法——也就是我们的使命——是社会企业家的基础。因此，我们真的很关注使命。

对企业家很关键但无法从学校学到的技能

乔希：对于员工——也就是学校体系生成的产物——来说，但求无过就行。而实际上，我们培训自己的员工时，想让他们变得更加优秀，让他们遵守规章制度。但对于企业家来说，我们就是建立这些规章制度的人，而这只有通过不停地尝试和犯错误才能学到。一个更好

的想法就是对那些参与企业家课程并犯错的孩子予以奖励。这就是我们学习的方式。犯的错误越大，学到的东西越多！

莉萨：三个方面：

坚持不懈。学校关注那些优等生，表现优异的学生和运动员会获得赞美。而让每个人展现出自己最好的一面确实很重要。我们每个人都有技巧和天赋。学校应该帮助学生找到他们的长处，这样，他们可以在自己想要从事的领域中取得成功，而不仅仅只关注那些看起来表现得最好的。

那些在学校里面表现不是最优异的孩子，有时可能认为他们就是人生中的失败者，绝对不会成功。如果不教导他们拥有持之以恒的品质，那么他们一旦听信了这种看法，就不再去尝试做他们最擅长的事情，或者是在未来的人生中去发现他们的天赋。

犯错没什么大不了的——我在回答“并非从学校习得的关键企业家技能”这一问题时就谈到了这个。我认为这是基本的技巧，值得学校去教授。我们通过课外的体育活动学习，并且将自己磨炼成为更优秀的人。体育老师和学科老师往往就是同一个人，这些老师在课外活动时告诉学生犯错没什么大不了的，在教室里却告诉学生不准犯错。

当我还是一名员工时，我接受了工作培训，我犯的错误让我招致一些麻烦上身（有时候甚至收到书面警告！）。这些经历可以让一个人变得甚至更害怕犯错误。现在我知道，犯错不但没有问题，反而让我在公司中学到一些最深刻的经验和教训。当然，我也会尽自己最大的努力去减少错误的发生，因为它们毕竟是有代价的。但是，这就是人生的一部分，我们都会人生的某些时候犯错误。

当一位员工犯错误的时候，我们会看他是否需要更多的培训，或者分析错误的起因在何处。只要他们愿意学习，我们就要学会原谅。但是如果他们一而再再而三地犯同样的错误，那么他们明显没有从中

学到教训，这时候就需要采取其他步骤和措施了。

团队——在公司中，拥有一支强大团队非常关键。这支团队拥有同样的使命、价值观和愿景。在学校里进行的是一场个人比赛，我们不能在测验中合作，我们需要独自完成家庭作业。鲜有课程或者作业需要通过团队来集体协作完成。

学习如何作为团队的一分子并且齐心协力地工作非常关键，尤其是在一个工作场所或者在一家公司中，大家彼此间拥有不同的性格，齐心协力尤为重要。如果我们能够从学校中学到这些，那么在公司中共事就会变得更加容易。

我是如何学到募集资本的

乔希：这始于我向爸爸妈妈要钱！如果你也有小孩子，那么可以通过培养他们发挥不同的销售技巧和方式，来提高他们的临场表现。要鼓励他们，不要轻易放弃。我真心希望那些为人父母的人不要轻易挫伤自己小孩在“伸手要钱”方面的积极性。这种“融资”技巧值得打磨、锻炼和奖励。

莉萨：我们从大量的错误中学会了如何融资。当创办首家公司时，我们尝试了传统的途径：找银行。我们一次又一次地遭到银行的拒绝。最后，我们找到了一位私人投资者，融到了创办公司所需要的150万美元。即便这样，我们也是尝试了好几次才成功的。其间，我们对一份原本糟糕的商业计划进行了多次修改。回望过去，我们意识到，自己在刚开始的时候犯下大量错误，但投资者还是给了我们机会。最值得我骄傲的地方就是，即便被拒绝了几次之后，我们也从未放弃。

我是如何学会克服恐惧与失败的

乔希：我想要一个女朋友。我不得不首先克服恐惧情绪，才能尝试约她出去。然后，当我被甩的时候（真的是这样！），我学到了如何克服失败和被拒绝。虽然会感觉自己受到了伤害，但我每次都能从中学到一些东西。（不要告诉莉萨。在我19岁的时候，我们相遇了。她一直以为自己就是我的第一任女朋友！）

莉萨：害怕失败的恐惧情绪会一直萦绕在你周围，个人拓展就是学会如何控制恐惧以及坦然接受失败的关键。当涉足全新事物的时候，例如我们开展的全新事业——甚至当我们以前曾经做过这些时——需要针对细微之处进行调整，朝着未知领域出发，即使这样，我们仍然存在对未知和失败的恐惧情绪。我学到的与此类恐惧情绪打交道的最好方式就是将它们化整为零，分化为我可以掌控的。同时，去做一些发现事实的调查工作，将未知的东西变成已知。

在执法部门工作，人们一直都有面对危险的恐惧感。你不知道在下一轮的执勤任务中将会面对什么状况，同时还有对于受伤或者送命的恐惧感。我们会接受防卫战术训练，这些练习可以帮助减轻上述恐惧情绪。至于失败这方面，我们需要学会坦然面对失败，并且从中学学习，以便日后不再重复同样的错误。

我的长处

乔希：我一直都想要追逐一些东西。这还用问么？这是理所当然的吧！如果你拥有远见、梦想、目标……那么尽你所能，去追逐它们吧！这就是我的长处。我相信，我们应该倾尽自己的生命、精力、金钱以及时间去追逐我们想要在人生中达成的目标。

莉萨：我的长处就是坚持不懈，同时作为一位守护者——一位勇士，勇士的精神存在于我的心中。进入执法部门，去保护民众、服务民众、在婚姻中坚持自己的立场；以及我们现在的事业——勇士之心；去帮助治疗这个国家的勇士——折射出我作为守护者的一面。

我的缺点

乔希：我可以非常拼命地鞭策人们前进。我对自己的要求非常严格，也期待别人在这方面和自己一样。我试着变得更加和蔼（不管是对自己还是对其他人），帮助其他人变得更加优秀，而不是提出严厉的要求。

莉萨：我在面对截止日期来临前的压力时，干得真的不错。但是，在火烧眉毛之前，我真的是一位晚期拖延症患者。有时，这是我的长处，因为面对压力，我能表现得非常出色。这也意味着，如果缺乏压力，比如说没有一个截止日期，那么我并不总是能够火急火燎地将事情做完。我意识到，必须给自己设置一个截止日期——用虚假的或是随意的截止日期来欺骗自己并不总是可行。

我最擅长教授的企业家技能

乔希和莉萨：使命

我教授的企业家课程

乔希和莉萨：资本家也可以成为好人以及针对社会需求制定商业模式。

针对社会需求制定的商业模式

乔希·兰农 莉萨·兰农

这个世界充满了为钱而不顾一切的贪婪的人们……

但你不必成为他们中的一员。

乔希和莉萨证明了你可以成为社会企业家，

也就是一位有良心的企业家，同样可以赚很多钱。

——罗伯特·清崎

乔希：

莉萨和我都相信，一个人的言行举止应该一致。换句话说，如果一位理财规划师自己都不遵守原则，那么你很难尊重来自他的建议。这就好比去听取一位体重超标的营养师的建议一样。他们也许是优秀的人，但他们在自己所发挥专长的领域方面没有具备相应的职业精神。他们这种人就是说一套做一套。

这就是为什么我们喜欢与富爸爸团队一起学习的原因之一。罗伯特和金身边的这些顾问每天都能做到言行一致，无论是在自己的教学工作中还是在自己的事业中。这是富爸爸守则的一部分。罗伯特、金以及顾问团队成员在世界各地开设各种公司。他们所言都是经验之谈，同时还有来自商战中的累累伤痕和银行账单加以佐证。对我们来说，这就是诚信。和我们一样，罗伯特经常应用巴克敏斯特·富勒博士

的话语，下面就是他关于这个主题经常说到的：“诚信是获得一切成功的根本。”

我们会在自己的领域中拼尽全力。我们讲授的最好的企业家技巧——也是我们赖以生存的——就是使命。我们会倾囊相授，毫无保留。我们在各方面受到使命感的驱动，无论是我们投资的方式、支配时间的方式、开设和运营公司的方式还是我们生活的方式。无论在人生中还是在事业中，拥有明确的目标会帮助我们关注自己的工作以及目标的实现。

莉萨：

我们成功地将富爸爸准则应用到了自己的个人和专业生活中。我们发现这些准则清晰明了，符合常识，而且有趣。以我们的经验来看，没人能够像富爸爸团队那样将其融会贯通于教学工作中。举例来说，富爸爸的第一课就是富人不为钱工作。起初，人们很难理解这条有深度但却很简洁的准则。如果富人不为钱工作，那么他们在为什么工作？

我们爱上这本名为《富爸爸那些比钱更重要的事》的书籍编纂工作的原因之一：对我们来说，这些经验和教训一直都根植于富爸爸所传达的讯息中。这本书揭示了富爸爸工作中非常核心的部分。这是到目前为止最为重要的书籍。

金钱很重要，非常重要。但它绝非我们生活中最为重要的方面。如果我们让金钱变成了自己“为什么”要成立一家公司或者找到一份工作这些事情最重要的关注点，接下来，你会陷入麻烦的。在人生中，还有很多其他更值得珍视的事情！

乔希：

举例来说，自2002年起，莉萨和我就全身心地投入到了行为健康领域。我们在几个州成功设立和运营了7处毒瘾和酒瘾戒除中心。就成瘾这方面来说，对金钱上瘾的人体现出的特征和举止，就如同瘾君子对待毒品一样。

如果金钱是你人生中最重要的事物，那么你就对其成瘾了。金钱对于你来说就相当于毒品。我们没有偷换概念，姑且让我们这样比喻。当收到一张支票时，你是否获得了一种快感？支票的数额越大，是不是快感就越强烈？当你看到自己的银行账号空空如也，是否会感到焦虑？你可能从来没有从这种角度审视过这个问题，但其本质就是成瘾。

你周围的人们是否会有如下类似的说法：“我一年不得不至少赚8万美元。你不知道，我有小孩要抚养，有账单要付，还欠着助学贷款以及各种债务……”我们每个人都听到过类似的内容，而且以后还会听到。

如果你想审视一下，看看自己是否也对金钱成瘾，只要放弃你的工资一年时间，甚至是一个月，就知道答案了，看看都会发生些什么。你会走进一间讨论气氛激烈的戒瘾诊所么？你在丢掉工作后会浑身哆嗦、拳打脚踢或者大声叫喊么？如果是这样的话，那么这就是一本针对你所写的书。

第一步

我们的关注的领域是使命，以及将你的意识从成瘾的束缚中解脱出来。在一个匿名戒酒互助社里面，这称之为第一步。我们承认，自

己在面对酒精诱惑的时候是软弱的，这让我们无从掌控自己的人生。

让一位酗酒成瘾的人迈出这一步，他需要忍受巨大的痛苦和折磨。为了让人们在节制的道路上迈出第一步，他们需要变得极度谦逊，承认自己需要帮助。一些人将谦逊的态度视作是某种软弱的表现，这完全是无稽之谈。这只不过意味着，一个人坦然地接受了现实，承认他们不可能知道全部问题的答案。谦逊同时意味着一个人变得想要接受针对他们自身问题的帮助。

在富爸爸顾问团队，我们定期培养自己的谦逊态度，彼此互相分享个人和公司的财务报表。我们一次又一次地发现自己在财务方面正变得失控。与在匿名酗酒互助社中一样，我们相互间变得极端坦诚。这里的标准不仅仅是坦诚——而是极端的坦诚——理解两者间的区别非常重要。对事实的尊重会让人坦诚，但发自内心的认同（表面看上去或者让人感觉到是真的，即便不一定是真的）是极度坦诚背后的推动力。

这种极端的坦诚体现在我们的财务方面，就是让我们为诚信负责。我们对自己所教授的东西真的身体力行吗？作为学生，我们能否将相应的法则应用到自己的生活中去？如果我仍然是一个酒鬼，我的妻子会将自己挚爱的人——我——送到我们的戒瘾康复中心去接受治疗么？如果我的妻子做不到的话，为何我们要求别人从没有操守的人（我的妻子）那里接受建议呢？

这是富爸爸行为守则的一小部分，这全都与使命有关。我们践行诚实守信、极端坦诚、袒露弱点以及积极竞争的原则。彼此间袒露弱点会让一个团队变得更加强健，并建立起一种极高水平的互信。你在团队中都信任哪些人？谁会对你承担起责任，朝着目标前进，而不是占你的便宜？

如果你做好了开始的准备，那么找到一位你能够信任的导师，让

其参阅你的个人财务报表。这将让你迈出第一步：“我们承认，自己在面对金钱诱惑的时候是软弱的——这让我们无从掌控自己的人生。”

来自匿名酒瘾互助社提供的地板书中的第一步（第21页）：没有哪一种形式的破产与此类似。酒精正成为贪婪的债权人，准备榨干我们的一切，我们需要抵制它的要求。一旦接受了这一显而易见的事实，那么我们作为人文关怀的破产之旅也就结束了。

我们可以很容易将“酒精”这个概念替换为“缺少财商教育”，如同“贪婪的债权人”正“准备榨干我们的一切，我们需要抵制它的要求”。一旦接受了这一显而易见的事实，那么我们作为人文关怀的破产之旅也就结束了。

我在2001年成功戒除酒瘾。就在那时，莉萨和我开始学习罗伯特以及金·清崎撰写的书。对我们来说，书中的一切都感同身受。我坚决不会让任何毒品再一次地控制我。作为一个重获新生的学生，富爸爸的第1课——富人不为钱工作——直击我的灵魂。

富人为资产工作！对我来说，资产就意味着节制！

如同在婚姻中一样，莉萨和我携手开始了我们的社会企业家之旅。我们不再为了钱而工作。我们找到了自己在人生和事业中的使命。我们未来的方向是让自己的事业向社会释放出积极的正能量。

莉萨：

乔希于2001年戒除了酒瘾，在此之前，我们俩都是雇员，都有稳定的工作。乔希在夜店里为他父亲工作，而我在拉斯维加斯大都会警察局从事执法工作。在旁人看来，我俩看上去非常不错，出身于中产阶级家庭，开着不错的车，口袋里还有几个钱……但是，我们从内部

开始变得支离破碎，相关的证据来自于我们婚姻（如同炸弹从内部引爆）。乔希的健康状况逐渐恶化，那些深更半夜仍在持续的聚会活动正逐渐从我们的账户中抽走资金。

在拉斯维加斯的夜店里浸淫多年，乔希被酒精摧垮了。我作为执法部门的成员，每晚都会针对成瘾问题开展工作，乔希的这种状态为我敲响了警钟。我无论在工作中还是在婚姻中都得面对这方面的问题。在经历数年情绪上的起伏波动之后，我给他下达了最后通牒：要么离婚，要么戒酒。我已经受够了。

乔希也做好了结束这种疯狂生活的准备。我们已经玩这个游戏好多年了。他嘴上说，也会去尝试，“我仅在周末喝酒”或者是“我保证下次再也不喝了”。还有很多你想不到的借口，他都试过。不能再给他反悔的机会了，我再也不想继续纠结下去了。感谢上天，他选择了戒酒。我们这时已经到了一个临界点，他的决定真的关乎生死存亡。

在离开酒瘾戒除互助会之后，乔希不想重回夜店行业了。他不想再次受到影响。夜店的商业计划非常简单：让老顾客一醉方休，让他们拥有一段真正美好的时光，然后保证每个人平安无事。这一套切实可行。夜店是拉斯维加斯最炙手可热的地方，人们都喜爱去那里。但是，即便是辛苦工作多年，打造了拉斯维加斯的头号热门夜店，他还是决定将这一切抛诸身后。他决定离开父亲创立的事业，而这个事业某一天可能会变成他自己的事业。

我们不得不做出改变，是时候面对全新使命了。即便乔希停止了酗酒行为，他仍然处于恢复的早期阶段，只要周围的环境不发生改变，他就会反复受到诱惑，不能自己。朋友们都认为，我们做出离开的决定很疯狂。夜店的业务很红火，顾客盈门，每晚登门的人数在1500位上下，而我在执法部门也有一份有保障的工作。就像刚才提到的，在旁人来看，我们俩的生活相当不错。但是我们自己明白，无论是肉体上还是精神上……我们知道，是时候离开了。

如同谚语所说：“当学生做好准备时，老师就会出现。”这显然就是我们的亲身体验，来自富爸爸的讯息恰到好处地出现了，它来得正是时候，从此改写了我们的人生。节制是我们使命的基础，我们决定开设自己的戒瘾机构。我们有一个强烈的“为什么要这样做”的理由，我们有强烈的进入这一领域的使命感，这后来被证明是一个坚实的基础。

就像乔希所说，我们正在进入社会企业家的世界。

乔希：

这就是社会企业家的所作所为。我们怀揣激情，怀揣目标，去解决问题。西蒙·斯涅克在他的书中有一段关于这方面的精彩论述，书名为《从为什么开始——伟大的领导者如何激励每个人都行动》。他在书中这样写道：“随着越来越多的机构和个人去学习了解如何从‘为什么’开始，越来越多的人会从他们所做的工作中获得满足。”

为何我们要从“为什么”开始？斯涅克是这样说的：

“想要鼓舞人们，要做到这一点并不困难，这通常与一些外部因素有关。相比之下，伟大的领导者知道如何鼓舞人们去行动。这些人在受到鼓舞的过程中，能够明白目标的意义，或者是找到一种归属感，这一点与任何外在的奖励或者福利毫无关系。这些真正具有领导才能的人能够拥有一众追随者，后者不是出于服从，而是受到鼓舞。

“对于那些受到鼓舞的人来说，行动的动机来自于他们发自内心的感受。他们很少会受到利益的驱使。那些真正受到鼓舞的人会愿意无私奉献，克服困难，甚至承担身心上的痛苦。那些能够鼓舞别人的人将会拥有一众追随者——支持

者、选民、消费者、员工——他们出于善意的目的去行动，不是因为他们不得不这样做，而是因为他们发自内心想要这样做。

“发自内心热爱自己工作的人将更具生产力和创造性。他们的家庭通常更加幸福，也拥有更和谐的家庭生活。他们更加善待自己的同事、客户以及消费者。受到鼓舞的员工不仅会让公司更加强大，也会让经济更加充满活力。”

金钱以及权利（尽管非常诱惑）不是我们为之行动的“理由”。我们的动机来自切身的体会。我们的婚姻比金钱更重要。我们的幸福比金钱更重要。我们的节制比金钱更重要。我们愿意承担额外的代价，忍受创业过程中种种身心上的煎熬。我们的信仰升华了。

社会企业家以公司的手段释出善意。富爸爸的B-I三角形为我们制订商业计划提供了一个大纲。我们将自己的想法付诸行动。我们不会在这里给出这方面的全部细节。但是如果你想要了解更多，我推荐你去读一下《富爸爸杠杆致富》这本书。

使命是B-I三角形的基础，这一点毋庸置疑。



将使命作为构筑其他事物的基石，只有将公司赋予一定的使命，并以此驱动公司向前发展，这样才有意义（至少对我们来说是这

样)。个人可以通过驾驭企业的力量，让这个世界变得更加美好，同时还能赚取利润。

社会企业家绝不会单单受到金钱利益的驱动。我们受到“要实现目标”这一想法的鼓舞，我们的动机发自内心。目的：怀着更加崇高的目的，构筑一家可持续发展的公司。

环顾四周，我确定你能够看到无尽的问题正等着被解决。为何不利用私人企业的力量去关注这些问题呢？缺乏财商教育、毒品酒精成瘾、针对性交易目的的人口贩卖、虐待儿童、水污染、各种犯罪问题、食品、住房……存在的问题无穷无尽。私人企业可以为社会问题带来解决方案，但需要一个像你这样愿意表明立场的人为社会带来改变。西蒙·斯涅克的话值得再次重复：“对于那些受到鼓舞的人来说，行动的动机来自于他们发自内心的感受。他们很少会受到利益的驱使。那些真正受到鼓舞的人会愿意无私奉献，克服困难，甚至承担身心上的痛苦。”

莉萨：

这就是为什么我们关键的力量来自一家受到使命驱动的公司。我们当前的机构——勇士之心——就受到使命驱动。我们的专精之处在于：面向我们的勇士群体提供服务——在军队中服役的男男女女、退伍老兵、执法人员、消防员、医疗急救医生以及其他现场急救人员。我们帮助他们克服各种成瘾症状以及创伤后压力心理障碍症，还有其他各类障碍性疾病，这些都是由于各种各样的精神创伤所引起，包括焦虑、悲痛、创伤以及抑郁。

因此，问一下你自己：清晨，是什么使你站起来，积极面对全新的一天？你发现这个世界上存在哪些问题？有时候，你的动机来自于一些强烈的切身感受，就如同我们体会到的一样。有时候，只是一些

可能让你反感的事情，然后你感觉，自己需要为此做些什么？

如果你对成为一位社会企业家感兴趣，那么现在，你行动的时机到了。这就是我们撰写这本《富爸爸社会企业家》的目的。你可以从其他社会企业家身上学到一些东西，将自己的激情转化为有利可图的生意。你可以在为这个世界做出贡献的同时，获得一些财务上的回报。

我们相信，自己正在进入一个勇于承担责任、有担当的企业舞台。这是一个无论消费者、股东还是员工都要求企业提升透明度的时代。这是一个全新的时代，许多社会企业家正在引领变革的方向。这就是我们在富爸爸公司所教授的东西：建立可持续发展企业的使命——通过富爸爸准则、激情以及利润。我们是社会企业家。

关于乔希·兰农

乔希·兰农是一个“受到使命驱使的人，具备不受束缚的洞见力”。他成功地在3个州开设并运营了7家获得许可和认证的治疗中心，并且自2002年以来一直担任CEO的职位。他最新的使命——勇士之心——拥有一个伟大的蓝图，那就是帮助100万的勇士从各种成瘾症状和创伤后压力心理障碍症中解脱出来。勇士之心在私人药物依赖治疗方案方面引领方向，帮助我们的勇士回归正常人生。

乔希在各方面拥有广泛的经验，包括领导力、商业开发、行为健康、许可、认证、不动产、投资、公开演讲、社会企业家、商业培训以及战略规划。他的人生经验和职业路径涵盖了方方面面，包括建筑工地领班（夏威夷科哈拉牧场）、连锁夜店总经理（内华达狄伦）以及作为创办人与他的妻子莉萨合办了旅途康复中心（犹他州以及亚利桑那州），该机构是经过认证的双重诊断毒品和酒精的治疗中心。2000年至2013年，12年多的时间，其规模逐渐扩大，在多个州拥有6处分支机构，目前拥有100名的专业职员，成功治疗了数以千计的客户。2013年早些时候，旅途康复中心的全部6个分支机构被EBH收购，后者是一个全国性的行为矫正服务提供商，由弗雷泽医疗保健机构提供财务支持。

2014年，兰农夫妇在得克萨斯的班德拉成立了名为“勇士之心”的机构。勇士之心是一家获颁许可、得到联合认证并拥有40个床位，专注于为国家的勇士们提供住院治疗服务的机构，其服务的对象包括退伍军人、现役士兵、执法人员、消防员、医疗急救员和其他勇士们。

乔希是LUF海军海豹突击队SOT-G领导力课程以及USASOL特种作战（I、II以及III级）毕业生。

关于莉萨·兰农

莉萨·兰农是一位社会企业家、作者、投资者、国际性演说家以及一位母亲。

她是“具有同情心的守护者”。她在发展事业方面拥有强烈的激情，旨在通过提供安全的世界级治疗环境，帮助勇士们在面对各种诱惑时变得节制，最后实现彻底康复。她目前的使命通过勇士之心体现，这是一个针对我们的勇士推出的康复机构，其服务对象包括退伍老兵、现役士兵、警官、消防员以及其他现场急救员以及守护者。

莉萨同时也是富爸爸顾问系列丛书中的《富爸爸社会企业家》一书的合著者。作为一位成功的企业家，她与自己的丈夫乔希一起成立并出售了6家私人戒瘾治疗机构——旅途康复中心。她还是布鲁克物业管理公司的创办人，这家机构的投资方向包括住宅、商业地产以及公寓大楼，目前持有的物产超过2600个单位。

在成为一位企业家之前，莉萨是一位执法人员，供职于拉斯维加斯大都会警察局。莉萨与乔希在1995年喜结连理，作为值得骄傲的父母，他们拥有两位表现出色的孩子。他们全身心投入到事业的发展中，并致力于关注社会问题。

近20年来，莉萨坚定了自己的信仰，那就是行善与赚钱这两者之间并不冲突。她相信，社会渴求那些拥有自己立场、创建工作岗位并解决问题的企业家。她的人生充满各种将问题转变为解决方案的故事，令人感到鼓舞。莉萨也是一位梦想家，其希望建立受到目标和价值驱动的公司，为社会带来积极的改变。

《富爸爸社会企业家》节选

EB
SI RICH DAD
ADVISORS

富爸爸 社会企业家

普通企业家是为了追求商业利润而创办企业，
社会企业家则是为了解决社会问题而创办企业。

〔美〕乔希·兰农 〔美〕莉萨·兰农 著

黄延峰 译

读书人文化
www.readers.com.cn



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

第二章

了解社会企业

的确，对于任何曾声称“这种办法不可行”或者“我们能做得更出色”的人们——他们想挑战现状，动摇现行体制，尝试像社会企业家一样进行“创造性破坏”——来说，这样的机会现在已经很多了。

——戴维·伯恩斯坦（David Bornstein），
《如何改变世界》（*How to Change the World*）

为了最准确地理解社会企业的概念，或许我们应该先了解其中一位倡导者。

格雷戈里·迪斯（J. Gregory Dees）是杜克大学富卡商学院的教授和社会企业化经营促进研究中心（CASE）的创始人，他被公认为社会企业化经营研究领域的学术带头人。2006年，在由新利公司（New Profit Inc.）主办的一次会议上，迪斯说“社会企业家”这个词反映了两方面的融合：既体现了社会性的目的，通常这会让我们联想到非营利组织，又体现了企业家的某种价值取向，这会让我们联想到企业，特别是最具创新和活力的企业。

换言之，社会企业家建立企业，在赚钱的同时又完成了社会使命。

当然，2001年年末，我们对成为社会企业家还没有什么概念。一旦我们决心为自己创造一种崭新的生活，那才是这一旅程的开始。正如任何行业的企业家告诉你的那样，从一个模糊的想法到成功建立且

成熟运营一家企业还有很长的路要走，不管是不是社会企业，跨越这一鸿沟是大多数新企业所缺乏的。

一旦想要创造属于自己的新生活，并且实现财务自由，我们应该想到前方的道路漫长而且艰难。我们不仅要改变生活中的几件事情，而且要彻底改变，从自我欺骗的思想到我们使用的词语，从一起消磨时光的朋友到我们在业余时间做的事情，一切都要改变。我们已经做好准备了，准备拥抱改变，不管前方的道路有多么艰难。

但在当时，那个决定所带来的全部重量都压在了我们身上。

要是说我们被我在康复中心的经历以及改变我们生活方式的想法感动了，以至于立马就找到了让我们一辈子都热衷的事情，那也不太真实。至少在开车从南加州到拉斯维加斯的路上我们还没有决定开办康复中心。那时，我们最热衷的是如何修复我们的生活和婚姻。

我们只是从康复中心返回，作为全新开始的两个人，下决心不再让夜总会、金钱和让我们欲罢不能的堕落的生活方式再来纠缠我们。但是，我仍然作为父亲的得力助手在夜总会打工。虽然我不想再以这种方式生活，可我却不知道自己真正想要的生活又是什么样子的。我将我的困惑与父亲谈了，他是那种会把如此坦白当成是一种软弱表现的人，我认为可行的事情，他直接就说不可取。重新回去工作让我害怕，但不回去工作也让我害怕。

回家几天之后，我发现自己又站到了迪伦舞厅里，周围有上千人在庆祝2001年的新年前夜。整个晚上我都想知道自己到底在那里做什么。我倍受打击，却又束手无策。身边弥漫着开派对的人们的欢声笑语。随着夜晚慢慢降临，我清楚地知道这些开心全都是假的，或许他们跟我有着同样的问题，我感觉他们没有几个人真正地快乐。从大屏幕LED显示屏上看着时代广场的水晶球从高处落下，听着迎接新年的倒计时，我感觉离开父亲企业的恐惧正在消失，反而害怕再在那个地

方浪费一年。不是害怕经常暴力和喜怒无常的父亲，不是害怕经济上有什么损失，不是不确定我未来的职业或担心家人会不会疏远自己，没有什么值得让我如此继续生活，置身于这种有害的环境之中。我必须离开这里，马上走。

与此同时，在这个新年前夜，随着时钟一分一秒地走向午夜，莉萨身穿制服与同事巡逻在拉斯维加斯大道上，她也面临着自己的恐惧。成千上万强壮的人挤在一起，非常危险，但莉萨更害怕夜总会中的我会发生什么事。我是新近康复的酒鬼，在这样的夜晚，似乎整个世界就只剩下了喝酒和狂欢。她知道我已下定决心离开夜总会的生意，怕的就是某个顾客把我拉回去喝酒庆祝。整个晚上她都在为此事担忧。

对于你是什么人或你想做什么，你所处的环境既能起到支持的作用，也能起到破坏的作用。如果你想改变，你就要察看一下你所处的环境，并且让它成为你的支持者。

随着夜幕逐渐消失，太阳开始升起，我们的值班也结束了，下班的时间终于到了。当我们都安全而且健康地下班回家，当听到我在元旦的早晨决定开始脱离父亲的企业时，她百感交集：吃惊、如释重负、兴奋和紧张。也就是从那天早晨，我们决定重新来过。仅此而已。我们并不知道接下来要干什么，但我们却清楚如果当时我们不立即行动起来，可能永远也逃脱不了了。我们在元旦这天快乐地进行头脑风暴，讨论等待我们的所有可能性。在某种程度上，让我在夜总会之外的地方工作对我来说是一种挑战，让莉萨不再当警官也是如此，但意识到整个世界有无限的可能在等待着我们选择，这令我们非常兴奋。那天，莉萨和我抛弃了清规戒律的约束，将蹦到我们脑子里的所有想法都提出来加以讨论。

刹那间，我与斯潘塞在康复中心的讨论涌入我的脑海。斯潘塞以

前是一位饭店老板，当他意识到饭店的生意不再让他保持清醒时，他决定开办一家康复中心。

那会是一个信号吗？我们敢梦想过上类似的生活吗？是的，我们敢。因为我与莉萨大声地分享了那次谈话的回忆之后，我们俩都安静了下来，非常严肃地看着彼此。我们意识到它已然在召唤。毕竟我们知道其他正在与酒瘾抗争的人是什么样子，我们也知道这些瘾君子之前所深爱的人也正在经受痛苦。我们的生命拼图似乎在那一刻全都汇集到了一起，这让我们明白之前发生在我们身上的所有事情都是有原因的。

我曾经接受过几次康复治疗，我知道什么对付酒瘾更有效。莉萨和我都对酒瘾带来的痛苦、重返清醒生活所需跨越的困难和适应让人保持清醒的生活环境深有体会。为了与其他瘾君子及家人分享我们知道的事情，让他们的家庭重新恢复平静，这一定会大有裨益。

考虑了一个晚上之后，第二天早晨我把电话打给了斯潘塞。我迈出了第一步。我跟他讲了自己所经历的一切，我感觉困在了夜总会里无法脱身，再在那里工作下去无异于自杀。我告诉他我会再次被那个环境压垮，只是时间长短而已。莉萨也有同样的感觉，而且她全力支持我离开那里。

我告诉斯潘塞我们想提供解决问题（戒除酒瘾）的方案，而不是成为问题（成瘾者）本身。然后，我问斯潘塞他是否能够教我如何做康复中心的业务，如果可以，我将感激他的支持和指导。

“你是认真的吗？”他问我。

我向他保证我是认真的。

“那好，太棒了！”他说，“周一早晨到我办公室吧。”

对于斯潘塞将会把我们引向何处，或者他是否另有企图，我们一

无所知。我开车回到南加州去跟他见面，并且吸收每一条我能从他那里听到的深刻见解和建议。这个人所走的道路正是莉萨和我想要开始走的道路。

我们的会面仅持续了10分钟。在这期间，他递给我一摞资料，这是他创办康复中心所用的政策和流程手册：“就这些。这就是你如何创办治疗中心需要的东西。”事实上，他跟我分享了企业的私密资料，这让他的员工感到惊愕。

“获得授权是做成这件事情最难办的一个环节，”他说着，递给我更多的文件，“这些能帮你了解如何获得授权。”

我站在那里，彬彬有礼却又感到震惊，怀中抱着一摞越来越多的活页夹，斯潘塞还在往上摞着。当把所有的东西交给我以后，他用听起来像是给员工下命令一样的口气跟我说：“我想要你飞到佛罗里达看看我在那里开办的治疗中心。好吗？过几天我就会去那里，因此，我想在那里跟你多谈谈。”甚至都没有跟我握手，或是说些祝我顺利的话，他就出门赴下一个约会了。

当晚我返回家中后，莉萨问我：“情况怎样？”

“还行，不错的10分钟。”我告诉莉萨。此时，对于我们的计划如此之好我感到不知所措，对于斯潘塞提供给我的资料以及他相信我有能力干好这件事让我备受鼓舞。他似乎一点儿也没有质疑我或我们的决定。“莉萨，或许这是因为我们只请求他提供支持，而非从他那里索取什么。我不知道。但现在，我们要赶去佛罗里达。”

幸运的是，她相信我和我的新导师斯潘塞，以至于她愿意跟我登上飞往佛罗里达的飞机。我们俩都没有丝毫的犹豫。我们预订了飞往佛罗里达的航班，计划在那里待上一周，心甘情愿地服从斯潘塞的指示。后来，我们发现他和他的合伙人我们这次会面安排了一整天的时间，包括去奥兰多的几个地方，跟许多有从事成瘾治疗行业经验的

人交谈。现在回想起来，我们确信这是斯潘塞在检验我们，以判断我们对这一决定的认真程度。显然，我们过关了。

参观结束以后，我们对自己的决定更加坚定，并且渴望脚踏实地地经营自己的治疗中心。因为我们计划在佛罗里达待一周的时间，所以，那天与斯潘塞的会面结束之后，我们决定在开始新的冒险之旅前花几天时间到处转转，并且到迪士尼乐园游玩。也正是在此期间，莉萨怀上了我们的女儿黑利（Haley）。我们把它当成第三个信号，另外两个信号分别是我那次濒死的经历和爸爸碰巧送给我的圣诞礼物。正是这些信号告诉我们将要开始的生活是我们命中注定要做的事情。

我们两个人各有几年的管理和领导经验，“富爸爸”系列丛书为我们打下了坚实的财商教育基础，加上拥有包含授权信息的政策文件和流程手册，还有一个支持我们的同行和导师，令我吃惊的是，父亲同意我离开他的企业，开办属于自己的企业。所有事情似乎都在指引我们朝着创办康复中心的方向发展。

成功的基础

在接下来的几年里，我们都在忙着建立旅途康复中心。这个漫长的过程充满艰辛和挑战，我们要筹资、选址、取得治疗机构的资格、培养一个小众市场、寻找和增加客户、强化各种服务和在其他地方开设分中心以扩大规模。我们将与你分享所发生的一切。

我们最终取得了成功，但一路之上我们也犯了很多错误。每当面临挑战时，我们必须不断地提醒自己：我们想要做的是什么以及为什么想要做的是这个。不得不承认，撒手不干可能更容易做到。好几次我们都想放弃，并且说：“放弃吧，我们可以干点别的。”

很多人在尚未实现目标之前就放弃了。你应该学会发现让自己坚持下去的力量，还应对自己的热情和梦想加以评估，并确信这才是你真正想要的东西。

但是，事情已经走到了这一步，我们最关心的是参与到这一公益事业当中，即为世界各地与酒精依赖相抗争的大约1400万人提供服务。2002年，当时正处在开办企业的初创阶段，我们发现需要治疗成瘾的人中80%没有得到正规的戒瘾服务，成瘾对各个社会阶层都产生消极影响，在这方面它没有歧视。

从对个人使命的热情和深刻的责任感出发，可以衍生出一系列的步骤，我们认为这是建立一家社会企业的基础。

- 找出自己建立在热情基础上的“理由”。我们创办康复中心的理由并非清晰可见。但在经历了康复中心的戒酒醒脑过程之后（其他人会发现参加个人发展研讨班的经历也有类似的助益），它开始变得非常清晰了。我们的理由就是珍惜我们拥有的一切，每天早晨起来为这家企业不断地付出。直到今天仍然如此。你的理由可以是任何事情。拥有一个深刻的理由可以让你在艰难时刻仍然不断前进，因为这样或那样的困难随时随地都可能出现在你的创业路上。

- 做出清晰的承诺。我们承诺开办一家治疗中心。通过调查研究，我们理清了自己的承诺，研究既来自于斯潘塞又来自于我们自己收集的资料，比如开展这一项工作的合法手续、如何取得资格以及有关成功运营这一机构能做和不能做的事情。我们将业余时间全部用于调查研究，将我们的家庭办公室变成了指挥中心，我们在这里收集信息，并加以处理以备不时之需。我们对自身的优缺点进行了评估，考虑如何利用我们各自的经验搞清楚目前在成瘾治疗领域还有哪些价值尚未发现。

- 找到适合的支持系统、导师和教练。我们已经争取到了斯潘

塞，在他力所能及的范围内给我们以指导，并传授创业智慧。在接下来的几年里，我们会接触更多的导师和支持者。事实证明，对我们来说，他们是无价之宝。合适的支持系统、导师和教练会推动你到达更高的境地——他或她会推动你去做你认为不可能做到的事情，让你换一种思维方式。这是一个优秀支持系统的标志。如果他们不支持你的愿景且无法推动你前进，你就应该另找他人；否则，你可能永远都不会实现既定的生活目标。

- 奉献和投入。在个人发展方面，我们投入了大量的时间、金钱和精力。你的企业和你的生活就是你的生动写照。圣雄甘地（Mahatma Gandhi）曾经说过：“欲变世界，先变自身。”企业家的能力有多大，企业就会走多远。你要么抑制企业的成长，要么领导它走向胜利。我们从未在提升自我和改进工作方面有所懈怠。

- 学习理财知识。起初，我们对资产与负债的真实含义、如何筹资和投资以及主动收入和被动收入的区别知之甚少。开启我们财商教育的关键是《富爸爸你可以选择成为富人》这本书，但那仅仅是开始。说到底，不管企业的社会使命是什么，缺乏对财商教育的尊重，你无法成功经营一家企业。随着企业的成长，企业家需要不断地学习；随着世界经济形势的变化，企业家总有更多的知识需要掌握。

- 编制一份商业计划书。这是你进行企业设计时需要思考的问题。企业能否在日后进行融资和扩张？除非你投入了大量的时间、精力和资源深入思考过企业的使命和团队，以及如何偿还投资者的资本；否则，没有人愿意投资帮你建立企业。这是检验社会企业可行性的关键所在。

结果显示，我们为给企业打下坚实的基础而采取的措施与许多重量级社会企业家的建议完全一致。

事实上，杜克大学社会企业化经营促进研究中心于2002年11月

发表了一则报告，标题为《社会企业化经营的过程：创造值得认真追求的机会》，其作者艾谢·居奇吕（Ayse Guclu）、格雷戈里·迪斯和贝丝·巴特利·安德森（Beth Battle Anderson）称：“通常是一个人的一系列经历促成了社会企业的建立；紧随其后的是对社会需求的确定，或者说清楚地认识到了‘社会渴望与现实条件之间的差距’；然后，对社会需求的评估经常会过分强调消极因素，社会企业家要寻找可以‘用来创造财富’的有利条件处于何方；最后，他们带来了改变，并且不断受到它（目标）的鼓励，寻求更多对社会产生积极影响的机会……成功的社会企业家会将这种‘如何能够’的态度具体化，尤其是在创意阶段，高效的社会企业家会将这一导向应用到机会开发过程中，致力于持续创新、适应、分析和不断学习。”

不论是过去还是现在，它真的是我们取得成功的关键，我指的是“致力于持续创新、适应、分析和不断学习”这一过程。

施瓦布社会企业家基金会是一个全球性组织，其使命是推动和促进可持续性社会创新的主要模式，米丽娅姆·舍宁（Mirjam Schoning）是该基金会的主席，在社会企业领域工作了10年之后，她为社会企业家提出了以下7条原则或建议：

1. 追随你的激情。这是最重要的因素，它会让你在遇到挫折的时候还能走下去。

2. 平衡你的理性和激情。你正在满足的社会需求是真实且有根据的吗？

3. 进行头脑风暴，产生1000个创意，不要担心它们被优化、放弃或取代。

4. 甄选适合企业的商业模式，从第一天开始就清晰地表达企业的愿景、使命以及评价和测量体系。

5. 研究能与你正在想方设法追求的产生同样效果的方法。你的创意确实如你所想的那么独特吗？要考虑到外部竞争状况。

6. 考虑将你的社会企业实行授权经营，我们最需要的是希望创业家能将他们绝妙的创意带到这个世界的其他地方。

7. 给自己至少3年的时间（或36个月，这样听起来比3年短），让你的企业起步，并进入比较稳定的状态。

或许对于我们而言，抛诸身后的安逸生活可能会害惨我们，但最终正是这种追求让我们没日没夜、不惧重重困难地创办企业。我们真切地体会到我们别无选择。我能够看到自己还是一名夜总会员工的时候每天如何一点点地走向死亡，就像温水煮青蛙一样。尽管莉萨拥有一份受人尊重的职业，作为警官的她每天都在为社会做贡献，但她还是常常感觉不满意，并且渴望有一条更有意义的表达途径，以此改善我们以及周围人的生活。

营利还是非营利？

想要解决某个社会问题，你的确不必创建一家企业：有人加入了和平队（Peace Corps）或无国界医生组织（Doctors without Borders），有人加入了塞拉俱乐部（Sierra Club）、自然保护协会（The Nature Conservancy）、饥饿儿童救济会（Feed the Children）、赈饥美国组织（Feeding America）、绿色儿童基金会（The Green Children Foundation）或其他慈善组织做志愿者。社会非常需要有人这样做，但还是有人指出他们的这种行为多少有些自私，这种行为应当由以利润为终极目标的营利企业模式所取代。我们不愿意有人贬低这种想法，但这的确是一个重要贡献。

旅途康复中心源自于我们内心的一个渴望，那就是创造一个维系

生命的环境，既能让我们做一些帮助他人的重要事情，又能让我们得以谋生。但是，这并不是说志愿者和非营利组织的付出没有价值。

不过，我们仍然认为，渴望回报社会或解决社会问题不必非要借助于非营利组织或非政府组织（NGO）。就像我们一样，很多人发现提供服务和赚钱的渴望不再是相互排斥的，在很多情况下，随着岁月的流逝，采用营利模式可以让服务更持久，而且影响更大。通过拥有一家营利企业，我们可以拓展生意，做出更多的响应，为更多的人提供他们所需要的服务，并且通过在设有很少限制措施的自由市场更容易地向慈善机构捐款。

有一个人相信这种假设，他就是迈克尔·霍尔索斯（Michael Holthouse）。他是得克萨斯州的慈善家和资深创业家，派拉网络公司（Paranet Inc.）的创始人和总裁，还是《公司》杂志（Inc. Magazine）评出的“年度创业家”和两次“增长速度最快的500家公司”获得者。在1997年将派拉公司出售给斯普林特公司（Sprint）之后，霍尔索斯将其精力和财力投入到慈善项目——霍尔索斯儿童基金和为生活做好准备（Prepared 4 Life）上。霍尔索斯儿童基金把重点放在对高危青年进行亲社会和体验性的项目；“为生活做好准备”是一个非营利组织，它开展了柠檬水日（Lemonade Day），这是一个体验性的社区活动，旨在培养生活技能，并且通过摆柠檬水摊教会年轻人创业的技巧和价值观。

“社会上有很多符合501（c）（3）^[1]条款的慈善或公益组织，目前它们已经偏离了这种模式，即声称‘我在做有利于世界的事情，但我必须求助于基金会，从它们那里得到钱，这样才能继续做我正在做的事情’，”霍尔索斯说，“但那种模式早已过时了，它不会持续多久。每个想解决社会问题的群体或组织必须要像真正的企业一样经营。他们的经营必须有预算、收入及所提供的服务，而且不会把利润分配给股东，而是重新投入到组织运营中，以便扩大其服务对象的数量，或者改进服务质量。”

克里斯廷·赫尔希（R. Christine Hershey）是赫尔希公益（Hershey Cause）的总裁和创始人，他认为社会企业家有共同的性格特点，不必急着加以区分，社会企业家没有解决世界上最大问题的原因之一是处于这一行业的人没有得到足够的资金。

奥巴马政府已经将世界食品安全设定为其外交政策计划的当务之急，但并没有依靠非政府组织来处理这一问题，而是一致认为营利组织会让这一切发生改变。

技术服务（TechnoServe）是华盛顿特区的一个非政府组织，它向第三世界国家的企业提供商业运作方面的援助，从而帮助这些企业摆脱贫穷。而嘉吉公司（Cargill）则是一家综合农业企业，当技术服务组织和嘉吉公司参与到融资、管理和企业发展支持之后，莫桑比克那家养殖场饲养的家禽质量大为提升，而且还创造了就业岗位，提高了农民的收入，最终提高了家禽的质量，使得嘉吉公司可以将它们销售出去，反过来又使它实现了经济效益和社会效益的双丰收。追求利润的动机变成了农场主、企业和消费者三方共赢的事情，最终完成了争取世界食品安全的一项重大举措。

在开始建立旅途康复中心时，我们考虑最多的是如何经营。我们决定将它作为真正创造收入的企业来经营，如此一来，我们就可以持续投资，并向我们的客户提供最优质的服务和治疗。我们怎么能期望优秀的戒瘾顾问和医生从繁忙的职业工作中慷慨地抽出时间以志愿者的身份加入到非营利组织中呢？

在社会企业企业化经营的讨论当中，兼顾经济、社会和生态的理念频繁出现。这种三方面都兼顾的模式通常简称为3P，即人（People）、地球（Planet）和利润（Profit）。社会企业家渴望实现这种兼顾：达成社会使命，造福地球或保护地球，并且仍能赚取利润。

至于我们，我们的三兼顾变形为“社会价值、利润和自由”，即提供社会价值，创造能够让我们坚持做下去的利润，获得戒瘾和摆脱破坏性生活方式之后的自由，不仅为我们自己，而且也为了我们所治疗的那些人。我们实现了从雇员、企业主并且最终到投资者这一身份的转变，并从中学到了很多东西，最终实现财务自由。

“社会资本家”这个词可能暗含着“我们满脑子是钱”的意思，因为我们赞成富爸爸的致富哲学，为了增加财富，我们可能会让其他人受穷，从而实现自己的资本化。

说实话，如果钱是我们的创业动机，我还不如待在夜总会里。它的确能够让我过上一种宽裕的生活，那样我可以接爸爸的班，继续经营，并把它扩大成一家非常成功的夜总会。莉萨和我是旅途康复中心的志愿者，我们从来没有从公司里领过一分钱的工资。

从第一天开始，我们就不断地将赚来的钱再投进公司，以改进、扩大和提高服务。我们建立了一条免费拨打的24小时戒瘾热线，并交由一个呼叫中心管理，呼叫中心每周7天值班，不管打电话的人是否向旅途康复中心寻求治疗，只要是寻求有关戒瘾方面的建议或资源的电话，他们都会接听。

在帮助社会的同时，企业确实是有利可图的。事实上，全球发展趋势也似乎表明，这种做法可能更可取。

熟读深思

你如何定性自己跟金钱的关系？你会因为没有足够的钱而诅咒它吗？你会贬低有钱人吗？金钱观只是一种观念。如果你改变了对金钱的看法，你就能改变跟它的关系。金钱的目的是为你服务，而不是让你为它服务。

[1]501(c)(3)是美国税法的一个条款——志愿者组织免税。该条款是给宗教、慈善、教育等组织以免税待遇，主要有两种：一是组织无需缴纳所得税；二是捐赠者将钱捐赠给C3组织，捐赠的钱数将从个人所得税中扣减。企业也有减税待遇，如果捐赠给美国慈善机构，公司也可减税，这是为了鼓励个人和企业向C3组织捐赠。——编者注

第三部分

掌握B-I三角形

明智地选择你的团队，以及你的老师。

谁应该加入你的团队？

——罗伯特·清崎



掌握B-I三角形



与身体一样，富爸爸的B-I三角形也是系统中的系统。当某个系统出现问题或者不能正常工作时，整个身体都会受到影响。对于公司来说，也是一样的道理。

在这一部分，富爸爸团队会向你解释，商业八要素中每一个要素的重要性。

使命

使命是精神方面的

金·清崎

使命是精神方面的，它是一家公司的灵魂。罗伯特和我受到使命的驱动，富爸爸公司也是这样。与我们同呼吸、共命运的使命就是提升人们的财务幸福感。

在富爸爸公司过去20多年来的发展过程中，如果说有一件事情变得如水晶般清晰，那就是使命是神圣的。这是精神方面的，但它也会从文化方面塑造一家公司。

这是我们品牌的基础，就如同使命是B-I三角形的基础一样。使命——连同领导力以及团队——为其他5个对公司成功来说至关重要的要素创造出框架。这些全都始于使命，且以此为基础。

通过军校以及海军陆战队，罗伯特学到了使命的精神力量。在越战中，他了解到，拥有同样的使命感让团队成员紧密团结这方面的重要性。他也经常提到，拥有强烈的使命感——无论是在金斯波因特，还是在海军陆战队，抑或是富爸爸公司——给予自己纪律性，让他成为团队中更强大的一员，同时作为领导者变得更强、更高效。

我在富爸爸B-I三角形中的角色与使命有关，就是作为精神守护者存在。公司的精神将我们每个与品牌相连的人通过意识和心灵联系在一起，包括员工、合伙人、粉丝和追随者。精神力量会点燃激情，让我们在为自己的事业追寻目标和梦想时无所畏惧，充满斗志。

我们的公司中蕴藏着难以置信的能量。精神也通过方方面面反映出来，从我们的企业文化中，从我们品牌与生俱来的对立立场中，从那些来自世界各地的认同富爸爸的观点并且在其人生中采取行动的人那里。在亚洲，他们将富爸爸形容为“紫色风暴”。富爸爸旋风通过他的力量、激情与目标横扫整个世界。

直到罗伯特和我明确了自己的使命，认识到人们对于财商教育的迫切需求，同时了解了我们如何帮助人们解决这一问题之后，我们才开始涉足产品开发。

每一天，我们都听到来自世界各地的人们提起，在富爸爸的观点、富爸爸公司的努力以及来自世界各地的合作伙伴的帮助下，他们的人生变得更加美好。我们的精神力量变得更加高涨。我们知道，自己正将才干以及天赋用在好的方面，服务于世界各地那些如饥似渴学习知识的人、那些希望对金钱了解更多的人以及想知道如何让财商在他们的人生中发挥作用的人。

金的科尔比指数



金·清崎

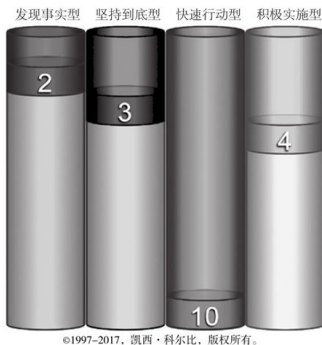
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，金

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

领导力

像CEO一样的人生

迈克·苏利文

富爸爸公司CEO以及连续创业家

对于不同的公司来说，领导风格千变万化，这取决于方方面面的因素。很显然，领导者的个性是其中的因素之一，但同时也会受到来自公司文化、商业环境以及行业风格的影响。在如今这个快速发展的信息时代里，行业发展以及市场环境瞬息万变。任何拖延以及决断力的缺乏都可能是致命的——让竞争对手有可乘之机。我发现那些强有力的领导者在培养他们的领导风格时，会相信自己的本能，使其服务于他们的公司以及品牌、市场、消费者、自己的长处以及公司文化。史蒂夫·乔布斯非常倾向于微观管理的领导风格，这一点与后继者蒂姆·库克有很大区别。相比之下，沃伦·巴菲特对公司的领导采取不干涉政策，在他拥有或者投资的那些公司里，他相信经理人知道如何去达成自己所期望的业绩。

我认为自己就是一个奉行不干预政策的领导者，而且有着随和的管理风格。那些与我共事的人都知道的一点就是虽然从表面上看，我彻底奉行不干预政策，但是在背后我完全是事必躬亲。我认为，我的天赋就是培养人际关系——与我的经理人、团队成员、战略合作伙伴以及公司的所有股东。这帮助我了解公司的实际情况，这是我的关键优势。我能够聚焦问题区域，确保我们的领导者获得所需的资源及指引，以便很好地完成自身的工作。我是那种直接和问题打交道的人。

我认为要尽快控制住不利局面。如果你无法做到这一点，陷入犹豫不决中，问题就会越聚越多，从而影响整个团队。团队成员应该拥有一位对未来有清晰展望的领导者，他不但理解我们每个人都应该对彼此负责，共同完成和达到我们设立的期望及标准，而且一旦发现问题就当机立断，做出决定，即便这是一个艰难的决定。

我对管理层和团队的期望很高，并且非常不希望看到预期无法达成、团队没有充分发挥潜力或者无法展现富爸爸公司品牌标准的时候。我就团队如何运作设置规则，对于团队成员来说，他们不需要花费很长时间就能理解到，他们需要一炮打响，实现预期。我不会手下留情。就我们应该如何运作这方面，我会直接给出诚实的指引，并且尽自己最大的努力来传达严肃且经过思考的反馈意见，去帮助我们的团队成长和发展。这也会相应地帮助公司取得发展。如果团队和个人的表现不如预期，那么他们会收到公平的警告，进而做出改变。如果他们尊重我们公司的文化，想要继续作为一流团队中的一分子，那么他们通常都会做到的。

在本书关于掌握B-I三角形这一部分的后续内容中，肖恩会谈科技在如今的公司中扮演的角色。当我接过富爸爸公司的领导权时，首先意识到的一件事就是这个品牌的全球影响力。这已经超越了信仰。然后，我几乎立刻就意识到两件事：首先，我需要一个人来帮助我，这个人需要有技术方面的眼光；其次，我们需要与广大的、来自世界各地的富爸爸狂热粉丝保持联系，与此有关的沟通方面的事务应该拥有高的优先级。

当我首次与罗伯特以及金会面时，我们的谈话转向了我将要在富爸爸公司的任职问题。我知道，如果没有一个在IT方面非常精通的人提供协助的话，我没有办法胜任这项工作。对我来说很幸运的是——对于富爸爸公司来说也是一样——我刚好就认识这么一个人。他就是我的长期生意合作伙伴肖恩·卡尼利亚。

这个年轻人拥有所有能够对我们现有业务提供帮助的技术。肖恩对于任何现状都持合理的怀疑态度，他会毫不迟疑地提出质疑，并且挑战我们目前的思考和行事方式。这非常像“富爸爸”的行事风格。甚至在他担任富爸爸公司总裁的职务之前就是这样。肖恩在本书的后面会从B-I三角形的角度出发，分享他关于团队和系统的想法。

我经常反思自己的领导风格这么多年来是如何变化的。经验提升了我的格局，开阔了我的眼界。我在创办企业方面有着长达50年的经验，我看到了数不胜数的变革。绝大多数变革都在某些方面实现提升——它们中的许多为你带来新的机会，新的行事方式，并以更有效率和更有利可图的方式来运营公司，为你的消费者提供服务。我也观察到这样一个现象，那就是同样的问题出现了一次又一次，而且与公司、产品或者行业无关。这时，我就会知道，这一定意味着什么。

经验就是最好的老师，多年的经验帮助我更快地做出决定，同时还拥有更多的信心。我认为，一个强大的领导者的标志就是可以为人们带来强大且有建设性的反馈意见——反馈意见会帮助个人和团队成长，让他们变得更加优秀。

作为富爸爸公司的CEO，我带给公司的强项之一就是努力工作，全面看待问题。我可能不会与所有人达成共识，但是对他人观点的理解和赏识非常重要。罗伯特经常提到一个硬币有三面：你的那一面，我的那一面，以及“边缘面”。透过硬币的边缘，我们可以看到它的全部。在接收并处理信息时，我学会了将自己大量的想法和具体过程秘而不宣……人们很少会了解我的真正想法。保留一点小秘密，这做法不错，而且可以让每个人保持警觉。不要误会我的意思，在沟通方面，我非常开诚布公。我只是说，就自己对未来的看法和可能做出的举措而言，我不会总是将全部的牌都摊在桌子上面。就自己看到和听到的进行观察、倾听和处理，对我来说，这一策略多年来发挥了不错的作用。

富爸爸公司的企业文化中，真正让我感到共鸣的那一部分是我们通过犯错误来学习。作为一位领导者，我认为重要的是让人们知道，犯错误是可以接受的，只是不要一遍又一遍地重复同样的错误。我们可以从错误中学到很多，只要我们能够对此留意，并将所学应用到今后的工作中。在领导力方面，这通常是艰难的一课……因为大环境让人们相信，犯错误是坏事，要么反映出我们的弱点，要么反映出我们工作能力的不足。

我被人称之为连续创业家——这一点我非常赞同。我了解到，所有大规模公司的CEO全都面临同样的挑战——没有谁去重新发明轮子。这始终都关乎人和钱。关键在于，要去雇用合适的人，为他们提供培训和支持。围绕公司的使命以及团队成员的角色设立明确的预期。从我的经验来看，当人们明确自己的方向、关注共同的目标并且知道他们的价值所在时，就会发挥出自身最佳的工作状态，其余的就取决于他们本身的能力了。

作为一位企业家，在领导一家公司时，我面对的最大挑战就是筹钱周转。能弄到钱就可以让你去做自己需要做的。如果你一直就只想到钱，而不是如何超越你的竞争对手、构筑世界级团队并且让公司取得发展，那么你会在财务上屡屡碰壁。缺少资金会让你展望未来的视线变得模糊，这通常意味着你无法请到最有才干的人或是投机取巧并且推迟那些可以让公司取得发展的战略。你最终会为此付出代价。

除了身为一位连续创业家，我也热衷于体育运动。因此，我想来自卢·霍尔兹的名言结束这篇文章。霍尔兹是圣母大学足球队的名教练，他说过：“拥有能力是一件好事情，但拥有发现他人能力的的能力却是真正的考验。”这就是一位领导者的关键任务——去发掘和培养那些能够让公司走向未来的人才。

哪些关于领导力的智慧是我需要与企业家分享的呢？很简单，不要陷入琐事当中，细小的事情会将你拖入泥潭，例如：我们公司取了

一个适当的名字么？我们的标识没有问题么？我们应该设立一家有限责任公司，还是一家股份有限公司？这些决策最好是留给专业人士——你的法律和沟通团队。因此，领导者可以关注更大的图景和未来。

我与许多公司都携手工作过，无论规模大小，总是绕不开的一件事情就是资金。我前面提到过，资金可以让你去做自己需要做的事情。无论是设立一家公司或者扩张业务规模，资金都非常关键。我看见企业家一次又一次跌落进同样的陷阱。他们拥有自己的商业计划（也许是一份杀手级的商业计划），但资金的缺乏让他们与取得巨大成功的机会擦肩而过。他们可能拥有一个价值百万美元的想法，但却没有必要的启动资金去设立公司来赚进那百万美元。

如果让我选择三个词语来描述自己在领导力方面积累的经验，那就是规划、执行，以及改变。领导者需要具备这样的能力：让事情保持在既定路线上，并且根据情况变化随时纠正和调整，让规划时刻发挥作用。

迈克的科尔比指数

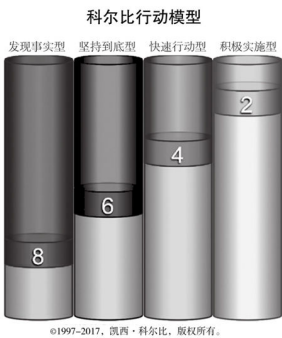


迈克·苏利文

科尔比A™指数评估结果

祝贺你，迈克
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你在面对需要将信息进行战略组织的情形中表现非常出色。你可以决定事务的优先级，并将它们以合理的次序分配。同时体现在战略和战术方面的才干使你成为任何需要付出巨大努力才能完成的事务中不可或缺的人。



获科尔比公司许可重印。

团队

团队中没有个人主义

肖恩·卡尼利亚

富爸爸公司总裁

团队，连同使命和领导力是公司的三要素，它们构成了B-I三角形的框架，确保了三角形在外形上的稳固，即结构的完整性。如果某家公司的商业八要素中的这三项不是坚如磐石，那么其根基就会动摇。如果一家公司的根基不扎实，那么领导者在这上面构筑的任何事物都很难面对今后的挑战。

罗伯特和金设立了富爸爸公司的前景以及使命。迈克·苏利文，也就是富爸爸公司的CEO，我认识这个家伙（并且作为商业合伙人）好多年了，他是一位拥有企业家精神的强大的领导者。他赏识和尊重富爸爸公司的文化，给予我们团队学习和成长的空间。具体到团队方面的角色，我扮演的是一个多面手——负责商业规则、系统与过程、科技以及招募方面的事务。我在组建团队方面的经验让我明白：这其中的某些过程是放之四海而皆准的——对于任何组织来说都是一样，无关商业类型或者行业部门——也有一部分，对我们公司来说是真正独特的。对我来说，一直存在的吸引力和挑战，就是招募人手，然后对他们进行塑造，最后看着他们成长为一个强大团队。这其中部分是科学，部分是艺术——有形和无形交织其间。当你能够将其中的比例拿捏好，那么参与到整个过程中就是一种令人难以忘怀的体验。

我将自己的管理风格描述为“扁平的”——我们作为一个团队，共同付出努力，为的是取得最好的成绩！虽然职务头衔对于外部世界来说很重要，但也会让人们从内部产生隔阂。此外，它也会将人们分门别类，让他们将思考或者行动过程建立在自己被赋予的职责、技巧或者是岗位要求之上。这种想法或者隔阂盘踞在脑海中，会倾向于扼杀团队和个人的创造性。在富爸爸公司，我们制订规则，帮助团队成员保持沟通方面的畅通，当轮到你去说些什么的时候，你带有尊重性地给出自己的想法，并且做好接受反馈的准备。基于回馈，我们反复检讨，直到想法开始成型。这是一个出色的过程，我们所有人都学会给予以及接受那些有帮助的并且用意明确的反馈。

当建立和扩展我们的团队时，在面试过程中，我们始终对对方的人际关系技巧保持关注。我们相信自己可以传授给一位新的团队成员任何技巧。我们可以很快地了解到，一位候选人的长处和技巧是否如他所声称的那样。

如果在面试过程中，我们听到“我”这个字眼太多次，那么这就是一个明显的信号，显示出对方更加关心个人方面，而不是团队整体的成功。这同样告诉我们，对方不善于倾听，他们更感兴趣的是表现自己如何优秀，而不是去考虑如何对团队形成有机补充。没有人可以仅靠自己就能完成任何事情。无论你要做什么，都需要其他人的帮助。我们在生活和工作中有这么一条法则：团队中没有个人主义。

我们寻找那些对学习充满激情的人，那些面对失败保持谦逊态度的人。在构筑品牌和公司的过程中，失败不可避免地成为其中的一部分。重要的是，我们能够通过这种方式来学到经验和教训，以便让自己不再重复同样的错误。犯错误不一定是坏事情。事实上，我们常说：“让失败来得彻底一些，让失败发生得更快一些。”有些时候，这些失败可以教会我们很多东西，如果我们认真对待的话。只有当我们没有从中学到经验教训，继续重复错误的时候，错误才会变成一个问题。

当我们着手扩展团队时，在面试过程中，如果某个候选人展示对富爸爸品牌的了解，那么确实能够助其一臂之力，因为这告诉我们，对方为面试做了准备，给出了关于他们的技巧和长处如何用来支撑品牌和使命的一些想法。

在发展团队的过程中需要注意一些什么？我们相信其中之一就是，确定一个符合要求的人到底能够表现得多么优秀，与他使用“我”这个字眼的频度有关。那些倾向于打断对方，而不是倾听，夸夸其谈但始终没有提出一个明确观点，或者无法回答一个直截了当的问题的人，对我们正在打造的团队来说，就不是适合的人选，也不符合我们的行事风格。富爸爸的团队致力于相互间支持和付出——无论是在项目、活动还是挑战方面——都会倾尽全力。我们将门槛定得很高，也期望团队中的每一个人都有意愿发挥出他们的最佳水准。我们绝对不会说“……这不是我的事情”。

对一家创业公司来说，团队的构建既具有挑战性，也让人兴奋。我们一直督促自己，要以不同方式去思考，要具有创新性以及企业家精神。这是富爸爸公司的文化，而沟通是关键。我们在教学和生活中应用一条黄金法则：团队不能忽视沟通。当出现问题或失败时，人们总是会将其归结在沟通因素方面——没有沟通、糟糕的沟通或者沟通太少。我们在内部沟通，也会向外部世界沟通——我们需要持之以恒的沟通。无论是新产品的开发和发布，还是与商业伙伴达成战略合作，抑或与来自世界各地数以百万计的追随罗伯特和富爸爸公司的人在推特和脸书上沟通，我们始终保持同样的尊重以及透明度。

我们作为一支团队去运营，彼此间互相支持，互相负责。我们不厌其烦地强调，会始终支持自己的团队成员，反之亦然。我们不寻求获得个别的认可，无论输赢，我们都作为一个团队去面对——而不是以个体的身份。因为这种心态，你绝不会听到富爸爸公司中的任何一个人会说“……这不是我的事情”。

我们必须首先记住且是最重要的事情就是我们正在雇用和教授的是人。我想要教授的第一件事情就是你正在请人来工作，而不是通过别的方式。因此，要学会对人进行管理，而不仅仅是针对工作。这些人会有个人的问题以及目标，就像他们在工作上的目标一样。这些个人的优先事项通常都在公司的管理层和他们的同事面前隐藏起来。优秀的领导者能够教导和帮助团队中的每个人深入挖掘并且触碰到自己真实的一面，让他们相信自己以及自己的潜力。通过这种方式，团队的领导者可以帮助团队成员在他们以前从未面对过或不认为自己可以做到的事情方面提升信心。

推动人们走得更远，比他们想象的还要远，上述成长过程不可或缺。而让上述变化成为现实的手段始终会被归结于有效且持续的沟通。

我们的目标是建立一支团队，并使其成长为世界级水准——一支在沟通和担当方面有很高水准的团队，一支在学习和成长方面持之以恒的团队。

肖恩的科尔比指数



肖恩·卡尼亚

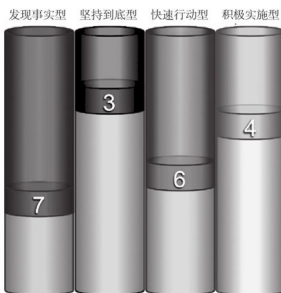
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，肖恩

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你在采用独特的策略、区分与把握机会以及处理复杂问题的未知性方面拥有不同寻常的才干。当需要对一个机会进行量化并找到途径来对其进一步利用时，你能够从容应对。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

产品

为什么产品不是关键

罗伯特·清崎

我总是听到这种说法：“我有一个关于产品的相当不错的想法。”如果真的是这样简单就好了！我们中的绝大多数总会在某一时刻想到一个不错的点子。而将这个产品推向市场——让你公司的方方面面都能完美和谐地运转起来——是让真正的商人从未经世事的新手中脱颖而出的关键。

如同我们在本书开篇讲到的那样，许多人都拥有一个价值百万美元的想法。对于绝大多数人来说，问题就在于不知道如何将那个价值百万美元的想法转变为切切实实的真金白银。

这就是一支团队可以让事情发生本质改变的关键所在。

被我的富爸爸称之为B-I三角形的图表呈现出了每家公司都应该具备的商业八要素。B-I代表企业主以及投资者，也就是企业主以及投资者的三角形，因为其针对的就是那些在现金流象限右侧运作的人——企业主以及投资者。

当一位企业家说“我要设立一家公司”时，他实际上要设立的就是一个B-I三角形。

如果一位企业家不能齐聚八大要素，他的公司要么遭遇失败，要么面临财务困境。

请注意，产品或者想法是B-I三角形中最不重要的部分。为什么绝

大多数企业家失败，甚至是有着天才般价值百万美元想法的那些人？原因之一就是：他们所拥有的全部就只是三角形顶端的要素——产品。他们中的绝大多数都欠缺八大要素中的一个或多个。

绝大多数人都在绞尽脑汁地寻找一个优秀的产品或服务。他们认为，仅凭一个优秀的产品或全新服务，就可以让自己步入创业者的天堂。这是一种妄想。

也许你会猜到，十个企业家中就有九个会在创业的头五年遭遇失败，其主要原因就是他们没有将一位企业家所必需的八片拼图收集完整。许多人面临失败的原因就在于这八片拼图中的一片或多片要么缺失、要么存在问题或者是处置失当。举例来说，当我开创自己的首个大生意，也就是我在20世纪70年代经营尼龙和维可牢冲浪钱包事业时，我有一个不错的产品——钱包，但是“法律”方面的缺失让我没有继续迈开脚步，向三角形中产品要素的下方前进。因为我没有那么多的钱，我也没有办法花费7000美元去支付律师费，以便为我的产品申请专利保护。在一年的辛勤工作以后，我的尼龙钱包变得相当受欢迎。但好景不长，钱包被许多来自亚洲的制造商抄袭模仿。很快，与我的炙手可热的全新产品相仿的廉价山寨品如潮水般涌入美国市场。我无法采取任何行动，因为我没有花钱让自己的产品受到“专有权”保护——也就是一项能够被我拥有和控制的资产。专有权（proprietary）这个英文单词就来自于财产（property）这个词。

对于绝大多数企业家来说，问题在于：他们通过工作赚来很多钱，但是没有开发出属于自己的资产。至少那就是我所遭遇的。我如此迫不及待地迈出脚步，为了卖出那数量少得可怜的钱包，赚取一点点钱，却没有建立起属于自己的资产——真正的资产。让企业家变得富有的是资产，而不是钱。

如果你看过电视节目《创智赢家》，你经常会听到嘉宾之一向那些企业家问道：“你拥有产品的专有权吗？”这些嘉宾将关注点放在了

B-I三角形的第二层要素——法律——上面。

专有权指的是你产品的专利、版权或者商标，或者说，你的产品或者你的IP——知识产权——是否可以被许可给其他人使用。这意味着，其他人要想使用你的某项资产，就必须向你支付费用。简单来说，专有权的概念类似于法律权利中的一处不动产。今天，富爸爸公司将使用我的知识产权的权利授权给了来自世界各地的超过50家公司。这就是为何我是一位富有的企业家。我没有通过工作就赚到了很多钱，因为我建立的这些资产在为我工作。

前文中提到的那位年轻的女孩是一位成功的保姆，但其可能不会成为一位富有的企业家，因为她是在为钱工作，而不是在建立资产。我知道你们中间还有一部分的人对于“为什么产品是商业八要素中最不重要的一项”这种说法感到惊讶。我现在就来回答这个问题。每当有人想要争辩产品的重要性时，我就问道：“你吃过麦当劳的汉堡么？”

不管我身处这个世界的何处，绝大多数人都告诉我说他们吃过。绝大多数人或多或少都曾有过在麦当劳餐厅就餐的经历。

我接下来会继续问道：“你可以做一个比麦当劳更好吃的汉堡么？”绝大多数人都说“可以”。

我接着问道：“那么，你能设立一家在规模和业绩上超过麦当劳的公司吗？”

很显然，绝大多数人都给出了否定的回答。

“这就是对于一位企业家来说，为何产品没有那么重要的原因。”我用这个结论来结束了对话。对于企业家来说，重要的是开创事业的能力。富有的企业家是为了创立事业而工作，而非为了制作汉堡包而工作。他们构筑资产。

一旦金和我明确了自己的使命，我们就开始着手产品开发。在《富爸爸现金流》游戏的原型产品完成了上市前的测试工作，以及《富爸爸穷爸爸》的手稿完成之后，我们在B-I三角形上的下一步就是法律。我们需要一位专利和商标律师将这些产品转化为资产——受品牌保护的产品。

我已经从当年涉足的摇滚乐行业中吸取了深刻的经验和教训。与成为一位拥有厂房、员工，需要承担和面对来自公司的各种开销以及其他惨痛经历的企业家相比，富爸爸公司从诞生之初就是为了品牌而存在。这就是为何核心的富爸爸公司是一个规模非常小的机构。我们不拥有自己的厂房、印刷机或者仓库。我们赚钱的途径是通过让其他来自世界各地的公司——例如图书出版公司等——去行使自己的权利来生产我们的产品，并且向富爸爸公司支付许可费用。从某种意义上来说，这有点像空手套白狼。

很显然，我让事情听起来过于简单。对于金和我来说，这是一个反复尝试的过程。今天，“富爸爸”作为一个国际性品牌，与来自世界各地的伙伴携手合作。从许多方面来看，富爸爸非常像可口可乐公司。我们拥有品牌，而我们的合作伙伴拥有设备，他们印刷我们的书籍、开设培训班以及销售棋盘游戏，这些都是在我们的许可下进行的。

如果你想要了解如何设计一个更好的产品，例如一个更好的汉堡包，那么只用找一份食谱就行了。这本书并不适合你。这本书是关于如何建立你的团队——你在B-I三角形中的商业结构——来支撑你的公司并推动其发展。

罗伯特的科尔比指数



罗伯特·清崎

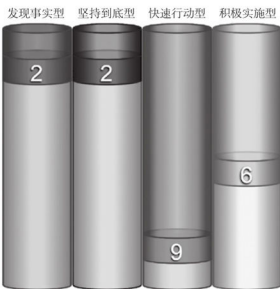
科尔比 ATM 指数评估结果

祝贺你，罗伯特

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你能够很好地面对困难局面，寻求大胆的方案，让不可能变为可能。通过在未知的道路上搏杀以及急中生智的创举，你最终能够让事情走上正轨，并从困境中找到出路。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

法律

从B-I三角形中获得法律保护

加勒特·萨顿

在B-I三角形中，法律要素紧邻位于金字塔形顶端的产品要素。法律作为商业八要素之一，有一个很充分的理由。如同我们在早些时候讨论过的，法律和监管会影响到每一位企业家和投资者。

你需要对自己进入的领域十分精通的律师的协助。如果你想要尝试的领域受到严格监管，那么你就更加需要对这些监管规章很精通的律师的协助。如果你想要实现自己的想法或者开发产品，那么你就需要一位知识产权律师，通过专利、商标和版权等手段来保护你的创意。在上述的全部情形中，你都将要建立和积累自己的资产。相应地，你始终需要对资产采取保护措施。

我们全都需要遵守法律。如果你能够理解并顺着法律的思路，去做那些被法律所容许并且是法律鼓励你去做的事情，那么你就能够从中获益，实现财富的积累。不要将法律视作一种负担，而要看作是一种利益——这就是成功人士的心态。积累自己的财富是一种积极主动的行为，你就是让这一切成为现实的人。如果你想做到这一点，必须采取某种保护行为。当然，这同样需要你独自完成。政府并不会关心你是否会采取措施去保护自己。你必须主动地设立自己的资产保护结构。你必须配合自己的律师，借助有限责任公司、股份有限公司以及信托等手段中的一种或多种来保护你的资产。

资产保护定义

资产保护是一种策略，这在我们这个充斥着各种诉讼的社会中，被人们用来防止损失的发生。它基于一种原则，那就是你名下的资产可以被胜诉的债权人（也就是提出控告，并且在法庭上获胜的人）控制。如果资产不是在你的名下，而是属于一家股份有限公司或者有限责任公司的话，通常会获得更好的保护，但是你必须符合法律上的某些要求，才能让这些保护措施起作用。在有些州（例如加利福尼亚），相关法律对资产的保护措施就显得较为薄弱，这种情况下，通常需要额外的规划措施加以强化。当说到公司结构（统称之为实体）时，你面临几种选择，这凸显出寻求专业人士协助进行选择的重要性。你需要专业人士的帮助，以最符合你具体情况的方式，选择设立实体的形式并为其选择注册地。

就如何保护资产你所应该了解的八点

1. 在遭到起诉前，你就应该规划好自己的资产保护策略

只要是设立公司或从事投资的人，任何时点都有遭到别人起诉的风险。你认为这种事情不会发生在自己身上？你这样想的话，就太天真了。

一旦对方发起诉讼，再实行保护措施就来不及了。这就像是你不能在火灾发生之后再购买保险一样。一旦某人针对你提起一场诉讼，你将无法进一步保护自己。你的公司结构要么已经建立起来，要么压根就不存在。这意味着，你不仅要在遭到诉讼之前就设立有限责任公司或者股份有限公司，更要在你觉察到问题的存在之前就行动。唯一保险的方法就是在一切开始之初就选择合理的方式行事。

2. 将你的个人资产与公司资产隔离

如果不将自己的资产与公司的资产隔离，那么你可能陷入麻

烦。你不会想要以独资企业的形式或者以普通合伙人的形式开展业务的。这些形式是既不需要申请注册，也不会受到保护的经营方式。你只是以个人身份在开展经营活动，你的个人资产未能与公司资产区隔，两者在性质上是一样的，因此很容易遭到他人觊觎。不使用分开的银行账户也是有一定隐患的，通过个人银行账户开展业务或进行投资时，无法避免个人资产受到牵连。

3. 记住，以独资企业的形式开展经营活动充满风险（作为普通合伙人面对的风险更甚于此）

如果你作为一位独资企业的经营者，某天突然遭到一位愤怒的消费者起诉，那么你名下的任何个人资产都不会得到保护，例如你的住房或者汽车，连同你的银行账户以及一些退休金账户在内的金融资产同样也不会受到保护。在法院的判决对你不利的情况下，你可能会失去所有这一切。我们能够选择的实体类型有好有坏，甚至还有令人厌恶的。独资企业就是一种糟糕的实体类型，它完全无法对你提供任何保护。

比较令人厌恶的实体类型就是普通合伙人，它让人承担了双重责任。虽然说以这种类型开展业务非常容易——只要互相间握个手就行——但对你造成的影响却非常大。现在，你不仅需要为自己的错误承担个人责任，并且连你合伙人的错误也要一并承担。请务必远离糟糕和令人厌恶的实体类型。

4. 使用不错的实体类型来保护你的资产

为了保护自己，请使用下面列出的四种不错的实体类型。设立这些实体类型需要获得你所在的州（或者保护措施更到位的州，例如怀俄明州或内华达州）政府颁发的执照。能够限制你的责任的实体类型包括：

·C型股份有限公司

·S型股份有限公司

·有限责任公司（LLC）

·有限合伙企业（LP）

C型股份有限公司和S型股份有限公司都是在获得州政府颁发执照后获准设立的有限公司形式。它们之间的差异体现在税收申报方面。C型股份有限公司需要在公司层面和股东层面分别进行税务申报，也就是“双重课税”。S型股份有限公司的纳税义务直接传递到了股东层面。如需了解更多这方面的信息，请参考我的《富爸爸如何经营自己的公司》。

5. 履行让公司存续的手续，让合法的保护措施持续生效

仅仅获得州政府颁发的股份有限公司或有限责任公司执照，并不意味着你可以一劳永逸地什么都不做，而始终受到保护。你必须遵守符合一些现行的要求，才能持续获得保护。例如，你需要维护和更新公司的注册登记状态，并且以企业负责人而非个人的身份去签署任何文件。此外，还存在其他规章要求。这些被人们称之为“维持作为保护措施的公司面纱”（即维持公司的法人地位）。我们向许多客户提供了这一项服务。如果你没有履行这些简要的手续（适用于所有不错的实体类型），那么一位胜诉的债权人就可以“揭开公司面纱”（即否定公司的法人资格），要求以你的个人资产来偿还公司债务。在此类诉讼中，成功“揭开公司面纱”的占了几乎半数。很显然，有很多人并没有遵守规则。

那么这些必要的手续都包含哪些呢？部分手续如下：

- ①向州政府提交所有的年度报表，并支付相关费用。
- ②在公司注册地所属的州以及其他任何公司合规进入并开展业务的州配备常驻代理人。
- ③让所有的决定形成书面记录（会议纪要）。
- ④以公司的名义与外界打交道（在合同或者支票上使用“股份有限公司”或“有限责任公司”字样）。
- ⑤确保公司的资金充足。
- ⑥使用独立的银行账户，并且单独进行税务申报。

如果你没有履行这些正式手续，那么现在是时候这么做了。

6. 获得适当的保险保障

来自保险的保障对我们所有人来说，都是进行防卫的第一道防线，无论是对于我们个人，还是在积累财富的方面，都是如此。在公司中，你想要针对企业行为以及所持有的不动产购买保险。作为个人，你想要为自己的住房和汽车购买保险。通过签署保单，你个人应对和承担风险的能力将会增加100万美元甚至更多。

律师知道如何索赔，他们会为了有限责任公司或股份有限公司的利益据理力争。在获得充足的保险保障的情况下，你在这些受到保护实体中的投资将最大程度地免受牵连。

你需要关注保单中的哪些方面？下面列出的若干事项值得考虑：

·责任险应该将你物业中出现的第三方受到伤害的情形涵盖其中。

·如果你雇用的人是作为正式员工为你工作，那你必须为其购买工伤保险。

·针对你的建筑物可能受损或需要重建的情形，权衡是否应该在条款中包含针对“现行造价补偿”的附加条款。这意味着，你将以“目前的建筑造价”获得赔偿，而不是根据很多年前的标准。

·如果你是一位房东，那么在你的物业受损并且不能居住的情况下，“租赁损失”附加险可以帮助你获得赔偿，以便帮助你支付搬迁费用或者在物业重建时仍可以获得一定的收入来弥补损失。

这仅仅是需要考虑的问题中的少数。一个优秀的保险经纪人应该是你信任的团队成員之一。保险公司从自身利益出发，是不愿意接受任何索赔的。他们寻找各种理由拒绝理赔。因此，当你买了保险之后，你应该利用实体作为第二道防线，从针对你的公司发起的诉讼中去保护你的个人资产。

7. 将财产转移到实体名下

太多的人在针对他们持有的不动产设立了有限责任公司之后，通常认为这样就完事了，其实还有另外一个至关重要的步骤要做。

你必须将物业从你的名下过户到你新成立的有限责任公司名下。如果你设立了有限责任公司，但是它并未体现在管理这些物业权属的官方记录中，那么你不会得到这方面的保护。某人如果就一处物业提起诉讼，那么这个诉讼将会针对官方记录下的物业所有人。如果不将物业过户到有限责任公司名下，那么它还是属于你个人持有。

一旦你成立了有限责任公司，请确保你提交了产权转让证明或契约书（不是放弃权利的那种），将所有权转让给有限责任公司。

8. 我能不能遭到诉讼之后再实施资产保护策略？

简要的答复是不行！你不能在遭到诉讼之后再寻求保护。

资产保护对你来说体现为一种好处，而不是一项权利。在你通过有限责任公司或股份有限公司保护你的资产之前，这些实体必须以一种及时的方式提前建立起来。如果你于星期二遭到控告，然后你在星期三成立了一家有限责任公司，那么你将不会得到保护。法官会无视这家由你刚刚设立但姗姗来迟的有限责任公司。

几年前，有一个来自加利福尼亚的女人找到我，向我了解我们在设立公司方面所收取的服务费用。她拥有几处联排公寓物业，这些物业被租给了不同的房客。她觉得自己为了获得保护而付出的代价太高（部分原因是因为加利福尼亚州对每家实体收取每年800美元的费用）。她决定不在自己和租客之间设立一家有限责任公司作为缓冲的手段。

几个月后，她致电我们的办公室。她遭到一位在楼梯上滑倒的租客的控告。她向我们询问，是否可以为她提供任何补救措施。不幸的是，不存在这样的措施。

因为她没有及时地建立起对自己资产的保护措施，她名下的所有资产都成为原告和原告律师所觊觎的对象，其中包括她的住房权益、银行账户以及所有名下的联排物业。

最糟糕的地方在于，这种事情很普遍。实际上，全国范围内，半数的企业主在他们的公司或者由于自己的投资控股活动而遭到控告时，个人需要承担连带责任，这是因为他们要么没有成立公司，要么没有遵守公司层面的必要手续。

在你开始积累自己的财富之前就建立起保护措施，这一点尤为重要，上述事例就是原因所在。同等重要的是，你必须履行必要的手

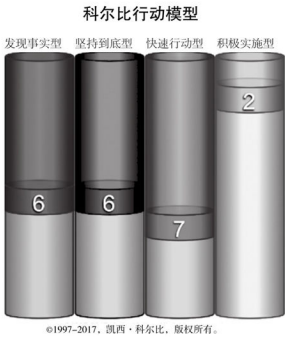
续，以便让自己持续受到保护。

加勒特的科尔比指数



加勒特·萨顿 科尔比A™指数评估结果

祝贺你，加勒特
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数
你协调和处理繁杂事务的能力相当出色。你善于承担来自实践中的风险。你不会没事找事，但会通过战略性选项来展开尝试过程。



获科尔比公司许可重印。

系统

系统 = IT

肖恩·卡尼利亚

富爸爸公司总裁IT奇才

如今，市场中的各方力量纷纷选择前往IT的祭坛朝拜——将互联网科技奉为圭臬。网络改变了经营之道，也为拥抱其力量的人提供了大量的机会。而事情的另一面则是，各种科技的变革永不停息且日新月异，这要求我们对其保持警惕感和前瞻性。在如今的世界，如果公司在任何一方面做得不够，都将危及自身存亡。

今天，B-I三角形中的系统要素指的就是IT。科技已经变成了商业基础设施中的核心，并且对公司的方方面面造成影响，从法律和现金流，再到产品和沟通，尤其是在沟通方面。科技既能够为公司带来丰厚的回报，同时也会造成一些风险。

我们使用系统的目的主要是针对两方面：沟通和分析。我们拥有用于内部以及外部的沟通系统，在团队那一部分我提到过“团队不能忽视沟通”。这一点值得反复强调。无论是公司内部还是外部，保持沟通都是必不可少且需要持之以恒的方面。我们通过科技和系统的使用，来确保团队将关注点放在想法和产品上。我们也通过系统来了解：我们传达的讯息和采取的营销方式上，哪些发挥了作用？哪些没有发挥作用？在各种工具的帮助下，市场营销团队能够了解到应该做些什么，以便在沟通方面进行调整；或者如何对传达的消息和推出的

产品进行定位。我们进行调整，然后观察效果，反复尝试。这始终会回到沟通方面（所以它单独构成了B-I三角形中的一个要素：沟通。没什么值得奇怪的！）。

B-I三角形真的是系统中的系统，各要素彼此间相互关联。内部系统中的关键功能就在于发挥科技的力量，为我们呈现出一幅画面，让我们明了市场上正在发生的各种情况，以及如何利用所掌握的这些信息来发挥出企业自身的优势。

今天，科技带给每一家公司全方位的冲击，从网络形象到财务，从人力资源到商业系统，不一而足。科技改变了我们对待销售和市场营销的方式、构建和管理数据库的方式以及存储和找回信息的方式。

当今世界，如果你没有一个强大的面向消费者的网站，人们就不会认真地看待你。此网站还必须为用户提供无缝的访问体验，不管对方正在使用何种设备——手机、笔记本电脑或者是台式机。对于内部系统来说，也是同样的道理。这些系统必须对员工提供一致性，以便让他们可以将关注点放在新的想法和产品上面，而非花时间去弄清楚系统本身或者某些方面是否可以工作。这是一个好坏参半的情况，系统和过程必须经常性地得到发展，我们才可以跟上如今这个瞬息万变的商业世界。

各种商业机会多得难以置信，而且每时每刻都还有全新机会在不断涌现。今天，企业家和公司可以面向全世界开展业务！而就在十年前，一个小规模或者初创公司只能将关注重点放在其所在的本地区域。如今，这种情况大为改观！通过免费工具，例如脸书、推特等，我们可以以人们喜欢的方式直接与他们沟通。

公司和品牌有能力在他们的消费者群体中进行测试和实验。我们可以贴近消费者，通过分析那些体现出消费者意愿的数据，去了解他们想要的是什么，以及我们应该以什么样的方式提供给他们。

我们的战略：保持倾听，直到我们知道了正确的行事之道。这对于公司以及其受众是一种双赢局面。

随着科技继续演变并且变得更加的复杂，变革成为一件理所当然的事情。社交媒体现在给予每个人发出自己声音的机会，在那里他们可以畅所欲言。我们必须继续保持科技方面的领先优势。拥有一支强大的内部团队，加上谦逊的态度和关注力，与自己的消费者保持一致，对你来说将成为自然而然的一件事情。

更多令人兴奋的事情出现在了前方的地平线上。自动化在特定的行业中正在成为现实。这肯定会造成一些工作岗位的消失，但同时又会创造出另外一些全新的工作岗位。这就是团队以及公司绝对不能停下学习与发展脚步的原因！

唯一不变的就是变化——未来属于那些知道这一点的人。为了在明日的革新和工具方面保持领先状态，我们的战略是找到团队中的成员，让他们轮流对科技开展研究工作，看看我们是否能以某种方式加以利用。我们持之以恒地践行这一战略思路！

肖恩的科尔比指数



肖恩·卡尼亚

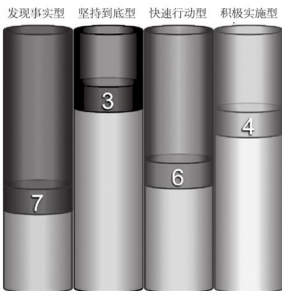
科尔比A™指数评估结果

祝贺你，肖恩

你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你在采用独特的策略、区分与把握机会以及处理复杂问题的未知性方面拥有不同寻常的才干。当需要对一个机会进行量化并找到途径来对其进一步利用时，你能够从容应对。

科尔比行动模型



©1997-2017, 凯西·科尔比, 版权所有。

获科尔比公司许可重印。

沟通

如何通过公关和市场营销来促进销售

莫娜·甘贝塔

普拉塔出版和公共关系总监

在本书的第一部分，罗伯特谈到如何打造一个品牌。在这个过程中，一个关键的要素就是品牌的认知度——当人们有所需要时，让你的产品或者服务成为唯一一个能够出现在他们脑海中的品牌——无论是复印机、纸巾、玻璃清洁剂、汉堡包还是轮胎。

有许多途径可以提升品牌价值和知名度，所有这些都归结于B-I三角形的沟通要素。

让我们首先关注外部沟通。互联网改变了人们沟通的方式，提供了大量的新机会，也让后来者面临的门槛更低，因为通过其建立消费者群体、分享讯息并保持联系的成本低廉。需要找一家实力强大的广告代理商并且向其支付大额广告费用的日子已然终结，但是这并不意味着事情变得更加简单，或者可以减少这方面的关注度或者是采取更加松懈的纪律。我们用于沟通的载体发生了变化，对应的规则和界限也随之改变。今天，我们需要更多地侧重于有针对性地传达讯息、创造价值以及面对现实，那就是你只有很短暂的时间，短到以分钟计——如果不是以秒来计的话——去赢得人们的关注。这是个难以完成的任务。

所有这些也表明——姑且不论在传播体系上发生的巨变——公司

在传达讯息以及进行市场营销方面并没有发生太大的变化。市场营销方面的要素依然包括销售、广告和公共关系。罗伯特常常分享他的富爸爸关于销售的看法：销售等同于收入。

依照罗伯特的富爸爸的说法，销售是一位想要成功的企业家所必须掌握的头号技巧，组织中的每个人都必须学会销售，无论是在内部还是在外部。如果他们不具备此类技巧，那么公司就不太可能取得成功。这也意味着公司需要在广告上面投入非常多的资金。但关注于销售时可能更有效率，并且会带来一个更佳的投资回报。

广告费用可能变得非常高昂，无论是在谷歌上打广告还是在《华尔街日报》上刊登。这意味着，你必须付出实打实的钱，而且还不能保证成功或者促成销售。

这就是公共关系在扩大面向公众的宣传范围方面可以起到作用的地方。

无论广告还是公共关系都需要投资于你所定义的目标市场，并且精心构思所要传达的讯息，以便能够让目标受众产生共鸣，但两者间的花费差异巨大。在许多情况下，公共关系可能更加涉及到软性成本，而非刚性成本。对于初创公司来说，创办人往往拥有更多的时间，而非资金。产生公共影响力需要花费时间并做出持续的努力，但是这些投入的回报却十分丰厚。

如果你花时间做了研究，找到对你要传达的讯息来说最为适合的媒体渠道，那么你和你的宣传人员实际上就成为了服务提供者——作为一个可信的信息源服务于受众，并为受众带来真正的价值。与以前相比，如今的媒体渠道在数量上要更多——24小时不间断的节目、社交媒体渠道、网站内容、播客、博客——此外还有传统的印刷品、广播和电视渠道。这些全都需要提供有品质的内容，以便对其受众产生吸引力，并保持一定的活跃度。有着非凡的讯息传播技巧并且在传播

领域有着卓越表现的人才非常抢手。

就如罗伯特在他的章节中关于品牌所谈到的那样，在过去的20多年时间里，富爸爸公司几乎就没有在广告上花过钱。你可能会问：怎么可能是这个样子？他们是如何让其发展为今天这样一家具有国际影响力品牌的公司？

你可能已经猜到了，这就是沟通。在沟通的世界里，就宣传和销售产品以及服务，存在三个主要的方面，我早些时候提到过它们，那就是公共关系、广告和销售。

多年来，富爸爸公司在公共关系上花了大量的时间（但相对较少的钱）。这始于1997年，也就是当《富爸爸穷爸爸》出版的时候。罗伯特和金参与了在全国范围内开展的针对图书作者主办的各类广播节目。每周，罗伯特都会接通广播节目主持人打来的电话，讲述关于《富爸爸穷爸爸》的故事。他不是在推销，而是在讲述自己的故事。他是一位不错的嘉宾——表达能力很强且活泼，通过讲述一个故事，与来自世界各地的听众产生共鸣。通过讲述这个故事，他让人们产生了想要买来一读的欲望。

很显然，在每次节目临近结束时，主持人都会问道：“我们的听众朋友们可以在哪里找到你的书？”罗伯特的回答始终如一：“就在大家身边的书店。”

人们前往书店，询问《富爸爸穷爸爸》一书的情况，他们已有购买动机，而书店就不需要去推销书籍——我们通过公共宣传，促进了销售。

这些销售——作为开展公共关系扩大传播范围以及接受各种采访所带来的直接结果——帮助《富爸爸穷爸爸》登上了《纽约时报》畅销书榜单。这引起了奥普拉·温弗瑞的注意。2000年，在花费一小时作为奥普拉脱口秀的嘉宾参与其节目之后，罗伯特和金明白了什么叫

作“奥普拉效应”。当罗伯特·清崎以及来自富爸爸的讯息被传播到全世界人们的面前时，他与奥普拉的能量产生了交汇——两个同样鲜明的个性，同样在教育方面充满激情——一夜之间让罗伯特和他的书登上了世界舞台。这让“富爸爸”成为一个家喻户晓的词以及世界级品牌，也为在财商教育方面直言不讳的提倡者——罗伯特和金——打造了事业的舞台。

为什么一个十分钟的广播访谈与一段60秒、花费1000美元的广播广告相比，前者发挥的作用更大呢？因为罗伯特不是在推销。他吸引了公众的关注度，促使他们前往书店一睹究竟。他通过讲述富爸爸、穷爸爸以及一位小男孩在两种关于金钱的截然不同的观点态度中挣扎的故事，实现了自己想要深入到听众的心灵和意识中去的目的。听众开始明白罗伯特写这本书的目的，以及财商教育如此重要的原因。

赢得公众关注的另一个优势——公共关系的推广以及媒体覆盖——经常被人们所忽视。这经常被称之为“第三方背书”。如果一位记者决定采访罗伯特，并在一篇文章中提及他，那么无论其文章的主题是关于个人理财方面，还是关于储蓄很愚蠢（今天看来）这一方面，或者是如何负责任地利用债务，抑或是如何通过你的钱变得更聪明这一话题，那么其想要传达和沟通的讯息就是罗伯特是这方面的权威，他在个人理财方面发出的声音很重要，因此值得我们关注。而罗伯特与其他知名的、备受敬重的专家一同亮相福克斯新闻、美国有线电视新闻网或者诸如《市场观察》一类的节目时，产生的效果是一样的。通过这些手段，公众可以进一步了解一些关于罗伯特本人、他想传达的讯息以及他在可信度方面的信息。这些并不是花钱就能够买到的。这就是公关的力量。

如今，在全球各地，社交媒体渠道以及成功的公司——例如脸书、推特等——在人们的沟通方面拥有巨大的影响力，这也印证了沟通的重要性和价值。社交媒体让沟通变得更有效率、更加快捷且费用

更低。

对于一家公司来说，对B-I三角形中的沟通要素至关重要的是内部沟通，其在获得的关注度和持续性方面应该与外部沟通维持同样程度。让我们回想一下肖恩的话语：我们不能忽视沟通。在公司内部，我们需要与团队成员、管理层、公司所有者以及股东沟通，甚至与战略合作伙伴、卖家以及加盟会员沟通。成功的企业家能够证明一个事实，那就是清晰、简明以及有礼貌的内部沟通将会构建起强大的团队、品牌和事业。强大的内部沟通可以造就巨大的差异，在成功举办新的活动或者推出新的产品方面是如此，在诸如更新公司的医保计划这类虽然很平凡（但却很重要）的事情方面也是如此。在如今这个日新月异的世界里，赢得人们注意力集中的间隔更短，客户在深度挖掘我们的讯息方面也更缺乏耐心，我们需要尽可能简短的沟通，且必须开门见山，直击重点。针对关系建立和打造品牌的策略可以逐渐累积，然后静待合适的时机来临，也就是建立起一个强大的联系——无论是内部的还是外部的。

多年来，罗伯特接受了来自世界各地的大量媒体的数千次采访，他们为他和他的富爸爸公司撰写了数百篇文章。他还作为特写出现在许多杂志的封面上，具体多少家杂志多得没法数清。围绕富爸爸公司以及《富爸爸穷爸爸》这本书——如今仍然位列个人理财类书籍第一位——产生的种种议论在继续影响着下一代。沟通媒介可能变得稍许不同，一如电邮消息以及脸书的帖子在影响力方面逐渐盖过《芝加哥论坛报》这类纸质媒体的采访。但是，沟通所展现出的力量，例如《富爸爸穷爸爸》传达出的讯息所展现的影响力，则经受住了时间的考验。对所有公司来说，在B-I三角形方面，这都是至关重要的要素。

莫娜的科尔比指数

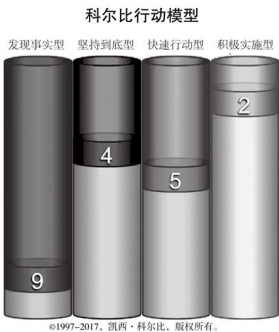


莫娜·甘贝塔

科尔比A™指数评估结果

祝贺你，莫娜
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你在进行比较、将信息文档化以及定义优先级方面表现得相当出色。你在研究历史细节方面是一个值得信赖的人，能够在特别感兴趣的领域成为专家，并且做出战略性决策。



获科尔比公司许可重印。

现金流

销售 = 首要任务

现金流 = 底线

汤姆·惠尔赖特

一旦你拥有了适合自己的领导力、团队以及使命，并且让它们互相配合，开展运营，那么是时候将目光转向现金流方面了。现金流对于任何公司来说都是赖以生存的血液。如果现金流中断，那么公司将会破产；如果源源不断地产生现金流，那么公司和它的所有者就会兴旺发达。因此，我们要搞清楚现金流究竟从何方而来？同时找到最佳方式，确保现金流能够持续增加，并且始终有效地满足公司以及其所有者的需要。

现金流源自多处，其来源可以被归于三个大的类别中，这三个类别组成了公司财务报表中最为重要的部分——现金流量表。现金流量表反映了在一个特定的期间内（月度或者年度），现金流从哪里来，以及它们又去了哪里。

首先，现金流可以产生自公司的运营，这也是产生现金流的最好方式，其始于销售（参见B-I三角形的沟通部分）。销售创造收入，而收入既可以体现为现金的形式，也可以以应收账款的形式反映。如果你将产品销售给一位消费者，并且允许后者在经过一段约定的天数之后再支付款项，那么你就对这位消费者形成了一笔应收账款。应收账款没法变成现金，除非对方最终向你支付了款项。对于许多企业主来说，其面临的挑战之一便是自己看到的收入体现在损益表中，公司却

没有收到同样数目的现金。这可能是由于应收账款的数额增加了，因此虽然收入在数字上是增加的，但是却没有看到对应的现金。

当然，销售仅仅是产生自业务运营中的现金流故事的开始。一旦有现金流入，其通常会被支出给蚕食。这就是深谙此道的企业主重点关注的地方。成功的企业主对支出的关注程度不亚于他们对收入的关注程度。那我们来看一个简单的例子。想象一下你的损益表，就像下面这张：

损 益 表			
100	销售额	140	40%
-80	销货成本	-112	80%
20	毛利润	28	
-16	支出	-22.4	16%
4	净利润	5.6	40%

你决定，自己想要让净利润增长40%。那么对你来说，很显然其中的一种选择就是将销售额提高40%。那么损益表看起来将会是这个样子的：

净利润提升40%			
100	销售额	140	
-80	销货成本	-112	
20	毛利润	28	
-14.4	支出	-22.4	
5.6	净利润	5.6	

另一个选项则是减少支出。在这个例子中，你仅仅只需将支出降低10%，就可以实现净利润40%的增长，那么损益表看起来会像这个

样子：

净利润提升40%			
100	销售额	140	
-80	销货成本	-112	
20	毛利润	28	
-14.4	支出减少10%	-22.4	
5.6	净利润增加40%	5.6	

因此，哪一种选项更容易实现呢？是将销售额提高40%还是将支出减少10%呢？很显然，减少10%的支出始终更加容易一些。要做到这一点，方法就是逐笔检查开支，看看其是否会对收入的增加有任何帮助？任何支出的目的都应该是增加收入，而任何无法实现这一目的支出都应该被取消。举例来说，有许多公司现在都向员工提供食品饮料。这就是一笔可多可少的支出。如果这项举措可以提升员工的生产率，而作为一个结果，其对应的收入也会提升，那么这钱花得值得。如果该举措提升的仅仅是员工的体重而非生产率，那么就应该取消这项支出，并转而寻找其他可以提升生产率的方式。

每一笔支出都应该以这样的方式加以分析。你可以开始查看过去12个月的损益表，坐下来，与你的注册会计师或者商业合伙人一起，检查每一个单独的支出类别，看看哪一类的支出帮你赚到更多的钱，而哪一类对提升公司收入没有效果或者收效甚微，可以列入被取消的队伍。

接下来的部分是投资。你可以通过资产投资来取得或者消耗现金流。投资的目的是为了产生现金流。你可能面对充足的现金流入的情形，然后将其消耗在家具、设备或者其他资产上面。因此，你的现金流在期末可能消耗殆尽。这也没有关系，只要你能适当地进行管理就行。

就像你对待支出的方式一样，你也应该仔细地查看出现在你的资产负债表中的每一笔资产。资产负债表中包含了你的资产（也就是你拥有的那些）以及你的负债（也就是你欠的那些），还有余下的归属于企业主的东西（权益）。如果一项资产不能产生收入，那么就将其处理掉，要么卖掉，要么捐到一个合适的地方。（如果你将它捐出去，那么至少会以税收冲销的形式收到一些现金流。）

如果一项资产不能产生收入，那么其就不再是一项资产了。它只是待在你的资产负债表上，什么作用也发挥不了。我们将其称之为闲置资产或者未充分利用的资产。这类资产必须被处理掉，就算亏损出手也无所谓。这是一种不可产生收入的资源，必须将其转换为一种可以产生收入的资产。

对你的资产来说，首先需要决定的是可接受的投资回收率是多少？任何没有达到该投资回收率的资产都应该被关注，看看是否存在某种方式，来改善这项资产的投资回收率。如果存在，那么就采取所需的行动去改善投资回收率；如果不存在的话，就将其处理掉。几年前，在我的会计事务所，有一些客户并没有贡献较多的收入。因此，我们将这些客户转交给了另一家会计师事务所，然后腾出时间来关注其他更有价值的客户。

最后一条增加现金流的途径就是融资，这包括来自投资者的权益融资以及来自银行的融资。你可能看到大量的收入出现在了损益表上，然后奇怪为何手上却没有任何的资金，其原因可能是你的钱被用来偿还债务了。因此，虽然你的现金流被消耗了，但是净权益却增加了。这未必是坏事。

就像你对待支出和资产方面的态度那样，你也必须定期查看你的负债（负债是会计师和银行家针对债务所用的术语），判断它们是否在发挥自己的作用。任何负债的目的都应该是创建一项资产。如果你拥有的负债并没有产生资产，那么这些负债就是坏的债务。产生资产

（进而可以产生现金流）的负债就是好的债务。

关注现金流并且遵循这些基本准则的企业主很少会陷入麻烦，他们例行检查自己的现金流量表，并且定期检查自己的支出、资产以及负债，以便确保支出能够产生收入，资产能够产生现金流，而负债能够产生资产。

对于现金流来说，最后一个至关重要的方面就是税款。除去销货成本（用来生产这些供你销售的货物的成本）以及劳务（你的正式员工或者是合同工）成本之外，税款将会是你最大的单一支出项目。幸运的是，任何国家制定的税法都偏向于让企业主从中获益。

政府同样想要确保你的支出能够产生收入。实际上，这也是用来检验一项花费是否能够作为商业用途支出在税前扣除的标准之一。这项支出对于你的公司来说是否是必要的？这项支出是否增加了收入或者是提高了你的市场份额？如果上述问题的回答是肯定的，而且你保留了这些支出的凭据，那么政府将会允许你从应税收入中予以扣除。记住，你根据自己的净收入来支付税款。因此，任何从净收入中扣除的支出都会减少你最后缴纳的税款。

你根据法律规定所成立的公司在形式上的区别也会对你的税款计算方式产生巨大影响。你设立的公司被称之为你拥有的实体。加勒特在B-I三角形的法律部分涵盖了这一点。你所设立的实体形式——合伙企业、股份有限公司或者有限责任公司——会对你计算和缴纳税款的方式产生巨大影响。如果你能够以适当的形式设立实体，那么政府将会通过更低的税率来奖励你。在美国，这意味着你可能想要设立S型股份有限公司去运营一份事业，或者在投资公司（例如不动产租赁）中以合伙人的身份缴税，并承担有限责任。

当然，减少你的税款、管理你现金流的最重要部分在于你的团队成员。负责现金流方面的团队成员应该是一位注册会计师，或者与此

相当的资历（许多国家中的“特许会计师”就相当于美国以及加拿大的注册会计师）。注册会计师会在财务报表以及税收申报方面为你提供帮助。如果你想要了解更多关于如何寻找一位优秀注册会计师以及税务顾问方面的知识，我建议你阅读一下我撰写的《免税财富》一书。

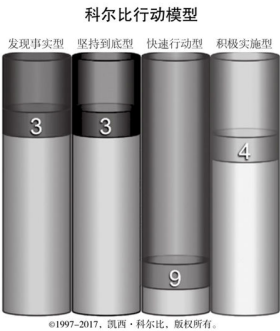
汤姆的科尔比指数



汤姆·惠尔赖特 科尔比A™指数评估结果

祝贺你，汤姆
你在科尔比指数评估中获得了完美的分数

你很独特，敢于面对未来的挑战。你引领着潮流，洞见各种可能，并且能完成别人认为不可能完成之事。你甚至在看到问题有希望得到解决之前就坚信自己能够做到，并将其转化为一次富有成效的冒险。



获科尔比公司许可重印。

总结

本书的诞生得益于团队的努力。我必须再一次强调，这是金和我组建的团队中全部成员的才干和经验的结晶。我希望，这本书能够鼓舞你去寻找和发现你所需要的有才干的人，以便构建起一支世界级的商业团队。

今天就开始着手构建你的团队。创建属于你自己的荣誉守则，彼此之间以高标准要求和对待。这将帮助你吸引到高水准的客户、合伙人、导师以及顾问，这些因素会让那些蓬勃发展的公司与那些陷入困境的公司区分开来。

拥抱来自B-I三角形的力量以及经验教训，并且利用其作为你的向导，创建和支持你公司的八个强大要素——你的公司将会经受住所有公司都需要面对的考验。

我很荣幸能够借此机会向大家介绍我的团队。我知道，他们所分享的经验教训和故事将会帮助你避免一些错误，而这正是我在商业生涯的早期所犯下的。我认为你也会认同一件事，那就是他们是优秀的资产，甚至比钱更重要。

我们最后以问题的形式为大家呈现出一个结论：你的团队中都有哪些人？





科尔比公司的使命是通过让人们拥有成为自己想要成为的那种人的自由，来帮助他们取得成功。这始于科尔比指数，它是一种评估，可以用来衡量其他评估无法衡量的东西——你的意动力量。意动与意识的第三部分有关，可能你对此并不太了解。简单来说，当你在解决问题时，这部分意识会指示出那些你真正愿意或不愿意去做的。你可以将其视作自己的“直觉”。

通过了解这些直觉，以及你本能地解决问题的方式，或者怎样的情形能够对你造成压力，你就更加容易在事业和个人生活中取得成功。

科尔比评估帮助公司为正确的人赋予正确的角色，减缓工作场所的压力，帮助团队成员更好地共事——只需辨识出天生的力量即可。一旦你了解自己的直觉和那些推动你与朋友、合作伙伴以及配偶形成并发展人际关系的要素，你就可以更加容易地谈论自己的不同之处，并对它们一笑了之，然后找到应对它们的技巧。这些手段同样适用于你的孩子们，你可以用来帮助他们发掘自己与生俱来的力量。

现在就去Kolbe.com进行科尔比指数评估吧！

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》
《富爸爸财务自由之路》
《富爸爸提高你的财商》
《富爸爸女人一定要有钱》
《富爸爸杠杆致富》
《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇

《富爸爸投资指南》
《富爸爸房地产投资指南》
《富爸爸点石成金》
《富爸爸致富需要做的6件事》
《富爸爸穷爸爸实践篇》
《富爸爸商学院》
《富爸爸销售狗》
《富爸爸成功创业的10堂必修课》
《富爸爸给你的钱找一份工作》
《富爸爸股票投资从入门到精通》
《富爸爸为什么A等生为C等生工作》

财富趋势篇

《富爸爸21世纪的生意》
《富爸爸财富大趋势》
《富爸爸富人的阴谋》
《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》
《富爸爸发现你孩子的财富基因》
《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》
《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇

《富爸爸如何创办自己的公司》
《富爸爸如何经营自己的公司》
《富爸爸胜利之师》
《富爸爸社会企业家》

方法二：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

方法三：关注读书人俱乐部微信

北京读书人俱乐部微信公众号由北京读书人文化艺术有限公司运营，为“富爸爸”读者提供符合富爸爸理念的各种理财资讯、产品和工具。读书人文化是一家专业图书策划与出品公司，一直致力于为读者提供幸福生活的知识。从2000年成立至今，读书人文化已在投资理财、文化生活和少儿教育三个领域确立了自己的文化理念和品牌，先后策划出品了“富爸爸穷爸爸”系列、《谁动了我的奶酪》《金字塔原理》《空谷幽兰》《中国的品格》《莲花次第开放》《一心一意来奉茶》《小狗钱钱》《儿童自我成长小百科》等优秀图书。同时，公司也以自身积累的图书和作者等优质文化资源为载体，不断拓展相关衍生产品与服务，如培训讲座、投资工具和影视作品等。读书人文化将

秉承“读书人当为天下爱书人服务”的理念，用更多优秀图书和产品，助力读者的财务自由与心灵自由之路。



readers-club

扫码关注读书人俱乐部

获取更多相关资讯



富爸爸

如何创办自己的公司

创业必读！

〔美〕加勒特·萨顿 著 郭伟刚 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出品

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert Sugita' in a cursive script.

罗伯特·清崎

2017年6月

富爸爸顾问

我的穷爸爸常常说：“重要的是你知道什么。”我的富爸爸说：“如果你想变得富有，你认识谁比你知道什么更重要。”

富爸爸继续解释说：“商业和投资活动是团队运动。普通投资者和小企业主之所以亏本是因为他们不是一个团队。他们单打独斗，因此总在某些聪明的团队面前一败涂地。”

富爸爸顾问会引导你，告诉你该去找什么样的人，问什么样的问题，帮助你突破局限，组建你自己伟大的顾问团队。

罗伯特·清崎

声明

本书旨在教育并提供主题范围之内的一般信息。各地的法律和实践通常各不相同而且不断变化。具体建议也应根据不同的实际情况而调整，因此读者最好按照自身具体情况咨询自己的顾问。

作者为本书的撰写做了相当缜密的准备工作，相信根据撰写本书时的法律及实践，书中所呈内容准确无误。本书作者及发行方并不为任何错误或遗漏承担责任。作者及发行方不承担任何因使用本书而产生的责任，本书所含信息并不用于为具体个例提供法律建议。

鸣谢

谨以此书献给我的爱妻詹妮，和我们了不起的孩子，特迪、艾米丽和莎拉。谢谢你们在我写作时所给予的理解。

我要感谢罗伯特·保罗·特纳、梅根·胡斯、安德鲁·斯美塔那和嘉米·沃伯顿，感谢他们在我创作本书时提供的宝贵帮助。

另外还要特别感谢罗伯特·清崎、莎朗·莱希特和黛安娜·肯尼迪。是他们让我有机会成为富爸爸顾问中的一员。

谢谢我的客户们。帮助你们达到商业、财务及个人目标让我感受到了无比的成就感。

目录

致中国读者的一封信

富爸爸顾问

声明

鸣谢

序言一

序言二

引言

第1章 选择合适的公司类型

第2章 如何最大限度地利用C型股份有限公司

第3章 如何稳妥地使用S型股份有限公司

第4章 充分利用不同地方的优惠条件并享受复合公司的好处

第5章 成立股份公司、有限责任公司和有限合伙公司的步骤

第6章 如何利用押记令

第7章 公司程序的重要性

第8章 保护你的公司名称

第9章 筹集资金

第10章 了解你的董事和管理人

第11章 如何处理员工问题

第12章 如何使用买卖协议

第13章 公司的终止

第14章 其他需要注意的几点

返回总目录

序言一

10岁那年我上五年级，开始阅读那些伟大探险家的故事，比如哥伦布、麦哲伦、科尔特斯、达·伽马和库克船长。我梦想着有一天驾着木船环游世界，在荒无人烟的小岛上探寻宝藏。我把自己能看懂的每一本记述他们生平和探险故事的书都拿过来读。那时候，我在关于探险家的测验或问答赛中常常拿到最高分。

“你读了这些成功的探险家，为什么不读那些失败的探险者呢？”富爸爸帮我准备五年级的期末考试时问道。

“那些失败的？”我很疑惑。

“是啊，那些失败的，”富爸爸说，“学校教你的都是那些功成名就的探险家。还有更多的探险者没有成功，也没什么名气，我们从未听说过他们，可能也不准备去了解他们。”

“了解那些失败的探险者有什么用呢？”我问。

“你需要知道那些航行失败的船主和他们的投资者是如何在失败的后果中保护自己的。”

“后果？”我问，“什么样的后果？”

“比如丧命，”富爸爸说，“如果在航行中有人丧命，船主和投资者希望在死者的家人和船员面前保护自己和财产。”

“你的意思是人们冒着危险出海，有时还要丢掉性命，而待在岸

上的船主和投资者们想做的只是保护自己不亏钱？这就是你说的后果么？”

富爸爸点点头，然后开始给我讲荷兰东印度公司和英国东印度公司的故事。这两家公司是那些探险者身后的无数强大著名的公司之一。有些公司甚至拥有自己的海军和陆军以控制通往他们国家的海上财富通道。富爸爸给我讲了这些公司是如何利用各种手段掠得大片疆土的，比如新西兰、夏威夷、澳大利亚、马来西亚、印度尼西亚、南非等。而美利坚合众国就诞生在其中一片土地上。富爸爸告诉我美国国旗就是根据英国东印度公司的旗帜设计出来，据说是贝琪·罗斯对其进行了修改。当英格兰快要失去对殖民地的控制时，英国东印度公司只是改了个名儿——改成了简单的“d.b.a”——然后继续做生意。

富爸爸讲了很多伟大探险家身后的那些公司的故事，还有这些公司是如何影响世界历史发展的。听了这些故事，我对全球商业和通过公司做生意越来越感兴趣。16岁时，我申请了美国商船学院入学资格的国会提名^[1]，这是一所联邦军事院校，训练年轻人驾驶商船。学校位于金斯角，现在仍在培养年轻人来接替那些伟大的远航探险家们。这所学校虽然名不见经传，每年分配给夏威夷的名额却只有两个，因此能够通过严格的笔试与面试并被录取让我觉得自己真是个幸运儿。18岁时，作为学员，我登上一艘货船，沿着麦哲伦和库克船长早已建立的航线航行。很快我就意识到，虽然早期的探险者已成为历史，但富爸爸说过的那些探险者身后的公司却没有消失，而且美国政府还出资培训这些公司的领导者。这时我才明白富爸爸多年前说过的那些话的意义：“不要单纯地研究探险者和他们的航船，要研究探险者和航船背后的公司的力量。”

波音747代替了货船

今天我乘坐的是波音747而不是货船。交通方式虽然变了，我仍然没有忘记富爸爸的建议，他的建议至今仍让我获益良多。今天，作为好几家公司的代表，我常常穿梭于世界各地——我并不是简单地为这些公司工作，我拥有这些公司。

正如我在《富爸爸穷爸爸》里所说，我的穷爸爸认为，做一个好员工然后顺着公司的升迁梯子向上爬是一个不错的主意，富爸爸却说：“别去爬梯子了，为什么不让自己拥有梯子呢？”他还说：“爬梯子的问题在于，当你仰起脑袋，看到的只是别人浑圆肥硕的大屁股。”然后他的口气多了丝严肃，说，“你应该拥有自己的公司是因为你必须在诉讼和繁重的税负面前保护自己。当然还有很多其他原因，但关键是，如果你对赚取并保持财富有一个认真的态度，那么理解公司和法律结构便是你现在正在接受的财务教育中不可缺少的一环。”

向大家介绍加勒特·萨顿

我非常高兴地将加勒特·萨顿介绍给读者们。在我的课程中，学生们经常问我关于公司和法律结构的问题。我的标准回答是：“我没上过法学院，也不是一名律师，所以这个问题上我爱莫能助。建议你们也像我一样，找一名好律师，然后让他就这个重要的问题为你提供建议。”我很高兴将我的顾问——加勒特·萨顿——介绍给大家，和他一起工作非常愉快。他不仅是一名伟大的顾问，还是一名伟大的老师。正如多年前富爸爸对我说的那样：“如果你对赚取并保持财富有一个认真的态度，那么理解公司和法律结构便是你现在正在接受的财务教育中非常重要的一环。”

罗伯特·清崎

[1] 美国商船学院入学候选人必须由国会正式提名。

序言二

一般人认为中国人有宏观思维的习惯，喜欢综合而忽略细节，美国人比较微观，喜欢逻辑推理而容易只见树木不见森林。所以中国很多事情是细节没做好而导致功亏一篑。这样说很有道理。但一般人没有注意到东方人和西方人的思维还有一个重要区别，就是东方人的思维是线性的，而西方人擅长架构性思维。线性思维就像加减法，只能一个一个来；架构思维就像九九乘法表，可以进行批处理。线性思维方式使中国人的宏观思维习惯效能大打折扣，而架构性思维大大弥补了西方人注重微观的不足。事实上架构思维的效率是明显要高于直线思维的。东西方思维模式的不同体现在法律上，就是东方人重视实体法，而西方人更重视程序法；体现在企业运营管理方面，东方人重视伦理和规章制度，西方人重视架构和流程。

本丛书所涉及的内容，就是中国人平时不太重视的创办或买卖公司的架构和流程问题。美国能诞生像GE、IBM、微软、谷歌等这样伟大的公司，与其成熟的法律制度、企业运营架构和流程规范是分不开的。中国的创业者比较关注的是市场营销、资金以及管理，而对决定公司是否能稳健发展的法律和运营架构却很少关心。这是中国企业难以发展壮大原因之一。

俗话说，他山之石可以攻玉。虽然《富爸爸如何创办自己的公司》以及《富爸爸如何买卖一家公司》，讲的是美国法律环境下如何创办或者买卖公司，但是我相信读者如果理解了书中关于公司运营架构和流程的意义，就一定对您创办公司或者买卖公司有极大的帮

助。

北京财商教育培训有限责任公司总经理 徐飞

引言

祝贺你，你即将踏上一段对你影响巨大的启蒙之旅。本书可以让你快速而轻易地了解富人们的经营和保护资产时运用的法律秘密和法律策略。你马上就可以清晰准确地理解某种类型的公司是怎样为你省下成千上万美元税金的，又是怎样在债权人给你当头一击时拯救你的房产、存款和家庭资产的。我说的这些公司类型包括股份公司，有限责任公司和有限合伙公司。

这和罗伯特·清崎的富爸爸教给他的课程并无两样。一无所有，却掌控一切。用富人的技巧来改善你的财务状况，保护你的家庭。最重要的是，工作时多用脑子，而不是多花力气。

等你读完这本书，你将像一名经验丰富的企业家那样对法律运用自如，并且具备必要的法律知识，可以让你立即采取适当策略。

我们开始吧.....

第1章

选择合适的公司类型

- C型股份有限公司
- S型股份有限公司
- 有限责任公司（LLC）
- 有限合伙公司（LP）
- 普通合伙公司
- 独资公司

商业法律体系与传统在过去的5个世纪里逐渐发展，几种经营结构也逐渐成熟。每一种结构（或公司类型）都有自己的优势与劣势，而这也正是我们将要探讨的内容。

有一点非常重要，就是你必须清楚自己准备怎样实施计划，并以此作为参考来选择公司类型。本章的目的就是让你知道哪种公司类型最适合你的特定目标，并帮助你作出选择。在此之前，你需要考虑以下几点：

1. 对家庭资产及投资的保护
2. 经营控制
3. 家庭分歧的避免
4. 决策的灵活性
5. 子女及其他家庭成员对公司经营权的继承
6. 所经营公司的性质
7. 所持有资产的性质
8. 所有人的数量
9. 不动产投资方案及资产的赠与
10. 谁有权让公司承担责任
11. 所有人死亡或退出对公司的影响
12. 创业资金的需求
13. 纳税
14. 公司所有人信息的保密性
15. 资产及投资的合并

对你的商业计划进行分析之后，各种问题就会逐渐变得清晰。请注意，你不必独自一人作出决定。我们推荐你同你的律师、会计师和其他专业顾问一起讨论这些问题，不同领域的专业人士会在公司类型的选择上为你提供深入见解。

有一点非常重要：在所有的公司类型中，没有哪一种是万能的。如果你向你的律师和会计师征求意见时，他们对你所有的商业计划都给出同一个答案，例如普通合伙制，那么你就得问问他们为什么会相信那种公司竟是无所不能的。否则，你就要重新找一名专业顾问了。

我们将讨论在各种经营及资产持有的情况下哪种公司类型最出色。但在此之前，我们必须首先知道哪些公司类型在任何情况下都很糟糕。你不仅要知道可以采用哪种公司来进行经营、资产保护和责任限制，还必须知道不能采用哪种公司类型，而后者的的重要性丝毫不逊于前者。

糟糕的公司类型

- 独资公司
- 普通合伙公司

作为律师，我代理过各种不同的公司，从简单的小型公司到复杂的大型公司。我帮助企业及公司所有人赚钱、供养家人和公司员工，并保证其前途稳定。

但如果我的客户坚持使用某种糟糕的公司类型，我就爱莫能助了。独资公司和普通合伙公司无法提供资产保护。公司的一次官司就足以让你丢掉房子、存款和个人资产。我们的第一个案例将说明这一点。

案例1 约翰尼

约翰尼是一名水管工。他干这一行已经5年了，成功指日可待。客户对他的服务很满意，而且他修理管道的一手绝活也赢得了不错的口碑。

虽然约翰尼手艺不错，但他却对法律问题心存畏惧。他觉得，律师和会计师们都是些聪明人，所以他们的工作一定不简单。约翰尼小时候曾目睹父亲遭到一名律师的不公对待。至今他对此仍然耿耿于怀，更不想和这些人有什么瓜葛。

因此在公司经营方面他并没有咨询专业人员。他找了一位兼职会计来帮他挑选公司类型。后果是毁灭性的。

约翰尼的会计只知道开办公司向州政府填写几份专门的文件，却不知道该怎么填写。他知道一家公司需要填写一份单独的纳税申报表，但也不清楚该怎么准备。于是他建议约翰尼采用独资公司，因为他知道怎么操作独资公司，并且以前他向其他客户推荐的也都是这种公司类型。在他看来，这种公司是万能的。

问题是独资公司无法为你的资产提供一丁点的保护。开办独资公司让约翰尼对公司的债务、索赔和义务产生了无限责任。无限责任意味着他的房子、存款和个人资产将在别人的索赔要求下暴露无遗。

当然，就像所有恐怖故事中写的那样，一个魔鬼进入了约翰尼的公司。约翰尼雇了一名员工——莫魁——来协助自己日渐繁重的工作。莫魁看起来大方得体，好像也懂点儿水管修理工作。约翰尼懒得去调查莫魁的背景。约翰尼是个生意场上的新手，他并没有意识到调查员工背景的重要性。

莫魁来了一个星期之后就强奸了约翰尼的女客户，当时只有她一个人在家。我们毋庸详述那场悲剧，莫魁在这位女士家中的所作所为让她的精神受到了严重创伤，她和她的家人不得不搬到别的地方去。

此后不到3个星期，约翰尼的公司就遭到了起诉。约翰尼是独资经营者，这意味着约翰尼个人——而不是有限公司制下的公司本身——遭到了起诉并且必须为自己进行辩护。

这位女士的代理律师调查了莫魁的背景，而这正是约翰尼没有去做的。莫魁曾因性侵犯入狱且刚刚被释放。约翰尼购买的保险无法对这种索赔要求进行赔偿。案子继续审理。原告的律师向陪审团申辩说公司不应对没有调查莫魁负责，而应对由此导致的结果负责。律师向陪审团提出的论据无可辩驳——公司应对雇员的行为承担间接法律责任。陪审团认定整个案子情节严重，裁定赔偿金额为1000万美元。

约翰尼一败涂地。作为一个独资经营者，他必须对公司所面对的全部索赔要求承担个人责任。另外，他屁股后边还跟着一群律师在追讨那1000万美元好让自己拿到1/3的律师费。

约翰尼失去了房子、存款和家庭。巨大的压力下，妻子与他离了婚，取得了孩子的监护权，离他远去。约翰尼宣布破产。他输得精光，而且更加厌恶律师和我们的法律体系。

当然，具有讽刺意味的是，如果他咨询律师并将法律体系为自己所用，完全可以避免这一灾难性的后果。事情弄到这种地步，完全是因为约翰尼依赖了那位兼职会计——他认为在公司类型的选择上，一种类型可以满足所有的情况。

一名专业律师会告诉约翰尼，任何生意都存在风险——有些可以预见，有些则不可预见。为了在这些风险面前保护自己，你需要建立一家股份公司或其他优秀类型的公司来对你的责任进行限制。

优秀的公司是那种可以在商业风险面前保护你的个人资产的公司。糟糕的公司是那种什么保护也提供不了的公司。法律体系发展至今是用来半励商业行为并限制风险承担者的责任的。如果选择合适的公司类型，约翰尼本可以好好利用法律体系的。

独资制的其他缺点

如果个人责任还不够糟糕，那么使用独资制还有另外两个缺点：

- 死亡：独资经营者一旦死亡，独资公司即告终止。独资经营者的继承人只能出售公司资产，而不是处于经营状态的公司。
- 销售：独资公司的所有权很难出售，因为公司的价值基于其所有人而非公司本身。

普通合伙公司也是一种糟糕的公司类型。实际上它的糟糕程度比独资公司还要大一倍，因为你承担个人责任的风险大了一倍：你不仅要对自己的行为承担责任，还要对合伙人的行为承担连带责任。这一点将会在下边的案例2中得到阐述。

如果两个或两个以上的人同意共同享受利润并承担亏损，他们便可以组成合伙公司。即使你从未签订合伙协议，按照州法律规定，在这种情况下你们也已经构成了合伙制。

法律并不要求合伙双方签订书面合伙协议，一次握手即可构成合伙制。如果你没有签订一份正式文件，你所在州适用的合伙制法律对此会有规定。这也许对你不利，因为那些宽泛的条款很少能满足具体情况的需要。例如，大部分州规定合作双方应平均享受利润并平均承担亏损。如果你们的口头协议说你享受75%的利润，州法律和你们的握手可帮不了你。我们建议你最好准备一份书面协议，写下你的权利与收益。

与独资制不同的是，根据定义，普通合伙制必须由两人或两人以

上构成，独资制只能有一个参与方。你不能组建一家单人合伙公司。此外，在普通合伙制下你想要多少合伙人就可以有多少合伙人。这听起来不错，却是个实实在在的祸根。

普通合伙制最大的缺点是每一个合伙人都必须对其他合伙人产生的债务与责任负责。当只有一个合伙人的时候你也许可以相信对方不会让公司承担意外风险，但你的合伙人越多，你的风险就越大。

记住，普通合伙公司同独资公司一样也能让你的个人资产承担风险。你可能会因为合伙人的行为而失去房产和一辈子的存款。也许你和他们的决策没有一点关系，也许决策做出的时候你还在8000公里以外的什么地方，也许你知道这个决策的时候也提出过反对意见，不过作为普通合伙人你依然需要对此承担个人责任。

鉴于此，普通合伙公司比独资公司的风险更大。在独资公司中，只有独资经营者可以使公司产生责任。在普通合伙公司里，任何普通合伙人——不管他是多么的精明，或无知——都可以使公司产生责任。相比之下，有限责任公司、有限合伙公司和股份公司能够提供的保护则大得多。对于公司债务及他人行为导致的不良后果，以上3种类型都为所有人提供了有限的个人责任。

考虑到这些无限风险，如果你不掌握公司的日常管理权，就千万不要担任公司的普通合伙人。除非你对公司状况了如指掌，否则绝不要把你的未来押在做一名普通合伙人上。

案例2 路易丝

路易丝一辈子都在为别人打工。过去10年她一直在一家大型百货公司的礼品部工作。她讨厌部门经理强加给自己的循规蹈矩的工作方式，她认为自己的方式可以为公司创造更大的销售额。这些争论并不

重要。她期待有一天可以开一家自己的公司，自己决定一切。

有一天，百货公司来了一名叫玛克辛的新同事。路易斯被玛克辛的个性与看法所吸引，两人一拍即合。她们拥有同样的兴趣，也同意对方在客户需求上的看法，而且两人都希望摆脱这家冷冰冰的公司，不再让自己的改进意见被这群迂腐的经理们扼杀。不久她俩就开始讨论如何开办自己的礼品店了。

路易斯为了她的梦想努力积攒了10000美元。玛克辛一分钱也没有，但她使路易斯相信，她会把她赚到的第一笔5000美元再投入到公司中。

路易斯没有意识到，如果同意与玛克辛组建合伙公司，却没有书面协议注明收益分配，那么她们的收益会自动变为五五开。虽然路易斯把所有的钱都投了进去，玛克辛只是口头同意投入自己将来的利润，但是法律却认定，她俩各拥有新公司——L&M礼品公司——所有权的一半。

当公司只有一位合伙人投入所有的钱时，十之八九会出问题。L&M礼品公司也不例外。

玛克辛想开一家像模像样的礼品店。她在繁华地段租下了一个店面，从而让合伙公司背上了为期3年高于市场价格的租金。她还想好好装修一番，让自己梦想的礼品店看上去时髦漂亮。然后她又备了一大堆货，这笔费用同样由合伙公司负担。

L&M礼品店还没开张就已经在装修方面让合伙公司承担了12000美元的开销，而且接下来的3年里每个月还要支付1500美元的租金。路易斯对此毫不知情。不过，作为普通合伙人，玛克辛不必通知或取得另一名合伙人的同意便可以让公司承担责任。

路易斯准备在报纸上刊登一则广告来宣布本店即将隆重开业。但

因为这是一家新成立的公司，报社要求她先把广告费交上。当路易丝去开支票的时候，她惊呆了，公司已经没钱了。为了开店，玛克辛已经把路易丝的10000美元花了一个一干二净，而且还不够。

当路易丝质问玛克辛时，玛克辛显得毫不在乎。她问路易丝能不能再投些钱进去。但路易丝已经没钱了。她的存款、她开创一番事业的梦想和自己未来的保障都在玛克辛花掉的那10000美元里面。

玛克辛说自己没有信用卡，她问路易丝有没有信用卡或者是否可以申请一张来帮助她们渡过难关。玛克辛说如果她们可以齐心协力让礼品店开张就一定能赚到钱。直到这时路易丝才意识到：自己投入了所有的钱，承担了所有风险，到头来只是让玛克辛分享所有的利润。

路易丝心头一惊，但她依然不露声色地说自己没有信用卡，也没有足够的信用去申请。

听到这样的回答，玛克辛翻脸了。她说自己将所有的风格创意都投入到了这家店里。路易丝做的只是拿钱而已。自己为L&M礼品店所作的独具匠心的规划竟然因为路易丝拒绝继续投资而被扼杀，她感到非常愤怒。

路易丝被合伙人的反应惊呆了。她把自己一辈子的存款投了进去，玛克辛说也没说一声就挥霍了一个一干二净。现在玛克辛竟然还因为自己没钱继续投入而生气。

可以猜到，两个人的关系一下子疏远起来。玛克辛明白今后不会再得到一分钱的投入了，碰巧此时她又和住在3000公里之外的前男友旧情复燃。还不到48个小时，她就收拾行李，离开了这里，从此音信全无。

留给路易丝的只有一大堆账单。玛克辛使合伙公司背负了一大堆债务，虽然路易丝对此毫不知情，但作为公司剩下的唯一一名普通合

伙人，她必须对此承担个人责任。

房东、店面装修的承建商和货物供应商都把路易丝给告了。虽然玛克辛应该对债务承担同样（只多不少）的责任，但债权人却懒得去找她。她没有钱，而且住在这个国家的另一头。怎么会有人花费时间和金钱去找她呢？合伙公司的债务一下子全落在了路易丝头上。

路易丝一辈子的存款打了水漂，拥有自己一番事业的梦想也被撞了个粉碎，只得郁郁寡欢地回百货公司上班。

案例2告诉我们，相对于独资公司，普通合伙公司让你的风险增加了一倍。不仅你自己，而且你的合伙人也可以让你的个人资产面临风险。所有这些双倍（或3倍，或更多，取决于与你合作的普通合伙人的数量）的风险对做生意可不是什么好事。

正如我们前两个案例所指出的，从一开始就选择正确的公司类型是非常重要的。（另外，请注意，我们的故事并非都那么悲惨。只是因为我们现在正在讨论糟糕的公司类型。）

普通合伙制的其他缺点

如果所有这些双倍风险还不够糟糕，那么以普通合伙制进行经营还有其他缺点：

- 出售：大部分精明的买家都不想承担加入普通合伙公司的风险。这会阻碍你出售自己在普通合伙公司中拥有的权益。
- 终止：当某一合作方死亡、退伙或破产时，合伙关系即终止。某些意外情况也许会让你措手不及。

富爸爸小提示

- 你经营独资公司或普通合伙公司的时间越长，你越有可能因公司不测而承担个人责任。
- 如果你现在正在经营一家独资公司或普通合伙公司，请马上找一名专业人员帮你将公司转换为合适的公司类型。
- 如果你正准备踏进商界，不要让自己因为选择了糟糕的公司类型而走错第一步。

优秀的公司类型

- C型股份有限公司
- S型股份有限公司
- 有限责任公司（LLC）
- 有限合伙公司（LP）

为了保证公司在经营上的成功、保护自己的资产并降低自己所承担的风险，你需要从上面所列的优秀公司类型中进行选择。每一种公司类型都有自己的优势与特定用途。在经营与个人财务管理中，这些公司常常为富人和专业人士所利用。另外，根据你所在州的注册资金不同，这些公司只要900美元甚至更少即可设立，所以你同样可以享受那些精明的生意人已经享受了几百年的利益与保护。

在我们讨论股份有限公司、有限责任公司及有限合伙公司各自的相对优势之前，了解各种公司的术语也是非常重要的。虽然基本结构

非常相似，但各个组成部分的称谓却各有不同。以下就是优秀类型公司的术语。

股份有限公司、有限责任公司和有限合伙公司的术语

项目	股份有限公司	有限责任公司	有限合伙公司
所有人	公司股东	公司成员	普通合伙人 和 有限合伙人
高层管理者	董事长；首席执行官（CEO）；总裁	经理	普通合伙人
向州政府提交的组织文件	公司章程	组织章程	有限合伙证书
运营准则	内部章程	经营协议	有限合伙协议

股份有限公司

在讨论优秀公司类型时，从股份有限公司开始无疑为最佳选择。股份有限公司经过500年的发展已经成为商业领域最常用的类型。

正如罗伯特·清崎在学习海事法时所了解的，股份有限公司从16世纪开始成为一种常用的公司形式，用来保护航海冒险的投资者。在股份有限公司流行起来之前，投资者们会组建一家合伙公司，准备好船，然后让船出海贸易。如果船在海上沉没了，投资者们不仅血本无归，而且还会被一大堆债主起诉。毫无疑问，这让人们害怕承担风险，不利于经济活动的开展。有鉴于此，英国的君主与法院允许颁发公司执照，让所有风险与责任仅限于公司本身。

股东，也就是公司的投资者，只按照出资比例对公司承担责任。这是世界经济史上的一次巨大发展。

案例3 英伦玫瑰/理查德·斯达克爵士

16世纪末期海运活动逐渐兴盛。人们被新大陆的财富与机会所吸引。那时候一小部分有钱的欧洲人把钱投入到商船上，来寻求贸易机会。如果你的船有幸穿过了大西洋，将货物卖出去或交换成别的产品然后满载而归，你就发财了。一句谚语由此而生：当我的船进港时。

[1]

这个时候，伦敦有两组发起人[2]正在寻找投资人来投资一条船。这条船将驶往加勒比海，寻找贸易机会。一条名为“皇家回航”的船刚刚抵达伦敦码头，它的投资者收获了10倍的利润。这些天赐良机让其他投资者心潮澎湃。第一组发起人所招募的投资者将投资一条名为“英伦飞侠”的船。投资者以普通合伙人的身份与发起人合作，投资者每投入250英镑，将享受10%的利润回报。伊丽莎白时代的英格兰对普通合伙制的经营许可并无特殊要求，这一点至今未变。

两位英国绅士，理查德·斯达克爵士和约翰·弗尔斯先生对投资商船跃跃欲试。约翰·弗尔斯先生为“皇家回航”给投资者带来的回报而震惊。他想马上把钱投到下一艘起航的船上去。他并不在乎“英伦飞侠”是普通合伙制，也不担心普通合伙制将使他承担个人责任——至少财路近在眼前的时候是这样。约翰·弗尔斯先生立即向“英伦飞侠”投资了250英镑。

第二组发起人看准了一艘名为“英伦玫瑰”的船。他们希望在一种名叫股份有限公司的新形式下让投资者承担有限责任。问题是，同今天一样，组建公司会多花些钱，而且必须等女王颁发执照。但第二组发起人比第一组更加谨慎。万一船回不来了，他们不希望把自己和投资者们置于危险境地。小心谨慎的理查德·斯达克爵士决定投资“英伦玫瑰”。他知道穿越大西洋不是万无一失的事情。他希望将自己的风险限制在250英镑之内。

最后，“英伦玫瑰”和“英伦飞侠”同时离开伦敦驶往加勒比海。它们起航后，两家企业投资者的风险如下：

	英伦飞侠	英伦玫瑰
投资	普通合伙制投资250英 镑，取得公司利润的 10%	股份有限公司投资250 英镑，取得公司股份的 10%
失败的后果	每位投资者对全部债务 及义务承担个人责任	每位投资者的责任只限 于投入公司的250英镑

倒霉的是，“英伦飞侠”在百慕大三角沉没了。船是发起人租来的，船长也是他们雇来的，现在他们要对物主的损失负责。发起人与90%的一般合伙人都有约翰·弗尔斯先生有钱。我们从路易丝的例子中可以看到——而且这也是千百年来不变的规律——债权人会去找那些最有钱、最容易抓到的目标。所以，虽然约翰·弗尔斯先生只是个拥有公司利润的10%的普通合伙人，却遭到了起诉并要对“英伦飞侠”的所有损失负责。惨痛的教训让他明白，如果你的船回不来了，你就必须对此承担责任。

理查德·斯达克爵士运气不错，“英伦玫瑰”在大西洋上的航行非常顺利，并且为投资者带来了巨大的回报。与约翰·弗尔斯先生不同的是，理查德·斯达克爵士最多只可能损失250英镑。利用股份有限公司，而不是普通合伙公司，他可以限定自己的负面风险，却毫不限制正面收益。

像理查德·斯达克爵士这样精明专业的投资者们利用股份有限公司及其他优秀的公司类型来限制自身的责任已经有几百年的时间了。

组建股份有限公司很简单。首先，你需要填写一份文件，创建一个拥有自己生命的独立法律实体。公司要有自己的名称、经营宗旨和国税局（IRS）备案的纳税识别号。这样公司才可以对经营活动承担责任，所有人或股东才能得到保护。所有人的责任被限定在开办公司时所投入的资金范围内，而不是全部个人资产。如果发生法律纠纷，遭到起诉也是公司，而不是该法律实体背后的个人。

股份有限公司由一位或多位股东组建。由于各州法律对此有不同的规定，在某些州，一个人可以担任所有的管理人及董事职务；在某些州，为了保护所有人的隐私，可以使用名义管理人和名义董事。公司的第一份文件——公司章程——由注册人签署。注册人可以是和公司有关的任何个人，包括公司的律师。律师担当注册人是非常常见的。

公司章程中会规定公司的名称、最初的董事会组成、股份数量及其他主要事项。因为公司章程属于公共记录，因此章程中不应包含详细、具体或机密的信息。股份有限公司受内部章程条款的约束。会议记录负责记录公司的决定，并保存在公司会议记录簿中。

公司成立后，股东从注册人手中接管公司。股东选举董事来监管公司。董事再指定管理人来对公司进行日常管理。

公司的股东、董事和管理人一定不能忘记履行公司的法定程序。他们必须将公司视为单个、独立的法律实体。这些法定程序包括定期举行常规会议、通过独立的银行账户进行财务往来、提交单独的纳税申报表并及时向州政府提交公司文件。

这些法定程序的不当履行或不履行可能导致债权人揭开公司面纱，要求公司管理人、董事和股东承担个人责任。这就是所谓的“揭开公司面纱制度”——一种债权人试图证明公司未能以独立的实体运行的法律行为。如果情况属实，公司的保护面纱即被揭开，相关人员则需承担个人责任。履行公司的法定程序并非难事，也不会花费多少时间。实际上，如果你有一名律师来处理公司文件、准备年度会议记录并指导你的会计师准备公司纳税申报表，你根本不需要在那上面多花一点时间，所增加的只是一点点费用而已。关键是，如果你多花这些钱是为了组建公司以获得有限责任保护，那么为了确保这种保护不失效，这些额外支出的一点点时间和金钱就很有必要了。

使用常规公司（或C型股份有限公司）进行经营的一个缺点是公司收入会被重复征税。这一般发生在公司财务年度^[3]的年底。如果公司赢利了则要按照利润交税；如果公司向股东支付股息，股东又要被征一次税。为了避免C型股份有限公司的重复征税，大部分C型股份有限公司所有人都会在年末时使公司的赢利额为零。他们会在允许范围内使用一切抵扣来减少净收入。

而其他几种优秀的公司类型则不会出现重复征税的情况，比如有限责任公司和有限合伙公司。这两种公司的利润和亏损会从公司直接转移到公司所有人身上，因此不存在公司税这个税项，你只需要对你的个人收入纳税。根据具体情况下的不同，有限责任公司（LLP）和有限合伙公司（LP）的这种课税转移可能对你有利，也可能对你不利。还是那句话，没有哪一种公司是万能的。

值得注意的是，确实存在一种可以进行课税转移的股份有限公司——S型股份有限公司。由于美国国税局通过其S副章对这种公司进行了规制，所以它被称为S副章公司（即S型股份有限公司）。提交2553号表格（小型商业公司报税选择表）后，公司纳税时将不被视为独立实体。因此同合伙制一样，利润与亏损转移至股东。

虽然对于某些小企业来说，S型股份有限公司是企业类型的首选，但它也有一些局限。它最多只能拥有75位股东，而且所有股东都必须是美国公民；股东不得是股份公司、有限合伙公司、有限责任公司及包括某些信托在内的其他类型的公司；公司只能发行一种股票。

实际上，正是以上所列出的这些股份有限公司的局限促成了有限责任公司的诞生。因为很多股东希望拥有既可以进行课税转移又能享受有限责任保护的股份公司，却无法同时满足组建S型股份有限公司的条件。

S型股份有限公司必须在纳税年度第3个月的第15日之前提交

2553号表格以使课税转移生效。但有限责任公司和有限合伙公司不必提交此表格也同样可以享受课税转移。

S型股份有限公司的另一个问题是一旦公司的一名股东将股票卖给一名不符合前述资格的人，那么股东不适格会使公司的课税转移功能失效。这样公司将不能再使用S型股份有限公司原有的报税方式纳税，而必须代之以C型股份有限公司的报税方式，且5年内不得改回S型股份有限公司。但使用有限责任公司则不会出现这些问题。

C型股份有限公司和S型股份有限公司都要求股东持股。虽然有限责任公司可以分配给成员一定股权，有限合伙公司也可以分配给合伙人一定股权，但这两种公司的股权都不如股份有限公司的股票那样具有高度的转让性与流通性（或买卖性），且两种公司都不能提供类似股票期权那样的所有权激励计划。有限责任公司和有限合伙公司都不适合进行公开募股。如果你希望使用股票期权激励员工并通过公开募股进行融资，那你最终必须变为C型股份有限公司。

富爸爸小提示

- 如果你希望公司在未来某个时间上市，但是希望在创业时期将亏损转移，你可以考虑以S型股份有限公司或有限责任公司起步。
- 在你享受了亏损转移的利益之后，随时可以转型为C型股份有限公司。

有限责任公司

在某些情况下，有限责任公司是一种非常实用的类型。因为它既

可以提供股份有限公司的有限责任保护，又可以提供合伙公司的课税转移。因此，有人将有限责任公司称为股份合伙公司。

以下是有限责任公司的另外两条独特之处：

- 灵活的管理结构
- 灵活的利润与亏损分配

这些特点将在我们的下一个案例里得到说明。

案例4 特尔玛/千年酱汁

特尔玛准备与两位合伙人派普和汉斯开办一家酱汁店。他们已经采取了第一个有利的步骤，准备了一份商业计划书。他们分析了市场和竞争对手，计算出了成本和保守收入，然后得出结论：“千年酱汁”在两年内不会赔钱。

问题是每个合伙人都有自己的计划而且互相很难协调。他们同意各自取得“千年酱汁”1/3的收益作为回报。但似乎没有哪种公司结构可以满足他们的其他条件。派普投入了20万美元创业资金使生意运转起来。他一点儿也不想参与管理，但他希望：第一，用自己其他的个人收入或生意上的收入来抵消这家公司的亏损；第二，初期的全部利润直接支付给他，直至他收回所投入资金的1.5倍，也就是30万美元。汉斯则将他的酱汁秘方献给了公司。这是一份闻名世界的秘方，照此制出的酱汁新鲜美味且保存期长，但除此之外汉斯对公司就没有贡献什么了。他曾表示自己愿意为公司打工，但特尔玛和派普了解他那些要命的工作习惯和古怪的烹饪癖好。他为公司打工还不如说是帮倒忙。

特尔玛将在公司任职。她对公司的贡献是在接下来的两年里——或不管多长的时间里——为公司工作，但薪水很低。她从表姐路易丝那里了解到普通合伙制是种糟糕的公司类型。特尔玛最不想看到的事情，就是汉斯再去搞出个“香蕉洋葱头”之类的怪诞又丢人的美食计划。

公司的管理，包括避免汉斯干预公司事务，是一个问题。但更大的问题是如何让初期的亏损以及30万美元利润转移给派普。

特尔玛知道在S型股份有限公司里，利润和亏损是完全按照股东所有权的比例进行分配的。如果你拥有50%，那么就有50%转移给你。在“千年酱汁”的情况下，每个人都将得到1/3的收益。但在初期，他们分配给派普的利润必须大于1/3。

怎样才能满足派普的条件呢？特尔玛知道要是自己想不出个好办法来，派普是不会同意加入的。

特尔玛去咨询了她的兼职会计，会计说她应该使用S型股份有限公司。她告诉特尔玛说派普的要求无法满足，这种公司结构唯一能做的就是将利润与亏损平均分配给“千年酱汁”的每一位股东。会计说任何情况下她都使用S型股份有限公司，而且大部分客户都很满意。

特尔玛又去咨询了当地一位精通企业类型与结构的律师。在律师那里，特尔玛第一次听说了“有限责任公司”这个词。她得知有限责任公司可以根据合伙制的原则将利润与亏损进行特殊分配，这样就可以满足派普的条件了，而且她可以实施有限责任公司那种灵活的管理结构，这样派普和汉斯就都没有决策权了。

律师列出了一张表，表中显示了在利润与亏损的分配方面，僵硬的S型股份有限公司与灵活的有限责任公司的区别。

千年酱汁，S型股份有限公司

所有人与收益	第一年	第二年	第三年	第四年
	60000 美元 的损失	30000 美元 的损失	300000 美元 的赢利	600000 美元 的赢利
派普—1/3	20000 美元	10000 美元	100000 美元	200000 美元
汉斯—1/3	20000 美元	10000 美元	100000 美元	200000 美元
特尔玛—1/3	20000 美元	10000 美元	100000 美元	200000 美元

“千年酱汁S型股份有限公司”必须按照每位股东所有权的比例进行收入分配。由于派普只拥有1/3的所有权，因此无法分配给他100%的利润或亏损。公司只能按照他的所有权比例进行转移。但特尔玛更喜欢有限责任公司的模式：

千年酱汁，S型股份有限公司

	第一年	第二年	第三年	第四年
所有人与收益	60000 美元 的损失	30000 美元 的损失	300000 美元 的赢利	600000 美元 的赢利
派普—1/3	60000 美元	30000 美元	300000 美元	200000 美元
汉斯—1/3	0	0	0	200000 美元
特尔玛—1/3	0	0	0	200000 美元

在有限责任公司的情况下，派普的要求可以得到满足。他可以获得初期的亏损及30万美元的利润。值得注意的是，这种特殊分配必须基于合法的经济条件，而不是简单地将一个纳税人的纳税义务转移到另一个人身上。黛安娜·肯尼迪所著《致富的窍门》一书的第11章到第15章会对相关法律条款进行精彩讨论。律师告诉特尔玛她需要同纳税方面的专业人员合作，以确保“千年酱汁”的经营不会出现任何问题。

律师还提到，如果使用有限责任公司，特尔玛作为一名雇员必须为从公司转移到自己身上的钱缴纳15.3%的自雇税。2001年的法定最高自雇税额为80400美元。缴纳自雇税后的收入还要继续缴纳2.9%的医疗税。由于派普和汉斯是投资者而不是雇员，因此转移到他们那里的钱不必缴纳自雇税。而在S型股份有限公司里，只有被视为工资的那部分钱才需缴纳自雇税，其他收益则不用以自雇收入进行纳税，因此S型股份有限公司对特尔玛来说可能是比较有利的选择。但这样一

来，律师又提示说派普期望的那种灵活的分配方式在S型股份有限公司内就无法实现了。还是那句话：没有哪一种公司是万能的。

特尔玛还了解到，有限责任公司的管理结构也有所不同，而且比股份有限公司更灵活。股份有限公司的管理结构是，股东选举董事，董事选举管理人，管理人再雇用员工。而在有限责任公司里，全部成员、部分成员或者非成员都可以对公司进行管理，而成员基本相当于股份有限公司里的股东。由成员进行公司管理的形式被称为“成员管理”模式，由非成员进行公司管理的形式被称为“经理管理”模式。因为派普不想承担管理责任，他和特尔玛也都不想让汉斯插手公司管理，于是特尔玛被指定为“经理管理”有限责任公司的唯一一名经理。作为经理，她全权代理公司事务。在股份有限公司的术语里，她就是千年酱汁公司的董事长、总裁、书记员、财务主管和副总裁。而在有限责任公司，她名片上只需要写“经理，千年酱汁有限责任公司”。

派普很喜欢特尔玛从律师事务所带回来的方案。他把钱投了进去，现在生意开始运转了。

有限责任公司的诞生是为了克服股份有限公司在避免重复征税时遇到的问题。这种公司类型在发展过程中产生了一些独特有效的特征，让其更有优势。主要特点有以下几个：

有限责任保护

同股份公司一样，有限责任公司的所有人对公司债务和诉讼请求不承担个人责任。现在这个时代，一次诉讼就可以让你在不经意间丢掉一辈子的存款，因此有限责任保护是极其重要的。

千万不要忘记，和股份公司一样，在有限责任公司中，如果你签订了个人担保，便需要对公司的某些债务承担个人责任。例如，大部分房东都会要求新公司的所有人或管理人作出个人担保，保证其支付

房租。如果公司破产，房东有权要求担保人继续支付每月房租，直到房产再次租出为止。同样，联邦小企业署（SBA）发放贷款时也会要求个人作出担保。SBA的代理人会说，如果贷款人连个人资产都舍不得冒险就没有资格得到贷款。实际上，同任何一家银行一样，他们也希望确保尽可能高的安全性。这种个人担保是一种标准的商业条件，不会改变。

不能忽略的一个重点是，你不能为公司参与的所有买卖协议与实际交易签下个人担保。恰当的使用有限责任公司可以在经营中为你提供保护。获得这种保护的关键，是你需要以有限责任公司管理人的身份签订协议。在协议上签名时不加“经理，×××，××有限责任公司”的头衔，可能导致你承担个人责任。你必须让别人知道你是以一个独立实体代表的身份在进行经营。因此，在你的信笺、支票、发票、宣传资料，特别是书面协议中，署上“××有限责任公司”是非常重要的。当然，如果你使用的是股份有限公司就署“××股份有限公司”，是有限合伙公司就署“××有限合伙公司”。

对所有人无条件限制

人们使用S型股份有限公司遇到的一个问题，是它对所有人数量的限制。S型股份有限公司只能拥有75名以内的股东，此外非美国公民与某些实体也不能成为S型股份有限公司的股东。

有限责任公司则比较灵活。它可以拥有1名至无限多名成员，且成员可以是非美国公民、浪费信托^[4]或公司实体。同S型股份有限公司不同的是，你不必担心股东将股权卖给不适格的股东而无法享受转移课税。

灵活的管理模式

有限责任公司有两种非常灵活有效的管理方式。公司可以由全部

成员共同管理，这被称为“成员管理”模式；或者公司可以由一位、几位成员或者非成员进行管理，被称为“经理管理”模式。

确定有限责任公司是“成员管理”还是“经理管理”非常简单。某些州规定在向州政府提交的组织章程中，公司必须说明其管理模式。在其他的司法规定下，公司只需在经营协议中具体规定其管理模式就行了。如果有限责任公司的成员希望在“经理管理”与“成员管理”之间进行转换，只需要进行成员表决就可以了。

大多数情况下，有限责任公司由成员进行管理。许多处于发展阶段的小型公司，其每一位所有人都希望能够积极参与公司的经营。“成员管理”模式是实现这个目标简单而又直接的方式。

我们应该已经注意到了，股份有限公司有多级管理层。管理人——总裁、书记员、财务主管和副总裁——由董事会任命进行日常管理，而董事会则管理宏观及战略上的问题。董事由股东任命。相比之下，在实施成员管理的有限责任公司中，成员可以集股东、董事和管理人职能于一身。

有时候，公司的管理更适合使用“经理管理”模式。在下面的情况中我们就可以使用“经理管理”模式：

1. 有限责任公司的一位或几位成员只想投资不想参与决策和管理。
2. 某人希望将成员权益赠与其子女，但又不希望他们参与管理或认为他们参与管理的时机还不成熟。
3. 一位非成员将钱借给了有限责任公司并且希望自己在钱的支配上有发言权。解决的办法是采用“经理管理”模式并且任命他为经理。
4. 几位成员一起投资一项生意。他们认为稳妥的方法是从外面雇

一名专业经理人来管理公司并授予他管理权。

同股份有限公司一样，最好对决策人召开的会议进行记录。虽然有些州不要求有限责任公司举行年会或其他会议，但最好还是定期对会议进行记录，以避免公司内部沟通不畅、公司管理不善或被债权人追索个人责任等情况发生。

有限责任公司利润及亏损的分配/特殊分配

有限责任公司的一大特点，就是这种公司的合伙规则允许将利润和亏损以一种灵活的方式进行分配。这和股份有限公司有着巨大的差别，股份有限公司只能按照所有权比例进行股息分配。

例如，有限责任公司可以将40%的利润分配给初期出资额只占20%的成员。这被称为“特殊分配”。这种特殊分配必须能够带来明显的经济效益，才能被国税局接受。换句话说，这种分配必须基于合法的经济条件，而不是简单的为了转移成员的纳税责任。

通过在有限责任公司的经营协议中使用特定术语，你可以为自己创造一个避风港，用这个避风港来确保特殊分配确实会给自己带来经济效益。（同海上航行的船一样，这种避风港可以让你在国税局面前感到安全与舒适。）以下就是一些特定术语：

1. 资本账户。资本账户需包括所有人的投资额及累积的未分配收益。越少的累积亏损，越少的资本返还，资本账户的积累额度就越高。每位成员的资本账户必须在国税局的特别规定下进行登账。这些问题你可以咨询你的税务顾问。它们并无特殊之处。

2. 基于资本账户的公司清算。有限责任公司解散时，应根据资本账户的余额进行资产分配。

3. 资本账户逆差偿付。在有限责任公司被出售、清算或其所有人出售所持股权的情况下，如果成员的资本账户出现负余额，则成员必须将其恢复至零余额账户。

值得注意的是，关于特殊分配的规定以及对这种“避风港”条文的遵守是一个棘手的法律问题。你一定要咨询一位能够胜任本项工作的顾问。

课税转移

正如前文一再提及的，有限责任公司最大的实惠，也是其存在的关键因素，就是国税局允许其进行课税转移。公司所有的利润与亏损在转移前不必缴税，它们转移到公司所有人的纳税申报表后，才会在个人层面上缴税。

C型股份有限公司则不尽相同。C型股份有限公司需要为其赢利在公司层面上缴税，当股息被支付给股东时还要缴一次税，于是产生了重复征税的情况。不过，通过合理的规划，你可以将C型股份有限公司重复征税的影响降至最低。

S型股份有限公司的利润与亏损可以直接转移出公司，因此避免了重复征税，但利润与亏损只能按照股东对公司的所有权比例进行分配。如上文所述，有限责任公司的利润与亏损可以转移出公司，且可以不按照成员的所有权比例进行分配。因此，有限责任公司集两种巨大的财务便利于一身，这是其他的公司类型无法企及的。

缺乏先例^[5]

有限责任公司的一个缺点是：它是一种新型公司，还没有足够多的法院裁决先例来规定其应用的方方面面。而股份有限公司与合伙公

司则拥有几百年的法庭判例为其经营提供先例。

大多数法律界人士认为，今后法院在规定有限责任公司的有限责任与公司特征时会参考股份有限公司的相关法律，在规定其合伙方面特征时会参考合伙公司的相关法律。到时候就会出台一种合二为一的有限责任公司法。

但在那一天到来之前，有限责任公司的所有人必须明白：法院对有限责任公司法的性质、法律效力甚至法律问题的解读也许并不准确。如果你还在犹豫该选择哪种公司类型，而你也不喜欢由于缺乏法律判例而产生的不确定性，那么你应该考虑放弃有限责任公司这种形式。

富爸爸小提示

- 加利福尼亚州的居民在考虑采用有限责任公司时要谨慎。加州的有限责任公司会给你带来非常高的费用。
- 除了800美元的年税，加州政府还根据公司总收入向有限责任公司收费。这项收费基于公司的营业收入，与是否赢利毫无关系。因此即使赔钱你也得缴纳。
- 总收入在250000美元至499999美元区间内时，政府收费是1042美元。收费金额随着总收入的提高而提高，总收入超过500万美元时费用增至9377美元。当你考虑在加州该采用哪种公司类型时千万别忘记这一点。

有限合伙公司

有限合伙公司和普通合伙公司非常相似，不同的是前者拥有两种合伙人。第一种是普通合伙人，负责经营合伙公司。这种普通合伙人与普通合伙公司的合伙人一样有权让公司承担义务，同时对公司债务和所有权主张承担个人责任。如果公司有多名普通合伙人，所有的普通合伙人应负连带责任，这意味着债权人可以向任何一位普通合伙人追索所有的债务。但人们可以组建一个股份有限公司或有限责任公司来担任普通合伙公司的合伙人，这样就可以用一种优秀类型的公司来限制无限责任。

第二种合伙人被称为有限合伙人。有限合伙人的责任仅限于其出资额，且不得参与合伙公司的经营，即有限合伙人是公司所有人但无权干涉公司运营。这正是吉姆想要的。

案例5 吉姆

吉姆是一位骄傲的父亲，他的3个儿子——艾伦、鲍勃和克瑞斯——正在上高中，即将到达法定成人年龄。他们活泼、好动、富有创造力，马上就要在事业上一展身手。但是他们有时又有点儿太活泼、太好动、太富有创造力了。

艾伦今年17岁，喜欢哗众取宠，似乎有点荷尔蒙分泌过剩。他喜欢姑娘们，姑娘们也喜欢他，他的社交生活充满疯狂与混乱。吉姆知道艾伦很聪明，但他甚至都不能静下心来完成一份作业，更别提什么上大学了。

鲍勃今年16岁，每天关心的只有运动。他参加运动项目，观看体育节目，呼出气来也全是运动的味道。鲍勃希望能获得大学奖学金到大学去打橄榄球和/或棒球。但吉姆担心，如果得不到奖学金，鲍勃还能不能上大学，还有没有兴趣上大学？

克瑞斯15岁，是重金属乐队“嚎叫”的主吉他手。只要“嚎叫”在吉姆车库里排练，四邻就别想清静了。乐队成员们的身上都有文身，戴着穿孔饰物，他们的女朋友们看起来就像野兽。吉姆很担心克瑞斯的这些狐朋狗友们。“嚎叫”的歌词总是将学校描述成社会精英阶层对他们进行洗脑的工具。克瑞斯15岁时这副模样完全在吉姆的预料之中，现在他担心的是克瑞斯21岁时还是这副模样。

让吉姆放心不下的是那5处准备留给儿子们的价值不菲的房产。吉姆的妻子已去世多年，现在他需要为这些房产做打算。但鉴于儿子们现在精力过剩、吊儿郎当的样子，吉姆现在不想让他们控制或管理这些房产。

吉姆知道如果这些资产继续留在自己的名下，国税局会在他死后拿走其中的55%，估价超过200万美元。虽然遗产税将逐渐取消，但吉姆明白议会随时都可能重新开征。吉姆曾经卖命地工作，而且在购置房产前已经缴纳了个人所得税，所以 he 不想让国税局的遗产税再夺走自己一半的资产。但他又不能把房产的控制权交给儿子们。他知道虽然政府会让自己的资产减少55%，儿子们却可以毫不费力地让自己100%的努力化为泡影。

吉姆让朋友给自己介绍了一个好律师，他希望律师可以帮助自己想一个解决方案。律师建议他将5处房产放在5家单独的有限合伙公司里。

律师解释说，有限合伙公司的妙处在于，所有的管理权都掌握在普通合伙人手里。有限合伙人无权参与管理，这种所有人没有主动权，行为是受“限制”的。

律师继续解释说，普通合伙人可以拥有有限合伙公司最低至1%的所有权，而让有限合伙人拥有剩下的99%，但普通合伙人对公司的经营仍然拥有100%的权利。有限合伙人虽然拥有99%的所有权，却

无权参与管理。这是有限合伙公司与有限责任公司或股份有限公司最主要、最独特的区别。假如吉姆的儿子们拥有的是有限责任公司或股份有限公司99%的所有权，他们就可以罢免他们的爸爸，卖掉资产，开上好几年的派对。有限合伙公司则完全可以避免这种情况发生。

有限合伙公司对吉姆来说是个绝佳选择。他很清楚，儿子们不可能认真履行任何管理职责，至少现在还不会。而他现在想把资产从自己名下转移出去，这样就不用缴纳巨额遗产税了。这种情况下有限合伙公司是最佳选择。如果采用有限合伙公司还可以享受国税局对赠予的优惠政策。因此他可以向每个孩子免税赠予12500美元或更多，而不仅仅限于10000美元。他可以逐年减少自己在每个有限合伙公司内的权益，转移为儿子们的权益。当吉姆去世时，国税局只能按照他在每家有限合伙公司内剩余的权益额征收遗产税。如果在世时间足够长，他甚至可以将在5家公司内的全部权益都赠予出去。

通过保留1%的普通合伙人权益，吉姆可以一直掌握公司的控制权，直到去世的那一天。虽然他希望孩子们以后可以给自己争口气，但万一事不遂愿，这种模式可以让他对公司拥有完全的控制权。

律师建议吉姆将5处房产分别置于5家单独的有限合伙公司内，吉姆也很欣赏这个主意。律师解释说现代商业的策略是将资产分割。如果有人吉姆的某家公司受到侵害或与之发生纠纷，然后起诉这家公司，那么只有一处房产将被暴露在该诉讼之下。如果5处房产都在同一家有限合伙公司里，诉讼人就可以对所有房产进行追索来满足自己的主张。通过将资产分割在不同的公司里，诉讼人只能追索与自己发生纠纷的公司名下的房产。

以吉姆的情况，分割资产还有一个好处是可以满足孩子们不同的兴趣爱好。如果吉姆让一家公司经营棒球场的生意，另一家做自助洗衣店的生意，鲍勃将乐意拥有棒球场的生意，而艾伦则乐于拥有一家自助洗衣店——因为他可以在这里和女孩儿们约会。（吉姆目前还没

发现什么让克瑞斯感兴趣的生意。)随着孩子们越来越大,吉姆可以一步步将各个有限合伙公司的权益赠给他们。

吉姆喜欢有限合伙公司带来的公司控制权和资产保护,马上就成立了5家有限合伙公司。

要成立有限合伙公司,你必须向州务卿办公室提交有限合伙证书,即LP-1表格。这份文件类似股份有限公司的公司章程或有限责任公司的组织章程,各州的规定不同,但一般都需要包含普通合伙人和有限合伙人的信息。

同有限责任公司一样,有限合伙公司也拥有一些其他公司类型所没有的独特优势。这些优势包括:

有限责任

有限合伙人只在出资额或出资义务的范围内对合伙公司的债务承担责任。因此,如上所述,除非他们参与了公司管理,否则有限合伙人将受到有限责任保护。

通常来说,普通合伙人对合伙公司所有的债务都承担个人责任。但就像前面讲过的,有一种方法可以保护有限合伙公司里的普通合伙人。成立股份有限公司或有限责任公司来担任有限合伙公司的普通合伙人,可以减少其责任风险。这样,有限合伙公司里的普通合伙人就得到了保护。假设有债权人起诉有限合伙公司,对其进行债务追索并要求普通合伙人承担责任,而此时如果普通合伙人是一家股份有限公司或有限责任公司,那么责任就到此为止,个人资产不会承担风险。

因此,很多,甚至大多数有限合伙公司都使用股份有限公司或有限责任公司来担任普通合伙人。这样普通合伙人和有限合伙人就都能获得责任保护。

管理权保留

根据定义，有限合伙人不得参与管理，因此普通合伙人拥有所有的管理权。很多情况下普通合伙人只拥有公司权益的1%至2%，却拥有公司100%的控制权。这项特征在对遗产进行规划，且准备将有限合伙公司的权益赠予或已经赠予子女时非常有价值。虽然父母只保留非常小的普通合伙人权益，但在子女成年或具有行为能力之前，父母能够一直对公司进行管理。

转让限制

有限合伙公司一个很重要的特征，是它可以限制将有限合伙权益或普通合伙权益转让给外人。通过书面形式的有限合伙协议，合伙人可以对优先购买权、禁止转让、转让条件进行规定，以此约束合伙权益的转让。应该注意到，有限责任公司也可以提供有利的转让限制。这些限制对于实现责任保护、规避遗产税和赠予税都非常关键。

债务责任保护

有限合伙公司的债权人只能追索合伙公司的资产和普通合伙人的资产，而后者的责任又可以通过使用股份有限公司来进行限制。因此，如果你和你的家庭拥有3幢独立的公寓大楼，谨慎的做法是将这3处资产分别置于3家独立的有限合伙公司里，并使用3个独立的股份有限公司担当普通合伙人。如果有承租人对房产状况提起诉讼，其他两处大楼就不会暴露在他的索赔要求下。

个人合伙人的债权人只能追索这个人在有限合伙公司里的合伙权益而不是合伙资产本身。假设你将一所公寓大楼的资产置入一家有限合伙公司中，并且将25%的有限合伙权益赠予你的儿子。儿子年纪尚轻，忘了买机动车保险。当然，我们的故事会让他遭遇车祸，而且一位判定债权人^[6]正虎视眈眈地盯着他的资产。由于这是一家有限合伙

公司，这位债权人无法追讨公寓大楼本身，而只能得到有限合伙公司的权益，并且只能通过押记令^[7]的程序才能得逞。押记令允许以下情况：如果判定债务人与他人存在合伙关系，债权人可以在不解散合伙公司的情况下追索债务人的公司权益。押记令并不讨债权人的喜欢，它可能给债权人带来虚幻收入。虚幻收入让债权人还没拿到钱就要承担起这份收入的纳税义务。没有几个债权人愿意为这笔虚无缥缈的收入缴税。

家庭财产转移

如果规划得当，家庭资产在从父代向子代转移时可以进行价值折扣。一般情况下，国税局允许一个人每年向另一个人赠予10000美元。任何价值超过10000美元的赠予都必须缴纳不低于18%的赠予税。在遗产规划方面，年长的家庭成员都会被建议在活着的时候放弃部分资产，以便将最高可达55%的遗产税尽可能地降低。

家庭有限合伙制是一种用于家庭资产管理与赠予的有限合伙制，使用家庭有限合伙制可以在国税局允许的范围内提高赠予速度。如上所述，因为有限合伙人不能参与公司事务的管理，且在资产转让上频频受限，因此国税局允许对其资产价值进行折扣。换句话说，即使某有限合伙人拥有10%的权益，其账面价值为12500美元，一般的投资者也不会投入那么多钱，因为有限合伙人在公司管理上毫无发言权且今后转让权益时也会受到诸多限制。因此国税局不会将其估价为12500美元，而更倾向于认定其为10000美元。

当父母向子女进行赠予时，这种认定的好处就显现出来了。假设一对夫妻有4个孩子，那么他们2人每年可以分别向每个孩子赠予10000美元而不需缴纳赠予税。这样他们每年总共可以赠予的价值是80000美元（夫妻2人×4个孩子×10000美元）。对于一般的投资者来说，12500美元的权益实际只值10000美元，按照这种价值折扣，

如果夫妻各向每个孩子赠予10%的有限合伙权益，他们总共赠予的价值为80000美元，不需缴纳赠予税。如果合伙权益的总价值为125000美元，那么他们已经赠予了其中的80%，也就是100000美元的账面价值。折扣后的赠予价值为80000美元，折扣前为12500（合伙权益的10%） $\times 8 = 100000$ 美元。如果没有使用有限合伙制，他们就需要为这20000美元的差额缴纳赠予税。

这个例子说明，家庭财产的转移可以通过利用有限合伙的折扣实现加速。一旦你认识到了这种技巧的巧妙，你一定会问：国税局能允许多大的折扣呢？25%、35%，还是能高到65%？虽然没有明确的界限或数值，但有句老话可以告诉你答案：树大招风。如果你对折扣过于贪婪，国税局会对你的计划提出疑问。依我的经验，我建议客户不要使用超过30%的折扣。也许这有些保守，和我打过交道的一些专业人士也曾非常肯定地说，可以使用更高的折扣。还是那句话，这方面并不存在唯一的答案。你和你的顾问可以找到能让你自己放心的数值。

灵活性

有限合伙公司可以提供巨大的灵活性。你可以根据业务的需要或家庭规划的各种情况来起草书面合伙协议。通过一份严密的合伙协议，绝大多数法定条件都可以改变或去除。

课税

有限合伙公司与普通合伙公司一样可以进行课税转移。有限合伙公司首选需要提交一张纳税申报信息表（国税局表格1065，“美国合伙企业纳税申报表”，同普通合伙公司一样），之后每位合伙人将收到一张“国税局项目清单K-1（1065）——合伙人收入份额，课税补贴及抵扣”。然后每位合伙人再用国税局1040纳税申报表来填写K-1清

单。

公司类型比较

	C 型股份 有限公司	S 型股份 有限公司	有限责任公司	有限合伙公司	普通合伙公司	独资公司
对公司债务的个人责任	股东不承担个人责任	股东不承担个人责任	成员不承担个人责任	普通合伙人承担个人责任；有限合伙人不承担个人责任	普通合伙人承担个人责任	独资经营者承担个人责任
谁有权让公司承担责任	管理者及董事	管理者及董事	所有成员（成员管理模式下）；所有经理（经理管理模式下）	所有普通合伙人	所有普通合伙人	独资经营者
经营决策者	董事长、管理者	董事长、管理者	同上	同上	普通合伙人	独资经营者
所有权限制	大部分州允许公司只有 1 名股东，也有些州要求至少 2 名股东	股东不得超过 75 人且不得为外国公司、外国个人或本国公司	大多数州允许成立只有一名成员的有限责任公司	至少一名普通合伙人 和一名有限合伙人	至少两名普通合伙人	一名独资经营者，且只可为一名
创立及经营形式	向州政府提交章程；要求设立内部章程并举行年会	向州政府提交章程；向国税局提交 2553 表格；要求设立内部章程并举行年会	向州政府提交章程；不要求设立经营协议与召开年会，但我们对此强烈推荐	向州政府提交 LP-1 表格，不要求设立运营协议与召开年会，但我们对此强烈推荐	无 需 提 交 文 件。推荐设立合伙协议，不需要召开年会	无 需 提 交 文 件。不需召开年会

续表

	C 型股份 有限公司	S 型股份 有限公司	有限责任公司	有限合伙公司	普通合伙公司	独资公司
权益转让的限制	转让会受到公司协议或证券法的限制	转让会受到公司协议或证券法的限制；如转让权益给不合格的人，S 型股份有限公司地位终止	无权转让权益的成员进行转让时需取得股东的同意或绝对多数同意	要求取得所有合伙人的同意	要求取得所有合伙人的同意	可以将公司售与他人
所有人死亡或终止合伙对公司的影响	公司继续运营	公司继续运营	在某些州，除非成员表决公司继续运营，否则公司解散	除非合伙协议中另有规定，否则公司自动解散	除非合伙协议中另有规定，否则公司自动解散	自动解散
公司利润的缴税	公司利润按照公司税率纳税，股息按照股东个人税率纳税	按照股东的个人税率纳税	除非有限责任公司选择按照公司税率纳税，否则成员须按照个人税率纳税（加州居民要注意州政府的额外收费）	普通合伙人和有限合伙人根据个人税率纳税	普通合伙人根据个人税率纳税	独资经营者按照个人税率纳税

以上表格对我们已经讨论过的优秀的和糟糕的公司类型作了一下比较。在这里我们可以看到C型股份有限公司和S型股份有限公司的更多优势。

编者按

作为一个初入市场的创业者，你可能无法准确把握什么样的公司模式才能给你带来更多的保障，这就需要对各种公司模式有一个初步的认识，再结合自身的当前追求和长远利益来作出选择。你要考虑

你的资金是否充裕、公司的业务范畴、投资者的多少以及结合的方式（是资金结合、劳务结合还是混合性结合），判断你最终应选用哪一种公司类型，本书为你提供初步参考。

本章中提及的C型股份有限公司、S型股份有限公司、普通合伙公司、有限合伙公司、有限责任公司以及独资公司为美国的公司类型划分，同中国现有的公司类型划分并不完全一致。中国的公司类型划分包括股份有限公司、有限责任公司两种。中国的独资公司属于有限责任公司，其法人以出资为限承担有限责任。中国的合伙企业不具备公司性质，不存在有限合伙与普通合伙的区别，合伙人都要对企业债务承担无限的连带责任。

中国的法律，特别是商事法律因为国内市场经济出现较晚，发展也就相对滞后，对法律调控对象即商事主体的划分显然远远不够。公司类型划分并不全面，也使市场参与者无法更好地应用法律来为自身的商事行为提供良好的服务，争取合法范畴内的利益最大化。

本文主旨就在于通过对美国法的了解借鉴，使读者能够开阔眼界，对市场及商事行为、商事法律有更为拓展的认知，并能够更好地应用。如美国法中的有限合伙制，当人们只想出资获利却不想参与经营、不愿承担额外风险时，它就是一项很好的选择，既能实现人们的上述愿望，同时又能为合伙人在税收上提供宽松的政策。而对股份有限公司的细化，如对C型及S型股份公司的划分，也将法律与税收政策相结合，更好地实现了投资者的利益追求。

美国公司法对公司设立、运行的一些细节设定——如对投资者的市场准入门槛的最小化，揭开公司面纱等对相对人利益保护的最大化——都是以市场为基准、以利益为考量的更为完善的商事法律制度，这些都是值得我国立法借鉴，值得投资者们深入研究并充分利用的。

[1] When One's Ship Come In. 意为：有朝一日发财时。

[2]发起人是指参加订立发起协议，提出设立公司申请，认购公司出资或股份并对公司设立承担责任的人。

[3]公司或国家预算的有效起止年，又称会计年度、预算年度。

[4]一种为保护不能管理自己财产的成年受益人及其家庭生活，避免财产被挥霍浪费而设的，禁止受益权转让的信托。与英国的保护信托相似，又称“禁止挥霍信托”或“浪费者信托”。

[5]美国实行判例法制度。其法律规范不是来自专门的立法机构，而是法官对案件的审理结果，这种审理结果对以后的判决具有法律效力，能够作为法院判案的法律依据。这和中国的成文法或制定法制度是相对的。

[6]法院裁定的债权人。

[7]在民事诉讼中，当债权人获法院判决胜诉，若败诉一方未能归还判决令中判给胜诉一方的金额，胜诉一方可以向法院申请押记令，并据此扣押败诉一方相当于前述应付金额的物业，强制执行债务偿还。

第2章

如何最大限度地利用C型股份有限公司

我们已经了解到，不同的公司类型适用不同的公司规模。有时应该采用有限责任公司（LLC），而有时有限合伙公司（LP）才是最佳形式。

但有一点上，C型股份有限公司拥有无与伦比的优势，即：C型股份有限公司可以实现最大额度的课税减免，并且利用税法取得在额外福利及其他福利方面的最大收益。

请读者参看下表，表中描述了在计税额中可以作出减免的额外福利。

C型股份有限公司可为你提供的一整套额外福利包括：

- 医疗保险
- 团体人寿^[1]及残疾险
- 雇员医疗费用补偿

公司类型比较——额外福利

独资公司	普通及有限合 伙公司	有限责任公司	S 型股份有限 公司	C 型股份有限 公司
可以参加 IRA（个人退休账户 ^① ）或基 奥退休金计划 ^② ；可从计税 额中减除一定 医疗保险费。	普通合伙人或 雇员可以参加 IRA（个人退 休金账户）或 基奥退休金计 划；可从计税 额中减除一定 医疗保险费。	根据征税方式 不同，可获得 股份制、合伙 人制或独资制 等公司类型的 福利。	如果员工拥 有公司股份 的 2% 及以上 则可以收入的 形式获得额外 福利；否则与 普通合伙制相 同。	可获得公司能 够进行课税减 免的一整套额 外福利，且此 福利并不视为 股权人的收 入。

①个人退休金帐户是美国商业银行1974年为没有参加“职工退休计划”的个人创设的一种储蓄存款账户。按照规定只要工资收入者每年在银行存入2000美元，其存款利率可以不受《Q字条例》限制，且可暂时享受免税优惠，直到存户退休以后，再按其支取的金额计算所得税。然而，由于退休后存户收入减少，故这笔存款仍可按较低的税率纳税。个人退休金账户存款因存期较长，其利率也略高于一般储蓄存款。

②基奥计划是针对自由职业者而设的，为其退休而存款的计划，可减免纳税。

与其他公司不同的是，尽管给自身带来了经营净亏损，C型股份有限公司却促进了“退休金计划”的发展。如果这一系列长期稳定的课税减免对你非常重要，那么C型股份有限公司就是你的首选。

案例6 托尼与特瑞莎

托尼和特瑞莎夫妇生活幸福，有两个孩子和一条狗，每月还要还贷。托尼是当地一家医院的实验室技术员。特瑞莎则照看两个孩子，孩子们上学时她在本地一家花店做做花艺，打些零工。虽然托尼收入不菲，但两人一直过着“月光族”的生活。他们既没有开始为孩子们攒学费，也没有为自己退休后的生活费做准备。

托尼和特瑞莎认识的不少夫妻也面临着同样的处境。在很多家庭中，夫妻二人都全职工作，结果却差强人意。很多人心存无奈，只得

寄希望于某天生活会发生转机。孩子们也许会拿到大学奖学金和助学贷款。社会福利也会保障自己的退休生活。

但特瑞莎不想依靠这些虚无缥缈的希望。她不想让孩子们早早的就背上沉重的助学贷款，当然也不指望社会福利做自己的救命稻草。要知道，婴儿潮中出生的千百万人到那个时候正好退休。

于是托尼和特瑞莎开始讨论如何改善财务状况。两人分析了现在的情况和需求。托尼在医院做全职工作，享受医疗保险，但必须把自己税后收入的一部分拿出来为妻子和两个孩子交保险。另外他还享受着小额的退休福利。托尼和特瑞莎都喜欢旅游，而且希望每年都有一到两次像样的旅行。出行方面，托尼有一辆性能良好的新款福特金牛座轿车，但特瑞莎的道奇影子则有些破旧，她一点儿也不想开这辆车接送孩子们。另外他们还注意到孩子们越来越大了，家里需要一台电脑配合他们的学业。目前家里还没有电脑。

托尼和特瑞莎把这些情况，还有其他的方面都列在一张纸上。通过分析，他们发现好像托尼扛起了大部分的家庭重担。现在需要的是特瑞莎出去工作，为家庭作些贡献。

特瑞莎听说她的一个朋友最近加入了网络营销。在这一行里，产品通过个人销售。销售者的利润来源不仅包括自己销售的产品，还包括他介绍进入销售体系的人所销售的产品。有时对于销售体系顶端的人来说这些后来加入的销售者所带来的利润是非常大的。就在她犹豫是否人人都适合做网络营销的时候，她的朋友说自己开了一家C型股份有限公司，这样便可以拿到一般家庭被税前扣除^[2]的那笔钱以增加家庭收入。

特瑞莎举止得体，乐观自信，认为自己完全可以在网络营销业做出成绩。而且她格外倾心于那个利用公司税法补贴家用的主意。

在专业人员的帮助下，特瑞莎为自己的网络营销工作设立了T&T

公司。她对几家网络营销公司进行了仔细调查，摸清了令公司良好发展并赚钱的门路。没过多久特瑞莎的公司就开始赢利了。并且非常重要，她开始为家庭带来以下收入：

办公室租金

特瑞莎把家里一间闲置的卧室拿来当办公室。她了解到在镇上租一间140平方英尺^[3]（她的卧室的面积）的房间，每平方英尺月租金为1.75美元，总共245美元。T&T公司需要支付给特瑞莎和托尼这笔钱作为办公室的使用费。他们俩可以用这笔租金收入在物业税、按揭利息、保险及其他公用费用中抵扣相应金额。

创业费用

印制名片、创办公司、加入网络营销企业及其他各种费用都是T&T公司可以并且已经进行抵扣的项目。

餐费

特瑞莎、托尼和孩子们的餐费可以由T&T公司负担，前提是餐费是因公需要产生的。这也很简单：他们只需要走进那间空闲的卧室便可享受一顿免税的工作餐。

值得注意的是，谨慎必不可少。记住那句老话：树大招风。你不能把每顿饭都放在那间空闲卧室里吃，然后指望把整年的餐费都抵扣掉。一定要谨慎，另外也别忘了出差时的餐费只能得到50%的抵扣。

电脑费用

特瑞莎的工作需要一台电脑。她听说每年她可以抵扣24000美元

（按照目前的法律）用于采购设备及公司资产。24000美元以上的采购则需要分解到5年的时间里（即分5年抵扣）。特瑞莎拿出1500美元买了一台新电脑和一台打印机，并把全部金额都从中进行了抵扣。特瑞莎和托尼的税率等级是28%，如果她以私人名义购买电脑，则需要动用他们以28%的税率纳税以后的收入。实际上那样做会让她多花420美元购买这套电脑设备。

家里早就需要一台电脑了。虽然电脑的主要用途应该是T&T公司的公务处理，但孩子们偶尔用它上上网，打打游戏也是可以忽略不计的，也就是说这些小方面不会导致T&T公司向特瑞莎收取私人使用费。而且特瑞莎现在能用税前收入来使她的电脑不断升级。

电话费用

美国国税局（IRS）规定，家庭的主要电话不得作为公司抵扣的项目。但这也不是什么难事。特瑞莎只需要让公司在自己的名下再安装一部电话。当这条电话线用于上网或者收发传真的时候再用第二部电话。公司的电话费用完全是可以抵扣的项目。

员工费用

特瑞莎的网络营销开始有所成就，T&T公司也开始赢利，现在到了特瑞莎给员工发工资的时候了。这时特瑞莎需要计算工资税并向美国国税局（IRS）缴存法定税金。

这也不费劲。对于不超过72600美元的工资（按照目前的法律），雇员和公司共同承担用于社会保障和医疗保障的15.3%的税金。对于72600美元以上的工资（同样按照目前的法律），雇员和公司共同承担2.9%的医疗税。你的会计师可以很容易地帮你计算出这些数字。但是如果特瑞莎没有利用公司形式而是进行个体经营，她就需要独自承担15.3%的税金，而无法将其中一半放在公司名下进行抵

扣。

由于特瑞莎是一名员工，她甚至还可以得到更多的福利。

汽车补贴

那辆道奇影子都快跑不动了，到了该换一辆车的时候了。特瑞莎可以选择自己买或者租一辆车，然后向T&T公司收取使用费，也可以选择让T&T公司买或者租这辆车。影响特瑞莎决定的主要因素有：那辆道奇影子可以以旧换新；T&T公司成立不久，不太可能筹措到那么多钱。

特瑞莎将她的道奇影子作为旧物贴换了出去，购得一辆期满退租、有3年车龄的福特风之星小型载货车。这辆车非常适合她运送网络营销产品，而且对孩子们来说也更安全，更宽敞。她和托尼制定了一项计划——打算用5年的时间买下这辆车。特瑞莎估计，每个月汽车将行驶1000英里，T&T公司每月付给自己345美元的汽车补贴（1000英里×34.5美分/英里的税务局汽车补贴）。汽车的油费、保养费和保险由特瑞莎负担。但345美元已经足够支付这些费用和汽车每月的还款了。她不需要把T&T公司付给她的汽车补贴金额写在自己的所得税申报表上，只需负责对行驶里程进行记录并定期向公司汇报。

绩效奖

公司每年可以发放最高400美元的非量化绩效奖，或根据具体的量化考核发放最高1600美元的量化绩效奖。量化考核需要有书面的考核方法，因此并不利于收入最高的那些雇员们，但非量化考核却不需要具体的考核方法。于是特瑞莎自封为T&T公司最佳员工，给自己发了400美元的奖金。公司虽然只有她这一名员工，但这并不重要。这是她得到的一份免税的礼物，也是公司的一个抵扣项目。

差旅费用

特瑞莎的网络营销团队把美妙的年会安排在了那些她向往已久的地方。公司可以为特瑞莎抵扣差旅费、住宿费、交通费和一半的餐费。托尼只能自己支付差旅费和餐费，但其他费用可以由公司负担。有一年的会议在巴黎举行，托尼和特瑞莎在那之前还没去过欧洲。特瑞莎的会计师告诉她，税法上对于抵扣出国旅行费用有特别规定，但只要是因公出差、时间在一个星期之内（去除在路上的时间），而且特瑞莎处理公务的时间在75%以上，她就可以抵扣出国旅行的费用。巴黎之行的费用抵扣对他们来说真可谓难以忘怀。

健康保险

公司负担特瑞莎和她两个孩子的健康险、牙科险和眼科险。这样托尼就不必掏工资支付子女的健康险，从而为家庭节省了每月175美元的开支。T&T公司的健康险计划中还包含伤残险，以防特瑞莎发生意外。

团体定期寿险

T&T公司为每一位员工（特瑞莎）提供价值50000美元的定期寿险。这对特瑞莎来说是一笔不小的福利，而且还是公司的抵扣项目。

子女照管

T&T公司可以为每位员工支付最高5000美元的子女照管服务费（如果你已经结婚且夫妻双方单独申请的话则为2500美元）。这项抵扣只对子女在13岁以下的员工有效（如果你的孩子在13岁以上则可以使用凯夫特瑞福利计划，下文将详述）。这项5000美元的抵扣对特瑞莎而言非常重要，因为现在有了工作，她需要找人在放学后照看孩子

并用这笔钱支付其费用。

自助餐式福利计划

为了最大限度地利用照管孩子的费用和定期寿险所带来的抵扣，特瑞莎开始打算设立一份自助餐式福利计划。这种福利方案允许员工选择领取现金或享受审核批准的福利；员工的薪水在缴纳工资税前将被扣除一个定额，用于日后的自助餐式福利计划，可以用于白天照管孩子，即使孩子超过13岁也可以；也可以用于增加定期寿险及医疗保险或用于医疗费用。就像自助餐一样，你想要什么就可以选择什么。

还有一点让特瑞莎很高兴，作为T&T公司的雇主和所有人，进入自助餐式福利计划的钱不需缴纳工资税。T&T公司和特瑞莎个人都不用承担15.3%的工资税的一半就可以享受到自助餐式计划的大量福利。

教育费用/会费/订阅费

特瑞莎一直希望完成大学课程取得学位。她只剩下10个学分了。既然T&T公司可以抵扣白天照管孩子的费用，她就有时间继续本地大学的课程了。这样做的妙处在于，由于特瑞莎的学习可以增强她从事商业活动的技巧，因此上大学的费用，包括学费和书费都可以作为T&T公司抵扣的项目。今后她雇用自己的孩子时，可以在T&T公司里设立助学计划并且每年为他们的教育支付最高5000美元的费用。

特瑞莎还加入了一个商业女性组织。她觉得同其他企业家接触交流对自己非常有益。只要这家组织的主要目的不是简单地来客举办娱乐活动（像个乡村俱乐部那样），那么会费及相关费用就可以作抵扣。因为这家组织定期举办专业研讨会和讲习班，特瑞莎把会费抵扣掉完全在情理之中。

特瑞莎还很喜欢看杂志，如《公司与企业家》。T&T公司也可以把这些订阅费抵扣掉。

退休金计划

特瑞莎了解到有两种退休金计划可供自己选择。这两种退休金计划同样也可以从S型股份有限公司、有限责任公司和独资公司中获得，但独资公司有一个巨大的弊端，在退休金方面它是一种糟糕的公司类型，因为：

1. 所有为退休金交的钱都必须缴纳自雇税；

2. 不受《雇员退休收入保障法案》（ERISA）的保护，因此独资公司的退休金计划得不到任何资产保护。

养老金固定缴款计划允许每年为退休拨付15%的资金，最高额可达35000美元（今后可能会提高）。这也是公司的可抵扣项目，对特瑞莎是一种福利。

养老金固定收益计划允许公司根据员工工资额使拨付资金超过140000美元。有一点很重要，即养老金固定收益计划是按年缴费的计划，公司不论效益好坏都必须存入定额的资金，以便在未来享受固定收益。因为这是一家新公司，所以特瑞莎并不喜欢这个条件。

养老金固定缴款计划则更加灵活，公司可以根据本年度效益好坏来决定存入金额。特瑞莎选择建立灵活的401（K）计划。如果公司效益不错，她拿到10万美元的薪水，就可以让T&T公司为她的退休金拨付1.5万美元。

同样，如果她的养老金固定缴款计划或养老金固定收益计划获得通过（意思是在ERISA的规定下得到国税局的批准），她就得到了巨

大的资产保护。债权人碰不到ERISA的钱——她的退休金是安全的。

低税率

C型股份有限公司的一大优势是其较低的税率，公司的前50000美元利润只需按照15%的税率缴税。假设特瑞莎的个人税率是28%，我们可以看看它和S型股份有限公司有什么区别。

	T&T公司，C型股份有限公司	T&T公司，S型股份有限公司
公司利润	50000美元	50000美元
公司税额	7500美元	—
个人税额	—	14000美元
税后利润	42500美元	36000美元
差额	6500美元	

在S型股份有限公司里，通过将50000美元利润从公司（或有限责任公司）转移到股东的名下，特瑞莎需要缴纳14000美元的税款，还剩下36000美元利润。她可以自己保留这部分钱，或者像大多数情况那样，让公司用这笔钱进一步发展或扩大规模。

C型股份有限公司的税率要低得多。在这个故事里使用C型股份有限公司要比使用S型股份有限公司少缴纳6500美元的税款。如果特瑞莎计划把钱留在公司用于进一步发展或其他需要，那么使用C型股份有限公司要划算很多。另一方面，如果公司已经非常成熟，利润也比较稳定，特瑞莎希望把钱转移到自己的账户上，那么S型股份有限公司就更合适。还是那句话，特瑞莎（或你）要根据具体情况和条件来寻找正确答案。

结语

T&T公司给特瑞莎和托尼带来的好处让他们很满意。两人利用税法获得了更高的退休金和教育存款，改善了自己的生活，而且这部分钱不需要从托尼的薪水里扣除。

富爸爸小提示

- 要想最大限度地利用C型股份有限公司和它提供的有效抵扣，你应该考虑让一名优秀的会计师加入你的团队。
- 你可以考虑到美国国税局网站上下载334号期刊——《小企业纳税指南》，了解更多可利用的抵扣信息。

编者按

C型公司是股份有限公司的标准型。这是第一个具体地被设计为有限责任的公司类型。股份有限公司是一个独立的和清楚的合法实体。公司可以开设银行帐户，拥有资产和做生意，所有权都在公司名下。公司的主要好处是，它的股东不必对公司的债务和义务负个人责任。

它的优势已经为我们所知，当然更重要的就是能为我们所利用，让我们的读者进军市场的时候可以挥洒自如，充分利用它的优势来为自己创业提供方便。我们可以把公司看作一个拟制人，也就是说我们可以称呼它为一个人。它不像我们一样有血有肉，但它可以有自己的行为，并能为自己的行为承担责任。这样我们就更容易理解为什么投资者们可以承担有限责任，为什么公司能以它全部的资产来承担责任。

本章具体阐述了C型公司的应用，也就是如何通过它的税收和福利政策来实现投资者，特别是一些小投资者的利益最大化，这对刚刚

进入市场，资金并不充裕的投资者来说具有很现实的意义。

[1]团体人寿保险是以团体为保险对象，由保险公司签发一张总的保险单，为该团体的成员提供保障的保险。

[2]pre-tax deduction，税前扣除是指扣除企业总收入中所包含的成本和各项费用，只就利润或利润与部分费用之和纳税。

[3]1平方英尺为0.093平方米。

第3章

如何稳妥地使用S型股份有限公司

如果你在选择公司类型时去咨询你的会计师或律师，他们会斩钉截铁地告诉你：

S型股份有限公司

你还有点不放心，又去问你开公司的朋友或者其他了解企业类型的人，他们的回答同样肯定：

S型股份有限公司

那还有什么理由不去成立一家S型股份有限公司呢？好吧，你完全可以。对于很多生意，这是正确的选择。但你需要了解他的规则及它和C型股份有限公司在操作上的区别。

案例7 博恩汉姆火腿公司

珍娜、伊丽莎白和伯尼准备从事烤火腿的生意。他们做了充分的准备，知道每个人的定位并且自信生意可以成功。伊丽莎白把创业计划好好研究了一番，她生性谨慎，知道他们必须成立一家股份公司来保护自己。珍娜更关心资金流向。她认为，如果他们成立一家公司那一定得是S型股份有限公司。她可不想为赚得的利润交两次税，也不想为工资以外的利润缴纳自雇税。伯尼是个乐天派，他只想埋头做生意、卖掉他美味的烤火腿然后多多挣钱。他把具体事务都丢给了珍娜和伊丽莎白。

公司组建后他们从国税局取得了自己的雇主识别号码（EIN——即纳税人识别号）。他们凭这个号码在公司成立后45天内填写并提交了2553表格，申请成为S型股份有限公司。他们给自己每人发放了10万股的股票，因此3个人的所有权相同，各拥有博恩汉姆火腿公司1/3的股份。

他们的生意一鸣惊人，第一年就大获成功。伯尼烤出来的火腿美味可口。3个人各领取了4万美元的年薪。他们需要为这些薪水缴纳自雇税。到了年底，公司赢利12万美元，于是每个人得到了4万美元的分红。

由于这是一家S型股份有限公司，因此12万美元的利润不必像C型股份有限公司那样为分红缴税，而是直接从公司转移到了个人纳税申报表上。S型股份有限公司与有限责任公司不同，有限责任公司需要对转移的利润缴纳自雇税，但在S型股份有限公司下，他们不用为得到的分红缴纳社会保险税和医疗税。

S型股份有限公司对他们来说简直妙不可言。工资正常缴税，而利润享受课税转移。伯尼很开心，他总是那么开心，珍娜很高兴能拿到属于自己的那笔钱，一直谨小慎微的伊丽莎白也很满意。

在纳税方面，S型股份有限公司干得不错，但如果你不小心触犯

了某些规则——砰——你的纳税优惠一下子就结束了。

博恩汉姆火腿公司发展迅速。伯尼谈下了一个利润可观的大项目，可以让产品在整个加拿大地区销售。要做成这个项目，公司必须分给一位多伦多的分销商巴兹尔·李5%的股份。伯尼赞成这个协议，一向谨慎的伊丽莎白也意外地表示同意。但珍娜不想让巴兹尔进入公司，她既不喜欢也不信任他。但这是公司的一个大买卖。最后他们达成了折中方案，公司发行两种股票——一种是有表决权的普通股，股东有权选举董事会；第二种是无表决权的优先股，股东不能选举任何董事，在公司管理上没有任何发言权。她们给了巴兹尔占总额定股数（普通股与优先股总和）5%的优先股，但正如珍娜所希望的，巴兹尔对公司没有控制权。

伊丽莎白有一个问题，她不想以自己的名义持有公司股票。天知道什么时候会冒出一群无耻的债权人、烦人的诉讼人——反正到处都是可疑的人，她不喜欢这样。她知道自己的想法不是没有道理的，因此希望由不可撤销浪费信托持有公司股票，这样即使有人提出追索她也不怕了。她设立了用于持有股票的不可撤销信托并把股票从自己名下转移到了信托名下。

不久之后公司收到了一份来自国税局的通知。他们的S型股份有限公司资格被终止了。

这是怎么回事？

因为博恩汉姆火腿公司具有以下几个特征：

1. 有非美国国籍的股东（加拿大人巴兹尔）；
2. 发行一种以上的股票（给巴兹尔的优先股和其他人的普通股）；

3. 股东为信托（伊丽莎白的信托）。

这3项中的任何一项都足以使S型股份有限公司宣告终止。珍娜、伊丽莎白和伯尼在S型股份有限公司的问题上吃了个大教训。当一切都顺顺利利的时候，某个意外的交易（例如某股东一不留神把股票卖给了一个外国人），就能让你失去现在的纳税优惠。这种情况下你的公司就会变成C型股份有限公司，而且5年内不得申请变回S型股份有限公司。

幸运的是，他们发现博恩汉姆火腿公司成为C型股份有限公司反而更好。巴兹尔的项目让公司赚了个盆盈钵满。如果他不成为股东也许就不会有这个结果了。而且公司赚的钱更多了，也需要为将来更大的发展作一些积累。如果使用S型股份有限公司就比较麻烦了，因为公司需要对利润进行分配和转移，股东还要为这份收入缴税。C型股份有限公司较低的税率可以让公司获得更多的利润，更有利于发展。而且在S型股份有限公司之下，如果股东拥有公司股份2%以上，股东的额外福利就必须并入其收入。公司已经为珍娜、伊丽莎白和伯尼制订了一套完整又丰厚的福利方案，现在又加上了巴兹尔。在S型股份有限公司里他们需要为这些福利缴税，但如果是C型股份有限公司，这些都可以被抵扣掉。

很幸运，S型股份有限公司纳税优惠的终止并没有给博恩汉姆火腿公司带来损害。

如上所述，在某些情况下，S型股份有限公司是正确的选择。但你要加倍小心，不要因为粗心大意或没有透彻理解规则而丢掉自己的纳税优惠。下面是对S型股份有限公司更详细专业的阐述。

成为S型股份有限公司的条件

- 公司必须组建在美国的某个州，不能组建在美国境外。
- 公司必须是适格法人。
- 股东人数不得超过75人。
- 个人出资、遗产出资、破产后的个人财产出资，以及特定的信托出资，可以取得股权、成为股东。公司和大多数类型的信托不得成为股东。
- 股东不可为非美国居民的外侨。只有美国公民能够成为股东。
- 公司只能发行一种股票，但允许发行多数表决权股股票^[1]。

公司形式

S型股份有限公司最大的优势在于它可以套用公司的运作模式，却不需要缴纳公司必须缴纳的所得税。S型股份有限公司可以进行课税转移；它还将亏损及其他抵扣控制在股东的股权范围内。

S型股份有限公司最大的劣势是它过于复杂。错综复杂的法规条款就像一个个陷阱，一不小心就会掉进去。相比其他类型的公司，S型股份有限公司在所有权和股票种类上的限制更让人不胜其烦。例如，股东的贷款行为可以使公司产生第二种股票，从而导致S型股份有限公司的终结。

内在收益税

转变为S型股份有限公司后必须缴纳内在收益税。当公司已经转变为S型股份有限公司并要出售作为C型股份有限公司时所拥有的资产时，公司需按照最高税率对未实现收益（面值与市值的差额）缴税。

这种收益必须在公司层面上进行缴税，且股东还要为同样的收益额（减去公司缴纳的税金）缴税。内在收益税在公司选择成为S型股份有限公司后的10年内有效。

经营纯损额

如果某C型股份有限公司有大量亏损结转^[2]并有望开始赢利，那么在亏损结转完成之前，它就不应选择转换为S型股份有限公司。因为公司成为S型股份有限公司后，由C型股份有限公司产生的亏损结转既不能由公司抵扣也不能由股东抵扣。有一个小例外，就是亏损可以在内在收益中得到抵扣。

亏损无法从C型股份有限公司转移至股东。而S型股份有限公司正相反，它的亏损可以从公司流向股东。但亏损的金额不能超过股东在公司股票和债券中调整后的纳税基准（投资额）。超过税基的亏损将结转至股东的待定收益。

联邦税

C型股份有限公司作为单独的实体纳税。C型股份有限公司的一个缺点是它的收入会被重复征税——在公司收益层面被征一次税，利润作为股息分给股东时又会被征一次税。如果公司将大部分甚至全部利润转化为可抵扣的薪水（薪水额度必须合理）或合理的房租（如果你自己拥有这项房产），那么这种重复征税的影响可以降到最低。

因为S型股份有限公司可以进行课税转移，所以每一位所有人都将按照自己的所有权份额取得一部分公司收入并承担纳税义务。这些收入项目将列在所有人的个人纳税申报表上。当S型股份有限公司进行财产分配时，作为接受人的所有人一般只在财产价值超过其所持股票的基本金时才被认定为赢利。

州税

对C型股份有限公司来说，在一般情况下可以预期州所得税法中有和联邦法相对应的条款。然而某些州的所得税法却可能对S型股份有限公司的运营产生影响。有5个州的所得税法中没有S型股份有限公司可以适用的税法。这些法律条款的缺失可能导致消极的纳税结果（例如，对分配给股东的财产收益征两次州税）；股东将会在赚得收入的州和自己居住的州各交一次税。

富爸爸小提示

- 哥伦比亚特区、密歇根州、新罕布什尔州、纽约市和田纳西州的居民创建并运营S型股份有限公司时一定要小心。这几个地方的司法机关并不承认S型股份有限公司，因此S型股份有限公司的许多种效益并不能实现。

对于需要跨州做生意的S型股份有限公司来说，其股东的个人纳税申报表会由于州税法规的不同而变得非常复杂。所以说，如果S型股份有限公司股东所居住的州要征收个人所得税，那么从位于另一州的公司转移至股东的收入也需要缴税。

薪水

S型股份有限公司和C型股份有限公司向股东支付的薪水都可以在公司内得到抵扣，也都需要缴纳联邦社会保险税、医疗税和其他与工资相关的税款。但是S型股份有限公司股东利润分配所得却不需缴纳联邦社会保险税和医疗税。因此，也许在C型股份有限公司下你得尽量调高自己的工资，但在S型股份有限公司下，你得尽量让更多的利润直接分配给股东。

另外请注意：不管S型股份有限公司实际上是否进行过利润分配，国税局都会默认其收入已经转移至股东。（你有可能得到虚幻收入，虽然利润分配给你了，你却并没有拿到钱来付税金。）

额外福利

前面已经说过，C型股份有限公司不仅税率低，而且还可以提供大量的额外福利。这些福利包括寿险（有限制）、健康保险、某些死亡福利和特定条件下的餐费和住宿费。C型股份有限公司为退休金计划交的钱也可以被抵扣掉且当时不需对其缴税。C型股份有限公司还可以设立自助餐式福利计划，让员工挑选额外福利。这要比S型股份有限公司所能提供的灵活得多。

总的来说，S型股份有限公司可以把提供福利的费用抵扣掉，但如果S型股份有限公司的股东拥有公司股份的2%以上，那么这种福利就必须并入收入。因此不管对公司还是对股东来说，并没有什么实在的税收优惠。

股票的卖出或交易

C型股份有限公司的股东可以在《国内税收法典》第1202节的规定下申请将股票出售或将交易所得的一半从计税额中扣除。第1202节只适用于1993年《税收调和法案》实施生效之后发行的股票。因此，符合要求的纳税人为他们的大额收入实际只需支付10%的税，而不是20%。但是，S型股份有限公司的股东不能申请这种扣除。

消极活动亏损

根据《国内税收法典》第469节，在S型股份有限公司下，股东的消极活动^[3]亏损在进行抵扣时存在某些限制。S型股份有限公司的股

东一般只能在消极活动收入中抵扣消极活动损失。与此相反，封闭^[4]的C型股份有限公司则可以使用消极活动的损失来抵消其他收入（除了投资组合收入）。因此，如果一家公司既有消极活动亏损也有积极活动收入，那么选择C型股份有限公司比选择S型股份有限公司更实惠。

纳税年度

刚刚成立的S型股份有限公司一般必须使用日历年度^[5]或其他国税局认可的年历制来作为纳税年度。如果S型股份有限公司的股东使用日历年作为纳税年，那么公司也需使用日历年。国税局一般允许一个新的S型股份有限公司选择以9月、10月或11月为年末的纳税年度。如果股东使用的是日历年度，那他们可以取得纳税递延，但国税局要求交付无息保证金来抵消这项收益。相比之下，C型股份有限公司则可以将年末设在一年中的任何一个月。

S型股份有限公司的终止

当S型股份有限公司终止并转换为C型股份有限公司时，不会带来任何赢利或亏损。但在纳税方面有一点非常大的影响，就是除非得到国税局的许可，公司5年内不能再转换为S型股份有限公司。

如果S型股份有限公司终止时没有将所有收入分配给股东，则必须在有限的时间内完成这项分配，且此时的分配不视为股息，而视为公司以S型股份有限公司运营时所得收入，如果股东有较高的纳税基准就不必对此收入缴税。

如果S型股份有限公司终止时，股东因为所持股票低于基准而无法抵扣公司亏损，那么还有一条相似的规定，即股东只要在S型股份有限公司终止后的一个特定时间内取得足够高的纳税基准，他也可以将亏损额抵扣掉。此外，如果在此期间股东取得足够高的风险资产

额，他也可以将原本在风险规定下不许抵扣的亏损抵扣掉。关于这些规定及其后果，你一定要咨询纳税方面的专业人士。

下边是一份对C型股份有限公司和S型股份有限公司进行比较的图表。一旦理解了这些信息，再加上专业顾问的协助，选择最适合的公司类型来完成你的特定目标就不是难事。

C型股份有限公司vs.S型股份有限公司

	C 型股份有限公司	S 型股份有限公司
单独的纳税实体	是	否
缴纳所得税	公司需缴纳营业所得税，股东的股息收入需缴纳个人所得税	股东根据个人税率直接缴税。如有内在收益，S 型股份有限公司需对其缴税
利润与亏损的分配	在只有一种股票的情况下根据股票数量分配	根据股票数量分配
在所有人纳税申报表上将亏损抵扣	不可以，只能在公司收入中抵扣	可以。股东可进行抵扣，范围限于股东的股票基准（投资额）与股东对公司的贷款额
额外福利	雇员股东自由获取享受税收优惠的额外福利	如股东拥有 S 型股份有限公司 2% 以上的股份，通常不能享受免税福利。福利费用可在计税收入中抵扣，但对于持有 2% 以上股份的股东，购买福利的金额将被记入股东收入
清算	通常由公司或股东确认收益或亏损	由公司确认收益或亏损，由股东对其缴税
收入或亏损的转移	不适用	收入与亏损由公司转移

	C 型股份有限公司	S 型股份有限公司
所有人上限	无限制	股东人数不得超过 75
信托是否可以成为所有人	可以	不可以。股东只可为个人、遗产、破产后的个人财产和特定的信托
公司是否可以成为所有人	可以	不可以。股东只可为个人、遗产、破产后的个人财产和特定的信托
非美国居民的外侨是否可以成为所有人	可以	不可以。股东只可为个人、遗产、破产后的个人财产和特定的信托
所有权基本单位	股票	股票
有限责任	是	是
权益的转	可自由转让，股东协议中并无限制	可自由转让，股东协议中并无限制。但如果权益受让方不具有 S 型股份有限公司股东资格，则 S 型股份有限公司地位终止
工资税	公司与员工对工资缴纳联邦社会保险税和医疗	公司与员工对工资缴纳联邦社会保险税和医疗税。分配的收入不需缴纳联邦社会保险税和医疗税

编者按

S型公司就公司本质而言，其实同C型公司没有任何区别。本书之所以将它单独介绍给读者，是因为它能够以一种更为优惠的纳税方式带给投资者们实惠。

S型公司同其他公司一样承担有限责任，能为投资者带来公司屏障保护，并且它的所有赢利都根据股东拥有股票占全部股票的百分比分配到股东的私人税务上，也就是说公司无须为其利润再缴税。这给公司和股东们节省了一大笔钱，是一笔可观的收益。

当然我们要注意的，正如文中提及的，不要突破公司法对S型公司的一些形式限制，如股东人数的上限、股东资格的限制、股票类型的单一性等。同样还要注意的，在美国的个别州，S型公司是不被承认的，也就是说在该州内没有享有这样税收优惠的公司存在。

这里还要单独提到关于S型公司子公司的问题。1997年以前，S型公司不允许拥有其他类型企业的股票，或者只允许拥有某种百分比。可是自从1997年，S型公司可以拥有其他C型公司100%的股份。不但如此，S型公司还可以拥有其他类型的S型公司。不过，IRS对某种行业还是有所限制，有些类型的公司，比方说银行，是不允许成立S型公司的。

[1]多数表决权股股票，即每张股票享有若干表决权的股票，也称多权股票。这种股票一般是股份有限公司向特定的股东，如公司的董事会或监事会成员发行的，其目的在于保证某些股东对公司的控制权，以限制公司外部的股东对公司的控制。

[2]亏损结转是指缴纳所得税的纳税人在某一纳税年度发生经营亏损，准予在其他纳税年度赢利中抵补的一种税收优惠。

[3]消极活动是指本人并没有实际参与但可从中获得潜在收益的活动。

[4]封闭公司（close corporation）又叫封闭持股公司，具有股东人数少，股份转让有严格限制等特点。

[5]日历年度是指财政年度的起止日期与年历始末相同，即每年的1月1日至12月31日。

第4章

充分利用不同地方的优惠条件并享受复合公司的好处

竖起耳朵，你会听到业内人士在谈论内华达州的公司时总是倍加推崇，甚至赞不绝口。他们描述内华达州的公司是怎么帮他们省下税金、保护隐私和最大限度保护资产的。他们会描述一个内华达州的公司是如何灵活满足他们的需要并在外部世界面前保护自己的。

一个内华达州的公司真的能做到这一切么？

是的——而且还不止这些。

为了让你更好地理解，对内华达州有一点基本的知识是非常重要的。近年来，内华达州成了发展最快的州，其治下的拉斯维加斯的发展速度也是首屈一指。内华达州正在将经济基础从单纯依赖传统的博彩业、矿业和畜牧业转变为多样化经济。在雷诺地区，由于当地的优质生活与税收优惠，已有微软（Microsoft）、思科（Cis-co）、直觉（Intuit）等公司的分公司以及其他小型高科技企业在此安家。一家

名为“高科联盟”的组织（www.newnevada.com）正源源不断地把高科技公司吸引到本地来。

但原来可不是这样的。

1859年，金矿和银矿首次在内华达州的维吉尼亚城被发现，从此直到20世纪30年代，内华达州一直受到加州利益集团的操纵。内华达州无可估量的矿藏财富没有留在本州，也没有促进那里的发展。这些财富全部被贡献给了旧金山和加州其他地区支持那里的发展。60年间，加州利益集团让加州人担任内华达的州长、参议员和众议员（有些甚至在内华达州就职时还是加州居民）。加州的矿业、铁路及其他利益集团看待内华达州的眼光就像英国看待印度一样——供以攫取财富的殖民地。

内华达州的人对此很不满。直到今天，内华达州的居民还普遍存在一种对外来利益集团干预的厌恶情绪——不管是来自加州的还是联邦政府的（联邦政府拥有内华达州80%以上的土地，这也是引发内华达州居民不满的矛盾之一）。这种情绪在部分内华达州法律中得到了体现。150年前，独特的内华达州公司法诞生了。重要的是你可以利用这部法律。

关于内华达州公司法，你需要知道的第一件事是内华达州保护个人隐私。内华达州是美国唯一一个不与国税局共享公司股东信息的州。为什么呢？因为内华达州根本不收集这种信息。当加州税务局——一所比国税局还要可怕1000倍、可恶1000倍的机构——要求内华达州的银行提供某些内华达州公司的银行记录时，除非它能出示一份内华达州法院的强制令，否则银行会拒绝这种请求。他们对存款人负责，而不是加州税务机关。

如果你不想作为内华达州公司的管理人或董事出现在公开记录中，你可以选择隐藏自己的名字，任命一个人担任董事和任何管理人

职位，以此达到保护隐私的目的。我们公司就可以提供这项服务，费用是每年650美元；其他公司的收费也许多少有些差别。但重要的是，在这个讯息无限发达的互联网时代，你的名字不会在公开记录中出现。

内华达州的公司还有什么其他优势呢？

免税

内华达州不对公司和个人收入征收州税，也没有公司股份税及特许税。在内华达州成立的公司每年可以省下几百到几百万美元。

公司灵活性

董事、管理人和股东无需在内华达州居住或举行会议。外国人可以在美国以外的地方拥有并经营内华达州的公司。电话会议可以在美国——甚至世界任何一个角落进行。所有的董事和管理人可以由一个人担任。董事和/或管理人不一定必须持有股份。董事可以创立或更改公司内部章程。内华达州公司法的这些特点使公司更加灵活，经营更加方便。

独特的公司结构

按照内华达州公司法，公司可以在公司规要和内部章程中规定公司需要发行的多种股票和债券、证券，以及表决权限制、权利与优先权等。你可以根据自己的债券和股份持有情况做出非常灵活的安排。

资本优势

成立公司不需最低资本。不仅资本可以入股，个人的服务、房产

（包括租赁与期权），以及个人资产均可入股。内华达州的公司可以对自己的股票进行买卖、持有或转让。内华达州公司法中关于证券的规定对筹集资本非常有利。

提交文件最少

内华达州州务卿办公室要求每年提交的唯一文件，是记录管理人和股东姓名及地址的表单，再加上仅仅85美元的年费（第一年的申请费是340美元），以及每个季度为每个雇员缴纳的25美元州营业税。如果你在内华达州没有雇员，则该税项每年只有25美元。除此之外，内华达州不要求公司提交任何其他文件，也没有任何其他费用。

公司维护费用低

内华达州的公司每年所需的维护费用非常低。我们公司常年提供的代理服务只需125美元，此外还有一项费用，最低150美元（或更高，取决于所耗费时间），用于准备股东及董事年会记录。这些服务的主要作用在于维持公司形式，避免公司面纱被揭开从而使责任落在个人身上。只需要花很少一点钱你就可以得到一份恰当而及时的公司记录，让自己安全、省心。

完全隐私保护

上面说过，内华达州是美国唯一一个没有与国税局签署“信息共享协议”的辖区。就连特拉华州也无法提供如此有力的隐私保护。此外，在内华达州，股东不在公开记录的范围之内，公司可以发行无记名股票——这些规定最大限度地保证了匿名性与隐私性。而且，如上所述，公司可以使用名义管理人和名义股东保护隐私。

特拉华州怎么样呢

你可能经常会听到人们说，最适于成立公司的地方是特拉华州。如果你是《财富》杂志上的世界500强公司之一，那么他们说得没错。在大型公司的重组、收购和代理权争夺等项目方面，特拉华州拥有健全的公司法和专门的法院，能够进行快速处理。但如果你的年营业额达不到几十亿美元，那么这些优势与内华达州比起来就不那么明显了。

我们来看一下两州的不同之处吧.....

- 特拉华州对在本州赚取的公司利润征收8.7%的所得税；内华达州则完全免税。如果你预计公司会赢利，那么位于特拉华州的公司将会产生很高的费用，而内华达州却不会让你花一分钱。

- 特拉华州同国税局签有“信息共享协议”。内华达州是美国唯一一个没有签署此项协议的州。在内华达州成立公司，你遭遇国税局审计的可能性更小，因为国税局根本没有你的州税信息，也就不存在税收差额和/或纳税监控。

- 特拉华州征收特许税，内华达州则对此分文不取。该税种的数额并不高，但它要求大量的信息披露——例如股东会议的日期、公司在特拉华州以外的经营地点、公司发行的股票数量及其价值。这些隐私信息的披露对你的资产保护计划没什么好处。而内华达州对此毫无要求，你只需要提供现任管理人和董事的名单。在内华达州，股东并不在公开记录的范围之内，州政府也不会去问股东到底是谁。股票可以是不记名股票，这为股东提供了更多保护。

- 特拉华州不允许用未来的服务或无担保的本票^[1]来作为股票发行的对价^[2]。而内华达州允许。

- 内华达州不仅在隐私保护上胜于特拉华州，为公司管理人和董事提供的保护也更加全面。例如：如有股东或管理人因违反信托责

任而导致针对他们的追索请求，内华达州的公司章程可以终止或限制他们需承担的个人责任。除非涉及股息支付不当，否则均可适用。而在特拉华州，出现股息支付不当的情况时，其法定诉讼时效更长。在特拉华州，董事补偿的权利由法庭决定，但在内华达州，这完全是公司的权利。

- 内华达州允许公司使用非常规的财政安排做补偿方案。补偿对象的范围包括任何服务于公司并有权让公司承担责任的人。公司的补偿方案不受主管机构的影响，可自由安排。这些财政安排包括使用信托基金形式的保险、自保、给予董事担保权益或对公司资产的扣押权来确保补偿实现。从资产保护的角度出发，公司管理人和董事出于补偿的目的将自己公司的扣押权完全掌握在自己手中几乎赋予了他们对公司财产的绝对控制权。在特拉华州与其他各州，这种自保的财政与法律方案一般都是无效的，但内华达州完全支持这种保护方案。实际上，在内华达州，除非出现欺诈的情况，否则董事会对于财政安排的决定就是最终且不可更改的。特拉华州与其他各州则不是这样。所以，内华达州才是最好的州。

“好吧，我听你的，”你说，“但我怎样才能好好利用内华达州的公司呢？”

我们来看看下边几种方式。

策略一：在X州做生意

为了讨论方便，我们用“X州”代表任何一个内华达州以外的州。不管你在加州拥有干洗生意还是在亚利桑那州开展咨询业务，只要你在那里做生意并且产生收益，你就需要在那里缴纳相应的税款。记住，避税是合法且可以接受的，你可不是在逃税。避税与逃税的区别

是20年的牢狱之灾，所以你在X州赚来的钱需要缴纳州税。

如果你只在X州做生意，那么内华达州的公司有什么用呢？

首先，在内华达州成立公司可以利用内华达州在隐私保护与灵活性方面的优势。例如，假设有一家只在亚利桑那州开展业务的咨询公司。如果他们在内华达州成立公司，然后申请在亚利桑那州进行经营。那么他们需要带着内华达州的公司文件到亚利桑那州的州务卿办公室，交纳在亚利桑那州成立公司需要交纳的费用。这样他们就成为一家在亚利桑那州进行经营的内华达州公司。

这样产生的费用非常低。每年这个公司只需支付维护内华达州公司的费用——向内华达州州务卿办公室交纳85美元和内华达州的常驻代理服务费125美元。不管你是内华达州的公司还是亚利桑那州的公司，你都必须支付同样的费用。

所以你每年只需要付一点点的钱就可以享受内华达州公司的以下好处：

- 不必在国税局共享公司信息
- 对管理人与董事的更大保护
- 更加灵活的公司管理
- 更加灵活的资本筹集与公司结构
- 隐私保护

因为公司是在内华达州而不是X州成立的，因此受内华达州公司法的管辖。更理想的是，你还可以选择使用下面的第二种策略或者干脆把你的实体公司搬到内华达州，去享受那里优惠的税收政策、便利

的经营或高品质生活福利。你在内华达州成立一家新公司，并把X州的公司合并到内华达州的新公司里，不会多花一分钱。从某种角度上看，这其实是让公司回到了大本营。

策略二：同时在X州和内华达州做生意

案例8 肯和辛迪

肯和辛迪在X州做二手车的生意。这是一家名为“K&C汽车公司”的S型股份有限公司。他们在当地电视台做了大量广告，每年的广告费超过10万美元。他们投入大笔资金、声嘶力竭又喊又叫、耍尽可笑的噱头，才能吸引人们过来买一辆二手车。

肯意识到如果他拥有自己的广告代理公司就可以省下那15%的广告代理佣金。辛迪想到如果他们在内华达州创立一家公司做广告代理，就可以将州税降到最低。他们咨询了会计师，这位思想开放的会计师也赞同这个每年节省几千美元税金的主意。

于是肯和辛迪成立了K&C广告公司，一家内华达州的公司。肯同以前一样继续用一台便携式摄像机拍摄滑稽的电视广告。但现在他们是通过K&C广告公司——而不是自己或当地的代理商——来投放广告。他们只花了一点钱便在内华达州成立了办事处。从广告投放到开具发票都通过内华达州的K&C广告公司进行，而且所有的银行和会计业务也都在内华达州进行。

他们的二手车生意在当地花费了10万美元做广告，其中的1.5万美元流入了他们的广告代理商——内华达州的K&C广告公司中。他们不想使用S型股份有限公司，因为那样的话所有的利润都会转移到X州并且要在个人所得税申报表上进行纳税。于是他们让K&C广告公司成

为C型股份有限公司。他们每年只需支付一点点运营公司的费用，就可以把剩下的钱投入到让自己受益的退休计划中。年终也不需缴纳联邦税或个人税。现在他们已经开始在内华达这个免税州为自己的退休生活存钱了。肯和辛迪对他们的内华达州公司赞不绝口。

以什么名义来按你的计划转移资金呢？方法太多了：

- 研发
- 市场营销服务
- 咨询服务
- 销售代理
- 设备租赁
- 应收账款代理

上述方式可以让你合法地将收入从X州转移到内华达州。转移收入的好处是什么呢？

使你在X州的费用变成在内华达州的收入

如果有一个内华达州的公司为X州的公司提供合法服务，那么X州的公司就可以在收入中抵扣一部分费用，减少纳税金额。另一方面，如果内华达州的公司产生收益，它只需要在进行所有抵扣并留下利润后，向国税局缴税。（如果这是一家C型股份有限公司，前5万美元利润的税率只有15%。）记住，在内华达没有州税。所以你只要把收入从需要纳税的州转移到不需纳税的州就能省钱了。

国税局怎么看待这种情况呢？他们并不认为这有什么不妥。不管

你转移与否，他们都能拿到公司税。（但请弄清楚下面关于“被监管公司状态”的讨论。）

资产保护

用内华达州的公司来持有资产并把这些资产租赁给X州的公司可以保护公司的大额资产。假设X州公司的日常业务有可能引发诉讼，那么让内华达州的公司拥有所有优良资产并将这些资产租赁给X州的公司，这些资产的风险就全部被消除了。即便有人对X州的公司提起诉讼，他也得不到什么。所有有价值的资产都在内华达州的公司里。记住，将资产分离在不同的公司实体中进行风险规避是一种基本的商业策略。

较低的公司税

在“被监管公司”条款的规定下（请看下文），两家或两家公司以上公司所缴纳的联邦公司税可以减少。首先让我们看一下公司税的税率。

公司税的税率

所得税起征点	最高额	税率
0	50000	15%
50000	75000	25%
75000	100000	34%
100000	335000	39%
335000	1000000	34%

假设X州的公司每年利润为15万美元，那么联邦公司所得税就是41750美元。如果在X州的公司之外，你再创立两家内华达州的公司，通过利润转移使每一家内华达州公司都取得不到5万美元的收入，这样会出现什么情况呢？这样每家公司的税率将是15%，即7500美元。本来X州的公司需纳税41750美元，但现在3家公司总共只需纳税22500美元，省下了19250美元。

问题是，虽然你有各种花招可以对付国税局，但他们并不是傻瓜。他们可不会让你如此轻易地就逃掉那么多税款。魔高一尺，道高一丈，国税局的对策就是“被监管公司”。

什么是“被监管公司”

如果你被认定为“被监管公司”，你就不能再这样利用两家或好几家公司来避税了。请注意，这方面的认定非常复杂，一定要让你的纳税顾问根据具体情况提供建议。

言归正传，我们来介绍一下规则。什么情况会被认定为“被监管公司”：

1. 两个人各拥有两家公司50%以上的股份。（对肯和辛迪来说，各持K&C汽车公司和K&C广告公司一半的所有权将导致公司成为“被监管公司”。）
2. 当一家公司拥有另一家公司80%以上的股份时，则会成为“被监管母子公司”。
3. 当5人或少于5人（包括个人和信托）总共拥有超过两家公司各80%的股份时，则会成为“被监管兄弟公司”。

不被认定为“被监管公司”的条件是：

1. 夫妻二人中一方拥有一家公司100%的股份，另一方拥有第二家公司100%的股份。夫妻二人对各自公司资产和管理的控制是分离的。（所以如果肯拥有K&C汽车公司100%的所有权，辛迪拥有K&C广告公司100%的控制权，他们就没问题了。）

2. 你拥有第一家公司不多于50%的股份，你的孩子年满21岁且拥有剩下的股份。而且你还拥有第二家公司100%的股份。

3. 你拥有第一家公司不多于80%的股份，剩下的股份由一名无关人员持有。而且你还拥有第二家公司100%的股份。

应该注意的是，“被监管公司”涉及的是纳税额。如果你是出于资产保护的目地想拥有两家公司100%的所有权并且也愿意缴纳国税局征收的高额税款，那就没有任何问题了。那样的话，甚至国税局也会认可你的资产保护策略。

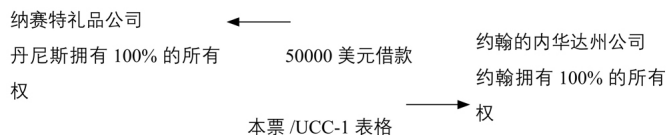
但还应注意，如果两家或两家以上公司不是“被监管公司”，你可以享受税额减少的好处。还是那句话，在你踏入这片雷区之前一定要咨询你的纳税顾问。

策略三：在X州做生意，向内华达州的公司借钱

案例9 约翰和丹尼斯

约翰和丹尼斯在当地繁华的购物中心拥有一家工艺品店。他们在X州成立了一家S型股份有限公司，取名纳赛特礼品公司。他们有时需要用自己的信用卡来购买一些库存货品。他们有钱借给公司却希望这些钱能有些保障。约翰认为最好对纳赛特进行最大程度的资产保护与分离，以此降低风险。

咨询了顾问之后，他们决定最好的选择是把两种需要（信用卡与资产保护）结合在一起。下面是他们的计划：



为了避免成为“被监管公司”，丹尼斯拥有纳赛特公司100%的所有权与管理权，约翰拥有新成立的C型内华达州公司100%的所有权与管理权。

纳赛特公司从约翰的内华达州公司借了5万美元，并签订本票，承诺日后连本带息还清欠款。本票的债权人任何时候都可以要求债务人还款，所以如果约翰的内华达州公司有什么麻烦，他可以随时要求还款。他们还签订了一份担保协议，规定纳赛特公司所有的资产都是借款的抵押物。为了体现这种抵押，他们向X州和内华达州的州务卿办公室（如需要，也可以是任何郡的登记处）提交了UCC-1表格，详细列出了被担保的资产。

只要没有先在的UCC-1表格的备案，约翰的内华达州公司就对纳赛特公司的资产拥有优先追索权。如果资产没有做抵押，就有可能暴露在其他人的追索主张下。现在，即使有债权人提起诉讼且法院作出判决，他也只能等到纳赛特公司还清约翰的内华达州公司的债务之后才能讨债。这种优先权对所有的债权人都有效——当然，国税局除外。国税局在任何时候都排在讨债队伍的第一位。

这对约翰和丹尼斯来说是一个完美的方案。他们借钱给纳赛特公司却依然可以灵活掌握这些钱并且随时可以把钱要回来。他们将纳赛特公司所有的资产都进行了抵押，于是免除了债权人追债的风险。他们对公司状况更加放心了。

资产转移的问题

转移或抵押财产与资产时会产生两个主要问题。

欺诈性财产转移

将财产转让或抵押实际上就等于将财产置于债权人的追索范围之外。但是如果你明确知道当前正有一名债权人在追索债务却依然进行了资产转移，那就不对头了。就是说，如果你已经接到了法院判决，或正有人起诉你，或者声称准备起诉你，你就不能转移资产以逃避赔偿。你想想，如果你只要放弃自己的资产就可以逃避债务，那也太简单了吧？所以司法与立法机构就制订了“欺诈性财产转移”的概念，并赋予法庭撤销任何欺诈性或不正当财产转移行为的权力。

大部分州都已经通过了《统一欺诈性转让法》。在该法案下，“债权人”的定义很简单，就是“任何拥有追索主张的人”，不管追索是否存在争议或是否已经落实为法庭判决。如果法庭认定你进行财产转移的目的是阻碍、延迟追索或欺诈债权人，那么此转移将会受到多种法律责难。法律要求法庭将一系列因素考虑在内，包括那些可以证明转移并非出于欺诈目的的因素，包括：

- 财产是否转移给内部人士（具体指1. 亲属，2. 债务人拥有控制权或债务人担任管理人或董事的公司，3. 债务人为一般合伙人或附属公司的合伙公司）；
- 债务人是否对所转移财产仍保留控制权；
- 转移是否遭到举报或是否存在隐瞒情况；
- 转移发生前，是否有人起诉或声称准备起诉债务人；
- 转移财产是否基本为债务人的所有财产；
- 债务人是否潜逃；
- 债务人是否转移或隐藏资产；

- 被转移的资产是否取得合理对价；
- 转移是否会使债务人进入资不抵债状态；
- 转移发生前后不久，债务人是否有大量举债的行为；
- 债务人是否将公司基本资产转移给抵押权人，抵押权人又将此资产转移给内部人士。

债权人如可证明债务人转移财产的目的是阻碍、延迟债权人追索权的行使或具有欺诈性，债权人可以要求法庭撤销转移，责令重新转移至指定接收人，并/或用被转移资产偿付债务。

你怎样才能避开欺诈性财产转移的问题呢？

你需要在遭到起诉前早早地就建立起资产保护的结构。例如，如果约翰和丹尼斯在生意一开始就建立他们的内华达州公司，签发本票并提交UCC-1表格，那么1年以后才跟他们做生意的债权人就不能说他们的资产结构具有欺诈性。他们并不怀有欺诈债权人的目的——建立公司结构的时候他们还不认识债权人呢。

建立资产保护的一般原则就是“未雨绸缪”。风平浪静没有任何麻烦的时候，你完全有权选择一种稳妥的资产结构。这样即使风暴来临，你也已经早早将资产置于保护之下了。如果等到大难临头你才想转移资产，那就太晚了。

洗钱

转移资产的第二个问题和《洗钱控制法》有关。

这项法案规定，任何人进行或试图进行与非法活动有关的财务行为都属于犯罪。将资产转移至股份公司、普通合伙公司、信托或其他

法律实体的行为都属于此法案中所说的财务行为。而其中规定的非法活动主要包括贩毒、财务行为不当和环境犯罪。

贩毒包括对管制药品的制作、进口、销售或贩卖，受持续性犯罪组织委托的行为，毒品注射用具的运输等。

财务行为不当包括：对资产接管人、保管人、受托人、执法官员或其他法院官员隐瞒资产；在履行破产程序时对债权人隐瞒资产；对联邦存款保险公司、资产重组托管公司或类似的公司及个人隐瞒资产；在公司进入破产程序时进行欺诈性资产转移；贿赂；为了获取贷款而给回扣或进行赠予；盗窃、贪污；挪用银行资金；信贷机构登记欺诈、贷款欺诈、信用证申请书欺诈；邮政欺诈、电话欺诈、银行欺诈及银行或邮政盗窃抢劫。

环境犯罪包括违反《联邦水污染控制法》《海洋倾废法》《美国安全饮用水法》《资源保护和恢复法》及其他相似联邦法规的行为。

其他规定的犯罪行为包括造假、从事间谍活动、绑架、侵害版权、伪造文件进口货物或走私、逃避海关监管、非法出口武器、与美国的敌国进行贸易。

所以如果你参与这些活动，然后将收益转移到另一家实体公司，那么你将面临《洗钱控制法》的制裁。

怎样才能避免洗钱的危险呢？答案就是不要去做。在这个世界上有那么多合法的生意等着你去赚钱，根本没必要去体验犯罪集团那些担惊受怕的不眠之夜。

关于公司利益最大化的最后一点

法庭允许你灵活安排公司结构，以综合各种经营技巧为你和你的

家庭谋求福利。有一个关于纳税额度的经典判例可以证明这一点。

任何人都可以自由设置公司结构，使纳税额尽可能的低：他没有义务选择对财政部最有利的纳税方式。提高纳税额甚至不能被视为爱国义务。

——联邦法官勒恩德·汉德，《葛利高里诉赫尔维因案》

这项裁定被美国最高法院确认：

纳税人全部或部分规避其应缴纳税额的法定权利不容置疑。

——《葛利高里诉赫尔维因案》

综上所述，合法减少纳税额度最好的州就是内华达州。

富爸爸小提示

- 如果你对本章提到的任何一条策略感兴趣，考虑尽早实施它们吧。
- 马上行动的原因很简单。做生意的时间越长，你越可能碰上索赔的人。为了现在，为了将来，开始保护自己吧。

编者按

美国各州州法都同联邦法有着这样那样的差异，有的州更为严苛，有的州更为宽松。如本章所说，内华达州公司的灵活性、隐私保

护、资本变通及低廉的维护费用，当然是你的不二选择，当然还有其他一些州，如特拉华州，密歇根州也都是不错的选择。

关于州法具体的优势，前文已详细说明，这里不再赘述。但使用复合公司形态的时候，要注意不要沦为被监管公司，不要被揭穿公司面纱。关于被监管公司，如果你不介意被高额征税，那么即便沦为被监管公司，也可不必顾虑，因为你还可以保证自己的资产安全。

但是，一旦你被揭穿了公司面纱，那么就不光涉及到高额税收问题，还会涉及到你的母公司甚至个人资产的安全。如公司的高管人员或董事相互兼任；母公司管理人对子公司日常运作施加控制；母公司通过子公司开展业务，而子公司完全为母公司而存在；又或者子公司资金严重不足，都足以令公司面纱被揭开，导致母公司或股东承担责任。

本章还提到了复合公司的优势，它可以分散你的投资风险，在税收上也可以起到一定的变通作用，减少你的缴税金额。当然要注意的就是，本章提到“被监管公司”问题，未雨绸缪总好过临渴掘井，事先作好公司安排，而非遇到问题再想办法转移资产，就不会让你成为“被监管公司”所涉及的对象，自然能使你的努力免予付诸东流。法律只保护谨慎的人。

[1]本票（promissory note）：指出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

[2]对价（consideration）：指一方为换取另一方做某事的承诺，而向另一方支付的金钱代价或得到该种承诺的承诺。

第5章

成立股份公司、有限责任公司和有限合伙公司的步骤

决定成立一家优秀类型的公司后，你还需要完成某些组织上的程序。即使你的专业顾问可以帮你准备文件，了解以下内容也是有好处的。

股份公司

组建股份公司的第一步是准备好公司章程并提交给州务卿办公室。虽然每个州都有自己的规定和要求，有一些要求是相同的：

1. 公司章程

公司名称

选择一个今后你要使用的名称，然后跟州务卿办公室确认（如有必要还需同商标局确认）名称是否可用。

经营宗旨及权限

内华达州及其他某些州的司法机关允许章程上只简单地写公司的宗旨是从事某种合法活动并因此而组建。其他州，如马萨诸塞州，则要求公司章程中至少写明一项具体宗旨。

董事会

有些州要求公司列出最初的董事会成员的姓名及地址。

法定股本

需包括公司发行股票的额定数量，每种股票的认股权、优先权和股票的票面价值。

经营期限

大多数州都允许公司无限期存在，因此公司章程要表明公司无期限存在。

2. 内部章程

公司的内部章程是公司的经营规则。内部章程各不相同，但一般都会包含以下几项条款：

董事会议

内部章程会规定公司采用何种形式来通知召开会议，以及举行年会的最低次数。

股东会议

确定年会的日期，以及召集举行特别会议的条件。

管理人及董事

在内部章程中会规定管理人及董事的职责，以及罢免他们的程序。

记录与报告

内部章程应规定股东审查账目需要遵循的程序。

公司常驻代理人的姓名及地址

政府要求公司指定常驻代理人。常驻代理人的真正作用是在本州接收送达的传票和诉状书（诉讼）。所以你指定的常驻代理人必须明白遭到起诉是一件非常严重的事情，并且知道对诉状的及时答辩是多么的重要。

富爸爸小提示

- 每个州都要求股份公司、有限责任公司或有限合伙公司在本州拥有一名常驻代理人，这也恰恰说明了选择一名可靠的常驻代理人是多么重要。
- 不要选择那些夫妻店^[1]来为你提供常驻代理服务。你可能会从现在开始一整年都找不到他们。万一真是这样，遭到起诉时你没有收到传票，就无法为自己做辩护，此时法庭会对你的公司进行缺席判决。

有限责任公司

组建有限责任公司的第一步是准备并提交组织章程。每个州的特别规定在我的另一本书《如何使用有限责任公司和有限合伙公司》中有具体介绍。同样，有一些要求是相同的：

1. 组织章程

有限责任公司的名称

检查名称是否可用并考虑如何保护名称。

公司宗旨及权限

同股份公司一样，许多州允许有限责任公司的组织章程对其权限只作宽泛的规定。

公司常驻代理人的姓名及地址

出于同股份公司一样的原因，有限责任公司的章程中也需写明常驻代理人的姓名与地址。请注意，如果你所组建的公司就在你所居住的州，你也可以自己担任常驻代理，这一点同样适用于有限合伙公司和股份公司。

公司管理模式

同股份公司不同，有限责任公司要么由全体成员管理，要么由一名或多名经理管理。通常这一点必须在组织章程中作出明确说明。

2. 经营协议

同股份公司的内部章程一样，经营协议规定了有限责任公司的经营规则。通常来说相同的条款包括：

经理

规定经理的人数、任期、选举和罢免。

权益转让的限制

与股份公司的股份不同，有限责任公司的成员权益转让十分复杂。经营协议中需要对此作出规定。

利润及亏损的分配方法

同股份公司的股息不同，有限责任公司的分配受合伙法的管辖且其条款更加复杂，经营协议应对此作出规定。

会议

许多州允许公司成员决定是否召开会议。如有任何特殊要求，都应在经营协议中作出规定。

押记令

虽然许多州要求债权人按照州法律履行押记令程序，但最好还是将相关规定写入经营协议（见第6章）。

有限合伙公司

组建有限合伙公司需要向州务卿办公室提交有限合伙协议。在我的另一本书《如何使用有限责任公司和有限合伙公司》中，我介绍了某些州的特别要求。下面列出相对普遍的要求：

1. 有限合伙执照

有限合伙公司的名称

同其他公司一样，你需要向州务卿办公室确认名称是否可用。另外别忽略各州对商标的其他要求（见第8章）。

业务的一般性质

在大多数州你并不需要对业务性质做出特别具体的描述。

常驻代理人的姓名和地址

正如我们讨论有限责任公司和股份公司时说的一样，你需要选择一名能够在未来一年中尽到职责的常驻代理人。

一般合伙人的姓名和地址

有些州还要求写明所有一般合伙人的姓名和地址。

出资额

并非所有的州都对出资额有要求。没有几个投资人愿意别人在公开记录上看到自己向XYZ有限合伙公司投资100万美元。

期限

许多州将有限合伙公司的期限设定为30年。你必须确定一个终止日期。

终止/解散事宜

有些州要求在有限合伙证书中写明公司解散或终止的条件。

2. 有限合伙协议

有限合伙协议同有限责任公司的经营协议和股份公司的内部章程一样，规定公司的经营准则。相同的条款包括：

一般合伙人的管理职能

协议将规定一般合伙人的职责、权利和对他们的补偿。

有限合伙人的地位

对有限合伙人的权利、权力和表决权作出规定。

转让及对合伙人分配的限制

同有限责任公司一样，合伙公司在这类问题上颇为复杂。合伙协议中应对此作出详细规定。

终止/解散事宜

因为有限合伙公司一般都有固定的期限（例如30年），因此终止与解散的条款应详细制订。

押记令

同有限责任公司一样，你也许认为押记令是债权人独享的补偿方式。

下一章我们来了解一下押记令的好处。

编者按

公司设立都有一定的程序性步骤，股份有限公司、有限责任公司、有限合伙公司繁简各有不同。同样的，因为中美公司法的差异、国家监管态度的不同以及准入门槛的不同，使得两国的公司设立程序也存在差异。

本章中提到，美国股份有限公司设立要求提交公司章程、内部章程以及常驻代理人姓名地址；有限责任公司设立要求提交组织章程和组织协议；而有限合伙公司设立则要求提交合伙执照和合伙协议。三种不同类型的公司设立所提交文件虽名称不同，但却均发自同源，无论是公司章程、组织章程还是合伙执照，都是公开性内容，涉及的都是一些名称、宗旨、期限、成员等内容；而内部章程、组织协议、合伙协议则属于公司成员间的协议，更类似于成员间的合同。

在我国，公司设立程序要更为繁琐，最主要的差异在于，公司成立要提交登记申请，以及验资证明和非货币出资的财产转移占有证明文件。这样的差异，一方面是因为我国的准入门槛较之美国要高，有最低注册资本的要求，另一方面是我国市场经济监管性更强，更为侧重预先保护。

[1]夫妻店 (mom and pop)：个人所有，由家庭成员经营的小型零售店。

第6章

如何利用押记令

押记令程序是有限合伙公司和有限责任公司所提供的一种独特的资产保护方式。在大多数州，判定债权人——已经起诉并得到法院判决胜诉的债权人——在有限合伙公司和有限责任公司面前只能得到押记令。这意味着债权人无法得到有限合伙公司和有限责任公司的财产所有权，只能得到权益持有人取得分配的权利。

下面的案例会帮我将这个概念解释清楚。请注意，我们在案例中讲的虽然是有限合伙公司，有限责任公司也同样适用。

案例10 乔和家人们

乔从事叉车销售及维修生意，事业日渐红火。创业初期他采用了独资公司的形式，在过去的7年里公司发展迅速。乔的会计师告诉他现在必须开始保护他那些颇具规模的资产了，特别是他现在正考虑投资另一个领域的、风险很高的生意。乔很喜欢有限合伙公司这个主意。他想以普通合伙人的身份保留对公司的控制权，同时还能将有限合伙权益赠予自己的孩子们。

在会计师的帮助下，乔发现自己并不想承担普通合伙人的责任。

于是他成立了乔氏管理公司来担任乔氏叉车有限合伙公司的普通合伙人。乔氏管理公司拥有有限合伙公司4%的权益。因为乔有可能在另外那项投资的生意中遭到起诉，他不想让乔氏管理公司的大部分所有权落在自己的名下，否则债权人就可以得到乔的股份，控制乔氏管理公司，然后作为乔氏叉车有限合伙公司的普通合伙人毫无阻碍地取得有限合伙公司的分配，从而偿还自己的债务，这能让乔的计划毁于一旦。乔也不能让妻子拥有乔氏管理公司的控制权，因为如果乔遭到起诉，妻子可能会负担连带责任。所以乔将乔氏管理公司60%的权益给了已经成年且值得信任的儿子保尔。乔仍然担任乔氏管理公司的主席、首席执行官、董事长和全部的管理人职位，掌握乔氏管理公司的一切权利。而且作为普通合伙人，他还拥有乔氏叉车有限合伙公司的所有管理权。

一旦乔氏叉车有限合伙公司将叉车生意接管下来，乔就开始将有限合伙权益赠予出去。两年后，乔和他的儿子们——保尔、思科特和戴夫——每人将拥有乔氏叉车有限合伙公司24%的权益。剩下的4%由普通合伙人乔氏管理公司持有。一切都已安排妥当。

乔一直想拥有一所球迷酒吧。他不顾妻子、会计师和其他所有人的反对，与另外两人各拿出10万美元投资了酒吧生意。不管怎么看这都是一次冒险。镇上已经有3家球迷酒吧了，而且乔的酒吧位置也不占优势。但乔和另外两名投资者就是想试一下。他们使用股份公司的形式来经营酒吧，但想要开张还需要一笔50万美元的银行贷款。银行对此非常谨慎，要求他们为贷款做个人担保，于是他们3个人都做了担保。新公司的3名所有人得到了贷款，进行了装修，然后酒吧开张了。

酒吧开张才两个星期，棒球球员和球队老板间的矛盾就爆发了。一个星期之后，没等老板下停工令，球员开始罢工了。老板们声称是他们先让球员们停工的，而球员们则嚷嚷说是自己罢工在先。世界锦标赛泡汤了，近期也不会再有比赛，更别提什么电视转播了。这对酒

吧来说可是个糟糕的消息。球迷们厌烦透了：“我以后再也不……”——哎，别提了。乔的球迷酒吧不到3个月就关门了。

由于酒吧的3个所有人里乔的偿债能力最强，银行马上对乔采取了措施。但他的资产只有乔氏叉车有限合伙公司24%的权益。

银行对乔的权益唯一的追索办法就是取得一份押记令，就是说他们不能简单地闯进乔氏叉车有限合伙公司拿走24%的设备、家具和一切可以拿走的物品。银行必须等待公司的普通合伙人作出了对有限合伙人进行分配的决定后，才能取代乔的位置接收分配的收入。在此过程中，普通合伙人对分配拥有自行决定权。

现在请注意，乔虽然是乔氏管理公司的首席执行官，但他并未持有多数股份，否则银行作为债权人就可以得到这些股份，然后通过表决控制乔氏管理公司，进而作为乔氏叉车有限合伙公司的普通合伙人作出对公司有限合伙人有利的分配。通过押记令，银行最多只能将乔氏叉车有限合伙公司的权益中本属于乔的24%收为己有。

乔无需担心其首席执行官的职位在乔氏管理公司的表决中被罢免，这多亏了保尔拥有多数所有权。乔决定不做任何分配。于是银行，还有乔的孩子们就什么也得不到了。因为合伙公司利润直接转移，所以乔可以在向国税局申报的K-1表格中分派利润，实际上合伙人却拿不到一分钱来为这笔收入缴税。这就是所谓的虚幻收入，也是让债权人深感头疼的事。

假设每个拥有24%所有权的有限合伙人得到10万美元的税前收入，税额即为两万美元。乔决定把孩子们都雇到公司里，发给他们足够可以交税的薪水。此时只有银行拿不到一分钱来交税。噢，当然，他们会交税的——他们是银行嘛。但是握有乔的债权会让他们在今年就花掉两万美元。明年也许是4万美元。当钱无望入账却不停流出时，银行随时都愿意放弃90%（甚至更高）的债权。

不出所料，乔只用5万美元就了结了与银行的债务，而且从此再也不敢不听老婆和会计师的话了。

虽然每个州情况不同，但判定债权人在取得押记令的收益之前必须完成一系列的程序。其中包括：

- 对有限合伙人提起诉讼并胜诉。
- 回到法庭取得一份押记令。
- 申请取消有限合伙人对其所持权益的赎回权。
- 指定一名接收人来接收有限合伙公司的分配。

如上所述，债权人必须完成的这些步骤很容易让双方接受和解。

也许有些读者会质疑，押记令是否对银行有点儿不大公平。他们放出贷款并已经胜诉，他们应该把债讨回来。对此，我们先来看看以下三点。

1. 在这种情况下，加州中级法院同意债权人应该收回债务的观点（见“克洛克国家银行诉皮瑞顿案”和“海尔曼诉安德森案”）。法庭注意到，押记令的本意是保护无债务负担的有限合伙人以及防止合伙公司经营的中断。他们认为押记令的目的并不是让合伙人逃避债务。作为补偿，法庭在第一个案例中判定必须在得到其他合伙人同意的情况下才能将合伙权益售出。在第二个案例中，法庭发现合伙权益的售出不会影响合伙公司的经营，因此判定无需得到其他合伙人的同意就可以将权益售出。

在撰写本文时这种判决暂时只适用于加州，未来可能会为其他州所采用。虽然存在着这种可能性，正如下文的第三点讨论到的，你不

应该因此就拒绝使用有限合伙公司或有限责任公司。（请注意，内华达州的立法机关最近将押记令认定为对有限责任公司和有限合伙公司独有的追索方式，对资产保护来说，这是个胜利。）

2. 在上面的案例中，银行对乔的财政状况进行了（或本应进行）认真的调查。只要乔在贷款申请书上没有撒谎——撒谎的话就触犯了洗钱法案——银行就应该知道，乔唯一的资产就是有限合伙公司的权益，且此种权益很难追索。如果银行对此有所顾虑，办法也很简单：别把钱借给乔。

3. 押记令的好处不在于它损害合法债权人的利益，而在于它能阻止一些扰人的诉讼。虽然多数律师都很正直，但同任何一个行业一样，律师界也不乏无耻之徒。这些人心里没有丝毫的正义、道德与公平。他们根本不在乎你和你的家人，也不在乎你正在为社会作出贡献。他们想的只是取得胜利，他们会恬不知耻地跟在你屁股后面让你的生活变得痛苦，甚至连他们的母亲都会鄙视他们，吊销他们的执照都不足为惜。在现有体制下，能够从别人身上获得最大净值的律师获利也最丰，因此你需要做好周密安排，尽力保护自己的资产。一定记住，律师和他们的助手们有很多办法查明你所拥有的资产。（互联网透露的个人信息之丰富会让你大吃一惊。）所以采取措施避免自己的名字出现在公开记录中，使用可以将公司法律责任与你个人分离的公司类型，并采用很难进行追索的所有权形式，是非常重要的。

对于资产保护来说，有限合伙公司或有限责任公司的权益是持有资产的最好方式之一。当为了发财而不择手段的律师们看到你的资产是有限合伙公司或有限责任公司的权益时——当然，最好什么资产也别让他们看见——他在和你打官司之前就得好好琢磨琢磨了。一切能够阻止无意义诉讼的手段都能给你省去不少麻烦。重复一遍，使用有限合伙公司或有限责任公司来持有资产是资产保护过程中的一步好棋。说到资产保护，你还需要遵守一些规定以避免保护失效，这也是

我们在下一章将要讨论的。

富爸爸小提示

- 在遍地都是诉讼陷阱的今天，你的策略就是将资产隔离。
- 将经营实体——就是与外界打交道的公司——与持有资产的实体分开。
- 考虑让经营实体持有小部分资产，然后从持有资产的实体那里租赁高价值的资产。
- 咨询你的会计师，确保没有忽略“被监管公司”的问题。

编者按

押记令在美国法中是一项法官赋予债权人的判定权，当债务人为有限责任公司或有限合伙公司成员时，债权人有权取得其收益权的一种权益。

押记令是对有限责任公司和有限合伙公司提供的一种特有的资产保护方式。它之所以能够应用，是基于这两种类型公司对权利转让存在限制而产生的。这两种公司类型中，公司成员通常都是具有某种相互信任的关系，并继而组建公司。也就是说，他们的组合并非是一种简单的资金的组合，一个成员的变更就很可能导致公司的终止，那么如果有外部的债权人想要取得公司资产时，法律为保护成员间关系的稳定性和整体性，就不会轻易的为外部债权人想要进入公司变为公司成员打开方便之门。

在我国，虽然没有押记令的存在，但是对公司成员个人债务的清

偿也适用同样的准则，那就是债权人不能直接替代债务人成为公司成员，享有公司控制权。债权人想就公司成员的投资受偿，须通过法院征得全体股东过半数同意后，予以拍卖、变卖或以其他方式转让，并就转让后的价金受偿。也就是说无论中国还是美国，公司的完整性、成员间的合作关系都绝不允许被轻易打破。本章中详述了押记令的具体运作方式以及公司如何利用押记令来保护公司格局，使公司利益不被侵犯。当然，如文中所说，如果债权人对此存在疑虑，他完全可以选择离这样的公司远一些，法律保护的是那些不知情的受害者，而并非自愿选择走入困境的人。

第7章

公司程序的重要性

你已经了解了股份有限公司的巨大优势。从16世纪的英国君主到现在全美各州的立法机关，从加拿大的每一个省到所有参照英国普通法进行立法的国家，股份有限公司一直是历史上半励承担风险却又为风险承担者提供保护的一种方式。

但享有权利的同时也要承担义务。公司运作过程中你的义务就是遵守一些非常基本但很必要的规定。这些规定一般被称为“公司程序”。如果违反或忽略了这些程序，你就会失去公司保护，从而导致你不得不为生意上的债务和他人对公司的追索承担个人责任。

一定要记住，这些规定对有限责任公司同样适用。上面说过，有限责任公司是一种新的公司形式，针对它的法律体系尚未健全，但毫无疑问，有限责任公司的面纱也是允许被揭开的。比如，科罗拉多州的法律就已经出现了以下条文来揭开有限责任公司的面纱：

如有当事人要求有限责任公司的成员为所指控的不当行为承担个人责任，法庭应采用科罗拉多州法律下，适用于揭开公司面纱的情况和条件进行解读的判例法。（科罗拉多州法律修正案注释，7-80-107^①部分。）

对于有限责任公司、股份有限公司——不管什么形式的公司——遵守以下的程序是比较稳妥的。这里有几条简单的规则：

1. 每年的登记备案 提交基本的公司章程后，你还需要向州政府提交一份年报并交纳年费。这并不复杂。例如在内华达州，你只需要每年寄送一份管理人和董事的名单——1页纸就够了——和一张85美元的支票。

2. 准备会议记录 多数州要求公司股东和董事每年召开一次会议。准备好这些会议记录意味着你拥有恰当的公司形式并受到稳妥的保护。我们公司提供这项服务，每年收费150美元。其他公司也许收费更低，你也可以自己完成这项简单的工作。

3. 进行公司公告 让外界知道你在经营时的身份是股份有限公司而不是个人、独资公司或其他形式，这一点非常重要。在你的名片、信件抬头、发票、公司支票、宣传册和其他类似的东西上，表明你是在以公司的身份进行经营。当你的公司是“XYZ股份公司”时就不要只写“XYZ”，你得让外界知道你的公司是一家股份有限公司。同样，你签署所有合同时的身份必须是“XYZ股份公司”的董事长。签名时漏掉公司职务可能会导致承担个人责任。

4. 使用单独的银行账户 你不能使用自己的私人账户充当公司账户。股份公司是独立的纳税实体，拥有自己的纳税识别号。任何时候你都必须保证公司拥有单独、独立的银行账户。

5. 填写单独的纳税申报表 因为股份有限公司是独立的纳税实体，因此需要填写单独的公司纳税申报表。将本应出现在公司纳税申报表上的收入和/或开支写入你的个人纳税申报表可不是什么好主意。

未能遵守以上5条规定将导致债权人揭开公司面纱进而追索个人

责任。那么揭开公司面纱的后果是什么呢？

案例11 罗杰和唐尼

罗杰·莫顿和唐尼·布鲁克斯正为他们的创业计划欢欣半舞。他们将实现自己的梦想，在生意场上大展宏图。为了这个目标他们已经努力1年半了。他们即将取得“贝尔汉堡店”在本地的独家经营权，“贝尔汉堡店”是继“大嘴王玉米饼店”之后最火爆的食品店。罗杰通过自己的建筑公司修建了首家店铺，唐尼将处理公司具体事务。

为了准备这项事业，唐尼在1年半之前就向本州的州务卿办公室提交了公司章程。他并没有雇用律师，也没有咨询会计师。他们是一家创业公司，处处需要省钱。他依稀记得公司需要召开组织会议，最后却把这件事抛在了脑后。

唐尼不知道，股份有限公司作为一个单独的法律实体需要向国税局申请一个纳税识别号（EIN号，即雇主识别号码）。他本应在去银行开设公司账户的时候了解到这一点，因为没有EIN号银行是不会为他开设公司账户的。但唐尼觉得可以先使用自己的私人账户，其他事情以后再慢慢研究，他和罗杰投入公司的钱被他存入了自己的个人账户。一切按部就班地进行着，唐尼把为公司开出的支票和一些收据存放在做了记号的鞋盒子里，这就是他们的账目记录。

大约半年前唐尼收到了州务卿办公室的一封信函，要求他们交纳下一年的年费。信里还让他们在寄送支票的时候附一份下一年公司管理人和董事的名单。唐尼一来不太明白这是什么意思，二来他正忙于自以为更重要的事情，把它忘了个一干二净。

罗杰记得别人说过，收到州政府的这种通知意味着你该召开公司股东和董事的年会了。但这次他也忙着别的事情，于是什么也没做。

而且公司只有唐尼和罗杰两个人，他们每天都说话，还开什么会啊？

不久前罗杰发了一份合同给唐尼看，罗杰想开通电话自动应答服务，来处理越来越多的电话。唐尼看了合同，在签名处签下了自己的名字“唐尼·布鲁克斯”，然后就寄回给提供应答服务的供应商了。

就在一切顺利进行的时候，一个姑娘在工地上摔伤了。虽然罗杰的建筑公司买过一些保险，但数额不够，而这位姑娘在这场不幸的事故中受了重伤。两个星期后，罗杰和唐尼就明白了什么叫“揭开公司面纱”。

如果股东未能履行公司程序，那么保护股东不必承担个人责任的有限责任的公司面纱就可以被刺破，或揭开。当股东在经营中将公司抛在一旁，或在处理事务过程中过于大意从而使公司独立实体的地位变得模糊，那么股东就必须背负个人责任。

揭开公司面纱可能带来毁灭性的后果，就像罗杰和唐尼的遭遇一样。受伤姑娘的律师毫不费力地证明了两人未能履行公司程序。证据有：

- 未取得公司EIN号码。
- 未开设公司银行账户。
- 未能撰写年报及交纳年费，导致公司执照被吊销。
- 未举行股东和董事的组织会议及年会。
- 未提交公司纳税申报表。
- 以个人名义，而并非管理人名义签署了至少一份合同。

对于这位姑娘的受伤，罗杰和唐尼承担了个人责任。他们申请了破产，而且鉴于两人现在的财务状况，“贝尔汉堡店”也收回了之前授予他们的专营权。他们所有的工作、努力和梦想都因为未能采取几个非常简单的保护措施而泡汤。

为了避免你的股份有限公司（或有限责任公司）被揭开公司面纱，你需要在心里树立一个“独立个体”的概念。你不是股份有限公司，股份有限公司也不是你。你担任管理人和/或董事来帮助公司经营并持有公司股份。反过来，公司会限制你的责任并提供其他保护。如果不能保证这种“独立性”，这种双方获益的共生关系就无法得到维持。

为了保持“独立性”，你需要考虑遵循以下几条规则：

1. 永远不要认为你拥有公司资产。公司资产不是你的资产，它们属于公司。所有权落在（或应该落在）公司名下，你作为管理人有义务进行经营并使公司利益最大化。不管你拥有公司股份的20%、70%还是100%，都无足轻重。你只拥有股份，并非公司资产。你并没有公司资产的直接所有权。

2. 永远不要将公司的资产与个人的资产和款项混在一起。公司的钱必须存入公司账户。将公司的钱存入个人账户，过后再将钱还给公司并不是个好习惯。最好也别用公司的资金偿还个人债务，不管你最后会不会把钱还给公司。

3. 永远不要将公司资金用于非公用途。即使将来你在法庭上辩解自己只是无心犯错也于事无补。你有义务明白什么是对什么是错。如果你怀疑或知道自己已经违犯了法律，马上停止。不值得去招惹这些麻烦，也不值得去承担这些后果。

4. 在未得到董事会授权时不要向外出售公司股票。没有公司管理

层的讨论及认可，你是不能发行股票的，否则就违反了证券法，这一点毫无争议。

5. 永远不要在公司投资不足时开始运营。在某些州，包括加州，未能严格履行公司投资义务将导致公司面纱被揭开。如果你需要5万美元才能开办公司，在银行账户只有500美元的时候就不要开始签订公司合同并与卖家建立权责关系。

6. 每年举行年会。会议记录——证明你始终理解你与公司之间区别的文件——是必须要做的一项工作。接下来我们有必要对每年需要定期准备的会议记录进行进一步的讨论。

会议记录

防止公司面纱被揭开的一个绝好办法，就是打印并保存董事会和股东会议的会议记录。在大多数州，州法律会对这类会议的举行作出规定。虽然许多州的有限合伙公司法和有限责任公司法并不要求召开年会，但召开会议也不是什么坏主意，至少还能在将来的沟通和理解上有所帮助。

人们经常说准备年会的会议记录是多么的难。对有些人来说那简直就像去看牙医。

不要怕！没有那么难。

下面是首次股东大会会议记录、董事会组织会议记录、股东和董事年会会议记录的样本。你可以根据自己的需要选择其中一份。或者，如果你仍然觉得就像坐在牙医的就诊椅上，我们公司或者别的服务商可以替你做这些事情。我们的费用是150美元/年（我想这比看牙医要划算吧）。重要的是会议记录每年都要准备，它能保证公司为你提供的有限责任保护。

XYZ公司首次股东大会会议记录

经有效通知，XYZ公司的首次会议于201年月日召开。会议由公司创始人杰克·史密斯召集召开。以下股东出席了本次会议，出席会议的股东占公司股东多数且达到出席会议的法定人数。

杰克·史密斯

吉尔·琼斯

杰克·史密斯担任本次会议的书记员

本次会议提交的文件包括：

1. 公司登记执照副本
2. 公司内部章程副本
3. 创始人辞职书
4. 公司股票存根簿
5. 公司股份总账

主席认为应讨论推选下一年的董事会。经正式提名、附议，一致决定，选举以下人员为公司董事，任期1年，于新董事选定生效时终止：

杰克·史密斯

吉尔·琼斯

经正式提议、附议，一致决定：

以上所列项目经股东审查获得通过并予以采纳，且本文件所陈述的所有行为和决定均已得到公司股东的批准及认可。

鉴于会议别无其他议程，经正式提议和附议，会议到此结束。

书记员 杰克·史密斯

XYZ公司董事会组织会议记录

XYZ公司董事会的组织会议于201_年_月_日召开。

杰克·史密斯和吉尔·琼斯构成公司最初董事会的全部成员。2人出席会议且达到法定人数。

由吉尔·琼斯担任会议书记员，杰克·史密斯担任会议主席。

主席宣布已向_____州州务卿办公室提交公司章程，并指示书记员将经过核实的章程副本加入会议记录簿使其成为会议记录的一部分。

然后由书记员呈交创始人辞职书。对创始人辞职书进行审查后，经正式提议、附议，一致决定：

董事会接受创始人的辞职。

书记员向会议提交一枚印章作为公司印章，另提交一份股权证的样本。通过对印章及股权证的审查，经正式提议、附议，一致决定：

采纳并许可提交的印章及股权证的样本作为公司印章及公司的股权证。在此授权并指示公司的书记员将股权证样本加入会议记录中，

并在会议记录空白处留存印章印记。

然后由书记员呈交内部章程草案，内部章程的内容包括经营规章、公司事务、公司股东、董事与管理人等事宜。对内部章程草案进行审查后，经正式提议、附议，一致决定：

提交会议的内部章程被采纳为公司内部章程，在此指示书记员对章程进行核实并将其加入会议记录簿（包含董事会的会议记录及其他相关文件）。

主席宣布下一项议题是按照内部章程的规定推选管理人。主席要求对管理人进行提名，其任期于1年后新管理人被选出并生效时终止。经过讨论，以下人员被提名并被推举担任以下职位：

杰克·史密斯

董事长

吉尔·琼斯

书记员/财务主管

主席要求继续进行提名，但未收到任何被提名人选。大会进行口头表决，鉴于无任何反对意见，主席宣布被提名人被选举为公司管理人，任期至下一次年度董事会议召开时或继任者被选出并生效时为止。

主席宣布下一项议题是确定管理人补偿。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

公司管理人的工资为（____）或（日后另行确定）。主席宣布下一项议题是讨论支付所有公司组织与成立所产生的费用，并对所有垫付此种费用的人员进行补偿。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

授权并指示公司财务主管支付所有公司组织与成立所产生的费用，并对所有垫付此种费用的人员进行补偿。

主席宣布下一项议题是讨论对公司管理人与董事为公司事务所支出的差旅费及其他费用进行补偿。

经讨论和正式提议、附议，一致决定：

公司应对管理人和董事支出的所有因公司事务及改善经营需要而产生的必要合理的费用进行补偿。

另决定：对于公司因业务活动需要而产生的必要的一般差旅费用，公司应对管理人和董事进行补偿或直接替管理人和董事进行支付。且此种补偿应成为公司规定。

主席宣布下一项议题是讨论根据《国内税收法典》第248章的规定，将公司组织费用进行分期偿还，偿还期限为60（六十）个月，期限从公司经营的第一个月开始算起。主席对此进行了解释：如不对此项议题进行讨论，公司组织费用将构成不可抵扣的资本开支。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

根据《美国国内税收法典》第248章的规定，从公司开始经营的第一个月起，公司对其组织费用进行分期偿还，偿还期限为60（六十）个月。

主席宣布下一项议题是指定公司资金的保管人。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

指定____为公司普通账户保管人。保管人保管的任何账户开出的支票、汇票由以下人员签字：杰克·史密斯或吉尔·琼斯。在此授权并指示董事长、书记员和财务主管在开设与保留账户时签署所需的必要文件。

另决定：指示公司书记员将以上所述文件的副本加入会议记录。主席宣布下一项议题是讨论指定公司在____州的注册代理人与注册办事处。主席宣布公司章程规定公司注册代理人为____，公司主要营业

地点是____。经正式提议、附议，一致决定：

指定____为____州的公司注册代理人。代理人办公室位于____。

经讨论和正式提议、附议，一致决定：

聘____为公司法律顾问

主席宣布下一项议题是讨论根据《美国国内税收法典》第1244章的规定发行公司股票。主席称第1244章允许一般亏损待遇，如果股票持有人在亏损情况下，或股票价值为零的情况下出售或交易此种股票，那么亏损待遇将被取消。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

根据《美国国内税收法典》第1244章规定发行公司股本。在此授权公司提供并发行经授权的普通股。以上股票只可使用货币和其他财产（不可使用股票或证券）认购。会议在此批准、授权并指示公司管理人在进行本项计划、在《美国国内税收法典》第1244章所规定之下审查与发行股票的过程中提供一切必要的工作。

主席宣布下一项议题是考虑发行公司资本股股份。主席称以下人员认购总数为____股的公司普通股股份，票面值为____美元，认购总值为____美元。

姓名	股票数量
杰克·史密斯	_____
吉尔·琼斯	_____

主席进一步解释说股票一经发行则须全额认购，且认购资金不可退回。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

鉴于已收到____美元（\$____），公司应向杰克·史密斯发行____股的股票，股票为全额认购的普通股，认购资金不可退回，股票面值

为/股。

鉴于已收到____美元（\$____），公司应向吉尔·琼斯发行____股的股票，股票为全额认购的普通股，认购资金不可退回，股票面值为____/股。

主席宣布下一项议题是讨论为公司设置财政年度。主席解释说公司可以选择任何日历月份作为财政年度的终止时间。经讨论和正式提议、附议，一致决定采纳以下决议：

在此授权公司董事长、书记员或财务主管中任何一人通过提交纳税申报表、其他适用的纳税表格或其他适当的行为，选择公司财政年度。

主席宣布下一项议题是授权公司管理人执行并送达契约、转让书、期票、信托契约、抵押协议及其他达成公司目标与宗旨的必要文书。经讨论和正式提议、附议，一致决定：

批准并授权公司管理人，且仅限于公司管理人，于任何时间随时代表公司执行公司行为，包括与任何当事人进行谈判以达成租约、抵押协议、期票或其他协议。以上协议需包含管理人认为在促进和完成公司经营行为时必需的条款及条件。

主席宣布下一项议题是确立董事会例会的时间。

公司董事会的会议举行地点为公司总部，或董事会多数成员决定的其他地点。董事会会议可随时举行，由董事长召集，且无需另行通知。

鉴于会议别无其他议程，经正式提议和附议，主席宣布会议到此结束。

书记员 吉尔·琼斯

批准人：

主席 杰克·史密斯

XYZ公司股东年会会议记录

经有效通知，以上名称的公司于201_年_月_日，_时_分在____举行股东大会。会议由董事会选举的董事长召集，下列股东出席会议并达到公司股东多数。

杰克·史密斯

吉尔·琼斯

吉尔·琼斯被选为会议临时书记员，对公司会议进行记录并存档。会议对下一年董事会的选举事宜进行了讨论。鉴于现任董事会在上一年度表现良好，且愿意留任，经正式提议、附议，一致决定：

下列人员被选为下一年度的董事：

杰克·史密斯

吉尔·琼斯

会议对于截止至今日（含今日）上一年度间董事会的表现进行了进一步讨论。董事会较好地履行了工作。因此，经正式提议、附议，

一致决定：

股东认可董事会上一年度的工作。

鉴于会议别无其他议程，经正式提议和附议，主席宣布会议到此结束。

书记员

XYZ公司董事会年会会议记录

经有效通知，内华达州公司XYZ公司的董事会年会于公司股东年会结束后立即召开，召开时间为201_年_月_日。

以下董事亲自到场或通过电话参加了本次会议。

杰克·史密斯

吉尔·琼斯

会议由董事长召集。会议选举了管理人，任期至下次股东年会召开时终止。以下提名经过提议、附议：

姓名	职位
杰克·史密斯	董事长
吉尔·琼斯	书记员/财务主管

鉴于已无其他提名，以上人员被一致选举担任与其姓名对应的职位。被选举的管理人立即接受以上指定的职位。

[在此插入其他具体的公司事务]

会议对上一年管理人代表公司所做出的行为进行讨论。

经过进一步讨论，会议决定：

认可管理人在上一年度代表公司所做出的行为。

鉴于会议别无其他议程，会议到此结束。

书记员

很简单吧？你刚刚拯救了你的房子、车子和银行存款。现在你的妻子不会因为你搞砸了一切、让公司面纱被揭开而离你远去了。你要做的只是准备好会议记录，遵守公司程序。

富爸爸小提示

- 将会议记录保存在安全的地方是非常重要的。显然，把它们丢失或放错地方有违你的保护战略。
- 公司会议记录簿用于保存你的会议记录、公司章程、内部章程及其他公司文件。它一般会花掉你75美元，但如果你的公司因此而变得组织完备，这也算物有所值了。

再说一次，一定要记住会议记录是你的朋友。会议记录可以说明公司尽到了应尽的职责，进而在诉讼面前保护管理人和董事。以下所列出的是管理人和董事需要重新回顾一遍且需要在会议记录中有所体现的部分项目。

- 选举公司管理人；
- 修订公司章程；
- 修订内部章程；
- 施行某种股票期权方案；
- 同意发行股票及授予认购权和期权；
- 宣布进行分股或派发股息；
- 签订买卖协议（见第12章）；
- 同关键性雇员签订雇佣合同；
- 同意签订合同、租约及其他契约；
- 大额借款及与此相关的担保设定；
- 扩展经营范畴；
- 大额资产的买卖；
- 组建子公司；
- 公司合并或改组；
- 对股权要约收购^[1]的回应；
- 对代理权争夺的反对意见；
- 同意签署委托声明书；
- 做出对公司经营有关键意义的其他行动。

所以不要怕。公司程序并没有那么难。这一切对于取得有限责任保护来说都是值得的。接下来，我们将继续讨论“保护”这个话题……

编者按

公司之所以会为你提供一个保护的屏障，使你的个人资产免受侵害，是因为它同你是两个独立个体，如果你无法把握这一实质，那么恐怕就无法享受公司这种经营模式带给你的种种便利。

公司程序就是能把你和公司二者分开的一个重要保证。目前美国各州都已将揭开公司面纱适用于有限责任公司。也就是说，无论是哪种公司形式，只要投资者承担的是有限责任，而又无法很好的履行公司程序，如没有将公司的资金同个人的资金分开、没有定期召开会议、没有规范的会议记录等，都会导致公司这个保护屏障失去效力，使投资者承担个人责任。

涉及到股份公司还存在其他几种可能会被揭开公司面纱的情况，包括公司完全沦为股东的代理或工具、虚假公司、为不合法目的而设立的公司、业务混淆的母子公司和专业服务公司、资金严重不足等。

我国立法在公司程序问题上的态度较为宽松。对未履行公司程序的公司主体虽保有规范态度，但不会因此而揭开公司面纱。也就是说，一旦公司程序未被满足，公司可能被罚款、整顿，严重者甚至被终止，但不会就此令投资人失去保护屏障，以个人资产承担个人责任。这样的立法态度旨在保护既有公司的稳定性，及市场交易的稳定性和效率性，是效率优先原则的一种体现。

很多投资者在创业之初，没有体会到这些程序的重要性，往往视其为繁文缛节，希望在形式上能省则省，这样的想法一定要戒除，如果你想做一个成功的投资人或创业者，那么这些公司程序上的任何细

节都请你一定要做好。

[1]要约收购（tender offer）：指收购方通过向被收购公司的股东发出购买其所持该公司股份的书面意思表示，并按照其依法公告的收购要约中所规定的收购条件、收购价值、收购期限以及其他规定事项，收购目标公司股份的收购方式。

第8章

保护你的公司名称

在组建股份有限公司、有限责任公司或有限合伙公司的过程中，一个非常重要但又常常被忽略的方面就是选择正确的名称。

公司名称有什么大不了的？不小心的话你会碰到一大堆头疼的问题。

案例12 凯西和皮特

凯西和皮特决定开办一家电脑租赁公司，取名为“康普科公司”。他们致电州务卿办公室询问这个名称是否可用，得到的回答是可以。他们以“康普科”的名称成立了公司并开始经营。他们以为已经用自己中意的名字组建了公司，以后就不会有什么问题。

但名称的问题还远没有解决。凯西和皮特是生意场上的好手，公司发展势头不错，并且已经开始引起同行们的关注。其中有一家实力雄厚的大公司，位于加州硅谷。他们对康普科公司格外关注，因为他们的名字恰好也是康普科，而且他们已经为该名称进行了联邦商标注册。

加州的康普科公司向凯西和皮特发来一封制止令，要求两人停止

使用“康普科”这个名称。他们宣称自己已经进行了联邦商标注册，因此拥有此商标在全美境内的一切权利。他们说得一点没错。

在硅谷，有关知识产权的一切都无比重要，而且很容易引发官司。这家硅谷的公司还要求凯西和皮特为侵犯“康普科”这个名称向他们赔偿50万美元。

凯西和皮特惊呆了。他们拿不出这笔钱。这个名称只不过刚在本地使用了16个月而已，怎么会给别人带来损失呢？

凯西和皮特立即找了一名律师。律师审阅案情之后，告诉他们必须立即停止使用“康普科”这个名称。律师说公司名称只是：在州务卿办公室备案中不会引起混淆的一个名称。这和经营没有一点关系。不过在经营中你确实需要一个商标。

商标是用于区分某项产品或服务的文字、短语、符号或图案。商标通常是一个名称或标志，但也可以是其他具有明显特征的形式，例如某种包装的形状或标签的设计与颜色，代表所提供的服务的标记有时也被视为服务商标，其法律效力是相同的。

律师说如果你没有确认公司名称是否可以用作商标，而别人正在使用这个名称，那你就有大麻烦了。

不过，他看出了加州康普科公司来函的目的：保护商标。如果商标持有人知道别人正在使用这个商标，他必须采取一切措施去保护它——否则将失去自己对商标的权利。康普科公司发这封信函就是为了保护自己。

律师给康普科公司打了个电话，解决了所有的问题。凯西和皮特马上停止了使用这个名称，也没有交那笔钱。一切到此为止。

但重新创作商标、在所有宣传册和广告上改换名称，以及支付律师费却花掉了他们2.5万美元。如果他们及时做好商标搜索和注册的

工作，这些钱完全可以省下来。

在一个竞争激烈的市场上，没有什么能比顾客对你的产品或服务的迅速识别更重要。美国的公司每年用于树立产品或服务形象的钱有几十亿美元之多。商标是让顾客迅速识别某种产品的基本方式。

但如果保护不当，商标也会丢失、也可以被窃取甚至被削弱。联邦商标注册是保护商标最有力的工具。联邦商标注册的好处有：

- 保护商标在顾客心中的认可度和商业信誉。
- 保护你在广告和促销中的投资。
- 防止与将来可能使用你的公司名称的其他公司发生纠纷。
- 预留你打算以后再使用的名称。
- 从授权他人使用商标中获利。
- 可以向所有后使用商标的人发出推断性拥有权[\[1\]](#)通知。
- 有权展示联邦注册标志R。
- 连续使用5年后商标即具有“不可抗辩性”[\[2\]](#)。
- 在有关商标的诉讼中拥有“推定所有权”。
- 允许注册人在产生纠纷时选择联邦法庭审理。

商标搜索

在为公司、产品或服务选择名称之前，你必须做一次商标搜索。就像在康普科的例子中那样，一次全面的商标搜索可以让你提前知道哪些名称不可用，从而避免日后修改名称所带来的麻烦和费用。如果

你选择的名字已经被别的公司使用了，你可能会被拖入诉讼并被迫改变商标。商标搜索可以帮你确定你选择的名称是否与其他公司的商标有冲突。

我们还建议你在商标注册前也做一次商标搜索。这可以让你提前知道潜在的纠纷，从而节省大量的时间和金钱。

小型公司常犯的一个错误是过分信赖州政府提供的名称搜索服务。对于商标搜索来说这远远不够，因为州政府只能提供在本州注册的公司名称的数据。你必须在一个强大的电脑数据库中做一次更加全面的、范围涵盖全美50个州的检索。

注册程序

联邦商标注册的第一步是向专利和商标局提交申请。商标审查员会对你提交的申请进行审查。审查过程中你也许需要与审查员进行书面文件的往来。审查员会决定拒绝申请还是立即批准。

申请一旦获得批准即进行公示。公示允许任何人提出反对意见。一般大多数申请并不会遭到反对。如果没有收到反对意见，商标就会在联邦登记中进行备案。

注册程序一般需要花费1~2年的时间。

申请类型

联邦商标注册申请的类型有两种：“已经使用”申请和“意向使用”申请。如果商标目前已经在州际商务中被用于产品或服务，则应提交“已经使用”申请。如果商标尚未被应用在州际商务中，但申请人有使用商标的真实意愿，则应提交“意向使用”申请。

意向使用申请允许申请人设立一个优先权日期。虽然申请人现在

并未使用商标，但如果其他人在申请日期之前并未使用过此商标，那么申请人将享有优先权。意向使用申请每隔6到36个月更新一次。

开始申请

为了开始申请程序，你必须完整搜集以下的信息和样品：

- 申请人姓名、地址和电话号码。如果申请人是公司，还必须
有公司成立时所在州的名称。
- 公司所使用商标的准确拼写。如果商标包含图形标志，你还
需要准备一幅清晰的图形标志图样。图样必须能放置于绘图纸上，清
晰度必须满足影印的要求，且大小不得超过10.16cm×10.16cm。如
果你无法提供符合这些要求的图形标志图样，商标局的画师可以为你
画出适当的图样。
- 商标现在或将来准备应用的产品或服务的完整清单。清单应
尽可能完备。
- 商标应用在产品上的方式。例如，印刷在产品上、印刷在产
品所附的标签上、印刷在包装物上，等等。
- 商标首次被使用的日期和地点，及首次在州际商务中被使用
的日期。州际商务的意思是跨越州际线或在别的国家进行产品销售。
意向使用申请不需提供首次使用日期。
- 3份附有商标样品的产品。应用于产品上的商标样品可以是标
签、包装盒、产品图片或产品自身（限于平面产品）。服务商标的样
品可以是推销材料，如宣传册或广告。3份样品可以相同。意向使用
申请不需提供样品。

费用

目前专利和商标局对每份商标申请收费325美元。我们提供的名称和商标搜索服务收费650美元，申请准备服务收费325美元。如需对申请进行审查答辩，则按小时另行收费。其他律师事务所或商标服务商的收费也许会比以上报价更低。

富爸爸小提示

- 你应该考虑对你的名称和标语进行商标注册，就像对自己的房子进行装修一样。
- 注册的商标和名称就像一间重新修葺的厨房，它可以使房子的价值增大，而且增加的价值比你整修厨房所投入的要大一倍。商标也可以以相似的方式提高你公司的价值。

许可授权

商标持有人有权对他的商标进行授权使用或出售。如果商标并未完全发挥作用却又独具某种魅力，那特许使用或出售商标对持有人就是个很好的选择。谈判、起草授权及签署协议的时候一定要寻求专业帮助。麦克·莱西特的《保护你的头号资产》为你提供了有关整个知识产权领域的精彩介绍。

那么现在，你的公司已经有了一个好名字而且已经得到注册，现在你又需要帮助了.....

编者按

涉及到公司名称的保护，就涉及到一些商标法上的问题。美国商标注册为两级注册制，也就是联邦注册和州注册。联邦注册分为主注册簿和辅注册簿，两者的差别主要在于显著性的强弱。在主注册簿上注册的商标必须具有实际的识别能力，而在辅注册簿上注册的商标只具有潜在的识别能力，且后者得到的保护要远远少于前者。中国的商标是单级制注册，也就是说国家有统一的商标注册的审查核准权，商标只有经国家商标局核准注册才具有排他性。

就中美两国的商标注册原则而言，美国适用的是“使用在先原则”，商标的实际使用及意向使用，基于在先6个月的优先申请权，可以使你的商标得到核准注册；中国使用的是“申请在先，兼顾使用”原则，在先申请，无异议的注册申请，能够使商标所有者获得商标的专有权。

作为投资者来说，公司名称的注册不可等闲视之，一旦忽视，就可能出现假冒者的侵害，抢先注册者得利，甚至无意间侵害了他人公司名称，要承担巨额赔偿的可能。在这里，为你提供几点注册策略以供参考，包括将公司名称在公司可能涉及的业务领域、空间领域内抢先注册等辐射形注册的方式来保证你利益的最大化。

[1]推断性拥有权：一种法律规则，即法院不根据事实来判定买方是否知情，而是根据法律要求的一种责任来判定。

[2]指商标注册之后经过5年的连续使用，其间如果没有他人提出抗辩，其后他人便不能对商标以缺乏显著性为理由对商标的有效性提出抗辩。

第9章

筹集资金

你已经制订好了商业计划、召集好了公司团队并且也决定了公司将采用什么形式——现在你需要钱了。

怎么办呢？

你可以出售公司的所有人权益。如果是股份有限公司，你出售的是股票；如果是有限合伙公司，你出售的是合伙权益；如果是有限责任公司，你出售的是成员权益。但你千万不能马虎，为公司筹集资金并不简单。实际上，用错方法可能让你锒铛入狱。因此阅读并理解本章的内容是非常重要的。当然这也不像航天科学那么深奥，只要看看你周围的公司就知道，大部分都是通过出售股票或有限合伙权益或成员权益开始经营的。这完全可行而且这些方式每天都在被人们使用。

你同样可以这样做。我们将在下一个案例中教你怎么做。

首先来了解一些背景信息。

联邦法律和州法律在证券方面都有所规定。鉴于越来越多的欺诈行为将天真的投资者手里的钱一卷而空，美国证券交易委员会（SEC）应运而生。（想一想那些老故事吧：人们蜂拥认购布鲁克林大桥的产权，退休天堂最终不过是佛罗里达州的一片片泥泞沼泽，或

者本以为可以获得5倍于投资额的收益，结局却重演了梅尔·布鲁克的电影《金牌制片人》^[1]里的情节。）美国证券交易委员会解决这些问题的办法是让公司提供以下信息：

1. 向潜在投资者“充分披露”公司历史。
2. 合理的回报预期，且须明显标注“预期”或“预计”字样。
3. 关于投资风险的认真论述及警告。

这听起来好像挺麻烦，但与饱受争议又极其繁琐的政府审查相比，你就不会觉得麻烦了。政府怎么会知道投资是否稳妥呢？在自由市场经济中人们最不愿看到的就是政府插手我们的投资决定。政府只会一遍又一遍地告诉我们应该去投资年回报率为2%的社会保障基金。但是只要你向投资者披露了足够的信息，谨慎的证券交易委员会就会宣布你已经进行了信息披露，投资者可以自行选择并自担风险了。他们保护的是寡妇和孤儿，不是傻瓜。

虽然很多州采用联邦政府的信息披露法，但也有一些州规定你不仅需要向政府证明你已经进行了充分披露，还必须让政府相信这项投资对其公民来说是安全的。这项工作被称为“事实检查”，所设定的高标准将会耗费你巨大的时间与精力。你也许会问州政府怎么知道哪项投资是好的，哪项投资是不好的呢？没人说得清，不过既然这也是政府的工作之一，它就会作出判断。

进行事实检查的州

如果你的公司并非在D条款506规则的规定下发行证券，那么与此有关的交易及所准备的披露材料就很有可能会受到你想要向其出售

证券的几个州（甚至可能是所有州）政府的事实检查。在事实检查中，你的交易及披露材料会受到各州证券机构的严格审查，包括准确性、披露程度、是否违犯州法。不仅如此，检查还会判断公司通过私募^[2]，筹集资金、发行证券的商业计划是否具有可行性。实际操作中，这不仅要耗费大量时间，而且费用高昂。

目前，对于不在1933年《证券法》修正案D条款506规则之下，而在其他规定下所进行的私募资金，以下这些州会进行全面，或实质性的事实检查：

阿拉巴马	肯塔基	新墨西哥
阿拉斯加	缅因	纽约
亚利桑那	马萨诸塞	俄亥俄
阿肯色	密歇根	俄克拉荷马
加利福尼亚	明尼苏达	俄勒冈
佛罗里达	密西西比	田纳西
夏威夷	密苏里	华盛顿
印第安纳	内布拉斯加	西弗吉尼亚
堪萨斯	新罕布什尔	

因此你必须好好考虑如何处理这些州的认购者，或者是否值得在506规则之外的其他规定下进行私募。有时候对私募备忘录进行事实检查的费用甚至会超过私募所筹集的资金。

一定要把这一点记在心里，你需要基于检查标准，把某些州的认购者将会带来的费用考虑在内。当你开始寻找外部融资时，事实检查所耗费的时间与金钱将是你需要考虑的一个重要方面。

不过让我们首先从“发起人股票”开始吧。发行“发起人股票”的原因有两个：

第一，发起人能够以非常低的价格得到股票，可以是票面价值^[3]

或0.001美元的发起人价格（每股1/10美分）。如果你以发起人的身份在公司创立时期取得股份，而且将承担创业的风险，那么你当然希望尽力降低自己的投入成本。发起人以0.001美元取得100万股的成本只有1000美元。即使每股1美分，100万股的成本也只有10000美元。并非所有人都希望——或应该——投入那笔巨资，你最好先投入1000美元然后瞧瞧公司的经营状况。

请注意，你不能以低于票面价值的价格认购自己的股票。你要支付至少0.001美元/股。还要注意，当你给自己发行股票作为自己工作（公司的组织，管理或促进经营）的回报时，你必须为所募得的这笔股资纳税。所以如果以0.001美元/股发行100万股，你必须为1000美元的收入缴纳所得税；这比为100万每股1美分的募资，也就是10000美元缴税，要划算的多。

使用发起人股票的第二个原因是可以建立一个稳定的团队，以持有公司所有权并掌握足够的控制权，避免公司的所有权、控制权和未来发展轻易落入其他投资者手中。

在我们优秀的公司中，在发起人权益方面需要注意些什么呢？

有限合伙公司

有限合伙公司实际的经营控制权在普通合伙人手里。而且就像上文中说过的，有限合伙公司的一大特点就是，只要有有限合伙人插手公司经营，他就可以得到有限责任保护。所以如果你使用的是有限合伙公司，只要注意一点就可以：如果有一名以上的普通合伙人，你要用严格的协议规定好各人的权责、如何实施表决控制权、普通合伙人之间的利润分配方式及有限合伙人之间的利润分配方式。一般来说，你可以找你的好朋友合作，并把所有的重要事项落实在书面上。因为有限合伙人并不“控制”公司，只是在公司解散时取得分配的利润及其他权利，因此发起人权益在有限合伙公司里并不是个复杂的问题。

有限责任公司

有限责任公司情况就不同了。组织章程与经营协议的存在使这种类型的公司更加民主。只要是公司成员就拥有权利。不论成员出资额是多少，你都要把公司各个成员拥有的权益的价值分别确定下来。通常有限责任公司的投资者是少量拥有共同事业目标的人，因此发起人权益基本上涉及所有创始成员的权益。有限公司的成员都拥有表决权，也有权不经过管理人便批准重大决定，所以在控制权方面，即使你是管理人，也应该考虑其他成员控制能力的大小与比例。

有时有限责任公司会让一部分拥有表决控制权的成员集体担任管理人。你可以作出强制回购的规定，也可以规定在某成员出售权益时，有限合伙公司或其成员拥有优先购买权，以此来增强你的控制力，并防止你不想与之合作的投资者进入公司。因此，对于有限责任公司来说，创始人需要考虑的最重要的事情就是确保拥有正确的公司成员，且确保管理权和成员权益受到妥善保护。但你也不能过分占有公司的控制权，否则未来的投资者会望而却步了，你需要对此作出权衡。

股份有限公司

对股份有限公司来说，发起人股票的概念非常清晰。发行发起人股票的部分原因，是使其作为一个股票壁垒以保证公司发起人掌握一定的公司控制权，特别是在公司创立初期和上市前夕。公司的创始者团队最不想看到的就是第一轮融资后就失去了公司控制权，控制权可以在多轮融资后转移，但决不能一开始就丢掉。

发起人股票还是一种回报，回报发起人在公司创立初期的付出，这种付出比金钱更重要——心血、汗水和眼泪，还有发起人的技术和奉献精神，在公司前途并不明朗的情况下，所有这些都是一个公司成功的必备因素。

因此，为了满足发起人股票的以上两点，你可以发行较大数量的发起人股票，在多轮融资之后仍能满足你所期望的比例。

也许你很想把表决权牢牢控制在自己手中，但必须明白你不可能一直抓着表决权不放，特别是在公司有望上市的情况下。承销商和普通投资者通常会对权力高度集中的上市公司敬而远之。然而，在这种阶段又最需要抓牢公司的控制权。风险投资人通常的做法是先投入一大笔钱（对一家刚刚起步的公司来说），取得一大部分股票，然后就到此为止，一旦他们发现公司管理层存在问题，董事和风险投资人掌握的股票壁垒完全可以将公司从你手中夺走，而此时也许公司经营了还不到半年。所以也有人称风险投资人为“兀鹰资本家”^[4]。前期私募投资人的情况也和风险投资人差不多，所以你一定要注意自己所需的控制权比例，还要注意有多少股票可以卖给值得信赖的其他发起人以及随后的私售^[5]问题，免得让公司落入陌生人的手中。

下一步，你需要创业基金了，也就是种子基金，用这些钱来让公司运转起来并创造利润。相对于银行贷款，你使用种子基金获得资金的可能性更高。发行股票并找到合适的投资者需要花费巨额的费用，因此公司首轮融资的对象通常是被称为“天使投资人”的那些人：朋友、家人、生意场上的老搭档、你的大学室友等。他们和你的发起人并不完全相同。这些人可是拿着实实在在的钱在冒险。因此通常情况下他们认购股票的价格也比其他普通认购者低得多。

下面案例中的公司是一家有望上市的公司，我们来看一下吧。

案例13 Z科技股份有限公司

罗伯特、山姆和汤姆拥有一个绝妙的主意并且已经为其申请了专利。拥有专利意味着他们掌握了一门技术。既然拥有一门技术，他们就必须公司名称中加入“科技”或与之类似的字样。

于是他们就以股份有限公司的形式成立了“Z科技股份有限公司”。

接下来需要向发起人发行股票、筹集资金来对这项技术进行商业开发。

3个人都不希望在起步阶段就失去公司的控制权。他们了解这项事业，了解自己的技术。如果好好把握，这将是他们千载难逢的好机会。3个人都会得到丰厚的回报。如果出什么差错，他们就只能辛苦劳作度过后半生了。

Z科技股份有限公司在内华达州成立，总共发行了2000万股的普通股和500万股的优先股。

这2500万股股票的票面价值是0.001美元/股，即票面总值25000美元。这个数额非常适合公司的下一步发展。请注意，我们不需要研究股票的票面价值，那已经是一个相当陈旧的概念了。你参加公司成立酒会时只需要知道以下两点：

1. 你不能以低于票面价值的价格出售股票或发行发起人股票。
2. 票面价值这个概念已经过时，没必要再去研究它。

罗伯特、山姆和汤姆同意每人认购20%的普通股，即每人400万股，因此每人的出资额为4000美元。虽然公司应该为他们所做的工作给予他们股票（他们必须为此缴税）作为报酬，但鉴于现在公司资金并不宽裕，他们每人支付了4000美元购得400万股，合每股0.001美元。

他们每人认购了20%的普通股，因此当2000万股普通股全部发行后他们拥有了公司60%的控制权。当公司只发行1200万股时，他们每

人拥有1/3的已发行股票。随着发展需要公司会发行更多股票，他们各1/3的所有权也会因此被稀释。但在500万无表决权的优先股转换为有表决权的普通股之前，即使2000万普通股被发行完他们也可以保持对公司的控制权。

为了在今后拥有一些灵活性，他们发行了优先股。这部分优先股没有表决权，因此他们不必担心发行股票会让自己失去控制权。如果这些优先股在未来转换成有表决权的普通股且公司发行了所有股票，他们才会失去控制权。如果只拥有2500万股中的1200万股，他们可能会被罢免。但别忘了，天使投资人也拥有一些股份，而且很可能在股东纠纷中和他们站在一起。不过这还都是些说不准的事情。

罗伯特、山姆和汤姆给自己发行了发起人股票后便立即开始向他们的天使投资人发行股票。罗伯特的妈妈艾瑟儿愿意投资1万美元。山姆的哥哥勒宁也愿意投资1万美元，但前提是可以获得期权。马森是汤姆最好的朋友，只要汤姆一句话，马森多少钱都愿意投进去。三个发起人觉得让公司开张总共需要5万美元。他们已经一共投入了12000美元，因此近期内还需要38000美元。

这5万美元可以支付公司起步阶段的费用和之后6个月的日常开支。为了省钱他们放弃了自己的工资。在证实该方案真正可行后，他们还需要100万美元才能进一步开展这项事业。

于是下一步的工作就是计算天使投资人认购股票的价格和第一轮融资的认购价格。他们想给自己的天使投资人一个较低的价格，同时也希望进行100万美元融资时用一些优惠条件吸引投资者。

罗伯特、山姆和汤姆将天使投资人的认购价格定为5美分/股，将第一轮融资认购价格定为25美分/股。经过几轮融资之后公司股东情况如下：

估计时间	融资	名字	股票数量	每股价格	募集总数
第一天	发起人	罗伯特	400 万	0.001 美元	4000 美元
	发起人	山姆	400 万	0.001 美元	4000 美元
	发起人	汤姆	400 万	0.001 美元	4000 美元
第十天	天使投资人	艾瑟儿	20 万	0.05 美元	1 万美元
	天使投资人	勒宁	20 万	0.05 美元	1 万美元
	天使投资人	马森	36 万	0.05 美元	1.8 万美元
天使投资人融资 6 个月	第一轮融资	投资者	400 万	0.25 美元	100 万美元
总共				1679 万	—
				—	105 万美元

请注意，如果勒宁得到股票期权，比如说，在未来两年里以每股 10 美分的价格认购 10 万股的权利，那么其他天使投资人也必须得到同样的期权。你在同一轮融资中必须平等对待所有的投资人。在任何一轮融资中你都不能更改价格或其他条件。如果有人获得了期权，那么所有人都必须得到期权，人人平等。这不仅是法律规定，从现实角度出发，平等对待也能取得投资人的好感。没有人愿意看到旁边的家伙付出同样的钱却比自己多得到一些股票期权。

另外，作为一家非上市公司，你应该保持股票价格的稳定性。如果你是上市公司并在交易所进行交易，股票价格可以每天上下自由浮动。但非上市公司的股票价格是由发起人或公司管理层决定的。如果你在某轮融资中将股价抬高，然后在下一轮又降低股价，除非有合理的经济原因，否则这种行为是非常不妥的，对股东也很不公平。你可以站在股东的立场上换位思考一下，如果你认购股票的时候价格是 1 美元/股，现在却要 5 美分/股出售，当然非常不公平。

同样，在《证券法》下，你不能在同一时间对同一只股票采用多种价格。你也不应该一次接着一次的发行股票。美国证券交易委员会建议每次发售股票后的 6 个月内不应进行新的股票发售。这一点的重要性及其他证券条款，你可以去咨询你的法律顾问。

罗伯特、山姆和汤姆不想违反《证券法》。所以他们授予勒宁期

权的时候也给了艾瑟儿和马森同样的待遇。同样，对天使投资人的融资结束之后，他们等了6个月才开始另一轮融资。

他们雇了一名证券顾问来处理融资过程中的复杂事务。Z科技股份有限公司打动了一些投资人。公司发展和赢利完全符合预期，而且不久之后就得到了证券交易委员会的授权，允许其进行首次公开募股^[6]。罗伯特、山姆和汤姆发了大财。

有限合伙公司和有限责任公司的融资

有限合伙公司和有限责任公司并不进行多轮的融资。因为股份有限公司是可以公开上市的，所以通常随着融资次数的增多，股价也逐渐提高。但有限合伙公司和有限责任公司并不允许权益的自由转让，这对其上市造成了很大的困难。

同样，有限合伙公司和有限责任公司后期的投资人与前期的合伙人或成员待遇几乎一样。对于这两种可以转移利润的公司来说，如果你拥有公司10%的权益，那么你得到的回报是转移的利润，而不是权益的增值。在这两种公司形式下，投资者应着眼于长期投资并在公司开始赢利后考虑其收益的稳定性。有限合伙公司和有限责任公司的关键不在于以更高的价格吸引更多的投资者，而是让你手中握有的公司所有权为自己带来更多的利润。

如何吸引投资者

吸引投资者的第一步是为每一位投资者提供一份商业计划书，即使他只是一位小投资者。另外为每一位投资者提供能证明计划可行性及公司成立的法律文件（公司章程、内部章程、州务卿办公室批准文

书等，视情况而定）。

文件中应包含合乎实际情况的财务报表，以显示公司所需的启动资金；你预计募集资金的最高及最低数额；未来半年、一年或更长时间内对公司经营情况的合理预期，包括最佳和最差预期。记住，你预测得越远，报表的可靠性越低。

一定要在报表中注明以下内容：

1. 本预测不能保证其内容完全可靠；
2. 阅读报表时请注意公司经营有可能无法达到预计目标；
3. 公司存在失败的可能性。

你也许不喜欢这种措辞，想想布鲁克林大桥和佛罗里达沼泽地的教训吧。你必须让投资者在投资之前对这些重要的方面有所了解，使其意识到伴随信任而来的风险，并警告他不要过分相信预期。投资者完全有可能血本无归。

前面我们讨论过信息披露及政府对融资者强制实施的事实检查。不管在哪种标准下，你都至少要把你能想到的全部风险告知投资者。你要相信投资者会欣赏你在这方面的坦诚；如果他们知道你脚踏实地并头脑冷静地分析了所有的可能性，他们反而可能会更愿意向你投资。因此，信息披露不仅是必需的，它还能帮你找到谨慎的投资者。当然，经常看招股说明书^[7]的老练投资者对风险与警告内容会一扫而过。每本招股说明书都有这些内容。

接下来起草一份认购合同。这是一份正式文件，包含未来投资者应该得到的所有材料。认购合同应包含声明，内容是投资者已经仔细阅读，完全有机会提出疑问，并审查了你提供的所有材料。认购合同

的签署表明：投资者已经意识到投资风险，但仍然独立做出投资的决定。合同中还应包含投资者的投资金额及投资回报，如普通股或优先股。

确认投资者在合同上亲手签署姓名及日期，并在给你合同的同时已经付款。最后在合同结尾处做出公司接受合同条款的声明，并以你所担任的公司职务的名义签署你的姓名及日期。将签订的认购合同和投资者的支票各复印一份，与其他重要文件放在一起。现在，而且只有现在，你才能拿着支票去银行把钱存到公司账户上去。你应该尽快给公司新合伙人或新成员发行股票，注明公司名称、投资者姓名、股票发行日期及投资人现在拥有的股票类型和数量。你应该像对待一根金条一样对待股票，一定要万分小心。妥当填写并确保拼写无误，在交给投资者之前署好姓名及日期。邮寄的话也不要吝惜邮费。多付些钱挂号寄出并要求收件人发送收信回执。对待每一张股票要同样细心并分别按顺序编号。

最后准备一个股票账簿，记录股票编号、投资者姓名、发行日期、投资额和每位投资者的股票类型与金额。你所在的州也许也会要求你提交这些信息，还要填写另外的表格，甚至表格和投资文件内容还要得到预先的批准，而且你很可能会为此多支付一笔费用。有些州在这方面的规定经常更改，所以在发行股票前你要同你所在州的州政府和/或证券律师确认审批和提交文件方面的最新要求。

如果你的投资者不止来自一个州，那么你要在文件中，特别是认购合同中注明，本次股票发行是按照1993年证券法修正案D条款506规则的规定进行的。

506规则允许你在未向证券交易委员会注册或取得批准的情况下跨州发售股票。更好的一点是，506规则具有比全美50个州的法律更高的效力；因此在每个州，甚至在那些进行事实检查的州，州政府最多只能要求你提交一张简单的表格，交一点手续费。他们没有权利提

出任何其他要求。在同你的第一个投资者达成认购合同后的15天内，你需要做的只是向证券交易委员会提交表格D的一个副本——没有任何费用。提交表格的这个期限还可以给你带来一个好处——在同第一个投资者达成认购合同后马上提交表格，这时你只需要提供这一个投资者的信息，而不需要在以后花费大量的时间填写每一位投资者的信息。证券交易委员会不要求——或者根本不想——你对D表格进行修改或补充。你只要及时提交就行了。对你的公司来说遵守期限会越来越重要。你一定不想一开始就像个马虎大意的外行。

关于506规则还有另外3点你应该注意。

第一，联邦法律规定，股票发行的对象中非合格投资者的数量不得超过35名。

第二，如果你在6个月内进行了多次股票发行且性质相似，那么在股票发行结束后的6个月内，非合格投资者数量将被累积计算（这被称为集成规则）。因此你对目前拥有的和今后进行首次私募时加入的非受信投资者的总数要倍加小心。

目前你需要从家人、朋友那里募集资金，他们大多数都是非合格投资者。虽然你的公司现在需要启动资金，但不要把35个非合格投资者的名额全部用光，也不要占用太多，否则在下一轮融资时你就几乎只能找合格投资者用高价认购足够的股票，那会影响融资效果。虽然通常作为非合格投资者的天使投资人的数量都不会太多，但一定要记住你所筹集的资金在本次融资结束后至少要使用6个月才能进行下一轮融资，这样你才不会有非合格投资人超额的担忧。而且你所在的州也许对非合格投资者数量还有更低的限制。内华达州只允许25名本州的非合格投资者，也就是说联邦法所允许的另外10名非合格投资者只能来自其他州。一定要把本州对非合格投资者的规定搞清楚。

对非合格投资者数量的限制并不是没有理由的。合格投资者即使

赔个精光也不会发生自杀这种极端情况，至少理论上如此。非合格投资者所承担的风险更高，政府并不希望你依靠那么多无法承担投资风险的人。否则政府对于审查并批准你的融资材料的责任将更加繁重。正是为了让年轻的公司融资时不必经历费时费力又繁琐的程序，政府才制订了506规则。所以一定要记住，证券交易委员会对于35名非合格投资者及6个月的融资间隔的限制非常严格。这是506规则下登记豁免^[8]的核心，你一定要严格遵守。

你需要向投资者说明划分投资者类型的依据。这里有合格投资者的基本定义。还有一些人虽然不是合格投资者，但承担风险的能力也非常强，以下还有对这种投资者的参考定义。

根据D条款，一名合格投资者的定义包括：

- 进行认购时个人净资产（包括房产，家具和汽车）或同配偶的总资产超过100万美元的自然人（美国公民或永久居民，非公司）；
- 在最近两年内每年的个人收入超过20万美元、在最近两年内同配偶的总个人收入超过30万美元且本年度可以达到同等收入水平的自然人；
- 总资产超过5百万美元的公司实体，但专门为了认购股票而成立的公司不算；
- 所有的权益所有人均为合格投资者的公司。

非合格投资者就是不能满足以上收入和资产标准的投资者。虽然对非合格投资者没有设定最低收入和资产标准，但在向非合格投资者发售股票时最好设立一个门槛，例如每年的应课税收入在4万美元以上。另外某些州也许还有其他更加严格的规定。

在506条款下，公司每次进行私募时所接受的非合格投资者总数不得超过35名。在统计非合格投资者数量的时候一定要把本州的法律考虑在内。例如内华达州就将每次股票发售时的非合格投资者数量限定在25名。

有一点非常关键，当你向非合格投资者融资时，你的信息披露程度要高得多。你必须准备一份完整的私募备忘录，在证券交易委员会规定的框架和标题下书写；另外私募备忘录中还必须含有一份3个月内的财务审计报告。如果公司可以证明自己准备财务审计报告存在较大的困难或很难承担其费用，公司也可以只提供一份审计过的资产负债表给非合格投资人，同样，资产负债表也必须是3个月内的。

第三，也就是融资过程中享受登记豁免的最后一点，就是当你在506条款下向非合格投资者发行证券时，你必须向他们提供某些财务资料的审计报告。

审计——即便只是局部审计——也会带来巨大的费用。也许会有极少数的注册会计师和会计师事务所（可不是那些大事务所），会考虑接受股票来作为自己劳动的一部分回报，但如果公司接受审计这就行不通了。审计师不得拥有公司的所有人权益，否则毫无疑问将会引起利益冲突。所以一开始你就需要为审计预留一部分费用，如果可能的话再用融资所得的资金向审计师支付部分费用。

还有一个重要的方面你不能忽视：除非你进行的是公开发售且已经进行了注册（在初期你是不会这样做的），否则投资者的权益转让将会受到限制。这一般被称为144条款限制。在证券法的114条款下，投资者自购买股票时起的整整一年之内不得将股票出售。第二年中，投资者在任意3个月内出售的股票数量不得超过公司“公众持股量”的1%。“公众持股量”是除了以下几种人和公司以外持有公司股票的任何人：在公司具有支配地位的人、持有公司证券10%及以上的人（即“受益权人”）、公司的附属公司（例如你的公司所控制的另一家

公司，对你的公司拥有控制权的公司、与你的公司一起对另一家公司拥有控制权的公司）。第二年之后，公众持股的投资者们在转让上所受的限制将被取消，此时股票可自由交易。

非公众持股的股东在取得公众持股股东地位之前将受到股票出售数量1%的限制。如果股东取得了公众持股股东的地位，那么3个月之后他们将获得同其他公众持股者一样的待遇。

你要在你发行的股票正面进行明显的标注，以表明你已经向所有的投资者通报了144条款限制的情况，并确保任何看到本股票的人都能意识到股票转让的限制。第二年之后你可以将带标注的股票换成没有标注的股票。

确保你在向未来投资者提供的文件中对这种限制也进行了阐述，特别是在认购合同中应着重强调这一点（还要注明投资者理解并接受这一限制）。

这一切乍看上去好像很繁琐，但把材料回顾一遍之后你会发现，其实这项工作并没有一开始看上去那么麻烦。但是在这里有一点必须着重强调一下，这一点非常重要：在以上几段提到的那些在融资时必须完成的工作中，如果你漏掉或者搞糟了其中某一项，联邦政府或州政府——有时甚至两者皆有——就很可能让你陷入大麻烦。从现在开始，你花的是别人的钱了，而以上提到的责任会伴随着你经营公司的每一步。

重新审查一遍你所制订的每股价格也是非常重要的，你需要让天使投资人认购的价格低于你在将来的融资中期望出售的价格，这需要提前进行一些计算。

想一想你打算发行的股票总数和你完成第一次重要的私募后剩余的股票数量。再想一想将此次私募资金包含在内你希望募集到的资金总额。现在回过头来，计算一下你需要多少发起人股票才能拥有对公

司稳定性、董事会和初期管理人的控制权。将这些从股票总数中减掉，剩下的股票就可以用于天使投资人的认购、6个月内第一次重要的私募以及其他机动用途。

根据经验，在天使投资人方面，另一种稳妥的做法是先把公司保险箱填得满满的，让公司完全运转起来，以达到公司的初期目标、产生赢利并让你在6个月之后有足够的钱以免陷入负债的状况。虽然计划是这样，但万一营业收入不像预期般丰厚你也要有所准备。也许你需要将一些计划暂时搁置，虽然你可以做出妥善的安排让未来的投资人相信这家公司值得投资，但几乎可以确信6个月后你无法实施所有的计划。另外别忘了506条款规定的6个月的间隔期，对天使投资人融资的结束时间你应该做到心中有数，因为6个月的期限是从那时开始计算的。很可能在下一轮融资中你需要相当数量的非合格投资者，所以尽量从天使投资人那里募集足够多的资金，以维持公司经营到下一轮融资和支付融资所需费用（一般首次私募的费用在1万美元内），这时你又可以在新一轮融资中募集35名非合格投资者。也别忘了某些州对一次私募中本州的非合格投资者还有更低的数量限制。

新成立的公司常常会发现单从股票发售中无法获得足够的资金。此时你也许会想到求助于贷款，但是如果没有强大的背景，你是很难得到银行贷款的，或者你也可以从小企业管理局那里得到一些有用的信息。你只需要签一份本票并同意支付利息就可以获得贷款。如果可能的话，你也可以规定本票到期时通过现金或公司债券支付，这样既可以向债权人证明公司的价值，也可以让资金并不宽裕的公司通过发行股票来代替大额的现金还款。

对于任何一笔贷款，你都要尽量争取最长的贷款期限和最低的月还款额。不论你的计划多么周详，新公司在财务方面总是捉襟见肘。你可在不想在繁忙的公司事务中还要花精力应付你屁股后边追着要钱的债权人。还有一种类似于私募和公募的贷款形式，叫做“可转换债券”^[9]。但同后期的股票发行一样，发行可转换债券之前的策划推广

是一个非常复杂的过程，最好等公司更加成熟并需要进行债务融资时再考虑。

任何一次股票发行，你都要举行董事会议，在会上讨论股票发行事宜、提出发行的基本框架、颁布授权的决议并指示管理人采取一切必要行动开展工作。

此时，即使没有公司和证券方面的律师，你也能准备给发起人和天使投资人的材料了，但如果有任何不确定的地方，你最好花点钱找一名专业人士，确保一切都毫无差错。只要几千美元，就可以让你免除解约、诉讼、州政府及联邦政府的调查和罚款等烦恼，实际上，以上任何一条的代价都比你一开始找一名律师所需付出的费用要高。

这样我们就可以进入证券发行的下一个阶段了。你已经准备好了书面文件、作出了商业和财务计划、确定了发起人、可靠的管理人和董事（或合伙人/管理人成员，根据情况而定）并从天使投资人那里得到了让公司开始运转的资金。下面有一点你必须注意：如果现在还不去找一名法律顾问，你将很快就会发现自已已经滑向了灾难的边缘。你再也不能指望得到梅布尔姨妈的钱和信任了。不，在这个世界里投资者需要的是毫不含糊的商业评价、对疑问的严肃回答以及可靠的投资预期。

这片海洋里还有一群四处游弋猎寻新手的鲨鱼。他们随时都会抓住你在经营或财务上的马虎、犹豫或经验不足，要么通过极小的投资攫取巨大的回报，要么就从你的手中夺走公司的控制权。（还记得之前提过的那些风险投资者么？）不要因为那些人的虎视眈眈而感到害怕，你需要的是一个现实的态度。从现在开始，你需要一名律师——在经营中提供实际帮助的公司顾问、在期货及更复杂的财务方案中提供帮助以维持公司保护的证券顾问。忘了那些关于律师的笑话吧，一名优秀的公司/证券律师将会成为你生意上最值得信任的朋友之一。

现在开始讨论你的首次私募配售^[10]。这会耗费你相当多的时间与精力，因此在你计划开始发售之前要打足至少几个月的准备时间。前面说过，一般一次私募的花费在1万美元以内。如果你能让别人相信你将募集到一大笔钱，不仅可以支付律师费，还能有足够的资金维持公司几个月至一年的短期经营计划，那么一些律师事务所可以只要求你在信托账户上交付几千美元的定金，之后再从融资所得资金中收取剩余的费用即可。并不是所有的律师都愿意或都有能力接受延期付款，因此，你要为律师费、决算要求和打印费用提前做好资金准备。

控制法律费用最好的办法之一就是自己来起草商业计划书，并进行修订使其顺畅连贯、条理清晰、客观准确地展现公司情况、目前的经营局面及未来的预期。这样的话你的律师就不必耗费几天甚至几个星期来起草这些材料了。这些基本工作你完全可以胜任，而律师需要做的只是把措辞调整得更“专业”一点，添加法律说明、警示及公司计划的注解，从而省下宝贵的精力来处理细节问题。

花一些时间来检查及修改你的商业计划书也是一项很好的商业实践。它能够敦促你仔细审视你目前的处境，你的预期是否得到良好的实现，应为公司运行制订哪些计划，哪些计划需要改进或删除，如何组织今后的公司行为，以及其他一些极为现实的财务说明及计划等。

私募对公告、广告和因寻找投资者而向任何人支付酬劳都有严格的限制。记住这个关键字：“私”募。私募中不能存在任何对投资者的一般性劝诱行为；实际上，对发售情况保持低调并限制外人了解内情是十分重要的。泄漏信息可能导致“试图进行证券销售”的问题，这在证券交易委员会和大多数州政府眼里都是件大坏事。当股票的限制被减少、解除或进行公开交易时，内部信息的保密会变得极其重要。人们可能因内部交易而入狱。即使在初期你也要保持警惕，将内部信息限制在与发售直接相关的人员之内。如果你有网站，在网站上对此类信息提也不要提；对每一份私募备忘录（私募备忘录就是你与证券律师和会计师一起准备的文件，其中包含围绕证券信息制订的商业计

划、财务信息、商业表格和认购合同等）都单独进行编号；如果投资者选择不认购股票，你应该让其归还所有的材料。保存一份所有私募备忘录的编号，上面记录好每份私募备忘录的发放对象、返还日期或收到认购合同的日期。

但首先，你怎样找到投资者呢？如果遭到质询，你必须证明你与投资者之间早已存在某种关系，投资者认识你并主动向你索取材料以便参考并决定是否对你的股票进行投资。实际上，认购合同也会询问投资者是如何知道发行信息的。是不是听起来很奇怪？你怎么可能在他根本还不知道这个股票发行的时候问他是从哪里得知发行信息的呢？在实际的投资活动中，早期关系是一种主要保护措施。投资者知道并且一直在注意你的公司。他们预计不久之后就会得到投资机会，并且向你索取——书面形式的——投资信息。一个有趣的妙计被互联网带进了证券界。你不能对股票发行进行公告，但经常浏览你的网站的某个人可以（主动地）给你发一封电子邮件，索取有关投资机会的信息。你完全有理由保存好邮件，将其打印出来妥善保存。就这么简单。

你不能主动邀请新的投资者，而只能对事先无法获悉发行消息的投资者作出回应，这当然让人有些沮丧。但考虑一下，如果一切顺利，公司的成长和初期业绩可以助你一臂之力。相比之前你只能期望有人关注，这时更多的人有理由主动询问公司的情况。他们可能在报纸商业版上见过公司的消息，你和他们见面，向他们销售产品或提供服务。

实际上很多对投资感兴趣的人都会经常留意有潜力的年轻公司。投资者之间也会经常交流，他们会留意年轻公司的发展情况，从中寻找投资机会并尽量在早期介入以取得较低的价格。

另外，即使并不清楚你将启动另一轮融资，还会有很多人通过你的员工和前期投资者的家人、朋友或其他认识的人对公司和公司目前

的状况有所了解。但要记住他们必须对内部信息守口如瓶，例如即将签订的大合同或股票发售本身的消息。其他人可以通过他们逐渐对公司有所了解，并索得公司联系信息，从中了解到今后是否有投资机会，但前提是你没有直接透露投资回报。只要新的潜在投资者是主动产生兴趣且你的员工和前期投资者并没有透露投资回报，也没有直接怂恿其认购股票，这就是可以接受的。他们只是提供了一个线索——进行发售时，发售本身就是很好的营销。

另外还有一种方法是通过别人引进新的投资者，但使用这个方法必须非常小心且不能滥用。如果现有投资者将认识的人介绍进来，他可以得到一点介绍费。但介绍人必须严格限制其行为。他只能向认识的人简单提及自己投资了这家公司，并且在受到对方委托后将其姓名电话和地址交给公司，除此之外他不能做任何有推销嫌疑的事情。他只能把联系信息交给公司，然后剩下的一切事务都由公司来负责，不再牵扯介绍人。当需要寄送私募备忘录时只需简单地加上介绍人的姓名就可以。如果这个人同意认购，那么介绍人可以得到一笔介绍费。

这笔费用一般非常少，是一个固定的金额或者相当于投资额1%~3%。证券交易委员会有时也会接受注册证券经纪自营商高达10%的介绍费，但最好还是别铤而走险。

私募的次数并没有真正的限制，但是一定不能忘了在任意6个月内非合格投资者的人数不得超过35名（有些州更少）。而且每次股票发行后，现有股东（包括发起人）持有的所有权比例将会相应地被稀释，因此要量力而行。

假设好几年之后，公司经营良好，也许此时已经到了上市的好时机，这也是本章讨论的最后一个证券手段。实际上公司的情况最好是非常出色。对于新手来说，上市的基本要求是不一样的，这取决于你希望通过哪个系统和交易所上市。总的来说，最后的决定取决于公司的资产价值、股东数量、股票价值及公司的总体战略。

纳斯达克小型资本市场的上市条件

纳斯达克小型资本市场（NSC）是为那些成立时间不长且资本基础较为薄弱的公司设立的。资本基础较为雄厚的公司可以进军纳斯达克全国市场。小型资本市场和全国市场是纳斯达克的两个板块。

公司如果希望在小型资本市场上市则需要满足以下几个基本条件中的一条或多条（此后还必须遵守上市规定，下文中将进行介绍）：

上市条件

- 必须拥有400万美元的有形资产净值（总资产减去总债务）。
- 或者经营时间在1年以上，且此年度拥有75万美元的净收入。如果经营时间大于1年，则公司在最近3个财政年度中必须有两年净收入在75万美元以上。
- 或者如经营时间不足1年，则公司必须拥有至少5000万美元的初期市值（如首次公募资本）。

其他上市条件

假设你已经满足了申请上市的基本要求，那么在公司首次公开募股结束时，你还需要满足以下几个条件：

- 外部人士（不得为管理人、直接或间接的股东、拥有公司所有权10%以上的实质股东）持有的公众持股量必须大于100万股。
- 公众持股的总市值必须大于500万美元。

- 公司拥有至少4名做市商参与证券交易（做市商是同其他的独立交易者进行竞价，使用自有资本对纳斯达克证券进行买卖的独立证券交易者）。做市商制度的目的是为公司证券创造一个市场，然后保证这个市场持续有序（例如防止股票抛售或股价剧烈波动）。

- 公司必须拥有不少于300名的股东，每位股东必须持有至少100股股票。

- 公司成立必须1年以上。如未能满足此条件，则公司必须拥有5000万美元以上的股票市值。

- 公司必须根据纳斯达克的规定进行不间断的公司治理。公司治理是一个宽泛的概念，要求上市公司不断向公众披露某些信息。这包括——但不仅限于——发布年度报告和中期报告、建立审计委员会、召开年度股东大会、委托书收购^[11]、规定出席会议的法定人数、为某些交易取得股东批准、保证定时发布新闻、保证公司处于良好状况（如保持董事与审计委员会成员的人数适当等）。

上市期间的条件

当首次公开募股结束，并开始在小资本市场上进行交易后，公司还应遵守以下上市要求：

- 保持至少200万美元的资产；
- 或保持至少3500万美元的资本市值；
- 或达到每年持续净收入50万美元的要求；
- 保持50万股的公众持股量，且市值达到100万美元；
- 保证股价在1美元以上；

- 拥有两名或两名以上的做市商；
- 拥有300名公众股东；
- 以及满足公司治理的所有要求。

因此，向小型资本市场申请上市的公司中最容易获得批准的，是那种经营时间1年以上，且拥有400万美元以上资产的公司。这种公司需要在首次公开上市时以每股5美元的价格发行至少1百万股票，且至少发售给300名独立的公众股东，每位股东至少认购100股。300名公众股东都必须是独立股东，不得是公司管理人、董事或内部人士，也不得是已经持有公司10%或更多股份的股东（但独立投资人可以在首次公开招股中认购10%或更多的股份）。

因此，对于一个新成立的公司，如果其资产少于4百万美元，那么在首次公开招股中它就必须以每股5美元的价格发行至少1000万股，才能达到5000万美元的资本市值要求。同样，公司必须将股票发售给至少300名股东，每位股东至少要认购100股。

纳斯达克全国市场的上市条件

纳斯达克全国市场（NNM）是纳斯达克的优势板块，是为那些赢利状况良好且资本基础雄厚的公司而设立的。

在全国市场上市有3个标准。公司如果希望在全国市场上市就必须满足一个或多个标准，且上市之后还要遵守上市规定。下边是我们列出的上市的条件和规定：

纳斯达克全国市场的上市条件

	初次上市			持续上市	
要求	标准一	标准二	标准三	标准一	标准二
有形净资产	600 万美 元	1800 万美 元	/	400 万美 元	/
资本市值	/	/	7500 万美 元	/	5000 万美 元
总资产	/	/	7500 万美 元		5000 万美 元
总收入	/	/	7500 万美 元		5000 万美 元
税前收入（上 一个财政年度 或前三个财政 年度中的两年）	100 万美 元	/	/	/	/
公众持股量	1100 万	1100 万	1100 万	75 万	1100 万
经营时间	/	2 年	/	/	/
公众持股的市 值	800 万美 元	1800 万美 元	2000 万美 元	500 万美 元	1500 万美 元
最低买价	5 美元	5 美元	5 美元	1 美元	1 美元
股东（整批持 有者）数量	400	400	400	400	400
做市商	3	3	4	2	4
公司治理	是	是	是	是	是

备注：

- 有形资产净值即总资产减去总债务。
- 资本市值指在首次公开上市预计将募集的资本额。
- 公众持股即外部人士持有的股票，持有人不得是实质股东（拥有公司10%或更多的所有权），也不得直接或间接担任管理人或董事。
- 整批持有者指持有数量在100股及以上的股东。
- 做市商的意思是与其他交易商积极竞价且使用自有资本购买

和销售纳斯达克证券的独立交易商。

- 公司治理是一个宽泛的概念，要求上市公司不断向公众披露某些信息，且信息披露必须符合纳斯达克的规定。

场外柜台交易系统的上市条件

场外柜台（OTC）交易系统并不是正式的交易所，因此没有纳斯达克或纽约证券交易所那样的正式入市条件。但申请上市的公司也必须满足某些上市条件并遵守规定。

场外柜台（OTC）交易系统是一个报价系统，由全美证券商协会的一个分支进行规范和管理。全美证券商协会负责管理包括纳斯达克市场在内的全国市场证券交易，是一家准独立机构。从名称上理解，场外柜台交易系统并不是正式的交易所，也不提供正式的上市服务。它实际上是做市商的一个虚拟市场，未上市公司或在美国以外的其他交易所上市的外国公司可以在这里交易他们的股票。

在证券交易委员会登记

第一个条件是公司必须在证券交易委员会进行登记。你首先需要向证券交易委员会提交一份登记声明，登记被批准后再提交未经审计的季度财务报表、已经审计的年度财务报表和年报。

登记表有3种：10号表格（所有美国公司）、10SB号表格（资本额小于2500万美元的小型公司）和20F号表格（外国发行人）。提交登记声明并不意味着你已经可以对公司证券进行公开发售了，登记声明只是让证券交易委员对你、你的事业和你的公司有所了解。因此登记声明不需披露太多的信息，准备起来也相对容易。

寻找一名做市商推荐人

前面说过，做市商就是证券交易商，而且还是购买了美国（或全世界）一家或多家股票交易所股权的人。历史上，股票交易所最初实际上是被这些交易商视为一个碰头并交流信息的好地方。由于股票交易所是由其成员所有并进行经营，因此每个交易所都要求公司必须由交易所一名成员作为做市商推荐人。

虽然场外柜台交易系统不是正式的交易所，但它仍然是由一部分做市商所拥有并进行管理的。因此，必须有至少1名做市商推荐你进入场外柜台交易系统，你才有权对你公司的股票进行报价。

得到推荐之后

找到了合适的做市商，剩下的就比较简单了。做市商代表你的公司准备并提交申请。交易系统批准后会分配给你的公司一个交易标志，然后你就可以对公司证券进行报价了。但是请注意，你的公司必须继续提交季度、年度财务报表和年报，以免失去在场外柜台交易系统继续报价的资格。

纽约证券交易所的上市条件

纽约证券交易所也许是最著名的股票交易所了，在北美地区更是没得说。由于其苛刻的上市条件和严格的规定，在纽约证券交易所上市的公司一般都是资金雄厚、经营成熟且赢利状况良好的公司。并且在纽约证券交易所上市和维持的费用也不是一般公司能承受得了的。

准备在纽约证券交易所上市的公司首先必须接受一系列的资格审查。它在整个过程中握有绝对的控制权，按照自己的标准对每一家公

司进行审查，并决定申请者是否具备上市资格。纽约证交所可以根据具体情况修改上市标准并在认为必要的时候增加上市条件。因此，即使你的公司满足纽约证交所的最低上市条件，证交所也不一定会接受你的申请或认可你提交的上市申请资格。

下面列出了纽约证交所的最低上市条件。^[12]如果你的公司满足这些条件，而且纽约证交所认可你的申请资格，那么你就可以开始准备并提交公司的上市申请了。

股东	2000 名独立股东，每名股东持有 100 股；或 2000 名独立股东，最近 6 个月的平均月交易量达到 10 万股；或 500 名独立股东，最近 12 个月的平均月交易量达到 100 万股；并且 公众持股量达到 110 万股。
资本市值 (公众持股的价值)	如公司是衍生公司 ^② 或其他关联公司，则现有资本或首次公开招股募集的资本须达到 6000 万美元。其他类型公司须达到 1 亿美元。如是首次公开招股上市，还需有承销商的书面承诺，保证公司达到最低市值的要求。
税前利润	选择一 上一个财政年度达到 250 万美元，且之前两年达到 200 万美元；或 最近三年累积达到 650 万美元，其中上一年利润达到 450 万美元，且最近两年中每一年都保持赢利。
以上资本必须为流动资本，且不包含债务、收购成本和其他债务（换句话说，这应该是最后出现在银行户头上的金额	

②衍生公司：从母公司独立的专属或半专属公司。

续表

	选择二 前 12 个月内资本市值达到 5 亿美元，收入达到 2 亿美元，最近三年净现金流量累积达到 2500 万美元，且三年中每年都保持盈利。 选择三 前 12 个月内资本市值达到 10 亿美元，收入大于 1 亿美元。
附属公司标准 (母公司为上市公司)	资本市值达 5 亿美元，经营时间 12 个月以上，母公司财务状况良好，对附属公司拥有控制权。

鉴于必须支付各种高昂的费用，所以公司最好保持一个良好的经营状况。单是在1934年《证券法》修正案下取得上市就会花去你20000 ~ 50000美元。而且这笔钱只是为股票创造了一个公开交易的市场，当然这里的股票是指那些不再受到144条款转让限制的股票。这笔钱甚至不能做到这一点：1999年末，证券交易委员会发布了一封无异议函^[13]，建议在《交易法》下准备上市的小型公司如果未在《证券法》下对股票另行登记，那么即使公司已经满足144条款关于终止转让限制的条件，也不能保证公司股票可以在所有情况下进行自由交易。

还有一点你得记住，一旦成为上市公司，你每年至少得向证券交易委员会提交4次季度报告。制作季度报告会耗费你大量的时间和金钱，提交报告的期限也是非常严格的。而且对于这些耗费你大量时间和金钱的定期报告，不同的交易所可能还有各自的特殊要求。

因此在你付诸行动之前，一定要确认自己不仅负担得起申请上市的高昂费用，也负担得起维持上市公司所产生的费用。你马上就能看到，这可不是件小事情。

现在讨论的很多内容与上文讨论私募时的内容是一样的，最主要的一点就是精心制订招股说明书（相当于私募中的私募备忘录）中两个最主要的部分：商业计划和财务审计报告。但相对于私募，你必须更加谨慎更加专业地进行上市的准备工作，你所提交的材料将会受到

比你以往经历过的任何证券活动更加严格的审查。因此，你绝对不能指望在没有专业人员帮助的情况下独自完成这项工作。这里说的专业人员包括：进行审计的大型会计事务所、经验丰富的财务印刷公司——可以帮你将文件的电子版提交给证券交易委员会并打印招股说明书，还有公司律师和证券律师。

根据证券交易委员会对于提交文件和报告的要求，完成招股说明书后你还要增加一部分额外信息。这些信息和招股说明书一起被称为“股票注册上市申请书”。不同的公司类型、规模以及公司所发行股票的类型、规模，你需要填写的表格也不同，你的证券律师会帮你找到最合适的那种。但不论是哪种表格，它们都要求你遵守一点——你在进行私募时很可能已经习惯了这一点——对所有事实与风险进行完全披露，并发布前瞻性声明（大胆的预测），使投资者了解所有必要的信息，不管好消息还是坏消息，他们将凭此判断此项投资是否安全，是否符合自己的投资目标。实际上你进行的是两次注册，一次是在《证券法》的规定下，另一次是在《交易法》的规定下，但大部分材料都可以合并处理。在使材料符合《交易法》规定要求的过程中，大部分工作由那些以后对你的股票进行交易的人完成，而且填写上市申请书时他们也起着十分重要的作用。

任何一次公开招股，尤其是首次公开招股中，你都应该对证券交易委员会审查的严格程度有所准备。这一次所准备的材料必须比你在私募时准备得最好的那份材料还要全面和专业。但即使你的准备工作已经十分出色，你还是几乎肯定会收到负责对你审查的审查员发来的意见函，要求你对某些问题进行解释和说明，并对上市申请书进行补充或重新起草。这一过程可能会持续几个月的时间，你很有可能会收到好几封意见函并需要多次修改你的上市申请书。这不仅会让你的专业顾问们花费大量的时间与精力，很多情况下甚至公司管理人、股东和其他行政人员也会发现自己在处理分内工作的同时又突然多了一项差事：应付没完没了的意见函，按照证券交易委员会的要求修改材

料。这项差事既耗费时间，又耗费金钱。当别人对公开招股高唱赞歌时你一定不能忘了这一点。

至于证券交易委员会审查，你也许觉得他们毛病太多，过于吹毛求疵了，但其实他们是你最好的朋友之一。他们的任务是确保你对公司和招股情况进行了完全且充足的信息披露。他们作出决定的根据不是个人好恶，也不是公司的相对优势和股票的潜在投资价值。他们只是迫使你充分了解自己的每一步工作，掌握所有信息，并确保你不会在未来投资者那里遇到任何麻烦。在他们的引导下，你最后会得到一个专业评价——你已经公布了所有需要公布的信息。当证券交易委员说你已经做出了足够的信息披露时，你就等于穿上了一层护身盔甲。任何人对你进行投诉或法律追索都将变得困难——前提是你没有对审查员撒谎。所以，在使上市申请书获得批准的整个工作过程中你应始终记住一点：证券交易委员会审查员在审查申请上市公司方面拥有丰富的经验和专业知识，他们是来提供帮助的，他们能帮你消除日后可能出现的麻烦。

你还要开始和做市商打交道。做市商为你寻找股票买家并在上市申请书获得批准的同时开始销售你的股票。股票销售的前期工作通常在证券交易委员会进行审查时就已经开始，但这个时候你不能进行任何实际的股票销售。这是一门巧妙的艺术，就像在前文中你必须等着投资者先找到你一样。对公司业务、现状和招股计划（通常被称为“路演”）的介绍只能提供有限的信息。你的初步募股书（通常被称为“红头招股书”）此时尚不能生效，需要在封面左下角注明“本文件非最终版本，不可视为出售股票之正式要约”的警告。

到了这个时候，你要更加谨慎地处理内部消息。证券交易委员会会特别注意你的公司。每个人只能获得在履行职责时必须知道的消息，除此之外绝对不允许任何形式的消息泄漏。在成功上市之前，做市商还会要求和公司目前的股东签订一份叫做“锁定协议”的文件——文件规定在股票发售期间股东同意不用所持股票进行交易。这样做可

以帮助做市商控制市场上股票的数量和价格，以保证股票的稳定性并增加投资者以做市商开出的价格购买股票的可能性。

如果你的公司拥有丰厚的收入并且发展稳定，那么你也许会得到大承销商^[14]或承销银团的青睐。而且如果你符合他们的要求，很可能就不需要上门推销了：他们已经知道你是谁，并且会相互竞争以争取成为你的主承销商^[15]。

一般大承销商把你列入考虑范围的条件是：你能够在纳斯达克全国市场等交易所上市，而且你能够让他们相信公司至少可以卖出2000万美元的股票。另一方面，如在情况非常理想的条件下，承销商会同意签订“包销承诺”，意思是你一旦取得证券交易委员会的批准，他们将全额认购你所发售的所有股票。他们希望在再次出售股票时能够以一个公道的价格吸引投资者，以便卖出自己手中所有的股票，因此在向你认购股票时他们会把价格定的稍微低一点。他们会在事实上尽力增加公司和其股票的吸引力并赚得差价，当然他们的名誉也承担着一定的风险。

承销商会和你紧密合作，而且大多数情况下他们和自己的律师（虽然律师是他们聘请的，但律师费却由你来付，另外你还要付你自己的律师的费用）也将组成一个密切协作的团队。所有人的共同目标是让公司上市，所以傲慢与固执不会出现在团队中。大承销商的各种要求中有一点是共同的：为你做审计的必须是五大会计师^[16]事务所中的一所。记住，他们必须考虑自己的信誉。

他们还希望自己对招股说明书的内容和风格所提出的意见可以得到同样的重视。对意见的讨论从“首次全体会议”开始。所有相关人员审阅股票上市申请书的初稿，然后聚集在一起（会场要是一所大房间，因为所有参与招股的人员都要参会），对材料进行细致缓慢地——常常是逐字逐句地——审阅：提出问题，修改措辞、语法、标点，研究每个条目的每项内容。会议常常一连开15到20个小时。此时

你要防范一点，即作出的修改虽然有助于股票销售，但过高的目标有可能让公司难以实现，从而陷入两难的窘境。

不管他们从分析师那里和从路演中带回了多少好消息，最后，在上市前一天召开的闭幕会议上，公司领导和主承销商最高代表之间通力协作的气氛将来一个180度的大转弯。这听上去不可思议，却完全在意料之中。承销商尽力压低价格，几乎可以肯定这会带来一番唇枪舌战。双方都想确保自己可以将股票全部售出以保证自己的利益最大化。这不难想象：当最终的招股说明书得到了证券交易委员会的批准，承销商却开始换上严肃的脸孔，“不确定”是否真的能把股票全都卖出去。这时候你应该真正强硬起来。你在和鲨鱼共舞。

准备闭幕会议的时候你需要仔细考虑3件事。

第一，除了你自己你不能依靠任何人（这个传统由来已久，律师、会计师，其他所有人都不能进入房间——甚至连大楼都不能进入——只剩下你和公司其他高级管理人员），所以你要提前准备好充足的弹药。这时你必须完全依靠自己的头脑，如果你敢离开房间请教别人，毫无疑问你会得到一句冷冰冰的拒绝。

第二，会议会没完没了地一直开下去。会议时间越长，你越疲劳。随着股票上市交易的时刻越来越近，你也越来越容易在重压下妥协。但不要让他们轻而易举地控制住你——保持冷静。

第三，虽然承销商已经做了大量的工作，但此时他们并不承担任何法律责任。除非对所有细节达成一致并在闭幕会议结束时签署正式的包销协议，否则他们完全可以站起来走出房间且不承担任何责任。所以对此你要有所准备并灵活应对，把他们留在谈判桌上以达到自己的目标。

但这都是未来的事情了。罗伯特·保尔·特纳的《你的公司如何进行融资与上市》一书会对整个过程进行精彩阐述。

现在可以开始准备商业计划了，但此时你必须确保公司拥有正确的管理人员。

编者按

公司资金筹集的行为与过程，也就是公司根据自身的生产经营状况、资金拥有的状况，以及公司未来经营发展的需要，通过科学的预测和决策，采用一定的方式，从一定的渠道向公司的投资者和债权人去筹集资金、组织资金的供应，以保证公司正常生产需要、经营管理活动需要的理财行为。公司筹集资金的动机应该遵循法定的原则，通过法定的渠道和法定的方式去进行。

公司筹集资金通常存在三种方式，分别是自筹、直接筹资和间接筹资。所谓自筹包括创业者自己所有的资金、文中提到的天使投资人的投资（也就是亲朋好友的资金）、其他一些个人投资以及风险投资人的投资；所谓直接筹资是指通过债券及股票的方式向社会直接募集资金；间接筹资包括了短期及中长期贷款。本章中提到，股份有限公司、有限责任公司、有限合伙公司筹集资金的方式各不相同，法定渠道和法律规制也各不相同。

对于有限责任公司和有限合伙公司来说，公司募集资金只能通过第一种及第三种募资方式进行，因其无法发行公司债券及股票，所以直接募资的方式不能为其所用。而对于股份有限公司来说，其募资渠道就非常宽泛，三种募资方式均可适用。

投资者要注意的是，资金是一个公司的命脉，一个公司之所以能够运营，能够承担独立的责任，皆因其拥有资金，有了资金才有了实际意义上的行为能力。因此，资金准备不充分、筹集渠道有误或筹集程序不规范，都会给公司带来灭顶之灾。甚至可以说，在一些情况下，它会导致投资者承担个人责任，给投资者本人带来不可估量的损

失。

同时，公司在募集资金的时候，一定注意到公司控制权的问题，资金的增加不仅意味着新的投资人的进驻，也意味着股权比例的变化，公司的控制权很可能因为这样的变化而易主，这也是公司募集资金过程中公司成员们需要注意的问题。

[1]《金牌制片人》（The Producer）：讲述了一位落魄的制片人联手某“高级经济师”，计划吸引风险投资来拍戏，然后准备将戏搞砸好让投资都进他们自己的腰包，谁料他们拍出来的戏大获成功，他们的计划也因此暴露。两人双双进了监狱。这部电影1968年由梅尔·布鲁克首次导演，成功获得奥斯卡最佳原创剧本奖。

[2]美国的私募是指向小规模数量的合格投资者（通常35个以下）出售股票，此方式可以免除在美国证券交易委员会的注册程序。私募的目的是投资而不是再次出售股票，私募的投资基本上没有流通性，私募也不可以公开招募投资人。

[3]票面价值：公司最初所定股票票面值。又称面值，即在股票票面上标明的金额。

[4]兀鹰资本家：指嗅觉敏锐的创业投资家。

[5]私售：即债券的直接销售，意为将债券全部售与法人团体投资人而不公开出售。

[6]首次公开募股（Initial Public Offerings，简称IPO）：指企业透过证券交易所首次公开向投资者增发股票，以期募集用于企业发展所需资金的过程。

[7]招股说明书（Prospectus）：新股公司为首次公开招股而出版的正式文件，由发行证券或基金的机构提供给潜在投资者，说明发行的细节。一般会包括发行条款、筹集资金的用途、发行人介绍及相关的财务报表等。

[8]即免于在证券交易委员会下注册。

[9]即可转换公司债券，是一种可以在特定时间，按特定条件转换为普通股股票的特殊企业债券。

[10]私募配售，即私募发行，是指企业通过非公开方式，面向少数机构

投资者募集资金的方式。私募发行可以节约融资成本、监管成本，减少信息不对称现象，具有较高的灵活性、保密性，有助于增加融资效率。

[11]委托书收购，是指收购者以大量征集股东委托书的方式，取得表决权，在代理股东出席股东大会时，集中行使这些表决权，以便于通过改变经营策略、改选公司董事会等股东大会决议，从而实际控制上市公司经营权的公司收购的特殊方式。

[12]当然了，如果公司这么有钱，你也许根本不需要读这本书，但是以最乐观的眼光展望一下公司的前景也没什么坏处，所以我们把这些内容也包含进来。

[13]无异议函（no-action letter）：指某监管机构对在其监管下的个人或单位参与某一活动不采取民事的或刑事的措施，通常是对某一书面申请的回应，而申请澄清的事项通常在法律上并未有明确的规定。

[14]承销商，即证券承销商，是指与发行人签订证券承销协议，协助公开发行政券，借此获取相应承销费用的证券经营机构。

[15]主承销商：是股票发行中独家承销或牵头组织承销团经销的证券经营机构。

[16]因安然丑闻，安达信被解体。剩下的四大会计事务所分别是：安永、德勤、普华永道，毕马威。

第10章

了解你的董事和管理人

你马上就要募得资金，前途一片光明。但一名准备投资的大投资者却告诉你，有几个臭名昭著的坏蛋竟然出现在公司管理层。他不能投资一家连管理人背景都搞不清楚的公司。

这对你不啻为当头一棒，但你也得到了一次教训。你必须把公司董事和管理人的背景了解得一清二楚。

什么是董事和管理人？他们有什么权力

简单来说，董事就是公司股东通过每年的股东大会选举出来的人。管理人则由股东在董事年会上选举产生（董事年会于股东大会结束后立即召开）。管理人职位包括董事长、书记员、财务主管、副董事长、首席财务官和首席运营官。

富爸爸小提示

- 如果你要亲自经营自己的公司，那么你并不需要填满所有的职位。例如在内华达州，一个人可以同时担任董事长、书记员、财务主管和唯一一名董事。

- 即使管理公司的只有你一个人，也要时刻注意并遵守上面列出的职责。

公司董事和管理人（权力范围次于董事）对你的公司拥有巨大的权力和控制力。他们负责公司的管理和发展方向，可以召开会议、签署令公司承担责任的合同、采购和销售各种资产以及以公司名义举债。只要在表决中多数董事同意，管理人可以随时获得任命或遭到罢免。董事能对公司股票的销售和转让作出规定，包括购买和销售的价格。董事还能控制公司银行账户，规定谁有权签发支票。董事手握重权，所以如果有几个坏蛋混进董事会的话，投资者是决不会把钱投进公司的。

信义义务^[1]与赔偿

几乎所有的法律体系都要求各地公司法对“信义义务”作出规定，要求董事和管理人任何时候做出的行为都必须符合公司及股东的最大利益。这意味着董事和管理人行为的出发点只有公司利益，没有他们的个人利益。公司的责任优先于个人利益。如未能履行信义义务，董事和管理人可能需要承担个人责任。

如果股东或与公司签订契约的第三方引发了针对董事和管理人的法律诉讼，那么为了减轻履行信义义务所带来的风险，董事和管理人可以获得补偿。某些州规定补偿条款必须写入公司章程，也有些州要求将补偿条款写入内部章程。如果董事或管理人以公司名义做出的行为导致了针对个人的诉讼，那么补偿条款允许董事或管理人个人要求公司将赔偿或辩护费用补偿给自己。只要所涉及行为不涉及个人不当得利或故意渎职，补偿均适用。颇具讽刺意味的是，虽然董事和管理人作出的糟糕的商业判断和错误决定并不一定违反信义义务，却可能给公司带来巨大的麻烦，包括诉讼、资产扣押和债务。除非法庭判决董事对公司负法律责任，否则公司无权向做出决定的人要求赔偿。

当然，只有在董事和管理人履行信义义务的时候补偿才有效。如果他们未能履行信义义务——董事如有误导或欺诈行为（如董事说服股东将全部或大量公司资产卖给另一家公司，这家公司看似独立，实际上却由公司自己的一名或多名董事控制）——公司便可判定他们违反了信义义务。补偿不适用于发生渎职或不当个人得利的情况。

下面我们继续探讨董事的其他责任：

勤勉义务^[2]

董事必须对公司承担勤勉义务。董事必须像处理自己事务一样，谨慎地处理公司事务。以下是几种违反勤勉义务的情况：

- 不作为（什么也不做）。只有在不作为导致损失的情况下董事才承担责任。例如，如果董事是一名专家，且损失是由未能利用专业知识导致的，那么这名董事就违反了勤勉义务。

- 行为不当（导致经济损失的行为）。如果董事的商业判断是经过慎重考虑后作出的，那么他就不对不当行为承担责任。这被称为“商业判断规则”。在判断一名董事是否作出了最恰当的商业判断时，你必须调查他是否进行了认真的调查、试图寻求其他方案且作出了合理的决定。如果答案是肯定的，那么他就没有违反勤勉义务。

忠实义务

董事必须本着诚信原则进行公司管理，且所作所为符合公司最佳利益。以下几种情况下，董事违反了忠实义务：

董事进行与其存在利益关系的交易。在与董事存在利益关系的交易中，一名董事或其亲属与公司达成某项交易，如出售财产或借款。如果董事可以证明以下两点属实，则不构成与之存在利害关系的交

易：1. 交易对公司是公平的；或2. 交易是完全透明的且已经取得无利害关系董事的多数赞成。

竞争性业务。如果董事与公司进行直接且不公平的竞争，他就违反了忠实义务。例如一名美容学校的董事不能在未取得独立董事批准的情况下开办自己的美容学校。

公司机会。如果董事篡夺了公司的商业机会，那么他就违反了忠实义务。公司机会指任何一项公司有兴趣从事的活动。如果一名董事想利用这个机会，那么他在采取行动之前必须首先通知董事会并等待董事会放弃这个机会。如果公司因丧失机会而受到损失，公司可以获得赔偿，或者公司可以要求董事将财产卖给公司。

哪些董事应该承担责任

除非董事对董事会决定提出的反对意见被记载于公司会议记录中或通过挂号信寄给了公司书记员，否则默认为董事赞成董事会的一切行为。以下是几个例外情况：

- 如董事并未出席批准或实施某项行为的会议，则通常此董事不承担责任。
- 如参考以下3条后可证明董事并无有失诚信的行为，则董事承担部分责任：1. 财务审计报告；2. 资产的账面价值^[3]；或3. 骨干员工或专业人员的意见。

内华达州对此有一个规定，你完全可以巧妙地利用一下。如果公司章程中限制了股东对公司的控制权或董事行使权力的方式，那么公司在面对股东或第三方的起诉时可以利用这一条款进行辩护。

董事及管理人责任保险

因为董事或管理人承担责任风险，所以许多持有资产的董事和管理人在任职之前都会坚持公司购买董事及管理人（D&O）责任保险。稳妥起见，你应该得到一份董事及管理人责任保险。

不同责任保险的差异很大，所以一定要同一名保险或其他相关的专业人士确认你的受保范围。投保董事及管理人责任保险并非易事，而且保费可能会非常高，部分原因是出于证券诉讼所引发的赔偿金额一般都很大。保险人会调查公司的财务历史和稳定性、董事及管理人的背景与名声以及其他多种因素。

每个人都知道保险公司最擅长用印刷精美、文字细小的保险单来让自己逃脱赔偿责任，所以对于保险条款你绝不能马虎。例如，告知条款要求在保单有效期内对指定人员进行告知，对此你必须严格遵守。

在协商保险范围时另一个需要考虑的关键因素是对于“欺诈”和“被保险人的不诚实行为”的定义。很多时候保险公司都想把这列入保险范围之外，但这却正是公司希望得到保障的风险项目。

保险公司还有另一个拒赔的办法，就是要求将股东和管理人的姓名写在保险单上。如果有人离开公司，那么保险单上的名字必须立即换成继任者的名字。在繁忙的日常工作中，这一点很容易被忽视，从而导致你的新董事和管理人无法得到保险。另外，如果你是一名得到保险保护的新董事或管理人，你应该索要一份将你列入被保险人的保险单副本。

最后还有一点，有时候保险公司不对陷入破产状态的公司承保，而这正是董事和管理人最需要保险的时候。在谈判时一定要据理力争，尽量让自己的要求得到满足。

有时我的客户在即将担任公司董事或管理人的时候会带来一个问题，这个问题也是关于以上最后一点的。我的客户一般都非常谨慎，但有时会被公司补偿所蒙蔽。你必须知道，除非公司有钱，否则补偿就是一个空头支票。如果公司都破产了，你是得不到任何补偿的。这时你就只能自己承担损失了。所以，当你任职于一家没多少钱的新公司时，即使近期并无遭到起诉的可能性，你也要万分小心，除非你已经得到了一份实实在在的董事及管理人责任保险。

现在我们回到这一章的主题上来：你的董事和管理人的背景将怎样影响潜在投资者与现任股东？

任何公司，不论是拥有千万名股东的上市公司还是只有3名股东的非上市公司，都必须在投资者投资之前向其公布公司状况，董事、管理人信息，以及其他经营情况。投资人有权了解的信息包括在职人员是否有过刑事犯罪记录，是否曾经或目前正处于破产状态，是否曾经因违反证券法受到证券交易委员会、州证券主管机关或其他证券监管机构的处罚。可以想象，这些信息会对潜在投资者和你的募集资金产生非常大的影响。如果你在投资者决定向你的公司投资前没有提供这些信息，你可能将面临经济处罚，处罚金额由多家证券监管机构评估得出，你的公司也可能因欺诈和未能按要求披露信息而遭到民事甚至刑事起诉。

那么这一切对你意味着什么呢？你必须了解你的董事和管理人的背景和个人经历。在某些州，当地的公司法会帮你设定一些董事必须符合的条件。这些规定一般不允许有刑事犯罪记录的人或未解除债务的破产董事、管理人担任新公司的董事、管理人。而其他一些州只要求董事是个大活人就行。

因此，在《公司法》无法对公司提供充分保护的时候，你需要自己采取措施确保公司的安全。对此的一个建议是公司可以要求每一位董事和管理人在当选或得到任命的时候填写一份调查表，在表中要求

他们披露相关信息并证明其真实性。如果因董事或管理人信息披露不足而发生任何问题，你在调查表的帮助下更容易成功证明自己在对公司、投资者和股东利益的保护方面已经做了适当工作，然后将责任抛给董事或管理人个人。（有人违反信义义务么？）

我们在本章末尾附了一份《董事委任同意书》，其中包含了一个简单的调查表，涵盖了一些最容易给你带来麻烦的问题。你可以根据自己公司的情况进行修改，并且应该养成一个良好的习惯——在董事或管理人当选及连任时让他们重新签署同意书。

董事委任同意书及利益冲突调查表

提交：_____（公司名称）

及：此公司的董事会

本人同意在被推举或委任后出任公司董事，并在本人提出书面辞职之前按照重新推举或委任继续担任此职位。本同意书自签订之日起生效。

请回答下列问题。如对某一问题的回答为“是”，请单独将详情写于另一张纸上。

1. 本人未满18岁。是_否_
2. 本人曾因精神问题而无法处理个人事务。是_否_
3. 本人是未解除债务的破产人。是_否_

在最近5年中，本人曾经：

1. 申请个人破产，或公司在我担任管理人或股东期间申请破产。
是_否_

2. 在美国境内或境外发生过犯罪行为（不包括违反交通规则及其他违法行为），或现为某未决诉讼之对象。是_否_

3. 被拥有管辖权的法院所出具的命令、判决或法令（尚未撤销或中止）裁定永久或暂时不得参与任何形式的商业、证券或金融活动，或受到其他形式的限制。是_否_

4. 被拥有管辖权的法院（民事诉讼中），证券交易委员会、州证券主管机构或美国商品期货交易委员会裁定违反联邦证券、商品法律法规或相对应的州法。是_否_

在最近5年中，我曾经担任以下美国或外国的申报公司^[4]及/或非申报公司的董事或管理人：

公司名称	所任职位	任职时间	是否为申报公司

在最近5年中，我（或我所任职的公司）同公司达成以下协议，并直接或间接取得受益（包括雇佣协议、股票认购协议或奖励性股票购买协议等）：

本人在此保证，如自身情况发生任何变化，将立即通知公司。

日期：201_年_月_日_时_分

签名：_____

地址：_____

董事委任同意书及利益冲突调查表

如果第一页中你对任何一个问题的回答为“是”（如未解除债务的破产人、重罪记录或受到证券委员会或其他州证券监管机构的制裁），请在下方提供详细信息。

编者按

公司作为一个独立的法人，最为重要的一个特征就是它的所有权同管理权是一分为二的。董事和管理人在很大程度上控制了公司的经营运作、业务往来。那么选择优秀的管理人就成为创业者们的又一要务。

本章中已经作出说明，对董事和管理人的选任，要对其个人情况进行周详的考虑。并且在很多州，出于勤勉的态度和对投资者的保护，州立法中都罗列不能担任公司董事和管理职务的种种限制，显然，法律的明示为我们的投资者提供了不错的保障。

当然，这并不是说董事和管理人一经选任便可以为所欲为，甚至置我们的公司于不顾。他仍有很多的法定义务必须履行，一旦触及，就要为其行为所造成的损失承担个人责任，如信义义务、勤勉义务、忠实义务。这几项义务虽然看似简练，但实际上几乎涵盖了董事的所有义务，在法律实践中可以用来支持具体的司法判决。

我国在董事义务的规范上，列出了具体的适用情形，如董事或其他高管人员挪用公司资金；将公司资金以其个人名义或者以其他个人名义开立账户存储；违反公司章程的规定，未经股东会、股东大会或者董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保，与本公司订立合同或者进行交易，或利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务；将他人与公司交易的佣金归为己有等。

这些列举虽明确却难以穷尽所有的董事义务，公司法中虽也提及董事要履行忠实义务，但却有难以适用之弊病。上述美国法的董事义务可作为判决基准，值得我国借鉴。

[1]信义义务（fiduciary duty）：源于英国衡平法，指当事人之间基于信义关系而产生的义务。董事管理经营公司业务时，要毫无保留地代表全体股东为公司最大利益工作，自身利益与公司整体利益发生冲突时，后者优先。

[2]勤勉义务（duty of care）：也称勤勉义务或注意义务，与忠实义务一起构成公司董事和高管法律义务的两大种类。勤勉义务的着重点是董事行为和作出决策的过程是否尽职和是否到位。忠实义务则着重于董事行为的目的的作出决策的出发点是否正确，是否是为了公司利益最大化。

[3]资产的账面价值是指该项资产的原始价值减去累计折旧或其他减损后的金额。

[4]“申报公司”指需要向证券交易委员会或其他国外证券监管机构定期提交财务及管理报告的公司。

第11章

如何处理员工问题

你完成了商业计划，公司管理团队已经到位，天使投资人的融资工作已经开始，你也在首轮融资中获得了权益。现在你需要雇用员工了。

在雇用员工方面你需要考虑4个问题。

第一，一开始的时候你必须选择雇用雇员还是使用合同工（当心）。

第二，雇用雇员时，你需要熟悉雇佣合同所涉及的各个方面。

第三，你必须了解一些雇佣方面的法律问题。

最后，你需要决定你能提供什么样的员工福利。

雇用雇员vs.合同工——哪个更好

现在公司已经成立，即将投入运营。下一步是考虑员工的问题。如何能在经营允许的范围内找到一个最合适、最省心的方法呢？

第一个问题：你应该雇用雇员还是合同工？

你知道成为一名雇员意味着什么，可能你自己就做过雇员，但一旦你从雇佣关系的雇员这一边走到了另一边，游戏规则就全变了。

作为雇员，你的职责包括准时上班，完成分配给你的工作，让你一天的劳动对得起你一天的工资。

但作为雇主，你需要考虑的事情变成了：工资、缴纳联邦税及州税、劳工保险、医疗保健计划与福利、退休金与401（K）计划、绩效考核、加班费、交通补贴、病假与节日休假、规定员工某些行为应承担的责任（如果他们开着公司的货车送货时发生了交通事故，猜猜谁会被起诉）、遣散费，等等。这意味着在实际操作中，要么你卷起袖子自己学自己做，要么请别人来帮你做。但是小型创业公司也许无法承担请人来管理人事的费用。毕竟你还处于起步阶段，你的精力应该放在经营管理上。

另一个办法是摒弃传统的雇主—雇员关系，采用合同工。合同工形式有其优点，也有其缺点。

合同工，又称“独立合同工”。顾名思义，合同工就是在签订书面合同后为他人提供服务的人。独立合同工中“独立”的意思是，你作为服务合同的一方，支付给合同工一个固定的金额，合同条款由你和合同工协商确定。缴税、医疗费、劳工保险和失业保险等事宜由合同工自理。法律已明确规定独立合同工不属于雇员范畴，所以你的公司不承担传统雇主—雇员关系中的一切责任和义务。你也可以将详细的豁免条款写入服务合同，防止公司承担因合同工的某些行为所引发的责任。很多合同工都已经组建了自己的公司，这样你就可以雇他的公司以及这所公司的雇员来为你工作。

这种形式的缺点主要来自国税局对合同工关系的处理方法。即使你与对方签订了合同，免除了自己在传统雇主—雇员关系中应该承担

的责任和义务，然而对国税局来说，不管你们签订了什么样的合同，只要对方符合某些标准，他们依然被视为你的雇员。从实际意义上说，这意味着如果国税局认为你的合同工符合雇员的标准，那么当合同工没有为取得的报酬缴税时，国税局会来找你算账的。

国税局判定雇员或合同工的标准大体如下：

雇员工

- 雇员所从事的工作通常由雇主控制并能实现其他目的或作为工作达到某个特定目标。

- 雇员的工作时间通常由雇主规定并详细的工作时间。

- 雇主为雇员提供培训目标明确不能完成或培训的次数提出特定要求。你为雇员提供工具和材料且雇员必须得到你的工作指令后才进行工作。自行准备工具和材料，可以在家里、自有场所或其他任何地点进行独立进行工作。

- 按同工同酬或完成得报酬以雇助手或自己的合同工。

- 按照工作项目数量或为你工作的时间取得报酬。

- 已取得营业执照、许可及其他必要的法律许可。

所以，为了证明你采用的是合同工的形式来找人为你工作的，你必须保证至少你签订了合同工服务协议，而且合同工会为自己的工作收入向你的公司开具发票。如果你所签订的合同里包含了上表中所列合同工要求的大部分内容，你就有更大的胜算来证明自己不是一名雇主。

本章末尾附有合同工服务协议以及雇佣协议的样本。

雇佣协议及其要点

一般来说在创业公司的商业计划中，雇佣协议是一个不容忽视的

方面，涉及到关键的管理人员或技术人员时更是如此。

创业公司在传统上有两种雇员类型：一般雇员和关键雇员。一般雇员在你或其他管理人的领导下工作，权责范围较小，取得的报酬也较低。关键雇员是那些帮你开创事业的人。他们要么拥有高超的技术，要么善于经营，是公司不可或缺的角色。一般他们的劳动能为他们带来较高的报酬，很多资金较为紧张的创业公司有时也会给予关键雇员大量发起人股票作为他们全部或部分劳动的回报。关键雇员对公司来说更像是合伙人或发起人而不是普通雇员。一般雇员也会得到一部分股票或购买公司股票的期权，但数量一般都比关键雇员少得多。

对新成立的公司来说，精心设计的雇佣协议也许是吸引那些帮助你开创事业的人才的唯一方式。那些掌握绝佳技术的高学识人才都花费了大量的时间与精力才达到现在的成就。他们也希望未来的生活能得到保障并为自己的劳动取得公道的报酬。这种情况下，他们一般都希望能在取得金钱报酬的基础上能得到一部分公司股票。

同关键雇员签订雇佣协议有时候还是吸引风险投资的一个条件。未来投资者，特别是你期望可以从他们那里得到大量投资的那些投资者，会关注公司是否已经将经营所必需的人才招至麾下。如果新公司有一个优秀的创业项目，但具体工作完全靠一个人来完成，而且这个人没有同公司签订合同或以任何形式同公司达成义务关系，那么投资者是不会痛痛快快地就把钱给你的。

一份精心设计的雇佣协议除了能保证劳动关系和让投资者放心外还有别的作用。通过保密协议和非竞争协议，你可以防止雇员将重要信息和技术卖给竞争者，或者在离开公司后利用你的公司的构思和客户资源组建一家新公司直接与你竞争。通过所有权条款，你可以保证自己雇人开发的软件或产品属于公司财产。

即使你一名雇员也没有，即使公司最重要的创业资本就是你自

己，你也最好，或者说有必要，签订一份雇佣协议。记住，投资者投资的是你的公司，不是你个人，而且投资者投钱以后也买到了一部分公司经营的控制权。因此他们希望能有些东西可以保证你开发的产品或技术属于公司，而不是你。另一点需要考虑的是你如何为你的劳动取得报酬。如果你把对公司贡献所取得的回报通过协商确定下来，那么投资者同样也会放心不少。如果投资者被某种产品或服务所吸引，那么在得到投资前公司必须能够证明自己能够牢牢掌握这种产品或服务的所有权。同样，公司必须对多少钱用于公司发展，多少钱进入个人腰包有明确的规划，否则投资者是绝不会轻易作出投资决定的。

应该和谁签订雇佣协议

就像上面说的，你最好和公司所有的关键雇员签订雇佣协议，包括（但不限于）你自己、公司合伙人及其他发起人、技术人员、软件和硬件开发者、财务官、会计师、律师（如果公司有专职顾问的话）和销售经理（尤其是那些对公司所从事行业非常了解且拥有广泛人脉关系的人）。

雇佣协议里应该写什么

雇佣协议的内容由公司签订协议的对象决定。然而有一些基本的内容是每一份雇佣协议都应包含的。

职务及职责范围

雇员将为公司做些什么？职责描述应该多具体呢？

虽然表面看来职务并不是什么复杂的事情，但在考虑某人的职责

范围时，你必须好好琢磨它的具体程度，以及你是否需要为职责的改变或扩大给自己留些余地。本章最后附有一张权责清单，列出了公司各种管理职位传统上的权力和责任。请注意不要完全依赖这份清单，要根据自己的情况分析每个职位的权力和责任。如果职务范围太窄，你可能需要一次又一次地与雇员协商雇佣协议，尤其是在创业公司中，职务范围扩大的可能性非常高。如果职务范围太宽泛，你又可能会在未来的某天想要把它缩小，尤其是当你想要收回雇员的某些权力的时候。拒绝交出权力的雇员可能会说你的行为构成了变相解雇（“变相解雇”指公司对雇员职位、责任范围或工资单方面做出本质上改变其工作性质——一般包括降薪或调离——的做法），然后对你的公司采取法律行动。除此之外，雇员还可以说公司违反了雇佣协议，借此使整个协议失去效力，包括保密协议和非竞争协议。如果能在雇佣协议里加上这么一条就再好不过了：公司董事会具有最终决定权，并有权在维护公司整体利益的情况下改变雇员职责范围。

雇佣协议的目的是维护你的利益，也就是发起人的利益，所以还有另外几点你需要好好考虑，以保证你不会在投资者进入公司的时候失去对公司的控制权。比如，你也许希望加上某个条款来限制董事会过分改变你的职位，或者你还希望同股东们签订另一份协议，将双方关系的方方面面都明确下来，包括控制权、否决权等。利用这个股东协议来防止你最后失去公司的股东控制权、丢掉公司的职位，然后被一脚踢出公司。

雇佣协议中的任期

设定雇佣协议的任期时，你需要考虑多方面的因素。对于某些关键雇员，你最好将任期设定为某个具体的期限，在此期限内雇员要完成某项具体工作或达到某个目标。另外，根据公司具体要求的不同，或许你希望一年或两年后能够续签雇佣协议。如果你想要长期且连续的雇佣关系，可以加上这么一条：本雇佣协议规定的任期为一年，除

非公司或雇员终止本协议，否则任期自动延长一年。你最好与关键雇员签订长期的——而不是一个月一签的——合同，因为你的公司正尽力在投资者面前树立稳定的形象。

工作时间

除了设定职务和职责范围，雇佣协议里还有一点非常重要，即当雇员为你工作的时候，他必须将所有的时间与精力都用于完成这份工作。你要注意不能限制太严，例如科研人员和高科技人员经常要参加各种研讨会、撰写论文以及同科学团体的其他成员交流信息。如果雇员不能参加这些活动，他们很可能在知识更新方面落伍，进而降低自己对公司的价值。但是，一个从来不露面的雇员对公司也没什么用处。你要找到一个平衡点，然后根据具体情况修改雇佣协议。你可以考虑利用某个条款限制其参加外部活动的时间，或要求其参加这些活动之前必须事先得到公司的同意。对于兼职员工或顾问员工来说类似的要求尤为重要，因为他们可能同时为好几家公司工作。他们效劳的公司越多，越难保证公司的商业秘密、专有技术及方法不被转让或修改并为其其他公司所利用。

雇员费用，包括往返费和搬迁费

如果你预计公司某个职位可能需要长途往返和/或搬迁，那么在雇佣协议里加上这些内容是十分重要的。协议里必须体现补偿的安排和方法，且双方必须严格遵守。如果需要对补偿提供收据或证明文件，协议中也要说明清楚。

工资和其他福利

除了货币形式的雇员工资之外，还有其他形式的福利，如分配股票和提供未来购买公司股票期权、医疗及牙科保险、退休金计划、

分红计划或交通补贴。这是个不错的方法，尤其是对于手头没多少钱来支付高额工资的创业公司来说，这样做不仅节省资金，而且还能通过分配股票和期权半励雇员长期为公司效力。本章后文还会对雇员福利进行详细的讨论。

关键人物的人寿保

险也许你的公司有必要考虑为关键雇员购买人寿保险，特别是在发起人的雇佣协议里。通过设立这种条款，可以规定如果被保险人的地位不可替代，而且没有了他们公司可能无法成功，那么可以指定公司为保险受益人，或者你也可以考虑指定公司投资者为受益人。如果需要将这样的条款写入协议，你必须确认此员工同意接受保险所要求的医疗检查并签署所有条款生效所需的文件。

转让性条款

所有的雇佣协议都应该包含一个转让条款，允许公司将雇佣协议转让给你的公司的附属公司、联合公司、子公司或接管公司。如果公司被另一家公司收购，你可不想看到起关键作用的雇员拒绝为新公司工作的情况发生。

保密与非竞争协议

如上所述，对于创业公司来说，极为重要的一点就是防止知识产权、专利、商业秘密、产品信息、生产方法和业务模式等泄漏给竞争者，或被员工窃取之后利用这些信息开办他们自己的公司。雇佣协议里应具体说明哪些信息属于保密信息，而且应设立这么一个条款：公司已告知雇员如其违反保密协议，将遭到公司起诉。

此外，对于非竞争协议，你必须对它进行更加具体的修改。例

如，雇一名软件工程师为公司写一段程序并不代表他今后不能为别的公司写其他程序，即使那家公司从事的是与你的公司相似的业务。你的公司能够做的是设定一个合理的时间限制和/或区域限制，在此限制之内这个人不能从事被视为竞争的活动，包括直接竞争——创立自己的公司，或间接竞争——为竞争者工作，并利用在你的公司所掌握的知识为竞争提供帮助。在考虑这一条款时很重要的一点就是咨询你的法律顾问，确定哪些要求是合理的，哪些是过分的。大多数法庭都认为，从公共政策的角度出发，人们工作对社会是有益的，因此法庭并不欣赏雇主如此苛刻地限制雇员未来的工作。例如，如果雇主禁止雇员在离开公司后数年内从事相同的行业，或要求雇员不得在公司所在州及相邻6州内工作，法庭很可能会推翻这样的规定，甚至对公司罚款。你不能阻止雇员从事他的工作，尤其是如果他的知识和技术是在为你的公司工作之前通过长时间的学习而获取的。然而对于雇员利用在为你的公司工作期间所获得的信息从事活动，你可以在合理的范围内对其尽量限制。

发明创造、商业秘密、商业创意

就像上文所述，当你的公司雇人来开发某项业务、培育某个创意、创造新的产品、服务方式或理念时，明确这些产品的所有权是非常重要的。雇佣协议里应该有一部分条款要求雇员承认在以下情况下创造的理念、发明和改良都为公司所有：1. 与公司现有的、计划的或正在研究中的业务，或实际的、预期的研究相关的；2. 雇员利用公司的设备，包括软件平台，所得出的成果；3. 雇员利用公司商业秘密、资产或信息等得出的成果。在此条款后你还应该设置另一个条款，要求雇员将这些理念、发明或改良的所有权力转让给公司。

任期的终止

雇员早晚会离开公司。保护公司不会因非法解雇而遭到起诉的最

好办法就是设置任期终止的条款，即对某些情况作出规定，如终止雇员任期的条件、预先通知的要求以及在没有通知的情况下解雇雇员应支付多少赔偿金等。在本条款下，你应该制定一项“任期自然终止”的条款，即你或雇员可以选择终止任期，不需要提供理由，只需向对方提供充分的书面通知。除此之外，协议中还应规定双方可以在任期结束后选择不续约。与“任期自然终止”对应的是“任期因故终止”，规定了因某种原因解雇员工的情况，如：哪些是不可接受的行为，哪些行为可以导致立即解雇以及何种情况下公司会在充分通知后解雇员工。你也可以设置一个条款，规定公司在何种情况下会违反雇佣协议，但一般除了不发工资以外没有什么其他内容。

签订雇佣协议的目的是保障你的利益，也就是发起人的利益，所以你可能还希望将公司违反协议的其他情况写进去，例如董事会对你的工作职责做出本质性改变，从而构成了变相解雇的情况。

如果公司已经进行了股票分配，却暂未授予或暂未完成授予股票期权，那么对于未授予部分的期权必须有明确的规定。（“授予”这个术语用来描述股票所有权在一定时间内的转让方式。例如，每年公司以月度为基础向雇员分配120股股票，这就意味着公司每个月授予雇员股票的数量为10股。因此如果雇员6个月后离开公司，他只能得到60股的股票，而无权得到剩余的60股。）另外，你可以考虑在协议中规定公司有权以较低的价格回购雇员在职期间所认购的股票。这种回购条款多见于私人持股公司^[1]，因为在私人持股公司中，股东数量越少越好。你还可以将你，也就是发起人与公司之间的回购方案写入雇佣协议，特别是在投资者正准备买走你全部股票的时候。另外，如果你的公司正在考虑上市，作为发起人你可以增加一个条款，让自己有权在公司成功上市后保留股票或将股票兑换为现金。如果你还能在发起人雇佣协议的非竞争条款中加上回购方案就再好不过了。

在雇佣协议中发起人需要考虑的另一个方面是估值的问题，即在投资者购买你的全部权益并终止你与公司的关系之前对公司业务价值

的评估。请第三方对公司价值进行评估会保证你的股权得到合理的评价，并让你在组建公司时所付出的时间与心血得到充分的回报。

本章末尾除了雇佣协议和合同工服务协议外，还有一份发起人/关键雇员雇佣协议。

《雇佣法》入门

我们在“雇佣协议及其要点”中简单谈了一下如何避免公司因非法解雇或变相解雇而遭到前雇员起诉。下面将简单介绍一下雇佣法的几个基本概念，让你对这个领域有一个大体的了解。同本书其他内容一样，本节内容只是宽泛的描述，不能替代专业的法律建议。本文的目的只是对与雇佣关系相关的主要法律进行介绍。

《公平劳动标准法》（FLSA）

本法案属于联邦法范畴，涵盖的内容包括最低工资、同工同酬、加班、童工，以及公司对雇员的档案记录义务。适用《公平劳动标准法》的主体包括从事商业、商品生产、加工、销售或产品运输，且销售收入总额大于50万美元（不管产品是不是自己生产的）的公司。此法案还管辖所有从事跨州生意的公司，不管公司从事何种业务。这基本上涵盖了所有的公司，因为一家公司从原料采购、销售一直到广告营销的所有工作不太可能只在一个州内完成。

如果你的公司在《公平劳动标准法》的管辖范围之内，那么你必须执行最低工资标准。这个标准由联邦政府决定，并经常变化。撰写本书时联邦政府规定的最低工资标准是5.15美元/小时。如果你的雇员在工作时可以得到小费，你可以说他们通过小费（不得超过最低工资标准的50%）取得了部分收入，但你必须可以证明他们的总收入，包括工资和小费，已经达到了最低工资标准。

如果雇员一周工作时间超过40个小时，你必须支付加班费。加班费一般以雇员正常工资的1.5倍来计算，但根据雇员类别的不同也有例外。如果你想以别的方法来计算加班费，最好先联系一下美国劳工部，看是否有雇员的加班费可以以较低的比率计算。

说到工作间休和午饭时间，就经验来看，如果时间少于20分钟则会被记入工作时间，公司依然需要支付薪水。但30分钟或更长的午饭时间则不在计酬时间内，但前提是雇员在此时间内已经放下工作，并且也不被强制要求留在桌前或工作间内吃午饭。

《公平劳动标准法》还规定雇员每年都要收到W-2号表格，用于记录工作时间、工资额及享受的法定抵扣项目。因此保存好这些记录是你工作中必不可少的一项内容，只有这样你才能在劳工部的检查中拿出一份完整无误的表格。

《公平劳动标准法》对童工有着严格的规定。雇用16岁以下儿童一般都是被禁止的，但儿童本人是公司所有人的除外。另外，此法案还禁止儿童从事危险工作，如采矿，或在危险工作场所附近工作，如重型制造业或机械加工业、运输业、仓储业或建筑业。

1964年美国《民权法案》（CRA）

《民权法案》是另一部联邦法律，其目的是防止雇员成为雇主歧视行为的对象，这里所说的歧视包括种族、肤色、性别、宗教、原籍等。《民权法案》中有一部分涉及如何对待工作中的孕妇，这些条款禁止雇主以怀孕为理由拒绝雇用孕妇，或将孕妇调离岗位，除非雇员由于怀孕无法从事这项工作。《民权法案》还对性骚扰作出了规定，要求雇主提供安全的没有骚扰的工作环境。此法案还可以为投诉雇主的雇员提供保护，此保护对帮助此雇员进行投诉的其他雇员也有效。

《雇佣年龄歧视法》（ADEA）

经过几十年的发展，《雇佣法》已经健全不少，近期出台了一部《雇佣年龄歧视法》对《雇佣法》进行了补充。在制订《雇佣年龄歧视法》之前，年龄从不被视为一个可能引发歧视的因素。但工作方式的巨大变化使很多可以胜任某项工作的人得不到工作机会，因为雇主认为虽然这些人更能胜任工作，但其他人更年轻、要求的薪水更低。还有的雇主为了把工作机会留给年轻人，便禁止超过某个年龄的人申请该份工作。《雇佣年龄歧视法》规定公司不论在雇用还是解雇时都不得因年龄歧视他人。另外《雇佣年龄歧视法》还规定公司一般情况下不得强迫某人退休，但对于管理人员，如果他已经达到65岁，且任管理职位2年以上，就会有其他的强制退休规定。

《美国残疾人法》（ADA）

另一个需要讨论的法案是《美国残疾人法》。患有失明、耳聋、口吃、大脑性麻痹、癫痫、肌肉萎缩、多发性硬化症、艾滋病、癌症、心脏疾病、糖尿病、智能缺陷及情绪性疾病的病残人士在被雇用及解雇时将受到《美国残疾人法》的保护。但是病残人士在依靠此法案的时候必须证明他们达到了工作要求并在身体上可以胜任此工作，或在雇主对工作条件进行调整后可以胜任工作（如为轮椅安装斜坡通道）。但是，如果雇主可以证明为此病残人士进行的调整代价高昂，远远超过了此人的工作产出价值，那么也不构成歧视。

《职业安全与卫生法》（OSHA）

《职业安全与卫生法》用来保护雇员不被强迫在与有害物质接触的环境中工作。标准的办公室环境一般不会涉及此法案，但在制造业、餐饮业、农业、医疗副产品和医疗垃圾等产业就经常被提及。该法案要求雇主提供安全健康的工作环境，并通过利用面具或呼吸器等保护设备，或通过改造工作场地，如安装废气排放或通风装置来最大限度地降低雇员的危险。

劳工保险

不管雇主和雇员尽多大的努力，发生工作事故的可能性还是存在的。劳工保险的目的就是保护雇员在发生工作事故后不会因失去工作能力而陷入贫困。雇主可以通过以下方式取得劳工保险：1. 为工作事故购买保险（遵守劳工保险规定的最常用方式）；或2. 建立自行保险基金，可以由单个雇主建立，也可以由多个雇主联合建立。如果雇员在未取得劳工保险的情况下发生工作事故，雇主可能因此遭到起诉。

劳工保险并不适用于合同工。在准备雇佣协议或合同工服务协议的时候，你一定要明确你雇的是雇员还是合同工。法庭不会轻易让雇主把雇员变成合同工从而逃避支付劳工保险赔偿。

1988年《雇员测谎保护法》（EPPA）

没有法律涉及不到的地方。《雇员测谎保护法》规定，强迫应聘者或雇员进行测谎仪测试，即使作为一种面试方式，都是非法的。但特殊情况除外，如工作中会接触某些管制药品的雇员。

1986年《电子通信隐私法》（ECPA）

在未取得雇员的明确同意时对雇员工作中的谈话和行动进行窃听或监视是违法的。所以在你需要进行监视（如银行或珠宝行内）或电话监听（如电话营销或客服等）的时候，你必须向雇员解释清楚并事先取得他们的同意。

《家庭医疗休假法》（FMLA）

在本法案的规定下，雇员每年可以以医疗或处理家庭事务为由取得最高不超过12周的无薪假期。这包括雇员因生育或领养申请的假期、照顾患有严重疾病的直系亲属的假期或因严重健康问题无法工作

而取得的假期。《家庭医疗休假法》规定雇员必须在休假前30天通知公司，虽然有时这并不现实，尤其在发生家庭变故或紧急医疗问题的时候。

再次提醒你，本章只是大体介绍一下你的公司可能遇到的与雇佣有关的问题，并未涵盖所有问题且不能作为具体的法律建议或法律帮助。

员工福利计划

对于能否吸引到公司成长和发展所需的人才，员工福利计划可能是一个关键因素。创业公司常常在资金方面捉襟见肘，因此公司需要采用一些灵活的、具有创造性的办法来弥补这一点。

员工福利大体可以分为两种——一种是传统福利，例如医疗及牙科保险、退休金计划、休假津贴及病假津贴；另一种是股权福利，例如授予股票期权、采取激励性股票期权计划、提供分红方案和业绩奖励等。在考虑如何实行员工福利计划时，对公司有利的做法是考虑设置两个单独的福利计划，第一种包含传统福利，所有员工都可以享受到；第二种包含股权福利，只有部分员工可以享受到。

下文简单介绍了在你的公司员工福利计划中可以包括的几项内容。我们按照上文所说把这些内容分为传统福利和股权福利。我们建议，你在得到律师和会计师的法律与财务意见之前，不要尝试实行计划。

传统福利

健康保险计划

从大多数保险公司都能买到健康保险，但保险范围各有不同。健康保险计划的内容包括健康维护组织（HMO）^[2]提供的保险、牙科和眼科保险、短期与长期残障保险、寿险、医疗报销、自助餐式医疗计划及急诊入院保险等。计划的优厚程度与险种数量区别非常大，这需要你花费一些时间与精力为你的公司挑选一种最合适的方案。保险费可以全部由公司负担，也可以按照一定比例同公司雇员一起负担。

实施健康保险计划的费用可以在公司计税收入中进行抵扣，而且大多数雇员也同样可以在自己的计税收入中将其抵扣。但如果健康保险计划中包含团体保险，就要看政府的具体规定了。

延税退休计划

延税退休计划是由雇主设立的，公司代表雇员支付福利款。这笔钱通常由另一家组织接收，并进行管理和投资。这些钱在支付时可以进行课税抵扣，但雇员在未来把钱取出来的时候必须对其缴税。从课税的角度来看，公司不需要对这部分钱缴税，所以这种计划对公司颇有吸引力，但同时，这种计划也受到政府各种繁杂条款的约束以及国税局和劳工部的持续监管。

401（K）条款计划

401（K）条款计划允许雇员参加某些享有税收优惠的退休分红计划或股票红利计划，并可以选择是以现金形式享受福利还是让公司将福利投入延税福利计划中。投入到雇员401（K）计划的钱或股票都可以进行课税延迟，税金在钱被取出时按正常税率缴纳。另外，公司还可以与雇员协商签订降薪协议，通过这个协议雇员可以选择将年度加薪、奖金及其他收入直接投入到401（K）计划中去，借此降低自己的计税收入。

其他福利

雇员还可以选择其他福利，并根据所选福利不同调整自己的福利费率。这些福利包括免息贷款、公车（只用于公司业务）、财务或退休规划及顾问服务，以及公司出资让雇员加入健身房或其他俱乐部。

基于股权的福利

股权是创业公司所能提供的最具吸引力的福利之一。如果你的公司有绝妙的商业创意，并很可能取得成功，那么公司股票就很可能升值，甚至大幅升值。因此如果雇员以股票作为自己福利的一部分，他很可能在将来出售股票时大赚一笔，或者在公司赢利后拿到股票分红。虽然这种成功和赢利的可能性并不是百分之百的，但发大财的可能性还是有的，而且这笔钱可能比雇员直接接受的现金酬劳要多得多。

股权福利有多种形式，包括直接授予股票，授予激励性股票期权（在未来购买股票的权利）、影子股票（见下文）和股票升值权益（SARs）。很多情况下，雇员通过一种或多种形式取得的股权可以按照特殊的资本收益税率缴税，由此最大限度减少缴税额。

购股计划

雇员可以通过购股计划，以等于或低于市价的价格购买公司股票。这是授予雇员股权最简单的一种方法。但从激励员工的角度出发，非常重要的一点是你应该将购股计划同雇员的表现联系起来，例如可以为雇员提供购买股票的无息贷款。你应该点燃员工的工作热情并让他们有一种参与感，而不仅仅是做一名冷冰冰的股东，这样做才是对公司最有利的。另外你可以考虑实行一个股份行权计划，来半励你的雇员为公司工作。股份行权计划规定雇员必须为公司工作一定时间后才能取得所购买股票的全部所有权。如果雇员的工作时间没有达

到先前协商的要求，他必须按比例将所购股票的一部分再卖回给公司，或者他必须放弃未来配股^[3]的权利。通过股票的授予时间表，你的公司可以进一步巩固股东地位，并半励员工长期为公司工作。

激励性股票期权计划

激励性股票期权计划同购股计划相似，不同的是在激励性股票期权计划中，雇员并不实际购买股票，而是被授予了在某个时间段内购买股票的权利，而价格通常比购买时的市场价格低。雇员可以根据公司股票市值或其他因素来决定是否行使全部或部分认股权。激励性股票认购权的行使并非强制性的。另外，根据不同期权计划，雇员在行使认购权购买股票前可能不用承担任何课税负担。

股票期权计划有两种：“强制性计划”与“非强制性计划”，两者的区别主要在于课税。强制性计划必须遵守各种政府规定，一般情况下雇员要为得到的期权缴税，但税率会比其他获得福利的方式低。非强制性计划中，雇员在行使认购权，而不是获得期权的时候缴税，但税率没有任何优惠。

一般来说，如果实行期权授予计划，你就要对所有合格的雇员，而不是挑选其中几名，授予期权。但授予股票期权的数量可以按照福利程度的不同，或根据其他先前已经约定的标准而有所区别。

影子股票与股票升值权益

影子股票实际上可以看做一种延迟发放的奖金，用于在公司股票升值时让雇员享受经济利益（但并不能在课税方面获利），并避免在股票贬值时遭受损失。通常的做法是授予雇员股权，但只在公司文件中进行记录，并不实际发放股票。这种股权同股票地位相等，雇员可以享受红利及股票拆分^[4]。在某个约定的时间，公司对影子股票进行估价，然后向雇员支付同等价值的现金、股票、或部分现金加部分股

票。公司可以在某个时间段内分多次支付，借此调整税率，并使公司享受相应的税收抵免。

在激励性股票期权计划的基础上再使用影子股票计划的一个好处是雇员不需要向计划支付一分钱就可以享受福利。另外，如果雇员选择取回现金，公司已发行股本不会受到稀释。即使雇员选择以股票形式享受这项福利，他得到的股票也早已记录在公司财务报表中，因此也不会稀释公司的已发行股本。

使用影子股票计划的一个缺点是它会带来一些财务上的麻烦，增加公司每年的记账成本。例如，不确定的公司利润会导致影子股票的价格波动，从而要求公司对净利润进行调整。

股票升值权益同影子股票类似。如果雇员获得认股权的股票在雇员行使认股权时升值了，那么雇员有权得到升值差价。假设你以1美元/股的价格授予雇员100股——即总价100美元——的股票升值权益，如果雇员行使认购权时，股价为5美元/股，那么雇员有权得到股票的升值差价，也就是400美元。

股票升值权益不会给公司或雇员带来任何课税负担。但在行使认购权时，雇员需要为所得收入缴税，同时公司得到课税抵免。

同影子股票一样，股票升值权益也会给公司带来财务上的麻烦。公司收入的波动会引起股票增长价值的变化，因此你需要对公司财务报表进行额外的调整。

富爸爸小提示

- 如果你的公司规模较小，而且你也不想提供股票期权计划或其他福利计划，那你就不要轻易对雇员许诺。
- 你的雇员会对你的承诺抱有希望，如果最后你没有实行计

划，他们会非常生气——甚至提起诉讼。

以上几点是你在制订员工福利计划时需要考虑的方面，但这并不能当做法律或财务建议。在公司实施任何一种员工福利计划之前，你都应该首先确认你已经就所有相关的问题同法律顾问和财务顾问商讨过了。

下面列举了你的公司管理人员，尤其是公司首席执行官和董事长，需要具备或应当具备的能力。

管理技巧，包括团队管理；激励、组织和分配任务的技巧；培养、指挥和管理员工的能力；战略性思考和分析的能力、解决问题的能力；创新能力；技术专长。

社交技巧，包括口才和书面沟通能力；谈判与合作能力；是否善于听取意见以及是否全情投入工作。

个人魅力，如热情、主动性、对成就的渴望；另外还有是否善于自我激励、是否能承受巨大压力以及是否能谨慎地处理风险。

公司管理人的权力、职责以及应具备的素养

首席执行官

- 公司的一般监管义务。
- 主持所有公司会议。
- 常常兼任董事会主席。
- 有权签署所有公司文件、股票及其他文书。但法律规定只有董事长有权签署的文书除外。
- 通常担任公司所有常务委员会的当然成员。

董事长

- 可以兼任首席执行官。
- 可在董事会主席缺席的情况下代替其行使职权。
- 权力范围限定于对公司有益的一般业务，包括，但不限定于：召开股东特别会议；确定管理人报酬；委任或罢免管理人；规定下级管理人的职责。

- 代表公司实施授权行动的权力。
- 有权执行股东授权并批准的行为，除非其权力受到公司执照、章程或内部章程的限制。
- 如得到董事批准，董事长也可执行未授权的合法行为。

副董事长

- 协助董事长的工作。
- 通常担任公司管理层的重要角色。
- 如董事长缺席、死亡或丧失行为能力，副董事长代替其行使权力及职责（但有时副董事长行使某些权力需得到股东的事先批准）。
- 无其他权力、无明确授权不得管理公司或约束公司行为。

公司书记员

- 保存公司会议记录，管理公司印章（如公司有印章的话）。
- 董事长或董事可赋予书记员的其他权力包括：为年度会议准备股东名单；签署公司文书。
- 其权力基本由公司业务性质与其他管理人的权力决定。
- 书记员权力可与财务主管、总会计师或审计员重叠。

财务主管

- 通常的权力包括：看护、监管和维护公司资金及证券；维护账本及账目记录；准备财务报表；支出公司资金。
- 其他被董事、委员会赋予的权力，或执行董事长或首席执行官的命令。
- 通常在财务委员会任职，并担任其他管理人在财务问题上的顾问。

总经理

- 执行公司常规性事务。
- 具体职责根据公司规模和性质不同而不同，由董事、委员会或董事长/ 首席执行官具体指定。
- 权限可以限定于公司部分业务的总体性管理，如生产或销售。

总会计师

- 最高会计长官，权力包括，但不仅限于：公司财务记录的保管与审计；准备财务报表；监督公司会计工作。
- 同审计委员会、外部审计员、债权人和公司律师的协作。

管理大助理

- 完成董事和其他高级管理人分配的工作。
- 高级管理人缺席时可代替其行使职责（如有多名助理则以权力高低排位）。

发起人/关键雇员雇佣协议

本协议于201_年_月_日签订。

甲方：

[公司名]，于 [公司成立所在州名] 成立，公司注册办公地址为 [地址，可以使用你的公司地址]。

乙方：

[个人名]，居住地址为 [地址]。

协议内容：

- (a) [本条只适用于发起人] 甲方、乙方及 [投资者名称] 已签订并执行了《认购协议》与《股东协议》(签订日期分别为 [日期]) , 按照协议, 甲方总发行股本为 [数量] , 投资者认购其中的 [认购股票或证券的数量] , 发起人认购 [发起人持有股票的数量] 的普通股, 每股面值为 [见公司章程, 一般为最小值, 如0.001美元或0.01美元] 。
- (b) 公司主要业务为, 且 [发起人/关键雇员] 为本行业公认的权威专家。
- (c) [本条只适用于发起人] 协议各方均认可发起人所掌握的知识与经验为公司业务不可或缺之重要组成部分。公司部分投资者正是由于发起人的此种知识与经验而同意投资公司。
- (d) 公司与 [发起人/关键雇员] 立此协议, 要求其担任公司的 [职务名称, 如董事长、首席执行官等] , 利用所掌握知识为公司工作。 [发起人/关键雇员] 同意公司的此项任命。

根据双方达成的承诺、约定、任期及其他条件, 双方达成以下协议条款:

1. 雇佣协议。甲方同意委任 [发起人/关键雇员] 担任公司的 [职务名称] , 且 [发起人/关键雇员] 同意此项任命。任期及条件如下:
2. 任期。本协议于签订之日起生效。以下情况下协议终止:

- (a) 协议签订后[6个月、1年、5年等]终止。但发起人或公司可以于首次任期或续签任期终止前90日内通知对方将任期延长[任期延长年数]。
- (b) [发起人/关键雇员]死亡。
- (c) 如发生重大违反本协议的情况，协议方可于通知对方30日后终止本协议。
- (d) [本条适用于发起人]如发生重大违反本协议（或股东协议）的情况，协议方可于通知对方30日后终止本协议。

公司或[发起人/关键雇员]根据2(c)条款终止本协议并不代表其可以停止补救由于违反本协议而产生的损失。甲方只有在以下情况下方可被视为实质违反协议：未能遵守以下第3条规定及第4条第2款的规定。

3. 薪酬，即所有在本协议规定范围内的劳动报酬。

- (a) (i) 甲方应每年向[发起人/关键雇员]支付基本工资[数额]，每1个月或每2个月支付一次。此工资额应在协议期满或续签期满之日重新进行审查与调整，调整工资时应参考劳工部发布的本地生活水平指数。董事会对调整工资拥有绝对权力，如公司利润增长，则董事会应本着增长工资的原则进行调整。
- (ii) 如果[发起人/关键雇员]连续[天数]天失去工作能力，则甲方在对[发起人/关键雇员]进行通知后向其支付条款(i)所规定的其应得工资。此后甲方不再

对 [发起人/关键雇员] 承担3 (d) 和 (e) 中所规定的义务。失去工作能力是指由于疾病或伤残无法有效履行其职责。

(b) 在第一个任期内, [发起人/关键雇员] 应享受激励性薪酬。甲方应于向 [发起人/关键雇员] 交付年度审计报告后的30日内向其支付。审计报告应含有以下内容:

(i) [公司取得的毛/净利润] 或 (ii) [双方约定或业绩标准]; 年激励性薪酬最高不应超过 [数额]。

(c) 如本协议终止, 或甲方按照3 (a) (ii) 条款通知 [发起人/关键雇员] 终止本协议, 则应首先计算出在未终止协议的情况下此税务年度应得的激励性薪酬, 然后用此数额除以365, 再乘以协议终止之前的天数, 并向 [发起人/关键雇员] 支付所计算出的激励性薪酬。但如果终止协议的情况符合2 (c) 条款, 则 [发起人/关键雇员] 不应取得此薪酬。

(d) 在协议规定的任期内, [发起人/关键雇员] 应根据公司规定享受其任期、工资、年龄、健康状况和其他条件所允许的所有雇员福利计划。福利计划应包括全套健康、牙科及收入保险, [星期数] 星期的带薪假期, 其他退休金计划和分红计划。以上福利计划必须首先得到董事会的批准。

(e) 甲方须向 [发起人/关键雇员] 免费提供公司自有或租用的汽车, 品牌与型号由公司确定。甲方还须为 [发起人/关键雇员] 购买至少 [时间] 的人寿保险。

(f) [发起人/关键雇员] 在履行工作职责时产生的所有费

用，甲方应对其进行补偿，但 [发起人/关键雇员] 必须根据公司规定提供有效收据或其他证明。

4. 职责。除非甲方按照3 (a) (ii) 条款通知 [发起人/关键雇员] 终止本协议，否则 [发起人/关键雇员] 应担任公司 [职务名称，如董事长和首席执行官] 并在任期内忠实履行董事会委派的所有与公司经营有关的工作。董事会如认为改变 [关键雇员] 的职务与职责有利于公司的利益，则董事会有权对其职务职责作出改变。如在本协议任期内 [关键雇员] 被推选或任命为公司董事、管理人或其他职务，则 [关键雇员] 在担任新职务时其薪酬不变。

4. [或，本条适用于发起人] 职责。除非甲方按照协议第2条通知 [发起人] 终止本协议，否则 [发起人] 应担任公司 [职务名称，如董事长和首席执行官] 并在任期内忠实履行董事会委派的所有与公司经营有关的工作。在本协议规定的任期内， [发起人] 应担任公司高级管理职务，并取得相应报酬、头衔、地位等。如在本协议任期内 [发起人] 被推选或任命为公司董事、管理人或其他职务，则 [发起人] 在担任新职务时其薪酬不变。

5. 职责范围。除非甲方按照协议第2条通知 [发起人/关键雇员] 终止本协议，否则 [发起人/关键雇员] 应利用其所有时间与精力履行公司职责。 [发起人/关键雇员] 不得在协议任期内（不论是否在工作时间内）从事其他职业或商业活动，不论所从事活动之目的是否为获取收入或其他经济回报；但以下情况除外：

(a) 以个人资产进行商业投资，但所投资项目不得与甲方

存在任何形式上的竞争关系，且 [发起人/关键雇员] 只能参与投资，不得参与所投资公司的经营或其他事务。

- (b) 购买任何一种可正常交易的股票。但对于和甲方存在竞争关系的公司，[发起人/关键雇员] 不得持有此公司股票总额5%或5%以上。
- (c) 在取得董事会许可后参加研讨会，准备、发表论文或书籍，或进行教学活动。[发起人/关键雇员] 在进行以上所列活动之前必须以书面形式通知董事会。

6. 信息披露。

- (a) [发起人/关键雇员] 向公司提供附表A中的信息并保证其真实性：
 - (i) [发起人/关键雇员] 的前雇主、客户、公司负责人、合伙人以及其他自 [时间] 起与之发生过工作关系的人在从事任何商业活动（不论是否为营利活动）时对其拥有的权力。
 - (ii) 目前 [发起人/关键雇员] 有权从事的所有商业活动（不论是否为营利活动）。
- (b) [发起人/关键雇员] 承认以下事实：甲方的商业机密、产权信息和工艺为公司经营之不可或缺的重要组成部分，且是 [发起人/关键雇员] 履行职责的基础。
[发起人/关键雇员] 在任期内不会因任何原因向任何人、任何公司或任何组织泄漏此类商业机密、信息或

工艺，或为任何个人、公司（甲方除外）或组织谋利。〔发起人/关键雇员〕同意以下所列各项：与公司经营有关的所有备忘录、书籍、论文、信件、公式，以及其他资料和复印件，不论是否为〔发起人/关键雇员〕发明，皆为公司财产，且任期结束后按照公司要求归还公司。

7. 发明。〔发起人/关键雇员〕在任期内将所有与发明、创意、改良和其他可享受版权保护的有关材料的使用权、所有权及其他利益出售或转让给甲方或甲方指定的个人或公司，不论此发明、创意、改良是否为〔发起人/关键雇员〕独立工作的成果。本条款包括的发明、创意、改良和其他可享受版权保护的材料包括：

- （a）公司或其附属公司出售、使用、租赁或正在制造开发的方法、设备、设计、产品、工艺或仪器；
- （b）与公司或其附属公司经营、职能、操作有关的其他成果；
- （c）〔可选项〕完全或部分因〔发起人/关键雇员〕任期内的的工作而得出的成果。

不论是否处于任期之内，〔发起人/关键雇员〕都应向甲方提交正式转让文件，使甲方或甲方指定的任何个人或公司有权提交并获得专利或版权。在本协议规定任期结束后的〔年数〕年后，〔发起人/关键雇员〕仍然受本协议之条款约束，除非〔发起人/关键雇员〕可证明其拥有的发明为任期结束之后独立创作之成果。

8. 竞业禁止。

- (a) 在本协议任期内及任期结束后的[年数]年内，[发起人/关键雇员]不得直接或间接与甲方进行商业竞争，也不得干涉、破坏或试图破坏甲方与客户、供应商、顾问或雇员的关系，包括担任同行业其他公司的投资者（持有5%以上的股权）、管理人、股东或顾问。但因2（d）条款导致本协议终止的除外。
- (b) 协议双方将在法律及公共政策所允许的范围内尽最大能力履行本协议条款。如本协议部分条款违反法律规定或不具备生效条件，协议双方应删除此条款。
- (c) [发起人/关键雇员]的责任义务并不因本“竞业禁止”条款而被减少或免除。

9. 补偿。

- (a) [发起人/关键雇员]因长期未履行协议第4、5条规定之责任义务而给甲方或投资者造成的损失不可准确衡量，因此如果[发起人/关键雇员]长期不履行本协议第4、5条规定之责任义务，甲方和投资者（按其股权比例）有权要求[发起人/关键雇员]进行经济补偿，补偿金额为__美元。
- (b) 如[发起人/关键雇员]违反或可能违反本协议第5、6（b）、7、8条款之规定，甲方有权采取措施停止其违反协议的行为，且甲方的此项权利不因本协议之任何条款受到限制。
- (c) 如本协议因2（d）条款之规定而终止，甲方不应向

[发起人/关键雇员] 要求补偿。

10. 保险。甲方应为 [发起人/关键雇员] 购买意外险及人寿险。

[发起人/关键雇员] 应向甲方提供体检证明及其他必要信息。

11. 地址变更。

(a) 甲方在工作需要时可要求 [发起人/关键雇员] 变更其居住地址，且甲方同意向 [发起人/关键雇员] 及其家庭支付所有因变更地址而产生的费用，包括合理的搬迁费、长途交通费、临时居住（不得超过60天）的费用和购买或出售住所产生的费用，但费用总额不得超过__美元。

(b) [发起人/关键雇员] 的工作地点为 [地点名称]，但甲方有权在工作需要时要求 [发起人/关键雇员] 出差。

编者按

在各国法律中，员工都被作为相对弱势的群体来加以保护，这就意味着，作为雇主，在雇用员工时要多方面进行考量，既要考虑到法律的倾向性保护，又要尽力使员工给自己带来最大化的收益。

作为雇主公司，出于利益追求，自然希望最小化雇佣成本，最大化雇员劳动产出。本章中就此提到了公司中最常见到的合同工问题及雇员激励计划。

合同工也称为劳动力派遣，是指由劳动派遣公司与用人公司签订协议，将与其签订劳动合同的劳动者派遣到用人公司提供劳动。这从本质上说是一种劳动给付请求权的转让。合同工已成为公司在人力资源管理上之新策略，尤其在处处讲究成本节省的今天，运用短期的派遣工日渐成为公司缩减劳务成本的方法。

如果采取短期劳动派遣的方式，既可减少公司的人事成本，还能使得公司弹性使用人力，增加公司的利润。增加产出的雇员激励计划，是指用具有激励性的薪酬支付方式，提高公司雇员的工作积极性、创造性，发挥其最大工作效能。雇员激励计划包括了员工福利待遇；现金同非现金奖励的支付，如年底分红，风险年金等；缩短奖励间隔时间，保证奖励的及时性；按工作成绩计酬，优质高效多筹；股票奖励形式，包括了收入股权化或股票期权奖励等。

目前我国的《劳动法》也进行了修订，修订后的《劳动法》对雇主雇员间的利益平衡考虑更为周详，保护更为全面，也同欧美国家进一步接轨。如职业危害防护条款、最低小时工资标准、竞业限制期限不超过两年、劳动领域行政不作为将受追究、同一劳动者在同一企业只能被试用一次等。

很多人认为雇主和雇员是一种对立关系，但事实上，二者的关系应该称之为荣共荣，一损而共损。作为雇主，你的任务便是在合法使用员工的同时，还要用一些激励机制来促使员工为你的公司付出更多努力。形成一个激励——付出——回报的链条。

[1]私人持股公司，即不上市的非国有公司。

[2]健康维护组织（Health Maintenance Organization），也称卫生维护组织，是美国定期向参加者收取一定的保险费，并提供一定的维持健康的医疗服务的组织。

[3]配股（allotment of shares）：是上市公司向原股东发行新股、筹集资金的行为。

[4]股票拆分（stock splits）：是指将公司已发行的优质股票拆分为更大的数量，使得每股价格降低，增强股票销售力的同时保证现有股东的股份比例。

第12章

如何使用买卖协议

买卖协议的使用者是规模较小的封闭公司的所有权人，用来规定其所有人死亡、离婚、伤残或离开公司时的股权回购事宜。你一般不会在上市公司中看到这种协议，因为不管有什么样的限制，上市公司的股票都是可以自由交易的。

但在小型公司中，人们需要紧密合作并维持良好的工作关系，因此很多人希望对谁有权拥有公司股票进行限制。

请看下边的例子。

案例14 赫尔曼、克罗伊和马迪

赫尔曼、克罗伊和马迪组建了一家公司，并将一项可以给电子商务带来一场革命的技术投入到公司中去。他们在内华达州成立了奥泰股份有限公司，并根据3个人贡献的不同向赫尔曼、克罗伊和马迪发放了25万、10万和5万股的股票。出于个人原因，赫尔曼希望他们能签订一份买卖协议。赫尔曼是这项技术开发工作的领头人，现在他和新婚妻子班贝之间出了些问题。1个半月的共同生活后，赫尔曼觉得她和自己结婚只是图他以后的钱。他们所在州对于夫妻共同财产的规

定将会使他所拥有的公司权益半数落入班贝之手。万一离婚，班贝将得到他的股票，从而成为公司股东。要是她在公司里无知地大呼小叫可就太丢人了。他知道买卖协议可以帮他消除这些顾虑。

克罗伊也希望签订一份买卖协议。克罗伊工作严谨，但她的丈夫迪特却有着完全相反的性格。迪特爱好冲浪和摇滚，在工作上得过且过。虽然这也是克罗伊爱他的原因之一，但她知道自己的丈夫在科技公司里根本待不下去。

马迪对签订买卖协议没什么意见。他加入这个团队更多是为了积攒经验，为自己未来的发展铺路，他并不指望在这家公司获得巨大的成功。他还没结婚，在感情和工作上也并非对公司死心塌地，所以再签一份协议对他来说无所谓。

奥泰公司的律师准备了一份50页的买卖协议，大量的条款和标准约定覆盖了每一种可能性。在赫尔曼的坚持下，他们为股票设立了一个面值。他们还购买了保险，这样公司就有钱来买这些股票了。

买卖协议签订6个月后，可怕的事情发生了。一场交通事故使克罗伊不幸致残，虽然她今后可以继续保持相对富裕的生活，但却永远都不可能再工作了。她现在的情况符合买卖协议中伤残的定义。公司决定用保险赔偿的钱按照股票面值购买她的10万股股票。

令人吃惊的是，迪特这个时候站了出来，他一改原先的慵懒，对股票价格提出了抗议。他认为股票价格太低了。他知道公司股票价值远在1美元之上。他说公司购买克罗伊10万股股票的钱比股票实际价值的1/10还少。股票面值是公司购买股票时能够使用的最低价格。这个价格没有体现他们的技术专利的价值，这项专利在市场上的实际价值要比股票面值高很多倍。迪特称他会请一名独立注册会计师重新对公司价值进行评估。

但迪特已经糊里糊涂地签署过配偶同意书，在同意以面值出售股

票的文件上赫然写着他的大名。他和克罗伊必须接受10万美元的股票价格。

现在克罗伊已经离开了公司，马迪对公司也逐渐失去了兴趣，而且赫尔曼的独断专行也越来越让他恼火。一天，马迪又和赫尔曼吵了起来，还把他大骂了一顿，然后大吵大闹一番后辞掉了工作，后来他的朋友都说那天晚上他有点喝多了。但他不在乎，公司马上就要上市，他只要卖掉股票就能变成百万富翁。

马迪把签署过买卖协议这件事忘了个一干二净。直到第二天，赫尔曼给他一张5万美元的支票，要求他把5万股股票归还公司的时候他才想起来。马迪聘请了一名律师，争辩说股票价值至少在50万美元。但他已经签了同意以面值出售股票的协议。马迪为自己在公司上市前3个月辞职付出了沉重的代价。

现在赫尔曼是公司留任的唯一一名发起人。但他也有自己的烦心事：班贝。他很清楚两个人早晚会分开。班贝总是让他丢脸，而且他越来越确信班贝是冲着他的钱和他结婚的。

赫尔曼起诉与班贝离婚。班贝聘请了自己能找到的最厉害的离婚律师。律师威胁说他可以证明班贝是在胁迫之下签订买卖协议的，而且并不完全知晓此协议的意义和内容。他说法庭在处理夫妻共有财产中的股票时根本不会考虑股票的面值。他还威胁说要把赫尔曼怪异性行为的照片公之于众。

虽然赫尔曼的律师没有被吓倒，但他很清楚他们必须做出妥协。最后双方就一个折中方案达成协议，根据股票面值和公司上市后的预期市值，赫尔曼给班贝一部分财产补偿。赫尔曼对结果很满意。如果没有买卖协议的话，他（或者公司）必须以最高价格买得班贝的股票。

其他人就没那么高兴了。因为把股票价格定在其实际价格之下的

买卖协议让他们吃了大亏。这对他们是个教训。

富爸爸小提示

- 一定要让你的律师审查买卖协议中的条款。
- 记住，公司律师代表的是公司——而不是你个人。

编者按

本章中所提及的买卖协议，应称其为股份的回购，是小规模封闭公司的特有产物。正如文中所说，大的上市公司，除了个别股票持有者的股份要到特定期限才可自由交易外，其绝大多数的股份都能够自由买卖，所以不涉及到公司的买卖协议问题。

前文提到，小规模封闭公司，其投资者的结合绝不单单是一种资金的结合，他们的合作还包括一种相互信赖和依靠的关系，一旦某一位成员不在，或者哪一位成员被替换，都可能导致整家公司设立的基础即人与人之间的非金钱关系基础不复存在，也就极可能导致公司的终止或解散。因此，无论哪一个成员的变动，都堪称牵一发而动全身，这就给其成员的权益转让带来困难。

通常，在这些小规模封闭公司中都会存在一些权益买卖协议，也就是股份的回购协议。一旦有成员死亡、丧失行为能力或退出时即可适用。这样的买卖协议从本质上讲就是公司自己的钱来买自己的股份，对此法律上存在着诸多的限制，这是一种特例，是公司为保障完整性，防止外部人进入公司的一项无奈之举。

第13章

公司的终止

因为每个人在创业时都满怀希望，所以很少考虑公司关门的时候会发生些什么。但你不应该因此忽略公司解散的问题。把有关公司解散的几条基本原则搞清楚并提前做好准备是十分重要的。不论你是关门停业还是解散现有公司将业务转至别处，从一开始你就要准备好一些手续。以下是不同公司类型在解散时会涉及的问题。而且，就像在本章最后部分说明的那样，解散并不适合所有情况。

有限合伙公司

有限合伙公司应在合伙协议中对解散、清算、终止及结束合伙作出明文规定。解散合伙意味着公司进入清盘程序并开始清算；所有这些程序都完成后才可以宣告公司终止。

在起草合伙协议的时候，你必须将允许或要求解散合伙的各种条件考虑在内。对于短期经营，你可以在解散条款中设定一个解散合伙的具体日期。更多时候，解散条款中对于解散条件会作如下规定：

- 最后一名普通合伙人脱离合伙关系，除非多数有限合伙人被允许在短时间内经营公司并找到一名新的普通合伙人；

- 如公司在某设定时间内未达到预期财务目标；
- 法庭判决解散；
- 合伙状态违反法律规定；或
- 所有资产与其他大部分（大于90%）公司财产被出售。

通常，合伙协议里会明文要求普通合伙人在提出解散合伙前必须征得有限合伙人的书面同意。或者也可以规定在以书面形式取得普通合伙人的一致同意后，还须取得多数有限合伙人的同意方能解散合伙。另外，合伙协议可以规定如果某普通合伙人违反协议且未能在规定的时间内进行补救，那么未违约的普通合伙人联合多数有限合伙人可以表决立即解散合伙。

合伙协议中应明确规定解散公司时结束合伙的具体步骤，且应留出足够的时间以完成清算工作，包括资产清算、会计决算及结清账目。除非法庭判决强制公司解散并指定一名负责清算的人，否则由普通合伙人承担此工作。如果公司已经没有普通合伙人，则由有限合伙人共同完成清算程序。你所在州的州政府很可能会要求你提交一份表格对此进行说明。

有时候州法会规定清算时如何分配财产，但很多州也允许在合伙协议中规定如何进行财产分配，但前提是规定合乎情理。一般的模式是首先满足债权人的债权；其次偿还公司合伙人的债权；最后，如果还有钱的话就对所在课税年度的赢利与亏损进行计算，然后根据每位合伙人的资本账户余额进行分配（在余额为正的情况下）。一般所有的分配工作必须在课税年度内或法律规定的其他期限内完成（通常为清算开始之日起90日内）。

但如果出现亏空怎么办呢？一般来说，如果完成上述计算后普通合伙人的资本账户出现亏空，那么他必须在分配期限内补平亏空才能

将账目结清。有限合伙人无需补平他们的账户亏空，因为在公司责任面前有限合伙人是受到保护的。对有限合伙人的最高亏损额的限制与亏损对有效收入的抵消，你需要在合伙协议里专门作出规定。

有限责任公司

对于有限责任公司的解散有专门的规定。我们在前面说过，各个州对有限责任公司进行规定的法律条文有非常大的差别，而且有限责任公司至今仍属于新兴的公司类型，判例法中没有足够多的案例来支持现实会涉及的每一方面，因此你必须十分小心地确认公司在其注册地所在的州受到哪些法律的管辖。以下是几条经常出现的条文（重申一遍，你必须搞清楚你成立公司的那个州对有限责任公司有什么要求与限制）。

满足以下条件后公司方能解散：在表决中多数成员同意解散，且同意解散的成员所持权益超过权益总额之半。

有限责任公司的解散条件与有限合伙公司的解散条件类似：有限责任公司经营到期；有限责任公司资产被出售；法庭判决；成员表决同意解散且支持解散的成员所持权益超权益总额之半（有时也可以是多数成员同意解散或所有拥有表决权的成员一致表决同意解散）。另外，死亡、退资及其他使成员无法履行其职责的事件也可导致公司解散。

清盘程序由管理人成员完成，如管理人违约或已离开公司，则由剩余成员完成。此时公司除了接受清盘以外不得有任何其他行为。大多数情况下有限责任公司解散时还必须通知公司所有的债权人及有可能触及其实合法利益的当事方（如起诉公司的原告）。

公司财产分配顺序按照组织章程和经营协议的规定执行。一般财产分配从支付债权人开始，其次是支付清算产生的费用（包括承担清盘工作人员的报酬）；此时如果有其他可预见的费用则可预留一部分钱以备未来之需（如未到期的贷款或未判决的诉讼）；如有成员曾借钱给公司，则对成员进行还款；最后将剩下的钱分给各个成员（同有限合伙公司一样，按照正的账户余额计算分配额）。如果是法庭判决公司解散，一般判决文件中会详细规定分配事宜。

一般成员不需补齐账户亏空，但如果某成员未履行出资义务或出资额不足，则公司章程或经营协议可规定其他成员有权追索其所欠资金。一般这种追索只能在公司解散之前进行，但如果有的合适的文件证明该行为合理，那么也可以在公司解散后向成员追索所欠资金。如果在进行分配时公司资金不足，则公司无法为产生纠纷的成员进行补偿——公司能利用的只有公司资产。但如果经营协议另有规定，成员也可以要求其他成员按照其出资义务支付款项甚至作出赔偿。

股份有限公司

股份有限公司的解散需要得到董事会及股东的批准。大多数州都会要求股份有限公司（在某些州，有限责任公司与有限合伙公司也要遵守此规定）在取得董事会及股东的批准后必须向州政府提交文件证明公司解散已经得到批准，并附一份处理解散事宜的董事名单。

此后董事将履行公司债权、出售动产及不动产并结算公司账户。在支付过成本、费用，排除一般留置权与特别留置权下的财产后，董事将所有到期债务结清。如无足够资金偿还，则公司按比例对债权人清偿债款。如将所有费用和债款支付完毕后还有剩余资金，则按优先权对股东进行支付。记住，优先股股东比普通股股东拥有更高的清算优先权。

此时要注意非常重要的一点，即如果董事向股东支付前还有未结清的债务，那么债权人可追索董事的个人责任。

在某些州，如某股东所拥有的已发行股票超过某个比例（例如，在内华达州这个比例为10%），他就可以向本地法院申请解散公司的指令，并指定一名接管人处理解散事宜。这一般被称做“被动解散”。遇到这种情况，你一定要聘请一名律师。记住，你作为管理人、董事或股东，是不能以个人名义代理（在没有律师的情况下）公司的。公司是独立的法律实体，在法庭上只有律师能担任其代表。

法庭会指定接收人的情况包括：

- 董事蓄意违反公司章程
- 公司资不抵债或无力偿还债务
- 放弃经营
- 欺诈或董事管理不当
- 公司资产有损失或浪费的危险

接管人是接管公司事务、调查公司债务并负责向法庭报告的独立第三方，与破产受托人类似。不管付出多少代价你都应该避免让法庭指定接管人，因为在这种情况下，1. 你将失去对公司的控制权；2. 接管人（及他们聘请的律师）的费用非常高；3. 接管人并不总是客观公正的。接管人的处理结果很可能让各当事方烦闷不已。

但是为什么要解散呢？

关于解散的最后一点。前面说过，处理公司解散事宜的董事（在

某些州是受托人)如未能向债权人支付债款会导致其承担个人责任。有时公司董事在未注意到债权人的主张的情况下就把剩下的公司资金分配给了股东们,然而几年之后某个他根本不认识的债权人会突然冒出来要求他对债务承担个人责任。同样,一旦公司解散,针对公司的诉讼可能会转而针对作为股东的董事个人。

你需要好好琢磨琢磨这是否是你所希望的。

你还有一个选择:不要解散公司。如果你不确定是否有针对公司的追索,而且公司也没多少钱分配给股东,就不要解散公司。以内华达州为例,保持公司存在的费用只有向州政府支付的年费以及常驻代理人和纳税申报表的费用,前者为85美元,后两者加在一起也只比85美元多一点点。让这把保护伞一直保护你到追索期限结束为止。不过,截至此时也不要向州务卿办公室申请解散公司,你只要停止交纳年费就行了。在某些州你的执照会被吊销,但你仍然可以在吊销后的2~3年内通过另外付费来恢复公司,这相当于给了你更长的保护时间。

很难理解为什么有些人这么急着解散他们的公司。成立公司是为了利用其有限责任和资产保护的。公司作出的任何行为都应由公司负责,且时间越久越好,这才是成立公司的目的。

编者按

对创业者和投资者而言,成立公司自然希望它能够永远的运行下去,只有这样才能不断地给自己带来利润,不会令自己的努力付诸东流。但是,我们不得不正视的问题是,总会存在这样那样的原因令我们不得不放弃自己的心血,又或者结束这家公司转投另一家公司。因此,公司终止是一个不可避免的问题。

在美国，公司可能因为多种原因而终止，不同的公司形式也会有不同的终止条件，如有限合伙公司不再存在普通合伙人、股份有限公司无法清偿到期债务而宣告破产、或者某C型公司想要转为一间有限责任公司都会带来原公司的终止。

在我国，公司的终止是一个学理概念，公司法中称其为解散或者是资不抵债情况下的破产。公司会因为下列原因终止：公司章程规定的营业期限届满或者公司章程规定的其他解散事由出现；股东会或者股东大会决议解散；因公司合并或者分立需要解散；依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销。

虽然中美两国法律对公司终止事由的规定不尽相同，但追根溯源均可分为两种：一种是约定终止，一种是法定终止。公司章程中约定终止时间、公司成员决议解散、公司转型需要都属于约定终止，也就是公司成员、公司股东根据自身的经营意愿来确定公司是否需要存续；而无论是破产或被吊销执照，都属于不受公司自身控制，由外因引起的法定终止。

公司终止时要面临清算，也就是清点财产对应予给付之人进行给付。其中包括清算费用的给付、对债权人的清偿、税款的缴纳以及对剩余资产在成员间进行分配，这些步骤在各国均通行，当然可能存在给付次序上的差异。在清算期间，清算程序一定要严格遵守，给付次序也绝不可马虎，稍一疏忽就会给你带来承担个人责任的灾难。

第14章

其他需要注意的几点

读到这里你已经学到了不少东西。你现在知道那些早已深谙经营之道的生意人与投资者是如何利用优秀的公司类型来保护自己的资产与生意的了。

在结束之前再告诉你3个需要格外注意的纳税陷阱。它们会再次提醒你：如果国税局觉得纳税人占的便宜太多了，它绝不会坐视不管的。

个人服务公司

个人服务公司主要是提供保健、法律、工程、建筑、会计、保险精算、表演艺术或咨询服务的公司。另外，个人服务公司的个人服务主要由雇员股东提供。雇员股东就是指拥有公司已发行股本10%以上股份的雇员。

个人服务公司的公司税率为固定的35%，不像其他公司的税率会随利润的变化而变化。这样做的目的是为了防止提供个人服务的人钻公司低税率的空子而逃避较高的个人税率。

私有股份公司

如公司符合以下条件则被称为私有股份公司：1. 最近半个纳税年度中50%以上的公司已发行股本被不多于5名个人直接或间接持有；2. 此纳税年度中至少60%以上的调整后收入^[1]为私人股份公司的收入。私人股份公司收入包括被动收入部分：利息、红利、版税和租金。我们都喜欢这种收入，因为不用天天工作也能赚到钱。

私有股份公司的收入所涉及的法规极其复杂。你需要咨询会计师。在这里你需要知道的是，如果你不将收入从私有股份公司分配给自己，公司会按照最高税率39.6%纳税。同样，这样做的目的也是为了防止这笔收入逃脱纳税义务，因为所有人都会把钱从公司转移至个人按照个人税率缴税。

累积收益

累积收益是C型股份有限公司过去的利润总和，即之前的计税收入减去资本收益后的数额。累积收益是公司保留的利润，也是支持未来经营与发展所需要的钱。

问题是国税局希望这些钱被分配到股东身上，这样他们就能再征一次税了。他们可不想看到你们如此小心谨慎，把钱都留下来用作流动资金或为未来公司不景气作储备资金。因此如果C型股份有限公司的累积收益超过25万美元（或个人服务公司的累积收益超过15万美元），公司就可能会额外以最高税率39.6%被课税。

你也许猜到了，由这个问题产生的诉讼非常多。如果公司所有人声称公司所保留的收益是为了未来的发展、另一项发明及其他合法用途，一般公司都会支持。但也不要马虎大意，碰到这种问题的时候你

一定要咨询你的税务顾问。同时对于本书给你的所有建议，你也要咨询专业人士。

虽然那些粗心人随时可能落入陷阱，但你不能因此就放弃资产保护计划。就像我在这本书里一直说的那样，一个顾问团队可以帮你轻易地躲过这些陷阱（其实也没有那么多的陷阱）。

在选择顾问人选，建立顾问团队的时候一定要选择那些你欣赏并信任的人。你所需要的团队成员也许会有律师、会计师、平面设计师、工程师、顾问及其他专业人士。你不应容许那些过分自我中心、性格乖戾、消极、冷漠的人出现在团队中。你的团队成员应该能够通力合作，同你一起完成一个共同的目标——保护你的公司权益并帮助公司发展。这对他们不是过分的要求，况且你还付报酬给他们。

组建团队时你可以对成员进行面试。多见几名会计师、律师或顾问候选人，对他们本人和他们的业务有所了解。提出一些比较具体的问题，例如他们收费多少，他们在某个领域的从业经验等。作决定前要货比三家。例如，我们提供一整套针对股份有限公司（或有限责任公司和有限合伙公司）的服务，包括公司章程、内部章程、股东大会与董事大会的会议记录、股票发行等，收费695美元，其中不包含向州政府交纳的费用。如果一名律师张口就要1000美元或者更多（有的律师收2000至5000美元），那他就不是你团队的合适人选。

还有，你应该像一名教练或经理一样果断地替换不能胜任工作的成员。例如，如果你的会计师好几个星期都不回你的电话，你就应该考虑找一名对工作更加积极的会计师了。

建立并培养一支忠于职守的顾问团队，不仅可以让你把更多精力放在生意的核心目标上，还可以为你未来事业的成功添砖加瓦。当然，你的顾问团队也只能做到这一步了。你成功的真正源泉是你自己。你做出的选择与决定、你经营生意的方式、你与人相处的方法、

掌握局势的能力都是你能否成功的决定因素。另外，你在工作、家庭和社会之间所做出的平衡也十分重要。

请记住，工作时多用脑子，而不是多花力气。就像罗伯特·清崎的富爸爸教给他的，如果能学会利用富人的那些方法，你也能成为富人。

以上所说的一切方法——使用股份有限公司、有限责任公司和有限合伙公司，灵活利用内华达州公司以及税法——实施起来都不难，也不需要很大的费用。你随时都可以利用它们来实现你的宏伟蓝图。

祝你好运。

编者按

公司是市场的产物，它从创立到终止经历了无数的过程，存在若干个细节，也从而可能存在各种各样的情况。本书绝未穷尽所有创业者、投资者们所应掌握的全部公司问题。

我们旨在令创业者、投资者们对自己的未来，对自己的事业有一个入门的认知，而不是毫无准备的投入到市场浪潮中。

当你准备打造一家公司或者进行一项投资时，咨询专业人士仍然是你的不二选择，他们会给你更为细致、更为准确的建议。

[1]调整后收入（Adjusted Gross Income）：是指收入经过若干扣除和抵免项目之后的金额。

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

《富爸爸穷爸爸》
《富爸爸财务自由之路》
《富爸爸提高你的财商》
《富爸爸女人一定要有钱》
《富爸爸杠杆致富》
《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇

《富爸爸投资指南》
《富爸爸房地产投资指南》
《富爸爸点石成金》
《富爸爸致富需要做的6件事》
《富爸爸穷爸爸实践篇》
《富爸爸商学院》
《富爸爸销售狗》
《富爸爸成功创业的10堂必修课》
《富爸爸给你的钱找一份工作》
《富爸爸股票投资从入门到精通》
《富爸爸为什么A等生为C等生工

作》

财富趋势篇

《富爸爸21世纪的生意》
《富爸爸财富大趋势》
《富爸爸富人的阴谋》
《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》
《富爸爸发现你孩子的财富基因》
《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》
《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇

《富爸爸如何创办自己的公司》
《富爸爸如何经营自己的公司》
《富爸爸胜利之师》
《富爸爸社会企业家》

方法二：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

方法三：关注读书人俱乐部微信

北京读书人俱乐部微信公众号由北京读书人文化艺术有限公司运营，为“富爸爸”读者提供符合富爸爸理念的各种理财资讯、产品和工具。读书人文化是一家专业图书策划与出品公司，一直致力于为读者

提供幸福生活的知识。从2000年成立至今，读书人文化已在投资理财、文化生活和少儿教育三个领域确立了自己的文化理念和品牌，先后策划出品了“富爸爸穷爸爸”系列、《谁动了我的奶酪》《金字塔原理》《空谷幽兰》《中国的品格》《莲花次第开放》《一心一意来奉茶》《小狗钱钱》《儿童自我成长小百科》等优秀图书。同时，公司也以自身积累的图书和作者等优质文化资源为载体，不断拓展相关衍生产品与服务，如培训讲座、投资工具和影视作品等。读书人文化将秉承“读书人当为天下爱书人服务”的理念，用更多优秀图书和产品，助力读者的财务自由与心灵自由之路。



readers-club

扫码关注读书人俱乐部
获取更多相关资讯



《富爸爸穷爸爸》

作者：〔美〕罗伯特·清崎

ISBN：978-7-220-10291-2

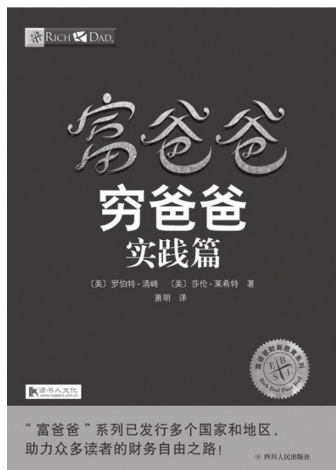
定价：48.00元

世界上绝大多数人奋斗终身却不能致富，因为他们在学校中从未真正学习关于金钱的知识，所以他们只知道为钱而拼命工作，却从不学习如何让钱为自己工作……

——罗伯特·清崎

清崎有两个爸爸：“穷爸爸”是他的亲生父亲，一个高学历的教育官员；“富爸爸”是他好朋友的父亲，一个高中没毕业却善于投资理财的企业家。清崎遵从“穷爸爸”为他设计的人生道路：上大学，服兵役，参加越战，走过了平凡的人生初期。直到1977年，清崎亲眼目睹一生辛劳的“穷爸爸”失了业，“富爸爸”则成了夏威夷的有钱人。清崎毅然追寻“富爸爸”的脚步，踏入商界，从此登上了致富快车。

清崎以亲身经历的财富故事展示了“穷爸爸”和“富爸爸”截然不同的金钱观和财富观：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作！



《富爸爸穷爸爸实践篇》

作者：〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特

ISBN：978-7-220-10300-1

定价：48.00元

如果你的投资已经没有任何价值，如果你已经厌倦了那些陈词滥调的财务建议，如果你担心自己要无休止地工作下去，永远无法退休，或者，如果你只是想多花一些时间来陪陪家人，那么你可以从本书中找到答案。

——莎伦·莱希特

1999年4月，《富爸爸穷爸爸》在美国出版，仅仅半年时间就创下100万册的销量。2000年3月，韩语版面市；2000年6月，登陆澳大利亚；2000年9月，简体中文版面市，连续两年半名列畅销书排行榜前10名……一时间，全世界范围内掀起了一股“富爸爸”热潮，无数的读者因为实践“富爸爸”的建议，获得了经济上的成功！

本书是《富爸爸穷爸爸》的实践篇，书中选取了22个具有代表性

的成功案例，既有初次创业者，也有失业者、退休者，甚至是事业的失败者和破产者。他们现身说法，讲述自己的创富故事，为你展示如何一步一步地走上财务自由之路！

富爸爸

如何经营自己的公司 经营管理必读！

〔美〕加勒特·萨顿 著 黄延峰 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

目录

致中国读者的一封信

序言

前言

第一章公司创立之前

第二章成立日

第三章第一天

第四章第二天

第五章第四天

第六章第一周

第七章第二周

第八章第一个月

第九章第一个季度

第十章第二个季度

第十一章第一年

第十二章第一年的问题解答

第十三章第十八个月

第十四章第二年

第十五章第三年

第十六章第五年

结束语

致谢

返回总目录

序 言

《富爸爸如何经营自己的公司》是加勒特《富爸爸如何创办自己的公司》的完美续篇。

因为我不是律师，所以我喜欢这本书，它就是为我这种需要了解如何经营自己企业的企业家写的，当然了，是合法经营。

我喜欢这本书，还因为加勒特使用了简单而真实的生活故事和生活情景，而且其讲述简单明了。

为什么说这本书很重要？

如果你正打算致富，尤其是你目前不算富裕，但还想发财致富的话，本书就显得很重要了。

随着经济的发展和贫富差距的拉大，越来越多的人开始尝试“窃取”富人的财富。这是本书之所以重要的原因。

多年以来，随着我逐渐富有，我惊奇地发现了谁是我真正的朋友，谁不是我的朋友。随着经济的两极分化，让我感到震惊的是，我有了很多“新朋友”，他们都是在失去了自己的财富之后，开始“追逐”我的财富的。这就是本书之所以重要的原因。

随着我逐渐富有，我发现仅仅拥有企业实体还不足以保护我的资产。随着我逐渐富有，我必须更加聪明地经营我的公司和保护我的财富。这就是本书之所以重要的原因。

随着逐渐富有，你需要更擅长维护你的公司面纱、经营自己的企业和保护你的资产。只有基本的资产保护还不够，因为这个世界上的“窃贼”变得更加聪明了，因此，你也要更加聪明才行。要学会如何加固你的公司面纱，让它成为你的一个防贼利器。这就是本书之所以重要的原因。

罗伯特·清崎

前言

可喜可贺。通过阅读《富爸爸如何经营自己的公司》，你将学会富人用来维护和经营他们的企业实体（比如股份有限公司、有限责任公司（LLC）和其他有限责任实体），从而实现利润最大化的策略。

或许你已经读过《富爸爸如何创办自己的公司》。在那本书中，我们讲述了建立股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业的优势和策略。现在，我们将探讨和回顾正确经营企业实体的必要步骤，以达到保护资产和获得税收优惠的目的，并求得心灵的宁静。

本书内容是按照企业的生命进程设定的。正如我们在《富爸爸如何创办自己的公司》中学到的那样，公司是独立的法人，并由州政府发放营业执照，由此为个人提供保护。因此，当我们提到“企业实体”时，我们指的是股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业，它们的设立旨在提供有限责任的保护。某些情况下，我们会用“公司”或“企业”指代所有的企业实体。我们会从组建公司之前所要考虑的问题开始，然后讲述在你第一天、第一周直到第五年你要处理的问题。

当然，有些问题是从第一天一直到企业实体存续期间都会遇到的。例如，雇员问题和拟写合同自始至终都是需要处理的。但我们选择将它们分别放在“第四天”和“第一周”两章中讲述，以保持本书篇章结构的均衡。因此，请不要僵硬地看待各章节的具体内容。全书包含的很多信息在你的企业实体存续期间都会用到，或者换句话说，你可能希望在企业第一年期满之前阅读一年内将要发生的所有事情都包括在内。

在“公司创立之前”这一章，我们加入了一个关于“选择正确实体形式”的讨论，这个话题永远重要。如果之前你读过《富爸爸如何创办自己的公司》，或者已经知道你采用何种实体形式，你便可以跳过这一部分内容。但是，请阅读三个案例，因为它们会贯穿本书的始终，开始发生的事情会影响到它们的结局。

用持续保护你的方式经营自己的股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业是一位企业家要做的最明智的事情之一。随着你的深入学习，你会发现它也是最容易做到的事情之一。

还等什么，那就让我们开始吧。

第一章公司创立之前

控 制

有很多事情是我们无法控制的。经济周期、意外事故和自然灾害这些都不在我们的掌控范围之内。

我们也无法控制自己的消费者和客户。有些人可能对某件事情不满意，有些人可能对任何事情都不满意。在经营企业和管理房地产时，我们必须认识到这一事实。

面对这些失控，我们必须更加注意恰当地管理好自己的企业实体。选择正确的企业实体形式只是开始，这是企业得以成长和被保护的基础。正如罗伯特·清崎在序言中提到的那样，基本的资产保护已无法满足需要。要想获得更好的保护，你需要采取进一步的措施。组建企业实体是创业的基础。然后，你必须办理公司成立所需的一系列手续，并遵守税法。这些就是你构建企业大厦的材料。在构建企业这座大厦时，你应该选用“砖头”来代替“木头”，这样企业才能得到保护。企业实体就像是一座建筑物，它的底基和建筑材料越坚固，你获得的保护和控制就越多。

公司面纱

你将在本书阅读到大量有关公司面纱（corporate veil）和刺破公司面纱的内容。公司面纱就是保护你的个人资产免遭债权人攻击的盾牌。公司面纱强度如何取决于你在多大程度上能遵守法律法规和满足公司的要求。刺破公司面纱听起来会很痛，的确很痛！当公司面纱被刺破时，企业实体的“有限责任”面纱被揭开，你的个人资产就会面临着债权人的追索。

因此，你会希望关注企业实体及其与所有者的分离问题。在本书中，我们从头到尾都会讨论这个问题。

要知道，组建公司的理由之一就是创建这层面纱，如此你就不必对企业的负债、失误和公司责任等行为负责。公司面纱被撕裂的那一刻，你自己也就处于危险之中。

当然，有人想刺破公司面纱的原因是公司本身没有足够的资产可用于满足债权人的追索。债权

人认为股东的确有钱，试图超出公司的范围，将手伸向股东的个人资产。最近的研究发现：目前刺破公司面纱的成功率为48%。这一很高的成功率说明采取必要的措施保护个人资产的企业家和投资者太少了。

本书的建议旨在告诉你要以适当的组织形式创建自己的企业（或拥有房地产或其他资产），将自己与企业分隔开来，以避免刺破公司面纱。需要注意的是，我们正在处理的是一层面纱，不是一堵墙，也不是一面镜子或一张网。它是一层面纱，也就是说，这一分隔物是透明的，你能透过它看到正在发生的情况，却触摸不到它，它也碰不到你。除非它被刺破了。作为一个明确的企业实体，公司享有一定的权利，承担相应的义务，有权享有债权和利润。如果你正确地组建公司，它将是一个分离的、被分成几部分的企业实体，具有有限的责任和清晰的边界，这些都会让你受益。否则，你所拥有的就是一个法律拟制。显然，一个法律拟制在实际庭审时不会对你有任何帮助。

税 收

虽然税收可能令人不快，而且肯定不会吸引人，但你还是要了解有关税收的内容。要想保护你的资产并让你的公司面纱免遭刺破，最保险的办法之一就是了解公司法人所面临的税收及其义务的最新情况。此外，如果你过了最后期限还未缴纳税收（尤其是工资税），自然会招致罚款和罚息，你就会被美国国税局和州主管税收部门盯上，可能还会面临民事甚至是刑事的惩罚。这种情况下是不需要刺破公司面纱的。国税局可以直接接管，替你承担起应负的责任。因此，你要遵守税法。如果团队中有一个好的会计师，你就能合法地减少应纳税收。你肯定会合理利用税法谋求自己的利益最大化（就像富人每天都在做的那样）。也就是说，从第一天开始及至以后，你都要遵守税法，并及时缴税。我们提到过你要遵守税法吧？

那好，让我们开始吧.....

我有很多理由要写这本书，但其中一个理由是很多客户曾经问我：“我已经把公司建起来了，现在我该干什么呢？”希望本书的内容能够回答这个普遍性的问题，使得你能够更加自信地经营自己的公司。如前所述，我们三个案例（或者说是故事）可以用来解释这一切。那么，让我们从第一个开始讲起吧.....

案例一：汤姆和南希

汤姆·格林和南希·格林是专业工程师。汤姆是北欧人，来自太平洋西北地区，到美国东部读的

大学。南希则爱尔兰血统和拉丁血统各有一半，她是得克萨斯人，在美国北部读的大学。他们在工程研究生院相识，并在约会两个月之后结婚，夫妇二人感情很好，乐于助人，喜欢运动并且工作努力。汤姆擅长公开演讲，热衷于担任宴会主持人。南希讨人喜欢，积极参加了几个交友和慈善团体。当他们到镇子里转悠、慢跑、骑自行车或散步时，人们经常看到他们那条又大又可爱的大丹犬（Great Dane）跟着他们，这条狗叫“杜哥”（Dooger），就像熟悉汤姆和南希一样，镇子上的许多人也都知道杜哥。

在为当地工程公司工作几年之后，汤姆和南希最近刚刚独立出来单干。由于没有建立或组建过任何公司，他们无法购买任何保险，于是，他们计划抽时间成立一家企业实体。

他们的客户之一是镇子郊区的义岩采石场，它由老板史蒂夫独资经营，开场30年来，他从未吃过官司。尽管其律师和会计出于资产保护的目建议他采用有限责任的组织形式开展运营，即改成股份公司或有限责任公司（LLC），史蒂夫却一概拒绝。他的理由是因为他购买了很多保险，足以清偿任何的索赔要求，而且不想为了维持一家企业实体，还要因为税收申报而额外付出成本和费用。因为史蒂夫是唯一的所有人，并且对公司的组织方式坚持己见，所以义岩采石场继续实行独资经营。

9月的一天傍晚，7.2级的地震袭击了整个地区。余震持续很长时间，破坏性很大。采石场的一段不稳固的围墙坍塌下来，砸到了工人更衣室，两名工人当场死亡。

那天，汤姆和南希恰好在义岩采石场跟史蒂夫商量事情。幸运的是，他们仨躲过了一劫。不幸的是，很多昂贵的设备毁于这场大地震中。更糟糕的是，这两名不幸遇难工人的家人告诉史蒂夫他们要起诉采石场，并让他们承担相应的赔偿责任。

史蒂夫立即联系他的保险代理人。他需要有人帮助他重新使经营步入正轨，应对即将到来的意外致死而导致的官司。在得知保险公司不能赔偿他的此项损失时，史蒂夫惊呆了。他没有投保地震险。即便他投保了地震险，根据合同规定，地震被当成是不可抗力，不在保险公司承保范围之内，由此保险公司不承担任何索赔。

史蒂夫脸色铁青，无处泄愤，见谁骂谁。他责怪汤姆和南希没有提醒他有一段不结实的围墙。他们有责任提醒他注意这一点，因此史蒂夫认为汤姆和南希犯有玩忽职守罪。几周之后，史蒂夫起诉了这对夫妇，要求他们赔偿自己所有的损失，包括意外致死而产生的诉讼赔偿。

汤姆和南希被这个诉讼弄了个措手不及。他们还没有成立一家企业实体，因此，被看作是普通合伙人，而普通合伙人是不享受资产保护的。他们也没有购买职业责任保险，没有哪家保险公司可以为他们清偿债权或在法庭上替他们辩护。他们的资产主要就是一处房地产投资，那是一座在他们个人名下的四套公寓住宅楼，现在他们的所有资产都成了史蒂夫一怒之下的侵害对象。

因此，汤姆和南希不得不把他们所有的积蓄拿出来，聘请律师出庭辩护。经过漫长且花费不菲的审判之后，陪审团认定汤姆和南希无任何过错。汤姆曾经给史蒂夫发过一封电子邮件，建议他将工人更衣室移到远离采石场围墙的地方，这封信帮了大忙。他们的整体辩护策略奏效了：陪审团认定大地震是罪魁祸首，汤姆和南希不承担任何责任。

在所有的诉讼结案之时，余震继续来袭，这让史蒂夫变得一贫如洗。作为一个独资经营业主，他所有的资产都未采取任何保护措施。他不但失去了采石场，而且也失去了自由、明亮的住宅、银行账户和自己的船。史蒂夫再也翻不了身了。

实际上，由于这一次的经历，汤姆和南希不但花光了积蓄，而且感到心力交瘁。

他们可能需要过一段时间才能重新站起来.....

成功的选择

企业从一开始就要做决策，而且要做很多决策。但首要的决策是：你提供何种服务或销售何种产品？换言之，你拿什么来赚钱呢？

但愿你会花很多时间找到这个问题的答案。可以考虑你擅长什么，什么让你感到快乐，若采用创办企业的形式能否成功。你还要考虑如何为企业融资，去何处才能找到供应商和消费者。如果你正在筹划开一家艺术画廊，你需要用几天的时间思考如何购买和销售高质量的作品。如果你正在考虑成为一名人生教练（Life Coach），你需要考虑你的倾听对象和需要帮助的是一些什么人。如果你盘算着买卖房地产，你需要研究做交易的来龙去脉，并期待着你的第一笔交易。放开你的思绪，想象你的成功。但之后要回归经营一家企业的现实之中，思考其文书工作和细节性问题，营业执照申领和法律要求，以及其他一切事务。因为追逐梦想，你必须立足于现实。这就是你要阅读本书的原因。请准备好阅读接下来的内容吧。

可选择的企业实体

首先你要做的重大决定之一就是：你要采用哪种实体来经营自己的企业或拥有自己的房地产？大多数人会从下述形式中加以选择：

- 独资经营（Sole Proprietorship）
- 普通合伙（GP）
- C公司（C Corporation）

- S公司（S Corporation）
- 有限责任企业（LLC）
- 有限合伙（LP）

在《富爸爸如何创办自己的公司》一书中，我已对它们进行了全面的讲解。在此我们会再次谈及，虽然其中两个（独资经营和普通合伙）并不是非常好的选择，但它们都是你可以选择的实体形式。

但在开始讲述它们之前，我们需要先了解下一个二人组合。

案例二：阿兰娜和雪莉

阿兰娜和雪莉是一对非常吸引人的姐妹花，分别为一个苛求的老板和偏执的老板打工。她们想结束目前毫无目标的生活状态，到了做出改变的时候了。

阿兰娜和雪莉在之前的职业生涯中接受过美容美发方面的培训。那时候，似乎每个人都可以进入这个行业，美容院、理发店遍地开花。面对此种竞争局面，她们只好各自为战。

雪莉在购物中心找到了一份工作，为一个珠宝商卖珠宝。她很有风度，而且是一位优秀的售货员。但她的老板是一个老太太，她一刻也不想让雪莉闲着，希望雪莉卖得越多越好。雪莉知道自己已经全力以赴了，已经没有任何的激励可以让她提高销售业绩了。然而，她的老板仍然想让她卖更多的珠宝。

阿兰娜离开了美容行业，到一家房地产公司上班。虽然她在学校或作为美容师时从来没有注重过细节，但她的新工作是各类房地产交易的成交结算助理，这个工作需要她关注细节，细枝末节尤为重要。她负责的契约等交割文件必须准确无误，实际情况也是如此。她的老板在房地产泡沫期间扩张过度，有大量的房地产等待出手，需要得到很多钱来缴纳产权保险和办理交割文件。当房地产市场崩溃时，他从原有的4家房地产交易中心压缩到目前的一个中心。一方面他要紧缩开支以求自保，另一方面他需要剩下的雇员做越来越多的工作。此外，几张工资支票也被银行拒付，导致全体雇员的工资无法按时发放。阿兰娜已经享受不到上班的乐趣了。

阿兰娜和雪莉讨论了她们目前的状况，决定到了重返美容业的时候了。但这次她们要自己做。市场竞争已经减弱，而且她们知道镇子上的很多人从其目前的职业看都可以成为她们的顾客。

有一个不可忽视的阻力妨碍阿兰娜和雪莉向前迈进一步，这就是她们的丈夫。威尔和克林特都不想让妻子放弃稳定的工作。他们认为创办企业风险很大。谁会为一个商业租约提供

个人担保呢？

争论持续了几周，时不时要大声争吵，也时常有人落泪。雪莉和克林特有一个年幼的女儿埃莉，她被这些骚动吓坏了。争执差点导致他们的家庭分裂。最终，阿兰娜和雪莉的父亲大个子吉姆站了出来。他看不下去了，不想让争执再继续下去。为了家人的利益，大个子吉姆同意提供个人担保，以便她们在购物中心能够租赁经营场地，只是在哪家购物中心选址还没有确定。如果女儿在经营中赚不到钱，他就要独自承担租赁费用，直到租期结束。他的女儿非常高兴，也很感激。

随着个人担保问题的解决，威尔和克林特勉强同意了妻子的计划。他们也想和大个子吉姆搞好关系。但是，如果她们打算做，那就要干好。两位丈夫知道，如果他们的妻子经营不善，他们的个人资产将会面临危险。

阿兰娜从其打工的房地产公司那里得知，企业实体的选择非常重要。她约见了自己认识的一位律师，以便审视一下她们的选择。

她们会选择什么样的企业实体呢？

企业实体的选择

选择正确的企业实体是你所能做的最重要的决定之一。它将决定你如何纳税、如何记账以及从企业收入中你能留存多少。它将决定你的利润和亏损、你家庭的财务安全（和人身安全）、甚至有可能决定你的健康和快乐。

不要断定哪种公司实体是你轻而易举就可以选择的。你的企业没有哪个部分不会受到它的影响。让我们回顾一下你的一些可选项吧。

独资经营

每种企业实体的选择都有它的优点和缺点。没有哪种企业实体是万能的，不可能在任何情况下都得到最好的结果。（一旦有咨询顾问告诉你有这样的企业实体，那你要小心了。）不过，有一种企业实体我们把它称之为“劣质企业实体”（bad entity），它就是独资经营。就像义岩采石场的案例一样，一次诉讼就能让你失去所有的资产，这个资产既包括你的企业资产，也包括你的个人资产。独资经营不提供任何的资产保护，也就是说经营者承担的是无限责任。它不是真正意义上的企业实体形式，因为它的投资人和企业之间没有分离开来。你不用向当地州政

府申请特许状，因此，也就没有独立的公司法人身份。它只是你个人在没有任何法律保护的情况下做着某种生意。

为什么任何人都可以采用这种形式？理由很简单：因为他们不必劳神费心就公司架构做一次真正的决策。如果你从来没有选择“公司”作为企业实体就开始做事，那你就是一个独资经营业主。你就是你的企业，你的企业就是你。做出一个糟糕的决定或在某些情况下不做决定，最终不仅会让你赔光自己的企业资产，而且还要把个人的私产搭进去。

没有什么比独资经营更容易设立的企业实体了。你可以在任何时候很方便地设立它，因为没有什么事情要求你去准备。一旦开始经营，你在大多数时间里会忘记它的存在。（直到你被人起诉，并且意识到他们会把你所有的东西拿走时，你才会想起它。）你可以在自己公司的名称下经营企业，如果你愿意的话，也可以在当地县政官员的办公室里申请一个化名或商号（DBA）。作为独资经营企业，开始营业的确没有什么先决条件，对启动资金不要求累计达到一定的数量，无需向州政府提交申请，没有公司章程及公司章程细则。不过，再次强调，它也是让你和你的资产承受风险最大的企业实体。

开办一家独资经营企业，你只需做一件涉及官方的事情，那就是从所在地的市或州政府机构那里领取营业执照；如果你经营的不是电子商务公司，或者不是在自己住宅之外开展经营的话，你还要获得营业场所的占用许可；如果你要做特许加盟商，你还要申请一个特许经营资格证书。也就是这些了。甚至都不要求你为企业开设一个独立的银行账户。

到了年底的时候，你的企业活动就反映在你的个人纳税申请表中。独资经营企业中只能有一个所有者。如果你打算找一个合伙人，那你就不能按照独资经营企业来经营，因此，独资经营企业就从阿兰娜和雪莉的选择名单中剔除了。

独资经营企业几乎随时都可以设立，但它也可以随时让你陷入麻烦。拥有一家独资经营企业，说明你就是你的企业，这就意味着如果债权人起诉你的企业，那债权人就是在起诉你，你就要承担一切责任。当你把企业设立成独资经营企业时，等于是把自己的住宅、银行账户、汽车和所有的资产全都置于了危险的境地。

迅速且容易通过的路往往不是最安全的路。

普通合伙

普通合伙是一种不可取的企业实体。它跟独资经营企业不一样，普通合伙要求有两个或两个以上的所有者或合作伙伴，这说明它适合雪莉和阿兰娜。遗憾的是，正如汤姆和南希受到的教训那样，普通合伙跟独资经营企业一样不提供资产保护。再次强调，它不需要从州政府领取营

业执照，没有法人的分立，相应地也就没有保护。

在普通合伙企业，你个人不仅要像在独资经营企业中那样对自己的错误承担责任，而且还要对你合伙人的错误承担责任，责任加倍了。

两个或两个以上同意共事的人简单地握握手就可以成立普通合伙企业。你不需要有一份合伙协议（partnership agreement）或其他任何形式的纸质文件。当经营状况越来越糟时，这种松散的协议不会留下任何的书面记录供合伙人追查。当合伙人变成了竞争对手，并且找不到任何书面合伙协议的话，那就必须考虑优先遵守普通合伙成立时所在州的法律，合伙人在这个问题上没有任何选择的余地。类似的，如果一方合伙人离开、死亡或破产，合伙企业就要终止，合伙人要对公司的债务承担责任，并履行相应的义务。

我永远不会设立一家普通合伙企业。不仅是因为它要承担太多的责任，而且还要为它草拟大量的文件。普通合伙的协议至少包括：

- 企业类型；
- 财务要求（期望每个合伙人事先能对公司财务贡献资金的数量）；
- 权利和责任（期待每个合伙人做什么）；
- 争议解决流程；
- 回报（分享利润和亏损的方法）；
- 授权提款和薪酬制度；
- 终止流程（如果没有必要继续存在，合伙企业如何解体）。

你可以选择用所有的时间和精力设立一家不可取的企业实体，你也可以选择设立一家可取的企业实体。

股份有限公司

现在，让我们开始了解可取的企业实体（good entity），即限制你的责任，并提供资产保护的那种企业实体。股份公司是历史最悠久的、可取的企业实体，第一家股份公司便是东印度公司，由英国皇家于16世纪初授予特许成立。因此，我们首先从股份公司开始讲述。

建立一家股份公司就是创立一个新的法人。得到州政府的特许执照之后，股份公司也就建立了自己的企业实体。不管你对自己的企业多么充满热情，不管企业对你来说多么具有个人色彩，你不再是你的公司了。这种分离为你带来了极大的好处。因为股份公司拥有自己的法人主体身份和美国国税局的纳税人身份识别号码，由此公司就对其所有者起到了一个防护盾的作

用，他们仅以创立股份公司时投入的那部分钱为限承担责任。如果公司被起诉，那只是公司本身作为一个独立的企业实体被起诉，而其所有者不必被一同起诉，企业所有人的个人财产不属于公司的资产，因而会受到公司面纱的保护。（也就是说，除非你单独签署了个人担保协议，在你的公司无力偿还时，你个人愿意承担公司债务。）因为股份公司是独立的企业实体，股东的死亡并不意味着公司的死亡。在股份公司中，所有者的身份体现为股份，这些股份是可以转让的。

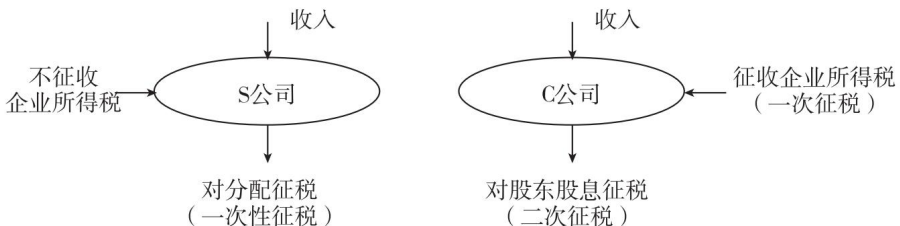
不管作为S公司纳税还是作为C公司纳税，创立一家股份公司需要提前制作一些书面文件，包括：

- 向拟建股份公司所在州的州务卿办公室提交的组织文件（organizational document）。对于一家股份公司来说，它们就是《公司章程》，主要说明公司名称、最初的董事会成员和公司的额定股份。
- 因为《公司章程》变成了政府机构的备案材料，因此，它不应包括专利和秘密信息。
- 在美国的某些州，公司高级管理者的名单（可能就是你）要提交给州务卿。
- 《公司章程细则》是公司的内部守则，无需向州政府提交。（他们其实不想要那么多的书面材料。）

C公司

成立股份公司会为你的企业和个人资产提供保护。不过，普通的C公司具有双重征税的特点。事实上，C公司的主要缺点是收入被征收了两次税。当股份公司产生利润时，公司要缴纳收入所得税；当股息分派给股东（所有人）时，它们还要被再次征税。如此，你的同一笔收入先后要被征税两次。

避免这一问题的方法之一就是选择一种允许转移课税的公司结构，如下图所示：



S公司

在设立股份公司之后，立即向国税局提交2553表，选择成立小型企业股份公司，你的公司可以变成S公司。S公司的优点在于它是一个可以转移课税的企业实体。本质上，当公司获利之时，不会征收公司所得税，而是转移为股东个人进行纳税申报，这意味着S公司只有一次征税。

S公司也有几个缺点。如果你有兴趣上市或公开交易股份，你的公司就必须是一家C公司，但一旦准备上市，你可以选择将S公司转换成C公司。另外一个缺点是，一旦公司选择成为C公司，5年之内就不能再恢复成一家S公司。S公司的股东不超过100人，也不能有任何的非居民股东。此外，S公司不能由传统的S公司、多位成员的有限责任公司（LLC）或许多类型的信托公司所拥有。

如之前讨论过的那样，如果能让工资税降至最低，S公司是最佳选择。要知道，你可以拥有一家有限责任公司（LLC），但其征税需要按照S公司对待。

有限责任公司

有限责任公司（LLC）是一种较新的企业实体，它结合了合伙企业的转移课税和股份公司承担有限责任两个方面。如同一家S公司一样，有限责任公司（LLC）允许转移课税。它们也会提供较好的资产保护。

有限责任公司（LLC）由州政府发放执照，其拥有人称为“成员”，因此需承担有限的责任。如同一家股份公司，成员个人免于为企业债务或针对企业的合法求偿承担责任（除非如同其他企业实体一样，他们签署了个人担保协议）。

有限责任公司（LLC）的管理可以灵活掌握，其成员（业主）或经理人（总裁等）都可以经营公司，在利润和亏损的分配上也比较灵活。在股份公司中，分红是按照拥有的股份分配的，而在有限责任公司（LLC）中，成员之间可以利用特殊的原则来分配利润。例如，在一家各出资50%的有限责任公司（LLC）中，其利润分配可以基于三七开的比例进行。

想要设立有限责任公司（LLC），须向州务卿提交《组织章程》（Articles of Organization），同时还需要达成一份《经营协议》（operating agreement），而不是制定《公司章程细则》。与股份公司一样，若要在有限责任公司（LLC）中规避自己的责任，你必须：

- 及时向州政府提交申请；
- 编写企业实体纳税申报表；
- 为企业开设独立的银行账户；

- 将个人事务和企业事务分隔开来；
- 拥有适当的企业资金；
- 召开管理者和成员的年度会议。

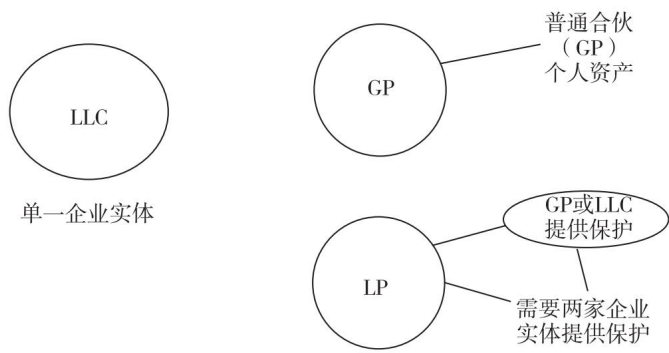
自从20世纪80年代以来，有限责任企业（LLC）已经成为经营企业最普遍方式之一。

有限合伙

有限合伙（LP）与普通合伙（GP）类似，但它提供了更多的保护。在有限合伙中，合伙人是责任有限的，不像普通合伙这一形式中，合伙人只是普通合伙人。同样的，普通合伙人（在普通合伙中）的个人财产是完全没有掩蔽的，债权人可以追索每一个合伙人及其所有的个人资产。普通合伙人要为合伙债务承担个人的责任。有限合伙人只对合伙资本的分担额度承担责任。为了处理作为普通合伙人的风险，可以设立有限责任企业（LLC）或股份公司，在一个有限合伙中充当一个普通合伙人，如此便将无限责任装进了另外一个有限责任的企业实体中。

如下图所示，在一个有限合伙约定中，你需要设立两家企业实体才能得到完全的保护。对于有限责任企业（LLC），每个人只由一家企业实体提供保护。

有限责任企业（LLC）企业与普通合伙（GP）、有限合伙（LP）之间的区别



当你选择成立一家有限合伙企业时，你要向州务聊办公室提交有限合伙成立证明书，而且有限合伙协议会用作企业实体的经营路线图。

下面是可取的企业实体列表，有助于解释它们之间的差异和相似性：

		有限合伙 (LLC)		

商標註冊權歸發明人所有	公司股或彼當納稅S公司	那样的转移课税的企业	体	
編定職務獎勵的《發明者	在該國註冊權歸發明人所有	便建議提交章程細則	則》	
應與該國海關署辦理註冊	對其不能收效既無利便	該公司所有權應歸發明人	家S公司因能將期退出	以终止有限合伙
需要該國海關署接洽，但	建議召開			
應與該國海關署辦理註冊	對其不能收效既無利便	該公司所有權應歸發明人	家S公司因能將期退出	以终止有限合伙
應與該國海關署辦理註冊	對其不能收效既無利便	該公司所有權應歸發明人	家S公司因能將期退出	以终止有限合伙
應與該國海關署辦理註冊	對其不能收效既無利便	該公司所有權應歸發明人	家S公司因能將期退出	以终止有限合伙

公司设在何处

许多人将公司设在他们开展业务最多的州。有时这是最佳选择，但并不总是如此。

你的经营之地并非必须是你的企业设立之地。有时候，你最好选择将公司设在离你的家庭办公室几千里外的某个州。选择公司设在何处并不是一个在距离上是否方便的问题，而是事关是否方便开展业务的问题。

公司不会因为同在美国而受到同等的待遇。每个州都制定了各自的法律法规。有些州被人看作是对企业友好的，有些州则是反企业的，比如加利福尼亚州¹。公司建在何处这个决定看似简单，却会对你的盈余状况和心灵的宁静产生很大的影响。

在公司法方面，内华达州、怀俄明州和特拉华州属于令人满意且税率较低的州。内华达和怀俄明没有公司和个人收入所得税，特拉华只对在它州内的企业征税。企业设在这些州，你既能享受到公司法的优势，又不必缴纳额外的税收。

反过来，假定你在加利福尼亚州设立了一家公司，却在俄勒冈州开展业务。你不但要在俄勒冈州纳税（因为你在那里经营），每年还要向加利福尼亚州缴纳臭名远扬的800美元营业执照费，因为你的公司设在那里。避免在一个高税率的州设立企业，而要在另外的州经营。

如果你在俄亥俄州有一家制管企业，但在内华达州设立了公司，那又怎样呢？因为你正在俄亥俄开展经营，所以你要向俄亥俄州务卿办公室提交内华达的文件和在俄亥俄经营的“资质”。你会向俄亥俄州缴纳企业所得税。但因为内华达的公司没有税收，你在内华达设立一家企业就不必额外纳税。（不过，你必须向内华达缴纳年费，并向内华达注册代理人缴纳相关费用。）

选择在哪一州设立企业是一个重要的决定，它有可能取决于你要拥有什么类型的企业，你的财务目标是什么，以及相对于政策有利的州，你的家乡所在州在法律上有什么要求。一定要听取你的专业团队的意见，以便在你提交申请之前搞清楚所有的优缺点。对于这些问题，《富爸爸如何创办自己的公司》一书中讲述得比较多。

现在，让我们阅读第三个案例吧。

案例三：波波和莫顿

从幼儿园开始直到高中，波波和莫顿都在一起，二人还同时就读预科学校。莫顿的全名是莫顿·温思罗普·特伦特姆三世（Morton Winthrop Trentham III），波波的全名是安斯特加德·范戴克·麦吉尔（Anstergard VanDyke McGill），但因为很小的时候，他在当地电视台录制《小丑波波》（*Bobo the Clown*）节目时当众人吵大闹了一场，所以，所有人都叫他“波波”。

两个男孩的家境都非常富有。他们的曾曾祖父是19世纪80年代美国繁荣昌盛时代的大企业家，老特伦特姆和老麦吉尔是色雷斯人俱乐部的最初创办人。色雷斯人是一家一流的乡村俱乐部，提供高尔夫、骑马和游艇活动。其成员大都富有且极有才能，值得一提的是，很多人是富有经验的华尔街基金经理，其中就有金融奇才弗兰克·福多姆（Frank Fodom）。许多人想加入色雷斯人俱乐部，但并不是谁都能加入的。申请人的名单很长且标准很严格，或者正如某些人所说的那样，它比较势利。

波波和莫顿在加入俱乐部方面不用担心，因为他们俩是创办人的直系后裔，可以自动成为该俱乐部的会员。不过，他们的家人知道，靠他们自己的本事，波波和莫顿永远不会成为它的会员。

莫顿瘦小，波波则身宽体胖。他们在一起堪比著名的喜剧组合斯坦·劳雷尔（Stan Laurel）和奥利弗·哈迪（Oliver Hardy）。但对比并没有就此打住。

与他们在预科学校的所有朋友有所不同的是，波波和莫顿没有去读学费高昂的大学。他们的学习成绩都不好，而且也没有兴趣继续延长这一痛苦。虽然他们的父母有良好的社会关系，而且资金充足，但这不足以保证让这两个男孩得到一份工作。因此，随着其他孩子逐渐离开家，双方父母知道他们必须为这两个孩子找点事做了。

特伦特姆家在其庞大的地产上建了一个大型养狗场。这两个男孩都喜欢狗。波波和莫顿想到了一个主意，他们应该经营一家繁殖狗的企业。两个家庭喜欢小灵狗品种，美国犬业俱乐部（American Kennel Club）是这样描述这种犬的：“它是一种体型中等的猎犬，外观高雅，体型匀称，具有极快的速度。”对特伦特姆和麦吉尔家庭来说，这是一个完美的犬种。波波和莫顿都知道这些细高的犬是小型的灵缇犬，时速接近60公里。

特伦特姆和麦吉尔家庭共同建立了一家企业，并且注资设立了一个银行账户。两个小伙子领到了很少的薪水。他们获得了6只用于育种的小灵狗，然后开始购进饲料和设备，雇用兽医等。

这家育狗场没有赚到钱。事实上，它只卖过一次狗，每年都赔出一个大窟窿。波波和莫顿在繁殖狗这事上并不专心，方法也不科学，尽管他俩费了不少力气，但小灵狗并没有做出任何响应。当一位朋友说到他用巴里·怀特（Barry White）的灵魂音乐来释放情绪时，两个小伙子就想尝试把它用到小灵狗的繁殖上。但巴里·怀特不管用，他们只好继续三天打鱼两天晒网地尝试着

狗的繁殖。

一有机会，狗就会溜走。矮胖的波波没办法逮住它们，敏捷的莫顿也一筹莫展。小灵狗天生善跑，它们也确实跑掉了。

随着狗消失，他们的父母同意购买更多的小灵狗。这多少有些奇怪，却是毋庸置疑的。这种情况持续了两年多，直到发生了两件非常戏剧性的事情。

第一件事情，该县的治安官约翰·劳（John Law）因为有人投诉而来到了育狗场。跑掉的小灵狗做了一些之前从来没有为波波和莫顿做过的事情，它们生了小狗。现在一大群野生的小灵狗正在全县四处游荡。它们弄翻垃圾桶，并且用它们的速度向行政执法人员表示自己的不屑。治安官劳清楚地表明他不喜欢被狗这么无情地嘲弄，在他说这些话时声音非常响亮，而且愤怒不已。他询问他们的狗在何处繁殖以及卫生许可证和市政府核发的营业执照在哪里。当波波说他不知道他们是否有这些东西时，治安官递给他一纸公文，让他们关闭育狗场，并且气呼呼地离开，大门半开着，也没关。还没等劳向着他那辆黑白相间的巡逻车走上5步，6只小灵狗已经跑出了大门，全速跑进了田野之中。

同一天，两个小伙子的父母收到了国税局的一封挂号信。他们的育狗场要接受查账。虽然没有产生真正的收入，但双方父母已经冲销了巨额亏损（并且因为亏损而获得了减税的优惠），他们要受制于业余爱好亏损规则（Hobby Loss Rule）。

父母们请律师和注册会计师来帮忙处理治安官和国税局的事情。其中一个注册会计师的助理认识波波和莫顿，他发现整个形势变得很有趣，并给两位小伙子起了个绰号，叫他们“业余爱好亏损孪生兄弟”，很快这个绰号就在镇子上传遍了，这让波波和莫顿感到非常懊恼和生气。

由于育狗场突然关闭，波波和莫顿需要找到新的事情做……

业余爱好亏损规则

当你开始经营企业时，你必须将正常的企业与被看成是业余爱好的经营活动或根本就不赚钱的企业区分开来。国税局盯着业余爱好损失已经很多年了。业余爱好产生的损失不能冲销其营业收入。请从国税局的角度来看这一问题。如果你喜欢养马，而且还不赚钱，为什么你应该冲销亏损呢？如果你的新企业赚了钱，那么你就不必担心业余爱好亏损规则。另一方面，如果新企业持续亏损（抵扣额超过了收入），国税局就会介入，并宣布它是一个业余爱好，而不是一家企业。

有两种办法可以避开业余爱好亏损规则。第一个办法是证明在连续5年中至少有3年会赢利（7年中有2年你的马要繁育、训练、展示或比赛）。第二个办法是开展经营，以此表明你有赢利的打算。如果事实和情况表明你确立了赢利的目标，那国税局的业余爱好亏损规则就不再适

用。

你如何证明自己的目标是赢利呢？一开始，你可以通过认真地经营新企业来表明这一点。更具体地说，国税局和法院会关注以下因素：

- 你是如何开展经营活动的；
- 你在该领域的专业知识，以及你所聘顾问的专业技能；
- 你在企业上花费的时间和付出的努力；
- 经营所用资产有没有升值的预期；
- 你在开展其他类似的或不同的经营中取得的成功；
- 企业经营活动的盈亏历史；
- 偶尔赚取利润的数量（如果有的话）；
- 你的财务状况及经营是否包含个人追求快乐或消遣的成分。

传统的“业余爱好损失”涉及经营养马场或农场等方面的成功商人或专业人士。但国税局的长胳膊也可能伸到更为普通的领域，比如开办显然是善意副业的商人。在开办企业之前，务必要让你的注册会计师确保它在国税局的眼里被当成是一家正常的企业。虽然业余爱好可以带来放松和满足，我们却不想让国税局认为你努力工作并欲取得成功的这家企业只是为了一个业余爱好。如果你在创立企业伊始就意识到了这个问题，你需要以下人员的帮助。

你的专业团队

雇用专业人士，让他们做自身最擅长的事，你就可以腾出时间来做自己最擅长的事情了。虽然在创立公司之前，你可能用不到他们所有的人，但在日常经营活动让你受不了之前，了解你将需要什么样的人并希望自己团队中是一些什么样的人并不是一个坏主意。还记得公司面纱吗？利用专业团队的专业知识有助于你弄清楚自己的企业需要满足本州和联邦政府的什么要求。比如，他们会帮助你避免业余爱好亏损规则。

了解企业的情况，跟你和其他人的合作也很愉快，这样的专业团队是你希望拥有的。能够指导你顺利度过创业的起始阶段，帮助企业成长和扩展，处理合同和客户，将公司的使命传播出去，并且保护你的资产，你想要的是这样的专家。下面这些人是组成公司专业团队的一部分专家，当然不是全部。

银行家

银行可以为各种规模的企业提供一系列的服务。在企业的开户行认识一位银行家（不只是一位柜员）很重要。你的团队中若有一位业务熟练的银行家，他可以为企业的成长提出各种想法和方案。

与当地一家银行建立关系有助于你在企业所在社区建立自己的交际圈。当你准备为企业贷款或争取授信额度时，之前与银行家建立的关系就会对你有所帮助。银行家会让你及时获知对企业有利的最新金融产品，从商人银行业务到让银行整合企业的工资支付系统，不一而足。

要求面见一位银行副行长或私人商业银行的银行家，认识他们并保持联系。身边有一位银行家对你没有坏处。从一开始，你会为你的企业开设银行支票账户，并得到印有公司名称标识的支票。银行也可以为你的企业提供信用卡，它是一种为你的企业开始建立信用的极好方式，当你寻求贷款和其他形式的融资服务时，这种信用就用得着了。

保险代理人

一开始，你可以根据自己的保险需求货比三家。保险费率差别很大，你可不想多掏钱。一旦你对自己的保险代理人感到满意，就可以让他满足你所有的保险需求。如此你就能够节省自己的时间，减轻工作量。如果你与一家保险公司达成合作协议，也就有可能享受折扣。每隔两年左右，与你的保险代理人坐下来讨论一下你的保险。你的保险费太高了吗？你的企业或财产是否已经升值？你是否不适当地为某种风险投了保？与他或她进行一次风险评估审查，以确保企业（或个人）的需求得到了满足。

律 师

一位好律师可能是你企业的救星。从讨论选择正确的实体形式和核查公司名称能否可用，直到处理公司的构成和提交所需的文件，律师会在企业起步时帮上大忙。你可以让律师帮你编制将来日常经营所需的文件，包括你与经销商、供应商或客户用到的合同和协议。律师还能帮你处理专有信息和知识产权、保护你的创意并代你申请专利、版权和商标。如果你不幸跟政府产生了分歧（如同我们前面讨论的那样），擅长处理此类问题的律师会大有裨益。作为一个总体战略，我特此提一个建议，你选择的律师应当对你企业的经营领域或所在行业十分精通。

跟选择会计一样，从一开始你会想到要求朋友、家人和其他企业主推荐和介绍，并且面试，

看看哪位律师比较适合你和你的企业。如果你目前的团队中有银行家、会计或保险代理人等专业人士的话，他们可能会向你提议哪位律师适合你。

你还需要记住你创立的企业类型所要求的营业执照。（回想上一个案例，由于波波和莫顿没有获得适当的授权，所以他们要为此缴纳大量的费用和罚金。）几乎你能经营的每家企业都需要获得经营所在地的营业执照。有些地方可能还要你拿到县或州的营业执照。每个营业执照都需要缴纳年费和提交一些文件。你的律师可以帮助你满足这些要求。

会计师

会计师会帮你处理账簿、企业财务等方面的事务。因此，你肯定希望雇用的这个人不管在能力上还是在判断力上都是你信得过的人。尽管企业还处于创立阶段，会计师可以帮助你做到以下事情：

- 建立账簿和记账制度；
- 编制《商业计划书》所需的资产负债表和预计损益表；
- 对季度的税务规定提出建议；
- 帮助你确立财务计划时间表，以便控制启动成本。

企业创立之后，会计师会继续协助你对记账、员工工资发放和财务进行管理。不论什么时候，你都希望自己的会计师（以及你所有的专业团队成员）替你保守秘密。在波波和莫顿那个案例中，那位注册会计师给他俩起了个绰号“业余爱好损失孪生兄弟”，并且他们遭殃的消息传遍了整个镇子，那就严重违反了为客户保密的责任。那位助理及其注册会计师可能会因此行为而受到起诉。

要确保你的所有专业人士能替你保守商业秘密。当然，有经验的专业人士是不需要有人告诉他们这种基本职业道德的。

你的企业名称

在公司成立之前，你应该检查一下，看看你打算用的企业名称是否能用。你必须进行三方面的检索。

1. 公司名称

不管你是开办股份公司、有限责任公司（LLC），还是有限合伙，你都需要查看这个名称能否用作企业实体的名称。你需要访问公司拟成立所在州的州务卿网站，搜索一下该名称是否可用。（如我们将来讨论的那样，你也应当在你有资格开展经营的任何一个州检查名称的可用性。）你还要知道某些州没有相关领域的特许执照不允许在公司名称中使用某些词汇，比如“金融”“保险”等。

搜查公司名称时要注意。美国的州对公司名称的可用性非常宽容，这可以理解，因为他们想要尽可能多的公司成立，以此多收取申请费。

举例说明，如果你发现为新成立的计算机咨询公司拟定的名称“Xcel计算机股份公司”在某个州是可用的，但假设在同一地方还有另外一家计算机咨询公司叫“Xcel咨询股份公司”，那该怎么办？州政府不会在意。它们只想多收费。但Xcel咨询公司会给你的新公司名称带来麻烦吗？这是肯定的。在一个相似的名称之下开展经营，造成了市场的混淆，而且一定会让你失去部分业务。（当然，开始你可能会从这种混淆中受益。但如果Xcel咨询公司并不擅长它们所做的业务，最终，负面的口碑就会出现，人们也会误认为是你的公司所为。）

Xcel咨询公司有权发出一封要求你终止使用新名称的信函，即阻止你使用“Xcel计算机股份公司”这一名称。如果你已经花了2万美元用于制作公司形象标识、牌和印刷品之后发生了这种事情，那该怎么办呢？那些钱你可能就白花了。此处的要点是，你不能仅仅指望州务卿的网站检索名称的可用性。虽然他们不允许你取名为“Xcel咨询公司”，因为它恰好被人占用了，但他们会让你组建“Xcel计算机股份公司”，即使这个名称会让你在几个方面陷入麻烦，他们也不在乎。因此，在公司名称上我们必须进行更多的检索。

如果在一个条件相对宽松的州成立公司，比如内华达，然后在另外一个州取得经营资格，比如加利福尼亚州，那就会面临这个问题。你应当搞清楚同一个公司名称能否在两个州行得通。如果不行，那你有两个选择来处理这件事情。在我们的案例中，一种方式是在加利福尼亚州使用另外一个名称。因此，如果内华达州允许使用“Xcel计算机股份公司”，但它在加利福尼亚州被人占用了，你可以取另外一个名称，以便让你的公司取得在加利福尼亚州开展经营的资格。但是，从技术上讲，你公司在加利福尼亚州的正式名称使用起来会十分不方便：在加利福尼亚州以“Xcel咨询公司”的名义开展经营的“Xcel计算机股份公司”。你想将这个名称印在每张支票和文件中吗？第二种方法较为容易：找到一个在两个州通用的名称。

2. 域名

目前，几乎每家企业都有自己的网址。它是企业的新名片，为大众提供了一种观察和判断企业的方式。出于建立企业信用的考虑，许多贷款人会要求你建立一个网站，以此作为你认真对

待企业的一个标志。

如果你的域名与企业名称相同，或者至少非常相似，那就再好不过了。或许你已经知道，了解一个域名是否被人占用非常容易。只是在地址栏中输入 www. .com，空白处为你正在考虑的公司名称。鉴于许多域名已被占用，如果它正是你想要的，而且还没有被他人使用的域名，最好立即买下它。你只需花20美元左右就能买到手，即便以后你想改变公司名称也无所谓。

3. 商标检索

商标检索是你将要进行的最重要的检索。因为商标比公司名称和域名更重要，商标在它们中间就是一家之主。

举例解释其中的缘由。假定“麦当劳健康粥”可以在你家乡所在州用作公司名称，假定你可以获得 www.mcdonaldshealthymush.com 这个域名，到目前为止一切皆好。当登录美国专利商标局（USPTO）非常有用的网站 uspto.gov 进行商标检索时，你发现很多叫“麦当劳”的商标，但在既营养又好吃的燕麦粥类别中还没有人使用“麦当劳健康粥”，你认为自己可以放心使用了。

问题在于大型汉堡连锁店“麦当劳”对其商标的保护力度非常强，其商标“麦当劳”申请注册了全部食品类别。如果你在任何食品加工和销售阶段使用了“麦当劳”这一名称，即便你自己的名字叫“麦当劳”，他们也会通过律师要求你停止使用，如果你做不到，他们会立即把你告上法庭。（这就是大公司的做事方式，如果你处于他们的位置，也会这么做的。）

因此，以“麦当劳”这一名称设立公司，并得到一个基于“麦当劳”名称的域名，这件事就毫无意义。当你与大众做生意时，商标的作用是保护你的名称，将其他人排除在外，但现在，商标成了你要清除的一个障碍。

到第九章时，我们会再次讨论商标问题。你也可以从网站 www.corporatedirect.com 免费下载一本电子书《赢在商标》（Winning With Trademarks）。因为现在知道你想在创立企业时把公司名称、域名和商标全都解决，这可能意味着要想出一个比你当初设想的更独特的名称。但如果这个独一无二的名称是令人难忘的，也是好记的，那么对你的新企业来说就是好事一桩。

富爸爸的温馨提示

- 创办企业之前，与你的团队一起选择正确的企业实体形式。
- 选择企业实体形式是你迈出的关键一步，非常基础，但不可忽视或者轻率地对待。
- 你选择的公司名称非常重要。要做必要的检索，确保你的名称处在你的控制之下。

现在，你为继续阅读做好准备了吗？

第二章成立日

今天是你的企业实体成立的日子。如同我们的3个案例中的团队之前所做的那样，这可能是你咨询了律师的结果。你已经确切地知道自己想要什么。

在你轻率地闯进企业之前，让我们多探讨一点税收方面的事情。它有助于我们看清阿兰娜和雪莉，以及汤姆和南希为什么会选择那种形式的企业实体。当然，正如我们将要看到的那样：在这件事情上，波波和莫顿的情况略有不同。

税收很重要

为你的企业选择一种合适的企业实体形式，比如传统的股份公司、S公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业，这一选择会有助于保护你的个人资产，也会保护公司其他股东、成员或合伙人的资产，这也意味着你选择了一种可以节税的实体形式。如果你正准备开办一家独资经营企业或普通合伙企业，你几乎不需要为企业的纳税问题做准备。你在企业赚的所有钱都是收入，它们都会被征税，而且税率相当高。

在独资经营企业或普通合伙企业中，你所有的收入在达到110 010美元（截止写此文时）之前按照15.3%的税率缴纳工资税（或自雇税），超过这个数目就要按2.9%的税率纳税。要知道，拥有一种适合的企业实体形式就会有办法将这些支付降到最低。

此外，在你与专业团队一起比较考虑选择适当的企业实体时，你还要做出有关财务记账和不久就要用到的税期（tax period）等几项决策。

选择会计制度

你必须为你的企业选择一种会计制度，一旦选定，就要遵守它的规定。国税局可不想追着你屁股弄清楚你如何记账，因此，以简单为原则，它只允许使用几种会计制度，其中两个主要的会计制度是现金收付制（cash method）和权责发生制（accrual method）。另外，国税局允许现金法和应计法混合使用，还可能存在国税局法规允许的其他形式的会计制度，但我们只讲

上述两个主要方法。

现金收付法会实时地将收入和支出记入账簿。企业收到的款项才被确认为收入。在纳税时，支出可以抵扣。因此，在某会计年度（例如12月）开出账单（invoice），但在下一个会计年度（例如1月）收到款项的业务在开出账单的年度不纳税，而是在实际到账的年度纳税。在某会计年度到期的支出，但在下一个年度支付的费用要在实际支付的年度抵扣，而不是在它们的账单开出的年度抵扣。因此，我们所说的“实时”是指：实际收到的款项确认为“收入”，实际支付的款项确认为“支出”。

若采用权责发生制，赚得的款项会被确认为收入，而不管它是否真的到账。类似地，费用发生即可扣除，而不管它是否需要花一些时间才能真的付清。因此，如果一家企业的会计年度为日历年度（1月1日至12月31日），那它在12月开出账单，而在来年1月收到款项，它也仍然要为结束于12月的日历纳税年度而依据账单数额纳税。再说一遍，如果采用现金收付法，直到款项确实到账之后才会按照账单数额征税。因此，权责发生制不是实时的进账款项，而是实时的期票。我更喜欢收到现金的确定性，而不希望为了现金而寄送账单。

除非企业经营的大部分为库存，否则，大多数企业会选择现金收付制。不管哪种会计制度，美国国税局都会要求企业主做出选择，而且一旦选定，你就需要征得国税局的许可才能变更。

为了不触碰到公司面纱，在选择会计制度时需要进行一次真正的抉择，有限责任公司（LLC）的成员或股份公司的股东应召开会议进行投票或做出决定，并将此决议记入会议记录和公司档案中。与企业合作的专业团队的选择、会计制度、银行账户的开立和撤销以及贷款和信用的申请也都需要记录，并保存在公司会议记录中。在年会之外由股东、成员、经理人或董事做出的决定要被当成决议，它们也需要以书面文件的形式记录下来，并与公司会议记录一起保存。需要记录存档的决定包括：

- 企业最初选择；
- 有关股东雇员或成员雇员薪水的决定；
- 会计和记账人员的选择；
- 银行账户的开立；
- 股票的销售；
- 配发红利；
- 设备的购买或销售；
- 房地产的购买。

本书从头到尾我们都要处理“提交文件”这个重要的话题。

选择你的纳税年度

在此期间，你要做的另外一个选择是企业的财务年度（fiscal year）。你可以选择让公司的财务年度结束在任何一个月的月底，但要知道，联邦税是在财务年度结束之后的2.5个月到期缴纳，而个人所得税则在财务年度结束之后的3.5个月到期缴纳。因此，如果你选择一个始于1月1日且终于12月31日的日历年度作为公司的财务年度，公司需缴纳的联邦税就需要在3月15日申报，而不是4月15日。至于个人所得税，向国税局申报7004表则可以延期6个月，它可能也会延长州所得税的申报期限。要记得，延期是为了提交纳税申报单，而不是为了缴纳预估的应纳税金。（你可以延期申报，但仍然要缴税。）

然而，如果你现在是按季度预估向国税局的纳税额，在年末的时候，就不必感到吃惊。虽然为社会保障和联邦医疗保险（Medicare）缴纳的联邦税可以用国税局941表按季度缴纳（除非国税局通知你，他们发现你的收入太少，而为此填写报表又过于麻烦，你就可以申报944表按年纳税），你还可以选择按月、双周或周纳税。有时，经常纳税，但增加额并不大，实在是有点痛苦。

在这些事务上，务必与你的注册会计师商量，确保不出差错。未能纳税甚至滞后纳税会导致个人承担相应责任，并受到重罚。接下来我们会探讨此类情况。

国税局对公司实体类型的定义和要求

国税局将“股份公司”定义为按照州法并向州政府提交《公司章程》而成立的实体。《公司章程》需要由州务卿办公室加盖收到日期戳（或加盖文件入档戳），以示官方正式认可。

国税局将“S公司”定义为：出于联邦税的考虑，选择将公司损益、抵扣额和债权转为股东收入或抵消收入，并由他们缴纳个人所得税的公司。S公司的股东会在个人纳税申报表中报告损益的转移，并按照个人所得税率预估纳税额。这使得S公司避免了国税局对企业收入的双重征税。S公司需要就已确定的潜在升值（built-in gains）和被动收入纳税⁴。

国税局的法规确实没有限定有限责任公司（LLC）的税收。国税局允许有限责任公司（LLC）的企业主灵活纳税。你可以选择C公司、S公司或合伙企业，或者如果只有一个成员的话，可以

选择非企业实体（disregarded entity）^⑥纳税。为此，你要提交8832表，表明你所选择的实体类型。

下面我们列出联邦税对传统的C公司、S公司和有限责任公司（LLC）的要求，从而进行一次快速对比。

C公司

- 向国税局申报1120表。
- 纳税申报单所需的资产负债表。
- 必须采用复式记账法。
- 公司必须提交所有必要的就业税申报单。
- 所有利润都要纳税。若股东以红利的形式分配利润，就需要申报纳税（双重征税）。
- 有些C公司被划归为个人服务公司（比如医师的专业公司），其税率通常较高。
- 在公司层面进行税收选择。
- 收入或抵扣额不允许分配。
- 纳税义务不能转移给股东个人。
- 为公司工作的股东被视为雇员（股东雇员），需要领取适当的工资，要被列入工资名册，并代扣所得税。然而，红利分配不缴纳社会安全税^⑦。

S公司

- 必须向美国国税局申报2553表，选择S股份公司。
- 向国税局申报1120S表。
- 必须使用复式记账法。
- 所有的S公司需按照要求为兼任雇员的股东申报工资税，并提交申报表。
- 收入和支出转移给股东，并且在公司层面上不纳税。
- 在公司层面上进行税收选取。
- 兼任雇员的股东必须获得合理的补偿（工资），但必须纳税。分红不在缴纳工资税之列。
- 利润转移给股东，在个人层面上纳税（不是双重纳税）。

有限责任公司

- 是否使用国税局的申报表取决于税收分类。如果有限责任公司（LLC）申报8832表，选择税别，则应用默认规则。在国税局的默认规则下，单个成员的有限责任公司（LLC）在纳税方面被看作是一家非企业实体，并按照独资经营企业纳税，要求申报1040附表C，如果企业的净收入超过400美元的话，则缴纳自雇税。两个成员的有限责任公司（LLC）则按合伙企业申报纳税。
- 可以选择按照独资经营企业、合伙企业、S公司或C公司纳税，或者如果是单个成员，则属于非企业实体，其纳税义务直接转为该成员申报纳税。
- 记账法取决于税收分类。

开办费和税收优惠

在你的企业起步之前，或者在你仍然仔细考虑选择何种企业实体形式时，不同的税收优惠早已等候着你。企业创办伊始，开办费在成本中占有很大一部分比例，它包括设备、供应物资和场地，以及调查你想购买或创办一家企业所产生的费用。你还会聘请会计师、律师和顾问等专业团队帮助你设立公司，因此，开办费还要包括他们的服务费，比如申报企业实体的律师费、向州登记主管部门交的申报费，等等。

在企业建成投产之前缴纳的开办费不可以作为扣除项或损失，但在你第一个税收年度期间，你可以核销5 000美元，在接下来的15年里，其余支出可以进行税务抵扣，而且是从经营的第一个月开始。根据国税局的规定，如果总开办费超过50 000美元，5 000美元的抵扣额要依据总开办费的数量相应地减少，其余费用则需要摊销。

为了享受“开办费抵扣额”这一优惠，你需要做出冲销选择。要做到这一点，需把向国税局提交的4562表附在你第一年的纳税申报表中。（你可以申报4562表，申请筹建费和开办费）。另外，如果想了解更多有关这些和其他重要税收问题的信息，请阅读《汤姆·惠尔赖特的免税财产》（Tom Wheelwright's Tax-Free Wealth）。

一旦你决定创立企业，就要开始记账。你的档案越多，你获得理应享受的税收抵扣的可能性就越大。你记录的财务往来和决定越完善，你对公司面纱的保护就越好，并且它会持续保护你。

企业实体的关键税收问题

相比独资经营企业或普通合伙企业，企业实体的最大优势在于公司面纱，它可以让公司股东和有限责任企业（LLC）的成员免于用个人的资产偿还公司的债务。作为债权人，为了尽可能多地得到企业主的个人资产，必须刺穿公司面纱，这意味着债权人必须按照税法，并办理相关法律手续，通过向国税局提交适当的材料，证明股份公司或有限责任企业（LLC）并非独立的企业实体。你希望维护这层起保护作用的公司面纱，因此，你要遵守规定。鉴于你的那些极端且不受约束的“敌对势力”等在那里，因此，请将你冲天的干劲用于企业经营之上，不要违反法规，如此公司面纱才能真正地有助于你。

S公司

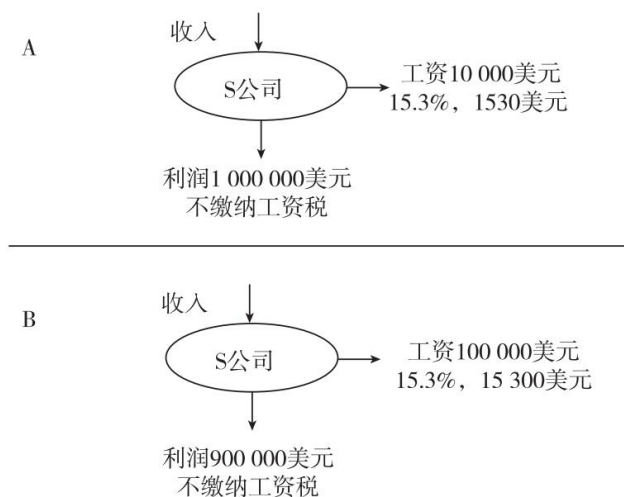
S公司相对C公司的优势在于课税转移的特性。（已知有限责任企业（LLC）也是课税转移的企业实体形式，普通合伙企业的征税也采用这种方式。）利润在公司层面上不纳税，而是由股东纳税。

在企业实体选择上，如果在创办初期会产生亏损的新建企业，S公司要比C公司更好。S公司的股东可以从他们的个人所得税申报表中扣除相应份额的亏损，扣除额最多为他们拥有的股份和他们向企业的贷款额。若是C公司，则不允许股东进行此类抵扣，但C公司（而不是股东）可以用公司的损失抵销未来的盈利。

在S公司，一旦企业开始盈利，即使还没有分配，这些利润也要作为股东的收入按照个人所得税税率纳税。因此，如果你本人的公司在年末盈利50 000美元，并且你需要这些钱用于公司下一年的开支，你就要为此50 000美元的盈利纳税。（一种解决办法可能是转移足够的钱用来支付税款。因此，如果你的个人所得税税率为28%，公司就要分配给你14 000美元用于缴纳这一部分的税收。）S公司的收入要在你个人纳税申报表中呈报。

S公司的一个关键优势与社会保障预扣所得税有关。（有些情况下，称它们为FICA税，即联邦社会保障税，其他情况下则称为自雇税。我们一般将这些进入社会保障体系到时却又无力偿还的钱称作“工资税”。）在S公司中领取薪水的股东也会参与剩余利润的分配，而且不必缴纳工资税。然而，股东领取的工资必须合理。工资太低，同时利润分配却较高，这等于向国税局表明股东正在规避“公平”分摊的社会保障税，从而引致被审计。如果低工资和高分配之间的差距过大，国税局可能会否决此次分配，而且认为得到的所有钱都是工资，并要求如数征税，同时还可能附加罚金和利息。

下图有助于解释这一概念。在A例中，企业主为自己开的工资非常低——10 000美元，因此，她只需缴纳1 530美元的工资税。公司盈利100万美元，企业主会在转移分配的基础上缴纳固定的所得税，而她不必为分配的利润缴纳任何税收。



在审查这种情况时，国税局会提出非常合理的理由：如果你每年用10 000美元的工资雇用其他人来经营你的企业，就能盈利100万美元吗？当然，答案是否定的。

这就是B例更接近经济和市场交易现实的原因。在当今的市场中，你更可能每年不得不支付至少100 000美元请某人管理现在每年利润为900 000美元的企业。请注意社会保障制度的不同。社会保障供款不是每年1530美元，而是每年15 300美元。国税局想要这笔钱，他们需要这笔钱。

因此，要谨慎对待你的工资。不能定得太低，也不要太高。你只需位于合理工资的较低层次就好。有一个salary.com网站，它提供了各个行业的工资对比。与你的注册会计师共同研究，确定一个合理的工资数额。

C公司

与S公司不同，C公司自身是纳税人，与股东是分离的。就像个人纳税申报取决于计算收入、赔欠、亏损和抵扣一样，C公司的税收也同样计算。C公司缴纳所得税。如果后来股东又分配了红利，那他们会基于这些分配数额各自缴纳所得税。双重征税是对C公司的一个不利因素。

对于某些人来说，C公司面临的另外一个不利因素是企业的亏损要在公司层面积累。虽然企业可以用亏损抵消之后的利润，但与S公司不同的是，亏损不能转移给股东个人进行抵减。对于在创业伊始和最初几年里可能会形成亏损的企业来说，S公司会将损失转移给股东。但C公司不可以这么做。如果你原意，亏损会留存在企业实体。如此一来，C公司可能有所不利，但也未必，这取决于你的战略和处境。

两个因素会将C公司的双重征税和公司持有的亏损降至最低。首先，C公司第一次实现的50000美元收入只需缴付15%的税收。这使得公司在公司内持有更多的现金，以供开支。其次，如果C公司获得的大部分收入将以工资的形式支付给股东雇员，公司可以抵销工资数额，并缴纳较少的所得税。但是，如果股东将超额利润当成红利，这些钱就要当成股东个人所得而纳税，再次涉及对同一笔收入双重纳税的问题。因此，重要的是要跟你的税务顾问一起研究哪种方式对你最有利。

有限责任公司

如果你选择有限责任公司（LLC），那么，它就是一个课税转移的企业实体，要么按照独资经营企业这一类型纳税，要么按照S公司这一类型纳税，企业层面不纳税。如果你原意的话，它也可以按照C公司这一类型纳税。因此，如果选择有限责任公司（LLC），你在税收上就有很大的灵活性。

与经营房地产相比，以有限责任公司（LLC）的形式经营一家企业有一个不利之处，那就是按目前的法规要求企业所有的收益都要缴纳工资税。同样，单个成员的有限责任公司（LLC）会被看作是一家非企业实体，所有税收都应以个人所得税的税率缴纳。此外，此类收入应缴纳工资税（自雇税）。

但是，有限责任公司（LLC）和其他企业实体形式还有许多其他优势，我们会在全书通过三个团队的故事来探讨这一问题。

鉴于此，我们的故事主角会选择何种实体形式呢？

阿兰娜和雪莉

两姐妹约在博伊登和祖克律师事务所（Boyden & Zook）碰面，以决定她们的发廊采用哪种企业实体形式。阿兰娜的朋友杰伊（Jay）是位律师，35岁左右，帅气且单身，很快他就直奔

主题，跟新客户谈起了正事。

杰伊跟她们讲，她们有若干种选择，比如有有限责任公司（LLC）、普通合伙企业、C公司或S公司。但杰伊说，关键在于选择一个既能提供有限责任保护，又能让她们工资税降到最低的实体形式。他解释道，很多人可能还没有意识到，工资税的数额很大，但它是为社会保障和联邦医疗保险供款。在收入的头一个110 010美元（撰写本文时是此数），工资税率为15.3%。在此之后（仍然是在撰写本文时的数额，但它会不断提升），他们要对所有的工资继续缴付2.9%的联邦医疗保险，还要因为是高收入者而额外缴付0.9%的联邦医疗保险附加税。高收入者的界限为：单身者收入达到20万美元，已婚者达到25万美元。

雪莉对15.3%的税率提出了质疑。她在购物中心的珠宝亭上班时，她的工资中只扣除7.65%。杰伊解释说：雇员的工资会按7.65%扣除，然后企业要基于雇员的工资支付同样的7.65%，总共是15.3%。重要的是要明白，如同两姐妹在她们企业中的身份一样，既是雇员，又是企业所有者，此时你必须支付两个7.65%，所以，你们的工资税率是15.3%。

如果企业支付你5万美元的工资，则交给政府的数额就不能只是你那一半（3 825美元），而是作为企业主全额的15.3%，即7 650美元。它要年复一年地交给社会保障体系，而从技术上讲，到时候社会保障是无力偿还的，那可是一大笔钱。杰伊建议她们不妨检查一下社会保障收益报表。字里行间，政府承认该体系是没有偿付能力的。

因此，两位女孩希望采用一种缴纳工资税最少的企业实体形式。杰伊推荐的是S公司。拥有一家S公司，你可以给自己支付一个合理的工资，依此数额支付15.3%的工资税，然后，将你工资之外的利润作为红利转移给自己，而且不用缴纳工资税。当然，这部分钱你要缴纳正常的收入所得税。收入所得税率最高为35%，再加上工资税率的15.3%，政府拿走的数量高达50.3%，这还不包括州政府的税收。

举例说明会更简单易懂。假定两位女士的美发业务生意兴隆。她们亲自付出劳动并赚取工资，但除此之外，如同大多数发廊一样，她们也会通过向其他发型师出租席位和出售洗发露、洗剂和其他高利润的美发产品来赚钱。发廊的收入情况如下所述：

阿兰娜	55 000 美元
雪莉	55 000 美元
发廊的其他收入	30 000 美元

因为既是企业主，又是雇员，就其工资收入55 000美元，她们要缴付8415美元的工资税。剩余的30 000美元收入来自席位出租和美发产品销售，她们不用缴付4590美元工资税，因为这些收入不是来源于工资。相反，它们来自发廊的租金和产品销售。

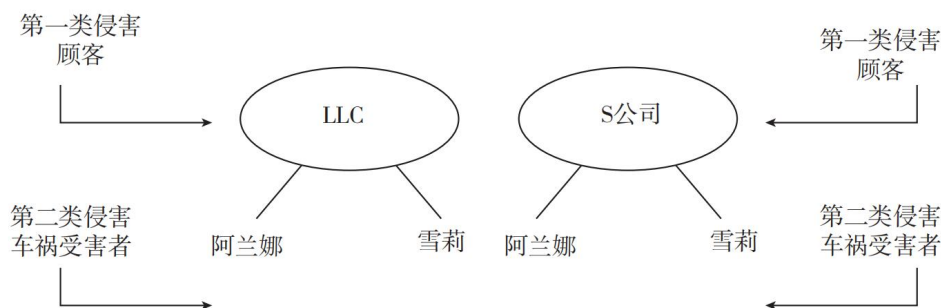
杰伊解释说，如果她们设立普通合伙企业，并且双方皆当企业主，或者设立独资经营企业，并且其中一人当企业主，那企业主必须就发廊其他的30 000美元收入额外缴付4590美元的工资税。阿兰娜注意到，年复一年，这可是一笔不小的钱。正如她意识到的那样，企业实体形式的选择非常重要。

杰伊继续指出，虽然他喜欢有限责任企业（LLC），这一实体形式可以为她们的资产提供保护，但存在一条规定，那有限责任企业（LLC）仍然必须缴付4590美元的额外工资税。但他有办法，过一会儿他就会说到。

然后，杰伊开始讨论有限责任企业（LLC）和S公司在资产保护上存在的差异。无论采用何种形式，企业主要面临两类索赔需要处理。第一类侵害是由抗议企业的顾客引起的，这是直接攻击企业内部的侵害。第二类侵害由企业无法控制的索赔者引起的，例如车祸受害者，这是一种来自外部的侵害。因为与企业无关的事情起诉你，并把你告上法庭，一旦赢得索赔，这个人（原告）就会想方设法得到你的资产，包括你对企业的所有权。

如果车祸受害者的索赔超过你的保险额，他会通过得到你企业的资产而获取自己应得的款项。

为了更好地解释，杰伊画了一张图，如下所示：



在第一类侵害中，假定企业实体是有限责任企业（LLC）、S公司或C公司，消费者可以得到一个不利于企业的判决，并可从企业实体内部得到你的资产。在阿兰娜说完“这不是资产保护”之前，杰伊解释说：重要的是意识到哪些资产是索赔不可能得到的。虽然顾客可以得到企业实体所拥有的全部资产，比如美发产品的存货、设备和顾客名单，但顾客得不到企业实体之外的资产，比如她们的住宅、个人银行存款和其他个人资产。

杰伊复述了三次，姐妹俩最后领会了这个概念。他指出，虽然学校应当教授这些内容，但它们却没有这样做。他认为这要比教二次方程式更重要。你最近一次用到 $ax^2 + bx + c = 0$ ($a \neq 0$) 是什么时候？因为有关企业实体形式选择方面的知识从来没有人教给你，你必须温习几次才能真正地领悟。

在第一类攻击内部的侵害中，由愤怒的顾客或蛮横的供应商提出的索赔一旦成功，公司的资

产可以用于偿付，但他们得不到你的个人资产。另一方面，如果姐妹俩采用了独资经营或普通合伙的形式，她们的全部财产都在此类索赔的范围之内。假如选择了错误的企业实体形式，她们会失去一切。对此，雪莉表示赞同。

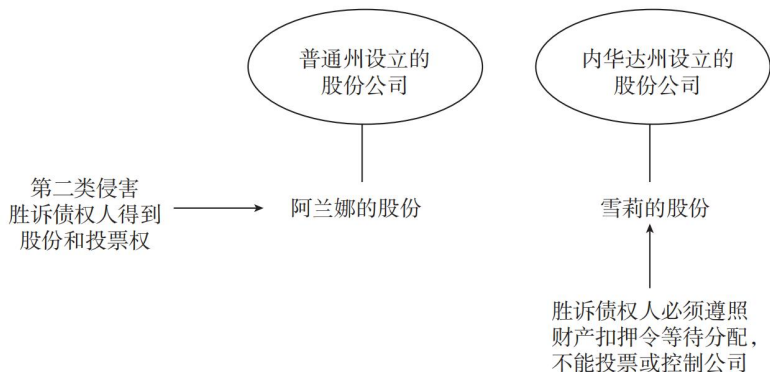
现在，让杰伊高兴的是，她们明白了第一种侵害。于是，杰伊转而讲解第二类侵害。他指出，此类侵害与企业无关。可能是跟姐妹中的一位发生车祸的某个人引起的，车祸发生时，她们的驾车行为与企业经营无关。假设事故发生后她们的保险赔付不能偿还索赔，那么，车祸受害者会通过控制你们在公司的权益，从而得到你们企业的资产。

每种企业实体处理此类情况的差异意义重大。有些州会大力保护企业，比如怀俄明州或内华达州，在这些州成立的有限责任公司（LLC）面临车祸这类索赔时，索赔者只能得到财产扣押，这是法院的一个判令，车祸受害者有权得到现金分配。如果企业无钱可分配，索赔者必须等待支付。索赔者及其代理律师并不喜欢处于此种境地。杰伊指出，重要的是，索赔者没有权利参与你的企业经营，也不能做出任何决定，以及投票表决出售你所有的资产来偿还其索赔。

然后，杰伊开始讨论如果在一个对企业保护较弱的州成立的有限责任公司（LLC）会发生什么，比如加利福尼亚州或纽约州。在这些州，索赔者可以介入有限责任公司（LLC），出售企业的所有资产。当阿兰娜再次说到“它没有提供资产保护”时，杰伊表示同意。如果你打算成立一家有限责任公司（LLC），选择在哪个州组建关系重大。

杰伊接着讨论在S公司或C公司中如何处理第二类侵害。此种情况下，胜诉的债权人可以进入你的公司，控制企业的分配。如果雪莉被起诉，这位债权人控制了公司中属于她的50%股份，各种麻烦就会接踵而至。首先，阿兰娜突然会有一个几乎在任何情况下都不合作的新合作伙伴，这个合作伙伴只想卖掉公司，尽快得到他的钱。其次，由于阿兰娜和这位债权人在权利上平起平坐，他们会陷入僵局，什么问题也解决不了。阿兰娜和雪莉都清楚地看到股份公司不是理想的选择，并且询问杰伊还能有什么选择。

杰伊指出，内华达是唯一允许用财产扣押令保护公司股权的州，其余的49个州均不保护公司股份。但他这里有一个不错的方案，并且当即解释给姐妹俩听。杰伊指出如果她们想要有资产保护，并且缴纳最少的工资税，在一个大力保护企业的州成立有限责任公司（LLC）可以获得最大的资产保护，而S公司在工资税政策上又最优惠，她们怎样可以将二者结合起来呢？



阿兰娜和雪莉为难了。雪莉问道：“你有什么方法解决这事？”

杰伊解释说：你可以选择有限责任公司（LLC），向国税局申报8832表，并选择作为股份公司纳税。然后，你申报2553表，申请作为S公司纳税。如此，鱼和熊掌就可以兼得了。

阿兰娜和雪莉想了一会儿，她们很喜欢这个主意。一家在内华达州注册的有限责任公司（LLC）可用来对资产进行保护，但作为一家S公司会缴纳最少的工资税。

杰伊也向她们谈到了新公司要用的名字。雪莉说她们喜欢“阿兰娜发廊”（SalonAlana），因为它读起来顺口。杰伊也喜欢这名字，并问她们是否做过商标查询。阿兰娜说她们付不起1500美元的全名查询费，但在美国商标办公室的网站uspto.gov上查过，发现这个名字与其他公司名称存在冲突。她们可以建一个域名为salonalana.com的网站，并且觉得这是一个好兆头。

杰伊说在政府网站进行正式检索是一个不错的主意，但并不一定保险。两个女孩明白，她们继续使用“阿兰娜发廊”要冒一定的风险。然后杰伊问她们是否就这样确定下来，她们表示同意。于是，雪莉和阿兰娜吩咐杰伊启动有限责任公司（LLC）的设立流程，并且对于梦想很快要实现而感到快乐。

当雪莉回到家，丈夫克林特问她们决定怎么做。当她提到她们正筹备设立一家有限责任公司（LLC），但按照S公司纳税时，他的脸立刻阴沉下来。他在联谊会上认识的好朋友威尔逊（Wilson）律师曾经说过她们应该设立一家S公司，克林特说这对于她们缴纳健康保险来说是最好的办法。

因为克林特非常固执地认为自己是正确的，雪莉开始为杰伊的决定辩护。最后，她建议克林特把杰伊喊来，听听他是什么想法。克林特说他不跟这种没水平的律师谈。雪莉耐心地问他既然你都已经跟威尔逊谈了，为什么就不能再跟杰伊谈谈。她指出：虽然威尔逊是打人身伤害官司的律师，但杰伊是专做企业事务的。最后克林特宣称这一切从长远来看都不重要，因为她们无论如何都不会成功。他气呼呼地离开。留下雪莉独自一人，她自问道：“他为什么会这样做呢？”

第二天，雪莉忙着办事，但仍然自问丈夫为什么会如此反对她开公司。在杂货店，雪莉碰到一位女朋友，她已经成功地当上了企业家。雪莉问她如何应对不喜欢创办企业这个想法的人。企业家朋友说这是她面临的最棘手的事情之一。许多朋友和家人不想你成功，因为你的成功只会彰显他们自身没有进步。这些人会打击你的积极性，把你拉到他们那个水平，因为他们太害怕或太懒，以至于无法摆脱现状、超越自我。如果他们故步自封，那么，你也会那样。

然后雪莉问这位企业家朋友她是如何解决这个问题的。她的回答非常干脆：“我只好再找新朋友了。”

雪莉不喜欢这个主意。

汤姆和南希

在经历了与史蒂夫和义岩采石场的可怕官司之后，格林夫妇准备继续前进。帮助他们打赢工程渎职案的律师提到他有一位同事，名叫凯瑟琳（Katherine），她可以帮助他们选择正确的企业实体形式。

因此，汤姆和南希到凯瑟琳的办公室与她见面。他们带去了自己养的狗杜哥，并把它拴在律师事务所前面的一棵松树上。所有的秘书和律师助理都出来爱抚这只可爱的大丹犬。镇上的每个人都喜爱杜哥。

汤姆、南希和凯瑟琳对各种企业实体形式的优缺点进行了比较，最后他们三人又都回到了其中一种独特的实体形式，那就是专业服务公司（professional corporation，PC）。正如他们知道的那样，专业服务公司（PC）由获得执业执照的专业人士开办，比如医生和律师。美国的每个州对比都有细微的变化，但无一例外的是，股东只能是专业人士，这些专业人士由州执照发放机构颁发执照，从而获得在一个州或多个州执业的资格。在有些州，利用企业实体开展经营的唯一途径只能是专业服务公司。因为汤姆和南希都是执业工程师，他们都有资格成为专业服务公司的股东。

凯瑟琳探讨过利用专业的有限责任企业（PLLC）开展咨询业务，她说采用专业有限责任企业的形式开展专业活动在法律上并没有得到解决。加利福尼亚州刚开始允许他们使用，其他州仍然不许可。如果他们要在其他州长期开展咨询业务（一般超过30天），他们必须取得在该州经营的资格。因为每个州都允许设立专业服务公司，但并非每个州准许设立专业有限责任企业，所以，利用专业服务公司是明智的。有些州把专业服务公司称为专业协会（PA）或服务公司（SC）。

凯瑟琳注意到，组建一家专业服务公司与组建一家普通的股份公司非常相似，只是要多做一

个程序，那就是从州执照处获得一个良好信誉证明。她指出用于发放工程师执业执照的特殊部门通常对此非常合作。

然后，凯瑟琳解释了专业服务公司的一个重要特征（这一点同样适用于专业的有限责任公司）。如果出现了专业过失，该企业实体不会为之提供保护。如果像采石场的史蒂夫这样的客户再次起诉，以玩忽职守的名义要求索赔，他们将不得不依靠保险来解决。她建议汤姆和南希购买保额为500万美元的职业责任保险，未来若遇到索赔可以此补偿。她还建议将他们其余的全部资产投入到其他受保护的企业实体中，万一索赔超出了承保范围，或者保险公司找到不赔付的理由，他们不至于赔得一干二净。

汤姆提到他们个人名下还拥有一座四套的公寓住宅楼。凯瑟琳解释说需要找到一种办法保护这一资产，理由有二：第一，如果该房地产保留在他们个人名下，一旦被承租人起诉，承租人不仅可以拿这个公寓楼用于赔偿，还可以染指他们的其他资产。同样，像义岩采石场事故那种情况，如果原告胜诉，他们名下的个人资产很容易就会被列入赔偿清单。他们应当将该公寓楼置于他们家乡所在州一家独立的有限责任公司（LLC）资产项下，然后，把家乡所在州的这家有限责任公司（LLC）归属于怀俄明州的一家有限责任公司（LLC），以实现资产保护的最大化。汤姆和南希同意用这种办法处理他们的公寓楼问题。

话题回到他们的工程业务。凯瑟琳注意到，专业服务公司会让他们免受其他事项的索赔，比如，在他们的办公室里绊倒或摔倒，或者来自供应商的索赔。在这些情况下，专业服务公司会限制他们的责任。但她说，需要明确的是，不管他们采用何种类型的企业实体，对于个人疏忽的索赔，他们个人还是要承担相关责任的。因此，保险是必须要购买的。

南希询问专业服务公司如何纳税。凯瑟琳指出，他们可以选择按S公司纳税，或按C公司纳税。她提醒汤姆和南希C公司存在双重征税问题，首先对公司收入征税，其次是对个人的分配收入再次征税。她进一步提醒他们注意，如果公司的所有活动都是提供的专业服务（比如法律、健康、会计或工程），他们会被当作个人服务公司看待，税率为固定的35%，而不是普通股份公司实行的等级税率。另一方面，若采用S公司的形式，利润课税会转移给专业服务公司，并只对股东征税。

南希向凯瑟琳询问有关医疗保险的事情。假设她患有某些疾病，她是否可以投保疾病。凯瑟琳说采用C公司会有一些小的优势，因为C公司可以按照业务开支来抵扣医疗保险费用。在S公司中，它也可以列支，但对于拥有2%或2%以上股份的股东（包括汤姆和南希各持有50%股份这种情况），保险费应作为他们的个人收入列支。例如，在C公司中，如果格林夫妇的医疗保险费为每年5400美元，它们就可以直接按照业务开支入账，从而减少公司的利润。而在S公司，企业可以支付，也可以销记该项支出，但5400美元会在“格林的个人纳税申报”项目下显示

为收入。按照35%的税率，他们会额外纳税1890美元。

但是，凯瑟琳进一步说明了仅仅是S公司的一次征税而不是C公司的两次征税会让他们节省多少钱。假定州税为5%，而联邦所得税率最高为35%，净收入为20万美元，那么，C公司和S公司的税收情况如下表所述：

	C公司	S公司
净收入	200 000美元	200 000美元
州税率5% 联邦税率 (针对州税之后的净利润 征税，混合税率)	-10 000美元 -60 000美元	无企业所得税
公司税后利润	130 000美元	200 000美元
股息或红利税		
州		-10 000美元
联邦	-26 000美元	-66 500美元
	104 000美元	123 500美元

这个例子彻底让汤姆和南希听明白了。虽然选择S公司会让他们因医疗保险费的纳税而损失接近2000美元，但按S公司而不是C公司纳税却会让他们每年节省差不多20 000美元。

对于他们来说，选择就容易了。他们委托凯瑟琳组建一家专业服务公司，取名为“格林工程师专业服务公司”，但按照S公司纳税。他们也让凯瑟琳在怀俄明组建了一家有限责任公司（LLC），并让它拥有在家乡所在州新成立的有限责任公司（LLC），并让家乡所在州的这家有限责任公司（LLC）持有那座公寓楼，以实现资产保护的最大化。

波波和莫顿

在县治安官和国税局关闭了育狗场后，波波和莫顿费劲地寻找着新的经营活动。他们的父母富有却冷漠，这次也没有招了。在育狗场存续期间，两个家庭确实从业余爱好损失中受益了，但这跟帮助两个小伙子真正赚到钱完全是两回事。双方父母看不到波波和莫顿有多大的前途。当初他们将两个孩子从寄宿学校送到夏令营，然后又回到寄宿学校，为的就是眼不见心不烦。两人的兄弟姐妹们瞧不起他俩，哥哥姐姐们都考上了名校，并找到了报酬丰厚的工作，在他们非常有偏见的眼里，小弟弟们好逸恶劳，他们早已把他俩看扁了，并为有这样的弟弟而感到难堪。

真正维护波波和莫顿的人只有玛蒂·麦吉尔（Maddy McGill），她是波波叔叔的妻子。玛蒂

玛蒂并非有血缘关系的亲属，但她比丈夫的冷血贵族家庭更有人情味。玛蒂总是很关注这两个男孩，经常抽时间询问他们的近况。她是唯一从他俩手中购买过小灵狗的人，这是他们两年之间唯一的一次销售。

玛蒂婶婶邀请波波和莫顿到她家喝柠檬汽水。聊了一阵之后，她开始打听两个男孩子接下来打算干什么。

波波和莫顿没有主意。

他俩感激她还能想到他们，但对自己的无能感到生气。仅仅高中毕业，他们确实没有能力做很多事情。

玛蒂婶婶给他俩打气。她朋友有一位女儿，刚刚成立了一家计算机安装和维修服务公司，并且认识所有的家庭。这是一个明智的选择，既有利于企业主，对顾客也有好处，因为每个人都彼此信任。波波和莫顿能干同类事情，她想到有一种业务非常适合他俩，并告诉他俩他们是可信赖的人，一起共事也会愉快，他们的顾客也会接受他俩，因为顾客认识他俩的家人。

两个男孩迷惑不解。这是哪种业务呢？

玛蒂婶婶高兴地大叫道：“看房子啊。”两个男孩起初有点勉强。波波问道：“就是坐在屋子里？”玛蒂婶婶对此很有把握，两个男孩逐渐喜欢上了这个主意。他俩家庭的朋友大多都有大型房产，需要有人照管。许多人在外地拥有多处房地产，有时他们不得不离开本地的家去外地的家待很长时间。对于他们中的大部分人来说，非常反感让一些不了解的人承担这一责任。玛蒂婶婶指出波波和莫顿已经加入了色雷斯人俱乐部，客户会非常满意与他们俩共事。

因此，他俩的下一个业务就这样敲定了，这次确实能够创造利润，而且也会让他俩引以为傲。

不久之后，波波和莫顿拜访了两个家庭的律师——帕克·鲁克斯顿（Parker T. Ruxton）满头银发，他是一家久负盛名的大型律师事务所的高级合伙人，事务所所到之处皆镶有木板。他之所以同意波波和莫顿，是因为他只想保住自己在特伦特姆和麦吉尔两家的业务，而非关心波波和莫顿。在料理完育狗场的麻烦之后，他更加断定这两个小伙子是不会成器的笨蛋，与他们的身份不相称。

当他见到两个小伙子，鲁克斯顿的语气和态度是居高临下的、挖苦的、以恩人自居的和严厉的。尽管许多企业家无法忍受这种自大而且爱管闲事的团队成员，但波波和莫顿猜测所有的律师大概都是这种做派，也就留下来没有走。

鲁克斯顿说他们需要有一家公司，并借助它开展经营。因为他们的年龄都超过了18岁，现在可以拥有和管理一家实体企业了。莫顿的一位朋友给他讲过，为了让人感觉自己很厉害，他应当问这个问题：“是Si公司还是yes公司？”但当他这样问时，鲁克斯顿贬损了他一通，怎么能问出如此浅薄的问题。不是Si或yes，而是C或S。莫顿无法区别，波波说它们听上去是一样的。

他们就此还想进行讨论，但被鲁克斯顿制止了。他们要选C公司，并且鲁克斯顿已经为他俩拟定好公司的名——钟琴本图拉公司（Glockenspiel Ventura Inc.），但波波说他不喜欢这个名字，想要换一个。

鲁克斯顿完全清楚，通过修改公司章程，很容易就能修改公司名称，他告诉两位小伙子这事可以办。其实，几个月前，他的助理因为发音问题而把公司名称的拼写弄乱了。那次是为他们的枪械商客户申请的，因为搞错了，客户没有付钱，他们只好重新开始，由于这个公司实体没人购买，也就搁置到了一边。该公司已经超过了可以申请S公司的75天期限。因此，鲁克斯顿就拿这个起了个古怪名字的C公司来蒙骗两个小伙子，但此事麻烦了他20分钟，他又向二位的家庭收取了1万美元的费用。鲁克斯顿当时认为，这没有什么大不了的。这两个无知的小伙子只能制造麻烦，不会赚到钱的.....

富爸爸的温馨提示

- 在选择企业实体时，务必考虑好税赋问题。
- 鉴于我们的社会保障体系从技术上讲是无力偿还的，你要探索将工资税降到最低的合法途径。
- 一位业务熟练的注册会计师（CPA）是一个有价值的团队成员，从一开始，你的团队中就应该有一个这样的人。

既然我们已经明确了实体形式，那就让我们开始吧.....

第三章第一天

记 账

第一天，你必须想到确定自己的记账和税收制度。联邦和州政府要求企业按季和年纳税，不知不觉间，它们就会到期。因此，从第一天开始，你就要着手做这件事。

财务账目完善，共事的团队优秀，这是避免你受到失误影响的最佳防御武器。你团队中的会计或注册会计师每个季度都可以处理好税务问题，并记好账目。尽管这些事情会花费你一些钱，但它是值得的，因为这可以让你平心静气，从账目中抽出身来，去做自己真正想做的事情。即使你仍在处理让企业实体更加具体的初期文书工作，以便启动经营，也要花时间正确选择你的会计人员和财务体系，一旦企业蓬勃发展起来，完善的记账体系会让你省时又省钱。

申请雇主身份识别码

一旦你提交了公司申请文件，并得到州务卿的批准，公司就需要申请雇主身份识别码（EIN），它是分配给你企业的一个永久性的号码，用于公司开展正式的业务，比如开办银行账户和纳税。可以把雇主身份识别码看成是你企业的社会保障号。如果雇用专业团队为你设立股份公司或有限责任公司（LLC），他们就会为你的企业申请雇主身份识别码。一定要确认他们正在做这件事。

国税局允许企业在线申请雇主身份识别码，或者以电话、传真或邮寄的方式申请。如果是在线申请，你需要在网站的引导下填写相关的内容：比如业务类型、企业身份、认证、地址、详细说明和新雇主身份识别码的确认，只要完成了这种访谈式的申请程序，就能立即得到雇主身份识别码。但是，尽管可以即刻得到识别码，但还需要花费两周左右的时间才能把它加入到国税局的数据库，而且在它被加入之前，该号码无法用来提交纳税申请单。

开始记账

一旦你的企业建成并开始运转，设立一个适当的保留纳税记录的制度会让你的日常经营更加顺畅。你需要把有些档案提交给注册会计师，用于申报纳税，这包括财务报表和财务记录，其

中既有手工记录的，也可以是通过会计软件记录的，比如财捷（Intuit）财务软件公司开发的快捷记账（QuickBooks）。你还要记录银行报表、当年企业在设备上的买和卖、贷款及其详细信息以及对预估联邦和州税赋的详细资料。在这些信息流入或流出企业时，将它们记录下来，交税的时候拿出来，就会让你少纳税，并且省去很多麻烦。

现在，再回到我们讲过的其中一个二人组.....

汤姆和南希

汤姆和南希的第一天过得很顺利。八个月前，他们投标了切斯菲尔德的一家小型污水处理厂的土木工程。从此以后，他们没有得到任何消息，也就淡忘这回事。一天早晨，他们接到电话，告诉他们已经中标。汤姆提到他们现在是一家专业服务公司，问对方切斯菲尔德的合同是否要以他们公司的名义签订。项目经理说完全可以，并要求他们前去签合同。

汤姆、南希开车载着大丹犬杜哥一起去了该工程的建设办公室。杜哥在场地上撒欢，他们则认真地探讨合同。对方立约人说他喜欢他们公司的名字“格林工程师专业服务公司”，并说了一句风凉话：有意思啊，在超级崇拜绿色环保的所有人中间，连你们的姓氏竟然都是Green（绿色）。项目经理给格林工程师专业服务公司开了一张支票，算作第一期的工程进度款。

汤姆和南希心情不错，打算开车赶回他们设在家里的办公室。自那次诉讼之后，他们第一次有了活干，还有一张公司支票可以证明这一点。南希建议在路过银行时顺便把支票兑现，他们当然可以运用这笔钱。

当他们步入银行，将支票递给柜员时才发现了岔子。汤姆和南希以他们的“格林家庭生前信托”的名义开过一个账户。但柜员注意这张支票是开给格林工程师专业服务公司的。于是柜员问他们在此公司名下有账户吗？汤姆解释说他们在银行有账户。

分行经理迅速走了过来。他的态度稍微有点自命不凡，并对此进行了解释，因为这张支票是开给他们需要开设企业账户的那家公司的。为了开设账户，他们需要提交一份《公司章程》副本，即向州政府提交和申请EIN时用的《公司章程》。南希问什么是EIN。分行经理有些恼怒，解释说EIN是国税局分发给股份公司、有限责任企业（LLC）或其他企业实体的雇主身份识别码，类似于企业的社会保障号。按照规定，没有EIN，他们不能开设企业账户。

南希也变得有些恼怒，他们需要立即兑现支票。经理告诉南希自己可以去国税局的网站申请，马上就可以得到一个雇主身份识别码，或者为他们的公司准备成立手续的律师可以为她获取一个。但在那之前，他们不能兑现这张支票。此时，等在外面的杜哥从一扇开着的门里突然闯了进来，引发一阵骚乱。柜员通常为这只讨人喜欢的狗准备着饼干，此时高兴地大声喊它的

名字。不过，分行经理对此却十分心烦，因此，汤姆和南希决定拖着这只用力咀嚼着饼干的狗离开此地。

离开银行以后，汤姆打电话给他们的律师凯瑟琳，询问他们的申请状态和如何兑现他们的支票。凯瑟琳回答说她刚刚从州工程师主管部门收到申请专业服务公司所需要的许可文件。她当天就提交了所有的申请材料，估计可能再等一周或10天才能从州务卿办公室拿回公司的批复文件。在这之前，他们无法兑现支票。

汤姆和南希最终只能接受他们不能当即拿到现金这一事实。随后凯瑟琳解释说有一个办法可以让他们从公司里拿到钱。他们要么把它当成薪酬（需代扣工资税和所得税），要么当成分红。不管哪种情况，他们都要经过适当的会计流程。凯瑟琳问他们俩谁有一定的记账经验。南希知道他们的谈话会谈到什么事情上去，于是说他们会雇用一名记账会计的。

夫妻俩继续开车回家的时候，南希要求汤姆穿过他们邻近街区的一个商业区。在他们开车路过时，南希多次见过一个指示牌，上面用粗红字体写着“贝蒂记账”。现在，到了顺便拜访它的时候了。

需要办理的手续

如同我们讨论的那样，公司的正式手续非常重要。遵守这些简单的规则，你就可以避免个人为公司将来出现的问题承担责任。因此，你要主持第一次公司会议，并将所发生之事记录下来，此类文件就叫会议记录。

你可以在第一天主持召开股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业的首次会议，或者在你的企业实体已经向州务卿提交申请之后的10天左右召开。只要是在你的企业实体成立不久之后召开，具体哪一天召开并不那么重要。花点时间让公司的文件更加充实和具体化。公司面纱正是通过这些文件而被刺破的，因此，在它们上面花点时间非常值得。

你的会议记录簿（夹持所有公司文件的活页夹）中需要保存的重要文件包括：

- 《公司章程》（股份公司用）或《组织章程》（有限责任公司用）；
- 《公司章程细则》（股份公司用）或《经营协议》（有限责任公司用）；
- 股东或董事会成员会议记录；
- 董事或经理会议记录和达成一致意见的事项；
- 提交州政府的申请材料；
- 企业创办人的活动。

任何公司文件的修订需要由企业主投票决定，在某些情况下，需要由管理委员会投票决定，比如公司章程及其细则的修订。投票情况必须记录在会议记录中。在《富爸爸如何创办自己的公司》一书中，我们讨论了上面列出的各种文档。作为补充学习，你可以登录我们的网站 www.CorporateDirect.com，其中列出了有关这些重要文档更多信息。

有些企业需要更多的文档，比如：

- 营业执照；
- 许可证；
- 注册表格；
- 合同；
- 雇员档案；
- 知识产权档案；
- 股票登记。

专业团队会站在你的立场上帮你做事，确定企业需要什么样的营业执照和许可证。或者你可以从给所在市的企业营业执照发放机构打电话开始入手，但如果你处在城镇之外的地区，那就给县政府的相应机构打电话，礼貌地解释你正准备创立一家企业，并希望遵守当地所有的法规。（他们喜欢听到这些话。）他们通常会通过电话回答你需要知道的所有事情。

另外，如果你是专业服务公司或贸易集团的一部分，你会了解到大量信息，比如你需要什么样的继续教育，你的特定业务要求什么样的营业执照或许可证，或许还要吸引自己所在领域经常与其他人合作的会计和其他专业人士加入你的团队。在企业刚刚起步之时，这类信息非常有价值，会让你在开始时节省大量的时间，避免很多麻烦。

既然你对公司一开始需要办理的手续有了深刻的认识，那就让我们看看下一个二人组进展得如何。

阿兰娜和雪莉

两姐妹的律师杰伊打来电话，说有些文件准备好了，需要她们签字。它们是有限责任公司（LLC）首次会议的会议记录，对于提供有限责任的保护非常重要。他还说需要就一项《买卖协议》跟她俩谈一谈。

阿兰娜和雪莉被安排到一间大会议室里坐下。对于有限责任公司（LLC）这么快就成立了，两姐妹都感到吃惊。杰伊回答说她们的公司是在内华达州成立的，这是一个大力保护企业的州。杰伊微笑着雪莉，告诉她因为收费不多，他就代交了，这样他可以在数小时之内加快申请进度，从而成立一家企业实体。雪莉感谢杰伊为她们做出的具体考虑和额外付出。

然后，杰伊让她们在国税局的8832表上签字，这表示她们将选择有限责任公司（LLC）这一实体形式并按照股份公司纳税，之后她们需要在2553表上签字，这表示她们的企业将按照S公司纳税。他还要求她们在首次会议记录上签字，会议记录内容如下：

内华达州有限责任公司
阿兰娜发廊
首次成员会议通知弃权声明

作为签名者和企业全体成员，特此宣布：内华达州有限责任公司阿兰娜发廊首次成员会议的时间、地点和目的无须再通知我们。

我们还就以下内容达成一致意见：在此类会议上，或者在与会成员就此类会议提议召开的延期会议上，可以对任何法律事务做出处理。在上述会议或其相应延期会议上处理的任何事务，均合法有效，与经通知召开之会议或延期会议所做决议具有同等法律效力。

会议地点：博伊登和祖克律师事务所

会议日期：2012年3月4日

会议时间：上午10点

签字日期：2012年3月4日

阿兰娜·坎布里奇

代表坎布里奇家庭信托，成员

雪莉·马克斯

代表马克斯家庭信托，成员

内华达州有限责任公司
阿兰娜发廊

首次成员会议记录

依照该企业每个成员免除通知义务的声明和同意召开会议的决议，内华达州有限责任企业阿兰娜发廊首次成员会议于2012年3月4日召开，出席会议的人员全部为成员，名单如下：

阿兰娜·坎布里奇

雪莉·马克斯

雪莉·马克斯被选为临时主席，阿兰娜·坎布里奇被选为临时秘书，各自负责至会议结束。

主席报告内容：本企业的组织章程已于2012年3月3日提交至内华达州务卿办公室，内华达州签发的申请号为LLC55555-55，因此，根据内华达州的法律规定，该公司已经正式组建，合法存在，并且状态良好。随后，企业设立证书被展示，经正式提议和附议，并获得通过，表示该证书已被接受和认可。

主席要求提名和选举企业高级管理者。经正式提名和附议，下述人员当选，并授予相应的权利：

姓名

职位

阿兰娜·坎布里奇

运营经理

雪莉·马克斯

运营经理

会议秘书展示本企业的以下材料：

- 1.《组织章程》复本
- 2.《经营协议》草案复本

经正式提议、附议并获得同意，会议通过以下决议：

兹决议：《组织章程》和《经营协议》已获本企业成员的赞成、认可和采用。

兹决议：同意任命注册代理人，具体说明内华达州务卿提供的企业主要营业场所，并作为本企业的正式决议存入档案。

兹决议：特此授权运营经理支付本企业附带的和必需的所有费用和开支。

兹决议：特此授权并指示运营经理代表本企业填写并提交国税局8832表和2253表，以申请S公司纳税资格，以及按照申请所在州的法律要求，获取并提交申请所需的证书、报告或其他文件，只要该经理发现有必要或有利，就可以做出同样的申请，注册或授权本企业在那些州开展

经营。

兹决议：运营经理按照要求以本公司的名义在Massivco 银行开设一个银行账户，用于储蓄本企业的资金，这些资金只能通过由其中一位运营经理签名的企业支票提取。

兹决议：在本企业成立之前，阿兰娜·坎布里奇和雪莉·马克斯为了企业的利益或代表公司所采取的行为会得到认可，如同得到本企业授权一样。

兹决议：本企业的财务年度始于1月1日，至当年的12月31日结束。

兹决议：任命Corporate Direct公司为本企业的注册代理人，负责企业主要经营场所方面的事务，因此得到授权履行注册代理人的责任。

兹决议：秘书立即向注册代理人提交一份企业成员名单，用于依法向州务卿提交。

还决议：秘书立即向注册代理人提交一份依法在企业总部入档的《经营协议》副本。

鉴于会议别无其他议程，经正式提议和附议，同意会议至此结束。

阿兰娜·坎布里奇，秘书

仔细阅读完上述文件之后，阿兰娜说她好像在什么地方看到过，有限责任公司（LLC）不需要会议记录。杰伊解释说：某些企业实体推销者通过因特网将这些话散发出去，是为了将有限责任公司（LLC）卖给忙碌（或者按杰伊说的“懒”）的企业主，因为这些人不耐烦每年必须要做的一些事情。事实上，现在美国的许多州要求有限责任公司（LLC）出具书面文件，以防止公司面纱被刺穿和把不应有的责任强加到个人身上。他强调指出，等到国税局露面的时候，她们肯定就会想要会议记录了。

在雪莉和阿兰娜签完所需的企业实体文件之后，杰伊开始讨论《买卖协议》的必要性。《买卖协议》是一个合约，用于处理与企业所有者变更有关的事情。杰伊解释道：特别是当她们在所有权上各占一半，姐妹俩有可能在将来会陷入互不相让的僵局，这时候《买卖协议》就用得着了，或者按杰伊的说法，它是一份“企业遗嘱”。《买卖协议》并非如字面那样表示有关企业买和卖的事情，相反，《买卖协议》的目的是当其中一位所有人离开企业、离婚、死亡或残疾之后如何处置其所有权的，所有人身上发生的上述状况称为“触发事件”。杰伊解释说：此时签名，每个人都持有乐观的态度，而且大家都是新手，没有经验。但在共事一年或几年以后，合作伙伴就会拿自己的贡献与其他伙伴的付出相比较，从而产生偏见，这时候再让他们在这样一个《买卖协议》上签名就难了。

杰伊解释道：如果由于某个触发事件或股东之间出现了不可调和的矛盾，某位企业主要离开这家由少数几个股东拥有的小企业，其余的所有人就可以利用《买卖协议》，全部收购其股

份。他澄清说，通常情况下，若是公开上市的大型企业，由于其股份可以自由买卖，《买卖协议》确实没有必要。但如果企业较小，那就需要《买卖协议》，必须履行股份价值的评估程序。如此，一旦触发事件发生，也就有了评估企业股份或有限责任公司（LLC）所有权购买价值的依据。

阿兰娜和雪莉都不说话，但都看到了《买卖协议》的必要性。如果出现离婚、死亡或伤残，她们俩都不希望突然要跟另外一人的配偶成为合作伙伴。雪莉认为阿兰娜的丈夫威尔没有什么志向，十足的一个懒汉。说白了，阿兰娜不喜欢克林特。她无法想象要跟这样一个性格粗俗和偏狭的人一起经营企业。

杰伊继续解释道：如若离婚，《买卖协议》将不允许不在发廊工作的那位配偶持有所有权。离婚后，企业主只能是姐姐或妹妹，而不是任何一位的前夫。

由于存在此类条款，她们的配偶也有必要在《买卖协议》上签字。因为协议有多种样式，杰伊让她们看了他用过的格式（在此案例中，针对的是雪莉和克林特）。

配偶同意书

A. 签名人，依据2012年3月4日签署的《买卖协议》，作为有限责任公司（LLC）成员权益登记持有人，承认和同意他或她已经阅读并通晓此协议，并且他或她及其继承人、遗嘱执行人、管理者、继任者和受让人同意受本协议有关条款的约束，有关条款指：涉及由他或她实际或实益拥有的本有限责任公司（LLC）成员权益的任何收益的条款。

B. 克林特·马克斯：雪莉·马克斯的配偶，承认已经阅读并清楚地了解2012年3月4日签署的《买卖协议》条款，同意受此约束，并在需要他加入时成为本合同的一部分。签字人同意他的配偶将来可能会参与对其所属部分权益的修改或赞成，还同意从其配偶直接或实益拥有的本有限责任公司（LLC）的成员权益中可能获取的任何利益应受本协议条款的制约。

克林特·马克斯

日期

雪莉·马克斯

日期

阿兰娜和雪莉喜欢《买卖协议》这个主意。她们每人带了一份回家，既为了自己检查，也为了拿给自己的丈夫看。

看到《配偶同意书》，克林特一脸的不高兴。他从雪莉手中一把夺了过去，赶到联谊会去跟他的律师朋友威尔逊讨论这份同意书。返回时，他已经喝多了，踉跄着步子，并且大声咋呼。他大叫着说威尔逊告诉他永远不要在此类东西上签字，还说雪莉那该死的律师正在设法拆散这个家。雪莉跟他们的小女儿埃莉跑上楼，并且锁上了门。

第二天，克林特的岳父大个子吉姆来看望他。这让克林特想起吉姆为发廊场所的租赁签过个人担保协议。吉姆也坚定地提醒克林特他不愿意看到自己的女儿受委屈。吉姆强烈建议他立即签字，重压之下，克林特只好在《配偶同意书》上签字了。

正是这一行动导致了之后的结果。

波波和莫顿

玛蒂婶婶打电话祝贺两个小伙子。他俩的公司已经成立，他们也就要正式开始经营。出于谨慎考虑，她问他们是否需要从县里领取一个特殊的许可证或营业执照。莫顿说他们已经从养狗的那件事上学到了这点经验，波波已经打过电话，了解到当一位代管房屋的人没有什么特别的要求。听到这，玛蒂婶婶很高兴，因为她已经让他们的第一批客户排起了长队。他俩对波波的婶婶行动如此迅速感到吃惊。她给了他们地址，并且说了几句鼓励的话。

波波和莫顿开着他们的福特F150来到了乡间，期间路过了金融奇才弗兰克·福多姆的乡村庄园。所有人都在吹嘘弗兰克·福多姆让他们在股市上赚了多少钱。波波和莫顿只是想知道：他们有开设一个基本储蓄账户所需要的那么多钱吗？

波波和莫顿开往马勒（Muller）庄园，它拥有17间卧室和一个大型环形私家车道。他俩对接下来要干什么毫无概念。玛蒂婶婶提醒他们要先做自我介绍。除此之外，他们不知道说什么，也不知道如何解释骗售给他们的这个奇怪的公司名称。

马勒夫人的女仆为他们开门，并陪同两个年轻人来到一间奢华的客厅，里面摆满了昂贵的家具和艺术品。最后，马勒夫人这位75岁的贵妇穿着休闲的高雅服装走进房间。

闲聊了一会儿他们的家庭和俱乐部所发生的事情之后，马勒夫人最后询问他们的服务和合约条款。波波结结巴巴地讲当她离开时他们将如何看管房屋，比如关照植物和动物，保证它们都安然无恙和关得牢。马勒夫人问他们如何收费。莫顿不知道他们应该如何收费，尴尬地问她认为多少算是公平的价格。当她说出自己的价格后，两位小伙子非常惊讶，他们可以接受。

她向二位索要名片和合同文本。波波承认前一天他们才组建公司，还没有制作这些东西。她表示理解，并问他们的企业叫什么名字。当莫顿不好意思地说出“钟琴本图拉”时，马勒夫人面露喜色。“很有创意的名字，”她说，“我有两架钟琴。”

在波波结结巴巴地想问什么是钟琴之前，莫顿用胳膊肘轻推了他一下。然后，莫顿要求看看她的钟琴。他俩被领进一间大大的玻璃暖房，里面堆满了各种乐器。当她说“就在这里”时，两个小伙子不知道哪个是钟琴。莫顿询问她可否为他们弹奏一曲。

马勒夫人走向一台小的打击乐器，它看上去像是一架木琴，只是钟琴的琴键不是木头制成的，而是金属的，摆在那里就像是一架钢琴。她抓起两个金属头的小木槌，开始表演。琴声纯正、清脆，就像是排钟在演奏。

马勒夫人的音乐知识让波波和莫顿感到吃惊，莫顿认为她年轻时肯定是某个乐队的成员。她告诉两位小伙子很多加拿大摇滚乐队的歌曲中都用过钟琴，比如激流乐队（Rush），这是波波喜欢的乐队之一。她喜欢的有钟琴伴奏的歌曲是甲壳虫乐队的《为了凯特先生的利益》（Being for the Benefit of Mr.Kite），钟琴帮助歌曲营造出了马戏团氛围。

然后，马勒夫人领着两位小伙子在庄园转了转，顺便解释他们的责任都有哪些。她将要动身去加勒比地区待两周，届时再需要他们开始工作。她希望能在离开之前看到名片和合同。

在门口，她称赞他们企业的名字起得好。“它的意思是说你们是迎宾门童，间接却有创造性。”她说如果此次任务他们表现很好，她会向另外两位朋友推荐他们。

波波和莫顿恍恍惚惚地离开了庄园。马勒夫人给的报酬很高，还要给他们引见其他人，更难置信的是，她甚至十分喜欢他们企业的名字。开门见喜，真是愉快的第一天。波波打趣地问这种好日子会持续多久。

富爸爸的温馨提示

- 为了恰当地培育起保护作用的公司面纱，你必须履行公司的正式手续，重要的一条就是召开首次会议。
- 企业设立之初要重视《买卖协议》，它非常重要。（想要了解更多的信息，请参阅《富爸爸如何创办自己的公司》）
- 你需要尽快获得雇主身份识别码（EIN），以满足银行和财务业务的需要。

你已经开始营业了。现在你需要开始了解接下来该干什么……

第四章第二天

记好你的账

记账可能不是你的强项，甚至也不是你想做的事情，但保持财务记录未必会让你苦不堪言。经营的基础是涉及现金流入和流出的每一笔交易。收入即所有流进你企业的钱，支出即所有流出你企业的钱。只要二者保持平衡，你的记账基本上就是状况良好的。

企业的经营开支包括为进货做的支付以及与实际交易有关的费用——包括营销和广告、产品创新、运输和收货、研究和开发等。简而言之，它们构成了企业的经营成本。

其他经营开支包括雇用专业团队、给雇员发工资、营业执照费用和日常开支。你的许多经营开支是只可以享受抵税的。也就是说，你可以销记负债，以此减少你的净利润。可扣除税款的开支可以以折旧为基础，比如大型设备需要过一段时间或一定周期之后其价值才会耗损，因此，类似这些物品的冲销需要经过几年甚至是更长的时间。如果是按照可全数扣税处理，它们可以更快地冲销。这些开支是在经营中已经发生的费用，可以立即抵扣，这有助于你减少净收入。

有些物品可以按折旧处理，但必须经过一段时间才能冲销，这些物品包括：

- 你的企业实体所用的车辆；
- 工具、办公设备、办公技术；
- 容纳企业经营的资产（不是其占用的土地）；
- 办公家具；
- 生产用的机械。

有些物品可扣除，并且减少年度净收入，这些物品包括：

- 专业团队的服务费；
- 广告开支；
- 坏账（可注销）；
- 车辆的运费或实际开支；
- 营业场所的物业费；
- 营业场所的维修费；

- 营业场所的租金；
- 房产税；
- 专业出版物的订阅费；
- 工资。

与记账会计或税务顾问一起商议，确保你正确地扣除了开支。能扣除的费用越多（与折旧相比），你当年可以减少的利润就会越多。（如此，你就可以少缴税。）

工资合规的10个步骤

为了遵守有关工资税代扣和申报的所有规章制度，你需要按照下述步骤去做：

- 1.向国税局提交SS-4表，获得联邦雇主身份识别码（EIN）。
- 2.拿着你的雇主身份识别码和《公司章程》到银行开设一个企业账户。
- 3.每位雇员发放一张国税局的W-4表（代扣雇员所得税许可证书），让他们填写，并将其存档。（本书引用的所有国税局表格都能在www.irs.gov网站上找到。）
- 4.拜访你所在州的就业办公室，登记你的企业，并按要求缴纳失业保险。
- 5.为定期的工资税存款制定一个工资方案。可由企业内部员工负责此事，或选择外部服务机构承担此项事务。
- 6.在每个季度结束时，即3月31日、6月30日、9月30日和12月31日，提交《雇员季度联邦税申报单》（941表）。
- 7.每个税收年度结束时，报告企业的联邦工资税缴纳情况，需要填写940表或者940-EZ表。
- 8.在每年结束时，向国税局报告每位雇员的年薪（永远需要），如果需要的话，则用W-2表加以说明。
- 9.在每年结束时，给每个独立合同工^①支付的600美元及以上的费用要用1099-MISC表报送国税局。
- 10.深吸一口气。要知道，工作量很大，每个企业法人都要经历同样的事情。他们正在做。因此，你也能做。

工资无疑需要良好的记账和完善的书面记录。不管你雇用的是专职会计还是薪酬管理外包服务公司，你必须确保与雇员工资有关的文件全部入档。从雇员被招聘进入企业上班伊始，他们就要在W-4表和I-9表上签名，并交给企业。有关薪酬情况要用W-2表送给雇员，为公司提供服务的情况要用1099表送给独立承包商，每年这两个表格都要送出，而它们的备份要存入企业的

档案。（这似乎已经是很多事情可做了，其实我们才刚刚开始，还有很多要求等着我们。现在你喜欢“让会计处理这一切”这个好主意了吧？）

记账会计有多种工作方式。一开始，你可能需要兼职会计每周为你工作1小时或更多时间。随着企业的成长，记账所需的时间也会增加。到了某个时候，你就会希望雇用一位专门为你工作的专职会计。

不管你选择哪种方式，但请记住，永远不要用现金给你的雇员发工资。你要一直用对应于企业支票账户的支票支付雇员的工资，用此类支票的好处是它可以留下票根，等于在企业支票簿中复制了同样的信息。

你的企业实体负责支付雇员的联邦代扣所得税的一半，包括940表的联邦失业税（FUTA）和按季缴纳的联邦社会保险税（FICA）。（如果企业的税赋每季度少于2500美元，就可以从季付改成年付，每年缴纳一次。）虽然另外一半要从雇员工资中扣除，但当你既是企业主，又在自己的工作企业工作时，你要缴纳两个一半，或者说是整个的15.3%。那可是一大笔钱，特别是考虑到这笔钱上交到的系统从技术上讲是一个即将破产的系统，而且所有的客观评价都这样认为。要重视这些付款，而且始终寻找将它们合法地最小化的办法。

你需要决定工资总额、较少的联邦社会保险税、联邦所得税代扣和任何的州所得税的额度。另外，大多数州还要征收雇主缴纳的税收，比如就业保障、工人抚恤金等。不但文书工作繁重，也涉及很多最后期限。雇用一位记账会计处理这一部分业务就可以帮你腾出时间，以便真正投入到企业经营中。不要忘记机会成本这一概念，你花在记账上的时间越多，你去赚钱的机会就会越少。

雇用得力的记账会计非常重要.....

汤姆和南希

汤姆和南希返回贝蒂记账公司的办公室。贝蒂前一天出差了，他们被告知第二天再来。他们照做了，但是带着杜哥来的。格林夫妇试图让大丹犬待在他们的丰田普锐斯里，但这条狗却跳了出来，并跑到贝蒂的草坪上做起了标记ad。贝蒂透过窗户看到了这一切，心中不悦。在把杜哥弄进车里后，格林夫妇走进办公室。

贝蒂40岁出头，但看上去年纪更大一点。她的脸如刀削，声音沙哑，牙齿暗黄，也不整齐，经常一根接一根地抽烟。她旁边时刻摆着一杯咖啡。

她立即开始谈正事。根据格林工程师专业服务公司的需要，她可以提供全套或部分记账服务。如果他们想在自己的办公室使用快捷记账会计程序，她可以给他们备份软件，用于工资报

告和银行账户的对账。如果他们想让她进行所有的数据录入，并管理快捷记账的账户，她可以为他们全部搞定。这需要他们做出选择。

汤姆和南希同意由贝蒂代理一切记账事务。他们之前不是很擅长记账业务。虽然他们是训练有素的工程师，却从来没有真正掌握资产和负债必须平衡的复式记账概念。现在，他们有了一家公司，这事就更加难办了。

作为一家公司，有些额外的财务方面的事情需要有人去做，贝蒂同意这种说法。她说：工作没有那么多，但它的确涉及某些专业知识，而这是她具备的。

汤姆和南希感谢贝蒂抽出时间跟他们见面。过后他们会打电话给她，把他们的决定告诉她。一进入车里，他们就开始讨论是否雇用贝蒂的问题。汤姆注意到她的办公室似乎很整洁，也非常有序。对此业务她显得也很有把握，而不是心里没底。南希对于贝蒂关于查询人的回答感到反感。她认为那有点奇怪。虽如此，贝蒂的位置非常方便，离他们的家庭办公室不到两公里远。眼下他们急需帮助——立即兑现支票。

当天下午，他们打去电话，雇用了贝蒂记账公司。

阿兰娜和雪莉

大个子吉姆正在为其女儿寻找可出租的零售店面。阿兰娜和雪莉的第一个选择位于镇上的一个大型商场中，这在当地是一个很吸引人的地方。但是，商场里已经有一家发廊了，吉姆知道租赁条款不太好谈。

因此，大个子吉姆将目光集中到环境干净、照明很好、易于停车且处于繁忙街道上的较小的商场和沿街购物中心。如果他对女儿的任何租赁都签署个人担保协议，她们就会落脚在一个好地方，一个凭她们的努力能获得成功的地方。由于要面对个人担保问题，他决定不使用商业地产经纪人。尽管他并不真正地了解情况，但感觉有些经纪人在圈定店铺地点这方面不会站在他的立场上考虑问题。因此，他打算自己做这件事。

大个子吉姆锁定了两个达到他预期条件的商业中心。当时租赁市场疲软，房东不得不灵活面对以期谈成租户，于是，他想让两家业主相互竞争。与此同时，依据其担任超市经理的经验，他也清楚地意识到：不管租房市场情况如何，房东都不会随和，甚至会拒不退让。

他首先把电话打给彭诺耶·内夫（Pennoyer Neff），他拥有的店铺名称为“十字路口心”（Crossroads Center），这是一家比较新的零售店铺，位于一条繁忙的街道上。“十字路口心”的面积有1500平方英尺，能够满足阿兰娜和雪莉的需要。大个子吉姆握了握内夫先生的手，就开门见山谈正事。内夫先生非常坦率地介绍着场地。他提到在该中心开发廊一定会生意

兴隆，而且其他租户肯定从其客流量中受益了。最低租期为5年，要求有个人担保，以及按每平方英尺计算的初期费率，而且这个平均费率每年要增加。用于景观美化的公共区域维护（CAM）费、外墙维修费、停车场维护费等按季收取。虽然要交相当于两个月房租的预付金，但第一个月的房租是免费的，这样他们就可以在此装修开业。大个子吉姆说租约将以他女儿企业的名义签订。内夫先生说必须要以她们个人的名义。当大个子吉姆询问除了第一个月免租金外（通常总是如此），还能不能有其他的让步时，内夫先生没有做出任何让步。大个子吉姆耍了个心眼，他表示耽误了内夫先生的时间，并为此表示感谢，说自己还要去另一个地方赴约，那个地方叫“法国人的什么地方”，说完就迅速离开了。

大个子吉姆接下来拜访的是“法国人的角落”（Frenchman's Corner），这个地点原是一个马车驿站，现在是一家中型商场。商场经理奥斯卡·阿基尔（Oscar Acquirre）热情洋溢地把大个子吉姆迎进了他的办公室。在讨论完租赁条款之后，大个子吉姆想要寻求一些让步。他想3个月免交租金，而且个人担保要在头两年之后终止。他说：如果他的女儿们能够在这里经营两年，那么接下来的20年她们还会在这里继续干下去。个人担保没必要超过两年。当阿基尔先生说无法满足那些条件时，大个子吉姆提到“十字路中心”（Crossroads Center）正在考虑相同的条款。大个子吉姆声称他有个约会，感谢商场经理抽出时间接待他，然后就离开了。

当天下午，大个子吉姆接到两个电话，分别来自两个商场的代理人。内夫先生和阿基尔先生表示事情还有商谈的余地。

结果是，“十字路中心”同意5年租约，免租金两个月，并同意租给阿兰娜发廊这家企业实体，而不是租给雪莉和阿兰娜个人。大个子吉姆要为租约的前两年半提供个人担保。一旦他的女儿过了5年租期的一半，他的个人担保就会解除，接下来便有企业而不是大个子吉姆负责剩余的租赁付款。

那天晚上吃饭的时候，大个子吉姆得到女儿们热烈的拥抱。她们很高兴拿到这样的店铺，对她们来说，“十字路中心”非常理想。

当克林特对威尔低声抱怨说他们的岳父在承诺个人担保这件事上把他们都甩了时，威尔回答说：“为啥不能是他？”

个人担保

个人担保（或商业性担保）是贷款人、出租人或供应商与个人就个人业务的信用或服务的延伸而达成的合同。如果企业（假定是股份公司、有限责任企业或其他实体）不能支付或违约，签订担保协议的个人就要自行承担其相应的责任。这种情况下无需考虑公司面纱的问题。贷款

人也不必挂念着染指任何的公司资产。凭借担保，他们就可以直接向担保人追索。

贷款人或其他人坚持得到个人担保的原因各种各样。一是激励与企业紧密相联的管理。如果企业经营失败，你就会失去个人的所有资产，没有什么比这种预期更能让你集中注意力的了。个人担保还充当全部企业资产基本抵押的二级抵押（个人的净值）。从贷款人的角度看，提出这样的要求是审慎的。大多数贷款人会很直白地提出这种要求。

但并不是所有的企业都是如此愿意提供帮助的。有些会隐瞒合同中的个人担保条款，并且不告知它的全部意义。例如，我的一个客户最近找到我，就一份租赁协议询问我文字之中隐藏的含义。协议文本如下所述：

为促使出租人签订此租约，并以作为签字人，我个人绝对和无条件地保证：在承租期内，当承租人对出租人的所有债务到期时，我会向出租人及时付款。在起诉我之前，不得要求出租人对承租人或设备提起诉讼，或强制实施任何其他补救措施。我同意支付出租人为强制执行该担保和租约而引致的全部合理的律师费和其他支出。我同意：给予承租人的任何延期或修改，以及给予承租人、任何其他债务人和担保人的债务免除或折中，无论如何都不会免除此担保协议对我责任的约定。这是一个持续的担保，应绑定我的继承人、继任人和财产受让人，并可由出租人的受让人或继任者强制执行，或为了出租人的受让人或继任者的利益而强制执行。

该担保适用纽约州的法律。与此担保有关的所有纠纷均须在位于纽约州、县的联邦或州法院提起诉讼，尽管其他法院可能对缔约方和标的物拥有管辖权，我慷慨地同意此类法院的管辖权，包括但不限于纽约市民事法院。出租人可以将挂号信寄往我以下地址，从而告知我有关的诉讼程序。只要法律允许，在由该租赁或担保引起的或以任何方式与此租赁或担保有关的任何诉讼中，我放弃陪审审判。在适用法律允许的范围内，我同意不将出租人或其受让人作为集体诉讼、私人检察长诉讼或其他代表诉讼的一方进行索赔。我明确地授权出租人及其代理人或受让人继续有权就我的信用记录从信用咨询公司或信用报告机构获取信用调查报告，以及进行信用调查，并承认出租人可以向信用报告机构提供有关此次租赁和担保的信息。有关出租人向信用报告机构所提供信息的争议或不准确之处应送交下述地址的出租人。

你觉得这样一来你的家庭资产会悄悄地流失吗？在用上述文字表达的情况下，租赁公司不应该如此急于求成，让我的客户匆忙签字，并将自己的姓名首字母签在了几处表格上。个人担保部分从未经过验证或讨论，却成了匆忙签署的协议内容之一。其影响是显著的。租赁公司从未提供所承诺的服务，但却可以利用我客户的个人担保。这种情况只能让问题更加严重。在签署此类协议时，请务必小心。要弄清楚在你签的任何合同中是否需要个人担保。

有一种方法可以避免为你的企业签署个人担保，那就是在与你的企业有关的事务上建立良好的商业信誉。如果你的企业有偿还债务的记录，并建立了商业信用档案，你就能够避免个人担

保。欲了解更多有益于建立企业信用的信息，请参阅《富爸爸如何创办自己的公司》。

办公用品

在开展经营时，你需要表现良好的职业形象。名片、信笺、信封诸如此类的用品可以帮助你达成此目的。但请记住，在设计它们时，你的公司名称中必须包含实体类型，比如Inc.、LLC.或Co.。你想要在所有的生意往来中清楚地表示你是在代表自己的企业做事，而不是代表你自己。甚至需要在商业文件上署名时，一定要在签名后面写上你在企业的头衔，比如乔·布洛（Joe Blow），董事长，XYZ Inc.，防止在“你在为谁尽责”这个问题上出现模糊认识，你代表的是公司，不是你自己。

波波和莫顿

波波和莫顿知道他们的最后期限到了。马勒夫人期望本周末能看到名片和合同文本。他们当然想得到这份工作，但他们也认为她是那种谨言慎行的人，自然要满足她对他们的期望。

他们首先制作名片。波波和莫顿拥有他们那个年龄段的人一样的计算机技术，也就意味着他们在这方面非常熟练。他们能把名片的事搞定。

波波想知道的是：它上面应该印上钟琴吗？就像他自己一样，或许并不是每个人都知道钟琴是什么玩意。莫顿认为随意就好，至少他们与一个令人过目不忘的名字捆在一块了。

波波用电脑为名片设计了版面，如下图所示：



钟 琴
本图拉

莫顿 特伦特姆
(555) 555—1234
波波 麦吉尔
(555) 555—9871

因为还没有想好把办公室设在哪里，所以，他们没有列明街道地址。是写上他们俩各自的公寓住宅，还是代看的房屋地点呢？他们决定过后再弄清楚。

有两个原因让他们决定在名片上标明姓名和手机号码。首先，他们俩只需印一张名片。其次，因为他们想把重点放在客户服务和满意度上，用一张名片的话，他们就能告诉客户，在任何时候打两部电话中的任何一部都可以。

在打印前，他们需要听一听玛蒂婶婶意见。玛蒂婶婶很高兴看到他们。从第一次听到“钟琴本图拉”时，她就一直关注着公司的名称，现在看来，似乎它已经为他们所用了。她喜欢他俩的名片设计，认为它应该奏效。

玛蒂婶婶接着讨论了他俩其他的需求，他们需要开一个银行账户，还得有一位记账会计。波波和莫顿睁大了眼睛互相看着对方，他们还没想到这些。

玛蒂婶婶说一家可靠的银行对于他们的成功至关重要，一位好的记账会计更是如此。她不算让他们随便找什么人，她和波波的叔叔在经营和投资上只雇用服务和声誉最好的人，她会为他们安排恰当的人见面。

富爸爸的温馨提示

- 从一开始就要记好你的账目。从长远看，这会节省你的时间。
- 工资必须合规。在征收认为应该属于它们的那部分钱方面，政府非常严格。
- 在个人担保协议上签字之前需三思而行。

现在你要准备雇用员工了.....

第五章第四天

如何处理所有涉及雇员的问题

几天之内，我们的团队已经完成了很多工作，但还有更多的事情需要处理。

到了第四天，我们打算避而不谈前面所讲故事主角的事，转而关注你如何对待雇员所产生的影响，有些影响会立即产生，有些影响会在不久的将来也会产生。

涉及雇员需要考虑5个主要问题。第一，刚开始，你是雇用员工还是独立合同工？（要小心。）第二，在雇用员工时，《雇用协议》涉及哪些内容？第三，你需要知道涉及雇用法的什么问题？第四，你能提供什么样的员工福利？第五，涉及员工流失的问题是什么？

雇员还是独立合同工，哪种更合适？

既然你的公司已经成立，并且你也准备好要开始经营，下一步要想到的就是雇用员工，以及在企业里如何适当地安排他们的岗位，并且由此带来的麻烦还要最少。

首先，你是雇用员工，还是使用独立合同工？

你知道雇员意味着什么，很可能你曾经就是其中的一员。但是，一旦你跨过员工和雇主之间的这道门槛，成为一名雇主，它就成了了一件完全不同于以往的事情。

作为一名雇员，你的职责包括准时上班、按时完成领导分配给你的任务，并且用一天认真的工作换取一天实足的薪水。

不过，作为雇主，你必须要考虑这些事情：工资单、汇给州和联邦的税费、工人的赔偿保险费、保健计划和福利、养老金和401(k)福利、薪酬和绩效评估、带薪的休假和加班费、交通津贴、病假工资和离职补偿金等，还要为雇员的某些行为承担责任，也就是说，如果他们驾驶着公司的厢式货车送货时造成了事故，你以为谁会被起诉？实际上，这意味着你要常常卷起袖子，亲自做培训，或者聘请某人替你做。然而，作为一家小型初创企业，请人来管理你的雇员事务可能不划算。毕竟，企业刚刚起步，你需要付出巨大努力，切实让你的企业成长起来。

另一种选择是要避开传统的雇佣关系，转而采用企业与独立合同工的关系。这种解决方案既有优点，也有缺点。

独立合同工，义如其字。独立合同工是根据书面或口头协议，受雇于他人并为他人提供服务的人。独立合同工的“独立”性在于，作为服务合同的一方，你要根据协商好的条款为此人支付

一揽子费用，而独立合同工自己则承担个人在税收、医疗保险费、员工赔偿和失业保险方面的全部费用。法律专门规定独立合同工不具有雇员的身份，因此，公司无需承担任何与传统劳资关系有关的义务、债务和责任。你也可以将具体的赔偿条款写进服务合同，借此弥补独立合同工采取某种与公司有牵连的行动而引致的某种责任。在许多情况下，从事独立合同工的人已经从属于某家劳务公司，在这种情况下，你雇的可能是那家劳务公司。

此类关系的缺点主要来自于美国国税局如何对待独立合同工的关系。即使你和这个人以合同的形式明确你们之间不受传统劳资关系责任与义务的约束，但就美国国税局而言，如果这个人符合一定的标准，那么，他或她就会被认为是一名雇员，而不管你们达成了什么样的合同。美国国税局坦承自雇的独立合同工不必遵从全职雇员（W-2）的纳税义务。（请记住，由于工资税扣缴软件的采用，美国国税局对于全职雇员可以进行更好的管控。）允许雇员归入更容易受到质疑的独立合同工序列有可能属于雇员误分类（如美国国税局所说），据说美国财政部每年要因此耗费10亿美元以上。实际上，这意味着当独立合同工未能从你商定支付给他们的固定费用中汇交税款和法定扣款时，美国国税局可以也必须前去找你，如果他们认为独立合同工可以划分为雇员的话，那就由你来补交。

过去几年里，美国国税局增加了雇用税的审计次数。（我们将在第十四章进一步讨论审计问题）。如果他们找到你的门上，发现你将雇员误分类为独立合同工，其处罚是相当严重的。美国国税局宣称：不管你的误分类是否有意为之，税收调整幅度为前3年工资总额的10%到40%不等。（这是意外还是故意？）美国国税局为想要“纠正”其做法的雇主提供了赦免计划。面对此类计划，请务必与你的税务专业人士商量。

现在，重要的是要搞清楚美国国税局在确定雇员与独立合同工身份问题上采用的是什么标准。标准如下所示：

雇员	独立合同工
· 全职为你（雇主）工作，至少在此期间要开始实现一个具体目标。	· 业余时间为你（企业主）工作，可能同时还会为其他企业和个人工作。
· 工作时数和天数由你安排。	· 接受一个目标和最后期限，但不会设定具体的进度计划表。
· 接受你的培训，并且必须以一种特定的方式、顺序和方法完成工作。	· 只为实现的目标负责，对于目标如何达成没有具体的要求。
· 由你提供工具和原材料，并且必须在你的生产经营场所工作。	· 自己提供工具和原材料，可以在家或其他工作场所等地点工作。
· 必须亲自完成工作。	· 可以雇用助手或分包给他人来完成任务。
· 工资可以按时、周或月领取。	· 依据工作时间，按项目、佣金制或账单领取报酬。
无	· 持有自己的营业执照、许可证等。

所以，为了证明你与个人签订的是独立合同工的合约，你必须确保以下内容：达成一份《独立合同工服务协议》，并且独立合同工要向你的公司提交有关他们所做工作的账单。如果你与这些人的合同包含上述大部分或所有要点，那么，你就有很大的把握成功地辩称你不是雇主（相对于雇员）。

《独立合同工服务协议》和《雇用协议》的样式可在www.CorporateDirect.com网站中找到。

《雇用协议》及注意事项

《雇用协议》很可能包含在一家初创公司的《商业计划书》中，并处于显著的位置，尤其是在涉及你的“关键”管理人员或技术员工时更是如此。

传统意义上，有两种类型的就业群体与创业公司有关：“普通”雇员和“关键”雇员。普通雇员受你或其他管理人员领导，他们的责任从较小至中等不一，并获得相应薪酬；关键雇员则是那些你需要让商业计划书开始落实所需要的人，他们在技术或企业经营方面非常熟练，公司离不开他们，他们很可能会因为自己提供的服务而领到高额工资，或在现金缺乏的许多创业公司中，他们会分配到一部分股份作为回报。与普通雇员相比，关键雇员跟你公司的关系可能更接近于企业合伙人或创办人。普通雇员也可能会分配到股份或购买公司股票的期权，但与你给予关键雇员的数额相比，通常少得多。

对于新成立的公司来说，使用仔细拟制的《雇用协议》可能是你将启动企业所需的人才吸引

到企业的唯一方法。拥有高超营销技巧的人是非常精明的人，他们很可能投入了大量的时间和精力才获得了这些技能和知识，他们也会凭借这些技能和知识保障自己在未来过上好日子，并确保获得公平的服务报酬。在此情况下，除经济补偿外，他们很有可能会寻求获得配股。

处理好与公司关键雇员的《雇用协议》也可能会成为你吸引风险资本的一个条件。潜在的投资者，尤其是正在寻求大笔资金投入的投资者会希望看到你获得了让你的商业计划书付诸实施所需要的人才。如果一家新建公司有好的创意或想法，但却依赖一个人去实施这些想法，而且这个人还没有跟你签订劳务合同，或者没有义务以任何方式待在你的公司里，那么这家公司就不是吸引潜在投资者的对象。

除了服务有保障和让投资者安心外，一份认真拟制的《雇用协议》可以让其他事情顺利开展。利用保密协议和竞业禁止条款，你可以防止雇员将你宝贵的信息或流程出售给竞争对手；如果雇员从单位离职基于与你企业共同开发的创意，建立一家新企业，直接与你的企业展开竞争，并针对你企业现有的客户开展销售，他们的这种行为也会受到竞业禁止条款的限制。通过所有权条款，可以确保你出钱让人为你开发的软件或产品的所有权仍然掌握在你企业手中。

即使你的公司只有你一个人，没有任何其他雇员，也没有聪明绝顶的创意，《雇用协议》仍然是可取的或有必要的。请记住，投资者正在投资你的公司，而不是投资你个人，通过投资你的公司，他们也在一定程度上购买了你公司的经营控制权。因此，他们将需要某种类型的保证，即你正在研发或已研发的产品或技术属于公司，而不是属于你个人。另外要考虑的一点是，你如何让你的付出得到回报。此外，你会因为自己正在向公司贡献产品和服务而收到一定数量的报酬而让投资者放心。投资于一家无法保证其产品或服务的公司是不谨慎的做法，即使起初它能吸引到某些投资，但投资人随时会撤资。如果一家公司没有办法控制多少资金用于自身发展，多少资金进入某人的口袋，那么，投资这样的公司同样是轻率的。

谁应签订《雇用协议》

如上所述，让公司的关键雇员都签订《雇用协议》是值得的，这应包括但不限于你自己、你的合作伙伴、你公司的其他创办人、科研人员、软件和硬件开发人员、财务主管、会计师、律师（如果你公司有专职法律顾问的话）和销售经理（特别是那些对你公司的目标行业深入了解，并掌握重要联系人的人）。

哪些条款应当写进《雇用协议》

哪些条款写进《雇用协议》取决于你与什么人签订合同。不过，不论与谁签订合同，每一份《雇用协议》都必须含有以下这些内容。

职位和职责范围

这个人将在你的公司做哪些工作？你需要具体到什么程度？

虽然从表面上看，划分职位很容易，但在考虑此职位的职责范围时，你必须认真考虑：你是否需要留一些余地，以防备工作的变化和发展。如果职位的范围定得太窄，风险就是你要与雇员不断地重新协商《雇用协议》，尤其是在企业初创时，岗位职能的扩展超过当初设计的可能性会很高。然而，如果职位范围定得过于宽泛，等你将来某个时候想要缩小其范围时，麻烦就会产生，特别是你希望减掉某位雇员的某种责任时更是如此。如果有雇员不同意裁减责任，他或她可能会搬出“推定解雇”这一法律概念为自己争辩，并对你的公司采取法律行动。或者雇员在这种情况下会争辩说你的公司违反了《雇用协议》，如此一来，等于整个合同已经无效，自然也包括与保密和竞业禁止有关的条款。你可以在《雇用协议》中加入一项条款，声明公司董事会对岗位职责保留最终解释权，当他们从整体考虑，修改职责范围对企业最有利时，可以选择做出修改，这始终不失为一个好办法。

《雇用协议》如何拟制你可以说了算，但作为创办人，有一件事情需要额外考虑，那就是确保不会因为即将到来的投资者而令你失去对公司的控制。你不妨考虑加入一项限制董事会人数的条款，从而确保你的职位不会被董事会改变。你还需要与这些个人分别签订《股东合作协议书》，它将涉及你与这些投资者在诸多经营与管理等方面的关系，包括控制权和否决权等，并利用该《股东合作协议书》确保你不会陷入如此的境地：失去对公司的股东控制权，然后你在公司内部的职位被终止，实际上是将你整个地从经营中踢了出去。你可能也考虑到了股东的表决权信托，这个问题在《富爸爸如何创办自己的公司》一书中有所讨论。

《雇用协议》的期限

有几种方法可以解决《雇用协议》应该签多长时间的问题。对于某位关键雇员来说，最好将其《雇用协议》限制至一个具体的时间，在此期间，有具体的项目或目标需要达成。或者，你不妨每年或每两年修订一次《雇用协议》，这取决于你公司的特定要求。如果你期望长期或连续的雇佣关系，你不妨在《雇用协议》中加入此项规定。你还可以选择在合同中添加一项条

款，即第一年为首期，之后自动续期一年，直至公司或雇员单方或双方终止合同。一般情况下，最好与关键雇员签订较长的合同，而不是逐月签订，毕竟你要设法促你的公司给投资者留下稳定发展的印象。

雇用时间

除了设定职位和职责范围之外，还要在《雇用协议》中注明：既然雇员为你的公司工作，他们自当把自己全部的时间和精力用于完成这些责任，这一点非常重要。再次强调，你要防止把职责范围定得过于狭窄，例如，高科技企业的雇员时常要参加会议和研讨会、写论文以及与同一科技领域的其他成员交流信息。如果不允许雇员利用这些机会提升个人业务能力，那就会出现一种风险，即他们的知识停滞不前，对公司发展也就没有很大价值了。

另一方面，从不工作的雇员对你也没有多大的帮助。你需要考虑的是如何实现二者的平衡，并根据每个员工的情况分别拟制《雇用协议》。你不妨考虑增加一项条款，限制员工在这些外部活动上所花费的时间，或者是员工出席或参与某些活动必须事先征得公司的同意。这对兼职人员或者咨询顾问尤为重要，他们可能同时为几家企业提供服务。雇员同时效力的企业越多，也就越难确保你公司的商业秘密、专有工艺和方法没有被转送或修改。

支付雇用费用，包括旅行和工作调动

如果你预期公司的某个工作岗位可能需要出差或外派，请将费用报销写进《雇用协议》。必须设定具体的报销流程和手续，并由双方共同遵守。如果报销需要发票收据或其他证明文件，那就必须清楚地说明。

工资和其他福利

除了给雇员发放现金薪酬外，还要考虑其他方面的福利，比如配股或在未来购买股票的期权、医疗和牙齿保健计划、养老金计划、分红协议和交通补贴等。如果你的公司没有大量的现金可支付大量的工资，并且正实行配股和期权，那么，将这些福利与雇员的持续服务或目标实现的时间表联系起来发放，的确是一个不错的主意，新创立的企业尤其需要如此。

关键雇员的人寿保险

考虑为关键雇员购买人寿保险会为你的公司带来好处。在此类保险单中，公司会被指定为受益人，如果被保险人是不可替代的，公司一旦离开他们就很可能不会成功，在这种情况下，你不妨考虑让公司的投资者作为受益人。此外，你必须确保正在被考虑给予此项待遇的关键雇员同意接受任何必要的医疗检查等，并使其在任何让此类保险单生效的文件上签字。

可转让性

任何《雇用协议》都应该包含一项条款：允许你的公司将《雇用协议》分派到分公司、联合公司、子公司或继任公司。如果你的公司已经被另一家公司购买，但一位其所提供的服务是你公司必不可少的关键雇员很不情愿，并拒绝为继任公司工作，你肯定不想处于这样的境地吧。

保密协议和竞业禁止条款

如前所述，作为一家初创公司，至关重要的是要保护自己的知识产权、专利、商业秘密、产品、生产方法和商业模式，防止被透露给现有的竞争对手，或防止你自己的雇员利用它们另起炉灶。至于哪些信息被认定是“秘密”，《雇用协议》理应做出具体的说明，还要设定一些惩罚性条款，借此条款，一旦雇员违反了此保密条款就会受到本公司的起诉。

另一方面，竞业禁止条款必须根据企业的实际情况规定得更加具体一点。例如，你雇用一名软件工程师为公司编写某种软件并不意味着此人被禁止为其他公司编写其他软件，即使那家公司与你同属类似的商业领域。但是，该人可能会创立自己的公司直接与你竞争，或为竞争对手工作，并有可能利用在你公司时获得的知识帮助竞争对手，从而间接地与你展开竞争。因此，在允许该人从事直接或间接与你展开竞争的业务之前，你的公司所能做的是设定一个合理的时间或地理限制条款。然而，在考虑此项条款时，从法律顾问那里获得适当的法律意见，听听什么被认为是“合理的”，什么被认为是“过分的”。大多数法院认为，作为一项公共政策，有利于人们工作的事情就会对社会有益。因此，法院并不喜欢雇主试图严格限制雇员未来的活动。例如，要求前雇员在你公司终止《雇用协议》之后几年之内不得从事原来的职业，或不得在你公司所在州及其周边6个州从事原来的职业，这种条款可能会被法院推翻，并且在针对你的公司做出评估之后，甚至会导致额外的罚款。你不能阻止雇员利用自己的本事挣钱，尤其是他们的知识和技能早在其被你的公司聘用之前的很长一段时期内就已获得的情况下更是如此。但

是，你可以设法将雇员利用其受雇于你的公司期间获得的知识所能做的事情减少到一个合理的程度。

发明的开发和所有权、商业秘密和新的经营思路

如果公司雇人开发业务、拓展思路和创造新产品、服务或创新理念，双方（公司和员工）应该清楚各自拥有哪些优势是非常重要的。《雇用协议》中应当有一项要求雇员加以确认的条款，即在以下情况下，任何由雇员提出的创意、实现的发明和改进均属于公司，而非雇员所有：（1）与公司现有的、计划中的或预期的业务有关，或与实际研究或预期研究有关；（2）雇员使用公司的设备而实现的工作成果，包括使用软件平台；（3）雇员借助公司的商业秘密、资产、信息等而实现的成果。在此条款之后，你还应追加一项条款，要求雇员将其所有与创意、发明或改进有关的权利、资格和利益转让给公司。

合同终止

这是迟早要发生的事。让你的公司避免将来面临不当解雇诉讼的最好方法就是拟定合同终止情形条款，确定在什么情况下雇员可以被解雇，准备时间要多长，或发放多少代通知金合适。在此条款中，你应设定一个“中性”终止合同条款，从而允许你或雇员可以选择无理由终止雇佣关系，并为彼此出具理由充分的书面通知；还要包括一个“自然终止”条款，即任何一方可以选择在合同到期之后不再续签《雇用协议》；还应该有一个“因何理由”终止合同条款，你要具体明确什么样的行为是不能接受的，以及立即终止合同或没有充分通知就终止合同会导致什么结果。留出一项条款单独谈论一下什么被看作是公司违反《雇用协议》的情形，通常指公司未能按时支付工资。

凡《雇用协议》的草拟自然要涉及你，作为创办人，你不妨将被视为构成公司违约的其他事件也列出，包括彻底改变董事会授权给你的工作职责和职能，这被视为推定解雇。

在配股尤其是在购买股票的期权还未行权或期权没有被完全授予的情况下，必须明确未行权或未被授予的部分如何处置。“股份分期兑现”这个词被用来描述必须经过一段时间才能得到全部赠予股份的情况下，股权如何转让。例如，每年120股的年度分配，按月授予，这意味着每月会有10股归到雇员的名下。因此，假设这名雇员在6个月后离开，总共会有60股归属他的名下，他将失去剩余60股应得权利。此外，你不妨考虑增加一项条款，即：雇员受雇期间购买的

所有股份须由本公司以优惠的价格或以雇员购买时的价格回购。回购条款最常见于私人控股公司，因为股份掌握在尽可能少的股东手中符合公司利益最大化原则。你也不妨考虑在你作为创办人与公司所签《雇用协议》中明确一套回购方案，这在投资者购买你公司全部股权的情况下尤其重要。如果公司正考虑上市，那么，作为创办人的你不妨增加一项条款，使得你可以保留股权，并在上市流程完成之后在公开市场上兑现。如果设法在创办人的《雇用协议》中将股份回购方案与竞业禁止条款绑定，也将对你十分有利。

在《雇用协议》中，还有一点需要创办人考虑，即在投资者寻求买断你的股权，并终止你与公司之间的工作关系之前，必须对你公司的价值做出评估。由第三方进行估价可确保你的股权和贡献得较公平的评估，并且你为创建企业而投入的时间和付出的精力也将得到合理补偿。

创办人或关键雇员的《雇用协议》样本可在www.CorporateDirect.com网站找到。我们还提供了在上一节中提到的用于关键雇员的《雇用协议》表格样本，以及本章接下来要讨论的《独立合同工服务协议》表格样本。

雇用法简介

为了避免你被前雇员因不当解雇或推定解雇告上法庭，你的公司应该做什么和不应该做什么，我们已在“雇用协议及注意事项”中进行了简略的讨论。下述内容是对基本的“雇用法”概念的简介，以便让你对自己真正要介入的事情有一个初步了解。如同本书其他内容一样，这一节无法取代专业的法律意见，内容也不是非常详细。它只是围绕着劳资关系谈论一下适用的主要法律。

《公平劳动标准法》（FLSA）

这是一部联邦法律，它规定了最低工资、同工同酬、加班费、童工和哪些有关雇员的记录公司应按要求妥善保管等内容。《公平劳动标准法》适用于从事贸易、用于出售产品的生产、总销售额最少为55万美元（无论商品是否由他们制造）的商品装卸、销售或运输公司。另外此法律还有几项豁免规定，包括“白领雇员”豁免，适用于高管、专业人士和行政管理岗位上的雇员。同样，《公平劳动标准法》不适用于独立合同工，它会再次产生工人误分类的问题。要知道，法院对豁免和独立合同工的解释非常狭窄，也就是说他们会找到一种方法将“独立合同工”划归为“雇员”。法院会考虑“经济现状”调整适用范围。

假设你的公司归属《公平劳动标准法》管辖，必然要满足最低工资标准的要求。有时联邦政府会设定最低工资。就在本书撰写时，最低工资为每小时7.25美元。（要知道，有些地方司法管辖区可能会设置一个较高的或“灵活的”最低工资。）如果你经营的企业里，雇员可以收小费，你可以要求他们的最低工资可以用收到的小费来支付，比例可高达50%，但你必须能够证明，从总体上来看，包括工资和小费在内，雇员收入至少应达到最低工资。

一旦雇员在工作周中工作超过了40个小时，你就要支付加班费。传统计算加班费的标准是雇员基本工资的1.5倍，但这一规则也有例外，这要取决于该雇员的具体归类。在修改传统1.5倍计算方法之前，最好是先联系劳工部，再决定公司是否有可以重新归类为计算比率较低的雇员。

关于喝咖啡和午餐的休息时间，通常是这样认为的，休息时间为20分钟或更短，要知道雇员是按时间领取报酬的，而且是公司为其支付工资。另一方面，只要你的雇员在此期间被叫停了所有的工作，并且不要求他们“继续干活”，而且吃饭也不能在办公桌或工作台上的话，30分钟或更长的进餐休息时间就认为是不应付工资的。

《公平劳动标准法》还规定雇员每年要收到一张W-2表，这是一个工作时间、领取的工资和法定抵扣项目的记录。因此，保管好你的记录是必要的，因为如果劳动部门找上门来查看的话，你必须能够出示这些记录，不但要全面，而且要完整无缺。

《童工保护法》要严格遵守《公平劳动标准法》的规定。虽然儿童作为企业主的情况可以例外，但通常禁止公司雇用16岁以下的儿童。此外，禁止儿童从事危险的工作，比如采矿或处于危险工作地点的周围，如重型制造或加工业、运输、仓储或建设工地等。

《就业资格审查表》

所有雇主必须为受雇在美国工作的每个人（不论其是否为美国公民）填写并留存I-9表，即《就业资格审查表》，旨在让雇主审核雇员的就业资格和身份证明文件，确定他们的信息资料是真实的，从而确定该雇员可以应聘美国的相关工作。

《民权法案》（CRA）

《民权法案》是另一部联邦法律，它可以让雇员免于成为雇主的歧视性对象，包括基于种族、肤色、性别、宗教信仰或国籍的歧视。《民权法案》还拿出一小节专门讨论职场中孕妇的

待遇问题，除非该雇员由于怀孕而使其身体无法胜任当前工作，否则，禁止雇主以女性员工怀孕为理由拒绝给予她们一份工作或在怀孕的某一阶段辞退她们。《民权法案》还涵盖了与“性骚扰”有关的规定，要求雇主为员工提供一个安全、无性骚扰的工作场所。《民权法案》也防止雇主对提出投诉的雇员“打击报复”，也保护协助其他雇员进行歧视投诉的雇员。

《雇用年龄歧视法》（ADEA）

虽然雇用法律在过去几十年里取得了重大进步，但美国还是制订了《雇用年龄歧视法》，旨在涵盖那些没有被《民权法案》包括在内的人。在《雇用年龄歧视法》颁布之前，从来没有人考虑把年龄用作歧视索赔的一个因素。然而，当今的职场发生了巨大变化，由于有更年轻、工资更低但不是太合格的人可以被雇用，或超过某一年龄段的人被禁止申请某类工作岗位，因为这些岗位已经留给了更年轻的人，从而导致有资格的人被剥夺了就业机会。《雇用年龄歧视法》规定公司不得在雇用或解雇员工时歧视任何人，即不得把年龄当成促成雇用或解雇的一个因素。此外，《雇用年龄歧视法》还规定公司通常不得强迫某人退休，虽然有某些强制性退休的条款，但它适用于年龄为65岁及其以上的企业高管，并且在退休之前已经在高管职位上至少工作了两年。

《美国残疾人法》（ADA）

另外一个涉足雇用领域的是《美国残疾人法》。该法保护残疾人在受雇主雇用和解雇时免受歧视，这些残疾人包括盲人、聋人、言语障碍者、脑瘫患者以及癫痫、肌肉萎缩症、多发性硬化症、艾滋病、癌症、心脏病、糖尿病、智力迟钝和情绪性疾病等患者。不过，为了遵守《美国残疾人法》，残疾人必须要证明他们是有资格工作，而且身体条件能够完成所申请的工作，或者能够在雇主提供合理的居住设施和调节装置的情况下完成工作（即为轮椅通过铺设坡道）。另一方面，如果雇主可以证明为了雇用考虑中的人选而需要做出某方面的改动，但会为此付出巨大的代价，从而使得雇用该员工的成本远远超过其所完成工作的价值，那么，公司就可以免于执行《美国残疾人法》。

《职业安全与健康法》（OSHA）

制定《职业安全与健康法》旨在让雇员免于在工作时被迫接触有害物质。《职业安全与健康法》的规定适用于制造业、餐饮、农业、医疗副产品和废弃物处理等行业。该法要求雇主必须提供一个安全且健康的工作环境，将雇员的风险降至最低，公司可以通过防护用品或设备的使用来实现（比如口罩或呼吸器具），或者通过对工作场所的设计来实现（如排气装置或通风系统）。

工伤赔偿金

即使雇主及其雇员做出了最大的努力，但工作场所还是会发生事故。设立工伤赔偿金旨在保护雇员，避免其在发生工伤之后因为丧失工作能力而穷困潦倒。它要求雇主采取某些措施，包括购买涵盖工地事故的保险（这是符合工作补偿要求的最普遍的方法）或建立个人自我保险基金，要么雇主单独设立，要么雇主集体设立。没有购买足够工伤赔偿的雇主会发现自己很容易吃官司，如果雇员在经历与工地相关的事故之后没有得到妥善照顾，公司就会被起诉。

由于工伤赔偿不适用于独立合同工或分包合同工，在拟定任何类型的《雇用协议》或《独立合同工服务协议》时，重要的是要明确拟用人员的确切身份是什么，是雇员还是独立合同工。法院对于试图将雇员重新分类为独立合同工，以此逃避支付工伤赔偿金的雇主没有好印象。

《雇员测谎保护法》（EPPA）

依据《雇员测谎保护法》规定，虽然测谎仪是一种新型的面试方式，但强制求职者和雇员进行测试是非法的，除非他们属于某类不可以获得豁免必须执行测谎程序的特殊人员，例如，将要处理某类管控物质的雇员。

《电子通信隐私法》（ECPA）

未经雇员同意，窃听或用其他方式监测员工在工作时的谈话和行动是非法的。不过，对于你想要通过视频监控员工的工作场合（即银行、珠宝店等）或通过电话监控员工（即电话销售、客户服务等）的工作情况，你需要向员工解释清楚监控的目的和用途，并提前征得他们的同意。

《家庭和医疗休假法》（FMLA）

依据《家庭和医疗休假法》规定，雇员每年可有长达12周的无薪假期，以处理家庭或医疗问题。该法也涵盖因为生育或收养、照顾健康状况恶化的直系亲属或因严重疾病而无法上班而请假的员工。《家庭和医疗休假法》要求雇员在离岗之前30天通知企业，虽然这一点规定得明明白白，但考虑到家庭或医疗问题的紧急性，提前通知通常是不可能的。

此外，我们要提醒你的是，这只是对你所在公司可能会发生的某类与雇用相关问题的法律概述。具体问题请咨询法律顾问。

雇员福利计划

雇员补贴计划是吸引你公司不断发展壮大所需人才的重要因素。对于刚成立的公司，常常现金流有限，因此，雇员福利方面有一定的灵活性和创造性就可以弥补这一不足。

雇员福利大致限定在两个明显不同的区域：一是传统的福利，如健康和牙齿保健计划、养老金计划、假期和生病津贴；二是股东福利，如股票期权补助金、奖励性股票期权计划、利润分享方案和绩效奖金。在考虑如何实施雇员福利计划时，考虑这两个单独的计划会对你的公司有好处，涵盖传统福利的提供给所有的员工，涵盖股东福利的只能提供给经过选择的关键雇员。

下面对雇员福利计划中需要考虑的要素加以简要回顾。如上所述，我们把这些要素分为“传统”和“股权”两部分。由于各种税赋涉及雇员福利计划中的许多要素，我们的建议是：在没有从你的律师和会计师那里得到相关的法律和财务建议之前，不要尝试在公司实施雇员福利计划。

传统的健康保险计划

健康保险计划在大多数保险公司都能购买到，只是保险范围有所不同，其构成可能包括健康维护组织保险计划、牙齿和视力保险、短期和长期残疾保险、人寿保险、处方药赔偿、“自助”式医疗计划和紧急住院保险。这些保险组合的标准和复杂性差别很大，需要花一些时间和精力审查和考虑，才能筛选出最适合你公司的保险计划。按月缴纳的保费可能全部要由公司支付，或在公司与雇员之间划定一个合适的缴纳比例。

公司可以按实施健康保险计划付出的成本抵扣税收，而大多数员工也可以享受免税。然而，如果团体保险包含在健康保险计划中，它就要受到政府的监管。

附加补偿福利

雇员还可以选择额外的福利，基于他们选择的福利，其保险费率会做出相应的调整。附加补偿福利可能包括免息贷款、使用公司车辆（只用于公司业务）、财务或退休金规划和咨询、健身或其他俱乐部会员资格等。

税收优惠的退休金计划

税收优惠的退休金计划是由雇主提供资金的计划，通常公司要代表其雇员将款项缴给一家独立的实体，然后由它来管理和投资这部分基金。公司在缴纳这部分款项时可以享受税前抵扣，在雇员提取这部分资金之前是不纳税的，如果要取款，雇员要负责缴纳这段时间的税款。养老金固定收益计划（年度供款是强制性的）和养老金固定供款计划是大型公司采用的两类计划。而从税收的角度来看，它要遵从国税局和劳动部门复杂的政府规章制度，接受它们的审查和持续的监控。

简单个人退休账户（Simple IRA）

对于少于100名雇员的企业，简单个人退休账户易于设立和管理，不像其他退休计划还要求提交复杂的报告。简单个人退休账户允许个人决定供款的数量和将其投资于何处（在一定限制内）。在写此文时，员工可以延期缴付最高达1 1500美元的供款（或100%的薪酬，看两者哪个较低），也可以延期缴付50岁或以上员工享受的2500美元追加供款。每年，雇主必须决定选择最高为员工薪酬2%的不对等供款（即不管员工缴存多少），或取“员工延付工资”与“员工薪酬的3%”二者较低者对等供款。（员工薪酬包括工资、红利或股票奖励等，比工资要宽泛。）

简化的员工养老金计划个人退休账户（SEP IRA）

该计划易于设立，管理成本也低。它由雇主供款，并通过个人退休账户建立。雇主的供款享受免税，最高为员工已获收入的25%或50 000美元二者中的较低者（在写此文时）。雇主确定每年缴付多少供款和是否供款。在计算供款数额时，所有合格的雇员必须采用同样的准则，雇员包括身份为企业主的雇员。纳入该计划的资产会因为递延纳税而获得增值。

401 (k) 计划

该计划因《国内收入法》第401 (k) 条款而得名，401 (k) 计划已成为小企业广泛采用的退休工具。据估计，超过60%的接近退休年龄的美国家庭拥有401 (k) 账户。

401 (k) 计划有两种类型。传统的计划允许员工决定想要从他们的税前工资中拿出多少用于供款。任何为员工福利而缴付的对等供款，雇主都有资格享受税前抵扣。雇员选择将他们的钱投资于何处，通常是共同基金投资组合。有些计划允许员工使用401 (k) 的资金购买公司的股票。雇员通常可以在计划内自由地重新分配其投资选择。资金在账户中不断积累，而且是免税的，但在退休（59岁以后）取用时，它要按照当时的税率纳税。

第二种形式为罗斯401 (k) 计划。在此版本中，要用税后资金作为该计划的供款。但一旦纳入此计划，资金享受免税，并不断积累。重要的是，退休提取时无需再纳税。其理念是：在这笔钱进入账户时你已经纳过税，因此，允许免税提取。

在撰写本文时，401 (k) 计划的供款最高限额为每年17 000美元，以及为50岁以上的员工追加的供款5500美元。这一限制额与通货膨胀挂钩，存在逐年上升的趋势。

请务必与你的顾问商议，以实现利益最大化。

你企业的个人退休账户

关于退休计划还有最后一点要说。在互联网上，有些推销商鼓吹你可以用自己的个人退休账户为开办企业或房地产风险投资提供资金。他们会让你将你的个人退休账户款项转移到自主的个人退休账户，并声称你可以将这些钱直接投入你的新企业或向一家现有企业贷款，但要向你收取大量的手续费。

美国国税局称禁止此项交易。那听起来是一件好事吗？

个人退休账户的目的是为退休攒钱，而不得用于为了谋取私利的交易。因此，不允许进行以下交易：

被禁止的交易

《国内税收法》第4975 (c) (1) 条和国税局第590号刊物都是为了保证个人退休账户的一

切事宜要绝对有利于退休计划而制定的规则。专业人员经常把任何超越限制的交易当成是“谋取私利”的交易。这部分法规明确了任何直接或间接被禁止的交易：

- 在退休计划和无资格者之间进行的任何财产的出售或租赁。（不具有资格的参见下面的规定，最主要的是包括你。）你的个人退休账户不能购买你目前拥有的财产。
- 在退休计划和无资格者之间进行的供款或贷款展期。你个人不能为你个人退休账户购买的房地产贷款提供担保，也不能为向你个人企业的贷款提供担保。
- 在退休计划和无资格者之间的装修用品或服务。你不能使用个人的家具、器具装饰你的个人退休账户租赁的财产。
- 利用退休计划拥有的财产为你创造收益。你的个人退休账户不能购买你或你的家人将要使用的别墅。
- 收受任何报酬。你不能从你个人退休账户租赁财产所产生的利润中支付给你自己，作为退休计划的收入。

无资格者

《国内税收法》第4975（e）（2）条款规定的无资格者：

- 个人退休账户所有者；
- 个人退休账户拥有者的配偶；
- 长辈（妈妈、爸爸、祖父母）；
- 直系后代（女儿、儿子、孙子女）；
- 直系后代的配偶（女婿、儿媳）；
- 投资顾问；
- 受托人（为退休计划提供服务的人）。

如果你从事被禁止的交易，你就会失去你个人退休账户的免税资格，整个个人退休账户就要纳税，税基为发生交易当年开始时的账户总值，还要缴付提前支取造成的10%罚款。

所以，还是老实点吧。让你的退休计划做法律许可范围内的事情吧。

员工离职

许多小企业应该知道在某个特定年份雇用员工的成本是多少。企业家可以将这些工资、保险、工资税和效益成本用于估算当前年份雇用员工的报价。“我的销售部经理每年的工资、保险和所有其他的报酬为9.6万美元，”你会说，“从头到尾，她就值9.6万。”

但如果她离职，又值多少呢？

很多无法估价的是员工离开公司时所涉及的硬性成本，而且还必须在要找到替代他的人。据估计，员工流失成本占个人年薪的30%。了解为此占用的钱和时间可以让你更好地留住优秀员工，并为企业正常业务流程中的替代者做好预算。

需要考虑何种成本？主要有如下三个。

离职成本

当一名关键员工离开时，公司内的关键业务或岗位相关经验可能会丢失。你可能不得不雇用类似的人才来填补空缺（也许要比之前支付更高的工资）。此外，如果即将离职的员工与公司的客户建立了良好的关系，有些客户就有可能随他们而去。

了解人才替代的成本及离职人才对企业带来的损失，分析员工离职成本时必须将它们考虑进来。

缺勤成本

当其他员工现在必须填补离职员工所造成的空缺时，离职员工的成本就会开始增加。加班费会上涨，生产力下降，员工的士气也会因此低落。有些员工现在被说服要担任招聘和培训的角色，由于离开了他们的核心职责，其工作绩效就会大打折扣。

招聘和雇用成本

为招聘员工发布广告、审阅简历、进行背景调查、安排面试、洽谈雇用条件和与吸纳一位新员工有关的无数其他活动所要付出的成本是非常现实的，培训和让员工融入公司的招聘成本同样如此，可能要过六个月或更长时间他们才会变成生产力，这是需要考虑的成本因素。

估计有50%的员工对他们目前的工作不满意。如果有合适的机会，他们就会跳槽，去做一份新的工作。这个比例确实很高，建议希望留住人才并保持客户稳定的雇主要重视员工的离职成本。从长远来看，留住现有员工要比不得不雇用新的员工更具成本效益。

富爸爸的温馨提示

- 与你的管理人员或注册会计师共同商讨，确定将员工适当地划分为雇员或独立合同工。
- 永远要考虑签署《雇用协议》，其中要规定保密和竞业禁止条款。
- 有很多联邦和州法律对雇佣关系有相关的约束。期望你都能了解它们。

现在对雇用问题已经有所理解，让我们重新回到我们的团队，看看有什么问题.....

第六章第一周

将你的企业资本化

早期需要采取的一个重要举措就是将你的企业资本化，或者说为你的企业提供资金。虽然你想让你的企业和个人资产保持分离，但你必须投入资金才能让企业起步。如果为了让企业运转起来，你最终为你的企业实体办理了个人贷款，得到了一些营运资本，但要确实保存好这些贷款和公司偿还贷款的记录，不管偿还采用的是股票还是现金，你都要保存好。该项交易的完整财务记录一定要保管好。

重要的是，你的企业必须拥有足够的资金以满足短期债务所需，原因在于法庭经常会基于有迹象表明公司在签订合同时没有足够的资金而被刺破公司面纱。如果发生这种情况，法院会发现该公司的存在只是为了保护业主的个人资产。除了维持适当的公司记录，防止刺破公司面纱的好方法就是公司有资金履行其义务。要知道，有些州有资本化的要求。比如，在得克萨斯州，你必须在公司创立时至少设立1000美元的股份。如果公司未能资本化，并发行股票，法院就会刺穿公司面纱。

将资产转移至你的企业实体是一个显示其独立性和财务身份的好方法。（要知道，当你与自己的企业“分享”你的个人资产时，很难证明你是独立于你的企业之外的。）

转移资产并不是一件特别难的事情。简要地列出你要转移的物品名单，比如你的计算机、打印机、办公家具等，以及每件物品的现值和购买时间。然后，你可以依据整个清单草拟一份卖契。从那以后，你只需在公司董事会会议上获得转让批准即可。你可以让你的公司以股份的形式偿付给你（以此帮助你完成初期的资本化），或设为一项贷款，公司藉此随着时间的推移不断偿还你的物品的价值。

阿兰娜和雪莉

杰伊建议阿兰娜和雪莉至少将她们的企业资本化1万美元。她们的律师觉得她们手头上要有足够的现金，以便3个月没有顾客进门发廊也能运营下去。根据她们的计算，考虑到租金和其他所需全部用品，不考虑工资，若要3个月不开张还能经营的话，1万美元是一个适当的数字。

她们还讨论了如何增加发廊需要的物品。雪莉有一台不错的电脑放在家里，她可以贡献出来。阿兰娜赶在私家车库旧货售卖时买了几个展示柜，她可以搬来，用于存放洗发水和美容用

品。杰伊同意这种形式的出资，对企业有帮助（因为企业不必购买这些东西了），并且讨论了如何将所有的交易体现在纸面上。

第一，考虑现金交易。有两种或三种方法可以实现它，雪莉很惊讶，有两到三种方法？

杰伊对着雪莉笑了笑。有两种明确的方法，第三种方法是混合方式。第一种方法是用1万美元来购买公司的股份。她们不得不买至少能控制公司所需的股份。1万美元可以满足此条件。第二种方法是向公司贷款1万美元。这意味着公司有可用资金时，可以偿还她们的本金和利息。如此，她们会收回1万美元（贷款本金），并获得相应利息（比如利率10%或者说1000美元）。

雪莉问第三种方法是什么。杰伊解释说就是将前面的两种做法结合起来。例如，对她们来说，阿兰娜和雪莉可以每个人拿出1000美元购买她们企业的股份，然后每个人贷款4000美元，并用以后的利润予以偿还。若采用这种方式，她们要有足够的钱购买企业的所有权（这是必需的），然后她们可以贷款，并获得以后的还款。阿兰娜和雪莉都喜欢这种做法。

杰伊讨论了如何处理个人给企业贡献的设备（电脑和展示柜）。订立一份简单的卖契是最好的解决办法，藉此个人可以将财产转移至企业，并转换成股份或一笔贷款。杰伊认为用1000美元现金和设备就足以实现企业的资本化。女士们一致同意。

雪莉和阿兰娜然后说她们想要为父亲也带来一些好处。大个子吉姆已经为十字路中心的租赁签署了个人担保。出于感谢，她们想向他出具拥有企业4%股份的证书。杰伊说这是一个很好的表示，当然可以做。

大家一致同意杰伊编写相应的文件，并将其提交给这对姐妹。

有一天，雪莉收到了下面这样一份文件。

阿兰娜发廊有限责任企业（LLC） 成员特别会议记录

内华达州阿兰娜发廊有限责任企业成员特别会议于2012年3月11日上午10:30举行。下述成员出席该会议：

阿兰娜·坎布里奇

雪莉·马克斯

吉姆·霍尔科姆

阿兰娜·坎布里奇宣布开会，并宣布此次会议乃根据放弃被通知权的书面声明和同意召开会议决议而举行的。然后，会议出示会议通知弃权声明和同意开会的决议，经正式提议、附议和

一致通过，将此决议作为此次会议记录的一部分，编号之后放入企业的会议记录册中，位置在此次会议的会议记录之前。

本次会议第一项议程是批准租约。经过对合同条款的复审及进一步讨论，全体成员一致同意：

兹决议：批准十字路口中心的租约。

本次会议第二项议程是企业的资本化。成员审查了所附的借据和卖契。经讨论，全体成员一致同意：

兹决议：因其在企业里的利益，坎布里奇家庭信托和马克斯家庭信托向企业各缴付1000美元的现金，并提供4000美元的贷款，吉姆·霍尔科姆为企业商用场所的租赁提供个人担保。

下一议题讨论的是有限责任企业的成员资格。

经正式提议、附议和全体成员一致同意：

兹决议：本有限责任企业的成员为坎布里奇家庭信托（拥有48%的成员股份）、马克斯家庭信托（拥有48%的成员股份）和吉姆·霍尔科姆（拥有4%的成员股份）。特此授权并监督企业经理为以下成员发放成员股权证书，所代表的股份如下所述：

证书编号	成员名称	成员股份比例
1.	坎布里奇家庭信托	48%
2.	马克斯家庭信托	48%
3.	吉姆·霍尔科姆	4%

鉴于会前没有提出其他议程，经正式提议和附议，一致同意会议至此结束。

谨此提交

阿兰娜·坎布里奇

借 据

4000美元

2012年3月11日

根据需要，上述款项如数收讫，内华达州有限责任公司阿兰娜发廊——地址
为 _____（借款人）承诺付给指定人阿兰娜·坎布里奇（出借人）
本金肆仟美元（\$4000），外加利息，利率 5%，单利年付。

作为偿付本借据的保证，借款人同意出具UCC-1表，认可出借人对马克斯个人财产的留置权。

借款人放弃支付要求、拒付通知书、递交、止付通知书、抗议和抗议通知书等要求。如果借款人不能按本借据的要求付款，借款人则放弃所有由UCC-1表确保的财产权。

据此协议或法律提供的所有补救措施应附加，而且对与此借据有关的债权人全都是有效的，直到该借款人的债务全部偿清为止。如有任何争议，胜诉的一方有权要求对方当事人支付律师费和诉讼费。专属审理法院位于 _____ 州 _____ 县。

为示信守，借款人已在页端写明的日期当天正式签署。

阿兰娜发廊有限责任公司

签字人：

卖 契

以支付伍美元（\$5.00）和其他善意有价为约因，由阿兰娜发廊（买方）向雪莉·马克斯（卖方）出具此据，各方对该据条款均已充分知悉和承认，卖方在即日向买方授权、出售、过户、转让、运输、移交和交付卖方以下资产的所有权利和利益：

一台戴尔电脑

所有资产转让给买方及其继任者和受让人，他们永远拥有该资产的应有权利、使用权和受益权。

除另有具体规定外，买方与卖方及其继任者和受让人订此契约，买方受限于该资产以卖方为受益人的UCC-1融资声明。在卖方解除UCC-1之前，买方不应出售、转让或过户该资产。

日期：

内华达州阿兰娜发廊有限责任公司

签字人：

签字人：

阿兰娜·坎布里奇，经理

雪莉·马克斯，个人

当雪莉在餐桌上审查文件时，克林特手里抓着一罐啤酒走进厨房。他要求看看那“该死的律师”鼓捣出来的最新一套文件。雪莉搪塞着，试图离开房间。克林特从后面紧紧抓住她的文件夹，开始乱翻一通。

当看到卖契时，克林特怒不可遏。因为要把家里的电脑卖给这个赔本的买卖，他便对着雪莉大喊大叫。

雪莉没有停步。她知道自己应该做什么。她不会与喝了酒的克林特发生正面冲突。

汤姆和南希

因为与切斯菲尔德签订了污水管道系统合同，汤姆和南希得到了一张大额支票，但不能兑现。他们需要钱，但因为太急于开设账户，银行对他们起了戒心。

他们又一次去银行，油腔滑调的分行经理坚持认为汤姆和南希提交的有关银行的决议不能接受，还冷嘲热讽地建议格林夫妇的律师编写一份更全面的决议。汤姆很生气，质问他为什么非要花钱雇一个律师才能开一个银行账户。

随后分行经理说他们的行为让人无法接受，并让其离开。就在他们要离开的时候，一直在外面等候的杜哥突然跑进银行的大门，以它热情的方式，把分行经理撞倒在地。柜员们放声大笑，她们都喜欢杜哥（显然分行经理不喜欢）。格林夫妇快速离开了现场，汤姆小声对杜哥嘀咕着说：“做得好。”

接下来格林夫妇打电话给他们的律师，并说明了情况。凯瑟琳的唯一解释就是有时最好的银行会是最差的银行。凯瑟琳说她有一份有关银行的决议，通常会有效，并建议他们到赫里蒂奇银行与马克见面，这是一家可靠的本地银行。他们可以跟马克提起她的名字，他会给他们开立账户。格林夫妇表示同意，凯瑟琳说专门修改过的银行决议可在半个小时内到她的办公室取。

汤姆和南希带着下述格式的文件去了赫里蒂奇银行。

董事决议

2012年3月5日通过

鉴于格林工程师专业服务公司是内华达州的一家公司，并依据内华达州的法律于2012年3月1日成立；以及鉴于格林工程师专业服务公司希望在一家公认的美国金融机构开设银行开户，并委任了授权签署人。

本公司董事特此决议：

1.格林工程师专业服务公司指定赫里蒂奇银行（以下简称“金融机构”）作为本企业资金的保管人。

2.在明确表示撤销或修改该决议的书面通知被该金融机构接受和记录之前，本决议持续有效。

3. 特此批准和确认在接受此决议之前由格林工程师专业服务公司在该金融机构进行的任何交易，涉及与存款、取款、再贴现和借贷等相关的所有交易。

4. 只要作为格林工程师专业服务公司代理人的身份开展活动，特授权下文所列人员在涉及交由该金融机构保管的资金时，可时常与该金融机构签订其他他们认为适当的合同、协议、契约和定单，但要遵守下文所述的任何限制。

5.除非被本授权撤销、修改或补充，否则经该企业正式通过且向管理格林公司账户运营的该金融机构书面核实的任何决议都完全有效。

6. 格林工程师专业服务公司同意该金融机构规定的使用条款和条件，并授权金融机构随时收取格林公司所有从该金融机构提款的支票、汇票和付款单的费用，而无需考虑由谁或用什么方式收取。

7.如果需要的话,印鉴样本附在后面,只要它们类似于下文显示的印鉴样本,并且包含为此目的所需的签名数量。

8.下列人士组成了该金融机构开立账户授权签字人的专有名单：

汤姆·格林 总经理

南希·哈德卡斯尔·格林 秘书/出纳

9.上述任何人（满足所表明的任何限制）被授权

(a) 以格林工程师专业服务公司的名义开立任何存款或支票账户。

(b) 背书支票和付款单，并从该金融机构的存款中提款。为此所需的授权签名人为1人。

(c) 随时与该金融机构签订他们认为适当的合同、协议、契约和定单，涉及此账户的基金存入或撤回，或格林公司与该金融机构在此限制内办理的与此账户有关的其他业务。

(d) 为了租赁和维护在该金融机构的安全保管箱而达成书面租约。确定和终止安全保管箱租约所需的授权签署人数为1人。

汤姆·格林，总经理

南希·哈德卡斯尔·格林，秘书/出纳

证 明

兹证明本人南希·哈德卡斯尔·格林是格林工程师专业服务公司的秘书，本人进一步证明上述内容为格林工程师专业服务公司决议的真实副本，该公司完全有权利和合法的授权这样做，该决议已获正式通过，且没有被撤销或修改。

南希·哈德卡斯尔·格林，秘书

该公司的决议在赫里蒂奇银行获得了理想结果，他们的公司账户得到了及时开立。他们把之前的那张支票存入了格林工程师专业服务公司的企业账户，然后，格林夫妇立即给自己开了一张支票，用以支付他们急迫的个人开支。

下一步南希要与贝蒂见面，以建立他们的账簿。她向贝蒂解释自己开了一张支票以满足他们的个人需要。贝蒂表示理解，并说他们需要为每个工人建立永久性的档案。是雇员还是提供有限服务的独立合同工，他们需要做永久性的记录。如果国税局或州税务机构前来进行定期或特别的税务审计，他们就会想要看到这些记录。

基本的雇主档案包括：

- 1.名称、地址、社会保障号码和雇用付酬工人（雇员或独立合同工）的日期；
- 2.W-2表和显示给工人支付工资的1099表副本，包括任何邮局均无法投递的回执；
- 3.由每个工人填写的代扣所得税证明（W-4表）；
- 4.支付给工人的工资和养老金的数额和日期；
- 5.雇员的小费报告（如果可以的话）；
- 6.提供给工人的附加福利、商品或服务（现金除外）；
- 7.联邦940表（年度）和 941表（季度）和相应的州工资税表格；
- 8.联邦和州工资税存款表格，须有注明日期的付款证据（存款单、付讫的支票或金融机构的收据）；
- 9.为每个工人缴纳的社会保障和医疗保险税（FICA）和失业税（FUTA）；

10.向员工支付工资所要求的你个人或企业的所得税申报表。

大家一致同意贝蒂保管文件，并向南希提供一张备份光盘，以备政府到企业审查所需。

该讨论引出了下一个议题：他们的家庭办公室。汤姆和南希一直在家里工作，在他们建立企业并确定办公地点之前会保持现状。他们查阅了当地政府的规定，他们所在的住宅区恰好允许开设居家企业。

南希和贝蒂接着讨论了家庭办公室如何为他们所用。

居家办公费用的扣除

你害怕居家办公费用的扣除吗？

你担心会被审计吗？

你听说过居家办公费用扣除在国税局眼里是一个很大的危险信号吗？

超过200万美国人根据美国国税局的规定提出居家办公费用扣除的要求。你认为美国国税局会发布有问题的统计数字吗？

如果你做得对，那就没有问题，就会很容易躲过概率为1/50的税务审计。

面对现实吧，你总得有个地方经营生意，为某个地方付的租金在任何企业都是合法的开支。所以，如果“某个地方”就是你自己的家，那相应的费用就可以在税前扣除。

要想做得对，需满足以下三个标准：

- 1.这是你企业的主营业场所；
- 2.它是你家中一个独立且可辨认空间；
- 3.它是固定且专门用于经营的地方。

让我们来讨论一下这些标准。第一条标准说的是主营业场所，最好举例解释。

- 如果公司唯一的经营地点是你家里的办公室，它就是你的主营业场所。
- 如果你在住宅外面工作，但行政和管理活动都在家庭办公室里进行（比如管道工，你会有多个作业地点），它就是你的主营业场所。
- 同样，如果你是一位四处奔波的销售员，但工作要带回家处理（并且在外面没有其他的办公室），那家就是你的主营业场所。
- 如果你在市中心确实有一个单独的办公室，但你却在家庭办公室里定期与病人、顾客或客户见面，则居家办公费用也可以进行扣除。（一定要保存好这些会议记录，以备后来的审计。）
- 如果你的财产中有一个独立式的建筑（工作室或谷仓）被固定和专门用于你的经营，

即使它不是你的主营业场所，而且你也不在那里与客户见面，它也可以进行费用扣除。

第二条标准是“独立且可辨识空间”这方面的要求。最能说明问题的例子是将空闲的卧室改造成一间办公室。你搬走了床和个人物品，放上桌子和电脑，你就有了一间单独且易于辨识的家庭办公室。

如果你偶尔使用餐桌处理业务，这种利用不符合“独立”或“可识别”的条件。（请不要把居家办公与宴请客户相混淆。这是一个很容易让人误解和失误的地方。当涉及国税局冲销你的费用时，你最好离你的饭桌远一点。）

“固定”和“专用”属于第三条标准。这条标准意味着你要一直在你的家庭办公室里处理文书、会见生意客户，或两者都做，你会固定使用此空间经营业务。顾名思义，该标准的“专用”意味着你不会在此看电视或是玩扑克牌，它只能用于经营。

如果你符合这三条标准，那么，就开始计算你的扣除额吧。美国国税局允许你使用两种方法进行扣除。

大多数人采用是建筑面积法。你会用划分出来的办公区域面积去除你家的总面积。如果你家的面积1500平方英尺，办公面积为150平方英尺，那么商用面积就是10%，每年你可以按照此比例为你的居家办公抵扣租金或折旧，以及其他相关的开支。

房间数目法也是值得考虑的办法。假如你的房子拥有8个房间，而其中一个房间专门用于经营。你的扣除比例就是12.5%（ $1/8$ ）。与面积法相比，用于办公的房间面积不是一个考虑因素。因此，一定要算算这两种方法得出来的数值，看看哪一个的抵扣率比较高。

贝蒂和南希匆匆讨论了这个问题，格林工程师专业服务公司会用格林在榆树街的住宅作为他们的居家办公室。因为没有其他办公地点，所以，这是他们的主营业场所。他们把第三间卧室改建成办公室，这肯定是一个独立且可辨识的空间，而且固定和专门用于企业的经营。他们会在这里会见顾客，会在此做所有与工程有关的工作。这的确是他们的办公室，碰巧就在他们的家中。

贝蒂采用计算面积的方法会让他们的扣除额达到最大化。

居家办公其他注意事项

你在何处做业务肯定会影响成本，但这不应该成为你唯一关心的问题。如果你在住宅外面做生意，你必须考虑你所在的小区是否归类为允许你在家经营商业企业的地区。在某些居民区，你不能表露出此类迹象。

如果你是卖商品而不是服务，或是储存任何种类的化学品或危险品，你可能不需要选择居家办公。这意味着你不可能在你的住宅外面经营油漆生意。你所在的市或县规划部门或区划委员会会告诉你它是否合法。如果你的房子属于公寓，物业管理者应该能够告诉你，或者至少指出哪些政府机构可以告诉你。

另一方面，有些企业因为选对了位置而生意兴隆。也许你会发现自己很有眼光，选择在一栋办公大楼、仓库或沿公路商业区开展业务，它为你带来了额外的客源量，足以弥补你多付出的租金。

如果你正在考虑居家办公，注意将家庭和家庭办公室分开。这并没有听起来那么容易，扔下正在洗的衣服去回电话或研究一个项目，这种诱惑可能会带来新业务，也可能带不来新业务。即使你确定自己很有自律地在家经营你的企业，但你需要考虑你的家人，以及他们是否会给你独立的空间和时间来工作。

如果各个方面仍旧支持在家工作，你还要考虑以下事项：

- 确定一个商务地址，并保持长期不变。如果你碰巧搬到一所新房子，要为企业申请一个邮箱。
- 为企业单独申请一条电话线路。

在家工作使得你可以灵活安排日程，节省通勤时间。如果忘了点东西，你可以返回“办公室”，而不必等到第二天。只是不要因为在自己生活的地方工作而深受一天到晚不停工作之害，睁开眼睛并不意味着你就要开始工作。

最好与你的保险代理人核对一下，确认你作为房主或租房者的保险涵盖了下列情况下你应承担的责任范围：如果有人在前来、离开或在你的家庭办公室时受伤。另外，确认你企业的某些设备、用品及存货都投保了企业财产损失险。

如果你决定在家里办公，要确保知道因为不用为商业办公场所交租赁费或抵押贷款而省下了多少钱；否则，你可能会误以为自己的生意做得很好。如果你租赁的是一处营业场所而不是自己家时，你有可能是破产的。

如果你想要控制财产，计划在同一个地方持续待一段时间，特别是如果你意识到自己所在地方的土地价值，你可能会决定还不如为你的企业租赁或购买一处营业场所，这些都是购买房地产的好理由。但如果你不愿自己维修，或认为你要把企业搬到别处，或你早已盯着的这一区域的房地产价值正在下降，那就考虑租赁。

选择居家办公的充分理由：

- 企业的一般管理费用低；
- 便利；
- 不用来回上下班。

居家办公考虑事项：

- 是否因生活而分心时你还能有自律地开展工作；
- 家人是否会尊重你的工作空间和工作时间；
- 你所在的小区是否属于允许你在家开辟一处商业企业的办公区域；
- 确定你作为房主或租房者的保险附带承保了你的家庭办公室以及企业的库存商品和设备。

从租用或购买的商业场所工作的充分理由：

- 易于让人看到；
- 你所在小区可能不允许家庭办公室或商业企业的存在；
- 易于存放工作所需的库存商品或任何危险的材料；
- 可以扩大业务和雇用员工。

因此，正如我们看到的那样，居家办公涉及很多问题。请务必与你的顾问商议，让费用扣除一事对你最为有利。

现在，让我们探讨一下对于任何企业经营都很重要的一部分工作。

拟定合同

经营企业重要的是拥有和使用具体的交易合同。具体的合同应：

- 1.采用书面形式；
- 2.精心拟就，足以准确地表述“该交易”的内容；
- 3.保护你的利益。

很多企业主都满足于依靠口头合同。无需律师，也不用耗时地来来回回地谈判，这种“握手”式的交易对很多人有吸引力。不无奇怪的是，很多人相信别人会履行诺言，维护双方所达成的协议，并在任何时候都能诚信经营，我们想要相信我们的合伙人和生意伙伴。

问题在于，一旦有麻烦，绝大多数人的行为只会考虑自身的利益。没有书面合同详细规定的责任和后果，双方立即就会开始相互指责，各持己见，只能加重憎恨和沮丧。在这种情况下，谁会赢？当然是律师。但请记住，避免陷入口头合同的困境只需花费1000美元左右，但纠纷出现时律师却会收取每一方数万美元才会愉快地为他们准备合同。

关于口头合同，最好的声明来自于电影制片人塞缪尔·戈尔德温（Samuel Goldwyn），他就是米高梅电影制片厂（MGM）中的那个G。戈尔德温的原话是：“口头合同毫无价值。”

根据法律，某些合同必须是书面形式的。它们包括：

1. 合同期限超过一年的；
2. 房地产销售合同。

其他合同可能是口头的，但如果产生纠纷，可能会应用某些默认规则。这意味着如果缔约方开始相互指责，各执一词，州法律可以忽视不和谐的声音，应用违责处理规则（或替代规则，或备用规则）。

许多州规定有限责任公司（LLC）可以自由经营，无需书面《经营协议》。很多人会推荐成立有限责任公司（LLC），因为它简单、灵活，还不用承担繁琐的文书工作。但是，让我们考虑一下在现实世界中这种“简单和灵活”是如何运作的。

乔和鲍勃组建了一家内华达州的有限责任公司（LLC）。为他们设立企业实体的服务机构说：内华达州法律对《经营协议》没有要求（这是真的），所以，实际上详细解释以便让他们理解的麻烦就免了。

乔和鲍勃口头上同意对半分所有权、管理权和利润。乔的出资占80%。鲍勃的出资占20%，鲍勃其余的贡献则基本上是靠外勤跑腿、血汗股权（sweat equity）和付出时间，目的是扩大业务。

一段时间以后，乔决定卖掉企业，鲍勃不同意，但是他俩没有详细说明所有权和管理问题的《经营协议》。乔聘请了一位精通法律的律师，他知道在这种情况下如何利用内华达州的默认规则。没有表明权利对半的书面《经营协议》，现在乔也不记得有过这种说法，备用规则开始发挥作用。它规定：若没有《经营协议》，有限责任公司（LLC）的管理则根据其成员出资比例来决定。因为乔出资80%，那么，他就有控制权。尽管事实上鲍勃的贡献相当于有价值的、非现金的血汗股权，并与乔口头达成了对半股权的协议，那也无效。结果是，乔可以出售该公司，并可保住80%的利润。

有趣的是，在这些事务上，纽约是一个成熟的州，它要求有限责任公司（LLC）需有书面的《经营协议》。考虑到上述结果的不公平，你就能理解其中的缘由了。

关键在于，即使知道在任何情况合同下都可以使用默认规则（尤其是对你有损害时），你最好还是依靠书面合同，而不是口头合同。

书面合同中的一些关键点是什么？因为很多人的合同是从互联网或讲述合同格式的书上摘抄的，填写时没有征求法律顾问的意见，反而希望它们能奏效，所以，让我们对它们作一下回顾。首先，请记住，我提出的倾向性的意见只供人们在律师的帮助下处理合同事务，哪怕涉及的是最复杂的事情。目的并非想要引导企业都来找我们律师，而是不愿意看到后续纠纷的发生，因为非专业人士冒充律师，事后却要花费大量的律师费为他们擦屁股。

希望这不会在你身上发生，对吗？

那么，合同中需要约定哪些内容呢？需要考虑的主要事项涉及以下六个方面。

1.引述语

在合同的开头，需要用引述语陈述缔约方达成协议的小前提和事实背景。引述语被认为是真实的，这意味着以后会阻止对方设法提出一个相反的事实。

例如，在引述语部分，你会看到使用一连串的“鉴于”“据此”等词语，如下所示：

鉴于A公司在促进和指导亚利桑那州南部博物学旅游方面具有经验.....

假设另一方是B旅行社，它与A公司就C服务产生了纠纷。上述合同引述语部分会防止B旅行社声称A公司没有指导博物学之旅的经验，从而违反了本合同。虽然B旅行社可宣称A公司在指导旅游方面存在疏忽，但却不能提出更严重的声明，即声称A公司不知道自己正在做什么。B旅行社在引述语中同意A公司有C方面的经验。利用对你有利的陈述可扩大对你的保护，或许还可以限制对方的索赔。

2.强制的还是许可的（Shall，Will，May）

合同规定的一种行为是必需的还是仅仅是允许的？它取决于你用的词。法院会把Shall（应）和Will（会）解释成强制性的，而May（可）这个词会视为只是允许某种行为。使用正确的词语是重要的。考虑以下对比：

“玛丽亚应一直投保此保险范围。”

“玛丽亚可一直投保此保险范围。”

这里的差别是巨大的。如果玛丽亚有正确的承保范围，如第一句要求的那样，你方的索赔就被涵盖其中。如第二句所述，她可能投保或可能没有投保，这是非强制的和由她选择的，你可能会或可能没有被包含在保险范围内。

应用强制性词语可以让自己处于最有利的位置。

有趣的是，多年以来，律师一直在争论哪个词更强硬：是Shall（应）还是Will（会）。我其中一位年长的导师反复灌输给我的是：Shall（应）是一个比Will（会）更强硬和更强制性的词。我总是用Shall（应）。但我可能永远不知道其中的差别。

相反，留心观察几次使用Shall（应）或Will（会）的情况，这个词其实应该是May（可）。可以考虑房地产租约中不同的表述：

“吉姆可在租用的地方安放橱柜，且应成为永久性固定附着物。”

“吉姆应在租用的地方安放橱柜，且应成为永久性固定附着物。”

在第一个示例中，如果他需要的话，吉姆获准可以安放橱柜。“永久性固定附着物”这个词表示装修是对房屋永久性的附加，即使租约到期，它们也会保留。如果吉姆安放了橱柜，房东要接手保管它们。在第二个版本中，不管吉姆需不需要，他都被要求安放橱柜（对房东有利）。你能看出一个词就能让这一切完全不同吗？你确定不想身边有一位专业律师吗？

3. 陈述、约定和条件

这些都是你通常在合同即将结束时看到的内容。要知道，有时这些很重要的条款会被发现写在了靠近一个长长协议的结尾处。草拟合同的律师知道此时你累了，你已经被法律措辞搞得视力模糊，而且反应迟钝，因此，他会在后面悄悄插进一些重要的术语。要专心致志，否则清醒之后还要再回到这个问题上，所以，不要错过任何东西。

陈述指的是对事实的阐述，它在你签订合同时是真实的，在将来某个时间它也是真实的。约定指的是做或不做某种行为的承诺。条件指的是一定的事件，它发生或不发生会影响各方尽职尽责。

所以，不管是陈述、约定或条件，如何表述事关重大。细想一下涉及同一事项的句子：

1. 约翰表示 he 现在是而且通过本合同的完成应是一个特许总承包商。

2. 约翰立约保证 he 现在是而且应继续是一个特许总承包商。

3. 本合同的立约条件是约翰能够保持 he 作为特许总承包商的身份。

哪一个陈述效力最强？我更喜欢第三句，因为如果约翰失去了他的许可证，那就是违约。第二句，约翰承诺他要获得许可证。若 he 不能获得许可证，那就是违约，但未必是自动违约。第一句是对事实的陈述。在这种情况下，未能获得许可证本身不会自行终止合同。

草拟合同一定要符合使你的利益最大化。

4. 合同终止

合同如何终止？或用更通俗的话来说，我如何跳出合同？

当一方有责任履行义务时，未能履行即是违约。但是，如果违约程度比较轻（比如晚付款），非违约方通常不会按合同已经结束来对待。在许多合同中，你会看到一条救治条款。通

常情况下，非违约方通知违约方有30天的时间来解决这个问题（即付款）。如果30天以后，问题仍未解决，那时才是完全违约。

有些合同会声称某种行为或未能做出的行为属于完全违约，从而终止合同。非违约方会开始利用一切有权利做的办法加以补救，包括提出损害赔偿。

留心“实质违约”的词语。它们被写入合同条款之中，以至于无法判断违约是轻微的还是实质性的。如果是实质性的，正如你猜到的那样，实质性的违约可以终止合同，而对方需要做的所有补救措施和损害赔偿也会一起终止。

永远注意终止和补救措施条款。从一开始你就必须知道它会产生什么结果。

5. 违约赔偿

你是否准备要求返还另一方所遭受的损害赔偿？违约赔偿将把损失风险从受害方（接受赔偿者）转移到损失承担方（赔偿者）。根据不同情况，每份合同的违约赔偿也不同。房客可以要求房东补偿房屋内发生的损失，而房东则可以要求房客补偿房屋外部的损失。违约赔偿可以是单方面的，例如，货运公司的赔偿者同意弥补交货时的过失。顾客不会把补偿款返还给公司。谨防赔偿间接损失。这些损害赔偿据说是可以从引发事件中合理预见的，却从来没有预见到。房东负责电力供应，如果有违约赔偿条款，那么房客因断电而遭受的营业利润就要由房客赔偿。这加起来会是一大笔赔偿金。你可能想到通过投保来弥补此类风险。

违约补偿条款不是什么样板文件，每份合同中都能看到它的标准条款。不过，它们可以处理风险、转移风险责任。因此，领会和理解它很重要。

6. 公司主体宣示

起草合同时必须明确签合同的一方是你的企业实体。千万不要忘记在合同中注明重要的公司名称，以及公司的类型是股份公司（Inc.）、有限责任企业（LLC）还是普通合伙企业（LP）。

有一位朋友住在内华达州的明登，我们就叫他保罗·史密斯吧。他有一家公司，我们称之为保罗·史密斯公司。他没有仔细审阅文件就跟一位供应商达成了销售协议。合同一方本应列明是“保罗·史密斯公司”，却写成了“保罗·史密斯”。当出现纠纷时，他们起诉的是保罗·史密斯个人，而不是公司。法院同意个人承担责任是适当的，因为合同上没有列明“保罗·史密斯公司”。没有这种主体宣示，供应商有非常充分的理由认为他们在跟保罗·史密斯个人打交道。当然，这意味着保罗·史密斯必须单独承担责任。

合同中只要有“Inc.”这三个小字母就能让他避免此类麻烦。它也可能是“LLC”或“LP”。公司主体宣示绝对必要。每个合同都要有。

波波和莫顿

波波和莫顿知道他们需要得到马勒夫人的这份合同，却不知道如何草拟。波波听说可以在互联网上找到格式合同。

三分钟之内，莫顿找到了一个模板。他又花了一分钟根据自己的情况进行了调整，如下所示：

服务协议

本公司（钟琴本图拉）同意向客户支付房屋看护服务。客户（格里塔·马勒夫人）同意为该公司提供一定的服务付酬。任何一方可在任何时候取消该协议。

时间对于本协议来说是必不可少的。

格里塔·马勒夫人

钟琴本图拉

莫顿认为，对于只有四分钟就忙活完的工作来说，这还不算太差。波波不知道最后一句关于时间的话是什么意思，但是听起来真的很酷。

他们决定由玛蒂婶婶快速审阅一下合同，因为年轻时她见过一两份合同。玛蒂婶婶很高兴见到他们，并且对能看他们合同的“第一草稿”特别高兴。波波的婶婶婉转地建议想让她们的律师检查一下，看看有没有什么需要在第二稿中考虑加进去的。当波波说他们付不起律师费时，她告诉孩子们不要担心，她请客。他们表示非常感谢。

波波希望律师能够保留合同最后一部分不动，即关于时间是必不可少的那句话。玛蒂婶婶说她会留心这件事。

一天，玛蒂婶婶把男孩们喊了过去。她解释说她的律师利用空闲时间匆忙整理出了第二稿合同。合同现在有3页长，并且增加了引述语、陈述和终止条款。时间仍然必不可少，签名的地方同样必不可少。

玛蒂婶婶注意到她的律师说该合同可能要20页或更长。但有人认为对于这种类型的服务来说，雇用他们的人不想吃力地阅读冗长的、措辞啰嗦的合同。所以，他们做出了一个战略决策，合同就写3页或少于3页。通过使用较小的字体和较小的页边距（律师的老手法，跟我们在学校写论文时的做法正好相反），合同最后写了3页。

波波和莫顿带着合同去拜访马勒夫人，现在他们有了名片和合同。她对他们的进展神速很是

高兴，马上就在合同上签字了。几天之后孩子们就可以开工了。当她从加勒比海返回时，如果他们做得很好，她会向其他潜在的客户推荐他们。

富爸爸的温馨提示

- 尽管要遵守某些法规，但你的居家办公费用扣除非常有用。与你的顾问商议，并正确使用它。
- 重视你的合同。处理得好，它是你的朋友；处理得不好……呵呵……
- 须知某些合同必须是书面的，包括房地产销售合同。

在做完这些组建企业的工作之后，不要忘记商业计划书……

第七章第二周

商业计划书

商业计划书并非创立企业所需要的正式文件，但它肯定会大有帮助。大多数企业主不想在开始时花时间制订计划。他们想跳过它，直接开始自己热衷的事情。他们想要出售可爱的东西、提供建议和进行交易，不管什么，反正就是推动公司业务地开展。然而，一旦开始经营，企业就会呈现出自身所具有的动能，而这个动能就像是一个雪球急速地滚下坡。

在开始经营之前，抽出时间拟写一份商业计划书（或雇人做）会带来一系列好处。它可以帮助你创立企业、开展日常经营、为企业融资和与商业伙伴合作，甚至可以确定你如何为自己的服务定价。其他好处包括：

- 商业计划书为你的企业提供了概括和描述；
 - 提出问题，并指导你回答这些问题；
 - 让你停下来，从法律和财务的角度考虑一些问题。
 - 使你与潜在的投资者、合作伙伴甚至是顾客就企业的发展潜力进行更清晰的交流。
- 有专门的书籍讲述如何写一份令人满意的商业计划书，其中包括我的《致胜商业计划书的撰写》，在此只能略述商业计划书的基本要点：
- 封面：企业名称、地址、联系方式及其负责人
 - 目的声明：企业的宗旨，包括目标和大事记
 - 商业计划书的目录
 - 概要
 - 目标
 - 公司结构
 - 所有权
 - 财务
 - 市场
 - 运营
 - 企业背景
 - 营销策略
 - 行动方案
 - 财务报表和预测

·证明文件

- 个人的财务信息，包括前几年的纳税申报单
- 现有文件的复印件，比如现在企业所有权的转移或特许经营合同
- 实际经营场所的租约（如有请提供）
- 主管部门的许可证
- 有关公司结构的法律文件
- 企业负责人的简历

阿兰娜和雪莉

阿兰娜和雪莉觉得她们应该有一份商业计划书。她们都想让发廊运转起来，如果有一份商业计划书能让她们离此目标更近的话，那就最好不过了。

威尔知道，像发廊这样的普通企业有现成的商业计划书模板可以套用，网上就能买到。搜索了多个网站之后，他们花19.99美元买了一份。软件程序中有发廊老板需要处理的所有问题，并且可以将他们具体的信息编进计划书中。

阿兰娜和威尔不确定除了他们自己和雪莉外还有谁会愿意看这份计划书。但他们感觉，如果做一份计划书，他们至少会对自己奔向何处以及一路之上需留心什么有更好的理解。阿兰娜和威尔大约花了一个星期将所有的信息填写了进去，这事让他们感到很开心。威尔提了一些尖锐的问题，迫使阿兰娜仔细考虑了一些潜在的棘手问题。完成之后，他们打印出来，并把它放在了厨房电话旁边的柜台上。

一周之后，他们在住的地方搞了一次大家庭烧烤。表兄弟和孩子们在屋子里跑来跑去，雪莉、克林特和他们年幼的女儿埃莉来了，大个子吉姆也现身了。大人们喝了几杯，厨房里的聚会开始热闹起来。

就听大个子吉姆大声地地说道：“祝贺你！你写了一份商业计划书！”他举起已装订好的计划书，就是他们无意留在电话旁的那本。在大个子吉姆检查文件时，聚会安静了下来。“干得好，闺女。真的很棒。”

其他家人挤过来查看该计划书，大家都点头赞许，并表达对新企业的良好祝愿。阿兰娜自豪地说是威尔帮她们写的。

几分钟以后，克林特将威尔拉到一边。他需要知道威尔是否真的帮她们写了计划书。

威尔说的确是他做的，搭把手有助于姐妹俩把企业做得更好。

克林特问他是否想要姐妹俩成功。“我当然想要，”威尔说，“难道你不愿意？”克林特怒目而

视，然后走开了。

吸引顾客和客户

对有些创业者来说，走出去、结交新朋友、建立交际圈子和寻找新顾客是其工作的大部分内容。其他人一提到“交际”这个词就想躲到床底下去，更不用提“销售”了。

没办法。如果想要做生意，你就需要顾客。无论是正在酝酿的数百万美元的事业，还是在孩子上学时做兼职，总得有人想要你生产的商品或提供的服务才行。

还记得业余爱好损失规则吗？

美国国税局会区分生意和爱好。证明你正在积极设法赢利的责任就落在了你这个纳税人身上。如果国税局确定你只是在玩副业，而不以赚钱为目的，你将失去企业费用扣除的资格。积极寻找客户，真正拥有客户和业务源源而来不只会填满你的钱包，也会表明这是一家真正的企业，正在积极地获利，从而保护你的企业。相比之下，爱好所产生的花费一般多于收入，不一定有赚钱的预期，甚至没有投资获利的想法。

这并不总是与赚钱有关。有时它关乎的是创建企业并希望将来有一天它能够赚钱。一位为了成名而出售短篇小说的小说家无法维持生活，但他用杂志发出的成堆的拒绝信和录用通知以及故事选集表明他一直在努力。宠物狗美容企业可能在刚开业时没有什么可以夸耀的，只不过是一把剪刀和几只奇怪的狮子狗，但是如果有书面记录、账单和付讫的支票、规定适当营业范围的营业执照和其他表明股东正在努力做好经营的证据，那么，企业就有可能通过“设法赢利”的验证。根据《国内税收法》第183条“非创收的活动”规定：“纳税人必须在经营上投入时间，真诚地相信企业将来总有一天会赢利。纳税人有必要表明其预计利润是有希望实现的。”顾客或客户相当于为你目前的纳税地位提供了保护，因为他们的存在证明了一点：虽然公司在初创时赚钱很少，但不久的将来有可能创造利润。

你可以通过参加社团、商业交友会来建立人际圈子和寻找顾客和客户。

当你推销自己的业务时，应牢记一些让你有别于他人的基本东西。理想的情况是，你已在商业计划书的营销部分列出了几条：

- 什么让我的企业不同于竞争对手？
- 我能提供而竞争对手不能提供的是什么？
- 我能提供什么解决方案来满足客户和顾客的需求？

为人所知

接下来，你如何让你的企业广为人知呢？你的企业有什么独到之处，足以让当地报纸或杂志愿意为你做报道呢？有你企业适合或认同的本地或区域性的活动吗？你提供专门用于你生活所在地区的某种东西吗？你的企业与当前的事件有关吗？可以考虑雇用一家公关公司帮助宣传你和你的企业。

引起注意

别忘了做广告，但也别购买乱七八糟的广告。要圈定最适合你企业的杂志、报纸、网络或其他媒体渠道。在你为广告付费之前，了解该媒体的受众，确认它们是否适合你的企业。你可能只愿意花这么多钱。所以，盯紧你的开支，把有限的资金投放到最适合的受众市场上。

聚集人脉

学会拓展关系网。如果你的客户群来自某一特定行业，该行业有定期开会的组织或协会吗？非会员可以参加会议吗？如果你选择参加行业协会的交流会议，你需要连续参加至少3个月，你需要证明你的存在。要知道，将接触到的人转变成客户，需要不止一次的联系，往往需要多达4~6次才行。

一旦你在社交活动中遇到一个潜在的客户或顾客，就要进行适当次数的跟进，不是约请简单的会面，而是暗示你的解决方案可以帮到他们。在所有的交际攻势中，你确保携带了足够的名片。此外，你的名片上一定要印有公司标识和公司类型：股份公司（Inc.）、有限责任企业（LLC）或有限合伙（LP）。通过宣示企业主体来保护你的公司面纱。

与潜在的客户或顾客面对面交流之前，多加练习你的陈述，了解如何将销售做到最好。在这方面，布莱尔·辛格的《富爸爸销售狗》且不失为一本好书。从内到外，虽然你对自己的企业非常了解，但是你需要证明给那些你希望与之合作的人看，让他们用业务表达对你的信任。含糊其辞不会激起自信。面对潜在的客户和顾客，不要烦躁不安，也需克制自己不要低三下四。要跟他解释你的企业为什么特别，你所做的为什么是重要的，为什么你喜欢做，为什么你是向该顾客或客户提供此服务的不二人选。

当你做这些事情的时候，把驱使你组建公司的激情表达出来，热情是会感染人的。接下来送

上印有企业名称的便笺纸以示感谢，感谢他们抽出时间来跟你会面。

保住现有客户

与客户或顾客建立业务关系是一项艰苦的工作。大多数情况下你宁愿在企业里做一些实际的工作。这就是为什么保住你已经拥有的客户和顾客要比寻找新客户和顾客更有利的原因。

如果你对创业有足够的激情，那做这项工作应该是令人愉快的，而不是痛苦不堪的。用一种积极向上的心态与客户交流，把你对当前项目的喜爱全都告诉客户。永远不要抱怨，正如亨利·福特那句名言所说：“永远别抱怨。永远不解释。”如果目前的任务遇到了麻烦，那就请求澄清或指导。

与客户共事时，你应该：

- 额外付出。如果你可以在每个项目上额外提供哪怕是一点小东西，那就做吧。
- 保持一致。每个项目你都要保持同样的策略和程序。（除非找到了改进的方法！）
- 仔细倾听，提出问题，确保你真正理解了客户的需求。
- 准时或提前。最后期限非常重要。按照承诺的时间完成工作比什么都重要。如果你不必按期完成，很好；否则，如果你答应在5日内完成，那就按期完成或提前完成。
- 继续跟进。一旦完成一个项目，继续做你想到的额外的事，确信让你的客户知道无论他或她在这个项目上还需要什么，你都会很高兴地加以改进。
- 保持联系。不要“轰炸”你的客户，发一封对他有帮助的电子邮件，或发送一个链接，他们可以点击浏览有关他们所在行业话题的文章。顺便发一条短信，告诉他们你看到这个题目立刻就想到了你的客户。这就够了。

寻找潜在客户、完成项目并送出账单，在这一过程中，每一步都要让你的企业标识为众人看到。要用显示你公司名称、公司地址和你的雇主身份识别码（EIN）的纸打印账单。确信你的信笺、便条纸、名片和所有相关资料都清楚地标明了你的企业类型：股份公司（Inc.）、有限责任公司（LLC）等。

汤姆和南希

在跟义岩采石场打官司期间，汤姆和南希一直很低调。整件事令人尴尬，让人受伤害。他们甚至在亲密朋友的圈子里也不提这事。每个人都想谈论它，只有他俩除外。

既然这个诉讼已成过去，他们也组建了一家新公司，到了从中跳出来的时候了，到了慢慢让人知道他们回归的时候了。

汤姆和南希恢复了当地商会的会员资格。会议和联欢会总是积极向上的，而且常常充满了乐趣。他们开始参加这些会议，朋友们很高兴看到他们，并介绍新的朋友给他们认识。

他们也重新加入美国土木工程师协会在当地的分会。美国土木工程师协会有区域讲习班和继续教育方案，并为该区域的工程师举办聚会。通过这些活动中现身，他们让同行知道他们俩又回来了，有一天这些已经进行的和将要进行的接触或许能带来生意。汤姆和南希都加入了分会的一个委员会，恢复并加强他们的人脉圈子。

南希的朋友吉娜是一个领导小组的成员，他们会在每周二的早晨相聚一次。和大多数的领导小组一样，每个人代表着一个专业。吉娜的小组有律师、房地产经纪人、IT顾问、签名设计者和另外20名专业人士，但还没有工程师。吉娜说律师和房地产经纪人欢迎工程师的加入，有工程师的指点是好事。吉娜还说这是一个与当地其他企业主和专业人士相见的好方法。南希知道这是对的，于是便加入了吉娜的领导小组。

加入这些小组所带来的收获不可能立竿见影。汤姆和南希都知道这需要时间。人们需要了解他们，要感觉到他们靠谱。这种环境下昙花一现是不行的，必须稳扎稳打。

随着时间推移，汤姆和南希做得很好。

富爸爸的温馨提示

- 几乎每个专业都有自己的职业团体，就像工程师一样，律师、经销商、饭店老板和很多其他职业都有学习、分享和交流的团体。有些甚至提供费率较低的团体健康保险。
- 这些人际交往所需要的就是一个微笑和一张名片。你也许觉得自己不擅长交际，但你是有可能擅长此事的。

汽车和交通费用扣除

若谈到交通问题，从一个地方到另外一个地方，然后再返回，你有多种选择。如果你是独立

合同工，并且乘坐公共交通工具上下班，那就与你的注册会计师商讨一下如何省钱吧。如果你为这家公司和那家公司服务，从一个项目转到另一个项目，为此你的工作地点不断发生变化，你就可以要求扣除公共交通费用。雇员可要求扣除上下班公共交通的费用，但企业主不能要求按照英里数扣除通勤费用。因此，股东式雇员能要求公共交通费用扣除吗？好问题。由于税法似乎在这方面有所改变，请与你的税务顾问商议，看看你是否有意识地注重环保，选择乘坐公共交通工具。

如果你选择使用自己的车，可以让你的企业购置或租赁它，或者将个人车辆作为商用，同时保留记录，以便追踪分清企业和个人的使用比例。你的企业也可以选择将该车租给你用。

如果公司购买你使用的车辆，就可以利用冲销。如果是载重量低于6000磅的车，你可以随着时间折旧其成本。例如，在2011年投入使用的一辆车，公司可以在第一年冲销11 060美元，第二年冲销4900美元，第三年冲销2950美元，第四年和以后几年可以冲销1775美元。卡车和厢式货车有各自的折旧时间表。

这些规定会发生变化，因此与你的税务顾问一起查看最新的法规，也可查阅美国国税局第946号刊物《如何进行财产折旧》，了解这方面的案例和知识。

标准里程费率和实际里程费率

如果你拥有自己的车，并拿它作为商用，你可以要求公司补偿。有两种方法可做——按标准里程费率扣除和按实际支出扣除。两种计算方法其实很简单，取决于哪种方式对你比较有利。

标准里程费率

标准里程费率现在为每英里55.5美分（撰写此文时），为了确定这个数字，你需要每天记录商用里程数或使用90天的方法来确定行驶的平均英里数。你还需要车辆里程表年初和年末的读数，而且所追踪的商用里程和私用里程加起来要等于那个数字。

请记住，如果你使用此方法，去公司总部的通勤费是不能扣除的。但是，开车去见你的专业团队、取货、会见客户或远离你办公室的出差全是可以抵扣的里程数。如果你的工作主要是在家庭办公室之外，那么，你的办公室和其他商业目的地（会议、邮局、银行、办公用品商店）之间的里程或差旅费是可以抵扣的费用。

还要记住的是，如果你离开办公室，开车去开会，然后开车回家，这些里程数是允许扣除

的。但如果你在会议期间回家去取猫食或别的东西，从杂货店到你家属于私用里程，不得扣除。

如果你正在使用标准里程扣除，你还可以扣除：

- 汽车贷款利息；
- 车辆注册费；
- 上下班期间的停车费和路桥通行费。

但你不能扣除保险费或折旧。请记住，不管你如何扣除，你能扣除的只能是该车的商用里程数，私用里程数不可扣除。

实际里程费率

第二种方法是按实际支出来计算。实际发生的费用包括：

- 天然气和汽油；
- 保养和维修；
- 轮胎和刹车；
- 车辆注册费和车辆税；
- 个人财产税；
- 执照费；
- 贷款利息；
- 租赁费；
- 折旧；
- 停车场的租赁费；
- 通行费和停车费。

商用的比率决定了实际支出的比率。计算相当简单。下面举例说明它是如何计算的。

一年的支出：

天然气、汽油、保养、修理	4000 美元
费和税	300 美元
贷款利息 / 保险	1800 美元
实际支出	6100 美元
总里程	20 000 公里
商用里程	14 506 公里

用商业里程除总里程，则得到商业里程的百分比。因此，14 506除20 000等于72%。若你要扣除，6100美元乘以72 %等于4392美元。

使用相同的数字，如果你使用标准的里程费率（一英里55.5美分），则按你的14 506英里商用里程计算，14 506乘以55.5等于8050.83美元，你的扣除就是此数。

请注意，你的车越经济和环保，产生的实际费用就会越低，因此，如果你选择实际开支来计算，你的扣除数就会较小。标准里程可能对你更有利，所以，请选择这种方法。

没有什么能阻止你改变扣除车辆费用的方法。如果你把车服务于公司（你需要记录日期，并作为你的记录的一部分），车是新的，并且省油，开始几年最好使用实际费用注销折旧。随着汽车使用年限的增加，折旧扣除在下降，此时转用标准里程费率更有利。转换计算方法不会受罚，只是记录好一切，继续开车。

它是谁的车

企业可以拥有汽车，或者汽车由个人拥有，由企业支付其费用。

如果企业拥有车辆，则企业根据实际经营支出进行扣除，并严格限于经营用途的开支，虽然它可以扣除所有的经营开支，而不用考虑经营用途的百分比。个人使用部分被认为是对雇员的补偿，同样要正确地报告和纳税。

使用个人车辆的股东雇员应由公司按照标准英里费率偿还其商用里程的费用（依要求而定）。公司为车辆费用做的扣除和给员工报销的车辆费用不被视为应税所得。如果要求雇员或股东雇员使用个人车辆，却不报销其商用开支，该雇员可用1040附表A申请“未报销的雇主费用抵扣”。

在合伙企业或有限责任公司，合伙人或成员有未报销的车辆费用可按1040附表E申请扣除。

购买车辆或租赁车辆对于确定里程费率还是实际费用没有什么区别，两者都适用。然而，如果你采用标准里程费率，就不能扣除租赁费。而且，租用车辆不允许扣除折旧，但租赁费中的商用部分可以抵扣。

虽然你选择为你的公司进行车辆税前扣除，记住：记录是关键，你把自己的抵扣、开支、里程和车辆使用情况记录得越多、越详细，你就越能更好地保护你的企业和你的公司面纱。

波波和莫顿

开育狗场时，波波和莫顿就有一辆福特猛禽F150皮卡车。他们的父母特伦特姆和麦吉尔已经冲销了车辆，事后就忘记了。小伙子们也无意让他们想起此事。

但在波波和莫顿见到了玛蒂婶婶的会计之后，这个问题就被提了出来。霍雷肖·曼弗雷德是那种凡事要求正确和精准的人。他傲然地秃着头，佩戴着一副角质镜框的老花镜，打着亮色的蝴蝶结，上身穿一件挺括的白衬衣，其褶皱简直可以切纸。他那井然有序的办公室里一尘不染。玛蒂婶婶曾表示她们只用两个会计：莉萨·沙尔茨·麦克劳德和霍雷肖·曼弗雷德。她们家一直用霍雷肖·曼弗雷德。玛蒂婶婶说他不但外表整洁，账也做得很利索。

坐在霍雷肖完美的办公室里时，莫顿就想知道这样一个有洁癖的人是否愿意收拾他和莫顿折腾出来的烂摊子。就在这时，霍雷肖·曼弗雷德开始快速地大声说话，说他偶尔会喜欢挑战一下。

谈到福特F150时，霍雷肖问是谁缴付的保险。小伙子们不知道。霍雷肖从老花镜后面窥视着他俩，说了一句在不太专业的环境中才会说的话：“你在跟我开玩笑吧？”他继续问皮卡车的所有权归谁，小伙子们还是说不知道。

霍雷肖为小伙子们制订了一项方案。他会把皮卡车的所有权转让给一家C公司。该公司会支付车辆的保险、燃油等所有费用。小伙子们在个人使用皮卡车时会作记录，然后这会视为对他们的个人补偿和应税项目。

那要是去参加舞会，他们也要把它记录到行驶里程吗？霍雷肖此时笑了笑说：“如果参加舞会时发一张名片的话，那这部分里程会被认为是出于商用目的。”莫顿点点头表示同意，他们会派发大量的名片。

霍雷肖说他的服务包括寄送所有的账单。小伙子们将要忙着看家护院，以至于没有时间及时寄送账单。波波说他对寄送账单没有概念，很高兴有人做这件事。霍雷肖表示现在需要他俩把工作时间表交到他的办公室，其余的事情他会安排好的。

霍雷肖接着提到下一步是允许该公司赊欠，并在企业内部树立商业信誉。小伙子们完全糊涂了。

霍雷肖说将来他们会明白的。他把他们送走，以便开始他们的第一份业务。

当他俩抵达马勒夫人的住宅时，她正看着自己的大行李箱往一辆林肯车上装。她虽然有烦心事，但见到他们很高兴。她需要赶到机场，没有时间把她的狗寄存到兽医那里。她注意到他俩的福特F150，问能否帮忙把狗送到兽医那里。当波波说他们会时，她告诉他们这项服务可以收费。然后马勒夫人挥手告别，迅速离开，直奔机场。

钟琴本图拉的第一份业务正式开始。

富爸爸的温馨提示

- 从一开始就要考虑制订一份商业计划书。这有助于你将注意力放到重要的事情上。
- 在公司刚刚起步的时候，设法找到满足潜在客户需求的方法。
- 与你的顾问商讨如何将你的汽车补贴最大化。

随着第一份业务的开始，记账将会越来越多.....

第八章第一个月

汤姆和南希

南希在跟她母亲通电话，在得克萨斯州南部的那一大家子人想知道她和汤姆何时会生孩子。南希对此议论不以为然，说他们正忙着养杜哥和开办新企业，孩子的事还要等等再说。

南希说她有一些账簿（book）要处理，想挂断电话。她妈妈问：“在图书馆吗？”南希笑了。想到要是在两周查账之后把所有的财务账簿直接还回当地一家公立图书馆那该多有意思啊。

汤姆和南希开车去贝蒂记账公司。汤姆想要知道他们在第一个月有什么要求，而南希想要讨论的是他们正在进行的和永远不会结束的记账要求。

贝蒂说每个月企业主必须将所有员工的代扣所得税和社会保障和医疗保险的供款存到国税局指定的银行。南希问他们当地的银行是否是美国国税局指定的，贝蒂说是。大多数银行会获准办理此业务，因为这是一项重要的商业银行业务，吸纳预扣所得税款和工资税，并将这些款项转交美国财政部。

南希说他们还没有开始给自己开工资。第一周时他们带着5000美元的付款支付了各种开支，但到目前为止还没有发过工资。贝蒂说那很好。一旦开始为自己开工资，他们就到了必须每个月把预扣的所得税和社会保险供款存到银行的时候了。

贝蒂说她需要他俩每人填写一份W-4表。（最新的国税局表格可访问 [irs.gov](https://www.irs.gov) 网站。）她解释说：这种形式用来计算为每个员工预扣所得税的正确数额。她指出如果有人是单身，他们还可以申请不止一项免税。贝蒂还提到，如果他们将来雇用新员工，要为每个新员工填写一份W-4表。另外，她还需要为每个员工填写I-9表，即《就业资格审查表》。贝蒂说这都是一些标准格式化的东西。

结束此次会面之后，汤姆和南希感觉可能所有事情都涉及了。

富爸爸的温馨提示

- 记得确认社会保障号。不是每个人都能给出正确的号码。其他人会写错，或把数字顺序颠倒。
- 你可以打电话（800-772-1213）到社会保障局，确认员工的社会保障号。
- 这些做法再加上仔细审查你的 I-9 表是确保你不会违法雇用无证工人的好方法。

波波和莫顿

波波和莫顿把为马勒夫人看管房子的事情做得很好：花草还活着，狗仍然能叫。所以，他们已经完成了工作。

马勒夫人给了两位小伙子三个朋友的名字，他们要去巴黎、阿拉斯加和其他地方，需要有人替他们看家，看管他们的动物和财产。他俩很高兴她这么信任他们。

马勒夫人对他们提出了另外两个要求。首先，她想让他们登记她家的所有资产，并列清单。她投保的保险公司坚持认为，考虑到她投保的庄园规模和价值，必须要做一份财产清单。她会在两周内再次离开，在她离开的这段日子里，她想要两位小伙子为她所有的室内陈设拉出一份完整的清单，而这个住宅有60个房间。

莫顿说他们会做，但可能需要一段时间。马勒夫人说尽管放心，她会给他们报酬的。

马勒夫人的第二个要求是延期付款。她推荐的那些人有很多会一次离开数月之久，其中绝大多数是色雷斯人俱乐部的成员，付款绝对没有问题，但他俩必须同意延期付款。

波波和莫顿看上去都有点困惑。他们之前都用过信用卡，但从未想过有一天自己会成为允许别人赊欠的人。马勒夫人讲得很清楚，如果钟琴本图拉能接这个活，然后可以在30~90天后收取报酬的话，她会给他们带来更多的客户。她想知道两位小伙子愿不愿意这样做。

在考虑这事时，波波和莫顿有点支支吾吾，但他们断定接受更多的工作可能更明智。马勒夫人建议他俩跟会计霍雷肖·曼弗雷德考搞清楚细节问题。

然后，这位贵妇人坐着她的宾利车快速地离开了，留下两位小伙子展望有更多活的前景。

延期付款

如果你在销售一种产品或推销一种服务，你可能需要允许客户延期付款。了解赊欠的来龙去脉就能理解以盈利为目的的业务和非盈利业务之间的区别。

在你开始允许客户赊欠之前，请确保让他们填写赊欠申请表，并确保这些申请表格能够收回，而且填写完整，尤其要有交易和银行资信证明以及同意你的企业进行信用核实的内容，（在www.CorporateDirect.com可以找到赊欠申请表格的样本。）然后使用赊欠申请表中的信息利用某个国家信用报告机构对信用申请人进行信用核实。

如果你的客户是个人而不是企业，定期赊欠申请要求对方提供姓名和联系方式，可能的话还要提供社会保障号、个人和专业的鉴定资料。

商业信用申请需要企业授权代表的名字和地址，以及雇主的身份证号码、企业实体类型、母公司的名称（如果企业是分公司的话）、为企业交易负主要责任者的名字和联系方式、银行资信证明和交易证明。还记得公司面纱吗？如果你起诉一家没有任何资产的公司，你会得到什么？不会很多。所以，一定要问“这家企业出现问题时还能付钱给我们吗？如果不可以，那么，其中一位企业主会向我们提供个人担保？”

在第四章，我们讨论了设法避免提供个人担保的问题。好吧，既然你允许赊欠，那么，形势就完全不同了。你需要有其他人从中做个人担保，你有了备用的追索权，可以求偿于个人资产，而不是仅仅依靠企业的资产。所以，如果可能的话，务必要求个人担保。

你也可以让你的客户签订担保协议。通过保留你所出售产品的担保物权，如果收不到货款的话，你还可以收回产品。允许延期付款的企业代理人也要签订担保协议和UCC-1 融资声明表。虽然这些表格通过网络或州务卿办公室可以获得，但在着手授予信用之前，与你的法律顾问和财务顾问坐下来讨论一下，不失为一个好主意。详细了解延期付款，选择正确的表格，谨慎从事。

信用和收账

在允许任何客户延期付款之前，你还应该通晓一些规范信用和收款的法律。

《诚实借贷法案》于1968年获批，这项联邦法令要求所有的贷款协议及其费用要向用户交代清楚，该法令最具体的要求见于条例Z（Regulation Z）。《公平债务催收作业法》于1978年并

入《消费信贷保护法》，针对的是虐待和骚扰式的债务催收做法。最后，《公平信用报告法》规范了用户信贷信息的收集、使用和传播。若更详细地了解这些联邦法律，请参阅本书作者另一本书《还清债务ABC》。

收款

结清欠款似乎很简单，你干了活，然后提交了账单。通常它就是这样运行的，但要知道，如果收不到货款，企业就会倒闭。

你可能希望从跟你做生意的公司那里得到空白的W-9表，此表格用于索要你的税号（作为企业实体则是你的纳税人识别号）。你的会计还可以向跟你做生意的企业送出同样的表格。在送出的这些表格中，务必谨慎。如果你不知道谁在问你的信息以及为什么他们想要它，那就问明白。W-9表中的信息是敏感的，应加以保密。它一定要用安全的方式递到真正需要它的人手中。

也就是说，如果你正在跟同一家公司持续做生意一定要固定时间地寄送账单，而不是毫无规律可循，否则负责寄送账单的部门无法做出预期。让对方越容易付钱给你，他们就越有可能按时付款给你。

如果你没能在预期的时限内收到款项，那就追加发送一份账单。确保每次你用相同的次序记录你的账单，以便它们清晰且易于跟踪，一收到款项，你就要马上记录款项已付。这不只是需要你坚持的记账制度，也是看一眼就知道是否收到欠款的最简单的方法。

在发出后续账单、并给相应公司应付账款部门打了电话之后，仍未收到款项，你还可以（也应该）采取进一步的行动，包括：

- 邮寄催款单；
- 要求你的律师拟一封催款信；
- 雇用讨债公司。

这是你要为公司做的事情，你理应收到款项。如果需要的话，你可以与其他公司联手。但要记住，如果账单在90天内没有偿付，则你收回它的几率会急剧下降。告知对方在得到欠款之前，任何事情你都无法进行。如果你不想跟客户翻脸，还可以推到你的合伙人（即使你并没有）身上，称他是那种在收到款项之前不允许再多干活的人。

推出一个不允许你白干活的真实的或虚构的“合伙人”，这常常是一个极好的策略。各种环境

下它都有效：没有折扣，条件不能变，不同意延迟等。我有一些客户，在生意往来开始时，他们会说他们有一个合伙人（即使他们没有），如此，以后他们就可以使用“坏脾气的合伙人”“不好说话的合伙人”这一招了。

当客户问他们能否跟这位合伙人见面时，我的客户会说这人是一个隐名合伙人。他们投入资金，却不想掺和事。但是，我的客户会说，因为他们投钱，所以这位隐名合伙人对有关条款、折扣和（根据当时的需要说一项）有发言权。我见过很多客户利用隐名或不存在的合伙人策略收回了款项，却没有丢面子。

建立企业信用

在企业刚起步时，你可能不想为了新企业拿出自己的一切来冒险。因为你不希望把自己最后一分钱都投入进去，所以建立企业信用十分重要。

如果正确建立并加以慎用，企业信用（或公司信用）允许你以企业实体的名义借贷，而不是以你自己的名义，这样就可以保护你个人的资产和你个人的信用评分。

企业信用还会让企业获得增长。还记得前面我们刚探讨过让你的公司允许其他客户延期付款。你要进行信用核查，看看他们是否符合标准，看看他们是否可能偿还对你的应付款。没错，现在位置完全颠倒了。我们希望向你提供延期信贷的人看好你，对你有好评。获得信贷的支持，你的企业将能加速增长。

如果你的企业建立了适当的企业信用，你就要设法通过供应商、银行或信贷公司获得贷款（信贷公司要向企业信用报告机构提交报告）。如果你通过这些组织成功地获得了贷款，这可能意味着你的企业至少看来有了坚实的基础。

建立企业信用也意味着你已经学会创建证明自己有能力贷款所需的财务报表了。此外，它还表明你可能具备了三家主要企业信用报告机构之一为你的企业提交信用报告的资格了。

请记住，企业信用报告机构的操作方式不同于那些监督你个人信用的机构。首先，因为没有联邦法律或监管机构监督企业信用报告的创建，所以准确度无法保证。有些报告机构还会把你的信用评级与你个人联系起来，所以保持你的个人信用无可指责对于维护你的企业形象和企业信用十分重要。

在我的《富爸爸如何创办自己的公司》一书中，我们已经较为详细地讲述了如何进行企业信用的建设。

阿兰娜和雪莉

开业后的第一个月，发廊事务繁杂，雪莉和阿兰娜忙得不可开交。她们必须要着手收拾十字路口中心的新营业地点，弃旧装新，还必须拿到所在市政府的营业执照和许可证，应付他们的检查，如此她们才能开业。不到三周的时间，这个场地就焕然一新，潜在的新顾客从窗户外往里瞅，看其进展，并判定她们何时会开门迎客。

雪莉和阿兰娜天生就是做营销的料。她们计划了一个阿兰娜发廊盛大开业庆典，并邀请大家参加。这完全就是一个派对，她们的律师杰伊和她们的老爹大个子吉姆都露面了，阿兰娜的丈夫威尔也在那里，很明显，雪莉的丈夫克林特不会现身。不过，免费酒水和开胃小吃吸引了一大群表达良好祝愿的人、当地的商人和商会成员。活动期间，女孩们有个朋友在登记处替她们填写预约簿。两天后她们开门营业时已经有了45个预约客户，她们马上就能创收。

这是一个良好的开端，但雪莉知道她们还有很多事情需要做。她们需要建一个好用的网站，实现在线预约日程安排，并为她们即将上线的美容产品实行电子商务销售。

杰伊和大个子吉姆以及她们与之谈论过网站的每个人都提醒她们要当心。网站开发人员似乎总是承诺多于兑现。本来一个月就能完工的项目似乎总会连续拖上几个月，让你多花钱。

杰伊给过雪莉他为冒险进入互联网业务的客户写的一篇文章。现在到了阅读这份报告的时候了。

让你的网站发挥最大作用和保护网站的步骤

1. 注册网站

假定你已取得域名，并申请了商标，下一步是在主要搜索引擎上注册你的网站。

2. 使用免责声明和警告

如果你的网站提供的信息被其他人信赖（并加以利用），你可能会想到发布一个警告和一份免责声明，声明如果有人信任它，你是不负责任的。举例说明：

警告：此网站上的信息受美国《版权法》17节第101条等条款的保护。未经本网站所有人预先书面同意，严禁复制和传播本网站信息；否则，侵权人会受到相应的民事和刑事处罚。

阿兰娜发廊特此声明：对于本网站所提供信息的准确性和完整性概不负责，包括但不限于直接、间接及相应的损害赔偿金。

3. 使用版权声明

版权可以保护你写的文字。你可以在copyright.gov网站向美国国会图书馆申请版权，即使你

抽不出时间申请（你应当申请，因为它会提供较好的保护），你也应发表一份版权声明，至少放在你的网站首页下方。

该声明内容应如下所示：

阿兰娜发廊版权所有，2012年。

通过将你提供的信息纳入其中，该必要的声明保护了你的网站内容。

4. 与员工的书面协议

如果你打算雇用员工帮你开发网站，你需要与他们签订书面协议来保护你的地位。首先，要做的工作和编写的材料必须被描述为“受雇完成之作品”，意思你出钱让他们做的，因此，他们不能把作品当成是他们自己的进而向你提出索赔。协议声明应要求他们将作品的所有权利都要转让给你，即雇主。（若无此文字表示，那就不太严谨，则意味着谁开发作品谁拥有著作权。不要给任何人留下可乘之机。）你还希望有一份《保密协议》，表示他们会保密，并且在一个合理的期限内（通常为两年或少于两年）不会开发竞争性网站。

5. 网站开发协议注意事项

本协议（你可能想要你的律师帮助你）要非常清楚地表达你对该网站所拥有的权利，包括商标、版权和其他一切权利。作为网站开发者，以我的经验看，他们倾向于多承诺，少兑现，协议规定的完成日期不会如你所愿。不要预付全部的费用。只有在网站建得完全达到你满意时再依据协议支付大部分费用。该协议还要明确规定网站维护和修改的责任和收费标准。设法让自己的员工能够访问该网站进行修改，而不是向外部服务人员支付较高的费用。

6. 网站托管协议注意事项

如果网站托管公司不执行你提出的标准，你能否很容易地跳出合同？如果你可以“有因或无由”（意思是有充分的理由或根本没有理由）随时取消合同，你就处在一个更有利的境地，不必等待90天负责条款的到期。谨慎提供绩效标准，包括速度和后备保护。再次强调，你必须让你的律师审查合同。

雪莉读完了这份报告，对杰伊能把事情讲得清晰易懂十分赞赏。他与整天泡在啤酒里忧思不断的丈夫克林特完全不同。

在上周，克林特因为企业名称的事一直在生气。他说“阿兰娜发廊”没有给予雪莉以肯定，他说他的朋友们都认为雪莉只是在为阿兰娜打工。

雪莉不太在乎这种表面的东西。她想要的是稳固的业务及其带来的稳定收入。发廊以“阿兰娜”命名能带来客户，这才是关键所在。她担心有一天克林特会离开她和他们的女儿埃莉。

她想要的是不依赖克林特的那种安全……

第九章第一个季度

汤姆和南希

贝蒂记账公司的贝蒂打电话叫南希来讨论季度工资税的支付问题。每三个月企业得有人（通常是会计或财务主管）向国税局提交941表，该表格是向国税局报告联邦工资税存款的。

南希说，除了在第一周支付5000美元费用外，他们还没有给自己发工资。贝蒂说这很好。他们将在下一季度申请。

重要的是，贝蒂未能提交第一季度的941表。

工资税的个人责任

联邦政府认为工资税是他们的钱。只要工作，你的收入就有百分之几归政府，而政府在向美国公民兑现其全部社保和医保的承诺上十分吃力。工资的15.3%：这是他们的钱，不是你的钱。虽然他们会让你得到你该拿的那一份，最好他们还是得到他们那一份，而且最好准确无误地得到它。

就像任何精心设计的骗局一样，如果骗子拿不到自己那份好处，他们就会很生气。不给钱，你就干不下去。国税局可以（也确实能够）因为你未能把他们的钱给他们而把企业关闭，他们通常会让执行官、董事和其他人个人承担拖欠税款的责任。

但是，你会说：“我是一个有限责任的实体，难道我不应该受到保护吗？”

不，你不是。

涉及工资税时，你无法躲藏在一家公司或有限责任企业后面，实体逃避不了信托基金追讨罚款。国税局可以让企业所有者或员工个人承担“信托基金追讨罚款”的责任，他们所要证明的是：（1）责任方理应进行工资存款；（2）责任方故意不拿付款当回事。

在这些诉讼上美国国税局不会输，他们有10年的时间收回信托基金追讨罚款。为了收回上缴款，他们几乎可以扣押责任方的任何资产。

同样，“责任方”一词对美国国税局来说相当宽泛。他们不仅可以追究企业所有者的责任，还会追究会计和财务管理者的责任。外部律师和会计师也会承担个人责任。如果你属于以下类别的人员之一，你就可能会被追究责任：

·你签发支票或有权签发支票吗？

- 你有权利指示哪些账单可以支付吗？
- 你为公司做经营决策吗？
- 你故意不支付工资税吗？

虽然在其他法律界“故意”是一个很强势的词（意味着蓄意、决心和企图），但在涉及国税局和工资税时，它的限定非常弱。“故意”表示你知道工资税应当支付（有谁不知道呢？），却没有就此做任何事情。对美国国税局而言，“故意”类似于对其他人说的“哎哟”。要知道，缺钱不能构成不支付的理由。当人们工作时，政府会自动获得它该拿的那一份。如果你无力支付，这不是它的问题。如果你不向它付款，你会发现自己要有大麻烦。

请提前声明。

阿兰娜和雪莉

三个月之后，阿兰娜发廊红红火火地开了张。她们获得了极好的口碑，回头客也越来越多。新的造型师不断租用她们的席位，利润很高的美容产品、洗发水、护发素和凝胶的销售十分活跃，这对姐妹实际上已经开始赚钱了。

突然有一天，有一封信送到她们手中。

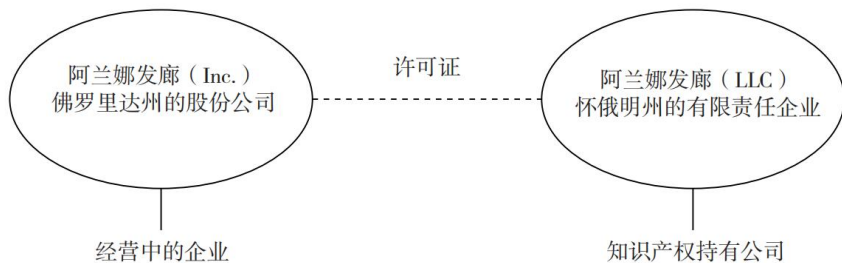
它是来自佛罗里达州的一位律师发来的停止侵权警告信，信中指出阿兰娜发廊是坦帕地区一家大型美发连锁店，该公司声称拥有SalonAlana商标。律师要求他们立即停止使用该名称，并把Salonalana.com的域名交还给他们。如果阿兰娜她们不马上按照佛罗里达州那位律师的要求去做，他们的客户会提出数额超过15万美元的侵权损害赔偿。

雪莉和阿兰娜被这封信吓傻了，她们立即与自己的律师杰伊预约见面。

她们抵达时，杰伊已经为她们做好了准备，这位帅气的律师已经进行了研究。联邦商标确实颁发给了阿兰娜发廊有限责任公司（SalonAlana LLC），它是属于怀俄明州的一家有限责任公司。

阿兰娜想知道为什么商标给了怀俄明州的一家有限责任公司，她以为他们是佛罗里达州的企业。

杰伊解释说：在一家独立的有限责任公司持有商标、商业秘密、版权和专利（统称“知识产权”）是一种普遍的资产保护策略。他为她画了一张图，以表明这种结构：



无论什么原因，如果经营中的企业受到了起诉，这个有价值的知识产权就会被移除出主营业务。起诉佛罗里达州的阿兰娜发廊股份公司（SalonAlana Inc.）不会直接威胁到怀俄明州的阿兰娜发廊有限责任公司（SalonAlana LLC）的资产，原告很难得到这个知识产权，因为它被分割进入了一个单独的企业实体。

阿兰娜注意到：这样安排很不错，但她们也因此而担心。她们已经在她们的州注册了公司名称，这难道不能让她们在她们所在的州享有优先权吗？

杰伊解释说，向州务卿办公室申请的公司名称与商标有着很大的不同。公司名称只是允许她们使用的一个名称，并且与该州务卿办公室管辖内的其他企业名称不得冲突。联邦商标则权威得多，它允许企业使用一个商标名称，即表示商标可以在全部50个州使用，并且是排他性的独享。杰伊解释说：虽然有人可以以“可口可乐”的名义在某些州组建公司，但在实际经营企业时肯定不能使用它，为大力保护它们的商标，可口可乐公司会努力使其名称不得在任何经营范围内使用。

雪莉然后询问域名的事，因为她们已经弄到了域名，已经先行一步了啊。难道这也不能让她们有权使用SalonAlana的名称吗？

杰伊摇了摇头，给她们解释这是怎么回事。商标比域名更占优势，在这个案例中，佛罗里达州的那家公司一度拥有SalonAlana的商标和www.salonlana.com的域名，但是他们那位懒散的网站管理员忘记了更新域名，时间恰好是两姐妹得到它的时候。雪莉断言：“所以，我们必须保住它。”杰伊纠正了她对这一切的看法。他说问题在于佛罗里达州的公司仍拥有该商标，据此他们可以强制要求归还这个域名，他再次强调“商标比域名更占优势”。

阿兰娜开始抱怨。杰伊说她们必须想出一个新的名字。

雪莉说变更建筑的引导标识、所有名片、宣传单和其他东西的成本将超过15 000美元。想到这些她很不高兴。

杰伊说他能理解她们为什么生气，但是她们确实别无选择。他相信佛罗里达州那位律师的话，即他们会提出10倍于这个损失金额的赔偿。

姐妹俩顿感失望，心生怨气，杰伊只能说希望坏事变好事。但此时此刻，阿兰娜和雪莉看不到任何好事。

商 标

商标是用来区分产品或服务的任何字、词、广告短语、符号或设计。商标通常是一个名称或徽标，但它们可以有其他有区别性的特征，比如容器的形状或标签的设计和颜色等。表明服务的标志有时被称为“服务商标”，但它们在法律上的功能是相同的。

作为一个差异案例，不妨考虑道奇公羊的卡车。“道奇”是汽车品牌的商标，而Ram Tough是所提供服务的服务商标，意思是“经久耐用的运输工具”。在美国专利商标局注册之后，商标和服务商标就会得到最好的保护。

只要你留心，商标随处可见。当你开车沿街而行时，你会看到SM、TM或R等符号与你喜欢的餐馆或零售店的名称标注在一起。读完本章之后，你可能会开始注意各处的此类标记，你就会领会到很多企业老板都在保护自己的商标。和他们一样，这意味着你需要将这些符号与你的商标或服务商标关联起来，等于向世界宣布你对它拥有所有权。

只要主张商标的权利，你就可以使用TM或SM标识，这些标识用来标记你的领地。

无论你是否向美国专利商标局提出了申请，你都可以使用TM或SM的标志。要知道，只有在美国专利与商标局真正注册了你的商标，你才可以使用联邦注册标志。在商标申请过程中，你不能使用带®标志。此外，你只能在联邦商标注册申请表中列出的产品或服务范围内使用带®的商标。

商标申明的位置可能有所不同。标识一种产品或服务的商标一般放置在包装或商品本身上面，因为服务商标可能实际上不是卖一种物品，那标识服务的商标通常见于市场营销或广告宣传活动中。

如果得不到妥善保护，商标可能被盗用、丢失和削弱。联邦商标注册是保护商标的最强有力的工具。联邦商标注册的好处包括：

- 保护在你的商标之下培养起来的客户认可度和商誉；
- 保护你在广告和促销中的投入；
- 防止与将来使用你的商标名称的其他公司产生纠纷；
- 预留你打算将来使用的名称；
- 通过授权他人使用你的商标而获得收入；

- 推定将来所有使用该商标的人知晓其所有者；
- 有权展示联邦注册标识符号®；
- 连续使用5年之后，有权获得该商标“无可争辩性”的权利；
- 如果商标涉及诉讼，可以推定其所有权。

如果企业名称、短语或标识属于想象性、任意性或暗示性的词语，可以在联邦政府注册为商标。因为更有可能被美国专利商标局接受，所以，在选择一个有潜力的商标或服务商标时，想象性的、暗示性的或任意性的企业名称是一个不错的选择。

想象性商标一般在字典上查不到它的字面意义，比如商标“埃克森”或“施乐”就是这样一些例子。在这种风格的商标中，“柯达”当属第一。一百多年前，在用作相机公司的标识之前，这个名称没有任何的含义。暗示性商标间接指向与其相关联的商品或服务，例如，“灰狗”是公交服务的商标，象征着“迅速”之意。

任意性商标与商品或服务没有关联。苹果系列电子产品、迪赛（Diesel）服装就是任意性商标的一些例子，如果两位小伙子必须申请的话，用于看家服务的“钟琴本图拉”也是这种类型。不可否认的是，许多年前“苹果”和“电子产品”是偶尔撞到一起的，因此才有今天的著名商标。

应当避免描述性商标，描述性商标是描述商品或服务的名称，它与商品和服务是有关联的。一般情况下，美国专利商标局不会注册描述性商标。举例说明，如果你向顾客快速提供食物，那么，你当然可以把你的餐厅叫“快餐”，但它的描述性太强，以至于不会被注册为商标。

另外，避免使用诽谤性的、不道德的或欺骗性的名称，它们有违良心。美国专利商标局不会登记，因此，记得要在申请时保持正确的政治立场。例如，任何带有“黑手党”字眼的名称都不可行。我们就有一个客户想要注册“HMO ——健康黑手党组织”的商标，虽然这是对医疗保险计划的一种幽默，我们告诫他这是行不通的，但他还是提交了，商标局很快就拒绝了该申请。

如果通过“第二含义”获得了显著性，商标仍可以在联邦政府注册。然而，你不可能通过简单地声称第二含义来注册。第二含义可以形容为消费者辨识的程度，或你的商标相比其他商标在市场上的地位。换句话说，所用商标非常出名，以至于它获得了第二个含义，美国专利商标局将依据第二含义的价值决定每一个商标。

在决定一个第二含义的申请是否可以接受时，美国专利商标局的审查律师考虑以下因素：

- 1.你使用该商标有多长时间了；
- 2.所用广告的类型和数量；
- 3.你在将该商标与你提供的商品或服务相关联方面付出的努力。

你可能会用具体的证据证明其存在商标识别功能或显著性，这些证据有商标产生的销售额、

广告样本或数字以及消费者或经销商对该商标的赞扬。

如果与另一个使用中的商标或服务商标存在“混淆的可能”，联邦商标的注册申请可能会被拒绝。《联邦商标法》（也叫《兰哈姆法》）规定：如果“包含有与他人已在专利与商标局注册的某一标志十分相似的标志，或是与他人在美国已使用过并且尚未放弃的某一标志或商号相似，而一旦用于申请人的商品或与之有关联时有可能引起混淆、造成误解或欺骗”时，注册商标的申请也会被拒绝。

当然，这就是应该进行商标检索的原因所在。只有这样，才能在开始时避免出现混淆。

正如雪莉和阿兰娜学到的那样，如果你不检索一下，查验你的商标名称是否可用，或其他人是否正在使用这个名称，你就会遇到大麻烦。你能得到一个域名，并不意味着你在商标的问题上没有障碍。

一旦得到一个商标，你必须保护它。佛罗里达州的那位律师正在做任何公司或其代理人必须要做的事情：保护商标。如果商标所有人知道其他人正在使用他们的商标，那就必须采取一切手段来保护它，否则就会失去自己商标的所有权。佛罗里达州的阿兰娜发廊不得不寄来律师函，以保护自己。

商标检索

基本检索可以登录www.uspto.gov网站来做。但请记住，如果你对自己的商标确实是认真的，并要保护它，你可能要支付商标检索费，才能做一个全面的检索和分析。价格从1500美元至3000美元不等，值不值要取决于你把商标用于什么样的投资。在阿兰娜发廊这个案例中，如果你对一个不被接受的名称下工夫，在培养其市场形象之前，进行一次全面的检索可以防止后来的名称变更，不但花很多钱，而且令人沮丧。如果你选择的是另一家公司正在使用的名称，你可能会卷入诉讼，并会被迫改变你的商标。商标检索有助于确定你选择的商标与其他公司的商标是否冲突。

建议在申请商标注册之前也要检索。检索可以在早期发现可能存在的冲突，从而节省大量的时间和金钱。

小公司常犯的一个错误是依赖由州政府提供的州企业名称检索。作为商标检索这是远远不够的，因为它仅限于在该州注册的企业名称名单。你必须在一个功能强大的电脑数据库里检索，因为它更加全面，可检索出美国所有50个州中使用的商标名称。

注册程序

联邦注册程序始于向专利商标局提交申请。申请一旦提交，它就要接受一位商标审查员的审查，检查程序可能包括与检查员一至两次的书面交流。检查员可能拒绝申请，也可能立即批准申请。

一旦获批，该申请就会被公示，以便他人提出异议。这使得第三方可以对你的申请提出异议。不过，大多数申请不会收到异议。如果该商标没人反对，它就会被添加到联邦登记簿的名单中。

注册程序通常需要一到两年。

申请的类型

商标申请有两种类型：实际使用和意向使用。如果该标志当前正在州际贸易的产品或服务中使用，可以提交“实际使用”商标申请。如果该标志当前未在州际贸易中使用，但申请人有诚意要使用它，可以提交“意向使用”商标申请。

意向使用允许申请人确立一个早期的优先日期。即使申请人当前没有使用该商标，申请人也可以对该申请提交日期之前没有使用此标志的所有产品或服务主张优先权。意向使用商标的使用权可以申请延期，每次可延长6个月，最长不超过3年。

准备启动申请

为了启动申请程序，必须收集以下信息和样品：

- 申请人的姓名、地址和电话号码。如果申请人是公司，还必须包括公司类型。
- 企业所用标志的正确拼写。如果该标志包含一个企业的徽标，你需要在绘图纸上清晰地画出该徽标。绘图必须足够清晰，以供影印，其尺寸不得大于4×4英寸。如果没有这种格式的徽标绘图，商标设计师会有办法满足要求。
- 该标志现在或将要与之关联的商品或服务的完整目录。目录要尽可能全面。
- 该标志如何在商品上使用。例如，印在商品上，或印在粘在商品的标签上，或印在包装材料上，等等。
- 该标志第一次使用的日期和第一次用于州际贸易的日期。州际贸易指在各州之间销售

商品，意向使用申请不需要提供此类日期。

·若用在商品上，需要提供3个标志样品。用在商品上的样品可以是标签、箱子或商品的图片。如果商品是扁平的话，也可以是商品本身。服务标志的样品可以是宣传材料，比如宣传小册子或广告。三个样品可以相同，而意向使用申请不需要样品。

费 用

目前，专利商标局每次申请的收费介于275美元和375美元之间（取决于你如何申请）。为了准备申请，律师最低收费500美元。如有必要，随后的申请诉讼按小时收费。

许可他人使用

商标所有人有权出售或许可他人使用自己的商标。如果商标持有人有一个未充分利用的商标，而且具有特别的吸引力，这可能是一个比较诱人的选择。在谈判和起草许可证和转让协议时一定要寻求专业人士的协助。

为你的企业购买保险

商标就好像是企业的一张保险单，你必须考虑购买真正的保险，以求为企业提供保护。

波波和莫顿

波波和莫顿着手与他们的会计兼顾问霍雷肖·曼弗雷德和杰夫·康特见面。康特是一位知名的保险经纪人，也是色雷斯人俱乐部的成员。

对于两个小伙子能揽到这么多业务，霍雷肖非常高兴，但对他们承担如此大的责任也心有顾虑。毕竟，在看管房屋的同时，他们还要对房屋中昂贵的家具和艺术进行登记，编制目录。想要这些清单的保险公司会要求越来越详细的信息，波波和莫顿可以指望计算机帮他们处理一些工作，但仍旧不得不搬动一些非常昂贵的物品。霍雷肖想要确保它们是买过保险的。

康特先生问他们是否知道他们正在处理的家具和艺术品的价值，波波说他们刚刚清点了一处

住宅，画作有莫奈的一幅、马奈的两幅和马蒂斯的三幅，他们估计这些画价值超过5000万美元。康特先生问他们是否要触摸这些画，莫顿说他们只能隔着玻璃看，房间里警报设置严密，他们并不打算触碰它们。

即便如此，霍雷肖表示他们每天都在处理贵重的物品。有一个橱柜装满了瓷器，他们不得不把它们拿出来清点和拍照。霍雷肖只想确保两位小伙子在瓷器“滑落”时能有保险。

康特先生表示理解。他说忍受保险专业人士经常进行的风险分析很有用。由于人们的工作、责任和义务会改变，其保险范围方面可能也需要随之改变。

在问了几个问题和了解了钟琴本图拉更多的实际工作以后，康特先生说他会提出一些更合理、更全面的保险范围方面的建议。霍雷肖向波波和莫顿解释说：“虽然可能每年要支付更多的保险费，但你们每晚能（或至少应该）睡个踏实觉。”

波波和莫顿喜欢更能让他们睡个安稳觉的想法。

商业保险

从根本上说，商业保险旨在保护你免受两类威胁。第一类是我们生活在其中的这个好诉讼的社会和爱打官司的人；第二类是我们所生活的世界，偶尔会带给我们毁灭性打击的大自然。商业保险可以防范这些风险，它可以保护企业本身以及企业的资产、利润和声誉。

当你的企业刚创立时，保险可能是个棘手的问题。一方面，你不想因为没有购买保险而让你的企业面临危险。另一方面，你不想把自己所有的利润拿去购买远大于你需求的保险。如果你有保险代理人和注册会计师，那此时就是与你的这些专业团队成员坐下来商讨的好时机。

一种选择是为你的公司购买保险，但免赔额较高。意思是说：假如免赔额定为1万美元，如果出现索赔，1万美元以内的损失由投保人自付，保险公司负责该免赔额以上的赔付。如果有更糟糕的事情发生，你在偿付第一个1万美元之后，剩余的由保险公司替你承担。然而，如果你从不需要这项保险，就不用把所有的利润都拿来购买一个更全面、更高价的保险。

以下是企业可用的保险类型：

- 普通综合责任险：一般性责任保险，防止出现被保险人直接或间接造成的人身伤害或财产损失。确保火灾险包括在内。要知道，这些保险通常不为犯罪或被保险人的故意行为承担赔偿责任。
- 产品责任险：如果你制造了一种产品，并由大众消费，你就有可能被起诉。产品责任保险会在这方面为你提供保护。

- 职业责任险：这是职业过失保险，如果你从事的工作需要专业能力，它就可以为你的错误和遗漏保险。
- 不动产险：如果你拥有自己的企业经营所需的设施，或者你居家办公，你就需要不动产保险。如果你是租用的办公场所，要考虑承租人的保险，而不要依赖房东的保险（它可能根本就不包括你）。
- 经营中断保险：不管任何原因，如果你的企业被毁坏或被中止，从而造成你无法工作，此保险就会覆盖你。
- 董事、监事和高管责任险：该险种是为董事、监事和高管人员在其任职期间所做行为的保险。附加险还可以覆盖他们做出的没有得到准许或造成了赔偿的行为。

作为一家刚成立的企业，要设法决定什么保险是你负担得起的，什么保险是你负担不起的。这要考虑以下因素：

- 你拥有自己的建筑物或设施吗？
- 如果你出租营业场所，你有承租人的保险吗？
- 如果你是在家工作，在你的房主保险合同中有无关于居家办公的附加条款？
- 你在设备上投入了多少资金？
- 你生产的产品是供大众消费的吗？
- 较高的免赔额会降低你的保费支出吗？
- 你需要为自己、董事或高管购买责任保险吗？

虽然保险范围并没有一定之规，但上述问题都需要考虑。

在选择你的保险范围时，要考虑重置成本或现值之间的差异。如果你用重置成本投保，这就意味着如果你失去财产，你获得的赔偿是其置换成本，而不是其折旧价值。以现值投保意味着如果你的财产已贬值，保险公司是以折旧后的数额赔偿你，其数额会降低。

请记住，保险并不是在真空中运行的。你需要了解自己购买的保险的覆盖范围，并且同时要让你的公司事务井然有序。如果你的责任保险涵盖在你的房地产中受伤的诉讼当事人，但不包括诉讼当事人正在寻求的惩罚性损害赔偿，你的第二道防线就是你的公司面纱，它处于诉讼当事人和你的个人资产之间。如果你的企业成为被告，公司的记录簿和会议记录就会发挥作用。企业的正式手续会强化你的公司面纱，而公司面纱会保护你的企业和你。

企业实体的保险和税务注意事项

根据美国国税局的规定，通常你可以扣除与企业有关的此类保险费：

- 承保火灾、风暴、盗窃、事故或类似事件损失的保险；
- 信用保险，承保恶意欠债而蒙受的损失；
- 员工的集体健康保险计划，包括长期护理保险；请注意，如果合伙企业为合伙人支付意外伤害和健康保费，合伙企业通常可以把这个费用作为向合伙人支付的有保障的收入加以扣除，S公司为其超过2%的股东雇员支付的意外伤害和健康保险的保费通常可以扣除，但必须把它们作为股东工资体现在W-2表上，可以预扣税；
- 责任保险的保费可以免税；
- 为业务过失造成的损害承保个人责任的医疗事故保险费可以免税；
- 州法律规定的为与工作相关的伤害或疾病加入的职工赔偿保险；在合伙企业，你可以把这个费用作为合伙人的有保障的收入加以扣除；在S公司，若是股东雇员，你通常可以扣除这些费用，但必须把它们作为股东工资体现在W-2表中，可以预扣税；
- 州失业保险税可以扣除。

如果你没有遇到一位保险专业人士分析你所面临的风险、可用的保险覆盖范围和所需的费用，现在就到了做这件事的好时机了。

现在，我们再回到商标的问题上……

阿兰娜和雪莉

接下来的两天，阿兰娜和雪莉让商标这事弄得很是烦躁，心绪不宁，失去了企业名称的使用权让她们倍受打击。她们感觉自己被削弱了，被打垮了。

姐妹俩的客户喜欢“阿兰娜发廊”这个名称，因为它读起来上口，“阿兰娜发廊”已经在小镇上获得了良好的口碑。现在她们不得不放弃这一切了。

更糟糕的是他们人生中的男人们做出的反应。她们的父亲大个子吉姆通常对待事情很坦率，他为她们在十字路口中心店的租赁提供了担保，也高兴地看到生意做的很好，这有助于消除他个人的担保压力。但是现在，姐妹俩不得不在三个月后更改名称，这不是一件好事。他觉得这让他的租赁担保有了风险，看到这种局面，他变得很无语。

阿兰娜的丈夫威尔担心这会影响到客户关系，担心改名字之后她们就会歇业。客户会因为感到困惑或有什么担心而不再光顾发廊吗？她们不得不进行大量的解释，以期闯过这一关。

克林特是其中表现最差的人，听到这个消息后，他勃然大怒。他咒骂那个狡猾的律师杰伊，说他是“黄鼠狼给鸡拜年没安好心”。他应该知道这个名称是无法使用的，他叫喊着雪莉应该用他从联谊会上认识的那位律师朋友威尔逊。对于更换所有的标识要花费1.5万美元这件事，他惊声大叫。但如果她们不改的话，就会欠别人15万美元或更多的损害赔偿，整个发廊的生意会毁掉他们的生活。克林特猛地冲出屋子，撒下雪莉和他们的女儿埃莉在家抹眼泪。离开家之后，他三天没露面。

雪莉还好，她和阿兰娜不得不处理这个大麻烦，她们迎难而上。

姐妹俩别无选择，只能更改名称。经过高强度的八小时头脑风暴和搜索商标、域名和互联网后，她们提出了一个新的名字——森赛发廊。同时她们也得到了商标和域名，并发誓不会再让商标侵权这种事情发生。

经过进一步集思广益，她们想出了一个吸引顾客的妙语来解释名称的改变。因为很多新潮的和很有才华的设计师加入她们的行列，把这些优秀的工匠限制在“阿兰娜发廊”这类设计师的名称之下是不公平的。所有在那里工作的人都是发型设计高手，定会引起轰动，因此，她们才换成了新名字“森赛发廊”。

阿兰娜和雪莉随后举办了一次盛大的重新开业聚会。她们处理了自己的问题，为更名找到了一个合理的解释，还开了一场盛大的晚宴，有人现场演奏音乐，满满一酒吧人，姐妹俩圆满完成了任务。

很快，客户说他们更喜欢这个新名字，请阿兰娜不要见怪。新的发型设计师喜欢这个名字对他们的关注，他们有点小感动，因此，很高兴在森赛发廊里工作，企业内部的士气大增。

还有另外一个问题。阿兰娜发廊股份公司的佛罗里达州律师曾要求她们变更开展经营所用的商号和她们的实体名称，实体名称是向州务卿办公室申请的。

阿兰娜不知道如何更改名称，但不想再用杰伊，他让她们失望。尽管杰伊是阿兰娜的朋友，很快雪莉开始为他辩护。杰伊询问过她们名字的事情，而她们告诉他没有问题。她们在第一次会议上告诉他不用检查名称的问题，出现这个问题并不是杰伊的错，他曾试图帮助她们，是她们告诉他不必了。

阿兰娜逐渐缓和下来，雪莉对杰伊的看法让阿兰娜感到很奇怪。在专业之外，难道他们之间还有什么别的事情？

两天后，阿兰娜和雪莉走进杰伊的办公室。他对她们的到来表示感谢，并说他喜欢这个新名字。当他提出愿意协助申请商标时，雪莉立即就同意了。

杰伊还解释说她们必须改变在州务卿办公室登记有限责任企业的名称。这要涉及修改有限责任企业的章程。他已经草拟了会议通知弃权声明和成员会议记录，其内容如下：

阿兰娜发廊（LLC） 特别会议通知弃权声明

我们下述签名者谨代表阿兰娜发廊有限责任公司（LLC）过半数的成员，特此同意在下述指定的日期、时间和地点召开一次成员特别事项表决会议，并放弃此会议和延期会议所有被通知的权利。

我们还同意在此会议或延期会议上可以处理与会成员认为适当的任何法律事务，如同此会议和延期会议在下达通知之后召开一样，在此会议或延期会议上处理的任何事务均合法有效，并具有同等的效力。

会议地点：博伊登和祖克律师事务所

会议日期：2012年6月11日

会议时间：上午10点

会议目的：变更企业名称

日期

阿兰娜·坎布里奇

雪莉·马克斯

阿兰娜发廊有限责任公司（LLC） 成员特别会议会议记录

内华达州有限责任公司阿兰娜发廊成员会议于2012年6月11日上午10点召开。下述成员出席此次会议：

阿兰娜·坎布里奇

雪莉·马克斯

吉姆·霍尔科姆

阿兰娜·坎布里奇宣布会议开始，并宣布此次会议是依据书面的会议通知弃权声明和同意召开的决议而召开的。弃权声明和同意决议随后提交会议，经正式提议、附议和一致通过，将其作

为会议记录的一部分，并按照顺序放入会议记录簿，其后紧接着的就是此次会议的会议记录。

会议议题是企业的名称。本企业收到了代表拥有联邦商标名称阿兰娜发廊的一家佛罗里达州公司在佛罗里达州的律师函，要求停止侵权。经调查，佛罗里达州的这家公司拥有阿兰娜发廊名称的优先权，因此，本企业成员决定更改公司名称为“森赛发廊”。经进一步讨论和审查，并经出席本次会议的成员投票，一致同意：

兹决议：《组织章程》作如下修改：

企业名称变更为：森赛发廊有限责任企业（LLC）。

鉴于会前没有提出其他议程，经正式提议和附议，一致同意会议至此结束。

谨此提交。

阿兰娜·坎布里奇

雪莉和阿兰娜签署了文件，并向杰伊表达谢意。她们很高兴现在终于可以把一切都抛诸脑后了。她们需要继续前进，开始赚钱。

富爸爸的温馨提示

- 商标对企业非常重要。请不要在企业创立伊始心存侥幸。
- 为企业现存的风险购买保险。要审慎地分析这些风险。
- 确保企业里有专人负责代扣工资税的存款。如果没有付款，你个人就要承担相应的责任。

现在到了明白并不是每一个走进门的人都会受欢迎的时候了……

第十章第二个季度

阿兰娜和雪莉

阿兰娜和雪莉的森赛发廊开张那天，她们就迎来了职业安全与健康管理局的督察员布伦达。职业安全与健康管理局是联邦政府监管工作场所安全的机构，其工作人员对待工作非常认真，有些人会说他们很迂腐。

布伦达获准进入发廊，开始四处窥探违规行为。职业安全与健康管理局将违规行为基本分为四类：严重的、不严重的、蓄意的和重复违规。严重和不严重违规的罚款最高不超过7000美元，而蓄意和重复违规罚款的上限则为7万美元。

布伦达很快就发现了两处严重违规。两个灭火器中的一个已过期，两个配电柜中有一个前面摆着美容产品。

雪莉很困惑，她认为两个灭火器都能用，其中一个过期并不意味着它扑灭不了火。为了证明她的观点，雪莉把过期的那个灭火器从墙上取了下来，拿到外面，朝着路面一阵猛喷。

布伦达有些不悦，指出雪莉这是在泄漏有毒物质，命令她马上收拾干净，否则，这就是另一个违规。

雪莉喃喃自语说着难以说出口的话，清理着乱七八糟的东西，阿兰娜则跟随布伦达回到店里，争论着美容产品摆放在长方形配电柜前面的违规问题。这怎么就成了一个安全隐患呢？

布伦达不会纠缠这种争论，他只是说“这是规定”。

当雪莉回到店里时，布伦达向两姐妹提出一个选择。布伦达说管理局忙于审理案件，没有时间听证。因此，管理局愿意将这两种违规从严重降至不严重，不再坚持给予两个7000美元的罚款。

雪莉和阿兰娜当场表示同意，因为鸡蛋里挑骨头式的轻微违规而要向联邦政府缴纳罚款，她们可没有这1.4万美元。她们也没有时间去听证会，把时间浪费在不给她们企业带来效益的事情上。

职业安全与健康管理局隶属于美国劳工部，成立于1970年，由理查德·尼克松总统签署成为法定机构。职业安全与健康管理局的使命是“通过制订和实施有关标准，并提供培训、扩大服务、教育和协助，确保工作中的员工能有一个安全、健康的工作环境”。

有些州有自己州级的职业安全与健康管理局。州法必须至少跟联邦职业安全与健康管理法有一样的力度，甚至在某些情况下要更加严格。共有24个州有经过职业安全与健康管理局批准的州方案，其余州则使用联邦法律。

职业安全与健康管理局及其各州的合作伙伴有大约2200名督查员，他们处于检查的第一线。

根据最近一年发布的报告，每年的联邦工作场所督查员超过42000人，州督查员则超过52 000人，估计每年处罚的工作场所违规超过了10万次。

每年大多数工人的意外死亡都发生在建筑行业。建筑工地现场死亡的主要原因是跌落、触电、被物体击中、困住或夹住。如果你拥有任何类型的建筑企业，那么，职业安全与健康管理局就会拜访你。

政府会认真对待职业安全与健康管理局的工作，对职业安全与健康督查员施暴或阻碍他们的工作将给予刑事处罚。在本书后面，我们会再次与职业安全与健康管理局打交道。

汤姆和南希

南希和贝蒂再次谈到了记账的事情。切斯菲尔德的合同任务正为格林工程师专业服务公司带来稳定的收入。汤姆和南希已经将对方的付款存到了他们企业的银行账户中，并且用它为自己支付工资。在贝蒂的帮助下，他们代扣了收入所得税和联邦社会保障和医疗保险税，这些款项会根据联邦税单存放到国税局指定的银行。贝蒂解释说存款也可通过联邦税收电子支付系统实现，如果他们想选择电子支付方式，可致电 800-555-4477进行登记。南希说她会跟汤姆谈谈此事。

贝蒂还解释了每月存款要求方面还有几种例外情况：

- 1.如果每个月代扣的工资税少于2501美元，存款可以季存，而不是月存。
- 2.如果每年的工资税少于1001美元，存款可以一年存一次。
- 3.如果每年工资税总额超过20万美元，它们必须通过联邦税收电子支付系统支付。

现在到了向国税局提交941表的时候了，该表格是《雇员季度联邦税申报表》。每季完成一次报表，南希觉得一切都很好。

波波和莫顿

波波和莫顿邀请玛蒂婶婶中午到色雷斯人俱乐部吃饭。这一天天气晴朗，经过一夜的雪花飘飘之后，现在空气清新，阳光明媚，他们坐在室内的阳台上俯瞰着水面。

由于两个小伙子现在有了全职工作，而且他们的客户是该俱乐部的成员，那么，被人看到他们出现在这种地方是有其意义的。通过请玛蒂婶婶吃饭来感谢她给予他们的所有帮助也是合情合理的。

玛蒂婶婶迟到了几分钟。她从弗兰克·福多姆的办公室赶过来，刚才在那里她和丈夫签署了一

些文件，同意拿出更多的钱投资华尔街股市。截至目前，它们的回报一直很好。

玛蒂婶婶很感谢两个孩子请她共进午餐，并非有很多人懂得表达感激之情的，她很高兴钟琴本图拉找到了业务。

波波说他们想要跟她谈谈感谢的事，他问婶婶他们应该如何向某些人表达谢意，玛蒂婶婶说这是一个好问题。

莫顿说马勒夫人一直在帮他俩介绍客户，她对他们很有帮助，也非常友善。而要感谢她的最好方法是什么呢？

玛蒂婶婶认为亲手写一封个性化的感谢信总是恰当的，最好写几句表示亲切、感激和谢意的话，令人难忘自然是好上加好。她说霍雷肖·曼弗雷德就写过一封感谢信，感谢她推荐两个小伙子选择他的记账服务。

波波和莫顿点头称是，他们的父母总是收发感谢信，现在他们明白其中的缘由了。

玛蒂婶婶建议在写完几封感谢信后，再把感谢方式上升一个层次——请吃饭或送礼品券。有些人甚至喜欢向感谢对象偏爱的慈善机构捐赠。

波波和莫顿把她的建议都记在了心里。得知玛蒂婶婶认为他们走上了正确的轨道，这让他们感觉很愉快。他们开始认识到：不管是刚创立的企业，还是已经建成的企业，商务致谢对于任何企业都是很重要的。

商务致谢

在一个充满太多消极因素的社会，偶尔得到别人的感谢不是一件很好的事情吗？当有人表达真诚的谢意时，会不会让你很高兴呢？

毋庸讳言，在生意场上，表示感谢是明智的。无需太多的说教，大家都明白向其他人表示感谢对你有好处。如果你的客户欣赏这种想法（而且他们乐意），反过来会有利于你的企业。如果从一开始就真诚相待，互惠互利就会让你更强大。

感谢是信任的先导，得到了信任，你就会拥有忠诚，拥有了忠诚，你就会有回头客，也会有人向他人推荐你。所以，要启动这一进程。当客户认为你把他们的最大利益放在心上时，他们就更有可能与你建立长期的合作关系。表达你的感谢是为这种关系奠定基础的绝佳方式。不断培育感激之情有助于巩固这种关系。

例如，我正跟我长期的保险代理人在电话上谈一些事情，不经意间我提到了那周我正在“狂野西部枪战”帮忙，这是一场慈善篮球锦标赛，我们每年为山地儿童基金会举办一场慈善篮球赛。当代理人问我该基金会的事情时，我解释说那是依据国税局税法501（c）（3）条款注册

的慈善团体，为那些在里诺有孩子进入内华达州立大学严重幼儿自闭症疗程计划的家庭提供奖学金。她喜欢这个主意，愿意帮助这些家庭度过昂贵且具有挑战性的疗程，并问去何处捐款。

感激是你的企业成功和增长的关键因素。无论经济形势多么严峻，或你有多忙，永远不要忘记它。

富爸爸的温馨提示

- 每个季度一定要向国税局提交 941 表。
- 当职业安全与健康管理局的督查员出现在企业时，你就要警觉起来了。
- 不要忽视商务致谢的重要性。

你也会对自己付出的努力心存感激，因为.....

第十一章第一年

祝贺！你的企业已经经营一周年了。干得好！但在开始庆祝之前，让我们问一些有关保护公司面纱的问题。如果你不想以个人名义在未来几年里比过去承担更多的责任，那就请思考以下这些问题吧。

- 你与自己的公司分离的程度如何？
- 你的企业有独立的银行账户吗？
- 如果你是居家办公，那间办公室是完全用于企业经营的吗？
- 你的企业有独立的电话线路吗？
- 你是以公司的名义签署所有的文件、合同和协议吗？
- 你的公司或有限责任企业（LLC）将《公司章程》或《组织章程》提交给州务卿办公室了吗？你的有限责任企业（LLC）有书面的《经营协议》吗？
- 你每年会将管理人员的名单提交给州务卿办公室吗？
- 你的市、州营业执照是最新的吗？
- 你公司发行的股份已经记入股东分户账了吗？
- 你有联邦税号吗？
- 你每个季度将代扣的工资税存入指定的银行吗？
- 你公司所有的银行贷款都有记录并存档了吗？
- 个人向你公司的借款都有记录并存档了吗？
- 股东的年度会议正在召开吗？
- 董事会的年度会议正在召开吗？
- 你的有限责任企业（LLC）管理者和（或）成员的年度会议正在召开吗？
- 所有公司决议都以书面形式存档，并编入到公司记录簿中了吗？
- 你的公司或有限责任企业（LLC）有企业所得税年度申报表吗？
- 你的企业实体充分资本化了吗？

年 报

在第一年结束时，不能只是为你企业的第一个生日搞庆祝，也不能错过年报和年会的最后期限。（从现在起，要知道这些要求年年如此。）如果你已经聘请了专业的团队，你的记账会

计、会计师和律师团队会提醒你年报文书工作的截止日期，但为自己的企业及其成功负责的是你。无论你选择贴在墙上能显示一年的年历，或是使用智能手机或其他无纸化虚拟系统，请确保你不会错过年报时间。你要更新的一些年报内容如下所述：

- 市营业执照；
- 州营业执照；
- 向州税务管理部门提交的消费税报表；
- 提交给州务卿的高管人员名单。

请注意，包括内华达州和怀俄明州在内的许多州会在实体成立周年之日前寄出每年的名单。所以，如果你的公司于8月成立，名单将在每年7月（而不是1月）呈报。

到一年结束时，还有一些其他的要求，包括更新一年之内变动的任何信息，包括企业的通信地址或实际地址。很多州（即使不是大多数）和联邦的年报工作会因为错过最后期限而受到严厉的惩罚。有些罚款为欠款的一定百分比，有些则是罚欠款的一倍，真让人心疼啊。错过年报截止日期及没有缴纳相应增加的费用，可能会导致企业被关闭，很不值得。花钱购买任何有效的提醒系统，不过错过最后期限。

第一年结束时（不论是日历年或周年），也是年度董事会议和年度股东会议的最后期限。年度会议和经草拟、签名并记录在公司记录簿中的正式会议记录是建立和维护公司面纱的最重要的文件。这些行动都可以证明你办理了必要的正式手续，从而有资格获得公司面纱的保护。

即使你是董事会中唯一的雇员股东，也要举行年会，并记录和保存会议记录。这就是法律，法律（在这种情况下）可以让你免于承担个人责任。我有一些客户，他们是自己企业的唯一拥有者，在提醒要开年会时，他们的反应各式各样。他们会说：“你的意思是我必须要跟自己开一次会吗？你不觉得这样很奇怪吗？”请不要担心，人们不会认为它不重要的。你不必为这样的会议跑到酒店租一间会议室，在自己家里私下进行即可。或是你对照一份清单，把这一年发生的事情填写清楚，请专业人员为你制作会议记录。

董事会年会

公司董事会的年会不是可选项。尽管董事们平时经常碰面，但还是必须每年开一次会。年会讨论的议题通常如下所述：

- 选举董事会成员；
- 修改《公司章程》；

- 修改《公司章程细则》；
- 审批公司政策；
- 批准《雇用协议》；
- 选举公司高管；
- 制订或修改《公司高管雇用协议》；
- 批准或修改雇员的福利；
- 确定股东会议的时间和地点；
- 接受义务，比如合同、租约等；
- 资产的购买或出售；
- 公司贷款及其抵押；
- 有价证券（发行，批准期权、认购股权或其他购买权）；
- 股票期权计划；
- 分配（包括股票分拆和分红）。

股东会议

股东要按照要求每年召开会议，选举和任命下年度该公司的董事。《公司章程细则》也可以规定股东因特定目的而召开会议，在涉及公司的出售或兼并发生之前，必须召开股东大会。

在召开任何股东会议之前，必须向所有的股东发送书面通知。公司的章程细则应具体说明会议开始之前多长时间必须送达通知，州的相关法律也有详细说明。标准是私人公司必须在会议召开前不少于10天但不超过60天内发送通知，股东可签署文件表明放弃被通知权。（当阿兰娜和雪莉变更她们公司的名称时使用的就是同样类型的放弃被通知权声明。）

如果股东和董事签署了此书面同意书，会议则在无需另行通知他们的情况下即可召开。同意书是包含了公司的决定或决议的文档，特别是如果你是唯一的股东，同意书是一种用文件证明企业各项决议和决定的较快方式，但请首先与你的律师进行商议，因为不是每个州都允许不先开会就可以做出决议的。

此外，如果你是公司唯一的成员，仍然需要安排会议日程、提交放弃被通知权的声明，并保存会议记录。你必须积极地保护你的公司面纱，即使你是唯一的所有者也不能马虎。

股东特别会议

除了年会，股东需要在公司出售或兼并之前和出于《公司章程细则》规定的任何其他理由召开会议。年度股东大会要涉及董事选举和其他一般性的年度事务，而股东特别会议不同于年度股东大会，它是讨论特定事务的特别会议，不在此次会议讨论范围之外的其他事务不在特别会议上处理。

会议记录

有些州要求你的企业保存股东会议和董事会议的会议记录，有的州则无此要求。此外，有些州根本不要求有限责任公司（LLC）和有限合伙企业（LP）召开年会。

不管要不要有限责任公司（LLC）或有限合伙企业召开年会，召开年会都是一个好主意。不管要不要会议记录，记录和保存会议记录都是一个好主意。通过履行现有的和容易预测的企业手续，你正在保护你的企业。同样，即使它们不是目前州法律所要求的，但国税局在审计期间会想看到它们。单凭这个原因，举行这些会议并做会议记录就是较好的做法。

当你做这些会议记录时，你就是在创建一个法律文本的记录，记录股东和董事（或经理和有限责任企业的成员）所采取的行动。除了通过维护公司良好的信誉来保护公司面纱之外，保存会议记录也可以防止误解和错误的传达，因为每一个决定都以书面的形式保存，白纸黑字。

汤姆和南希

南希把杜哥带到了贝蒂记账公司的办公室，南希要顺路去那里送一些税务方面的材料，贝蒂的助理很高兴看到这条大狗，并用一些零食来款待它。然后，杜哥小跑着进了贝蒂的办公室，试图爬上贝蒂的膝头，但她没有被逗乐。

南希解释说：“和很多其他大丹犬一样，杜哥认为自己是一只供玩赏用的小狗。”贝蒂把狗从她膝盖上推开，并解释说她其实不喜欢哈巴狗或任何其他狗。因为会面进行得并不愉快，南希把税务文件交给贝蒂，拖着杜哥走了。

几个小时以后，贝蒂着手为格林工程师专业服务公司准备W-2表。在浏览会计科目表时，她注意到汤姆和南希在企业的第一周有一笔5000元的付款。她之前没见过这笔付款，但显然它需要被列入W-2表。所以，贝蒂将其添加到了W-2表中的“所得额”一栏。

其造成的影响尚需一年的时间才会显现出来。

一年之后必须申报什么？

1月31号之前，企业必须把国税局w-2表发送到雇员手中。此表由雇主提供，用于填写当年雇员领到的工资总额，以及代扣的所得税总额。

同样，为独立合同工（非雇员）每年发放的600美元或以上的工资必须送到个人手中，并体现在1099表中。

1月31日也到了申报940表《雇主年度联邦失业税（FUTA）申报表》的时候了，同时一并缴纳失业保险税金。该税由雇主（不是由雇员）缴纳，用于向失业保险体系供款。如果你所在的州有自己的失业保险计划，而且你已经按时缴纳了，你就可以得到联邦失业保险税的信用。

2月28日前，雇主必须向国税局提交W-3表，它是所有W-2工资表的摘要总结。在该日截止前，雇主还必须将每个雇员的W-2表的副本送到社会保障管理局，该局与美国国税局共享信息。

此外，2月28日前，你必须向国税局提交1099表的副本，先前你已将该表格发放给了你的独立合同工，还包括1096表《美国税务资料申报表年度摘要与传送》，以及8027表《小费收入和分配小费的雇主年度税务资料申报表》，该表格用于雇员可收小费的服务企业。

富爸爸的温馨提示

· 如果你对 W-2 和 1099 等表有任何疑问，请拨打国税局的电话 866-455-7438。

现在还是让我们更多地考虑一年结束时的问题吧.....

阿兰娜和雪莉

克林特对两姐妹以及她们无用的律师在商标上的惨败很是生气。她们花了1.5万美元的设计费，重新设计了企业标识，变更了整个发廊的标牌、文具和表格。

克林特一直讨厌雪莉全身心地扑在企业上，这意味着她很少有时间照顾家和小埃莉。现在他不得不忙完工作再忙家务，这可不是他在整个至死方休的交易（婚姻）中所期望得到的。

克林特决定在联谊会那儿喝几杯酒，以平息他的怒火。他曾经在那里跟他的律师朋友威尔逊谈过这一切，威尔逊说姐妹俩可能不得不很快举行年会，而且他不喜欢她们的律师杰伊，说杰

伊可能会让她们举行有限责任公司（LLC）的会议，其实对这种会议的召开并没有严格的要求。克林特又快速喝下一杯啤酒，问威尔逊是否杰伊会试图收取额外的费用。难得威尔逊坦率地告诉克林特举行年会可能是正确的选择，法院确实喜欢看到你履行了相应的手续。另外，他补充说，如果克林特出席了会议，他就可以指出她们犯的所有愚蠢的错误，也许他能让她们的关门了事。克林特认为这可是一个很危险的提议。

克林特回到家，打电话给他那位越来越跟不上形势的连襟威尔。他问威尔是否打算参加两姐妹的企业年度会议，威尔没有听说有这样一次会议。克林特暗示她们不准备告诉威尔有关企业的任何事情，醉醺醺的克林特告诉威尔他要在年会上强制通过一些议题，威尔说他要了解了解，克林特坚决要求他不要那样做，他想让姐妹俩在适当的时间通知他们。

威尔越来越怀疑克林特的行为和动机。阿兰娜回家后，他跟她谈到克林特的电话。接下来，当雪莉不在家，而且离开克林特时，阿兰娜将此事告诉了雪莉。

48小时内，两姐妹在杰伊的办公室里与他会面，这位律师快速介绍了一下情况。没错，应当召开有限责任公司（LLC）的管理人员和成员年会。企业的正式手续最好在年会召开时办理，不，克林特没有资格参加经理的会议。他不是企业的经理，因此不必参加。当然，杰伊说克林特可以应邀参加。阿兰娜笑着说那是不可能的事。

成员会议的操作比较棘手，雪莉和阿兰娜的成员权益由她们的生前信托拥有。如此一来，由于克林特基本上有其生前信托的一半权益，因此，他能够出席这次会议。

雪莉问是不是有其他方式举行会议。她的丈夫威尔指出克林特试图破坏它，并制造麻烦。杰伊回答说：根据内华达州的法律，如果有限责任公司（LLC）成立了，则允许其年会（或是特别会议）不必真正召开会议。意味着这件事可以这样操作：首先成员签署一份会议通知弃权声明，然后签署一份书面的同意召开会议的决议，同意她们所采取的行动。他提醒姐妹俩应当在变更公司名称之后的那几个月做这件事。当其时，立即完成就可以避免麻烦，因为每个人都会缄默和含蓄，并表示同意。

这次情况就不同了。克林特想挑起事端。在权益对半的情况下，未经克林特的同意，雪莉投赞成票会有利吗？

阿兰娜笑着说她们有多数票。她俩每人的信托会享有企业48%的权益，大个子吉姆因为为贷款担保则享有4%的权益。如果她和威尔同意，再加上大个子吉姆同意，他们就有了52%的多数票。她们无须担心克林特或雪莉权益的那个投票。

杰伊笑了，姐妹俩正在学习公司法。在这方面他有现成的文件，如下所述。

高管年会通知弃权声明

我们所有署名人特此同意本有限责任公司的高管年会将按照以下日期、时间和地点召开，并放弃此会议及任何延期会议的被通知权。

我们还同意可在此会议或任何延期会议上处理被出席此次会议的经理视为适当的任何法律事务。如同此会议和延期会议在下达通知之后召开一样，在此会议或延期会议上处理的任何事务均合法有效，并具有同等法律效力。

会议地点：博伊登和祖克律师事务所

会议日期：2013年3月29日

会议时间：上午10点30分

签字日期：2013年3月29日

雪莉·马克斯，经理

阿兰娜·坎布里奇，经理

森赛发廊（LLC）高管年会决议

我们所有署名人作为该有限责任公司（LLC）的全部经理，符合法定人数，特此放弃接收该企业高管年会时间、地点和目的的被通知权，并通过下述决议：

会议主席和秘书的任命

兹决议：任命雪莉·马克斯为年会主席，任命阿兰娜·坎布里奇为年会秘书，并负责会议记录。

管理活动的批准

兹决议：认可上一年度为了本企业的利益所采取的行动。

成员年会的召集

兹决议：在此次会议结束之后，由经理召集本企业的成员会议，并立即召开，向本企业成员汇报在上一年度经理代表本企业开展的所有商业活动。

签字日期：2013年3月29日

雪莉·马克斯，经理

阿兰娜·坎布里奇，经理

**森赛发廊（LLC）
成员年会通知弃权声明**

我们所有署名人特此同意在下述指定的日期、时间和地点举行本企业的成员年会，并放弃此会议和延期会议的所有被通知权。

我们还同意可在此会议或任何延期会议上处理被出席此次会议的成员视为适当的任何法律事务。如同此会议和延期会议在下达通知之后召开一样，在此会议或延期会议上处理的任何事务均合法有效，并具有同等法律效力。

会议地点：博伊登和祖克律师事务所

会议日期：2013年3月29日

会议时间：上午10点

签字日期：2013年3月30日

阿兰娜·坎布里奇

代表坎布里奇家庭信托，成员

吉姆·霍尔科姆，成员

森赛发廊（LLC）成员年会决议

我们所有署名人作为上述标题所称有限责任公司（LLC）的大多数成员，特此放弃接收该企业成员年会时间、地点和目的的被通知权，并通过下述决议：

会议主席和秘书的任命

兹决议：任命阿兰娜·坎布里奇为年会主席，任命吉姆·霍尔科姆为年会秘书，并负责会议记录。

经理的批准

兹决议：下述人员被选为下一年度本有限责任公司（LLC）经理班子成员：

雪莉·马克斯

阿兰娜·坎布里奇

管理活动的批准

兹决议：本企业成员批准、确认和追认上一年度经理班子成员的经营活动。

签字日期：2013年3月29日

阿兰娜·坎布里奇

代表坎布里奇家庭信托，成员

代表48%的成员权益

吉姆·霍尔科姆，成员

代表4%的成员权益

雪莉和阿兰娜同意这样做的重点是针对克林特，希望他能忘记想要破坏她们年会的事。没有人会说什么，日子仍然要过，克林特会继续担心和抱怨新的事情。

事实上，随着时间的推移，没有人再听到什么事情。

波波和莫顿

波波和莫顿的企业已经生存了整整一年。他们确实在忙着赚钱，他们的父母特伦特姆和麦吉尔对此漠不关心，他们的态度是“眼不见，心不烦”。

但玛蒂婶婶很为他们感到骄傲。她在共进午餐时见到这两个男孩，向他们表示祝贺，并建议他们以公司的名义进行庆祝。波波和莫顿表示同意。他们一向乐意庆祝，但让他们感到苦恼的是如何庆祝。他们疑惑的是：“如何以公司的名义庆祝呢？”

玛蒂婶婶说你们要有大亨那样的思维。他俩还是一头雾水：像他们曾曾祖父一样思考问题吗？

玛蒂婶婶解释说：大亨就是这个俱乐部的成员，或者是他们所看管房屋的主人，他们不仅会利用公司来保护自己，还可以用它来实现自己的利益。公司可以为他们想做的事情买单，并把花费当成企业的正当开支。

坐在椅子上的莫顿换了个姿势，心里开始盘算：“你的意思是，如果我们想做喜欢的事情，而花销由公司来付，我们却不用归还公司，即使我们愿意还也不用还，是这样吗？”

玛蒂婶婶表示理解正确。波波和莫顿相互看着对方，仿佛脑袋开了窍。他俩不约而同地说道：“太棒了！”

波波拍了拍他的水桶腰，说道：“你是说，如果我们在这里谈生意，吃了两顿我确实很喜欢的饭，我就不用还公司的钱，就算是我真的饿了，并且喜欢这顿饭也可以，对不对？”

玛蒂婶婶解释说：“说到吃饭，公司可以为你买一半的单。美国国税局认为你反正要吃饭，就只允许你报销50%。”波波和莫顿点了点头，这听起来公平。

但是，正如玛蒂婶婶解释的那样，只要是出于开展业务的目的，公司就可以支付他们到名胜古迹之地的旅行费用。波波和莫顿对这个概念比较感兴趣。

“如果是在迪士尼乐园开商务会议呢？”波波问，“那样也算吗？”

玛蒂婶婶笑了，掏出一本小册子。养狗场商品展览会将要在奥兰多举行。因为两个小伙子正在为他们的客户处理更多宠物，参加这样的展览会自有其商业目的。如果他们到那里出差时碰巧游览了迪士尼乐园，那没有问题。

波波和莫顿高举双手，来了一次响亮地击掌：“我们去迪士尼乐园吧！”

商务旅行

商务旅行是企业主一个很好的抵税项目。如果旅行的主要目的是开展业务，沿途你就可以捎带着观光。

美国国税局将商务旅行的开支分成了两类：即往返的费用（交通费）和抵达目的地之后生活必需品和谈生意的开支（在途费用）。

你的交通费包括你去目的地、从目的地返回以及重新回到家的所乘坐交通工具的费用。这些工具包括飞机、火车、汽车、租赁车辆、有轨电车和无轨电车以及机场巴士。当你出差时，交通费包括前往参加你所在专业领域的研讨会和学习交流的开支，以及参加商务会议、展览会和出于其他原因的商务旅行的开支，它们100%是可抵扣税的。

你的在途费用包括维持生命和开展业务所需的一切开支，从住宿、干洗到租用会议室，除了餐饮只抵扣50%之外，其他所有费用都是100%抵扣税收的。

商务旅行的主要原因必须是业务所需。启程之前，你需要知道将要处理什么业务。如果有新的业务往来要践约、需要了解现有客户、做项目、徒步查看新的经营场所、与新的潜在客户交流或参加本领域的研讨会和讲习班，你决定旅行，并且费用由公司支付，但在那里逗留的时候你个人又顺便观光旅游和购物，那这些开支进行税前扣除是完全没有问题的。界线的划定取决于决定做生意时你的时间安排。如果你和孩子们走进迪士尼乐园，在那里偶尔碰到一个让你感兴趣的商机，并在回家之后还在进行追踪，这不符合美国国税局有关商务旅行的规定。但如果你在动身之前安排与你要联系的人见面，并把见面地点安排在了迪士尼乐园，而且一下午都在谈生意，那你就是在进行商务旅行。

如果你带配偶一起出差，你们两个分别承担了一部分业务，而且是真正的商务旅行，那你们的支出就可以列入上述范围。但是，如果你选择与配偶旅行，他或她并不是你企业实体的雇员，你的商务旅行费用是可以税前扣除，但配偶的费用则不可抵扣。（但请记住，你的酒店房

间住宿费是由企业全额报销的。你的配偶碰巧也使用了它是没有问题的。))

同样，不管你正在旅行，还是只是外出为公司办事，你可以带着你的配偶或家属。如果用自己的车辆为公司办事，你可以抵扣这部分费用，即使你的乘客并非是你业务上的同事也无所谓。

商务还是休闲？

在计算商务旅行扣除时，要考虑以下两点：

1. 动身旅行前，你计划与客户或潜在客户见面、实地考察一处房地产、参加研讨会或做一些与业务有关的其他活动。

____ 是的。这是真正与业务有关的旅行。

____ 不是。私人旅行是不能扣除的。即使你在旅行时进行了商务活动，如果不是你事先计划好的，那也不能扣除。

2. 旅行是参加研讨会或讨论会，目的是在你的专业领域交流学习，而且这次旅行不会超过一周吗？

____ 是的。交通费和住宿费可作为旅费扣除。用于交流学习的研讨会费用可以扣除。

____ 不是。如果研讨会的内容不属于你企业所在的领域，或者你超过一半的时间用来参加活动，而不是谈生意，这就不可以当成商务旅行加以扣除。

你要去哪里？

美国。如果你去美国参加商务会议、展销会或代表大会，而且你是直达那里，并在会议结束后直接返回，那你的开支是可以扣除的。

北美和加勒比地区。参加墨西哥、加拿大或加勒比地区的展销会，其旅行费用是免税的。但如果你出差的时间不超过一周，而且至少有75%的时间花在了业务上，则其他费用是全数扣税的。否则，你必须做记录，将你的费用在工作 and 休闲之间加以分摊。

在北美和加勒比地区之外。如果你能证明此次旅行的目的是业务所需，更远距离的旅行也是可以扣除的。

来回往返或去而复归，你的实际旅行都算作工作日，你的支出是可以扣除的，除非你为了非经营性活动而没有直去直回，而是绕道办了别的事。在这种情况下，你的工作日只计算旅行和

开展业务的天数，不能将非业务活动的天数包含在内。

分清商务或休闲的基本规则是计算每种活动天数的百分比。如果大部分时间用于工作，它就是一个工作日。如果周末、假期和其他必要的等待天数介于工作日之间，它们都被视为工作日。但是，如果你的商务旅行于上周五结束了，而你在目的地度过了此次旅行结束时的周末，它就是私人活动日，而不是工作日，其费用不能扣除。即使如此，如我们所知的那样，如果涉及周末，有些航空公司会降低票价。所以，如果你的机票、周末的酒店和餐饮开支低于不在那里过周末而直接飞回家的费用，你就可以扣除额外停留天数的费用。当然，你要坚持做所有的记录。

否则，如果你在出差的商务活动的两头安排了非商务活动，你就必须拨出一部分费用用于个人开支。如果你出国10天，两天用于个人事务，那么，你旅行的80%是为了业务，你的费用就可以扣除的，你个人的花费是不可以扣除的。

如前所述，为了证明你所有的商务旅行和商务旅行税收减免，要保存好你的收据。保存所有材料，一有机会就做，免得你要靠记忆或各个阶段的票据说明问题。即使每天都要停下来归拢你的收据，很是麻烦（的确是），但你却拥有了书面材料，用来支持你的扣减。

你应该设法对以下内容进行完整的记录：

- 旅行走过的地方，按照城镇的名字记录；
- 你入住的酒店及其位置；
- 租赁的汽车和其他地面交通工具；
- 航空公司和其他交通工具。

现在你知道了，如果去其他地方照看所投资的不动产，修理工作场所之外的房地产，拜访本专业领域的其他人，拜访现有联系人或新的潜在客户并寻找业务，你是可以扣除旅行费用的。

企业实体在教育 and 税收方面的注意事项

大多数职业都提供某种形式的继续教育。根据州或行业的规定，课程都是从事医学、会计、法律、工程和其他领域的专业人员所需要的。此外，许多行业都有自己的展销会、代表大会、学术会议和研讨会，在那里你可以见到与你做着同样事情的人，加入有与你同一领域的专家的小组委员会，建立交际网络，并获知你的专业领域的进展情况。

如果你前去参加自己所在领域的继续教育研讨会或学术会议，则适用同样的商务旅行规定。

在出发之前，你还需要时刻记着你的目的。如果你碰巧在度假，而在当地正在开一个专题研讨会，你的报名费可能会被扣除，但其余的旅行费用不会被扣除。

《国内税收法》第162节允许100%扣除与经营有关的研讨会费用，包括注册、食宿和交通费用。企业负责扣除，其费用不作为你的部分收入考虑。因此，不会对你的收入征税。

你的公司还可以扣除杂志订阅的费用，只要杂志是你所在行业的刊物，你还可以扣除你加入专业组织的会员费用。如果你的职业要求周期性的测试和核验证照，你的企业可以支付这些费用，并进行税前扣除。

如果你想要更多地学习你所选领域的专业知识，《国内税收法》第127节允许你每年申领最多5250美元的教育补助，用于教育开支，它同样不计入你的总收入。

富爸爸的温馨提示

- 在你即将踏进第二年之际，检查并确认你的公司面纱得到了保护。
- 务必为年会会议记录作好准备（或确信已经准备好）。
- 在开始商务旅行之前，搞清楚你能做的扣除有哪些。

在我们开始更大的经营活动之前，仍然有一些在第一年结束时的问题等待回答.....

第十二章第一年的问题解答

在你完成第一年的经营之际，总会出现一些问题。我们的咨询公司经手过大量股份公司、有限责任公司（LLC）和有限合伙（LP）等实体的咨询服务，经常有人问我们下面这些问题。

年末疑问解答

问：我为什么需要一位注册代理人？

答：出于某种原因，除纽约州外，每个州都要求你应当有一个人或一家公司居住在或位于你要成立公司的州，并有资格开展业务，以接受传票（也就是打官司）。其目的是当有人起诉你时能在具体的地方找到你，而不是在整个州到处找你。你肯定不想花钱雇一个传票送达员在整个阿拉斯加州、得克萨斯州或加利福尼亚州寻找你想要起诉的公司。所以，注册代理人的姓名、名称和地址在每个州的州务卿办公室都能查到，以简化程序。

问：如果我在怀俄明州成立公司，但有资格在加州做生意，我需要两个注册代理人吗？

答：是的，你需要在怀俄明州有一个注册代理人，在加利福尼亚州也要有一个。

问：为什么我不能在两个州只使用怀俄明州的注册代理人？

答：因为怀俄明州的注册代理人不居住在加利福尼亚州。你需要在每个州都有一个注册代理人。

问：如果不付钱给注册代理人会怎样？

答：注册的代理人将会辞职，他们的名字将会在该州的注册代理人名单上予以删除。如果你的企业实体没有注册代理人，起诉你的人可以要求法院准许将诉讼通知书刊登在报纸上。这些通知通常字体很小。你很可能永远不会知道这场诉讼，并因此不会应诉。当你不能及时应诉时，原告（起诉人）可以申请法院缺席判决。这意味着你甚至没有得到申诉的机会就已经输了官司。最好给你的注册代理人支付费用，那样你就可以及时接收到诉讼通知了。

问：我需要邮件转寄吗？

答：看情况而定。如果你正用注册代理人的地址接收银行对账单和其他邮件，你可以付费让代理人把邮件转寄给你。我们公司可以提供此类服务，并在怀俄明州、内华达州和加利福尼亚州设有办事处，每年收费360美元。其他服务可能会收费更多或更少。如果你只从所在州接收年报，在向你转寄这些材料时我们不收取费用。要知道，像加利福尼亚这样征税十分积极的州会把怀俄明州的银行对账单投递到你在加利福尼亚州的地址，以此作为向你所有的经营征税的

理由。此类邮件若能专函转寄则对你更有利。

问：我需要办公一揽子服务吗？

答：很多情况下你用不着。要当心推销员，他们会举例讲，比如根据内华达州的法律，内华达州的公司要在内华达州有办公室和电话，每年需要支付3000美元。其实内华达州没有这样的法律。如果你在内华达州建立了一家公司，取得了在加利福尼亚州做生意的资格，你只需要在加利福尼亚州设立办事处。

问：我可以用我注册代理人的地址作为我的汽车或房车的注册地址吗？

答：大多数州不会让你使用商业注册代理人的地址作为车辆注册地址。如果在内华达州想要解决这个问题，请联系我们公司。

问：为什么我会违约？

答：可能有几方面的原因。首先，你必须及时向公司所在州和取得经营资格的各个州以及注册代理人缴纳年费。其次，要知道有些州会一年一换证（年度），有些州会选择在企业成立的月份换证（周年）。也就是说，如果你的公司在怀俄明州于8月份成立，然后在加州取得了经营资格，在怀俄明州，你要在8月按周年缴纳费用，在加利福尼亚州，你要在1月按年度缴纳费用。所以，在第二年（或将来的年份），如果你在8月缴纳了怀俄明州的周年费用，但没有在1月缴纳加利福尼亚州的年度费用，你就是在加利福尼亚州违约了。

问：违约意味着什么？

答：这意味着你不能在该州正常地做生意。许多州对不合格企业的罚款是按日计算的（其实是累积的）。另外，违约期间，许多州不允许你起诉或应诉。

问：违约了我该如何挽救？

答：支付你的欠费，处罚到期，你就可以恢复企业的经营资格，消除违约，但取决于各州的情况。要知道，如果你违约时间太长（每个州的时间规定是不同的），几年后，企业的营业执照将永久吊销，再也无法恢复。

问：每年的会议记录是必需的吗？

答：是的。每个州都要求公司召开年会。（有些州不要求有限责任公司或有限合伙企业召开年会，但最好是召开。特别是因为美国国税局期望看到它们，它可不管你所在州的法律有什么规定。）为了证明你开过年会，你都要以书面的形式记录下来，这就是会议记录。当国税局来敲门或有人试图刺破公司面纱时，你就会希望公司的会议记录本满是会议记录。

问：如何保护我的私人住宅？

答：第一个办法是利用家宅豁免（homestead exemption）。每个州有不同的规定。（但共同的规定是：无论你住在哪里，你只能有一处房屋及土地作为家宅。）在有些州，如得克萨斯

州、佛罗里达州和堪萨斯州，它们对家宅没有限制，这意味着债权人得不到你的家宅。在其他州，家宅的金额是固定的。在内华达州，家宅的额外保护是慷慨的55万美元，而同样的房地产在加利福尼亚州只保护7.5万美元。（若要了解每个州的具体数额，请访问 www.successdna.com 查找。）

问：关于雇员工资，我要在年末做何申报？

答：作为雇主，在日历年年底，你必须为你企业中每位受薪的雇员准备联邦W-2表《工资和所得税申报表》，如果你是一位领薪水的股东雇员，那你自己也包括在内。W-2表的复印件必须给雇员一份，档案中保存一份，还有一份要送到社会保障管理局。这个表格可以在社会保障管理局的网站在线填写，你也可以选择让你的税务专家来准备这些表格。

问：需要为雇员工资向国税局申报哪些表格？

答：如果你的联邦工资税赋每年少于1000美元，国税局要求你的公司以944表申报，即《雇主年度联邦所得税申报表》，而不是941表的预估季度纳税。最有可能的是，国税局会给你或你的税务专家寄送通知，明确你的这种纳税身份。

另一份文件是国税局表格《年度工资联合报告》（CAWR），它是由国税局的软件生成的，主要是比对你作为雇主向国税局和社会保障管理局汇报的工资信息。如果金额不匹配，就会要求你解释原因。如果你没有按照政府的规定及时响应，会处以额外的税收或罚款，届时国税局会向你送出账单。

问：独立合同工应采用什么表格？

答：如果你与合同工已经共事一年，你需要用1099-MISC表，详细列出给这些非雇员的工人发放的报酬。相反，如果你的公司建立，以便你在纳税年度作为一个独立合同工开展工作，你就需要记录好你在为之工作的公司里的活动，确定从它们那里收到1099表，以及你自己公司的W-2表。

问：还有其他表格可以考虑吗？

答：当然有。你需要一位业务熟练的记账会计、财务总监或注册会计师弄清楚哪些表格适合你。以下表格可以考虑：

- 不动产购买或销售报表（1099-S表）；
- 设备购买报表（8300表）；
- 车辆、经营场所和设备折旧报表（4562表）；
- 为雇员和股东雇员缴纳医疗保险费的报表；
- 州的消费税报表。

问：我应使用在线服务建立企业实体吗？

答：一分钱一分货。这句老话对你有所触动吗？你曾因购买过便宜的版本而大失所望过吗？

考虑到企业的未来，以及个人无限责任的威胁，为了省几块钱却要承担所有的风险，意义何在呢？

永远不要使用在线服务！从这些服务中，我们看到了以次充好、不完整和彻头彻尾的欺诈，你不能相信它们。他们设计的企业实体似乎就是故意用来被人刺破公司面纱的。没错，我对这种做法很有意见。

这些在线提供商在为你“设立”公司时会提供《公司章程》，却没有《公司章程细则》《经营协议》或会议记录；或者他们提供一大摞文件，到处是空白，尚需进一步加工。你会觉得自己受到了保护，但却没有。实际上，你所处的境地跟你在掏钱给他们以求保护之前是一样的。你没有得到任何保护。

很多此类供应商会说他们的文件“可被全部50个州的法院接受”。虽然这听起来令人印象深刻，其实它们只符合最初级的标准。法院会接受任何东西，你在皱皱巴巴褪了色的纸巾上用绿色蜡笔写的“文件”，也会被法院接受。但是，法庭可不接受你不想打官司的想法。因此，在线服务吹得最响的可接受性，实际上无益于你的目标和战略。

最大的在线提供商之一声称他们是按照你的具体要求建立的企业实体，如果是那样，还是不错的。但要小心！如果你要拥有自己房地产，但不知道如何做更好，于是想到利用网络为它组建了一家C公司，他们也会为你成立，却不费什么心思。另一方面，律师会劝你说C公司是最不适合持有房地产的方式，并指导你成立有限责任公司（LLC）或有限合伙企业。你掏出几百元的律师费可能会让你节省几十万元额外的税赋。

是的，的确物有所值。

好吧，我们警告过你。政府又来查了……

第十三章第十八个月

阿兰娜和雪莉

当职业安全与健康管理局的督查员布伦达走进门时，雪莉知道有麻烦了，这是布伦达第二次拜访了。

布伦达和另一名男性联邦执法官总是搞突然袭击。她们来此是想找出重复违规的证据，而且要无可辩驳。随后，她们在发廊里散开，开始例行检查。

布伦达首先去查看灭火器，她早已知道它们的检验合格证是一年前的。当她注意到合格证已经过期时，得意地笑了起来。阿兰娜看了看贴在红色大圆筒上的标签，解释说认证才刚过期两天。布兰达只说了一句：“重复违规。”

雪莉跟着那位男性执法官来到了配电柜前面。作为上次检查的结果，在靠近长方形金属盒子旁边现在贴着一个标识：“不要在配电柜前面放置物品”。

尽管有此警告，还是有位员工或什么人在它前面放了两瓶洗发水。执法官指出这是“另一个违规”，并竭力掩饰着自己的喜悦之情。雪莉问他两个放错了位置的塑料容器怎么就成了安全隐患。要是从前，执法官会解释原因何在，现在他只是说“这是重复违规”。

布伦达开始为这两个重复违规准备报告，并在上面写下每个重复违规的罚款额为7万美元。雪莉简直不敢相信，阿兰娜则开始哭泣。她们可交不起14万美元的罚款，雪莉站在布伦达面前跟她理论，联邦政府是不是打算根据想象出来的几个问题让10个发廊员工丢掉饭碗呢？让更多的人失业，少收税，这符合政府的利益最大化吗？

布伦达回答说威胁联邦执法官是犯罪行为。雪莉说：“这也叫威胁？”讲道理会对他们构成威胁？

布伦达和那位执法官猛地冲出发廊。

接到阿兰娜哭着打了一通电话，大个子吉姆不到5分钟就赶到了店里。从去年的情况判断，他知道有事发生了。

职业安全与健康管理局的督查员在第一年没有处罚两姐妹，这让她俩产生了已经平安无事的错觉。谁想到他们过后重新杀回来，发现了重复违规，这时执法人员可以决定每个违规罚款7万美元。

雪莉说她们根本付不起14万美元的罚款。大个子吉姆知道这事如何搞定——利用政治和人际关系。他认识当地一位国会议员，人很好，是共和党人；他还认识当地一位参议员，人也相当好，是民主党人。他把这个问题交到他们两党手里，让政治影响来决定它是否成立。一个月之

内，处罚被撤销。

应对职业安全与健康管理局的检查

并不是每家企业的老板都拥有这样的人际关系，不是每个人可以靠玩弄政治来做生意，也不是每个人都不得不这样做。所以，在与职业安全与健康管理局打交道时，你需要非常谨慎。

虽然在这种情况下看上去处理起来很棘手，但有些事情是要知道的。第一，不是每个督察员都会如此执行公务的。有些人的确在对待工作场所的安全问题方面非常认真，但他们会根据企业的需求做出平衡，毕竟，最终给他们提供工资的是企业。第二，也存在这一事实，可能是思想观念或其他方面的原因，有些职业安全与健康督查员会心中不忿，确实会设法苛刻地对待企业主。职业安全与健康管理局自豪地声称：近年来，重复违规的罚款额已经上升了200%多。这会造成多少企业关闭，多少工作岗位消失啊？

如何应对职业安全与健康管理局对你企业的威胁呢？

- 1.把你的工作场所建成行业内最安全的地方。当你第一次开业时，要想到雇用一位职业安全与健康管理局授权培训师和一位安全顾问对你的工作场所进行审查。要检查所有的安全出口标志、所有的灭火器和涉及安全的其他方面。

- 2.每隔几个月做一次检查，以确保企业处于良好的状态。跟你的安全顾问商量，安排定期检查。

- 3.在与职业安全与健康管理局就不严重的违规达成和解之前，要三思而后行。小心他们可能会试图设计陷害你，以便日后以重复违规来处罚你。每抓住一次重复违规，罚款可高达7万美元。

- 4.如果面对的是初次违规，要与你的安全顾问和律师商量，争取通过职业安全与健康管理局的听证程序。

- 5.如果你在跟职业安全与健康管理局打交道时有过一次不愉快的经历，请考虑告诉你认识的每一个人，还要考虑占用当地商业期刊1/4的广告版面来描述所发生的事情。在企业主得到消息，并且集体对抗职业安全与健康管理局之前，这些威胁企业和工作岗位的突袭行动将会继续。

波波和莫顿

波波和莫顿需要电视机——外观漂亮而且清晰度又高的电视机。他们工作繁重，不仅为客户照看房产、动物，还要做其他杂七杂八的事情。

忙活一天，结束的时候他们都累了，各自回到租住的单间小公寓，这时候他们就想看会儿电视。一台电视还不够，他们有各自的公寓，也想各自看自己的电视。

他们俩把难题推给了霍雷肖·曼弗雷德，就是他们那位难以取悦的、戴着蝴蝶结的记账会计。如果公司能把他们送到迪士尼乐园，难道还没有办法让他们每人弄一台电视机吗？

霍雷肖被他们的要求逗乐了。俩小伙子一直在努力工作，他高兴地看到他们已开始把公司看作是在合理的范围内满足自己需求的工具。好笑的是，他的许多其他客户（包括某些特伦特姆和麦吉尔的家族成员）会过度地利用他们的企业——从喷气式滑雪板到喷气式飞机，每一单不适当的开销都想让企业支付。然而，特伦特姆和麦吉尔家族这两位最年轻的孩子只是想拥有自己的电视。

霍雷肖跟他俩谈了企业银行账户里的钱——他们开始有点小富裕。他问：“这样花钱是正确的方式吗？”男孩们对于他们的协定言之凿凿，然后霍雷肖问他们需要多少钱。

莫顿表示每家400美元可能就够了。

霍雷肖笑着说“有个办法可以解决这个问题”。

钟琴本图拉可以给他俩每人400美元的维萨礼品卡当作奖励。波波高兴极了，他说：“我总是想得奖。”

霍雷肖表示公司可以购买礼品卡，他们可以用它来买自己的电视机。但这400美元必须要当成他俩的收入，并支付工资税。所以，霍雷肖强调：事实上这不是免费给他们的。

莫顿笑嘻嘻地说：“感觉就像是免费的。”波波表示同意，并要求霍雷肖稍后处理好所有的税收问题。现在他们不用自己花钱就能购买电视机了，多谢钟琴本图拉，老好了你。

两位小伙子离开他们记账会计的办公室，开心地笑着。他们开始喜欢“公司”这种东西了。

奖 励

当你寻找方法让公司为你效力时，奖励可能是一种回报股东雇员和雇员的有用方式。给予雇员超出他们预期的奖励，公司可以将此费用进行税前扣除。虽然波波和莫顿必须为他们收到的奖励纳税，但在某些情况下，该奖励可以免税发放给雇员。例如，在丈夫和妻子合伙开办的小企业，一个创办人可以“工作时间最长员工”的名义获奖，而另一个可以“在经营场所创建了一个安全工作环境”的名义获奖。要知道，国税局要求须有合格的书面奖励方案。

但是，即便使用得当，这种奖励也会被国税局认为是附加福利。虽然有些奖励是要纳税的，

并且包含在雇员的收入之中，其他的奖励则是免税的。现金及其等价物礼券和其他无形的待遇常常是需要纳税的，比如假期、就餐、住宿、股票、债券和其他有价证券，但有形的财产（想想高尔夫俱乐部和电视）可能是免税的。

汤姆和南希

汤姆和南希的生意开始好转。他们赢得了几个大的工程合同，市场上的大公司开始注意到他们的存在。

最近他们赢得了学校建设工程的政府合同。这让众人感到惊讶，大家都以为它会落到琼斯和亨特工程有限公司手里，这家公司似乎总是中大标。埃迪·琼斯的弟弟博比是一个有权有势的州参议员。有钱能使鬼推磨，此类由州政府出资的工程理所当然地是埃迪承接。州参议员的哥哥似乎总能近水楼台先得月。

但埃迪对于得到那份工作太过自信了，从他的出价较高可以看出。格林工程师专业服务公司以一个公平的价格参与进来，并且中标。

这让埃迪·琼斯无法接受。权力关乎一种感觉，他不允许任何怀疑或软弱的感觉继续存在。埃迪与当州参议员的弟弟和其他亲信一起商议，谋划了另一个政府设置的进入壁垒。

两个月后，州法官聚集到格林工程师公司的家庭办公室进行突袭搜查。无独有偶，消息透露给了电视台，它们前来记录双方对抗的场面。

法官用枪托大声地敲击格林公司办公室的前门。在电视摄像机还在转动的时候，用枪托砸门而不只是按门铃，这给观众留下了更深刻的印象。

接下来发生的事情更加可怕，也被记者拍摄了下来。

汤姆·格林打开前门，法官们一拥而入。大丹犬杜哥受到了惊吓，本能地要保护主人，这条大狗朝着其中一位法官追去。另外两位法官开枪射击，大丹犬大声地嚎叫了一声，跌在地上，当场死去。

这立即引起了愤怒，只不过后来才完全蔓延开来。

汤姆处于极度震惊状态，南希含着泪哭了，他们简直不敢相信政府会射杀了他们的狗。法官却一点也不在乎。就在电视镜头前面，他们的黑靴子跨过大丹犬的尸体，从格林的房子里搬出箱子和文件柜。

在法官蜂拥进入汤姆的家庭办公室和他们家时，他感到难以置信。

汤姆想知道他们为什么要受此侮辱。他喊道：“谁是负责人？”没人理会他。

南希失声痛哭。最后，带头的女法官把她拉到一旁，法官说州政府通过了工程师认证的

新要求。如果要从事绿色能源工程，你就不得不获得认证。

南希从未听说过的这一要求。因为他们并不做那种工程，这个认证有那么重要吗？法官回答说：“不经过认证，你不能把自己当成绿色工程师并开展工作。”南希还是没弄懂。为什么他们要经受突袭搜查？法官平静地说：“这是因为你们是以‘绿色工程师’的名义做生意。”

南希无法相信，“Green”（格林）是他们的姓，他们做生意用的是他们的姓。法官回答说：根据新的法律，这无关紧要。他们无疑是在让别人认为他们是绿色工程师，而且他们并没有经过此种认证。

汤姆跑来问为什么他们就不能事先打个电话。为什么在突袭搜查之前不能给他们提供某种形式的通知呢？

法官只是耸了耸肩。她说：“如果那样做的话，就不再是政府做事的方式了。”

汤姆被进一步激怒了，再次要求解释他们为什么会杀死他的狗。杜哥只是被训练用来保护他们房子的。它却因为本能的举动而被杀。法官说：“有时突袭会发生让人不愉快的事情。”

由于对杜哥的死感到震惊，电视台并未播出任何突袭搜查的录像。他们担心如果州参议员及其亲信让真相搞得很尴尬的话，他们会做出其他事情来。所以，出于政治上的考量，自由的媒体选择了沉默。

起诉汤姆和南希的案子进展神速，地方检察官和法官都与埃迪和博比·琼斯保持高度一致。

用来对付格林夫妇的法律是一部有着非常明确的严格责任的法规。如果他们把“绿色”（Green）这个词用于工程，而且他们没有获得认证，他们就是在犯罪，是否打算违法也就无关紧要了。法律规定刑期为一年监禁。按照汤姆律师的意见，同时也为了让事情赶紧了结，他同意认罪，并接受较轻的判决。作为交换条件，南希不受处罚。

最终宣判时，汤姆被判入狱两个月。

企业活动的定罪

在明确什么样的活动构成犯罪方面，联邦和州政府都大大地增加了相关的规章制度。然而，与过去要求人们了解何者是犯罪不一样，美国政府在证明犯罪上走捷径，其结果是，越来越多的企业主被诱入刑事审判制度的陷阱中。

同样，随着美国似乎衰落到了只关注狭隘的私利，随着公司积极从事裙带资本主义，以便将他们的资金实力不强的竞争对手排除在外，政府已成为政治利益相关者的一个粗鲁的工具。这笔钱流向政客，他们会利用政府的手段否决和扰乱与他们竞选运动捐款人的利益不相关的人。

美国从一个宽松自由、开放的经济体变成了一个被特殊利益集团所左右的国家，这种转变已

引起全世界的注意。

在世界腐败指数表上，美国已在178个国家中稳步下降到了第24位，处于前三位的是新西兰、丹麦和芬兰。在美国之前的国家还有巴巴多斯、巴哈马群岛、卡塔尔和智利等国。提出这一指数的团体是透明国际组织，该组织将腐败定义为“滥用受委托的权力谋取私利”。所有的华尔街救市计划让你高兴了吗？

我们讲述这些信息并非是想打击你创立企业或经营企业的积极性，恰恰相反，美国这个国家需要像你这样的企业家追求巨大的商机，并雇用他人与你一起前进。所以请不要被吓倒，但也要现实一点：政府调查和突袭搜查呈上升趋势。有些是针对理应坐牢的那些坏人采取的行动。不过，还是有一定比例的此类政府行动是对无辜的人下了手，比如汤姆和南希，他们没有违反任何法律的意图。但正如政府制定的法律那样，意图不作为考虑因素。

那么，这一节的重点是给你提供将来遇到麻烦时所需的工具和信息。

下面是处理此类问题的 6 个提示。

1. 了解标准

如前所述，现在许多罪行属于无过失责任的，不要求有意图。过去可不是这个样子的。

普通法对刑事责任的判断标准源自罗马帝国使用的一句拉丁短语，即“*actus non facit reum nisi mens sit rea*”，它的意思是“没有主观故意的行为不会令行为人有罪”。罗马人对事情有很强的判断力。如果你从来没有打算使之发生，为什么应该为它负责任呢？所以，才流传下来了犯罪必须有两个要件，即犯罪行为（*actus reus*）和某种程度的犯罪意图（*mens rea*）。但是，时至今日，古代的这种审慎政策出现了例外。有了严格责任犯罪，不需要再看是否有“犯罪意图”。在“严格责任”下，如果你有了犯罪行为，那就是犯了罪。不管你当时是否知道它是一种犯罪，或许你根本没有想到这种行为可能会导致麻烦，那都已经不重要了。如果有了犯罪行为，你就有了罪过。对这种情况，法官用一个词就能结案：“有罪。”但在令我们费解和复杂的法律体系中，这是公平和公正的吗？

最近就有一个很出名的严格责任案例，涉案的是一个在某军队养老院工作的设施工程师。为了阻止退休军人居住处的备用厕所里流出不卫生的东西，这位工程师将本来封堵住的污水下水管道转接到了外部的雨水管道，而每个人都认为雨水管道连接着城市的污水排放系统。但不巧的是，这个雨水管道流向了附近的小溪。因此，该工程师违反了严格责任的环境法，虽然他没有造成污染的企图。他假定政府知道它的管道系统流向何处。但我们的刑事司法体系并不总是进行得流畅且合乎逻辑，该工程师被判一年缓刑，交由法院下令监管。为了帮助退休军人解决备用厕所的问题，这位工程师现在上了犯罪名单。

同样，根据“有责任的公司管理人员原则”，还有一种新的违法犯罪。这一原则允许对轻罪的

起诉无需任何意图的证明。如果被告的公司高管负责公司的一个分部，在这个分部若有其他人违法，即使这些人的行为没有通知他们，他们也要为此负责。司法部正利用这一原则来应对日趋频发的犯罪，所以，即使没有人告诉你即将要发生的事情，即使你没有意图使之发生，政府也会因为它的发生而把你投入监狱。还是那个问题，它是公平或公正的吗？

随着我们的州和联邦政府颁布了更多符合严格责任标准的法规，普通企业主想要及时了解它的进展几乎是不可能的。加入能监督影响你所在行业相关法规立法的行业团体很有意义。但即便如此，你也不可能面面俱到，这就是了解其余几点十分重要的原因。

2. 聘用适合的律师

你可以在城镇里与最好的税务或房地产律师打交道。几乎在所有情况下，当政府因事找到你时，他们不会是适合你的律师。

一旦看到政府调查的迹象，无论你是证人，还是被调查对象，你都需要聘用能胜任此种官司的法律顾问。适合的律师是那些既能与调查机构打交道，也能处理正被调查的事务的人。通常情况下，他们被称为白领刑事犯罪辩护律师。他们知道如何与政府机构互动，因为人际关系、规则和后果与规范完全不同，所以，这一优点是至关重要的。

3. 响应

无视政府不是好主意，他们不会消失。任何政府调查必定会遇到胜任律师的立即响应。你的律师应该接触带头的法官或检察官，以查明公司的地位是一个调查对象，还是一个证人。如果是一个调查对象，你需要知道原因。他们打算用什么指控公司？他们掌握了哪些可以起诉公司的证据？如果公司或某位雇员只需做证人，你就安全了，但你仍然需要律师。你会希望你的律师确保你正与政府配合，提供政府所需的全部资料。

4. 不要销毁资料

说到资料，不要销毁它们，甚至日常的、事先筹划备用的文件也应在事情平息之前停止销毁。可能政府难以证明潜在问题，也会很费时。与之相比，如今政府证明阻碍司法却是非常容易。公司所存在的不要通过销毁文件而让他们轻易地抓住你的把柄。此外，这样做让你看上去很心虚。

5. 传票和搜查证

如果你收到要求提供文件的传票，你通常在政府调查中是一位证人。即便如此，请联系你的白领刑事犯罪辩护律师来协助你提供。

如果你在你的经营场所从一队武装执法者手里收到了搜查证，深吸一口气，立即联系你的律师。你是政府的调查对象，你会被告知在执法者拿取任何他们想要的文件时站到一旁。希望你的律师会及时赶到那里监督搜查，希望他们得到许可，可以复印查获的文件。

在搜查期间，企业主或雇员都不可以被迫接受口头审查。但不能阻止执法官设法与人访谈，如果有人是自愿的，你就不能阻止。比较好的策略是在搜索开始时打发大家回家。告诉相关雇员一些基本的面谈规则，还要提醒他们在其他方面要与执法官合作。

6. 下一步

如果你是一名证人，与你的律师商量，准备提交文件和面谈。如果你是一个被调查对象，一位好律师会帮很大的忙。你要及时与政府商谈，并积极致力于解决此事。

一位好律师可能会说服政府，让它相信没有足够的证据或证据有缺陷。有时通过缴纳罚款，可以达成一项“暂缓起诉协议”。

有时政府会施加压力，如此你就会成为让一条更大的“鱼”上钩的证人。一位好律师可能会跟检察官达成一个有利的交易。

要知道，就像地震和诉讼，政府调查可以从天而降。记住我们前面讨论过的保护你利益的措施。

富爸爸的温馨提示

- 要知道，各级政府越来越多地参与商业活动。
- 加入一个能有效监测政府即将出台而且会影响企业的新规章制度的行业团体。
- 虽然面对诸多的创业或经营风险，但别忘了时不时给自己一个奖励。

现在让我们回顾一下过去发生的几个比较令人烦恼的事情.....

第十四章第二年

正如我们始终讨论的那样，你的公司面纱非常重要，它可以保护你的个人资产和你公司的资产。随着你结束了第二年的经营，请用一分钟的时间回顾一些让你的公司面纱保持牢固的保护措施。

- 你把记录所有决定的记录文件完整保存好了吗？
- 你和你的董事、股东记得宣示公司主体、并以公司名义签署所有的文件吗？
- 所有的年度申报都是最近进行的吗？
- 公司的正式手续是适当的吗？其中，在公司成立和获得批准的州有注册代理人吗？
- 公司进行充分的资本化了吗？有自己的银行账户吗？
- 你确定把你的个人资产和公司的资产分隔开了吗？
- 你会为你的企业实体单独申报所得税吗？

此外，正如罗伯特·清崎所说，基本的资产保护无论如何是不够的。你必须从头到尾采取必要的措施，以确保公司面纱是牢固和安全的，最重要的是，它是可以提供保护的。

阿兰娜和雪莉

克林特正在联谊会里待着，此时他的律师朋友威尔逊问：“你想要提建议的那个发廊年会到底咋样了？”

克林特呷了一口啤酒，试着回想。他好一阵子没想这事了，他认为不可能没有会议通知，难道是什么地方出岔子了？

威尔逊指出，她们应该每年举行一次会议，她们快有两年没有举行年会了，那可不是什么好事。但另一方面，威尔逊注意到发廊的生意似乎挺红火。威尔逊问：“她们赚钱吗？”

克林特不想承认因为发廊开业以来家里比以前富裕多了。他能感受到的是雪莉花在工作 and 交际应酬上的时间更多了，因此没有足够的时间待在家里，对此他很不高兴。

克林特问威尔逊姐妹俩是否应开一次年会。威尔逊说“应该”。这正是克林特需要听到的话。

克林特晕乎乎地开着车就到了发廊，姐妹俩正打算打烊，他却跑来大声地嚷嚷。那晚还有几

个客户没走，雪莉和阿兰娜都因克林特在客户面前的失态和醉态而感到尴尬。她们让他在存货兼休息室的房间坐下来，并提醒她待在屋里别动。

在让客户平静下来，并护送其出去之后，她们返回休息室时看到克林特在翻查她们的文件柜。

阿兰娜生气地不理睬他。她告诉他：“你无权翻阅我们的文件。”

克林特要求看年会记录。他冷笑着：“你们不会是压根没开年会吧？”

雪莉试图让丈夫平静下来。但他喝醉了，听不进任何让他冷静下来的劝告。

阿兰娜从文件柜里掏出几份文件——年度会议通知弃权声明和书面的会议同意书。

阿兰娜说她们去年和今年都在没有他参加的情况下召开了年会。她们不希望他到会，法律也允许她们那样处理。

克林特怒不可遏：自己和雪莉享有发廊50%的权益，她们不能在没有他出席的情况下那样做。

阿兰娜津津有味地告诉克林特他不知道自己在说什么。她和威尔占发廊的48%，大个子吉姆占4%。拥有52%的权益，她们可以在他不参加的情况下就能合法地开会。

克林特瞪眼看着雪莉，雪莉被吓坏了，几近落泪。她怎么能背着他做这样的事？

阿兰娜此时插话道，她们是听了律师的建议才这样做的。如此一来，他就不会像现在这样没有头脑地搞破坏了。

克林特对着雪莉尖声喊叫起来，说雪莉蒙骗自己的丈夫，违背了他们的结婚誓言。

雪莉哭得泣不成声。

克林特看到这一切对他没有任何好处，大喊大叫着想要离婚并走向他的妻子，好像会打她。阿兰娜代为求情，并要求他离开。

克林特仍然骂骂咧咧地叫喊着。等他一离开，阿兰娜就给大个子吉姆打电话，让他从临时看孩子那人手里接走他的孙女小埃莉。雪莉和埃莉要与阿兰娜生活一段时间。

汤姆和南希

当汤姆服完两个月的刑期被释放时，世界各地的媒体前来报道，很多表示良好祝愿的人也前来迎接他。

自汤姆被判刑以来发生了很多事。记录那次突袭搜查的一位电视台实习生因为她所在的电视台没有播出公职人员杀死杜哥的镜头被激怒了。她偷偷复制了一份并发布到了Youtube网站上，除了贝蒂和银行经理外，镇上的每个人都爱杜哥。他们被画面和大丹犬不必要的死亡感到

震惊，大家开始口口相传，这段视频快速散播，突袭搜查变成了全球新闻。政府会杀死一条用来为主人看家护院的狗，从善待动物组织到茶党等团体都被激怒了。

突袭搜查背后的故事也开始为人所知。先是社区，最终是整个国家，大家对政府粗鲁地对待私人利益感到愤怒。针对一家公司名称中有“绿色”（Green）的竞争对手而创建一个绿色认证制度成为政府腐败的象征。州参议员鲍比·琼斯、法官和检察官被罢免，并被赶出办公室。

人们不再接受琼斯和亨特工程有限公司的投标。汤姆的公司也因为更换了新的名称而实现了业务的增长，新名字为“哈德卡斯尔工程师专业服务公司”，哈德卡斯尔是南希的娘家姓。但是，他们为此付出了多少情感上的代价啊！

出狱两天后，汤姆收到来自国税局的一封信：工资税、预扣所得税加上罚款和利息马上到期；如果不付款，可能要面临刑事处罚。

虽然他们一直在经历险情，汤姆和南希对最近这次“万箭齐射”还是感到震惊。汤姆建议他们应给贝蒂打电话，弄清楚问题出在哪里。南希则另有想法：贝蒂最近对他们不是经常有求必应，并指出或许问题就出在贝蒂身上。

他们迅速与自己的律师凯瑟琳预约见面，事先把国税局的信扫描之后发送给她，以便她在第二天见面时能有所准备。一个小时后凯瑟琳收到了他们的扫描件，以及授权她代表他们跟国税局交涉的电子邮件。

在与凯瑟琳的通话中，汤姆想知道国税局的这个问题是否与他跟政府的其他纠纷有联系，这是否是一场折腾他的阴谋。

凯瑟琳答复说：没有证据表明自尼克松政府垮台以来美国国税局搞过阴谋诡计。她感觉这更多是一种巧合，而不是一场阴谋。由于国税局现在要审计每个人，她没有看见任何徇私枉法的迹象。在国税局的眼里，每个人都有可能成为调查对象，机会均等。

第二天，当他们在凯瑟琳的办公室坐下来时，她已经准备好了，之前也给国税局的相关联系人打过电话了解情况。凯瑟琳以前遇见过这种情况，这与他们的企业在第一周收到的5000美元付款有关，

汤姆和南希被搞糊涂了。那是两年前的事了，为什么现在才浮出水面？

凯瑟琳告诉他们那是因为国税局花了很长时间才把事情匹配起来。

匹配什么呢？

凯瑟琳解释说：国税局最终抽出时间把941表与W-2表进行匹配。941表即是季度联邦工资得税申报表，W-2表即是上年度支付工资的报告。

当凯瑟琳与国税局的代表交谈时，他们指出这两个表格有问题。首先，他们在第一季度接收了5000美元的报酬，却没有申报941表。他们不仅未提交表格，也没有对收入做任何的扣除。

南希认为5000美元不是工资，而是用于必要开支的。他们的抵押贷款的还款和其他账单已经拖欠，不得不马上支付。凯瑟琳解释说那些都属于个人开支，它们必须要在税后才能开支。也就是说，在你清偿迫切要还的账单之前，你必须缴付预扣的所得税和工资税。

凯瑟琳继续解释，当他们在第一季度没有纳税时，他们在第二季度支付的钱就被用于偿还了第一季度的欠款。国税局总是将钱应用于第一次没有缴纳的税款。当然，这意味着用于第二季度的税款就没法付了（他们已经被用于第一季度）。因此，罚款和利息要从第二季度开始算起。

凯瑟琳进一步解释了这一切如何像滚雪球一样变成了一大笔国税局罚款的。从根本上说，一开始他们就晚交了。第三季度付清第二季，但现在第三季度的付款又迟了，以此类推。总是晚交一个季度的罚款和利息确实会被累积起来。

这位律师然后解释第二个问题。因为她还没跟贝蒂谈过，她只能推测，但她之前见过类似的情况，并且猜到发生了什么事情。

贝蒂一定注意到了年末的时候有一笔钱作为工资开给了汤姆和南希，即第一周的5000美元。因为这是工资，她就把它写进了工资申报的W-2表。问题是她没有修改941表，将应该代扣代缴的工资税包含进去。因此，W-2表和941表不匹配。

当这种情况发生时，等于是给国税局拉响了警报。事实上，他们花上一年或更多的时间用来寻找匹配上的出入并没有关系。他们会从违规的日期开始计算罚款和利息，而不是从被发现的日期开始算。

凯瑟琳解释说，国税局会追究涉及者的个人责任。如果是记账会计的错误也无所谓，责任应由企业主承担。凯瑟琳建议：赶在额外罚款、利息和处罚累加到一定程度之前，最好现在就交清罚款和利息。她指出：如果税款晚存1至5天，国税局会按应存税款的2%予以罚款。如果在国税局要求付款的10天内没有收到税款，罚款就会上升至未收到税款的15%。

欠交的总额为15 000美元，就因为一件事错过了申报和缴存。汤姆和南希勉强同意付款，先把它了结了吧。

审 计

在经营自己的公司时，你有时会觉得也是在为联邦政府经营。

你的企业正在为联邦政府的利益而经营，知道这一点之后，你必须克服令人不安的感觉。当然，你是为自己的利益在经营，而且如果做得正确，你的收益也会相当可观。但是，不管我们喜欢与否，政府都是你的企业成功的受益人。不仅如此，而且如果你没有缴纳国税局超级计算

机确定的公平税款，那你就以身试法了，看看山姆大叔的刀子拉得有多精准。

事情真的是这个样子。

对于一家企业，特别是涉及自我雇佣的企业，国税局的审计次数要四倍于只有打工者的企业。表面看来，仅从扣缴个人所得税和有限的冲销身上，国税局不会从还没有附加上的打工雇员那里收获很多。然而，一家可代扣税款、能控制收入的收据和工资支付的企业是国税局的沃土。但话又说回来了，也不要让这些打消你拥有和经营企业的念头。就像我们接下来要讨论的那样，你能顺利过关。

谈到企业，国税局审计独资经营企业的频率是审计股份公司或有限责任公司（LLC）的五倍。

为什么国税局对独资企业审查得更多？好吧，让我们从国税局的角度看一下。如果你认真经营企业，你就会想保护企业的资产。如果你不担心个人承担无限责任，并且以独资企业的形式开展经营，也许你就不是很认真地做生意。（谁不想受到保护呢？）因此，也许你的企业不是一家严肃的企业，如果是这样，它就应当接受审查。独资经营者以他们的个人所得税申报表1040表的附表C来申报企业的收入，在许多情况下，他们没有专业税务人士的帮助，因此，独资企业就成了国税局盯着的主要目标。对于国税局来说，从独资经营者手里收税可以说是易如反掌。

所以，经营一家股份公司或有限责任公司（LLC）会降低审计风险，但不会完全消除。你的股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业仍然要报税，接受国税局超级计算机的审查。此功能强大的、无所不知的计算机不断地检查你企业的收支比率，并把它与同行业其他企业做比较。例如，如果你是一家花店，花的成本为52%，在本行业其他花商的成本仅为38%，你可能会被标记为“有待审查”。

国税局的计算机还可以跟踪那些违约发生率较高的行业。它可以识别人群的移动，今年可能是汽车经销商，明年可能是殡仪馆的经营者。随着你的团队进入高风险的领域，你在几年之内受到审计的可能性大增。同样，你经营企业的时间越长，企业受到审查的机会越大，这只是商业生活真实的一面。

如果你打算要长时间健康地经营你的公司，提前知道审计会涉及哪些方面的内容自然十分重要。

审计行为

国税局的审计不仅要审查你的纳税申报表，还要审查你和你的企业。在此阶段，你应对的不

是计算机，而是对你和你的诚实进行主观观察的一个活人。

同样，你的行为十分重要。

要知道你对这些是有一些权利的。为了约束国税局，国会通过了《纳税人权利法案》。权利主要有四项：

1. 你可以派一位代表，代表你跟审计人员见面。
2. 你可以参与审计的时间和地点的确定。
3. 你可以用录音或视频记录你与国税局开的会议。
4. 如果你觉得受到了不公平对待，你可以找审计人员的管理者谈话。

你不仅要了解自己的权利，还要知道审计的三种类型。通信查账（correspondence audit）是国税局让你把所需的文件寄给他们；而国税局办公室查账（office audit）是他们让你带着文件到当地的国税局办公室，让税务稽查员仔细检查。

最后一种是实地查账（field audit）。实地查账包含的内容比办公室查账或通信查账更多，它的对象一般是年营业收入在10万美元以上的股份公司、有限责任公司（LLC）或独资企业。进行实地查账的国税局税务员（或实地稽查员）要比办公室查账人员更加训练有素，他们也擅长创收，一般的税务调整意味着额外的税收、罚款和利息，现在，国税局从实地查账中平均收税超过15 000美元。

考虑到这一数字，你怎么做就显得很重要了。

实地查账的第一个小建议是：不要在你的办公室里会面。你的权利之一是可以在企业之外与实地查账人员见面，如果他们的出现会妨碍企业的经营活动，你们可以选择在国税局办公室与他们见面；或如果你有注册会计师的话，也可以在会计师的办公室见面。

不在你的办公室会面，实地稽查员也就没有机会观察到你的企业，也就不会形成“你做的比报的好”的印象。同样，稽查员也就不可能与你的雇员交流，避免形成更深层的印象。

最后，在其他地方会面，查账人员对文件的进一步要求可以得以延迟。（对不起，它们放在办公室里。）稽查员可能会放弃这一要求，如果他们仍想要的话，你就可以在编辑它们时删除与审计不相关的材料。

如果你是居家办公又该怎么办呢？如果没有法院的命令，你不必让稽查员走进你的住房。如果你申报的是家庭办公费用扣除，提供你的家庭办公室空间的照片和图纸就足够了。

第二个小建议是让你的会计师与实地稽查员打交道。有经验的注册会计师谙于处理此类事情，他们知道如何表述，并能掌握好说话的分寸。他们很少被吓到，换作是你，这些问题可能很快就会把你搞得神经兮兮。

如果你必须去，那就见机行事。除了提供一杯咖啡或一杯苏打水，不要给稽查员提供别的什

么东西。在这种场合，慷慨近似贿赂。要知道稽查员不是你的朋友，不要试图跟他们打成一片。这样做不会奏效，也不适宜。相反，他们也不是来自地狱的撒旦的代理人，试图要摧毁你的生活。你必须告诉自己：实地查账者只是在做他们的工作。知道这一点，你的回答就会是诚意和简明的。

请注意你说的话。有些人在紧张的时候会喋喋不休地什么事都说，国税局知道这一点，而且欢迎这样的人。因此，如果你说自己曾参观过圣索菲亚大教堂，它带来的不会是愉快的聊天，因为它会引起对你如何能负担得起去伊斯坦布尔和土耳其旅行的怀疑。

对于稽查员提出的问题，你的回应最好是“是”或“不是”。如果你不知道如何回答，那就直说，告诉他们你需要与你的会计师核实一下。

如果你感觉自己力不从心，像是沉到水底了，那就提出休息一会儿，你总是可以请求去洗手间或午休一段时间。但还要记住《纳税人权利法案》，你有权随时让税务代表参与进来。如果你需要重新安排时间，以便可以让专业人士提供帮助，那是你的权利。如果稽查员迫使你继续进行，你一定不要在这点上对稽查员做出让步。

如果碰到的是一个脾气不好的或不怀好意的稽查员，你也有相应的权利。大多数稽查员非常专业。我对付的那一个可没有那么有礼貌。没错，我也接受过审计，但我总是让我的注册会计师陪在我身边。但有时候，就像少数警察一样，不管是什么原因，他们都会盛气凌人，喜欢严词责骂。面对这种不怀好意的稽查员，你可以要求他们停止谈话。如果敌意仍在继续，你就要求跟他们的主管领导谈谈。如果这样还不行，那你就退席。你有权享有平静和礼貌的态度，不必忍受任何不冷静、也不礼貌的行为。下次带你的注册会计师出席，这也是你的权利。

审计的时间安排

国税局必须多长时间审计一次纳税申报表？一般规定的是申报表提交日期之后的三年终止。当然，如果你在任何的一年里没有申报纳税，那就没有终止时间。国税局可以随时审计你很长时间，如果你的申报存在诈欺，那审计时间就没有限制。

还存在一个例外，即36个月的审计终止规则。如果你少报的收入达25%及以上，审计的最后期限将延长至3年至6年，总共为6年。

如果你要接受审计，在你提交纳税申报表12至18个月后，你将收到审计通知。19个月后没有接到国税局的通知，你就可以认为自己在19个月前申报的纳税不会再有审计之忧了，但之前提到的欺骗和不及时申报不免责。

如果你收到审计通知，说是国税局争取在你提交的有问题的申报之日起的28个月内完成审

计。28个月的时间范围是国税局内部掌握的指导方针，因为允许上诉等，以便审计可以在《时效法令》规定的36个月内结案。

这些时间期限对你很重要，稽查员要在时间压力下审完你的文件。案件的时间越长，稽查员感到的压力越大。同样，他们的业绩表现基于结案的情况。鉴于这些情况，当需要谈判解决问题时，就要利用这一点争取对自己有利的条件。要知道，虽然国税局声称不允许稽查员协商解决，但某种程度的互相迁就也是常事，如果有一位经验丰富的注册会计师在你身边会对你很有好处。

稽查员要寻找什么？

换作是你，你会寻找什么？未申报的收入。

如果你不申报，他们就不会收税。但如果你是用支票缴付的，他们就会通过企业账户和个人银行账户的存款予以查明。如果你不主动上交记录，他们从银行一方也能得到他们想要的东西。

如果你是现金业务，那要当心了。在制度上，国税局怀疑所有的现金业务。你能想到自助洗衣店、酒吧、餐馆和小超市，它们全部用现金交易，自然会经常接受审计。

但是，他们很难证明你收取了现金。所以，国税局必须有创造性，而且疑心更重。

对于创造性，例如，某些自助洗衣店业主申报的收入很少，国税局如何证明机器正在被人使用呢？有些聪明的稽查员发现可以检查水费单，使用的水越多，洗衣机的负载就越多，未申报的收入也就越多。现在，按水费单追查成为洗衣业的标准审计程序。

他们还会观察你的生活方式。当一位纳税申报低的人享受度假屋、跑车、珠宝和游船时，你最好是收到了一大笔遗产或中了彩票；否则，你就等着咄咄逼人的审计吧，或许还要面临刑事调查。

未申报收入问题之后，审计人员接下来要追查的是不当企业开支。你曾经把实际上的个人开支当成企业开支入账吗？没关系，你并不孤单。

但要知道，国税局在审计时，你必须证明扣除是出于营利的目的。也就是说，国税局除了提出问题外，什么事情都不必做。你有举证的责任，所以，你最好保存有完善的记录，有些方面是国税局详细审查的项目。这些项目包括：

- 旅游和娱乐；
- 汽车的费用；

- 个人的生活费用；
- 度假费用。

正如你所看到的那样，完善的记录对你非常有帮助。与业务熟练的记账会计或注册会计师合作会给作为审计对象的你带来巨大的优势，在他们的适当协助下，你有可能不会受到审计，这是好事。毕竟，你有企业要经营。

波波和莫顿

在过去的两年里，钟琴本图拉得到了成长，波波和莫顿现在已经雇佣了两名员工。他们为各种家庭提供服务，服务对象也在不断扩增。他们已经拥有一个具备所有资格的养狗场，他们看护的动物可以在那里过夜或待更长的时间。他们为房主提供编制财产清册的服务，因为房主需要向保险公司确认他们拥有什么。他们还开发了一个苹果手机的应用程序，用于协助他们的清理工作。他们承包了擦窗服务，当房主一家人出门时，他俩监督他们干活。不管房主对两个小伙子提出什么独特或不同的服务要求，他俩都想方设法满足。

在他们吃到一场官司之前，一切都很顺利。

珀西·格雷（Percy Gray）是20世纪初美国加州山水画印象派绘画大师。因为三幅非常珍贵的珀西·格雷绘画失窃，皮克尔森一家把钟琴本图拉和波波、莫顿告上了法庭。

人们马上议论纷纷，原来并不是很多人喜欢凯利·皮克尔森夫妇。他们是新晋的富人，喜欢炫耀自己的新财富。波波的一位新客户称他们为“爱显摆的白痴”。另一个客户笑称“失踪的绘画又不是莫奈（Monets）或马蒂斯（Matisses）的，只不过是珀西·格雷的而已，有什么值得大惊小怪的”？

玛蒂婶婶向男孩透露了特伦特姆家有人曾开除了这对夫妇色雷斯人俱乐部的会籍，她推测这提起诉讼是为了那件事挟私报复。

但诉讼一旦提起，它就必须要处理。特伦特姆和麦吉尔两家想让儿子们迅速拜会帕克·鲁克斯顿（Parker T.Ruxton），他俩拒绝了，他们不喜欢这位古板、有优越感且收费很高的律师。此外，诉讼已经通知了保险公司，他们会指派自己的律师来处理此案。

两天后，波波和莫顿以及他们的记账会计霍雷肖·曼弗雷德会见了保险公司的律师拉杰·帕特尔（Raj Patel）。拉杰要找代表皮克尔森家的律师说话，言外之意似乎皮克尔森夫妇确实想追究莫顿和波波个人的责任，以便他们能把手伸向特伦特姆和麦吉尔两家的财富。

波波和莫顿想要知道他们该如何做。帕克·鲁克斯顿已经把它们设置成了C公司，为什么他们

个人还要承担责任？

拉杰给他们看了两份文件。首先是他们的合同，上面列出了钟琴本图拉，但没有说明它是一家公司，也没有在最后签字的地方标明它是Inc.或Corporation，所以，皮克尔森家可以推断波波和莫顿是两个单独的人在合作，即他们是普通合伙人。在这种情况下，他们要承担一定的个人责任。

波波很生气，他们把合同交给玛蒂婶婶的律师审查过，但随后莫顿想起他们告诉律师不要在合同结尾改变任何东西。律师的确是按照他们的指示做事的。

然后拉杰向两个小伙子出示他们的名片，没有什么地方能说明钟琴本图拉是一家受保护的企业实体。再就是，Inc.、Corp.或Corporation这样的字眼并没有出现在名片上，给人的印象是波波和莫顿是普通合伙人。此外，这种印象会使得皮克尔森得以起诉他们个人。

在审查和讨论这两份文件的整个过程中，霍雷肖·曼弗雷德一直在微笑。终于，拉杰问这位戴着蝴蝶结的秃头会计有什么好笑的。

霍雷肖掏出他自己的两份文件，第一份是开给皮克尔森家的账单，账单上端写的是：

结算单

钟琴本图拉公司（Inc.）

其下端的文字是：

请付款给：

钟琴本图拉公司（Inc.）

由霍雷肖·曼弗雷德记账有限责任公司（LLC）转交

拉杰看到账单时，笑了笑。当他查看曼弗雷德的第二份文档时，笑得更厉害了。它是由凯利·皮克尔森签发的一张支票的复印件，表明这是开给钟琴本图拉公司（Inc.）的。

拉杰指出这好极了，当皮克尔森太太把支票开给提供服务的公司时，皮克尔森家就很难再坚持他们是在跟波波和莫顿个人做生意了。

拉杰指出：他们的合同、名片和其他印刷品必须做出改动。企业设计必须把Inc.、Corp.或Corporation等字样纳入此类文件中，以宣示公司主体。他重申他俩应该时刻让世人知道他们是在跟一家企业做生意，而不是在跟个人打交道。他向霍雷肖点了点头，说道：“开给他们公司的支票肯定有助于解决难题。”

当时波波提出了一个新议题，他和莫顿为皮克尔森家提供过财产清查服务，三幅珀西·格雷的画不在他们的苹果手机财产清单之列。

霍雷肖打断了波波的详细叙述，他立即被他们的财产清查服务吸引了。霍雷肖为它开出过服务账单，但从未见过它如何运用。波波高兴地展示给他看，他们用自己的苹果手机为每件物品拍摄了照片，它就存储在一个文件中，该文件被链接到了一个有关财产价值的数据库。当这一切做完之后，他们提交给保险公司一个包含照片和每个住宅价值的完整文件。保险公司喜欢此项服务，并且开始要求他们将此软件售卖或授权使用。

拉杰又把话题带回到案子上。波波说过珀西·格雷的绘画不是财产的一部分吗？莫顿说那肯定没错，因为他们从来没有登记过这样的绘画。他们从那以后才知道珀西·格雷是加州山水画运动早期的领袖，他的画很是受人赞赏。但是，如果他们从未见过这些画的话，他们怎么能偷走它们呢？

拉杰说出了相反的看法。偷了画，然后不把它们纳入财产清单，这难道不是更聪明吗？波波把他的胖手抨地砸在桌上，发誓他们没有偷任何东西。拉杰劝他冷静，他解释说：“为了探讨案情，我们必须从所有角度去看问题。那些画从未出现在你们的财产清查目录中会被对方辩称这是你们在图谋自利。”

拉杰进一步解释说保险公司会承保他们的辩护费用，有可能在该案了结之后清偿。但现在，他们要应诉，并随着案情的进展与保险公司保持联系。

两周后，特伦特姆和麦吉尔两家的生活从此再无宁日。

两天内，每家都出现了令人惊讶的事态发展。

首先，在色雷斯人俱乐部的天才投资大师弗兰克·福多姆被控搞庞氏骗局。包括特伦特姆和麦吉尔在内的许多俱乐部成员已对他投入了巨资。他们所有的钱都成了打狗的肉包子，有去无回。

其次，华尔街某家顶级投资银行的一群经纪人曾试图通过虚增一次复杂股票发行中的财产价值而实现他们的佣金最大化。在他们所信赖的、以佣金为生的顾问建议下，特伦特姆和麦吉尔两家都投入了巨资购买新股。现在看来，新股变得一文不值。

因此，短短几天内，特伦特姆和麦吉尔两家的财富就消失不见了，信心满满地投资俱乐部中那位大师和顶级华尔街投资银行的许多其他家庭突然也日子不好过了。对于特伦特姆和麦吉尔两家来说，许多人对整个局面颇感讽刺，只是从来没有人说出来：因为一次疯狂赚取佣金的金融诈骗，几代人的辛勤努力、制造业和实业在几年之内消失殆尽。许多人的生活从此被改写。

令人震惊的逆转严重影响到了钟琴本图拉的生意。他们不再为那些去加勒比海地区或阿斯彭（Aspen）旅游休闲的家庭看管房子，因为这些家庭现在卖掉了他们的度假屋，无所事事地坐

在自己的家里，琢磨接下来如何支付他们的账单。

特伦特姆和麦吉尔两家的财富瞬间蒸发，人人皆知，这对皮克尔森家起诉波波和莫顿的案子产生了影响，诉讼被终止了。

皮克尔森家的律师声称什么也得不到了。小伙子们认为玛蒂婶婶是对的，这场官司是因为汤姆·特伦特姆反对皮克尔森家加入色雷斯人俱乐部而招致的报复。现在，在庞氏骗局和其他阴谋卷走俱乐部的财富之后，皮克尔森夫妇花点小钱就可以买下整套设施了。

拉杰不容易迷失方向，他认为小伙子们在清查财产时从未见过珀西·格雷的绘画。他有种感觉，皮克尔森夫妇在搞什么鬼。拉杰为一家喜欢追查此类人的保险公司工作，这家公司的信条是：少数富有经验的人利用一切方法进行追查对所有的保险公司都有好处。拉杰让一位保险调查员追查所有珀西·格雷所有绘画的销售情况，六周后，他收到了通知，得知珀西·格雷的三幅画已于八个月前在布宜诺斯艾利斯出售。难以置信的是，他们能够通过中介机构跟踪到有四笔钱转回到了皮克尔森家。

拉杰用一个礼品包装盒将所有的信息提供给了当地的检察官，这是证明皮克尔森夫妇犯有保险诈骗罪所需的全部信息。

但是，波波和莫顿马上要面临一个更大的问题，那就是他们的家人现在穷困潦倒，包括玛蒂婶婶在内。

阿兰娜和雪莉

克林特再次在联谊会跟威尔逊谈论他的法律问题。他曾经要求离婚，但大个子吉姆和家里的其他人把他关到了门外。雪莉和小埃莉现在与阿兰娜一起生活，甚至威尔都不再跟他说话了。

克林特要求威尔逊代表他打离婚官司，因为由他来做的话会免费，或至少费用很低。威尔逊说他没有这方面的经验，但是，他可以给克林特介绍几位收费昂贵却擅长打垃圾官司的律师。克林特不想花很多钱，威尔逊说：如果是这样的话，他倒认识一位收费便宜的律师助理。

克林特觉得现在发廊生意很好，他推断官司结束时结果会很好：他会得到一所新房子，娶一位新妻子，过上新的生活。

但很快克林特就明白了离婚从来不是一种喜气洋洋的退出，特别是用一位律师助理打官司更是如此。这位助理会把文件归档，却不会据理力争地辩护。

这个问题与大个子吉姆强迫克林特签署的那份《买卖协议》有关，协议要求他只能按照其权益的账面价值计算收益。通过生前信托，他和雪莉拥有森赛发廊（LLC）48%的权益，克林特以为他那24%的企业权益会值很多钱。

直到最后克林特才知道账面价值是权益价值的最低估值，它只计量设备的账面价值，而不是用所有的收入计算持续经营的价值。

克林特在联谊会跟威尔逊抱怨所发生的事，他被《买卖协议》骗了。威尔逊说这不能怪他，他告诉过克林特不要签字来着。

克林特说是大个子吉姆强迫他签的，威尔逊之前听说过此事，并再次告诉克林特他需要一个好律师在此方面施加压力。当开始时有外力或胁迫一方签字的话，《买卖协议》可以随时修改，好律师可以带给他好结果。同时，威尔逊再次强调，律师助理不是律师，并不能在法庭上为他打官司。

当克林特再一次说他雇不起律师时，威尔逊说他可管不了连律师都请不起的事。因为克林特不断地说着“这不公平”，甚至威尔逊都不搭理他了。

正如克林特所学到的那样，《买卖协议》中的一个关键因素是你的权益如何估值。账面价值是最低估价，这将导致非常低的偿付，也许是人为地压低。另一方面，如果按持续经营价值或者说基于当事人为现金流和扩大企业规模的机会而偿付的价值，则拿到的钱就会比较多。

要知道：起草《买卖协议》的律师最常代表的是公司。这意味着他们并不代表你，你需要得到你自己律师的建议和忠告，你需要有人站在你的立场，确保你不会被迫签署一份将来会让你烦恼不已的协议。本书的姊妹篇《富爸爸如何创办自己的公司》对《买卖协议》有更详细的讲述。

结果，离婚、子女监护权和财产和解协议比雪莉预期的还要顺利。她因此而向杰伊表示感谢，一路走来，他和他的律师事务所始终在为她提供服务。

先前杰伊解释过，因为他代表的是公司，所以他不能在雪莉的离婚诉讼中代表她本人。然而，律师事务所中另外还有一位叫梅利莎（Melissa）的女士，她擅长打离婚官司。他会让梅利莎协助雪莉离婚，如果克林特抱怨有冲突，她们会处理此事。

碰巧的是，克林特一心图便宜，目光也过于短浅，以至于聘不到一位真正的律师。律师助理没有追查杰伊的律师事务所既代表公司又代表雪莉个人的潜在利益冲突问题，更不用说提出这个问题了。当然，提供不了什么好建议，律师助理就不能（确实不能）得到报酬。如果不提出利益冲突的问题，那就等于放弃，这意味着是雪莉和经验丰富的离婚律师梅利莎在跟克林特和他虽诚实却实力悬殊的律师助理打官司。最后的协议是雪莉保留了全部48%的发廊权益、住房和埃莉的监护权。雪莉将房子的贷款转到她的名下，并掏出一些钱来偿还给克林特。

克林特搬到了560多公里远的一个城市，他不再像往常那样看望小埃莉。

等诉讼全部结束，杰伊邀请雪莉去他的办公室。他说有两件事需要小心处理才算圆满。第一，48%的所有权需要转到雪莉的名下。杰伊已经准备好了文件，雪莉在所有正确的空白处签

上了名，然后问杰伊第二件事是什么。

杰伊说自从她第一次走进来时，他就想问她一些事情。

她问：“那是什么呢？”

杰伊笑着说：“你愿意和我共进晚餐吗？”雪莉同意了他们的第一次约会。

董事或高管的绩效评估

由于他们在你的企业中掌握相当大的权力，所以时常评估一下你公司的董事、高管或有限责任企业（LLC）经理人的业绩，这对你来说就显得十分重要。当然，如果只涉及你个人的话，那就只有你知道还有什么手续需要你履行。你想要让保护公司的面纱牢不可破。因此，你需要每年做以下事情：

- 有限责任企业（LLC）
 - 成员选举经理人
- 股份公司
 - 股东选举董事会
 - 董事会选择企业高管

在许多州，你必须设立至少三个公司高管职位：总裁、董事会秘书和财务总监。在怀俄明州、内华达州和某些其他州，一个人就可以担任这三个职务。然后，如果董事会做出决议，你可以选择性地设立首席运营官、首席财务官、副总裁等职位。

出于种种原因，业绩评估要符合程序。首先，你只想评估还在位的高管、董事或经理人，那些已经心不在焉却仍位列企业高管的人可能有权代表公司签订合同，你肯定也不想发生任何令人惊讶又不愉快的事情吧。

尤其要考虑到尚未正式开除的董事、高管和经理人，因为他们可以：

- 责成公司签订合同；
- 购买资产；
- 签署租约；
- 背负债务；
- 有权使用公司的银行账户。

利用这些权力，董事和高管以及有限责任企业（LLC）的经理人受托时刻追求企业及企业主的最大利益。这是否意味着每个人都愿意这样做呢？当然不是。通过对公司高管、董事和经理人的业绩评估，可以保护你的公司和你的公司面纱，辞退那些不积极、无响应或迷茫的人。业绩评估也会确定那些真正有保护价值的人。

董事和高管可以因《公司章程》或《公司章程细则》的规定而免于受罚，免责条款让企业高管和董事免受股东或第三方对他们个人的诉讼。如果董事或高管个人因代表公司做事而受到起诉，免责条款允许高管或董事要求公司报销任何的索赔或合法的抗辩费用，公司也可以投保以防止此种风险。请记住，免责不是让渎职行为、谋取私利的行动、故意不当处置行为或非法行为（即恶劣的个人行为）免于受罚。此外，还要记住，高管和董事做出的劣质商业判断和决定未必违反信托责任，但仍然会导致诉讼、留置权和债务问题缠身。

董事对公司负有谨慎责任和忠诚义务，但你对公司负有的责任是确保董事会在被授权之前能通过考核。在任命一位董事会的董事之前，最好对其进行背景调查，并让每一位董事签署出任董事和接受利益冲突调查的《同意书》，其包含的信息如下：

- 董事个人是否申请过破产，或者是否在最近5年内申请过破产的某公司担任过高管或董事；
- 董事是否有犯罪记录；
- 董事目前是否受到法院命令、审判或判决的管制，或者受到针对董事可以从事的商业、有价证券或银行业务活动的裁决令的限制；
- 董事是否被发现违反了联邦或州有价证券或商品的法律法规；
- 董事是否因为心理疾病被认定没有能力管理他或她所属的事务。

请不要不考评在你公司拥有头衔、权力和权威的那些人，就让日子年复一年地过去了。事后诸葛亮可能会让你的公司成为失事的列车。

富爸爸的温馨提示

- 你的申报是最新的吗？你应当每年都要检查。
- 如果你正接受审计，最好让你的注册会计师参与其中。
- 时刻记得宣示公司主体的重要性。

在我们即将跨入第三年之际，还有几个更重要的问题需要考虑.....

第十五章第三年

汤姆和南希

自从汤姆获释出狱那一年，发生了很多事情。

首先，汤姆成为广受欢迎的抨击政府腐败和行为过分的演讲者。真实的生活故事和被判入狱，再加上受到主要媒体的关注，这为他提供了一个平台，他利用了这个平台。汤姆在英语演讲会学习多年，知道如何做好演讲，现在他具备发表精彩演讲的条件和素材了。

政府杀死了一只本能地保护主人的狗，这件事触怒了所有政治派别的人。杜哥成为一个象征，提醒一部分美国人：政府正日益成为一个威权的政府。在所有的演讲中，汤姆都会回忆起杜哥。

其次，由于他们的经历，使得公司的业务量急剧增加。每个人都想找到汤姆和南希，并用刚刚重新命名的哈德卡斯尔工程师专业服务公司承担他们的工程。

对于最近的所有业务来说，他们的家庭办公室现在就太小了。汤姆和南希在市中心的写字楼租了一处更大的办公室，他们还聘用了两位工程师，一位有15年的从业经验，另一位刚从研究生院毕业。

要请到一位经验丰富的高级工程师，格林夫妇必须舍得给予。他们与高级工程师纳尔逊·巴里商定：如果一年内他的工作能有高水平的表现，并且带来他自己的业务，他可以入股企业，拥有哈德卡斯尔5%的权益。大多数专业人士都想拥有股权。想要得到一位好的专业人才，格林夫妇知道股东权益的事情必须摆到桌面上谈清楚。

现在已过去一年多了，纳尔逊在公司做出了很好的业绩，是时候协定股权交易的细节了。汤姆和南希用他们的律师凯瑟琳来处理此事，首先要做的是确保纳尔逊·巴里成为股东。（请记住，在企业的初创阶段，我们要知道的是，在大多数州，成为专业服务公司的所有人，必须获得企业所从事行业的执业许可证。当你新增股东时也是如此。）

因为纳尔逊是一位有执业资格的工程师，他有资格成为哈德卡斯尔的新股东。资格通过之后，就应该准备《买卖协议》了。协议规定：如果纳尔逊去世、辞职、失去了执业许可证或其他任何原因，他必须把股票以买价再卖给汤姆和南希。

纳尔逊的律师不喜欢这一条款，这意味着纳尔逊不能参与任何股票增值的分享，凯瑟琳同意该律师的抱怨是对的。根据《买卖协议》，如果纳尔逊为5%的权益支付15 000美元，当他将股份卖回公司时，他的回报还是15 000美元，没有变化。凯瑟琳指出，关键是在纳尔逊为哈德卡斯

尔工作期间，他会分享到利润的5%。纳尔逊购买的是源源不断的收入，要么接受，要么就放弃。

纳尔逊看中的是哈德卡斯尔长远的未来。他喜欢工资、奖金以及另外5%可分配利润这一想法，纳尔逊同意成交。

随后凯瑟琳编制了几份文件。首先，因为贝蒂不再做记账会计，并且因为股权证书原件已经丢失，丢失股权证书的声明不得不重新起草，并在会议记录中表明向汤姆和南希补发证书。然后，该公司必须举行会议，将股份分配给纳尔逊。凯瑟琳为此次会议准备好了所有的会议记录。

在文件上签字后，纳尔逊·巴里拥有了哈德卡斯尔5%的股份，企业继续茁壮成长。

股东分户账

我们在第三年关注股东分户账出于两个原因。首先，人们经常会丢失他们的股权证，而处理这个问题的方法就是简单地履行丢失证书的手续。同样，在企业刚创立时需要处理的信息非常多，股东分户账可以在以后处理，特别是因为股权证的发放总是在晚些时候才会进行。

股东分户账记录的是谁在你股份公司里持有多少股份，或者在你的有限责任企业（LLC）里成员权益是如何分配的，你需要做的是务必让你的股东分户账记录得正确无误。为什么？让我们看看会发生什么。假定你向企业的创办人发放了5份股权证书，如下所述：

姓 名	股份
戴维·安德森	23 750
查克·安德森	23 750
比尔·福克纳	23 750
斯科特·戈姆利	23 750
海伦·马库斯	5000

当时的公司秘书没有将股权证的发放记录在股东分户账中。海伦·马库斯是一位网页设计师，

因为她在网站建设方面的工作而获得股份，在她离开这个地方之后就被忘记了。几年过去了，公司取得了很大的成功。多年以后，海伦带着她的股权证找到了公司，想知道她可以获得多少红利。

企业主已经完全把她忘了。但她主张她拥有公司5%的股份。如果不是记录了她的证书，他们就有可能在公司变得成功（和更具价值）时解决这一问题。他们可以买回她的股份。如果他们有一份适当的《买卖协议》，根据其条款，问题就会很容易处理。（你意识到《买卖协议》的价值了吗？）即使没有《买卖协议》，他们可能也会向海伦提出一定数额的补偿，多到足够诱人，从而解决问题。如果海伦不卖，他们可以稀释她的权益。因为戴维、比尔、查克和斯科特一直在企业里工作，他们可以授予自己股份和股票期权等等，从而让海伦的5000股仅相当于公司权益的0.001%，而不是拥有5%的公司股权，这些策略都是可行的，但你必须知道分了多少股份，这意味着你必须从一开始记好股东分户账。

股份公司的股份或有限责任公司（LLC）中成员的权益是对拥有企业所有权和控制权的证据。它们体现为证书的形式，通常作为现金、服务或财产的交流而签发，也可以用于交换知识产权，比如设计、配方、版权、商标、专利等，或与不动产、有形资产相交换。

证书的签发要根据公司决议的核准而签发。同意决议要么放入公司记录簿中，要么作为会议纪要的一部分。

股权证书表明了公司的股份或有限责任公司（LLC）的成员权益，签发证书是你公司资本化过程的重要组成部分，原因有二。首先，投资不足是某些州刺破公司面纱和将手伸向股东个人资产的理由。你希望把足够的钱放在公司，并签发股权证以实现注资。其次，未能发行股票本身是某些州刺破公司面纱的理由。所以，你希望这样做，以求立即获得保护。（但请记住，大多数打折的公司注册服务不为你准备所有权证书，这会让你的公司面纱很容易就被刺破。）如前所述，在分户账中记录颁发的股权证书相当重要。不仅为了自己的利益你需要知道，而且根据法律你也需要知道。公司股份和有限责任公司（LLC）成员权益是证券，这意味着它们有时会受州和联邦证券法律的严格管辖。任意地签发股权证书会导致严重的法律问题。股票发行时，需要把它记录在股东分户账中。分户账中的信息应包括：

- 股权证编号；
- 股份数；
- 得到股份的股东；
- 得到股份的股东的地址；
- 发行日期；

- 支付股份的数额；
- 涉及股份转让历史的记录（即它为什么被转让）。

有的州要求建两个分户账：第一个记录原始发行的股份，第二个记录每个股东拥有的股份数。第二个分户账可用于确定各股东所持股份的数量。

其他州要求公司注册代理人要保管一份股东分户账的副本。与你的专业团队一起检查一下，确信你遵守了所在州的法规。正如我们所讨论的那样，分户账保存不当将导致你的公司面纱被刺穿。说得够多的了。

记录保存

保存好目前的股东分户账很重要，而知道哪种记录你必须保留多少年也很重要。

问题在于：你想扔掉的资料数量巨大，可是政府想要你保存的资料也是数量巨大。

为了处理此事，企业经常实施《文档留存政策》。随着你的企业迈进第三个年头，你会意识到资料已经堆成了堆，即使它是电子格式的也是数量庞大，而保存它们会花费你很多钱。

《文档留存政策》的目的是确定你如何保存和销毁资料。在诉讼（不论是政府诉讼或商业纠纷）开始之后，这种简单明了的规定会在检索必要的资料时帮你节省时间，而且在要求你提交文件时，它也大有帮助。

通常情况下，《文档留存政策》是公司高级管理人员制定的，企业所有员工都会有所投入。员工处在生产经营的第一线，要处理大量积累起来的数据，总应该征求他们的意见。同时，公司的律师也应知道适合你具体业务的法定保留时间，你的那些信息技术专业人员也要参与进来。

需要考虑的问题包括：

- 涉及哪些文件？
- 这些文件在哪里？
- 它们如何保存？
- 它们掌握在谁的手里？
- 这些文件应保留多长时间？
- 谁决定哪些文件保存或销毁？
- 这些文件如何销毁？

·谁负责执行这项政策？

一个重要的问题将确定哪些法律适用于你的企业。

在联邦法层面上，你有一大串用缩写字母表示的代理机构及其法规，包括国税局（IRS）、证券交易委员会（SEC）、职业安全与健康管理局（OSHA）、食品及药物管理局（FDA）、《公平劳动标准法》（FLSA）、联邦贸易委员会（FTC）、《健康保险可携性和问责制法案》（HIPAA）和《雇员退休收入保障法》（ERISA）。在州法层面上，你需要知道管理你企业的机构的要求，以及限定有效时间的法令（申请必须提交的年的周期）。如果你在美国本土之外做生意，还应考虑有关国际法的要求。

现在，如果你发现不一致（即联邦法律规定保存5年，而州法要求保存4年），那就选择较长的保留期限。要知道，联邦确实不关心州法如何规定，反之亦然。按照最长的时间保存只是出于稳妥的考虑。

因此，让我们回顾一下保存期限。（我们下面将讨论“永久”和“相对”期限。）要知道下面的列表并非完全适用于你企业的具体情况，此外，期限和其他要求可能会发生变化。正如你可能会收集相关信息一样，我们鼓励你跟你的律师和团队成员弄清企业的自身的情况。但就目前而言，你要做一些初步的了解。

1.公司记录

·《公司章程》或《组织章程》	- 永久
·《公司章程细则》或《经营协议》	- 永久
·会议记录	- 永久
·董事会和委员会的其他材料	- 永久
·新闻稿件	- 永久
·公开提交的文件	- 永久
·公司的外部审计报告	- 永久
·公司的内部审计报告	- 3年

2.通信或电子邮件 - 相对

3.银行和会计

·银行对账单、调节表、支票存根和存款单	- 3年（除非关系到重大收购）
·应付款分类账和日期安排	- 7年

·库存和产品、供应品和原材料交货清单 - 7年

4.国税局的税收文件

·联邦和州纳税申报单 - 永久

·折旧记录和同意书 - 永久

·纳税申报单支持材料 - 7年

5.个人记录

·求职申请 - 1年（如果没有被雇用）

- 3年（被雇用之后）

·晋升、解聘预先通知、档案纪要 - 5年（被雇用后）

·事故报告 - 6年

·休假和工资信息的数据 - 3年

·《公平劳动标准法》 - 3年

·工资表 - 4年

·账单寄送和扣款记录 - 2年

·《就业资格审查表》I-9表 - 受雇期间，（通常）雇用终止后3年

6.保险档案

·索赔文件 - 从解决或达成协议后3年

·责任险 - 保险单后3年

·财产险 - 所投保财产存续期间

你能感觉到你的文件柜、硬盘或抽屉被塞满了吗？

当我们注明档案必须永久保存时，我们通常所指的那种确实很长的时间。但是，如果你的企业破产了，那又怎么办呢？在那种情况下“永久”意味着什么呢？对于这个问题没有固定的答案，我只能建议你跟你的律师商量。比如说，倘若他们写信告诉你：没有问题，在企业破产5年后，你可以销毁某些文件。如果以后出现了什么问题，你至少可以拿“销毁是听取律师的意见而为”作为挡箭牌。

“相对”一词是什么意思？因为情况多种多样，每种文件资料保存时间要依据具体情况而定。

假设你所在的州对合同事项提起诉讼的法定时效是6年，对于与某一特定合同有关的任何电子邮件或信件，你可能想要保存7年或更长的时间。有些州允许在发现问题之日后6年提出索赔，这意味着为了安全起见，你希望永久保存某些记录。

特定的通信和电子邮件应加以挑选，并保存在一个单独的文件中，或是复印件，或是电子文件。你需要把它们隔离开来，如此，你就可以批量地清除和销毁你每天得到的海量无用信息。

作为你的《文档留存政策》的一部分，你可以规定一个电子邮件自动销毁日期。例如，你的政策可以规定：四年之后，所有因相对保留而搁置一边的电子邮件将被销毁。你真的不需要保留四年前与促销、澄清、确认、指示和休闲聚会通知有关的成千上万封电子邮件，保存它们是需要成本的。因此，舍弃吧。

政策应该得到所有雇员的理解和遵守，不遵守的雇员应受到纪律处分。是的，这很重要。这项政策应对执行情况进行定期检查，并对是否合乎最新的法律和技术要求进行查验。

你的《文档留存政策》也应处理“诉讼封存”。当诉讼“可合理预见”时，你必须停止任何的文档销毁行为。作为诉讼的一方，你有责任保全证据。这项政策应规定谁负责宣布诉讼封存，以及当负责人就位后该做什么。

那么问题就变成了在何时诉讼是可合理预见的呢？诉讼服务肯定符合条件。不过到那时，你已经被起诉了。但律师函或合法的口头上的起诉威胁也被认为是合理的可预见事件。政府或执法机构的初步调查也算是，涉及财产或人身伤害的事件或事故也符合条件，在类似情况下，你最好咨询律师。

因为当诉讼可以合理预见时，保全证据的责任就要开始履行了，法院确实不喜欢看到在那以后销毁任何文件。如果文件被不当毁坏，法院可以责令罚款若干。如果有证据表明为了隐匿事实、损害另一方而恶意毁坏文件，当以此判定处以制裁或罚款。同样，法院可以剔除某些起诉状或辩护状、限制某些证据的采纳、宣布藐视法庭或不予考虑整个诉讼。如此，你就不会想着销毁证据了。

处理所有文档的关键是要取得平衡。你不能保存一切，也没有必要保存一切。同时，你必须保存某些东西。制订一项政策，严格遵循规定，一切就没问题。

阿兰娜和雪莉

阿兰娜和雪莉刚刚开了第二家店，她们感到很自豪。现在，森赛发廊在发展中的镇子南部有了一个崭新的店面。她们的广告效应得以加倍，现在花钱做同一个电视宣传片，她们可以为两家店做广告。

这种双重效果在一个领域出现了问题，那就是社交媒体。

森赛发廊新来的发型师想在脸谱网上建立他们自己的页面。阿兰娜和雪莉同意这样做，因为她们最初的脸谱网页为她们第一家店带来了相当数量的生意，可问题就出在页面内容上。

新的发型师是从该地区其他两个竞争对手那里跳槽到森赛的，他们的离职对各方都不是很愉快，这些耿耿于怀的怨气被发泄到脸谱页面上。

“丑八怪”和“婊子”这样的词很快就被加到了前雇主、前工友和目前人际关系的各种帖子上。一家竞争对手的店主让其律师发出一封信，威胁要起诉森赛发廊及其发型师诽谤，并送来一份打印好的书面声明，声称网络内容不正当地损害了一个人的名誉，要求索赔。律师写道：在发廊这种环境中，称某人是“丑八怪”是非常贬损和伤害别人的。

于是杰伊就要介入了。他和雪莉交往已一年了，现在一切顺利。雪莉对他为她们的企业辩护不胜感激，她们近来似乎再没收到他提供法律服务的账单。

杰伊给另一位律师写了一封信，解释“丑婊子”这样的词现在的意思变成了“我不喜欢你”，二十年前情绪化的含义已随着它们不恰当的滥用而消失，因此，不能把它跟诽谤联系起来。如果每个人都可以被称为“丑婊子”，也就没有哪个人的声誉会受损。

杰伊跟代表另一方的律师很熟识，他们对这封信开怀一笑，整件事情得到了圆满解决。

但教训肯定是学到了。作为企业主，你必须监督你的社交媒体。

社交媒体

脸谱、推特、领英和互联网上所有其他的社交媒体网站为企业带来了希望，同时也带来了风险。

从希望的角度看，社交媒体的使用能够增加你的知名度，引来新的客户。风险则是公关的噩梦，以及可能要承担诽谤和中伤的责任。

如果你的公司使用社交媒体，并允许员工参与，那么，为你的企业制订《社交媒体政策》就十分恰当。

应考虑哪些问题呢？让我们回顾一下：

1. 政策适用于什么人？

有些员工会得到授权代表公司使用社交媒体，而其他人则不允许吗？如果一群人代表公司使用社交媒体，而另一群人则只能出于个人的目的使用社交媒体，你可能就要制订两套单独的政策。对于被授权方，政策应规定你希望他们如何在网络上描述公司，起草方案时要记住什么该做和什么不该做。至于员工个人使用社交媒体，政策应当表述清楚：作为雇主，你期望自己的

员工在网上如何交流，希望能在表述中使用“专业的”和“有节制的”字词。

2.交流需要保密吗？

你的《社交媒体政策》还应强调机密的和专有的信息必须保密。因为很多帖子和推文发表的速度很快，也不正式，缺乏成熟的思考，这已是司空见惯。（至少你愿意相信有些人在发表一些极其愚蠢的推文时没有深思熟虑。）应鼓励员工在点击“发送”之前，仔细考虑他们的交流会被他人怎样解读。

3.个人责任或金钱赔偿？

必须让雇员明白，他们要为自己为在社交媒体上发布的所有内容承担责任。一旦帖子发出去，就很难收回。没有什么在线的“回锅菜”。当你点击“发送”时，很少有机会可以重新来过。因此，应鼓励慎重，特别是考虑到还存在着金钱赔偿的责任时更要谨慎。侵犯隐私权、透露客户的机密信息、诽谤、中伤和其他侵犯别人的帖子可能最终会让发帖人付出代价。

4.负面、不准确或指责的评论。

人类总是这样相互怀恨吗？因为匿名提供了伪装，网络就能让我们达到一种无可非议地对他人无礼的新境界吗？无论如何，对你所在公司不利的评论会冒出来。员工不应立即回应它们，而是按照《社交媒体政策》的规定，通知管理它们的人。《社交媒体政策》可能还会规定在这种情况下公司应如何应对。

5.你需要免责声明吗？

作为雇主，你不能侵犯雇员言论自由的权利。国家劳工关系委员会发现：在试图限制对工资、就业调查、雇用终止以及管理的讨论时，许多雇主的政策过于宽泛。（即使你的企业没有组建工会，这些规则也适用。）尽管如此，这些评论和企业的其他方面都可归因于员工。应使用此免责声明：“所表达的意见仅代表本人的立场，并不代表某某公司的观点。”

6.你要监督帖子吗？

《社交媒体政策》应清楚地说明哪些员工的社交媒体帖子要接受公司的监督。当社交媒体用于商业目的时，公司应掌握员工所用的网站以及用户名和网名。此外，还要让员工从一开始就清楚地意识到，不要对他们在因特网上发的帖子期待享有隐私权。

7.你会让你的员工接受《社交媒体政策》的培训吗？

一旦你准备好了你的《社交媒体政策》，你会用它来做什么？把它放在书架上，跟其他未使用的员工手册搁在一起吗？建议你针对该政策培训你的员工，确保他们在使用社交媒体能了解自身的责任。

波波和莫顿

钟琴本图拉逐渐成长，波波和莫顿现在甚至有了多位员工。打着蝴蝶结的秃头记账会计霍雷肖·曼弗雷德确保这一切运作得顺利。

但霍雷肖看到有一处需要改进的地方，毕竟他俩还是20出头的孩子。他们还不理解的是，即使他们比有些员工还年轻，也必须在领导力方面变得更老练，或者至少更敏锐。波波和莫顿必须学会成为钟琴本图拉的领导人。

所以，霍雷肖替两位小伙子报名参加一个有关领导力培训的研讨会。

波波和莫顿被这事弄得有点措手不及。“你怎么能学会当领导？”波波问道，“我以为你要么是，要么不是。我们不是当领导的料。”

霍雷肖解释说：在这个国家你能学会做任何事情，甚至是这个国家需要的领导人。

莫顿说：“这说明它没啥作用。”莫顿说“培训没有作用”的意思是：如果国家领导人受过培训，就应该有良好的表现；可他们的表现差强人意，说明这种领导力培训没用。既贬损了培训，又讽刺了国家领导人。

霍雷肖把他们的反对意见顶了回去。他俩已经被各自的家庭当成没有优点、没有希望的小兄弟放弃了，他们也是这样看待自己的。霍雷肖知道，为了让钟琴本图拉达到一个新高度，他们不得不超越自己，战胜培训这一关。

霍雷肖聪明地选择了研讨会，因为会议地点在加利福尼亚州阿纳海姆市迪士尼乐园附近的一家酒店。

小伙子们对这种安排高兴极了：自驾游，企业开支，迪士尼乐园，加州冒险乐园。他们只需在研讨会上度过两天的时间。

领导力问题

随着你的公司步入第三个年头，你必须问自己一个问题：我是这家企业的领导者吗？

由此，我们并非表示你控制或支配了自己的企业，那不是领导力，命令别人把垃圾扔出去不是领导。你取得成功所需要的就是创建一个团队，让大家协同工作。

那么，波波、莫顿和你将在领导力课程上学到哪些要点呢？下面简单介绍几个相关的主题：

诚实

你知道什么是正确的，你不需要有人告诉你。因此，始终做正确的事情，即使没有人看到你这样做，它不难做到。事实上，一旦它内化为你人性的一部分，它就真的很容易做到。你永远

不必考虑面临道德的挑战，也不用担心留下阴影，更不用考虑你会告诉谁你要做什么，以及你如何解释这个或那个问题。诚实就是指路明灯，追随着它，你所有的思想负担自然就会消失。

客户想要你告诉他真相，即便是坏消息。诚实经营，你的麻烦就会减至最少，并且易于控制。

因此，你的诚实体现了信用、真相和可靠性。你的员工会注意到，而且他们会自动地追随和效仿，他们愿意这样做。你猜怎么着：你没有想当领导，你反而在领导。

热 情

正如英国领袖温斯顿·丘吉尔（Winston Churchill）在第二次世界大战最困难的时候说过的那句话：“没有热情，什么也赢不了。”这句话说得非常正确。

热情是有感染力的。你有没有注意过当本地球队获胜时会有更多的人成为球迷吗？为什么会这样？因为它是一种热潮涌动，令人兴奋，让大家凝聚在一起。

为什么不让这些发生在你的企业里呢？你不需要雇拉拉队，但你必须乐观向上。自己钻进办公室，抱怨这，抱怨那，这只能让所有人心情沮丧。试着更积极些，即便事情具有挑战性，也要乐观面对。轻轻一笑，大家一起开怀大笑，庆祝小小的胜利，那么，大的胜利就会接踵而至。

目 标

我知道有些人被目标的整体理念所阻止，他们认为对于永远达不到的瘾子来说，那是虚假的、煽情的概念。

你需要目标，不要让任何人告诉你。

有目标，你就知道身处何处，为了赢你需要做什么。设定目标，并努力追求。给你的企业树立一个专注和成功的客观标准。

再加上热情，好事自然来。

导师和团队

研究表明，最聪明的人是那些意识到自己并非无所不知的人。也许这就是进化。过于自信的穴居人更有可能从悬崖上失足跌下。

研究还表明，最好的领导者知道他们并不掌握所有的答案。他们愿意学习和借鉴他人的经验，这就是他们会定期寻找和使用导师的原因。他们愿意听取专家小组的专业咨询和建议。相反，独行侠式的企业家或单打独斗的英雄只用他信得过的笔记本电脑推算他们的胜率，成功的领导人认识到他们必须与其他人协作，共同前进。让你的团队帮助你，他们会帮你避开悬崖。

信 仰

世界上最受欢迎和引起深刻共鸣的品牌之一的创造者是沃尔特·迪士尼（Walt Disney）。难

怪波波和莫顿会被它强大的魔力所吸引？家庭和童年时期的印象和一切的美好都被深深烙进了迪士尼品牌，这并非偶然。领导人懂得信仰体系带来的变革力量，正如沃尔特·迪士尼所说：“当你相信一件事时，要自始至终相信它，绝不怀疑。”

上述五个主题是在领导力培训课上要教的课题，然而本书不是关于领导策略的书，它讲述的是你必须做什么才能恰当地经营好你的公司。随着企业的成长，作为所有者，你必须自认为不是一名企业主，而是一位领导者。为了让你的企业茁壮成长，并带领它前进，你需要一个团队，团队需要带头人，这个人可能是你聘来做这件事的，也可能就是你。无论哪种情况，你都需要知道一位领导者需要什么样的素质和支持者。

可以考虑阅读有关领导力的书，考虑参加领导力培训研习班。因为经过几年的探索，你需要为迎接更美好事情的到来作好准备。

富爸爸的温馨提示

- 记录好你的股东分户账。你不希望有任何不愉快的惊奇，或者你的公司面纱被刺破。
- 一旦可行，为你即将到来的文件管理制订一个《文档存留政策》。
- 如果你实施社交媒体战略，要理解其风险和易犯的错误。

到了第五个年头，有些结局引人关注.....

第十六章第五年

阿兰娜和雪莉

雪莉感觉时间慢了下来，经营发廊花费了大量时间。她和阿兰娜早已在镇上开了三家分店，生意都很不错，两姐妹的生意做得超过了她们以往的预期。

现在，雪莉和杰伊已经结婚，并且刚刚生了双胞胎儿子，她喜欢有更多的时间待在家里陪伴孩子。现在，这对双胞胎贾斯汀（Justin）和埃里克（Eric）以及她的女儿埃莉成为她生活的重点。

阿兰娜和威尔也生了两个孩子，阿兰娜赞同花更多的时间陪伴家人。在她们的发廊，你会发现个性不同的员工，有长着一头黑发、浑身刺满文身的人，有爱慕虚荣、感觉自己就是女神的人……所以经营三家店和管理这些人颇为劳心费神。虽然抚养孩子也很操劳，但这正是阿兰娜现在想要做的事情。

去年，他们收到了几次出售企业的试探。两姐妹并没有认真考虑这事，感觉那是竞争对手试探她们想卖多少钱，然后以此为参考价出售他们自己的发廊，但杰伊却把这当成是真正的要约收购即将来临的标志。

在阿兰娜、雪莉、杰伊和威尔进一步探讨出售企业时，杰伊提出了几个关键点。首先，她们所有的记录必须井然有序。杰伊研究过企业买卖，并参加过几次企业出售交易。他知道，当一个潜在的买方出现时，构成企业的所有关键要素都要准备好，比如财务、公司会议记录、合同和租约、知识产权等。如果文件没有准备好，当你花上几周或几个月的时间才能把它们凑齐的话，最好的出售时机可能已经失去。你必须提前准备好，随时等候恰当的买家出现。

杰伊提出的第二点与她们的注册商标有关。在公司名称上她们经历了相当大的挑战，既然她们已经获得了森赛发廊的联邦商标，就要使其有效。杰伊解释说，在使用的第五年和第六年之间，她们要向美国专利和商标局提交一个关键的表格。如果她们未能提交，她们将会失去这一商标。杰伊指出潜在的买家肯定想要购买她们发廊连锁的名称和其他资产，其他人表示同意。向美国专利和商标局提交这一重要表格的事，杰伊已经做了安排。

退出和遗产策略

你的公司遗产始于你的退出策略或你的继任计划，这两个术语并不相同，但经常被混用，仿佛它们是可以互换的，其实不可以。

退出策略讲的是你作为一个企业主要么把企业留给你的孩子或家庭成员；要么清算资产，将企业卖给企业内外的人。显而易见，“退出”意味着你的离开。

继任计划不同于退出，继任计划意味着为你离开之后做打算，它完全关乎你公司的遗产。也就是说，当你不再出现时，你的公司会发生什么状况。

让我们专注于退出策略，制订退出策略未必意味着作最坏的准备。如同当初成立一家企业一样，企业主离开企业的原因也有很多。对有些人来说，是松散时间的诱惑；对另一些人来说，则是开创另一家企业、从头来过的挑战。

你的退出选择包括：

1.破产清算

如果需要的话，你可以停业。你还可以低价变现所有的资产，偿还债权人，如果你的欠债大于资产，那就申请破产。关闭企业，你可能有利可图，也可能无利可图，但你可以从艰难的处境中脱身而出。一旦麻烦解除，你有可能进入一个更好的企业环境。如果实施清算，你可能最终会解散公司。欲了解更多企业解散方面的事情，请阅读《富爸爸如何创办自己的公司》。

2.赠送或转让

你可以将企业的所有权转让给你的孩子或其他亲属。如果这些亲戚对企业感兴趣，如果他们曾在该领域接受过培训或能够得到培训，如果你对他们看待企业的愿景感到满意，并希望他们能继承，这就是一个不错的选择。一旦你开创了自己十分看重的事业，通常你就希望把它交给你愿景相同，并且也关心它成长的人。

3.出 售

你可以将企业卖给对它感兴趣、也正打算接手它的人，或卖给员工，或卖给一直在等待此类机会的竞争对手。保持良好的信用记录对你出售企业很有利，你的信用记录越好，也就越容易找到买家，达成交易。

如果你决定卖掉企业，务必与你的专业团队协商。他们可以指导你处理好转让、出售和税收问题。

将企业出售给第三方需要获得董事会和股东（或有限责任企业的经理和成员）的批准。你也可以选择卖给另一位股东，方法是通过双方协商达成一致，或利用现有的《买卖协议》。

回想一下雪莉和阿兰娜拥有的那份《买卖协议》，在其中一位企业主因死亡、离婚、残疾、退股或与其他股东产生无法解决的矛盾时，若是股东人数有限的小企业，其余的股东可以依据《买卖协议》买断其股份。通常，对于公开上市交易的大型公司，股份是自由买卖的，并不使

用《买卖协议》。对于较小的企业，由于设定了明确的解决途径，股东之间的《买卖协议》可以节省大量的时间和律师费用。它允许公司强制股东要么将其股份卖给本公司，要么转让给其他股东。《买卖协议》应提供一种评估公司股份或成员权益的方法，常用的方法不是由评估公司进行价值评估，而是每年商定一个价格，以便在将来企业出售时采用。

如果出售企业是你所期望的解决之道，那就好像你打算随时将其出售一样，每天经营好你的企业，不失为一个好办法。公司结构受到完美的保护，履行了所有的手续，公司前景广阔，一直在赚钱而不是赔钱，这些显然对于买方更有吸引力。

在规划退出策略时，要考虑你自己的动机和期望。对于大多数企业所有者来说，继续前进的决定可受以下因素的激励：

- 赚足够的钱，过舒适的生活；
- 把公司培养到一定规模，或达到某种层次的成功；
- 迎接另一项挑战的渴望（连续创业者）；
- 建立一家企业，传给后代。

当你致力于实现退出策略时，要考虑理想的结果。你会找到一个跟你对企业及其员工的愿景相同，与你的信仰、价值观和企业的梦想一致的人吗？你可能想要在出售协议中包含某些条件，以便让你的员工与新企业主有个良好的开端，或者确保对社区和慈善机构的支持得以延续。若买方非常想收购你的企业，他们会同意此类条件的。

退出时，你必须考虑你对公司其他股东或成员（如果有的话）的责任。通常情况下，你必须经过他们的投票才能出售公司的资产，或结业或破产清算。务必让他们了解你在做什么，这是你应该为他们做的。

如果企业员工和合作的供应商来自你生活和服务的社区，企业及其在社区内的存在就会成为你公司遗产的一部分。根据已建立的公司的规模，关门停业会对社区产生以下影响：

- 失去了工作的员工会面临经济困难；
- 社区因为失去一位重要的雇主和收益流而变得经济紧张；
- 如果你的企业位于一个小社区，你的退出也会导致其他相关的企业、商贩、供应商和分销商的撤出，导致更多的企业撤离本社区；
- 如果你的公司提供某种服务，但在退出后并没有其他企业接续此类服务，社区就会失去你的企业所提供的服务，从而出现困难。

在打算实施之前，要选择好你的退出策略。为你自己和你的公司留出时间，了解你所选择的退出对忠于公司的员工和支持公司的社区带来哪些影响。虽然你的首要责任是对自己和股东负责，但为受影响的各方综合考虑永远不会有什么坏处（即使并不是公司法所要求的）。

如果你在退出策略上花了时间和心思，与你的专业团队商量过，并设法减轻对员工和周边社区造成的影响，那就更容易为社区完整地留下一份积极的企业遗产。

在你准备启动退出策略时，请记住：时机的把握很重要。正如围绕在你企业周围的社区会因为你的决定受到影响一样，你的员工也会受到影响。过早透露你的退出策略会让员工感到紧张或导致他们离开，从而降低企业的价值。太晚透露则会让雇员愤怒，使得他们与新的企业所有者难以相处。这听起来很难，也的确难办。因此，祝你好运。常言道，时机决定一切。

将企业留给你的后代

一个常用的退出策略是将企业留给你的家人。不管是留给自己的孩子，还是留给其他家庭成员，理念上的连续性是一件令人高兴的事。你的家人将对你所创立的企业持续关注，日益关心，后代也因而受益。

很多想要退出的企业主惊讶地发现他们的孩子跟他们做着不一样的梦。现在，根据现行法律，你不能强迫家庭成员成就你的梦想。

如果孩子们和其他继承人不想接手企业，你最好放手，让你的生活简单化，将企业出售给第三方吧。

出售企业时，一直要留心公司面纱。即使你在整个经营过程中每一步都遵守公司的协议，一旦决定出售，你应仔细检查你的记录，确保一切符合程序。精明的企业家不会急于收购一家公司面纱保护能力差的企业，或者说不愿意要一家缺乏正式手续的企业。

你的专业团队也会发挥作用。你需要与会计师和律师共同商议。可能你的团队还需要增加新成员，比如企业经纪人和专业的企业价值评估师。他们都会帮助你为企业确立一个要价（asking price）。在整个过程中，你需要做到的是：

- 将所有的文件和记录正规化和条理化；
- 将企业的所有交易事务存档；
- 重新审查企业有关车辆、设备或房地产的租约；
- 评估企业资产；

- 保证所有财务记录都是最新的；
- 复查与供应商、商贩或分销商的所有合同；
- 复查与所有消费者或客户的合同；
- 复查所有的公司政策文件，并存档。

做好出售企业的准备需要做大量的工作，越早动手越好。

汤姆和南希

过去几年里，汤姆不断地揭露裙带资本主义和政府干预的危险，他已成为一位知名且受人追捧的演讲者。他是一位头脑清晰的优秀演讲家，能就普遍关心的问题有效地与选民进行沟通。此外，许多人坚决认为在突袭搜查你的房子时，政府无权杀死你的狗，杜哥的死让他们与汤姆建立起特殊的感情。

最终，一些政治派别与他接洽，希望他能竞选国会议员。汤姆说他必须跟妻子南希商量一下，再回复他们。

夫妇俩考虑了这一提议。对于政府为了让竞选活动捐款人受益而滥用职权，汤姆很是愤怒。当权势被出价最高者获得时，对于其他人来说，他们做出的决定就是错误的。整个体制是腐败的，而且现在已经腐烂。南希提醒他，通过竞选一个职位，他可能会更失望。汤姆承认他试图要改变的这个体制会想方设法地改变他。这是真正令人担忧的地方。

接着南希谈到了他们的企业。如果汤姆竞选国会议员，哈德卡斯尔工程师专业服务公司势必人手不足。如果他不能把全部的精力放在企业上，它就很难经营下去。

汤姆注意到，随着他的名字出现在竞选游说活动中，可能会有更多的生意进来。如果他竞选，或许当选，这么多的工作将难以处理。

但是，汤姆知道该如何处理好这一切。迈克尔·金（Michael King）是三州工程专业服务公司总裁，一年前，在美国土木工程师协会的一次区域会议上，他随口说出了自己的想法。金说如果格林夫妇有了新的追求，他们可以给他打电话。三州工程专业服务公司可能对汤姆的企业感兴趣。

因此，一年后汤姆和南希真的给金打了电话。

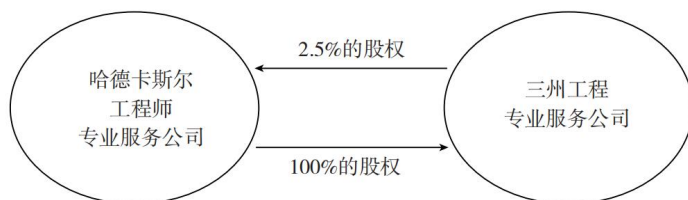
他们两家位于相距480多公里的两个州。一周后，汤姆和南希就坐在了迈克尔·金的三州工程专业服务公司的办公室里。金解释说他们公司干这一行已有80多年了，一直很稳定，现正在格林夫妇的市场范围内寻求开拓更多的业务。对于三州来说，汤姆和南希拥有的州工程许可证将

是交易的一个重要组成部分。

汤姆解释说，他将很快宣布竞选国会议员。金笑了笑，知道选举活动可以为三州带来更多的业务。

金解释说三州愿意与哈德卡斯尔合并。通过交易，三州和哈德卡斯尔将合并成一个实体。三州将为存续的公司，并继续经营。格林夫妇的州工程许可证将变更，以显示与三州的附属关系。一旦合并完成，他们将申请州务卿办公室将哈德卡斯尔工程师专业服务公司正式解散。

南希询问合并将如何处理各家公司的股份。金的律师走到白板旁，画了下面的结构图：



该律师解释说这个图是基于每家公司总收入的百分比，在尽职调查完成之后，比例会做相应调整。但现在，由于三州有1亿美元的收入，哈德卡斯尔的收入只有250万美元，举例说明如下。哈德卡斯尔将把100%的股权转给三州，作为交换，三州给哈德卡斯尔2.5%的股份。哈德卡斯尔则把股份转让给汤姆、南希和另一股东纳尔逊·巴里，如此，三人将持有三州2.5%的股权。

汤姆和南希喜欢拥有一小部分三州股权的想法。在较大的工程公司，支持人员和基础设施齐全，足以处理企业的业务。南希再也不用担心记账会计和国税局纳税申报的事了。

那位律师解释说，具体事宜还需要企业召开会议，并形成会议记录、协议等等。他会准备一些示例文件，格林夫妇可以跟他们的律师一起审查。基本的初始文件如下所示：

哈德卡斯尔工程师专业服务公司 董事会决议

我们是哈德卡斯尔工程师专业服务公司（以下简称“本公司”）的全部董事，符合法定人数，兹放弃接收公司董事会议时间和地点的被通知权，特此同意通过以下决议：

鉴于本公司已发行的所有普通股的拥有者为：

格林家庭信托基金 9500股

纳尔逊·巴里 500 股

鉴于董事会认为将哈德卡斯尔工程师专业服务公司与三州工程专业服务公司合并能给本公司带来最大的利益，合并后的存续公司为三州工程股份有限公司，哈德卡斯尔工程师专业服务公司将解散，不复存在。

兹决议：董事会籍此批准并授权本公司签署和送达本公司与三州工程股份公司之间所订立的《并购方案与协议》（下称“并购方案”，该“并购方案”作为本决议附件附后，且兹经引用并入本决议）及其他相关“并购条款”，并批准和授权本公司履行上述《并购方案》及其他相关并购条款所规定的各项义务。

另外决议：本公司召开股东特别会议，批准上述方案和合并，在切实可行的范围内遵守州法律规定和《公司章程细则》。

另外决议：作为存续公司，三州工程股份公司的股份将提交申请，以获得在所有州和其他司法管辖区开展经营的权利，这种权利是新近获得的经营权或财产所必需的。

另外决议：本公司的高管会集体或单独获得授权和指示，代表公司执行和传达决议，审核和批准这些决议中描述的各种行为和交易。

另外决议：本公司高管集体或单独获得授权和指示，代表公司执行和传达此文件，采取有必要或适合的其他进一步的行动，实现上述决议中的全部意向和目的。

汤姆·格林 南希·哈德卡斯尔·格林 纳尔逊·巴里

日期：

在与凯瑟琳详尽审查了交易条款后，他们的律师、汤姆和南希以及纳尔逊·巴里同意合并。三州公司的律师称赞他们公司的记录保存得非常好，这使得合并很顺畅地取得了如此完整的公司档案。

一旦合并完成，汤姆、南希和纳尔逊就成为现在的三州工程专业服务公司的股东，同时成为报酬优厚的工程师员工。

汤姆获准休假，离开三州公司去竞选国会议员。那是一场让人筋疲力尽的比赛，充斥着互揭隐私和捕风捉影的浮浅的抹黑，使得普通公民不禁认为他们的投票是否还有价值。但当计票结果出来之后，汤姆·格林入选国会议员。南希继续在三州工作，并在国会大厦度过了很多个周末。在他们第一个孩子出生后，她搬到了华盛顿特区。从义岩采石场到突袭搜查，再到这场角

逐，真是一段令人兴奋的日子。不过，他们都顺利渡过了。

阿兰娜和雪莉

杰伊坐在他任职的律师事务所的会议室里，同坐的还有他的妻子雪莉、妻姐阿兰娜和姐夫威尔。在他们对面坐着的是法恩（Fine）先生和他的律师，法恩是概念发廊的所有者，这是内华达州南部一家大型发廊经营商。

概念发廊想收购森赛发廊有限责任企业（LLC），以此进军该州的北部地区。概念发廊的律师对她们商标的目前状况非常感兴趣。她们做了所有申报吗？名称上还有什么异议吗？

在杰伊回答这些问题之前，他提出了自己的一个问题：概念发廊的名称能在整个州使用吗？法恩的律师说得模棱两可，没有正面回答他。

杰伊则把注意力集中到这个问题上：概念发廊在南方的12家店使用了不同的名称，他们是否打算在所有的店使用森赛发廊的名称？

老板法恩不像他的律师那样有所保留，他的回答是“是的”，他们会考虑在整个州以森赛的名义进行品牌再造。

杰伊在桌子底下用肘轻推了一下雪莉：价格只会上涨。概念发廊不只要买下三家店，他们还要购买注册商标和受联邦政府保护的企业名称。

法恩先生想要谈谈阿兰娜和雪莉继续参与的问题。他想让她俩在北方的发廊再工作一年，以便保持连续性。他们谈到了工作内容这一问题，因为考虑到家中年幼的孩子，所以阿兰娜和雪莉都要求工作要有灵活性。另外他还讨论了其他内容，其中之一是法恩先生想要俩姐妹三年内不得从事竞争性的经营。一旦她们工作满一年，他希望她俩中的任何一人至少在三年内不会开办竞争性的发廊。

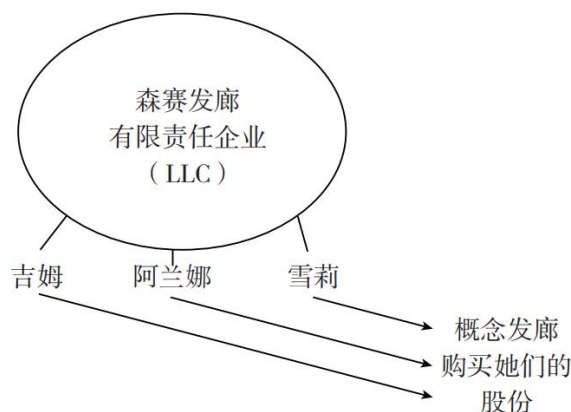
杰伊指出，在某些州，竞业禁止约定因为违反公共政策，因而是无效的。法院不喜欢让富有创造能力的人闲置一旁，不能发挥作用。相反，他们希望企业家离开之后就创立新的企业，雇用员工，从而产生更多的税收。

法恩先生的律师知道这一切，但是他说在他们的州竞业禁止是允许的。杰伊同意12个月的竞业禁止没有问题，但是，要达成36个月的协议通常要支付额外的费用。

法恩先生同意额外付款。对他来说，让姐妹俩为他工作一年，然后禁止3年内与他竞争，这笔账很划算。4年后，他将占领整个市场。

下一个大问题是如何安排出售。概念发廊会购买森赛的资产，还是购买它的股份？这个问题很重要。

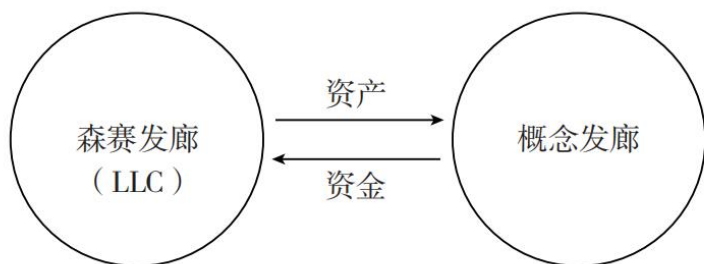
在会议之前，杰伊曾为姐妹俩画过一张图，以解释收购的结果。股东权益（或股份）的出售如下所示：



概念发廊以这种方式成为森赛发廊的新东家。因为姐妹俩和大个子吉姆持有成员权益已经超过1年，出售时必须达到15%的资本收益率（撰写此文时）。

概念发廊在股东权益（或股份）的出售中存在的问题是：他们现在拥有森赛发廊有限责任企业（LLC），自然包括该公司的任何负债。如果在出售一年后，森赛发廊心怀不满的前雇员以受到骚扰起诉森赛，那么，森赛现在的拥有者概念发廊仍然要负责。很多律师不喜欢股份出售的未知数。

杰伊也画了一张图，表明资产的出售是如何运作的：



森赛发廊会把她们的资产（包括她们的注册商标）直接出售给概念发廊；反过来，概念发廊会给森赛直接签发一张支票。因为很多资产已做折旧处理，或减低了账面价值，比如发廊的设备和家具，若以冲销方式处理，势必要重新以较高的税率纳税。要知道，关键在于，相比股份出售的方式，资产出售对卖方的征税更高，部分原因就在于有较高的追缴税率。

杰伊向女士们解释道，他曾经做过资产出售和股权出售两方面的交易。税率相差很大，以至于他看到过卖家在股份出售中愿意接受一个较低的总价，以便他们得以从较低的税率中受益。

最终的结果是，杰恩先生不希望森赛发廊潜藏着任何不可告人的秘密，他用了很长时间管理发廊中各种颇具个性的人物。他十分清楚，在该行业工作几年之后，任何一朵娇嫩的“鲜花”都会向森赛发廊提出匪夷所思的索赔，他不希望将来有如此令人惊讶的事情发生。

于是，双方按资产出售进行了安排。概念发廊的律师诚心诚意地评价道：“森赛发廊的公司面纱维护得非常好。”他指出交易因此变得容易得多。概念发廊购买了森赛发廊的资产（包括有价值的商标），森赛发廊依次将钱分给了雪莉、阿兰娜和大个子吉姆，这是一个很开心的发薪日。当然，克林特一分钱也不会得到。

根据杰伊的建议，她们可以向州政府缴纳年费，维持森赛有限责任公司（LLC）的有效存在，期限可长达6年。如此一来，如果有诉讼向森赛发廊提出索赔，它也是一个空壳实体，银行账户中没有钱，更没有前景。重要的是，索赔不会转到雪莉或阿兰娜身上，毕竟她们是公司继任者的受托人。杰伊解释说，保留一个空壳公司，营业数年，以防止以后的索赔，这一直是最好的办法。

随着企业出售的完成，姐妹俩安定了下来。那是一段既兴奋又成功的日子，起起伏伏，还有新的开端。大个子吉姆为她们感到骄傲，杰伊和威尔同样如此。

雪莉和阿兰娜创业的尝试从很多方面获得了回报。

波波和莫顿

经济崩溃让我们目睹了很多家庭财富的消失。三年以来，波波和莫顿设法生存了下来，看护房子的业务已经下滑到几乎无人问津。但是，在任何市场上，人们都会照顾他们的宠物，经济低迷时期的业主更欣赏宠物的忠心不二和奉献精神。相比而言，银行家差远了。

在他们那位戴蝴蝶结的记账会计霍雷肖·曼弗雷德的帮助下，钟琴本图拉曾启用一个与兽医进行收入分成的计划，他们的狗舍现在是一个能提供全面服务的场所，并且经营得很好。人们似乎很喜欢与波波和莫顿共事，他们谦逊行事，并且言而有信。

帮助他们把工作做好的正是苹果手机财产扫描软件。他们的产品让霍雷肖产生浓厚兴趣，他看到了它在市场上各种各样赚钱的机会。在与婶婶玛蒂和其他顾问商量后，两位小伙子送给了霍雷肖钟琴本图拉5%的股份，并激励他赢取另外的5%。

于是，霍雷肖热情高涨地拼命干活。他立即与专利代理人开始工作，申请专利，保护两位小伙子提出的每一项可能的改进，其中之一便是获得了服务商标。他们开始给保险公司发放授权

许可证，允许它们使用这一独特的手持式财产扫描软件。大型保险公司喜欢每一处住宅都有一幅照片，并配有独立的评价，这为它们在处理失火或失窃时节省了大量的时间（并减少了业主欺诈的威胁）。现在，甚至为了提交家庭财产保险单，有些保险公司都要求代理人使用苹果手机财产扫描软件。

许可使用费源源不断地流进了钟琴本图拉公司。

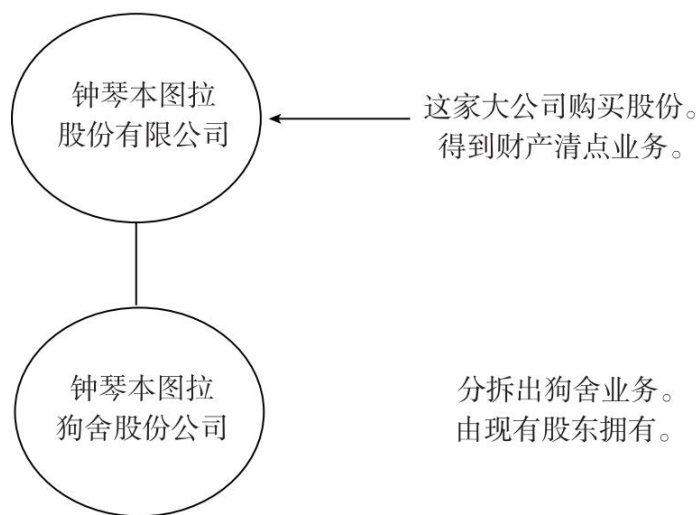
最终，有家大公司前来敲他们办公室的门，手持式扫描服务非常适合他们的产品组合。他们有钱，却需要获得更多的收入，所以想要购买钟琴本图拉。

于是，双方开始开会，洽谈企业出售的事宜。

波波、莫顿、霍雷肖、玛蒂婶婶和他们企业的律师坐在一间很大的会议室里，听取该公司的提议。

可以预见的是，这家大公司不想购买狗舍业务，他们只对手持财产清点设备感兴趣，他们愿意付一大笔钱从钟琴本图拉公司手里购买扫描软件的资产。如此一来，钟琴本图拉可以继续提供兽医和狗舍方面的服务。

霍雷肖开始说话，他要求这家大公司考虑购买股份。当该公司的律师立即说出“不”时，霍雷肖要求他们听他把话说完，他在白板上画了一张示意图，如下所示：



利用此图，霍雷肖解释说狗舍业务会被剥离，组建一个单独的实体，由现有的股东拥有，他们会继续拥有和经营狗舍业务。一旦交易完成，这家大公司会直接从现有股东手里购买钟琴本图拉的股份，使得这家大公司控制手持扫描软件业务。

大公司的律师说他更喜欢资产出售，恕他直言，他说他不知道钟琴本图拉隐藏着什么风险，如果他们购买了股份，他们就要对以后的债务承担责任。

对此，霍雷肖有自己的方案。首先他问这家大公司要考虑波波和莫顿的纳税情况。他们的股份是在2010年9月28日至2011年12月31日期间分配的，根据2010年的《小企业就业法》，如果C公司的股东持有股份5年以上，当股份出售时，股东不需要缴纳资本利得税。这项以前的特殊条款仅适用于C公司，而不适用于有限责任公司（LLC）或S公司。

大公司的律师笑了笑，他记得听人说起过税法中的这个小漏洞。他推测某些有强大社会关系的企业家曾经推动它获得了通过，但是，他从未听说有人真的用过它。

霍雷肖讲述了在公司成立时两位小伙子本应有可能设立S公司或有限责任公司（LLC）的，但帕克·鲁克斯顿用欺骗的手段将这名字怪异的C公司强行推销给他们；否则，这在他手里就没用了。本来是可以节省数百万美元税收的一次好机会。

大公司的律师指出，帕克·鲁克斯顿近来没有那么走运。他刚被判有罪，因为他将客户送给弗兰克·福多姆，而秘密收受非法的佣金，福多姆就是色雷斯人俱乐部中庞氏骗局的主谋。听到弗兰克·福多姆的名字，玛蒂婶婶的脸就气得哆嗦。因为他的纵容，帕克·鲁克斯顿永远不可能再做律师这一行了。

大公司的律师说他很清楚波波和莫顿为什么想出售他们的股份，而非资产，因为这样可以省下大量的税收。也许购买价格可以降低一点，好让他们也沾点省税的光。

波波大声笑着说他们甚至还没有开始谈论价格，玛蒂婶婶对她侄子的态度报以微笑。

大公司的律师回到霍雷肖处理钟琴本图拉内部负债问题的方案，他们不喜欢应对未知的东西。霍雷肖回答说：他们可以建立一个第三方托管账户，放入100万美元，如果在两年之内出现任何索赔，可以动用这100万美元；如果没有索赔，这笔钱就要返还给钟琴本图拉的股东。

大公司的律师说300万美元的托管账户和5年的时间期限更合适，然后，这位律师问他们是否有经股东批准的此类协议。霍雷肖说他们有90%的投票权已经安排妥当。玛蒂婶婶想知道为什么他们不是100%，但是，谈话继续进行下去了。至于托管账户的安排，霍雷肖说可以拟定细节。

双方最终成交。钟琴本图拉的记录井然有序（多亏了霍雷肖），交易进行得既迅速又顺利，波波和莫顿保留他们的狗舍业务。由于法律中存在的这个少见的可以钻的空子，他们卖掉自己在钟琴本图拉的股份，却不用缴纳资本利得税，从而把一大笔钱收入囊中。

霍雷肖最后的成果也很好。他是在2011年以后得到的股份，因此，在出售自己的股份时，他不得不缴纳资本利得税。但是，等全部的税一交完，霍雷肖高兴地告诉波波和莫顿：他这辈子再也不用愁了。霍雷肖说，他十分感激他们的友谊以及对他的信任。

出售结束后的一周，波波和莫顿安排了庆祝活动。他们邀请导师玛蒂婶婶和第一个客户马勒夫人到一家很上档次的餐馆吃饭，大家的心情非常好，这是意料之中的事。金融崩溃的影子仍

在整个社区里游荡，另一位家庭的朋友刚刚因弗兰克·福多姆的丑闻而遭起诉，上一个月，又有一个人自杀了。

另一方面，马勒夫人的财务状况良好。她以前告诉过两位小伙子她只投资自己熟悉的领域，她说过，庞氏骗局和复杂的华尔街债券对她来说毫无意义，推销者甚至都无法正确地解释它们。所以她敬而远之，她的生活方式因而没有改变。

玛蒂婶婶就没有那么幸运。她的丈夫将家里的钱交给了弗兰克·福多姆，因为11%的回报率实在是诱人。他们把钱投进了庞氏骗局，但看不到回报的可能性却越来越大。

但玛蒂婶婶一如既往，始终精神昂扬。她没有抱怨或哀叹自己的命运，事情总会好起来的。

就餐时，她告诉波波和莫顿她很是以他们为荣。他们让公司变成了盈利企业，她知道他们能行。

波波朝着马勒夫人眨了眨眼，她没有感到诧异。他从蓝色夹克中掏出一张支票，并把它交给了玛蒂婶婶。

她先是感到困惑，然后惊呆了，接着突然哭起来，她的情绪开始失控。

波波拥抱了她，莫顿也给了她一个拥抱。波波解释说：“从一开始，为了感激你的帮助，我们分配了钟琴本图拉公司相当于10%的股份给您。”跟他们一样，她的股份不用缴纳资本利得税。跟他们一样，她有权利获得一大笔钱。

莫顿补充说，如果五年后，没有人向公司提出索赔，她会收到另外一笔钱，出自放在托管账户中的资金。还有更好的事，波波开玩笑地说：“您仍然拥有令人敬畏的狗舍公司10%的股份。”

玛蒂婶婶最终恢复了平静，她诚心诚意地感谢两个孩子，四人一起为他们生活中最快乐的一天而干杯。

结束语

情况就是这样。我们的三个团队遵守法规，保护他们的公司面纱，并坚持了下来。在五年时间里，他们干得相当不错。

你也能做到。

一定要明白为什么要保护你的公司面纱，召开会议、及时申报和履行其他手续会产生很大的影响。正如在本书序言中罗伯特·清崎所说的那样，基本的资产保护不再有效。这时候，你必须不断地维护，以期获得全面的保护。你需要有一个坚固的防御体系，强有力地维护公司面纱，抵御原告及其律师的诉讼，有时甚至是无礼的回击，企业才能生存下去。

随着企业的成长，你需要当心并且知道如何应对各级政府施加的压力。知道它的存在，并要决心克服它，其他企业所有者和投资者每天都在做这样的事，这个国家也需要你这样做。

以对自己有利的方式使用企业实体。法律允许你的股份公司、有限责任公司（LLC）或有限合伙企业（LP）为你带来收益，与一位业务熟练的注册会计师商议，尽最大可能利用这些策略。

享受它吧。商业活动无疑是你获得补偿和奖励的来源，它也是个人幸福感、自我实现和成长的源泉，要享受这个过程的每一分钟。

向你付出的所有努力致以最美好的祝愿。

致 谢

我衷心地感谢罗伯特·清崎、布兰迪·麦克劳德（Brandi MacLeod）、林恩·米勒德（Lyn Millard）、辛迪·格迪斯（Cindie Geddes）、莫娜·甘贝塔（Mona Gambetta）、汤姆·惠尔赖特（Tom Wheelwright）、梅尔文·杰克逊（Melvin Jackson）和格里·德特韦勒（Gerri Detweiler）在本书的策划、评论、制作和出版方面提供的帮助。

我还要感谢我的孩子特迪（Teddy）、埃米莉（Emily）和萨拉（Sarah）给我的支持和鼓励。“爸爸，你打算什么时候写完这本书？”“爸爸，你快超过最后期限了！”在我写书的过程中，这些话确实在某种程度上给我带来了快乐。



富爸爸

胜利之师

〔美〕布莱尔·辛格 著 黄延峰 译

如何打造一个制胜团队



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

Table of Contents

[推荐序 创业者必备的四项商业技能](#)

[前言 荣誉守则](#)

[第一章 你为什么需要荣誉守则](#)

[第二章 财富与成功取决于谁在你的团队里](#)

[第三章 制订一套人尽其才的荣誉守则](#)

[第四章 你的荣誉守则是什么](#)

[第五章 如何贯彻守则，确保夺冠](#)

[第六章 教导他人成就卓越的领导力](#)

[第七章 荣誉守则最大的影响力](#)

[第八章 确保担当、忠诚和信任](#)

[第九章 践行守则，直面挑战](#)

[结论 该是你制订荣誉守则的时候了](#)

[致谢](#)

[返回总目录](#)

推荐序

创业者必备的四项商业技能

很多人拥有价值连城的产品创意，然而，他们缺乏将这些创意转化成财富的能力。许多人梦想着辞掉现在的工作去创业，不过，他们的“老板梦”也只是想想而已，因为他们仍旧选择了坚守一份有保障的工作。很多决意冒险创业的人很快就从市场上败下阵来。统计表明，90%的新开企业会在最初的5年里铩羽而归，而在那些幸存下来的企业当中又有90%熬不到第10个年头就销声匿迹了。原因何在？

很多专家认为，人们无法创办自己的企业或创业后很快失败的原因主要有两个，即缺乏资金和商业技能。在这两个原因当中，我认为缺乏商业技能最为重要。换言之，如果你拥有商业技能，你就能赚钱。如果你空有资金却缺乏商业技能，这些资金也会很快如泥牛入海，再也难觅踪影。

当富爸爸教我如何创业时，他常说：“创业者必须掌握或学习的商业技能有四项，分别是销售力、财务、投资和领导力。”他还说：“如果创业者正在挣扎求生，通常是因为他在其中一项或几项商业技能上先天不足。”

我写过两本专门探讨这些重要商业技能的书，分别讲解了财务和投资方面的知识。大多数人对那些创业失败或者陷入财务困境的人还是有所了解的，因为他们的财务报表混乱无序，要么是白白浪费金钱，要么是投资失败或未能将利润再次转化成投资。

布莱尔·辛格主要讲授销售力、团队建设和领导力这几项创业者必须具备的最基本的商业技能。他是一位受人尊重的富爸爸顾问团成员。他的第一本富爸爸顾问图书是《富爸爸冠军销售》，对于任何已经创业或计划创业的人来说，它都是一本必读书。

依我看，在这四项商业技能当中，销售力最为重要。我遇到过很多人，他们的创意很棒，可他们却无法将自己的想法或产品推销出去。一旦缺乏销售力，其他三项商业技能也就没有存在的必要了，因为它们

根本没有机会派上用场。

让布莱尔·辛格闻名于世的是他关于团队建设和领导力培训的课程。这里涉及我们刚才提到的第二大至关重要的技能——领导力。富爸爸很高兴我在军校学习了4年，并在海军陆战队服役6年。因为我从中接受了有关领导力方面的训练。许多创业者失败的原因之一是他们缺乏打造团队的能力，尤其是缺乏打造一支将不可能变为可能，从而成功创业的商业团队的能力。

在本书中，你将学到什么是荣誉守则。作为海军陆战队的军官兼飞行员，我个人认为，正是荣誉守则让我和战友们鼓起勇气，拧成一股绳，克服内心的恐惧，完成了看似不可能完成的任务。直到今天，我依然把荣誉守则作为我事业和财富的核心。

领导和管理人的能力是一种至关重要的商业技能。在我看来，许多小企业之所以难以成长或直接倒闭的原因之一就是，创业者无法打造出一支强有力的团队，常常在被折腾得筋疲力尽之后才无奈地退出竞争。富爸爸常说：“不管是什么样的老板，让下属以团

队的方式运作，并且让他们做你需要他们做的事情，这是最难的任务。”他也说过：“做生意赚钱容易，但是经营企业、管理员工却很难。”

阅读本书之后，希望你能从中找到如何打造精英团队的办法，使团队成员能够协同作战，直面各种挑战，在挑战中不断增强团队的战斗力。

近些年来，很多工作机会流失到了中国、越南和印度等国，舆论一片哗然。这一问题变得日益严重，以至于许多政客不得不做出承诺：创造就业机会或是惩戒那些将工作转移到海外的企业。谢天谢地，大多数人都知道政客的承诺通常只是随口说说而已，当不得真。

最近，我有机会到中国旅行，对中国的失业问题有一些了解。据说中国每年有七八百万的高校毕业生进入社会寻找工作。印度、巴基斯坦、菲律宾和其他国家也面临着同样的就业难题。

西方国家的就业岗位不断流失，原因之一就是这个世界上有无数的人愿意做日薪仅有4美元的工作。随着交通、通信和科技等成本的不断下降，稳定、高薪

而且还有各种福利的工作已经是明日黄花了。尽管做出了很多承诺，但没有哪个政客能阻挡这一全球发展的趋势。

虽然存在着全球就业竞争，当今的学生仍然热衷于考大学，期望在毕业之后找到一份有保障的工作，但我要说的是，现在这种想法已经过时了。本书之所以非常重要，原因之一是当今世界需要更多的创业者，而不是需要更多的求职者，因为创业者可以建立企业，从而创造就业机会。

罗伯特·清崎

前言

荣誉守则

2003年1月3日，俄亥俄州立大学七叶树队遭遇假日杯（Fiesta Bowl）的卫冕冠军迈阿密大学飓风队，双方要一决胜负，看看谁是新的全国冠军。根据赛事评论员的说法，此次比赛将成为美国大学橄榄球史上最激动人心的一场赛事。虽然一开始我讲述的是两支特定橄榄球队的故事，但它可以替换为体育赛事中的任何两支球队。

退回到2004年，它可能是美国棒球冠军联赛第4场

第9局比赛中的波士顿红袜队。当时红袜队以0：3落后纽约洋基队，但它正想着在系列锦标赛中打败洋基队，实现史无前例的回归，并进一步赢得年度棒球冠军联赛冠军。

它可能是1983年美洲杯帆船赛中的澳大利亚队，起初澳大利亚队以1：3落后，但它发起猛攻，打败了不可战胜的美国队，在6天的比赛里以42秒的微弱优势最终赢得了冠军。

它可能是由一群业余选手组成的美国奥林匹克冰球队。他们在1980年冬季奥林匹克运动会上打败了备受青睐的卫冕冠军苏联队，最终赢得了金牌。

它可能是苹果计算机公司的设计和营销团队。1997年，在乔布斯的带领下，他们从毁灭的边缘杀了回来，实现了近几十年来最大的一次企业东山再起。

它可能是闯进新业务领域的你和你的团队，也可能是你面对经济萧条而一筹莫展的家人……

作为一名我前面描述过的那场比赛的观众，而且作为俄亥俄州立大学橄榄球队的前学生球队经理人，我禁不住被比赛的紧张和兴奋所感染。但是，除了比

赛本身之外，其中也蕴含了极大的教训。正如你看到的那样，这是所有胜利者在那种情形下普遍经历的事情。

请让我简短地描述一下当时的情形。

两支强大的球队已经步入赛场，斗志昂扬。赛事评论员们早已做出预测，观众兴趣浓厚且全神贯注。几周以来，所有的球迷早已知道本季球赛注定有这场两支超强队伍的生死战。

球场双方的明星球员令人印象深刻。他们采用的战略、战术和比赛方案简单却很有杀伤力。自从比赛一开始，每位球员似乎都在拼尽最大的潜能。每支球队都曾出现失误，但还没有达到令人堪忧的程度。时间在一分一秒地流失，比赛起伏不定，而观众的兴奋劲却不断高涨，一浪高过一浪。

随着比赛的进行，球员们似乎忘记了疲劳，没有人惊慌失措，阵形也没有被打乱。多年的训练、纪律和注意力在比赛时间所剩无几时一一展现出来。哪支球队会赢得比赛？是受大家热捧的卫冕冠军，还是处于劣势但敢打敢拼的挑战者？

两队打成了平手，比赛进入加时赛。双方都有得分，于是，再次进入加时赛。此时的球迷们开始狂热起来。似乎这两支从未尝过败绩的队伍相遇在球场就是为了看看谁会受到命运的眷顾。

作为一名旁观者，在观看这场比赛时我会心一笑：比赛拖得越久，结果就会越明朗。为什么？凭借与卓越团队共事多年所积累的经验，我发现：不管是在体育界、企业还是家庭中，优胜者具有一个共性——他们都拥有秘密武器。这一点毋庸置疑。

这一秘密武器不是战略，不是计划，也不是技术，更不是耍小聪明或是旧曲新唱，也绝对不是运气！它就隐藏在成功团队的遗传密码之中，它是球手内心和精神中根深蒂固的东西，有时不为人所知，但它的存在是不可否认的。

当压力巨大、利益攸关且处境危险时，它就会显露出来；当家庭出现危机的时候，你会看到它；当公司的资金吃紧时，你能发现它。当我们经受必须放手或停止的考验时，在我们每个人身上都可以看到它。这就是“荣誉守则”。

在第二次加时赛快要结束的时候，从未输过的卫冕冠军迈阿密大学飓风队攻到了离底线10码的地方，它有4次10码进攻的机会，以得到一次达阵(达阵(TOUCHDOWN)是橄榄球比赛中重要的得分方式，即“触地得分”。——编者注)。而俄亥俄州立大学七叶树队落后15分，被逼无奈，它不得不在大学橄榄球比赛中抗击这支最强大的球队。

这就是两支球队的宿命。谁会赢？简直不可思议，俄亥俄州立大学七叶树队顶住了连续的10码进攻，成功地将迈阿密大学飓风队挡在了底线区之外。全场观众狂热起来，喧嚣声震耳欲聋。随着硝烟散尽，俄亥俄州立大学七叶树队坚守住了阵地，赢得了全国冠军。

是运气？还是天赋？抑或是战略？即使冲破万重困难，球队也要争取取胜，它们是如何做到的呢？这常常让我感到好奇。我也经常在想：一个没有什么才华，而且资源也很少的人如何成了富人？一个挣扎求生的企业怎么从默默无闻就突然一举成功了呢？

我发现能让家人紧紧相守、团结一致面对压力的

是同一种东西，它也是所有优秀团队所共同拥有的秘密武器，即“荣誉守则”。

荣誉守则是一组简单而有力的规定，以此来约束任何团队、组织、家庭、个人甚至国家的内部行为。这些守则决定我们在团队之中彼此如何相处。它是团队的核心和灵魂，人们愿意坚守和捍卫它，也愿意为其承担责任。

“永远不要抛弃需要帮助的队友”，“个人要对所犯的全部错误负责”，这套守则就是由类似这样的话组成。不过，我所谈论的不只是守则，因为许多团队都有自己的守则。落实这些守则却是团队一项铁打的纪律。而要做到这一点，不能依赖老板、教练、监管者、父母或是牧师，而是要让团队成员自发地相互支持，共同遵守这些守则。在很多情况下，这些守则历经多次重复、练习和演练，它已经深植于所有团队成员的心中，只是他们意识不到它的存在而已。荣誉守则建立起信任，形成了凝聚力，并为团队带来活力。

当你把企业、家庭或组织打造成一流团队之时，你会发现优秀团队和卓越团队之间仍有差异。当压力

巨大或是挑战似乎无法战胜时，就是看不见的魔力大显身手的时候，而这个魔力就是荣誉守则。它渗透到团队的方方面面——每次声明，每次行动，甚至是每次心跳。之所以说荣誉守则是一个声明，是因为它表明了你是谁以及你的立场。

它不仅仅是价值观，还是你的价值观在具体行为中的体现。它是设定行为和表现标准的守则。

好消息是你可以为你的团队创建一套这样的守则。这也是富爸爸公司打造卓越团队的秘密所在。无论你走向何处，或者做任何事情，它都会出现。如果知道如何设定、维持和保护这一守则，你就能吸引到最优秀的人才，无论你追求的是财富、健康甚至是爱情，你都会不断地感受到让你夺冠的那种魔力。

在《富爸爸财务自由之路》一书中，罗伯特·清崎详细地讲述了B象限的企业家、E 象限的员工和S象限的自雇者在态度、思维和行为上的差异。在经营企业的众多能力中，最为重要的就是销售力。在《富爸爸冠军销售》一书中，我阐明了谈判和沟通这两种你所需要的能力。不管你从事的工作是不是销售行业，所

有人都会在生活的某一方面需要销售力，而它也是富爸爸公司成员的首要技能。

与销售力同样重要的是打造优秀团队的能力，这是企业家和自雇者的分水岭。作为一个拿时间换金钱的执业者、服务者或者单干户，尽管你努力工作，但影响力毕竟有限。本书将帮你学会如何将合适的人凝聚在自己的周围，以及如何确保他们步调一致。那些悟透了本书秘密的人会迅速跨入B象限的行列，并从中获取财富。打造团队并非组织“快乐野营”，也不是我们在日常生活中被培训的那些技能。一些人很容易就能做到，但对于有些人来说，需要挑战自我和信任他人，并对荣誉守则有着清晰的理解。

它不是什么高深莫测的事，但它考验意志力。这本书将会带你走完全程，那样你就能够随时随地成就冠军般的业绩。

俄亥俄州立大学七叶树队赢得比赛是因为它是一支杰出的球队。不过，在面对挑战时，两支决赛球队之间的差异就显而易见了。正是他们很久以前所遵守的一套守则决定了他们的比赛成绩。胜队的守则给他

们注入的是自信、纪律和魔力。因此，压力之下，这让他们更冷静、更专注，最终成为胜者。不管是否意识到，每支球队都有一套守则，只不过那些守则的内容有所不同罢了。

在本书中，你将学会如何发现这些差异，以及如何加以纠正。

最近，在对冠军队的所有采访中，它们的队员都会被问及是什么动力激励他们取得胜利。不管来自哪个国家，不管是何种体育项目，也不管说何种语言，教练和队员回答的都是同样的内容：我们参加比赛都是为了彼此，为了我们的队友。这与想当明星无关，也不是为了打败对手，而是他们要相互支持，这源自一套非常特别的荣誉守则！

1983年美洲杯帆船赛的胜者是澳大利亚队，其队长约翰·伯特兰（John Bertrand）这样总结道：“虽然美国有一支冠军队，但我们是一支具有夺冠精神的队伍。”他们拥有一套强有力的荣誉守则及一系列规定，它们与美国队的守则及其内容有着极大的不同。

当你读完本书之后，你将会理解他们是如何齐心

协力取得胜利的。

本书献给你，祝愿你在生活的各个方面都拥有夺冠意志的团队，那是你理应充分享有的生活：快乐、富裕和优秀的队员环绕在你身边，他们分享着你的愿景和精神。这是你的权利。

为什么需要荣誉守则

我周游世界发表演讲，也曾与数千个团队和几十万人合作共事，通过讲授销售力和团队建设帮助他们增加收入。似乎所有人都想获得一剂“灵丹妙药”，吸引最优秀的人才加入他们的团队，并由此获得与众不同的业绩。父母们似乎也期望能在如何管教孩子和处理家务方面有什么高招妙计。

有关团队建设、创造佳绩、养儿育女和如何发财致富的书籍比比皆是，但它们大多数都是在重复相似的原则和教诲，却忽视了一个威力强大的组成部分——荣誉守则。荣誉守则并不是一种新观念，它一直存在。如同世上大多数事情一样，我们将它视为理所当然的。

20世纪90年代，似乎人人都在学习如何快速致富。如果当时你创建了一家互联网公司，你就会被当成天才。

到了2001年春天，我们对企业和生活的观念开始发生重大转变。互联网泡沫破裂，股市狂跌，每个人就像是下巴上挨了一记重拳。当涉及开支和投资的时候，企业主和普通大众开始重新考虑它们的优先顺序。在利润优先的压力下，有些公司转而采用变通却不道德的方法来“修饰”自己的财务报表，以便继续吸引投资资金的加入。

随后，9月11日，我们的心窝子上狠狠地挨了一刀。我们所见过的规模最大而且最可怕的恐怖袭击呈现在我们眼前，画面被一遍又一遍地回放。那天发生的惨剧导致人们在投资理财方面的优先顺序都将做出重大调整。

在那个可怕的早晨来临之前，我们一直认为自己天下无敌，没有人能伤害我们。但是，我们错了。突然之间，很多人明白了没有哪里是安全的，我们的办公室不安全，我们的政府不安全，我们的飞机不安

全，甚至我们的邮件也不安全。是时候严肃地考虑生命中真正重要的是什么了，因为我们很有可能看不到明天的太阳。我们不能只想着赚多少钱，而是要试着去考虑哪些人才是自己生命中最重要，并且开始思考什么才是自己真正想要的。

公司丑闻接连爆发，原来认为我们为之工作或向其投资的人是可信的，现在这种信任被彻底打碎了，出现不道德行为的企业名单持续增加，比如安然公司（Enron）、世通公司（WorldCom），甚至还有受人尊重的安达信会计师事务所（Arthur Anderson）。现在，我们感到奇怪的是，他们的荣誉守则在哪里？事情再清楚不过了：它们根本没有荣誉守则；即便有，也没人执行，甚至那不是荣誉守则，而是欺诈守则。

我的观点是：失去荣誉守则的约束，人们就会各行其是。

在战斗最激烈的时候，特别是在压力巨大、场面一片混乱时，这些守则的差异就会导致灾难性的后果。取得成功的团队都有着非常清晰的荣誉守则，它们易于理解，没有讨价还价的余地，也不许有多种解

释。它是一套有威力的守则，团队中的每个人都要遵守，它也是让团队中每个人取得胜利的关键要素。

但是，只有一套荣誉守则是远远不够的。如果团队成员不知道它的存在，或是对它的解读不尽相同，这个团队也不会胜出。你的团队成员必须理解这一守则，并且切实尊重它。

每个团队的灵魂就是它的荣誉守则。准时、训练、出勤、参加培训会议、追求个人成长或永远不抛弃需要帮助的队友等，这些守则不但能确保成功，也会让比赛更加令人愉悦。良好的人际关系并非出自偶然，把大家凝聚在一起的通常是对于守则的明确规定和理解一致。

对于任何组织而言，荣誉守则是其思想、理念和哲学的具体表现形式。所以，它是构建企业文化的基础。人们喜欢谈论创建企业文化。我曾经参与过几家公司企业文化的大规模建设、重振或首创精神的变革。企业文化的建设、振兴、传播和诠释的第一工具就是荣誉守则。

制订荣誉守则会让你产生责任感，并从中获得动

力。同时，制订荣誉守则也是把自己的理念或团队精神充分展现给他人的最佳方式，借此清楚地界定你和你的目标。荣誉守则就是这么重要。

那么，在企业、家庭或社区，你如何建立一套团队成员全都认可并且遵守的荣誉守则呢？这将是我們接下来要探究的内容。

团队小建议

- 没有荣誉守则的约束，人们就会各行其是。
- 成功的个人和团队都有一套非常清晰的荣誉守则。这套守则不仅易于理解，而且不得有多种解读。
- 制订荣誉守则会让你产生责任感，并从中获得动力。同时，制订荣誉守则也是把自己的理念或团队精神充分展现给他人的最佳方式。

团队训练

1.与你的团队探讨体育界和商业竞争中势均力敌的比赛或谈判，或者某个出色的反败为胜的案例。谈谈在天赋、才能之外，你认为还有什么因素会产生如此大的反差。

2.列举几个有荣誉守则却没有遵守这些守则的组织，让团队成员讨论他们对这些组织的看法。

第一章

你为什么需要荣誉守则



没有荣誉守则的约束，人们就会各行其是。人们之所以在财务、企业和人际关系等方面产生某些冲突，究其原因，只是好心人按照不同的守则行事而已。基于同样的理由，最神奇的结果往往产生自志同道合的人，他们靠某种无形的纽带团结在一起，从而实现伟大的成就。

凭借经验和预设，我们都会形成一套属于自己的行为准则、处事原则和先入为主的观念，这很自然。但是，当我们开始与某些人或组织合作，有时会难以理解为什么“那些家伙”就是弄不明白，或是他们怎么可以明目张胆地不理睬我们的感受，无视我们做事的方式和规矩呢。大多数情况下，“那些家伙”对我们持

有同样的感觉。为什么？因为我们习惯预先设想，认为双方的互动会秉持着相同的规则而进行。这真是糟糕的设想！

本书旨在揭示并消除导致财务损失、挫折和伤心的主要原因，即如何让那些同意遵守同一套守则的人围绕在你身边，以及如何建立这样的守则。如此，你就能确保你在所做的一切事情上都能有最佳的表现，并获得快乐和不可思议的结果。

截至目前，差不多有12年的时间，我一直在积极研究团队建设，观察哪些因素促使团队成功，以及团队是如何实现最佳业绩的。经历了这一切之后，我能告诉你的是这句话：没有荣誉守则，在任何方面你都无法打造出一支冠军团队。

团队小建议

- 有时，要想在团队中避免混乱、冲突和不和谐，最简单的方法就是花时间确保所有人按照同一套规则行事。

如果你有兴趣建立良好的人际关系，不管是在企

业、社区还是家庭中，你必须要有有一定的行为守则和标准，这样才会让你最终达成目标。荣誉守则是团队价值观的具体表现，团队价值观通过荣誉守则渗透到团队个体行为当中。但是，只拥有价值观还不够，因为我们都有自己的价值观，关键是要知道如何践行这些价值观。

请允许我把我的意思表达清楚。在俄亥俄州读高中的时候，我参加了学校的越野跑运动队。人们通常期望生活在俄亥俄州的男子玩橄榄球。但是，如果你看到我的小体格，你就会明白，就算我喜欢打橄榄球，我也不是那块料，我怎么可能攻击180多斤重的后卫呢。因此，越野跑更适合我。

说到越野跑，有一点很多人并不清楚，那就是一般每队有5至7人同时参赛。另外，还有几支队伍同跑。要想让你所在的队获胜，唯一的办法就是看全队能不能紧挨着并尽可能地跑在众多选手前面。换句话说，如果同队其他人还零散地跑在田野里时，就算队里一位超级明星率先抵达终点，这对全队没有任何好处。越野跑是一项争取低分的运动，即第一名得1分，

第二名得2分，以此类推。要想让全队的名次靠前，你所在的队就要尽可能获得最低的分数。如果我们的队员在名次上得到的是第四、第六、第七和第九名，即使另一个队得到的是第一、第二、第十二和第十八名，我们仍然会赢得比赛。

因此，在整整两英里半的比赛中，我们每一个人都会通过鼓励、支持和气喘吁吁的呐喊来敦促其他队员继续前进。随着肌肉的酸痛和体力的透支，这种比赛更像是一场毅力上的竞赛，而非单纯地拼体力。一路上，我们会前前后后地相互督促。如果有人懈怠了，你可以放心，其他队员会快速来到他身边，带着他一块跑。它需要全体队员竭尽全力才能获胜。不管怎样，我们要紧挨着通过终点线，这就是我们要做的事情。换言之，我们的部分守则就是拼尽全力支持每一个人获胜。

尽管我们队没有超级选手，但在大多数越野赛中，我们都赢了或者名次很靠前。我们是一支冠军团队，这是我第一次对团队有所体悟。虽然身体承受了极度的痛苦，但它给我带来的益处直到今天都还在发

挥着作用。我的队友总是愿意激励我前进，他们也愿意让我推动他们前进。这对他们有利，对我也有利。因此，我始终蒙受上天眷顾，获得了超乎想象的友谊、成功和财富。我也观察到，当压力来临或者利益攸关时，人们的思想会改变。我还从未见过不经历风雨就能凝聚在一起的优秀团队。压力可能来自于竞争，或是受到了外界的影响，甚至是团队自己造成的。我们知道，在这些越野赛中，每位队员、每一秒钟、每跑一步都关系到整个团队的胜负，也正是荣誉守则将我们紧密相连。我们知道，团队的成功高于我们的个人目标。没有人愿意让其他人失望。你想赢的欲望有多强烈，荣誉守则就会在多大程度上驱使你前进。我们的守则说：无论如何，我们都要互相支持，同舟共济。在那些真正重要的时刻，我们走到一起，为了胜利做了我们每个人需要做的事情。

团队小建议

- 荣誉守则让赞同它的每一个人都能发挥出最大潜力。

但是，随着压力的上升，有时情绪也会高涨。若发生这种情况，智力就倾向于降低。压力之下，人们就会转而求助于本能，这也是显露团队成员本色的时候。但有时，这会让人面子上不那么好看。当你感到沮丧时，你是否有过“对别人说了一些话，但过几分钟之后你又希望从来没有说过那些话”的时候呢？我想你是有过的。这就是我想说的“情绪走高时，智力就走低”。

我曾经见过这样的团队：平时合作得很愉快，但一旦情况变糟，他们会恢复到“各人自扫门前雪”的状态。危机来临之际，大家各自避难，因为没有一套规则可以帮助他们看清渡过难关的道路。因此，在情绪高亢时做出的决定就成了他们的指导方针，而这些决定从通盘考虑的角度看往往并非最佳选择。

比如说，在美国超过一半的婚姻会以离婚告终。压力之下，相关人员无法就他们的分歧进行沟通，也没有一套荣誉守则或行为守则将他们团结在一起。企业合伙人发生争执时也面临着同样的问题，即双方缺

乏守则或指导方针。这会让情况变得更加糟糕。

并不是人们不想解决彼此之间的分歧。问题在于没有守则和双方事先达成一致意见的预期，人们便会凭直觉行事，尤其是当情绪逐渐高涨时更是如此。每个人都根据自己当时的感受做他们认为最有利的事。那种情况下所做的决定不会是最正确的决定。

你从来没有面临过任何压力？

你当然经受过压力。每当你感到沮丧、面对最后期限、对家人或同事发脾气的时候，你便知道试图谈判是不可能的事情。为什么？因为你神不守舍！这就是你需要荣誉守则的原因。

你必须在清醒的时候为你的团队确立一套守则，用它告诉所有人在形势紧张时该何去何从。如此一来，当巨大的压力来临之时，这套守则就会约束人们的行为，而不是尝试控制情绪。荣誉守则不只是在方便的时候拿出来用用的一套指导方针，而是在有人违反它时，必须有人站出来大声地喊“停”。

团队的需要、任务和问题决定了其守则的严格程度。海军陆战队的荣誉守则可让其作战小组在战火之

中团结一致。当子弹横飞的时候，生死存亡要让位于合理性和团队行动。守则和规定的重复会将团队约束成一个紧密结合的、彼此信任的作战单位，而不是一群各自逃命的乌合之众。

拥有一套荣誉守则并不意味着团队的所有成员任何时刻都会百分之百的快乐，有时事情会因守则的存在而变得更加棘手。虽然有时守则会带来沮丧，产生对立，甚至让人陷入困境，但最终它会让每一个团队成员免于受到虐待、被忽视和做出违背伦理道德的事情。荣誉守则会让每个遵守它的成员展现出最好的一面。

永远不要设想人们会主动地了解守则，它绝非来自于直觉，你必须从别人那里学到它，比如父母、教练、领导或是朋友，必须有人“展示”给你看，而且所涉及的每一个人必须一致认可守则。任何人际关系都是如此，无论是对你的企业、家人甚至是你自己，只要是对自身的快乐和成功有兴趣的任何关系，它都适用。

据统计，美国约50%的国内生产总值产生自小企

业。而在这些小企业中，又约有一半是独资企业和家族企业。我讲这些是为了强调一点：普通人的能力比你想象中的更大。你经营企业的方式会影响到别人的生活。

团队小建议

- 你的荣誉守则就是你的映像，它会吸引追求同样标准的人。

你的名声、收入和寿命取决于你内心和外在行为上的一致性。国家的未来掌握在能够促进经济、市场、企业和家庭发展的人手中，这个人也许就是你！你的重要性或许微不足道，但永远不要怀疑你对他人所产生的影响。你的荣誉守则就是你的映像，它会吸引追求同样标准的人。你经营自己企业的方式可能比你提供的服务影响更大。

现在你就该下定决心为自己和你所处的团队创建一套荣誉守则。你的理念是什么？你要向这个世界展示怎样的一套守则？你团队的凝聚力有多大？你希望自己的生活有多快乐？

在此，我能帮助你的就是，告诉你打造一支优秀团队所需的步骤、动机和眼光，从而为你和你所影响的人带来应得的财富、满足和快乐。因此，接下来让我们谈谈谁应该加入你的团队。

团队训练

1. 讨论你曾经加入的优秀团队：它是什么样的？它有什么样的守则？你对它感觉如何？

2. 如果你的企业拥有一套荣誉守则，这会带来什么好处呢？若是你在财务管理方面也有一套荣誉守则呢？若是你在健康管理方面也有一套荣誉守则呢？或者你的家庭也有一套荣誉守则呢？

第二章

财富与成功取决于谁在你的团队里



•

为了打造一支有凝聚力的团队，从寻找优秀队员开始着手会比较有利。不管你谈论的是企业、非营利机构、俱乐部，还是销售团队、社区、政府，甚至是家庭，情况皆如此。队员的优秀程度取决于他们是否具有遵照守则做事的才能、渴望和意愿。

有些情况下，在决定谁可以加入你的团队方面，你没有多少选择余地，这也是事实。然而，荣誉守则却能让那些尚未加入团队的人确定这是否是他们想要加入的那类团队。对于那些已经成为团队队员的人来说，荣誉守则可以让他们决定要不要继续留下来。

我知道这似乎有些残酷，但是你必须决定你正在做的事情是否让你感到舒服，是否是你喜欢的事情，

或者你是否真的想赢。你瞧，我可能会想加入费城老鹰队打橄榄球，但那并不意味着我可以去！我有在那支球队中比赛打球所需要的本事吗？没有！

一支卓越的团队并非只是一群拥有共同目标的人聚在一起就可以了，这群人必须共同致力于一个被大家认可的目标。在实现这一目标的过程中，每个人的独特才能都会受到考验，甚至被发挥到极致。他们愿意优先考虑团队的利益，遵守可能会让他们受到审查、纠正或评价的守则。团队生活并非总是令人愉快的，因为你所在的团队可能混乱不堪、令人沮丧或痛苦万分，因为团队中存在着你知道却说不出来的事情。但是，一支优秀团队所能实现的成就往往能够带来超越这一切的快感。一支竞争力十足的团队所具有的力量、信任和自信是不可阻挡的。

真正的团队有着非常清楚的优先顺序：

- 任务第一；
- 团队利益第二；
- 个人利益第三。

过去15年来，在与我合作过的众多组织中，它们大多数的优先顺序则完全相反。我发现很多人首先想知道的是“我会得到什么好处”。如果他们确定自己可以获得这些好处，他们才有可能帮助团队中的其他人，只要不损害自己的时间、金钱或精力就行。然后，他们才会为该任务提供支持。

遗憾的是，很多团队成绩平平却无法摆脱此种境况的原因在于，不管大家说什么（因为任何人都可以编出一套好听的说辞），似乎任务永远排在最后。一旦团队中个人利益占主导，领导者、老板或创业家不得不独自奋战，只希望一路之上能获得他人多一点的帮助。现实中，多数人不相信“只要致力于完成任务，周围事物便随之水到渠成”这一点。

以上这些，都还不算是真正的团队。

在富爸爸公司的团队中，“让人致富”这个任务要摆在首位，否则，你就不可能待在这个团队里。这是日复一日的任务，为了履行使命并实现团队的利益，时间、金钱和个人的顾虑要被搁置一旁。猜猜结果会怎样？在这种情况下，每个人都会大胜。反之，各个

成员都有一大堆的理由和借口，团队却几乎无法取得任何业绩。

我给你举一个例子，我过去在加利福尼亚州拥有一家航空货运公司，员工的工作需要连轴转。他们在装载货物时有一个最低期限，那就是如果凌晨3点钟之前不能装车完毕并准备发货，就不能将货物准时送达美国东海岸地区。这种情况我们遇到过几次，有时我们会收到很多货物，以至于尽管夜班员工拼命装车，但发货时间还是要延迟。

直到晚上11点，我们显然不可能在规定时间内之前装完车。此时真正团队的威力开始显现了。夜班的领班拿起电话，打给上白班的员工，要求他们赶来帮忙，即使他们那天已经忙活了整整一个白班。

没有一个人抱怨。白班的同事负责处理相关的文书工作和行政事务，因此，夜班的同事只需集中精力装车，并及时将货物发出。凌晨2点45分，卡车启程，任务完成。大家击掌庆祝，有些人去吃早餐，有些人则回家睡觉。这种情况并不经常发生，但每当我们这样做时都感到愉快和兴奋。没有人提及加班费、调休

和特殊照顾，因为大家都遵守这样一套守则：任务放在第一位，同事排第二位，自己排第三位。之所以会这样，是因为在我们的荣誉守则中有一条规定：永远不要放弃需要帮助的同事。因为这条规定，没有人感觉到无助，也没有人会被落在后面。

在当时的那种情况下，我们公司的任务就是将货物装上车，并且准时发货。但是，有一点很重要，那就是在努力完成任务的过程中，团队的需求得到了满足。在这一案例中，团队就是那天所有都来上晚班的同事，当然也包括前来增援的白班同事。最终，个人的需求也获得了满足。没有人觉得过度劳累，也没有人觉得孤立无援，因为工作如期完成。我们感觉自己就是一支冠军团队。

但是，认识到下面这一点也同样重要：即便你很想加入某个团队，也并不代表你具有加入资格。因此，你如何决定谁适合加入你的团队呢？

挑选队员，组建团队

单凭强烈的加入意愿是不够的，那么，在建立团

队时你又该注意什么？围绕在你身边的人是谁？他们会让你更上一层楼，或是原地踏步，抑或是不如从前？你必须自己做出论断。随着年龄的增长，这件事情变得越发困难，因为这意味着你可能要打破让你感觉很舒服的习惯和社交圈子，也可能让你感觉在情感上受到了约束。因此，越早看清谁适合加入团队越好。

组建一个团队时，你需要问自己下述几个问题：

1. 他们有多大的能量？

《富爸爸冠军销售》一书中有这样一句格言：“能量高的人必赢！”在营销方面尚且如此，对任何与人打交道的团队而言更是如此。什么能量？引人注目、互动、好问、活跃、聪明，以及无处不在的可能。优秀的团队成员从来不想或从来不说“不可能”这样的字眼，只会说：“我们如何做？”你知道我说的是哪种人。他们用自己独特的方式带动所有的人，那就是兴奋、热情、冷静、专注、力量和自信。能量的重要性我怎么强调都不为过，因为它渗透在你所做的一切事情之中。它是随机应变的源泉，也是你跟其他人联系

的纽带。它还可以让环境中充满乐观向上的氛围，而这种氛围可以加快办事速度和增大成功机会。你身边都是些什么人呢？想一想吧。苛求可以，事实上也是不可避免的。但是，苛求会增加成功的可能性还是减少成功的可能性呢？

2. 他们有求胜的欲望吗？

富爸爸公司团队的守则之一是：你的求胜欲望必须是不可阻挡的！这并不是说你会百战百胜，但是你要全力以赴。有些人只想讨人喜欢、过得舒适或只是属于某一个团队，这就满足了。但是，他们想赢吗？他们愿意竭尽所能吗？很多人说他们想赢，但这是他们的真心话吗？说时容易，但在形势紧张时，他们的求胜欲又在哪里？

不妨扪心自问：我想赢吗？到底为什么你会让那些只想领薪水、终日厮混而不关心团队能否取胜的人加入你的团队呢？当然，每个人都喜欢赢，但他们愿意为此花时间下功夫吗？我不提倡为了工作而拼命，但我确信凡事要竭尽全力。他们愿意延迟眼前的享受而换取长期的胜利吗？

3. 他们愿意让其他队友赢吗？

加入一个团队意味着你要把个人的眼前利益搁在一边，并且愿意支持其他队员。也就是说，你并不总是明星人物，即便让你做团队的替补队员，你也要必须接受。如果有人提出更好的主意，要有开放的心态愿意聆听，保持安静，直到他们讲完全部的想法。我对那些尚未了解任务之前就想知道薪水有多少的人表示怀疑。

4. 他们愿意承担责任吗？

对于想加入某个团队的人来说，另外一个必备的品质是愿意承担责任，遇事不归责他人，而是爽快地承认自己的错误。在你进行面试的时候，记得询问应聘者：你曾经犯过的最大错误和取得的最大胜利是什么？它们是怎么发生的？出了什么差错？你受到责备了吗？当时的状况你们已经无力控制了吗？你从那次经历中学到了什么？你要非常认真地倾听他们的回答。如果你让那些不负责任或老是批评别人的人加入自己的团队，那会滋生不信任，进而损害整个团队的

利益。如果有人说：“我从中学到了一些东西”，或者“下次我就会这样做”，那么，这就是你需要的人。

5. 他们愿意遵守荣誉守则吗？

任何想要加入你团队的人必须理解团队目前的荣誉守则。一旦你向面试者介绍了团队的荣誉守则，他或她将面临下列三选一的决定：

- 赞同。（太棒了！）

- 不赞同。（若是出现这种情况，那这位面试者就不适合加入团队。）

- 提出问题以便对团队守则了解得更加清楚。

以我货物运输公司的荣誉守则为例，有时新的应聘者会问：“我会不会因为帮助夜班的同事而领到更多的钱？”我们的面试官会微笑着回答说“不会”，并用温柔而坚定的口气告诉他：“我们公司可能不太适合你。”这不是说他们水平很差，只是他们不适合加入拥有“绝不抛弃需要帮助的伙伴”这种企业文化的团队，而我们就是这样做的。

6. 他们是否拥有独特的才华或能力？

加入团队的每位成员都有其独特的才能，并人尽其才，这是最理想的情况。会计不必是艺术家或广告文案撰写者，销售人员不必是专业技师。当组建新团队或重组现有团队时，确保让最合适的人做他们最擅长的事。前洛杉矶湖人队的沙奎尔·奥尼尔（Shaquille O'Neal）身高2.16 米，体重147 公斤，他是一位强有力的中锋，但他可能是一个蹩脚的赛马骑手！理解我的意思了吗？我们之后再详细讨论这一点。

团队小建议

- 确保每位加入团队的成员都有其独特的才能，并为他找到发挥其才能的岗位。不要雇用滥竽充数的人。

团队核对清单

优秀团队成员必须具备的品质：

1. 充满活力；
2. 拥有不可阻挡的求胜欲望；

3. 愿意协助其他队友获胜；
4. 自己主动承担责任，不责怪他人，也不自我辩护；
5. 愿意遵守荣誉守则；
6. 拥有独特的才能。

最终，谁能加入你的团队取决于你制订的标准和你愿意生死相守的荣誉守则。一旦划清界限，明确地表明你是什么样的人、你的标准是什么、什么可以接受和什么不可以接受，就会有许多人愿意按照这种方式为你工作。由于疏忽，你也会招到一些从一开始就不想照此做事的人，那也没什么。

在挑选谁可以加入团队时，我习惯于听从比尔·科斯基（Bill Cosby）的建议，他是在他的一档电视节目中说这番话的：“我不知道成功的关键是什么，但我知道失败的关键在于想方设法讨好所有的人。”

如果你想让每个人都满意，那你就会事无巨细什么都要做。由此造成的结果是，你必须处理各种琐事。你需要处理的事情够多了，除非你有一定程度的心理准备；否则，为什么要自找麻

烦呢？

设定期望

如果你的团队成员充满活力，并愿意将个人的需求摆在第三位，同时还拥有无穷的取胜欲望，愿意承担责任，愿意遵守并支持荣誉守则，还有一点独特才能，那你在组建团队方面就有了一个良好的开端。确保荣誉守则清晰明了，而且大家对它的认知要一致。

虽然世事多变，但是荣誉守则不应改变。无论发生什么事情，守则会继续存在。团队越大，荣誉守则就需要越严格，以确保开创最大业绩。如果你有一个5人团队，且办公室坐落在亚利桑纳州的凤凰城，此时的荣誉守则很容易被遵守。但是，如果你把分公司开在纽约、伦敦、新加坡、悉尼、洛杉矶或芝加哥等地，想要大家遵守同一个标准就会变得很困难。

试着做一下这个实验：取半米到一米左右的风筝线，在其中一端绑上一个小重物，然后像牛仔挥舞套索一样让这个重物在你头顶旋转。加快转速会怎样？你必须把绳子抓得更紧，还要加快速度，这样才能保

证重物在空中落不下来。

随着团队人数的增加和地理位置的扩展，情况也是如此。随着公司规模扩大，荣誉守则必须更加有力，以便获得更好的维护，而且要更频繁地重温回顾。你还要加快运营速度，否则，整个项目就永远不可能成功起步。荣誉守则会随着公司的扩张而逆向发展，公司队伍越壮大官僚主义越严重，对守则的执行效率就会越低。

新加坡航空公司曾经是我的一个客户，从某个角度看，它对其高级管理人员的要求貌似极不合理。公司高管们要大量地拜访位于世界各地的遥远国家和地区，不断地重申新加坡航空公司的文化、态度与守则。他们经常牺牲与家人相处的时间，花费无数个小时在空中飞来飞去，致力于传承这家已有40多年历史的航空公司的精神。公司将速度、频次及深刻的文化态度融入组织之中，使之持续成为全球最优秀的航空公司之一，即使在航空业最艰难的时刻，它仍然能够保持盈利。

至于现有的团队，荣誉守则必定关乎选择。如果

团队成员长期不熟知守则，那么，他们就有权选择遵守或不遵守新的守则。不事先打招呼或不做任何解释就公布新的守则，这是不公平的。但是，他们确实又必须做出选择！这是件难事。但请不要忘记：如果没有守则，人们就会各行其是。各人按照各人的理解做事，生活中大多数的冲突就是这样产生的。

团队小建议

- 确保守则意义明确，而且预先沟通清楚。这样，每个人都会清楚团队成员之间有什么样的期望；否则，队员就会对守则产生不同的理解，从而导致混乱。

有趣的是，即使面对冲突，双方常常感觉他们的立场完全正确，而且没有做错任何事。为什么会这样？因为他们按照自己对守则的理解在做事。心怀不满的员工抱怨老板对他们的要求太高，最后不得不因此辞职。他们的守则是：“只要我们能拿到工资，从上午9点到下午5点之间的一切事情都会尽力完成，而之后要算加班。”而老板的守则是：“不管拿不拿工资，

我们都要竭尽所能完成任务。”这无关乎谁对谁错。这就是为什么你要在神志清醒的时候制订守则，并界定它们的含义。

那些为美国运动汽车竞赛协会（NASCAR）工作的技师们很有才华，而且经验丰富。这是他们必须具备的。但是，不管他们加入团队时资历有多深，被雇用之后的第一份工作都是堆轮胎。你知道原因吗？这是因为他们不但需要了解团队每项工作环节的重要性，而且必须了解他们所加入团队的新文化！作为一个新队员，他们就任的职位是“先要为其他人服务”，而不是成为明星。

在挑选新队员时，你必须观察他们是否愿意在加入团队后从服务他人、保持低调、倾听和学习的位置上起步。如果他们有这样的表现，你就知道你雇用的这些人会尽最大努力赢得成为优秀团队成员的资格。每个组织都有自己的一套守则和做事方式，对于加入团队的任何人来说，清晰地理解团队的期望和守则至关重要。没有这些，我不会想坐进由新技师维护的赛车中，你也不会愿意！

扬长避短

通过提出重要问题、判断动机和设定期望，这些是我们已经谈论过如何打造一支优秀团队的话题。接下来这个构成因素或许是最重要的，那就是知道谁在这个团队里面。如果你记不住本书其他内容的话，那就记住这一句吧：成功的关键在于人尽其才。

还记得你最后一次接受业绩测评是在什么时候吗？当别人把你的优点和缺点的测评结果放在你面前时，这一测评结果告诉你的是什么呢？改进你的不足！

我想告诉你的是：这么做是在浪费你的大好时光。弄清楚自己擅长什么就已经很不容易了，为什么还要浪费时间去修复先天基因中没有设定的东西呢？你会让某人去做他根本不擅长的事情吗？

一支优秀的团队通常由各自发挥特长并按照荣誉守则紧密团结在一起的一群人构成。富爸爸公司的核心理念就是：在开始接纳某人作为商业伙伴时，我们要寻找的是那些具有独特能力的人。为什么？因为只

有这样，团队成员之间才可以互补，从而填补对方的缺失，最终提升产品或服务的价值、品质和多样性。

想要从零开始打造一支冠军团队吗？找出每位队员的专长，只是擅长或是有竞争力还不够，还要出类拔萃。当你做到这一点的时候，你就为自己组建了一个团队，这个团队不仅可以一展队员之所长，而且会令所有队员满意并且充满自信，最终实现共赢。

同样，它也适用于家人。比如，我妻子和我就是合作伙伴的关系。我负责企业的经营、销售和赚钱，这是我拥有的独特能力。而我妻子在商业方面的独特技能是对细节的观察和把握。此外，她也是一位称职的妈妈，非常热衷于儿女们的教育。我们是一对成功的合作伙伴，我们都为家族做着自己独特的贡献。

也许你无法控制每个团队成员是否在充分发挥他们的特长，但你可以决定让什么人围绕在你身边。

你身边的人会抱怨他们的工作吗？在你所从事的工作中，是不是没有人喜欢自己的工作，但他们会说他们需要那份工资吗？在这种地方工作只会让他们情绪低落，而且永远品尝不到胜利的滋味。要让自己处

于一个“大家都卖力工作”的环境中，因为他们都在做自己最擅长的工作。喜欢数字的人负责财务统计，有创新意识的人努力尝试研发新产品，喜欢销售的人致力于产品的宣传营销，等等。如果你身边是一群这样的人，团队活力将会大增。

先天条件

之所以打造优秀团队要面临很多问题，原因之一就是人们根本没有受过团队合作方面的教育。在学校里，老师教我们的是自己做自己的事情。课堂上的合作被视为“作弊”。

读书期间，还记得学校会依据学生成绩分布曲线来确定你的级别吗？不管最终的分数是多少，只要有人考试成绩最高，他或她就会得A。如果所有人的等级都不高，也未必是件糟糕的事情，对不对？但是，那位在考试中确实成绩很好的学生，却是以牺牲同学的利益而获取殊荣的。

学校告诉我们不可以要求朋友帮忙做作业，那会被看成是“欺骗”。谁阅读我们的研究论文呢？当然只

有老师！因此，我们的论文写得有多好，以及是否有趣，我们无法从其他人那里得到相关的意见。没有人对帮助他人进步或做得更好饶有兴趣。事实上，如果你的等级是按照学生成绩分布曲线评定的，你就会期望别人成绩不好。这种方式不是促进合作的好办法。

然后，我们步入社会，进入职场。你的经历或许跟我相似。你的老板告诉你做什么，你就照做，无须太多的质疑，也不与其他同事一起完成手头的工作。如果你没法完成工作，就可能被解雇。没有人会帮你做，如果你需要帮助，你就会被别人认为你的能力无法胜任此项工作。

听上去耳熟吧？

“如果你想把事情做好，必须亲自动手！”还记得这一陈旧观念吗？试想有一群人作为一个团队要设法完成某个项目，而团队中的人却全部持有这种观点，情况会怎样？

很多人不习惯于团队作业。这是一种非常难以改变的思维方式。每个人都会担忧你的队友会打败你，或者担心万一出错该如何面对他们。这是在浪费精

力，这种想法简直就是在浪费生命。

杰瑞·哈维（Jerry·Harvey）博士是《阿比林悖论》（*The Abilene Paradox*）的作者，他曾在乔治·华盛顿大学担任管理学教授。他给“背叛”所下的定义是：“背叛是在其他人需要帮助时，你未能提供帮助。”为什么？因为只顾自己实际上危害的是整个团队的利益。以一己之力所取得的成绩是不会超过一个团结协作的优秀团队所取得的成绩的。如果你不支持队友，每个人都会输。而这就叫作“背叛”！

加入一个团队，而且此团队拥有一套严格的荣誉守则，这会让人摆脱“无团队意识”的先天条件，并帮助所有人成为更出色的队员。

和睦相处

为了能够有效地共事，必须保证团队中的所有成员彼此能够进行良好的沟通。在增进团队内部相互理解和密切关系方面，主要有以下四种构成要素：

1. 所有成员必须对团队任务和其他队员的利益真正地感兴趣。

这可不是只说说而已。如果处于团队中，甚至在家庭中，你能获得其他人的合作和理解的最好方式就是对他们表现出真正的尊重和关心。你不必非要爱他们，只要对他们表达由衷的关怀就好。即使其他人付出的努力和做出的成绩很小，你也要花时间表达谢意，这是实现上述目的的最简单的方式。偶尔简单地来上一句“谢谢你”、“做得不错”、“你太棒了”就行。

（如果你的大脑发出低声的抱怨，并表示对这种做法感到不舒服，那你则需要继续努力！）如果你想在自己的人生中创造财富与和谐，根据互惠定律，你必须愿意先付出才行。而这就是自雇主和企业家之间存在的最大差别。

2. 需要达成共识。你必须用他人的词汇和语言与其进行交流。

从对方而不是从你的立场出发，尽最大努力跟队友交流。不要对他们说什么意见，而要把重心放在他们正在想什么。这里面的差别很大。你是否注意到人

们经常说是说、做是做，因为说和做之间的差距很大。通过重点关注他们正在想什么，而不是正在说什么，你就可以避免这种误判。要让对方知道你想要理解他们，也愿意倾听，而且你们的交流也很有意义。每个人都想谈论他们的经历。你有没有遇到过这种情况：当你度假归来，有人要求你谈谈过得如何，但是不到两分钟，他们就喋喋不休地讲起了自己的度假经历了。此时对方会说：“你先别插话，先听我说完。”如果你愿意踏进对方的现实世界并且停留一段时间的话，你便不会对他们的这种反应感到惊奇。

3. 清晰而简洁地表达你想说的话很重要。

简明扼要。我的阐述够简洁吧？

4. 要求别人复述，也向他人复述。要求别人重复自己所说的话，以此确认他们真的在听你说话，反之亦然。

你想表达的意思并不一定是对方所听到的意思。顺便说一句，反过来，情况也是这样。向他人重复你对他们所述的理解就可以得到确认。我知道自己曾经不止一次误解了对方的意思。那么，你呢？某些家人

之间发生的不愉快，一些出了岔子的好交易，或者某些最有能力的人错失了机会，它们的发生并不是因为犯小人，而仅仅是因为双方互不理解。

团队核对清单

确保团队沟通效果最佳的因素：

在沟通中表现出对团队和成员的关怀。

用他人的说话方式和语言来跟他们沟通。

说话要简洁、清晰，并且要直言不讳。

通过重复和复述所说的话，确认对方真正理解全部交流内容。

一群人在同一个地方工作并不表示他们就是一个团队，它必须具备几个要素。你想取得什么样的结果？为了达此目标，必须设定什么样的荣誉守则或一系列行为规范？团队成员要拥有什么样的思维、态度、才能和独特的能力？他们的先天条件是什么？综合以上，我称之为结果模式：



“结果模式”示意图

四个要素密不可分。你想要什么结果，你的行为、态度和才能就会促成这一结果。这一模式是所有企业的核心，也是追求家庭、企业甚至个人成功的核心。

我的一个客户来自于德意志银行，我曾经问他：“你从我们其中一个项目中学到的最大收获是什么？”他说：“就是这个模式。我认识到，如果你把重心放在结果上，那就为时已晚了！从来没有人只吃最后一块巧克力蛋糕就能成为大胖子！”他接着说：“因为这个模式的缘故，我在跟我的团队接触时变得与之前大不相同。我不再只盯着结果，而是观察下属的态度、活动和行为。我发现，运用‘结果模式’训练我的团队，我能预防问题的发生，并且更容易获得成功。”

团队核对清单

结果永远是由行为、态度和才能构成的函数。

如果你只盯着结果，而不注重过程，那就太晚了！

现在，扪心自问：你会加入自己创建的团队吗？你认为自己是合适的人选吗？你会只选择那些跟你亲近的人吗？假设你能将过去一笔勾销，重新开始，你还会选择同一帮子人吗？

如果答案是否定的，我建议你从现在开始：先拟定一份荣誉守则，并给成员一个重新选择的机会——他们要么提升自我，要么寻找一个新的团队。否则，你目前的团队分崩离析就只是时间的问题了。

如果答案是肯定的，你就具备了打造冠军团队的必要条件。你可以自己走很长的路，但你终究还是需要一个团队的支持，需要他们有时在后面踢你一脚，催促你前进，提醒你和他们自己都应遵守的守则。他们精力充沛，渴望取胜，而你的荣誉守则会不断地将大家更加紧密地团结在一起。

那么，现在就让我们谈谈如何制订你的荣誉守则。

团队训练

1. 讨论阻碍团队发展的旧有观念有哪些，以及它们是如何影响你的。特别是处在压力之下时，它在哪些方面影响了你。

2. 把你希望加入你团队的任何人的特点列一个清单。如果你打算为自己的企业创建一支梦之队，暂不考虑资金问题，那么，他们应该是些什么样的人？现在就要找到他们，或者找到具有相同的行为、态度和能力的人。

3. 把结果模式做成巨幅海报，并把它挂在所有团队成员任何时候都能看得见的地方。经常提及它，以此强调你想要获得的结果。

4. 花几分钟时间，与所有团队成员或与单个成员进行私下交流，说说你们认为其他人具有的独特才能或能力是什么。不要谈论他们不擅长的弱项。聆听且不要做任何回应。对你听到的内容予以确认，不要反驳。记得在家中也要这样做。

5. 表明你对双方的交流持认真、负责的态度。

度。悬挂一份海报，并在上面写上：“真正的沟通源自你得到的反馈！”

第三章

制订一套人尽其才的荣誉守则



•

很明显，如果想要在已经存在的团队之中制订守则，那么，在坐下来设法制订你的团队荣誉守则之前，你需要弄清楚在你团队中的到底是些什么人。如果守则经由团队共同制订并达成一致意见，这些规范就会将整个团队凝聚在一起，特别是在压力产生和挑战升级时，更是如此。

如果你是从零开始，尚未建立团队，首先要理清自己的旧守则。然后，你才能吸引那些倾向于认同你的新守则的人。

然而，遗憾的是，大多数人直到面临压力时才真正认清他们团队中的成员是些什么人，等到此时再开始谈论团队守则就为时已晚了。这就是事先制订标准

或规则之所以非常重要的原因。团队守则为员工们创建了一个框架，使得每个人不仅明白在顺境时如何彼此相处，而且懂得在逆境时如何相互合作。

这些规则对职业精神、团队合作、诚信和沟通等概念进行了界定。你必须决定自己想要达到什么样的业绩水平。荣誉守则越严格，你取得的成效就会越高。

不管你正在谈论的是物理学、体育、人际关系还是财富，它们都有一个通用原则，那就是“公差越小，绩效越高”。请允许我打个比方：我读高中时有了第一辆汽车，它是1963年生产的雪佛兰诺瓦（Chevy Nova）敞篷车。该车的最高时速约每小时50英里，还得是在下坡时。我喜欢那辆车，但说实在的，它不是一辆高性能的汽车。

另外一种情况是，我妻子曾经为诺斯罗普公司（Northrop）工作，这家公司成功研制了F-18战斗机，你可以在电影《壮志凌云》（*Top Gun*）中一睹它的风采。很明显，它是比我的小雪佛兰要高级得多的机器。在嵌入机身之前，铆钉通常都要储存在干冰

里面。由于飞机在速度、高度和操纵等方面要求极高，所以它对制造公差的要求非常严格。

如果你想让我那台老爷车以3马赫(1马赫约为1225km/h。——编者注)的速度飞过天空，情况会怎样？它会解体！同样的道理，如果以时速50英里的速度驾驶着F-18战斗机在跑道上滑行，你永远不会让它飞离地面。

问题在于，很多组织、团队或小组希望实现F-18战斗机的业绩，而它们经营的“公差”水平却跟我那辆雪佛兰敞篷车一样！仅仅希望拥有一个冠军团队或者渴望达到顶级管理水平是远远不够的。若你带领着自己的团队、家庭或小组极速前进，却没有制订严格的守则，一旦局面变糟，它们就会分崩离析。

团队小建议

- 绩效越高，公差就需要越严格。

海军陆战队之所以拥有硬性的荣誉守则，那是因为当子弹呼啸着飞过头顶时，你的情绪会随之高涨，而智商却在降低，大脑会一片空白。荣誉守则会一次又一次地被灌输进队员的心中，以保证他们在压力之

下还能团结一致，而不是只顾找掩体来保全自己的命。在这个例子中，荣誉守则事关生死。必须有适当的守则，这样才能确保每个成员都在做正确的事情，从而保护整个团队及个人利益不受损失。

处理公司或家庭事务也是如此。企业的成长或倒闭取决于你如何应对逆境，这对你的孩子和家庭而言也是完全适用的。有时候，团队成员想到的只是如何自保，而不是做对全局最有利的的事情。这很自然。它基于我们的本能反应。如果未将你的家庭、配偶或团队之间的承诺和联系提升到一个更高的层次，所有成员的自保行为就会让付出的努力毁于一旦。然而荣誉守则却可以让各个成员对其他人及任务负起应有的责任。

每个家庭或婚姻都会经历艰难时刻，而荣誉守则或规则可以将他们紧紧联系在一起。否则，孩子们就会离开家，自作主张，而孩子们的这些决定很有可能不是最佳选择。配偶有时会心烦意乱或压力重重，压力之下，他们会说出或做出一些过后便懊悔的事情。此时，荣誉守则是一组协议或规则，它们会强迫你扮

演你在清醒且理智的时刻同意扮演的角色。

你必须决定你想要达到什么样的水平：是在街角卖柠檬水，还是做炙手可热的成功企业家？是做露水夫妻，还是终生相依相伴？是一群不认真对待共同利益的乌合之众，还是一个冠军团队？

你的荣誉守则决定你能发展到哪个层次，它也是吸引新人加入团队的关键因素。守则越坚定有力，其吸引力就会越强大。它就像是一座灯塔，吸引着具有同样思维的人。它越明亮，就会有越多具有同样思维的人被吸引到它的周围。

如果你不喜欢服从命令，不想剃光头，或不喜欢使用自动武器……那就不要加入海军陆战队！但是加入的人喜欢！不存在通用的荣誉守则，也没有孰优孰劣的守则。每个人都有自己的一套价值观，并且会被不同的荣誉守则所吸引。新加坡航空公司的文化和荣誉守则就与美国联合航空公司的不同，天主教会和基督教会也是如此。这只是偏好的不同，但一旦你报名加入某一团队，你就会被团队中的其他人期望认同并拥护这些规定。

所有的良好关系都需要全体成员一致认可的规定来维系，这在企业、运动队、人际关系和家庭中间也是如此。

首先我要声明的是，我不是婚恋咨询师，也从未想过要成为那方面的专家。但是，毫不吃惊的是，在美国通常有近50%的婚姻无法持续。部分原因在于，许多伴侣没有明确的约定，或是双方分别按照自己的规则行事。一旦紧张局面露出苗头，他们就转而采用自己的规则。

我的妻子爱琳（Eileen）和我就拥有一套守则。为什么？因为婚姻是我们生命中最重要的团队！我们想要持之以恒，并且快乐地生活在其中。以下是我们的部分守则：

- 无论我身处世界何方，每天都要和爱琳进行沟通交流。（因为我出差较多！）
- 讨论所有的分歧，直到问题解决。
- 共同学习。
- 信守承诺。

·致力于个人的发展与教育。

这些规则对任何团队都有利，无论在家还是在职场都一样。

因此，考虑一下你生活中的各种团队：在家庭中的、在工作中的或在你居住的社区的。你想传递什么样的信息？你想对他人产生什么样的影响？

创建荣誉守则的步骤

创建荣誉守则要分步骤进行。

1. 要在神志清醒时制订守则。

之前我已经讲过，但是，再次强调也不为过。不要等到压力巨大、情绪高涨时再开始考虑制订守则，一定要赶在最后期限或压力增大之前，在所有人思维清晰和充满理智的时候进行。多数人总是在战斗最激烈的时候才设法创建、确立并执行规则。这主意很烂！请记住：情绪激动时智商就会降低。在那种情况下，你创建的只能是更险恶的战斗。如果你发现自己

身处这种境地，请立即叫停，搁置规则的制订，等到头脑清醒的时刻再作考虑。

当然，也不要指望毕其功于一役。就算你找到了神志清醒的时刻，也并不意味着你必须在此期间把所有的事情处理完毕。荣誉守则的创建需要花很多心思，不要把每个人搞得心力交瘁，这点也很重要。因为它可能需要几天、几周甚至几个月的时间。

找一段确实能够离开办公室的时间可能是个不错的主意。远离响个不停的电话和摞得越来越高的文件吧。人们往往在远离工作时思维更加清晰。我并不是说你必须撤退到夏威夷来做这件事情（尽管我确信没有人会抱怨！），不过你可以在邻近的宾馆租一间会议室，并订一些三明治。不论代价如何，要在这个过程中放松下来，保持思路清晰，其目的在于让你在状态最好的时候进行思考。

我有一位客户，他负责在全球范围内销售护发产品。为了替美发师制订荣誉守则，我们已经工作了近两个月的时间，或许距离拿出第一稿还需要几个月的时间。反复修改和拟定所有的规则需要探讨和争论。

这是好事！过一会儿我会给你举个例子。

2. 找出经常发生且不断干扰团队业绩的问题。

我曾经接受一家全球投资银行的邀请，为其内部经纪人进行培训。这是一群非常聪明、内行、行动迅速而且骄傲自大的人，而我的任务是要把他们打造成一支冠军团队！

他们在自己的荣誉守则中提出了这样一条规则，即“禁止在交易场所当众羞辱他人”。对他们而言，这一条非常重要。为什么？因为在交易大厅这种混乱且压力巨大的环境中，人容易发脾气，情绪会变得很糟。当办公室的后台员工到交易现场协助交易员进行他们敲定的交易时，有些交易员会对后台员工吼叫和痛骂，有时只是为了微不足道的事情。这会对工作效率造成很大的影响，更不用说在感情上造成的伤害了。而且这还会打断正在尝试进行交易的其他团队成员，这极易导致以后发生“报复”行为！他们确认这是一个经常发生的问题，并且认为有必要制订一条对所有成员加以约束的规则。

等到规则制订好之后，团队开始自我监督，并维

护这一规则。猜猜结果怎样？前台交易员和后台办公室人员之间配合流畅，工作效率立即大增。仅仅是因为他们学会了如何团结成一个整体，而不是只顾寻求自己的利益。在华尔街遭遇重创时，这个团队的表现就超过了世界金融机构界的其他任何一个交易团队。

你的荣誉守则必须表明你的特定需求、团队的使命和经常发生的特殊问题，你不能只用它来处理一些特殊情况，比如“弗兰克上周竟然对玛丽做那种事，所以，让我们制订一条有关它的守则吧”。要找出你的团队所面临的频繁发生并且定期出现的问题。频繁出现的迟到现象是不是你团队面临的一个问题？是不是大家难以信守承诺？是不是存在许多相互指责、流言蜚语等现象？你可以创建一些规则来处理这些事情。请不要单看表面现象，而要找出那些真正的原因和潜藏的问题。

另外，不要只盯着哪些事情奏效，还要找出哪些事情不奏效。举例来说，你的团队真的能在压力之下紧密团结在一起、承担责任并完成任务吗？他们是否可以自发地庆祝别人的胜利？请将这些好的行为分离

出来，然后找出任何阻碍这些行为发生的原因。

以下是一些荣誉守则的范例：

- 绝对不抛弃需要帮助的伙伴。
- 要愿意“喝止”或“被喝止”。（在下一章我们会说明这条守则的具体意思以及如何去做。）
- 庆祝所有的胜利！
- 要准时。
- 信守所有的承诺，并尽快处理失信的或可能失信的协议。
- 直接找当事人谈话。（如果你与某人出现误会，请直接找他解决，要不然就不再理会。）
- 要负责任，不要责怪他人，也不要为自己的失误找理由！
- 要足智多谋，在把问题抛给别人之前找到解决办法。
- 永远不让个人问题妨碍工作任务的完成。
- 忠诚于团队。
- 致力于个人的成长。

- 不要寻求或要求别人给予同情或致谢。
- 每个人都要积极参与到销售中去！

从以上这些荣誉守则中，你可以看出我们是一个致力于个人成长和销售的组织。我们的大多数守则均追求内外兼修，争取发挥出两个方面的最大能量！

什么才是对你的团队最重要的？你和你的团队必须搞清楚。

3. 每个人都要参与！

如果你想为现有的团队制订一套守则，让每一个人参与其中非常关键，理由有二：首先，如果是团队成员共同制订的，他们就不会不承认它；其次，可以在制订守则的过程中让那些不喜欢新守则的人自愿退出。这样可以让你日后省去很多麻烦。面对现实吧！有些人就是不愿意对别人负责，说实在的，甚至无法对自己负责。如果让全体成员参与守则的制订过程，他们就有机会选择留下还是离开。如此，事后他们就永远不可能说自己当初没有表态了。

我曾经与一家金融服务公司合作过，在他们的荣誉守则中，有一条就是：“永远不能抛弃需要帮助的伙

伴。”对他们而言，这句话的意思是：你们必须愿意无条件地相互支持。它意味着，如果你完成了分内的工作，而你的队友仍然在为及时完工而加班加点时，你就要留下来为其提供帮助。这并不一定表示你要替他们干活，你可以为他们提供完成任务所需要的协助，例如端一杯咖啡、复印文件或给予精神上的支持。不管你是老板还是门卫，你是谁并不重要，重要的是守则适用于任何人。

这条规则在团队中引起很大的争议。在大家对此项守则进行讨论时，有一个人突然站出来说：“我为什么要为别人的无能或懒惰受惩罚呢？”老实说，这个问题问得合情合理，那个人有权提出这样的问题。那次讨论让人印象深刻！

必须提出一些尖锐的问题才能阐明某些守则，只有如此才能让某条守则不留漏洞。如果每个人都同意遵守守则，那是因为所有人对其含义非常清楚。

让大家发表一下不同意见，这一做法十分必要。它是打造一支优秀团队的必备材料。然而，当迷雾散尽之后，如果所有人都不同意某条守则，那就要小心

了。经过充分讨论后，如果有人仍然感觉这是妥协方案，那么，你就要对这个团队痛下决心了。你可以做的是：

- 改变这一规则。

- 舍弃它，或者要求持反对意见的队员另谋高就。

如果你让该守则悬而未决，我保证它日后一定还会纠缠你。届时事情会变得更加棘手，以后无论如何你都要被迫处理此事，而且很有可能会在利益攸关的时候不得不出手解决！

作为一个新守则的推动者，要注意观察团队中是否有人犹豫不决，或者在制订或讨论过程中没有全神贯注。你必须立即予以制止。你要让任何隐瞒的意见、感受或想法公之于众，否则，事后会让团队蒙受损失。请记住，你正在制订一套让所有成员都参与到团队中去的荣誉守则，它不能只满足几个人的要求。如果你认为有人在装样子，记得提醒他们！指出本套守则旨在保护团队中每一位成员。它不是一种强制性的机制，也不是一种控制人的手段；它是一种保护措

施，可以让所有人取得最大的成绩。

每当我与既有的团队合作时，几乎每次我都会收到一些“小报告”，总会有人告诉我团队中的“问题儿童”是谁。你知道我是什么意思。我指的是那种总是逆流而动、不满现状和无法改变态度的人。通常我会面露笑容，并让客户知道我暂时不会表明我的判断，直到我看到团队的运作情况，等到我们开始制订荣誉守则时再说。

大多数情况下，虽然这位老兄反对大家普遍认可的守则，他似乎会坚持自己的立场，只是为了跟别人不一样，但事情并没有这么简单。据我所知，这种情况并不是起因于此人想找麻烦，而是与他在这一问题上的经历有关。也就是说，此人在相应问题上难以沟通。

通过进一步观察，你或许会发现这位老兄不是很擅长表达自己特定的标准或价值观，也许他对过去一些事情对其造成的困扰难以忘怀。如果有人抗拒，不要把他撵走，要与之深入探讨，继续合作，直到他认可守则或是清楚地表明想要退出为止。

很多次，我发现那些所谓的“问题儿童”其实是一些要求极高的人，他们只是缺乏与他人沟通的能力而已。在追求业绩提升的时候，这个人会刺激到大家的神经，进而与众人疏远。

很多人其实拥有相似的价值观和信念，我们都想努力工作、养活家人、快乐生活并且与人相处融洽。在这个过程中，再好不过的事情就是你开始发现自己和团队之间竟然有很多共同点。从长远来看，这只会对你有利。

我能理解，同时把所有人聚在一起进行沟通是一件很困难的事情。我曾跟一位客户共同面对这样的挑战，我们要与大约

35000名员工一起开始制订荣誉守则。显然，我们无法将这么多的员工聚在一起。但是，在这种情况下，你可以将每个部门的关键人物聚在一起，让他们表达各自部门所关注的事情。然后再通过这些关键人物逐层传达给各部门的员工，然后，他们就可以将大家的意见反馈回来。

从上而下颁布荣誉守则，并且期待每个人接受

它，这是不切实际的。人们需要当家做主的感觉，而这这就要求每个人都要参与其中。当我们以区域或部门为单位进行守则制订的时候，同样的问题和同样的守则条文有可能重复出现。这很正常。我们许可每个区域或部门拥有自己的守则。

4. 互相沟通团队中存在的各种正面或负面行为，分享彼此的感受。

在我合作过的团队中，彼此已经共事10年或15年，但他们仍然不知道同事对某些问题的态度，这让我吃惊连连。利用这一机会，就那些以往有人被伤害、被辱骂、被称赞、被认可的问题多讨论几次。

这又回到了每个人都要参与的话题。有时通过谈论守则，你会发现藏在员工内心深处的不满，以及他们期待解决的大量问题。有时，即便是一些芝麻绿豆大的小事，也会在我们的心中留下非常深的伤痕。

在与某社区医院合作时，我们协助其各个部门建立各自的荣誉守则及整家医院的荣誉守则。在外科手术部门开展工作时，光是如何界定“准时”的含义我们就用了差不多一个小时！多年以来，不同的人对“准

时”有不同的理解。有些人认为“准时”就是按点到达，而其他人则认为，“准时”就是按点到达、擦洗干净、换好手术衣，并且准备手术。这两种定义的差距至少有10分钟。在这10分钟内，每个人脑海中的“私”念一闪就变成了每天的相互指责：“为什么这家伙总是迟到？”另一方面，迟到的人会对自己说：“为什么他们看我的表情很奇怪？我知道他们设法让我有内疚感。”

这些闷在心里没有说出来的问题往往在事后会演变成粗鲁的批评、恶劣的态度或者被忽略的细节。心中若有不满迟早会导致报复行为。由于将问题公开化，并且在讨论中进行协商，他们得以提出一个关于“准时”的共同的定义，仅仅因为一个简单的讨论，背后诽谤的事就消失不见了。

这就是你们要在所有守则达成一致意见之前，必须认真讨论每个问题的优缺点，从根本上了解人们之所以有此种感受的原因所在。

5. 一旦确定某项守则，立即写下来！

将守则贴在团队成员每天都能看到的地方，比如休息区或办公室。我家的守则就贴在了冰箱上。压力

之下，人很容易忘记守则，即所谓的“看不到就会淡忘”。要将守则径直贴在显眼之处，要让包括客户在内的任何人都能看到。没错，这样做可能有点做作，但它确实有效。

守则的每一条都应当清晰地陈述，以便让任何人都能无障碍、无歧义地理解。要记住，守则一旦宣布，每个人都要遵守。因此，最好让所有人清楚地理解每一条守则的含义。

6. 守则要明确、具体！

你的守则应该像声明、法规或协议那样书写，以便团队成员遵照行事。避免任何模棱两可的条文。这样可能不太容易做到，你可能需要反复琢磨如何表述你的守则。但是，正确表达的确很重要。

让我讲得更清楚一点：荣誉守则不是宗旨声明，也不是价值观的罗列。简单地在墙上写上一串“1. 团队精神；2. 诚实”等词语并不等同于制订了一套荣誉守则。为什么？因为每个人对于“团队精神”或“诚实”的理解不尽相同。如果你像声明那样清楚地阐明守则的每一项条文，不仅方便大家日后遵照执行，而且你也不

用解决守则条文因人而异这样的麻烦了。如果你不用“团队精神”这个词，而是制订一条这样的守则：“团队的目标先于个人”，这才是更清楚的定义。

同样道理，“要专业”、“要相互尊敬”或“要负责任”这样的守则也面临着同样的问题。你如何定义“专业”？它取决于你的团队、任务、与之合作的客户及其他因素。还记得我讲过的外科手术团队的故事吗？一个人对于“迟到”的理解可能与另一个人的理解相差甚远。阐明，阐明，还是阐明。

7. 不要对情绪有硬性要求！

如果订立一条守则：“要永远保持好心情”或是“永远不要发脾气”，这不仅不公平，而且不现实。每个人都有倒霉的时候，难道你没有吗？

但是，你可以这样规定：“不能把自己的坏情绪发泄在别人身上。”一天下来过得没价值，情绪非常糟糕，这也无所谓，但如果你拿别人发泄，那就有所谓了。这是一条你应该遵守的合理守则。

8. 确保持守则能号召大家全力以赴！

我的意思是说：你制订的荣誉守则要对团队中想

取得更好业绩的人构成挑战。这会创造出一种团队中人人全力以赴且团队在最佳状态下运行的环境。

正如我前面说过的那样，加入一个团队并不意味着每天都是闲庭信步。团队会混乱不堪，守则会杂乱无章。守规矩有时意味着有所牺牲，而牺牲却不容易做到。但是，就因为这是一项挑战的缘故，团队及团队成员会因此变得更强大。

9. 制订守则不要过头了！

通过制订相应的守则来解决问题当然很好，但如果你的团队需要制订的守则越多，那就说明你的团队越糟糕！

想方设法争取守则等于或少于12条。超过这个数，你的团队成员就会觉得被管得太严，感觉他们的行为受到了过多的限制。

如果看上去似乎守则制订得太多，那就寻找它们的共同之处，有没有可能将它们压缩成一条或几条简单的规则呢？如果你认真寻找，你就会发现表面之下存在的普遍性问题。最近，有一位客户就无法为其团

队制订少于18条的守则。唉！当我跟他的管理团队坐下来重新审视这些守则时，就发现了一个很普通但是却没有提到的人的问题。似乎团队共同制订的所有守则都暗含着这样一个事实：他们害怕在彼此面前说真话，因为怕日后遭报复。

此后，我们废止了那套守则，重新制订。我们制订了一条新守则：“愿意倾听他人的意见和观点，并且不打断他人讲话。保证永不反唇相讥。”这就把守则条款减少了很多。你必须找出隐藏在事情背后的真相。

不久之前，富爸爸公司顾问团队坐下来制订了一套守则。我们花了很长时间对守则进行修改、制订，然后再次修改。“不可以做这个，不可以做那个，这样做可以，但只在……”，我们反复研究这些条款。忽然，有人指出我们制订的守则太多了。事实证明，我们可以将这些守则压缩成一条：“不可滥用品牌。”它不仅消除了我们所有的顾虑，同时也避免制订过程和守则条文过于烦琐而让人难以忍受。

不要在增加条文上精雕细琢，而是在阐明守则上

精益求精。

10. 若有人违反守则，立即制止！

其实就这么简单。怎么做？你把他或她拉到一边说：“你犯规了。”

很多家庭、团队和公司都有自己的守则。但当有人违反守则时，很少有人予以制止。可能这就是一个优秀团队和一个卓越团队之间最大的区别。

听起来很简单，而且可以变得非常简单，但在开始的时候，并不像听起来那么简单。然而，人们不喜欢被人说自己把事情搞砸了。这就是在大多数场合它不会发生的原因。大多数人很难接受批评，这是因为多年以来我们积攒了大量的情绪垃圾。

当我说“立即制止”时，我的意思不是说这个人要受到责罚。我不认为惩罚、罚款或当众羞辱真的会起作用……这不是我要表达的意思，你要做的就是让他们知道自己违反了守则。

我会在另一章中更多地谈论这种做法的策略。但是，简单地说“立即制止”对于提升团队的实力至关重要

要。团队必须进行自我监督。如果有一条守则被人破坏，没有人提醒大家给予重视，那就没有人认真地遵守守则，也就没有人把团队当成一回事了。很快你就会看到团队的环境变得更糟，不仅因为成员做事没有了标准，而且大家对没有人履行承诺心生怨恨。

团队核对清单

制订荣誉守则的步骤：

1. 要在“头脑清醒”的状况下制订守则。
2. 把经常发生且干扰团队取得最好成绩的行为分离出来，这是制订荣誉守则的基础。对那些支持团队取得好成绩的行为也同样对待。
3. 如果你的团队已经存在，荣誉守则制订时试着让每一个人都参与进来。
4. 讨论各种富有成效的行为和影响达到预期效果的行为，了解每个人对这些行为的感受。
5. 根据讨论结果写下大多数团队成员支持且有助于取得最佳绩效的守则。
6. 确保这些守则具体且富有可行性，不能模棱两可。

确保它们不是一般性的价值观陈述。

7. 不要对情绪有硬性规定。

8. 守则应该对每个人都有挑战性，以此借用守则引导团队成员全力以赴。

9. 不要制订太多的守则，12条或再少一点比较理想。

10. 当有人违反守则时，立即制止！

团队小建议

- 荣誉守则的制订不是老板或团队负责人的职责，而是要求整个团队都要参与其中。毕竟这是“我们的团队”！

做好心理准备

如此一来，经过数天、数周甚至好几个月的时间，你现在搞出了一套荣誉守则。你们已经解决了产生麻烦的问题，彼此之间也进行了有效的沟通，而且将几条守则压缩成了一两条，并写了下来，贴在了显

眼的地方。现在，生活应该万事大吉了，对不对？

你正在走向“高枕无忧”……

我经常提醒与我合作的团队：在事情好转之前，它极有可能会变得更坏；最终它会变得更好，但从一开始就这样预计，难免会产生一些消极影响。

不无讽刺的是，你常常看到这样的情况：所有的交流完成了，经过商讨守则也最终敲定了，条文也固定了，突然就会有人说：“喔，我猜现在要玩真的啦。我可能真的会因为违反某条守则而被当场制止。”之后他们就会突然离职。

或者，有一种情形与之相反，有些人感到有必要立即检验一下这些守则，看看好不好使。

拿我的儿子为例，他总是这样对我。他会捡起某样东西，而当我说“放下它”时，他不会听。然后我会说：“我数5个数，数到5之前你就要把它放下！”

如果你有小孩，你准知道他会怎么做。他一定会等到我说出“5”时才会放手。他在考验我！很遗憾，我必须说的是，有一部分人永远不会真的成长得那样成熟。当你宣布守则时，有些人就会找事，他们肯定会

以身试法，有时甚至完全是毫无意识的行为。

在某家公司，我与其团队计划共同努力创建一套荣誉守则。为此我们开了几次会，最后终于完成了这一任务。但在完成之后不到24小时，一位高级执行官违反了守则！部分原因是他必须测试一下。我发誓，他的行为完全是无意识的。

这种故事经常被拿来说事，因此从中可以得出很重要的一点：包括你在内的所有人迟早都会违反守则，或许还不止一次。这很正常。“违反守则”没有“如何处理这一违规行为”来得重要！

在上述案例中，团队立刻就被召集到了一块，违规者无疑供认不讳，在团队之中公开道歉，并承诺用一系列的后续行动来消除影响。团队立即提出问题，并公开处理，这表明团队负责人在向组织中想再次对守则进行检验的人发出一个强有力的信号。现场其他团队成员的责任意识突然增强起来。在该公司最近召开的会议上，团队的精神面貌和活力十分惊人！他们知道他们拥有了一支顶呱呱的团队。

结果皆大欢喜。但是，要有心理准备：有人可能

会选择离开、会用行动发泄不满或无理由地沮丧……预计会如此。他们同意承担责任，但责任把他们吓跑了。

尽管如此，这并不是坏事，这会迫使人们成长、接受更大的挑战，并培养出更负责的优秀人才。这是一件好事。一旦初期的负面影响发生，你就会知道谁会长期坚持下去。此时，神奇的一幕才刚刚开始。

应对变化

时间会改变一切，铁打的营盘流水的兵。你对此也需有心理准备。请记住，不管你是否意识到，每个人都有自己的的一套守则。每个人、每个团队和每家企业都有各自的守则。如果缺乏大家一致认可的守则，人们就会自行其是，每当团队重组或有新成员加入的时候，就需要对守则重新加以讨论和审查。随着团队新人的加入，他们通常对守则没有发言权，因为荣誉守则早已存在。对他们而言，做法很简单，理解和遵守就是了。

守则样句

- 一旦决定加入团队，愿意支持团队的行动、守则和目标。
- 说支持团队成功的话，并且动机良好。
- 履行你的承诺（责任）。
- 只可许下你愿意并打算履行的承诺。
- 尽快处理任何有可能失信的承诺。
- 第一时间处理所有的破裂协议。
- 如果问题产生，先寻找系统中可修正之处，再将自己的解决方案跟有能力处理此问题的人进行沟通。
- 不要在他人背后搞小动作。
- 做事有效果且有效率。（花小钱办大事！）
- 自己要有获胜的意愿，也要容许别人获胜（追求双赢）。
- 专注于自己的工作。
- 心存疑虑的时候，要反省自己的感受和直觉。
- 同意致力于达成共识。
- 承担起个人应负的责任。不要怪罪他人、不自

我辩解或相互指责。

- 积极地庆祝和感谢所有的胜利。
- 总是愿意“全力以赴取胜”！
- 先行动，再盘问。 不要让私人问题妨碍你的职责或任务。
- 将你的意思讲清楚，并确认对方是否理解正确。
- 愿意不遗余力地支持所有的团队成员。
- 愿意同舟共济。
- 守时！
- 永远不抛弃需要帮助的队友。
- 前期支持！经常支持！无条件地支持！

我们都是人，难免会违规，这是不可避免的。在后面的章节中，我们将讨论如何处理这种情况。

团队训练

为你的团队制订一套荣誉守则！

第四章

你的荣誉守则是什么



•

卓越绝非偶然，也不会无中生有。卓越首先来自于你对所从事的工作充满热情；其次，清楚地了解你能做什么和最想做什么。在众多由穷致富、战胜逆境或在人生的某个领域取得成功的精彩故事中，其中一个重要因素就是个人的荣誉守则。这是一个人不愿意为之妥协的一套规则和约定。

你有自己的荣誉守则吗？你给自己制订了哪些守则？你对什么负责？你到底是什么样的人？要知道，当一切尘埃落定，别人可以拿走你的金钱、财产、朋友甚至健康，你能留下的只有你的荣誉。

你的荣誉守则是什么？我发现最有影响力的人并不是经常出现在《新闻周刊》（*Newsweek*）、《财

富》杂志 (*Fortune Magazine*) 或者《体育画报》 (*Sports Illustrated*) 这些杂志封面上的人，有时他们就坐在你隔壁的办公室中。他们决心用其一生表明自己是什么人、自己坚持的人生准则，以及想成为让自己不后悔的什么样的人。

我的建议是：如果你还没有做到这些，请坐下来审视一下自己的理财生活、健康、人际关系及价值观，并制订自己的守则。你愿意为自己及家人做出什么承诺？你赞成什么？

问题在于，很多人说得头头是道，告诉别人他们信仰什么，但实际上却并不总是那样做。就像是父母告诫自己的孩子不能说谎，但他们自己却会在所得税申报单上做手脚，或对配偶汇报自己在何处和在做什么时撒个小谎。孩子们注意到了，也领会了。因此，他们理解在这种情况下，守则的真实含义不是“讲真话”，而是“不要被逮住”！在职场中，这些启示也从早到晚四处传播。

优秀运动员之所以能取得现在的优异成绩，不只是因为他们有天赋，还因为他们为自己设定了极高的

体格标准。他们会用数小时进行练习和参加训练课，以达到良好的竞技状态，接受教练的指导，研究他们的比赛项目，以及关照自己的身体。最重要的是，为自己设定一套守则，并且不许自己妥协。

团队小建议

- 你愿意承担哪些责任呢？

多数人没有为自己制订一套荣誉守则，原因在于他们不想承担责任。即使知道自己应该怎么做，他们宁可睡懒觉，也不愿意黎明之前起床去锻炼或工作。这就是所谓的“自律”。

几年前，我在俄亥俄州立大学橄榄球队担任总经理，而这支球队的教练伍迪·海耶斯是一位备受争议的人。媒体说了不少他的坏话，他也因一些致命的怪癖最终葬送了自己的事业与声誉。但是，在其职业生涯的大部分时间里，他仍是一个了不起的教练，成功地塑造了无数杰出小伙子的性格。

当他从高中招募新球员时，他首先会去该运动员家里拜访，结识他的家人。大多数人不了解的是，他

这么做只是想确认两件事。第一件事是该球员的家庭是否有纪律。换言之，他家里有规则（也就是荣誉守则）吗？有朝一日，比赛时间所剩无几，还要前进数码才能赢得比分，这个小伙子的内心是否有足够的自律，专心致志、不慌不忙，与队友们一起坚决贯彻既定的比赛方案呢？

海耶斯需要确保的第二件事是：他想观察小伙子的家人是否真的爱他。对于一位橄榄球教练来说，对他的球员提出这些要求似乎有点奇怪，但这却是非常明智的。为什么？因为这会培养人的自尊。它培养了自信，让他不仅感到家人、队友需要他，重视他，他本人也愿意得到他人的支持。正如已故教练文斯·隆巴迪（Vince Lombardi）所说：爱是一切团队的“核心力量”。在比赛最为激烈的时候能否赢得冠军，取决于我们能否彼此给予尊重与信任。

你家的情况是什么样子呢？

为什么我会讲这些？首先，了解它对于建立自己的团队与家庭，以及支持队友和家人很有价值。但更

重要的是，为了让你的才能得到最大化的发挥，你必须注意自己的言行，以免损害自己的威信。如果你缺少自律，在某种程度上意味着你不爱你自己！你向自己做出承诺，却不愿意为此承担责任，到底为什么呢？它影响的可是你的健康、财富和人际关系啊。

我确信你的朋友或同事曾经向你讲过他们所面临的个人或与工作相关的挑战，而作为他们的好友，你要给他们提一些建议。你可能会说“我从不忍受那种事”，或者“你应该这样做”，抑或是“你应该坚决反对”。但是，当你自己也遇到这类事情的时候，你会怎么做？你为自己设定的标准与价值观是什么？你会制止别人的行为，并且坚守自己的人生准则吗？你敢诚实地说自己在身体力行吗？

在人生的这些关键领域中，你必须定纪律、立规则，你不仅自愿防止自己违反守则，也愿意喝止你身边那些同样对你的守则负有责任的朋友、家人和同事不要越雷池半步。如果你有勇气做到这些，你不但可以完成使命，将自己真正的才能发挥出来，而且还会让那些真正爱你的人聚集到你的周围，同时摒弃那些

并不爱你的人。

因此，我问你：你的守则是什么？它是不是一套荣誉守则？因为当一切被剥夺之后，留给我们的和我们留下的只是我们的行为、事迹和对其他人的影响，它们会被记录下来。一旦你的内心拥有一套卓越守则，你应该清楚地了解它、坚守它，永不妥协。不要试图满足所有人的要求。当你清楚地知道自己是什么样的人、你代表什么及能够与守则保持和谐一致时，具有和你一样思维的人会被你吸引，成群地来到你身边。如果做到了，你会在生活的各个领域收获颇丰。我希望看到的是，在看完本书之后，你先不要做其他事情，仅仅是坐下来制订自己的荣誉守则。

那么，与下述领域相关的荣誉守则又是什么呢？

- 最主要的人际关系；
- 财务自由；
- 事业与团队；
- 家庭；
- 健康；

个人成长。

所有这些方面均有一个共同点，那就是都与“你”有关。在你对自己的荣誉守则做出承诺，并且做出必要的改变时，你的生活将会得到改善。我敢说，如果你挑选本书来阅读，说明你就是那种对成长和成功感兴趣的人，也是那种受人尊重的人。不管你喜欢与否，其他人会关注你的言行，看你怎么做，然后亦步亦趋。最终，你就是你的荣誉守则。

团队训练

找一处自己最喜欢的场所，安静地坐下来，开始制订自己的守则。想想对你真正重要的是哪些事情，哪些问题或原则是你过去造成或形成的，而你愿意一劳永逸地解决问题并最终形成新的为人处事的原则吗？

举一个例子，在我个人的守则中有这样一条规定，我会与密友分享它，那就是：“我要让那些对我的要求比我对他们的要求更高的人留在我身边。”如果你

想获得成功，就要让那些能推动你前进的人围绕在你周围，摆脱其他的人。身边留下的总是那些要求更高，而且有时看你比你看自己还要清楚的人。

我恪守的另一条守则是“绝不妥协”。一旦遇到问题，我会坚持下去，直到我感觉它被完全解决。我不会为了息事宁人而放弃，我会继续，直至问题解决。

每当我感到沮丧或是生活中的某些事情进展不顺时，我的部分守则会说：“坚持解决问题，直到你从中吸取教训。”我的导师巴克敏斯特·富勒（Buckminster Fuller）曾经说过：“心烦意乱的时候恰恰是发现真相的良机。”如果你对某件事情感到苦恼，这就表示与它有关的某些知识你还没掌握。不要责怪他人，表现得像是一个受害者，这不是解决问题之道，只有学习才能更好地解决问题。

有时问题很快就能得到解决，不过面对某些与自己有关的残酷事实确实很痛苦。在20世纪80年代早期，我因离婚而倍感痛苦。在很长一段时间里，我都在责怪前妻、她的家人和我工作的单位等，但这对我无所助益。每当我回顾往事、真正地严格审视自我

时，我意识到自己的内心深处是非常渴望得到别人认可的。一旦我为了讨别人喜欢而违背了自己已有的价值观，我就马上意识到我必定会重蹈覆辙。问题就出在我身上。因此，我花了大量的时间进行内省，试图找出如何阻止同样的问题或情形一再发生的方法，时间长到有人可能会认为我用时过多了。

最后，再举一个有关我个人守则的例子。我经常问自己：“下一步要干什么？”我需要经常重温我的荣誉守则，因为它会告诉我：如果事情正变得舒服安逸，也就到了迎接新挑战的时候了。有人会说我脑子有毛病，但是我确知我必须不断地学习。因此，每当事情开始变得容易或平稳，每当我发现自己开始生厌并且不再努力时，我马上知道到了我更上一层楼、跳出自己的舒适区、接触新事情的时候了。我就是这样确保自己不断挑战自我并尽可能做到最好的。

在我们家，有这样一条守则：“不存在退出条款。”它的意思是说：不管事情如何棘手，没有人可以置身事外。没有“退路”。我们彼此之间有承诺，对家庭也有承诺，无论用多长时间，只要能解决问题，我

们就会坚持不懈。

另外一条守则是：“绝对不可以吵到一半就跑去睡觉。”有时，这表明我们会为了解决问题而熬夜，直到问题解决才可以休息。当我们推迟睡觉设法解决问题时，这可是我们人际关系中最特殊、最动人的时刻。虽然遵守守则有时很难做到，甚至让人筋疲力尽，但我们的守则让我们的婚姻越发牢固和健康。

在如何处理孩子的问题上，我们有另外一项守则，我们的小孩也有他们自己的守则。家中的每一个人都富有安全感，知道自己可以期待什么，知道彼此之间可以互相信任，而且毋庸置疑。它没有限制我们，反而让我们更加亲近，更加亲密，更加相爱。由于事先有守则，当我们需要休息的时候，我们的孩子不会像小礼兵一样在我们周围跑来跑去。

团队小建议

- 因为我们拥有这些守则，所以家中很少发生负面的事情。我们已经成熟，足以应对这些事情。因为孩子们清楚地知道言行的边界在哪里，只要不逾矩，他们就可以在这些范围之内非常自由地发挥自

己的创造力，释放他们的活力。

请记住，你的守则不仅可以增强你团队的力量，它还向全世界传达出你的立场。

这些是有关我个人守则的一些案例，只是想用它们激起你對自己守则的思考。现在到了决定对你和追随你的人而言什么是重要的时候了。你个人的守则将证明你是什么人。你要传递什么信息呢？你真正要坚持的是什么？你为什么愿意承担自己那份责任？因为在你离开这个世界之后，长留人们心中的是你坚持追求什么，而不是你赢得了什么。

第五章

如何贯彻守则，确保夺冠



事实上，很多团队都有自己的守则，尽管也有部分团队假称自己拥有守则。不过，它能否被遵守和严肃对待这才是对守则的真正考验。安然公司有守则，环球电讯（Global Crossing）公司也有守则，类似安达信等大型会计师事务所也有严格的财报守则。问题不在于有没有守则，而是有人违反守则时该怎么办。

挑战在于执行守则并坚持下去。当有人违反或破坏守则时会发生什么事？这个问题影响很大。惩罚他？严厉斥责他？再给他一次机会？罚他的款？事实上，很多时候什么事也不会发生，人们会寻找其他的途径解决，违规者不想被人看作是麻烦制造者或者被团体逐出，团队成员肯定不想因为与违规者对抗而在

日后受到报复。

作为父母，有时要求你的孩子执行家庭守则给你造成的麻烦比惩戒孩子带来的不便还要大。因此，在这种状况下，父母往往决定放孩子一马。那么，你到底该怎么办呢？

喝止他

也许你会感到惊讶，答案如此简单。如果有人或团队违反了守则，你必须喝止他！就这样？是的！通常这就够了。请记住，一个人对于被同事和团队公开羞辱或排斥的恐惧要远远超过对死亡的恐惧。我阅读过一篇出自乔治·华盛顿大学的研究论文，文章指出：“在对死亡恐惧的名单中，‘过早死亡’排在第三位。”大多数情况下，直接喝止违规者或是整个团队对违规者表现出了十足的对抗性。如果有人非常确定会为了某件事情被人“喝止”，他们就会想尽办法来避免这样的尴尬。

但这是一把双刃剑。导致“喝止”有效的恐惧与威胁你不“喝止”的恐惧是相同的。要知道，在守则制

订之后，团队的勇气就会受到挑战，最难做到的就是“喝止”违规行为。

团队小建议

- 守则本身不是问题所在。及早喝止违规行为并始终如一地坚持下去才是团队面临的最大挑战。

当人们缺乏勇气或技巧来共同面对真相时，企业、婚姻或团队中的许多人际关系就会出现问題。我们不希望伤害他人的感情，也不希望面对惩罚。但是，除非大家愿意喝止违规行为；否则，荣誉守则就一点用处也没有。事实上，守则每被执行一次，它的威力就会增加一分，团队的力量也就得到了增强，进而有助于实现更好的业绩。如果有人违反了守则却又无人喝止，整个团队的锐气就会受挫，它暗示着“你说话不算话”。换句话说，就是没有荣誉感。

想一想这样的情况发生在孩子身上又会怎么样。如果你无法落实并执行对孩子的规定，那他们就会反过来挑战你。你可能会说：“不要折磨你弟弟！”但是，如果你不落到实处，你就是在传递以下信息：a你

可以折磨你弟弟；b守则无关紧要（这正是犯罪思想和行为的发源地）；c可以随时违反规则。对任何组织来说都是如此。

瞧，因为我们是人，我们会犯错，因此守则就存在着被违反的可能。压力之下，我们就退回到本能的生存模式。这就是你要有一个团队和守则支持你的原因，即使面对逆境、迷茫与疑虑，你仍然可以镇定自若。如果守则被一次又一次地执行，依照守则做事就会演变成人的直觉。

最主要的，你必须喝止违规，并且做到始终如一。

如前所述，喝止违规行为不只是经理或老板的事情。如果你想拥有一支卓越的团队，喝止违规行为就是每个成员都要做的事情。如果每个成员预先知道所有人都在监督着他们，大家就能做到始终如一。如果你曾经参加过任何种类的体育竞赛，你就会知道：如果你没有干好自己分内的事情，不必等到教练来批评你，你的队友就会过来“关照”你了！如果你把它留给“更高的领导”即老板或经理来“喝止”，你所拥有的就

不是一支真正的团队。你有的只是一群为某人干活的人，离所谓的“冠军团队”还相距甚远！

在较小的团队中，很少需要用到罚款、惩罚或处罚。较大的或重复发生的违规显然会造成一定的影响，但一看到违反守则的苗头你就直接喝止，干脆利索，绝不拖泥带水。拖得越久，事情就会越棘手，你就越难以鼓起勇气喝止它。必须面对违规者、一对一交流、鼓起勇气、履行承诺和产生影响力，所有这些因素都是你想拥有一支卓越团队所需要的。这些行为才是你打造优秀团队和和谐家庭所应具备的特质。

团队越大或者组织越大，守则和结果就越需要清晰明了。在某些情况下，你无法一直与团队的所有成员谈话或交流，因此，必须适当地增强控制。让我给你举个例子吧。

我在国外待的时间比较长。有一个国家很特别，我在那里开展了大量的工作，它以拥有全世界最干净、犯罪率最低的城市而闻名，它还是世界上生活水平和人均GDP最高的国家之一。这个国家确实制订了

许多法规，从不可随意将垃圾掉在人行道上到乱吐口香糖，几乎对所有不良行为都规定了罚款事项！法规真的很多。如果有人违反了公共管理法规的任何一条，就把此人的照片刊登在当地的报纸上，并且在图片说明中描述其所作所为。太让人难堪了！但是，它十分有效！（顺便说一下，我不提倡公开羞辱。）

为什么会如此严格呢？

因为该国是一个坐落于小岛上的城邦，在这个非常狭小的区域内居住着约300万人口。由于渴望成为经济强国，支持亚洲其他国家的经济发展，并且成为贸易与金融业的指路明灯，开国元勋们认为纪律会让他们在无序发展和充满挑战的汹涌波涛中强大起来，特别是在建国之初，严刑峻法很有必要。

再举另外一个例子，我有一个客户，它是那个国家堪称一流的航空公司，它的守则也同样严格。这就是该公司为什么会自夸它是世界上拥有最安全飞行纪录的航空公司之一，并且年复一年几乎在任何方面都被评选为最佳航空公司。从设备、服务到员工的行为，他们绝对不容忍其表现低于最佳水平。违规行为

会被迅速、直接而且低调处理。

这家航空公司的企业精神令人惊讶，其员工为能成为其中一员而倍感自豪，并且工作极其努力。为什么？因为这家公司对好的事情“大声呼喊”。如果发现有人做得很好，也就是说确实发现某人在维护和加强荣誉守则，他们就会在整个公司上下张贴、刊印和传阅这些员工的照片与事迹。

例如，有位职员自己开车送一位因误了班机而焦虑不安的乘客；另一位团队成员加班加点，甚至资助因惨祸而离散的一家人重新团圆；该公司派驻海外站点工作的一位地勤工作人员做了职责之外的事，即在当地动乱期间，她将惊慌失措试图离境的一家人庇护了起来，并把自己的住处作为他们的避难所。

这些故事和照片流传到了分布于世界各地的每一位员工手上。该公司甚至设立了一系列久负盛名的奖项，每年颁发给用这种方式体现荣誉守则精神的那些模范员工。

我之所以研究这些情况，是因为它们是体现这一守则的极好案例。当你愿意喝止违规行为时，守则越

严格，效果越显著。（记住，喝止并不总是消极的。）

不过要当心：守则太多或者守则对团队或组织的要求过于严苛，这显然是危险的。平庸的领导、守则的滥用及执行对任何团队都是一种伤害。它也会让人处于担惊受怕之中，从而完全扼杀成员的创新思维、有所归属的自豪感和足智多谋等优点。这样的事情不止一次地发生。你团队中的每位成员都必须喝止任何人的违规行为而不害怕受到报复。

喝止的理由不止一个。首先，它可以防止阻碍业绩的消极行为的发生。这一点是显而易见的。它还可以培养团队成员言而有信的精神，让大家愿意做到他们自己同意做的事情，从而塑造个性，让每位成员都获得荣誉感和自豪感。它成了将团队成员凝聚在一起的纽带。

但是，还有另外一个理由。当守则已经制订，有人违反却没有人言语时会发生什么？《管理与运用公平因素》（*Managing the Equity Factor*）的作者理查德·休斯曼（Richard Huseman）博士和约翰·哈特菲尔德

（John Hatfield）在书中用“积攒赠品兑换券”这个术语表示“未知的违规结果”。

每当人们在背地里抱怨时，“积攒赠品兑换券”就会再次出现。它就像扩散的癌细胞一样从内部摧毁团队，它几乎总是在没有人愿意喝止违规行为时发生。

让我解释一下。我可能有一点过时了，但你们还记得多年前到杂货店购买东西时，只要你购买一定数量的杂货，店家就会给你一些绿色赠品兑换券吗？你不断地积攒，并把它们贴在一个小本子中。等到小本子贴满兑换券的时候，你就会拿着它们去兑换奖品。

团队中的情形与此相同。假设你和我同处一个团队，而我们的团队守则之一是“准时”。现在，我知道你从来不用焦急地等任何人，我也确信你总会准时，对吧？是的，没错。

假设我们通知要在周一上午8点召开销售会议，然后第一次开会时我迟到了5分钟。会议已经开始，我进入会议室时晚了5分钟。会发生什么事？噢，一般情况下，什么事也不会发生，对吧？我悄悄地溜进会议室，几个人环顾一下，会议继续进行，没人说这件

事。后来有人指出我迟到了，仅此而已。对吗？问题在于，就在那一刻，每个人都在潜意识中积攒了一张“赠品兑换券”。

当你脑中的那个“小声音”说“我以为大家都一致同意要守时，我准时赶到。现在布莱尔迟到5分钟，没有人说一句话，问题出在哪里”时，你就收到了一张“赠品兑换券”。熟悉这种情况吗？我想是的。此时此刻，你收集了一张“赠品兑换券”。

现在，让我们快进，来到下周一的销售会议，假定我或其他人再一次迟到5分钟，同样还是没人喝止。所有人又为自己收集了一张“赠品兑换券”。然后，接下来的一周又有人迟到得更晚一点，还是没有人喝止。其他人又获得一张“赠品兑换券”。

假设这种情形持续了一段时间，然后，有一天你犯了星期一综合征，你打不起精神，你睡过了头，孩子上学也迟到了，路上拥堵难行，你那至关重要的人生伴侣说了一些让你抓狂的话，你要迟到了。你发狂般地要准时到达会场，但它已经快结束了……真的快结束了。

突然，你的脑海冒出一个想法：“你知道的，布莱尔迟到很多次了，弗兰克迟到过，玛丽迟到过，没有人说过任何话！哪一次我不是在拼命往会场赶。你们知道吗？我什么时候到就什么时候算！”当时，你将一本子的“赠品兑换券”变现了。这就是F-18战斗机在半空中开始解体的时候。团队土崩瓦解，退回到了玩世不恭、各扫门前雪的态度。“赠品兑换券”变成了隐秘的报复行动，懒散行为产生的是不良后果和消极影响。

不需要竞争者打败他们，团队自己就把自己灭掉了。如果你的团队有荣誉守则，你必须愿意冒着暂时不舒服的风险喝止违规行为，为的是在日后收获冠军的奖励。

我承认这不是一件容易的事情，而且也确信学校从来没有教你如何做！实际上，学校教你的是不要出声，保持平静，做别人吩咐你去做的事情。因此，我在这里提供一些指导方针和建议，它们可以让喝止违规行为变得容易，并成为你团队的固有组成部分。如果你遵循这些建议，事情会变得越来越容易，直到

恐惧和情绪化不再成为影响因素。

1. 选择适当的时机予以“喝止”。

在客户或对方的同事面前“喝止”，这可能不是最佳时机。羞辱一个人对你没有任何好处。违规者在其情绪激烈时，不管你说什么，他一句话也不会听进去。对方此时想的无非是如何报复。别忘了，相比死亡，人们更害怕受到公开的羞辱！如果你想获得令人愉快的反应，激起这种恐惧就不是一个好主意。

喝止违规行为不是战斗。指责某人会迫使他只想自卫，他的反唇相讥及他的回击会在将来让你不胜其烦。

如果有帮助的话，首先花时间让其平静下来，那样你就不会给人留下咄咄逼人的印象了。说话的措辞和音调不能带有威胁性。如果你气得鼻孔大张，脖子上的青筋凸起，我敢保证你喝止的那个人不会听你的。如果一个人感觉受到了攻击，他是不会理性地对待你的。那样一来，你的喝止将于事无补。

2. 如果你感觉不爽，先要让对方知道你的感受。

例如，你可以说：“你要知道，我觉得跟你谈这件

事心里很不舒服。自今天上午以来，我真的对有些事情颇感厌烦，也发现难以跟你开口谈那件事，但我想尝试跟你交谈一下，因为我认为这对大家都好。”

这并不是在对某人“发脾气”，而是在对话开始时先表明你的担忧、不安情绪和顾虑。这样做不仅能稍稍缓解你这方的情绪，通常也会让对方的态度软化下来，从而更容易接受你所说的话。

3. 喝止之前先征求同意。

先试着问违规者：“现在跟你谈谈这事可以吗？”如果他或她说：“绝对不行，我现在很忙。”然后，你要问何时比较方便。不要让对方无限期地拖延你，但至少得征得他或她的同意。

4. 纠正的是违规行为，而不是针对某个人。

我再重申一次：纠正的是违规行为，而不是针对某个人。想想在你生命中真正重要的人，那些你真正关心的人，如果你真想对他们每个人说些与他们个人有关的话，那么，什么话会让他们完全被击垮和摧毁？是的，你总能想到一些话，但你不会说。

而这正是我想要讲的内容。要让喝止变得与个人无关，处理时要对事不对人。你可以通过“谈论违规行为而不是个人”做到这一点。例如：“似乎我们规定的守时守则出现了问题。我知道我们全都同意准时，但你显然难以做到。我们怎么做才能纠正它呢？”

团队小建议

- 让守则约束行为。守则要成为公正的第三方，它是警察，故而不能由你来当警察！
- 大量使用“我们”这个词。你寻求的是团队利益，不要把它变成一件个人事务。

这正是荣誉守则的神奇之处。你让守则来约束行为，让守则自行实施。守则要成为公正的第三方，即警察。你可以指着守则说：“不是我跟你过不去，这是守则要求的。你和我都事先同意的。”在这一点上确实没有什么好争论的，而且你没有对任何人进行人身攻击。

5. 具体指出问题所在，并提供帮助。

避免面面俱到，不要抓住每个细节不放，具体说明发生了什么。例如：“我们都同意所有人参加会议时要准时，你迟到了25分钟。大家不得不等着你。你需要什么帮助吗？你需要在会议之前被提醒一下吗？需要的话告诉我，我会提醒你，下次我们就会都准时了。”迅速、纯粹且简单，这样就搞定了。

对话之中要提及团队所能给予的帮助。当我在航空货运公司上班时，有一个年轻的伙计跟着我工作，他是一个大客户服务人员，但就是不能做到准时。大家经常要等他，替他干活。我不止一次地告诉他要准时，他并不是故意无礼，但就是做不到。我们准备告诉他：“尽管我们喜欢你，但只要你再迟到一次，你就必须去另外一个小组待着去，即我们不要你了。”我们在小组会议上讨论这件事情，两个管仓库的家伙大声说道：“不用担心，我们来管这事。”

第二天早晨，两个大块头的萨摩亚人出现在那小伙子住的公寓，敲门叫醒了他！他们径直进入房间，一人帮他穿衣服，另一人替他煮咖啡。不管做什么，

只要让他准时上班就行。这很有效！我现在叫这种做法为“无情的帮助”。要知道小伙子的迟到作风从那以后改进了，他似乎开始更严肃、更负责任地看待迟到这件事，穿着也开始更职业化，并且开始正点上班。

（一想到再来一次那样的叫醒服务，肯定会让他赶紧起床了！）团队帮助他做到了最好。

6. 确保纠正行为的好处一清二楚，不只对团队有好处，对被纠正的人也有益。

做到准时会给对方带来什么好处？如果每个人能够按照荣誉守则做事会为团队带来什么好处？那就是总能激励人们追求更高的目标。处理“谁做了什么、为什么做和何时做”这些细枝末节会把人逼疯，大多数人希望尽其所能做到最好，他们只是需要时不时地被人提醒一下。

7. 提醒他或她已经同意的东西。

曾记否，你们在清醒的时候制订了这些守则，而且同意遵守这些标准。某人也许会在紧急时刻忘记这些守则，请记得提醒他。

允许对方有所回应，细心听他或她说完，不要打

断或反驳，并且要说“谢谢你”，对他或她愿意听你说而表示感谢。

将来，当对方切实纠正了自己的行为，应对其表示感谢。大多数人度过了大半生，却从来不向别人致谢。如果你想成为一个受别人欢迎的团队成員、杰出的领导人或称职的家庭成員，有时你必须关掉头腦中的“小声音”，大声地说：“干得好！谢谢你！”再和他击掌相庆，拍拍他的后背……做一些鼓励他的事情。不需要引人注目，也不需要搞得众人皆知。

团队小建议

- 如何喝止违规行为：
 1. 挑选适当的时机进行“喝止”，但不要拖得时间太久。
 2. 首先向对方告知你的感受。
 3. 征得他或她的同意后再进行“喝止”。
 4. 纠正的是行为，而不要针对某个人。 让守则当警察。
 5. 具体指出问题所在，并提供帮助。

6. 表明纠正违规行为对团队和相关人员所带来的好处。

7. 对听你讲话的那个人表示感谢，倾听他或她的反馈，并且不要打断他或她。

8. 当你看到此人之后表现出的正确行为，要表示认可和感谢。

如果你受到喝止，该怎么办？

纠正错误很难。但是，我们会时不时地犯错或者违规，因为我们都是普通人。那么，在有人就某事喝止你时，你如何进行纠正呢？下面列出几条建议：

1. 深吸一口气。

某人走近你，而你也不知道对方要讲的内容是：你搞砸了某件事情！你有没有过这样的经历呢？

没有人喜欢碰到这种事情。但是，作为优秀团队中的一员，你要愿意听到这些话。因此，第一个准则是：深吸一口气。这似乎很老套，毫无新意，但此情此景，人们的情绪往往会高涨，呼吸急促，有时当事

人甚至会脸色苍白。深吸一口气有助于帮你放松身体，增加脑部的供氧，如此你就能够头脑清晰地思考和倾听了。

2. 承认说话者所讲内容是重要且由衷的。

当他或她听到你说“我知道你所说的话是重要且由衷的”时，他或她可能会感到完全出乎意料，你需要鼓起很大的勇气才能把这句话说给对方听。其实他或她跟你说那些话时，对方有可能也是非常害怕的。

3. 积极聆听。

不要心不在焉，也不要试图开始构筑你的防线，或者设法证明自己的行为是正确的。注意积极聆听，从头到尾地倾听。我猜测，如果你一直听下去，你会发现慢慢会同意对方努力向你表达的观点。但是，如果你想打断他或她，并且提前准备为自己辩护，你就永远不会听到那些话了。

4. 如果犯了错，那就承认。

在你认错的那一刻，双方的讨论到此结束！我们解决了问题，得以继续前进。只在有人想方设法证明自己的错误行为正确时，双方才会坐在那里讨论个没

完。在所有语言中最有力的3个字，也是最难说出口的可能是“对不起”。它很难说出口，事实上，很多人难以启齿。有些人宁愿一直“正确”地走向坟墓，也不愿意坦率地承认错误，并且很有礼貌地道歉。但如果你能说“很抱歉”，你对团队的帮助将会超出你的想象。

如果你真的遇到这样一个棘手的时刻，我这里有建议：假装你是另外一个人。换言之，如果有人因为某事喝止你，请跳出自我，假装你是正在看着别人喝止你的旁人。对我来说，这个方法多次奏效。我必须使之与我无关，置身事外，并且说：“是啊，布莱尔，你怎么变得如此令人讨厌，你又迟到了！你怎么会做这种事，我们怎么做才能纠正它呢？”我从一个旁观者的角度看待这个问题。

5. 询问对方你如何做才是对的，为了团队需要做出哪些修正。

这一点非常重要。表明你关心团队，而且要立即表达。

6. 如果正在进行的喝止不准确（这是有可能发生的），直接到荣誉守则中去查找。

找到特定的守则或条例，双方都要搞清楚它的真正含义是什么，如此你们就可以达成一致意见了。

7. 要对喝止产生真正的兴趣并喜欢探讨。

如果你真的考虑将团队、婚姻或家庭凝聚在一起，当有人因某事喝止你或你因为某事喝止他人时，你会提出问题并确保相关的每个人切实理解这次喝止，你可以这样问：“其他人会如何看待我的行为”或“你为什么会得出那样的结论”。从提出此类问题开始入手，不要趾高气扬或者妄自尊大，而是要从试图理解对方的立场出发。

如果你能做到这些事情，即使你只做到了一部分，你将发现你的团队会变得越来越团结，更加致力于实践那套价值观。

高绩效团队的缺点

如果我不告诉你拥有荣誉守则也可能会产生负面影响，那是我不负责任。要知道，凡事都有其两面性。如果你不喝止，“积攒赠品券”的事情就会发生；另一方面，有人会指责你喝止时过于“不顾一切”了，

或者“走极端了”。但是，你对团队取得的绩效期望值越高，喝止就应该更直接才对。

结果是，它也有负作用。说实在的，有些人不喜欢对他人负责或者对他们自己负责。他们会把自己排除在团队之外，把自己淘汰出局。他们甚至会有意识或无意识地超越和挑战守则，以便看看它是不是真的存在。只需耐心，设法克服即可。

利用荣誉守则招募优秀的团队成员

在我工作过的所有企业中，我都使用荣誉守则来面试新的应聘者。假定他们具有我们在前面提及的基本素质，那么，应聘者可以跟某个团队成员坐下来，从头到尾听团队成员说一遍守则，并用实例来说明每一条款的准确含义。然后，准团队成员会很快地发现在公司里工作意味着什么，以及其他成员对他的行为有什么样的期待。很多人认为我们这么做有点奇怪，但是，你知道这意味着什么吗？那些在守则上签过字的人全都致力于遵守它。

与其他方法相比，通过这一筛选流程，我们排除

掉了更多的不适合加入我们团队的人。人们希望做正确的事情，他们希望在一套核心价值观指导下工作，但当他们真正理解了个人的承诺、有时做出的个人牺牲和他们必须愿意做这些事情时，他们会说：“不，它们不适合我。我宁愿驾驶1963年的雪佛兰，而不是开一架F-18。因为那对我来说，要求太高了。”

团队小建议

- 荣誉守则是一个极好的招聘和筛选工具。

你必须坚守荣誉守则，你必须以此为生。这就意味着要喝止违规行为，把“赠品兑换券”扔掉吧。不管怎样，有时人们还是会收集它们，这很自然，同时也要喝止这种做法。消除误会，直接与人打交道会让你产生更大的影响力。它可以让你树立自信，让你感觉没有什么事情是你做不到的。你已经战胜了自己心中最大的恐惧，那是一种很棒的感觉。

喝止自己

最后，假如你正尝试着将团队凝聚在一起，一旦你制订了行为守则，你必须带头遵守。这意味着什么呢？这意味着如果你违反了守则，或者你的行为出格了，你必须愿意当着其他队友的面喝止自己。违规行为不可避免，因为我们都是人。喝止别人是一回事，但作为领导人所能做的最具影响力的事情便是喝止自己。如果你能在队友、配偶、孩子、同伴或员工面前公开地喝止自己，并且说：“没错，这是我们大家一致同意的，但我违反了。我很抱歉，我打算这样纠正它。”那么，人们会认真对待你的。如果你的心胸足够宽阔，你对这些价值观感觉强烈，能够说出这些话，大家会把你看成是行为的楷模。最重要的是，他们会从你这里学会如何喝止他们自己。此时，你对大家产生了更大的影响力，而你却浑然不知，每个人的绩效都会提高，从而让你成为一个优秀的领导者。

团队训练

1. 讨论你想达到的业绩水平。所有人都同意吗？要确认这一点。

2. 举出实例说明你的团队积攒“赠品交换券”的行为，以及这种行为对你的团队产生的影响。

3. 在可控的环境下或在团队会议上练习喝止，或进行角色扮演。要严格按照步骤进行。

4. 在下次的团队会议上，请你大声说出某人的良好行为或结果。

5. 如果你与某人就违反守则方面存在争议，与违规者立即约定时间，彻底地谈一谈。

6. 考虑在其他队员面前喝止违规者是否合适。

第六章

教导他人成就卓越的领导力



•

评判领导人的标准有很多，可以根据他们的影响、成就、名望等加以评价。不过很多人只是停留在这个层面上，然而伟大的成就并不是魔法的结果。为了培养名门、名企或卓越的团队，优秀的领导者需要具备某种技巧和才能。我要说的是：每个人都会是自己某方面生活的领导者。你可能从来没有打造出一家价值数十亿美元的企业，但你可能营造了一个超级美满家庭，从而影响了与之接触的每个人的生活。

如果你想教导他人成就卓越的领导力，下面是一些必须掌握的技巧。

领导技巧之一：发现别人的长处，并引导

他们发挥出来

海耶斯最大的长处之一也是造成他下课的原因之一。作为一名教练，他能迅速而准确地评估一名运动员的长处和短处，而且特别擅长将合适的球员放到合适的位置上。这就是为什么他能组建一支如此优秀的球队。

要想成为企业的一位卓越领导者，你需要明白每个员工先天具有的某种长处。这就是每个人都能取得成功的原因。发现它并且依靠它，这就是你的职责。

在生命的大多数时间里，我们会经历一系列的绩效评估、测试和评价，其结果会告诉我们自己的长处和短处分别是什么。主管这些评价的人所能给出的最常见的反馈是“改正”你的缺点。畅销书《首先，打破一切常规》（*First Break All the Rules*）的作者马库斯·白金汉（Marcus Buckingham）指出：试图弄清你天生擅长什么就已经很难了，更不用说设法改变可能已经固化到你大脑中的东西了。难道你不同意这一观点吗？

这也是《富爸爸冠军销售》中提到的观点。要想

在生活中取得成功，你不必是一只“攻击犬”！不同的人属于不同的类型，千人千面，人们各自有不同的长处。优秀的领导者会帮助下属发现他们的长处，然后帮助他们培养和利用它。他或她会知人善任，不会将方枘敲入圆凿。

薪酬最高的运动员非常擅长他们所做的的事情。他们的天赋是其与生俱来的体魄，这就是他们独一无二的地方。一位优秀的教练要发现这种特长，即运动员擅长之事，然后鼓励他们专心精进这种才能。一个精心组织起来的团队很少有滥竽充数之人，因为每个人都在发挥其独特的能力，而不是试图表现自己并不拿手的东西。

领导者的才能是知人善任，了解所有岗位的职责，而且辨别出谁适合担当此任。然后，他会指导他的队员进入探索、实验和实施的最佳竞技状态。作为父母，我们在培养孩子这件事上的工作是：不要把他们塑造成我们希望成为的人或像我们这样的人，而是寻找到他们本身的优点是什么。

作为父母和领导者，你可以在自己和其他人身上

激发出这种潜能。为什么？因为我们喜欢做自己擅长的事情。对不对？这样的工作很辛苦，但很有趣。时间在流逝，在意识到这一点之前，你已经忙活了好几个小时了。但艰难拼搏被兴奋取而代之，分心被专心致志取而代之。请回想你忘我做事的那些时刻，这些事情在其他人的看来似乎是乏味或困难的，但却会让你感到兴奋无比。

很显然，泰格·伍兹具有打高尔夫球的极高天分。我曾经看过他接受奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）访谈的电视节目，她问道：“你与生俱来的才能是否让你获得了胜过他人的不公平的优势？”伍兹一脸困惑地看着她。

他说道：“不，实际上恰恰相反。这几乎就是一个诅咒。因为天赋，我反倒觉得自己更有责任将它发挥到极致。我比任何人练习得更多，以此来精进这一才能，这就是我认为它是最宝贵资产的原因。”

我的一位朋友从小就打高尔夫球，他跟伍兹处在同一时期，地点也是在南加州。他们不仅年龄相同，而且曾经在同一个球场打球。朋友告诉我每个人都对

伍兹讨厌透顶，因为他在球场上打得太慢了。每挥一杆，他都要多次分析、实验、评估和细细查看。这把所有跟他一起打球的人快逼疯了，而在他之后打球的一组人也不高兴。但是，他在乎吗？显然不在乎！现在，我的朋友要花钱去打高尔夫，而伍兹打球却是能得到报酬的。这应该对我们有所启示。

领导技巧之二：教导他人的能力

虽然鲜有人知，但要成就一番丰功伟业，其实最大的秘密在于除了拥有极强的销售力，还要有教导他人的能力。

领导力的终极形式表现为教会团队如何取胜的能力，不是告诉队员或者让其背诵一段如何做事的独白，更不要告诉他们你做了什么，而是让他们参与、实践、练习、发起挑战，并让他们在过程中体验。

仅仅观看比赛录像，你是学不会打球的；照你父母的做法去做，你是学不会如何抚育孩子的；你不会读几本有关创业的书就能成功创业。只是告诉你如何做，你肯定学不会如何做一个优秀的团队成员，必须

有人教会你如何去做。

我们对教和学的印象基于我们在学校时的体验，学校里所发生的事情未必就是教学。你真正记住并用到的内容还剩下多少呢？有几个很棒的老师确实教过我，但他们大多数是职业的“讲述者”。

教导整合了领导、销售、激励和积极参与这四种能力。“教育”的根词是“educate”，意思是使别人的智慧“显现出来”。因此，教导不是填鸭式教学，将资料反复地向人灌输不是教导。要做教师和领导者，不要做说教者。

教育或学习是不断重复的练习和发现。例如，通过不断地重复和练习，你就会有在销售活动上拥有更多的经验。你拥有的经验越多，你就越能发现它们是如何发挥作用的、如何应用它们及如何致富。

在俄亥俄州立大学，很多全美最佳运动员会返校做助理教练，但他们中很少有人能成为主教练。虽然他们能够打好球，并进行完美示范，但却不能教导和引导其他运动员如何去做。二者之间存在很大的区别。

有这样一种说法：“曾经露过脸，总是想露脸。”换言之，有些人想当明星。那也没有什么错，但它与成为一名优秀的教练毫不相干。教练所要做的并不是炫耀你强大的竞争力和聪明才智，而是要让团队中的每一个人都变得优秀。这就是为什么你通常看到很多职业教练不是超级运动员的原因，只有少数几个人例外。因为两者需要不同的技能和思维方式。

促使人们学习的秘密不在于拥有多少知识，而是教会人们如何学习。

这让我开始思考下一个领导技巧.....

领导技巧之三：利用错误强化团队优势

优秀的领导者知道如何利用失误增加团队的力量，如若不知，则会扼杀团队。因为我们的父母告诉我们“犯错是坏事”。我们天生厌恶失误。学校教给我们的也是这一套。我们会因犯错而受到惩罚或感到难堪，很多时候，我们会因为失误而显得愚蠢。

海耶斯教练不仅擅长发现队员的优点，他还能发现队员的缺点。在其职业生涯的后期，他花费大量的时间专注于想方设法纠正这些缺点，并由此导致了他的下课。我还记得在我大学最后两年，他们史无前例地连续3年进入了玫瑰碗美式橄榄球赛的决赛，对抗南加州大学队。在比赛开始前，他告诉队员：“如果我们输掉的话，唯一的可能就是我们犯错了。”

事实恰恰相反，他对消除失误如此的执着，以至于他把唯恐犯错的担心灌输到了队员的心中。在练习中一旦球员出错，他便会对其大声斥责、尖叫、责骂，脚踩他的眼镜或撕扯他的帽子、衬衫，甚至还要借助于推搡和拳击。

有时担心是一种巨大的激励，但在企业和运动场上，如果处理不当，它也可能是一种破坏因子。如果你自己不断地想“要是我搞砸了怎么办”或者“我对能不能做这事心里没底”，那么，只要错误真的发生（常常如此），你就会自动告诉自己：“瞧，我告诉过你的。”

那时，你就会陷入一种恶性循环，我称之为“恐

慌”。恐惧和紧张情绪日益激烈，而智力和竞争力则逐渐下降。

优秀的领导者对于这种动态了然于胸，他会教会团队如何处理这种负面情绪，而方法就是训练团队成员成功应对错误的能力。领导者要教导成员如何克服恐惧，并将恐惧转化成力量和高度的专注。

在那次玫瑰杯比赛中，由于有几次达阵，他们进入到有希望赢球的阶段。然而，他们深受教练忧心忡忡之害，害怕犯错之心占了上风，不无讽刺的是，它导致球队犯下了更多的错误。

最后，他们以17：18告负，结果令人心碎。他们输球不是因为球队缺乏优秀的人才，也不是因为赛前没有制订好比赛方案或方案未得到有效执行。他们输在团队被害怕犯错之心限制住了，如此担心犯错，以至于他们会因此而输球。

环顾一下你的团队、组织或家庭，其中可能就有害怕失败的人。如果这种恐惧足够强烈，它就会变成现实。专注于取胜或害怕失败的人是同一群人吗？这两者之间的差异可谓天壤之别。

作为一个领导者，知道如何察觉这些思想，以及如何教导相关的人员，这成为打造一个卓越成功组织的关键。通过言行，你向他们传达了什么？当你的孩子带着一个分数很差的成绩单回家时会发生什么？

在企业，你会犯错。如果你教导你的团队对错误的发生有所预料，教导他们如何从中吸取教训，甚至教导他们如何对错误付之一笑，你就是在教给他们一项终生可用的技能。因为如此一来，不管在什么情况下，他们都会成为胜者。如果你能对自己的孩子也这样做，他们就会成长为深谋远虑的冒险者和解决问题的高手。

团队小建议

- 利用错误强化团队优势的三种方法：
 - 1.询问情况；
 - 2.庆祝胜利；
 - 3.何时及如何喊“暂停”。

1. 询问情况。

吸取教训的关键在于询问情况。询问情况会教人如何将失误看成是学习经验，而不是一种不幸。作为领导者，当事人并不是要你对他加以纠正、建议、训诫甚至是安慰，而是要让他理解发生了什么，以及当事人有责任从此件事情当中吸取经验教训。询问情况时请使用下述5个问题：

a发生了什么？此时我们只想了解事实，而不是发表个人对事件的看法。

b什么是可行的？如果可能的话，请简明扼要讲述，而且知无不言，言无不尽。

c什么是不可行的？注意此处的措辞。它没有强调对错，而是强调可行或不可行。因为两个方面的问题总是相伴相生的。因此，你必须都要回答。

d你从中学到了什么？（这是最重要的问题！）寻求行为或结果产生的模式，而不仅仅是一个孤立的事件。

e如果确实是一个错误，你怎么做可以纠正它？如果是一场胜利，你会如何借力于它？最后，你必须回答这个问题。否则，即便你付诸了行动，

可能产生的问题比你不着手解决的问题还要多。

纠正一个特例对整个过程不会有什么成效。例如，假定一位宾馆的前台接待员要面对一位被激怒的顾客，顾客正在投诉住宿方面的问题。这位前台接待员先前没有与入住客人发生争吵的记录，当这位顾客离开时，这一问题也随之离去。这种情况下，没有必要考虑改变政策。

然而，如果前台接待员开始报怨，或者每天晚上都与顾客争吵，你就知道前台肯定出了问题。此情此景，上述5个问题就派上了用场。

按照顺序完成整个询问只需几秒钟、几分钟或几个小时，但它一旦成为一种模式，它就将加强团队成员的责任感，快速纠正其错误，并且在这个过程中避免个人情绪的介入。召开小组会议或质疑与守则不符的行为是非常好的办法，最重要的是，它会防止人们按照自己的理解做事。

令人惊奇的是，通过询问情况，负能量和恐惧迅速地远离了犯错。在任何情况下，都要让犯错的人或成功的人掌握主动权。它确保划清责任，使得他们自

己为自己寻找答案和策略，从而增强了团队活力，促生了成员敢于承担风险的精神，而且切实减少了错误。有时，你必须咬紧牙关，不要一味地告诉他们应该怎么做。不过请相信我，让他们为自己而学。训练和教导，而不是告诉。

不要以居高临下的态度来发问，询问情况要诚恳。据此，被问之人会认错，并且不会感觉自己像是一个傻瓜。布基·富勒（Bucky Fuller）曾经说过：“如果你假定他人是聪明的，他们就会证明自己是卓尔不群的。”如果你期待他人成功，并使其从错误中吸取经验教训，他们就会有此表现。

2. 庆祝胜利。

作为领导者，你能做的最重要的事情之一是教导你的团队如何庆祝胜利，即使是最小的胜利也要庆祝。

此处我想说的不是让你的团队成员坐在一起互相恭维，我的意思是要称赞他们出色的工作，而且态度要真诚。当你的孩子还年幼时，他们需要鼓励、认可和支持，以便做你希望他们做的事情。你会对孩子们

这样做，而且也知道这样做是有效的！孩子们热情高涨，喜欢取胜，喜欢你那样对待他们，但不知什么原因，我们对其他人却不那样。

相反，我们开始思考“我早就知道会这样”或“总之，这是你的工作”诸如此类的话语或者退回到“积攒赠品券”的心理——“他们最后一次庆祝我某次胜利是什么时候？”

欣赏并感谢他人所付出的努力是你给予他人的最给力的礼物之一。事实上，哈佛大学就薪酬方案和奖金制度进行了一系列的案例研究，结果发现：与仅仅表示一下欣赏相比，金钱对于长期保持巅峰表现的激励作用要小得多。以我多年以来在组织中当管理教练的经验看，这在任何组织中都是影响力最大也是最难做到的企业文化方面的改变。尝试简单地握一下手、击掌庆贺、拍拍后背，或者说一句“谢谢你”，并做到坚持不懈，你会对看到的能量和结果感到惊奇。

3. 何时及如何喊“暂停”。

这是另外一种技巧，你可以在任何NBA季后赛中双方比分接近时看到这一现象。比赛的最后两分钟往

往要花15分钟或更长的时间才能结束。为什么会这样？

因为球队经常叫“暂停”。他们重新组织，重新制订对策，询问情况并尽全力转换势头，以便增加他们获胜的机会；或者没有什么其他原因，只是为了让球员摆脱消极情绪的恶性循环，重新振作起来。

知道何时喊“暂停”是一项非常宝贵的技能。你必须知道何时对你的团队、家人和你生命中至关重要的人喊“暂停”，否则，智商下降，情绪上升，人际关系就会受到严重的伤害。

当我问及是否会听取汇报时，大多数组织和团队的回答是肯定的，但他们称之为“验尸”。他们所用的词意思是“死后”，其含义是消极的。这也暗示听取汇报是在时过境迁之后才做的，此时已经晚了，不会改变任何事情了。但是，如果你在比赛期间或在高压之下叫“暂停”，重整旗鼓，你就有机会拿下这次胜利，而不只是考虑下次再说。

如果每个人的情绪控制了关键性的决策，那决策的质量就会很差。如果你是领导者，其他人就会效法

于你。叫个“暂停”比较好，它不必是一个长时间的“暂停”。一旦出现混乱、失望、愤怒、伤心或漠不关心的状况，立刻“暂停”。如果你的观察力足够敏锐，能把问题扼杀在萌芽状态的话，你就会对自己早早地清理掉很多问题及你能维持的强大活力感到吃惊。

顺便说一句，作为领导者，只不过是暂停一分钟，让压力稍微减轻一点，让情绪缓和下来，大多数人就能想出解决办法。然后，人们会开始清醒地思考，再次找回聪明而有能力的自我。

领导技巧之四：确立和保持互动频率

与你的团队成员保持一定的互动频率会让你们之间的实际接触更趋互信，不管是当面还是打电话，最好是一对一的。否则，他们就会迷失方向，忘记了团队目标是什么，看不到使命之所在。我们是人，我们需要与人接触。如此，人和名字才会变得真实，而不只是组织结构图中的标识；流程变得人性化，团队精

神和热情变成你可以感知的东西，而不是PPT演示文稿中的那些画出标记的重点句。

对家庭而言尤其如此。很多家庭有这样一个惯例：必须在每周日晚上聚餐。此时，每个家庭成员之间都能密切接触，再次相互认识，并且再次为他们“充电”。我父亲总是坚持我们家人每年聚会一次，每年我都提反对意见。但你知道吗，它很有效。我们都很享受这次聚会，它帮助我们维持着亲密关系。

不要指望电子邮件，发个E-mail太容易了。有这样一些人，他们在电子邮件里说过的话从来不会跟人当面说。你曾经收到过态度不友好的电子邮件吗？如果事情重要，而且你想要对方做出承诺，那就直接面对你的团队成员亲口说出来吧。如果你采用发电子邮件的方式，他们可能顺口就会说“没有收到”，或把你的电子邮件“放错地方”了，但他们不可能否认你当面对说的话。

你不会把一支未经过练习的橄榄球队派出去打比赛的。那么，为什么你会期望一支不经常进行沟通的团队能取得巅峰业绩呢？哪怕是一个短会、一次静

修、一次电话会议或简单地吃顿午餐，保持接触是任何团队取得成功的关键所在。

领导技巧之五：预见到光明的未来及其可能性并感染他人的能力

我说的可不是什么通灵的巫师所具有魔法，我指的是这样一种能力：能看到“全局”，知道胜利对于你的团队及其中的每一位成员意味着什么。大家需要知道激励他们辛勤工作和全力以赴的目标是什么。

每个团队都应制订长期目标和短期目标。经常实现阶段性目标让每一个成员有多次机会庆祝胜利。杰出的领导者都知道：在压力之下或逆境之中，团队成员都有做出最佳成绩的潜力。但是，有时感觉可能挺不过去。让团队艰苦拼搏之后取得成功的希望之光是什么？找到这个问题的答案是每个领导者面临的一项挑战。

历史上的某些伟大的领导者就具备这种能力。马丁·路德·金（Martin Luther King, Jr.）比大多数人做得

都要好，他的梦想或愿景仍然鼓舞着当今世人的心。

他说：

我梦想有一天，这个国家将会奋起，实现其立国信条的真谛：“我们认为这些真理不证自明——人人生而平等。”我梦想有一天，在佐治亚州的红色山冈上，昔日奴隶的儿子能够同昔日奴隶主的儿子同席而坐，亲如手足。……我梦想有一天，我的四个孩子将生活在一个不是以肤色的深浅，而是以品格的优劣作为评判标准的国家。

即使在他去世的前夜，他仍然坚信这一愿景。他说：

像所有人一样，我愿意生命长久。长寿自有其道理。但我现在不关心这个问题。我只想遵从上帝的意愿。他允许我攀登高峰，而我极目远眺……我已经看到了幸福的乐土。或许我不能和你们一起抵达那里，但是，我希望你们知道，今晚我就是抵达乐土的子民。因此，今晚我很快乐。我不担心任何事，也不害怕任何人。我的双眼已经看到了上帝莅

临的光芒！

马丁·路德·金知道描绘一个如此光明的未来会最充分地调动人的积极性。通过鼓励大家承受压力和忍受逆境，他和其他像他一样的领导者鼓舞他人倾尽全力争取成功，唯有如此，人们才会学习、成长并实现丰功伟业。

不要误解我的意思，优秀的领导者并不意味着你必须成为马丁·路德·金那样的人。但是，优秀的领导者要率先垂范，为了充分挖掘自身及其团队成员的潜力，他们要愿意迎接挑战、指正违规行为和直面困难。

领导者需拥有交流、说服和推销的技能。马丁·路德·金、约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）、甘地（Gandhi）、埃莉诺·罗斯福（Eleanor Roosevelt）和历史上其他优秀的领导者都将他们的梦想和愿景推销给了无数人。领导者是说服他人竭尽全力做出最大成绩的人。在就太空计划发表演讲时，约翰·肯尼迪曾经说过这样的话：

但是，有人会问，为什么是月球？为什么选择

它作为我们的目标？这就好比是问为什么我们要攀登最高峰？为什么35 年前要飞越大西洋？为什么赖斯大学要与得克萨斯大学比赛？我们选择登月，我们选择在10年内登月，并且完成其他的事情，不是因为它们轻而易举，而是因为它们困难重重！因为这个目标足以组织和调动起我们最尖端的力量和技术。因为这个挑战是我们乐于接受的，是我们不愿意推迟的，是我们志在必得的，凡此种种。

肯尼迪告诉美国大众他们面临的挑战可能是一项难以完成的任务，他说那会让我们所有人倾尽全力。难道你不想用同样的方式激励你的团队、你的孩子、你的员工和你自己吗？

领导技巧之六：推销的能力

还有一件事情你可能注意到了，那就是在商界、政界、体育界或家庭中的每一个优秀领导者都擅长推销。销售不只是将商品卖给消费者，而是迫使供应商、贷款人、投资者、员工和监管者支持你的团队。

同时，它也是自我销售，以建立做领导者所需要的自信和勇气。在《富爸爸冠军销售》一书中，我坚持认为每个人都要学会推销——推销愿景，推销态度，推销荣誉守则，或者只是向团队成员推销你的理想。你必须将团队的工作努力推销给其他团队和其他主管部门，你变身为团队的发言人。通常，推销做得最好的人最后会掌管这个组织。销售中最重要的领导方式是让其他人自我推销，给他们更多的自信、力量和精神。

冠军守则

当涉及荣誉守则时，领导的最高境界便是当自己违反守则时能情愿喝止自己。你必须说做就做，不能只说不练，耍嘴把式。要言传身教，以身作则。我们可以归结为这样一个简单事实：如果你有勇气自我喝止，其他人就会严肃地对待你，他们也会因为你的谦逊和优点而受到鼓舞。公开暴露自己的弱点并声明自己的责任感将彰显惊人的领导力。然而，“害怕窘迫、难堪”让大多数政治家、企业领导人和个人几乎无法行

使这一非常重要的权利。

一位领导者必须变成一项冠军守则，当领导者能喝止自我时最能证明这一点。领导者不是维护守则的警察，但要全心全意地支持它。如果领导者需要带领团队面对一个艰难且不确定的未来，这个团队就会在遇到艰难险阻时依赖守则加以约束。没有冠军守则，大家就会各行其是，除了对他们自己有好处外，对别人或团队没有任何帮助。

团队核对清单

利用你的能力去做：

1. 发现和发挥其他人的优点。
2. 教导别人如何成功。
3. 利用错误强化团队，并使团队得到成长。
4. 通过频繁互动建立人际关系，持之以恒。最重要的是建立信任。
5. 给团队规划一个现实且光明的未来。
6. 学会推销。

每个人都能成为领导者

我敢肯定地说：“每个人都有机会当领导，并且在有生之年迟早需要领导他人。”并不是每个人都可以领导一家跨国公司，也不是每个人都能领导一个5口之家。但在我们各自的世界里，我们都有机会当领导。讲授领导力的书可谓成千上万，有所谓的5级领导、服务型领导和魄力型领导等。有些领导在后面坐镇，督促驱使；有些领导身先士卒，带头前进；有些领导则与群众打成一片，激发斗志……不胜枚举。

我十分赞同一种领导方式，我称之为“轮盘赌式的领导”。或早或晚，幸运之神终将会降落在你头上，你就有机会发出指示、鼓舞人心、支持他人、提出建议了。有人希望它不止一次地发生在他们身上。关键在于，在那一刻你是否有勇气站出来承担起领导的责任。你可能不是大众眼中所认为的领导的样子，但无论如何，你在领导。

我们全都具有天赋。在有生之年，发现并释放天赋是我们的职责所在。当它发生时，你就会成为领导者。不是因为你希望如此，而是因为做你最擅长的事

情是顺理成章的事。当它发生时，其他人会跟随你亦步亦趋。

为了打造一个卓越的团队，你必须领导他人。你可能不是由人指定的领导，或者你可能是被任命的领导，不管怎么样，你必须推销你的想法，教导他人如何改进你的团队，重振士气。在本章，你已经了解了你不必是全美橄榄球联盟某支球队的教练，你不必是超人，但是，你仍能学会和利用某些领导技能。每当你每次使用这些技能的时候，你就是在领导。

团队训练

1. 倾听著名领导者的著名演讲。注意他们的措辞、策略和动机。模仿那些对你有效的策略。
2. 一遇到机会就要利用“询问情况”模式。教会别人如何使用它。
3. 找到简单的方式庆祝胜利，不必大肆炫耀，但要搞得鼓舞人心。使用击掌相庆、握手等。注意：真诚地做，而不是设法拍马屁。
4. 本周至少叫两次“暂停”。

第七章

荣誉守则最大的影响力



有几个原因可以说明拥有一套荣誉守则的必要性。

第一个原因是为团队制定行为和道德规范。对业绩的要求越高，规定就会越严格。守则会消除可以预见到的随意性。它之所以也叫作“荣誉守则”，是因为它包含的内容是我们全都要认真对待、致力于做到和承担责任的规定。换言之，我们要言行一致。它变成了我们的荣誉勋章。

第二个原因是它有较大的影响范围和后果。团队、家庭、组织或国家拥有荣誉守则的原因是其成员的活动会影响他人的生活。的确如此！无论如何，不管是直接的还是间接的，你的个人活动都会对其他人

的生活产生影响。没有哪个人的活动是完全与世隔绝的。遵守你所制定的规范和规则，或者违反它们，这都会在你身边的人群中传播开来。

举一个简单的例子，比如“要准时”这条规定。你迟到5分钟的后果是什么？它会导致非常大的灾难吗？好吧，可能没有那么严重，但现实的问题是你现在耽误了其他15个人的时间和精力，他们已经等你等了5分钟。这不仅没有什么产出，本质上讲，你从其他人那里偷走了1个多小时的时间，而那些人的时间则视他们的时间如无价之宝。即使他们并没有真的等你，但在他们头脑中的“小声音”会说：“布莱尔到底怎么回事？他想做还是不想做？他忘记开会了吗？我希望每个人都遵守同样的守则……”诸如此类。这确实耗费了大量的心理能量。

让我说一说我个人守则中“直接处理”这一条规则。它的意思是说：如果我跟A产生了分歧，我会直接找A解决。那表示没有飞短流长，没有暗箭伤人，也不会有对别人说贬低A的话。但是，假定我与我内弟关系有些紧张，但我处理不了。我会告诉自己真正受影响

的人只有我自己，或许还有他。其实不对。因为这可能间接影响到我妻子与她弟弟的关系，影响到我孩子与可能是他们最喜欢的舅舅的关系，随之又影响到我的孩子与他的孩子之间的关系……你明白我的意思了吗？

这种情况几乎在每一个未能直接处理问题的商业团队中都会发生。它会影响生产力，造成关系紧张，导致其他人感觉他们必须谨小慎微，以免交战双方出场时或问题悬而未决时造成彼此伤心。这是在浪费精力。

你所做的所有事情会以某种方式影响你周围的人。永远不要怀疑制订并坚持你自己制订的守则的重要性。

你正在传递“何者让你感到重要”的信息。随着你或你的团队最终取得统治地位并获得成功，其他人会视你为榜样。

体育运动可以提供此类典型案例。假如时间回到一场非常重要的大学橄榄球比赛前的一周，球队的明星队员不知怎的在大赛前两晚违反了队规。这个娄子

捅大了。教练不得不做出某项决定：他会假装没看见，继续让明星队员上场比赛吗？或者他会执行球队纪律，迫使那个明星队员坐在替补席上呢？压力山大。新闻媒体、体育记者和球迷为此争论了一整天。

比赛的日子到了。两支拥有超级天赋球员的球队列队开始比赛。经过深思熟虑之后，教练决定让那位明星球员上场比赛。哪支球队更有优势？你猜得到：另一支球队。在上半场，那个问题球员表现得很差劲。不仅如此，原因很奇怪，他所在的球队也完全失去了节奏。等到硝烟散尽，他们输掉了比赛。但他们输掉的不只是比赛，同时也赔上了自己的荣誉。

教练本来有机会发表一份声明，以展现其领导力及人格修养，但最终他屈服于不惜一切代价赢球的压力。他没有考虑那个决定会引发其他队员产生什么反响。相反，他发出的信号是：守则没有那么重要；如果你是明星队员，就可以自己搞一套守则出来，以逃避惩罚。它导致球队内部意见产生分歧，产生摩擦，让球员们迷失了方向，糟蹋了一场盛大的赛事，也玷污了教练的

名誉。

输掉比赛只是结果之一。那些把大学球队看成是行为榜样的成千上万的、充满抱负的年轻人又该如何是好呢？它传递了什么信息？莫非就是：如果你是明星球员，你就能凌驾于守则之上？正如你能看到的那样，我还能提出很多问题，但造成的结果是，不遵守守则的决定影响了更多人的生活，远不止那天在场上参加比赛的球员。

无论是在体育界、商界，还是在娱乐界和政界，你都能找到这样的案例。问题在于，你的决定（遵守守则和不遵守守则）如何影响其他人？

这又引出了荣誉守则的另一项重要内容。守则表明你在扮演团队成员、家人或个人角色时你是一个什么样的人，你所做出的每一个决定都会以积极的或消极的方式影响其他人。守则不仅约束团队，而且对社区、市场和所有的生命直接或间接地产生积极的影响。

对于新成立的小型企業来说，这是关键所在。如果你在企业内部要求高标准，却对供应商、合作伙伴

和其他人很差或不诚实，你的企业就不会生存很长时间。你为自己的团队制订的守则也必须是你市场上要遵守的守则。

如果你声称让你的企业坚持某一标准，但又允许这些标准受到破坏，等于你向市场发出了以下几个信号：你说话不算话，你不可信，某些家伙可能“不受守则约束”。

更重要的是，如果有足够多的企业不遵守自己制订的守则，它会告诉整个市场：守则不重要。它所导致的问题是“一报还一报”。如果是你违反了守则，那么，它们最终也会被其他人违反，以示对你的抗议。

美国的建国就基于一套坚实的荣誉守则之上——《独立宣言》及随后的《宪法》。开国元勋们冒着失去生命的危险签署了这些文件。正如许多国家一样，作为一个国家，我们拥有一套坚实的守则，但当这些守则恰好被选举出来捍卫和支持它们的那些人违反了的话，结果会怎样呢？

唉，我们都会有把事情搞得一团糟的时候。说实话，我做不到突破个人极限去追求成功，而且我有好

几次把事情搞得非常糟。跟大家一样，我也有走捷径的时候，也有言不由衷的时候，而且对这些情况确实心里感觉不大舒服。不过，我要么喝止自己不去实施那些行为，要么愿意接受别人的喝止，或者以某种方式坦白认错，这些正是构成我的守则的一部分内容。

领导力的最高形式是愿意公开地因为违规而喝止自己，并且道歉。美国选民的投票率属于世界上最低的，因为许多人对政治家失去了信任。当然，并非所有的政治家都不称职。但遗憾的是，少数把事情搞砸和违反守则的人破坏的不只是守则，他们还毁坏了我们的信任。

信任是通过信守诺言建立起来的。在此，我想表达的意思是：当你违反荣誉守则，尤其是当你不能直接消除违规所造成的影响时，你就辜负了自己的团队和其他与你交往的团队的信任。你传递的信息就会是：你不值得信赖。赢得信任需要时间、始终如一和兑现你的言行。一旦信任被破坏，重新赢得信任就会变得极为困难。

至于大多数的公司丑闻，问题不在于是否拥有一

套守则或规则，而是守则是否被遵守，或者违反这些守则时是否被喝止。我们自思自忖：“如果他们能在财务上造假，他们还有什么不能骗人的呢？”

有人称它为“道德准则”。道德是一个充满情绪的词语。我喜欢用简单的方法说明这一点，即通过观察因某个决定而受到积极或消极影响的人、企业或社区的数量，你就能衡量出此决定的价值和力量。它不仅对你企业的成功十分关键，而且对你的声誉也至关重要。

受益的群体越多，行动或决定就越有利。再回到那场橄榄球赛，教练让明星队员上场的决定似乎对他本人和那名球员有好处，却对球队、该项赛事、大学和球迷造成了负面影响。这就是要确立守则的原因，为的是保证在压力之下，我们的所作所为从长远看能给大多数人带来最大利益。

遗憾的是，我能列举出很多体育运动的案例，只证明违反团队守则会对团队的成绩带来消极影响。我也能举出一些优秀教练的例子，他们使用同一批队员，只是重新制订简单的训练规定和约束个人行为准

则，并对这些规章制度予以执行和加以强化，由此便能将一支职业运动队从弱旅转变成强队。

你在团队之中甚至是为你自己所做的每一个决定都会产生涟漪效应。什么是涟漪效应？因决定而受益、受激励和被鼓舞的群体、团队和个人越多，此决定的正能量就会越大。

团队小建议

- 通过观察因某个决定而受到积极或消极影响的人、企业和社区的数量，你就能衡量出此决定的价值和力量。它不仅对你企业的成功十分关键，而且对你的声誉也至关重要。

你必须扪心自问：“我公司的政策和行为是不是对我的公司有益，却伤害了他人的利益？”因你的决定所产生的消极影响的群体越多，反过来，你所得到的支持就会越少。如果你只是为了提高自己的利润率而不公平地对待供应商，享有信誉的供应商就不会再与你打交道，你甚至会在料想不到的地方促生出怨恨和报复。

另一方面，获得你支持、因你而得到荣誉和受你助益的个人、群体和实体越多，市场和社区就会奖励你越多。如果你的企业积极支持社区的募捐活动、赞助教育或真正地回报社区，你就会吸引其他企业和客户也参与其中。

某公司建立了一家制造工厂，因此创造了更多的就业机会。这很好。它增加了利润，从而让股东受益，这也不错。但是，它对待员工很差，员工流失率居高不下。再加上其因为经营活动遭到质疑，它与政府的环保部门也发生了争执。如果不对自身行为加以整顿的话，此公司面对的未来就是渺茫的。

你有没有听说过有如此声誉的个人或企业：“看上去好像挺成功，却是依靠踩着别人或牺牲其他人的利益而获得的成功。”他们最终会有什么结局？查看一下他们的记录吧。

如果你致力于长期可持续性发展的话，你的守则必须考虑到除利润之外的其他因素。如果你声称要公平经营，并且尊重其他人，那么，最好对每一个人都一视同仁，而不是单单对你的客户这样做。

例如，很多像斯马克（J. M. Smucker & Co.）这样的公司名列《财富》杂志“最佳雇主”（Best Companies to Work For）排行榜。斯马克的公司文化包括如下目标：全神贯注地倾听，看到别人的优点，要有幽默感，要对出色的工作说声“谢谢”。

像这样的企业都拥有自己的荣誉守则，制订守则并不只是为了获取巅峰业绩和利润，且在对待团队成员方面要让他们感到自己也会赢。他们知道这对企业有益。

像本-杰瑞冰激凌公司（Ben & Jerry's Ice Cream）这样成功的企业有很多。自1978年创立以来，本-杰瑞冰激凌公司将其7%以上的税前利润捐给了一些支持非营利性的基金组织，该公司的产品线也承诺拿出部分营业收入用于环保事业。即使公司现在被联合利华（Unilever）收购，它仍将这一做法坚持了下来，即回报当地社区、向环境问题发起挑战 and 像家人一样对待员工。

又如富爸爸公司则将《富爸爸现金流》游戏（少儿版）免费发放给希望支持年轻人获得理财知识的任

何美国学校或教育机构。

像这样卓越的公司还可以继续列举出很多，这些公司有意做出决策，确保各方都能受益于企业的经营、政策和利润。它们的守则直接或间接地影响周围的每一个人。在这些卓越公司的名单中，包括人们喜欢为之工作的公司、以各种方式支持当地社区的公司和拿出资金赞助各种重要公共议题、基金和事业的公司。

有趣的是，这些在“最佳×××公司”榜上有名的卓越公司负责人将这些价值观和规定直接写进了它们的守则。他们就是这样的人。

荣誉守则的目的是为了使团队成员免受不公平的待遇，同时也是为了保护团队之外的人，并让他们也受益。世界上卓越且经久不衰的机构都是因为始终如一地遵守荣誉守则才得以长期生存的。无论是国家、宗教、跨国公司，还是街角的小汽车修理店，它都适用。然而，如果在遵守、执行守则方面前后矛盾，并开始露出苗头，怀疑、冷嘲热讽和缺乏尊重就会显现出来。我确信你自己也能举出不少这样的例子。

那么，你如何为自己的团队制订荣誉守则呢？

当你制订自己的政策、规则和守则时，要有意识地做出决定，确保企业、团队、供应商和消费者多方共赢。但如果你想体验狂热粉丝对你空前的支持，要确保你所在的社区也要赢。我知道这样似乎有点虚情假意，但最优秀的公司会尽全力回报对它们有所贡献的社区。你越遵守守则，那么支持你的力量就越大。

名门望族也是如此。如果你告诉你的孩子不要撒谎，但随后你就偷税或者未能恪守对他们的承诺，他们就会效仿你的行为，并且一辈子都会用那种态度对待他人。你的行为最好传递的是正确的信息。

在成长过程中，我们经历过许多守则，而在当时我们并不能理解它们。很多时候，这些守则像是一种负担，我们会不断地加以抗拒。但是，它们传递了一个信息，正如我的祖父母给我讲的那样——“善借外力者才会成为最大的赢家”。正是这条指导原则让我的爷爷由穷致富。所谓“一人拾柴火不旺，众人拾柴火焰高”，它影响了企业的每一个决策，也为我经营企业和人生发展提供了指导，也让成千上万的其他企业得以

生存和发展。

你正在自己的家庭、企业、团队和自己身上灌输什么样的信息？你的守则是什么？不管你是谁，你的守则会对其他人产生影响，包括你的供应商、消费者、社区和整个市场。我们太专注于做出正确的决定（对自己的团队或企业来说），以至于有时忘记了我们的行为会影响其他人。

你的荣誉守则必须被执行，但目的不能只是为了保护自己的利益，还要确保你直接或间接影响到的无数其他人的利益。它是你的声誉，你的遗产。它既可以说明你有多么的遵守守则，又可以说明你影响的人有多少。你越充满正能量地与他人接触，你就越会因此而受益。

团队训练

回顾你的荣誉守则：

1. 有多少不同的实体因为这些守则而受益？
2. 环顾你的社区，看看有没有这样的企业或个人，他们看上去成功了，但却有着以牺牲他人

的利益才取得成功的名声？它产生了什么样的反响？

3. 你想让其他人如何看待你的企业？

4. 有些组织对其他人产生了积极的涟漪效应，讨论这样的案例。

5. 你的守则向与你合作的其他人传递了什么信息？

第八章

确保担当、忠诚和信任



•

其实，在创立荣誉守则时，你正在为你自己和你的团队制订行为和业绩的标准。因此，你必须决定要设定多高的标准。你是一周走一英里呢，还是一天跑一英里？你希望自己的守则有多么严格？你的业绩要高到什么程度？你是想驾驶F-18战斗机，还是开一辆雪佛兰新星？

除非人们愿意对这些规则 and 标准负起责任，否则它们则毫无用处。让人们承担责任的最简单方式是让他们以量化的方式掌握自己的活动和结果。换言之，追踪他们的统计数字。下面我会对此加以解释。

人们总是问我这样一个问题：在销售中，最为重要的激励因素是什么？我常常笑着告诉他们：那就是

周一早晨的销售会议。他们奇怪地看着我，因为他们经常期待从我嘴里说出一些极好的战略、战术或技巧，但最后他们听到的要比想象的简单得多。

几年前，当我在宝来公司（Burroughs）开始学习销售时，我们每周一早晨8点都要召开销售会议，会上没有激情的演讲，也没有激励计划的宣布，更没有嘉宾演讲、培训或诸如此类的事情。

它的全部活动是拿出你的“潜在客户名单”，并把它贴在墙上，然后，在一群人面前逐一讨论所有的可能。你必须详细介绍每一个潜在客户的情况、销售推进到了哪个阶段、还有多长时间可以成交，以及需要做什么才能促成交易。你还要向团队宣布本周你的销售计划是多少，以及如何挖掘出更多符合条件的潜在客户。

上帝啊，帮帮那些连续几周贴出相同潜在客户名单的人吧。那样的人会被嘘，并被轰出房间。我发誓，销售活动会在周四和周五最为活跃，因为没有人希望在下周一的晨会上展示陈旧的潜在客户清单，并陈述老一套的蹩脚策略。

正是会被“公开羞辱”这一可预见到的结果在激励着我们。还记得吗？害怕是第一位的，而它是有效的！为什么？这就叫“问责”。

对自己造成的结果和达成的协议要负责任。现在，我不再提倡不折不扣地“公开羞辱”，反而认为能让一个团队及其成员争取第一的“问责制”极为奏效。不管好坏，你愿意对结果负责吗？你会为了你的健康、家人、朋友和团队致力于学习吗？你能兑现自己的承诺和规划吗？你能为你的错误和失败负责吗？

我从来没有遇到过著名运动员或杰出的商人存在某种程度的不负责任。一旦你愿意设定标准，并让自己和其他人对此负责的时候，其影响就会加大。这就是当你强制执行守则时所发生的事情。

那么，为什么人们不愿意承担责任呢？没错，因为有时难以担责。没有人希望在镜子里看着自己承认他们无法做到不辜负期望，或者承认他们心有余而力不足。最简单的避免失败的方式是不制订标准，自己也就肯定不会承担责任了。因为不用担责任，你就不

必照镜子自责了！

如果我告诉自己想减肥、想去健身房却懒到迈不开腿，与径直承认我很懒相比，责怪我的时间安排太紧和所有对我有所期待的人要容易得多。对不对？问责可能让人感到不自在、令人尴尬和让人为难，但也可能让你感到自豪和有成就感。不过，假如你知道我连对自己都不负责任，你还指望我会对团队负责吗？

各个层次的卓越都源于问责。作为父母、配偶、企业主、领导者、队友或朋友，诚实地反思自己的所作所为，对他们承担责任，这决定了你的生活质量和生活标准。守则会清楚地说明这一切。依据守则喝止或被喝止会让你得到提升或前进的机会。

在运动项目中，你会被教练、其他队员、球迷和你的统计数字追究责任。数字是不会说谎的。你要么喝止，要么被喝止；你要么跑一英里，要么不跑；你要么信守承诺，要么不置可否。杰出选手会在其他人之前知道他们是否会因某事而被人喝止。

忠诚源自于尊重，尊重源自于责任心，而责任心源自于对团队、守则和喝止的承诺。

下面几种方法可以确保你对团队承担责任、信守承诺和保持忠诚。

统计数字

团队的每一个成员都必须将销售结果和可测量活动的统计数字保存下来。通过一周接一周的数据，你就可以分析出自己的优点和弱点。没有统计数字，就等于没有结果。

我的一位网络营销客户有一套荣誉守则，它规定团队成员每周要与其他成员分享他们的预约簿。通过这种方式他们可以表明自己的活跃程度：他们正与什么人联系，多长时间联系一次，以及他们正在拜访的人有多少。这些促使他们增强对团队的责任心。他们对不同的活动设定不同的目标，然后，记录下实际的数字。结果一清二楚，这多少会让人不舒服，但它会让你获得支持和成长。

团队小建议

- 问责取决于“统计数字”！没有“统计数字”，就等于没有结果！

如此，假定团队中的某位女士制订了一个目标，即每周拨打100个新客户电话，并且做5次销售演示。如果她所在的团队检查她的活动，发现她每周能超额完成打电话的目标，但在产品推介方面未完成目标，这就说明她可能在通过电话推销方面存在问题。之后，团队在培训她走向成功方面就变得更加容易了。

保存统计数字也会揭示出那些应该值得庆祝的胜利，比如达成的业绩超过了预定的目标。它也能揭示出潜在的问题出在哪里，比如问题出在将初次接触转变成现场演示方面。它也可以让你看清一段时间之后自己的销售模式。

有时，努力改变行为模式就像是观察草的生长——缓慢而且单调，我们感觉它永远长不大，毫无进展。那么，我们会做什么？如果在短时间内事情没有发生变化，我们会深深自责，或者在当下策略完成所需时间之前改变策略。

想想你最后一次的减肥计划。你每天都在健身房里锻炼，减少含糖食物，晚餐吃色拉，每天称体重，你希望能看到变化。如果你的体重没有减少，你就会埋怨自己吃的那块甜饼干。但是，如果你给自己一些时间，观察每周的变化，记录你每天的行为。然后，你再回顾6个月之前，此时你才意识到你已经减轻了几磅体重，身体内的脂肪也有相应比例的减少，是不是？可能你还会意识到经过这段时间的锻炼，你的精力更加充沛，或者因为你现在能观察自己的模式了，你注意到处于压力之下时你倾向于吃什么。它让你对自己有了更多的了解。

如果保存统计数字，你就能观察出模式，并测量进程和解决问题。缺乏它们，你就会灰心丧气：你感觉不到自己已取得的胜利，更重要的是，你会忽略自己已经取得的进展。回顾6个月前，你永远不会记得吃的是什麼、吃了多少和何时吃的。

关键不在于只是保存最终的数字。统计数字正在测量你的活动。你改进过方法吗？你得到过帮助吗？那天发生了什么事情？追踪你的活动让你看到了自己

的行为和进展，或者是没有取得任何进展。统计数字还可以让你得到适当的指导。

真正的团队会无条件地相互支持，这并非是因为羞愧才采取的行为。这也就是很多人害怕承担责任并且害怕加入一个优秀团队的原因。他们害怕被他人仔细地检查。恰恰是你头脑中的那个“小声音”习惯性地认为反馈是针对你个人的、痛苦而且是有害的。你得到的反馈越多，你就越容易得到反馈。如果你把反馈像瘟疫一样避之唯恐不及，你得到反馈的次数就会变得稀少，而且会越来越难以得到，直到你完全得不到反馈。

团队小建议

- 你得到的反馈越多，你就越容易得到反馈！

这里讲的是一个把你最大的利益放在心上的团队所能给予的支持和鼓励。在我曾经合作过的一个组织中，为了将责任与游戏结合起来，我们举办了一场“虚拟橄榄球”比赛。大家被分成不同的球队，根据销售活动和日常工作中的表现得到不同的分数，这些分数会

被收集到一个软件程序中。各队为季后赛展开竞争，看看最终哪个队得到的分数最多。这个简单的假定模型刺激了销量，使之超过了400%！

团队成员有两种方式可以得到其他同事的鼓励。首先，如果他们跟不上进度，其他团队成员就会立即伸出援手，因为他们全都想赢。其次，没有人想辜负队友。因此，他们会付出额外的努力，赢得被人认为自己是优秀团队中一员的荣誉。它给人带来的动力是惊人的。

不进行问责，也就几乎没有办法估量你和其他人的进展。但话又说回来了，还是“你需要了解谁在你的团队中”这个问题。除非你们愿意承担责任，否则，你们不会赢得冠军。然而统计数字让这一切变得非常简单。已故质量管理大师爱德华兹 · 戴明（Edwards Deming）博士说过一句很简单的话：“如果你能测量它，你就能改进它。”它不仅适用于制造业，在人类行为和业绩方面也同样适用。

但这并非表示你总能成功，没有人会是常胜将军。但如果你愿意拿自己冒险（分析自身的统计数

字），奇迹就会发生。销售数字增加，更多的人为团队目标挺身而出，你的收入随之增加。这就是想要成功的你需要一个团队的原因。团队会喝止你不负责任的行为，而如果你取得了成功，他们也会与你击掌庆祝。

献身团队

我的一位导师说的一些话成了我个人守则的一部分，他说：“成为大师的关键之一是，让那些对你的要求比你对自己的要求还高的人围绕在你身边。”

在你需要支持时，他们会拉你一下，给你鼓劲加油；当你犹豫不决时，他们愿意推你一把，增强你的自信；当你开始让自己和其他人懈怠时，他们会在后面踢你一脚，振奋你的精神。你有没有这样的朋友？让这种队友围绕在你身边是改变你的生活和业绩的最快方式。

作为一名团队成员，你必定知道整个团队会在背后鼎力相助。相互喝止违规就是问责的最高形式。通过与荣誉守则签订“合约”，等于团队成员之间相互做

出了承诺，大家都会各尽所能，无论如何都不会让自己或自己所在的团队失望。如此一来，团队就能成功地完成自己的使命。

不妨问一问自己：你和你的团队是如何相互承诺的。为了寻找“更适合的环境”、更高的薪水和更好的机会，人们总是从一个团队跳到另一个团队，从一个工作换到另一个工作，但他们没有意识到：如果不能坚持，并全力以赴，他们自身的价值就不会提升，而团队也不会有什么改进。理解这一点很重要。

当我得到第一份工作开始做销售时，我向自己承诺：无论如何我要坚持做3~5年的销售员。我想学习如何销售，而且我知道，如果我不能切实把握那次机会，我就永远不会知道我能从中得到什么，或者我会取得何种程度的成功。的确，有更好的产品和更诱人的佣金方案可供我选择，但那些跟我的目的无关。我想要的是养成不分心的自律，能够勇敢面对出现在我面前的任何挑战，而且经过培训、体验和指导之后，发挥出自身最大的能量。

你肯定要求自己做到自己想要达到的目标，也肯

定要求别人能够做到；否则，你就等着收拾烂摊子吧。我确信你知道那是一幅什么景象。为什么你对别人的要求会比对自己的要求还要低呢？对你和团队来说，这也太不可理解了，甚至是背叛。如果有人违背了他或她对团队做出的承诺，就应该受到喝止。如果有人信守承诺，你必须向其表示感谢。如果你这样做，团队的活力就将增强，献身精神便会提升，业绩也可能快速增长。这一切都将变得非常有趣。

忠 诚

当我谈论荣誉守则、强制执行守则、承担责任或做出承诺时，有人会做出这样的反应：“为什么非要如此严厉地做这种事呢？听起来像是你正尝试把所有事情都按照一支橄榄球球队或军队那样去管理！”

这不是我正在谈论的事情。事实上，如果边界分明，在边线之内开展活动才会更加安全，大家可以自由地发表见解、偶尔疯狂一下、跳出思维定式、庆祝胜利、彼此感谢和诚实以对。当这些事情发生时，它会让气氛变得充满激情、有趣和热烈。

在那种环境里，大家满怀信任。你切实能感觉到每个人都在维护你，而且没有理由得不到认可。它也有利于忠诚和相互支持这一意愿的培养，有助于抵抗诱惑，避免抓住更诱人的机会做出损人利己的事情。

如果你对自己的朋友或队友缺乏忠诚，那就先要求自己忠诚于自己，忠诚于自己说过的话，忠诚于你生命中那些重要的人。以身作则，据此表明你是什么样的人。

作为父母，如果你告诉自己8岁的孩子你会在下午5点回家陪他打篮球，但你在回家的路上决定顺路到一家酒馆喝上几杯啤酒，觉得那样可能更有趣。如此一来，你的忠诚何在？你在告诉他什么？你那8岁的儿子会从你和你在忠诚上的表现中学到什么呢？

我在前面已经说过，在职场中，人们倾向于首先考虑自己的利益。许多荣誉守则有一条规定：“忠诚于团队。”这是一条极其重要的规定，但它的真正含义是什么呢？

假设有一位客服代表正在处理电话投诉，因为有位客户对公司的某项政策有所抱怨。或许当那位客服

代表对客户说：“我知道，你说得对，我也是这样告诉他们（公司）的，但他们从来不听我的。抱歉，我能做的就是这些。”她感觉这是对客户的忠诚。你认为挂断电话后，客户会怎么想？客服代表想努力表现得“态度良好”，但她所做的恰恰等于在团队背后插了一刀。客户可能会认为：“乖乖，那地方确实够乱的。他们自己内部的人都在相互攻击！”

团队成员必须与团队团结一致。家丑不可外扬，否则就一点儿也算不上是忠诚。即使你不赞成某项制度、规则或政策，你也要依旧保持忠诚，直到事情从内部得到解决。这并不是说你要三缄其口、盲目跟随和漠视自己的感受，而是你要在内部争取改变。不能信口开河，或者主动对外散布。你是与团队一起战斗的，而不是跟它对抗的。如果你做不到这一点，团队中没有人会赢。

请记住，这样做的全部理由在于：处在压力和情绪高涨之时，人的智力会下降。当团队面临压力、处于紧要关头时，成员还会对团队忠心耿耿吗？有人会在帮助家人之前帮助一个陌生人，可能你自己家里就

有这样的人。但这不是在送人情，真正的团队不会允许这样的行为发生，它会从内部摧毁整个团队。

人在面对诱惑时才知道究竟什么是忠诚。如果你在团队中看不到忠诚，就要向成员提出这项要求。如果你发现别处可以提供更好的待遇，那在这些日子里有人对团队不忠诚就是一件轻而易举的事。但是，我要告诉你的是：当有人告诉我，他或她因为觉得要忠诚而想要留下不走时，我的心倍感温暖。这让团队凝聚在一起。如果这种事情发生在我的团队，我会愿意为那人做任何事。

不妨观察一下优秀的橄榄球球队，在第四节快要结束的时候，正值第4个10码进攻，需要推进的距离还很长，但比赛时间已经所剩不多了。他们簇拥在一起，手拉着手，不管怎样，他们都相互支持。这才是一支优秀的团队。

团队核对清单

1. 确保你保存了统计数字，确保你要查看、学习和利用它们。
2. 对你想要的行为表示感谢。

3. 履行相互负责和扶持的承诺。
4. 聪明地选择你的队友和朋友。让那些对你和对他们自己要求最高的人围绕在你身边。
5. 要求忠诚，并抗拒徘徊不前或寻求更好选择的诱惑。
6. 对自己负责，树立榜样形象。
7. 陷入麻烦时，相互支持。

团队训练

1. 确认那些能为团队带来预期结果的可测量的活动。
2. 保存这些活动的统计数字，并每周与团队进行检视。
3. 让团队成员为他们自己做同样的事情。
4. 创建一个讨论会，使得团队成员可以彼此之间为他们的“统计数字”负责，并获得支持。

第九章

践行守则，直面挑战



•

“逆境出人才”，我敢说之前你听说过这句话。遗憾的是，它并不是放之四海而皆准的真理。当我们处在压力之下和逆境之中时，我们的情绪会高涨，我们的表现并不总是如我们希望的那样成功，有可能是欣喜若狂，也有可能是丑陋无比。我们需要荣誉守则的理由是：在面临压力时，它能将所有人团结在一起；遇到挑战时，它能确保每一个人拥有足够的自律，信守承诺，而且坚强有力。我所见过的每一个卓越的团队、优秀的个人或名门都是在克服了压力之后而有所成就的。正如约翰·肯尼迪所说的那样：“我们选择去月球……不是因为它容易，而是因为它十分困难！”真正的转变只有在经受住压力和挑战之后才会发生。这

里面存在着某种物理学原理，或者说是一种怪异的可预见性。最重要的是，如果在“水深火热”的时候还能团结一致，我们就能发挥出最佳水平。

对于我们每一个个体来说，高度紧张、焦虑或挑战的情境会促使我们改变。有时产生了更好的结果，有时则没有。通常，这些情境会让我们情绪高涨，有时还会削弱我们理性思考的能力。此时正值直觉和生存模式开始发挥作用的时候。有些人选择“接受挑战”，其他人则是退却和寻求庇护；有些人编造借口，其他人则表现出胆量、英勇、智慧和影响力。差别在哪里？就在荣誉守则。

如果荣誉守则制订合理的话，会起到凝聚的作用。通过足够的承诺、实践和重复，它就能压倒古老的生存本能，将大家紧密地团结在一起。它迫使我们坚持下去、经受住压力，并表现出更为坚强的另一面。我称之为“直面挑战”。

自从我记事起，我的生活就是在直面各种挑战，不是因为我勇敢，而是因为我是一个胆小鬼。我发现

自己处于一个非常出乎意料且十分困难的环境中，大部分挑战都是我自找的，或者是因为最初它们“在当时似乎像是好主意”。感觉熟悉吧？不要误解我的意思。其实我有一个充满爱心的家庭，我没有受过虐待，也不是被家人抛弃的孩子。我只是一个总是想得到比我现在拥有的更好一点的人。

似乎我的成长总有一种模式会在开始时让我心中略感不安。当我开始把研究成功的人和成功的团队当成终生事业时，我发现这种模式在他们那种情况下也会重现。目前，作为一个企业主、教师、顾问和配偶，我发现最伟大的、意义最为深远的结果来自于“直面挑战”。我们日常生活中的许多疾病和悲惨的事都是避免直面挑战产生的结果，或者是不去做我们知道需要我们做的困难之事所产生的结果。

更重要的是，当我耗费心血研究这一现象时，我越来越发现：压力不仅伴随着我们人类的成长，它还是大自然的基本法则。

团队小建议

- 所有卓越的团队之所以卓越，是因为它们不惧挑战、逆境和压力，并且团结一致共渡难关。

该证据来自于1977年获得诺贝尔奖的伊利亚·普里高津（Ilya Prigogine）。他是一位研究热力学第二定律的化学家。不要担心，这不是科学课。下面我会用一个简单的例子对这个定律加以描述。

如果森林中的一棵树倒在地上，假以时日，它就会腐朽。最终，它会支离破碎，其结构会被侵蚀得失去次序，或者说是一片混乱。换言之，热力学第二定律认为：如果置之不理，任其发展，宇宙中的事情会越来越失序，它们倾向于四分五裂。有道理吧？瞧，你已经成为热力学第二定律方面的专家了。

你是否认识这样一个人：他或她整天什么也不做，只是坐在长沙发上看电视，而他或她的生活却一塌糊涂。我们见过这样的组织，它们变得臃肿庞杂、飘飘然和扬扬自得，对于来自外界的竞争威胁似乎没有什么反应。它们最终土崩瓦解，或者面临彻底崩溃。可以说，国家、经济、货币和各种文化的发展过

程莫不如此。

无疑，我们与家人和朋友的关系也是如此。如果这些情感长期被忽视，彼此之间也会逐渐淡漠，不再那么亲密无间。这是热力学第二定律在起作用。大自然如此，生活也是如此。物理学家、化学家和社会学家已经了解这一事实很多年了。公司的生命周期也是据此自然法则进行预测的。多年以来，人们已经顺从于这一事实，那就是事情迟早会“逐步结束”。人际关系和生活都将面临同样的命运。

但是，普里高津获得诺贝尔奖是因为他那与众不同的观察结果。事实上，他的理论似乎正好与热力学第二定律相反。他说：“大自然在混沌之中创造出秩序。”他经过观察发现：如果你选取一个普通的有机体或化合物，并向其传递能量，它会吸收能量，并释放能量。这很像我们自己：我们每天会在工作、食物、对话、挑战等方面选取或摄入一份正常配给，这些配给经过巧妙地处理之后，再以能量、产出、结果、废物等形式输出。我们都知道这一过程，但当我们开始增加更多的能量、加重负担并施加压力的时候，有趣

的事情便在此时开始发生。在物理学中，他们称之为“扰动”。你的盘子中曾经放过太多的食物吗？他人曾经交给你太多的问题予以处理吗？你的配偶曾经很多次向你大倒苦水吗？你是否饱受扰乱？你懂我的意思吗？简而言之，“扰动”的意思就是“不满现状”。

团队小建议

- 简而言之，“扰动”的意思就是“不满现状”。这就是卓越产生的根源。

根据普里高津的观察，如果向一个既定的系统增加能量，当它开始颤抖和振动时，说明已经超载了。随着压力和扰动的加剧，它会加速振动，直到达到一个临界点。此时，它似乎无法承受更多的能量了。好比某一天你也处在这种压力之下，如果有人再多给你安排一件事情去做，你就会大声尖叫起来。我们全都会遇到此种情况。不管是你还是一个简单的化合物，抑或是大型组织或全球经济，所受到的扰动都会“达到极限”。一旦你真的处在“水深火热”之中，你会感觉自己像就要爆炸一样。如果是某个组织的话，它便会崩

溃。但在合适的条件下，会有其他事情发生。这正是普里高津赢得诺贝尔奖的原因。

当一个系统处在合适的条件下（我再说一次，是合适的条件）达到这个压力阈值时，某种有趣的现象就会发生。它不会四分五裂，也不会爆炸，而是跨越这个临界线。实际上，它进行了重新排序，进化成一个能够承受更大压力的更复杂的结构。

我们还是以树为例。如果它倒在森林中，陷入沼泽，沉入泥土，然后，经受地球的压力，假以时日，它变成了煤。继续承受更大的压力和热量，同样一批化合物最终变成了钻石，这是一种结构更复杂且无比坚硬的物质。这种新物质能够承受难以置信的压力。

那么，到底我说的是什么意思？这次简短科学课的要点是什么？我想说的是：在大自然中，承受压力才会发生转变和成长，而压力的产生是由于不满现状，并加载某些条件，直到超过负荷。这正是我们身上正在发生的事！

你有没有试着加以理解呢？当你鼓起肌肉时，它们看上去好像要炸开，似乎不能承受更大的压力了，

恰恰相反，肌肉则得到了锻炼和成长。你会变得更强健，日后可以承受更大的重量、更远的距离和更大的压力。但只有经受“火”的洗礼，它才会重生。这是大自然发挥作用的方式，但不知何故，我们人类习惯于避免承受压力，逃避这一过程。

假设你和你的团队承受着极大的压力，加班到很晚，精神极度紧张，突然有人说了一些什么，你们全都开始不由自主地大笑起来。你曾经注意过这种现象吗？但你们却不知道为什么而笑。当大家全都平静下来，一切似乎变得更容易、更有效率和更顺畅。这就是工作中的扰动过程——压力上升，情绪释放，秩序重构。

你正站在双黑钻滑道的顶端，打算下滑。你的心都快蹦到嗓子眼了，你能听到自己的心跳声。你开始向山下滑去，稳扎稳打，几个月的实践和训练开始起作用。在你跳入下一个不可思议的转弯时，你狂野地尖叫起来，几分钟之后，你抬起头来，看到自己刚刚越过了一个令人难以置信的斜坡时，你则变得更有能力、更能应对较大的挑战了。

你已经看过许多处房产了，几天来一直在计算数据，你的另一半为此一直在跟你争论。你开始质疑自己，感觉到压力。但是，你还是在合同上签字了，突然之间，你做了平生第一笔房产交易。假如你在上述任何情况下知难而退，因未购买房产而产生的后悔情绪却挥之不去，并且逐渐积聚，直到你变得懊恼、生气或怨天尤人。

大自然想要你努力争取。如此，你和你周围的人才能得到进化。那些告诉你“抱蹶子”和“放轻松”的朋友是在给你提建议，但这些建议是反进化的。你越能承受压力，你就会成长得越快，而且离完成自己的使命越近。

团队小建议

- 大自然想要你努力争取。

我从早先读过的一份早期研究报告中得知：没有
在退休时确立富有挑战性新目标的退休执行官还能活

大约5年的时间。如果你没有努力争取，你就不会进化，第二定律的熵(熵是作为度量热力学条流中无序状态的量度单位。——编者注)乱度就会取而代之。你的人生目标应是成长。

现在，我已经对成千上万的人讲过这一观念，他们全都表示他们愿意成长、进化、变得更健康和更有能力。于是，我问他们：“当你必须面对人际关系、财务、职业或健康方面令人不悦的现实时，你为什么不能跨越那条‘想象中的门槛’，改变你自己及人际关系呢？”杰出的运动员就是这样做的：他们鞭策自己，再接再厉，直到跨越阻止他们达到世界水平的那道障碍。为什么我们普通人做不到？为什么美国有一半的婚姻最终以离婚收场？“夫妻本是同林鸟，大难来时各自飞”。为什么当糟糕的局面升级之后，我们大家会各顾各地逃命呢？

我要再次从科学的角度进行解释。在我前面讨论过的反应中，还有其他的事情发生。当处于压力之下的系统开始转变时，它释放出能量。通常表现为化学的形式，这一能量以热的形式存在。随着系统重新确

定秩序，某些约束机制得以解放，随着系统的进化进入到一个更有效的状态。当人们释放能量时，没错，你猜得到，通常表现为“情绪”，愤怒、生气、悲伤、迷惑、沮丧，所有的情绪都与压力相伴。大多数人避免置身其中的原因是他们害怕随之而来的情绪。

生活中，没有人教我们如何应对、处理甚至是利用情绪。相反，对于情绪，我们习惯于逃离、郁积、掩饰、否认和蔑视。在成长过程中，我们听到的话是“男子汉不哭”或是“女人应该坚强些”。我确信这些话你都听到过。问题在于，如果你的情绪得不到宣泄，它就可能阻塞反应，进化过程将在此处停住脚步。当涉及情绪时，典型的反应是“太不专业了吧”或“那家伙是个胆小鬼”，等等。

但问题是，我们总是处在压力之下！随着世界变得越来越复杂，我们自己、我们的孩子和我们的团队需要应对比从前更大的压力，如果与之相伴的情绪得不到有效处理，它迟早会自行爆发。我确信你见过有人到处走动，愤怒得像火山一样，随时准备喷发。你有没有向某人说过什么话，而对方几乎是毫无理由地

朝你劈头盖脸地训斥一番？或者你也曾经向别人这样做过？我打赌你干过这种事。就像是一瓶可乐，如果你摇晃得足够厉害，它就会“爆炸”。

你在组织中也能看到这种现象。组织处于极大的压力之下，那些有办法交流并释放困惑和焦虑的成员继续成长，而那些无法打通这些通道的成员内心就会崩溃。组织崩溃前表现出来的第一个迹象就是员工流失，此时就是员工退出和离开的时候。因为员工感受到了伤害、未被认可及没有办法表现自我，头脑最聪明的人开始弃组织而去。同时，就像之前我指出的那样，那些能够讨论、处理甚至对自己忍受煎熬的方式“冷嘲热讽”的人就能安然度过。将这些情绪宣泄出来就能缓解紧张，引导能量突破困境，然后抵达成功的彼岸。

这就是你需要一套荣誉守则的原因。

设计荣誉守则的目的是保护处于激烈战斗中的团队成员，守则规范的是责任、沟通、公平竞争、诚实和尊重。而保证它发挥作用的是，从一开始大家就认可的“喝止”行为。如果需要的话，荣誉守则能让你与

队友沟通，发泄情绪，甚至感到失落，但不能损人利己。如果没有它的约束，即使愿望最好的人也会发现自己处于一片混战之中。守则的目的是让处于压力之下的团队成员拧成一股绳，以便作为一个团队或一个家庭共同跨越实现质变的那条临界线。

团队小建议

- 荣誉守则会让处于压力之下的团队拧成一股绳，在事情变得更糟时，保护所有的成员免受伤害。

如果你想成长，学会直面挑战是关键。但是，仅仅是想方设法去尝试直面挑战，却没有荣誉守则，这就像是不带降落伞跳出飞机一样。你必须为你自己、你的团队和你的家庭制订一套荣誉守则，以便在需要的时候大家可以相互支持。这就是我所说的“合适的条件”。环境、守则及其规定必须起到支持、保护和滋养的作用。如果规则和执行被滥用，令人害怕或有损尊严，那人们要么永远不会走向那条临界线，要么他们也开始滥用，进而威胁到他们自身。

一旦你成功地解决了一个大麻烦，其他类似的问题似乎也不再那么难以克服了，你有没有注意到这个现象？这就是直面挑战的美妙之处。一旦你跨过门槛，你就会进入到一个新境界。你会变得更成熟、更强健、能力更强，并可以承担更重大的任务，而之前这些任务是令你望而生畏的。但是，如果你从来没有跨越过那条线，则有两件事情会发生。

首先，你会成为热力学第二定律的牺牲品。物理学意义上的这个定律说的是：如果你不增加压力，如果你不能直面挑战，并且努力争取，第二定律就会取胜。那样，你的职业生涯、人际关系和成长便会退化。秩序重构和转变只在压力之下发生。

其次，如果你找不到宣泄情绪的方法，此时你的压力会不断蓄积，直到你再也控制不住，你会发作、颓废、愤怒和爆发。它们可以表现为极度抑郁、暴力或退缩。如果不加以控制，它就会发生在我们的孩子、我们的员工甚至我们至爱的亲朋身上。企业会变得庞杂、没有人情味和官僚主义，它们会从内部进行自

我腐蚀。

正如我自始至终说的那样，我从来没有见过哪个团队不承受压力就能成为卓越的团队。我从来没有见过伟大的成就、杰出的领导者、革命性的行动或诸如此类的事情不经受压力就会发生或造就。卓越的冠军团队并不是一个快乐大本营，在里面的日子很是艰难，因为它要督促你，总是要求你面对挑战，要求你做得越来越好。它会让你为自己的错误负责。但如果它确实是一个卓越团队的话，成员之间会相互庆祝胜利，相互取长补短，也会相互支持和鼓励。共同取得的成就要比他们任何一个人单打独斗取得的成就要大得多。最后，团队成员获得满足，并且成为更优秀的人。这是艰辛的工作，但值得我们为此放手一搏。

如何直面挑战

如果你参照本书介绍的措施，制订了一套荣誉守则，你就已经开始了这一过程。因为在创建一个卓越团队的过程中，压力无比重要，其成员必须通过艰难险阻，而他们天生的习性可能是逃跑，避免碰到麻

烦。你需要依赖一系列规则，即一套荣誉守则。当竞争加剧、大家都面面相觑时，大家急欲知道该做什么和如何应对这一局面。此时，守则就会给出答案。

有时我们自己就是自身面对的最邪恶的敌人。所以，我给自己制订了一套荣誉守则。

因为在压力之下，我会忘记守则，我会感到忐忑不安，我想到的是弃或逃。不管如何行动，对我都没有什么帮助。我有幸在我的一生当中总有团队成员围绕在我身边，督促我对团队负起责任。我严格自律，遵守守则。我可以告诉你，我和其他人一样经历过艰难时刻，但我学会了坚守。每当压力上升时，每当事情似乎要失控时，我告诉自己：“我现在要忍受煎熬！要撑下去！坚持！”你知道吗？“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。有时我会在办公室中或家里大声叫嚷，而我的妻子会看着我，笑着说：“好啊，像是有什么好事要发生。”

不管是学习滑雪、购买我的第一处出租屋、开办我的企业、赛跑，还是简单地与妻子达成谅解，我有时会伴随着害怕、沮丧和困惑。但是，在荣誉守则的

保护之下，我在处理这些情感和直面挑战时，将这些经验转化成巨大的成功，并给我的生活带来了成功和爱。

在家庭和企业中的规则之一是：永远不要弃问题于不顾，或者使之悬而未决。有时这并不容易做到！因为我不愿意做出艰难的决定，我感觉让能引起冲突的问题放任自流更容易，有时甚至还会情绪化地处理问题。然而，当我们让感受和情绪得到宣泄时，我们不仅能发现极好的解决方法，而且就像物理学现象一样，还会重新调整我们的人际关系，甚至上升到一个更高的层次。这肯定会在我的商业团队中发生，与此同时，这也会让我与家人建立更深的和更牢固的联系。

在企业中，我们几乎总能遇到更好的创意、新的见解或突破性思维。这似乎有点奇怪，我的员工开始期待这些绝境时刻，因为他们知道美好的未来就在另一边向他们招手呢。之所以发生这样的事情，是因为我们提供了一个安全的环境，只要在这一过程中依据守则行事，他们就可以放心地表达关切、沮丧或其他

想法。但他们必须负责任地讨论，而不是放肆地责备和抱怨，或者在压力面前畏缩不前。

当企业的利益相关者愿意继续解决棘手的问题，直到问题完全被解决时，成员之间就会发挥出巨大的协同作用。这些问题可能事关金融、销售、合作关系、愿景目标、结果、战略、雇用和解雇等。我确信你经历过棘手而关键的问题，但最终总可以创造性地提出新的替代方案。当各方之间的承诺更加坚定时，更高水平的互信得以建立。除非团结一致共渡难关，直到问题解决；否则，就什么事情也不会发生。

在我为世界各地的客户开设的每一门领导力课程中，我都亲眼目睹过他们在思维、创造力和结果方面所取得的突破。在他们的自学课程中，我不无敬畏地看到参与者努力完成我为他们布置的某些任务和计划。通过给他们限定明显不现实的时间和限制他们的可用资源，我有目的地增加了作业的难度。在任何情况下，团队都会经过一番论证、催促、辩论并就自己的观点实话实说，这些团队总能解决问题，而且得到的结果甚至会超出他们的预期。

几个月前，我正在得克萨斯州的奥斯汀机场候机，一位年轻女士走近我，从我脸上困惑的表情就能看出——我不认识她。她笑着说道：“你不记得我了吗，布莱尔？”我摇摇头。她继续说道：“几年前，你在IBM举办过领导力培训课程，我是第一期的学员，我想谢谢你！”

此时我才想起来。当时她的团队要费力地完成我给她们布置的一份作业：她们苦干到深夜，焦躁不安，仅仅就是设法想出一个她们能做的项目，以及如何赶在第二天早晨之前完成它。这可不是她们在快乐大本营开心的时刻。

我说：“为什么现在感谢我？”她开始笑着说：“我们成功地完成了那个项目，你记得的，对不对？”我点点头。她说：“哇，那个项目活了下来，而且还自我生存了好多年。”

当时她们的任务是设计一个项目，这个项目要在课程结束之后还能持续下去，但必须连夜完成。该项目必须为更大范围的奥斯汀社区带来益处，而不只是对IBM或她们的团队有好处。她们创建的项目是训练、

服务和保护“挂钥匙儿童”，这些孩子常常独自从学校回到空无一人的家中。没想到它取得了巨大的成功，以至于当地的记者报道了此事，消息传遍了全美，各类组织纷纷解囊赞助这个项目。

她说：“当你给我们布置任务时，我恨透了你。我认为那是不切实际的，不可能做到。然而，当我看到我们作为一个团队直面挑战所取得的成就时，那个结果令人难以置信。最近几年，我在IBM多次得到提拔，但很大一部分原因我要归功于那天的经历。每当我面对一个似乎无法战胜的挑战时，我就会想起我们完成的那个项目。我已经养成了一种思维，那就是‘没有什么是不可能的’。它总能让跟我工作过的每一个人感到震惊。”

我们交谈了一会儿，之后我就登机了。当飞机爬上云端飞进晚霞映红的夜空时，我有点心潮起伏。有多少儿童和家庭的生活受到那个团队愿意直面挑战的影响？这些团队成员的生活和人际关系因此有了怎样的改变和成长？如果她们仅仅说一声“太难了，我们放弃吧”，那又会是怎样一种情况呢？

有很多次我怀疑自己，感觉我施加了太大的压力，对我的员工、朋友、客户和我自己要求得太多。然而，物理学定律在我们身上也能发挥作用，因此，我们需要有适当的守则，它能给团队带来荣誉，并保护团队，即使处在压力之下，团队也能凝聚在一起。

在《从优秀到卓越》一书中，作者吉姆·科林斯（Jim Collins）描述了几家公司极度痛苦的讨论和争议，比如斯科特纸业（Scott Paper）、富国银行（Wells Fargo）和埃克特制药（Eckerd Drugs），为了实现“从优秀到卓越”，它们必须做出艰难的决定。科林斯说正是敢于直面“残酷现实”的意愿帮助它们成就了卓越。

那些弃这些争议于不顾或感觉这让他们很不舒服，以至于无法处理这些争议的人，迟早还是要面对这些争议的。你延迟处理的时间超长，它们就会越发严重，解决起来就会越发棘手。这就像是将东西硬塞进壁橱，猛地关上门，而不是妥善地将它们收藏到合适的地方。如果你不断地这样做，迟早有一天，当你

打开壁橱门，东西就会像雪崩一样垮塌，而“雪崩”是没有人能够阻止的。

我们在公司和家中也有一条守则，那就是每个人必须接受定期的个人发展培训，包括沟通课程或个人辅导。据此，每个人都进行自我修炼，从而在情绪上更加具有自控力，更加善于沟通。这可是一门大学问，它让富爸爸团队中的每一个人得到成长和成功，也让我和妻子取得了很大的进步。

你不能到处宣泄自己的情绪。如果你放下本书，对着你的员工大喊大叫，虐待你的孩子，或者与你的配偶开始争吵，如果是这样的话，我肯定不提倡。要知道你的冲动不能解决任何问题。因此，荣誉守则要做的事情就是约束你的行为。因为它的存在，即使你想逃跑，你也做不到。即使你想大声斥责，并把所有的情绪发泄到同事或家人身上，你也做不到。它允许你讲实话，增强责任心，但前提是不能损人利己。

守则就是这样制订出来的，很久以前你就认可了，而且是在你的头脑被情绪左右之前。相信自己和守则，坚持下去，将守则看成会牢牢扎根于你内心的

东西。如果你能应对困难局面，并且有所突破，你就会转变。这正是荣誉守则的全部意义之所在。

团队核对清单

卓越成就的取得需要3个关键因素：

1. 在任何领域，压力造就了卓越团队。拥抱它，而不是逃离它。
2. 找到将压抑的情绪宣泄出来的积极方法——锻炼、体育活动或探讨，不管是什么，只要奏效就行，以便促进变革过程的进行。
3. 利用荣誉守则将处于压力之下的团队凝聚在一起。尤其是，如果你在危急时刻还能坚守它，你更有可能取得丰硕的成果，获得令人难以置信的自豪感和成就感。

团队训练

描述压力巨大时的情景，成员是如何应对

的，以及他们的表现如何。在他们知道了你现在知道的内容之后，他们会不会处理得更好一些？

结 论

该是你制订荣誉守则的时候了



•

好啊，你已经来到这里了。有一件事我可以确定，那就是如果你走了这么远的路，你肯定决心成为最成功的人。毕竟，如果你不能成为最成功的人，为什么还要费这个劲呢？你和你身边的人都有一颗追求卓越的心。有时候，卓越是等着被人发现的。你的任务就是发现它，培训它，开发它，把它用作改善自己和身边人生活质量的工具。不要再等了。看看你工作中和生活中最重要的团队，决定你是否让他们发挥出最大的潜能。

你想从一份人际关系中享受到多少快乐？请如实回答，因为这个问题是我给你的挑战。你的团队有多少业绩潜力还没有被挖掘出来？何时你才能看着镜子

里的自己，明白你正在发挥自己所有的潜力呢？什么是你愿意将就的，什么又是你不想将就的？什么是你今天正在为之妥协的，什么又是你愿意为其施展才华的？算我乌鸦嘴，如果明天你被一辆公交车撞死了，你希望人们以何种方式记住你呢？你正在为他人树立什么样的榜样形象？不管你如何回答这些问题，你的答案决定了你的生活质量。

你的荣誉守则会表明你是什么样的人，以及你的立场是什么。要像荣誉徽章一样戴着守则，并让它指引你度过生活中的艰难时刻，实现突破，抵达胜利的彼岸。如果你能做到，压力和争论会让你和你的团队成员转变成更优秀的人。最终，你可以毫无遗憾地回首往事，并且说你得到了快乐。这就是全部意义之所在。

设想它是一场重要比赛！比赛就要有选手、规则、边线、对抗者、得分甚至是观众。它们会让你和你的团队经受最严峻的考验。如果你不庆祝胜利，不与你喜欢的人坚持到底，不学习，不成长，也不欢笑，马上停下来！要不就干点别的事情，或者改变你

参与比赛的方式。你应该快乐，而不是悲观或沮丧。每个人都有天赋，重要的是要让每个人尽其所能！要跟那些想一路之上陪伴着你一起追求快乐的人参加比赛！

最终决定你的团队命运的是：如果整个比赛要在明天发生改变，你还会选择同样的选手吗？如果答案是肯定的，那么，你拥有的可能就是一支冠军团队了。而制订一套荣誉守则会滋养它，保护它，并让团队中的每个人彰显最佳品质。你可以拥有自己渴望的团队、自己满意的人际关系和自己想要的家庭。我希望你成为应该成为的那种获得惊人成功的人。

感谢你愿意致力于制订自己的荣誉守则，并愿意尽其所能地设定标准和公差。从现在起，践行这些价值观，永远不要妥协。今天就决定你想成为什么样的人吧！

本书伊始，我讲了一个故事，说的是大学橄榄球史上最精彩的比赛之一，俄亥俄州立大学七叶树队在假日杯迎战迈阿密大学飓风队，争夺全国冠军。尽管被认为是一支弱旅，俄亥俄州立大学七叶树队却通过

激烈的双加时赛逆转取胜。在主教练吉姆·特雷塞尔（Jim Tressel）接手该球队时，这支俄亥俄州立大学橄榄球队纪律松散，正是他将严厉但公正的荣誉守则逐渐灌输给了整个球队。

经过一个赛季，他的球队从屡战屡败中绝地反击，最终取得了胜利。似乎那是一个奇迹连连的赛季。哇，奇迹发生了。但它之所以发生，乃是因为主教练为它的发生创造了条件。严格的熄灯就寝制度，严格的教学标准、公共行为准则、训练条例，与仪仗队一起唱校歌，每场比赛之前在达阵区手挽手走场，以及告诉球员如若违反守则就得坐在板凳上，不得上场，要么就直接走人。所有这一切都变成了球队赖以生存的守则。

据报道，在开球之前几分钟，他向球队讲了一番话。他在那次讲话中把守则的力量，以及在他一生之中打造一支冠军团队所需要的力量表达得一清二楚。除此之外，你能感觉到他们的精神，也能看出他们取胜的原因。

“设想你自己就在更衣室里，在你走向赛场的每一天，等在外面的则是8万喧嚣的球迷，还有几百万坐在电视机前的观众，不管你知道与否，总有钟爱你们的球迷眼巴巴地盼望着你赢球。”他的话在我的脑海中萦绕，同样我也会让它在你的心中回响。它们会提醒你是一位冠军队的成员，给你前进的力量和动力。我要把他的话说给你：

今晚，你们要开始最后一段旅程。早在几个月前，这个旅程就开始了。一路走来，有些朋友离开了我们，分道扬镳，理由各种各样。但是，你们留了下来，因为你们与众不同。你们留下来只有一个原因：因为你们关心这支球队。这意味着你仍要关心你的队友和你自己！

每个人的一生中，总有那么一个时刻，他会扪心自问：我如何让人们记住我呢？

现实情况是，很少有人有你们今晚这样的机会。你们有机会影响那个问题的答案。这个时刻就握在你们手中。它与明天无关，它与昨天无关，它

与你10分钟之前做的事情无关。但是，你们未来的一部分，以及你们如何被人记住将在接下来的3.5个小时里由你们自己决定。

环顾一下这个房间，看看你旁边的那些人。你想让他们如何记住你呢？你想让他们记住你在本场比赛中是如何打球的吗？你想让你的父母、家人和朋友记住你在今晚是怎样表现的吗？你是作为一个普通人留在他人的记忆里，还是作为一个非凡的人被世人铭记？

为了此次比赛，教练已经为你们做好了准备，你们也为今天的比赛做好了准备。但是，在你们即将步入赛场之际，还要记住几件事情：

1. 用心比赛。不管发生什么，我们永远都不要放弃。

2. 充满热情地比赛。不要认为今天这一局面是理所当然的。虽然你赢得了站在这里的权利，不要想当然地认为你还有机会再回来。把它当成你人生中的最后一搏去比赛，把每一次的攻防都当成是决定胜负的机会！随着比赛的进行，每一次这样的攻防加起来就是胜利。

3. 发自内心地比赛。记住我教给你们的東西，就那样去打比赛。一旦球员开始不按照教练要求去做，就会导致球队输球，这种情况太常见了。相信你的队友，要知道他们会支持你的。

4. 不要让任何人从你手里夺走这一光辉时刻。不能是观众，不能是媒体，不能是你们的朋友，肯定也不能是另一支球队。

5. 玩得开心！享受这一刻吧。很多年轻人终其一生都想知道你们的脚下施了什么魔法。享受它吧！不要害怕赢球！

6. 今晚要像冠军一样比赛！比赛的时候要有一颗冠军的心、冠军的思维、冠军的精神和冠军的态度。

整个赛季，我们都在谈论需要做什么才会被看成是真正的英才，需要怎样才会被看成是卓越。这个世界上确实有人害怕成就一番伟业！他们害怕成为冠军，只是因为他们害怕步入冠军殿堂所需要付出的辛勤努力，以及所要承担的义务。

但是，这不是你们！现在就走出去，夺取冠军吧！

凡事都要做到最好！那才是你。

致 谢

我在美国俄亥俄州长大。每当我看到父亲经营着的这家占地达500英亩的奶牛场时，我心中就会产生这样的想法：父亲将供应商、临时工、农场工人、家人以及成栏的牲畜完美地有机整合在一起，这简直就是一种卓越领导力的体现。

身为橄榄球迷以及俄亥俄州立大学橄榄球队主教练伍迪·韦恩·海耶斯（Woody Wayne Hayes）手下的总经理，我在如何领导和鞭策优秀团队努力前进方面学到了深刻的教训。管理橄榄球队的经历给我人生

的众多方面以启迪。我有幸与优秀的教练、卓越的团队和有影响力的组织共同奋斗了很多年。

在此，我要特别感谢巴克敏斯特·富勒（Buckminster Fuller）博士，因为他指出了我“为什么”会做这些事的理由；感谢我的家人和祖父母，因为他们以身作则，为我完美地示范了什么才是真正的荣誉守则；感谢我的父母，因为他们不仅对荣誉守则十分热忱，而且还倾注大部分人生对其加以实践；感谢我的爱妻，因为她是教会我懂得“信任”真谛的第一人；感谢我的挚友罗伯特·清崎，因为他从没有放弃鼓励我成为理想的自己；感谢金·清崎，因为她是一位非常热情和富有进取心的队友和真正的朋友；感谢整个富爸爸团队，因为它是最伟大的商业团队之一，能够成为其中一分子我深感骄傲；感谢我高中时的越野跑教练李·萨默斯（Lee Somers），他让我第一次体会到了领导力、坚韧和忍耐的滋味；感谢我原先任职的航空货运公司的仓管团队，他们教会我如何在最艰难的时刻仍然坚守荣誉守则的美德，如何凭借爱、工作和纪律来创造奇迹。

最重要的是，本书所要表达的思想是历久弥新的，因为它们不属于我的原创，而是来自于伟大的国家、卓越的机构、名门望族和优秀的个人。我将本书中所有启示归功于自古以来为了让我们过上更美好生活的理想而奉献生命、物质财富和精神财富的先辈们。我要感谢所有以自己的方式每天引领我们前进的人。

感谢那些曾经犯过错，却勇于承担的人；感谢那些从哪里跌倒再从哪里爬起来重新努力的人们；感谢那些兴奋地举手从而成为团队一员的小朋友们；感谢那些曾经参加过团队选拔而未果，最终找到了属于自己的团队，并且取得成功的人们。

我郑重地将本书献给我的两个儿子。如果我和妻子能帮助他们发掘自己的天赋并加以善用，我深信他们一定会影响无数人。

最后也要将本书献给每一位读者，因为你们所做的一切都将对这个世界产生重大影响。

布莱尔·辛格



RICH DAD'S

富爸爸

商学院

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著
萧明 译

读 书 人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

献词

谨以此书献给数百万的个人、夫妇和家庭，他们已经开始通过网络营销来创建自己的企业。我们一直致力于教育人们获得财务自由，所以得知还有专门助人创业的同行，我们欣喜万分！每一天，你们都在和家人、朋友、邻居、合作伙伴甚至完全陌生的人共同学习，一起分享自己的商业机会，因而，我们对你们充满了敬意和感谢！你们正在亲眼目睹、亲身体会拥有个人企业所带来的各种好处与自由。正如我们在畅销书《富爸爸穷爸爸》与《富爸爸财务自由之路》中一再强调的，一旦你掌握了金钱运作的规律，了解了创造财富的关键，就会发现，拥有一家网络营销企业也许是最好的生意。

致谢

自2001年首次出版以来，本书得到的无数赞誉令我们心有惭愧！但是，这些赞誉同20世纪90年代中期以来网络营销给我们生活带来的巨大影响相比，依然有些微不足道。作为“富爸爸”理财思想的早期实践者和推广者，我们对积极从事网络营销的各位充满感激！同时，我们有一个共同的希望——能够帮助各位掌控财务生活。我们会不断学习，努力向大家传授财务知识和技巧。再次感谢大家！

目录

献词

致谢

导言 我为什么推荐网络营销

第1章 富人的致富之道

第2章 致富之路有好多条

第3章 核心价值之一——真正平等的机会

第4章 核心价值之二——改变人生的商业教育

第5章 核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友

第6章 核心价值之四——人际网络的价值

第7章 核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧

第8章 核心价值之六——培养自己的领导技巧

第9章 核心价值之七——不为钱工作

第10章 核心价值之八——点燃你的梦想

附录1 核心价值之九——对于婚姻的意义

附录2 核心价值之十——组建家庭式企业

附录3 核心价值之十一——运用富人的纳税窍门

[富爸爸商学院语录](#)

[罗伯特·清崎的财商教育](#)

[返回总目录](#)

导言 我为什么推荐网络营销

近年来，我经常收到下面这类来信。

亲爱的清崎先生：

您好！衷心祝愿您一切顺利！

我叫苏珊，想和您说说我丈夫艾伦的情况。他读过您所有的书，也有能力成为一名成功的企业家和商人。我告诉他我想写信向您请教。不过，到目前为止，我本人还没有拜读过您的书，不了解您的观点，但我丈夫现在在一家公司投入了大量的时间。那家公司有着金字塔式结构，销售维生素和其他保健产品。位于金字塔顶层的人让处于下一层的人为他们销售产品，一层层向下形成链条。如果没有看到这些活动浪费了他那么多时间，我也不会在意。他所有的努力都是为别人打响名声、创造财富。那些人让我丈夫相信，他正在创办自己的企业，但是，我并没有在公司里看到他的名字。如果他的名字没有出现在自己正在推销的维生素上面，怎么能说那家公司就是他的呢？一年多来，他将所有的业余时间投入其中，却根本没赚到什么钱。

我想他完全是在浪费时间，我更愿意看到他投资在自己身上，以自己的名义投资。我认为，他不应该去开展网络营销，而应该设法开办自己的公司。我还认为，他正在帮别人推销产品，而人家只是在利用他。我知道他读过您的很多书，对于您的说法和论述评价甚高，我想他也许乐意听取您的意见，我的话他一点儿也不听。谁知道呢，也许我真的错了。当然，这也有好处，能够让我去了解其中的奥秘。

希望您能回信给我，非常感谢您花费宝贵的时间不吝赐教！

您忠诚的苏珊

也许你们有些人知道，长期以来，读者来信就像潮水一样涌入我的办公室。可惜的是，我实在没有时间一一回复。

我把这封信放在本书的开端，是因为这位女士的困惑与疑问正是我经常从其他人那里听到的，很有代表性。此外，这位女士坦诚和开放的胸怀也给我留下了深刻的印象。在当今这个急速变化的世界里，保持一个开放的胸怀，是非常重要的事。

我撰写本书的主要原因之一，就是经常听到这样的困惑与疑问。很多人想知道我为什么要推荐网络营销，尤其是我本人并未加入任何一家网络营销公司，也没有从任何一家网络营销公司中赚到一分钱。因此，我想通过本书解答人们的疑问。随便读上本书几页，你就会明白，对于上面那位女士来信中提及的问题，我并没有简单地回答对与错。

当然，我并不认为网络营销适合每一个人。我想，读完本书之后，你就能知道网络营销是否适合自己了。如果你已经拥有了一家网络营销企业，我想本书一定有助于你坚信自己当初的选择和判断；如果你正在打算创办一家网络营销企业，我相信你一定会从本书中发现网络营销的一些潜在机会和价值，而这是以往很多人没有注意到的。也就是说，网络营销给我们带来的，可能并不只是赚钱的机会。

首先我要感谢大家阅读本书，感谢大家保持一个开放的胸怀！

第1章 富人的致富之道

有一天放学后，我去富爸爸的办公室工作。当时我大约15岁，对学校生活非常失望。我很想学习怎样致富，但是学校开设的却不是“赚钱的101个步骤”、“成为百万富翁的202种方法”之类的课程。相反，我们经常在自然科学课上解剖青蛙，我很怀疑这些死青蛙怎么能让我富起来。由于对学校感到失望，我就向富爸爸请教：“为什么学校不教给我们有关金钱的知识呢？”

富爸爸轻轻地笑了笑，从文件堆里抬起头，回答：“我不知道，其实对于这个问题我也一直很困惑。”他稍稍停顿了一下，接着反问道：“你为什么问我这个问题呢？”

“嗯，”我慢慢地答道，“学校让我很烦。我看不到我们在学校学习的东西与现实生活有什么关系。我只想学一些致富的学问，难道一只死青蛙能让我买到一辆新车吗？如果老师告诉我死青蛙可以让我致富，那么，我愿意去解剖上千只青蛙。”

富爸爸哈哈大笑，他问：“你问老师死青蛙与金钱之间的关系时，老师怎样回答呢？”

“我们所有老师说出来的答案都像是个模子里印出来的。”我答道，“关于学校与现实世界的联系问题，无论我问他们多少遍，他们都会重复同样的回答。”

“他们都是怎么说的？”富爸爸追问道。

“他们说：‘你要取得好成绩，以便将来找一份稳定的工作。’”我

回答。

“噢，绝大多数人都是这么想的。”富爸爸说，“很多人上学就是为了将来找一份稳定的工作，寻求某种财务安全。”

“但是，我不想那么做，我不想做一个为他人工作的雇员。我不想一辈子都让别人决定我可以赚多少钱、在什么时候工作、在什么时间休假。我想过一种自由自在的生活，我想成为一个富人，不想只是去找一份工作。”

对于没有读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，我有必要在这里简单解释一下：富爸爸是我最要好的朋友的爸爸，他从来没有接受过任何正规的商业教育，却白手起家，成了美国夏威夷州最富有的人之一。穷爸爸是我的亲爸爸，他受过高等教育，是一位薪水很高的政府官员，但无论他赚了多少钱，每到月末总是捉襟见肘。他辛劳一生，去世时却囊中空空。

每天放学后以及每个周末，我开始跟随富爸爸学习，我之所以这样做，是因为我认为学校没有给我所渴望的教育。我明白学校不可能给出我想要追寻的答案，因为我的亲爸爸本人是教师的头儿，他对于金钱尚且知之甚少。所以，我想现行的教育体制不会使我学到自己向往的知识。我在15岁那年就想知道怎样才能成为一个富人，而不是一个为富人工作的雇员。

多年来我眼睁睁地看着我的父母为摆脱财务困境苦苦挣扎。于是，我决心寻找一位能够教我一些关于金钱的知识的老。不久，我就决定跟随富爸爸学习了。其实，富爸爸对我的教导从我9岁时就开始了，直到我年满38岁才结束。对我而言，那才是我一直在追求的教育，是我自己的“商学院”，一个面向现实生活的商学院。多亏了富爸爸的教育和训练，我在47岁时就提早退休，实现了财务自由。如果我当初听从穷爸爸的建议，争取做一名好雇员，直到65岁再退休，那我

现在也许还正在为保住自己的饭碗、为个人退休金账户中的共同基金不断贬值而忧心忡忡呢！富爸爸与穷爸爸的建议大相径庭，穷爸爸常说：“上学取得好成绩，以便将来找一份待遇优厚的稳定工作。”富爸爸的建议则是：“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”而我面临的问题是，学校并没有教我如何才能拥有自己的企业，或者如何才能成为一名投资人。

“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”

爱迪生是发明家，也是通用电气的创始人

“噢，你今天在学校里学了什么东西？”富爸爸漫不经心地问道。

我回想了一下今天的事，然后答道：“我们学了托马斯·爱迪生的生平。”

“那是一位重要人物，值得好好探究。”富爸爸接着追问，“那你们有没有讨论他是怎样成为一个富有的名人的？”

“没有。”我回答，“我们只是讨论了他的一些伟大发明，比如白炽灯。”

富爸爸微微一笑，接着说：“嗯，我实在不愿意跟你们学校的老师唱反调，但是，严格说来，爱迪生并不是第一个发明白炽灯的人……他只是改良了白炽灯。”富爸爸解释说，爱迪生在他心目中是一位英雄，他曾经仔细研究过爱迪生的生平。

“可是，爱迪生为什么会被看成是白炽灯的发明者呢？”我又问道。

“其实，在爱迪生的白炽灯面世之前，就已经有不少白炽灯问世

了，但那些白炽灯都不经用，用不了多长时间就会坏掉。此外，白炽灯最初的发明者并不知道怎样才能使白炽灯具有商业价值。”

“商业价值？”我不解地问。

“就是说，那些最初发明白炽灯的人都不知道怎么才能从自己的发明中赚钱，而爱迪生却恰恰深谙此道。”富爸爸解释道。

“也就是说，爱迪生首先把白炽灯变得‘经用’了，然后还将白炽灯转化成了赚钱的生意。”

富爸爸轻轻点了点头说：“正是由于爱迪生有超人的商业头脑，他的很多发明才得以造福亿万人。显然，爱迪生决不仅仅是一位伟大的发明家，他还是通用电气公司以及其他很多大公司的创始人。老师跟你们说过这些吗？”

“没有。”我回答，“我倒希望老师能说说这方面的情况，那么我肯定会对这些课程更感兴趣。可事实恰恰相反，我觉得课堂上讲的爱迪生的生平非常无聊。我一直在想爱迪生与我们的现实生活有什么关系呢？如果老师可以告诉我爱迪生致富的奥秘，我可能会更喜欢学习他的生平事迹，听课也会更仔细。”

富爸爸哈哈大笑。接着，他向我详细介绍了大发明家爱迪生创办价值数十亿美元的企业并成为千万富翁的经过。富爸爸说，爱迪生小时候之所以会辍学，就是因为老师认为他太笨，不可能在学业上取得成功。后来，少年爱迪生找到了一份在火车上卖糖果和杂志的工作。就是这样一份简单、枯燥的工作，磨炼了爱迪生的销售才能。不久，他开始在火车尾厢印刷自己的报纸，并雇了十几个男孩为他推销糖果和报纸。可以说，尽管自己还是个孩子，他就已经从雇员变成了企业主，雇用其他男孩替自己打工，他的这种角色转换只用了不到一年时间。

“这就是爱迪生开始商业生涯的经过吗？”我问道。

富爸爸点了点头，脸上露出了微笑。

“为什么老师不给我们讲这些东西呢？”我又问，“我肯定更喜欢听这些内容的。”

“以后更精彩呢。”富爸爸接着往下讲。富爸爸说，爱迪生很快厌倦了火车上的生意，他想当一名报务员，于是开始学习收发莫尔斯电码。爱迪生很快就得偿所愿，成了当地最出色的报务员。凭借娴熟的电报收发技术，他奔波于各个城市之间。少年时代成为创业者和报务员的经历，对爱迪生日后成为企业家并改良白炽灯打下了基础。

“当报务员对他后来成为优秀的企业家会有什么帮助呢？”富爸爸刚才的一番话倒让我有些糊涂了，我接着追问道，“爱迪生的故事跟我的致富理想又有什么关系呢？”

“我慢慢解释给你听。”富爸爸说，“实际上，爱迪生决不只是一位伟大的发明家。他小时候就是一个出色的小商人。正是因此，他后来才会如此富有，如此声名卓著。他虽然辍学了，却在现实生活中获得了许多经商的技巧，这是他在商业上取得成功的必要前提。你以前问过我，富人为什么能成为富人，还记得吗？”

“嗯。”我点了点头，为自己刚才打断他的话感到有些难为情。

“其实，促使爱迪生改良白炽灯、最终名扬四海的，正是他此前在火车上做生意和他当报务员的经历。”富爸爸说，“作为一名报务员，他明白了电报的发明者之所以如此成功，就是因为发明者促成了一个庞大的商业系统——一个由电线、电极、熟练的报务员以及中转站等组成的庞大系统。爱迪生在非常年轻的时候，就懂得了系统的力量。”

我忍不住又插话问道：“您的意思是，因为爱迪生是一个商人，

所以他必须懂得系统的重要性。可难道系统比发明本身还重要吗？”

富爸爸点点头说：“你看，大多数人上学是为了成为一名雇员，服务于某个系统。因此，很多人目光短浅、思想狭隘，不能看到更广阔的前景。他们只知道自己手上这份工作的价值，因为他们长期以来接受的教育和训练让他们只能看到这个。他们只见树木，不见森林。”

“所以，很多人为某个系统而工作，而不是去拥有和主宰这个系统。”我接过富爸爸的话说。

富爸爸点点头，接着说：“他们的眼里只有发明或产品，没有系统。大多数人并不清楚，到底是什么东西让富人成为富人。”

“这个道理在爱迪生和他改良的白炽灯上是怎样表现的呢？”我仍然有些不明白。

“白炽灯风靡全球，并不是因为白炽灯本身经济实用，而是因为白炽灯借助了与之配套的电线、电站等共同组成的电力系统。”富爸爸解释说，“爱迪生之所以富有而声名卓著，就在于他有这份宏观的视野，而其他人的眼睛只是盯着白炽灯而已。”

“而他的视野之所以开阔，主要得益于他早年在火车上做生意的经历，以及随后当报务员的经历。”我领会了富爸爸的意思。

富爸爸点点头，接着说：“表示系统的另外一个词是‘网络’。如果你真想学习怎样致富，就必须理解‘网络’的力量。世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“如果没有电力网络，那白炽灯就没有多大的用处了。”我说。

“你开始理解我的意思了。”富爸爸笑着说，“所以，让富人成为富人的原因，就是他们建立和拥有了自己的系统或网络。网络，让他们变得富有。”

“网络？你的意思是，如果我想成为富人，就要学会建立一个商业网络，是吗？”我仍然不能完全明白富爸爸的话。

“对，你差不多理解了我的意思。”富爸爸接着说，“致富的路有好多条，但超级富豪们都非常注重建立网络。让我们简单回顾一下当年约翰·洛克菲勒成为世界首富的经过吧！他本来只是一个石油开采商，他成功地组建了包括加油站、运输卡车、油轮和输油管道在内的网络，于是他成了世界首富。通过这些网络，他变得如此富有，势力如日中天，以致美国政府不得不将他的网络称为‘垄断’，迫使他进行拆分。”

“还有，亚历山大·格雷厄姆·贝尔发明了电话，最终组建成了一个庞大电话网络，名叫美国电话电报公司。”我接了一句。

富爸爸点点头，接着说：“随后出现了广播网络、电视网络，每当一种新发明出现的时候，建立和拥有这些新网络的人就会致富。很多电影明星、体育明星之所以能够名利双收，在很大的程度上都得益于广播网络和电视网络。”

“那么，我们现行的教育体制为什么不教我们建立网络呢？”我问道。

富爸爸耸了耸肩说：“我也不知道，我想或许因为大多数人只想找份工作，只想做一个庞大网络中的雇员吧。其实，正是这个庞大的网络让富人更富。我可不想为富人工作，因此我建立了自己的网络。我年轻时没有赚到多少钱，因为那时我需要花时间建立网络。整整有

5年的时间，我都比我同龄的人挣得少。然而，10年之后，我比大多数同学都富有得多，甚至比当医生和律师的同学还要富有。现在，我拥有的财富比他们能够想到的多得多。一个规划得好和管理得好的商业网络，所得到的收益将会是只知道整日辛劳的个人的数十倍。”

富爸爸接着解释说，在人类历史上，很多人都是因为建立了自己的网络而名利双收。火车刚被发明出来的时候，很多人就因此积累了不少的财富。同样的故事相继发生在飞机、轮船、汽车，以及像沃尔玛超市、Gap服装店(1)、RadioShack电子产品专卖店(2)之类的零售商身上。在当今世界，只要人们愿意建立自己的商业网络，那么威力强大的超级电脑和个人电脑就能帮助他们实现愿望，获得巨额财富。本书以及我们的富爸爸网站（www.richdad.com），都致力于为那些渴望建立商业网络的人服务。

我们的前世界首富比尔·盖茨就是通过将他的电脑操作系统装配到IBM公司的个人电脑中，形成了庞大网络而致富的；甲壳虫乐队之所以享誉全球，就因为它借助了收音机、电视机和录音机建立起来的网络；体育明星动辄收入数百万美元，也是得益于电视和广播网络；因特网这个新兴的全球性网络已经催生了许多百万富翁，有些人甚至借此成为了拥有数十亿美元的超级富翁；我写的书已为我带来数百万美元的财富，这并不是因为我写出了伟大的作品，而是由于我与AOL时代华纳公司这一巨大网络进行了合作。这是一家伟大的公司，拥有一大批出色的员工。同样，富爸爸网站也是全球许多公司的联系网络，这些公司遍布日本、中国、澳大利亚、英国、加拿大、印度、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、墨西哥、菲律宾、中国台湾等国家和地区。正如富爸爸所说的：“富人建立网络，剩下的人寻找工作。”

为什么富者愈富

我们常听人说：“物以类聚，人以群分。”这句话同样适用于富

人、穷人和中产阶级。也就是说，富人总是与富人建立网络，穷人总是与穷人建立网络，而中产阶级总是与中产阶级建立网络。富爸爸常说：“如果你想致富，就要与富人或者能够帮助你致富的人建立网络。”他还说：“很多人一辈子都在与财务上扯自己后腿的人建立网络。”因此，本书想告诉大家的一点就是，网络营销企业中有一大批能够帮助你变得富有的人。大家或许应该问自己一个问题：“我工作的公司、与我共事的人能否帮我致富呢？或者，他们是不是更想让我继续做一名只知道埋头干活的雇员呢？”

我在15岁那年就知道，要想使自己成为富人、实现财务自由，就要与那些能够帮助自己成为富人、实现财务自由的人建立网络。明白这一点对我来说有着特殊的意义。不过，对于我的很多同学来说，当时最要紧的事情无非就是争取好成绩，以便将来找一份安稳、体面的工作。可以说，我在15岁那年，就打定了主意要与那些希望我将来成为富人的人建立友谊，而不是和那些希望我将来成为富人的忠诚雇员的人交朋友。回顾过去，我觉得自己在15岁那年作出的决定让我的整个人生发生了根本性的变化。作这个决定并不容易，因为当时我必须审慎选择和谁交朋友以及我要听从哪个老师的教导。对于想自己创业的人来说，审慎选择与自己共处的朋友和教导自己的老师非常重要。我在中学时代就开始仔细选择老师和朋友了，因为家庭、朋友和老师是当时我们个人网络的重要组成部分。

网络营销就是大家的商学院

能够撰写这本关于网络营销的书，我十分兴奋。就像富爸爸当年对我的教育一样，很多网络营销公司目前正在为数百万人提供和富爸爸类似的观点，即建立个人网络远远胜过为了某一网络终生辛劳。

教育人们认识到个人网络的作用并建立个人企业，不是一件容易的事情。因为长期以来，人们所接受的教育都是如何去做一名忠诚、

勤勉的雇员，而不是一名建立个人网络的企业主。

从越南战场归来之后（那时我是海军陆战队的军官和直升机飞行员），我一度打算回到大学攻读MBA。富爸爸劝我打消这个想法，他说：“如果你想从一家传统的商学院获得MBA学位，你学成之后仍然只能做富人的雇员；如果你想有朝一日成为真正的富人，而不是富人的高薪雇员，就需要进入可以将自己培养成企业主的商学院，但愿你能够进入这样的商学院。”富爸爸接着说：“今天大多数传统商学院存在的问题是，它们招收了最聪明的学生，却将他们培养成富人的雇员，这些人最后甚至成为损人利己的经理人。”如果大家留意安然公司和世界通信公司的财务丑闻，就可以看到很多受过高等教育的经理人唯利是图，只想实现自己的利益，而对于将一生所有积蓄托付给他们的员工和投资者的利益漠不关心。很多受过高等教育、领着高薪的经理人，一方面劝说员工购买某公司的股票，一方面悄悄抛售自己持有的股票。安然公司和世界通信公司的丑闻不是特例，这类自私自利的行为每天都在世界各地的很多公司和股市发生着。

我本人大力支持网络营销的主要原因就是，在我看来，很多网络营销公司都是人们需要的真正的商学院，而不是那种招收聪明学生，然后将他们培养成为富人雇员的传统商学院。许多网络营销公司会向大家讲授一些传统商学院尚未发现的价值，比如，致富的最佳途径就是让自己和别人成为企业主，而不是成为那些为富人工作的忠诚雇员。

致富的其他方法

很多人通过建立网络获得了大笔财富，事实上，我有些非常富有的朋友就是这么做的。不过，俗话说“条条大路通罗马”，通过其他方法当然也能致富。因此，在接下来的一章中，我们将介绍致富以及实现财务自由的其他方法，希望能使你不用再忍受谋生的艰难，不再一

味追求工作的安稳，不再依靠每月薪水生活。读过下一章后，大家对于我所说的建立网络营销企业是个人创富的最佳途径，也是实现自己梦想和激情的载体，可能会有更深刻的理解。

(1) 美国三大服装零售商之一，拥有4000多家连锁店。

(2) 美国最知名的无线通讯、电子部件、电池、配件以及数码产品供应商，在美国拥有6000多家连锁店。

第2章 致富之路有好多条

“您能教我成为富人吗？”我问我的生物老师。

“不能。”老师回答说，“我的工作帮助你毕业，让你将来能找到一份好工作。”

“但是，如果我不想只是找一份工作呢？如果我想成为一个富人，该怎么办呢？”我追问。

“你为什么要成为富人？”老师反问道。

“因为我渴望自由，我渴望拥有足够的时间和金钱去做自己想做的事情。我不想这辈子就做一名雇员，不想让薪水的多少主宰我的生活与梦想。”

“这种想法很荒唐，你梦想着过上富人的生活，但如果你不能在学校取得好成绩，就没法找到一份高薪的工作，也就根本不可能富有。”老师说，“现在回去做解剖青蛙的实验吧。”

我曾多次在其他的几本书和一些教育项目中提到，如果我们想在财务上取得成功，需要接受3种类型的教育：学校教育、职业教育和财商教育。

学校教育

这种教育让我们学习阅读、写作、算术等基本技能，它自然非常重要，尤其对于在当今世界立足而言。就个人情况而言，我在这方面

做得并不好。大多数时候，我只是一个考试成绩为“C”的学生，我对学校教的那些东西没什么兴趣。我阅读速度很慢，作文写得也不大好，但我还是读了不少东西，不过依然读得很慢，常常要读两三遍才能完全理解。尽管我一直坚持写作，我依然是一个能力平平的作家。

顺带说一句，尽管我写作能力平平，但我已经幸运地有6本书登上了《纽约时报》《华尔街日报》和《商业周刊》的畅销书排行榜。我在《富爸爸穷爸爸》中特别提过，我并不是一位有着很高的写作水平的作家，但我是一位畅销书作家。富爸爸对我的销售训练让我获得了丰厚的回报，尽管这种训练对我在校期间的学习成绩没有多大帮助。

职业教育

这种教育让我们懂得怎样为了赚钱而工作。在我的青年时代，聪明的孩子往往继续深造，成为医生、律师和会计师。现在还出现了一些职业学校，专门培养护士、管道工、建筑工人、电工和汽车机械师。大家只要翻翻手头的电话簿，很容易就能找到以培养职业技能、帮助人们找到工作为宗旨的各类职业培训学校。

就我个人而言，由于在第一方面的教育——学校教育方面——表现不佳，所以周围人都觉得我将来成为一名医生、律师或会计师的几率不大。因此，我报考了纽约市的一家培养船长的学院，毕业后就能登上货船或客轮，比如驾驶标准石油公司的油轮，或者为美国电视节目《爱心之舟》中那样的客轮提供服务。由于越战爆发，我毕业后并没有在航运业中找工作，而是来到位于佛罗里达州的彭萨科拉湾，进入美国海军飞行学院，成了一名飞行员，随后又作为美国海军陆战队的一员来到了越南。富爸爸和穷爸爸都说，为自己的祖国而战是每个人的职责，因此我和弟弟都志愿来到了越南。在23岁时，我已拥有船员和飞行员两种执业资格，但是实际上我从来没有靠它们赚过钱。

顺带说一下，人们现在都知道我是一位作家，而我上中学时曾有两次未能通过写作考试。

财商教育

在财商教育中，你会学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。现在，绝大多数美国学校都没有开设这类教育课程。

穷爸爸认为，良好的学校教育和职业教育就是一个想在现实生活中取得成功的人所要做的全部准备。富爸爸则说：“如果没有受过良好的财商教育，你就只能一直为富人工作。”我们创办的富爸爸网站正在竭尽全力开发各种产品，推广富爸爸倡导的财商教育。我们的产品包括桌面游戏“现金流101”、“现金流202”，以及儿童版“现金流”游戏等，都是通过游戏的方式，介绍富爸爸曾经传授给我的理财方法。

“学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。”

一场金融灾难

在我看来，美国以及很多西方国家在不久的将来都会遭遇一场金融灾难，导致这场金融灾难的直接原因，就是我们现行的教育体制未能向它的学生们提供足够的财商教育。这不能不说是非常的不幸，我们在校期间并没有接受多少财商教育，而在我看来，懂得管理金钱、投资金钱是一项极其重要的生活技能。

近年来，我们曾亲眼目睹千百万人在股市损失了亿万美元。我甚至还可以预言，在不久的将来会发生一场金融灾难，因为1950年后出生的数百万人拿不到足够的退休金。而且，比退休金不足还要糟糕的是医疗保险费的严重短缺。我经常听到一些财务顾问说：“退休之后，你们的生活开支就会大大降低。”其实，这些财务顾问没有告诉

大家的是，退休后即便生活开支真的有所下降，医疗保健开支却将大幅攀升。

穷爸爸认为，政府应当照顾每一个没钱的退休者。我从心底里赞同他的看法，但我还是非常担心，如果数百万人都到了退休的年纪，短时间内就需要大笔生活费和医疗费，我们的政府能否承担得起？何况，等到2010年，婴儿潮(1)中诞生的8300万人中的第一批就要开始退休。我想问的是，他们当中有多少人能有足够的钱来维持生计？如果数百万退休老人需要数十亿美元维持生活，年轻人是否愿意替他们埋单？

我认为，在我们的学校教育中列入财商教育是非常迫切和必要的。学习管理金钱和投资，一定也和学习解剖青蛙一样重要。

我个人的建议

我与妻子没有去找一份别人眼中的“安稳”的工作，没有政府补助，也没有投资股票或共同基金，却能够提早退休。为什么我们没有投资股票和共同基金呢？因为在我们看来它们是非常冒险的投资。我认为，共同基金是所有投资种类中风险最大的。当然，如果你从未受过财商教育，也毫无理财经验，那么投资股票和共同基金也许是个不错的选择。

如果你留意近年来的财经新闻，也许就会发现，在2000年3月股市崩盘之前，财务顾问们建议：“长线投资，买入并长期持有，实行多元化投资。”股市崩盘后，他们还在建议：“长线投资，买入并长期持有，实行多元化投资。”你注意到他们的说法有什么不同吗？

“创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，就可以开始投资其他资产项目。”

因此，如果你没有受过良好的财商教育，就可能会按照那些财务顾问的建议去做，即储蓄、购买共同基金、进行长线投资和多元化投资。如果你受过良好的财商教育，可能就不会愿意听从这种非常冒险的建议了。相反，你可能也会像富爸爸建议的那样，首先创办起自己的企业。富爸爸说过：“创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，你就可以开始投资其他资产项目了。”

其他的致富途径

富爸爸说：“因为很多人没有受过良好的财商教育，所以他们选择了一些颇为有趣的致富途径，却不愿意建立自己的商业网络。比如，数百万人想通过购买彩票或者勤俭持家致富。而且确实有一些人做到了。”接着，富爸爸指出：“如果你想成为富人，就得找到最适合自己的致富途径。”下面就是一些人们可以选择的致富途径。

1. 你可以通过与富人结婚而致富。这是一条十分常见的致富途径，不过，富爸爸同时指出：“你应该明白哪种人才会为了钱而结婚。”

2. 你可以通过坑蒙拐骗而致富。富爸爸指出：“骗子的麻烦在于，你必须找到其他骗子和你联手。不过，多数商业活动都建立在诚信的基础上。假如你的合作伙伴是一个骗子，你本人能有多高的信誉呢？”富爸爸进一步指出：“如果你是一个诚实的人，在商业活动中犯了一个诚实的错误，大多数人都会理解你，给你一次弥补的机会。另外，如果你能从自己所犯的错误中吸取教训，就可以成为一个更出色的商人。但如果你是个骗子，又恰好出了错，就只有两种可能，要么进监狱，要么被你的合作伙伴惩罚。”

3. 你可以因为贪婪而致富。富爸爸说过：“世界上到处都是因为贪婪而致富的人，但贪婪的富人最受人鄙视。”

2000年的股市危机过去之后，接二连三地有一些公司的财务丑闻被曝光：CEO们向投资者撒谎；掌握内幕消息的人非法抛售公司股票；公司高层一方面鼓动员工购买公司股票，一方面又偷偷抛售自己手中的公司股票。一连好几个月，媒体上充斥着安然公司、世界通信公司、安达信公司以及华尔街股票分析师们欺骗公众、侵害投资者利益的各类报道。可以说，这些贪婪的富人置法律于不顾，已经达到了丧心病狂的地步。进入新世纪后，又有一些更为严重的贪污、腐败和道德沦丧的丑闻被披露，这些都足以说明诈骗和违法犯罪并不仅仅限于贩毒、戴着头套抢劫银行等活动，一些衣冠楚楚、道貌岸然的公众人物，其实也在堂而皇之地从事着更为严重的违法犯罪活动。

4. 你可以通过勤俭持家最终致富。富爸爸说过：“通过勤俭持家致富，是人们使用得最多的方法。”接着，他进一步解释说：“想通过勤俭持家致富的人，总是想方设法省钱，而不是去想办法提高自己的生活水平。到了最后，他们的生活水平可能仍然很低。”我们常常听说，有些人为了攒钱，一分钱都要掰成两瓣儿花，总是买特价商品。实际上，就算最终攒下了一笔钱，他们的生活也跟真正的穷人没什么两样。在富爸爸看来，为了敛财而一生过着贫穷的生活，是毫无意义的。

富爸爸有一位朋友，他一辈子都很吝啬，只知道拼命攒钱，除了基本的生活用品，他从不购买任何别的东西。不幸的是，他的3个孩子都迫不及待地想要瓜分他的财富。结果，他一去世，3个孩子就以挥霍钱财的方式来补偿自己，因为他们多年来一直跟随父亲过着清贫的生活。不到3年，他们就将所有遗产挥霍一空。这时，孩子们只能像他当年那样又过起了清贫的生活。区别仅仅在于，他本人当年手里还攥着一大笔财富。对富爸爸来说，积攒了一大笔财富却过着清贫生活的人，就是那些崇拜金钱，让金钱主宰自己、奴役自己的人，他们非常可悲。

5. 你可以通过辛勤工作致富。富爸爸发现，只知道辛勤工作的

人存在着致命的缺陷，他们往往很难享受到金钱和生活给自己带来的乐趣。也就是说，辛勤工作就是他们的全部，他们不懂得享受生活。

为了一份微薄的薪水拼命工作

富爸爸曾经告诉我和他的儿子，很多人卖力工作，拿到的却是微薄的薪水。他说：“努力通过体力劳动赚钱的人，往往只能得到一笔‘不合理’的收入，因为这种收入需要缴纳高昂的税金。他们工作越努力，纳税也就越多。”富爸爸认为，为了得到一笔纳税越来越多的收入而工作，从理财角度来看实在不是明智之举。相对来说，绝大多数拥有一份稳定工作的雇员缴纳的个人所得税也是最高的。也就是说，薪水最低的人，个人所得税税率往往是最高的。

在我还是个小孩子的时候，富爸爸就告诉我，人们的收入并不都是一样的。他说：“有的收入好，有的收入不好。”在本书中，你将找到一种值得你去努力工作的收入，那种收入在不断增加，纳税却可以越来越少。

富爸爸还指出，不少人辛劳终生，到最后却没得到多少收获。在本书中，大家将会发现：只要你愿意，通过数年的努力工作，就可以实现财务自由，从容地提前退休。

6. 你可以通过非凡的聪明、才智、魅力或者天赋致富。泰格·伍兹就是具有非凡天赋的高尔夫球员，他仅仅用了几年时间就使自己的天赋得到了最大程度的发挥。然而，拥有过人的聪明、才智、魅力或者天赋，却并不一定就能致富。富爸爸指出：“世界上拥有非凡天赋却不能致富的人随处可见，数不胜数。只要去好莱坞走一圈，你就能遇到很多美丽、潇洒、天赋极高的演员，可他们的财富甚至还比不上普通人。”统计显示，在所有的职业运动员中，65%的人在高薪的职业生涯结束的5年之后就会落得身无分文。从理财的角度看，天赋、才能或者外表并不足以让一个人致富，或者保证他长期拥有财富。

7. 你可以凭借好运气致富。希望凭借好运气致富，和希望通过勤俭持家致富一样是一种非常普遍的观念。我们都知道，数百万人在彩票、赛马、赌场和体育比赛中投下了数十亿甚至数亿美元的赌注，期盼着凭借好运气而一夜暴富。不过，我们也很清楚，这样一个幸运儿身后也许就有数以万计甚至数以百万计的不幸者。调查显示，大多数中彩票的人在拿到超过自己一生正常收入5倍的奖金后，不出5年就会破产。因此，即便能碰到一两次好运气，也不意味着你能一直富有下去。

8. 你可以通过继承一大笔遗产致富。不过，在我们20来岁的时候，大概就可以知道自己能不能继承遗产。如果你知道自己将来没有什么遗产可以继承，那么，显然你就应该去寻找其他的致富途径。

9. 你可以通过投资致富。我最常听到的抱怨就是：手里有钱才有可能去投资。没错，在很多情况下的确如此。投资还有另外一个问题，如果你缺乏财务教育和投资培训，就有可能赔掉所有资金。正如我们很多人看到的，股市存在一定的风险，经常发生波动，这就意味着某一天你可能会赚钱，接下来的一天又可能全部赔掉。在房地产投资领域，虽然你也可以利用银行贷款进行投资，但是你自己仍要具备一定的资金、接受一定的投资训练，才有可能最终积累大量财富。在本书中，大家会发现一些获取投资资金的方法，不过更重要的是在承担投资风险之前，先让自己成为一个真正的投资人。

10. 你可以通过建立自己的企业致富。创建个人企业是大多数富人变得更加富有的一条基本途径，比尔·盖茨创建了微软公司；还在上大学的迈克尔·戴尔在自己的宿舍里创建了戴尔电脑公司。问题是，白手起家创建自己的企业是一种最具风险的致富方式。购买特许经营权虽然风险相对较低，代价却十分高昂。一个著名品牌的特许经营权，售价大约在10~150万美元之间。除了这笔最初的费用，每月还要向公司总部缴纳培训、广告和后续支持的费用。而且，获得了这些支持也并不一定就能赚大钱。很多时候，即便自己的公司处于亏损状态，

人们还是得继续向特许经营公司总部缴纳各种费用。参与特许经营比自己独立创办公司的风险相对低一些，但是统计表明，1/3购买了特许经营权的公司最终还是破产了。

大企业主与小企业主有区别

在继续介绍下一条致富途径之前，我想与大家聊聊大企业主与小企业主之间的不同。两者最重要的区别可能就在于，大企业主建立了自己的网络。在我们周围，到处都有开餐馆的小企业主，他们与创建麦当劳的雷·克罗克的重大不同在于，雷拥有的麦当劳是一个因出售汉堡包而著名的特许经营的庞大网络。另外一个可资对比的例子是，一个拥有电视机修理铺的小企业主，与创建了美国有线电视新闻网（CNN）的特德·特纳之间的区别，主要还是在于后者建立了自己庞大的网络。请注意，这里又出现了“网络”这个词。大企业主与小企业主的显著区别就在于，他们各自建立的网络规模不同。很多小企业主都拥有自己的生意，但几乎没有小企业主建立自己的网络。简单说来，建立一个庞大的商业网络是世界上最富有的人致富的根本原因。

第11条致富途径

11. 你可以通过创建一个网络营销企业而致富。我之所以将创建网络营销企业当成第11条致富途径，单独列出来介绍，主要是因为创建网络营销企业是一条全新的、革命性的致富途径。如果你大致浏览一下前面讲的那10条致富途径，可能就会发现它们的关注点都非常自我中心，也就是说它们关注的是渴望致富的那个人本身。也可以说，这是一种近乎贪婪的关注。比如，想通过勤俭持家致富的人，可能就特别关注自己或个别家庭、朋友能否致富。为了金钱而结婚的人，关注的也肯定是自己能否得到一大笔财富。即便是创建了个人企业的企业主，往往也只能让特定的一些人致富。通过授予特许经营权，能够

让更多的人成为企业主，进而分享财富，但是，在多数情况下，也只有有钱人才买得起特许经营权。正如我在前面提到的，目前在美国，购买麦当劳的特许经营权至少要花100万美元。当然，我并不是说购买特许经营权的人不好，或者贪得无厌，我只是说，在大多数情况下，他们关心的都是自己致富，而不是大家一起致富。

“创建网络营销企业是一条全新的、革命性的致富途径。”

我将网络营销当成第11条致富途径单独列出来，就是因为它是一条全新的、革命性的致富途径。通过这条途径，渴望致富的人们可以共享资源，网络营销体系让共享财富成为可能。在我看来，网络营销系统，也就是我常说的“个人特许经营”或“看不见的大规模商业网络”，是一种非常平民化的创富方式。只要有意愿、决心和毅力，任何人都可以参与到这个系统中。这个系统不在乎你上过什么大学，你今天赚了多少钱，你的种族和性别，你的外表和家庭，也不在乎你是否受到周围人的喜爱。通常情况下，网络营销系统关心的是你愿意学习多少东西，是否愿意改变和成长，你是否有勇气排除万难、坚持到底，直至成为一个企业所有者。

“网络营销系统，也就是我常说的‘个人特许经营’或‘看不见的大规模商业网络’，是一种非常平民化的创富方式。”

最近，我偶然听到了一位非常有影响力的、富有的投资家在一所著名商学院的演讲录音。我在此不便说出这位投资家和那所商学院的名字，因为我接下来要说的并不是一些讨巧的话。这位富有的投资家在演讲中说：“我对教普通人投资毫无兴趣，也不想去帮助那些穷人改善生活。我只想花时间在这里（即这家著名的商学院）与像大家这样聪明能干的人进行交流。”

尽管我并不赞同这位投资家的说法，但我依然欣赏他的坦率。在我的成长过程中，我经常从富爸爸的一些朋友那里听到类似的观点，

当然他们讲得更谨慎、更委婉。他们往往也出席一些公开的慈善活动，为社会公众捐赠，但是，他们中的很多人做出这种姿态仅仅是为了博得人们的好感。在一些私人聚会上，我常常能听到他们说出自己内心的真实想法，这些想法与上面那位著名投资家的观点极为接近。

当然，并不是所有的富人都持上面那位投资家的观点。但是，有很多富有、成功的人士正是因为他们的贪婪和缺乏同情心而致富的，这让我感到非常震惊。我需要再次声明，并不是所有的富人都这样看问题，不过，根据我的经验，持有上述观点的富人应该有相当高的比例。

我支持网络营销的主要原因就是，相对来说它是一种更为公平、公正的致富系统。亨利·福特是世界上最伟大的实业家之一，他通过建立自己的公司——福特汽车公司而成为富人。福特汽车公司的使命是“使汽车平民化”，这一使命具有革命性的意义，因为在19世纪末20世纪初，汽车只属于富人。而福特的理想就是要让人人都买得起汽车，即“使汽车平民化”。有意思的是，福特曾是爱迪生手下的一名雇员，他利用业余时间设计了自己的第一辆汽车。1903年，福特汽车公司正式成立。通过大幅削减成本、建立流水线等措施，大批量生产标准化的廉价汽车，福特汽车公司一跃成为当时世界上规模最大的汽车制造厂。福特不仅降低了汽车的售价，还给员工支付了行业内最高的薪水，提供利润分享计划，每年拿出3000万美元给员工们分红。在20世纪初，3000万美元实在是个大数目，其价值远远超过了今天的3000万美元。

可以说，福特之所以致富，原因就在于他不仅关注客户的利益，还关注员工的利益。他是一个慷慨大方的实业家，而不是一位贪婪吝啬的商人。当然，福特也受到了很多批评和人身攻击，这些批评和人身攻击主要来自当时的所谓知识分子。同爱迪生一样，福特也没有接受过多少正规的教育，因此也常常受到一些奚落和嘲讽。

我最喜欢的关于福特的一桩轶事，就是有一次他被邀请参加一场考试，这场考试是由一些学院派的“聪明人”主持的。到了约定的那天，那伙“聪明人”前来对他进行一场问答式的考试。他们想通过这次考试，证明大名鼎鼎的亨利·福特是一个十足的笨蛋。

考试开始了，一位“聪明人”提出的问题是，福特所用的钢材的抗张强度是多少？福特不知道答案，于是就用桌上的一部电话，叫来知道答案的公司副总经理。副总经理来了，福特向他询问这个问题，副总经理马上给出了标准答案。另一位“聪明人”又提出了一个问题，福特还是不知道答案，于是他又打电话叫来了另一位知道答案的下属。就这样，福特只要遇到不会的问题就打电话叫人来帮忙，后来，一位“聪明人”大声喊道：“瞧，这些都证明了你的无知。我们所有的问题你都回答不上来！”

据说当时福特回答道：“我不知道答案，是因为我不想让自己的大脑被你们想要的答案搅乱。我雇用了一些毕业于你们所办学校的聪明的年轻人，他们能够记住你们希望我记住的答案。我的工作并不是要记住你们认为可以证明一个人是否聪明的那些信息，而恰好是要从这些细枝末节中摆脱出来，保持清醒的头脑去进行思考。”接着，他请那些学院派的“聪明人”立马走人。

多年以来，我一直牢记着我认为是福特说过的最重要的一句话：“思考是一项最艰巨的工作，因此真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

“思考是一项最艰巨的工作，因此真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

人人都能得到财富

在我看来，网络营销作为一种新型的商业模式，有着革命性的意

义。原因非常简单：在人类历史上，它第一次使所有人共享社会财富，而在此之前，只有极少数人或者幸运儿才能得到这些财富。但我注意到，这种新型商业模式仍然引起了很多争议，而且有时候，一些网络营销企业本身就容易引发人们的贪婪，一些不诚实的人往往通过欺骗让人们妄想通过这种商业模式可以一夜暴富。然而，只要你回头仔细思考一下，就会发现它的确是一种具有社会责任感的分享财富的模式。对贪婪的人来说，网络营销并不是一个上佳的选择。但是，根据网络营销企业创立的初衷，它却是最适合那些乐于助人者的企业。换句话说，网络营销的运作模式，就是要设法帮助他人像你一样致富。在我看来，这是一种具有革命意义的崭新的商业模式，完全可以和当年爱迪生与福特对于产业界的意义比肩。

当然，我知道大多数人都非常慷慨。我也不打算指责有些人贪婪，因为小小的贪婪和利己主义甚至于健康是有益的。只有当贪婪和利己主义超过一定限度的时候，我们大家才会反对或者摇头叹息。大多数人都慷慨大方、乐于助人，而这种新型的网络营销模式赋予了大家帮助更多人的能力。尽管这种新型的商业模式并不适合每个人，但是，如果你想帮助尽可能多的人实现自己的财务目标和梦想，网络营销就值得你花时间为之努力。

小结

今天，人们的致富途径越来越多了，不过，最佳的致富途径仍然应该是最适合自己的致富途径。如果你是一个乐于助人的人，我认为这种新型的商业模式——网络营销——就非常适合你。当然，如果你并不热衷于帮助他人，那至少还有其他10种途径可以选择。

在下一章里，我想和大家探讨一下网络营销企业的一些核心价值观。在我看来，这些核心价值观是决定你是否适合这个行业的至关重要的因素。富爸爸曾经告诉我和他的儿子迈克，核心价值观远比金钱

更为重要，他常常说：“你可以靠勤俭持家和贪婪致富，也可以通过慷慨大方致富。你选择的致富方法，一定得是最适合自己内心深处核心价值观的那一种。”

(1) 指的是某一时期及特定地区，人口出生率大幅提升的观象，在美国特指1946~1964年出生的人。

第3章 核心价值之一——真正平等的机会

经常有人问我：“你并没有通过建立网络营销企业而致富，为什么还要鼓励别人涉足网络营销呢？”实际上，我鼓励大家从事网络营销的原因有许多，我会在接下来的章节里逐一解释。

我封闭的思想

20世纪70年代中期，一位朋友请我出席一个关于新型商业模式的座谈会，并在会上作一个报告。因为我有研究商业案例和投资机会的习惯，所以我同意赴会了。尽管我感觉有点奇怪，因为这次商务会议是在私人家里而不是在办公室进行的，但我还是去了。我在那次会上第一次接触到了网络营销。

我坐在那里耐心地听完了他们长达3个小时的介绍，对他们关于人们为什么应该创办个人企业的大部分观点也表示赞同。然而，当时我没注意到的是，他们正在创办的企业与我所创办的企业之间有多少不同。简单说来，我创办企业是为了让自己致富，而他们讨论创办的新型企业却可以让很多人富起来。当时，我还无法接受这么激进的观点，我认为创办企业的目的就是为了让企业主致富。

那天晚上，朋友问我对那种新型商业模式的看法。我回答说：“这种商业模式很有趣，但并不适合我。”朋友追问原因，我回答：“我已经建立了自己的企业，为什么还要与其他人再建立一家企

业呢？我为什么要帮助他们？”接着，我又说：“此外，我还听到一些传闻，说某些网络营销只是一些‘老鼠会’⁽¹⁾，是不合法的。”朋友还没来得及作进一步的解释，我就已经走进夜幕中，坐上自己的汽车离开了。

当时，我正在创办属于自己的第一家国际化公司。我一边忙于日常的工作，一边用业余时间创办自己的企业。我创办的是一家首次运用维可牢搭扣制作的尼龙运动钱包的企业。就在那次关于网络营销的座谈会后不久，我的钱包公司的生意渐渐红火起来。长达两年的辛勤努力终于有了回报，成功、荣誉和财富似乎一下子来到了我和两位合伙人的身边。我们达到了自己的目标，那就是在30岁之前成为百万富翁。在20世纪70年代，100万美元可不是一笔小数目。我的公司和产品屡屡出现在诸如《冲浪者》《跑步者世界》和《绅士季刊》等杂志上面。我们的产品是运动商品领域的“新宠”，业务迅速扩展到世界各地。我的第一家国际化企业刚刚起步，并且运转顺利，因此，当网络营销这个新型的商业模式出现在我面前时，我的思想还处于封闭状态，并不愿意对此作进一步了解。多年以后，我才重新打开自己的思路，开始倾听关于网络营销的介绍，这样才逐步改变了自己对它的看法。完成这种思想转变花了我15年的时间。

思想转变

20世纪90年代初期，我的一个朋友比尔告诉我，他正在从事网络营销。一直以来，我都非常钦佩他的理财智慧和他取得的商业成就。比尔已经在房地产投资中获得了大量财富，因此，我很困惑他为什么要转而投身网络营销。出于好奇，我问他：“你为什么要去做网络营销呢？你也不缺钱啊，不是吗？”

比尔哈哈大笑，他说：“你知道我喜欢赚钱，但我不是因为需要钱，才来做网络营销的。我目前的财务状况相当不错。”

前两年，比尔刚刚完成了价值超过10亿美元的商业房地产交易，我听说他干得很不错。但他含糊其词的回答让我更加好奇了，我追问道：“那你为什么还要建立一家网络营销企业呢？”

比尔想了好一会儿，然后用他特有的得克萨斯语调缓缓说道：“多年以来，很多人向我讨教投资房地产的诀窍，他们想知道如何通过投资房地产致富。很多人来问能否跟我一起投资，还有怎样才能找到不用付首付的房地产投资项目。”

我轻轻地点了点头，说道：“我也经常被问到同样的问题。”

“问题是，”比尔接着说，“大多数人都无法跟我一起投资，因为他们没有足够的资金，他们的资金根本达不到我的最低投资限额——5万或者10万美元。很多人之所以想找不用付首付的投资项目，就因为他们根本没有资金。他们中有很多双职工夫妇，经济状况非常不好。这些人寻找的所谓价格低廉、不用付首付的项目，往往都是一些非常糟糕的交易。你我都明白，最好的房地产交易都是由拥有大笔资金的富人完成的，而不是由没有资金的穷人完成的。”

我点点头说：“我能理解这一点，我还记得在我身无分文的那段时间，银行和房地产代理机构根本不愿意和我认真打交道。你的意思是，他们没有钱，即使有一些钱，也不足以让你帮助他们。他们那点钱根本无法参与你的房地产投资项目，是吗？”

比尔点点头，接着说：“更重要的是，就算他们有资金，也很可能是他们仅有的生活积蓄。你知道，我并不鼓励大家拿出自己的全部资产来投资。而且，如果动用生活积蓄来投资，就会非常害怕赔钱。我们都知道越是怕输的人往往输得越惨。”

我与比尔继续谈了几分钟，接着就急忙赶往机场。我仍然不能完全明白他为什么要投身网络营销，但是，我过去一直封闭着的思想现在开始慢慢开放了。我想进一步了解像他那样富有的人为什么还要投

身网络营销。我开始意识到，在商业活动中，还有比金钱更为重要的东西。

在随后的几个月里，我与比尔的对话还在继续。慢慢地，我开始理解他涉足网络营销的原因了。这些原因主要有：

1．他想帮助别人。这一点是他投身网络营销最主要的原因，虽然他非常富有，但他并不是一个贪婪和傲慢的人。

2．他想帮助自己。“要想和我一起投资，你先得非常富有才行。我意识到，如果能帮助更多人致富，我就会有更多的投资者。”当时比尔继续说道，“有意思的是，我帮助越多的人通过建立个人企业而致富，我自己的业务就会在这个过程中发展得越来越好，我也会因此而变得更加富有。现在，我已经有了一个日渐庞大的消费者分销业务系统，有了更多的投资者，我自己手中也有了更多的投资资金，这是一个双赢的结果。因此近年来，我开始投资更大的房地产项目。你也知道，投资小型房地产项目很难挣大钱。当然我也不是说小型房地产项目没什么投资价值，但如果你没有大量的资金，你所投资的项目大概也不会是富人们感兴趣的项目。”

3．他喜欢学习和指导别人。“我喜欢与渴望不断学习的人共事。”在后来的一次谈话中，比尔对我说：“与那些自以为无所不知的人一起工作简直令人精疲力竭。在房地产投资领域，我就遇到了很多这种人，和他们一起工作真的很辛苦。在我看来，创办网络营销企业的人都是想寻求新答案的人，他们也准备好了学习新东西。我喜欢不断学习，喜欢指导别人，喜欢和那些乐于不断学习的人分享新思想。你知道，我拥有一个会计学学位，一个MBA学位。网络营销给了我一个传授自己的知识并与大家一起学习的机会。你会惊奇地发现，这个行业汇聚了那么多背景各异但都非常聪明、受过良好教育的人。当然，这个行业里还有大批没有受过多少正规教育的人，面对工作越来越不稳定的现状，他们可以寻求保证财务安全所需要的教育。我们在

一起学习和分享各自的经验和知识。我喜欢指导别人，也喜欢学习新东西，这就是我爱上这个行业的原因。这是一个伟大的行业，也是现实生活中一所伟大的商学院。”

一种开放的新思想

于是，在20世纪90年代初期，我的思想逐渐开放，对网络营销的看法也慢慢发生了改变。我开始看到过去未曾看到的東西，看到网络营销这个行业良好的、积极的一面，而不仅仅是消极的一面（虽然这个行业也有消极的一面）。不过，世上绝大多数事物都有消极的一面。

1994年，我在47岁的时候实现了财务自由，提早退休之后，我开始研究网络营销。无论什么时候，只要有人请我出席他们的座谈会，我都欣然前往，仔细聆听他们的发言。如果我喜欢他们的发言，就会加入他们的营销网络。但是，我进入网络营销企业的目的并不是为了赚钱，而是为了对每个公司正反面的情况进行长期观察。我没有禁锢自己的思想，我想找到问题的答案。考察了一些公司之后，我看到了很多人在初次接触网络营销时所看到的不好的一面。的确，很多梦想家、皮条客、骗子、失败者和一夜暴富的艺术家都被吸引到了这个行业中来。网络营销企业最大的问题就是，它奉行的是门户开放原则，只要愿意，几乎人人都可以参与进来。门户开放原则所赋予每个人的公正、公平的机会正是许多社会党人孜孜以求的东西，然而，我从来没有在网络营销企业的任何一场会议上遇到过任何一位“货真价实”的社会党人。看来，网络营销企业是为资本家而设的，或者至少是为那些希望成为资本家的人而设的。

“网络营销奉行的是门户开放原则。”

在见识了太多的狂热分子、皮条客和梦想家之后，我终于遇到了

一些经营网络营销公司的真正的领导者。他们中有一些人是我从事商业活动这么多年来遇到过的最聪明、最和气、最具道德感、最有理想和专业精神的人。在我摈弃了自己以往的偏见、遇到了自己尊敬的人之后，我就发现了网络营销行业真正的核心本质。我看到了过去不曾看到的東西，看清了事情的正反两面。

因此，我写这本书的一部分原因是要回答下面这个问题：“你本人并没有通过建立网络营销而致富，为什么还要鼓励别人涉足网络营销呢？”也许正是由于我没有从网络营销中赚钱，所以我对这个行业的认识才更客观、更公正。本书将要介绍我所理解的网络营销的真正价值——网络营销的意义，并不仅仅在于它能赚很多钱，而在于，我发现，它是一种对普通人生存状态给予深切关怀的商业模式。

我支持网络营销的主要原因，是由于我一直痛恨传统教育体制中的价值观念。我16岁的时候正念高中二年级，一个老师对我的朋友玛莎说，她将来不会有多大出息，因为她在学校里表现平平。玛莎是个害羞、敏感的女孩子，我亲眼目睹了老师那句话给她心灵带来的伤害，高中毕业前不久，玛莎就辍学回家了。

我认为，现行的学校教育与公司中存在的问题如出一辙。它们奉行的完全是一种所谓的“适者生存”的价值系统。如果一个人遇到了麻烦，或是难以理解一些东西，这个价值系统就会直接淘汰他。几乎可以说，这个系统丧失了它的良心。

我在施乐公司工作的时候，我的朋友罗恩的季度销售业绩很糟糕。销售经理不仅没有帮助、指导他，还威胁他说：“如果你不能尽快把我们的商品推销出去，就等着被解雇吧。”到今天我还记得当时销售经理说的那番话。结果，一周之后罗恩就辞职了。

所以，我支持网络营销企业的另外一个原因就是，在绝大多数情况下，网络营销公司都非常富有同情心。如果你喜欢或者坚持按照自

己的步骤学习和研究，那么网络营销企业将对你大有帮助。很多网络营销企业都坚持真正的机会平等，只要你投入时间和精力，就能获得相应的回报。尽管我自己并没有从网络营销企业中获得财富，我还是非常赞赏这种富有同情心、机会均等的新型商业模式。

小结

在18岁到27岁之间，我在军事学院接受了大学教育，接着又在美国海军陆战队服役。这两个机构奉行的都是“适者生存”的价值观念。在军事学院，如果你给出老师想要的答案，就可以毕业；反之，就毕不了业。在海军陆战队，如果你严格按照训练去做，就能在搏斗中生存下来。在战争中，“适者生存”的确具有一定的合理性。

我从越南战场回国以后，很想改变自己曾经接受的一些价值观。我不想再去玩从学校学到的非输即赢和适者生存的游戏。这就是为什么我们要把富爸爸网站的使命定义为：“全面提升人们的财务状况。”我们认为，即便一个孩子在学校表现欠佳，或者踏入社会后未能找到一份高薪的工作，也不意味着他将终生遭受财务问题的困扰。

富爸爸网站鼓励大家投身网络营销的另外一个原因，就因为我们发现大多数投身于网络营销的人都担负着同一个使命——今天，我不是要在考场上击败同学，不是要在战场上消灭敌人，也不是要在商业领域战胜对手，而是要与那些乐于帮助他人完成商业目标和梦想、永远不会伤害他人的人一起共事、合作。对我来说，这就是值得支持的事情。

从2003年开始，富爸爸网站开始进一步推广儿童版的“现金流”游戏，并将这个游戏制作成了在线电子游戏。这种在线电子游戏及其配套的教学课程是为5~12岁的儿童量身打造的，我们通过网站向广大读者免费提供这个游戏和这套课程。这是我们作为一个企业回馈社会的一种方式，也是我们提醒自己要慷慨大方，而不要贪婪、吝啬的一

种方式。

上面提到的游戏和课程将使全世界的年轻人享受到基本的财商教育和理财技能培训，这些都是我小时候，富爸爸曾教给我的东西。多年以前，甲壳虫乐队曾经唱道：“我们所有的歌声都是为了给和平一个机会。”套用他们的歌词，我们的富爸爸网站“所有的努力都是为了给孩子一个机会”，给所有的孩子一个平等接受基础财商教育的机会。我们相信，带来和平的最佳途径就是积极消除贫困；而消除贫困的最佳途径，就是对人们进行财商教育，而不是散发各种理财广告。就像富爸爸经常说的那样：“如果你给穷人钱，只会让他们更加长久地陷于贫穷。”

现在，很多网络营销公司通过向人们提供更多的机会来缔造世界和平。网络营销企业不仅正在所有主要的资本主义国家蓬勃发展，在很多第三世界国家也开始生根发芽，它的出现为生活在贫困国家的亿万人民带来了希望。而很多传统的公司只有在人们有钱、可以消费的地区才能够生存和发展。现在时候已经到了，全世界人民应该平等享有富足、充裕的生活，而不是终生勤勉劳作，却只是让富人愈富。如果贫富差距继续拉大，和平就是一件难上加难的事情了。

下一个价值

很多网络营销企业都为人们带来了人生意义上的转变。在下一章里，我们将讨论这种商业教育的价值。如果你已经准备好了要改变财务状况，就仔细阅读下一章吧。

(1) “老鼠会”是“金字塔销售计划”的俗称，就是变质的“多层次传销”。

第4章 核心价值之二——改变人生的商业教育

不只跟赚钱有关

“我们有最好的回报计划。”在我调查各类网络营销企业时，经常能听到诸如此类的介绍。急于向我展示自己所掌握的商业机会的人，会给我讲关于某人在一个月之内通过网络营销赚取几十万美元的故事。我也遇到过一些人，他们每月确实能从自己的网络营销企业中赚取几十万美元，所以我一点也不怀疑网络营销巨大的赚钱潜力。

事实上，网络营销能够赚大钱的诱惑确实吸引了很多人。然而，我向大家推荐网络营销的主要原因，并不是因为它能够赚钱。

与产品本身亦无关

“我们有最好的产品。”这是我在调查过程中，听到很多网络营销公司反复强调的第二个方面。我还发现了一个有趣的现象，很多强调自身产品的公司，他们的产品介绍往往都是围绕着产品给人们的生活带来的巨大改变展开的。在一次会谈中，一个网络营销公司的创始人告诉我，她研制出了某种秘方，挽救了自己在艾奥瓦州病危的母亲的生命。结果，经过调查，我发现她母亲根本没有在艾奥瓦州生活过，而她所谓的新研制出来的秘方，不过是在加利福尼亚州的某个实验室弄出来的一种药物，包括她在内的许多其他公司都在了这种药物上贴上

了自己的标签作为自己的产品出售。正如我在前面讲过的，与其他任何商业活动一样，网络营销领域也充满了各种欺骗和伪装。

客观地说，我也发现一些网络营销公司拥有一些很棒的产品，有些产品我到今天还在购买和使用着。我在本章将要阐述的主要观点是，虽然诱人的回报计划和优质的产品非常重要，但它们并不是你在决定是否进入网络营销这一行时所要考虑的最重要的方面。

网络营销企业有多种可供选择的业务

在调查各类网络营销公司的过程中，我吃惊地发现，原来很多产品和服务都可以通过网络营销来实现。

我在20世纪70年代初次接触网络营销的时候，那家公司销售的主打产品是维生素。我试用了一些维生素，发现质量很不错。直到今天，我还在服用他们的维生素。随着研究的深入，我发现网络营销企业的产品主要还包括：

1. 化妆品、护肤品及其他美容产品；
2. 电话服务；
3. 房地产服务；
4. 金融、保险、共同基金及信用卡服务；
5. 法律服务；
6. 网上销售配送，以折扣价销售一些产品（几乎囊括了沃尔玛超市所销售的大部分产品）；
7. 保健产品、维生素及相关服务；

8. 珠宝；

9. 纳税服务；

10. 教学玩具。

上述内容还在不断增加，我几乎每个月都会听到某家网络营销公司又推出一种新产品或回报计划。

这是一种教育计划

我推荐网络营销企业的首要原因，是因为我看重他们的教育体系。我建议大家暂且抛开网络营销企业的回报计划和产品，花点时间仔细探究一下网络营销企业的核心本质，看看它到底是不是真的关注对人的训练和教育。当然，这样做所花费的时间，要比单纯听3个小时的推销培训、看看印制精美的产品目录或者了解人们可以从中赚到多少钱要多得多。如果你想真正了解这种教育的优点，可能就得多下些工夫，仔细分析他们的训练计划、教育课程和活动内容。如果你发现自己很喜欢他们的介绍，就可以花些时间与公司负责教育培训的人接触接触，进一步了解详情。

不过，大家一定要加倍小心，因为很多网络营销公司都声称自己拥有良好的教育培训计划。但据我的观察，实际情况并不完全如此。在我调查过的一些网络营销企业中，它们的培训计划仅仅是一个推荐书目，它们培训的唯一关注点就是教人们如何把自己的朋友和家人介绍给公司。所以，大家需要多花点时间做一些详细的调查，因为拥有良好教育培训计划的网络营销企业实在不少。其中一些教育培训计划甚至是我见过的最好的商业实践训练。

网络营销教育培训计划的目标

如果你读过我写的其他书，一定知道我出生在一个教育工作者的家庭，我的父亲曾经是夏威夷州的教育厅厅长。尽管如此，我对传统的教育体制是没什么好感的。虽然后来我接到了纽约一家著名的联邦军事学院的录取通知书，顺利地获得了学士学位，传统教育还是让我感到非常厌烦。我平静地度过了学生时代，学校要求我们学的东西从来不会让我觉得有什么挑战，不过我对它们也没什么兴趣。

大学毕业后，我加入了美国海军陆战队，在佛罗里达州的彭萨科拉湾接受了海军飞行训练。那时越战已经爆发，军队非常需要飞行员。作为一名飞行学员，我发现了一种让自己兴奋的、极富挑战性的教育。我们经常听到化蛹成蝶、脱胎换骨的陈词滥调，但在飞行学校，情况就是如此。刚进入飞行学校那会儿，我已经是一个接受过4年军事训练的军官了。但那里的很多学员都是刚刚从普通院校转来的，真的就像“蛹”一样。当时正是嬉皮士流行的年代，一些学员打扮得很另类，他们穿着很随便的衣服，留着长发和胡须，有些人还穿着拖鞋，他们就是如此迎接能够改变自己一生的教育培训项目的。如果他们能够在训练中坚持下来，两三年后就会变成美丽的“蝶”，准备执行世界上最严酷的飞行任务。

在电影《壮志凌云》中，著名影星汤姆·克鲁斯成功地演绎了一个美国海军飞行学校的学员化蛹成蝶的故事。在奔赴越南战场之前，我也驻扎在加利福尼亚州的圣迭戈，那里恰好是影片中那所飞行学校的所在地。虽然我并不像那所著名飞行学校的学员那样优秀，但在参战之前，我们还是像影片中的年轻飞行员们那样充满了信心和力量。我们从不修边幅、不懂飞行的小伙子，变成了训练有素、遵守纪律的战士，在身体、精神和情感上都做好了应对各种严峻挑战的准备，这样的挑战是大多数人都极力避免的。我发现当时发生在自己和同学们身上的巨大变化，正是得益于那种“改变人生的教育”。当我结束了飞行学校的生活，赶赴越南战场，我的整个人生发生了彻底的改变，我已经不再是当年刚踏进飞行学校时的我了。

多年以后，我很多飞行学校的同学都在商业领域取得了非凡的成就。当我们聚在一起回顾往事时，都认为当年在飞行学校接受的训练，对我们日后在商业领域的成功产生了非常重要的影响。

因此，当我谈及改变人生的商业教育时，我想要表达的是一种足以让人“化蛹成蝶”的教育，它可以让你产生惊人的“蜕变”。如果你正在考察网络营销公司的教育培训计划，我建议你选择能够改变你一生的教育培训计划。

不过，我还是要提醒大家，正如当年在飞行学校曾经发生的那样，并不是每个人都能顺利完成这项教育训练计划。

现实生活中的商学院

那所飞行学校最值得称道的一点就是，它的教练都是由刚刚从越南战场回国的飞行员担任的。他们传授给我们的知识和技能，都源自他们的亲身体验。相反，传统商学院（我曾在这种商学院待过很短的时间）的缺陷之一，就是很多老师自己并没有实际的商业经验。即便老师有商业经验，大多也只是做过公司雇员——他们多半只是中层管理人员，而不是公司的创始人。

当我在夏威夷的一家传统的商学院攻读MBA时，我总是找机会去听那些供职于大公司的中层管理人员讲的管理理论或者经济理论方面的课程。那些从来没有离开过学校教育系统的老师是不会有实际的商业经验的。也就是说，他们也许从5岁上幼儿园开始就进入了学校教育系统，最后他们又留在这个系统中向学生们传授书上写的有关现实世界的知识和技巧。在我看来，美国的这种教育系统本身就荒唐可笑。

我考进商学院攻读MBA的目的，就是想成为一名企业主，而不是一名雇员。大多数中层管理人员或老师对于如何创办新企业一无所

知，他们都是雇员，而不是企业主。他们中的很多人因为没有在实际商业领域打拼的经历，所以并不具备也不了解商业社会中的求生本领。也有很多人刚刚离开学校这个象牙塔，马上又进入了公司这个象牙塔。很多人沉迷于所谓的安稳工作和可靠收入。换句话说，他们有着丰富的商业理论知识，却很少有人同时具备出色的商业技巧——创办一家新企业并获得巨额财富的商业技巧。如果领不到薪水，他们几乎无法生存。

我在那所商学院待了9个月之后就退学了，放弃了我的MBA学位。对我来说，回到传统的学校系统中的商学院读一个MBA学位，就好像返回学校让自己重新变成了一只“蛹”。接受了飞行学校的训练之后，我一直想找一所能够让自己化蛹成蝶的商学院。1974年，我从美国海军陆战队退役之后就去找了富爸爸，他给了我一直向往着的商业教育。富爸爸商学院关注的是“让一个人致富的技巧”，而不是“企业和经济的运作理论”。富爸爸常说：“技巧可以把你变成一个富人，而理论做不到。”

“技巧可以把你变成一个富人，而理论做不到。”

我会不会为自己当年从商学院退学而后悔呢？的确，有时候我确实有点后悔。因为这也意味着我放弃了在著名的大公司任职的机会。比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、史蒂夫·乔布斯、特德·特纳，他们放弃了那些在别人看来很好的任职机会，而早期的企业家托马斯·爱迪生、亨利·福特等人也都曾辍学。我相信，这些企业家们都将现实世界中的商业，看成是一所让人兴奋的、能让自己获得实际商业经验的商学院。他们最终成了“蝶”中的王者，彻底改变了商业世界的面貌。

请不要误解我的意思，我承认我曾经就读的那所商学院所传授的知识，对于任何一个要在商业领域打拼的人来说都非常有价值。然而，它却没有传授一些成为一个企业家应该具备的从事具体商业活动的技巧和本领。相反，它教给我们的都是做一名好雇员的技巧。从那

所商学院退学以后，我很快就创办了第一家维可牢搭扣尼龙钱包公司，在全球拥有500多家销售代理商。30岁那年，我成了一个百万富翁。不幸的是，两年之后公司就倒闭了。公司倒闭的确不是一段令人愉快的经历，但那的确是一次很好的教育。在那3年里我学到了很多东西，不仅有关于企业的，还有关于自身的。

创办一家世界性的企业，再失去一家世界性的企业，我在这个过程中所受到的教育肯定不是建立在商业理论基础之上的。对我来说，这种教育是无价的，这是一种让我最终富有的教育。更重要的是，它给了我自由。我不想接受那种只能让我成为拥有MBA学位、四处找工作的“蛹”的教育。公司倒闭之后，富爸爸鼓励我说：“金钱和成功会让你变得狂妄和愚蠢，贫困和谦逊则会让你再次成为一名积极进取的学生。”

我之所以把这本书命名为《富爸爸商学院》，就是因为网络营销企业可以说就是一所乐于助你成功的商学院，在这所商学院里你可以学到成为一个企业家的实际技巧，而不是成为拿高薪的公司中层管理人员的技巧。

通过参加一些网络营销企业的培训，我结识了一批拥有自己企业的领导者，他们往往都是白手起家。他们中的很多人本身就是很棒的老师，因为他们传授的知识都来自于实践，而不是单纯的理论。听过很多商业课程之后，我发现自己非常赞同他们关于如何在商业领域中求生的观点，他们的看法往往言简意赅、切中要害。除了传授实际的商业技巧之外，让我更加钦佩的是，他们还会传授在商业领域取得成功所需要的精神准备和情感态度。这些课程的价值是无法量化的，尤其是对于那些渴望化蛹成蝶的人来说。

听完这类培训课程之后，我总习惯与培训老师们聊上两句。我了解到，他们不仅从自己创办的企业中赚钱，还从投资中赚钱，让我感到吃惊的是，他们中的一些人比许多美国大公司的CEO赚得还多，我

在传统商学院遇到的那些老师的薪水当然就更没法与之相比了。

尽管这些培训老师非常富有，根本无须通过给别人上课来赚钱，但他们对传授知识和技巧、帮助别人致富充满了热情。因为网络营销企业本身就是建立在领导者带领普通人共同走向富裕的基础上的，而传统企业、国有企业的出发点则是让一小部分人富裕起来，让大批的雇员只满足于一笔稳定的薪水。这些培训老师从来不会说：“如果你们完不成任务，就会丢掉工作。”相反，他们会说：“让我来帮助大家干得更好！”他们也许还会说：“只要你们愿意继续学，就可以一直待在这里，我会向你们传授自己所有的知识和技巧。我会和你们同舟共济。”在我看来，这就是我所推崇的商业教育。

因此，如果大家想深入了解网络营销企业，就要设法找到该行业中非常成功的领袖人物，然后问问自己，是否愿意向他们学习。

网络营销教授的比较重要的实际商业内容有：

1. 成功的态度；
2. 领导技巧；
3. 沟通技巧；
4. 交际技巧；
5. 克服个人恐惧、怀疑和自卑等弱点；
6. 克服怕被人拒绝的恐惧；
7. 资金管理技巧；
8. 投资技巧；
9. 说服人的技巧；

10. 时间管理技巧；

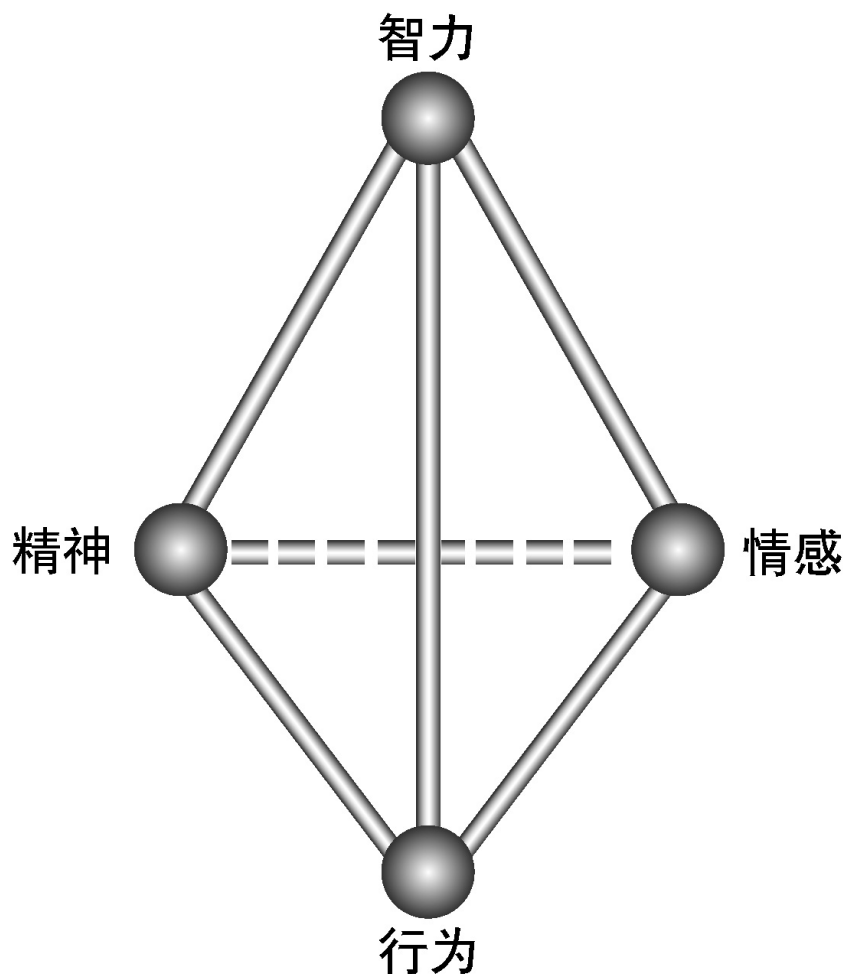
11. 目标设定技巧；

12. 争取成功的方式。

我在网络营销企业中遇到的成功人士，都从教育培训计划中学习并提高了上述技巧。不管大家能否在网络营销企业中晋升到管理高层，能否赚到很多钱，这些培训对你的未来都有着巨大的价值。如果你参加的网络营销教育计划切实可行，就很有可能彻底改善你的生活。

什么是改变人生的教育

下一页上有一幅我用来解释“改变人生的教育”这一概念的图表，它是一个四面体，也就是大家熟知的金字塔形。众所周知，埃及金字塔已经有上千年的历史了，这说明四面体是非常稳固的结构。几个世纪以来，西方学者一直认为宇宙万物的普遍法则或规律都和“4”有关（在这里具体说来就是这个四面体），因此有所谓的四季之分，即春、夏、秋、冬。对于那些从事占星术研究的人来说，主要有4个星相，即土、风、火、水。在我讨论改变人生的教育时，这种变化仍然表现在4个方面。也就是说，为了让改变人生的教育真正发挥作用，就必须影响四面体的4个方面，即智力、情感、体力和精神。



智力教育

传统教育主要关注的是智力教育，它传授阅读、写作、算术等技巧，这都是一些非常重要的技巧，也被称为认知技巧。我之所以不大喜欢传统教育，就是因为我对它影响人们的情感、行为和精神的方式感到不满。

情感教育

我对传统教育的另一个不满，就在于它是建立在人们的恐惧情绪之上的。具体说来，就是对出错的恐惧，这直接导致了人们对失败的恐惧。传统学校的老师不是激发学生的学习热情，而是利用他们对失败的恐惧来督促其拼命学习。那些老师往往会说出诸如此类的话：“如果你不能取得好成绩，将来就找不到一份好工作。”

当我还是学生时，就因出错而受过惩罚，于是我变得非常害怕出错。但问题是，在现实世界中，成功人士往往就是那些犯错最多，并从中吸取了宝贵教训的人。

我的穷爸爸就是一名学校教师，他认为犯错是一种罪过。与之相反，我的富爸爸则认为：“犯错是我们进步的必由之路。正是通过反反复复地摔倒、爬起，我们才能学会骑自行车。”但他也说过：“犯了错而不能从中吸取教训是一件非常糟糕的事情。”

富爸爸还进一步解释说：“之所以有那么多人会在犯错之后撒谎，就是因为他们从情感上害怕承认自己犯了错，于是他们白白浪费了一个学习和提高的机会。勇于承认错误，而不是推到别人身上，或千方百计找借口为自己开脱，才是我们进步的正确途径。犯错之后，不愿意承认或者推到别人身上的行为，才是一种莫大的罪过。”几年前，一位美国总统在白宫与人发生了婚外性关系。在我看来，比这个事件本身还要严重的，就是这位总统在事后接受调查时撒了谎。撒谎不仅是人格软弱的表现，也让他浪费了一次从错误中吸取教训的机会。

在传统商业领域，这种讳疾忌医、不肯承认错误的风气十分盛行。如果你犯了错，就很可能被解雇，或者受到惩罚。而在网络营销领域，人们鼓励你通过犯错、改正，进而在智力和情感上变得更加出色。当年我刚刚进入一家公司开始学习销售技巧的时候，业绩不佳的销售员常常会被公司解雇。也就是说，我们生活在一个畏惧失败的世界里，而不是一个积极学习的世界里。这就是为什么无数供职于各

类公司的职员只能是一只“蛹”的原因所在。一个人如果终日生活在被恐惧、失败紧紧包裹着的公司的“茧”里面，怎么可能自由飞翔？

在网络营销领域，领导者会与那些业绩欠佳的人一起合作，鼓励他们进步，而不是解雇他们。如果你在学骑自行车时因为摔倒而受到惩罚，还得到一个低分，那你可能永远都学不会骑车。

在财务上，我比很多人都成功，并不是因为我比他们聪明，而是因为我比他们经历了更多的失败。也就是说，我之所以能够领先，是因为我犯过更多的错误。在网络营销领域，人们鼓励你犯错、改正并从中吸取教训。对我来说，这就是改变人生的教育。不怕失败，才有可能开始飞翔。

如果你是一个害怕犯错和失败的人，那么我想有着良好教育培训计划的网络营销企业就一定会给你带来莫大的好处。我亲眼见证了网络营销训练计划对一个人自信的培养和重塑，一旦你拥有了更多的自信，生活就会发生彻底的改变。

体力教育

简单说来，害怕犯错的人学不到多少东西，因为他们做得太少。我们都知道，学习是一个智力过程，也是一个身体力行的过程。这就好比学习打网球是一个体力的过程一样，阅读和写作也是一个体力的过程。如果你一直习惯于掌握所有正确的答案，从不犯错，那么你接受教育的机会就会大打折扣。假如你已经知道了所有的答案，而且还惧怕尝试新事物，那你又怎么能取得进步呢？

我考察过的所有网络营销企业都鼓励体力学习，就像他们鼓励智力学习那样。他们鼓励大家直面自己内心的畏难情绪，通过行动、犯错、吸取教训，让自己在智力、情感和体力上都达到一个新的水平。

传统教育教大家学习一些概念，教大家害怕犯错。然后，这种恐惧的情绪将阻止你采取进一步的行动。生活在充满恐惧的环境中，对人的健康、智力、情感、体力或是财务状况都极其不利。正如我在前面所讲的，我拥有比别人更多的财富并不是因为我比别人更聪明，而是因为我犯过更多的错误，我勇敢地承认了错误，从这些错误中认真吸取了教训。后来，我又犯过更多的错误，甚至期待着将来还能犯更多的错误，然而，绝大多数人却竭尽所能避免犯错。正因为这样，我们的未来才如此不同。如果你不想尝试新事物，不想冒犯错的风险，并且不能从错误中吸取教训，未来就不会有多大改观。

可以说，最优秀的网络营销公司往往鼓励人们学习新思想、积极行动、直面过错、吸取教训、反复摸索，这完全是一种与现实生活紧密结合的教育。

如果你害怕犯错，却又明白自己的生活的确需要某些改变，那么，一个出色的网络营销计划可能就是你的最佳个人长期发展计划。优秀的网络营销公司将手把手地带你走上一条超越恐惧和失败的人生之路，当然，如果你不愿意再让网络营销公司手把手教你了，他们也会马上松手。

曾经有人说过，如果你想改变一个人，那就要设法改变他的思考方式。近年来，越来越多的人则开始提出另外一种观点：如果你想改变一个人的思考方式，首先要设法改变他的行为模式。网络营销最值得称道的一点，莫过于它非常关注你的思考方式和行为模式。

传统教育体制的问题就在于，它惩罚你的错误，而不是设法纠正你的错误。

精神教育

首先，在我们探讨这个备受关注、带有强烈的情感色彩的话题之

前，我想有必要在这里解释一下我个人的观点。我选择了“精神”这个词，而没有选择“宗教”等其他包含信仰意义的词汇，是有特定原因的。正如网络营销企业也有好坏之分一样，在我看来，宗教组织也有好坏之分。我曾经亲眼目睹一些宗教团体使人们的精神得到升华，而另外一些宗教团体则弱化了精神的作用。

因此，当我提到精神教育的时候，可能包括宗教信仰方面的教育，也可能不包括。我提到的精神教育与宗教教派没有任何关系。在宗教问题方面，我支持美国宪法的精神，它赋予了人们自由选择宗教信仰的权利。

我之所以对宗教这个话题如此小心翼翼，是因为小时候就经常有人提醒我：“永远不要讨论宗教、政治、性和金钱！”我赞同这句话，因为这些话题本身很容易发生变化，很容易带有强烈的情感色彩。实际上，我不仅无意冒犯大家的个人情感和信仰自由，而且还支持大家拥有上述权利。

超越人性的弱点

当我谈到人的精神时，其实是在讨论促使我们超越个人智力、情感和体力弱点的力量。正是上面提到的诸多方面的弱点，决定了我们的人生状况。

在越南战场上我亲眼看到，一些身受重伤的年轻战士明知自己很快就要死去，却仍然坚持战斗，只是为了让其他人能够活下来。我的一位飞行学校的同学，长期在敌后作战，他的话一语中的：“今天我之所以还活着，就是因为那些已经死去的人在去世前仍坚持战斗。”接着，他又说道：“在两次战斗中，我都是唯一的幸存者。当你意识到正是由于你的战友献出了生命，才让你得以幸存下来的时候，你的人生就会发生彻底的改变。”

战斗打响之前的那些晚上，我常常静静地坐在航空母舰的船头，看着海浪在脚下匆匆而过。在这种长时间的沉默中，我的灵魂平静了下来。我意识到，第二天早晨，我就要再次面临死亡的威胁。在那一个个漫长而孤独的夜晚，我意识到，如果我第二天死了，就什么问题都没有了；而在很多时候，活下来要比死去困难得多。一旦平静地面对生与死，我就能够从容地选择怎样度过第二天的生活。说得具体一点，就是我明天到底是要带着信心飞行，还是带着恐惧飞行。一旦作出选择，我就有了迎接新一天的勇气，不论结果如何，尽我所能执行飞行和战斗任务。

战争是很恐怖的，它迫使人对自己的同类做出很残忍的事情，犯下不可饶恕的罪过。然而，即便在战争中，我仍然可以看到人性中最美好的东西，可以感受到人性的力量远远超过了人性的弱点。我们每个人都具有那种人性的力量，你也不例外。

幸运的是，大家不必亲历战争来见证这种人性的力量。有一次，当我在观看残疾人青年田径运动会时，同样是人性的力量深深地打动了我。当我看到那些失去双腿、借助义肢奋力奔跑的年轻人全身心地投入到比赛中时，我深深地被他们的精神感动了。当我看到一位仅有一条腿的年轻姑娘在赛场上拼命奔跑，禁不住热泪盈眶。由于她不得不借助义肢，她的脸上露出了痛苦的表情，但她的精神力量战胜了肉体上的痛苦。虽然她后来并没有赢得比赛，却赢得了我的心。她触动了我的灵魂，也唤醒了我淡忘已久的一些东西。那一刻，我意识到这些年轻人不仅是在为自己比赛，也是在为我们所有的人比赛。

有不少影片也能让我们看到人类精神的力量，电影《勇敢的心》中有一个场面：梅尔·吉布森骑马站在一群卑微的苏格兰农夫面前，那些农夫被声势浩大的英国军队吓得有些不知所措了，梅尔·吉布森向他的同胞吼道：“他们可以消灭我们的肉体，却无法剥夺我们的自由！”他是在从精神上鼓舞大家。通过这种方法，他使这群农夫们抛弃了由于缺乏训练、武器装备太差而引起的恐惧和疑虑，激发了他们

战胜当时世界上最强大的军队的勇气。

我已经注意到，网络营销领域的杰出领导者往往都具有激发人们精神力量的能力。他们能够激励追随者们的壮志雄心，使他们奋勇向前，超越人性的弱点，超越自我怀疑和恐惧的心理。这就是教育改变人生的巨大力量。

富爸爸常常对我说（尤其在我穷困潦倒、缺乏自信或者不知所措的时候）：“我们大家心里都有3种人格——富人、穷人和中产阶级，你到底能成为哪一种人，完全取决于你自己。”富爸爸又说：“商业和投资领域充斥着两种情感——贪婪和恐惧。许多人没能成为富人，不是因为贪婪，而是因为他们恐惧。如果你想成为富人，就要克服自己内心的恐惧，大胆尝试。”在我看来，克服恐惧的最佳途径就是回过头去激发自己的内在精神，而这也正是很多网络营销公司的做法。

“教育”（education）一词的本意是“教导、引导”，传统教育存在的问题之一，就在于它是建立在恐惧的基础之上的——它的学生害怕失败，而不是积极应对挑战，从自身的错误中吸取教训。在我看来，现行的传统教育就是为了“引导”出我们心里的中产阶级人格：缺乏安全感，只想找一份工作、有一份稳定的收入，整日生活在对犯错的恐惧之中，总是担心如果自己与众不同就会招来朋友的各种揣测。我支持大多数网络营销企业，原因就在于，它是一所乐于助人致富的商学院，它可以“引导”出我们心里的富人人格。我非常推崇这种改变人生的教育。

顺便提一句，《福布斯》杂志将“富人”定义为年收入达到或超过100万美元的人，将“穷人”定义为年收入不足2.5万美元的人。其实，问题并不在于你现在赚了多少钱，而是：“你的工作能否训练你在将来达到或超过100万美元的年收入？”如果答案是否定的，你也许就应该去寻找一种更好的教育。

小结

在我失去自己的第一家公司，也就是维可牢搭扣尼龙钱包公司之后，富爸爸向我表示了祝贺。他说：“你付出的学费只不过才几百万美元，而你现在所做的一切，都是在为将来成为更加富有的人做准备。”接着，他又指出：“很多穷人永远发现不了自己心里的那个富人，就是因为他们一直认为犯错是件很糟糕的事情。”

对我来说，改变人生的教育与传统教育之间的不同价值，表现在两个方面，一是前者强调从错误中吸取教训，而不是单纯地惩罚犯错的人；二是前者强调人类的精神，而这种精神力量足以帮助人们克服智力、情感和体力上的所有弱点。

下一个价值

穷爸爸看重工作安全，富爸爸看重财务自由。在接下来的一章中，我们将要讨论从追求工作安全到追求财务自由的过程中，人们的价值观是如何改变的。这一切都源于他们在现金流象限中位置的改变，也就是说，大家将会从中发现为什么变换了工作或职业，却没有给生活带来真正意义上的改变。

第5章 核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友

“朋友们会怎么看呢？”在参加网络营销公司主办的培训课程时，我常常听到周围的人有这样的顾虑。有时候，他们也会产生这样的担心：“朋友们一定会认为我疯了！”

对于很多人来说，即便商业机会难得，即便他们本人也很想改变自己的财务状况，却仍然存在一个巨大的障碍，那就是他们会担心：如果自己投身一家网络营销企业，家人或周围的朋友会怎么想？

一天晚上，有位单身母亲站在30多位来宾面前，介绍了自己在网络营销领域发现的商机。她告诉大家，自从丈夫离去之后，她只能独自承担起抚养4个孩子的责任。这位勇敢的年轻母亲告诉大家，她没有求助于社会福利部门，而是开创了自己的网络营销企业，如今她在自己的业余时间里就能赚到6万美元，有充裕的时间用来抚养孩子。她说，网络营销给了她安全感和希望，让她能够从容地把握生活。更重要的是，她能有更多的时间与孩子们待在一起。快结束时她说：“最重要的是，在未来的十多年里，由于业务持续增长，我可能也会成为一个百万富翁。如果我仍然从事自己过去的工作，就永远不可能做到这一点；如果没有这个行业中许多朋友的热情支持，我永远不会取得这样的成功。”

对她来说，金钱并不是最重要的事情。网络营销让她找回了幸福的生活，她可以再一次梦想那些多年来一直不敢梦想的事情。在回答听众提问的时候，她还说：“我完全有能力支付孩子们上大学的各项

费用，等我老了，也不需要他们来照顾，我永远不会成为他们的负担。我感到轻松多了，也获得了内心的宁静。”

活动结束后，我向邀请我参会的那位朋友表达了谢意。出门后，一位也来参会的年轻的企业经理问我：“今晚的演讲怎么样？”

“我觉得非常精彩！”我回答说。

“的确如此，但是她似乎讲得太好了，好得有些不真实。”他一边在公文包中找车钥匙，一边对我说。

“那你为什么不花一点时间，弄清楚她的话到底是真是假呢？”我提议说，“或许你能得到你想要的。”

“不，我不会那样做。如果我告诉我的同事，我打算投身网络营销，你知道他们会作何反应吗？他们会笑掉大牙的，你知道他们都是些什么样的家伙。”

我点点头，微微一笑，说：“没错儿，我知道他们都是些什么样的家伙。”随后，我们分别坐上了各自的汽车，消失在夜幕里。

最艰难的工作

1976年，我的维可牢搭扣尼龙钱包公司正式投产。我和两位朋友一边在施乐公司做全职雇员，一边利用业余时间开始创业。我很清楚自己不可能在施乐公司长干，因为我们公司的业务量迅速攀升，需要我投入更多的时间和精力。我现在依然记得，当我告诉办公室里的同事，自己打算辞掉那份工作、全身心地投入到维可牢搭扣尼龙钱包的生意上时，他们的表情。

“你疯了？”一位资深推销员说，“你们那样的小公司维持不了多长时间的。”

“你知道有多少人想来施乐吗？”另一位资深推销员说，“你现在拥有一份很好的工作，待遇好、福利好，还有很多升职的机会。只要你安分守己，有朝一日就有可能成为销售经理。你为什么要冒险丢掉这份难得的工作呢？”

“你会回来的，”另一位推销员说，“我见过无数像你这样的人。很多自命不凡的人离开公司去创业，但过不了多久他的新公司就会倒闭，他不得不夹着尾巴回来——如果他的尾巴还没有跟着赔进去的话。”

他的话把办公室里的推销员逗得哈哈大笑，接着，他们又讨论起了公司新推出的复印机，然后又谈论起当晚哪支棒球队会赢球。这个时候，我才明白自己找错了谈论生意和梦想的交流对象，他们只会扯我的后腿，永远不会鼓励我。

数年后的那天晚上，当我听到那位年轻人对我说：“不，我不会那样做。如果我告诉我的同事，我打算投身网络营销，你知道他们会作何反应吗？他们会笑掉大牙的，你知道他们都是些什么样的家伙。”我完全理解他的顾虑。

在我看来，离开原来那份安稳、舒适的工作，创办自己的企业，这个过程中可能遇到的最艰难的一件事情，莫过于如何面对家人、朋友和同事的说法与想法。对我来说，这些才是最难面对的事情。

改变的是现金流象限，而不是你的工作

大家不妨回顾一下，下面这些话你听过多少遍了？

1. “我真想辞掉现在这份工作。”

2. “我已经厌倦了一次又一次地换工作。”

3.“我希望赚更多的钱，但我无法辞掉目前这份工作，因为我还没有实力开办自己的公司。而且，我也不想再回学校，重新学一门新专业。”

4.“每次加薪，大部分还是用来纳税了。”

5.“我工作非常努力，但这不过是在让我们公司的老板更加富有。”

6.“我工作非常努力，财务状况却没有多少改善，我得为自己的退休生活想想办法。”

7.“我担心新技术和年轻的员工会让我变成毫无用处的‘老古董’。”

8.“我不能再这么辛苦地工作了，我已经有些未老先衰了。”

9.“我毕业于培养牙医的专业学校，但我再也不想做一名牙医了。”

10.“我想做些别的事情，结识一些新面孔。我不想再浪费时间，整日与那些满足现状、不思进取的人混在一起。我也不想整日与那些只知道埋头干好本职工作的人待在一起，当然，只有这样他们才不至于丢掉饭碗。我更不想为那些付给我们只够勉强度日的薪水的公司工作，尽管他们也许会认为这样一来，我们就不会轻易辞职。”

这些话都出自受困于某个现金流象限的人之口。这些人往往正处在需要转换自己所属象限的时期，然而他们所做的事情往往是换个工作。

什么是现金流象限

在很多人看来，我所写的“富爸爸”系列图书中，《富爸爸财务自

由之路》是我最重要的一本书——尤其对于那些准备改变自己生活的人来说，因为这种改变绝非单纯地换个工作那么简单！

下面这幅图就是富爸爸的现金流象限：



E代表雇员；

S代表自由职业者或小企业主；

B代表大企业主；

I代表投资人。

判断自己处于哪个象限

要判断自己处于哪个象限的方法很简单，那就是看自己的收入来自哪个象限。比方说，如果你的收入来自你所从事的工作，你定期从别人的企业中获得一笔薪水，那么，你就属于E象限。如果你的大部分收入都来自投资，那么你就是一位投资人，属于I象限。如果你是一位小企业主，或是一位像医生、律师那样的专业人士，抑或像房地产代理商那样依靠佣金生活，那么你可能就属于S象限。另外，如果你拥有一家员工超过500人的大企业，你就应该属于B象限。

所处象限不同，价值观也就不同

多年前，富爸爸曾经向我解释过各个象限都有不同的价值观。比如，处于E象限的可能是一位看门人，也可能是一位公司经理，但关键在于，他们拥有相同的核心价值观，他们的想法和说法也许都如出一辙：“我要找一份安稳的、待遇好的工作。”“我们能得到多少加班费呢？”“我们能享受多久的带薪假期？”也就是说，“安稳”是身处E象限的人最关注的核心价值。

S象限的价值观

对于处在S象限的人来说，他们最关注的核心价值就是“独立自主”。他们向往自由，渴望做自己想做的事情。如果你听到有人说：“我要辞职自己干。”那么他们可能是正在从E象限转到S象限。

处于S象限的人，常常是一些小企业主，经营着家庭作坊式的企业，他们还可能是一些专家和顾问。比方说，我有一位朋友，他专门为有钱人的住宅安装大屏幕电视、电话系统以及安全报警系统。他手

下有3名员工，也乐意做3名员工的老板。他就是一位实实在在、勤勉的S象限人。至于提取佣金的销售人员，比如房地产代理人或保险经纪人，也属于S象限。S象限里也有很多专业人士，比如不隶属于任何一家大型医院、律师事务所或会计师事务所的医生、律师或会计师。

你还可以根据一个人说话的方式判断他是否属于S象限。S象限的人常常会说“如果你想做好某件事情，那就自己动手”，或是“我有最好的产品和服务”，假如要说说他们的口头禅，那可能就是“没有人能比我干得更棒”。处于S象限的人的内心深处，也就是在其独立的表面背后，常常缺乏对别人的信任，他们不相信别人能比自己干得更好。

S象限人士获取报酬的方式，往往就是收取定额的佣金，或是根据自己在该项工作上付出的时间确定收费金额。比如，S象限的人可能会说：“我将收取成交总价6%的佣金。”“我每小时收费100美元。”“我的费用是成本再加10%。”“我将收取成本费加上10%的佣金。”

S象限的人是商业领域中的约翰·韦恩(1)式的美国西部牛仔，他们的口头禅是“我想自己干”。

B象限的价值观

那些白手起家创办了自己企业的B象限人，往往有着强烈的使命感，重视团队协作与效率，希望为大众服务，并喜欢与尽可能多的人一起工作。这些人的代表，我在本书的前面已经提到过通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生，福特汽车公司的创始人亨利·福特，以及微软公司的创始人比尔·盖茨。

S象限的人希望成为各自领域的佼佼者，而B象限的人则总是寻找该领域的佼佼者，并邀请他们加入自己的团队。我之前提到了亨利·福特的例子，福特就在自己身边聚集了一大批比他聪明的人。S象限的

人往往是一个小集体中最聪明的人，比如医生或者顾问。

让我们再来看看B象限人的收入，真正属于B象限的人在离开自己的企业之后，仍然会有源源不断的收入。而在大多数情况下，如果S象限的人停止工作，就不会再有任何收入。因此，你现在也许该问问自己：“如果我今天停止工作，今后还能有多少收入？”如果答案是你将在接下来的半年甚至更短的时间内失去了收入来源，那么你可能就处于E象限或S象限。处于B象限或I象限的人，即使好几年都不工作，依然可能有持续的收入。

I象限的价值观

I象限人士追求的是“财务自由”。投资者喜欢让金钱为自己工作，而不是自己为金钱工作。

投资者的投资对象种类繁多，他们可以投资金币收藏、房地产、企业，也可以投资股票、债券、共同基金等纸资产。

如果你的收入来自公司或政府的退休金计划，而不是你的投资知识，那么这些收入其实是来自E象限的。也就是说，你的老板或者企业在为你曾经提供的服务埋单。

你可能会听到投资者经常说“我得到了20%的资产收益”，“让我看看这家公司的财务报表”，“那项房产拖欠的维修费是多少”等。

不同的象限，不同的投资者

在当今世界，我们大家都需要成为投资者。然而，我们的学校教育体制并没有向大家传授多少有关投资的知识。尽管我也听说一些学校会讲授有关选择股票的技巧，但在我看来，这并不是真正意义上的投资。对我来说，挑选股票就像一场赌博，而不是投资。

多年以前，富爸爸告诉我，很多雇员投资了共同基金或者进行储蓄。他曾经说过：“医生往往是最糟糕的投资者。他们也许在某个象限取得过成功，比如在E象限或S象限甚至B象限，但这并不意味着他们也能在I象限取得成功。”

富爸爸指出，不同象限的人投资方式也大不相同。比如，处于S象限的人可能会说：“我不会投资房地产，因为我不想去修理厕所。”对于同样的问题处于B象限的人则可能说：“我想请一家物业公司来负责修理厕所。”也就是说，一位S象限的投资者可能会认为，自己要负责对房产进行维修，而B象限的投资者则可能聘请一家物业公司替自己处理房产的维修问题。人不同，观念也不同。处于不同象限的人，价值观也各不相同。

如果想进一步了解各个象限的人之间的区别，建议大家参阅“富爸爸”系列图书中的《富爸爸财务自由之路》这本书。正如我在前面提到的，对很多人、特别是对那些准备改变自己人生的人来说，《富爸爸财务自由之路》是最重要的一本书。

网络营销企业是属于B象限的企业

网络营销企业是为一些想进入B象限的人准备的，为什么这样说呢？因为网络营销这一系统是为超过500人的群体设计的。而且，从理论上讲，网络营销企业的收入潜力是无限的，而处于E象限和S象限的人的收入却常常是有限的，它完全取决于你的个人产出。在网络营销企业中，你可以依靠网络来赚钱。如果你能建立起一个庞大的网络，就能赚到一大笔钱。

在你建立了一个庞大的网络系统之后，接下来就要争取从B象限转入I象限。至少富爸爸鼓励我这样做，我也真的做到了。当初嘲笑我从施乐公司辞职而自己创业的同事，如今仍然只是施乐公司的推销员。他们从来没有改变过自己的思考方式和核心价值观，因而也无法

改变自己所处的象限。现在，我听说他们中的一些人正在为可能丢掉工作而忧心忡忡，个别人甚至都没有为退休准备好足够的钱。其实，也可以说，他们在E象限和S象限耗费了太多的时间。

长大后你想成为哪个象限的人

小时候，穷爸爸常常对我说：“好好上学，争取考个好成绩，这样你将来就能找到一份安稳的工作。”显然，他为我规划的道路是通往E象限的。

妈妈常常对我说：“如果你将来想成为一个富人，就应该去做一名医生或者律师。这样的话，你就永远不必有求于人。”她为我规划的道路是通往S象限的。

富爸爸对我说：“如果你将来想成为有钱人，就应该为建立自己的企业做准备。”富爸爸鼓励我学习做一名企业主和投资人。

等到我从越南战场归来，我不得不作出决定：到底按照谁的建议去做。大家不妨先看看下面的现金流象限图：



我必须先问自己这样一个问题：“在哪个象限中，我取得商业成功的几率最大？”我不想一辈子只做一名雇员，也不想重新回到校园，将来做一名属于S象限的医生或律师。我知道对自己来说，获得商业成功的最佳途径就是争取做一名属于B象限和I象限的人。因为我想成为一个百万富翁，却不想为了这个目标而循规蹈矩、辛劳一生。现在，我不用去辛苦地工作就能赚到数百万美元。我的工作时间越来越少，赚到的钱却越来越多，因为我利用了网络的力量。

现在，该轮到大家仔细看看这张现金流象限图了。你也许需要问

问自己：“哪一个象限最适合我？”

很多人终其一生没能在财务上取得成功，原因之一就在于，他们没能改变自己所属的象限，而仅仅是不断地换工作。我们常常听说某人频繁地更换工作，或听到有人欣喜地说：“我终于找到了很棒的工作！”然而，即便他们确实找到了很棒的工作，他们的人生也不会有多大改观，因为他们没有改变自己所属的象限。

改变象限也意味着改变价值观和朋友圈

网络营销企业的优势之一，就在于它能汇聚一大批陌生人，其中有些人将来可能会成为你的好朋友。当初我离开施乐公司时所面临的最困难的事情，就是我的大多数朋友和家人都身处E象限。他们的核心价值观与我截然不同，他们追求安稳的工作和稳定的薪水，而我更看重能否实现财务独立和自由。

如果你想改变自己所属的象限，打算投身网络营销，可能会比我更有优势。至少，网络营销企业可以帮你找到一大群志趣相投、拥有B象限核心价值观的朋友，这将有助于你快速转型到B象限。而当初我创办公司的时候，只有富爸爸和他的儿子支持我。那个时候，几乎所有人都认为我疯了，也许我的做法也确实有点疯狂。但是，如果只是为了一份稳定、可靠的工作和薪水，并不足以让我继续留在施乐公司。

我在施乐公司交的那些朋友，如今和我仍然很要好，将来也依然如此，因为在我人生的转折点上，他们确实想帮助我。不过，我还是选择了离开，选择了继续往前走。如果你有机会往前走，而且又很向往B象限，也许就应该投身网络营销，结识一些新朋友。

你的朋友们都处在哪个象限

今天，4个象限中都有我的朋友。但我最要好的朋友都处在B象限和I象限。在我与人交往的过程中，我十分在意对方的价值观及其所处的象限。我发现，当我与E象限的人谈论企业或投资的话题时，他们似乎都难以理解，有时候甚至会感到害怕。如果我对E象限的人说：“我喜欢开办自己的企业。”他们的反应往往如出一辙：“那是不是太冒险了？”因为我们的核心价值观不同，让我感到振奋的事情却让他们感到害怕，因此，在跟E象限和S象限的人打交道时，我大多会选择聊聊天气、体育比赛或电视节目等话题。

很多投身网络营销的人，都会运用富爸爸的现金流象限分析自己的商业活动。他们会画出下面这幅图：



接着，他们会向那些对创办网络营销企业感兴趣的人解释不同的象限所具有的核心价值观之间的差异。据说，他们很会运用这个图表，让自己的观点对那些潜在的新企业主来说更容易理解，在精神上也更受鼓舞。于是，这些潜在的新企业主开始慢慢地意识到自己需要改变核心价值观，并走进商学院学习怎样做一名企业主，而不是一名雇员。

虽然并非所有的听众都会创办起自己的企业，但仍然有很多人会对你深怀感激，因为你没有一味地催促、要求他们创办自己的企业，

你只是运用富爸爸的现金流象限理论向他们讲授核心价值观，并给他们时间整理思路。如果大家花些时间仔细分析各个象限，权衡利弊得失，也许就能理解，从一个象限到另一个象限的转变，绝非转变思想那么简单，它实际上是核心价值观的转变，而核心价值观的转变往往需要相当长的一段时间。

“从一个象限到另一个象限的转变，实际上是一种核心价值观的转变。”

我觉得要对网络营销作深入、细致的解释是很难的，因为现在只有很少的一部分人在B象限取得了成功。由于深受学校和家庭旧有价值观的影响，绝大多数人都身处E象限或S象限。事实上据我估计，大约有80%的人聚集在E象限或S象限，同时大约有15%的人处在I象限，只有不足5%的人真正处在B象限。也就是说，在我们生活的这个星球上，像托马斯·爱迪生、比尔·盖茨那样的杰出人物实在是少之又少。很多著名的CEO其实也不过属于E象限，而不是B象限。曾经风光无限的通用电气公司前CEO杰克·韦尔奇，实际上也不过是通用电气的一名高级雇员。不错，杰克·韦尔奇的确是一位卓越的领导者，但通用电气公司的创立者和老板却是那位曾经辍学的托马斯·爱迪生。爱迪生凭着超常的远见白手起家，创办了通用电气公司，并将它发展成了一家巨型企业。

我还想再说一遍，只有极少数人能够最终成为B象限的领导者。因此，当一家网络营销企业的领导者向大家介绍新的商机时，下面的听众往往并不能理解这个商机到底有多大。长期身处E象限和S象限的人，想象力会受到极大的束缚，他们根本看不到近在眼前的巨大商机。说起来非常幸运，正是由于富爸爸在我小时候教我拓展了思路，我才得以认识到B象限企业的力量。因此，我只做了4年的公司雇员，就选择走自己的路。我不想成年之后还待在E象限或S象限，我希望自己将来能生活在B象限和I象限。

如果你打算创办一家网络营销企业，并且还准备与朋友分享这个想法，那么我建议你向他们介绍一下富爸爸提出的“现金流象限”这个概念，并解释一下你改变自己所属象限的缘由。这样做，肯定会比简单地说一句“我要用业余时间创办一家网络营销公司”效果好得多，肯定会获得更多的支持。正如我在前面所说的，网络营销之所以让人们难以理解和接受，原因就在于你能够结交到的B象限的人不多，你的绝大多数亲朋好友都处在E象限或S象限。所以，耐心一点，用现金流象限解释你崭新的人生图景。另外，如果你再耐心一点，现身说法向他们讲述自己转变观念的经历，他们或许还会加入到你的行列中来。要让他们懂得，这并不是一个快速致富的计划，这是一条漫长的道路，也许要耗费数年时间。如果你打算认真考虑，那我还要向你推荐一个“五年规划”。

五年规划

也许有人会发问：“为什么还需要一个五年规划呢？”好吧，下面就让我慢慢告诉你这是为什么。

理由1 星巴克和麦当劳都用了数年时间才发展壮大起来，索尼公司也是历经了多年的磨炼才成为世界电子业的巨头。也就是说，大型公司或卓越的领导者都需要经过长时间不懈的努力才能获得成功。然而，很多人都想不到，要成就一番事业就要付出数年努力，他们以为马上就能如愿以偿、快速致富，这大概也是B象限的人如此之少的一个原因吧。很多人想赚钱，但又不愿意投入时间。

我一再强调学习是一个行为的过程，而体力上的学习有时候比智力上的学习更花时间。比如你要学骑自行车，你真正的学习过程要比你在头脑中作出这个决定更花时间。当然，这样的好处是，一旦你经历了体力学习的过程，通常也就能永远掌握某种知识和技能。

理由2 另一方面，放弃也是一个行为过程。有句话说：“老狗学

不会新把戏。”还好我们是人，不是狗。不过，这种说法仍然有一定的道理，有时候我们很难放弃多年来已经熟悉的东西。这么多人之所以乐于处在E象限和S象限，就在于他们觉得那里更舒适、更安稳。毕竟，他们多年来已经习惯了在E象限和S象限生活。很多人一度想闯出去，但最终又折回来继续待在原地，因为他们无法放弃那里的舒适，尽管这种舒适最终并没有给他们带来什么好处。

是的，你应该花些时间来学些新东西，同时放弃一些旧东西。对某些人来说，从左侧象限转换到右侧象限最困难的事情莫过于放弃自己原先在E象限和S象限所持的观念。一旦放弃了自己曾经熟悉的某些东西，我想这种转换就会更快、更容易了。

理由3 要想化蛹成蝶，就必须经历“结茧”这个环节。我大学毕业后进入了飞行学校，从飞行学校毕业时，我已经成为了一名准备赶赴越南战场的飞行员。假如我当初进入的是民航飞行学校，尽管毕业时我也是一名飞行员，但我很怀疑自己是否能够参战。军队飞行员与民航飞行员所学的东西大相径庭。飞行技巧不同、训练强度不同，最终能否参战自然也不同。

我花了近两年的时间在佛罗里达州完成了初级飞行的学习，获得了飞行章，这意味着我已经是是一名飞行员了。接着，我又进入位于加利福尼亚州的彭德尔顿营海军陆战队基地，接受高级飞行的训练。在那里，我们接受的搏斗训练比飞行训练要多得多。我不想啰里啰唆地向大家讲述这些细节，但在彭德尔顿营海军陆战队基地，我们的训练强度明显大多了。

等到我们结束了飞行学校的训练、成为飞行员之后，我们还用了整整1年时间为奔赴越南战场做准备。通过飞行练习，我们可以检验自己的智力、情感、体力和精神是否适应各种飞行环境。在这里，“四面体”的4个方面仍然在起作用。

经过了彭德尔顿营海军陆战队基地大约为期8个月的训练之后，我的内心发生了不小的变化。经过一段时间的飞行训练，我终于成为了一名准备参战的飞行员。此前，我一直是用智力、情感和身体在飞行。我把这种情况被称做“机械飞行”。在一次执行飞行任务的过程中，我在精神上发生了很大的转变。这次飞行任务十分艰巨，我本来非常害怕，但忽然之间，我的所有怀疑和恐惧都被抛到了九霄云外，精神的力量控制了一切。飞行已经变成了我不可分割的一部分，机舱内的我感到非常平静、放松。我准备要赶赴越南参战了。

那也并不是说，我心中已经一丝恐惧也没有了。实际上，我仍然害怕参战，害怕死掉，害怕遇到更糟的状况——受伤致残。不同的是，我准备去参战了，我的自信心已经战胜了恐惧。需要补充的一点是，在很多网络营销中都有与此非常相近的改变人生的教育。

我成为一名企业主和投资者的过程，与我当年成为一名准备参战的飞行员的经历非常相近。在突然发现自己的精神，即大家常说的“企业家精神”之前，我在商界经历了两次失败。正是这种企业家精神，促使我一直留在B象限和I象限。无论经历多少磨难，我一直坚守在B象限和I象限，不愿意退回到安稳舒适的E象限和S象限。可以说，我用了整整15年的时间，才获得了在B象限游刃有余的自信。

我还在执行自己的五年规划

当我决定学习某些新东西，比如说学习房地产投资时，我给了自己5年的时间。当我决定学习股票投资时，我同样给了自己5年的时间。很多人仅仅因为一次投资赔了钱，就马上收兵，洗手不干。他们犯过一次错就裹足不前，结果自然学不到任何东西。富爸爸说过：“真正的赢家知道，输是通向赢的过程中的一环，只有输家才会认为赢家从来不会输。输家就是那些梦想成功，却竭尽所能不犯错的人。”

今天，我依然给了自己5年的时间，尽可能多地犯错。因为我明白，犯错越多，从中学到的东西也越多，5年后的我将会更加聪慧。如果我避免犯任何错误，就算再过5年也不会比今天聪明多少，只不过又老了5岁而已。

我在B象限和I象限的学习历程仍然没有结束

时至今日，我已经在B象限和I象限度过了好多年，但我仍然感到这里还有很多东西值得我去学习。也许，我会活到老，学到老。这样做的好处是，我学到的东西越多，干的活就越少，赚的钱就越多。如果你或你的朋友们认为，只要开办了一家网络营销企业，就可以马上赚到钱，那你们显然还在用E象限和S象限的人的思考方式来考虑问题，位于E象限和S象限的人特别热衷于各类快速致富的计划和技巧。如果你真的打算开始自己的致富之旅，我建议你至少要用5年时间学习、提高，改变自己的核心价值观，结识新朋友。在我看来，这些转变要比多赚几美元重要得多。

小结

总而言之，网络营销不仅能提供良好的商业教育，还能让你拥有一个全新的朋友圈，这些朋友与你目标一致，和你拥有共同的核心价值观。在我看来，这种友谊是无价的。如果我当初没有遇到那么多好朋友，肯定不会有今天的成就。

此外，当你在给别人讲解时，现金流象限不失为一个非常好用的工具。如果你认可富爸爸关于金钱、商业和生活领域中这4类人的理论，我将非常感激。多年前，富爸爸用现金流象限理论让我看到了穷爸爸未曾注意到的世界；今天，我衷心地希望它也能为各位的人生带来新的改变。

你、你的朋友和家人分别处在哪个象限

在阅读下一章之前，你也许想花一点时间评估一下你周围的人所处的现金流象限。

人物	现金流象限（E、S、B 或 I）
----	------------------

父亲	_____
----	-------

母亲	_____
----	-------

配偶	_____
----	-------

兄弟（列出他们的名字）	
-------------	--

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

姐妹（列出她们的名字）	
-------------	--

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

朋友（列出名字）	
----------	--

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

_____	_____
-------	-------

你自己现在处在哪个象限？你希望进入哪个象限？

	E	S	B	I
你现在所属的象限	_____	_____	_____	_____
你想要进入的象限	_____	_____	_____	_____

你改变自己所属象限的计划是什么？你打算怎样获得新的教育和经验，怎样改变自己的核心价值观？

下一个价值

在接下来的一章里，我们将会谈到，对企业主而言，建立一个人际网络的价值。

(1) 美国著名电影演员，曾获奥斯卡最佳男主角奖。他演绎了许多美国西部牛仔式的人物，这些人物都极具男子汉气概，喜欢单打独斗。

第6章 核心价值之四——人际网络的价值

1974年，我供职于夏威夷的施乐公司。当时，我在推销施乐电传复印机时遇到了很大困难。因为电传复印机属于新产品，所以人们常常问我：“嗯，电传复印机的确不错，但是，还有谁在用它呢？”也就是说，他们担心，如果别人没有电传复印机，就无法形成一个网络，那么自己拥有电传复印机就毫无意义。今天，大多数人都没听说过电传复印机，其实它就是我们今天熟知的传真机。

随着越来越多的人开始使用电传复印机，它的价值大大提升了，销售也变得越来越容易。我在4年的时间里非常努力地推销这种新机器，花费了大量时间向人们解释这种机器的原理和用途。现在，不仅是企业，甚至很多家庭都在使用电传复印机，厂家的推销员根本不用费尽口舌宣传它的优点，客户们购买时也只是选择自己所要的型号。推销员除了简单介绍一下机器的使用方法之外，几乎不用再作任何解释。由此可见，只有在形成一个庞大的网络后，电传复印机或是传真机的价值才会大大提升。因而，本章将重点讨论网络的价值和力量。

梅特卡夫定律

罗伯特·梅特卡夫被认为是以太网(1)的发明者之一。近年来，他还创办了著名的高科技公司——3Com公司。他还提出了梅特卡夫定律，具体内容是：

$$\text{一个网络的经济价值} = \text{用户数量}^2$$

简单说来，可以这样理解梅特卡夫定律：

如果只有1部电话，那么这部电话实际上就没有任何经济价值；如果有2部电话，根据梅特卡夫定律，电话网络的经济价值就等于电话数量的平方，也就是从0上升到了2的平方，即4；如果再增加1部电话，那么，这个电话网络的经济价值就是9。也就是说，一个电话网络的经济价值是按照增加后电话总数的平方上升的，而不是按照电话数量的单纯增加上升的。

“一个电话网络的经济价值是按照增加后电话总数的平方上升的，而不是按照电话数量的单纯增加上升的。”

约翰·韦恩式的商人

在我父亲生活的那个时代，约翰·韦恩所塑造的角色被奉为成功的典范。他扮演了很多独当一面的人物。甚至在处理与女性的关系时，他也一直遵循着“我不入地狱谁入地狱”的原则。当时的电视剧，比如《留给比弗》⁽²⁾，讲述的故事不外乎如此：沃德·克利弗（比弗的父亲）外出工作，而琼·克利弗（比弗的母亲）待在家里，她是一位尽职尽责的妻子，整日做饭、洗衣，等待丈夫带着薪水像骑士般凯旋。

自从20世纪50年代的那些电影、电视播映以来，整个世界已经发生了巨大的变化，但是，很多旧有的商业思想依然沿袭至今。今天，我仍旧听到有人在说：“我打算独自创办企业。”在我看来，“独自创办企业”的想法完全是约翰·韦恩式的商业思想。我曾经讲过，很多人在说他们打算“独自创办企业”的时候，往往就是从E象限转入S象限，而不是转入B象限。如今，S象限聚集了很多艰难打拼的人，他们是约翰·韦恩式的企业主。

特许经营企业本身就是一个网络

20世纪50年代，一种新型的商业模式出现了，这就是特许经营。著名的特许经营企业有麦当劳、温迪屋等，现在人们普遍已经接受了特许经营的运作模式。然而，在50年代它刚刚出现的时候，很多思想保守的人，很多具有约翰·韦恩式商业思想的人，都纷纷抨击特许经营模式，有些人甚至认为它是非法的。现在，无论我走到哪里，不管是中国的北京、南非的一些地区，还是一些非常偏远的地区，都可以看到像麦当劳那样的特许经营企业，人们已经喜欢上了特许经营。

简单地讲，特许经营就是一个商业网络，一个由很多企业主组成的庞大的商业网络。大家现在都明白，一位麦当劳的特许经营店主要比那些自己创办汉堡包店的人更强有力。如果他们的位置相邻，即便约翰·韦恩式的商人能做出更好吃的汉堡包，估计他的店铺也会很快倒闭。

跟其他新创办的企业一样，一家特许经营企业在拥有很多加盟企业之前，实际上并没有什么价值。我依然记得，初见到第一家MBE公司⁽³⁾时，大家都不知道它是干什么的。结果，随着特许经营店的加盟，该公司忽然之间取得了突飞猛进的发展。星巴克公司也有过类似的发展经历。多年前，我第一次听说了这家创办于西雅图、名字很有趣的小咖啡店。现在，我几乎走到哪里都可以看到星巴克咖啡店。在纽约，几乎每个街角都有星巴克。但是，这种令人难以置信的增长主要是通过公司发展的众多连锁店实现的，而不是销售特许经营权的结果，这是梅特卡夫定律的又一个例子。

在我居住的社区，当MBE公司的特许经营店在购物中心开张后，同样位于购物中心的一家开办了好多年的包裹邮寄店很快就倒闭了。同样的情形也发生在了一些小咖啡店身上，它们很快就在与星巴克的竞争中败下阵来，即便他们拥有更好的咖啡。苦苦打拼的个人又一次

输给了网络经营者。

第二类网络企业

20世纪70年代，一种新型的网络企业开始出现。这种企业就是本书着重讨论的网络营销。它不是特许经营的企业网络，而是特许经营的个人网络。也就是说，它是一种个人的特许经营。这种新型的网络营销企业的首次亮相同样招来了诸多非议，但仍有数百万人陆续投身其中。如今这种企业仍然备受争议，尽管如此，网络营销的发展速度还是远远超过了特许经营和其他传统行业。

很多人没有意识到网络营销会如此迅速地发展起来，因为在绝大多数情况下，网络营销本身是一种看不见的商业活动。与那些有着醒目标志的企业（如麦当劳或星巴克）不同，很多网络营销特许经营企业就设在经营者的家里，或是很不起眼的办公室里。重要的是，很多成功的网络营销特许经营企业，赚钱远远多于普通的特许经营企业。

网络营销企业蕴藏着无限商机

在本书的开篇，我列举了网络营销企业可以提供的多种产品和服务，其中包括法律服务、纳税服务、电话服务、化妆品、维生素、服装甚至房地产服务等。当我了解到一些大公司，包括花旗银行、AOL时代华纳公司、伯克希尔·哈撒韦公司都开设了网络营销服务的时候，真是大吃一惊，同时也大开眼界。一旦打开自己的思路，我就意识到，只有外行人才会对网络营销顾虑重重。网络营销实际上是一种虚拟企业，这意味着我们看不到这种企业的发展和成长。我们只会听到来自旧有商业模式的商人，或是约翰·韦恩式的商人的各种抱怨和牢骚。网络营销之所以能够持续发展，就在于它借助了梅特卡夫定律所蕴藏的巨大力量。

梅特卡夫定律的力量

网络营销的显著特色在于，即便是你我这样的普通人也可以参与其中。不过，大家必须遵循梅特卡夫定律。遵循梅特卡夫定律，投身网络营销就将成为你的一个良好开端。但如果你自己想单打独斗，就无法获得梅特卡夫定律的力量了。这就好比买了一部电话机，周围却只有你一个人能够使用它。

“你的任务就是模仿和重复像你一样的人。”

要发挥梅特卡夫定律的力量，你的任务就是模仿和重复像你一样的人。等到有了两个人，你们这个网络的经济价值就是2的平方，也就从当初的0上升到了4；如果有了3个人，其经济价值就从4上升到了9；如果你发展的那2个人各自又发展了2个人，你所拥有的网络的经济价值就有了飞跃式的发展。这里需要强调的是，网络经济的价值并不是按照人数的单纯增加而增长的，而是按照增加后人员总数的平方增长的。这就是网络营销企业的巨大价值和力量。

随着时间的推移，成功的网络营销经营者可能会比很多专业人士，如医生、律师、会计师，以及其他辛苦打拼的人赚到更多的钱。促成这种情况发生的，就是梅特卡夫定律。

在前面那一章中，我们讨论了结识新朋友的意义。假如你愿意花一点时间，向他们解释什么是现金流象限，了解他们愿意进入哪个象限，并向他们介绍梅特卡夫定律的力量，我相信你一定能够找到一些对你所提供的商机非常感兴趣的朋友。你也可以向他们介绍说，因为网络营销企业的运作模式是无形的，所以未能引起人们的充分注意，但它确实是当今世界上发展最迅速的商业模式。

创建一家网络营销企业，其实就是寻找与你志同道合的新老朋友。你可以把这个过程看成是解一道数学题。比方说你的网络中有10

个人，那么，你的网络的经济价值现在就是100，而不是10。如果这10个人又再介绍10个人进来，你的营销网络的价值就会大大提升。我在前面就说过，在20世纪70年代初期我刚刚接触网络营销的时候，思想上并没有立即接受。我当时的观念比较保守，因此并没有意识到摆在自己眼前的巨大商机。直至今日，我才真正看到网络营销的潜力。如果一切都可以重来一遍，我肯定不会去创建传统的企业，而是去建立一家网络营销企业。

“门槛”很低的好创意

我当初并没有建立网络营销企业，而是花费数百万美元，有时候甚至赔掉数百万美元，去建立传统的企业。虽然对于自己走过的路，我并不后悔（这些经历让我懂得了如何创办一家传统企业），但我现在还是要真诚地对大家说，可能对于绝大多数人而言，创办一家网络营销企业确实是一条更容易实现的致富途径，尤其是当你没有数百万美元去建立一家传统企业或者购买一家著名公司的特许经营权的时候。简单说来，网络营销的进入成本较低，又有良好的培训计划，实在是一个很不错的创意。网络营销兴起的时代已经来临，它正在世界范围内蓬勃发展。大家只要解放思想，就能发现这一点。当然，你也许看不到网络营销企业的实体形式，因为它们往往是虚拟的。它们没有金碧辉煌的拱门，也没有碧绿如茵的草坪来吸引你加入。因此，尽管网络营销已经在世界范围内取得了很大的发展，却少有人关注。

网络营销的未来

网络营销已经取得了很大的发展，所以，现在正是投身网络营销的好时机。为什么这样说呢？因为世界各地的人们终于发现，工业时代已经结束，我们正步入信息时代。一些大型企业，如通用电气公司、福特汽车公司等，都是工业时代的产物。而特许经营企业如麦当

劳公司等，都是工业时代向信息时代转变这一过渡时期的企业。只有网络营销企业才是真正信息时代的特许经营企业，其中的道理非常简单——很多网络营销企业几乎都是依赖信息，而不是土地、工厂和雇员发展起来的。

小时候，父母常常对我说：“好好学习，争取考个好成绩，将来就能找到一份待遇优厚而且安稳的工作。”其实，这些都是典型的工业时代的思想。的确，我的父母非常信赖安稳的工作、公司和政府提供的退休金、社会保险和医疗保险。这些都是工业时代的老观念。如今，我们都知道，所谓安稳的工作纯粹是一个玩笑，而且对于很多人来说，始终供职于一家公司已经变得越来越不现实。此外，如果你加入了像401(k)计划⁽⁴⁾这样的退休金计划（它购买了很多高风险股票和共同基金），那么，所谓的退休安全实际上也成了个玩笑。现在，人们需要一种全新的观念和体系，才能找到我们的父辈曾经获得过的财务安全。显然，网络营销企业就是解决上述困境的一个良方。目前，越来越多的人开始醒悟了，尤其是在“9·11”事件以及股市危机之后。很多人这才发现，在这个安全感日益匮乏的社会中，网络营销企业为人们开启了一个新思路。网络营销向全世界的数百万人提供了一个把握个人命运和财务未来的良机，因此即便思想保守的人看不到网络营销的发展，它还是会继续发展下去。

小结

多年前，我曾经是一个推销员，推销第一代电传复印机，也就是现在大家熟悉的传真机。当时拥有传真机的人很少，我的推销工作因此而遇到了很大困难。随着传真机用户数量的增加，我的推销工作也越来越容易了。可以说，使用传真机的人越多，传真机的价值也就越大。这就是梅特卡夫定律。

今天，在推广网络营销这一观念的过程中，同样的情况再次出现

了。多年以前，很多人都在嘲笑网络营销，它的名声非常糟糕，这些我是知道的。现在，整个世界发生了天翻地覆的变化，网络营销的未来只会更加美好。正如我在前面提到的，目前很多大公司都设立了专门的网络营销部门。尽管很少有人意识到，但事实上网络营销已经成为了一种主流业务。因而，即便身边的朋友或同事没有发现这个商机，你也应该敞开胸怀。这样你才能看到梅特卡夫定律的力量，看到自己面前的网络的力量。你所要做的，就是发自内心地说：“我想运用网络的力量为我工作。”

下一个价值

在接下来一章中，我们将讨论到，一个人要想在商业领域的实战中取得成功所必备的商业技巧。网络营销的又一大优点就在于，它可将这一宝贵的商业技巧传授给你，这种商业技巧能帮助你获得更多的财富。

(1) 一种由美国施乐公司、DEC公司和Intel公司开发的局域数据通信网。

(2) 又译为《反斗小宝贝》。美国20世纪50年代热播的一部电视剧，描写了美国典型的中产阶级的生活，剧中的克利弗一家已经成为美国中产阶级和白种人家庭的典范。

(3) 以零售货运、邮政和商业服务著称的世界上最大的特许经营专业公司，2001年被美国联合包裹服务公司UPS收购。

(4) 401(k) 退休金计划始于20世纪80年代初，是一种由雇员、雇主共同缴费建立起来的完全基金式的养老保险制度，401(k) 是指美国1978年《国内税收法》新增的第401条k项条款的规定。20世纪90年代，401(k) 计划逐渐取代了传统的社会保障体系，成为美国诸多雇主首选的社会保障计划。

第7章 核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧

在我的人生中，1974年是一个转折点。当时，我正准备从美国海军陆战队退役，即将回到现实生活的世界中。问题是，我到底要进入哪一个世界呢？是进入穷爸爸的世界，成为属于E象限的雇员，还是进入富爸爸的世界，成为B象限的一员呢？

正如我在前面讲过的，我接受过两种职业训练，所以要想成为E象限的一员是很容易的事。我可以投身航运业，做标准石油公司的船员为他们驾驶油轮；也可以像很多同学那样，成为民航的飞行员。两种职业都很有吸引力，但是，我知道自己不想成为一名船员或飞行员，那些日子已经离我远去了。我决定走富爸爸的路，虽然那面临着更大的风险，而且没有什么保障，但我不愿步穷爸爸的后尘。

1974年初，在我从海军陆战队正式退役前，我找到了富爸爸，请他将我训练成为B象限的人。我依然清楚地记得，当时我来到了他位于夏威夷怀基基海滩的漂亮办公室，向他请教我应该怎样度过自己人生的下一个阶段。我那时26岁，知道自己需要一些指导，以进入很少人才能进入的B象限。“我到底应该怎么做呢？我到底需要什么样的训练呢？”我问富爸爸。

正在伏案工作的富爸爸抬起头，毫不犹豫地说：“去找一份做推销的工作。”

“做推销？”富爸爸的话给了我当头一棒，我按捺不住内心的不

满，大声说道：“我想成为B象限的一员，而不是推销员。”

富爸爸停下手上的工作，摘下眼镜，盯着我说：“你问我下一步该怎么走，我就告诉你该怎么走。如果你不愿意按照我的建议去做，那请你马上出去！”

“但是，我想成为一个老板，而不是一个推销员。”我争辩说。

“听着，”富爸爸说道，“我已经提醒过你多少次，如果你想来我这里寻求建议，首先就要礼貌地听我说话。如果你不愿意听取我的建议，那么，今后就不要再问我什么问题了，懂吗？”

“好的，那请您解释一下，为什么我应该去做推销工作？”我谦恭地问道。富爸爸和穷爸爸都很严肃，我明白如果我想学到东西，就要尊重他们的意见。接着，我又问道：“请您告诉我，为什么学习推销的技巧这么重要呢？”

“在商业领域，推销技巧是第一位的。”

“在商业领域，推销技巧是第一位的。”富爸爸说，“推销技巧是B象限人士最重要的技巧。如果你不懂得推销，就不要说想做什么老板了。”

“推销技巧是第一位的？”我重复着他的话。

“最优秀的推销员也是最优秀的领导者。”富爸爸接着说，“看看肯尼迪总统，他是我见过的最伟大的演说家之一。他演讲的时候，人们都能受到启发和鼓舞，因为他能与人们的心灵进行对话。”

“您的意思是，人们在讲台上或是电视上发表的演说，其实也是一种推销？”我追问道。

“当然。”富爸爸说，“当你写作，或者进行一对一的谈话，或是让

你的孩子收拾起他们的玩具时，其实都是在推销。可以说，你们的中学老师每天都在推销……”

“不过，有些老师的推销并不是很成功。”我笑着插了一句。

“没错，所以他们成不了伟大的老师，所有伟大的老师都是伟大的推销员。让我们回顾一下，耶稣基督、佛陀、特蕾莎修女、圣雄甘地、穆罕默德等人都是伟大的老师，也是伟大的推销员。”富爸爸接着说。

“因此，我在推销方面做得越好，我的人生就会越成功，对吗？”我问。

“没错儿。反过来，”富爸爸说，“看看那些人生很不成功的人，没有人愿意听他们讲话。”

“人人都可以做好推销工作吗？”我问。

“当然，所有人生来都是推销员。仔细观察一下你身边的婴儿或是小孩，如果他们饿了，又没有得到想要的食物，他们会怎么做呢？”

“所有人生来都是推销员。”

“他们会大哭。”我回答说，“他们也在与周围的人交流、沟通，推销自己的感受。”

“是的，”富爸爸说，“你有没有试过告诉一个孩子说他不能拥有某件东西？如果爸爸没有给他想要的东西，他可能转而向妈妈要。如果妈妈也没有给他想要的东西，他可能会打电话向爷爷、奶奶求助。但不知什么原因，随着年龄的增长，我们反而失去了那种‘我能够拥有自己想要的任何东西’的‘霸气’。长大后周围人告诉我们不能再要求不断

了。我们不能挑剔、抱怨，不能再不停找麻烦。这样，我们也就不再去推销了。”

“因此，作为成年人，我们不得不重新学习自己过去早已熟知的东西。”我说。

“是的，如果我们想要得到自己向往的东西的话。”富爸爸补充了一句。接着，他又说：“我大概在30岁的时候，忽然感到自己已经落伍了。我似乎缺乏某种东西，尽管我努力工作，事情却并没有像我预期的那样顺利发展。很快，我意识到加倍地努力工作并没有什么作用。我终于发现，如果不改变自己，我的人生最终将一无所获，所以必须作出改变。我慢慢意识到自己不懂得与人沟通。我的员工不听我的，我告诉他们做某件事情，他们却去做另外一件事情，或者干脆什么都不做。客户也不理解我，尽管我告诉他们我的产品性能有多么优异，他们却还是购买别人的产品。跟陌生人谈话时，我常常笨嘴笨舌、不知所措。我讨厌参加各种聚会，在那种场合说话常常词不达意。我的沟通技巧实在太糟了。显然，如果我想在商业领域取得成功，首先就必须学会推销自己。我需要学习与人进行更出色的交流，需要突破自己，从过去的‘壳’里走出来。我必须学会不再害怕与人交流，必须重新学习小时候擅长的技巧。”富爸爸停顿了一下，似乎还在回忆当初的情景。然后，他问我：“你还记得好多年前你和迈克还在上小学时，我去火奴鲁鲁市参加一个为期一周的推销培训课程的事吗？”

“记得，”我说，“当时，我爸爸还认为您参加这样的推销培训实在太离谱了。”

“是吗？”富爸爸问道，“他是怎么说的？”

“他说：‘为什么要花这么多钱去参加一个不能获得任何学位的培训课程呢？’”

听到这话，富爸爸大笑起来，他说：“我用自己当时仅有的200美元参加了那个培训课程，而它却给我带来了数百万美元的回报。你爸爸满脑子装的都是大学学位。”

“是的。”我带着奉承语气说道，“你们的价值观不同，我爸爸想得到更多的学位，而你想取得更大的财务成功。”

富爸爸仍然笑个不停，他撕下一页黄色的便笺纸，写下了两个词：

购买 销售

富爸爸指着便笺上的词语，对我说：“在商业领域，这是两个非常重要的词。在股市和房地产行业，人们总是在讨论有关购销协议的话题。市场以及整个商业活动都要有买家和卖家参与，如果没有买家，卖家就会破产。这就意味着，我必须不断地推销自己的产品和服务。我必须通过电视和报纸广告，向员工和投资者做推销。还要通过书信向我的会计师和律师做推销。我整天忙于推销，必须推进自己的团队不断前进，让客户高兴而来、满意而去。因此，推销绝非只是让人们掏钱买东西那么简单。”

“我明白。不过，为什么学习推销如此重要呢？为什么推销是B象限人士必须具备的首要技巧呢？”

“这个问题问得很好。”富爸爸说，“绝大多数人没有意识到的一点，就是你推销得越多，你能购买的就越多。”

“什么？”我问道，我知道自己刚刚听到了一件很重要的事情，必须理解得更透彻一些，“推销得越多，能购买的就越多？”

如果想购买，必须先推销

富爸爸点点头，让我进一步思考自己刚才说过的话和学到的东西。“你能推销多少，就可以购买多少。”富爸爸说，“如果你想购买东西，首先必须推销东西。因此，推销技巧是你最重要的技巧。你必须先推销东西才能购买东西。”

“这样说来，如果我不能推销，就不能购买，对吗？”我问道。

富爸爸点点头说：“穷人之所以穷，就是因为他们不擅推销，或者根本没有东西可以推销。贫穷的国家也是如此，穷国往往不善于推销自己拥有的东西，或者根本就一无所有。这个道理适用于所有人，很多人非常有才能，却不擅推销自己的才能。一个不善于推销的企业是注定要倒闭的，即便它拥有大量的资产也难逃厄运。我注意到，如果一家企业财政吃紧，往往就是因为企业的经营者不擅推销。他们也许很聪明，却不善于与人交流、沟通。我遇到过很多公司的中层管理人员，他们不能继续得到晋升，就是因为不懂推销。有那么多单身的人没有找到自己理想的另一半，也是因为沒有很好地推销自己。”

“你的意思是，当我和一个姑娘约会的时候，其实也在推销自己？”

“是的，这是很重要的推销。”富爸爸说，“为什么世界上到处都有孤独、贫穷的人？很简单，就因为从来没有人教他们怎样推销自己，怎样与人交流，怎样克服被拒绝的恐惧，以及遭到拒绝之后怎样重新振作起来。”

“这么说来，推销可以影响到人们生活的各个方面。”我补充说。

“没错儿，这就是为什么当年我要拿手头仅有的一笔钱参加那个推销培训。现在，我比你爸爸拥有更多的财富，区别就在于他只拥有大学学位，而我则受过良好的推销技巧培训。所以，如果你想成为一个商人，就要去学习怎样推销，不断提高自己的推销能力。你的推销能力越强，就会越富有。”富爸爸说。

富爸爸接着说，他的会计师为了得到一笔稳定的收入，也会推销自己的专业技能。他说：“当一个人去应聘某个职位时，实际上就是在推销自己的专业服务。每个人都在推销某些东西，当你回到家里时，看看家里的每件东西吧，看看你的电磁炉、冰箱、沙发、电视机、床等，它们都是别人推销给你的。当你把车子开进私人车道时，看看你院子里的每一件东西吧。你所拥有的每样东西，都是别人推销给你的，否则你就只能偷了。如果你的东西都是偷来的，那就请你马上离开我的办公室，我不想与偷东西的人打交道，我只会与推销东西的人打交道。”

“没想到推销在商业活动中这么重要。”我说，“没想到要想致富，还得学习推销技巧。”

“如果你想在生活中取得成功，就要学会如何推销。”富爸爸补充说，“放眼身边这个世界，那些赢得选举的政治人物、成功的宗教领袖和优秀的老师都是出色的推销员。而孩子更是天生的伟大的推销员。你明白我的意思了吗？”

“我明白了，”我说，“但是，我仍然很害怕推销。”

听到我的肺腑之言，富爸爸点点头，静静地想了一会儿，说：“谢谢你的诚实，绝大多数人都害怕推销，害怕遭到拒绝。可他们不但不愿意承认自己害怕推销，还诋毁推销这个职业，他们经常这样说：‘我不是推销员，我是受过教育的专业人士。’”

“你的意思是，很多人都在掩饰自己对推销的恐惧，”我说，“他们那副对推销不屑一顾的样子往往只是装出来的？”

“是的，很多害怕推销的人都不愿意承认这一点。因此，他们轻视推销员，轻视推销这个职业。”富爸爸说，“不过，这样做的人往往都是穷人，或者是在个人生活的某些方面表现比较差的人，他们在事业或爱情上常常不尽如人意。很多不会推销的人，生活往往并不如

意，他们经常等到商场减价清仓的时候才去购物，过着非常节俭的生活，究其根源，还是因为他们害怕推销。正是他们的恐惧，以及对推销技巧的欠缺，让他们一直处在贫困状态。”

“但是，大多数人不是都怕被拒绝吗？”我问道。

“人们应该学着去克服自己对推销的恐惧，而不是让这种恐惧主宰自己的生活。”

“没错儿，大家当然都害怕被拒绝，”富爸爸说，“因此，成功人士都会学着去克服自己对推销的恐惧，而不是让这种恐惧主宰自己的生活。所以，我不惜花掉自己身上仅剩的一点钱去火奴鲁鲁参加推销培训。出于同样的理由，我现在才将当年对我自己有过帮助的建议对你和盘托出。我建议你去学习推销。我想再重复一遍，有些人之所以贫困、不成功或者单身，就是因为他们没有把自己很好地推销出去。如果你想得到自己向往的东西，首先就要推销一些东西。”

“这样说来，如果我善于推销，也就能得到我想要的任何东西，是吗？”我接过富爸爸的话问道。

富爸爸点点头回答：“推销对你来说是最重要的技巧。你准备好学习如何推销了吗？”

我的推销教育开始了

那次谈话之后，我按照富爸爸的建议，很快向IBM公司和施乐公司发出了求职申请。我向这两家公司申请职位，并不是因为它们提供了高额的薪水，而是因为它们有良好的推销培训计划。同样，很多网络营销公司也都提供了良好的推销培训计划。对我来说，学习推销、学习克服对被拒绝的恐惧、学习明晰地表达自己的观点，都是我受过的最好的教育。可以说，学习推销改变了我的生活，改变了我的未

来！

发掘自己内心中赢家的一面

参加推销培训绝非仅仅是为了学习销售。我刚开始在施乐公司上班时非常害羞。因此，即便我已经在公司接受了良好的职前培训，内心的恐惧仍然阻碍我去主动敲门或打电话推销。直到今天，恐惧感甚至仍然会时不时来打扰我。区别仅仅在于，我终于获得了克服恐惧的自信，能够主动敲门和打电话推销了。如果我没有学会怎样克服恐惧感，我内心中输家的一面就有可能占据上风。富爸爸常说：“我们每个人的心中，都有一个富人、一个穷人，也有一个赢家、一个输家。每当我们让自己的恐惧、怀疑或者自卑感占据上风的时候，就意味着我们内心输家的一面正居于主导地位。学习推销就是学习克服我们内心中输家的一面，发掘赢家的一面。”

网络营销的好处在于，它让人们有机会直面内心的恐惧，想办法克服它，让自己内心中赢家的一面取得胜利。而且，在你学习推销的过程中，网络营销企业的领导往往会给你耐心的指导。相反，在传统的商业领域，如果你在一两个季度内销售业绩不佳，你就会被解雇。施乐公司还算慷慨，他们给了我1年的时间学习推销，又给了我1年的时间参加推销实习。如果没有这两年，我肯定会被解聘。就在我将要被解雇之前，我的自信心突然大增，销售业绩大涨。两年后，我已经成为办公室里数一数二的推销员了。除了得到一笔丰厚的奖金之外，更重要的是我重新找回了自信。这种重新找回的自尊与自信是无价的，而且，它还帮助我获得了数百万美元。因此，我一直对施乐公司深怀感激，对那些教我推销、教我克服内心的怀疑和恐惧的人深怀感激。今天，我向大家郑重推荐网络营销，是因为这个行业提供了一个重建和增加个人自信的绝佳机会，就像施乐公司当年提供给我的那样。

推销培训让我找到了梦中女孩

说点题外话，如果缺乏推销技巧，尤其是如果没有它带给我的自信心，我很可能与我的梦中女孩擦肩而过，更不可能与她结婚了。初见金的时候，我觉得她是世界上最美丽的女孩子。今天，我觉得她更加美丽了，因为她不仅有一个美丽的外表，还有一颗更美丽的心灵！

第一次见到她的时候，我不知所措，一句话也说不出，甚至连走到她面前的勇气都没有。但是，推销培训中如何克服自己内心恐惧的技巧帮助了我。我没有坐在教室后面，将头深深埋到课桌底下，远远地呆望着她，不敢和她讲一句话（此前，当我遇到自己心仪的女孩，常常就会这样），而是大方地走到她面前，打了声招呼。显然，我所接受的推销培训此时已经开始给我回报。

金转过身来，脸上露出美丽的微笑，我一下子就爱上了她。她既友好又迷人，我们很快就无话不谈了。我们相处融洽，她正是我梦想中的女孩，然而，当我单独约她出去的时候，她还是一口回绝了。身为一名优秀的推销员，我锲而不舍地邀请她，可她仍然一次次地拒绝了我。尽管我的自信心受到了打击，我的男性自尊受到了伤害，我还是没有放弃。当然，她仍然没有答应和我约会。这种情况持续了整整6个月。如果我没有学习如何克服内心的自卑，肯定坚持不了这么长时间。我的心被一次又一次地刺痛，每次她对我说“不”之后，我都要暗暗安慰受伤的自尊心。经过了那反复遭拒的6个月之后，我脆弱的男性自尊已经大大降低，但是我还是坚持邀请她。终于有一天，她答应了我。从那天起，我们就一直在一起，从来没有分开过。

我们开始约会后，我的男性朋友总是对我说：“我不相信她会和你约会，她那么精明，你却那么老实，你们看起来简直就像美女与野兽。”静下来的时候，我想起富爸爸对我说过的话：“推销是商业活动中最重要的技巧，也是生活中最重要的技巧。”

在“富爸爸”系列图书中的《富爸爸年轻退休》的封面上，大家可以看到我与妻子金在斐济群岛的合影。我们骑在马上，脸上露出开心的笑容，因为我们在那一天获得了财务自由。在我看来，如果没有金的帮助，我肯定不能做到这一步。她是我梦想中的女子，她让我的生活更加完美。2009年，我们将一起迎来婚后的第23个年头。

拒绝的真正含义

前几天，我听到一个商业电台的广告这样说：“这是一家绝好的企业，无须任何推销。”我心里暗暗思忖：“哪些人会被到一个无须推销的公司工作吸引呢？”接着，我意识到，可能很多人都会被这个工作吸引，即便我们所有人其实都在推销。深入思考之后，我认识到，绝大多数人实际上并不是反对推销本身，而是不愿意被人拒绝。我也一样，我也害怕被人拒绝。既然绝大多数人不愿意被人拒绝，我想，重新认识“拒绝”一词的含义实在很有必要。

20多年前，我还是施乐公司的一名辛苦打拼的推销员。我去找富爸爸，向他诉说自己被客户拒绝，心里有很多不满。我说：“我不仅痛恨遭到拒绝，而且还整日生活在恐惧之中，总是担心被拒绝。我发现自己正在竭尽所能避免可能被人拒绝的各种情况。有时候，我甚至觉得死都要比被人拒绝好过一些。每当我敲开一家公司的大门，那儿的秘书往往会说‘我们已经有一台复印机了’，‘我们对新复印机不感兴趣，尤其是施乐公司的复印机’，‘我们老板不想见推销员’，或者‘我们喜欢你推荐的产品，但我们已打算购买你们的竞争对手——IBM的复印机’。每当听到诸如此类拒绝的话，我真想钻进地洞里去。我对被人拒绝的那一幕想得越多，就越想辞掉推销的工作，远走高飞。结果，我越想避免被拒绝，施乐公司的老板就越想解雇我。”

被拒绝 = 成功

我对拒绝的恐惧、我脆弱的自尊以及我极度贫乏的自信心正在毁掉我的生活。从表面上看我非常自信和外向，给人留下的印象就像约翰·韦恩一样，但实际上，我内心真实的自我更像一个胆小怕事的小丑。就在我走到了人生低谷、就快被公司解雇的那段时间，富爸爸向我传授了一些至理名言。在施乐公司的销售经理安排我开始实习的那一天，富爸爸对我说：“世界上最成功的人，其实也就是被拒绝得最多的人。”

“什么？”我简直有点不敢相信自己的耳朵，吃惊地追问道，“世界上最成功的人，其实也就是被拒绝得最多的人？”

“是的，”富爸爸答道，“相反，世界上受到拒绝最少的人，其实也就是最不成功的人。”

“这样说来，如果我想有一个成功的人生，就要一次次地被人拒绝？”我说。

“你说对了。”富爸爸微笑着说道。

“不过，我还是不明白，请您解释一下吧！”我说。

“我们来看看美国总统吧。有49%的选民，也就是好几千万人投票反对他。想想看，你被好几千万人拒绝过吗？”

“当然没有。”我说。

“好了，当你被好几千万人拒绝的时候，就是你非常出名和成功的时候了。”

“但是，同时还有好几千万人接纳他、支持他。”我补充道。

“没错儿。”接着，富爸爸反问道，“不过，如果他害怕遭到拒绝，还能成为美国总统吗？”

“不，我想不会。我知道还有很多人不仅拒绝他，甚至还痛恨他。所以，他总是被保安人员簇拥着，因为有人甚至想杀掉他。我想，我可能承受不了那么大的压力。”

“这也许正是你没有像自己向往的那么成功，或者没能充分发挥出自己潜力的原因。事实上，没有人愿意被拒绝。但现实生活中的教训是，一味避免被拒绝的人是当今世界上最不成功的人。这并不意味着他们人不好，而是说他们不如那些遭受过很多次拒绝的人那样成功。”富爸爸解释说。

“这样看来，如果我想在生活中取得成功，就得冒着遭到越来越多拒绝的风险，是吗？”我问。

“对。”富爸爸肯定地说，“看看罗马教皇，他是个伟大的人，一位伟大的宗教领袖，但是，他也是被人拒绝得最多的人。数以亿计的人不喜欢他说的话，或者不喜欢他所代表的信仰。”

“这也就是说，人不能像个懦夫一样做事。与其让我们的销售经理雇我，不如我主动出击，去寻找拒绝自己的客户。”

“是的，如果你还没有被人拒绝过，你将来一定会被公司解雇的。”富爸爸笑着说，“不过，还要注意的是，你也不能像个傻瓜一样盲目地四处碰壁。你需要冒被人拒绝的风险，但你必须从这些被人拒绝的事件中吸取教训，不断改正错误。”

“先遭到拒绝，再改正自己的行为。”我插了一句。

富爸爸点点头，然后他将自己当年花了200美元在火奴鲁鲁参加推销培训课程时学到的公式写了下来：

被拒绝与改正 = 教育与促进

“多年来，我一直都按照这个公式行事。每次被人拒绝后，我都

会问自己：‘我在什么地方捅了娄子？我怎样才能做得更好？’如果我自己找不出一个令人满意的答案，我就会打电话向拒绝我的客户请教，回顾发生过的事情，找出问题所在。有时候，我还会找朋友帮忙，还原当时的情形，让朋友扮演买家，我扮演卖家。需要注意的一点是，我从来不给拒绝我并骂我为‘笨蛋’、‘乞丐’、‘吝啬鬼’或‘失败者’的家伙打电话。我根本不相信这些人的胡说八道，相反，我对那些给了我学习、改正、提高的机会的人充满感激。我常常问自己：‘下一次，我怎样才能把握不同的情况，做得更好一些呢？’”

“而且，这种行动将直接改善和提高你的生活水平。”我接上一句。

“在我看来，这是取得成功的不二法门。”富爸爸说。

“而如果我一味避免被人拒绝，就不会进步了，是吗？或者，能不能说被拒绝正是改善的开始呢？”我问。

富爸爸点点头，微微一笑，说道：“你说得对。长远来看，那些在生活中直面被拒绝的人，往往要比那些尽量避免被拒绝的人更加成功，原因就在这里。很多人的人生不大成功，就是因为他们被人拒绝得不够多。”

“被人拒绝的风险越大，被人接受的机会也就越多。”

“我明白了。”我笑着对富爸爸说。几天后，我去了一家慈善募捐机构做志愿者，负责拨打募捐电话。我做这个并不是为了赚钱，而是为了一个更有意义的理由，那就是想要更多地接受别人的拒绝。到了这个时候，我才意识到，在施乐公司工作期间我每天遭遇的拒绝真是太少了。通过晚上义务拨打募捐电话，我被人拒绝的次数越来越多。我明白被人拒绝得越多，也就越能更好地修正自己的不足；越是能更好地修正自己的不足，也就越能提高自己；越是能提高自己，也就越

能取得更大的成功。因此，整整一年，我都在拨打募捐电话。就在那一年中，我这个就快被施乐公司解雇的推销员逐步成长起来，两三年后，我成了公司数一数二的推销员。我在施乐公司的销售领域取得成功之后，就马上辞掉了这份工作，转而全身心投入到此前一直利用业余时间创办的维可牢搭扣尼龙钱包公司，开始了步入B象限的旅程。我的切身体会是：被人拒绝的风险越大，被人接受的机会也就越多。

98%的拒绝率

在结束“拒绝”这个话题之前，我认为最好能给大家举一些实例。我在商学院学习期间，有一位教授曾经说过：“如果你想在商界取得成功，至少得在51%的时间内把事情都做对。”然而，在我看来，这种说法并不是很准确。实际上，即使一个人平时很难对做事情，也有可能取得极大的成功。

比如，对于一家邮购公司来说，如果在它寄出的100万份信函中，有2%的信函有了反馈，这就已经算是成功了。这意味着，其中98%的收件人说了“不”，也就是说即便98%的信函遭到拒绝，也算得上非常成功了。事实上，在很多大众市场推广活动中，98%的拒绝率也被认为是一个相当出色的成果了。

上述事实给我们的启示是，要想在现实生活中取得更大的成功，就要寻求更多的被人拒绝的机会，从而不断改善自己。而网络营销企业的好处就在于，其经营者往往鼓励大家出去寻找一些被拒绝的可能，这是多好的机会啊。如果你真想在生活中取得更大的成功，那就加入一家网络营销公司，学着去克服被人拒绝的恐惧。如果你花5年的时间这样锻炼自己，我敢肯定你将来会更加成功。至少，我自己就是这样取得成功的。实际上，我一直在寻求越来越多的被人拒绝的机会。因此，我还学着去做一名演说家，并频频参加电视访谈节目。可以说，目前全世界有数百万人拒绝过我，而这也正是我越来越富有的

原因。

教育与推销

与施乐公司相比，网络营销会带给我更大的挑战。因为在施乐公司的时候，我要做的全部工作，就是去学习推销。而在网络营销领域，你不仅要学习推销，还要教别人推销。如果你自己能够推销，却教不会别人推销，你在网络营销领域就很难取得成功。这意味着，要在网络营销领域取得成功，非常重要的一点就是首先成为一名优秀的老师。只要你热爱教育，就能够在网络营销领域取得成功。

我个人认为，教别人推销比我自己去推销产品让我获益更多。在我看来，网络营销的优势就在于，它可以将你训练成一名好老师，而不仅仅是一名推销员。如果你不仅喜欢学习，也喜欢教育别人，那么网络营销对你来说就再合适不过了。我将本书定名为《富爸爸商学院》也是想表达这么一个意思。

销售经理不是在推销产品，而是在教育别人

在对各类网络营销企业进行调查的时候，我遇到了很多工作勤勉、擅长推销却并不成功的人。究其根源，可能就在于他们喜欢向那些不善于推销的人做推销。比如，一个刚刚进网络营销公司的人邀请了自己的家人和朋友来学习网络营销，我也在受邀之列。坐在屋里听演讲的时候，我发觉这次培训的发起者根本没有讲话，基本上都是他的上一级销售代表在作讲解。

会后，我问这位发起者，他的上一级销售代表是否会教他一些做推销的具体技巧。他回答说：“不，他只是要求我将家人和朋友带进这个会场。他是唯一一位专做推销的人，因为他是最优秀的推销员。”

我由此得知，这家网络营销公司的教育培训体系存在严重的问题。首先，这种培训流于形式，无异于一句空话。公司开列了阅读书目，却没有人真正读过其中任何一本。其次，它让人们加入企业的目的，只是为了让他们带来更多的朋友和家人，以便向后者推销。实际上，这并不是一所商学院，这只不过是一所销售学校。

我在施乐公司工作期间，我的销售经理查理·鲁宾逊是我遇到的一位好老师。我与客户约定了会谈时间后，查理会和我一同前往。整个会谈期间，他很少说话。会谈结束后，我们会一起返回他的办公室分析我在会谈过程中的表现。接着，我们会一起分析我在会谈中的得失。经过了这样一番分析和改善之后，查理又会对我进行一些推销培训，强化我的推销技巧，尤其是不被别人拒绝的技巧。我就是这样成长为一名推销员的。可以说，我之所以能成为一名出色的推销员，就是因为我有一位伟大的老师。尽管查理自己也是一名伟大的推销员，但是，一旦成为销售经理，他就必须首先成为一位出色的老师，而他确实做到了。在我们共同参与的许多推销会谈中，他总是静静地坐在一边。他偶尔会向我示范应该怎么做，不过，在绝大多数场合，他都保持沉默任凭我犯错误。总而言之，要想在网络营销领域取得成功，就必须像查理·鲁宾逊那样，既做一名伟大的推销员，也做一名出色的老师。一旦你做到了这一点，就能梦想成真。

推销员

我与挚友布莱尔·辛格的交情已经有20多年了，他是我们的“富爸爸”系列图书的顾问之一，也是《富爸爸销售狗》的作者，该书已畅销多年。我们两人当年都是夏威夷州的初级销售代表，我进入了施乐公司，他则进入了伯罗斯公司，该公司是现在著名的优利系统公司⁽¹⁾的前身。我们都参加过公司的推销培训。我们发现很多网络营销企业的创办者都学过推销，在事业上却并不成功，这是因为他们没能成为出色的销售经理。在美国企业界，销售经理不应该只是推销员，还应

该是优秀的老师。

在《富爸爸销售狗》一书中，布莱尔·辛格探讨了销售领域中的各类推销员，以及他们需要的不同培训。布莱尔说：“推销培训在网络营销企业中的地位之所以如此重要，就是因为你不仅要学习如何推销，还要学习如何教别人推销。如果你教不会别人推销，就不能在网络营销中取得成功。”

信用卡债务

今天，之所以有如此多的人深陷信用卡债务之中，就是因为他们不懂推销。当人们用信用卡购物时，他们实际上是在出售自己的未来，在出售自己未来的劳动。在大多数情况下，人们使用信用卡消费，其实就是为了在“今天”购买某件东西，而出售了自己的“明天”。很多人之所以会陷入信用卡债务危机，就是因为他们长期以来接受的教育是成为一个大买家，而不是成为一个大卖家。

不要去出售自己的“明天”，我鼓励大家投身网络营销企业，学习如何进行推销。如果你学会了怎样推销，而且创建了一家成功的网络营销公司，就可以用信用卡购买自己想要的东西，然后在每个月末付清账单。在我看来，这要比出售自己的“明天”更有意义。其实大家都明白，出售“明天”注定不会有什么美好的未来。

小结

总而言之，对于每个人来说，推销能力都是一种非常重要的生活技巧。实际上，我觉得家里的小猫似乎也精于推销，甚至远远胜过了人类。每天早晨，如果它饿了而我又没有给它喂食，它一定会及时让我知道它想要什么。可人类接受的训练却不是使我们像小猫那样去争取自己需要的东西。通过传授推销技巧，以及传授如何教会别人推销

的技巧，网络营销也许可以让人恢复在生活中获取自己所需东西的本能。

下一个价值

在接下来一章中，我们将要介绍网络营销如何开发各位的领导技巧。富爸爸曾经指出：“在B象限，领导技巧是不可或缺的。”

(1) Unisys，美国大型计算机厂商之一。

第8章 核心价值之六——培养自己的领导技巧

富爸爸和穷爸爸都是卓越的领导者。穷爸爸是夏威夷州教育厅厅长，是一位出色的演说家。他每天勤勤恳恳地工作，努力提高夏威夷州的教育水平。富爸爸也是一位卓越的领导者，他激励员工和投资者帮助他建立起了庞大的商业王国。我从越南战场回国后，富爸爸提醒我培养自己的领导技巧非常重要。他说：“领导者做的事常常是大家不敢去做的。”这也许正是B象限的大企业领导者少之又少的原因。在这一章里，我们将要讨论在网络营销中培养人们领导技巧的意义。

富爸爸鼓励我加入海军陆战队，继而前往越南参战的原因之一，就是想培养我的领导技巧。在越南期间，我发现伟大的领导者从不训斥、辱骂或者体罚下属。在战斗进行到白热化的阶段，伟大的领导者往往都非常沉稳、勇敢，他们一开口讲话就能深入我们的灵魂。网络营销的重要价值之一，就是帮助人们掌握那种高超的领导技巧。

领导技巧不可或缺

富爸爸还说：“在现金流象限中，每个象限都有领导者。但是，除了B象限之外，你要在其他3个象限取得成功，都不必成为领导者。在B象限，领导技巧是不可或缺的。”接着，富爸爸又指出：“资金并不一定会流向拥有最好的产品或服务的企业，而总是流向拥有最出色的领导者和管理团队的企业。”

如果大家观察现金流象限，就会发现每个象限都有领导者，见下图：



比方说，穷爸爸是E象限充满活力的领导者，富爸爸则是B象限和I象限的领导者。从我很小的时候起，穷爸爸和富爸爸就反复对我强调培养领导技巧的重要性。因此，他们都鼓励我参加童子军、参加体育比赛、到军队服役。回顾自己在职业生涯和财务方面取得的成功，我认为给我帮助最大的训练，并不是当年在学校里接受的教育，而是在童子军、体育比赛以及在军队服役期间接受的训练。

1974年，我离开了美国海军陆战队，进入了商界。我曾经问过自己：“我的领导技巧已经够好了吗？”了解我离开军队以后情况的人都知道，我早年在童子军、体育比赛以及军队中接受的领导技巧训练，远远无法应付我当时面对的B象限的挑战。我还有很多东西要学。

我当年在军队接受的领导技巧训练之所以不足，原因非常简单：军队与商界的规则、背景和环境都相去甚远。在准备作战的时候，我们明白如果自己是一个糟糕的领导者，很多人就会因此死去。而在商业领域，如果你是一位糟糕的领导者，就有可能受到控告，一些人会向他们的工会代表投诉。在军队中，激励我们做好领导工作的动力，来自于对死亡的恐惧、团队的价值，以及所担负使命的重要性。而在社会中，我们常常看到与此截然相反的动机。在商业领域，正是安稳而非自由、金钱而非使命、个人而非团队、管理而非领导，激励着人们去行动。正是由于上述价值观的不同，使我在初涉商界时经历了一段痛苦的时期，时至今日，我甚至还在这两种价值观之间挣扎。

我知道，在公司的迎新会上，经理会向新雇员介绍公司的使命、团队精神的重要性以及各种崇高的理想。但是，如今在很多企业中，金钱、福利和工作安全才是真正的动力之源。在调查各类网络营销公司的时候，我发现很多领导者，当然也不是全部领导者，他们拥有与军队领导者相似的核心价值观，他们强调使命、团队精神和自由的重要性。我在网络营销企业中遇到的很多领导者，无论老少，都充满了活力和朝气，与很多以领导者自居的传统管理者大不相同。

管理者并不等于领导者

在我看来，网络营销最重要的价值之一，就是它能为你提供有关领导技巧的训练。这种训练给了你知识、时间和机会去发展自己最重要的商业技巧——领导技巧，而领导技巧正是在B象限取得成功的关键。领导技巧与在E象限和S象限所需的管理技巧相去甚远。请不要误

解我的意思，管理技巧也是非常重要的，但我们必须懂得管理技巧与领导技巧的区别。如果你正在培养这两种技能，还需要知道在什么时候运用哪一种技能。正如富爸爸所说：“管理者并不一定是领导者，同样，领导者也并不一定是管理者。”

我常常发现，处于E象限或S象限的人很难进入B象限，往往就是因为他们自己虽然具有良好的专业技巧或管理技巧，却缺乏领导才能。比如，我的一位朋友的朋友来找我，他打算筹集一笔资金，开一家餐馆。他是一个非常聪明、训练有素的厨师，有多年的从业经验。他为自己未来的餐馆制订了独特的经营方案、详尽的商业规划和宏大的财务规划，他还看中了一处很好的楼盘。如果他能够筹到50万美元的资金，就能办起自己的餐馆，过去的老客户也会随之而来。

从他开始构思这个商业规划算起，至今已经有5年了。这确实是一个很棒的计划，但是，他接洽的所有投资者——包括我在内——最终都拒绝了他。现在，他仍然在原来那家餐馆打工，仍然是一位优秀的厨师，仍然在寻求50万美元的启动资金。我不了解其他投资者为什么不借给他资金，不过，我现在向大家坦言我为什么不给他投资，下面就是我的理由。

理由1 虽然他很有经验，也很有个人魅力，却缺乏为大家树立信心的领导技巧。虽然他可以开办一家餐馆，成功地经营，但我仍然怀疑他能否让它成为一家大型的连锁餐馆。他曾说：“我一定会成功，但我们将长期保持较小的规模。”我由此看出了他自信心不足。也就是说，他具有很强的管理技巧，但我怀疑他是否具有完成计划的领导技巧。我相信他能够管理10家餐馆，却很怀疑他是否具有创办10家连锁餐馆的领导技巧。他需要一位具有领导技巧和商业技巧的合作伙伴，然而，作为从E象限转入S象限的典型代表，他不愿意与任何人合作，他想独自实现自己的梦想。

理由2 我们在观察现金流象限的时候发现，S象限与B象限的主

要区别在于规模。比方说，如果你听到有人说“我想在第六大街与瓦因大街的拐角处开一家汉堡包店”，你大概就明白，此人很可能要在S象限停留很长一段时间。现在，如果你听到有人说“我想在全世界每个大城市的每条主要街道的拐角处都开一家汉堡包店，我要将这家企业命名为‘麦当劳’”，你马上就能明白，这个人同样打算开汉堡包店，但他是想建立一个属于B象限的庞大企业。也就是说，同样都是开汉堡包店，开办者却属于不同的象限。对此，富爸爸可能会说：“在街头开店数量的区别，正是领导者的区别。”

因此，我没有给这位优秀的厨师投资，因为我怀疑将来能否收回这笔钱。我并不是说他的餐馆会倒闭，而是怀疑我只能通过他永远保持小规模经营的生意来收回资金，尽管这样可能也算成功了。另外，如果要收回资金，可能也需要相当长的时间。问问大多数的投资专家你就会知道，他们感兴趣的往往不是一家餐馆有多么好，而是连锁餐馆会达到什么样的规模。

理由3 如果他继续保持小规模经营，那我又何必给他投资呢？如果他打算不断发展壮大自己的企业，可能将我最初的50万美元投资变为数千万美元，我会非常高兴。而由于缺乏让餐馆发展壮大的领导技巧，他很难将我的50万美元投资变为数千万美元。这是他为自己缺乏将企业从S象限转入B象限的领导技巧所付出的代价。正如富爸爸说：“资金并不一定会流向拥有最好的产品或服务的企业，资金总是流向拥有最出色的领导者和管理团队的企业。”

理由4 他是原来团队中最能干的成员，有些过于自负。富爸爸常常说：“如果你既是团队的领导者，又是其中最聪明的人，那你的团队肯定会遇到很多麻烦。”富爸爸的意思是，在很多S象限的企业中，领导者往往就是企业中最聪明的人。举例来说，你是去找医生或是牙医看病，而不是去找前台接待员。

在一个属于B象限的企业中，领导技巧非常重要，因为B象限的人

需要与那些比自己更聪明、更能干、更有经验的人打交道。我看到没有受过任何正规教育的富爸爸，为了完成自己的工作，整日与银行家、律师、会计师以及投资顾问等专业人士打交道，这些专业人士往往拥有硕士学位，有些甚至拥有博士学位。也就是说，为了完成自己的工作，富爸爸必须领导和指挥那些受过良好教育、来自不同专业领域的人。为了给自己的企业筹集资金，他还常常与那些比自己更富有的人打交道。

A级生为C级生打工

在大多数情况下，S象限的人往往只与自己的客户、同行（比如其他医生或者律师）交往，当然，有时候也与自己的下属交往。从S象限转入B象限，在专业技巧方面其实没有多少要求，在领导技巧方面却需要有一个突飞猛进的转变。也就是说，如果你拥有卓越的领导技巧，就可以聘请到企业发展所需要的专业人士，比如律师、会计师、CEO、总经理、副总经理、工程师、部门经理等。正如我在前面几本书中所说的，成绩是“A”的学生往往会为成绩是“C”的学生打工，而那些成绩是“B”的学生往往在政府部门工作。C是communicator（沟通者、交流者）的首字母，如果你是一位成绩为“C”的学生，并拥有出色的领导技巧，就可以聘请那些拥有非凡专业才能、成绩为“A”的学生来为你工作。

领导技巧不能少

一天，前面提到的那位朋友的朋友打电话给我，问我为什么不愿给他投资。我大体上讲了上面4个理由，他受到了不小的打击，并争辩道：“但是，我接受过世界上最好的训练。世界各地的厨师都梦想着有朝一日能够去我曾经就读的烹饪学院学习，我不仅有多年的厨房工作经验，还有多年的餐馆管理经验。你怎么能说我缺乏领导技巧

呢？”

“企业要想快速发展起来，领导技巧必不可少。”

我耐心地向他解释，坦承自己在资金、信心、领导能力、团队精神等方面的顾虑，他也渐渐开始理解了我的想法。不过，我觉得有些东西他还是没有明白。后来，他问道：“我受过这么好的教育，又有这么多年的经验，为什么你还说我缺少领导技巧呢？”于是我建议他加入一家能够提供商业教育和领导才能教育的网络营销公司，结果他却非常生气，向我嚷道：“我是搞餐饮的，根本不需要任何商业教育和领导才能教育。”此时我才意识到，对他而言，终身的商业教育和持续不断的领导才能教育是可有可无的。富爸爸则认为，企业要想快速发展起来，领导技巧必不可少。对他来说，要想在B象限生存，就必须拥有出色的领导技巧。

世界上最好的训练

正如我在本书开篇时所说，我发现网络营销企业最重要的价值之一，就在于它所提供的那种改变人生的商业教育。此外，我还在这些网络营销企业中找到了世界上最优秀的商业和领导才能培训计划。这些计划对于那些想从E象限和S象限转入B象限的人来说，无疑是无比珍贵的。

自从我摒弃了对网络营销的偏见、积极展开研究以来，我已经结识了很多成功的企业家，他们都曾在网络营销企业中接受过商业教育。不久前，我遇到了一个小伙子，他经营着自己的电脑公司，并从中赚到了数亿美元。他对我说：“我做了很多年程序员，有一天，朋友带我参加了一个会议，会后我立刻签约加入了他的网络营销企业。在6年的时间里，我所做的就是不断地参加会议、出席活动、读书、听磁带。今天，我的壁橱里已经积攒了数百盘磁带和一大堆书。我最

终在网络营销中获得了成功。我在网络营销中赚到足够的钱之后，就辞掉了程序员的工作，运用从那个网络营销企业中学到的东西，创办了自己的电脑公司。3年前，我的电脑公司成功上市，获得了超过4800万美元的税后净利润。如果当初没有网络营销企业的培训，我肯定做不到这些。那些培训是世界上最好的商业和领导才能培训。”

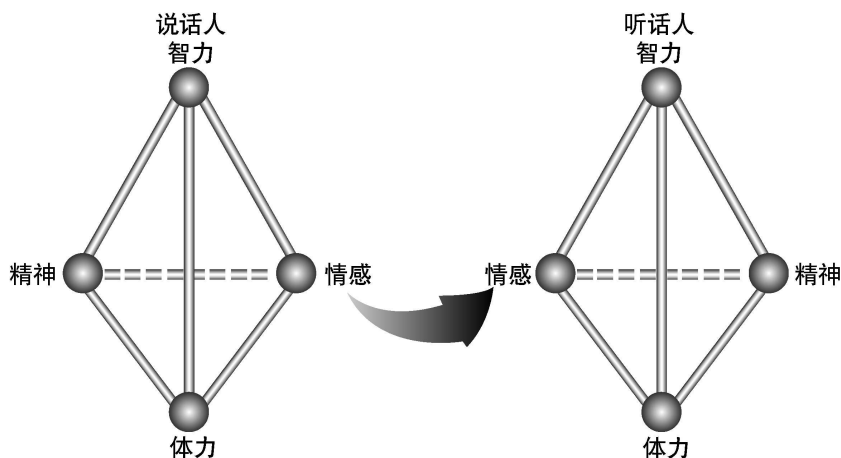
领导者深入心灵的对话

在调查研究的过程中，我参加过很多网络营销企业的会议和大型活动。我听过一些最优秀的网络营销领导者的演讲，这些演讲都激励人们发现自己内心的闪光之处。很多人都提到自己白手起家，最后却富有得连他们自己都感到吃惊。我意识到，正如富爸爸对我的谆谆教诲一样，网络营销也会为人们提供教育，培养人们成为领导者。表面上看这些企业家经常讨论的是怎样赚钱，但实际上他们是在激励人们突破固有的思维模式，勇往直前，去实现自己的梦想。正是由于这些梦想，人生才变得更有意义。要做到这一点，就需要演讲者具有良好的领导技巧，因为很多人都能说出诸如“梦想”、“用更多时间陪伴家人”、“自由”等这样的话语，但是，能被这些“陈词滥调”激励和鼓舞，并去相信和追随演讲者的听众并不多。

别让你的精神丧失力量

本书的前半部分，在谈到网络营销具有改变人生价值的意义时，曾用到下面这个图。我们认为，教育的力量不只能影响人们的思想。实际上，改变人生的教育可以影响到人们的智力、情感、精神和体力4个方面。下图反映的就是人们如何运用情感的力量激励别人采取行动。

动之以情的交流模式



记得在学校时，校方想尽办法让我们担惊受怕，从而努力学习、争取好成绩。长大后，我发现很多人都会运用各种情感上的方法，激励你去做他们想让你做的事情。

下面这些话，就是人们使用一些情感上的方法进行交谈的例子：

1. “如果你在学校没有取得好成绩，将来就找不到一份好工作。”
2. “如果你不能准时上班，就会被解雇。”
3. “如果你在选举中投我的票，我保证你不会丢掉社会保险。”
4. “谨慎行事，不要冒不必要的风险。”
5. “请你加入我们的公司，这样你就能赚大钱。”
6. “让我教教你怎样才能快速致富。”
7. “按照我的吩咐去做。”
8. “公司正处在一个比较困难的阶段，这你是知道的。如果你不想被解雇，就最好不要申请加薪。”

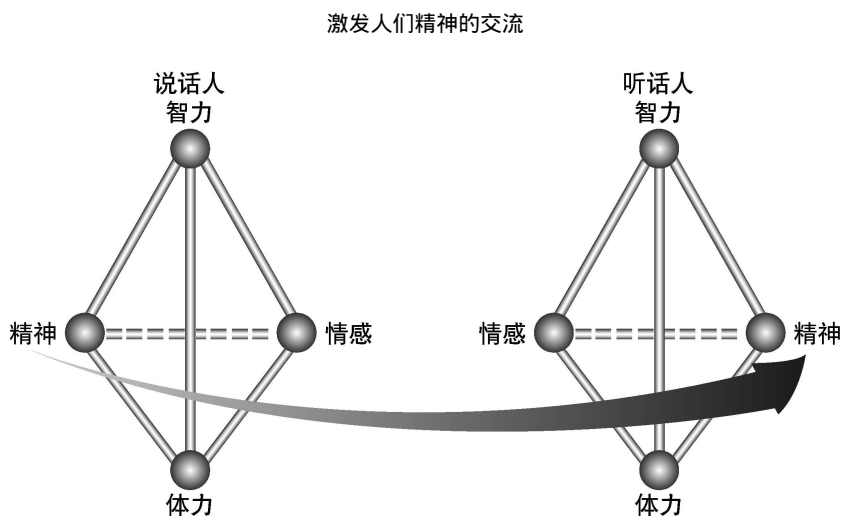
9.“你没法辞职，谁还能像我这样付给你这么高的薪水？”

10.“你还有8年就退休了，千万不要有任何闪失，不要乱动。”

在我看来，现在人与人的交往中，很多都利用了人们的恐惧或贪婪的情感来促使人们做某些事情。当恐惧或贪婪成为激励的主导因素时，就有可能令我们的精神丧失力量。

真正的领导者会激发人们的精神

我在越南期间，就经常会有这种情感上的交流。当时我们的一些领导者之所以伟大，就因为他们的讲话能够深深地打动我们。他们的演讲直指我们的灵魂，让我们战胜了对死亡的恐惧，让我们变得更强大，更坚不可摧。下面是一些伟大的领导者曾经讲过话，这些话触及了我们的灵魂，正如下图所示的那样，这些话让我们克服了怀疑和恐惧。



大家或许还记得那些曾经感动过我们的至理名言，它们将永远地留在人类历史上。

1 . 美国人是获得自由还是被奴役，决定性的时刻已经来临。

——乔治·华盛顿

2 . 不自由，毋宁死。

——帕特里克·亨利

3 . 记住阿拉莫(1)。

——得克萨斯战斗口号

4 . 当他们变成我的朋友时，难道我不是在消灭敌人吗？

——亚伯拉罕·林肯

5 . 贬低别人的同时也是在贬低自己。

——布克·华盛顿

6 . 不要问你的国家能为你做些什么.....

——约翰·肯尼迪

7 . 我有一个梦想.....

——马丁·路德·金

8 . 取得胜利是一种习惯。不幸的是，失败也是一种习惯。

——文斯·隆巴迪

9 . 唯有对自由的坚定信念才能让我们永远自由。

——德怀特·艾森豪威尔

10. 懦弱的人从来不会成为道德高尚的人。

——圣雄甘地

11. 不要谦虚，因为你还没有那么伟大。

——戈尔达·梅尔

12. 增强自己的实力就像做一名淑女。如果你不得不向别人宣布自己是一名淑女，那么，实际的情况一定与之相去甚远。

——玛格丽特·撒切尔

13. 不要让你做不到的事情干扰了你做得到的事情。

——约翰·伍登

14. 最好的朋友就是让我表现出最佳状态的朋友。

——亨利·福特

15. 不要只想做一个成功的人，而要努力去做一个有价值的人。

——阿尔伯特·爱因斯坦

小结：3类不同的领导者

网络营销的优势在于，它的有关领导能力的培训，能够培养出不同类型的领导者。军队培养的是那种能够激发人们的热情去保卫国家的领导者，商业领域培养的是那种能够建立团队、战胜竞争对手的领导者。网络营销领域培养的则是能够影响他人的领导者，通过做一名伟大的老师，教育人们通过追求梦想，进而实现梦想。很多网络营销领域的领导者的任务不是去击败敌人或者竞争对手，而是去鼓励和引导别人在不伤害他人的情况下寻找世界留给他们的财富宝藏。

总而言之，上述3种类型的领导者都能够说出深入人心的话，但是，不同的领导类型也有各自的特点。如果你喜欢通过教育、影响和鼓励别人来寻找财富宝藏，而不是通过击败对手来争夺财富，那么，网络营销也许非常适合你。

下一个价值

接下来的一章，我们将要讨论金钱和财富的不同价值。不幸的是，绝大多数人都被教育要为金钱而工作，而不是为创造个人财富而工作。很多人在网络营销领域之所以没有取得成功，非常重要的一个原因就是他们当初投身这个领域不是为了寻求创造个人财富的机会，而是为了赚钱。正如富爸爸所说：“富人不会为钱而工作，穷人和中产阶级则恰恰相反。”

(1) 阿拉莫（Alamo）是美国得克萨斯州圣安东尼奥附近一座由传教站扩建成的要塞，曾在1836年的得克萨斯独立战争中被墨西哥占领。

第9章 核心价值之七——不为钱工作

2002年，在一次电台的谈话节目中，一位听众问了我下面的问题。

“我是一个电子工程师，在硅谷的一家大型电脑公司工作。正如您所了解到的，高科技行业近年来遭到了重创，尤其是在加利福尼亚州。我虽然没有被解雇，但是公司已经正式通知我减少工作时间，同时降低薪水。您一定知道旧金山海湾地区的房价有多么高。我每月要还的抵押贷款与我减少的薪水大体相当。如果将来再次遭遇减薪，我就很担心失去自己的房子。更要命的是，我的退休金计划，我的401(k)计划选择的证券基金几乎也要赔光了。我该怎么办呢？”

“你想过卖掉自己的房子吗？”我问道。

“想过。”那位听众回答，“可问题是，房价已经大跌，房子现在的价格比我尚未付清的房款还低。如果现在卖房子，我甚至还要再付给买家一笔钱。而且，我现在也没有别的地方可住，如果租房子的话，房租几乎和我现在每月偿还的抵押贷款差不多。”

“您妻子是做什么的？”我接着问道。

“她在一家幼儿园工作。幼儿园也面临着不少麻烦，因为很多人已经搬离这里了。当然，她的工作还算稳定，只是薪水很

低。”

“她为什么不去找一份薪水更高的工作呢？”我继续问道。

“她也想过要去找一份薪水高一些的工作，但是，这家幼儿园提供的福利之一，就是我们的两个孩子可以免费入托。孩子上幼儿园的费用几乎相当于她在另一家公司的薪水。”

“你考虑过用业余的时间做点小生意吗？”我又问。

“我已经告诉过你我们现在没有什么余钱了。没有钱，我又怎么去做生意呢？”

“你和你妻子有没有想过加入网络营销企业呢？这样做不需要多少启动资金，而且还可以受到培训。”我说。

“噢，我们也留意过网络营销。可它们不付给我任何薪水，它们总是希望我们在赚钱之前先工作两三年。可问题是，我们现在急需用钱，根本等不到两三年后。”

电台主持人打断了我们的谈话，节目结束的时间到了，我和那位听众再也没有机会完成对话。

我在这里提及那次电台谈话节目的原因，是因为这次谈话反映了我们不同的核心价值观。显然，这位听众需要钱，这一点我已经领会到了。大家可能也知道，我和妻子金也曾经一贫如洗，甚至有好几个星期无家可归，我明白缺钱的滋味。

然而，我和妻子金之所以能够在不到10年的时间里实现财务自由，就因为我们懂得金钱和财富的区别。如果大家想进一步了解我和妻子金是如何从一无所有到实现财务自由的，不妨参阅“富爸爸”系列图书中的《富爸爸年轻享受生活》。另外，同样是“富爸爸”系列图书的《富爸爸财务自由之路》也是以我们在1985年无家可归的窘境开篇

的，那是我们生活中最为艰难的一段时光。我提到这两本书，只是想对那些可能质疑我是否体味过一无所有、生活困窘的滋味的读者朋友作个回应。在上述两本书中，我都提到了我们摆脱财务困境的过程。可以说，正是因为真正尝过一无所有的滋味，我们才会努力追求富足的生活，并一心实现财务自由。对我们来说，缺钱的日子实在不好过，而且，它对于我们的伤害也决不仅仅限于财务方面，它还考验着我们的婚姻、自信和自尊。

3种生活方式

做完那次电台访谈节目后很长一段时间里，当时的那种感受一直困扰着我。我在前面的章节中提到过，人与人之间可以通过激发彼此的精神来对话，也可以通过对对方的情感施加影响来交流。显然，在那次电台节目中，那位听众和我的对话完全被一种恐惧的情绪所笼罩。我能感受到他内心深处的恐慌，而那种恐慌又会反过来影响到我。我非常了解那种感受。

本章讨论的价值是关于感受的，我和妻子金都认为，在涉及金钱的时候，存在3种感受，与之对应的是3种不同的生活方式。它们分别是：

1. 恐惧的感受。当我和妻子金无家可归、身无分文的时候，恐惧感控制了我们，这种恐惧感是那样强烈，以至于我们的整个身体都麻木了。那次的电台访谈节目也给了我同样的感受。其实，我在童年时代就体会过这种感受，我父母的生活一直不富裕，他们手头常常没有钱。可以说，对缺钱的恐惧笼罩了我大部分的童年时光。

2. 愤怒与挫折的感受。与之相对应的第2种生活方式就是从起床到工作，都充满了愤怒与挫折的感受，尤其是当你有其他想做的事情而又不能去做时，这种感受会更加强烈。一个生活在这种感受中的人，可能拥有很好的工作，丰厚的薪水，却不得不整日奔忙劳碌，这

也是他们产生挫折感的根源。他们明白，如果停止工作，就无法维持正常的生活。这些人可能会说：“我没法停止工作，如果我不干了，银行就会拿走我所有的东西。”他们的口头禅是，“直到下一个假期到来我才能休息”，或者“还有十几年，我就可以退休了”。

3. 快乐、安宁和惬意的生活感受。第3种生活方式就是，心态平和，知道无论自己是否继续工作，都会有稳定、丰厚的收入。1994年，我和妻子金出让了自己的企业，提前退休了。从那时起，我们就一直过着快乐、安宁和惬意的生活。退休那年，我47岁，金37岁。对我来说，这是一种惬意的感受，是一种值得努力争取的生活方式。虽然我们现在还做一些工作，但那绝对不是不得不去做的工作，我们随时都可以停止工作，而且，只要我们活着，就会有一笔丰厚的稳定收入。这种感觉实在棒极了！

金钱与财富的差别

我想告诉那次电台访谈节目中的那位年轻父亲，如果他仍然为了金钱去工作，那种烦恼就永远不会结束。当我建议他与他的妻子用业余时间加入网络营销企业时，其实就是在建议他获取财富，而不是争取更高的薪水。当他辩解说：“噢，我们也留意过网络营销。可它们不付给我任何薪水，它们总是希望我们在赚钱之前先工作两三年。可问题是，我们现在急需用钱，根本等不到两三年后。”我心里明白，为了提高他的生活质量，他需要先改变自己的价值观。也就是说，我坚信在网络营销中，他和他妻子会赚到更多的钱，他们会找到一种全新的生活。而如果他和他的妻子不改变自己的核心价值观，他们将来的日子可能依然会充满愤怒和挫折感，因为他们选择的是为金钱工作，而不是为财富工作。

财富的涵义

在“富爸爸”系列的其他图书和产品中，我曾经讲过，衡量财富的标准并不是金钱，而是时间。我们给财富下定义是：

如果你今天停止工作，你的经济状况能够支撑你多长时间？

我认为，衡量财富的标准是时间。比如，如果我有1000美元的存款，而我每天的各项生活开支是100美元，那么，我的个人财富就是10天；如果我每天的各项生活开支是50美元，那么，我的个人财富就是20天。当然，上面这个例子是对财富极其简化的解释，我只是想说，衡量财富的标准并不是金钱，而是时间。从这个方面来讲，健康与财富有相通之处。我们可能都听过医生对病人这样说：“你只能活6个月了！”其实，医生就是以病人剩下的时间为标准来评估病人的健康状况。我听到某人介绍自己糟糕的财务状况时说：“两个月以来，我一直靠借债维持生活。”也就是说，他实际上是靠借款、借未来的时间在生活。

据说，普通的美国家庭需要至少将近3份薪水才能远离财务危机。如果平均每份薪水能够维持两周（也就是14天）的生活，就意味着普通美国家庭拥有的财富是42天。此后，他们的生活水平就会大大降低。这就是为了金钱工作，而不是为了财富工作所面临的问题。

在继续下面的话题之前，大家也许想问一下自己：“如果我（如果你已经结婚，那就是你与你的配偶）现在停止工作，我（我们）的经济状况能够维持多长时间的生活？”问题的答案就是你现在拥有的财富。如果现在停止工作，你的个人财富仍会大大增加，那对你来说就绝对是个好消息。

网络营销教大家为了财富工作

我在研究各类网络营销公司时了解到，演讲者难以解释而又必须解释的一个价值点，就是为金钱工作与为财富工作之间的区别。

在我参加的一次网络营销会议上，一位听众举手问道：“将来我可以赚到多少钱呢？”可惜，演讲者并没有详细解释创建一家企业与从事一份稳定工作的区别，特别是金钱与财富的区别。我猜想，当时在场的多数人对于演讲者给出的回答都感到困惑和失望。

演讲者对于这个问题的回答是：“你的收入将会是无限的。”问题是，与会的大多数人并不是在寻求无限的财富，而是在寻求每月额外赚取1000~3000美元的机会。在我看来，他们基本上还是在追求金钱，而不是财富。或者说，这里有两类不同的金钱：一类来自工作，一类来自资产。如果你想获得财富，就要利用资产赚钱；而如果你甘于终生辛劳，那就像绝大多数人一样，为金钱工作吧。

当演讲者说：“好了，如果无论工作与否，各位每月都能多赚3000美元，那么你们的后半生将会多赚多少钱呢？”虽然大家反应热烈，但我估计很多人都认为这不太现实。另外，他们大多只想着下个月能多赚3000美元，而不会为了创办一家企业去无偿工作好几年，从而获得持续的现金流。我猜，当时在场的很多人可能仍然固守着自由职业者或者雇员那样的思考方式，他们为了钱而工作，而不是像企业主和投资者那样利用资产赚钱。

不同种类的金钱

富爸爸越来越富有的一个原因，就是他在为另外一种金钱工作。下页图是有关财务报表的简要说明，也许能帮助大家理解这种区别。

收入
支出

资产	负债
----	----

如果大家不太熟悉这张财务报表，或者想进一步了解的话，不妨参阅《富爸爸穷爸爸》，或者与身边读过这本书的朋友交流交流。这是需要大家掌握的一个非常重要的图表，也是我从富爸爸那里得到的许多教诲的核心。正像富爸爸常常告诉我的那样，“银行从来不向我

要学校成绩单，它们要的只是我的财务报表”，“出了校门、走上社会之后，财务报表其实就相当于你的成绩单，它足以衡量你的财商”。因此，这张图表对于渴望实现财务自由、获得巨额财富的人来说非常重要。

关注点不同

运用财务报表，可以更好地解释各个现金流象限的区别。在现金流象限中，左右两侧象限的区别就在于它们的关注点和着眼点不同。下面的两张图表可以帮助大家认识到这两者之间的区别。

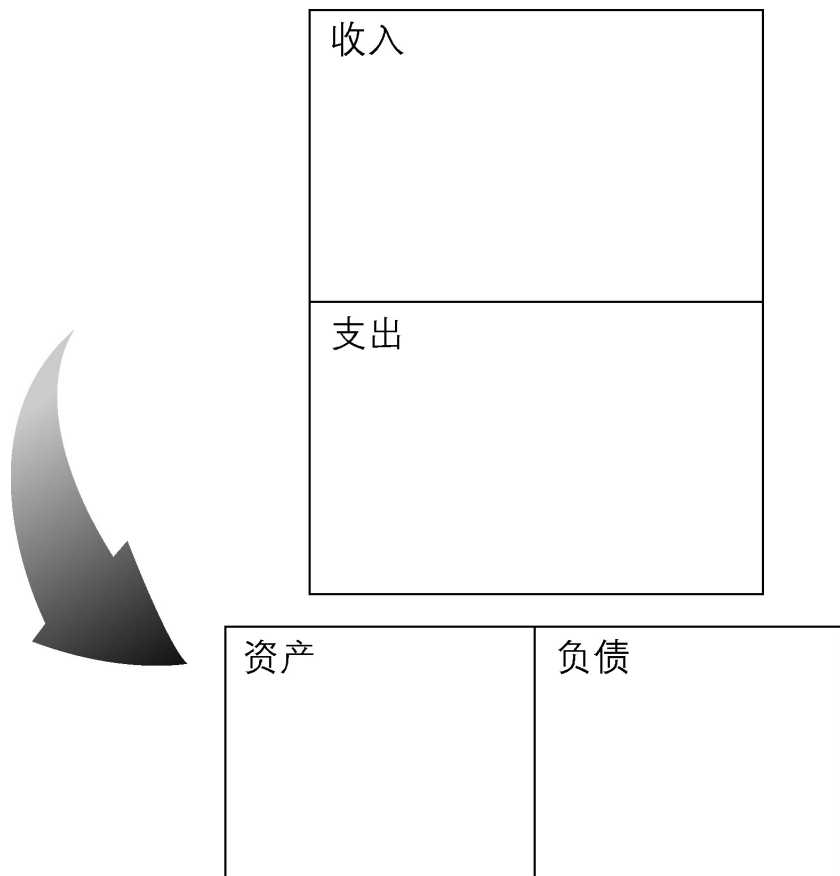
简单说来，E象限和S象限的人主要关注点如下图所示：



收入
支出

资产	负债
----	----

B象限和I象限的人的主要关注点如下页图所示：



你还在为钱工作吗

上述图表显示，E象限和S象限的人主要为金钱而工作，而B象限和I象限的人主要是为建立或获取资产而工作。因此，处于B象限和I象限的人要比处于E象限和S象限的人富有得多。如果B象限和I象限的人停止工作，他们的资产仍然可以继续为他们工作，源源不断地为他们带来金钱。

3种资产

在资产项中，主要有3种资产，如下页图所示：

收入
支出

资产 1. B象限的企业 2. 房地产 3. 纸资产 ^①	负债
--	----

①本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金；硬资产如土地、黄金和石油等。

实现财务自由的一个简单计划

我和妻子金退休时既年轻又富有，其实我们运用的计划非常简单，那就是先创办自己的企业，然后再进行房地产投资。正如前面向大家介绍过的，从1985~1994年，我和金白手起家，最终实现了财务自由，我们从来没有购买过任何一只股票或共同基金。这就是我们简单的致富计划，我们始终不渝地坚持着这个计划。

曾经有人问我：“你为什么要先建立自己的企业呢？”针对这个问题，我有3点理由：首先，创办企业可以为我们带来可观的利润。在本书的开头部分，我列举了人们致富的11种途径，比如为了钱与某人结婚。对于我和妻子金来说，最好的致富之路就是建立自己的企业。其次，美国税法的相关规定对于处在B象限的人非常有利，对于处在E象限的人却非常不利。最后，先建立企业再投资房地产，的确是很多富人遵循的发财之路。

我投资房地产的方法

2000年股市暴跌之后，很多人才醒悟过来：原来股市和共同基金都存在着很大的风险。接着，不少人开始考虑是否要投资房地产。问题是，很多人没有足够的资金来投资房地产，或是无法负担在黄金地段居住的高昂生活费。现在，经常有人问我：“在你的收入勉强能够缴纳房租的时候，是如何进行房地产投资的呢？”

对于诸如此类的问题，我的回答大同小异，我一般会说：“继续做你现在的工作，同时创办自己的公司。如果这个公司开始赚钱了，先不要急着辞掉工作，你应该用你赚取的额外收入投资房地产。通过这种方法，你就可以建立两种资产，而不必为了赚钱一辈子辛苦工作了。”

3种智慧

获得财务成功需要接受3种不同的教育，即学校教育、职业教育和财商教育，相对应的，要想在现实世界中取得财务成功，也需要具备3种不同的智慧，如下：

1. 智商。一般来说，学校会评估人的智商。

2. 情商。据说，情商的力量是智商的25倍。情商发挥作用的例子有：保持冷静，而不是去争吵；不与那些从长远看来不会成为自己理想伴侣的人结婚；追求长期效益，而不是短期效益，追求短期效益会造成很多财务问题。

3. 财商。富爸爸曾经说过：“财商是通过个人财务报表来衡量的。你赚到多少钱、存了多少钱、那些钱能否为你‘生’钱、你能给后面几代人留下多少财富等具体标准可以用来衡量你的财商。”

为什么很多聪明人没有成为富人

很多像穷爸爸那样的聪明人，拥有很高的智商，在学校也表现出色，后来却没有成为富人，原因就在于他们缺乏积累财富、达到财务自由所需要的财商。财商较低的人有4个基本特征，分别是：

1. 他们的致富之路过于缓慢，他们在这场金钱的游戏中过于谨慎。由于处在E象限，他们往往需要缴纳高昂的个人所得税。同时，他们不是理性地进行投资，而是将自己的钱存进银行，赚取微不足道的利息。不幸的是，就这么一丁点儿利息，也要按照最高税率纳税。

2. 想一夜暴富。这类人缺乏耐心这种情商，他们往往频繁地变换工作，不断地改变主意。他们做一件事情很快就会厌倦，接着就放弃了。

3. 凭着一时冲动花钱。这类人最喜欢的事情就是出去购物，他们不断地消费，直到身无分文。如果有了一点钱，他们很快就会凭着一时冲动花光。这类人经常说：“钱好像从我的指缝里溜走了。”

4. 不能坚持持有任何真正有价值的东西。这类人拥有的东西或是工作只会让他们更加贫穷。我曾经遇到过一些房地产投资者，他们在本该持有房地产投资项目的时候却选择了抛售，从而换取一笔收益来偿还信用卡欠款、助学贷款，或者购买游艇、出外度假。可以说，他们最终持有的都是一些没有多少价值的东西，抛售的却是真正有价值的东西。

这类人大多不愿意建立一家企业，他们更乐意为别人工作，为自己从来不能真正拥有的东西整日劳碌、奔忙。他们的内心非常恐惧，所以宁愿为了所谓的安稳而工作，也不愿为了将来实现财务自由而工作。

情商是财商的基础

在本章的开始部分，我回顾了自己参加的一次电台节目。我之所以将这段经历放在篇首，就是因为那位听众在情感上已经失控。显然，他非常聪明，但他失控的情感让他无法理性地思考问题。如果你不能控制自己的情感，那么你顺利解决个人财务问题的几率就会大大降低。

简单说来，在现实世界中，如果你想成为富人，情商也许比智商更为重要。拥有高情商，是拥有高财商的基础。美国最富有的投资家沃伦·巴菲特曾经说过：“一个不能管理好自己情感的人，肯定无法管理好自己的资金。”

我年轻的时候，不是一个积极主动的人，处理任何事情的态度都是得过且过。这也是我虽然知道应该做什么，但还是直到47岁才实现

财务自由的原因之一。无论什么时候，只要我遇到了问题，就难以控制自己的情感，比如幻想一夜暴富或者一受打击就打算放弃。这种时候富爸爸总是劝我说：“等你变得成熟一些再回来找我，我会教你怎样致富。”

你想提高自己的情商吗

根据我的经验，情商越高，生活就会越好。作为一名前海军陆战队成员，我不仅非常容易冲动，而且养成了火暴、急躁的性格。从越南回国后，富爸爸对我说：“你那火暴、急躁的脾气也许可以让你在越南生存下来，在商界却可能置你于死地。”富爸爸极力建议我提高自己的情商，因为只有这样才能提高财商。随着我对自己情感控制力的提高，我的婚姻更加美满了，我的商业技巧和投资技巧也得到了提高。在改掉坏脾气的同时（尽管有时候还不尽如人意），我也更加健康了。提高情商的第1步，就是承认自己需要提高情商。

如果你也像我一样有点情绪化，那么网络营销企业也许是锻炼你的最佳场所。在我看来，网络营销的最大价值之一，就是它能够开发、培养大家的情商。你与那些逃避者、撒谎者每打一次交道，你每克服一次内心的恐惧、失望、急躁和挫折感，你的情商都能得到提高，你也就变得更加完美了。也就是说，网络营销企业是一个让你更好地了解自己、不断提高自己的好地方。

大家不妨试着问一下自己：我的情感对我的生活构成了怎样的影响？我的情感让我成了一个_____的人？

1. 过于害羞；
2. 害怕被人拒绝；
3. 缺乏安全感；

4. 过于武断；
5. 过于暴躁；
6. 容易痴迷于某件事情；
7. 易冲动；
8. 易怒；
9. 行动迟缓，缺乏变通能力；
10. 懒惰；
11. _____（请您自己填写）。

网络营销企业的一个重要价值，就在于它能够检验人们的情商，而且在很多情况下，它还能帮助人们提高情商。一旦你提高了自己的情商，就会发现自己在生活其他方面的情况也会有所改善。你会发现你能更容易地与人交流，能更清晰地表达自己，也能更有效地把握别人的情感。一旦你在这些方面都有所提高，你的事业也会得到更快的发展。如果你能更有耐心，你就更有可能成为一名出色的投资者。如果你已经结婚，或者打算结婚，通过培养自己的情商，你的婚姻生活也会更加幸福——我们都知道婚姻生活是很容易受情感因素影响的。你也可能会成为一名更优秀的家长，培养出更优秀的孩子。因而，我认为花几年时间建立一家网络营销企业，可能会为你的生活带来许多方面的好处。为什么这样说呢？因为生活本身就是非常戏剧化的。

更美好的婚姻

对于我和妻子金来说，实现财务自由的计划对于我们的婚姻至关重要。尽管我们开始时一无所有，但我们有一份可以共同为之努力的计划。我必须承认，我们创办的企业在发展的过程中也遇到过高潮和

低谷，这不可避免地让我们的婚姻面对了很多挑战。不过，这些经历最终让我们的婚姻更加牢固。我们一起承担风险、承受损失，共同庆祝我们取得的成功。

正如我前面介绍过的，我和我妻子的计划非常简单。1985年，我们白手起家，开始创建自己的企业。1991年，我们的企业获得了丰厚的利润，此后不久，我们就开始涉足房地产投资。1994年，我们出让了自己的企业，买进了更多的房地产，实现了财务自由，年轻退休了。这个计划非常简单，它让我们的生活变得更加单纯、幸福。众所周知，金钱是造成很多家庭矛盾的一个主要原因。现在，我和妻子金的婚姻生活更加幸福了，不仅因为我们现在拥有一大笔钱，还因为我们一起建立了自己的企业。我们两人不是渐行渐远，随着情感上的成熟，我们的关系反而变得更加紧密。我曾听到很多人说：“噢，我再也愿意与丈夫一起工作了！整天和他待在一起，我简直受不了！”然而，我却要真诚地告诉大家，如果没有金的帮助，我就不会取得今天这样的成功；如果我与金没有在同一家公司工作，没有做同样的工作，我们的婚姻也不会这么美满；如果我们不在一起工作，我们的感情可能会慢慢疏远。共同创业、投资让我们的婚姻基础更加稳固，因为在共同工作的过程中，我们有机会化解分歧，加深了解，从而更加亲密，这使我们更加尊重对方，感情也更加成熟稳固。后来，我们都觉得，拥有对方让自己更加幸福。对我来说，这是无价的。现在，尽管我们两人之间也有一些分歧，但是我们都明白，与我们之间的爱相比，这些分歧实在微不足道。可以说，如果婚姻生活能够幸福美满，那么主要是得益于两人良好的情商，而与优异的考试成绩和薪水丰厚的工作关系不大。

曾经非常成功的人为何最终失败了

多年以来，我遇到过一些创造了巨额财富的非常成功的网络营销商，也遇到过一些创办了庞大的企业、最终却满盘皆输的网络营销

商。为什么会这样呢？答案仍然和情商有关。

有一位名叫雷的网络营销商，他就是那些曾经获得过成功，最终却一无所有的网络营销商的典型代表。雷住在加利福尼亚州南部，大学毕业后加盟了一家保健食品连锁店，并很快担任了该连锁店的经理。雷拥有生物化学的学士学位，对保健也很感兴趣。一天，有位顾客走了进来，向他展示了一种新的系列保健食品。雷尝了尝那种食品，味道非常好。他随即跑到老板那里，问自己的店里能否也出售这种食品。老板一口回绝了。冲动之下，雷辞掉了工作，投身于这家网络营销企业。

雷用了整整3年的时间学习、钻研网络营销业务。度过前几年的经济困境之后，雷终于迎来了转机，在这个过程中，他让自己的思想观念从E象限转换到了B象限。他的生意火了起来，不久，他一周赚到的钱要比过去在那家保健食品店一年赚到的钱还多。

很快，雷就站在讲台上，向刚刚涉足网络营销的新手们传授经验，他成了一颗耀眼的新星。不过，由此引起的问题也接踵而至，他的表现欲越来越强烈，变得傲慢自大、夸夸其谈，情商明显不足。他开始与当初向他传授网络营销知识的人争辩，认为自己拥有更漂亮的车子和房子，免税现金收入也滚滚而来，所以理所当然要比那些人更加聪明。他的脑子里只有金钱。

就在这个时候，一家新的网络营销公司出现了。它也拥有一系列非常出色的保健产品，并且正急切寻找像雷这样的网络营销明星来加盟自己的企业。没过多长时间，那家企业就如愿以偿，说服雷离开原来的网络营销企业加入到它的旗下。雷之所以离开，主要是为了抢占先机，以便尽快建立一个规模更大的企业。雷“跳槽”的时候，还带走了自己团队中的很多人。

3年后，雷破产了。为什么呢？我认为，原因主要有两点：首

先，新公司的老板和雷一样，没有耐心、容易冲动，他们都想快速致富；其次，新公司的老板同样拙于资金管理，同时又爱享受、好做表面文章、喜欢夸夸其谈。他们不是把利润再投资到自己的企业或房地产上面，不是去获取真正的财富，而是去购买一大堆显摆自己富有的东西。大家是否还记得，本章前面曾经提到，有些穷人常常为自己拥有的真正有价值的东西感到不安。我认为，雷和这家新网络营销企业的老板其实与这些人并无二致。因此，他们买来的并不是真正的财富，相反，他们花钱买跑车，和女人约会，使自己的企业很快陷入困境，并最终破产。物以类聚，人以群分，他们都是同一类人。

如今，雷依然在一家又一家新创立的网络营销企业之间奔波。每次遇到他，他总是在一家新的网络营销公司，推销新的产品。雷学会了创办网络营销企业，却没有在这个行业中取得成功，他失败的原因就在于他让自己的情感左右了自己的思维。

千万不要做一只跳个不停的“青蛙”

当然，我并不是说在网络营销公司之间“跳槽”是错误的。我知道这种“跳槽”的情况经常发生，很多人像雷一样，从这家公司换到那家公司，追求十全十美的企业和产品，希望能够轻轻松松地赚到大钱。很多人都是这样，这是因为他们没有培养好自己的情商。在我看来，培养自己的情商恰恰应该是投身网络营销的主要原因。也就是说，你完全可以离开一家网络营销企业，但你的理由要理智，而不要纯粹出于情感。对于青蛙来说，在一片片荷叶上跳来跳去也许是件好事，对于个人来说却一点好处也没有。正如我的一位朋友所说：“做‘青蛙’的麻烦是，你不仅要花很大的工夫寻找‘虫子’，还要亲自试吃这些‘虫子’。”可见，一旦找到了适合自己的网络营销企业，就要给企业和自己留出共同成长的时间。切记，千万不要做一只永不停息、四处追逐虫子的“青蛙”。

成功的网络营销商为何越来越成功

当然，我也遇到了一些非常成功的网络营销商，他们中的很多人都比我成功，甚至比富爸爸还要成功。令人欣喜的是，他们的成功模式与富爸爸教给我的成功模式惊人地相似。具体说来，这种成功模式就是：

1. 创办一家企业。创办一家企业通常需要5年时间，当然这个时限可长可短。不过，企业就像孩子，需要慢慢成长。

2. 对企业进行再投资。这一点之所以重要，是因为现在很多人都像前面介绍过的那位名叫雷的网络营销商一样，不愿意认真对待这个环节。他们不是用赚到的钱进行再投资，而是赚多少就花多少。他们买漂亮的汽车、大房子和昂贵的衣服，花大笔钱外出度假，于是他们很快就只能透支消费了。他们不是设法帮助“孩子”成长，而是挤占“孩子”的午餐费，结果让自己的“孩子”忍饥挨饿。

不幸的是，像雷这样的人在美国的各行各业中随处可见。可以说，美国富人这么少的一个主要原因（尽管他们赚了很多钱），就是人们常常花掉“孩子”的午餐费来购买很多华而不实、只能满足自己虚荣心的东西。

企业如何进行再投资

作为一家传统企业，我们曾经进行了数百万美元的再投资，改善我们创办的富爸爸网站，开发在线网络游戏“现金流101”和儿童版的“现金流”游戏，并向学校免费提供游戏和培训课程。这是传统企业进行再投资的典型案例，还有一些传统企业将利润再投资于库房建设、购买货运卡车或者广告宣传上。

在网络营销企业中，再投资可能意味着将自己的业务员从10人扩

大到20人，也可能意味着花些时间帮助自己的下一级业务员拓展业务。网络营销企业的优势就在于，它们并不需要在企业的硬件设施上再投资多少钱。

此外，我认为，一位真正的企业家总是会通过不停地投资来扩大自己的企业规模。在各行各业中，很多人最终没有获得巨额财富，原因非常简单，就因为他们没有坚持对自己的企业进行再投资。

3. 投资房地产。为什么要去投资房地产呢？我认为原因主要有两点。首先，现行的美国税法（其中的漏洞）十分有利于企业家投资房地产（这一点可以算是投资秘诀了）。在本书后面的附录中，我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士进一步介绍了房地产投资与网络营销企业的发展是如何相辅相成的。其次，银行更乐于为房地产投资项目贷款。假如你向银行借一笔30年期、利率为6.5%的贷款用于购买共同基金或股票，他们肯定会对你的申请嗤之以鼻。

一个小小的提醒：我之所以建议大家要先争取建立一家自己的企业，原因是进行房地产投资需要时间、教育、经验和资金。如果你现在没有一笔来自B象限企业、可以获得税收优惠的额外稳定收入，那么，进行房地产投资就会冒很大的风险，赚钱也会很慢。对于投资房地产时出现的任何失误，尤其是在对房地产的管理中出现的失误，往往都要付出高昂的代价。很多人在房地产投资领域无法致富或者致富过慢，往往就是因为他们没有企业家所拥有的充裕资金。事实上，最好的房地产投资项目往往非常昂贵。如果没有雄厚的资金，勉强投资的房地产项目往往会让投资者血本无归。我遇到过很多寻找零首付房地产投资项目的人，当然主要还是由于他们自己没有资金。而如果缺乏房地产投资的知识、经验和资金，零首付房地产投资也许就是你一生中代价最昂贵的投资。所以，大家首先应该自己创办企业，接着对企业进行再投资，第3步才是去涉足房地产投资领域。

“首先自己创办企业，接着对企业进行再投资，第3步才是

去涉足房地产投资领域。”

4. 购买奢侈品。在我和妻子金婚姻生活的大部分时间里，并没有住宽敞的房子，也没有开漂亮的豪华汽车。多年来，我们一直住在小房子里，每月偿还400美元的抵押贷款。尽管我们住小房子，开普通汽车，但我们建立了自己的企业，并且开始进行房地产投资。今天，我们住进了稍微宽敞一些的房子，拥有了6部汽车。不过，我们来自企业和房地产投资的收入要远远高于上述花费。富爸爸的经验是，创办自己的企业，不断进行再投资，使企业持续发展，接着再投资房地产，然后，用企业和房地产投资的收入为自己购买奢侈品。也就是说，要努力建立你的资产，然后让它们为你带来舒适、富足的生活。

现在，我和妻子金住着宽敞明亮的房子，拥有6部汽车，再也不用去工作了，这都是因为我们拥有了自己的资产，而不仅仅是一份工作。我们今天还在工作，主要是因为我们喜欢这项事业。另外，我们变得越来越富有，就是因为我们按照富爸爸的“成功人生四部曲”去争取真正的财富，并且不断积累自己的财富。我们建立了自己的企业，并对这些企业进行再投资，接着又去投资房地产，最后，我们才利用自己的资产去购买奢侈品。

为什么绝大多数人最终没有成为富人

上面这个计划非常简单，可是，为什么很多人不按照这个计划行事呢？在多数情况下，问题仍然出在情商上。很多人没有耐心、约束力和意愿去推迟享乐，所以也就无法实施上述计划。很多人一边赚钱，一边花钱，因此，他们身上存在的不是智商或财商的问题，而是情商的问题。实际上，在智商、情商和财商里，最容易提高的就是财商，这也是很多在校期间成绩不好的学生后来成了富人的原因。在我看来，提高情商是提高财商的必由之路，而网络营销能够为人们培养

情商提供极大的帮助。

何时购买纸资产

很多人问我：“你什么时候购买股票、债券或者共同基金之类的纸资产呢？”我的答案其实是富爸爸多年以前教给我的。当时富爸爸对我说：“最好的资产是企业。我之所以将企业排在个人投资的首位，就是因为如果你有能力拥有一家企业，它就是你最好的资产。其次是房地产。再次是纸资产。将纸资产排在最后一位，是因为纸资产虽然最容易购买，持有的风险却最大。如果你不相信我的话，不妨去咨询一下，看看银行是否愿意为你购买的纸资产提供30年期的抵押贷款。”

如今，当我被问到诸如此类的问题，我往往都是用富爸爸当年对我的教诲作为回答。将纸资产排在投资选择的最后一位，就是因为纸资产虽然最容易购买，具有的风险却最大。另外一个原因是，我可以为自己的企业或房地产购买保险，却很少有人知道如何为股票购买保险，我更不知道在哪里能为共同基金购买保险，当然，也许将来某一天可以为纸资产投保。

人们在工作中感受不到快乐的原因

我的一个朋友是受过专业训练、经验丰富的心理咨询师，他曾经对我说：“快乐的原因之一就是‘控制’，如果你拥有更多的控制权，就会感到更快乐。反之，如果失去了控制权，就会感到不快乐。”他举了一个例子，说有一个人在赶往机场的途中遇到了堵车，陷在了长达2千米的车队中，他的车只能缓缓“爬行”，根本没办法离开高速公路。他意识到自己赶不上航班，愉快的心情也就荡然无存了。在这里，他感到不快乐的原因就是自己无法控制交通堵塞。因此，这位心理咨询师的结论就是：快乐与控制密切相关。

回过头来，看看本章开始提到的那位电台听众，我不得不说他很不快乐。我想首要的原因就是他无法控制自己的生活，虽然他拥有自认为非常安稳的工作，却无法控制自己的财务状况。他还无法控制自己在股票和共同基金上的投资。在当今世界，尤其是在遭遇了股市危机、经济疲软以及“9·11”事件之后，很多人都感到自己再也无法控制生活，所以很不快乐。创办一家网络营销企业，然后投资房地产，这样做的最大好处就是，你能够重新控制自己的生活。如果你拥有更多的控制权，就会感到更加快乐，而快乐、幸福是我们生活中极其珍贵的东西。

小结

所以问题就是：“你到底是为了金钱工作，还是为了财富工作？”如果大家愿意为了财富工作，我可以提供两条建议。大家可以看一下图，这是一幅现金流象限图，我的建议是：



如果你愿意在三五年中用业余时间从事上述两项活动，我相信你的财务未来就会远远胜过大多数固守于一份安稳的工作、投资共同基

金的人。试想一下，如果将自己的财务控制权拱手相让，你还能得到快乐和幸福吗？另外，如果你在未来几年之内能在B象限和I象限取得成功，那时候就是在为财富工作，而不是在为金钱工作了。

下一个价值

在下一章中，我们将要讨论把梦想变为现实的价值。那些玩过“现金流101”游戏的人可能还记得，在开始游戏之前要先选择自己的梦想。富爸爸总是说：“从梦想开始，不断地努力！”我之所以把“点燃梦想”这个话题放在最后一章，就是因为现在你已经知道自己能在有生之年获得巨大财富，你也许会渴望拥有更大的梦想并实现它！

第10章 核心价值之八——点燃你的梦想

“很多人没有梦想。”富爸爸告诉我。

“为什么呢？”我问他。

“因为梦想是要花钱的。”富爸爸回答。

重新点燃梦想

有一次，我和妻子金去参加一个聚会。在那里，一家网络营销公司的高层领导向我们展示了他占地超过1500平方米的豪宅。宅子里有一座有8个车位的车库，车库里停满了各式豪华轿车，还有一些昂贵、华丽的摆设。他拥有的一切给我留下了深刻的印象，但是，最让我难以忘怀的是以他的名字命名的街道。我问他是怎样做到这一点的，他说：“非常简单，我捐款在这里修建了一所小学和图书馆，因此市政府就用我的名字命名我家后面的这条街。”此时我才意识到他的梦想远远大于我的梦想。我从来没有想过要用自己的名字命名某个城市的一条街道，也从来没有想过要去捐助修建一所小学和图书馆。那天晚上回家后，我意识到应该设法让自己的梦想更宏伟一些。

我发现，优秀的网络营销非常重要的价值观之一，就是强调点燃梦想。我们拜访的那位网络营销公司的高层领导。向我们展示他拥有的财富，并不只是为了炫耀。他和他的妻子讲述他们的生活方式，是

为了激励大家去追寻宏伟的梦想。因此，重要的不是宽敞的房子、华丽的陈设或奢华的生活，而是由此来激发人们去点燃自己的梦想。

谨防给你的梦想泼冷水的人

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我曾经介绍过，穷爸爸的口头禅是“我买不起”。富爸爸则不允许我和他的儿子迈克这么说，相反，他要求我们说的是“我怎样才能买得起”。在富爸爸看来，这些话虽然听起来很简单，实则有天壤之别。他说：“向自己提出‘我怎样才能买得起’，会让自己拥有越来越远大的梦想。”

富爸爸指出：一定要提防那些给你的梦想泼冷水的人，再也没有比朋友和爱人给你的梦想泼冷水更糟糕的事情了。人们可能在有意无意之间，说出诸如此类的话来：

1. “你干不下来。”

2. “那太冒险，你知道有多少人曾经失败了？”

3. “别犯傻，你怎么想出了这样的主意？”

4. “如果这是一个好主意，为什么以前没有人这样做过呢？”

5. “噢，多年前我也曾这样试过。好吧，让我告诉你为什么这样做不可行。”

我注意到，那些给别人的梦想泼冷水的人，往往都是一些自己已经放弃了梦想的人。

梦想为什么重要

富爸爸是这样阐述梦想的重要性的：“发财致富、买得起大房子

本身并不重要，重要的是要不断努力学习，尽一切力量培养个人能力，使自己买得起那样的大房子。也就是说，最重要的是让自己成为买得起大房子的人。没有宏伟梦想的人，只能永远过平民百姓的生活。”

“没有宏伟梦想的人，只能永远过平民百姓的生活。”

正如富爸爸所说，房子本身并不重要。我和妻子金拥有两幢很大的房子，我认为你的房子是不是够大，甚至你是不是富人都不重要，重要的是你的梦想是不是够宏伟。我和妻子金身无分文的时候，就确立了一个目标：等到我们拥有超过100万美元的财富后，一定要买一幢大房子。所以当我们的企业总资产超过100万美元后，我们就买了第一幢大房子。不久，我们又把它卖掉了，因为我们又确立了新的目标。也就是说，买到房子和赚到100万美元本身并不是什么梦想，那只是实现梦想的标志而已。现在，我们又买了一幢大房子，这也只是我们实现自己梦想的标志而已。我们拥有的大房子并不是我们的梦想，将自己打造成能够拥有大房子的人，才是我们的梦想。

富爸爸说过：“大人物有大梦想，小人物有小梦想。如果你想改变自己，首先就要从改变自己梦想的尺码入手。”当我身无分文、损失了大部分资产的时候，富爸爸鼓励我说：“千万不要气馁，不要让财务上一时的挫折影响了你的大梦想，梦想将会引领你度过这段艰难的岁月。破产是暂时的，贫穷却是永久的。即便你现在身无分文，仍可以梦想成为一个富人。很多穷人之所以贫穷，就是因为他们放弃了成为富人的梦想。”

不同类型的梦想者

上高中的时候，富爸爸告诉我，世界上有5种梦想者，他们分别是：

1. 沉迷于辉煌过去的梦想者。富爸爸说，很多过去取得过辉煌成就的人，往往沉迷于已有的成功之中。电视连续剧《奉子成婚》中的爱尔·邦迪，就是那种生活在过去的梦想者的典型代表。有人可能还不大熟悉这部电视剧，我就在这里稍稍介绍一下。爱尔·邦迪是一个成年人，却整日沉浸在上中学时的辉煌之中。那时他是一个橄榄球明星，曾经在一场比赛中4次触地得分。

富爸爸说：“一个整日沉迷于辉煌过去的梦想者，他的生命其实已经结束。他需要拥有一个全新的梦想，以便让自己的生命重新焕发活力。”

当然，不只是那些前橄榄球明星，还有许多人同样生活在过去的辉煌之中。他们沉迷于曾经取得的优异成绩、曾经是某次舞会上的国王或王后、毕业于一所名校或者有参军服役的经历，等等。可以说，这种人一生中最美好的时光已经过去了。

2. 怀抱小梦想的梦想者。富爸爸说过：“这类人只拥有很小的梦想，因为他们想要的其实是一种自信，能够实现梦想的自信。但问题是，这些人即便知道自己能够实现这些梦想，也从来不付诸行动。”

过去，我从来没有注意到这类人。直到有一天，我问一个人：“如果这个世界上所有的钱都是你的，你打算去哪里？”

他回答：“我想飞到加利福尼亚去看望妹妹，我们已经14年没见面了，我很想见见她，尤其是在她的孩子再大一点之前。这就是我梦想的度假生活。”

我问道：“不过，去加利福尼亚只要花500美元就够了，你现在为什么不去呢？”

“噢，我当然想去，但不是现在。我现在太忙了！”他说。

见识过这样的人之后，我意识到这类人比我过去想象的多得多。

他们所谓的梦想都是可以实现的，他们也知道这一点，但他们从来没有认真想过如何去实现。等他们老了，你就会听到他们说：“你知道，我应该在很多年前就去做这件事情的，但我从来没有好好考虑过……”

富爸爸指出：“这类人往往最危险，他们就像乌龟那样活着，平日蜷缩在龟壳里。如果你敲敲龟壳，或者稍微掰一掰龟壳，它们就会突然伸出头来咬你一口。”这里的教训就是，让做梦的乌龟继续做梦去吧，它们通常什么地方都不会去，这种状态对他们来说是最好的。

3. 实现了过去的梦想，却没有确立新梦想的梦想者。一位朋友曾经对我说：“20年前，我梦想当一名医生。现在，我终于成了一名医生，却在生活中感到非常疲惫。我享受着做医生的乐趣，同时也失去了很多东西。”

这个例子非常典型，这位朋友成功地实现了做医生的梦想，却还没有从过去的梦想中走出来。其实，产生疲惫感往往就是一个标志，提醒你应该确立新梦想了。对此，富爸爸可能会说：“很多人从事着他们高中时代梦想的职业，但问题是他们高中毕业已经很多年了，早该确立新梦想、进行新冒险了！”

4. 有着大梦想，却没有具体实现这些梦想的计划，因而最终一无所获的梦想者。我想，大家肯定明白哪些人属于这一类。他们常常会说：“我有重大突破，让我来告诉你我的新计划。”“这次的情况有所不同。”“我要重新开始。”“我要更努力地工作，偿还欠款，进行投资。”“我刚刚听说有一家新公司在这里落户，他们正在寻找像我这样的人。这可能是我的好机会。”

富爸爸说过：“几乎没有人能够凭一己之力实现梦想。而这类梦想者往往拥有非常宏大的目标，却只想凭借个人力量实现它们。这类人应该一边坚定自己的大梦想，一边制订切实的计划，寻找能够帮助

自己实现梦想的团队。”

5. 拥有大梦想，逐步实现了这些梦想，并且会不断产生更大梦想的梦想者。我想，大多数人都希望成为这类梦想者，至少，我自己是这样想的。

在观察、分析网络营销企业的过程中，最让人感到振奋的一件事情就是，我发现自己产生了更大的梦想。网络营销鼓励人们胸怀伟大的梦想，并努力实现它们。相反，很多传统企业并不希望人们拥有个人梦想。

我总是遇到这样一些人，他们的朋友经常给他们的梦想泼冷水，或者他们本人就在一些扼杀员工梦想的企业中工作。我非常支持网络营销，因为这个行业中聚集了一大批人，他们是真心想帮助别人确立伟大的梦想，帮他们制定具体的商业计划并提供培训，帮助他们梦想成真。

小结

如果你是一位胸怀远大梦想，也乐意帮助别人实现远大梦想的人，那么，网络营销对你来说就再合适不过了。你可以首先利用业余时间开办自己的网络营销企业，在你的企业成长的同时，你也可以帮助别人利用业余时间开办个人企业。可见，拥有一家企业很有意义，而且，乐于助人者最终自己也会梦想成真。

你的伟大梦想是什么

这一次，你要花些时间思考一下你的梦想，然后把它们写下来。请你认真思考，在下面的横线上详细地列出自己的梦想。

[illegible]

写出了自己的梦想之后，你也许想与那些支持你实现梦想的人讨论一下。他们也许就是将本书送给你的人。

其他一些价值

这就是我总结出的网络营销所具有的8种核心价值的最后一种。在接下来的附录中，我们还要介绍另外3种核心价值。在我的生命中有3位非常重要的女性，这3种核心价值将由她们来讲述。她们认为，这些核心价值是创办企业时非常重要的因素。

第1位女性是我的妻子金，她介绍了网络营销企业对于婚姻的价值。

第2位女性是我的商业合作伙伴、“富爸爸”系列图书的合著者莎伦·莱希特女士。她介绍了创办一个家庭企业的影响。她的儿子菲利普

供职于我们的富爸爸网站，现在已经成为网站不可或缺的中坚力量。莎伦本人也是一位非常聪慧的职业女性，她的教育和指导帮助儿子取得了更大的商业成功。

第3位女性是我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士，她将要介绍在合法避税方面，非全职的网络营销所拥有的核心价值。正如大家所知的，纳税是我们每个人一生中最大的一笔开支。如果能少纳点税，就意味着我们可以把更多的资金投入到自己的企业、投资项目和生活中去。

附录1 核心价值之九——对于婚姻的意义

1984年2月，我和罗伯特在火奴鲁鲁第一次约会。那天晚上，罗伯特问我：“你将来有什么打算？”我回答说：“我想拥有自己的企业。”当时，我正负责经营一份面向火奴鲁鲁商业圈的杂志。听了我的话，罗伯特说：“如果你愿意的话，我就把富爸爸教给我的东西教给你。”当月，我们就共同创办了一家新企业，这也是我第一次创业。

我们设计了一种独特的Logo，把它绣在我们生产的衬衫和夹克上面。我们跑遍了整个美国，推销新产品。我们创办这家企业的真正目的是为我们长达1年的财商教育（出席全美各地的商业讲座和会议）筹集经费。同时，也是为我们即将创办的第二家企业做准备。很快，我们完成了1年目标，关闭了那家衬衫与夹克厂。

1984年12月，我们卖掉了在夏威夷拥有的一切，搬到加利福尼亚州南部，打算创办另外一家企业。不过，仅仅两个月之内，我们所有的积蓄就化为乌有了。我们身无分文，只好敲开朋友家的门，请求借住一夜。有好几次，我们甚至就在海滩上或是在借来的旧丰田汽车里过夜。朋友都认为我们疯了，有时候连我们自己也觉得自己疯了。

坦率地说，如果没有彼此，我真不知道我们能否渡过这些难关。好多个夜晚，我们紧紧相拥，想为对方多遮挡一些风寒。当时，我有过害怕、有过不安吗？当然有过。我曾经想过自己可能难以度过这段艰难的日子吗？是的，一点没错！但是，我们决定迎难而上，继续向

前。我们做到了！

促使我们前进的动力，就是我们创办自己企业的决心，更重要的是，我们不愿意再回头去别人的公司领一份薪水。当时，要找一份工作非常容易。然而，那对于我们来说无异于倒退。我们明白自己想要什么，只是不能确定如何才能得到它们。

我们的底线是决不退缩。我们仍然执著坚守自己的梦想。最终我们建立了自己的企业——一家在7个国家都开设了分公司的国际教育公司。1994年，我们转让了那家公司。现在，我们把时间主要花在投资和与“富爸爸”相关的业务上面。

我真正想要得到的东西

在第一次约会的那个晚上，有一件事情我没有告诉罗伯特。那就是，除了要创办自己的企业之外，我还希望自己的伴侣同时也是自己的商业合作伙伴。创办企业是一件非常耗费精力的事情，我希望与自己共同生活的伴侣一起成长，以免因为见不到彼此、关注点不同或是投身不同的事业而最终分道扬镳。我不愿意像很多我在餐馆里见到的夫妇那样，除了默默吃饭，彼此间没什么话题可聊。罗伯特和我的谈话有时轻松愉快，有时灰心丧气，有时充满柔情蜜意，有时针锋相对……但是，我们总有好多话要说。我最大的收获莫过于，伴随企业的发展，借助罗伯特的经验，我也在不断成长。

个人成长

现在回想起来，可以说创办企业的第一年是我们生活中最糟糕的一段时间。我感到了很大的压力，自尊心受到了很大的打击，我们两人的关系也并不总是风平浪静。但是，那也许又是最好的事情。正因为经历了那些磨炼，我们才有了今天，我们两个人才变得更加坚强、

自信和聪慧。另外，我们婚姻生活中的爱、尊重和快乐也超出了我们当初最大胆的想象。

一起工作

在网络营销领域，我看到有很多夫妇共同创办自己的企业。在我看来，网络营销是那些希望一起工作的夫妇们的最佳选择。主要原因如下：

1. 网络营销企业是你们可以利用业余时间创办的；
2. 你们可以根据自己的计划，决定工作时间；
3. 网络营销支持家人一起工作；
4. 很多最成功的网络营销商都是夫妇；

5. 很多网络营销公司提供的培训能够令夫妇两人共同学习、共同提高。

夫妇共同从事一项工作能够带来很多好处。平心而论，与自己的伴侣一起工作并不总是一件容易的事情。罗伯特和我就因为工作上的分歧争吵过，但我要说，能够一起工作是对我们最大的回报。我们共同创办了数家企业。几年前，我们也曾讨论、分析过，如果我们两人各自负责不同领域的企业是否会更好一些。但是，几经权衡之后，我们清楚地认识到，我们两人都想一起建立同一领域的企业，而不是分头去做。

在我看来，重要的是我们两人拥有共同的价值观、目标以及终极使命。由于经常一起学习，我们也在共同进步。我们甚至还立了一个规矩，如果我们当中的一个人参加了一次培训课程或者会议，回来之后就要与对方分享。我们经常讨论我们的事业，并筹划能让企业发展

得更好的措施，我们还会结交新人，寻找新创意，这都是些有趣的经历。

我承认，与自己的伴侣一起工作不一定适合所有人。但对我来说，这的确是最好的选择。

金·清崎

附录2 核心价值之十——组建家庭式企业

在本书中，我们简单介绍了开办一家网络营销企业的好处。大体说来，主要有如下几点：

1．创办一家网络营销企业所需的启动资金较少；

2．很多网络营销企业无须从业人员接受正规的教育，或者拥有大学学位；

3．网络营销企业向所有人开放，无论性别、种族或年龄；

4．公司会提供一个成熟的、被证明是成功的体系，大家都可以运用它建立自己的企业；

5．很多网络营销公司都提供了良好的教育、培训计划，帮助大家成功；

6．很多网络营销公司都拥有一批在本行业干得很成功的指导老师，他们可以帮助你创业；

7．大家可以一边从事目前的工作，一边利用业余时间开办自己的网络营销企业；

8．网络营销企业的拥有者可以获得很多税收优惠，而普通雇员不可能享受得到这些。

此外，网络营销企业还有一个优势，或者说价值，那就是一个成功的网络营销企业能给家庭带来的独特价值。在这里，根据罗伯特的要求，我打算根据我自己的经验，简单介绍一下网络营销对家庭的影响。

我的家庭

对我来说，家庭是最重要的，我的丈夫迈克尔，3个孩子菲利普、谢利和里克是我生活的中心。我和迈克尔刚结婚的时候，我们在专业上都很成功，然而，由于各自工作的需要，我们两人在孩子身上所花的时间越来越少。我们都是工作狂，我们知道，必须作出某些改变了。

迈克尔的工作时间越来越长，所以我就想方设法在家里完成工作，那样就能多抽些时间出来陪孩子。我感到很幸运，能够将自己的职业与母亲的角色结合起来。比如，在孩子们还小的时候，我担心他们对阅读缺乏兴趣，所以就与一位为孩子创造有声读物的朋友一起工作。

我的大儿子菲利普上了大学，第一学年还没结束，刚到12月的时候，他的信用卡就透支了，我听到这个消息之后非常沮丧。作为一名注册会计师，我总以为自己已经教会了孩子们一些理财知识。但是，儿子的所作所为表明，我以前的工作并没有做好。我开始将自己的关注点转向了一个新课题：在对孩子进行学校教育的同时加强财商教育。

尽管孩子们与我相处的时间增多了，但他们与爸爸待在一起的时间仍然非常有限，他们的爸爸错过了陪伴他们度过童年的机会。我们也很少能够全家人一起度假。按传统的观念来看，我和迈克尔可以说非常成功，我们已经成了富人，但我们付出的代价却是失去了全家人相聚的宝贵时间。我们很多朋友（如果不是绝大多数的话）的情况都

是如此：在事业上越成功，与家人待在一起的时间就越少。只不过我们大家都对这种家庭生活模式习以为常了。

3年后，迈克尔介绍了罗伯特给我认识。从那以后，一切都改变了。

“富爸爸”与我们家

在我与罗伯特一起创作“富爸爸”系列图书、开发游戏和其他产品的时候，我和迈克尔让孩子们也参与了进来，我们亲眼目睹他们的生活发生了巨大的变化。富爸爸的教诲给他们的一生带来了莫大的帮助，而且由于能够常常和孩子们一起工作和学习，我们之间的关系也更加亲密了。我的大儿子菲利普成了富爸爸团队中的重要一员，我们对此深感自豪。与他一起工作，看着他在我公司不断成长、进步，使我感到非常欣慰。富爸爸曾经说过，工作是为了学习，而不是为了赚钱。菲利普遵照这个教诲，培养、积累自己的经验和知识，帮助公司迈上了一个新的台阶。不过，我们最大的收获还是，在为共同的目标学习和工作的同时，我们的家庭关系变得更加紧密了。

与孩子们一起分享富爸爸的教诲，看着他们逐步领会、提高，这种感觉简直好得令人难以置信！它已经成了我们的“家庭作业”了。

创办自己的家庭企业

创办自己的家庭企业与网络营销之间又有什么关系呢？近年来，我有幸结识了很多在网络营销领域非常成功的个人和家庭，我发现他们有一些共同的特点：

1. 每个家庭成员都很关注网络营销；
2. 他们都非常重视自己的业余时间，当然，事业上的成功也让

他们有更多时间陪伴家人；

3. 孩子在与父母一起接触网络营销的过程中，也能体会到网络营销的优势；

4. 与我们相比，他们安排的家庭度假和家庭商务旅行要多得多；

5. 他们的孩子从小就懂得被动收入⁽¹⁾与财商教育的好处；

6. 孩子们往往能够自由选择是否参与网络营销；

7. 大多数人确立了家庭的共同目标，家庭成员们能共同为此努力；

8. 通常情况下，往往是夫妻中的一方继续从事自己原来的全职工作，另一方则兼职创办自己的网络营销企业；

9. 网络营销的自身特点进一步促进了家庭的团结和稳固。

真正衡量财富的标准是时间，而不是金钱

在孩子们的成长阶段，我没有足够的时间陪伴他们。现在，他们都已经长大成人，我才真正体味到以家庭为中心的价值，而这种价值正是一直为很多网络营销的业内成功人士所重视的。对我们来说，能够与家人一起创办企业，而不是“为了”家人去创办企业，这是多么珍贵啊！

富爸爸用时间界定财富，而不是金钱。因此，一个人越成功，他所拥有的陪伴家人的时间和自由就越多。

如今，恭喜你选择了这种以家庭为中心的商业模式！或许你的家人也能从你的成功中，分享到爱与陪伴的礼物！

(1) 被动收入是指在不工作的状态下也能获得的收入，例如：利息、版税、房租，等等。

附录3 核心价值之十一——运用富人的纳税窍门

在纳税方面，富人是不是拥有一种不大合理的优势呢？可能是这样，因为美国政府制定的税法其实是在鼓励两种行为——创办企业和进行房地产投资。要想充分利用现行税法所提供的便利，最佳途径便是按照政府的愿望行事，创办自己的企业或者投资房地产。而富人们正是这么做的。

用业余时间创办一家企业

当然，并不是所有人都可以辞掉眼前的工作，全力以赴创办自己的企业。很多人发现，要想额外得到一笔稳定的收入，关键就是要用业余时间创办类似网络营销企业的个人企业。一旦按照政府的指导方针创办了自己的企业，你就可以将个人开支打入企业成本，并获得一系列税收优惠。

首先，你必须证明自己确实拥有一家企业。美国国家税务局希望看到你拥有一家合法的企业，而不是单纯为了“报销”个人开支而虚设的一个空壳公司。也就是说，他们希望了解你开办企业的真实意图。

为了证实你确实拥有一家企业，你需要向国家税务局证明：

1. 完全按照企业规范运作；
2. 你会投入时间和精力，努力让企业赢利；

3. 你已经或即将获得一笔稳定的收入；

4. 假如企业曾经亏损过，它们或是属于正常的亏损，或是属于无法控制的亏损；

5. 为了赢利，你正在不断采取新措施；

6. 你本人或者你的顾问拥有企业所在领域的相关知识；

7. 你的企业已经在相关领域获利，或者有望将来随着资产升值而获利。

只要你能证明自己正在努力使企业赢利，那么，在企业创办后的一段时间里出现亏损的状况就是可以被接受的。这些亏损可以抵消你的纳税申报单上的其他收入，从而减少你的纳税额。

寻找可能获得的企业税收减免

找到了自己可能获得的潜在的企业税收减免时，才有可能从自己创办的企业中真正获得纳税优惠。其中一条原则是，永远不要单纯为了获得企业税收减免而去采购。如果纯粹为了获得40%的税收减免，而去买你平时不会买的东西，其实无异于浪费了60%的资金，这并不是是一件划算的事。

相反，你要想方设法寻找原本属于个人开支，而现在可以当做企业开支的项目。国家税务局制定的《美国国内税收法》第162条a款，仅仅用了几十个字，就告诉了我们哪些个人开支是可以归入企业开支的：

在纳税年度(1)中，任何商业或企业行为产生的所有正常与必要的开支，都可以作为企业开支，获得税收优惠。

这里所谓“正常开支”与“必要开支”的定义是：

正常开支：得到企业界普遍认可的进行商业活动所需的开支。

必要开支：指的是金额适度的、有益于企业发展的开支。

寻找自己可以获得的潜在企业税收减免，关键是寻找符合上述定义的所有开支。下面举一些例子：

家庭办公室 你只要能安排出一间纯粹用于商业目的并定期进行一些商业活动的房子，就可以获得税收减免。减免的数额等于商业用房的价格与整幢房屋价格之比。

电脑或软件 在商业活动中所用的电脑及软件方面的开销，都可以享受税收减免。如果在刚开始创业的时候，你将个人电脑“贡献”出来供企业使用，那么千万要记得将来让企业“偿还”这笔费用。

旅行 与你的生意相关的旅行费用可以获得税收减免，其中包括拜访你的指导老师、潜在客户、顾问以及参加各种培训课程的费用。

孩子 让你的孩子来为你创办的企业工作，然后付给他们报酬，这样就不必给他们零花钱了。也许最好的情形是，孩子开始申办退休金计划（比如罗斯个人退休金计划⁽²⁾），投入该计划的资金就可以免税增值。当然，为了确保获得合法税收减免，需要注意以下3点：

1. 制订一份书面工作说明；
2. 记录好孩子们所做的工作；
3. 付给他们合理的报酬。

成功创办企业后，就开始投资房地产吧

等到你创办的企业有了富余的现金流，就可以开始房地产投资

了。现在，你应该非常清楚通过法律的漏洞可以获得多少好处了。房地产投资可以为你带来现金流，这种现金流每个月都会流进你的腰包，还可以通过房屋折旧这种虚拟开支抵消一部分税收。这也就意味着你只需缴纳少量的个人所得税，甚至无须缴纳个人所得税。你的个人财富会通过你投资的房地产和你创办的企业不断增长。

所有这些，其实都只是因为你创办了个人企业，普通雇员根本不可能得到这些税收优惠。总而言之，如果你想改变自己的纳税比例，就应该首先改变自己赚钱的方式。

好好努力吧！

黛安娜·肯尼迪

(1) 纳税年度是税法对于按年计算征收的税种规定的计算征税的起止日期。

(2) 罗斯个人退休金计划是一个具有税收优惠的个人退休计划。

富爸爸商学院语录

“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资者。”

“我本人并没有通过创办网络营销企业致富，为什么还要鼓励大家投身网络营销呢？其实，正是因为我没有通过创办网络营销企业赚钱，才能对这个行业有一个相对客观公正的认识。本书介绍了我对网络营销真正价值的认识……网络营销的价值决不只是让你赚很多钱。可以说，我终于找到了一个充满爱心、关怀大众的新型企业模式。”

“如果一切都可以重来一遍，我肯定不会去创建传统的企业，而是去建立一家网络营销企业。”

“网络营销是一种全新的、与过去许多模式截然不同的致富途径。”

“世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“网络营销向全世界的数百万人提供了一个把握个人命运和财务未来的良机。”

“一家网络营销企业是由那些能够帮助你变得更加富有的人共同组成的。”

“与过去以获利为目的的各类商业模式相比，网络营销显得更为公正。”

“网络营销系统，也就是我常说的‘个人特许经营’或‘看不见的大规模商业网络’，是一种非常平民化的创富方式。只要有意愿、决心和毅力，任何人都可以参与到这个系统中。”

“很多网络营销公司目前正在为数百万人提供与富爸爸的看法类似的观点，即建立个人网络远远胜过为了某一网络终生辛劳。”

“网络营销的发展速度还是远远超过了特许经营业或其他传统行业。”

“无论全职还是兼职，网络营销都是为那些想进入B象限的人准备的绝佳机会。”

“简单说来，网络营销的进入成本较低，又有良好的培训计划，实在是一个很好的创意。网络营销兴起的时代已经来临。”

“网络营销的意义，并不仅仅在于它能赚很多钱。”

“网络营销是乐于助人者的绝佳选择。”

“我之所以向大家郑重推荐网络营销，就是因为它拥有改变人生的教育培训体系。”

“很多网络营销公司都是人们需要的真正的商学院，而不是那种招收聪明学生，然后将他们培养成为富人雇员的传统商学院。”

“许多网络营销公司会向大家讲授一些传统商学院尚未发现的价值，比如，致富的最佳途径就是让自己和别人成为企业主，而不是成为那些为富人工作的忠诚雇员。”

“在网络营销这所商学院里你可以学到成为一个企业家的实际技巧，而不是成为拿高薪的公司中层管理人员的技巧。”

“网络营销企业本身就是建立在领导者带领普通人共同走向富裕

的基础上的，而传统企业、国有企业的出发点则是让一小部分人富裕起来，让大批的雇员只满足于一笔稳定的薪水。”

“我发现，网络营销的教育体系，足以‘引导’出你心里的富人人格。”

“在网络营销领域，人们鼓励你通过犯错、改正，进而在智力和情感上变得更加出色。”

“如果你乐意教育和引导别人在不必击败竞争对手的前提下寻找自己的致富之路，那么网络营销也许就再合适不过了。”

“如果你是一个害怕犯错和失败的人，那么我想有着良好教育培训计划的网络营销企业就一定会给你带来莫大的好处。”

“网络营销的好处在于，它让人们有机会直面内心的恐惧，想办法克服它，让自己内心中赢家的一面取得胜利。”

“网络营销鼓励人们胸怀伟大的梦想，并努力实现它们。”

“网络营销企业可以帮你找到一大群志趣相投、拥有B象限核心价值观的朋友，这将有助于你快速转型到B象限。”

“一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，你就可以开始投资其他资产项目了。”

罗伯特·清崎的财商教育

3种收入

在会计学领域，存在3种不同的收入：劳动收入、被动收入和证券收入。当穷爸爸对我说“好好读书，争取拿到好成绩，然后找份安稳的工作”，其实是在鼓励我为劳动收入而奔忙；当富爸爸对我说“富人不会为金钱工作，而是让金钱为自己工作”，他所说的就是要我争取被动收入和证券收入。在多数情况下，被动收入来自房地产投资，组合收入来自纸资产，比如股票、债券和共同基金等。

富爸爸曾经说过：“致富的关键，就是拥有尽快将劳动收入转化为被动收入和证券收入的能力。”他接着指出：“劳动收入税率最高，被动收入税率最低，这也是你要让金钱为自己工作的另外一个原因。政府对于你努力工作得到的收入所征的税，比你让金钱为你努力工作时，政府对你的收入征的税要高得多。”

实现财务自由的关键

实现财务自由、获得巨额财富的关键，是拥有将劳动收入转化为被动收入或证券收入的能力和技巧。富爸爸曾经花了大量时间，向我和他儿子迈克传授这种技巧。正是由于掌握了这种技巧，我与妻子金才得以实现财务自由，不用再出去工作。当然，我们现在仍然在做一些事情，但那主要是出于我们的喜好。今天，我们拥有一家能够为自己带来被动收入的房地产投资公司，同时持有一些私募基金⁽¹⁾，以便

获得证券收入。

投资致富需要各方面的技巧，这些技巧是取得财务成功的基础，也是低风险、高回报的基础。也就是说，你要懂得怎样获得能够带来其他资产的资产。但问题是，为了掌握这些技巧，你必须接受一些基础教育，积累一些经验，而这常常既要花费很多时间，又要付出昂贵的价钱，令人恐惧。尤其是当你犯了错还得自己掏腰包时。这就是我发明有专利权的桌面游戏——“现金流”的原因。

(1) 私募基金与公募基金的主要区别在于是否向公众公开发行。



富爸爸 销售狗

〔美〕布莱尔·辛格 著 萧明 译

冠军销售员的成长之路



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

目录

致中国读者的一封信

声明

致谢

序言

前言

第1章 你是一只销售狗吗

第2章 干吗管人叫销售狗

第3章 识别狗的品种

第4章 看家狗

第5章 找准猎物，找准狗

第6章 各有各的强项

第7章 发挥你的强项

第8章 超级混种狗训练

第9章 管理狗窝——销售狗的行动章程

第10章 顽强的信念——冠军销售狗的4种思维方式

第11章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧

第12章 控制销售狗的情绪

第13章 是什么让他们卷土重来——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘

第14章 看门狗与猪

第15章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路

第16章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀

第17章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展

第18章 狗只知道“做事”

第19章 你究竟是哪一种销售狗

迅速提高财商的三个方法

返回总目录



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出品

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

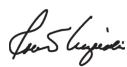
你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。此次修订除了对原来内容的更新，还增加了许多全新的小版块。这些小版块贯穿全书，可以看作是穿越时光的透视镜，它们从今天回望1997年这本书诞生的时候，用今天的形势来印证富爸爸当初的理念。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！



罗伯特·清崎

2017年6月

声明

本书旨在就相关问题提供概要知识。不过，各地区的法律制度和具体操作规程各不相同，而且所有的制度和规程都不是一成不变的。鉴于每种具体情况各有特点，特殊环境应给予特殊考虑，给当事人提出的有关建议也应该是因地制宜的。因此，建议读者在面对具体问题时，仍要咨询自己的顾问。

在本书的写作过程中，作者的态度相当谨慎，力图确保书中所述事实在本书写作之时是正确无误的。需要特别声明的是，对于因使用本书所提供的信息而造成的后果，作者与出版商不承担任何责任。另外，本书提供的信息不应该被视为解决个人问题的法律建议。

致谢

我只能说我这一生非常幸运，因为我有世上最好的老师和最好的领导。你也许不会在《财富》杂志上看到他们的名字，他们的名字可能也不会被载入史册，或是出现在《世界名人索引大全》上，但是，正是他们让我今天的生活如此丰富多彩。他们似乎总是在我左右，就像巴克敏斯特·富勒博士说的那样：“总是出现在紧要关头！”我唯一的愿望就是把我从他们那里学到的一切传递下去，让别人也受益，以此来表达我对这些老师们的崇敬之心。

在给予我激励与帮助的这些人以及老师当中，首先要感谢艾琳——我的妻子，她给了我不懈地支持，并让我认识到纯洁的爱情所蕴涵的真正意义。还有我的儿子本杰明，他给我带来的激励与鼓舞是迄今为止最让我惊叹不已的。我亲爱的朋友罗伯特·清崎，他以非凡的智慧帮助我打造了这个项目，没有他，我可能至今都没有找到自己人生的定位。而金·清崎对我而言，一直是一盏指引我前行的明灯，我从她那里得到了大量的信息，并得到了来自她个人的全力支持。感谢我的父亲和祖父，他们过去是、现在仍然是当今最了不起的销售狗。他们教我如何做一个勇敢、正直、幽默和有毅力的人。我的母亲和我的祖母让我看到了爱和承诺的力量。我的兄弟和两个姐妹，他们一直是我最好的朋友和我最好的宣传者。此外，我还要感谢我在生意上的指路人罗伯特·艾特尔森，没有他，我可能现在还在俄亥俄州开拖拉机呢。

感谢我的朋友戴维·埃弗里克，他一直不遗余力地为我提供非常了不起的建议，为我指引方向。还要感谢所有支持我的朋友们，是他们让这一切变为可能，他们是：韦恩与林恩·摩根、基斯·坎宁安（超级

看家狗)、赫尔曼·莱特(冠军销售狗)、理查德与维洛尼卡·丹、P.J. 约翰斯顿与苏茜·戴夫尼斯、保罗与温迪·百金汉克汉姆、卡洛尔·莱西、劳伦斯·韦斯特、杰恩·泰勒·约翰逊、波林·亚伯、布伦达·桑德斯、杰米·丹佛斯、朱莉·贝尔登、戴安娜·科尔斯、雪莉·迈索那夫、切里·克拉克、D.C.哈里森,感谢所有多年来不惜投入宝贵时间为我提供知识和帮助的朋友们。

特别要感谢卡伦·麦克莱迪,她是个写作天才,是她使本书具有了很强的可读性,简明易懂,而且多年来是她最终把我想说的话正确地叙述了出来。感谢迈克·雷诺和他的工作团队,感谢他们设计的网页,以及他们为本书所投入的一切努力。

当然还要感谢爱因斯坦,是他将艺术、幽默和创造力完美地结合在一起,正是这一点赋予本书以生命、形体和不断创新的精神活力。

序言

我的富爸爸说：“你的财富、权力和幸福都会随着你沟通能力的提高而越聚越多。”

——罗伯特·清崎

穷爸爸的建议

我从越南战场上回来时，觉得是该决定到底要听谁的意见的时候了。我是该跟随富爸爸的脚步呢，还是要继续走穷爸爸的老路？穷爸爸说：“你应该再回学校读书，拿一个硕士学位。”我问他为什么要拿硕士学位，他说：“这样你就能在GS评分中拿到高分，就能找到一份薪水较高的工作。”于是我问他：“什么是GS评分呢？”

穷爸爸接着解释说，GS就是指“政府服务（Government Service）”，高学历有助于拿到更高的GS评分，而更高的GS评分就意味着更高的薪水。当时我还在美国海军陆战队服役，从一个政府机构换到另一个政府机构，对我来说实在谈不上是什么更好的选择。我很喜欢海军，但是我并不喜欢政府机构的人事制度，在那里，提拔一个人总是要看他的资历、学历、工作年限和其他个人无法把握的因素。我就曾目睹很多能力很差的官员得到了提拔，而能力比他们强的人反而只能原地踏步，前者都是些“唯命是从”的人，而绝非出色的领导者。

穷爸爸建议我重返校园，无非就是让我再次进入政府部门，拿更高的工资。这实在让我高兴不起来。我想寻找一个能靠自己的理财本

领实现个人发展的机会，而不希望一切都只取决于我的学校成绩和工资水平。我绝对不想终生受雇于一个体系，任由它来决定我能挣多少钱，得到什么样的福利，被什么样的人领导，什么时候退休，退休后拿多少钱……

富爸爸的建议

我告诉富爸爸，我决心走他的路——进入商界。他没有鼓励我重新回学校读书，而是说：“如果你想进入商界，就必须首先学会如何推销。”

“学推销？”我说，“但是，我想做个企业家呀。我想和你一样。我想拥有一家大企业，雇很多人为我工作。我想投资房地产，拥有很多土地和大房子。我可不想去当什么推销员。”

富爸爸笑了笑，似乎觉得我太幼稚了。

“你为什么笑呢？”我问，“销售和创办企业、管理员工、融资、投资有什么关系吗？”

富爸爸又笑了笑，说：“关系可大了。”

态度的转变

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我提到过我是在一个教育世家长大的。家人认为我和我的兄弟姐妹理所应当争取拿到硕士学位，甚至博士学位。

高学历被认为是极其尊贵的，而相反的另一个极端则是推销员。在我们这个知识分子之家，推销行当被视为最低贱的职业。当富爸爸告诉我进入商界的第一步就是做个推销员时，我们家给我灌输的对推销员的鄙视一下子布满了我的身心。要接受富爸爸的建议，我只有让

自己对销售以及推销员的态度来个180度的大转变。

铁皮人

几年前，好莱坞推出了一部影片，叫《铁皮人》。讲的是几个推销员挨家挨户地推销铝制墙板的故事。虽然这是一部很搞笑的电影，但是我看的时候却怎么也笑不出来。我之所以笑不出来，是因为这部影片太真实了，简直和现实生活一模一样。

我上中学的时候，有一次父母曾经让两个“铁皮人”进了我们家。他们和我父母一起坐在厨房的桌子边，开始卖力地推销。大概1个小时以后，他们得到了一份合同。我妈妈签了一张支票作为押金，这时其中一个推销员站起身和我的父母握手，然后朝自己的车走了过去。买卖成交了。

接着我们听到一种声音，一种劈木头的声音。爸爸、妈妈、另一个推销员、我兄弟和我都跑到门外，冲下楼梯。楼梯下面站着的是刚刚回到车上的那个“铁皮人”，他正挥着一根从后备箱里拿出的撬棍，朝我们家的房子砸去。

我父母惊讶得说不出话来。他们都惊呆了，不敢相信眼前发生的事情。“你这是干什么？”我爸爸终于反应过来，问道。

“别担心，清崎先生。”这个“铁皮人”一只手拿着撬棍说，“我们不过是开始工作而已。”

接着，第二个“铁皮人”也走到车旁，拿出一块铝制墙板，两个人一起把它钉在房子被砸坏的地方。“好了，”其中一个说道，“工作已经开了头了。等我们收到你的钱，就回来把剩下的工作做完。”说完，他们就跳上车扬长而去了。

一连好几个月，我们家房子的一角就一直那样破着，上面耷拉着

一块破破烂烂的铝制墙板。我父母特别难受，几个月来一直吵个不停，好多个晚上我们都睡不着觉。他们试图解约，把钱要回来，还提出让对方把房角修好。我记得妈妈对我说：“要是你爸爸被这两个推销员气得犯了心脏病，气死了，那我永远都不会饶恕他们。”我当时也很为爸爸的身体担心。

那两个“铁皮人”再也没回来。在我们拨了6个月的电话后，铝制墙板公司终于把合同寄了回来，上面盖着“取消”的字样。虽然我父母得以和他们解除合同，但是那家公司拒绝返还已付的押金，也没来为我们把房角修好，于是战争还在继续。我们隔壁的邻居几个月来一直关注着这次事件留下来的烂摊子，最后他终于忍不住了，把墙板扯了下来，把撬棍捣毁的地方修补好了。从那以后，我父母不提则已，只要一提到推销员，就必定会骂他们个个都是狡诈、懒惰、谎话连篇、投机取巧、四处游荡的人渣，恨不得把所有能想到的贬义词都堆到推销员的身上。

“铁皮人”事件已经过去大概10年了，而现在，富爸爸居然建议我学做一个推销员。富爸爸在和我说这些话的时候，我的脑子里只想着一件事，那就是：我怎么和我爸爸说呢，说我要做个“铁皮人”？

我得到的最好的建议

如今，要是有人问我，初涉商界应该做些什么，那么，我给他们的建议和富爸爸当年给我的建议是一模一样的，就是去找一份销售工作。我告诉他们，富爸爸曾建议我找一份可以提供正规销售培训的工作，而这可以说是我得到的最好的建议。

这些年轻人没有意识到这个建议有什么高明之处，他们和我当初的反应一样：“可是我有大学学历，我难道不应该一开始就做管理吗……怎么能去做推销呢？”

在这种情况下，我总是把“铁皮人”的故事说给他们听，然后再把富爸爸对“铁皮人”的评价也说给他们听。关于“铁皮人”，富爸爸是这么说的：“这个世界上到处都是‘铁皮人’。所有的行业都有，不是只在销售行业才会有。在教育界、医学界、法律界、政界和宗教界都有这样的‘铁皮人’。所以不要因为你遇到过几个‘铁皮人’，就对整个销售行业妄下评语。‘铁皮人’之所以成了‘铁皮人’，是因为他们不是优秀的推销员。操纵、欺骗、施加压力、假装诚信、虚伪地微笑，这些都不是销售。销售是沟通。真正的销售是要付出关心、认真聆听、解决问题、为你的客户提供服务。”

对富爸爸而言，销售意味着一种能力，一种超越个人疑虑、恐惧和欲望的能力，同时也意味着每天抱着同一个信念四处奔走，这个信念就是为我们的客户提供服务。在他看来，这就是销售的全部意义。他说：“真正的销售或沟通不在于你能拿下多少订单，或者你的销售提成有多高。真正的销售意味着你对公司的产品或服务满怀激情，同时对客户的需要、愿望和要求非常理解。”

富爸爸相信互惠法则，也就是所谓的黄金法则。他很清楚，不能仅仅依靠提成的多少来衡量一个人的销售能力。相反，他说：“要不断提高你的销售能力和沟通能力，如果你能用自己的技巧来帮助他人，那么你的生活也将得到改善。”他不断强调这一点，他说：“你的财富、权力和幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。这个技巧是你在商界，乃至人生中最重要技巧，用你的技巧去改善他人的生活，你的生活也将得到改善。”

不管你选择的是哪一种生意，沟通能力和销售能力对你的成功来说都是至关重要的。

伟大的领袖都是伟大的沟通专家

最终让我转变态度、决定进入销售行业的主要动力是，富爸爸告

诉我，伟大的领袖都是伟大的沟通专家。富爸爸让我想象一下林肯在葛底斯堡演讲中表现出的非凡力量。富爸爸说：“林肯成功地推销了这样一个观点，那就是这场战争是一项伟大的事业，为这个事业而战是值得的。”富爸爸还提到了约翰·肯尼迪，说肯尼迪在有关登月计划的演讲中也成功地推销了一个观点：我们应该把人类送上月球。作为一名虔诚的教徒，富爸爸还提到了特蕾莎修女等人，讲述了这些人如何默默地向世人推销了一种关爱人类的理念，以及他们在这一过程中所表现出的超凡能力。

富爸爸说：“如果你梦想有一天自己能成为某个领域的领袖人物，你就要不断提高自己的销售能力，因为正是这种能力造就了伟大的领袖。正是他推销某种信念的能力使人的生活乃至全人类的历史发生了彻底的改变。”

开始销售训练

1974年，我离开了美国海军陆战队，来到施乐公司工作。我之所以选择施乐，是因为它能为员工提供非常出色的销售培训。实际上，这也是一个向其他公司推销的项目。不过，除了施乐的销售培训项目非常出色之外，同样吸引人的还有，真正的课堂就在销售办公室和大街上。

对我来说，学习推销是我一生中最难的一件事。我是一个很怕羞、很内向的人，每当我去敲别人家门的时候，心里那份恐惧简直比上战场还要厉害。在最初的两年里，我痛恨这种恐惧，痛恨我每天上午都要经历这种磨难。我痛恨不得不对我的销售经理说，我这个月的业绩又很糟糕，又是什么都没卖出去。我痛恨看到自己的提成支票，它让我明白这个月很可能又要入不敷出了。我痛恨学习推销的每一个环节——虽然它是我所接受的最好的商业培训。我可以很坦诚地说，我今天所拥有的财富、权力和幸福都和我的销售能力以及沟通能力密切相关。

销售狗的重要性

本书作者布莱尔·辛格是我相交20年的好朋友。他是一个了不起的沟通专家和老师，也是一个很了不起的人。他的这本书给这个平日枯燥、严肃的主题增添了一丝幽默的色彩。我和布莱尔第一次讨论本书是在1999年，当时我们都回想起自己还是推销新手时参加销售会议的情景：会议室里坐着各种各样的销售人员。每个星期一早上，我们这些性格迥异的人都要齐聚一堂，等待销售经理来发表鼓舞士气的演讲，我们当时总是拿这个开玩笑，暗地里窃笑不已。就是在那个时候，布莱尔说：“要训练一屋子的销售人员，简直要比训练一屋子的狗还可怕。”也就是在那个时候，他提出，一个公司的销售部门就像一个狗窝，里面有各种各样的混种狗和纯种狗。就这样，销售狗培训项目诞生了。

能请布莱尔·辛格来做“富爸爸”团队的顾问，并把本书纳入“富爸爸顾问”系列，我深感荣幸。如果富爸爸今天还在世的话，也会为此感到骄傲和开心。如果他在这里，一定会对你说：“要坚持提高你的销售能力和沟通能力。你的财富、权力和幸福都会随着你沟通能力的提高而越聚越多。”

请读一读这本书，把这次阅读当成一种享受和学习的过程，然后在它的指导下前进，去获取你想要的财富。

罗伯特·清崎

前言

罗伯特·清崎在《富爸爸财务自由之路》一书中，把人们划分为4个象限：E象限（雇员）、S象限（自由职业者）、B象限（企业主）和I象限（投资人）。显然，积聚财富的最好机会都集中在B象限和I象限。可是对很多人来说，取得生意上的成功或开展一项业务所面临的障碍，莫过于对销售的恐惧和厌恶，以及个人销售能力的欠缺。如果你不会推销，就无法开展任何业务。销售和领导是相辅相成的，因为两者都是要向他人展示一个更好的创意，并说服他人为了这个创意采取积极的行动。我从没见过哪个伟大的领袖不知道如何推销、不懂得如何说服别人或影响别人的。

对于那些还没有准备好进入B象限，或者根本就不想进入B象限的人来说，还有一个迅速积累大量财富的机会，那就是学习推销。一旦掌握了推销的技能，你就能通过提成、版税、股本和红利等积聚大量的资金，从而尽快进入B象限或I象限。和那些只拿着固定收入的人相比，你可以得到更高的报酬。你不用再乞求别人给你加薪，不用再期盼别人对你大发善心，你只需走出去推销更多的产品。

我的爸爸和爷爷给我留下了一笔非常了不起的财富，这笔财富就是一种认知能力。我认识到自己可以在任何时间、任何地方创造收入。他们让我认识到，如果我提供的一种产品、一项服务或是一个商机能够满足或高于另一个人的需要，那我就一定能赚到钱。而我要做的就是把这产品、服务或商机推销出去！

如果你有意在B象限取得成功，你就必须成为一只销售狗。否则，你只能空有伟大的梦想，却无法实现。

我之所以写这本书，是因为在这30年里，我一直在做和销售有关的事情，在销售领域，我亲眼目睹了许多人获得了令人难以置信的成功，同时也有许多人经历了巨大的失败。我认为，只要对有关销售和沟通的基本理念进行一番研究和探讨，我们就可以尽量控制出现销售低潮，而让销售高潮迭起。

我自己也养了一只狗。多年来，我发现这些犬科朋友和我们人类存在很多惊人的相似之处。我们在世界上再也找不到比它们更好的伙伴了。从古到今，狗总是保护着自己的主人，为主人寻觅食物，在主人孤独的时候奉献无尽的爱与友情。它们镇定自若、勇往直前、乐观豁达、持之以恒——和任何一个出色的销售人员别无二致。

如果你能读完本书，并能从中学习，再学以致用，那么你将会发现，下面的4种情况中至少有一种会发生在你身上：

1.如果你一直就很喜欢推销，那你的收入将有很大的改观。

2.如果以前干推销不能让你感到自豪，那么现在你会变得昂首挺胸、得意扬扬、蓄势待发。

3.如果你没做过推销，那你要么将考虑进入这个行业，要么将重新审视自己的能力，并会发现自己能对周围世界产生巨大的影响。

4.你会考虑去买一只狗！

在今天的商界，我们的评判标准就是看谁能使自己的服务、产品、商机或创意激发公众最大的兴趣、最高的热情，并得到公众最忠诚的支持。在现实生活中，有人赚到了大把的钞票，也有人在平庸中痛苦挣扎。

差别究竟在哪里？你怎么才能将他人的精力、承诺、时间和金钱都吸引到自己身边来，成为商战的胜者？

答案就在我们自身，就在我们的天赋和后天习得的技巧当中。只

要我们具备最出色的才能，掌握了最有效的技巧去吸引他人、对他人产生影响，就能获得最佳的销售业绩，赚到最多的钱。

为了实现这一目标，我们首先要为大家破除一些误区。

误区一

要想取得理想的销售业绩，你必须成为一只凶猛的军犬。并不是每个人都能做销售，只有某些人才适合。

事实一

长久以来，开启销售大门的钥匙一直都被视为神圣的。数不清的图书、磁带和大师都自称掌握了销售和成功的秘诀。我们对销售进行解析、系统化、专业化和净化，结果却使我们远离了销售的本质，忽略了最简单的道理。

这个简单道理就是，要想取得成功的销售业绩，你不一定非要成为一只能够穿越枪林弹雨的军犬。军犬只是众多销售狗中的一种而已，事实上，销售狗可以分为5个品种。如果你能认识到自己属于哪个品种，并把你与生俱来的本领发挥出来，那么问题就简化了，变成如何在最大程度上发挥你的潜质。如果你能更进一步，从其他品种的销售狗那里学习一些技巧，那你就能获得更大的成功。

例如，金毛猎狗是世界上最快乐、最友好、最讨人喜爱的狗——他会利用一切机会冲你摇尾巴，把你从头到脚舔个遍。但是，如果你胆敢冒犯他的主人——他就再也不那么友好了！金毛猎狗天生的本领是友好、可爱，但是经过训练，他也可以学会比特狗的本事。

我们每个人都有各自的特点，任何想把我们用一个固定的模子炼成特定的、完美的推销员的企图，从一开始就注定会失败。这种做法不会有任何好结果，只会让我们不开心，也无法取得成功。

误区二

我们常常被告知，必须全面发展，必须掌握一个销售人员应该掌握的所有技巧和本领。事实上这是不可能的，这样的人根本就不存在！一直以来，我们都要接受评估，然后被告知必须克服自己的缺点。我们常常被迫与自己的本性抗争，而这种争取完美的努力却是徒劳的。

事实二

成功的秘诀并不是全面发展。我们不需要对每一个人都应付得面面俱到，我们需要做的就是做回自己，清楚并接受自己是怎样一个人，然后利用这种认知把我们的能力转化成资本。

任何试图把劣势转化成优势的努力都是浪费时间！找到你能做好的事情，把自己的能力充分发挥出来，你就有足够的竞争力了！

我要告诉你，你完全可以做自己。

我要告诉你，你只要做自己，就可以从销售中赚得盆满钵满。

我要告诉你，我可以教你怎么做到这一点。

误区三

所有的销售人员都是嗜血成性的鲨鱼。

有的人（嘿，也许就包括你在内）在选择职业时，最不愿意选择的销售，甚至连见都不想见销售人员。在他们眼里，推销员还不如下水道修理工和核试验里的动物呢！

对于这些抱有类似想法的家伙来说，接受别人的推销已经让他们

感到生不如死，更别提自己去做推销了。只要一提起销售，他们的眼前就会出现这样一个形象——一个叼着雪茄的懒鬼，诡计多端，整天挖空心思利用别人。

事实三

首先，如果你害怕别人会这么看你，或者你自己就有这样的想法，那你就很难做出超越常人的成绩。你对这个职业的畏惧和厌恶将影响你的工作成效。

推销员不过是信息的采集者和发布者，采集并发布人们所需的服务、产品和商机的信息。你要想做推销，首先必须转变对销售的看法。约翰·肯尼迪做过推销，马丁·路德·金做过推销，甘地做过推销，你的孩子们也在不停地做推销。迈克尔·戴尔、郭士纳、沃伦·巴菲特、温斯·伦巴迪、你的上司和你的父母都做过推销。这些人都曾经在关键时刻向大家提供了重要的信息，帮助人们在生产、能力以及个人发展上达到更高的水平。你选择的形象就是你自己。

误区四

我干了一辈子销售——没有什么是我不知道的。

事实四

我们今天生活的这个世界与我们昨天经历的世界、明天将要面对的世界都不尽相同。在历史上，没有哪个时期的变化如此迅速。昨天还管用的东西明天就未必有用了，所以成功的销售狗必须不断学习，走在变化的前面。

本书要传达的是一种思维方式，这种思维方式将使你具备一种必胜的心理与情绪优势。它教授的是技巧、技能和战略，这些必将提高

你的推销能力。

只要能投入地去学习和成长，甚至连老销售狗都能重振雄风，具备相当的竞争力。所有的狗都能打猎——有的狗只是因为吃得太好或者锻炼太少，忘记了该怎么打猎而已。不能打猎的狗完全是自作自受，它们要么自我意识太强，要么缺乏学习的欲望，不愿意接受和掌握新的技能。这样的狗再也不能和街上那些小狗一争高下了。要想保持实力，就必须坚持学习。

误区五

我不在销售行业工作。

事实五

不管你是否把自己当成一名销售人员，销售课程都具有一种让人难以置信的价值。不管你想从生活中获取什么，销售知识都能帮你实现愿望。

我坚持认为每个人都在做销售。如果你已经结婚或正在谈恋爱，如果你已经为人父母，如果你是一个企业家，如果你是一名雇员，事实上，只要你有一种冲动，那你大多数时间就处于异常激烈的销售竞赛中。生活就是销售，而你的销售团队会随着你的变化而变化，这个团队里有哪些人完全取决于你正处于哪个生活阶段，以及正面临着怎样的危机或局面。

如果你在和别人合作，那么处理纠纷以及劝说他人就是家常便饭。同样，和你的老板、你的银行经理、你的兄弟姐妹、你的卖主或买主以及住在你隔壁的家伙打交道，都是销售过程的一部分。

不过，你能赢得的最重要的一份销售合同就是你自己签下的那份。你是自己最苛刻的评论员、最难对付的客户，是对自己不断否决

或提出异议的机器。可即便如此，你还是必须每天都努力说服自己，向自己推销。

销售中所蕴涵的技巧可能是对人们生活影响最大的一种技巧，虽然它并不能给你展现未来的图景。我可以告诉大家，学习并掌握这些技巧为我编织了这一生的图景。我的婚姻、家庭、事业、朋友还有生活方式之所以有这么高的质量，完全是因为我学习并应用了从销售中领悟到的技巧。

这其中的绝大部分内容都不是从销售培训课程或高薪聘请的顾问那里学来的。它来自于我30年来不断的观察、理解和实践。你看这本书的次数越多，你的生活就会变得越轻松、越富有、越有价值。

本书对我们进行了一番既严肃又有些调侃意味的审视。每个人内心都有一只“狗”。每个人的内心也都有一件珍宝。本书试图教你同时认识到这两者的存在。

本书很幽默，它针对个人发展提供了一种出色的培训，并讲授了许多具有突破性的技巧，目的就是让你成为自己理想中的成功人士，让你为自己和他人的利益服务。你提供的服务越多，得到的回报也就越多。

本书会使任何一种销售都变得简单起来。你将学会认识自己，知道自己属于哪种销售狗，这样你就可以把自己的才智“兑换”成现金。本书还将教你从其他品种的销售狗那里学会最好的销售、心理和情绪管理方面的技巧。这样你就能提高自己的本领，成为销售领域的领军人物。

本书还为你提供了一种方法，帮助你发现自己的强项，并将它转化成资本。

销售是一段真正意义上的个人发展旅程。你所学的所有与销售、

人、展示、营销、处理异议有关的技巧都将往你的口袋里装现金。每天你都在学着了解你究竟是谁，你到底是怎样一个人。

这是怎样的一种探险啊！

一只真正的销售狗知道，热情、充满活力和出色的培训能给人带来满足感，带来金钱！本书是你拥有的个人培训项目，它将伴你走向一种更富有、更快乐、更幸福的生活。你读的越多，推销出去的就越多，而得到的乐趣也就越多。

走，让我们打猎去。

提示

虽然本书中有的章节好像是专门针对销售经理的，但实际上，本书的内容是面对所有的销售人员的。它将帮助你——一名销售人员——确定自己的品种，了解自己的强项，具备很强的洞察力，最大限度地抑制自己的弱点。如果你是一名销售经理，它将帮助你认清你手下的销售狗都属于什么品种，这样你就能派遣合适的狗去对付相应的猎物了！这其中的见解对销售人员和销售经理来说，都同样有效。

最好的销售狗会尽一切可能去学习如何激励自己、激励他人。

我还想郑重声明，我不能保证本书提到的狗的个体习性和思维方式都准确无误。我不是一个研究狗的动物专家，这本书也不是关于狗的科学研究著作，它只是基于我对狗的并不专业的认识和我对成千上万名销售人员的接触。如果你是一个研究狗的专家、一个爱狗的人或者爱追究细节的人，请不要因为本书的内容不够精准而大光其火。本书的目的是帮助你学习、寻找乐趣，使你成为你本该成为的优秀人物。



第1章 你是一只销售狗吗

时间到了！

答案就要揭晓了。一连几个月辛苦的工作、等待、期盼和猜测在短短几分钟之后就要有一个结果了。

你生活在一个黑白分明的奇异世界。在这里，亚军得不到任何奖品。这是一场要么皆大欢喜、要么全盘皆输的游戏，胜者为王、败者为寇。虽然我们的行业术语既复杂又精细，但实际上真正有分量的只有两个词——“行”与“不行”。

在等待最终答案的时刻，你的脑子里不禁回想起这几个月里所发生的一切……这一切开始于3个月前的一天，在一个拥挤的电梯里，你的朋友递给你一张小纸片，上面写着一个人名和一个电话号码。“给他们打个电话，”你的朋友说，“我想他们可能会感兴趣的。”

于是，游戏开始了……

你开始了初次联络——冲破超级难缠的私人助理这道防线，最终联系到了你要找的决策人。接下来是一次次的会谈，无数封的电子邮件。在一次关键性的电话会议中，终于出现了转折点，你引起了他们的兴趣，现在只差最后一步了。

很快就要作最后陈述了。你调查过你的竞争对手，如果不出意外的话，你知道这笔生意就是你的了。在陈述过程中，你处于最佳状态，你的举止很稳健，你的言辞有理有力。在灯光柔和的会议厅里，你一边陈述，一边配以优雅得体的肢体语言，你通过精心雕琢的演讲

让在座的人充分理解了你的观点。一切都完美无缺，直到你要面对“提问”的那一刻。

你的同事听到“提问”时几乎都倒吸一口凉气，不过你站得笔直，用你那招牌式的镇定自若的风格对答如流。问题很刁钻，但是你已经做了精心的准备与演练。在座的人没有一个能看出你心里正在犯嘀咕。

或者他们看出了什么破绽？你刚才是不是不应该这样回答？

这些假设、但是和也许都是事后诸葛亮，当你在那里等待“陪审团”宣布最后裁决时，脑子里就一直在追悔之前自认为表现不佳的地方。现在，你没有说话的机会了，你不能再补充了，只能焦虑不安地等待。你所有的努力都要看在这栋曼哈顿摩天大楼的30层、在身后这道紧闭的会议室大门里刚刚完成的这场讨论。

你看着挂钟，看着秒针在滴答转动。你几乎能感受到现在那边正在举手表决。表决统计完毕，结果出来了。

电话铃声让你从思绪中惊醒过来。你冲过去听最后的结果，匆忙中差点撞到桌子上——你太想知道答案了，这种煎熬比被拒绝还让你无法忍受！就在这时，你设法让自己平静下来，集中精神，恢复了冷静的表情，做了一次深呼吸：“嘿，如果我拿到了，那很好；如果没拿到，大不了明天从头再来。”铃声响过多次之后，你才拿起听筒，尽最大努力用一种愉快的声音说：“你好。”

这样的情景是不是很熟悉？应该是的。我们都有过这样的经历。

这是战斗中的生活。这是一场不间断的、让人没有喘息余地的角逐。在一次次胜利中间夹杂着许多次失败和拒绝，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。前一分钟你可能还觉得自己高大无比、刀枪不入，可转眼之间，你又觉得自己像个呆头呆脑

的傻瓜！但是，正是这种角逐中的刺激有一种说不清、道不明的吸引力，一次次把我们拉回到游戏中来。

许多推销员私底下常说，销售行业的生活简直就是“狗一样的生活”。不过在这种嘲讽中却隐藏着你可能想不到的真理。作为销售人员，我们和那些犬科朋友确实有许多相似之处。

比如，你是否观察过狗追木棍的情形？

你拾起一根木棍，把它扔到茂密绿草地的另一端。你的狗会立即冲出去，伸着舌头、淌着口水、扑扇着耳朵，飞身掠过一簇簇雏菊和喇叭花，全身的肌肉都绷得紧紧的，不顾一切地去追逐那根木棍。狗嘴咧得大大的，仿佛是在开心地大笑，它兴奋无比，这一刻对它来说简直就像置身于天堂。所有出门前的烦琐准备，所有的恳求和讨好，所有前往公园的劳累都值了——这只狗的生活乐趣就在于追逐木棍！

你有没有问过自己：“是什么让狗如此热爱追逐木棍的游戏？”

你有没有问过自己：“我为什么要不断地追逐订单？”

如果你观察过狗是怎么不停地恳求人扔一个球或是一根木棍让它追的，你就会明白推销员和狗之间都有哪些相似之处。狗会一次次地把沾满口水的木棍叼到不相干的人脚下。它用自己的方式洞察到，这个人最终肯定会把棍子拿起来，给它扔出去。虽然很多时候它被置之不理，或被拒绝，可是下一次它仍会以同样的热情和期待提出同样的要求。

孩子们也是一样。

我的儿子本杰明一旦想要做什么事情，也是这种劲头。

“爸爸，你来和我玩好吗？”

“好的，本，等我把这个打完了就和你玩。”

“爸爸，你现在可以和我玩了吗？”

“好的，本，我说过就一分钟。”

“爸爸，一分钟还没到吗？”

如果你曾经请求过一个人，曾经试图劝说过一个人，曾经和一个人谈判，曾经操纵甚至控制一个人的想法，那么你就做过推销。事实上，如果你真的喜欢那种情形下胜券在握的感觉，那你可能和我们的犬科朋友有意想不到的相似之处，没准你还能从它身上学到很多东西呢。你很可能就是我所说的“销售狗”。

事实是，销售狗的生活是一种了不起的生活。

世界冠军级销售狗都是我们这个时代里最受人尊敬、薪水最高、最受追捧的企业英才。没有销售狗，企业就无法生存；没有出色的销售狗，企业就不会欣欣向荣。几乎所有不同凡响的企业领导人、成功的企业家和优秀的投资家都把他们的成功归结于他们所接受过的销售培训和他们获得的销售经验。

能以热情、智慧和技巧获取或猎取自己的目标，是一种独特的、宝贵的才能。毫无疑问，你对推销、游说或谈判越是内行，就越容易敲开财富、人际关系和机遇的大门。

你得到的回报是大量的现金提成、不断扩展的人际网络、各种各样的赞美与荣誉、自由自在无拘无束的生活方式。不管你是谦恭安静的，还是善于沟通、热情洋溢的，或是很有手段和智慧的，也不管你是做公司销售，还是做网络营销，或者是做房地产、保险、零售等独立营销的，总之，上面提到的一切都将成为你做推销的回报。

成功的关键不是努力去复制别人的特殊方式，而是去学习如何发

掘自己的独特潜质。所以，首先，你必须认清自己的品种。在接下来的几个章节中，我们将对每一种狗的特点进行重点介绍。

当你知道了自己属于哪一种销售狗之后，你就可以大把大把赚钱，过自己想过的生活。你要了解自己天生的强项，这样你就能利用它们为自己赢得有利的结果。你还要看到自己天生的薄弱环节，学会如何去规避这些弱点，或者想办法弥补弱点，这样你就能在生活的各个方面都得到“行”的答复。如果你决心去学习出色的销售狗所掌握的本事，你就能拥有你渴望拥有的一切财富。

由于销售是一个团体项目，所以你一定要知道你的合作伙伴都有什么本领，都属于什么品种，这决定着你是否能取得成功。任何一个和你的目标客户有关联的人都是你团队中的一员。不管你是一名销售经理还是销售团队中的普通一员，能确定同事的品种对你来说都有着非同寻常的意义。

你将明白如何理解你周围的人，如何把这种认识转变成惊人的成果。

注意：不是所有人都是一只狗！我说的不是猫，不是马，也不是小鸟。如果你是一只狗，就要会打猎。至于别的动物，我就不得而知了。在你的内心深处，是否感受到了一点犬科的冲动？

你还不确定自己是不是一只销售狗吗？来看看下面这些问题：

- 当目标客户对你说“行”的时候，你会感到激动吗？
- 有时候“打猎”的过程是不是比“猎物”带来的感觉更好？
- 你会放弃一点提成来换取名声、赞美和认可吗？
- 你是否生来就有一种坚持不懈的性情？
- 你听到一个好故事时会被打动吗？

- 你有一种试图说服他人的倾向吗？
- 在和一群人谈论一个感兴趣的话题时，你会发现自己的声音变高了，情绪也变激动了吗？
- 你会时而把自己看成是传奇人物，时而又把自己视为呆头呆脑的傻瓜吗？
- 有时候，你会觉得受人瞩目是一种乐趣吗？
- 你会花时间试图弄清楚别人的心思吗？
- 你爱赢吗？

如果你对上述一部分问题给出的答案是“是”，那你可能就是一只热诚的销售狗，有赚大钱的潜力。你要做的不过是了解自己所属的品种，学习其他品种的优点，然后依照那个一目了然、却很有效的模式采取行动，而这个模式的缔造者就是眼下正躺在你厨房一角的那只心满意足的狗。

所有的狗都有能力去打猎、推销和赢得胜利，但是实际上有的做得到，有的则做不到。让我们来学习一下怎样才能“追到木棍”吧，你准备好了吗？

让我给你们讲一个冠军级销售狗的故事。没有魔法，没有机关，而且他推销的服务项目在竞争中也没有特别能打动人的地方。只不过，他是一只销售狗。

多年前，他在得克萨斯的奥斯汀推销医疗保险。他把自己的目标客户定位为新成立的企业，这些企业需要为员工购买医疗保险。他偶然看到了一间小办公室，从外面可以看到房间里面有十几个人正在忙忙碌碌、跑来跑去地组装电脑。办公室的桌子上堆满了线路板和各种机箱。他提出要见主管，于是有人把他带到了—一个20多岁的年轻人面前，这个年轻人当时正坐在一张桌子后工作。他了解到这个年轻人刚

刚从得克萨斯大学毕业，决心建立自己的公司，专门组装个人电脑。我的朋友——也就是这只销售狗——预感到这个年轻人构想的公司会有一番大作为。问题在于，这只销售狗服务的保险公司规定，不接纳雇员少于50人的公司作为投保对象，而这位年轻的个人电脑业务新秀只有16名雇员。对我的朋友来说，真正的销售战打响了。他找到自己的经理和有关部门，找了他能找的所有人，尽力破除这个政策上的限制。他的老板说“不”，但是对一只真正的销售狗来说，这意味着“冲”！经过一番猛烈的推销攻势，并对一些规定进行调整后，他终于拿下了这家企业的保单。不到一年的时间，这家只有16名雇员的小公司就发展成为拥有500名雇员的大企业！而当时在桌子后面工作的那个年轻人就是迈克尔·戴尔，如今他的公司已经成了一个传奇。

这是一个非常有价值的经验：要成为一只了不起的销售狗，你有时候就必须跳过栏杆去争取目标。你必须愿意改变规则，牺牲一些不可侵犯的规则来换取最好的交易。许多时候这意味着最艰难的推销就是向自己的团队或公司推销自己的观点。如果这对所有人都有利，而且是合情合理又合法的，那么就不要在听到第一声“不”时畏缩不前。

不过这个故事最精彩的部分在于，在戴尔公司发展成一家拥有500名雇员的大公司后不久，我这个朋友便败在另一家大保险公司的手里，丢掉了戴尔的业务。就在丢掉这笔业务的当天，他又重新开始了另一轮的推销。因为一只真正的销售狗从不轻言放弃。他似乎已经不可能再约见戴尔公司的任何人，或者引起戴尔公司任何人的重视了。于是他扮起了侦探，开始疯狂地侦察和搜索。在一份戴尔公司的年度报告中，他找到了一个人名，这个人是戴尔公司的董事会成员，同时也是他所在保险公司的一名高级经理。我的朋友打电话给公司总部，让他们找出这个经理的联系方式。我的朋友打了许多电话，写了许多信，作了许多尝试，终于让这个经理同意向戴尔公司负责购买医疗保险的人推荐他。他拿下这笔业务了吗？没有。戴尔公司负责此事的家伙说，他对现状很满意，对更换保险公司根本不感兴趣。于是，

我们的销售狗朋友就开始致力于打造和这个人的长期个人关系。他邀请这个人参加公益活动，观看体育赛事，并且为这个人提供最新的信息——这些信息并不是为他自己的公司搞推销，而是为了帮助戴尔公司的这个人，让这个人及时了解一家发展中的企业对保险都有哪些最新的需求。他与这个人频繁联系，为今后的机遇打下了基础。意见一致、意见一致又是意见一致，通过服务、服务、更多的服务，他和这个人建立了一种真正紧密的联系。终于有一天，竞争对手支撑不住了。一个电话，几句交谈，我们的销售狗和他的公司又赢了戴尔公司的保险公司。而此时，戴尔已经拥有1500名雇员了。

当我的朋友离开原来的职位，到另一家医疗保险公司做销售与营销主管时，戴尔的雇员已经达到了1.5万名。（提成相当可观！）

我的朋友最终学会了如何叼回猎物。他说：“我再也不会弄丢这份订单了。我确认自己已经在戴尔公司的每一个角落都撒了泡尿，确保这是我的领地。”他当然没有真的在那里撒尿，但是他确实在戴尔的每一个部门都建立了自己的同盟。他确保戴尔公司的关键人物都十分了解他们最新的医疗计划，确保一直有专门的人员去那里，让对方清楚地了解自己的利益，以及如何申请领取保险金，如何处理各种可能发生的问题等。这一切都处理得井井有条。

我这个朋友叫赫尔曼，他目前在医疗保险业的地位如日中天。我问他能否把他获得的经验总结一下，他笑着说：

1.“有时候你必须打破常规。”当公司说他不能向一个雇员还不到50人的小公司推销时，这才是真正推销的开始。如果你要去为客户服务，就必须采取正确的行动！

2.“不存在联系不上的问题。”总有一个人会认识那个能把你领进门的人。如果你肯花几个小时打打电话，那么世界上就没有一个人是

你真的无法通过什么人来取得联系的。看看年度报告、期刊、文章目录、因特网，作好市场调查！

3.“竞争对手的最大弱点就暴露在他们签下协议的那一天。”他知道自己丢掉这笔业务的那一刻就是他的竞争对手最得意的一刻。他们不知道他的目标，也不知道他是如何通过频繁的联络、提供信息和服务对客户进行渗透的。当你丢掉一笔业务时，这只意味着新一轮游戏又开始了。

第2章 干吗管人叫销售狗

人们常说什么人养什么狗。据称，只要到公园里遛一圈，看看那些狗和它们的主人，就很清楚这一点了。如果和这些很尽职的狗主人聊上几句，你就会发现他们和他们养的狗有很多相似之处，牛头犬的主人和牛头犬一样耷拉着下巴，而京巴和它的主人鼻子都翘翘的，而且他们之间的相似点远远不止这些。

我不敢肯定究竟是狗染上了主人的品性，还是主人沾上了狗的习气，可能他们各自身上都有某些“动物性”吸引着对方。好比那些爱发号施令的家伙就特别能吸引勇猛的短毛杜宾犬^[1]，而让人一见就想抱抱的可爱的金毛猎狗就格外受那些老好人的喜爱。不管怎么说吧，我敢肯定在世界的某个地方，一定有一群动物行为学家和人类行为学家正在狂热地搜集事实证据，以证明上述结论的正确性。但实际上，原因并不十分重要。显然，你只要知道一只狗的品种，通常就可以对这只狗的习性了如指掌，因为每个品种的狗都有独特的性格特征。

如果推销员、销售经理、个体经营者、企业家或者网络营销人员对这些性格特征有所了解，就必定会挖到一大块纯金的骨头。如果你能了解狗的世界中的种种复杂情况，在猎取销售对象时也就能像一只好狗一样机敏与坚韧。



狗和主人天生一对

推销员和销售经理最爱犯的一个错误就是，自认为所有推销员都必须具备一套特定的性格特征才能取得成功。他们狂热而盲目地去追逐这个引领销售成功的圣训，结果往往却踏上了一条充满沮丧和嫉妒的坎坷道路。

虽然努力提升自我是一种高尚的、不可或缺的追求，但是试图模仿“完美推销员”的性格特征却只会徒劳无功，令人灰心丧气。相反，我们要学会从自身做起，认识并发展你心中潜在的“销售天才”。推销员和销售经理要确认并了解自己所属的品种，以及周围人所属的品

种。有了这些知识，他们就可以对自己以及他人的潜力和性格进行发掘。通过这种方式，销售经理才能找到适合的猎犬去猎取适合的猎物。

比如，在赛狗会上，你绝对不会把钱押在一只圣伯纳德救护犬^[2]身上。但是，如果你在大山上陷入困境，冻得要死——你最想见到的是谁？你必须把你自己，还有你所在销售团队的成员都放在整个销售链的恰当位置上，每个人都扮演自己天生就能胜任的角色。

许多人会觉得把推销员比做狗简直太无礼了，可我还是要说，任何一个知道如何沿街叫卖、推销产品赚大钱的人，在某种程度上来说，都是一只狗。推销员仿佛都有这样的品性，那就是不断地回过头来争取更多的生意，而且永远不向困难低头。

想想看——

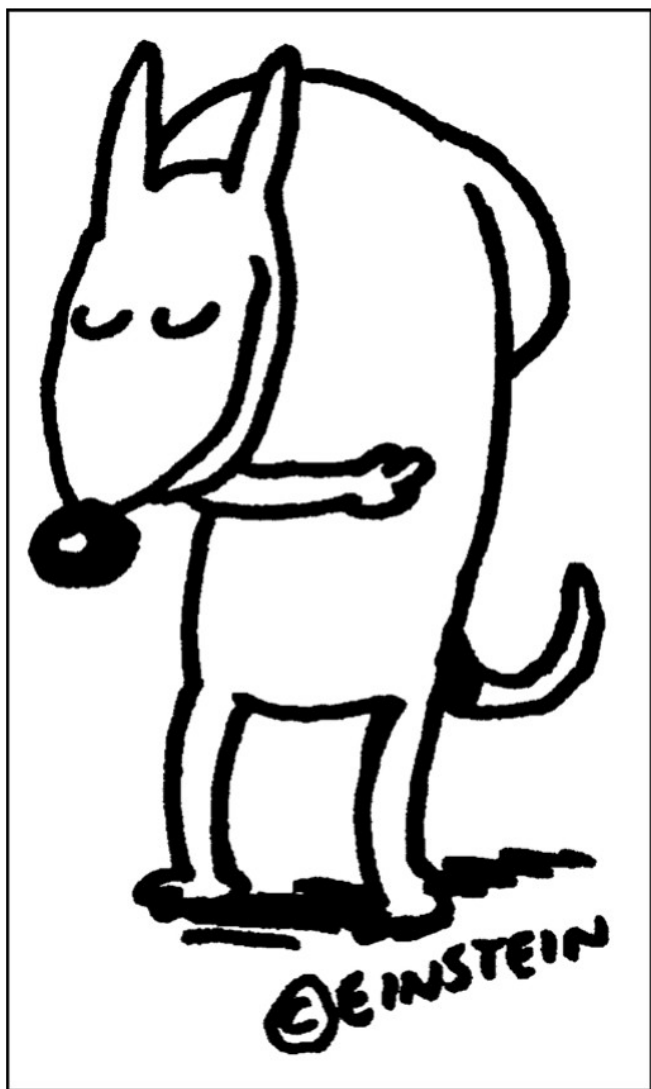
- 谁是人类最好的朋友？
- 你能拥有的最忠实的宠物是什么？
- 谁能一直保护你，死而后已？
- 哪一种动物能忍受所有的非难，只为你在它额头上轻轻一抚？
- 谁能守在你身边，与你同甘共苦？
- 在所有人都把你当成疯子的时候，是谁仍然注视着你，把你奉若神明？
- 是谁无条件地爱着你？
- 是谁那样酷爱追木棍的游戏？
- 是谁那样喜欢循着你的气味尾随而来？
- 是谁能不顾艰难、不断回过头来争取更多、更加努力？

你说得没错！不是狗，就是推销员！

我有一个朋友在悉尼开了一家猎头公司。（是的，他是一个猎头！）他和合伙人为了争取一家石化产品公司的大订单忙了好几个月。他们经过了投标和不断的展示，也作出了很多让步和调整。虽然他们被拒绝过很多次，听到人家让他们“走开”，但是他们做事时有一种真正的澳大利亚风格，绝对不会不战而退。

有时候就连运气也和他们作对，即便如此，他们依旧勇往直前。在给这家公司的首席执行官作陈述时，他们中的一个人正在一张活动挂图前边演示边讲解，正讲到最关键的地方，挂图的一根支架腿突然散了。在挂图倒下时，我那位朋友正在讲解，由于他当时就靠在挂图上，结果也跟着倒下去了。然而他表现得非常镇定自若，自始至终都没有停下来，哪怕已经躺在了地上，他还紧紧抓着挂图继续滔滔不绝。他的字典中没有“放弃”这个词。他就像一只固执的狗，不愿意被推搡到一边，不愿意被人踢开，不愿意放弃那根木棍。

我的另一个朋友和那位首席执行官笑得都喘不过气了，根本没听到他那充满激情的演讲。可能是他的坚韧或是这滑稽的一幕打破了僵局，不管怎样，当他最终站起来时，那位首席执行官说：“好了，好了，如果你真的想得到这份订单的话，那我告诉你，你已经得到了！”



很简单：推销就是说服他人采取行动，去做一件他们起先并不十分积极去做的事情。可以说，做领导、做父母、去激励他人和与别人谈判实际上也是同样的道理。这些行为都需要同样的推销技巧。

狗可以成为了不起的冠军、猎人和伙伴，然而，尽管狗如此忠诚和机敏，它们仍然需要你的爱护。如果你不能及时地给它们喂食、洗

澡或经常爱抚它们，它们就会变得顽劣、蛮横，在你离开家后甚至会把你的房间弄个底朝天。如果推销员没有得到适当的培训，也会如此。

最近这些年我的工作安排得非常紧张，所以才不得不克制养狗的欲望。因为这样的生活对狗有些不公平。然而在这本书写到一半的时候，我4岁的儿子最终说服我养了一只狗。这些年我一直在尽力指导一群推销员，我要是在这之前养一只狗就好了！对这两者的培训几乎是一模一样的！

狗如果接受了正规的培训，就可以无比精确地猎取猎物。不过，在它们被训练出来以前，你需要准备一根拴狗带，耐心十足，并且买一双塑胶手套和一把小铲子，跟在它们后面清理粪便。即使是很好的狗，起初也会把周围弄得一团糟。它们最初的热情很难管束，但是只要管理得恰到好处，这种热情就能创造出出色的销售业绩和提成收入。

销售狗这个概念提供了一条独特的思路，它能让你认识不同类别的推销员。虽然它是一种培训理念，设计意图是增加娱乐性，把道理讲得浅显易懂，但是这背后的概念却非常有影响力，是我在多年观察研究的基础上总结出来的。

我通过调查发现，销售狗主要可以分为5个品种，此外还有无数的混种狗。我们可以拿推销员的性格特征与这5个品种的狗的性格特征作对比。这是一个有效又快速的学习方法，通过这个方法，我们可以更加理解我们的销售团队，并使这个团队得到进一步的发展，对成员进行更有效的激励。

一只真正的销售狗知道，教育和良好的培训意味着客户满意加现金提成。作为一只销售狗，你必须一直寻找机会，为自己争取最好的培训，而不是最高的提成！很多刚出道的小狗都追错了骨头。

我曾经就职于优利系统公司^[3]，就是因为他们的培训在这个行业

中是最好的。我有许多朋友去了施乐、IBM、安利之类的公司，同样也是因为这些公司能提供当时最好的培训。如今，他们都有了自己的公司，资产达到上百万美元。只要你得到了正确的教育，不管你走到哪里，都能挣到钱！

你很快就能学会如何确定自己是哪个品种的狗，你领头的狗窝里还有哪些品种的狗，以及如何对那些狗进行培训，从而使他们发挥最大的优势。

第一步就是确定你和你所在团队的成员具备哪些销售天赋。为了节约宝贵的推销时间，节省培训资源，以及避免双方的失望，你可以利用销售狗智能测试中的一些工具来预测你和你的同类的成功前景，在第一天训练服从性之前就做到心中有数。这些测试能判断出你是否拥有正确的思维方式，能否取得销售上的成功。我们随后再详细探讨这个问题。

如果你的思维方式是错误的，那该怎么办呢？和发现这些错误一样，你可以用同样的速度改正它！10分钟的训练就可以决定你是否有能力做推销。你只要带着5种技巧和4个关键的思维方式，就可以走上成功的推销之路了，而且很快就能发家致富。

好在几乎所有的狗都能去打猎，整个过程和程序也很简单，还能给机敏的狗和它的教练带来数不尽的钞票。

对那些觉得拿自己和狗作比较有辱身份的人，我要说，这样的对比纯粹是一种赞美！你时而是一名斗士，时而是一个爱人，时而顽皮，时而沉静。你生活在边缘地带，根本没有时间可以浪费。（虽然你可能会浪费时间！）你永远不会看到两只狗在交换电话号码——他们只为此刻而活！

销售充满乐趣，节奏快，够刺激。想想看吧，一些推销员长得像狗，行为举止也像狗，有时候出去了一个晚上之后，他们甚至闻起来

都像狗。有的推销员在跟踪一个目标客户时就像个了不起的猎手，有的甚至能把最难捕捉的猎物引诱出来并稳住。

那你到底是怎样的狗呢？

注释：

[1] 杜宾犬，别名杜伯曼犬，一种德国短毛猎犬。这种狗勇猛机敏、忠实可靠、耐力强、戒心大，而且奔跑速度快，可作为军犬、警犬和猎犬，同时也可做观赏犬。

[2] 圣伯纳德救护犬产于瑞士，体型强壮，毛厚，呈棕色或白色。最初为瑞士阿尔卑斯山圣伯纳德济贫院的僧侣驯养，用来寻找和营救迷路和冻倒在雪地中的人。

[3] 优利系统公司，美国大型计算机厂商之一。

第3章 识别狗的品种

只要有销售行为的地方，就可以运用销售狗的理念。我们每天、甚至每个小时都在向我们的老板、邻居以及那些和我们发生联系的人不停地推销。“给我加薪吧？”“今晚我们看什么电视？”这些问题都是在进行推销，随时随地都会发生。

世界上有400多种不同品种的狗，而在销售行业中只有5种狗。问题是，你属于哪一种？你的老板属于哪一种？如果你是一名驯狗师（经理），你窝里的狗有哪些品种？如果你是一名销售经理，在你的下属中哪一种吠声最高呢？

除了这些，还有一个问题，和你结婚的那位究竟是哪种销售狗呢？知道了这个问题的答案，你就能了解如何让事情变得更有利，就能找到人生幸福的钥匙！

一旦你能够确认人们分别是属于哪个品种的销售狗，那推销游戏就变得太简单了，而察言观色、见机行事的本事也就成了你的第二本能。知道自己是哪种销售狗能让你立即发挥出自己的潜力，达成更多的交易。另外，它还会指引你，赋予你智慧，告诉你如何进入销售圈，更能带给你一种平和的心态，因为它会让你很清楚地认识到，不用改变自己就可以达到事业的巅峰！

你将看到自己在领导他人、争取目标客户、作陈述和达成交易等诸多方面的改进。你要学的不是“最好的方式”，而是“对你这类人而言最好的方式”。你还可以避免走进“推销的黑巷子”，不会陷入陌生的境地，不会处于被动的局面。你会对周围的情况了如指掌，并总是走在

对你而言最平坦的道路上。

作为一只销售狗或是一名驯狗师，认清你的目标客户属于哪个品种，将赋予你特殊的优势。在打猎的过程中，狗面对的猎物可以是鸭子、麻雀、熊、飞盘和羽毛球。对销售狗来说，他们的猎物可以是大公司、个体经营者、下一级分销商以及高级主管和决策人的私人助理。不同的狗会吸引不同的目标，而把销售狗派出去做最适合他的工作，将是你取得成功的关键。

要捕获狂怒的公牛，观赏狗显然不是理想的选择。而张牙舞爪、口水乱喷的猎犬会把家庭主妇们吓得魂飞魄散。你的目标是什么，你与生俱来的风格又是怎样的呢？

身为销售狗，有时候你对种群的选择非常有限，完全要看哪些种群愿意接受你！许多销售狗都是在做出一番贡献，尽了一番职责，有时候甚至经过了一番筛选后才来到了自己的种群。有的是被人从流浪狗收容所中解救出来，带到种群来的，因为人们不忍心看到笼子里那只孤独狗流露出的悲哀、乞求的目光。

大部分驯狗师最初面对的都是一个单一的种群。他们认养了一群销售狗（或许有人会说是被骗进来的）。几乎没有人能享受到亲自招兵买马的乐趣（或者也没有这个耐心），白手起家来建设整个销售团队。

一只销售狗在被雇用之前很少需要接受调查、测试、面试和评估，即使他们有过这种难得的经历，其结果也未必能说明什么问题。有的销售狗就是擅长做测试题目，擅长在评委面前作秀。单看他们在面试中的表现，你会以为自己找到了一只能征善战的猎犬，但到了拉出去真刀真枪地操练时，你才会意识到你得到的不过是一只没用的衰狗。

你第一次走进来的时候，不妨观察一下院子里四处游荡的销售

狗。你会发现这些狗当中有的自得其乐，也有的痛苦不堪——正苦苦等待着能有人扔过来一根骨头。其中有相当一部分的销售狗会蜷缩在角落里，等着天上掉馅饼。还有的会公然黏着你，乞求你抚摸一下他们的脑袋，再给他们一次机会。

不管怎样，你要想有所作为，不必非得清理门户。你只要了解各种销售狗的特性，就可以让手下这支团队的狩猎能力实现质的飞跃。是的，你甚至可以让那只似乎已经丧失了嗅觉的老巴吉度猎狗重振神威，变成一只纯种狗。

虽然每一种纯种销售狗都有其独特的一面，但是他们确实也有某些相似之处。他们中的大多数都是人类的好伙伴，每一只销售狗都有自己特殊的本领，能让人觉得和他们相处非常愉快。有的销售狗之所以招人喜欢，是因为和他们在一起会让你觉得很放松，而有的则是因为他们的精力极其旺盛，不知疲倦。有时候销售狗会惹人讨厌，当他们对月亮大声嚎叫表示得意、悲哀或渴望时，尤其让人反感。好在，你只要轻轻地扔过去一只鞋子，问题就可以摆平了！

销售狗都有很出色的交友能力。在这个世界上，几乎没有什么人是他们不愿意见到的，不过这可不包括其他的销售狗（这牵涉到领地问题）。犬类天生的敏锐嗅觉能让他们在普通人想都想不到的地方找到生意。他们会追踪，会闻，会舔，会跑，会叫，会哀嚎，会大叫，还会恳求。他们还能在你需要的时候成为你最忠实的朋友。

在销售狗的世界里只有5种纯种狗——比特狗、金毛猎狗、狮子狗、吉娃娃和巴吉度猎狗。

除此之外还有一大批混种狗。你属于哪一个品种呢？接着读下去，看看每种销售狗都有着怎样的性格特征。

比特狗



比特狗，美国大型军犬，多用于警备或军事战斗，也有人将其训练为护卫犬。具有惊人的攻击力，一般不宜家庭驯养。

最好斗、最像大家印象中的推销员的就是比特狗。是的，你很了解他们：任何事物只要成了他们的潜在目标，都会立刻遭到他们的攻击。他们的攻击无比凶猛，他们勇往直前、坚韧不拔，让人又敬又畏。他们会牢牢咬住你的裤腿，绝不松口。整个过程从头到尾都成了一场咆哮的恶战，水枪、棍棒甚至催泪瓦斯都不能让他在目标面前有一丁点的畏缩。

如果要描述这种销售狗的独特叫声，你可以联想这样一个场景：在你半夜回家的路上，周围是一条条通往城市纵深处的幽暗、肮脏的小巷。这时从黑暗中传来一种低沉、凶恶的“咕噜噜噜”声，回荡在垃圾箱四周。你突然瞥到了一双黄色的眼睛，专注而凶狠，那是进攻之前的蓄势待发。这就是比特狗，而你，是他的晚餐！

我有一个朋友叫约翰，住在加拿大。他所在的地区是商用机器销售竞争几乎白热化的一个战场。多年前，我们驾车行驶在多伦多城外，途中经过一个刚刚被龙卷风袭击过的小镇。房屋都被撕成了碎片，汽车和卡车像玩具一样翻在路边，树木断裂成一截一截的，一眼望去到处都是残垣断壁。我当时真为那些可怜的灾民感到难过，而约翰当时正在开车，他皮笑肉不笑地低声说道：“看见了吗？凡是对我说‘不’的人最后都是这样的下场！”他正是一只比特狗。

如果一只比特狗身上带着一部手机（这部手机经常不是丢了就是没电），那它唯一的用途就是保证他驾车从A地赶到B地的过程中和尽可能多的猎物取得联系。



你必须不停地把肉扔给比特狗，但是没必要请他们吃排骨！拿着排骨在他们眼前不停晃动，接着鞭打他们直到他们狂怒，然后再把他们扔到市场上去。他们肯定会有所收获的。不过，有一点可以肯定，你会从惊恐万分的目标客户和邻居，甚至有关当局那里接到很多电话，要你管好这只猛兽，让他接受法律的制裁。不要派他们去参加鸡尾酒会，除非给他们戴上笼套、套上紧箍圈，再备好镇静剂。再想想，不如把他们派到酒馆去，但是一定别让他们去鸡尾酒会。在训练比特狗的时候，有两样工具必不可少——一块生肉和一把电击枪。

比特狗的成功完全来自于他的力量和无畏的精神。他会打很多推

销电话，直面很多的闭门羹，然后不断地推销更多的产品。任何一种销售狗都无法和他相比，甚至在应该鸣金收兵的时候，他还仍然英勇备战。困难对他而言不过是一通激发热情的警铃。对这个冠军销售狗来说，处理闭门羹简直是小菜一碟。

不过，你要小心看护他们的领地。他们虽然颇具攻击性，但是很可能缺乏技巧和谋略。比特狗要么非常富有，要么非常潦倒，而关键就在于是否受过培训。

金毛猎狗

金毛猎狗，是天生具备捕猎能力、擅长于追踪并有敏锐嗅觉的犬种。表情友善、个性热情，尤其善于在困苦环境中工作。

下一种销售狗就是人见人爱的金毛猎狗。这些热情友好、含情脉脉、毛茸茸的可爱的家伙可以为宠爱他们的人做任何事情。他们可以跳进冰冷的河里去追逐腐烂的木棍，也可以为你儿子的垒球队打中锋，广告上甚至还说他们可以从冰箱里给你拿一瓶啤酒来。



他们就是毕恭毕敬地坐在那里、满脸堆笑、时刻恭候着客户的一声吩咐的推销员。他们可以永远保持乐观的姿态坐在那里，等待电话铃声响起，期望客户仍然偏爱自己。他们赢得客户的办法就是：不管客户扔过来的是什么，都马上跑去追。

他们可以把客户扔出去的所有的球都捡回来，可以帮客户做任何事情，还可以打个后滚翻来取悦客户。如果你一开口就说他们在“推销”之类的话，他们会觉得受了冒犯。对金毛猎狗来说，客户服务才是一切。他们行为背后的信念就是：你给客户的越多，客户就越喜爱你，从你这里购买的商品或服务也就会越多。事实上，他们是在乞求，乞求得到为顾客服务的机会。

我有一个非常好的朋友在丹佛卖房地产。她是一个非常聪明的推销员——敏锐、坦诚、战无不胜。我问她成为了了不起的推销员的诀窍

是什么，她就在我面前进行了一次即兴表演。她转过头来，用棕色的、水汪汪的大眼睛看着我，说话的语气也非常温柔平缓。她的声音让我一下联想到金毛猎狗冲着你仰着头喃喃细语、乞求你爱抚时的那种声音。她说得很简单：“客户要什么，你就给什么！”

比特狗那种“锁定目标，然后彻底摧毁”的战略让她十分吃惊。她坚信，只要对客户足够好，尽一切力量满足他们的需求，那么你的电话铃声就会响个不停。她甚至无法想象还有其他的销售方式，也不认为自己应该去考虑其他方式——这个方式就很管用！

金毛猎狗的手机总是开着，一天24小时不关机，电池也充得满满的。他们甚至还会准备几个备用电池，也充好电放在身边以防万一。在金毛猎狗看来，如果客户在有需要时联系不上他们，那么他们绝对无法原谅自己。

金毛猎狗是通过提供优质的客户服务进行推销的。（不过要时时提醒他们，让他们记得自己的真正目的是卖东西！）聪明的金毛猎狗都很成功，因为他们知道，只要一直照顾好目标客户和老客户，以及自己销售团队的成员，那他们就会赚到大把大把的钱。他们对长期服务的重视为他们的成功奠定了基础。

狮子狗

狮子狗聪明灵秀，外形优雅高贵，性情乖巧，是一种优秀的伴侣犬。此外，它听觉敏锐、智商高、方位概念强、易于训练，被誉为马戏团的“天才演员”。

在更复杂的销售层面上盘踞着狮子狗。他们智商极高，非常敏感，对保持出众的外表和形象十分内行。

这些推销员只允许自己生活在一个现代的、有品位的世界里，不

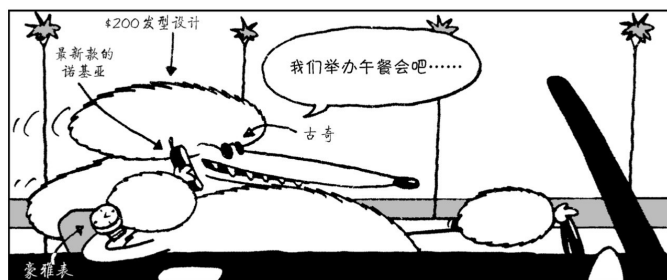
管这所谓的现代与品位是出于他们对客观现实的洞察，还是完全出自于他们自己的主观臆测。他们评价书的时候以封面来论好坏，判断目标客户价值的时候则以对方开的车来论贵贱。他们在购物广场花的时间比在办公桌前花的时间还要多。

他们身穿意大利名牌套装，脚蹬黑色软皮鞋或细高跟鞋，打着200美元一条的领带或戴着昂贵的珠宝，开的车也都是泊车服务员非常乐意为之停靠的高级车。

虽然他们并非总能负担得起这样奢华的生活，但是他们把所有这些包装都视为生意场上必不可少的投资。狮子狗宁愿打电话请病假，也不愿意挤公交上班，或在发型糟糕的情况下外出。

狮子狗走起路来总是昂首阔步。其他的狗在巡视领地时要么脚步沉重，要么蹦蹦跳跳，要么左摇右摆，而狮子狗却总是昂首阔步，明亮的眼睛只需在你身上扫一眼，就能准确判断出你的品位。他们的消息灵通无比，在所有的销售狗中，他们的人际关系网可能是最广和最精的。他们知道每个人的身份和地位，也想让你知道他们的！

大部分狗总是乱吠，而狮子狗则言谈优雅，举止大方。在和其他销售狗或是目标客户的聚会上，你总能在干杯时高脚杯的叮当声中看到狮子狗殷勤地与人交谈着，言谈中必定会闪现出机敏、睿智的火花，其中不乏冷幽默。他们非常喜欢在公众面前谈天说地，喜欢成为众人关注的焦点。事实上，狮子狗的推销通常都具有这样的华丽风格，就算有时他们的推销词没有任何实际的信息，听上去也能让人产生如梦如幻的感觉。



狮子狗精明圆滑，行色匆匆。最新潮的流行趋势、最新款的小配件、最火爆的派对都是狮子狗日常生活的一部分。如果一个目标客户很看重外表和第一印象，那狮子狗肯定能博得头彩。

这个品种的销售狗总是在不断寻找最简便的方式来与最多的人建立联系。狮子狗是市场营销领域的明星，他们的市场营销能力和超强的表达能力使他们赚得盆满钵满。

狮子狗非常擅长推销奢侈品，他们能够运用自己尊贵的气质给客户留下极其深刻的印象。只是千万别让他们去救一只落水的鸭子，别让他们跳入冰冷的河水，也别把他们派往肮脏街区的小巷子里！在更多“文明人”的圈子里，他们交际起来才能游刃有余。

狮子狗在接受培训时领悟能力非常棒，而且他们天生渴望能吸引众人的注意力，所以几个世纪以来，狮子狗一直是马戏团的宠儿。不管是在派对中还是在促膝闲谈时，狮子狗都是灵魂人物。他们高中毕业时就已经被冠上了“最具魅力”或“最受欢迎”的称号。他们当中的某些人甚至被认为是最有希望获得成功的人。

我在图森有个朋友。在全国各地的销售人员休养中心，你都可能会看到他的身影。他开着一辆保时捷911 Targa，在最靠近球场的地方给他最好的客户订位子，观看菲尼克斯太阳队的篮球赛。他穿着应季推出的新款杰尼亚套装，还声称有一大群女人在如痴如狂地追求他。（事实证明这完全是吹牛——狮子狗常常这样。）

虽然头天晚上一夜没合眼，而且还有几分醉意朦胧，可他还是能昂首阔步地走进分公司，言谈举止看上去无可挑剔。客户都很喜欢他，很愿意和他交往，他手头也从来不会缺少客户。他总是能同时处理上百个策划案，而这些策划会很巧妙地往他的窝里塞进大把大把的钞票。

这家伙自认为是传奇人物，自己说服别人的口才也相当好。有一次，在芝加哥的一次销售会议上，他说服我和他一起去镇上共度“难忘的一夜”。我心里明白得很，但还是去了。

那的确是难忘的一夜。我光在酒上就花出去好几张百元大钞，第二天早上差点就来不及赶回会场。我看上去失魂落魄，而他却好像是从电影中走出来的詹姆斯·邦德一样。如果他是007，那我只能是克鲁索检察官了。

狮子狗整天拿着手机，他们靠手机及时了解外面的风吹草动。另外，在狮子狗看来，耳边总是贴着一部手机是成功人士的一个重要标志。

吉娃娃

吉娃娃是全世界最小的狗，原产于墨西哥。忠诚、聪明、活泼、勇敢、好奇心重。

吉娃娃给销售狗的狗窝里平添了一道全新的风景。这种销售狗对销售作出的贡献绝对不可低估。不管怎样，你可不要因为他们的个头小而小看了他们。

这些销售狗通常精得出奇，也非常受主人的宠爱。他们就像魔术师一样，而且很可能也是所有销售狗中最有激情的一种。

你要特别注意，不要让吉娃娃销售狗过于兴奋，因为他们一旦失去控制，就会讲个没完，而且那尖尖的声音谁听多了都会头疼。这些销售狗看上去就像服用了太多的兴奋剂和咖啡因，仿佛一辆因失控而飞速前行的卡车。

吉娃娃常常会特别激动，原因很简单，他们的身体那么小，脑子里的想法却那么多。他们可不是那种只供玩赏的小狗，他们很少蜷缩在人的腿上，舔人的技巧也不怎么高明，可是他们的激情、对产品的认识，以及对整个程序的理解都是其他销售狗望尘莫及的。



这些上了发条似的、超级活跃的家伙们在学习知识上不遗余力。看看他们那双大大的眼睛，你就会了解他们对调研是何等狂热。吉娃娃熬夜的本事是其他任何一种销售狗都比不上的。当狗窝中其他的狗都蜷着身子进入梦乡的时候，吉娃娃还在不停地浏览一个个网页，在一页页年度报告之间埋头搜索，整理出足够多的数据、资料和信息，以便在接待客户时应对自如。

其他品种的销售狗可能需要通过体育锻炼来保持健康，而吉娃娃

需要的则是脑力锻炼。他们的脑力之强让人叹为观止。

顺便提一句，不要犯这样的错误——别让吉娃娃去处理一个他们很热衷的专题，因为他们会一直做下去，很难停下来。事实上，他们不会随便说说则已，而是会大喊大叫，豪情万丈地叫嚣着，一分钟就能冲出一里地去。客户别无他法，只能被吉娃娃令人难以置信的激情、广博的知识和一大堆无懈可击的资料、证据彻底打败。甚至有时候，他们连吉娃娃说的是什么都不知道就缴械投降了！

很多年前，在优利系统公司，我和一个名叫布莱恩的人成了朋友，他就是一只吉娃娃。只要你给他备好比萨饼和可乐之类的食物补给，他就能马不停蹄地做各种调研。当时我和他一起给一个客户准备电脑演示程序，这件事至今让我记忆犹新。我在晚上10点时停下了手中的活，溜回家了。而布莱恩却仍然劲头十足，他干了整整一夜，甚至还发现了程序中的几个新特点，连研发人员都不知道该程序还可以这样操作。

第二天上午在演示现场（我们开始之前，他只是到洗手间刷了刷牙），客户的技术助理看得眼花缭乱（他也是一只吉娃娃，一只戴着眼镜的吉娃娃）。布莱恩把比特、字节、随机存储器和技术上杂七杂八的武器一股脑儿地都用上了，集中火力猛攻。他讲解起来声音又响亮，速度又快，我和那个决策者都被他搞晕了，头都疼了。最后我们跑出去喝咖啡，留下那两只吉娃娃继续喋喋不休。两个小时过去了，他们还说个没完。这场疯狂的数据和技术知识交流的最终结果是，我们的吉娃娃给他们留下了足够深刻的印象，让他们对我们的能力充满信心。

比特狗可以很快地与客户建立最初的联系，狮子狗可以在一瞬间给客户留下完美的印象，而证明实力的任务则非吉娃娃莫属。

有一家公司是我所见过的最成功的海外房地产公司之一，公司的

创始人就是一只吉娃娃，这一点他的员工都可以作证。他的智商绝对是出类拔萃的。他对市场的方方面面都了如指掌，而且还满含激情。在最近一次和500位代理商会晤的销售会议上，他走上讲台，准备做一个5分钟的简短介绍。然而30分钟过去了，他仍然在滔滔不绝，陶醉在激情之中，满屋子的人都听得目瞪口呆。

他气也不喘地一直讲，当他终于讲完时，屋子里静得连掉根针都能听得见。我不知道他都讲了些什么，因为他讲得太快、太激动了，但是我的情绪完全被调动起来了。他让人激情澎湃！

如果你的员工中有吉娃娃，那你可要小心了。他们非常聪明，但是如果你处理不当，他们有时会非常情绪化，变得很偏执（可能是咖啡因和缺乏睡眠的缘故）。在他们的字典里没有“世故”这个词。在他们的狗购买最新的体育器材或是赶时髦时，吉娃娃买的几乎总是最新的电子设备，比如一部无线手提电脑，这样他们就可以随时随地处理大量数据资料了。

我个人从来不喜欢搂着吉娃娃的感觉。但是我很尊重他们，并且很清楚，他们对复杂的销售行业来说，绝对是必不可少的一员大将。

巴吉度猎狗

巴吉度猎狗擅长追踪猎物及长途越野，拥有不急不躁的好脾气和惊人的耐力。善于服从指令，在团体狩猎行动中同伴配合默契，热情友善的个性使它们在世界各地广受宠爱。

忠诚的老巴吉度猎狗是经典之中的经典。皱着眉头、耷拉着耳朵的巴吉度很少拒绝别人。

作为销售狗的巴吉度如果长相不像巴吉度，至少慢条斯理的性格和巴吉度十分相似。他的眼神会说话，也愿意和你同甘共苦。你可以

试着赶他、骂他、打他，而他顶多是转个圈，默默地承受这一切。几分钟后，他畏缩着回来了，眼泪汪汪地看着你，乞求你的原谅。巴吉度从不会嫌你烦，从不会觉得你给了他太大压力。他们的感情恒久不变，非常可靠。

我如此戏谑巴吉度，是因为我觉得自己和这个品种的狗最接近。这种销售狗看上去没什么贵族气质，而且也很少表现得激情四射或自信满满，但是在所有的狗当中，他们单凭性格魅力和天生的友善就能与他人建立起牢固、忠诚、持久的人际关系。

这个品种的狗很少花费额外的精力去做事情。巴吉度猎狗不常叫，但是他们常常会发出呜呜的声音和号啕大哭的声音，在他们乞求时尤其如此，而这正是他们的特长！

不管巴吉度猎狗的年龄有多大，看上去都像中年人一样。锻炼对他们来说太消耗体力了，所以他们柔软的身体总是蜷缩在那里。他们在所有的狗当中是最不讲究穿着打扮的，因为他们既没有时间、也没有心思去关注流行趋势。

在他们的车里和办公桌上随处可见废弃物——旧名片和破旧的皮带。这种销售狗总是在到处找骨头，但哪怕你赏赐他的只是一些掉在桌上的残渣剩饭，他也会非常开心。在推销的时候，他们会表现出一种天生的卑微，有时候还有些卑躬屈膝，这种气质似乎就是为了把一支求你怜悯的箭射入你的心中。如果他那哀伤的眼神和乞求的话语没有打动你，那你可要小心了！你很可能要遭遇他们的B计划——装满了他们家人照片的钱包会掉出来，然后你会听到一连串关于背带裤、自行车和尚未支付的账单的故事。他们会不遗余力地争取哪怕一丝一毫的同情。



巴吉度那种坚韧不拔的劲头只有比特狗可以与之一较高下，坚持不懈是他们的强项。他们从不会被拒绝吓倒，不会因为你不接电话或摔门离去而退缩。这种狗是不知何为放弃的。他们坚持、纠缠、哄骗乃至乞求的本领出神入化，这种死缠烂打的能力为他们赢得了名声。“好吧，好吧！只要你从我背上下来，怎么样都可以。”客户大叫着，“你想让我在哪儿签字？”

巴吉度猎狗在遭遇不幸时会公然号啕着追问为什么世界待他们如此不公，他们从不会羞于发泄。可能有时候，你在拐角处一见到他们朝你走来就想逃跑，可是你一定要清楚，巴吉度猎狗能够成为你的强大盟友。他们对主人非常忠诚，对目标客户和老顾客也是如此。这种友善和值得信赖的作风可以让巴吉度猎狗日积月累地赚到大把的钱。

别指望狮子狗会和他们混在一起，就连和巴吉度同时出现在公众场合都会让狮子狗感到有损形象。

至于手机，巴吉度猎狗会对你说他们根本就买不起。接着你会听他们说起自己的孩子、夏令营开支、城市犯罪、芭蕾课还有旧得没法发动的汽车.....

别看巴吉度猎狗整天一副可怜巴巴的模样，他们追踪和狩猎的本领可是极为出色的。即使在地形非常复杂的地带，哪怕是几公里以外最淡薄的气味也别想逃过他们的鼻子，他们因此而声名大噪。

巴吉度的超级追踪本领，再加上那种“专注地直视你的眼睛”的行事风格，使他们成了狗窝中很有价值的一名成员。永远不要低估外表可怜兮兮的巴吉度销售狗。他们拥有非凡的能力，能够嗅到订单，还能在其他销售狗都无能为力的情况下赢得客户的心。

第4章 看家狗

接下来要说的是看家狗！

在销售狗的世界里，有一种特殊的狗，这种狗在狗窝中逡巡着，声势夺人。看家狗不是一个品种，而是一种意识！一个大订单就足以打造一只看家狗。

想象一下，约翰·韦恩^[1]或克林特·伊斯特伍德^[2]长出4只爪子和1条尾巴是什么样子，你就会知道看家狗是什么样子了。看家狗是骄傲自大的赌徒，自认为是传奇人物。不过，也正是这样的勇气和彻头彻尾的自信，让看家狗能在一直没有生意的时候也依旧活跃，而这个时期可能会很漫长。其他的狗可能靠点残羹剩饭就能过下去，而看家狗只吃排骨。哪怕快要饿死了，他们也不会迫不及待地围着一个倒垃圾的人团团转。

看家狗只有在舞台很大、灯光很耀眼、观众很多的情况下才会出山。他们不会考虑跨级推销，除非他们可以从最高层人士那里下手，因为他们只把时间花在那些主要决策人的身上。他们会轻而易举地绕过人事助理，还有办法让哪怕最忙的目标客户及时回复他们的电话。

看家狗要猎取的不是麻雀和野鸡，而是只盯着千斤重的大灰熊。他们可能需要花费相当长的时间才能追踪到一只灰熊，但是一旦发现目标，他们就会一举将其捕获，这是看家狗的拿手好戏。争斗越血腥，此中的故事就越引人入胜，而这个故事就越有可能被绘声绘色地、一遍遍地讲给那些对他们无比敬畏的小狗们听！

我有个朋友就是看家狗，一次我问他通过中介机构来做推销、并

在推销过程中达成共识是否重要时，他笑了起来，低声吼道：“那完全是浪费时间。找出关键人物，安排会谈，成交！”这就是他的策略。我可以告诉你，他的座右铭就是：就算要摔下去，你也要摔得惊天动地！就算破产，也不能只因为一幢公寓而破产！

看家狗总是有意识地书写自己的传奇，他们不断努力，为自己的征战故事再添新篇。故事被复述时难免有添枝加叶的情况，对此他们也从不会脸红。事实上，如果有一天吹牛也成了奥运会比赛项目的話，看家狗绝对可以代表自己的国家参赛。

看家狗对维持长期的销售链缺乏耐心。他们是终结者，只在笔已经准备好、墨水灌好、客户集中起注意力的时候，才会披挂上阵。

伟大的胜利使他们沐浴在阳光中，他们可以一直在那里享受日光浴。至于惨重的失败，你别指望看家狗会道歉，因为在他们眼中，这些几乎都不是他们的过错。他们会说管理层太愚蠢，根本不能理解他们的意图，而他们的下属又太无能，根本无法实施他们的计划。

看家狗的问题是太喜欢吹牛和生性过于凶猛，这两者会导致重大的错误，比如误传产品信息。他们会向目标客户保证，只要购买这款最先进的电脑系统，就会附送一台声控咖啡机和一双雪地靴，结果承诺无法兑现，客户彻底失望了，而产品开发部门也大为光火。

对看家狗来说，要么是大订单，要么是没订单，而这种意识也会铸成大错。你让看家狗去找份报纸，而他们回来时可能是两手空空！

不过，虽然养一条看家狗需要准备一个巨大的铲子和无数双塑料手套，你还是不愿意赶他走。哪怕有时候他惹的麻烦和制造的噪音让你无法忍受，你还是会相信他会获胜的。他几乎不听管束，开会很少露面，就算来了也总是迟到。他永远都是大家关注的焦点，可以用他那举重若轻的态度、引人入胜的故事和超凡的领导魅力让一屋子人都对他言听计从。

一个高超的驯狗师可以在狗还没长大之前，就发现哪些狗将来可能成为看家狗。有时候，他们的眼神、走路的姿势，或者他们那比别的狗更加自信的叫声，都能让驯狗师眼前一亮。

长大以后，他们会变得非常骄傲自大，在学习中的表现也时好时坏，为学习付出的代价十分高昂。当他们完全成熟后，就会成为销售经理、公司高级管理人员或企业家。在跨级别市场营销中，看家狗可以接手非常成熟的销售链，不过他们绝不会从底层做起来亲自打造这样的销售链。

如果在早期接受了良好的培训，他们可以成为超级销售狗，但是驯狗师们必须时刻保持警惕。看家狗从不会安心处在底层，他们想找到让自己一步登天的捷径。他们想让你——“拿出钱来给我看看！”

他们还能嗅出谁能给他们权力，察觉到和哪些狗混在一起最有好处。他们不喜欢被挑战，一只小狗几乎没有机会指挥看家狗。他们无法忍受尖叫声。他们会坚持要一间视野好的办公室，并成为乡村俱乐部的会员，还要拥有一张白金消费卡。他们想当老板，想掌握当老板的捷径。



虽然有几个品种的狗更有可能成为看家狗，但总的来说，每种狗都有成为看家狗的潜力。一张大订单就可以造就一只看家狗，而一旦你成为一只看家狗，就再也回不到从前了。

看家狗发起攻击时非常凶猛。对这些家伙来说，所有的游戏都是公平的，而上帝只会照顾那些有领地意识的经理人。他们狂热地抢掠，而惊恐万分的目标客户和心惊胆战、目瞪口呆的老客户只能眼睁睁地在一边看着他们做这一切。他们肯定会把肉带回家，但同时也会把猪圈洗劫一空。

许多狮子狗一进狗窝就开始朝着当看家狗的方向努力。他们努力获取荣誉，吸引别人的注意，追名逐利，而这些都是看家狗所追求的。他们的形象已经很好了，一举一动都引人注目，但他们的最终目的是能够一直保持这样良好的形象！

金毛猎狗可以成为高效率的看家狗，但是一眼望去，你恐怕很难看出他们有这种潜力。他们拥有足够的信心和能力，但是并不会一下子展示在你面前！一旦成为看家狗，金毛猎狗不仅能拿下大订单，而且他们对服务的倾情投入还能使交易保持很长一段时间。对金毛猎狗来说，大订单来得并不特别容易，因为他们关心的不止自己的销售业绩，还有客户的利益。他们的销售计划大多需要大量的后备资源，大多要付出大量的时间和耐心。但是一旦成功，金毛猎狗对客户关系的注重就可以赢得头彩，让他们在相当长的时间里都如沐春风。

巴吉度看家狗在实施销售计划上算不得高手，但是谈到吸引客户以及与客户建立和谐关系上，巴吉度看家狗绝对是一流高手。他们可以踮起脚来，跟在任何一位CEO后面亦步亦趋，直到赢得他们的信任和他们付款上的承诺，这种强有力的、神秘的诱导方式也是只有看家狗才有的本事。

还有一点是所有看家狗都具备的——他们的心胸都很宽广（虽然比特狗和吉娃娃常常很难表现得心胸宽广）。看家狗很喜欢把迷路的狗或小狗掩护在自己的羽翼之下，保护弱小、爱护朋友，做人家的铁哥们。在你需要帮助或陷入绝境时，看家狗就会出现在你面前。看家狗是真正的英雄，他们会至死不渝地爱你。前一分钟还给你惹麻烦，而后一分钟就会自动担起保护一群小狗的重任。

事实上，几乎所有普通品种的销售狗的业绩都会超过混种的看家狗，这纯粹是因为前者的业绩是通过他们个人日积月累的努力得来的。但是当一笔大生意出现时，你就会需要一只看家狗来最终敲定。

如果你手下有看家狗，你就会发现自己对他们又爱又恨。你必须对他们另眼相待，而当你真这么做的时候，会立即听到狗窝里其他狗发出的抗议声。

是的，看家狗的确让人痛苦不堪。但是一旦他们把那笔大买卖做

成了，你在开香槟、点雪茄时又会觉得，他们曾不断给你惹的那些麻烦，其实也算不上什么大事。

注释：

[1] 约翰·韦恩（1907～1979），美国20世纪四五十年代西部片的代表人物，被誉为“美国精神”的化身。参演的影片有《红河谷》《最长的一日》《枪手》等。

[2] 克林特·伊斯特伍德，1930年出生，为美国电影史上少见的集演员、导演和制片于一身的全才。他自导自演的影片《不可饶恕》赢得了第65届奥斯卡最佳影片和最佳导演两项大奖。威尼斯电影节也授予他“终身成就奖”。1995年，他自导自演的影片《廊桥遗梦》再一次轰动了全世界。

第5章 找准猎物，找准狗

（换言之，千万别把没毛的京巴派到冰岛去！）

我最初从事推销行业的时候，曾就职于优利系统公司。当时，优利是一家知名的电脑及计算器制造厂商。作为一个新人，我被分到火奴鲁鲁分部的销售部。我的上司，也就是当时的部门经理，是一名非常成功的销售代表。他是一只看家狗。

不仅如此，他还是一只比特看家狗。

我的这个经理是一名顶级推销员，他拿着最高的提成，在比特狗的圈子里很受敬重。他打造成功销售机构的模式很简单——就是致力于培养出一批和他一样的销售机器。他试图把每一个推销员都强行塞入他的模子里，强迫每一个推销员都接受他的习惯和策略。在目标客户毫无准备的情况下进行陌生拜访，整个进攻过程快如闪电，而和客户的关系也总是时冷时热，他全部的工作重心都放在处理新的销售项目上，而不是维护原有的客户关系。“这不过是个数字游戏，”他总是咆哮着说，“你要么拿到，要么拿不到——给我行动起来！”

一旦他对某个销售项目失去了信心，就不会再浪费一秒钟。对他来说，世界上只有两个词值得关心——“行”与“不行”，其他任何介于两者之间的答复都会被他视为“不行”，而说出这种话的目标客户也会被他扔在一边。接着他会马上转移目标，盯住名单上的下一个客户不放。

而一旦他得到的回答是“行”，他会立即扼住对方的咽喉，紧逼不放，直到对方交出所有的东西。他这种进攻型的风格对增加收入非常有效，但是对他身后留下的破坏性后果，他却丝毫不感到愧疚。

他为自己赢得了威望，使自己成了一只超级的比特狗，于是他决心证明自己的这些策略也能够运用到管理层上。可是，这些策略虽然给他这只销售狗带来了巨大的成功，但当他作为驯狗师时他却因此遭遇了惨败。

问题就在于，他认为他的方式是唯一的方式。而事实上，他的方式不过是一种方式而已。

你不能改变某个人最基本、最主要的性情，那是他的精华和灵魂。同样，也正因如此，我们每一个人才会如此地与众不同。你无法把某个人变成一个和他原来的性情完全不同的人。即使你大吼大叫，即使你开出天价，也还是不行！

固执己见会使得整个销售团队灰心丧气，士气低落，很容易就会被彻底击垮。接着，就会出现大幅度的员工调整，而且每个人的销售额都不怎么令人满意，只有少数纯种的比特狗除外——这是典型的80/20法则。几个星期以后，我也开始浏览报纸上的广告，准备找份新工作，同时不停地盘算着怎样才能交上房租。

不久之后，来了一名新的销售经理。他的名字叫史蒂夫——又是一只看家狗，不过他的策略完全不同。他的风格与我的第一任经理完全相反。他是一只金毛猎狗看家狗——一种绝妙的稀有动物。

我至今还清楚地记得他召开的第一次销售会议。他笨拙地走进那间灯光幽暗的会议室，现在想起那个房间，我还觉得它好像是一个洞穴。而当时这个洞里蹲着一群焦虑不安的销售代表，我就是其中之一。

我们刚刚从一只凶猛无比的比特看家狗手下捡回一条命，在他一次又一次的攻击下，我们的信心和耐心都降到了最低点。许多人踏在这条船上的还剩一只脚，另一只已经伸出去了，但是我们中的大部分还都是初出茅庐，敏感、焦虑，虽然我们又饿又焦躁，但仍渴望做出一点成绩。

房间里一片叽叽喳喳的议论声，但史蒂夫一走进来，四周就立刻安静了下来。显然，他是只名副其实的看家狗。虽然刚到这个部门，他却很渴望把自己的计划展示给大家，告诉大家他打算怎样把这个表现平庸的部门变成一个真正不同凡响的销售领地。

我们对他的话感兴趣吗？一点儿也不。我在之前那段日子里已经学得够多了。在史蒂夫开始宣布每个推销员负责的销售区域变更时，我真切地感受到了自己那种狗一样的心理。如果你对狗和推销员之间的相似之处表示怀疑，请你不妨回忆一下，你最近一次所经历的销售区域变动或提成变动，或者你在游戏进行到一半时遭遇规则变化的情形。

我还清楚地记得那次会议上此起彼伏的咆哮和狂吠。这种声音持续了好几天——在饮水机旁或咖啡间里，这些声音往往会达到让人狂躁的地步。

但是抗议和抱怨都没有吓倒我们的新经理。史蒂夫是个大块头，总是咧着大嘴笑，说起话来也是个大嗓门。他就像一只圣伯纳德狗，强壮而友好，但一激动起来也会变得尖酸刻薄。

在你恰好水断粮绝，在世上找不到一丝温暖，也找不到一个朋友的时候，他就会出现在你面前。接着他会给你带来一种重燃生命的力量，让你从困境和暴风雨中走出来。不管你身在何处，他都能找到你的踪迹（他确实做到了），而且似乎多重的担子都能担得起。他还是培训理念的大力支持者，而前一个经理则很排斥培训。

他在那次会议之后所采取的行动是最重要的。他和我们每个人逐一谈话，了解我们的习惯、业余生活、个性和爱好。我记得他当时好像更多地在倾听，而不是滔滔不绝地发表言论。在谈话之后，他为我们每个人分配了具体的任务，每个人的任务各不相同。有的立刻被派去做陌生拜访，有的只是去和老客户联系，有的去调查竞争对手的情况，其余的被派去和维修人员加强联系。

他让比特狗们去做陌生拜访，让金毛猎狗去做客户服务，让吉娃娃去做市场调研，让狮子狗去吸引重点的目标客户，同时让巴吉度狗去做公关，巩固和大客户之间的合作关系。

他验明了狗窝中每只狗的品种，然后向他们一一指派最合适的任务。但是史蒂夫并没有就此打住，他又往前迈出了一步。

他努力让我们进步，不论是个人还是集体，都变得更有实力、更有效率了。我们了解到了自己所属品种的与生俱来的智慧，同时还学到了其他品种的一些本领。

吉娃娃们学会了如何进行妙趣横生的演讲，金毛猎狗学会了如何做陌生拜访，而比特狗学会了耐心和倾听。我们没有被迫改变自我，而是因为展现自我而得到褒奖和鼓励，从而能够更加充分地发挥专长。这是自我延伸，而不是自我否定，这使一切都变得与之前大不相同。

我们每个人所接受的培训和教导都是以自身条件为基础的。史蒂夫花了大量时间了解我们的能力，并尽早地让这些能力得到充分的发挥。公司也花费重金送我们去全国各地参加培训。而他们所做的一切最终都得到了回报。

我们所在的销售部门一度是公司表现最差的部门，可如今摇身一变，成了一台非比寻常的销售机器。不出18个月，我们就成了公司国内排名第一的部门（人均销售额排名）。而我成了公司全国销售业绩

排名第一的推销员。

骨头：有的狗会推销，而有的狗则不会，这并非天生的推销基因或难以捕捉的运气在作怪，而是因为有的狗接受过培训，有的狗却没有。不错，这个世界上确实有天才，但天才毕竟是极少数。伟大的演员都是在他人的培训和指导下练就了出色的本领。那些四处漂泊的狗，没有接受过训练，也从未意识到自身的能力和弱点，最终往往只能在悲惨和饥饿中徘徊。

作为一名优秀的驯狗师，史蒂夫拿出大量的时间验明在他手下工作的都是哪些品种的销售狗，还进一步将我们所有人都培训成勇猛的猎手、忠诚的伙伴和求知欲极强的学生。我们都从那段工作经历中学到了很多东西，并在后来的人生经历中把学到的这些东西发扬光大。

我在那些日子里学到了很多，比如关于销售、人、行为和态度对最终结果的影响。多年来，我在推销上取得了卓越的成就，从挨家挨户卖黄瓜，到推销计算器、电脑、软件系统、空运货物和运输服务，我推销的物品可谓应有尽有。我还推销过服务，比如个人发展服务、公司变革项目和针对那些多疑的、缺少责任感的人提供的行为转变服务。

当时我几乎没有意识到商业生涯将使自己成为一名真正的“人类”的培训师，成为一名“兽医”，为那些有需要的种群调整心态。现在我要带着我的椅子、鞭子和驯狗用品到世界各地与上千家公司合作，应他们的请求，协助他们把那些平庸的销售狗培养成冠军销售狗。

对那些尚未获得成功的房地产经理、保险经理、网络营销经理和公司销售经理，我要说的是，你们都是大有希望的。对所有的企业家、推销员，以及那些梦想着“财富大餐”的人，我要说，成功比你们想象的更容易。

世界上真正优秀的推销员，不管他们是在新加坡、香港、莫林、代顿还是曼彻斯特，都有一个共同点——他们都是销售狗。而任何一个负责激励、教导和管理这些狗的人都是一名驯狗师。

第6章 各有各的强项

说起成功的秘诀，大多数了不起的运动员都会说：“你要全力以赴，发挥自己的强项！”

比特狗、金毛猎狗、狮子狗、吉娃娃和巴吉度在销售过程中都扮演着不可或缺的角色。和狗的世界不同，在销售狗的世界里，纯种狗通常不如品种稍微杂一点的狗吃香。要成为冠军销售狗，关键是要了解自身的能力，并依据自身的能力做事，同时还要学习其他狗的本领。要想成为佼佼者，就要进行“跨种训练”，这是销售狗取得成功的一个关键因素。

要实现这个目标，第一步就是要清楚地了解每个品种的狗都有哪些强项。

比特狗

比特狗的强项显然是他们的直率和好斗的闯劲。他们能无比熟练地找出一条最短的销售路径，从开始销售到拿下订单只需很短的时间，在这一点上没有哪一种狗能和他们一较高下。他们虽然缺乏耐心，而且往往还缺乏智谋，但是那种无畏的劲头足以弥补这些不足。

是那种乐于迎接挑战的心理使他们赢得了销售上的成功。他们不懈地寻找新的目标客户，坚持打陌生拜访电话，并一次次无畏地面对拒绝，这种能力让他们名扬四海，以至于许多人都把他们奉为典范，不惜违背自己的天性去争相效仿。

你只要用一句“不行”就可以不费吹灰之力把其他的销售狗打发了，而这样的回答只能使比特狗更加卖力地推销，直到你说“行”为止。不过，他们不会浪费时间去追逐毫无希望的订单，当开局表明销售进展会十分缓慢时，他们会很快奔向其他目标。

他们在遭到拒绝时会想着怎么把事情变得更加有利，而不是去做调研或者不予理睬。一只伟大的销售狗总是具备足够的勇气，能自豪和满怀信心地把产品和服务推向市场。比特狗堪称勇敢的先锋，他们有种天生的本领，能很快开拓新的市场。如果时间很紧，而且目标客户非常多，那这些销售狗就很有可能取得成功。

比特狗奉上的骨头：当你拿不准的时候，做点什么……做什么都行！在你心烦的时候，打个推销电话好了。诺曼·施瓦茨科普夫将军在1991年海湾战争的“沙漠风暴”行动中战绩辉煌，他曾经说过：“在你拿不准的时候，下决定好了。如果你犹豫不决，就有可能面临灾难性的结局，而哪怕你下的是一个糟糕的决定，也能促使事情进一步发展，促使人们采取一定的行动，这样至少你还有机会去纠正。”这样的行为习惯能够为你打开更多的大门，带给你更大的、惊人的动力，甚至超出你的想象。当你觉得拿不准的时候，可以有意识地打消心中的疑虑，迅速采取行动，向一名目标客户进行推销。销售就像是棒球比赛，你挥棒击球的次数越多，打出本垒打的机会也就越多。你要是一直坐在板凳上，就什么也做不到！

一些做销售的人常说“一切都是数字游戏”，在某些市场上，情况的确如此。如果你的产品或服务在大众市场上颇受青睐，那么这种说法完全正确，而比特狗也正是从事这种销售工作的最佳人选。但是，如果你面对的是一个小众市场，目标客户相对较少，那么其他品种的销售狗可能会取得更好的成绩。

金毛猎狗

金毛猎狗深知，提供持续不断的优质服务是积累财富的最重要的

手段之一。他很清楚，在大多数情况下，销售的最佳机遇就在自己的客户源当中。只要你曾经为这些客户提供过优质的产品和服务，就为你以后的推销铺平了道路。

金毛猎狗和狮子狗一样，知道满意的顾客不仅会继续购买，而且会成为自己最有说服力的宣传者和产品质量见证人。在其他的狗跑出去寻找新的猎物时，金毛猎狗却对老客户实行超额促销和配套销售。他们知道，与老客户相比，向一个新客户推销需要付出6倍的金钱、时间和精力。

金毛猎狗是一种目光长远的销售狗，他们能够建立起强大的销售机构，并培养出终生支持自己的忠实客户。这些销售狗天性友好，但是一点也不幼稚。他们非常了解自己每一个客户的长期购买潜力，并据此为他们提供量身定制的服务套餐。金毛猎狗要的不是客户，他们要的是朋友、同事、熟人之类的“非常好的人”（只是，这些人当中有的人比其他更好！）他们最了不起的特点之一就是总能持续不断地想办法让每一次交易和服务都增值。他们总是不厌其烦地一次次地跑回来，以新的方式取悦客户。

金毛猎狗奉上的骨头：永远争做第一个付出的人！不管是在谈判、销售、争论的过程中，还是在其他商业场合。第一个付出的人永远会占据优势，因为这样一来，你就触动了原本两端持平的天平，让它向对你有利的一侧倾斜过来。对方在潜意识中会觉得有义务报答你对他的付出。为他人付出，你可能不会马上得到回报，但是在充满活力的商业活动中，以及我们的生活中，有着非常有趣的互惠法则。养成付出的习惯，这样你的姿态会更真诚，也会避免让人觉得你有所图谋。

金毛猎狗总是致力于提供高水平的服务，因此他们面对拒绝时不会那么坦然，因为他们往往会从个人的角度看待拒绝，而不是对事不对人。他们容易把拒绝看成是对产品或服务的有充分根据的批评，甚

至更严重的是，他们会认为这是对他们自身的一种否定。而客户则乐此不疲，因为他们知道金毛猎狗会在遭到拒绝后一声不吭地退回去，改正错误，再提供更好的服务，变得更加顺从。

狮子狗

在做生意的时候，外表和形象至关重要。许多商品和服务虽然比别家的略逊一筹，但销量却胜过了别家的，原因很简单，就是前者看上去更好。看法比现实的影响力大多了！

没有人比狮子狗更清楚形象和声誉对于销售成功的重要性。狮子狗是奉行完美主义的市场营销理念的销售狗，他们为产品和服务进行定位的能力，使他们成了狗窝中报酬最高的销售狗之一。

狮子狗意识到，产品或服务的市场营销做得越好，自己成为“下单高手”的目标就越容易实现。他们想让客户来找自己，而不是自己去找客户。许多狮子狗非常擅长开发和利用市场营销的工具和策略，他们在座谈会、商贸展示会以及各种公关场合尽显风采。狮子狗在赢得声誉、发掘推荐人并建立人际关系网络上总是做得非常到位。

记住，和狮子狗在一起，产品或服务不但要好，还必须“看上去好，摸上去好，听上去也好”。他们知道，高档产品和服务如果能实现美学与顶级品质的完美结合，就能在竞争中所向披靡。

狮子狗奉上的骨头：学会在各种群体面前发表出色的演说，并尽可能在实践中不断运用这门艺术。一对一的交流技巧固然重要，但如果能够在众人面前发表出色的演说，就能使你的知名度和信心增加百倍。还要学会如何通过装扮和服饰体现你个人的风采。研究表明，穿着讲究、装扮得体的推销员比那些外表不加修饰的推销员的业绩要高出35%。我个人有幸和世界上最好的形象顾问合作过，从中受益匪浅，我建议你也去寻找专业的培训机会。要学会如何让你的穿着打扮在最大程度上扩大你的影响力，

学会如何展现你最美的一面，同时最小化你的弱点！形象和冲动是人们向你购买产品的动力，良好的形象也是你的工作内容的一部分。要成为一只了不起的销售狗，就要从狮子狗这里学好多东西呢。

如果公司给狮子狗足够的自由空间去开发和测试市场营销工具，那他们必定会有非常出色的表现。狮子狗非常热衷于建立团队、网络和联系人体系，并把这些联系人称为“哥们儿”。如果让他们销售一些本来就很抢眼、很有吸引力的商品，如汽车、房子、度假村和昂贵的家用电器等，那他们也会成为众人瞩目的人物。他们的强项就是打造公司的良好形象。

吉娃娃

当今时代，销售与市场营销离不开高科技，吉娃娃也因此成了狗窝中迅速崛起的一颗明星。拥有最新、最准确的产品知识可以说是一个巨大的挑战。产品知识是一种证据，没有这个证据，你永远也无法彻底说服“陪审团”。吉娃娃在实现交易的过程中扮演着非常关键的角色。

如今，客户对市场上的产品及服务的性质了解得越来越多，因此一个成功的销售狗必须与时俱进，及时掌握最确切的信息。有太多的狗都非常懒惰，没有给予这种现象足够的重视，正因如此，他们只能进行“肤浅的推销”，无法取得成功。一切听上去都棒极了，但一旦客户问起细节问题，就傻了眼。

吉娃娃具有独特的天分，他们能把事实和证据很好地糅合在一起，向目标客户演示他们的产品是如何运作的。他们有能力控制并降低客户心中的疑虑，能够把智慧和信心融入他们所推销的产品当中。许多最出色的吉娃娃都要花费大量的时间作调研，学着去了解整个产品涉及的所有错综复杂的信息，在投入大量时间和精力后，他们往往对推销的产品或服务产生了发自内心的热情。他们总是能将这种热情

和不容置疑的证据合二为一，作为推销员，他们这种独特的能力令人敬畏，就连疑心最重的顾客也对他们心悦诚服。白纸黑字的数据资料总能让你心服口服！

正因如此，他们接触的买主在购买后反悔的几率比其他狗要低，如比特狗和狮子狗。比特狗的“受害者”在所受的威胁逐渐消失后会改变初衷，而狮子狗的猎物在魅惑者离开后也会三思而后行，而吉娃娃留给目标客户的只是事实、数字和资料，这些都经得起推敲，具有很高的可信度。（尤其对那些惯用左脑思维的人来说！）

吉娃娃还天性好奇，对目标客户的生意和梦想都很感兴趣。他们对每一件事情都很感兴趣，所以擅长把产品的性能和客户的需要来个完美配对。

吉娃娃奉上的骨头：学习如何去学习！掌握最适合自己的具体的学习策略，学会如何像海绵一样吸收关键的资料。你的学习风格独一无二，一旦你掌握了它，调研和学习就变成了乐趣，变成了一件很简单的事情。当教育成为一种乐趣，你就开创了一片无限宽广的天地。学校教你听、读、记笔记，并将信息来回咀嚼。狗不这样做，大部分人也不会这样做。对我们当中的大部分人来说，学习的程序是这样的：首先去经历（打一个销售电话），然后磋商（讨论和回顾），接着把你学到的东西写下来。对数据也是如此。走访一个地方，与一个客户谈话，会见一个卖主，然后把你学到的东西讲给另一个人听，接着把你需要记住的东西写下来。你的客户保持率会大幅度地提升，而你在会见目标客户时也会信心倍增。

他们的头脑就像不断扩大的数据库，他们渴望能一天24小时不间断地对所有的事情展开市场调研。他们处理的信息非常琐碎，琐碎得超乎人们的想象。但是往往在有的时候，正是这些看似琐碎的信息，这些小得不能再小的细节，会使形势导向有利的一面，最终让他们敲定一笔买卖。在面对拒绝的时候，吉娃娃会很快查出是什么原因导致自己遭到拒绝，然后把这些原因和产品或服务一一对照。他们的座右

铭是：“知识最丰富的人才能赢！”

巴吉度猎狗

巴吉度猎狗的强项非常经得起时间考验。许多这个品种的销售狗都生长于工业时代，那时，价值观和私人关系是推销的关键因素。不过他们的强项在信息时代同样能发挥关键的作用，因为信息时代的每一笔交易同样涉及错综复杂的人际关系。

在那双大眼睛和那对耷拉着的大耳朵的背后，是一颗诚实、坚韧和值得信赖的心。巴吉度猎狗把这些价值观带到市场上，并将它们看做自己的荣誉徽章。他们会尽最大努力证明自己可信而忠诚。事实上，如果一个客户没有回报以同样的热情，他们就会感到非常受伤。如果可以选择的话，他们总是更愿意与人一对一地相处，坚定地直视对方的眼睛，建立一种融洽的私人关系。有一点他们和金毛猎狗非常相像，那就是他们都非常漂亮，个性也很可爱。

在某些情况下，赢得客户忠诚的支持非常不容易，而此时巴吉度猎狗可以在稳定客户方面大显身手。客户的期望不断提高，需求不断增加，而品牌之间的竞争优势却不再那么明显，品质差别也在不断缩小，这时巴吉度猎狗所具备的与人们建立感性联系的能力往往成了生意兴旺的决定性因素。要想保持成功的销售业绩，狗窝里千万要养上几条巴吉度。

这种销售狗可以在别人无能为力的情况下找到销售机会。如果机会很少，你就需要派一只巴吉度去巡查领地，他们可以嗅出不太明显的机会。这些狗的嗅觉和追踪能力出神入化。他们能闻到千步以外的机会，并有一种离奇的本事，总能找到新的、非同寻常的解决办法来处理客户提出的问题，而其他狗可能花100万年也想不出这样的办法。

巴吉度值得信赖。他们行事稳妥、可靠，客户如果想寻求公正客观的建议，常会来找他们，因为知道他们不会让自己失望。如果手里的产品或服务对客户来说并不合适，巴吉度比其他品种的销售狗更有可能对客户实话实说。不过，巴吉度还有一种“疯狂的发明家”的气质，也就是说，他们更有可能找到一种两全齐美的解决方式，既能满足客户的需要，又能把产品推销出去。

每一种销售狗都要学会把自己的强项和其他销售狗的强项结合起来。这就是销售狗团队在当今的市场上极具价值的原因。团队的每一个成员都能够发挥出全部才能，也能让同事发挥全部才能，这样才可以作为一个团队进行销售，工作起来自然也就更默契、更高效。

比如，巴吉度猎狗必须学着把自己关于发展人际关系的深刻理念及能力与狮子狗的市场营销能力结合起来。否则，他们很难在日益庞大的互联网经济中找到出路——在这里有90%的客户是永远见不到面的！为了跟上别人的脚步，巴吉度必须学会在并非一对一的环境中实现多向发展。

而狮子狗和比特狗可以从金毛猎狗那里学到许多东西。前两种销售狗在拿到订单上很有一套，但是金毛猎狗更清楚售后关系对保持战绩的重要性。

所有的销售狗都能从吉娃娃那里学到某些东西。狗窝里若是没有这些知识丰富的销售狗，可能就只能忍饥挨饿，没有机会大嚼大咽了。吉娃娃提供的关键数据和信息能解答客户最关心的问题，消除他们的担心，并最终签下购买合同。

巴吉度猎狗奉上的骨头：掌握亲和力这门艺术。你可以从今天起，在以下两个方面提高自己：

- 1.学会倾听。巴吉度猎狗有一双大耳朵，所以倾听对他们来说是一种

非常自然的行为。你在学习这个技巧时，要训练自己闭上眼睛去听，或者偶尔把头转过去，不要一直盯着说话人（要竖起耳朵）。如果你和大多数人一样没有这么做的话，那很可能被你眼前看到的東西分散注意力。这种训练能让你随时跟上谈话节奏，提高倾听的能力。而这种技巧对擅长倾听的人来说是完全出于本能。

2.学会把谈话对象的肢体语言和他说的话联系在一起。巴吉度猎狗很容易让你相信他的话，因为你会被他那双深情的大眼睛打动。同样，你也可以用这样的方式和你的目标客户、妻子或丈夫、工作伙伴或老板进行沟通。把他们的肢体语言，如双臂交叉、跷二郎腿、歪着脑袋，以及面部表情等，都和他們要表达的东西联系在一起。看看他们是不是在使用某种视觉语言（“你看懂我的意思了吗？”），听觉语言（“你听到我在说什么了吗？”），或者感觉语言（“觉得不对劲吗？”）。实际上，人们经常会在说话时不经意地给出暗示，而这种暗示能帮助你了解他们的交际风格。注意听取对方的各种语言，善解人意的你就会在对方没有意识到的情况下打造出一种充满魔力的沟通方式。

那么，你是哪一种销售狗呢？

你有没有确定自己和哪一种销售狗最接近呢？

哪一种描述对你来说最真切？

哪一种狗是你的“另一半”？

一名驯狗师一定要有能辨明自己手下的销售狗分别属于什么品种，这种能力可以提高你管理这个销售团队的能力。知道如何识别狗的品种将使你拥有更强的市场渗透力，更好地满足更多的客户提出来的更多要求。这样做的结果是，更多的销售订单，更多的提成，更多的现金，而且人人有份！

关于销售支持的说明

每一家销售机构都有一间发动机房。这里的人每天的任务就是让发动机转起来，确保产品能从A发送到B，确定服务提供到位，客户的姓名拼写无误。他们往银行存款、平衡账簿收支，尽力让每一个人都心情愉快。这些默默无闻的英雄，对于销售成功也发挥了关键性的作用。销售狗若能给这些为他们服务的人提供服务，将会从中获益匪浅。

超级混种狗

此时，你可能觉得你和某种销售狗有很多相似之处，但又具备其他某一种或几种销售狗的特点，并因此感到很困惑。如果你认为自己不止像一种销售狗，那事实也可能真的是这样。我们每一个人都有一个主导品种的特质，同时还掺杂着其他一些特质！

在狗的世界里，纯种狗很名贵，价格不菲。而在销售狗的世界里，纯种狗虽然也很珍贵，很特别，但是可能就没有那么名贵了。有的推销员很自豪地宣称自己是某一品种的销售狗，而且拒绝吸收别种销售狗的优点。然而，最成功的推销员都会既了解自身的天赋，又努力地吸收他人的优点。在销售狗的世界里，真正的赢家是超级混种狗。

我有一个朋友住在得克萨斯州，她是我所认识的最了不起的企业主之一。她曾经是奥斯汀一流的房地产经纪人。现在她和她丈夫拥有得州最成功的一所房地产学校。她是一只典型的披着狮子狗外衣的比特狗。她做起生意来很固执，而且从不手软，但是她的美丽和优雅总能让你为之倾倒。事实上，在任何一个狗群中，最有能力而且杀伤力最大的狗往往是女性混种狗——尤其是披着狮子狗外衣的比特狗。（她们让你有多心动，就会让你有多心碎！）

这种销售狗的能力令人惊叹，她们可以吞下大块的市场份额，而她们的竞争对手可能这时还没有意识到发生了什么。目标客户也被她

们的优雅和端庄迷倒了，常常自己已经被卖了还蒙在鼓里。你可能曾经在女盥洗室里见过这样一只混种销售狗，她一边对着镜子补妆，一边咬牙切齿地嘀咕着：“我要搞定那个家伙！”

对狮子/比特混种狗来说，销售这种游戏就是生活的全部。大多数纯种的比特狗一旦抓住了一笔买卖，最关心的就是提成，他们满脑子只有一个字，那就是“赢”！但是，由于狮子/比特混种狗身上兼具狮子狗的特性，比特狗的性格便不会轻易地显现出来。目标客户大多感受到的是他们身上的魅力和睿智，这些只有狮子狗最擅长。（但是，外婆，你的牙齿怎么那么尖呀！）

我的父亲是我所见过的最成功的推销员之一，他是一只披着巴吉度外衣的比特狗。你看到的是他那极具诱惑的随和的言谈举止，这种姿态会麻痹目标客户，让他们放松警惕。但是如果你仔细观察，就会看见他目光中隐藏着一股杀气。他好斗的性格深藏不露，不易被目标客户所察觉。这种谦卑与攻击性兼备的特性着实让人叹为观止。

献给经理人的骨头

永远不要低估任何一只销售狗。能打猎的狗都有个特点，他们往往看上去像只懒惰的混种狗，蜷缩在那里，无精打采，不像会有什么大作为。这是因为他还没有嗅到任何气味，一旦他嗅到了什么，他的肾上腺素就会立即活跃起来，浑身毛发直立，立时就准备出发了。所有的困境都阻挡不了他们那无限迸发的活力，他们把鼻子紧贴地面，无所畏惧地爬过泥坑，趟过河流，翻越岩石，直到最终找到猎物。

有的销售狗说起来头头是道，但是在最终即将成交时却会停滞不前。你必须了解自己擅长的是什么，以及还有哪些技巧是需要继续锤炼的。如果你是一只体重不足5千克的吉娃娃，而你的猎物是一头重达两百多千克的大棕熊，你可能需要一点外援才能最终达成交易。在必要的时候，永远别怕叫来同窝里具备一定技巧的另一只狗来帮助你

敲定这笔买卖。只要处理得当，推销可以变成一种非常精彩的团体运动项目。比如，把一只吉娃娃和一只看家狗组合起来，就既有了声势和信心，又有了可靠的资料和信誉，这无疑是一个杀伤力极强的组合。

也有一些销售狗似乎拥有无人能及的某种能力，他们能敏锐地嗅出一丝几乎难以分辨的气味，并进行追踪。于是，他们拥有了许多很有价值的目标客户，但问题是他们很难把推销进行到底。针对这种特性，首先，你要让他们充分发挥自己的强项，然后向他们提供帮助，协助他们完成交易。也有的销售狗是“瞎”鼻子，无法打开局面，哪怕天上掉下个机会来，他们也察觉不出来。但是，如果你把他们放在一个现成的目标客户面前，他们就可以发挥自己的魅力，吸引对方、赢得对方，最终轻松地给整个销售画上一个完美的句号。

超级大骨头

发挥你的强项，并让每一个人都充分发挥各自的强项，这样一来，你们都将成为赢家。

第7章 发挥你的强项

我向来坚信你应该先了解自己的强项，然后再把它充分地发挥出来。不过，有的时候你的强项反而会成为你的障碍。

我在从业初期就曾遭遇这样的难题。我有一个与生俱来的本领，那就是非常善于学习、分析并利用别人的长处。我花费了大量的时间去欣赏并研究他人的成功经历。我总是想，既然他们都比我成功，那就意味着他们一定具备某些内在的东西、某些特殊的性格优势，他们才能到达成功的顶峰。而我的目标就是了解并学习这些性格优势。

想法是不错，但是一旦走向极端便适得其反了。如果你完全压抑了自己的灵魂、埋没了自己的闪光点和独特气质，盲目地去模仿另一个人，那你的这种努力便会成为一种障碍，阻碍你的个性发展。在力争模仿他人的强项时，却把你自己的强项丢掉了。

说到我自己，有好几次我真的很在非常努力地想变成另一个人。别误会我的意思，学习他人的长处是提高自身能力的一个最好的办法。不过，我很早就发现，试图变成另一个人，结果只会是使自己陷于沮丧、挣扎、不快和困顿之中。

我的许多朋友，有的直至今今天都保持着一种非常强硬、好斗的气质。他们有一种能力，能软硬兼施地通过不懈努力挫败别人的锐气，压制对方的力量与权力，迫使对方和他们签下订单。我虽然非常乐于参与他们这种力量型的、激情迸发的推销过程，但是我自己一向无法压制别人或者与别人针锋相对，也无法迫使别人向我屈服。

我是在俄亥俄州纳瓦拉的一个乡村社区中长大的，在同龄孩子中

我的个头又是最小的。记忆中，大部分时间里我都在躲避各种冲突和厮打，以保自身的安全。就是在这样一种环境下，我磨炼出了一种本能，那就是迅速起跑，突然拐弯，在很短的时间里跑出去很远，甩掉追赶我的人。当我的腿救不了我的时候，我的嘴就会发挥作用，以保住口袋里买午饭的钱。我知道如何凭借三寸不烂之舌让自己逃出艰难或危险的境地。久而久之，我很难在别人面前摆出一副咄咄逼人的架势。

许多人也许 would 认为，我这样一个缺乏进攻性的人肯定无法成为一个多么出色的推销员，但幸运的是，我个人的成功足以证明：事实恰恰相反。

说实话，在遭遇冲突和艰难的处境时，我内心的感受仍然和当年那个8岁的孩子一模一样。当我在生意上进退两难时，当我和妻子或同事发生争执时，我心里总有一个念头，那就是逃跑，而不是去战斗。

如果我表现出了一点勇敢的样子，那更多的是因为我对现实世界中的残酷永远认识不足，永远抱着天真的幻想，而并不是因为我具备了直面冲突的勇气。我常常发现，当我陷入了艰难的处境时，只要左摇右摆几下就会逃脱出来。在一次次的经历中，我意识到我天生倾向于息事宁人，不愿意挑起事端，而我这种扭转劣势的能力使我赢得了巨大的利润。

大学毕业后，我的第一份工作是在一家知名的货运公司任职。公司老板认定我将来会成为一个总裁或领导人物。他是一位活力四射的企业家，经历了许多磨难才最终建立了这家成功的企业。他想把我打造成他的接班人。

我记得好几次，他曾对我说过这样的话：“等你开始像我一样想问题的时候，就算上道了。”许多成功的企业家都抱有类似的观点。

可是，我发现自己缺乏他那种勇气，不敢直面那些身材高大的货车司机，不敢对工会采取强硬态度。我认识到我的强项是谈判，是让别人变得心平气和。最后，我再也不愿意强迫自己改变个性，何况那种个性完全不适合我。于是我离开了那家企业，开始投身于自己的销售事业。

我遇到的第一个销售经理采用的是同样的方式，试图把手下的推销员打造成他自己的复制品——他是他心目中最完美的推销员。在史蒂夫取代他之后，我的世界才终于发生了转变。

在最初的几个月当中，我接受了培训，这些培训让我展现出了自己的强项：我有一种取悦客户的强烈欲望，擅长与人建立友善的关系，并能一直保持着积极的心态。我几乎可以和所有人成为朋友，并能很快让他们放下戒心。我发现自己一旦盯上一个目标客户，就能在非常短的时间内和对方建立起一种牢固的、彼此信任的长期合作关系（典型的巴吉度/金毛猎狗的混合品种）。

我的这些强项足以让我发展成一名中上等水平的推销员，但是我仍然需要学习另外一些技巧，才能成为一只真正不同凡响的销售狗。说到这里，我的一些天生的品性真的成了我成功路上的绊脚石。

比如说，我总是下意识地推掉一些让我觉得不太自在的会晤和比较难完成的任务，总想着“以后再说”。我经常在完成一次销售后需要缓冲一下，眼看着自己的精力和良好的状态一点点消失殆尽。所以，我很难连轴转。我的这种天性既成了我的动力，也成了我的阻力。

对我来说，打陌生拜访电话比做什么都难。我可不是比特狗。不过我意识到，若是没有这个能力，那么一旦开局不是很顺利的话，我就将永远处于劣势。我知道自己需要具备拓展业务的能力，而打陌生拜访电话是拓展业务的最好方式。显然，我需要克服与陌生人交谈时那种从内心升起的恐惧感，不能害怕遭到拒绝，因为正是担心被拒

绝，我才不敢贸然地去推销。

我的经理通过培训帮助我跨越了这个巨大的障碍。他告诉我，打陌生拜访电话的目的并不是推销任何东西，而是锻炼自己，让自己适应其他的销售形式。这就像举重或跑步一样。他让我把整个过程一遍遍地重复，这样就会在我的脑子里形成一种神经性的条件反射。这个办法果然有效。反复练习终于赶走了我心中的畏惧，取而代之的是一种迎接新挑战的激情。

事实上，我把打陌生拜访电话这项苦差事以及克服内心恐惧所忍受的煎熬变成了一种骄傲。对我来说，数数自己在一天当中做了多少次推销简直成了一种好玩的游戏。我相信自己现在仍然是纪录保持者：一天68次！

如果在过去，这简直是不可能的。但现在我知道，这对我意味着一次真正的冲击。我还记得自己在火奴鲁鲁商业区做推销的情景：我从一间办公室跑到另一间办公室，推开一扇扇门，在一个个接待员面前匆匆走过。我学会了怎样在最短的时间内仅仅通过察言观色或通过观察人们在办公室里的位子找出办公室经理。

我会突如其来地出现在他们面前，用手中昂贵的桌面计算器向他们进行疯狂的演示，大喊大叫中夹杂着狂热与幽默感。我记得那天刚开始做的几次推销让我很痛苦，但是在那个创纪录的日子里（大概在第25次推销的时候），我突然间完全放开了！我冲进办公室，就像一只军犬那样咆哮着，时而还夹带着一丝土狼式的幽默，我在办公室所有人员的面前进行表演，完全没去想推销的事情，也没有顾及自己的形象。我的幽默发挥得越来越酣畅淋漓，而在那天接下来的时间里，我把每一次推销都视为一次新的演说机会，并利用这些机会不断磨炼自己的销售技巧。

那天的推销没有一次是成功的，但是我的思路被彻底打开了。只

要有必要，我就能像比特狗一样冲锋陷阵了。

我意识到我这种销售狗——巴吉度与金毛猎狗的混合品种——总有一天需要运用更多的技巧才能上升到最高的层次。我只用了一天就领略到了比特狗的思维方式，并学会了这个品种最突出的天性——好斗，而且不在乎自己的形象。对我来说，这是具有划时代意义的一天，从那以后我学到了很多東西。

我新练就的面对困境的本事使我成功地拿下了好几笔业务，这些业务给我带来了丰厚的收入，让我挣到了很多钱。如果我没有接受训练，在发挥自己强项的同时没有学习其他销售狗最拿手的本事，那么我现在可能还蜷缩在某个角落，做着天上掉馅饼的美梦。

你不一定非得要做一只比特狗，但是你必须学习比特狗的本领，在需要的时候把这种本领发挥出来。

我很清楚，作为一名推销员，我最大的长处是我仍然是一个老好人。但是，在必要的时候，我也能像比特狗、吉娃娃或狮子狗那样披挂上阵。通过培训和实践，我的头脑里已经开始接受了那些新的策略和技巧。我能够去学习，去实践，把阻挠自己从他人身上学习成功策略的精神障碍彻底清除。我已经把自己的头脑训练得非常灵活，可以视情况随时接受并启动我所需要运用的策略和技巧。一度让我畏缩不前的那些恐惧和障碍逐渐消失了。

骨头：有的销售狗能推销出产品，而有的则不行，其中一个原因在于是否有能力学习并运用制胜的技巧。有的人乐于学习对自己来说比较陌生的行为技巧，这样的人能够通过学习成为一只超级销售狗（或者我们所说的超级混种狗）。而有的人不愿学习，拒绝放弃固有的思维方式，固执己见，只会说：“那不是我的风格！”这些人最终只能被抛弃，沦为可怜虫。你必须永远做一个学生，永远渴望超越自己。

事实上，正因为我愿意学习，正因为我得到了很好的训练，我才最终发现，在我的内心深处真的潜伏着一只比特狗，它蠢蠢欲动，渴望冲出樊篱；同时潜伏在我内心深处的还有一只狮子狗，它也在蠢蠢欲动，渴望保持良好的形象；另外还有一只吉娃娃，满怀激情和活力，仿佛一个对数据极其入迷的边缘人。煤矿的深处其实埋藏着许多钻石，你需要花费大量的时间、付出艰苦的努力才能把钻石挖出来，让它们发出耀眼的光芒，给你带来巨大的财富。

不过，每当人们碰到挑战时，头脑中那个下意识的声音就会说“我只能用我的方式来处理”，如果你在这个声音的影响下轻易地缴械投降，就永远也无法达到更高的境界，永远也不会拥有现在所拥有的经济、社会地位上的成功和生活上的快乐。

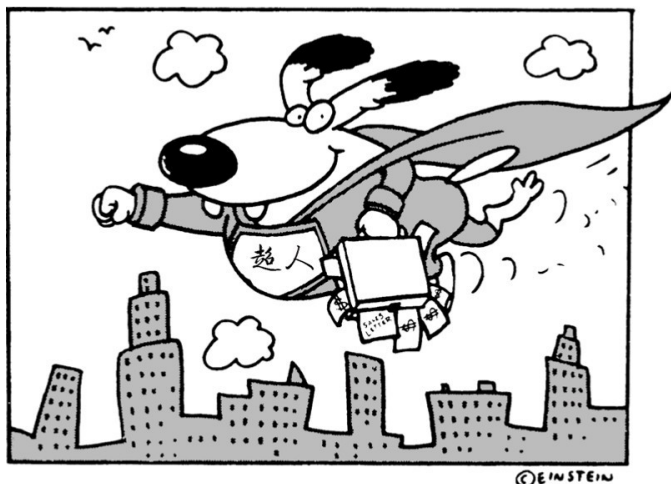
第8章 超级混种狗训练

你也许要问：“在推销时哪一种销售狗最成功、赚的钱最多？”是从不轻言放弃的比特狗吗？是能给人留下深刻印象的狮子狗吗？会不会是巴吉度猎狗，因为它如此擅长与人交往？没准儿是金毛猎狗吧，它那无与伦比的客户服务不是总能让人称道吗？或者在这个高科技迅猛发展的世界里，对技术知识了如指掌的吉娃娃更能独领风骚？

对这个问题，在各个行业、各种情况下的答案都不尽相同。你需要让一只狮子狗来推销一家新公司的“形象”，他们的本事往往是表现这家公司“将会怎样”，而并非“它实际上是什么样的”。

在一个在商言商、高科技说了算的环境当中，吉娃娃可能在解决疑难问题、完成复杂的销售过程方面是最适合的人选。在销售领地遭到破坏、需要重建和增强客户信心和支持度的情况下，金毛猎狗那以客户服务为基础的销售策略可以解决这一难题，因此，这时候金毛猎狗会是最适合的人选。

同样，要想在一支销售队伍中注入传统的价值观以改变局面，那么扮演这个角色的最佳人选非巴吉度莫属。巴吉度是建立“老伙计”销售网络的大师。当然了，在销售进展缓慢或是时局艰难、需要冲锋陷阵的时候，没有人能比得上比特狗。



那么究竟哪一个品种的销售狗能推销得最多，赚到最多的钱呢？
正确的答案是：所有的品种。

如果你能在一个推销员身上找到每一个品种的销售狗的最突出优点，那么你就找到了一个我们所说的“超级混种狗”。不管情况或环境如何，这种冠军级销售狗总能生存下来，并取得辉煌的战绩。

你是否成功并不取决于你属于哪一个品种。一只销售狗如果完全依赖自己固有的长处，不去学习其他品种销售狗的特长，那他在销售行业最终只会表现平平。你是否有能力在发挥专长的同时学习其他品种的本领，将决定你能否成为一只业绩非凡的销售狗。你具备越多品种销售狗的特性，赚的钱也就越多！

不久前，我受纽约的一家大型投资银行的委托，去考察他们的一个销售团队。这支销售队伍正在全力招兵买马，但业绩仍然不够理想，他们想让我看看为什么会这样，并帮助他们扭转这种不尽如人意的销售局面。

我一去就旁听了一次该销售团队与一名客户之间的电话会谈。我们全体销售人员都在一间办公室里集合，这个房间四面都是玻璃墙，

从房间里可以俯瞰这座行色匆匆的城市。房间中央摆放着一张巨大锃亮的红木会议桌，可供十几个人轻松入座。当时，6个销售经理在房间里来回踱步，他们试图向一家《财富》500强企业的养老金经理推销一种高收益率有价证券。

电话会谈开始前的3分钟异常地漫长，仿佛时间都凝固了一样。房间里西装革履的角斗士们都非常亢奋，就像一支准备上场的高中足球队。

他们的瞳孔放大，掌心直冒汗，还时不时地松一松那价值250美元的领带，随时准备出击。正午的阳光穿过房间巨大的玻璃墙面，一排金光闪闪的衬衫袖扣晃得我差点睁不开眼睛！

我坐在角落里，静静地观察着眼前的情景。此时，这个销售团队正在重复他们的销售计划，他们把客户可能提出的所有拒绝的理由都准备了，而银行的负责人也拼命地给他们打气：“我们一定要把这个家伙拿下！”这一刻，我仿佛看到了他正挂着哨子，身穿运动服，那身运动服上印着两个大字——“教练”。

电话铃响了，每个人都把注意力集中在桌子中间的扬声器上。在和客户进行了几分钟的交谈和问答后，其中一只销售狗像突然亮起来的电灯泡一样，一跃而起，迅速伸手按下了电话上的“静音”键。

接着，他激动万分地告诉大家他突然想出了一个绝妙的方案，保准让这个客户不得不接受他们的推销。大家热烈地回应着，兴奋异常，全都扑到这个计划上来了。他们就像一群叫个没完的小山狗一样，左蹦右跳，念念有词，在白板上疯狂地涂写着，还屋里屋外跑来跑去地搜集更多的数据资料。

他们自顾自地忙了好一阵子，却忘了那个客户还在电话那头说着话呢，而此时他们当中没有一个人在听他说些什么！静音键一直按着，只不过，每过一会儿就会有一只销售狗走过来把它关掉，非常礼

貌地对客户应付道“哦，哦，是的，好的，很好”，接着他们又会按下静音键。这一切简直让人无法想象，而我能做的就是强忍着不让自己捧腹大笑。

过了一阵子，他们终于确信自己已经能将猎物拿下了，于是，销售经理们镇定地坐了下来，取消了电话静音。他们故作认真地听了几分钟，然后抓住对方一个停顿的间隙抛出了自己的杀手锏，试图完成他们自认为是本世纪最大、最成功的一笔交易。这些人几乎一口气把话说完了，其间，一只吉娃娃滔滔不绝地抛出了一大堆的数据资料，那种咄咄逼人的架势丝毫不比一只比特狗逊色。最后，他们的话讲完了，我几乎感觉到他们已经准备开香槟了！

这时，客户开口说话了：“哦，我听到了你们说的这些，但我不是很确定。这样吧，你们过几个星期再给我打电话，我们到时候再进一步讨论吧。我还需要考虑一下其他的选择。”

会议室里的人都惊呆了，不敢相信自己的耳朵。一些人嘀咕了几声，试图再解释些什么，可是客户已经挂断了电话。

听到电话挂断的“咔嚓”声，周围一片沉默——只有我在角落里偷笑。银行的负责人还愣在那里，一副丈二和尚摸不着头脑的样子，他转过身来问我：“出了什么问题？”

问题很简单，不需要请教火箭发射专家，就连普通人都能发现问题出在哪里。这些家伙都是超级比特狗，兼有一点吉娃娃的特性。很显然，这里缺乏的、同时也很急需的是：巴吉度猎狗或金毛猎狗。

从一开始他们就纷纷忙于找出解决方案，而没有耐心倾听客户的问题到底是什么。客户一直在说，他关心的是如何让他的董事会接受这些方案，而他的需求并没有得到关注。他满怀希望地把这个问题拿出来和他们讨论，但他们根本没有重视他所说的话。

这个客户说，上一次有一笔类似的交易让他很尴尬，别人也因此对他颇有微词。所以，他很关心银行的信誉，以及媒体对于公司这种高风险的投资方式会怎么说。任何一只货真价实的巴吉度或金毛猎狗都会认识到，这段个人经历将直接影响客户的最终抉择——这个人在寻求诚信、保证、放心和回报。而当时这群销售狗给他的承诺除了回报之外，其他什么都没有。

由于整个销售团队都没有意识到这个问题，结果在这个追捕的过程中猎手不见了。最糟糕的是，因为没能成交，他们把责任全都推到了客户身上。突然之间，客户成了“不可理喻”的人，“不是我们要的那种客户”，而且“太难伺候”。在他们看来，一切都是客户的问题——责任不在他们自己。

好在我们后来为这些狗提供了培训，让他们了解了其他销售狗的拿手本领。实际上，我把这些家伙都叫到了一起，让他们两两促膝而坐。他们要按我的要求直视对方的眼睛，毫不犹豫地完成自己的伙伴所发出的简单指令。我让他们这样训练了好几个小时。他们对此简直忍无可忍！可是过了一段时间，他们终于领悟了。我们在他们的头脑中打开了一条新的思路。他们学会了巴吉度猎狗的一个重要本领，那就是投入、沟通、聆听，并让对方明白你很清楚他的意思。

从那以后，这群销售狗成了该银行在全球的各个分行中销售业绩最好的一支团队！即使在证券市场急转直下，每个华尔街人都四处寻找避难所的时候，他们的销售额仍然在持续上升。在接受培训后的6个月里，每一只销售狗的现金提成都上升到了6位数！

你必须了解自己的强项，然后尽情地去发挥。不过，你还必须接受特定的训练，这样你才能从每一种销售狗手里拿到他们的传家宝。这就是成为超级混种销售狗的秘诀。

在我所说的训练和培训中，你需要不断地、一次又一次地学习并

操练其他品种的狗的天生本领，不过这些本领对你来说往往太陌生了，不符合你平日的风格。在接受训练时，德国牧羊犬也许要按要求一遍遍地走钢丝，直到它学会了如何毫不害怕地在上面坐、停或站立为止。同样，销售狗也要反复接受训练，这样才能成为了不起的猎手和真正的冠军。

68次推销、数小时的促膝对视训练，还有站在屋子前面进行陈述训练，都并不是旨在提高你的推销能力，让你更擅长目光交流，或教你如何得到更直接的回应，而是要在你的头脑中打开一个全新的思路，这思路能让你获得某些本领，而这些本领正是你现在获取财富所急需的！

让我把这个概念再进一步阐述一下，因为它真的非常重要。训练的设计意图是要激发一种思想意识上的敏感，而这种敏感原本是不存在的——就像那家投资银行的那群比特狗一样，他们根本没有意识到自己忽略了某些东西，而这些东西正是客户竭力寻求的。

有一次，一位女士正在对一群投资商作重要的推销陈述，而我当时受人委托，要给她提出一些反馈意见。她有一双睿智的蓝眼睛，举止优雅，穿着既有品位又不失干练。她表现出的是一种不容置疑的真诚，而且她对即将阐述的有关投资机会方面的知识也了如指掌，另外，她还拥有灿烂的笑容和柔美的嗓音。

可她一开口说话，问题就出来了。她的陈述枯燥无味，而且她和面前的这群人完全没有交流。听众都走神了，不是昏昏欲睡就是在不停地看表。她所陈述的内容对她的目标听众来说完全没有吸引力。

事后我问她，她自己感觉这次讲话的效果怎么样，她说：“我觉得一切都进行得非常顺利。”我问她为什么会有这样的感觉，她回答说：“哦，他们什么疑问都没有，我想我做得不错！”

我问她：“如果真是这样的话，那些投资商都到哪儿去了呢？我

没看到任何人留下来签名索要更多的信息，或者当场签下支票。”

接着我又提出了另外几个问题，这时，她才慢慢意识到她欠缺某种东西。对大部分销售狗来说，自学成才几乎是不可能的。他们在舞台上站得太久了，难免被灯光晃得睁不开眼睛。

我可以告诉大家，在过去的13年里，我一直在教别人如何进行有说服力的、有效的销售陈述，遗憾的是，上述情景我见得太多了。大部分销售狗都缺乏一种洞察力，不了解自己的听众、目标客户和同事对自己的真正看法，也不知道对方会作出怎样的回应。这种现象在销售中可谓“沉默的杀手”。而这些销售狗很可能会去责怪环境、市场和客户，却很少对着镜子仔细看看他们自身存在的问题。

通过训练和教导，销售狗能够有机会得到重要的信息反馈。在我刚才提到的那位女客户的案例中，我们对她进行了必要的演说培训。仅仅经过半天的培训，她在座谈中的陈述效果就有了质的飞跃。

不经过训练，你永远也看不到自己忽视的东西！

混种培训的另一个重要作用就是帮助人们克服某些心理弱点，不再害怕被拒绝，不再害怕遭遇尴尬或被人羞辱。人们之所以害怕犯错，害怕被拒绝或尝试新鲜事物，就是因为他们害怕当众出丑（在别人面前哑口无言）。对许多人来说，当众出丑比死还可怕。（事实上，我最近看到了一份有关心理恐惧的调查结果，在导致恐惧的各因素中，死亡只排在第3位！）

狗对这些却毫不在意，因为它们从没有在学校里被人嘲笑过，从没有被恋人伤过心，也很少在众人面前受过惩罚。而我们在培训中让人们反复操练关键的训练内容，目的就是为了让愈合过往经历留在人们潜意识中的伤口，除了消除这些恐惧心理，还要建立起一种条件反射，而这种反射能让人们拥有激情、快乐和金钱。

大骨头

很多时候，我们盲目地认为自己所取得的成绩都是天生注定的。有时候我们甚至为此而扬扬得意！“我就是要做我自己！”世界上任何一个伟大的企业都在不断地研究并吸取他人的长处，以保持自己的竞争力并持续发展。一只出色的销售狗也应该这样做。千万别让骄傲自大阻碍了我们掌握新技巧的求学之路。

记住：你不一定要成为一只巴吉度猎狗，但是你必须了解巴吉度的本领，培养出像他一样对事物的敏感度，做一只伟大的销售狗。是的，认识并了解你自己的品种和所有优势是很重要的。当然，意识到你这一类人天生的弱点并愿意改进也同样重要。不要用你的狂妄自大对你的行为方式进行辩解。不要说：“我必须永远坚持走自己的路！”

对销售狗来说，如果你抱着这样的心态，那你最终只能唱着悲伤的歌曲，陷入无尽的痛苦之中。

第9章 管理狗窝

——销售狗的行动章程

服从性训练

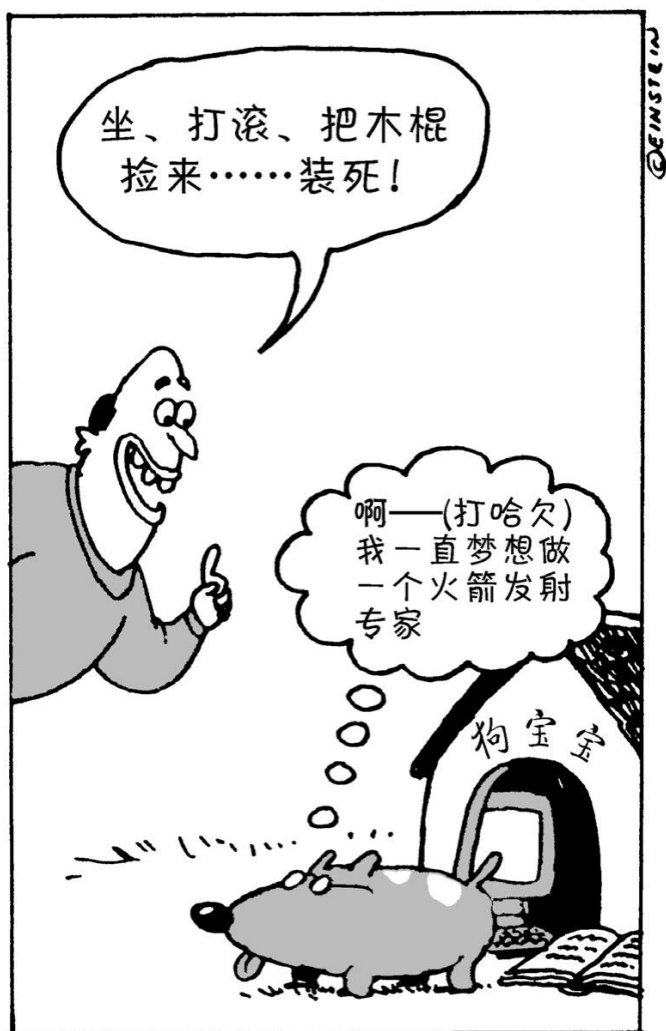
即便是最温顺的一群狗，如果没人管教和指引，也会很快野性大发，狂吠不止，漫无目的地从一个领地游荡到另一个领地，四处寻找能填饱肚子的东西。

销售狗也不例外。要想让他们有所作为，就必须找一个训练员，识别出狗的品种，了解他们天生的优势和劣势，把每一只小狗都放在恰当的位子上，使他们具备获得成功的可能。他们的训练员需要知道什么时候应该放松束缚，让他们自由发挥，但是也必须早有准备，在销售狗行为离谱时，能有意识地拉紧手中拴狗绳。

在销售狗的世界里，凡是了不起的推销员都是各种狗的混合品种。所以，有一点对你来说很重要，这就是要明白，想在销售行业做出成绩，不一定非要去做一只纯种的比特狗。

本书要打破一个令无数人信奉的神话，这就是所谓的独一无二的、成功的销售模式。如果你是一名驯狗师，此时正为无法让手下的销售狗遵循这个模式而沮丧，那么打起精神来；如果你是一名推销员，此时正在拼命模仿你的同行，那么也打起精神来。所有的狗都能打猎。要想成为一流的销售狗，你完全可以像现在这样，做一只好狗，诚实、热情、富有同情心。要想在销售游戏中胜出，你不必非得做一只凶猛、世俗、咄咄逼人的恶狗，不必狂热地去做推销，或是摆

出一副冷漠无情的架势。



想取得出色的销售业绩，你一定非得是一只比特狗。但是你有必要了解自己属于哪个品种，以及你同窝的其他狗分别属于哪些品种，这样你就可以设计出适合自己的行为方式和交流方式。

记住，每一只销售狗都有独特的个性，而每个客户和目标客户也同样个性独特。把销售狗派往恰当的领地，把他们的本领用在恰当的

客户和目标客户身上，这样有助于让他们在一开始就学会如何建立关系。接着他们会继续努力，并从其他品种的销售狗那里学习新的本领。最终，无论在什么情况下，无论在哪儿片领地上，他们几乎都能战无不胜。

如果你想培养与客户之间的亲密关系，最大限度地制造成功的机会，就要作出明智的选择。比如，派金毛猎狗去应付温和委婉的目标客户，而如果目标客户做事雷厉风行，那么派只比特狗前去对付则更为明智。你不能派狮子狗去对付一个高科技数据的发烧友——他们不在同一个重量级别上。同样，你也不能派一只巴吉度去取悦一个颇具狮子狗风格的目标客户。

要是让狮子狗或比特狗去和政府机构打交道，他们可能会受到致命的打击。相反，处理这些需要软磨硬泡的、漫长而琐碎的事务却是巴吉度或金毛猎狗最拿手的。

同样，不同类型的产品也需要不同品种的销售狗来推销。比如，医药产品的推销就不同于传统的交易模式，它完全是一种公关游戏。长期以来，医药部门总是从和他们比较亲近的人那里购买药品（巴吉度猎狗的领地）。驯狗师必须对每一只销售狗加以指引，帮助他找准合适的方向，取得他所能取得的最大成功。至于如何教导和发展你手下的队伍是没有固定模式的。你要提供的训练和指导必须根据各个品种的性格为他们量身定做。但是别忘了另一个重要的问题，那就是不要太过强调狗的类别了——他们每一个品种都是独一无二的，都有自己的特质。

在管理比特狗的时候，重点是要给他们制造大量的挑战。限额、销售竞赛，以及其他让他们在技巧上和业绩上与别人一争高下的活动，都能激发他们的斗志，促进他们的个人发展。你可以派给他们一项无比艰巨的任务，或是让他们面对一个风险极大的挑战。“我知道你绝对没办法达到这个销售额，这完全不可能。不过，让我们看看你

到底能做成什么样子。”让他们嗅到一丝挑战的气息，或者开始就给他们一点甜头，让他们释放出一些野性。

而这样的情境如果放在一只金毛猎狗身上，只会增加他的不安，因为这等于把他置于一个不是你死就是我亡的局面中，而金毛猎狗更喜欢皆大欢喜的局面。他们不喜欢把自己的利益凌驾于他人的利益之上。

不过，如果你稍作调整，加入一个附加的竞赛项目——衡量客户满意度，就可以利用比特狗的技巧来实现平时只有金毛猎狗才能取得的推销效果。如果你非常擅长激发你手下销售狗的斗志，就能取得你想要的效果。

你的比特狗不太圆滑，直率得甚至有时候显得有些粗鲁。他们觉得待在衣帽间里比待在高尔夫俱乐部里更自在，而且他们认为销售就是一种争取合同的体育运动。你只需简单明了地给他们指出方向，派他们上路就行了。你可以派他们去肮脏的工业园区，他们绝无怨言。你可以让他们去会见某个灰头土脸的工头、卡车司机或一个卷起袖子，埋头苦干的人，他们也绝不会反感。如果你想一片死气沉沉的领地上开拓出一些生机，那他们就是你的种子选手。还有，一定要给他们一些时间讲讲他们曾经的辉煌战果，讲讲他们曾经如何完成了那些“不可能完成的任务”，然后再让他们出击，他们会乐此不疲！

他们只要有事情做，有东西追赶，就会非常开心。他们宁可追赶自己的尾巴，也不愿坐在那里耐着性子等事情做。不管什么时候，你都应该让这种欲望和精力得到最好的利用。

狮子狗则不同，他们必须不惜一切代价保持自己的最佳形象，而这正是管理好他们的关键所在。你要确保让他们知道如何才能保住销售狗中“领头”的地位。给他们一些自由去和那些有头有脸的人建立起亲密的关系，他们会做得相当出色。他们可能会非常喜爱一些小玩

意，比如掌中宝、名牌钢笔、珠宝首饰、名家设计的服装和名牌轿车。了解这种嗜好是激励狮子狗奋发向前的秘诀。你需要了解哪些东西可以驱使你的手下走向成功，而对于狮子狗来说，答案一目了然，因为他们把这些能让自己兴奋起来的东西都穿在身上，放在手边，招摇过市，让全世界都能一眼看出他们的喜好！

要让狮子狗迎接挑战，就得告诉他们，眼下有一个机会能让他们声名鹊起。告诉他们，如果他们干得漂亮，就会为他们招来一大批手下供他们差遣，甚至有可能让他们在业界以及社区当中一夜成名，也许有一天他们还可以就此出一本书呢！狮子狗非常喜欢视野开阔的大办公室，单凭这个，就足以让他们为公司的事业全力以赴、创造奇迹。

只要把他们介绍给尽可能多的人，让人们不断地赞扬他们，他们的热情和能力就会被激发出来。让他们进行演说，并且一定要邀请重要人物前来捧场……他们虽然会感受到压力，但最终会发出更加夺目的光芒！告诉他们，他们展示得越多，他们的能力就会得到越多人的认可，而他们的推销工作就会越轻松。

对于你的金毛猎狗，你要允许他们在现有的客户身上花费一点时间，因为他们非常喜欢揣摩怎样才能让客户满意。在指引他们的过程中给他们一些空间，让他们在客户身上投入大量时间，通过学习去了解如何提供出色的服务。你要保证给你的金毛猎狗一些时间汇报你的产品或服务给客户带来了多大的帮助，这会大大地激励他们。这种狗是你最好的“终端”销售人员。他们会像个侦探一样四下里闻来闻去，寻找新的方式进一步帮助现有的客户。这种不遗余力的跟踪服务着实能让金毛猎狗小赚一笔，在最初的佣金兑现后，他们还能促成更多的交易，拿到更多的提成。

一旦他们觉得自己能够为顾客做一些非常独特和重要的事，就会全身心地投入，对顾客报以赤胆忠心。和你的金毛猎狗在一起时

候，你需要对产品和服务的不足之处非常敏感，并且要抱着负责任的态度，因为他们会按照你对客户的责任心来判断你的诚信度。你对金毛猎狗的客户一旦作过担保或承诺，就千万不要反悔，否则你会失去他们的信任，而产品的销售额也会受到影响。

相反，如果你能对客户的服务和需要作出积极的回应，那你的金毛猎狗会相应地对产品或服务表现出一种近乎狂热的激情。对一只金毛猎狗来说，客户服务的使命永无止境。

如果一个销售项目没有经营好，你的比特狗会断然放弃，心里不会感到丝毫的歉疚和自责，而同样的情况却会让金毛猎狗备受打击。因此要给金毛猎狗以支持，对他们进行培训，让他们更有自信，相信他们的知识和专业水准能够为目标客户和老客户提供良好的服务，这样他们就能每次都把肉叼进家门了。

和吉娃娃在一起的时候，关键是要给他们充足的时间去做产品分析、工业数据研究或针对地方市场的调研。对吉娃娃来说，最可怕的事情莫过于面对客户的提问而回答不上来。在他们看来，知识就是力量，如果你让他们在一场技术较量中输给了目标客户，那你可要做好准备，很可能你将不得不把他们送往精神病院。

对其他狗的驯狗师来说，吉娃娃简直不可理喻，他们真的特别需要了解自己推销的产品或服务的每一个细节。吉娃娃能把一些看似无关紧要、毫无用处的信息变为交易中至关重要的武器，若论这种能力，吉娃娃在所有的销售狗中可是首屈一指的。

如果他们对产品或服务有信心，就会表现出超级执著和顽强的精神，就能把自己的论点表述得无可辩驳。有的客户喜欢把相互竞争的各供货方的特点拿出来进行对比，可以把这样的客户交给吉娃娃来对付。他们会全力以赴地投入战斗，而且绝对不会投降。

吉娃娃做的研究工作能让整个狗窝里的狗都受益。不妨让吉娃娃

去找出产品或服务各种细节，发现产品或服务的优势和特点。允许吉娃娃对竞争对手进行彻底地调查，这样他们才会更清楚自己推销的产品或服务究竟有哪些独到之处，有哪些突出的优势。一旦他们找到了答案，就会简明扼要地把这些知识转授给狗窝里的其他狗。这会让他们感到干劲十足，给他们一种荣誉感，让他们感到自己在这个群体中的地位举足轻重。

至于巴吉度猎狗，你要花点心思提醒他们，告诉他们一定要为这个大家庭做榜样，告诉他们整个大家庭都依赖他们，靠他们养活。这样的安排似乎有点残忍，但是有时候巴吉度可能会缺乏天然的动力，需要你很友好地、时不时地在他们背后推一把。

你可能每隔一段时间就要推他们到办公室外面走走，因为他们往往会一坐下来就不愿意挪窝。（犯懒啦！）他们喜欢捧一杯热咖啡，蜷缩在那里“思考”问题。如果把他们弄到办公室外面，弄到当地的咖啡馆外面，让他们和目标客户面对面，他们就会发挥自己的能力和目标客户建立起非常好的关系。

如果你不了解巴吉度的强项，那照顾他们可能比照顾其他所有的狗都要吃力。你可以让他们接手几个开局很好的生意，让他们明白只要坚持去做，一笔生意很快就能拿下。要表扬他们的跟踪能力，告诉他们你在最后阶段会随时给他们必要的支持。

他们看上去就像电视剧里播放的那个传奇故事中的私人侦探科伦坡。科伦坡看起来不怎么招人喜欢，而且让人有点瞧不起，因为他的样子实在很邋遢。可是，他总有办法让疑犯麻痹大意，在疑犯自认为万事大吉的时候发起突袭！巴吉度和科伦坡简直一模一样！告诉巴吉度，你需要一个能闻到交易气息的人去打开局面，找出买家。让他们去调查一下，谁在从谁那里买东西，都买些什么。

巴吉度还有一个特长，那就是他们能够在客户表示不满的时候安

抚住客户的情绪，尤其是在服务失当或产品出现问题的时候。他们那种一对一的本事和令人信赖的能力着实让人叹服。

我认识一只在空运行业工作的巴吉度猎狗，他的经历简直就是一部传奇。有一次，他的公司接手了一笔价值1500万美元的药品配送业务。这种对时间要求很严格的商品必须在规定的时间内被运送到全国各地，有时候送达的地点非常偏僻。结果，他所在的公司出现了一系列可怕的失误，几乎所有产品都没能及时送到目的地，有的坏掉了，有的送错了地方。在这种情况下，这只巴吉度猎狗被公司派到客户那里，而客户当时不仅已经准备好要把整个业务都交给另一家空运公司，而且正准备以货物损坏为由拒绝付款。这只巴吉度和客户进行了几次交谈，结果，他不仅挽回了这笔生意，还从这个客户手中又拿到了一笔750万美元的订单。这样的局势绝对需要巴吉度那种真诚和谦卑的品性，才能处理得如此完美。

不过，有些巴吉度对狮子狗既羡慕又嫉妒，很容易因此陷入痛苦之中。重要的是要让他们确信，他们能广交天下朋友并总能赢得信任，这些天生的本事让他们绝对不会输于其他任何一种狗。时不时地安抚一下，给他们一点甜头，就能让他们在很长一段时间里都干劲十足。

要额外给他们一些时间，让他们和目标客户共度美好时光，让他们尽情发挥独一无二的天生本领，这样，他们就能拿下在其他狗看来几乎无法拿下的订单。

在所有的销售狗培训中，关键是要记住，对一种狗有效的做法往往对另一种狗不起作用。不同的东西会激发不同的狗，出色的销售狗驯狗师对这一点心知肚明，他们会为各种狗量身定制出独特的培养方式。

比特狗和狮子狗喜欢当冠军，会不惜一切代价实现这个目标，而

对天性和善的巴吉度猎狗或吉娃娃来说，这些都是次要的。金毛猎狗的需要很简单，就是确认有人爱着自己就行了！

看看你窝里的狗都属于哪些品种！

戴安娜是一个年收入上百万美元的销售高手，她曾经说过这样一番精辟的话：

许多销售都是建立在人际关系基础上的。在最初的销售阶段，客户服务是建立信誉的关键一步（此时目标客户正在对你进行评判），而且这对留住老客户至关重要。客户服务的关键在于，你要持续不断地去发现客户的需求——这对你来说是继续和客户做生意、继续推销，并让老客户为你推荐新客户的机会。客户服务就是销售！你手下可能有某些销售狗在推销时总能胜人一筹，但是在客户服务上就会显得逊色了。所以，你和你所在的机构必须明白你自己属于哪一种狗，如果有必要的话，还要让其他的狗也参与进来，共同为客户持续提供服务。另一方面，如果你的全部注意力都在高质量的客户服务上，也很难得到更多的订单，你还必须不断地向客户推销、推销、再推销。

戴安娜是一只地地道道的批着金毛猎狗外衣的比特狗！

蒙养训练

每一种狗的性情和行为大多是由其成长过程决定的。我曾目睹一只本性凶猛的德国罗特韦尔犬被驯养成了世界上最温柔的动物，而一只只有手掌大小的小猎犬却被训练得能把你的整个胳膊都咬下来！要想让你窝里的销售狗个个都训练有素、遵纪守法，你必须对他们进行蒙养训练，关爱他们，尊重他们。否则，你就要花费大量的时间，拿着笼套，带着塑料手套，跟在他们屁股后面收拾残局，甚至还要抽身

去救邻居小孩的性命！

所有的狗都需要主人的爱抚和赞扬，只有这样，它们才能在成长过程中养成良好的性情。销售狗同样需要这种积极的爱抚。推销员是一群比较简单的动物，就像金毛猎狗想让人轻轻抚摩它的耳后一样，销售狗活着也是为了得到表扬和安抚。有的销售狗甚至愿意放弃物质上的奖励来换取一点名气和一声赞扬，他们活着就是为了要成为传奇人物。

我从不主张在狗惹了麻烦的时候去讽刺他或批评他，不鼓励使用这种方法让他们学会该怎么去做。不过，许多经理人都习惯采用这种方式对待他们的销售狗，但很难收到预期的销售成果。如果使用更积极的方式，效果可能会更好一些。对任何一只狗进行蒙养训练时，你都要记住，在他没有闯祸的时候要对他大加赞赏，而一旦他闯了祸，就要立即纠正他的错误。

对待销售狗也一样。当他们终于做了你要他们去做的事情时，你一定要让他们沐浴在你的认可和赞美之中，而且要具体地指出他们究竟做对了什么。“你上个星期干得真不错”，这样的话太模糊，也缺乏可信度。还有，不管是表扬还是纠正错误，都要及时。“今天在客户对价格提出异议的时候，你的表现非常好——你肯定听得非常认真，不然不可能那么快作出反应——干得好！”这样的表扬再次强调了认可的技巧，而且还让他们觉得很有面子，因为你对他们很关注。

大多数狗对你的认可都会有良好的反应，而经常挨打受骂的狗最终要么自暴自弃，要么畏畏缩缩不成器。这两种表现都不利于推销。作为驯狗师，最糟糕的行为莫过于忽视销售狗的表现，因为这会使他们变成懒惰、不守规矩、没有用的狗。

我有一个客户经营着两百多家零售加盟店。在为这个客户提供培训服务的过程中，我们让那些商店经理们对每个推销员的业绩都给予

积极的赞扬和认可，结果我们发现，仅仅用了一年的时间，这些店的人均销售额就上升了好几个百分点。要激起销售狗天生爱赢的欲望并不需要花太多的心思。只要对他们说：“真是只好狗！”然后时不时在他们的耳后轻轻抚摸一下，或者摸摸他们的肚子就行了！

要想在狗窝中建立起一种共同的信念和认识，就必须有一套所有的狗都认可的荣誉称号和“家规”。

基本家规

1.不要在家中大小便。如果你到处大小便，你就有责任收拾干净，不管是在什么情况下。不要把你的麻烦推到别人身上，或者随意制造麻烦。

2.不要作不必要的或无休止的吠叫、抱怨、愠怒或哀鸣。不要对他人指指点点，不要进行人身攻击或总是发牢骚。要负责任。如果有什么问题，直接去找相关人士当面解决，不要在别人背后做手脚。

3.随叫随到。对你的行为造成的后果负责。

4.不要乱撕乱挠家具。永远不要苛刻地批评团队里的其他成员，尤其不要在目标客户或其所在的公司面前做出这样的举动。

5.不要靠在家具上。永远不要以不正当的方式利用他人的帮助或职位之便，不管对方是你的同事，还是你的目标客户或现有客户。

6.不要在晚餐桌上乞食。不要在自己成绩不好时寻求同情，不要指望他人给予施舍。自己的饭票要自己去挣。

7.不要从桌上、台面上或冰箱里偷东西吃。（我弟弟的狗真的能打开冰箱自己拿东西吃！）要诚实，不管什么事情都要坚持诚信。在任何情况下都要行为坦荡。

8.不要四处乱走。尊重每个人的领地，彼此之间经常沟通，了解可能出现的矛盾或利益冲突。将注意力集中在手头的任务上，不要挑起利益纷争。

9.不要跳到人身上。清楚通用的职业化标准，要认同永远保持这种职业形象。

10.为每一次成功喝彩。即使是小小的成功也要喝彩，不管是你自己还是他人取得的胜利。

这些只是管束你手下这群销售狗所需要遵循的一部分规则，它们能使这些狗从一群各自为政的乌合之众变为一支战无不胜的销售团队。在面对巨大压力的时候，普通狗会各自逃命，而你的销售狗则会团结起来，战胜困难。

新狗训练

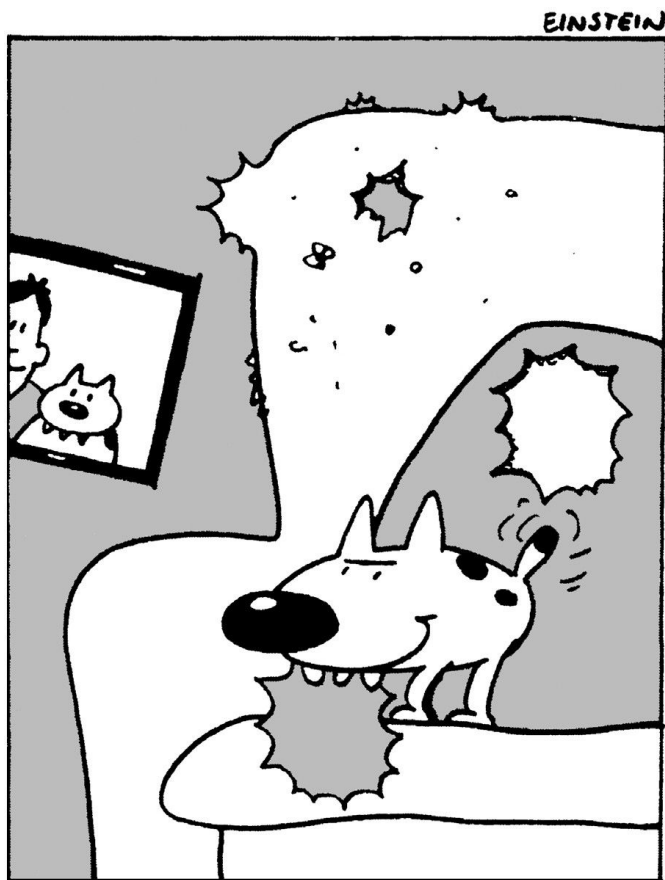
让你初出茅庐的小狗激情迸发、飞奔起来绝对是一门艺术。销售狗如果在年轻的时候没有得到正确的指引，就会后患无穷。如果一只小狗跳到你身上，你会觉得它乖巧可爱、朝气蓬勃。但是，如果你躺在地上时，一只重达几十千克、淌着口水的大狗突然坐在你的胸前，你再也不会觉得这一幕有多么可爱，而是会感到非常痛苦！

遗憾的是，我还真遇到过几个这样的推销员。在一只销售狗刚刚入行时，向他们灌输正确的行为方式还比较容易，而等他们习惯了错误的行为方式以后，再纠正就难了。是的，老狗也能学会新把戏，但是原有的不良习性却很难改正。

大多数新狗不会立即驯服或是一夜之间就改头换面，但是通过正确的训练，你完全可以让他们在举手投足之间表现出冠军的潜质。

训练的过程非常简单，如下所述：

起初给你新来的小销售狗派发一些简单的任务，让他们早一些尝到获胜的滋味。不要一开始就让他们去推销。让他们去读6篇和产品有关的文章，然后把从中学到的东西汇报给全组成员。让他们读3份年度报告，然后做3次演说。让他们去参观10个操作系统，然后把自已学到的东西和销售团队的其他人分享一下。让他们花上几天的时间去观察，并为你最好的客户提供某些无偿服务。



让他们熟悉即将从事的行业。如果你推销的是房地产，那就让他们和建筑商、承包商以及贷款方在一起待上一段时间。如果你们是推

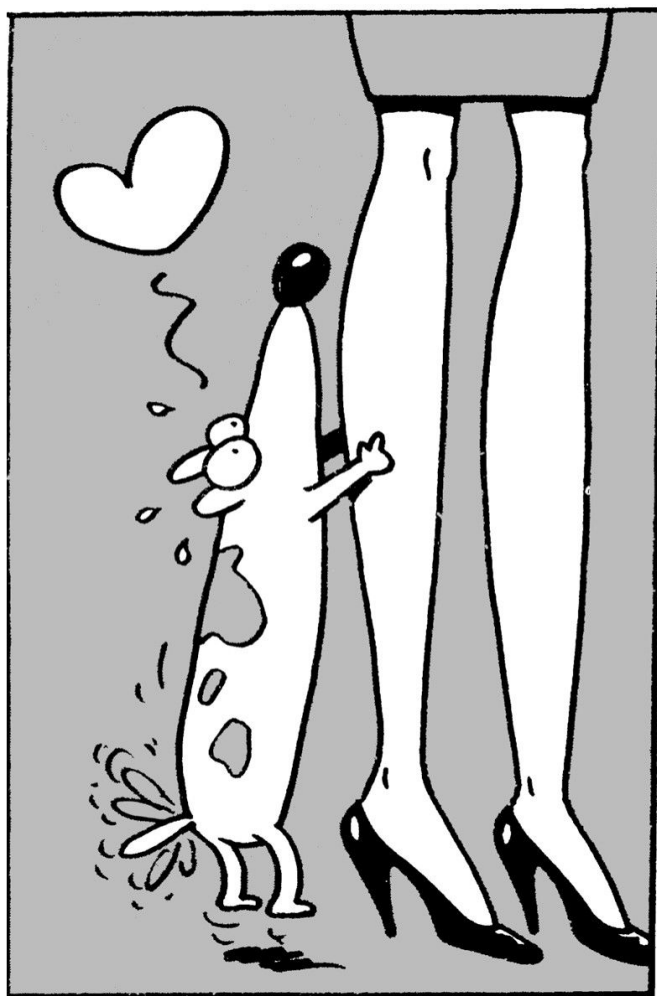
销保险的，让他们去图书馆研究一下近5年的保险业发展史。找出过去一年的《华尔街邮报》，浏览第一版上所有和保险有关的大标题。

很多年前，我碰到了我最大的目标客户之一，他从事的是食品批发行业。我对食品批发行业一窍不通，所以我决定了解第一手的信息。我用了一个星期的时间在仓库里扫地板、卸货，从中了解到的东西比我从商业杂志或公司概况中看到的要多得多。后来，我有幸得到了该年度该地区最大的一笔销售订单。

让他们去打电话。让他们通过电话调查了解顾客的需求。让他们在采取行动之前至少打25个电话。

给他们扔几根骨头。在他们成功地完成一项任务后，立即给予认可并鼓掌向他们表示祝贺，或是赞许地拍拍他们的脑袋。这会给他们动力，让他们继续努力，向成功的方向前进。

给你的小狗一点时间，让他们慢慢长大。大多数经理会把小狗扔到野外，眼看着其中一些死去，另一些靠自己的力量挣扎着活下来。这不仅是对时间和金钱的浪费，而且是对个人意志的不必要的折磨。大部分狗都会打猎，但是他们需要一个有耐心的驯狗师。记住，只给他们派发低风险的小任务！



©EINSTEIN

当你的销售狗逐渐成熟起来，开始拨打真正的陌生拜访电话时，就不会把挫折完全看成是个人的失败。他们将具备一种意识，这种意识将带领他们穿越暴风骤雨。动力是你的整个销售团队取得成功的关键所在。请指导他们，表扬他们，自始至终对他们负责。

你总是一眼就能看得出来，一只小狗是否已经在一个对他很好的家庭中长大了。当你的销售狗准备好到外面的真实世界去闯荡的时

候，他们该如何去做呢？你要及早地教他们在外闯荡的技能，充满耐心，尊重他们，而这样做的回报是不可估量的——无论对你还是对小狗而言，都是如此。

组建一支高效的销售团队

好了，你现在已经识别出手下的狗都属于什么品种了，你拥有了一批老狗，也正在训练你的新狗，你完全认识了狗窝里的狗，能够对号入座。那么接下来怎么办呢？

你的理想是，希望这一群狗能在一起玩耍和学习，充满欢乐和友爱，行为方式也都合乎规矩。而现实中，许多经理发现，他们的销售狗的表现不尽如人意，因此感到很沮丧。通常这都是他们从小养成的坏习惯造成的不良后果，抑或是因为经理人没有把自己的期望传达清楚。

许多经理人都犯了这样的错误，他们忽视了建立优秀销售团队的必要性，忽视了团队蕴藏的潜力，因为打造一支出色的销售团队需要耐心十足，并付出大量的劳动。有的经理人把销售狗扔到一边，让他们自生自灭，结果只能是适者生存。也就是说，坚持到最后的未必是最出色的，因为这样的环境对某些品种狗会造成致命的打击。结果，狗窝里的平衡将被打破，相互信任和团队合作将被贪婪和恶意中伤所取代。

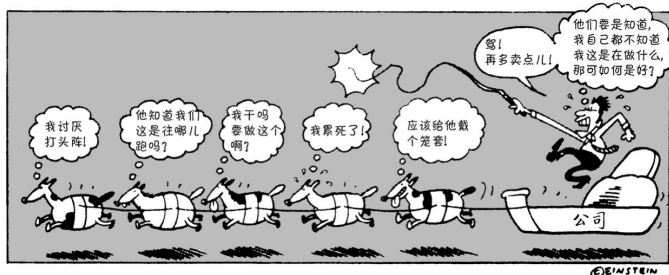
我曾经目睹一些经理人采用分而治之的手段，让所有的推销员都不得不相互直接竞争。竞争是好事，但是破坏性的竞争就没有一点好处了。这是因为，虽然这种手段在短期内可以增加内部动力，甚至能提高销售额，但是它也会制造出太多的冲突，有时候会导致整个局面失控。最终，它将对整个团队的形象、效率和业绩造成破坏性的影响。据我观察，凡是遵循这种模式的销售团队到头来都像一群饥饿的疯狗一样，彼此不信任，为鸡毛蒜皮的小事争吵不休，对群体中最弱

的狗进行无情地攻击。他们宁可包围并吞食一些小动物（小订单），为了一点残羹冷炙你争我夺，也不愿意团结起来合力猎捕一头可以让他们好几个星期都不愁吃穿的大公牛。

相反，让我们来看看那些齐心协力拉动雪橇的冠军狗团队。这样的销售团队能经得住任何考验，能战胜数不清的困难，还能在遭遇严寒或其他困境时相互关照。在过去的12年里，我们帮助许多组织机构打造出了这样的冠军团队、团队中每一个成员都是一个超级明星，整个团队的业绩也非常出色，而且并非是各个成员业绩的简单相加。

几年前，我的一个客户遇到了难以承受的压力，他们整个销售团队的道德和业务水平都遭到了质疑。在此之后，我和他们一起工作了近1年。在这个过程中，该团队建立了一套非常严格的荣誉规范，并且经过多次磨炼后，团队成员都认识到他们之间真的可以彼此信任。起初，在种种负面的压力下，公司里有许多议论，说大家该跳槽、各奔前程了，而这个团队却始终紧密地团结在一起，在他们所负责的国家和地区取得了破纪录的销售业绩。他们把那种压力看成是一次动员令，而不是四散奔逃的理由。

拉雪橇的狗群团结一致，在困境面前始终保持彼此忠诚；同样，一个训练有素的销售狗团队也会坚守原则，永远不会在队友需要的时候弃他而去。在所有的销售行为中，最了不起的业绩总是由那些了不起的团队共同创造的。



虽然经理人可能是毋庸置疑的领导者，但是你永远也不要依靠铁

腕政策来统领队伍，除非你能够同时表现出温情和友好。没有一个伟大的教练会永远以独裁者自居。如果雷厉风行是你的风格，那你同时也必须学会表现出温和的一面，让你的狗知道你确实和他们站在同一立场上。销售团队中的每一个成员都有权在发现不当行为时表示不满，或在恰当的时候对值得称道的行为大加赞赏。事实上，我所见到的最好的销售经理都能够把手中的拴狗绳放松一些，让自己的狗可以放开来奔跑，但他们同时也能把绳子拉紧，以免他们横冲直撞。

如果你想激励一窝狗或是一群狗，不妨来看看我在下面列出的这些条款，它们适用于任何一种团队。我们的现场培训课程以及系列录音资料都对这些条款进行了更深入细致的讲解。

激励高效销售狗团队的行为准则（我称之为“条款”）

- 1.为所有的成功喝彩！对所有参与和出色完成任务的行为给予积极的认可。
- 2.订规矩（家规），对违规行为果断叫停。
- 3.经常并及早听取有关战果及学习经历的汇报。
- 4.化伙伴间的压力为动力来激励整个群体。
- 5.不要试图教猪唱歌！（详见第14章。）
- 6.使用通俗的语言，比如“学习经历”和“战果汇报”，不要开口闭口都是拗口的职业行话。
- 7.为跃跃欲试的人加油。如果你的狗当中有一只不停地在原地打转，为他加油，直到他转出去为止。
- 8.设定一些短期的、能够轻松完成的任务。大多数狗对未来都没有什么明确的概念。他们几乎不考虑晚饭后的事情。
- 9.让你的狗不断地练习在压力、对抗和挑战的锤炼中挺直腰板，直到他们习惯了这么做为止。确保让所有的情绪都得到表达。销售狗应对异议（拒

绝)的体系能使他们自然而然地克服障碍，成功地处理情绪问题。

10.更多地照顾到销售狗情绪上的需求，而不是有形的物质需求。

11.想办法让他们觉得自己是在为一个更高的目标做贡献。狗热爱提供服务。

12.确立并维护那些有助于打造团队精神、家庭合作及同志关系的礼仪性的行为、活动和惯例。

13.坚持在团队中寻找冠军人物和盟友，利用他们领导团队。

14.坚持寻找并推举英雄人物。

15.当团队在精神上或情绪上陷入困境时，想办法改变一下环境、气氛、日常安排或工作地点。狗在椅子上躺得太久就会昏昏欲睡。

16.坚持把工作重点放在对精力和情绪的管理上。

17.把他们的问题扔回去，让他们自己解决。把肉扔回到狼群中去。

18.使用轮盘赌式的领导技巧。谁在眼下有好点子或妙招，谁就是团队这一时刻的精神领袖。

19.在关系到游戏规则或家规的维护时，你要表现得强硬，但是别忘了要自始至终表现得温和（以支持、鼓励的态度），以保持恩威并重的形象。

20.知道何时该协助他人，何时该独自勇夺冠军，何时该毫不犹豫地承担一切掌握在自己手中。

21.当你感觉到某些事情还在酝酿之中，或感觉到某种想法尚未浮出水面，不妨实事求是地畅所欲言……把你看到的或感觉到的告诉大家。（尽管你有可能出错！）

22.做一个学生，学人、学心理、学管理、学变化，还要学狗！

第10章 顽强的信念

——冠军销售狗的4种思维方式

人类似乎认为自己的大脑构造高级而复杂。我们的大脑有脑皮层、脑边缘系统、脑干等多个部分。这样一个功能完备的脑可以让你处理税务问题、记住自己的纪念日或是阅读手边的这本书。可是，在销售上，有时候功能过于完备的大脑反而会成为一种障碍。

狗是一种非常简单的动物，狗脑也比人脑小得多。它们通常对周围发生的一切事情都会作出积极的反应，因为它们不会过多地分析，不会过于将其理论化，也不会过于自责。它们只是为了眼前的一切而活着。它们对痛苦、快乐、爱与尊重看得很简单，回应也很直接。

金毛猎狗在追逐飞盘的时候，脑子里只有一个念头，那就是成功地接住飞盘。它可不会对自己从前没接住飞盘的失败经历耿耿于怀。它也不会彻夜难眠，担心自己明天能否接住飞盘。它只知道，现在要不管三七二十一地把飞盘抓住！

如果换成是一个人，可能来到公园的那一刻就让他感到压力最大，他会担心如果没抓到飞盘，别人会怎么想；他还会琢磨如果没抓到，会让谁感到失望，他甚至可能已经开始为失败找借口了！人脑有一种神奇的天赋，它能把毫不相关的事情硬扯到一起，构造出荒诞的、神乎其神的信念或迷信想法。

有时候只要出现了不寻常的情况，我们就会得出极其复杂的结论——有好的，也有不好的。比如，你打了一个促销电话，结果非常糟

糕，你的介绍一塌糊涂，而对方也很粗暴。

由于我们的大脑基本上是一个寻求快乐、躲避痛苦的器官，它会四处搜索，为这类事件的发生找出一个独特的缘由来。于是你产生了某种荒诞的联想，比如“我今天用了新洗发水”，你后来又碰巧经历了一件痛苦的事情（不管是什么事情），而且你那天早上又使用了同一种洗发水，你会突然坚信，一切不愉快的经历都和那种洗发水之间存在一定的联系——你很可能会突然“抛弃”那种洗发水。这是一个很简单的例子，但是它说明了一个问题，那就是我们经常会在完全不相关的东西或事件之间寻找某种关联，然后给它罩上一件“不吉利”的外衣，而这件外衣下面可能是你一大早做过的事情，也可能是你和老板之间的最后一次谈话。

你的决策是否英明，决定了你的成绩是否突出。如果你的决策建立在一种错误理念的基础上，那么其结果必定会出现偏差。

所以你要记住，下一次你若是碰壁了，或是被派去完成一项艰巨的任务，或是不得不面对一件可怕的事情，在那一刻要就事论事。把它当成是抓飞盘——像狗那样！

你有没有注意到，有的人似乎很神通广大，好像不管做什么，他们总能成功。在20多年的个人发展研究中，我一直在思索个中原因。现在我相信，他们之所以有这个本事，是因为他们本能地像狗一样思考。

狗都有4种基本的思维方式，一旦这4种思维方式结合起来，就能彻底改变生活的各个方面。有了这些思维方式，你也能变得神通广大。

怎么样，感兴趣吗？

首先，第一个也是最关键的问题是：“你愿意真的像狗那样思考

问题吗？”如果你发自内心地愿意这么做的话，那么我敢肯定，你的收入会明显地增加，因为有些狗之所以能打猎，就是因为具备这些思维方式。而另外一些销售狗却因为不具备这样的思维方式，永远也不会打猎和推销。

这些思维方式都和你如何看待每个人每天都会遇到的以下4种主要境遇有关：

- 1.遭遇挑战或逆境：迎接挑战。
- 2.回应不愉快的经历：抑制负面心理。
- 3.回应一次就完成任务的努力：为每一次成功喝彩。
- 4.面对自己和团队的其他成员：发挥个人的意志力。

成功应对上述4种局面的方法，你只要花几分钟的时间就能学会，花几秒钟的时间就能运用于实践，而且肯定会对你生活的各个方面产生积极的影响。而你可以尽情去享受更多成功的推销经历，挣更多的钱，身体也更健康，内心也更加宁静与幸福。这个方法已经得到了充分的验证，我在过去的15年里曾经利用这个方法帮助很多组织机构培养出了身价百万的销售狗，打造出了冠军销售团队，训练出了高水平的团队成员和善于振奋士气的领导者，并从中赚取了数百万美元。

经证实，采用这些思维方式能使销售额增长30%~80%，甚至还能对未来的情况进行预测并产生影响。

一、迎接挑战

迎接挑战或直面逆境难免让人心生畏惧，而且往往会让人感到焦虑不安、不堪重负。大多数表现突出的狗都受过训练，因此都能够应付极具挑战性的任务。至于动力，则完全来自他们个人的记忆库。以

往的经历告诉他们，只要能成功地完成任务，随之而来的就是回报。他们并不记得曾经的失败，除非这些经历曾给他们带来惩罚或痛苦。

金毛猎狗很可能不会让失败的阴影占据头脑。你只要看到他那种兴奋与激动的表情，就能明白他正全心期待着成功——他认为自己肯定能追到那根木棍。他看到的没有别的，只有在不远处等待他的爱抚、赞扬或拥抱。他用过去曾经取得的成功支撑着自己的信念，把那些失败的经历从记忆中抹去。在他过去的经历中，可以调动起一系列成功的回忆，给他力量去面对现在，给他勇气去迎接未来。

篮球界的传奇人物迈克尔·乔丹总是在终场前控球，他曾经谈过自己是如何处理这种压力的，他说：“我不会想太多，不会把它看得太重。”

相反，他会想起1982年NCAA全国冠军总决赛的最后几秒钟发生的那戏剧性的一幕，当时他从底线跳投，为北卡罗莱纳州赢得了冠军。他说当自己面临重大挑战的时候，眼前就会重现1982年的那一刻，他会对自己说：“没什么，我以前也经历过这样的场面。”于是他便会镇定下来，等待有利的时机出现。（资料来自《神圣的篮筐》，菲尔·杰克逊著。）

摘要

眼下的情况会令你的情绪出现很大的波动，导致你反应迟钝，结果甚至会让你才思枯竭。此时，你要从过去的经历中汲取力量。你必须学会重温以往的成功经历，为你眼下的利益服务。

即使你从未在同样的情况下取得过成功，你也可以从以往的经历中找出类似的情况，这样你就可以从中获取信心和力量，帮助自己渡过眼前的难关。

二、抑制负面心理

你要遵循的最直观的一个原则就是，要学会如何抑制逆境中产生的负面心理。

你见过哪只狗曾为自己在其他狗面前没能接住飞盘而伤心失落吗？你见过哪只狗在尝试了一次之后就放弃吗？你见过哪只狗气呼呼地坐在角落里，责怪自己没有接住球，骂自己是蠢货吗？说到这里，你见过狗追猫的情景吗？他们追猫追了上千年了，我怀疑是否有一只狗曾真的追到过一只猫。可他们是怎么做的呢？是躺在地上，用爪子抱着自己的头，哭喊着自己的生活没有希望，还是不顾一切地去追赶另一只猫呢？

逆境是生活的一部分。碰壁是生活中尝试与反馈过程的一部分，是再自然不过的了。你只有被汤烫过好几次舌头之后，才会确定汤在什么温度下喝着最舒服。这就是尝试！你不会因为被烫了一次舌头，就一辈子不喝热汤，或是只喝冷汤了。



狗总是保持着旺盛的精力，总是不停地碰壁，直到它们得到自己想要的结果。它们不需要什么方法，因为这是它们的天性。

而销售狗却需要这样一个获胜的方法，以避免他们的情绪突然崩溃。下面的几个要点能帮助你控制情绪，把注意力集中在成功地完成销售任务上。

首先，和许多传统的新时代个人发展计划不同的是，我们所强调的关键点是学会把事件客观化，换句话说，就是把问题的根源归咎于你完全无法控制的客观环境，把责任推得一干二净。

比如，你不妨这样想：

- 目标客户今天心情不好
- 时机选得不对

- 都是那人今天的头发在作怪
- 都怪信息不灵通
- 这完全是别人的问题造成的

让自己的内心保持洁净，清除那些影响心情的垃圾想法，这一点很重要。你不能因为一时的不顺利，就对自己人生某个方面——比如你的生意或销售策略——完全失去信心。一个目标客户在电话里拒绝了你的推销，并不意味着你整个星期都会不顺利，也不等于你的销售策略存在根本性问题，或者说你根本就不适合做推销员。同样，它也并不等于你的财务状况永远都无法得到改善。只有人类的大脑才会产生这些疯狂的想法。一只狗连做梦都不会有这种疯狂的、毫无根据的联想。

你有责任心，并不意味着你要把每一件糟糕的事情都往自己身上揽！

如果你觉得所有不利的事情都是你一手造成的，就会对你造成极大的伤害。不过，这并不是说你不应该从自己犯下的错误中吸取教训，而是说你不要让曾经犯下的错误彻底摧毁你的健康心态。在每一个了不起的推销员、运动员、教练员、团队和投资者的身上，你都能看到这种正确看待错误的能力。

你要负责的是如何应对逆境，下一步采取什么行动，或者如何分析发生的一切，而不一定是造成这种情况的原因所在。

甚至于你的结论或分析是否正确也并不重要！你的思维不会因此而发生变化。如果你认为一切都是自己一手造成的，就会感到很颓丧；如果你把事情看得客观一些，你的精力就会旺盛起来。记住，销售这种商务活动纯粹是精力的较量，所以，只要你能保持精力旺盛，就能恢复得更快，推销出去的东西也就会更多。

其次，告诉自己遭到拒绝只是一次偶然，不要认为这次拒绝会产生任何长期的影响，或造成更大范围的影响。就事论事，只不过是一个特定的人对你在这个特定时间里向他推销的一种特定的产品或服务没有特定的需求而已。

下面就是应对逆境的原则。

切记！

1.首先，发现出了问题。这问题必须是现实中发生的事情，比如你上了飞机才意识到自己把大衣落在了机场！或者一个目标客户告诉你再也不需要你的产品了。

2.当你发现问题后，立即就会产生某种情绪，这种情绪就像一记警钟，告诉你要小心接下来发生的情况。

3.你的头脑里开始犯蒙了。

4.脑子一犯蒙，你必须赶快跳出来，问自己：“我这是在对自己说什么呢？”这个问题能强迫你的大脑来回答，这样你就能跳出来，客观地观察自己的心理活动。

5.你必须首先识别自己真实的情绪——愤怒、沮丧、失望等。问一问：“我现在感觉怎样？”一旦你明确了自己眼下的情绪，就把它大声地说出来。“啊哈——是沮丧！”你可以这样喊出来，也可以小声说出来，这要看你当时在什么地方，以及你当时的感觉！来点轻松幽默的……比如，用克鲁索检察官的那种口气把它说出来！

6.通常不出10秒钟，你就会发现自己开始使用一些泛指的词来描述当前的情况，比如“总是”“永远也别”“每次”“所有”或者“每一个”。比方说，“这种事情总是发生在我头上”，或者“我永远也别想得到这订单”。

7.在你发现自己开始使用这种词汇的时候，应该停下来克制住自己，笑一笑说：“你看看！”发现自己的这些用语就等于有了95%的胜算，能帮助自己尽快恢复状态。微笑可以缓解压力，让自己振作起来。

8.接下来，你必须对这些泛指的词语进行纠正，并采用一些具体的表达方式，如“这一次”“只是偶然”“眼下看来”或“在这种情况下不起作用”。

9.然后，你要找出内心的暗示，比如“我”“是我”“我的错”“我是怎么搞的”“怎么会是我”，等等。

10.再次对自己微笑着说：“你看看！”然后想办法把责任合情合理地归结于或者干脆推给客观原因。这种做法很有趣，很幽默：“那家伙今天心情不怎么样！”“戴着那样的假发，难怪他今天不顺利！”“这次算我的对手走运——嘿，我们大家都有机会啦！”

11.接下来，迅速找出一堆证据来支持你刚才对自己所下的结论。“我把衣服放在机场某个地方时，都累得半死了，整整奔波了24个小时，我简直累坏了。”或者：“那家伙每次和我说话的态度都挺不错的，就是今天有点古怪。”

12.最重要的一步——这样问问你自己：“我现在真正想要的感觉是什么？”（乐观、开心、兴奋、坚强、自信等。）这样问自己，然后努力让自己的内心真的产生这样的感觉。如果不行的话，就回想一下能让你的脸上露出笑容的某次经历、某种联想或是某段趣事。一旦成功了，就尽你所能地把这种感觉保持得久一些（几秒钟、几分钟、几小时）。这会把你的情绪重新调动起来。这一步很神奇。别问我为什么这个方法能奏效，只管去做就是了！我对自己说：“我原本希望自己现在开开心心的。”我联想到这样一个情景：儿子本杰明在足球场上射入了他的第一个进球，他的快乐瞬间迸发，两只小拳头高高地举过头顶。我的脸上露出了一丝笑容。我让这微笑保持了几秒钟的时间，期待着我的下一步行动，于是一切烦恼都烟消云散了。

13.在这以后，你应该告诉自己，要期待着不久的将来会有喜事降临。于是喜事就真的来了！电话铃响起，机场保安人员会告诉你，他们找到了你的衣服，或者你会接到一个很久没有联系的老客户打来的电话，说想见见你。

这一切最多不过1分钟的时间！

总而言之，如果有什么不愉快的事情发生了，你必须知道该如何走进自己的内心，去聆听你心中的真实想法，如何把你脑袋里的那

些“小嘀咕”抑制住，用精神胜利法和自己展开对话。这种技巧对任一水平的商业销售都能产生至关重要的影响。关键要拥有对待生活的必胜心态！要懂得享受逆境。



三、为每一次成功喝彩

在胜利的曙光出现时，或者在你发现任何好的势头时，都要对成功作出反应，而这种反应是一个两步走的重要过程。首先，你必须为胜利者喝彩！锁定胜利者，用一些我们最熟悉的肢体语言，如击掌、握手、握拳或大喊一声“耶！”来为他喝彩。作为一只销售狗，我建议，当你自己就是胜利者的时候，你至少要拍一下脑袋，或是在月光下大吼一声，从而对自己表示嘉奖。

这些方法能把这一刻深深地印在你的脑海里、心灵深处和身体里，并赋予你无穷的力量。铭记这一刻将为你完成下一个任务积攒动力。多年以来，我目睹了许多个人和团体发生的显著转变，目睹了许

多任务在执行过程中出现了转机，而这一切都归功于对成功不断的认可和喝彩。

如果你曾经看过电视上的体育比赛，或者亲自参加过体育比赛，就会明白并且承认，喝彩是比赛中不可或缺的一部分。每当一个球员得分时，当他向前突破了几米时，当他有了精彩表现时，当他击球成功或接球成功时，大家都会在他背上拍一巴掌，或者在他脑袋上撞一下（不建议采取这种方式），或者以别的方式对他的贡献表示认可。在NBA比赛中，若不是大家不停地击掌鼓励，没有哪个球员能有出色的表现。同样，也正是为了得到认可，他们才会全力以赴争取取得好成绩。在所有技巧中，这个招数可能是最有威力的，但也是成年人最少采用的，因为成年人会为此感到不好意思，觉得这种行为太孩子气，或者太没水准了。



几年前，我曾经和一家海外的酒店合作。这是一家很好的酒店，员工有好几百名。我和各个部门的主管人员合作，教他们养成一种为胜利喝彩的习惯——不仅仅为他们自己取得的胜利喝彩，还要为他们手下员工取得的胜利而喝彩。这可不是一件容易的事情，因为在亚洲许多地区，这样的喝彩和当地的传统文化格格不入。但是经过几个月的培训后，这种新的习惯终于在那里扎了根。

整个员工群体逐渐克服了固有的含蓄的表达习惯，同时，酒店也

渐渐清楚地看到了这种变化带来的成效。整个酒店变成了一台造钱的销售机器。他们拧成一股绳，汇聚在一起的精力空前旺盛，在最近一次的亚洲经济衰退中，该地区大部分酒店的入住率都徘徊在40%~50%之间，而他们的入住率却高达90%以上。他们齐心协力，坚信酒店中的每一个人都对效益负有责任。事实上，这其中大部分的功劳都要归于保洁部门的同事们！他们之所以能有如此成功的转变，直接原因就是能够不断地认可各人出色的表现，并为成功热情喝彩，当然还有酒店上下更高的职业道德水准和无处不在的快乐心态。

你看，我们都知道如何去做。年轻的时候都这样做过，我们在打比赛的时候也是这样做的。当我们还是孩子的时候，不管做什么事情，都与生俱来地想要坚持、询问、享受其中的乐趣。

我认为我们生来都是完美的销售狗。但是后来，我们渐渐改变了，开始说一些诸如“问人家是不礼貌的”或者“别傻了”“别去烦人家了”“坐那儿安静一会儿吧”之类的话。我们所有下意识的行为，比如和陌生人说话或者随心所欲地大喊大叫，都在我们融入社会环境的过程中渐渐地被抛弃了。

最近我遇到一位女士，她告诉我，不久前她到5岁女儿的学校参加了一次家长见面会，老师说她女儿在学校总体表现还不错，只不过“过于自负了”。你能想象一个5岁女孩竟然被指责过于自负吗？

我们就是这样遭到指责、接受惩罚、被讥笑、被忽视，于是我们被推回来，被纳入了一个“严肃认真”的体系——在商界尤其如此。

狗为了让你在它耳后轻轻爱抚，会放弃骨头、食物以及所有的玩具。你若是对它们给予更多的认可，它们就会特别兴奋。小孩子也是一样。一切都没有改变，唯一改变的事实是我们已经长大成人，但我们的大脑和心灵还是跟小时候一模一样。

对大部分人来说，这种喝彩的技巧很陌生，但对业绩突出的人来

说，这简直是他们的第二本能。同样，这也要求人们对内心的“小嘀咕”加以节制，让自己与内心的对话朝着正确的方向发展。记住，你對自己说的话是否正确完全无关紧要！你的身体或意识都不会因此而受到影响！对自己说出积极的话，才能让积极性渗透到你全身各处，从而为你接受这个积极的事实。

而对待成功和对待失败的态度则完全相反。如果有好事发生，比如一个目标客户同意和你见面，或你从顾客那里得到了积极的回应，那你不仅应该像我刚才所说的那样为自己喝彩，而且要真正地把它化为你可以利用的动力，在属于你的午餐时间里把自己当成一个英雄！

告诉自己，这一次成功会让你整个星期都交好运。你会看到，这次小小的事件能使你生活中的每一件事情都变得得心应手。

最后，还有重要的一点，就是你要把它主观化。告诉自己之所以能成功，都是你的功劳，都是你争取来的，都是你努力获得的，你很聪明，对所有事情都了如指掌！明白了吗？你的精力和动力将实现空前的突破，而所有的销售狗都明白，精力越旺盛，下一次就越有可能取得更大的成功。

你可能还没有意识到这些，但实际上你早就知道了该如何去做，因为你在对待孩子、宠物，以及对待生活中的其他事情时经常是这么做的。当你的孩子还很小时，你难道不是对他们取得的所有进步都大大地赞美一番吗？当你的孩子能站起来，哪怕是一眨眼都不到的工夫，在你看来，这一刹那是不是像拿了奥运金牌一样光荣？你要是打过高尔夫的话，对这些也不会陌生。试想，当你沮丧到了极点，正准备把球杆扔到湖里时，却突然击出了一杆笔直的好球，离球洞的距离不到一米，或者打出十几米的一击，比标准杆少一杆入洞，那你会怎么样？一定会紧握拳头，像泰格·伍兹一样“噢”地大吼一声，刚才的沮丧也全都烟消云散了。

想想要是你能这样看待整个生活的话，将会是怎样一番情景！你的精力和你取得的成绩将会让人难以置信。问题在于，有的人甚至已取得胜利的时候也会灭自己的威风。他们在打出那一杆球后，会对自己说：“之前那次更幸运呢。”如果他们打了一次成功的促销电话，他们会说：“并不是每个人全都喜欢我，真是太可惜了。”这样的话无异于往自己的心上戳了一刀，对你的情绪和业绩都将产生不利的影响。从现在开始，做一个精神上的大英雄吧。

献给经理人的骨头：你手下那群销售狗同样需要你为他们的成功喝彩！事实上，销售狗越是聪明好斗，你就越要用盛赞包围他们，确保他们能有更好的表现。如果你忽视了他们的成功，或者只是因为他们不好的行为一味地责备他们，你的销售狗就会变得刻薄、恶毒，甚至某一天会对你发起攻击。你必须及时、不断地为他们的胜利喝彩，这样才能使他们成长为了了不起的猎手和销售冠军。

当我们长大成人，开始工作并进入创业阶段时，喝彩却不知为何就被看成一种极其幼稚的行为。

事实上，我们得到的教诲是不要推销，不要询问。我们被要求努力工作、听话、循规蹈矩，等待某人认可我们的努力，扔一些残渣剩饭给我们。我们被告知：“好运气只青睐那些耐心等待的人。”我们学会了接受，而不是去反对；学会了回答，而不是去询问；学会了接受今生的命运，而不是努力与命运抗争。我们任人摆布，被扭曲着强行塞进一个钉好的盒子里，默默无闻地生存下去，直至死亡。我们的地位取决于我们回答问题的能力，而不是提问的能力，而且我们在回答问题的时候是万万不可出错的！

摘要

成功是你所拥有的最宝贵的东西。大多数人在头脑中会很自然地把成

功大事化小、小事化了，这种做法无疑扼杀了热情和精力！所以，关键要学会如何找到成功的果实，把它们抓在手里，变成自己的财产和优势，然后把它们保存在记忆中，为下一次的大行动积蓄力量！

我坚信，每一个人都有推销的天赋。每一个孩子都会推销，你也会推销，我们生来都会推销。有的人相对而言需要学习更多的技巧，有的人则需要一种全新的心态，有的已经兴致勃勃地四处打猎了。下一次如果你的孩子又缠着你要东西，不要对他们说“想都别想”，与此相反，让他们向你至少提出3个很有说服力的理由，说服你为什么应该答应他们。当你看到孩子瞪大了眼睛仰望天空，思索解决这个问题的办法时，你应该窃喜，认识到对孩子的这种训练将为他们的未来打下很好的基础，让孩子有能力去争取一种充满爱、快乐和财富的人生。这些正是他们与生俱来的权利与命运。

因此，要喝彩、喝彩、再喝彩。顺便说一句，狗不需要通过派对或升职去感受别人的认可或喝彩，你只要拍一拍它，轻轻抚摸一会儿，或在它脖子上挠几下就行了。

四、发挥个人的意志力

掌握这个技巧对创建一支强有力的销售队伍或机构来说，是非常关键的。同时，这也是减少工作压力、赢得个人财富的秘诀。学会如何发挥你的意志力，如何掌控你和他人的行为，将决定你最终得到的是沮丧还是财富。

让我以狗为例来解释这一切。当一只狗冲出去追赶一只麻雀、一只猫或一个球的时候，它头脑中唯一的想法就是抓住它！当狗来到你面前，耷拉着舌头，在你的鞋面上流口水时，它全部的注意力都集中在争取你的宠爱上。这是毫无疑问的，这就是它的企图和意志。如果你是一只销售狗，认为自己一定会让每一个遇到你的人都为你的魅力而倾倒，那你很可能会比自己想象中发挥得还要好。反之，如果你认

为自己会让目标客户望而生厌，或者认为自己令人讨厌，那你很可能真的会变成这样！这就是意志的力量。

你要学习如何发挥期待和意志的力量，这可以决定你最终得到的是财富还是贫困。换句话说，你期待你的下一次演说得到怎样的回应？他们会认为你是个笨拙的新手吗？他们会认为你真的能帮助他们找到解决问题的新办法吗？他们会喜欢你还是讨厌你、会认为你是个烦人的家伙吗？你认为他们会怎样认为？你对此抱有怎样的期待？

调查显示，你所预期的结果很可能在一切还没有发生的时候，就决定了最终出现怎样的结果！如果你认为你的一次推销电话会让对方厌烦，那么你的想法很可能是对的。反之，如果你认为自己会成为一个受人欢迎的信息员，能给客户提供至关重要的信息，那你的想法也很可能会变成现实。你的自我意识将预先决定你的行为结果。

前不久，我的儿子本杰明（当时4岁）遇到了一件让他很为难的事情。我们当时在新加坡旅行，住在城里的一家服务设施齐全的公寓楼里。我们在那儿住过好几次，因为它的室外活动场地比较大，还有一个大游泳池。另外，那里总有许多小孩，本可以和他们一起玩耍。

这个地方还有一个游戏室，里面有一张台球桌。本特别喜欢不用球杆，用手把台球滚来滚去地玩。在台球桌上玩，需要付两枚面值1元的新加坡币，本对这个规矩很清楚。那天，他帮人家摆放台球、清理桌子，挣了两元。他很兴奋，因为有了这些钱他就可以去玩台球了。

在去台球室之前，我们在楼下的游泳池边晒了晒太阳，活动了一会儿筋骨。接下来发生的事情让我发现，本就像一只典型的销售狗。当时，他看到附近有一台饮料售卖机，就跑过去买了一罐雪碧和一罐可乐。他对自己买来的东西很满意，拿着这两罐饮料高高兴兴地跑回到我和妻子艾琳的身边。

可我们对他说，他已经把原本用来打台球的钱买饮料了。经过了一番只有做父母的人才能听明白的、错综复杂的讨论后，他终于意识到自己要面对两个选择——两罐饮料和打台球，前者和他酷爱的台球一比，马上就失去了吸引力。不一会儿，我突然听到一声巨大的撞击声，原来是本在试图把两罐饮料塞到机器里，想把钱拿回来！

我们让他冷静点，告诉他现在唯一的办法就是把饮料换成钱。他听后马上来了精神，你可以看到他那蓝色的大眼睛开始像雷达一样搜索着周围的区域——一对年轻的伴侣就在游泳池边，锁定、瞄准！

他们逃不掉了！我直到今天都怀疑那两个人是否会讲英语！总之，本跑到他们面前，把饮料罐放下来，接着就开始了他的推销。我什么都听不到，因为离得太远了，但是我看到的一切让我目瞪口呆。他们显然弄明白了他是在提供饮料，而且是要拿饮料换钱。而且通过本的手势，我看出他还在解释自己为什么需要这份钱。起初，那两个人摇了摇头，但是本要卖出饮料的意志非常坚定，令他们无法拒绝。

他看起来既没有畏惧和犹豫，也并不担心别人会觉得自己傻，他有的只是一定要把饮料卖出去的简单意愿。我远远地看着，不禁哑然失笑。多棒的一只销售狗啊！本的坚定让人无法拒绝。终于，我看到那两个人把两枚珍贵的硬币递给了他，我简直不敢相信自己的眼睛，同时内心又感到非常骄傲。本甚至还主动给他们打开了饮料罐，这样他们就可以马上享用了（颇有点金毛猎狗的风范）。

本拿着硬币，蹦蹦跳跳地跑了回来，很高兴地把他的战绩讲给我们听，而他身后的那两位顾客正开心地喝着饮料呢。

这就是意志！他丝毫不怀疑自己能够将东西卖出去。

这件事情已经过去好几个月了，如今本仍然自信满满。他将坚持、坚持、再坚持，因为他知道自己迟早能找出我们的弱点，而我们迟早会答应他的请求。所有的孩子都是天生的销售狗。

献给经理人的骨头：个人期待与他人意图

你对自己手下的狗抱有怎样的期待？不管你是否有所表露，这种期待都会以某种形式表现出来。你对一个人的表现抱有怎样的判断与期待，也将预先决定这个人取得怎样的成绩。如果你把手下的销售狗按照获胜的潜力从1到10依次排名，结果会如何？如果你把某人排在第三或是第四位，就意味着你已经在某种意义上把他预先锁定在这样一个水平上了。这会从你的管理方式和态度上表露出来，也会在他们取得的成绩上反映出来。

不幸的是，我们当中的很多人在学校里都有过类似的经历。老师在我们头上逐个贴上了看不见的名次标签。你头上贴着的名次是多少？你相信这个评价吗？你认为自己的名次又是多少呢？它现在还对你有帮助或者会伤害到你吗？一只销售狗的表现很少能超越主人的期待值。所以要留意你对他人的判断和期待。

我在空运公司工作期间，手下有一个推销员，长期以来，厂家和其他熟人大多认为他是一个让人头疼的家伙。但是他和我的关系非常好，而且在很短的时间内，他在我们面临的竞争最激烈、任务最艰巨的一个城市里取得了销售额翻一番的好成绩。我一直对他说，我知道他会取得成功，甚至在他哀号的时候，我也是这样评价他。过了一阵子，他的抱怨消失了，取而代之的是欢呼和喝彩的尖叫声，总能见他取得一个又一个小胜利，喜讯不断。

这是一个很简单的例子，通过这个例子，我们可以看出一名优秀的驯狗师会对销售狗产生怎样的影响。上文提到的那只销售狗曾因为某些行为举止方面的问题，使很多人疏远了他。他做的每一件工作都表现平平。他从一个工作岗位转换到另一个工作岗位，成为谁见了都头疼的人。

我成为他的上司之后，立即对他展开了全面的再教育。我们首先

认定了他是一只喋喋不休的吉娃娃，他的尖叫把所有人都惹烦了；接下来，我们训练他掌握金毛猎狗和巴吉度的技巧和本领。他有着吉娃娃与生俱来的敏捷思维，如今再加上温文尔雅的谈吐以及对客户服务的投入，他最终成了该地区最富有的推销员。我们为他取得的成绩喝彩，对他付出的努力表示认可，而且我还告诉他，我知道他能赚到大把的钞票。换句话说，即使别人塞给他一份报纸让他另谋高就，我依然信任他的能力，而这种信任的结果不言自明。

献给经理人的精华骨头

正如你的意志会影响到你的销售业绩一样，你对手下的销售狗的判断与期待也将或阻碍或促进他们取得非凡的业绩。你对他人、对自己和自己所采取的行动都抱有一定的期待。如果是对他人的期待，那么你的期待值将会悬挂在那个人的额头前方，而且会在很大程度上决定他将取得的成绩。作为一名驯狗师，最重要的就是不能让前任经理对他们的负面评价影响你对他们的判断。一些最不得志的狗最终却成长为最好的猎手，原因就是它们的新主人或新驯狗师对它们寄予了全新的期待，并让它们对自己产生了一个全新的认识。如果你把它们看成是冠军，它们就必然会实现你的期望，成为真正的冠军。

第11章 狩猎训练

——销售狗取得成功的五大技巧

多年来，有一个经典的论题总能在销售会议上激起热烈的辩论，或在公司饮水机旁引发热议，也曾经无数次激发了人们的灵感，而在这些灵感的作用下，大量的图书纷纷面世。这个论题就是：“伟大的销售人员究竟是天生的，还是后天培养出来的？”

有一种观点认为，如果你在拨打推销电话或面对他人的拒绝时缺乏足够的自信，那你这一行就走不了多远。另一种观点则认为，每个人都能推销某种产品，这完全取决于你是怎样一个人，你可能擅长推销某些东西，而对推销另一些东西则缺乏天分。

这场辩论的历史和销售行业的历史一样悠久。而我的看法则是：每一个孩子来到这个世界时都学会了如何去索取他想得到和需要的东西，起初仅仅是为了生存，后来则是向他人索要爱、关怀和拥抱，再后来，他们会提出要玩牌、玩电子游戏，或在周六晚上用车！

每一个孩子都会推销，你也不例外，我们都生来就会推销。我相信每一个人都有推销的天分。

然而在后来的岁月里，我们要不断地适应周边的环境，不断地经历生活的艰辛，在这个过程中，我们逐渐丧失了销售的天分。有的人缺乏最基本的决策力，不懂得说“不”，而我们大多数人都受到了这些人的影响，认为销售是万恶的。这些人害怕被人操纵和利用，所以他们把每一个敢于从事销售行业的人都想象成贪财、道德败坏的大骗

子！

对于“我们是否生来就会销售”这个问题，大家回答起来也会受到同样的影响。我相信我们天生都是了不起的推销员，但是，我们长大成人后便逐渐丧失了这种天赋，我们当中有太多的人一定是压抑了这种潜意识中原本具备的才能。

也许确实不是每一个人都能够推销每一种东西，不是每一个人都能推销投资项目或商用机器，但是根据你所属的销售狗品种，一定有某些东西是你能够推销的。

现在，你了解了自己所属的品种，知道了如何去识别其他人分别属于什么品种，也知道了如果想要避免麻烦并赚到钱应该遵循哪些原则。那么你就已经准备好进入个人发展的下一个环节了。

要想成为你理应成为的最高荣誉的获得者，你必须掌握能使销售狗取得成功的几项基本技巧。

一只小狗如果不能完成基本动作，如坐下、原地待命、打滚、接受指令、搜索或装死，就无法得到任何人的认可。销售狗也是一样。

对所有的销售狗而言，若想成为一名了不起的猎手，就必须掌握以下5个方面的技巧：

- 1.掌握推荐的艺术。
- 2.发表有说服力的演讲。
- 3.激发为他人服务的欲望。
- 4.把握个人市场营销与销售公式之间的关系。
- 5.掌握应对批评或拒绝的技巧。

好的销售狗不仅身体强壮、有责任心，最重要的是能够“像狗一

样简单地看待”一切事情。记住，即使是一只绝顶聪明的狗，其智商也只相当于一个5岁的小孩。5岁小孩在玩游戏时可不费什么心思！销售狗的那些小技巧和儿童游戏一样简单，最终却能成就非凡的业绩。

换句话说，销售绝对不是航天科学那样高深的学问！

一、掌握推荐的艺术

人们之所以害怕推销，头号原因便是害怕打陌生拜访电话，那何不就此避免呢？

丹·肯尼迪是上个时代一流的营销人员之一，他曾就这个专题出版了6本书。他有句话说得很好：“人家为什么想和一个根本就不认识的人说话呢？”

狗相当会察言观色，大概用不了10秒钟的时间，它就能分辨出对方是敌是友。一旦它嗅到了一丝臭味相投的气息，尾巴就会开始摇起来，口水也流了下来，而且它会马上向这个新认识的朋友凑过去，希望得到一点爱抚！

狗在想和人亲近时是不会去等待一份正式的邀请的——它们随时随地都在结交新朋友。不过，了不起的销售狗非常擅长通过别人介绍结交新朋友。

狮子狗能够在各种聚会上与人闲谈，完全凭借直觉来建立人际关系网；比特狗能够在市场上扮演敢死队队员，向任何目标发起轰炸和阻截；其他品种的狗在涉及微妙的推荐艺术时表现得都比较含蓄。共有4种推荐方式，第一种是最好的。以下列举的推荐方式是按照其优劣性从高到低排列的：

- 1.朋友让目标客户给你打电话——狮子狗的魅力所在。

- 2.朋友告诉目标客户，你会给他打电话——金毛猎狗会觉得这种方式比

较轻松。

3.朋友告诉你该给谁打电话，并允许你告诉对方是他建议你打这个电话的——巴吉度猎狗和吉娃娃会觉得这样比较舒服。

4.朋友给你一个名字，仅仅是一个名字！——这对比特狗来说就足够了。

这种介绍关键要包括针对个人的认可，即对你的积极的评价，而不仅仅是对你提供的产品或服务作出积极的评价。这种介绍不必像论文一样高深，也不必像人物传记一般详细，只要为你说句好话就行了！“约翰是个好人。”“你应该听听莎莉怎么说，她对自己的业务真的很在行。”“我信任保罗，他很坦率。”

类似的简单一句话往往能起到非常关键的作用，因为它能让对方觉得你值得信任，并且一开始就对你心存尊重。推荐能否成功，秘密就在于此，就像松糕里的发酵因子一样，没有它们，推荐照样行得通，但是效果就大打折扣了。

基本上，人们总是愿意和自己喜欢和信任的人做生意，产品或服务往往被摆在第二位。如果你已经预先被定位在“喜欢的”和“信任的”一类人当中，那你成功的几率就会大大提高。你不再是那只摇尾乞怜的狗或那个让人望而生厌的讨厌鬼了，你已经成了一只有着高贵血统的销售狗，接听你的电话已经成了一件有价值的事情，而听你说话也有了独特的意义！

我有一个朋友在房地产行业工作。他找到了一些低于市价的房产，准备把它们重新推向市场以赚取利润，而这么做需要注入大笔的资金，否则就无法买进这些房产。据我判断，迄今为止他从来就没有为此印制过手册、打过推销电话，甚至都没有在报纸或杂志上刊登过广告。

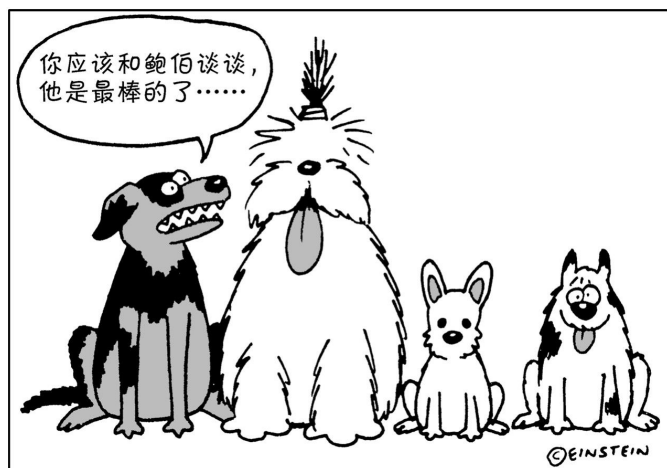
他另有绝招，那就是他手中的投资商名单，这些人都是他多年来

经人介绍而结交的。他根本不用去接近素不相识的冷面孔，就把这个项目卖给了投资商。他们夫妻俩非常富有，与几个孩子住在一起，有一个非常漂亮的大房子。他们的成功和业务完全建立在熟人推荐的基础上。

我一年单从演讲和培训费用上就可以收入几十万美元，而这些业务中有90%是经人推荐获得的。我在广告和促销上投入了上万美元，可是和我的另一种投资相比，这项投资的回报可不怎么样。这里所谓的另一种投资，就是确保我现有的客户对他们的培训结果感到满意。

实际上，最有说服力的推荐人就是你自己的声誉。你的声誉好坏是不言自明的。

在你现有的客户身上投入一些时间，这种做法的回报率要比其他的方式高出10倍。要经常和老客户沟通，确保他们对你的服务感到满意，确保一切运行正常，这样你得到的推荐才能如滚雪球一般越滚越大，直到你的业务多得接不过来。



没有哪个成功的网络营销从业人员不清楚推荐的重要性。如果你能够为他人提供培训、辅导和鼓励，让对方的钱包鼓起来，客户自然会找上门来。

我有一个非常好的朋友，他通过网络营销推销一套教育项目。他提供的培训是当地最好的，因此赢得了极高的声誉，结果客户蜂拥而至。大家都知道他能给自己提供必要的工具，帮助自己获取财富，不仅是经济上的财富，还有情感和精神上的财富。他的业务空前发展，注册客户以每月上千名的速度不断递增！

推荐与见证

对那些身体里流着比特狗血液的推销员来说，如果打定主意要去缠住某个人，那么要保证他还不是目标客户。他还不认识你，即使有人为你推荐，不出多久，推荐带给你的优势也会被你没完没了的骚扰所抵消，结果你会和其他狗一样，又成了惹人生厌的食腐动物。

不要这样做，相反，你应该去缠住那个承诺要帮你推荐的人，因为他已经和目标客户建立了亲密的关系，并且他也认识你，如果幸运的话，他没准还很喜欢你呢！另外，既然他已经答应推荐你了，就会觉得有义务履行诺言。

你要时不时地提醒他，告诉他如果他能推荐你，你会多么感激他。你可以看似很随意地督促他——“你给某某打电话了吗？”“要不我把他的电话号码给你，你给他打电话？”“我不想直接给他打电话，除非我知道你已经和他通过电话了。”

作为一只销售狗，你要养成一种请人推荐和寻找推荐人的习惯，这样你就再也不用向陌生人推销了。但是你要记住，寻求帮助和纠缠不清只是一线之差。你要悉心经营自己的推荐渠道，细水长流，小心不要污染了水源。如果他们觉得你讨厌，又怎么会把你推荐给他们的朋友呢？

不过，销售狗培训中的一个亮点是，一旦你能熟练地辨别出人们所属的品种，就能利用这一信息来促进你与他人之间的交流，用让他们受用的语言来打动他们。

例如，假设你有个客户叫约翰，是一只狮子狗，你想让他把你推荐给一个新的目标客户——史蒂夫。那你要提醒约翰，如果他给史蒂夫提出这样的建议，史蒂夫会对他如何地心怀感激，而且还会因此在将来的某个时候与他建立起绝佳的商务关系。

相反，如果约翰是一只吉娃娃，那上述方法就无法激发他的热情了。这时候，你需要利用他的求知欲。告诉约翰，从一个用户的角度来说，史蒂夫确实需要了解你提供的产品或服务的特点和用途，而且据你所知，没有什么人比约翰更在行了。你要请约翰来帮助史蒂夫找到一种绝佳的产品，而这种产品对史蒂夫的业务绝对有帮助。如此一来，约翰就会渐渐地感到自己俨然是一名专家了。

一旦你认定了人们的性格与哪种类型的狗相吻合，就可以按下针对他们设计的按键了。这将带来一个三方共赢的结果：你赢了，因为你得到了推荐；接受推荐的目标客户赢了，因为你将为他提供有价值的产品、服务和帮助；推荐你的老客户赢了，因为他在作推荐的过程中拥有了良好的自我感觉。

如果你的客户为你作的推荐卓有成效，你也应该给他一份切实的回报。这份回报可以是一张简单的致谢卡、一束鲜花、一本书或者一顿丰盛的午餐。而你能给出的最好回报就是像他一样把他的业务推荐给一个好客户。

如果你刚刚起步，有时可能很难通过推荐找到好客户。这时，你需要发掘一下自己最近的资源，顺藤摸瓜。让你的老客户、朋友或熟人给你写一些热情洋溢的推荐信，在信中对你表示认可并给予支持。

如果他们实在很忙，你可以自己把推荐信写好，请他们过目，然后请他们签名。接下来，当你想联系一个新客户时，就把这些推荐信各复印一份，给他们寄去作为个人介绍。如果可能的话，选出一些将来有可能和这个新客户有业务往来的人，请他们给你签发推荐信——

比如由经营相同或相关行业的人来签发推荐信。虽然你并不是由他认识的人推荐的，但你是由你认识的人推荐来的，这也会增加你此次推销的可信度，而且能证明你已经为类似的人提供了良好的帮助。

不过你要小心，推荐信如果利用不当，反而有可能损害你的形象。几年前，我和妻子想买辆新车，于是来到了所在地区的宝马汽车经销商那里。推销员很快拿出了一本厚厚的笔记本，上面都是他自己及其公司的推荐信。他把本子就那么往桌上一扔，说：“这是我的顾客对我的评价。”我和妻子相视而笑，心想这本子里可能永远也不会有我们给他写的推荐信了。他不该这样使用自己的推荐信。

另外极其重要的一点是，你要为接受推荐的人提供更深一层的服务与承诺。这对金毛猎狗而言是自然而然的事情，然而对比特狗来说就是很大的挑战了。如果你的一个客户或朋友把你推荐给了某个人，你必须确保和目标客户进行愉快地合作。这种情况不适合采取强硬的推销手段或给对方施压，否则对方会很快把压力转给当初推荐你的人，而这个人以后再也不会把你推荐给任何人了。

相反，如果你提供了一个出色的方案，能满足由别人推荐给的目标客户的需求，那你很可能最后又得到了一个重要的推荐人，他能够把你推荐给更多的客户。而此时，推荐信的作用就显得举足轻重了。“我经人推荐找到了他，这是我所碰到的最幸运的事情之一。我强烈建议你也要去找找他。”

你在向这个目标客户推销时又能有多大难度呢？把笔递给他，接下来只用看着他签支票就好了。事实上，人们并不愿意浪费时间四处采购，也不愿意在一大堆的促销活动前挑挑拣拣。他们宁愿通过朋友推荐，让朋友帮自己找到一种产品或值得信赖的解决方案。当他们开始和你交谈的时候，你就已经打破了那层怀疑与不信任的厚墙壁，而他们也能够清楚地了解你所提供的产品或服务有什么价值。

顺便说一句，有了见证人或推荐信，你就可以打开局面了，不必非得是名门望族的嫡系子孙，也不必非得要具备皇家血统。每一只销售狗都可以拥有属于自己的阳光灿烂的日子。如果过去你曾经给他人带来无尽的喜悦，不妨花一些时间把自己取得的这些战果记录下来。这一点非常重要，不要尘封你曾取得的伟大战果，让你的老客户给你写几份推荐信。你可以经常回忆他们对你的赞美之词，把这些话都写在纸上。许多客户都倾向于你自己起草推荐信，只要你能把写好的信送给他们看一下，让他们在上面签个名就行了。

如果你是个新手，你可以利用你所在的公司、行业、你的销售经理手中的推荐信。虽然这些推荐信的影响力不及针对你个人的那些推荐信，但是它们同样奏效。不过，目标客户也可能根本就不会去读这样的推荐信。

罗伯特·西奥迪尼在他的畅销书《影响力》中曾经提到了影响人们决策的6个基本心理原则，它们是互惠、连贯性、社会认证、喜好、对权威的尊重以及物以稀为贵的心理。

如果你建立了坚实的推荐网络，就自然而然地迎合了上述3个颇具影响力的原则——你证明了其他人认为你是出色的（社会认证），你证明了人们喜欢你（喜好），还证明了你对自己推销的产品很内行（权威）。你手中的资料提升了你的信誉，而且让目标客户在还没有见到你就认定你是一个有声望的、举足轻重的人物。

不知道该去哪儿找推荐人吗？去问问你手里最好的客户。如果你刚到一个新的销售区域，那就和过去长期合作的客户联系一下，问问他们是否知道有什么人会在你负责的新区域内需要你的服务。你的客户和朋友当中可能有一些交际面甚广的人，他们往往会迫不及待地想把你拉入他们的圈子里来。他们明白这样从零开始的经历，因为他们自己也有过。

记住，销售是一种有关个人能量的商务活动。你构建的网络越多，就越有可能让更多的目标客户主动上门。

骨头：永远别跳到陌生人的身上。和基础销售培训课程中给出的建议恰好相反，我们建议你永远也别让新客户把你推荐给任何人，要等他们对产品或服务非常熟悉，并确认他们感到满意后才可以采取行动。刚开始就让他们把你推荐给别人，很可能让他们对此次购买行为感到后悔。他们会以为你唯一感兴趣的的就是推销，而不是巩固和他们之间的关系。

大骨头：千万不要忽视现有的客户。他们是巨大的资源，能给你带来更高的销售额、更多的推荐渠道。

二、发表有说服力的演讲

众所周知，在人们谈及推销时所面临的十大恐惧中，演讲甚至比死亡的排名还靠前。不过，如果你想当冠军，就必须掌握这种技巧。和生活中的所有事一样，如果你做了别人不能做或不愿做的事情，你得到的回报也将是不可估量的！

我的生活和我赚取的利润都是基于我个人对上述事实的认识。面对100个人讲话所产生的影响，要比单单面对一个人讲话产生的影响大得多，在你介绍产品、服务或商机时尤其如此。今天，在我所从事的教育产业中，在我所达成的商品交易中，有90%都是在我发表讲话或举办座谈时通过与众人交流而获得的。

我当年推销电脑时，是所在地区举办座谈最多的一个推销员，同时也是销售额最高的推销员。我很少上门推销，而是通过信笺、传真和报纸广告宣传我个人举办的“让你耳目一新的免费一小时座谈”，通过座谈来进行推销。这样，所有的与会者就会知道我是谁了，然后我

才会给他们打电话。

更重要的一点是，因为我是发言人，我在他们眼中就成了一名专家，而我的建议就会更有分量。

这种产品信息、教育机会和免费享受的休闲活动，会让与会者感到非常有价值，而且也使我在此后不管做什么，都具备了一定的信誉和权威性。

了解如何做好销售对你来说非常关键，否则你就会变成另一只流浪狗，在深夜里哀嚎。良种狗能将猎物吸引过来，然后用魅力、心思和力量将其收入囊中。

有的销售狗看到这里就打起了退堂鼓：“哦，我就是不会在人群面前讲话。”我对这种话的回答是：“那就马上去学！”擅长演讲是你所能拥有的最有用的销售工具。如果你无视它的作用，你的收入就会受到影响。另外，如果你是一只真正的销售狗，一旦你学会了销售狗的讲话方法，一定会为之狂热！这一点我可以保证。

在众人面前满怀自信地谈笑风生，不仅能帮助你树立自信心，还能使你成为一名公认的权威人士和领导者。你会成为一个人人都愿意找你说话的人，因为你是专家，你是那个能为他们答疑解惑的人。领导者拥有权威，不管他是不是一个真正出色的领导者。当你接近一个目标客户时，一定要认识到这一事实，这种认识具有极高的价值。

遗憾的是，大多数人在演讲和陈述时要么是喋喋不休的吉娃娃，满嘴蹦豆子似的全是“比特”和“字节”等术语，要么就是说起话来枯燥无味、颠三倒四、啰唆个没完的巴吉度，又或者就像一只自我陶醉的狮子狗，卖弄着自己的可爱和小聪明。大多数目标客户不出片刻就会感到乏味，用不了几分钟就会走神。要想成为一个出色的演讲者，你必须掌握多种技巧，从每一个品种的销售狗那里学习他们最出色的本领。你还必须学习重要的谈话技巧，以抓住自己的听众。

有人说，你只要让15%的听众产生兴趣就可以了。胡扯！你的目标应该是每一次都能吸引100%的听众，让在座的每一个人都有兴趣和你进一步交流，都愿意从你这里订购产品或服务，都希望从你这里获取更多的信息。或者，你的演讲至少要能激发他们的兴致。



以下就是你需要做到的事情：

赢得听众

你是谁？你为什么会和别人不一样？要想让演讲生动、有吸引力，关键要学会如何迅速、轻松并毫不迟疑地赢得信任。有时候，深入发掘一下你的过去就能够找到宝藏，让所有的听众心里对你产生信心与尊重。你曾经的成功经验可以告诉人们，你对正在谈论的主题非常内行，绝非吹牛。

寻求回应，而不是一味灌输

我的一个朋友有句话说得相当好，“销售不是灌输”。大多数演讲者都要花费大量时间向人们灌输自己手头成堆的数据材料，而不是停

下来让听众摸清楚资料的来龙去脉，并向他们解释清楚这些资料将给他们带来哪些确切的利益。销售是一门艺术，你要通过提出正确的问题来激发人们的兴趣，引导他们去探讨，与他们建立和谐的关系，并真诚地表示你对目标客户非常在意。而面对一群人完成这些目标，需要采用一种特殊的艺术手法。信不信由你，听众越多，目标越容易达成。

认可他人

发表一场有影响力的演说，关键是要让听众或主动或被动地参与进来。一旦实现了这个目标，你就和听众建立了一种对话关系，可以和他们开始进一步探讨、建立关系并激发他们的兴趣。你必须知道如何以及何时对你的听众表示认可，什么时候请他们给大家讲讲自己的经历，这样做可以在一定程度上提高销售成功的可能性。如果没有这样的互动，整个演讲和陈述就会变得枯燥无味，变成你一个人自说自话。演讲若是差强人意，听起来就会像是在拉赞助，结果很可能不尽如人意。一次巧妙的、精心准备的演讲和陈述，可以往你的口袋里装进成千上万的钞票。

识别并直面演讲中的冷场

只有自信勇敢的销售狗才能做到这一点，而这么做能使你得到丰厚的回报。你有没有注意到，训练有素的狗在饥饿或是想出去走走的时候，绝对有办法让你明白它们的意图？它们实话实说，并不费什么力气。

出色的演讲者应该能够敏锐地感知房间里的气氛和人们的精神状态。一旦察觉到听众有怀疑、困惑、疑虑或者任何负面情绪，就不应该粉饰太平，而是要马上直接点明问题所在。

“我觉得大家对我所说的仍然有些怀疑。有谁愿意说说，对我刚才提供的信息都有什么想法？”于是，房间里的气氛被调动起来了，

而听众那种被晾在一边的感觉也会逐渐消失。这个技巧非常重要，因为你等于是别人提出质疑之前，自己先把这种反对意见提了出来。有太多的演讲者都错误地逃避这样的交锋，结果却失去了听众。

聆听

对销售行业来说，聆听显然是一种必备的技能，然而只有很少人善于聆听。狗的听觉至少比一个普通人灵敏25倍。小树枝突然断裂的声音、50米开外的一只野兔穿过灌木丛的声音、一扇紧闭着的房门后传来的开罐头的声音，都别想逃过狗的耳朵。销售狗也应该有这样一双耳朵。

在一场演讲中，关键是要从头到尾注意聆听与会者有哪些话要说。在这个过程中，人们自然倾向于尽快揣摩出对方的意图和对方想要提出的问题，然后在心里准备好一个答案。虽然这种能力让人羡慕，而且效率颇高，但这也恰恰是大多数人无法成为好听众的根本原因。当你在心里开始琢磨着如何对答时，你就已经停止了聆听。和狗一样，你的大脑不能在同一时间做太多的工作。当某个人正在讲话的时候，如果你注意听，别去琢磨什么巧妙的应答，就会出现如下两种情况：

第一种情况，你会和正在讲话的人建立起一种不可思议的亲密关系，因为对方能察觉出你在有意无意间都对他的话给予了高度关注。

第二种情况，你将听到一些非常有价值的信息，了解到这个人就当前谈论的话题所产生的想法或关心的一些细节问题。不管是哪种类型的谈话，一个人要发表的最重要的评论总是会出现在他所说的最后几句话当中。如果你心不在焉，就会错过真正的销售机会！在这些重要的反馈当中，你可以了解到对方提供的线索、暗示和内心深处的想法。而正是这些珍贵的东西，能使你为了满足客户的需求而提出具体的问题。聆听还有助于你和对方建立一种彼此更加信任、更加尊重的

关系，而这种关系将有利于对方作出积极的购买决定。

提问并恳请对方提问

不管你是在众人面前发表演说，还是一对一地访谈，都必须不停地提问并鼓励对方向你提问。正是这个过程激发了目标客户的兴趣，促使演说者和听众建立起积极的联系，并展开对话。在一场演说之后提出约见或会谈就很容易了，因为这是你们此次对话的自然而然的延续——一个新的章节，而不是一本新书。

把产品特点转化为对具体客户的帮助

每一种基本的销售培训课程都会告诉你，顾客会基于你的产品或服务对他们有何种帮助而作出购买决定。如果产品或服务的特点不能和他们的需求联系起来，那么他们永远不会去购买。

不要把全部时间都放在罗列产品特点和技术术语上。如果你认为所有人都会主动把你力求向他们证实的产品特点和他们的需求联系在一起的话，那你就犯了一个致命的错误。需要由你把二者联系在一起，这是你的工作。你每作出一个声明、每提到一个特点、每阐述一个条目时都必须做到这一点。比如，“这份保险单具有不断升值的潜力。这对你很重要，因为你将来可以从中免税借款，这样你每年就可以少缴税，而你的实际收入不会受任何影响。”

我们开发了一种独特的销售狗演说纲要，在我们的现场座谈会和销售培训工具包中都可以找到它，它针对每种销售狗的主要强项提供具体的技巧和策略。这可能是你所需要的最好的东西了，它能帮助你培养一种能力，在进行销售演说时吸引、激励和鼓动目标客户，让听众对你的表现大为赞叹，并把你当做唯一的采购渠道。我已经亲眼目睹了人们的转变，而这种转变都是因为他们使用了这些新的演说技巧。

另外要记住：你不必急着一口吃成个胖子！可以先从小处着手，逐步磨炼你的技巧。

三、激发为他人服务的欲望

即使是最凶猛的狗，也天生具有为人服务的欲望。让狗来做盲人的助手，或者训练狗协助警察破案，都是明智的选择。经过训练后，狗可以用来搜救落难的游人、寻找遗失物品、传递重要信笺，甚至去安慰老弱病残。狗对主人忠心耿耿，这与它们所受的训练有一定关系，但更重要的原因是，它们生来就有一种服务他人、取悦他人的欲望。

比特狗、小猎犬以及其他实干型的狗，他们的强项是拓展新的领地，探索全新的、有未知危险的疆域。而金毛猎狗的强项看似简单，却很有威力——它天生有一种取悦主人的强烈欲望。金毛猎狗销售狗会把高水平的服务奉献给他们的客户和目标客户，不惜一切代价为他们的客户提供最诚挚的服务，这种热情让目标客户很难对他们说“不”。比特狗的交易可以说是抢来的，而金毛猎狗的工作方式则完全不同，在某种程度上，他们的客户会觉得自己有责任把订单交到他们手上。

金毛猎狗和大部分狗都知道，忠诚是有回报的。狗以其对主人的赤胆忠心而著称。我们都听过许多故事，讲述这些犬类朋友如何保护老人、抢救小孩，有时候甚至为挽救主人的生命而不惜牺牲自己的生命。

这种取悦他人、服务于他人以及保护他人的欲望，是每一个伟大的犬类朋友与生俱来的。销售狗要想取得惊人的成功，就要学会伸着舌头低声哀诉，还要有足够的耐心气喘吁吁地在一旁等待下一次可能出现的、为目标客户服务的机会。

我有一个很成功的朋友在丹佛做房地产经纪人，他曾经说过这样一番话：

我之所以关注客户服务，主要有如下几个方面的原因：首先，我需要找到自己的突破口。我不是“擅长电话推销和在气势上压倒对方”那种类型的房地产经纪人，所以我在首次购房者身上下了很大的工夫，在他们面前做个金毛猎狗对我来说很轻松。我发现，大部分买房者、卖房者对房屋买卖的程序都几乎一无所知。许多经纪人只要把房子卖出去，就再也不愿意理睬其他事情。然而我发现，如果我关注客户服务，就会有更多的途径与老客户保持联系，这样他们就会把我推荐给更多的人。

比如，我会给他们送去成交文件的复印件（省得他们费力地到处找这些文件），方便他们在办理税务问题时把这些文件交给会计师。我还为买房者和卖房者各准备了一个手册。上面有我办公室的照片和简介、贷方信息、我的个人介绍和联系方式，以及营销技巧、我的客户服务书面纲要、合同复印件、纯费用账单、房屋购买或销售程序，等等。我发现买房者似乎都非常喜欢这个手册，每次我们碰面的时候，他们都把它带在身上。我想，总的来说，我愿意和老客户保持联系，而且能通过他们揽到更多生意。大多数客户都会对我说，我更像是他们的一个朋友。

需要声明的是，这位朋友正是一个非常成功的金毛猎狗销售狗。

销售需要你花费一定的时间和精力，去发现别人真正需要的是什么，然后再想办法来满足这种需要。我认识许多曾一度成就非凡的推销员，他们拥有出色的销售技巧，对产品和行业了如指掌，最初的销售额也非常高，但是后来却失败了，因为他们拿到订单后就不再过问了，也不再继续提供服务。随着销售额的下降，他们开始变得垂头丧气、无精打采。可悲的是，他们没有去改正自身存在的问题，而是转

而去寻找其他公司或产品，或者干脆前往另一个销售领域，结果只不过是重复这种坐过山车一样的经历，最终的结局仍然令人心痛。对纯种比特狗来说，这是他们面临的最大的风险之一。这些斗士们很难意识到，销售本身只不过是个开始，而绝非客户关系的终结。

我记得有个叫弗雷德的家伙，他非常有抱负，也非常聪明，有本事迷倒所有人。他给一家很有名的大公司推销保险，第一年他打破了公司的销售纪录，他简直是太棒了！



但不知为什么，到了第二年，他的销售业绩一直徘徊不前，接着就开始直线下滑。他努力扭转颓势，使出了浑身解数，花费了大量的时间，但似乎再也无法重振雄风。在此期间，其他人都从老客户手里拿到了数额越来越大的保单，而他却没有从老客户那里接到过任何业务。他对自己的处境非常沮丧，他认定问题出在保险行业上，于是决定换一个行业，以为这样就可以再创辉煌。

在一个好朋友的帮助下，他得到了一个非常抢手的网络营销机会。他的销售额和往常一样再次出现了飞跃，但是几个月后，他的销售额又开始停滞不前。不过这一次，他的主管花费了一些时间来用心观察他，并对他作出了相应的指导。

主管问他：“你在现有的客户身上一般投入多少时间？”弗雷德的回答很具有代表性，他说：“我投入了足够的时间，让他们对这个项目有了充分的了解，然后我就去寻找更多的新客户了。”弗雷德的问题在于他把销售重点完全放在了推销上。他最关心的是能卖出去多少、卖得有多快。

他很少抽时间去关照那些曾经接受了他的推销的人，他在从事保险行业的时候也存在同样的问题。事实上，他回顾在这两个行业中的经历时，连自己都几乎已经记不起那些客户为什么会接受推销了。

弗雷德很幸运，因为他的主管恰好是一位非常出色的驯狗师。他派给了弗雷德一个任务：回去和每一个曾经从他手中买过保险的客户谈谈，和每一个购买过他所推销的产品的人谈谈，问问他们当初为何接受了他的推销，他们认为产品具有怎样的价值。弗雷德听后很生气。“这样会没完没了的！我要是只做这些，就永远别想再拿到新的订单了！”不过，最终他还是妥协了。

几个星期之后，他又坐到了主管面前，不过这一次可是夹着尾巴毕恭毕敬的。此时的弗雷德已经不是从前的弗雷德了。

他了解到，一个刚建立的家庭在努力维持生计、为将来作打算的过程中经历了怎样的苦痛与希望；他了解到，一次简单的营销机遇如何让他的一个客户从一贫如洗变成腰缠万贯。在此期间，他了解了大量的信息，听到了很多真知灼见，还拿到了很有分量的推荐信。这些故事一直都在发生，只是他以前从来没有抽出时间去聆听。

从那以后，弗雷德的销售额突飞猛进，后来他也建立了自己的网

络营销公司，利润额高达数百万美元。他对手下的营销人员进行例行培训时，告诉他们一定要想办法为客户服务。即使你的产品派不上用场，也要帮助客户想办法实现他们的目标和愿望。他最喜欢的一句话就是：“相信我，我们的服务就是你实现目标的快速通道！”

谁说比特销售狗学不会新把戏！

对所有的销售狗来说，关键是要弄清楚他们想为谁提供服务，以及为什么要为这些人提供服务。不管你的客户需要、渴望或期盼得到什么，你都必须心甘情愿地钻过铁圈、跳过木墩、趟过河流和小溪，把它送到客户手中。

有很多次，我为了满足客户真正的需求而失去了自己的订单。尽管失去了订单，但我从没失去那些客户，当时的损失也都被后来更大的订单弥补了。这都是因为我愿意为满足客户的需求而服务。这么做绝对是需要激情的！金毛猎狗对这一点理解得最为透彻。

我曾经跟一家目标客户公司打过交道，这家公司想开展一些主要针对经理人的管理培训项目。我组织了好几次长时间的座谈，准备了好几份详尽的计划书，并和他们交换了意见，试图满足他们的需求。后来，我发现我并不能向他们提供他们真正想要的那种培训项目。

我告诉他们，虽然我非常希望达成这笔交易，想办法为他们提供培训，但是我并不是最合适的人选。在接下来的几个星期里，我和其他有可能为他们提供这种培训的人逐一面谈。我旁听了很多会议，也打了很多电话，最终给他们提供了十几个可供选择的培训商。他们最后从我推荐的人当中选择了一个合作伙伴。

那家公司从没忘记我所做的事。一年后，他们给我打来电话，说公司的另一个部门需要进行团队建设培训，问我是否感兴趣。我当然感兴趣了，而且这一个电话给我带来了一份每年价值高达8万美元的合同。迄今为止，这份合同已经执行了5年。

销售的定义不仅仅是吸引别人前来购买，更要让别人的生活在某种程度上得到改善。这才是真正的客户服务！

献给销售经理的骨头：要想激发你手下的销售狗的斗志，你就必须不断地提醒他们关注于向别人提供的服务，无论怎样强调这么做的重要性都不为过。你必须触动他们的心，这样他们才能同样触动目标客户的心。只有在这个基础上，你才能作出有意义的决策。

四、了解推销自己和销售公式之间的关系

或许最有价值的推销技巧莫过于懂得如何把自己成功地推向市场，因为这样你就根本不用去推销了！

如果你是一只比特狗，也许你最爱做的就是在自己领地上来回逡巡，不放过任何可能的猎物，而推销自己完全背离了你的天性。你的营销方式是打陌生拜访电话或直接上门推销，所以，你很可能现在要跳过这个章节，一眼也不想看。

但是，对其他的销售狗来说，也包括眼下可能有些好奇的比特狗们，要想少工作、多推销，那么推销自己就是改变生活的诀窍！如果你学会了一点狮子狗的本事，你可能会发现，得到丰厚的回报是一件多么轻松的事情。

我在前面曾经提到过，通过老客户的推荐而达成交易的优势在于：如果方式得当，你就再也不必和一个你并不认识的人打交道了，这被称为高级营销。下面这个简单的公式就反映了这种做法对销售所产生的影响：

$$S/M = \text{推销所付出的努力}$$

（S = 推销，M = 市场营销）

这是一个简单的公式，它表明，你所做的市场营销越多，你推销时付出的努力就越少。如果你目前在推销和营销产品或服务上花费的时间一样多，而接下来决定花费两倍的时间自己来营销，那你最终花费的精力将减少一半！你在营销上付出的努力越多，在销售上需要付出的努力就越少。目标客户会举起手来点名找你，而你再也不用循着气味去寻找他们的踪迹了。

推销不仅耗时耗力，还总是遭遇挫折，而且需要出色的技巧和良好的时间管理能力。而市场营销则是把你的信息传递给尽可能多的目标客户，根本不需要你事必躬亲。你只需设计一整套的营销策略，并进行检验和实施，销售机会就会自动找上门来，不需要你再四处搜寻。

要想接触到尽可能多的人，只是一味地打推销电话是不行的，最好的办法莫过于在一本针对目标市场的商业期刊上登一个头版头条的报道。同样，每日点击量高达数万次的因特网也是绝佳的宣传渠道。

对上面的数学公式不太明白的人可以看看另一个公式：

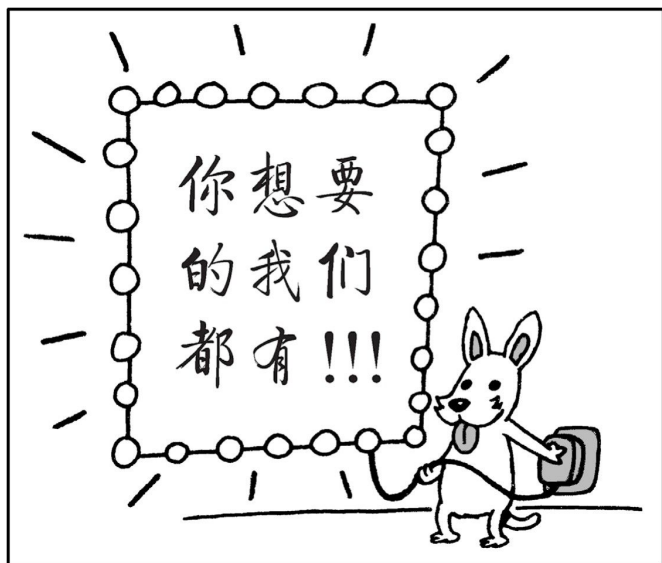
$$S(\text{推销}) \times M(\text{市场营销}) = \$(\text{销量})$$

（把“M”时间加倍，把“S”时间减半）

对你来说，关键是要学会合理安排一周的时间：花多少时间对客户或目标客户进行面对面的积极推销，花多少时间通过市场营销努力开拓一条推荐渠道。如果你是一只聪明的销售狗，就应该在你的市场营销策略上投入足够多的时间。从本质上说，这是一种让销售机会找上门来的艺术。更重要的是，在此过程中机遇转变成销售额的几率将大大增加。

遗憾的是，许多野性未驯的销售狗就是喜欢去随意追赶所有移动的物体。他们花大把的时间去追逐那些不容易搞定的目标客户——结

果没抓到几个，自己却累得筋疲力尽。最终只得到了少得可怜的收入，心情也变得极度沮丧和愤懑。



你完全可以把销售变得更加轻松快乐，但是要实现这个目标，你必须学会如何有效地进行市场营销！

想想看吧，洛特维勒牧犬和杜伯曼犬根本不需要别人介绍，它们可都是大名鼎鼎的。只要展示一下60千克的肌肉和尖尖的牙齿，所有人都会对它们有所期待，形成看法并立刻作出反应。这种形象有利于它们扮演护卫犬的角色，但是在普通的目标客户看来，它们实在是太可怕了！

当你走在路上时，如果一只具有潜在威胁的大狗迎面走来，你是否会立即走到马路对面、避免和它面对面？你的目标客户也是一样的心理。如果你看上去太好斗，那他们永远也不会主动来找你。事实上，他们对你避犹不及！

在你的目标客户眼里，你是怎样的一个人？你不仅要对你的产品

或服务进行市场营销，还要对自己进行市场营销。你希望人们对你有良好的印象，希望他们会这样想：“这就是能帮我解决问题的那个人。”

正因如此，销售狗才必须花大量的时间营销自己。

出色的市场营销，比如广告或因特网的链接、商业期刊上醒目的头版头条，或者和你提供的服务有关的一本畅销书，都能帮你推销出大量的产品，这可是你挨家挨户上门推销无法做到的。利用面向成千上万人的大众传媒，你等于是在敲每个受众的门。除了这些媒体之外，你还可以利用演讲人、商业机构、组织团体和其他所有的实体，只要他们的受众人群中存在潜在的客户，你就可以有效地利用这些渠道传播你的信息。

你首先要列出一个清单，把潜在的、可用来传递产品及你的个人信息的途径一一列出来，然后投入一定的时间拓展这些途径，接下来，销售机会就会自动出现了。

其次，你要确保自己向公众发布的信息能促使一些人不得不给你打电话，或不得不显露出一定的兴趣。这并不是是一份服务宣传单，但是你必须让他们知道，他们和你联系是会得到好处的。他们能得到一份特别服务、一个极具吸引力的保证、一份无法抗拒但又货真价实的声明，或者是一个为其量身定做的建议。

一个简单的例子就是在广告中宣传提供一次免费的咨询服务，或者限期打折，或者在客户通过电话或传真与你联系或向你咨询时，为他们提供一份高级产品的“免费特别介绍”。

你要牢记，这些宣传和你所在的公司已经做过的全球市场营销完全是两码事。这种宣传更加个性化，是更直接的市场营销手段，不仅能让人们注意到你的产品或服务，还能直接把他们带给你面前。

市场营销只是让你的目标客户在你给他们打推销电话之前，对你和你提供的产品或服务产生兴趣并有所了解。在他们的兴趣被调动起来之后，下面的游戏就由你来做主了。下面这些途径可以帮助你起步。当然了，除此之外还有很多种起步的途径。

- 与其他已经和你的目标客户建立了联系的个人或公司建立合作关系。
- 派发推销信件。
- 在报纸、杂志以及其他印刷媒体和因特网上发表醒目的标题报道和独特的销售主张。
- 做广告。
- 主动参加业内活动。
- 给机构和目标客户发传真。
- 举办商贸展览。
- 举办免费的指导性座谈会。
- 参与并赞助社区活动。
- 找人为你推荐。

问题在于，大多数销售人员都不愿意投入必要的时间、金钱和精力来做市场营销。他们宁肯做一些琐碎的事情，不惜耗费大量的体力，或者一味等待公司为自己做市场营销。那些不会或不想对一种服务或产品做市场营销工作的人，永远也无法进入现金流象限的B（企业主）象限，因为要实现这一目标，你必须愿意尝试、犯错和改正错误。

要像狗那样思考。狗能闻出普通人的鼻子闻不出的东西。如果你嗅觉不灵敏，就和嗅觉灵敏的人或者和与猎物关系亲密的人合作。这就是市场营销。

当我还在电脑行业的时候，曾经负责一个销售区域，那里有相当多的客户多年来一直使用自动记录机。我知道，要想一一拜访这些客户恐怕要花上好几个世纪的时间，所以我想办法认识了这个区域的安装工程师马萨，他负责所有电脑的维修和保养工作。马萨是个了不起的家伙，他在这个区域已经工作了25年！

我和他每周一早上都一起喝咖啡，聊聊这些用户的情况。经过多次交谈，我们有了个计划。他每见到一个用户，就很随意地在他们面前提到现在有一种新设备面世了。他会告诉他们这种新设备有哪些用处，比如停机时间更短和维护费用更低。这样，等我来到他们面前推销的时候，他们已经对我的产品有所了解，并十分渴望进一步了解。马萨已经帮他们热身，下面就看我的了。

不到一年的时间，我就几乎把所有的陈旧设备都替换成了时新的电脑微机。在长达两年的时间里，我负责的区域在全美销售额排名中都稳居第一。原因很简单，我在市场营销上投入的时间多于我在销售过程中投入的时间。马萨也是一个大赢家，因为新的服务合同给他带来了额外的提成收入。我们建立了一种伙伴关系，这使得我们两人都成了赢家。

五、掌握应对批评或拒绝的技巧

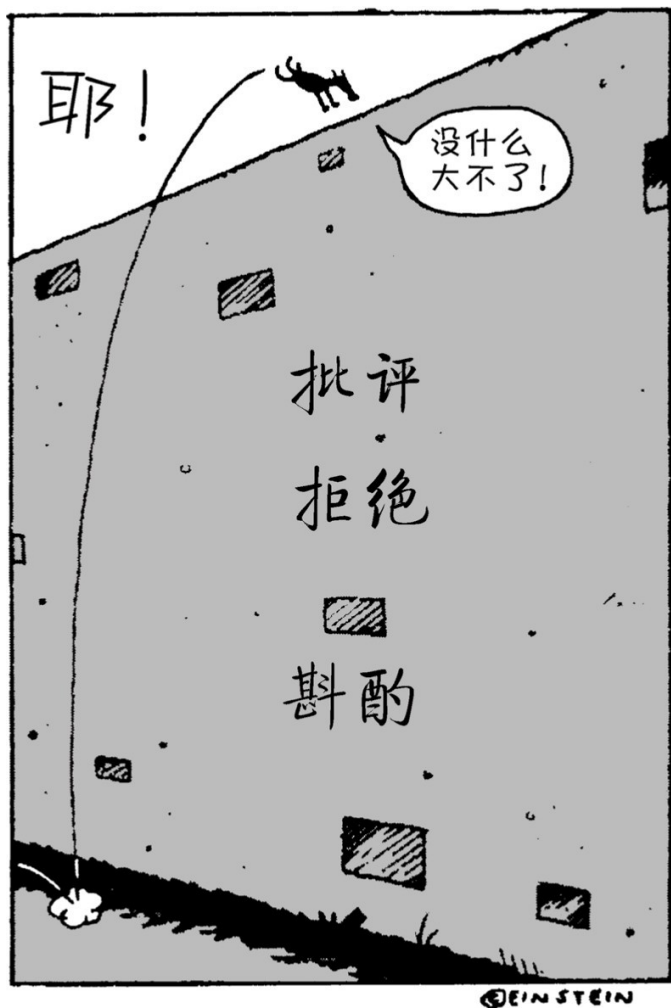
一个销售人员面临的最大障碍和挫折当然就是被拒绝。没人喜欢被拒绝！我们都希望得到别人的喜爱，被别人接受，都不喜欢遭到拒绝。

狗也喜欢讨得别人欢心，被别人接受，但是如果你没有时间和它玩飞盘，它并不会往心里去。作为一只销售狗，你必须学会作出同样的反应。我会在后面的章节中和你详细探讨如何应对拒绝，但是这里先让我们看看其中一些要点：

1.目标客户对你的拒绝不是真正的问题。真正的问题是你用怎样的情绪来回应拒绝。如果你能在面对最尖锐的批评时仍然心情平静，那你非凡的头脑一定能够轻松地处理这种局面。问题在于，被拒绝通常会激发我们人类最原始的畏惧感，并导致情绪和心理出现剧烈波动。经典的沟通原则指出，当你处在一种极度负面的情绪中时，智商会变得极低。你是否曾经在生气的时候说出一些话，而事后又追悔莫及？你是否曾被别人气得话都说不出来，而当你几个小时后冷静下来，又觉得没什么大不了的？我说的就是这个意思。

2.学会在怒火中烧的时候保持冷静和镇定很容易，只是很少有人指点过你。起初你要通过重复训练来消除自己的情绪化反应。

3.当客户或目标客户发牢骚时，你必须学会识别他们那些话背后的真实情绪。一旦你做到了这一点，他们的批评对你的影响就会逐渐减弱。



4.另外还要认识到，每一个批评都是有益的。比如，客户批评说：“这栋房子的厨房太小了！”这个批评有益的一面是，我们可以说：“我们把厨房做小点，是为了让起居室和娱乐空间大一些。这样你在娱乐的时候，就会走出厨房，到房子里的其他地方。”

还有另一种技巧曾经让我和许多其他的销售狗受益匪浅，这就是“魔杖法”。当你第一次与一个新的目标客户面谈时，或者当你听到了太多批评意见时，你可以这样问：“如果我能够挥动魔杖改变这里

的一切，你最想改变哪里，或者怎么做能让你最满意？”这个简单的提问能为我们不断地创造出获得各种可能性和机会的新途径。

骨头：别往心里去。当一个目标客户说“不”的时候，他的意思不过是他目前对你的产品不感兴趣，或者有些东西他还不理解。他的评价并不是针对你个人的。

第12章 控制销售狗的情绪

管理那些热情洋溢、表现出色的人并不容易，其中一个原因就是他们做起事情来往往会感情用事。

销售狗在工作中承受着巨大的压力。管理层对他们的期待、伙伴间的竞争、争强好胜的天性，以及经济上的压力，加在一起会形成一个很浓厚的情绪化的氛围。要在这种氛围下表现出色，需要一定的技巧和深谋远虑。

你是否曾经见过一只平常很温顺的狗烦躁不安地在房子四周走来走去，对所有会动的东西都大吼大叫？销售狗也一样。要想成为一只出色的销售狗，你必须知道如何激励自己，尤其是在你希望让这个世界停下来，自己能逃离一切的时候！

你必须知道生活中有乐也有忧。也许有时你只想对着月亮大吼，有时你恨不得把某人的耳朵咬掉，有的时候你只想玩游戏和追逐。养狗的时候，一定不要鼓励狗负面的行为。而知道如何对付你自己和手下的销售狗所产生的一系列情绪波动，也是至关重要的。

控制情绪是每一只销售狗都必须学会的最有价值、最关键的技巧。我见到的所有出色的销售狗、出色的行动者、出色的团队或所有取得成功的人，都是在经受过压力之后才变得出色的！只有在压力之下，人们的潜力才能被激发出来，信心和能力才会空前高涨。压力是一道光，它能引领你走向成功，把你提升到一个全新的层次，把你的

心态从“我也许能做到”“我能做到”“我必须做到”调整到“我做到了”，最终带给你非同一般的机遇。

永远不要害怕压力——没有压力，就没有辉煌的成就。

有了压力，自然界才能逐步进化，新结构才能建立，我们个人、团体以及整个人类文明才能成长和发展。压力并非总是那么可怕，并非总是让人避犹不及也并不总给人带来痛苦，前提是你懂得如何应对压力。

不管结局看起来多么令人满意，如果你不知道如何应对压力，那你面临的压力仍然会让你坐立不安、不堪重负。如果你是一个顾问、主管、经理或是一只销售狗，在压力给你个人或你的团队造成不利的影响之前，你必须想办法及早地把它释放出来。

不及时释放压力，销售狗就会变得偏执（认为公司在利用他们）、消极（对同事和客户言行粗鲁刻薄）或沮丧（闷闷不乐、缺乏主动性、仿佛世界末日来临一样）。

作为一只销售狗，你要在采取下一次行动、尤其是销售行动之前，把这些情绪好好地分析一下。如果你不予理会，这些心事就会成为你工作中的障碍，你也会变得越来越沮丧、愤怒和绝望。在这个行业中，能否成功取决于你是否拥有乐观向上的心态，因此，上面提到的消极情绪将给你的销售生涯造成灾难性的影响。如果不对这样的情绪加以控制的话，整个狗窝都会受到影响。

你不能强迫某个人或你自己变得高兴、乐观起来，但是人类的一大优势就是可以控制自己的情绪，我们能够找到独特的、有创意的方式使我们的情绪朝积极的方向转变。

如果你情绪低落，就要迅速改变这种状态。如果你正在处于情绪低潮期（比如认为“没人喜欢我”“公司在压榨我”“我可干不了这个”，

等等），那你就要想办法让自己行动起来，取得一些小的成果。比如，去拜访一个不错的目标客户或是已经购买了你的产品和服务的用户或者拜访一个喜欢你和你的服务的人，和他们聊聊天，待上一会儿，你甚至有可能在此期间抓到一两个推荐人。你会发现，你的情绪和精神状态很快就会有改善。

再舒展一下筋骨——跑上一大圈或者去趟体育馆！到海边坐坐，与大自然亲密接触。把所有你最喜欢的歌曲翻录在一盘磁带上也是个很棒的选择。欢快的舞曲能让你振奋起来，令你感觉良好。在你开车拜访客户的路上播放这盘磁带，并跟着音乐一起放声歌唱——既能放松一下，又能练练嗓子。过后你会惊奇地发觉自己精力充沛，浑身都充满了力量。接下来就发挥你的创造力吧。

当你的情绪高涨，似乎一切都进展顺利时，你就步入正轨了。这时，你会发现钱不停地流入你的口袋，人们主动向你敞开大门，每个人都愿意听到你的消息或了解你的产品。这个时候你要拨打更多的电话，充分利用这个赚大钱的阶段，给你能找到的每一个人打电话。你会为自己的效率以及在这段时间内完成的销售额感到吃惊。

要抵制诱惑，不要取得一两次胜利就打道回府，因为那样会让你失去动力，而要想重新找到动力是非常困难的。如果你总是要从一个起点上不断地重新开始销售，就会比一直保持活跃状态花费更多的精力。所以永远别让自己停下来，继续前进，尽可能让情绪高涨的状态延续下去。

一旦你发现有迹象表明你的销售狗正在闹情绪，就要把他们拉到一边，鼓励他们说出自己的想法。通过他们的反应来确定他们的真实情绪是怎样的。在得到他们最初反馈给你的信息后，你要接着往下问。记住我们在前面所说的聆听原则——从头到尾仔细听。你很可能就会发现，真正的问题要等到谈话行将结束时才会浮出水面。如果你自认为已经找到了症结所在，走神了，或者去琢磨如何解决问题了，那

么你很可能听不到他们所说的真正的问题。

献给经理人的骨头：作为一个销售狗的管理者，你需要运用大量的策略和技巧让你手下的销售狗心情愉悦，更善于掌控自己的情绪。如果主人总是批评自己的狗，或是一发生意外就对它们数落个没完，那他最终面对的必将是一群野蛮凶狠的动物。如果手下的销售狗犯了错，你一定要迅速点明问题，然后放手！不要让你的怒气或沮丧持续太长的时间，否则你只会把事情弄得更糟糕，而他们也很有可能精神崩溃或对你不再忠诚。

“你今天看上去和往常不大一样啊，莎拉，你似乎有点不开心。”“你看待事情好像没有往常积极。”这样一来，你就可以了解对方的情绪，而且可以很自然地唤起他们的情绪。（在治疗当中，心理咨询顾问会问同样的问题。）短短的几句询问就能表明你很关心对方，并且意识到他们的行为发生了变化。

当他们把自己的心事说给你听时，你要控制自己，不要下意识地给他们提建议，或者给予评判和忠告。你要做的很简单，就是听他们说，了解他们面临的问题，告诉他们你能够理解他们在这种处境下的感受。在他们对你敞开心扉以后，问一些具体的问题，帮助他们找到一种积极的解决办法。

“你最近有哪些事情做得比较顺利，莎拉？”“有什么不顺心的事情吗？”让他们说说自己负责的销售区域最近的销售情况，或者他们所在行业的最新动态。但是注意不要把气氛弄得像开正式会议，别让他们感到自己低人一等或者被冒犯。这种训练的目的只是让你的销售狗考虑一下具体的事情。

当我们面临糟糕的局面时，我们会像上文所提到的那样，倾向于使用一些泛指的表达方式，如：“什么事情都不顺利。”“总是这么糟糕。”如果你能问得具体一些，就可以改变人们的看法，让他们看到实际上事情并非“总是”这样，只是“有时候”才这样。接下来告诉他

们，如果能尽量避免发生“有时候”发生的事，就能改变自己的行为方式，摆脱沮丧的情绪。这就像一次自由讨论会，而往往就是在这种讨论和反馈的过程中，自然而然地就找到了解决问题的办法。人的精力会转移到更积极的层面上，情况看起来也不再那么糟糕，争取成功的行动计划也能顺利地制定出来。

通过这种方式，我们从以前认为“总是这么糟糕”，转变为认为“实际上，只有当我没在24小时内把计划书提交上去的时候才会出现这样的事情”。于是解决问题的办法就一目了然了，而且你也有了将来可以用来检验和衡量自身工作的一套体系和策略。

在仔细听他们诉说后，和他们一起制订一份能实现目标的计划。要把“最终的胜利”分解成多个小的、便于实现的目标，这一点很重要，因为这样他们就能以正确的心态重新投入到工作中去，在整个过程中采取主动，并由此感到是他们自己而不是你让一切焕然一新。

和我们平时见到的狗一样，销售狗也很难集中精力同时处理好几件事情。如果你把木棍扔给狗，狗会把它捡回来，捡木棍会让它们的精神为之一振，因为它们觉得很好玩。要想进一步调动它们的情绪，你可以在它们捡第一根木棍的时候再扔出去第二根。这会让它们完全抛开了最初的负面情绪。此时它们很可能把第一根木棍放下，去追赶第二根木棍。

这就是为什么对于销售狗来说，一定要迅速开展一些有趣而轻松的行动计划，把自己的注意力从眼下的困境中转移出来。一旦你重拾积极的心态，就可以准备出发，再次将世界掌握在自己手中了。

下面是几个能把销售狗的情绪调动起来的行动方案：

- 从报纸上找出3篇能够证明目标客户在生活中实现财务自由的重要性的文章。
- 找到4个老客户做你的推荐人。弄清楚你给他们的生活带来了怎样的

积极影响，你肯定会以此为荣！

- 去找两个用户谈一谈，问问他们为什么一直使用你的产品或服务。

如果只是有一点点烦躁，那你大可不予理会。但是，如果你注意到自己的行为越来越消极，那么你一定不要无视这种情绪的存在，试图掩饰，或者假装没事，盼着它自动消失。情绪波动是好事，它提醒我们一个事实——我们还活着！是情绪让我们感到激动和兴奋。作为一名驯狗师，管理好销售狗的情绪是取得成功销售业绩的关键。情绪被调动起来之后，销量也会跟着增加。对待客户和目标客户也是一样，如果销售狗能够逐步巧妙地把他们的情绪调动起来，就能成功地把产品推销出去。

关键要明白，是你自己选择了拥有怎样的情绪。在每一个特定的情况下，你的情绪将使一切变得不同。并不是只有想法才能决定一切，情绪的力量更大。

假设你走进一个房间，看到两个人正在闹别扭。你不知道发生了什么事情，但是你可以感觉到房间里的气氛——似乎空气都已经凝固了。同样地，你身边的人也能敏锐地感知你的情绪。虽然那种微妙的情绪并没有表达出来，但你必须意识到它们是真实存在的。

你想拥有怎样的情绪呢？愤怒、沮丧、兴奋、坚定，还是乐观？你喜欢从别人那里感受到愤怒的情绪吗？那么消沉呢？你只在一个人说自己很消沉的情况下才能感受到他的消沉吗？或者说，即使他只字不提，你也能感受到他的情绪？

情绪会因你关注的事情不同而发生改变。当你转移注意力的时候，你的情绪也会发生变化。当你有必要转移自己的注意力，使情绪向着对你有利而非不利的方向发展时，你可以尝试这样做：（只需要一两分钟的时间）

- 1.在当前的情况下，有哪些东西是你真不喜欢的？把它说出来。要具体

——只说一句“真是见鬼”可没什么用！

2.接下来把注意力集中在你想要的东西上，并且把它说出来。集中注意力去想你确实想要的东西，直到你看到、听到、感觉到、甚至对它微笑的时候为止。就是这样。尽可能让这种感觉持续得长一些，并尽量经常重复这个过程。记住，你不一定非要有一个行动计划，只要别把注意力放在你不想要的东西上，而是尽量关注你想要的东西就可以了。

如果只是完成第一步，那很简单！你很可能每天都在这么做。也正因为我们总在琢磨自己不想要的东西，才导致我们最终得到的大多是这些东西。第二步才是最重要的。

前段时间，我需要向一个非常重要的客户做一次陈述，争取拿下数额高达30万美元的销售合同。我当时十分紧张和担心，因为我觉得这位客户不会对我们的产品感兴趣的，尽管我认为他很需要这些产品。我很烦恼，就向我的妻子、同事和自己抱怨个没完。这次陈述并不怎么成功，这让我又生气又难过。我很清楚自己不想要的是什么。通常情况下，我们会任由自己沮丧下去，最终不得不痛苦地面对自己的结局，而这种结局通常都是自我实现的预言。

不过，我当时选择了改变自己的情绪，把注意力放在我希望达到的目标上。我想和客户开诚布公地谈一谈，而不是做一次正式陈述。我希望听他谈谈他的需求，并向他提出真诚的建议，和他建立一种新的、成熟的关系。当我想象着我们交谈时的情景，感到这种全新的关系将给我们带来的美好前景时，不禁偷偷乐了起来。我相信一切都会非常完美的！

第二天，我和这位客户谈了一次，我们聊得很投机，关系也得到了很大改善，这次交谈让我们回味无穷。后来我们签订了一份价值比从前高出两倍的合同。

如果我当时一味地忧虑、沮丧和戒备，就永远不可能和这位客户

建立新的关系。我把注意力重新集中在我确实想要的东西上，回头去争取我想要的结果，最终果真得到了！

骨头：身为销售狗的我们，大多是以金钱为动力的，否则我们会选择到地方政府部门做行政助理，每年的加薪幅度只有1%！而目前我们的收入却有着无限增长的可能，这让我们兴奋不已。但是，令我们兴奋的是金钱还是我们想用金钱购买的那些东西？在你为自己设定销售目标时，把自己关注的钱数看成一种标志就可以了。而要得到真正的权力与刺激，就要关注你用这些金钱来做什么。将注意力集中在这上面，直到你露出微笑为止。我敢保证你会很快打起精神的！

在销售行业取得成功之所以让人感到刺激，其中一个原因就在于人们知道一定会有许多激动人心的时刻。记住，要抓住这些时刻，把它们更紧凑地串联在一起。当你的情绪跌入谷底时（你注定要经历的），你只需把注意力重新放在你想要的东西上，迅速行动，只要能帮你尽快地走出低谷就行。这样就可以缩短情绪低落的时间，使你重新振奋起来。

但是，重要的一点是，你要记住，你的情绪不可能一直高涨，也不可能总是低迷，这是自然规律。狗知道，即使正在下大雨，自己在外面的全身都被淋湿了，冻得直发抖，但是雨迟早会停，太阳总会出来，自己又能找到安身的地方。销售的乐趣在于，你知道只要自己愿意，从事这个职业的每一天都能经历许多不同的情绪和感受。一个努力试图掩盖和隐藏自己的情绪、小心翼翼地避免亢奋和低迷的人绝对无法成为最出色的销售狗，除非他学会如何真实地表达并感受自己的各种情绪。

成熟的销售狗会直面自己的情绪并把它转化成激情。他们懂得如何把沮丧化为决心，把愤怒与畏惧化成力量，把快乐化成乐观和永不消退的动力。

你怎样才能做到这一点呢？要记住，这是一个心理不断调整的过程。为成功喝彩，哪怕微不足道的成功也不例外。你要告诉自己，你是一个传奇人物，尽管你取得的成就算不上惊天动地。当你情绪低落时，试着让自己积极地行动起来。比如向目标客户发放最新的广告宣传单、出去跑步，或者编写一份新的市场营销信函，并找出20个人对它进行测评。这样的努力无需大费周章，却能让你尽快地振作起来。

你要想尽一切办法把自己的注意力从消极的情绪上转移出来。不过，一定不要把“转移”和“忽视”混为一谈。在采取行动之前，你必须明确并承认自己的情绪。否则在今后的路上，你会再次产生这种情绪，唯一不同的是，那时候它会更加强烈。

你不要隐瞒自己的情绪，弄清楚是什么情绪并且发泄出来，然后继续前行。要从自己的情绪中走出来。如果你的情绪让你感到很舒心，那你要明白，你已经能自然而然地走出情绪的包围，哪怕在你情绪低落的时候。愤怒会让人变得机智和果断，失望也能激发决心。弄清楚你的情绪反应模式。如果是好的模式，那就要有耐心；如果是一种消极的模式，那就找出该在哪里作出改变。

然而，出色的销售狗所具备的快速行动的能力，有时也可能会成为他们最大的障碍。

采取行动对我们所有人来说都是一种很棒的能力，但这种能力也可能会走向极端。销售还需要有耐心。大多数时候，一只销售狗离开原路另辟蹊径，就是因为缺乏耐心，一心想更快地得到回报。通常这样的狗都会因为追赶的兔子太多而最终一无所获，只有追自己尾巴的份了。一名优秀的驯狗师会教导自己的狗，让它坚持走好脚下的路，追赶自己的猎物，直到追上为止。

所以，一名优秀的驯狗师必须鼓励自己的销售狗在毫无进展的时候保持耐心。销售狗必须维持足够多的目标客户；不停地登门拜访，

不停地拨打推销电话，最后一定能做成一笔业务的。一定不要在此时放弃合理的市场营销策略。当你情绪低迷时，不仅要有耐心，也要坚持不懈。和所有其他事物一样，你的情绪也在不停地循环和变化。所以你一定要明白，所有的挫折都是暂时的、特殊的，并受到外界因素的影响。如果你在销售的过程中具备这种心态，就能很快地走出逆境，再度出击！

第13章 是什么让他们卷土重来

——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘

大骨头：在所有你能学习的事物当中，你在学习如何应对拒绝和批评方面投入的时间是最有价值的。我可以很诚恳地告诉你，如果你在这方面勤加练习，你的生活将发生彻底的改变。不仅你的销售业绩会提高，你还会发现你的人际关系也会越来越融洽。大多数人并不知道，自己内心下意识的畏惧和忧虑会对他们在家中以及工作中的言谈举止和人际关系造成非常大的影响。

一只狗很想玩取物游戏的时候，会一直缠着你，直到你把球扔出去为止。不管你上一次和它一起玩耍是多久以前的事情了，它总是一如既往地满怀着希望，希望你现在能和它玩。在你读报纸或者打电话的时候，它会一直耐心地坐在一边等你，始终仔细地观察你的一举一动，只要你表现出一丁点的放松或分心，它就会发起突袭！

你可以对它说“现在不行”或者“走开”，但它还是会坐在那里等待。不管你拒绝它的请求已经过了多少次，甚至连它淌在球上的口水都已经干了，它也绝对不会放弃。有的狗甚至会挡住你的去路，不让你走到别处去。它们为什么会这样？是什么让它们在面对拒绝和挫折时还能不断地卷土重来？原因很简单，它们没有意识到自己遭到了拒绝，也不明白你的意思是让它们走开！

被别人拒绝是大多数销售狗遇到的最大的难题。如果你这只销售狗在发起一两次攻击后就找个地方躲起来，那世上所有的销售策略对你来说都没有什么意义了。

想想看，你需要和狗坐在一起，告诉它们要自尊吗？你需要教狗如何利用复杂的谈判策略促使人们把球扔出去吗？我认为大可不必。

重要的是去学习并实践我在本书前面的章节所介绍的管理技巧。为胜利喝彩，重新理解逆境，这些都非常重要，但是真正的秘诀是，所有了不起的销售狗在应对斥责和拒绝时都有一种神奇的、令人吃惊的妙招。

那就是，他们早就习以为常了！

我也很想告诉你一种更轻松的办法、一种能让你不费时间、没有负担和痛苦的捷径。但是很可惜，这种办法和捷径根本就不存在。

办法只有一个。要想不再害怕被拒绝，唯一的办法就是去多尝尝被拒绝的滋味儿。只有遭受过拒绝，你才能理解它，而且你必须遭受过足够多的拒绝，最终才能不再受它的影响。

狗在生活中总是被主人斥责和拒绝，这样的经历太多了，它们对此已经麻木了。被拒绝是它们的家常便饭，没什么大不了的，哪怕它们的主人只顾做自己的事，它们也相信，只要主人一闲下来，一定会把球扔过来！

问题是，在你的销售狗对此习以为常之前，它们那狮子狗一般高傲的自我意识将面临极大的挑战，很难应付这一切。大多数人从来没碰到过这种事情，因为他们害怕，总是想尽办法退避三舍。这种逃跑策略的问题在于，你回避了拒绝，也回避了销售机遇，只能眼睁睁地看着每个月损失成千上万美元！

顺便说一句，最聪明的销售狗（敏感、容易兴奋且很有社会地位

的纯种狗)有时候最不擅长做街头推销。他们在生活的各个方面几乎都一帆风顺,当他们的激情遭受哪怕一点点打击的时候,他们就承受不住了。有时候,和他们的生活背景截然相反的销售狗,大杂院里的销售狗、混种销售狗反而更有可能成长为出色的销售人员,因为他们习惯了面对逆境,他们明白失败是生活的一部分。

在所有狗当中,比特狗是最符合这种特性的代言人。他们似乎因为遭受拒绝而变得更加强壮,似乎还盼望着被拒绝,因为这样他们就可以咆哮着用尖刻、睿智的话回敬对方。当然了,这种反应并不见得就是应对拒绝的最佳方式。

一旦你掌握了应对斥责与拒绝的技巧,你的生活将从此改变,你会变得敢于冒险,发展融洽的、长期的人际关系的能力也会大大提高。你将有能力承受冲突与异议,而这将消除你内心的畏惧,让你达到别人只有在梦中才能见到的绝佳境界。

有一点请你明白,这种能力不仅可以让你在销售行业获取财富,还能给你按自己的方式生活的勇气。你在生活中曾经有多少次口是心非?我们当中有多少人不得不因为别人的看法而压抑或改变自己的个性?又有多少人不得不欺骗自己,因为这比欺骗别人更容易?

我们在成长过程中都被告知,必须尽一切努力满足所有人,必须得到认可和爱,必须帮助所有人。可对我们自己呢?可不可以对自己真诚一些?可不可以帮助自己变得更快乐?可不可以去接受、去爱那个真实的自己?

除非你站起来,向别人展示你的价值,否则你永远也无法得到自己梦寐以求的生活,只能按照别人的方式生活。要知道,不管别人怎么说、怎么做,你都还是你,独一无二的你。只有明白了这一点,你的生命才会是完整的,你才能拥有自信和平静。

那么你怎样才能学会这种改变人生的技巧呢?方法很简单,那就

是通过反复训练尽快地习惯被斥责和拒绝。人们常听到的斥责和拒绝大概有30来种，它们足以让大多数推销员望而却步、畏缩不前。通过反复训练，你能够淡化它们对你的影响，轻松应对每一次遭遇所产生的不良情绪。“没什么大不了的！”

我第一次面对一群人发表演说后，从一群朋友那里既听到了赞美，也听到了尖刻的批评。这些朋友和我都在培养同样的技巧。我们把自己锁在一间屋子里，一待就是好几个小时，大家轮流站到台上发表演说，台下的人模拟一些提问或批评意见，帮助台上的人练习如何应对类似的局面。

我们会听到这样的话：“你有什么权利跟我们讲这些？你从没管理过像我的公司一样大的公司，你可能根本连门都摸不着！”或者：“你和其他那些愚蠢的顾问一样，自己不会开公司，只能教人家做推销。”

我还听过比这更难听的，实在有伤大雅，不便在此复述。但是我和这些朋友彼此都很熟悉，出于训练的目的，说的话就更难听了，甚至连一只勇猛的比特狗听了都会发抖。

我至今还清楚地记得这样一次训练场景。当时屋子里大概有10个人，每个人都在各自的工作岗位上忙了一天，都很累、很烦躁。我们这个小组的成员背景都十分了得：一个拥有一家大广告公司，另一个拥有一家生产企业，还有几个是大公司的高级经理。

那天晚上，我的朋友约翰正在准备第二天要发表的一个重要陈述，他是一家顶级服装公司的老板兼销售经理。约翰站到我们面前，开始陈述。坦白地讲，他的陈述很枯燥，毫无亮点，而且显然准备得不够充分。

才过了一两分钟，屋里的销售狗就开始议论纷纷了，其中的一个高级经理开始发难：“这是在说什么呢？”另一个也跟着说了一句：“太

无聊了。”这时又有一个人很粗暴地插了一句：“你根本不知道自己在说什么。”

约翰显然慌了神，但是值得表扬的是他仍在继续说。他的声音更大，底气更足，也更激动了，但是他的陈述仍然很枯燥。这样一来，我们几个人对他的抨击就更不留情面了。（我们是一群很残忍的家伙，比任何目标客户都刻薄。）

最后，约翰实在忍不下去了，他一把收起了自己的笔记，向门口走去。“我才不管你们怎么想呢。”他说，“这是我的陈述，我有我自己的风格！”

当他朝门口走去的时候，我们在下面嘘声一片。但是，在他走出房门之前，卡尔，一家国际会计师事务所的高级合伙人——一个身高一米八多、体重两百多斤的家伙把他拦在了门口。“除非你能从我身上跨过去，否则你休想不听我们的建议，不作任何改正，就这么一走了之。”

屋子里死一般的寂静，大家都不知道该说什么好。

约翰的脚步停了下来，他看了看卡尔，又回头看了看我们，随即放声大笑起来。“我是在开玩笑呢。”他说。于是大家都欢呼起来，而约翰又回到自己的位子上重新做陈述。

接着我们和他一起探讨，直到他把讲稿梳理得非常能打动人心。第二天，他的听众完全被征服了。信不信由你，约翰现在是一名畅销书作家，还成了世界知名的激励大师。对我们所有人来说，这些经历的确使我们脱胎换骨。

有趣的是，不管别人攻击你的话多么恶毒，当你听过足够多的次数后，就会觉得不痛不痒了。你只要当做没听到接着处理下一个问题就可以了。但最棒的就是，过去的你心会“扑通扑通”地跳，声音响得

把自己说话的声音都盖住了，而且还会浑身冒汗，但现在的你再也不会这样了。

这些训练非常必要，我现在还一直坚持做这种训练，要么对着镜子自己做，要么请妻子帮助我——她是主动请缨的。在她看来，把我批评得一无是处相当好玩！

我发现，勤于做这种训练的人的销售业绩会明显提高，因为他们真正面对一个很挑剔的客户时，也不会觉得有什么大不了！

狗的头脑很简单，它们生活在一个只有本能、忠诚和回报的世界里。人类比它们复杂一些，但是本性仍然很简单。最近的研究结果表明，当我们感到受威胁时，我们的大脑总会挂上“低档”，从高级的逻辑思维区域调到主管情绪、记忆和直觉的低级区域。

这样一来，逻辑和理智就几乎不存在了，因为我们的逻辑思维程序在神经系统的运行中，已经被大脑内部主管情绪和逃生的那部分区域所覆盖了。

大部分销售培训理念都强调，销售人员千万不要存有防御的心理。常识告诉我们，一个人一旦处于防御状态，那么他所做的一切都是在把目标客户往外推。这是一个很了不起的建议。不过，人们在遭到拒绝或批评时会自然而然地产生防御心理。你怎样才能克服这种心理呢？

答案就是，你要改变你的思维方式。最主要的是，你要改变自己在听到拒绝和批评时的反应。虽然你也知道，批评不过是进一步展开讨论、澄清问题，加深理解的一种途径，但是如果不控制自己的反应，不在这方面加强训练，你永远也无法控制自己的情绪，只能任凭它吞噬你的逻辑和理智。

要知道，当狗察觉到威胁时，它们要么会在好奇心的驱使下，把

这种威胁闻出来，要么就露出锋利的牙齿进行自卫。（一只出色的销售狗应该选择第一种方式。这时你要把你的比特狗拴牢、拽紧，不要让它们的天性占了上风。）

你是否还记得，曾经有多少次别人指着你的鼻子让你走开，或者把你的激情碾得粉碎？你心中无比愤怒和郁闷，汗如雨下，恨不得痛快、机智甚至毫不留情地反唇相讥。而你当时可能只是站在那里，默默地忍受着，嘟哝着几句不痛不痒的话，不是怒气冲冲地走开，就是夹着尾巴忍气吞声地离去。几个小时以后，你终于想出了一个绝妙的应对办法！要是销售过程中也有一个“后退键”该多好啊，那你就又有机会。当你面对目标客户的批评意见，需要作出绝妙的答复时，为什么就是想不出词儿呢？其实你并不是想不出，而是你的情绪化反应绑住了你。

记住，批评不是问题的症结。真正的问题是，批评会让你产生情绪化反应，使你的思路不再清晰。而实际的情况会更复杂，因为与此同时，你还会把别人的批评看成自己的失败，在心里留下一道伤痕。

要想克服这种典型的情绪崩溃，方法也是在模拟的环境中反复训练自己对批评作出反应。一旦你通过训练变得对批评不再敏感，那么当目标客户真的向你提出批评的时候，你就能够轻松地把它们抖落在一边，不以为然，甚至会在心里窃笑：“这个我已经听过了！”接下来，你就可以带着所有出色的销售狗都具备的那种无所不在的好奇心，继续搜索、询问、调查、追逐了。

我们能够从犬类朋友那里学到的一个重要的本领就是，不管你多少次撵它们走，多少次拒绝它们的请求，多少次不让它们凑到你的膝前，多少次不给它们任何爱抚，它们都永远不会放弃，也永远不会往心里去！

大都会人寿保险公司和一批心理学家组织了一次针对数千名销售

人员的心理调查。他们发现，这些推销员当中有相当一部分人很擅长应对拒绝，我们在第10章中描述过他们的应对方式。他们对拒绝的理解是：

1.和其他事物无关的一次具体事件。

2.和他们生活的其他方面没有任何关系。

3.是由外部因素造成的，比如时间、目标客户的情绪或目标客户面临的问题。

调查中另外一些人对拒绝的反应则截然相反。他们看待拒绝的方式很消极，认为别人的拒绝是他们生活中其他不顺心的事情的一种反映。他们在调查中声称，是自己本身存在的一些问题导致了这些负面结果。对比两组销售人员的销售业绩，结果令人震惊：第一组的销售业绩比第二组持续高出34%。

骨头：销售狗已经找到了一个方法，在打推销电话之前对某些心理倾向进行测试，如果有必要的话则进行调整。（欲了解相关的能力测试，请登录www.salesdogs.com。）

有一些狗因为曾经挨过打、受过虐待，所以缺乏自信。你刚举起手，它们就会吓得蜷起身子，以为自己又要挨打了。不过，就连这些狗都会一次次转回身来，恳求你的爱抚。我认为大多数狗都抓不住它们追赶的猫，但我也从没看到有哪只狗在没追上时瘫在地上，用爪子捂着眼睛，因为感到丢脸而啜泣。相反，它们吐着舌头，口水淌了一地，已经准备好再继续追了。

最重要的是，你一定要记住，永远也别认为批评和拒绝是冲自己来的。如果在销售中被别人责怪，一定要从其他方面找原因。

当然，我并不是说你不需要对自己的行为造成的后果负责，也并

并不意味着你可以肆无忌惮地对外界因素横加指责，或是凭空想象有什么不可告人的阴谋。我只是想说，承担责任并不意味着你要把自己的头硬往墙上撞，而是要防止消极的销售事件进一步恶化，演变成一种影响你的人生的消极理念。

不要忘了，销售人员每天都在公司的支持下从早到晚地在最前线冲锋。如果一颗手榴弹滚到了战壕里，你应该怎么办呢？是拿在手里慢慢研究它为什么会出现在这里吗？不！快把它扔掉！

你应该从这次事件中学习，以免再一次遭受袭击。但是，千万不要傻坐在那里盯着它看，直到它在你面前爆炸。

你必须从自己的经历中总结教训，然后找到能让你将来取得更大成就的制胜法宝。你能总结出很多小窍门，比如“周一下午是给公司主管打电话的好时机”，或者“要确保在重要的演说场合，所有的决策人员都要到场，这一点很关键”，还有“演示要短小精悍，否则你的目标客户会感到不耐烦”。

我强烈建议你登录销售狗网站，从销售狗培训软件包中接受批评意见。你可以和你的同事或朋友一起训练，或者自己反复练习。最初是否回答他们的发难并不重要。你只要听他们说完，然后说一句“谢谢你”就行了，直到你能够很自然地、不带任何负面情绪地把这句话说出来。

下一步要着手培养自己对质疑与批评作出理性的、符合逻辑的答复。你会惊讶地发现，原来同一个问题竟然可以有那么多多种有力的回答方式。最初你可以使用快速思维法，我们在前面提到过这种方法。带着这种思维方式走入现场，你会感觉自己全副武装，甚至发现自己居然盼望听到你最擅长应对的批评！你将能够永远活跃在狩猎场上，再也不用跑去寻找庇护。

听到批评后最好的处理方式是，立刻向对方诚恳地提出一些善意

的问题。如果你反唇相讥，或通过提问给目标客户设套，诱导他同意你的观点，那样做只会让目标客户离你远远的！千万不要演变成一场你和目标客户之间的竞赛！正确的做法应该是温和地把目标客户带到某一需求点上，而在这一点上需要你来帮助他。

一旦你学会了如何保持头脑镇定和思维清晰，就能实现进一步的自我发展。你可以通过提问获取更多的信息、了解更多的情况。

首先，面对批评永远都要说“谢谢你”，然后把批评的话重复一遍，从而表明你听得很认真，也确实听进去了。

“如果我没听错的话，你的意思是说安装的时间在整个项目中至关重要，对吗？”

这表明你理解了客户的意图。如果他同意你的复述，那你就接着提问，通过更多的问题进一步了解他关心的究竟是什么。要诚恳，并且避免提出一些诸如“为什么”之类的引导性的问题。你的目的不是要证明他有多么愚昧，而是要更多地了解当前的情况。

骨头：永远也不要试图诱导目标客户与你的意见保持一致，尤其是在对方提出批评意见之后。要知道，这可不是下国际象棋！

大部分销售人员在听到目标客户的批评后，都试图马上转变他们的态度，想立即从他们那里听到赞同的话。这种笨拙的引导方式只会让任何一个聪明人感到愤怒。要清醒地明白“但是”和“如果”之类的字眼含义，如果你在对方提出批评之后马上就用这些词，那你的目标客户会感觉你要么是在试图争辩（“我明白，但是……”），要么是想迫使他承认某些事实（“如果我告诉你……”）。你的提问应该针对他为什么会存在这些特殊问题，你的态度要真诚，要表现得对他们的处境感同身受。

小提示：每一只销售狗都有自己的天敌。一些比特狗一看到小动物就紧张，或者只喜欢男性的同伴；许多狮子狗一看到大狗就胆战心惊；大型动物和一些奇怪的声音能把某些巴吉度猎狗吓破了胆。想让狗克服对其他动物的恐惧心理，其中一个办法就是制造机会，让他们在没有威胁的非销售状态下出现在他们的天敌面前。

对有的销售狗来说，年纪较大、两鬓斑白、老练世故、看上去很有权势的白人男子最让他们感到底气不足；有的销售狗则害怕见到争强好胜的女性目标客户；还有一些年纪较大的销售狗甚至会对年轻气盛、傲气十足的小狗有点发怵。这时，你需要模拟并经历各种不同的场景，直至发现最让你感到恐惧的场景。然后反复练习如何应对批评，想象你最大的天敌正在冲你大吼大叫。

我过去特别害怕那种典型的高级主管，灰色头发，身高一米八多，戴着深色的框架眼镜，脸上的表情很不耐烦。面对这样的目标客户，我总是紧张得前言不搭后语。我过去向高层管理人员做推销的能力很让人失望，而且很少能推销成功，直到我彻底摆脱对这类人的恐惧感，情况才有所改善。



当我开始主持座谈会时，越来越多的这类人出现在我面前，这对我而言可是不小的挑战。我知道我必须应对这种局面，因此我并没有

回避他们的问题，而是开始练习如何回答这些问题。我之前做足了调查研究，这样我就敢肯定他们没办法难倒我。当他们提出问题的時候，我早已准备就绪了。

最重要的是，我在头脑中形成了一种比特狗——克林特·伊斯特伍德式的观念，我在心底不自觉地說：“来吧……开始吧……让我露一手给你们看看！”因为我的脑子里已经储存了大量的“弹药”——我为了应对不时之需而准备的知识和见解。因为我曾经演练过许多次了，所以那些灰头发、戴深边眼镜的面孔已经几乎不会影响我的情绪了。我能够保持清晰的思路，因为我在情绪上已经做好了准备。

在应对批评方面，我还有最后一个提示。多年前我曾经历了一次痛苦的离异。原因有很多，但是最主要的一个原因是，我和我妻子都不知道该如何处理婚姻中的冲突。每当发生冲突时，我们都不予理会，把它掖在毯子底下，或者藏在柜橱里。我们总是小心翼翼地确保不出什么乱子。问题是，真正的矛盾冲突一次次被忽视或隐藏，积攒到一定程度的时候，它就会呼啸着反扑过来，极强的破坏力足以导致天崩地裂，没有人能抵挡得了。逃避拒绝使我最终要面对最惨痛的拒绝。

后来我接受了如何应付批评和拒绝的训练，学会了如何避免情绪低落，这些培训给了我更多的勇气去处理矛盾冲突。我并不是说现在就一定能完全控制自己的情绪，我偶尔也会有情绪低落的时候。

但是，我现在可以更客观地看待这种偶尔的情绪低落，而且能够很快恢复过来。这带给我的远远不止是口袋里的金钱，更让我结交了无数的朋友，与世界上一些最成功、最有活力的人建立了良好的私人关系。最重要的是，它使我和第二任妻子艾琳相处得非常融洽，这是我梦寐以求的。如果你从本书中学不到其他东西，那就把这个学到手吧！

第14章 看门狗与猪

许多纯种的销售狗有时候会在凶猛的看门狗的威吓之下心生胆怯。这些看门狗凶猛无比，专门负责守护主人的时间和精力，对打给主人的电话进行甄别，是名副其实的门神。

在有关销售的书中，如何智斗门卫可能是最热门的话题之一——这里有上千种窍门和绝招，能帮你聪明地绕过这些家伙，来到决策者面前。

问题在于，这些罗特韦尔犬和杜宾犬有着强烈的守护意识，他们大多对那些公之于众的窍门有所耳闻，而且他们非常聪明，很少会落入圈套。

没有一只狗会在头脑清醒的时候去攻击一只守在大门口、重达100多斤的德国牧羊犬。你可以扔给他一块掺了安眠药的牛排，但是和他交个朋友岂不更好？

他们是一群遇强则强的家伙。我们不妨来学学梅尔·吉布森在电影中的表现吧。在《致命武器3》当中，梅尔突然在一条窄窄的走廊里和一只罗特韦尔犬狭路相逢。面对要把自己当成晚餐的对手，他的选择堪称迄今为止最成功的推销。他趴在地上，转动着一双大眼睛，像一只小狗那样低声呜咽起来。几秒钟后，他不仅没有被撕成碎片，反倒被他的攻击者当成了最好的伙伴，这只罗特韦尔犬舔着他的脸，蹭着他的脖子，简直和他亲密无间。

我不知道这种办法对一只真正的罗特韦尔犬是否也能奏效，我也并不想真的去验证一下！但是，这种想法却是颇有道理的。试着和看

门狗交朋友，让他们健壮的体格和坚韧不拔的精神为你所用，而不是被用来对付你。和他们平起平坐，用他们能够理解的方式来交流。

看门狗一开始提出的问题往往很程式化：“我负责接听某某的电话。你有什么事情吗？”这时不要用打发下人的口气回答他们的问题，而要说：“太好了！我来跟你说说我的产品吧。”或者：“我想了解你们公司的一些情况，请听我谈谈吧。”态度要友好、谦逊、亲切，千万不要在他们面前表现得居高临下。

你对待他们要和对待决策者一样。我们在参加销售培训时经常听到这样的话：“不要在决策者之外的任何人身上浪费时间。”有时候这完全是废话，因为在那个时候，私人助理就是真正的决策者——他的想法将决定你能否跨越第一道门槛。对他们要尊重、诚恳，这样你才有可能很快听到以下答复：“哦，这件事情你得和某某谈谈，他比我更了解情况。”

如果你能做到这一点，那你就找到了一个很好的内应和推荐人。你要对他们透露一些信息，这样才能和他们成为朋友。建立融洽的关系永远都不是浪费时间，因为今后你必定能从中受益。

接下来要说的是猪。

小狗能把你扔出去的任何东西都拾回来。长大一点以后，它们开始在意自己的爪子会沾上什么东西。销售狗也是如此。

要判断一个目标客户究竟是观望者、初次购买者还是非常有诚意的目标客户，需要一定的能力，而这种能力来自经验。根据我自己的工作经历，以及和出色的销售人员的交谈，我发现，我们当中没有谁在狩猎过程中是置身事外的。你永远也不知道对方有什么意见，除非你发问。不要在最初花费大量时间学习如何估算一笔交易的价值，这完全是浪费时间。另外，这样做还失去了非常有价值的、面对面的学习机会，而你必须在工作过程中把握这些机会。

骨头：我在面向公司的销售中学会了“向客户的秘书表示敬意”。要记住他们的名字和需求，随时向他们表示感谢。要知道，他们可以成为你最大的盟友，也可以成为你最大的梦魇。

不过，有一种动物是所有经验丰富的狗都应该学会回避的，那就是猪！事实上，猪被公认为聪明的牲畜中的一员，虽然它们不讲究卫生，也没有什么幽默感。猪除了聪明之外，还非常“猪头猪脑”。

当我还是个孩子的时候，我们家的农场里养了两只德国牧羊犬。它们愿意和农场里的每一种牲畜待在一起，追赶它们或者和它们一起玩耍，只有猪例外。猪是唯一一种拒绝玩耍的牲畜，它们爱做的无非就是打呼噜和四处逛荡。如果狗去尝试让猪玩游戏，猪会觉得很烦，没准儿会突然转过身来袭击狗。你是否也见过这样的目标客户或这样的人？

我爷爷曾经跟我讲过一句俗语，多年来，我和我的朋友在销售和教学中常常拿这句充满智慧的话来说笑。你可能也听说过这句俗语——“不要试图教一只猪唱歌，这会让它烦躁不安，何况它也唱不出什么调调。”

猪一样的人有这样一种特性：在无可辩驳的理由、逻辑和个人利益面前，他偏要哼着鼻子、打着呼噜和你争论不休。他们没心思听，当然也无意购买，只想在自己的泥坑里打滚。他们希望你走近他们，这样通过和你对抗他们就可以给自己找个理由，继续无所事事、心安理得地躺在一堆烂泥中。

俗话说：“顾客永远是正确的。”我倒觉得，要想让这句话听起来更有道理，就得把它改成：“正确的顾客永远是正确的。”换句话说，有的人不管你做什么、说什么、向他提供什么，都只想做只猪。他们不想合作，不想点头，更不想跟着你唱歌！他们想做的无非就是挑战你、冒犯你、纠缠你。不要浪费你的时间了！天知道我曾经浪费了多

少时间试图说服一只猪，而他很可能更想自己单独待着。

有的人就让他自己待着好了。经验丰富的销售狗能一眼看出眼前的人是不是一只“猪”。我的朋友罗伯特·清崎喜欢说的一句话就是：“如果你浪费时间和一个白痴争论不休，那世上就又多了一个白痴！”



第15章 狩猎

——销售狗的“蹭蹭”周旋套路

无论是金毛猎狗、比特狗、狮子狗、吉娃娃、巴吉度猎狗，还是这几种个性迥异的小狗的混杂品种，都必须遵循同样的套路才能取得骄人的销售业绩。唯一的不同之处在于，在具体运用该套路时，他们会表现出不同的风格、采用不同的方式。

在我从事销售行业，与那些出色的销售人员共同打拼的这些年里，我发现销售过程其实是非常简单的。在本书中，我试图打破有关销售的一些神话，告诉你我领悟的道理和不为人知的秘密，这些都是我花费了多年时间才发现的。没有人愿意把这样的信息拿出来与人分享，因为它们通常都是用数不清的血汗和泪水换来的！

我已经向你介绍了关键性的思维方式和一些类似于捷径的技巧，如果你把它们都掌握住了，一定能提高你的工作效率，挖到你想要的那一桶金。不要在其他事情上浪费太多的时间。如果你的思维方式正确，就可以接着学习下面的内容了。

不知你是否见过这样的场景：一只小猎狗被拴在路灯柱上，因为它的主人要花两分钟的时间去一家商店买彩票。这只小狗不停地绕圈子，一股脑地向前冲，绳圈眼看就要被拽断了。

这像极了身为销售狗的我们，运用每一种无坚不摧的销售理论、策略和体系，努力打开一个充满活力、值得期待的市场。

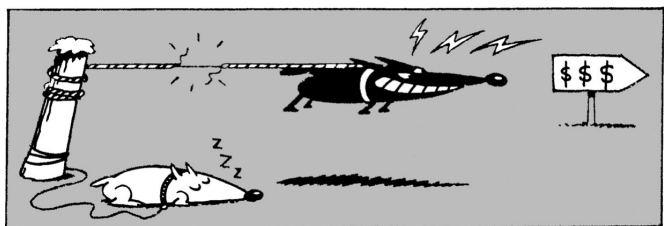
直接销售没有任何复杂之处，大体上可以分为3个基本步骤：

- 确定目标客户。
- 约见——通电话或面谈。
- 签合同（成交）。

赢得目标客户

这不过是一场游戏，一场简单而有趣的游戏，并不是针对你的自身价值或智商的测试。

一只狗拿到球的时候会缠着公园里的每一个人，直到有人同意把球给它扔出去。它们知道总会有那么一个人愿意把球扔出去的，问题不在于是否有这样一个人，而是什么时候才能找到这个人。作为一只销售狗，你必须拥有同样的心态。



大骨头：销售纯粹是一场精力的较量。当两个人在同一个市场上做销售，精力最旺盛的那个就是胜者！

估量还是不估量，这是个问题

至于你是否应该花时间去估量一笔尚未开局的交易的价值，人们已经谈论得够多了。花时间去确定人们对你的产品或服务是否感兴趣，和直接上前询问每个人的态度相比，哪种方式更划算？我认为你不应该一开始就去考虑对一笔交易进行估量，主要出于以下4个原因：

1.销售是一场精力的较量——你付出了多少精力，就会得到多少回报。所以，从激发精力的角度上看，走过去和人们直接交谈更有价值。

2.你有可能判断错误。你也许认为自己的产品显然对某位目标客户没有什么用处，但是你并不能肯定，也不知道他了解哪些信息。很可能他的一个朋友恰巧正在到处寻找你的产品，却无论如何都找不到。这些你是无法了解的。

3.通过和一个并不太重要的客户打交道，有助于你练习如何应对拒绝，让你对拒绝越来越不敏感。

4.若想弄清楚一个人对你的产品是否感兴趣，最便捷的方法就是直接走过去问问他！

你要把“是的”作为自己的座右铭，对任何事物都说“是的”。是的，你要去参加派对；是的，你要给某个人的朋友打电话；是的，你要主动帮助一个同事或朋友。你要做的就是与每一个人保持联络，哪怕他们对你的产品或服务只表现出一点点兴趣。你不必在乎他们喜欢你还是讨厌你，有钱还是没钱，只要能站到他们面前就行了。机会无处不在，你可以通过一个朋友的朋友，或者翻开电话簿随意选一个号码拨过去，甚至把电话簿上的号码统统拨一遍——方式并不重要。

第一步

永远也不要和不知道你是谁的人交谈，除非你已经和每一个知道你的人都谈过了。你应该去见那些由你熟识的人向你推荐的人，或者对你的市场营销有所回应的人。

记住，所有的市场营销手段——邮件、传真、广告或网页都必须包括一种服务，这种服务应能促使人们作出回应并咨询更多的信息。你可以在主页上打出标题，向注册的客户免费提供某种服务，或者在推销信件中声明，为月底以前回复的人免费提供价值250美元的咨询。怎么样？发挥你的想象力吧。

赢得目标客户是一种通过联络激发人们购买兴趣的艺术。总有人认识某个人。从年度报告、商业期刊、企业黄页、新闻报道和杂志中搜集名字和联系方式，发放问卷。你还可以通过其他公司得到目标客户的联系方式，或者寻找其他能从你这里获利的机构，向他们的客户提供你的产品或服务，把他们的客户变成你的目标客户。我在使用他人的数据库时，如果对方的客户和我达成了一笔交易，我通常会给向我提供这位客户联系方式的人一部分回扣。如果你是一只比特狗，大可以走出去在对方毫无准备的情况下打陌生拜访电话。而我从狮子狗那里学到了一点，那就是寻找目标客户完全取决于联络。你认识的人中谁的交际面比较广？问问他们认为谁有可能对你的产品、服务或你提供的机会感兴趣？和你的朋友以及老客户谈谈，向每一个人寻求开局的机会。这样，雪球就开始滚动了。这个过程其实很简单：找到一个或多个能帮你把信息传播出去的人，你每次只需向这些人透露最新的产品或信息，然后通过他们了解谁想获得更多的信息，那么这些人就是你的目标客户。这次没有成为目标客户的人通过推荐也会成为你的目标客户。

第二步

用你感觉最舒服的一种方式与目标客户建立最初的联系。每一种销售狗都擅长某种独特的交流方法。金毛猎狗和巴吉度猎狗倾向于使用介绍信，因为这相对而言不会太唐突，也比较随意。吉娃娃喜欢电子邮件的速度和科技含量，而狮子狗则偏爱与目标客户面谈，因为这样他们就可以闪亮登场了。如果不能见面的话，狮子狗会选择制作精美的小册子和销售信件——良好的形象和第一印象最重要。

大多数一对一的销售都是从打电话开始的。如果你具有比特狗的特质，那么打陌生拜访电话难不倒你，但是对其他品种的销售狗来说，很可能要在通过市场营销使目标客户对产品有一定的了解后，或者经人推荐后才会拿起电话，也就是说，他们可能不会一开始就采用打电话这种联络方式。有了最初的接触，下一步就是给目标客户打电

话：

1.感谢他们愿意抽出时间听你说，并保证你不会占用他们太多的时间，接着介绍你自己以及你推销的产品或服务。

2.感谢他们愿意抽出时间听你说，并保证你不会占用他们太多的时间，接着问他们是否收到了你寄给他们的介绍材料，询问他们有没有什么要进一步了解的。

3.感谢他们愿意抽出时间听你说，并保证你不会占用他们太多的时间，接着询问他们是否可以为他们提供更多有关该产品或服务的详细情况。

记住，要有礼貌，要热情，但是不要说得太多。问他们能否方便找一个合适的时间见面，如果可以的话，就把时间定下来。如果他们一时无法定时间，就主动提出一两个备选时间。你打这通电话的目的很简单，就是要约好和他们见面的时间。

如果你是通过打电话来完成推销的，就要问问对方，你提议的时间是否合适，或者还有没有更合适的时间，然后把时间定下来。要尽量让目标客户允许你在一个特定的时间再和他们联系。这样你就得到了对方的许可，可以和他保持联络。

在电话联系后，给目标客户写一封简短的信，感谢他抽出宝贵的时间接听你的电话，并告诉他，你很期待在某个时间和地点与他会面，他如果有问题随时可以给你打电话。最重要的是，要感谢他们对产品感兴趣。（你应该习惯在每次和人打交道以后都寄一封感谢信。）如果成本比较高，或者你的目标客户多达上千个，则可以发电子邮件，这样就几乎没有什么成本了。

第三步

如果你还没有做市场调查，那你可要赶快行动了。必须尽一切可能了解你的目标客户，以及他们的企业和所在行业，并且弄清楚他们

最初获取产品信息的渠道。掌握了这些信息之后，你会对做成这笔交易更有信心，并可以向目标客户证明你对他们非常用心，并且投入了大量时间去了解他们的需求。

你可以事先准备一些目标客户有可能会问的问题，并把它们逐一列下来，然后找一个人和你预演一下。比如，你可以找一个同事把这些问题过一遍，你的同事可能还会问你一些你并未列出的问题，或者提出批评意见，这样一来，如果目标客户问到了类似问题，你就有备无患，并再也不会惊讶或是脸红了。

另一个重要的问题是，你要知道和你说话的人是谁。你要迅速判断出和你交谈的是一个什么样的人。大多数销售人员都忽略了这一点，而这可能是致命的错误。如果你用自己习惯的语言、从自己的角度和目标客户交谈，可能根本无法真正地和他沟通，而你自己也搞不清楚为什么会这样。

目标客户也可以分为很多种类型，每一种类型都有自己的特点，对此你应该有所了解，并区别对待。一旦你认定了对方所属的类型，就要用他们习惯的方式来交流——这样你们的交谈才能顺利进行。

如果你的目标客户是一只——

比特狗：

- 他很可能有极强的控制欲，态度生硬，把经济利益放在首位，所以你说话一定要简明扼要、直奔主题。
- 他可能不需要你太注重社交礼节。
- 你的提议要简短，不要长篇大论。
- 把你的产品或服务和他的经济利益挂钩。
- 不要绕圈子。

- 采取下一步行动前要征求他的意见。
- 突出强调将要面临的重点情况。
- 细节内容点到为止。

吉娃娃：

- 他非常关注细节、喜欢钻研。
- 提供包括事实和数据在内的所有证据材料。
- 对他们来说，精确度很关键，所以你凡事都要再三核查。（不要出现打印错误！）
- 提供的佐证要有理有力。
- 提议要详尽。
- 提供的推荐材料来源要可靠。
- 表达要清晰，所说的每件事都要有事实依据。
- 他希望能看到一份计划书。

狮子狗：

- 他很在乎形象，擅长社交，乐于通过交谈了解市场走向。
- 要和他保持良好的私人关系。
- 请别人帮你引荐。
- 告诉他你的产品或服务如何能提升他的形象。
- 他需要向其他人述职吗？
- 你是否是第一个在他所在的社区推销该产品或服务的人，这一点很重要（他们欣赏大胆革新的人）。

- 对他们曾经取得的成就表示钦佩。
- 征求他们的意见。

金毛猎狗：

- 他很看重服务，态度很友好。
- 重点向他介绍你的售后服务。
- 要有耐心，坚持到底。
- 要友善，和他建立良好的私人关系，征求他的意见。
- 告诉他你的产品或服务如何能让他长期受益。
- 产品售出后，真正的工作才开始。
- 主动尽你所能地为他服务。
- 请他做你的推荐人。
- 他会希望能看到你的计划书。

巴吉度猎狗：

- 他非常喜欢一对一的交往，注重商品或服务的价值，希望建立私人关系。
- 询问他的需求。
- 强调忠诚、服务、信誉和价值。
- 和他多待一会儿。
- 设身处地地为他考虑。
- 对他的处境表示感同身受。
- 态度要谦恭。

当目标客户开始说话的时候，你要悉心地观察他们的体态、心理和情绪，这一点非常重要。你可以巧妙地模仿他们的身体语言。比方说，如果他们双手交叉，你也可以双手交叉；如果他们跷起二郎腿，你也不妨跷一跷二郎腿；如果他们上身前倾，你也可以照做，不过不要表现得太明显。这么做只是为了让你下意识地和你的谈话对象建立一种融洽的关系。

如果对方语速很快，喜欢一边说一边用手比划，那他们可能非常擅长形象思维。所以您可以通过展示图片、影像的方式来与他们交谈。问问他们能不能“看到”你正在讲述的东西。

如果对方语速很慢，语调平缓，似乎每说一句话都要经过深思熟虑，那么他们可能是动觉很发达的人（以感受为主）。当你和这些人交谈时，也要放慢语速，语调尽可能平缓。更重要的是，要多和他们谈谈你的产品或服务会带给人怎样的感觉。问问他们能不能“感觉到”你正在描述的东西。请他们相信自己的感觉或直觉，跟着感觉走。这样做可以帮助你更顺利地和他们进行交流，让他们更了解你的产品或服务。

还有第三类目标客户，即我们所谓的听觉型。这些目标客户说起话来像唱歌一样。向他们推销时，你要让你的产品或服务听上去对他们很有用。这类人一般为数很少，和他们在一起的时候，你应该多说诸如“听上去真不错”之类的话。

你之所以要这样做，是因为这些表达方式将使你和你的谈话对象不知不觉变得亲近起来。如果你们是通过电话交谈的话，那你最好说话时站起来，或者边走边说，你可以戴着耳机和话筒，这样会方便很多。采用这种办法会让你在交谈时显得精力更充沛，这一点电话另一端的人也能感受得到。这样做能让你的思路更加清晰，而且尽管对方并不在你面前，却照样能“看到”或“感觉到”你的情绪。你甚至可以考虑在自己的桌子上放一面镜子，这样你就可以在和客户通电话时随

时看到自己的表现。如果你绷着脸的话，我敢向你保证，电话另一端的人一定能感受到你是绷着脸和他讲话的。

我们当年从事货运行业时，要做大量的客户服务工作，尤其要和一些喜欢吹毛求疵的人打交道。由于货运行业对时间要求十分严格，我们经常会面临服务不到位的可能性。我们所有客服人员的桌子上都有一面镜子，用来提醒他们要时时刻刻精力旺盛、面带笑容。你一眼就能看出有货车没能把货及时送到，因为至少有三四个人正戴着耳机和话筒一边打电话一边来回踱步，眼睛不停地看着镜子，以免自己看起来沮丧、无精打采。这种做法的效果非常神奇。

争取目标客户的最后陈词

你的行动和精力是决定能否拿到目标客户订单的关键因素。你的精力越充沛，战果就会越丰硕。你可以利用我们在前几章讨论过的调整心态的技巧，让自己一直保持旺盛的精力。

有一个很有趣的现象：当你忙于通过各种手段打造旺盛精力的时候，你会发现你的精神头儿自然而然地就起来了。突然之间，大家都开始找你咨询，给你打电话，想了解你掌握的信息，想和你聊聊，想从你手里购买商品。

当你指导一个销售团队时，你要做的就是让他们吃饱吃好，然后让他们像野性未驯的销售狗一样去打电话、跑市场就好了。不要担心其他的事情，包括他们的销售业绩。

我那一天做68次推销的经历就是一个经典的例子。我没有试图推销任何东西，不过是想让自己成为一只销售狗罢了。在忙活了一天之后，我什么也没卖出去，只得到了一次预约机会。然而第二天，我就做成了一笔交易，而且我打的6个推销电话中有3个实现了预约！这完全归功于我旺盛的精力。

从一个办公室跑到另一个办公室，这听起来像是比特狗的风格。的确有一点，不过这么做更重要的目的在于释放精力。你在尝试这么做的时候可能会觉得有些别扭，这很正常。不过你完全可以用让你感觉最舒适的方式和尽可能多的人交流和沟通，因为采取这种行动的目的并不是为了走街串巷地和办公室经理搭讪，而是为了释放精力。你可以通过营销、服务、交友、散发数据资料等方式释放精力——方式不重要，重要的是开始行动！一旦你这么做了，你一定可以得到更多的客户和更多的预约。

预约

一旦目标客户的兴趣被你调动起来，接下来一定要提出预约或者承诺再与他们联系。在你和他们建立联系的过程中，这是至关重要的一步。下面介绍的几个步骤可以让你的预约顺利地促成一笔销售。

第四步

在按照约定会面或电话联系的当天，你要做好以下几个方面的准备：

衣着正式、得体。即使你所有的推销都是通过电话进行的也不例外，因为如果你装扮得体，心情就会很愉快，你与对方的沟通也会变得更加顺利。职业装扮能把你的思维调整到最佳状态，你的表现也会更加出色。记住，别人在见到你的几秒钟里，对你的第一印象就已经形成了。有的人还没出门就给自己挖了个大坑，一不留神就会掉进去。我的朋友雪莉·迈索那夫在她的作品《随意权力》中指出，衣着打扮正式得体的推销员和不修边幅的推销员的销售业绩存在着巨大的差别。一般而言，你的衣着打扮一定要比你的目标客户高出一个档次。要记住，在穿着很随意的时候千万不要拨打推销电话。

利用一切必要的手段把你的情绪和心态调整到正确的状态。换句

话说，在赴约前要选择你想要的情绪，要让自己兴奋、热情和快乐起来。如果你能做到这一点，那你此次约见取得的成果一定会反映出你的这种心态。



要守时。要比约定的时间提前至少5分钟到达约见地点。如果你是在一周以前预约的，要在上车之前给目标客户打电话确认一下。这既表明了你的热情和诚意，又表明你做事情很有计划。

记住，如果你答应对方在某一个时间回复电话，一定要信守承诺。我们当中有许多人似乎觉得电话预约没有面对面的预约重要，但是如果你刚开始和目标客户打交道就言而无信的话，那对方如何能够相信，今后与你合作的过程中，你的行为就会大有改观呢？

一旦你作出了承诺，就要信守诺言。言行一致对你来说非常重要。如果时间安排临时有变动，一定要尽快通知对方。

第五步

当你前去赴约或者如约给对方打电话的时候，记住，要把注意力集中在你想要得到的结果上。在与目标客户会面前，尝试着回忆过去的类似的成功经历。让曾经的成功在自己的脑海中重现，再次真切地体会当时的情绪。

当你第一次面见你的目标客户时，一定要面带微笑，主动与对方握手——如果在当地握手是习惯性的礼节的话。（握手时，既不要太用力，也不要太无力。和目标客户握手时，要和对方的力度相当。如果处理不当，对方立时会感到有些不快，这对双方建立合作关系来说可不是一个好兆头。）要等目标客户主动招呼你入座后再坐下。

如果你是和对方进行电话联系，微笑就更重要了，因为它会融入到你和对方的交流之中。

在初次谈话时，你唯一的重点就是要尽可能多地了解你的目标客户：他做什么生意，为什么选择做这行、为什么喜欢这行、他的理想是什么、遇到的挫折和问题是什么。这段时间不要试图去推销，而要用来问一些与目标客户有关的问题。哪怕对方主动问到了你的产品，也不要急于推销。在你的篮子里还没有装满关于他们的数据和资料之前，不要轻易开始推销。先放松一下！要表现出对目标客户的事情感兴趣，而不是让他对你的产品产生兴趣——至少现在不需要！如果你不得不谈自己，那就谈谈你和你推销的产品或服务打交道的经历，最好是你个人生活的有关经历。不要在此时推销！

了不起的销售狗愿意永远做学生，永远都在学习了解别人的心理和肢体语言，通过模仿、学习等各种方式帮助自己建立起和谐的人际关系。你只需花几分钟的时间，就可以浏览有关培养销售狗亲和力的软件工具包，从而掌握和目标客户迅速沟通、理解并建立亲密的私人关系的技巧，不管你和他们是直接打交道，还是通过电话或互联网进行沟通。

在此期间，你要提一些问题并聆听对方的回答。比如，你可以问：

- 请问你是通过什么途径了解我们的产品或服务的？
- 关于我们的产品和服务，你有哪些具体的相关需求？
- 当你得知这种产品或服务的时候，它的哪些具体特点引起了你的兴趣？

在听取对方的回答时要留心记住重要的信息，而且要有所回应，从而向目标客户表明你听得很认真，你是真诚地、全心全意地关注并渴望了解他们的想法。在他们说话的时候，注意不要打断他们，不管他们刚刚说过的话让你感到多么兴奋，都不要随便插话。很多时候，销售人员会在目标客户发表评论的过程中插嘴，提出一种自以为绝妙的方案或主意。他们根据对方刚才的话来判断，对方一定会对他们的提议感兴趣。不要犯这样的错误，要自始至终听完对方的陈述。可能他的某些话让你兴奋不已，但是请记住，所有的目标客户都只是想把自己的想法告诉你而已。他对你听了他的话之后要表达的意见根本不感兴趣，除非他说完了他想说的话。所以，务必保持安静、专心聆听。

接着，你要继续提一些开放性的问题（仅用一个词无法回答的问题），比如为什么、什么时候、多少等。这些问题应该与目标客户本人有关，比如他们的业务、他们的本质需求和具体需求——如果他们刚才没有告诉你的话。换句话说，不要急于求成，如果是一笔商业推销的话，要更多地了解他们的业务。如果你负责的是零售，那就试着多了解他们想怎样利用你的产品或服务。总之，要尽你所能地多了解信息。

如果你做的是一种网络市场营销业务，那你要了解他们为什么参与其中，或者为什么对这种商机感兴趣。认真听取他们的回答，从中

了解以下3点：

- 1.他们的具体目标。
- 2.他们想要如何利用该产品或服务。
- 3.他们的心理期望。

你要了解的是他们希望得到怎样的感觉，或者如果该产品或服务满足了他们所有的期望，他们会产生怎样的感觉。这一点非常重要，因为当你开始答复他们时，必须以这些为标准向他们提供信息和服务。

如果目标客户想让你向他们介绍一下你的产品、服务或商机，并坚持让你先说的话，你应该礼貌地表示同意，然后在提出几个简短的问题之后开始介绍。不过，要确保先听对方说，这一点很重要，因为这样你就有了充分的时间放松自己，还能了解目标客户的一些重要信息——他们的经历、想法、需求、期望、肢体语言，等等。

第六步

第一次联络的唯一结果应该是订好下一次约见的时间，届时提供一份意见书、草案，或者一个能让客户实现他们对你提及的那些目标的操作流程。如果你在和客户初次交谈时就能做到上述这些，那就更好了。不过，即使第一回合没能达成交易，也不要灰心。记住，你目前的工作是和客户建立关系。

你在第一回合中的目标实际上是双重的。第一个目标，正如我刚才提到的，是创造一个机会、预约下一次见面，或约定一个时间为他们提出的问题提供更详尽的答复。你的第二个目标是向他们作出一个承诺，这样做没有别的目的，只是为了证明你可以信守承诺。（当然不能把这一点告诉目标客户。）你可以作出一些简单的承诺，如：“我后天会给你打电话，告诉你我这边的进展情况。”或者：“我会

在48小时内给你寄一些手册和推荐信。”即使目标客户不需要这些东西，你也要创造机会向他们作出类似的承诺，然后履行诺言。这样你就开始在他们心目中建立了信用记录，让他们下意识地对你产生可靠、言出必行的印象。此后，在你和目标客户进行的每一次交谈中都要抱有这样一个目的，那就是保证至少向他们作出一个新的承诺，以便在不久的将来能兑现这个承诺。

记住，好狗总能在球被扔出去之后把它取回来，一次又一次不厌其烦地把球取回来。你也必须为目标客户设计这样一个球，通过作出承诺把球扔出去，从而为他们提供某种服务。当你把球放在他们手中时，实际上就等于替他们把球扔了出去，接下来你就可以重新把球捡回来了。这样一来，你就在他们的头脑中留下了一种难以磨灭的印象，让他们下意识地信任你、关注你。他们会打心眼里认为你值得信任，今后，当他们要在你和别人之间进行取舍时，就会记起你是言出必行的。

在此后的会晤中，你要按计划提供更多的材料，展示更多的意向书，作出承诺，然后签下订单。

让我们看看弗朗辛的故事吧。弗朗辛既漂亮又很有亲和力，她除了待人诚恳外，最大的优点就是聪明，并能真诚地关心他人。

每次弗朗辛在销售会晤后回到办公室，她的经理都会问：“你今天做成了几笔交易？”这让她非常郁闷，尤其是当她无法满足经理的期待时。她对这份工作感到很灰心，并最终离开了公司。她发誓再也不做推销了，而要去做一些压力不大、收入更稳定的工作。她的一个朋友建议她去面试一个销售职位，通过电话推销互联网服务。她说这类工作会让她痛苦不堪，自己再也无法承受销售——尤其是电话推销带来的压力了。不过她反正闲着也是闲着，就去了。结果她喜欢上了这种服务，而且很快就和主持面试的经理艾玛建立了很好的关系。她在面试中对艾玛说出了自己的顾虑。艾玛鼓励弗朗辛再尝试一次，她

告诉弗朗辛，每次拨打电话只有一个目标，那就是争取与目标客户再一次通电话的机会从而为他们提供更多的信息、履行自己作出的承诺，或者跟踪一下进展情况。艾玛知道弗朗辛是一只地地道道的金毛猎狗，非常愿意为客户提供服务，同时她也是一只巴吉度猎狗，有能力赢得别人的心。尽管弗朗辛与别人的交谈都是在电话里进行的，她还是成为了团队中最出类拔萃的销售狗。她再也不用担心能否成交的问题了。她要做的就是尽可能定下次电话联系的具体时间，然后再按部就班地如约和对方联系。对弗朗辛来说，每一通电话就是一次服务的机会，每一次的电话约定都是为了建立起更深厚的关系，而成交自然成了水到渠成的事情了。

第七步

多年来，当销售给我带来些许麻烦的时候，我最爱走的就是这一步，也正是这一步，使我20多年来始终稳居第一，数不清的金钱也随之而来。我的技术助理为此恨透了我，我的商业伙伴和我为此共同度过了许多不眠之夜。直到今天，我有时仍要为此彻夜不眠，不过我仍然一如既往地决定坚持这样做下去。

那就是，对他们有求必应！

是的，就是这一步。它就是我所说的“魔杖法”。“如果我能驱动魔杖，创造一个最理想的方案，提供最完善的服务、最明智的策略、最完美的房子，结果会怎样？”我会认真聆听对方的回答，再问几个具体的问题，然后准备提供他们想要的服务。我会跑到地球的尽头为他们找到他们想要的“球”，不管它被扔到了什么地方。我会让他们随时了解我一路上所进行的调查、创造、尝试和我经历的种种磨难（还记得要保持联系的原因吧？），然后想办法找到一种途径，解决他们面临的问题。

当你问他们需要你挥动魔杖达成他们哪些愿望时，他们可能会提

出这样一些典型的要求：“我想要一种能彻底改变我的经理们的心态的培训，让他们意识到自己是教练而不是独裁者。”“我想要我的货物每周一上午9点前到达纽约。”“我想要找到一种获得财务自由的方式，同时又不用辞掉现有的工作。”

很多时候，我实际上就是在运用这种技巧，甚至把客户的要求提得更高，我向他们保证，如果我不能提供他们想要的服务，他们就无需付款。迄今为止，我只遇到过一次退款，原因是我对自己提供的培训的结果不够满意。

所以，对于大部分合理的要求，总会有解决的办法。了不起的销售狗就能把这个办法找出来。有一次，我的一个朋友在四处寻找一个投资顾问和一个新的会计。他见了很多有资历的候选人，也逐一对他们进行了面试，但总是不满意。在一次派对上，他偶然向一个年轻人提起了这个令他烦心的事，而那个家伙恰好是一个会计。他很聪明地向我这个朋友提出了这样一个问题：“如果我能驱动魔杖的话，你想要我提供的投资策略是什么样的？”我的朋友有点恼火，因为在那之前，所有人对他说的都是自己不能做什么。过了一会儿，他回答说：“哦，我希望能有在延期纳税的基础上进行投资，在将来的某一天把钱免税收回来。”那个年轻人笑了笑说：“谁不希望这样啊？”然后他很快补充道，自己也没有把握，但他随后问我的朋友是否愿意在下个星期的某个时间到他的办公室面谈，届时他的一个保险业同事、一个证券投资经理和一个税务律师也将到场。我的朋友高兴极了。我不知道他是否得到了自己想要的全部东西，但是当我问起他的时候，他只是咧着嘴大笑着说：“我有一个专业的团队在处理这个问题。”在上述案例中，这个会计很聪明，虽然他自己没有解决问题的办法，但是他并没有就此放弃，而是想方设法地搜索对方想要的方案，为自己和自己的几个朋友赢得了一个终生的客户。

我在IT行业从事销售的时候，我的技术助理经常会冲我吼，说我们的电脑不可能具备我向客户承诺的那些功能。我告诉他们，我们应

该尽量想办法去做到。通常我们都能找到解决办法，或者找到另外一个能满足客户需要的系统。我也曾为此失去几个客户，但只是很少的几个，而且这些客户肯定也成了我的竞争对手的沉重负担，因为他们的期望值已经被我抬高了。

安排落实（完成交易）

第八步

不管是在第一次预约还是在以后的预约中，你总得向对方透露些信息。如果你已经向对方提出了问题，感觉和对方在一起很舒服，并且认为彼此已经建立了某种联系，就要开始对他提出的问题进行答复了。向他解释你的产品、服务或商机将如何解决他面临的切实问题以及心理和情绪上的问题，并留意他的反应，包括留意他的肢体语言。是点头、眉头紧锁还是双臂交叉？在和你说话的时候是忙着工作还是两眼发呆？

要留意所有的身体暗示，并尽快作出反应。当目标客户的肢体语言明确表明他们不感兴趣或者不同意你的说法时，不要不知趣地继续没完没了地发表演说。如果你说话的时候，你的目标客户着手去做另外的工作，这可不是一个好兆头。你必须停下来，跟他确认一下你正在谈论的要点。如果你看到的是消极的肢体语言，或者感觉局面开始失控，一定要停下来，问问客户是否理解了你所说的话，他意下如何，有没有听明白。随便问什么问题都行，只要能得到对方的回答，你就能知道自己进展到哪一步了。如果你不能肯定这次谈话是否进展顺利，就不要一个劲地给自己挖坑了。提些问题，如果他的肢体语言或答复都比较积极，说明事情进展得很顺利。时不时地再和他确认一下，问问他对你提供的信息作何看法，方式要灵活。如果有必要可以暂时改变进程或方向，不要不知变通，但是一定要遵循目标客户的意愿。

当时机成熟时，你就可以开始询问目标客户对如何利用该产品、服务或机遇持有什么观点。让他们说说自己希望事情如何进展下去，什么时候才算时机成熟。只要你感觉目标客户理解、同意或支持你所说的话，时机就到了。如果你对他提出的异议基本上都已经进行了答复和解决，并且你的答复和解决方案让他感到很满意，如果看起来已经没有什么悬而未决的问题，那就意味着时机成熟了，你可以开始提出接下来的问题了。

我把这一过程叫做“安排落实”。你应该把“交易完成”这个词从你的推销字典中删除。没有人愿意被完结，而且许多推销员很害怕成交这一关。你应该这样看待这个过程，就是仅仅把它视为一种安排和落实，落实如何安装、实施、交货或注册等问题。首先，问问他怎么想，或者他感觉如何。一旦目标客户开始思考这方面的问题，那一切都好办，你只要问问他们“什么时候”“在哪里”和“怎么做”就行了。“你想什么时候接受服务？”“你希望什么时候开始？”“你想什么时候利用这个机会？”

与此同时，当然也可能是在作出安排之前，对方无疑会提出一些疑问和异议。记住要提前训练自己应对批评的能力。尽量快速、多次、密集地进行训练。这么做的目的在于，当谈话过程中对方向你提出批评意见的时候，这种批评就成了谈话内容的一部分，而不会让你的情绪出现太大的波动。尽你所能地对所有的批评和疑问作出简明扼要的答复。不过，在大多数情况下，在答复疑问或处理批评意见时，比较合适的做法是先提出一个问题，比如：“谢谢，你感觉这可能略微超出了你的预算，对此我十分理解。你这么认为的理由是什么呢？”或者：“你说现在你还没有准备好，你为什么会这么说呢？”

你提问的目的是为了弄清楚原因，而不是试图给目标客户设一个圈套，这样你就对他的难处表示出了诚挚的关切。一定要不断地提醒他们，一旦拥有了你所提供的商品或服务，他们将得到哪些切实的利益，以及会给他们带来哪些心理上的、令人无法抗拒的好处。千万不

要试图操纵目标客户，他们会对此有所察觉，而且会像所有的困兽一样挣扎着逃脱。销售是交友，是建立关系而不是一场智力对决。

这就是为什么说你不一定非得是一只军犬，也照样能在销售中赚大钱的原因。比特狗、狮子狗、金毛猎狗、吉娃娃和巴吉度猎狗都能凭借各自的优势在销售过程中表现出色。

吉娃娃的狂热有助于建立非常融洽的客户关系，因为目标客户可以看出他对自己是真的很关心、很在意。金毛猎狗可以为客户提供支持与理解，这是他们特有的优势，他们能让目标客户打心眼里感到温暖。狮子狗可以为目标客户就某一方案提供专业的看法，让目标客户对产品、服务或商机所具备的优势和可靠性充满信心。巴吉度猎犬是打造良好人际关系的大师，他与生俱来的聆听能力和对客户的苦衷自然流露出的同情与理解，会让目标客户在一连数月都和他亲密无间。看家狗活着就是为了眼下这一刻，面临的机会越多，他们就越兴奋。比特狗到了这个阶段就要注意了，要有耐心，要把批评转化成进一步的交流，至少要装成感兴趣的样子。在此给比特狗的提示是：关注眼前！不要多想，不要对自己或目标客户妄加猜测。

这一轮需要做出的预约可以是1次，也可以是6次。发挥你的判断力，估计一下自己的精力什么时候会开始走下坡路。要试着在状态开始低落之前结束谈话。最理想的情况是以中等的状态开始、以绝佳的状态收尾。及时打住，让对方心存期待，期待你将来提供更多更好的信息。在每次交谈中都要向他们提出一些安排或落实方面的问题，起初可以笼统一些，然后再具体一点，应付大部分异议和疑问的方式也是如此。

大部分目标客户若是真的对你的商品感兴趣，就会非常清楚自己想和你怎样把交易落实下来。不过也有人可能对你的商品并不感兴趣。那没关系，不要往心里去。你每次去商店难道都是见什么就买什么吗？当然不是了。可能这个人想要的东西你没有，这没什么大不

了。一旦你意识到自己没有合适的办法解决顾客面临的问题，就要坦率地承认这一点，这会为你树立起良好的声誉。如果你不得不退出，也要体面地退出，然后很从容地询问这个目标客户，是否恰好认识的什么人有可能对你提供的产品、服务或商机感兴趣。从他那里要来这个人的名字和电话号码，并问他是否愿意给这个新的目标客户提前打个电话，告诉对方你将和他联系。

还有一些人所遇到的目标客户没有足够的勇气作出决定。所有的问题都得到了答复，而且该目标客户确实非常需要你的产品或服务，但他似乎无法下决定。对一个做了大量工作、投入了大量精力、已经到达这个阶段的推销员来说，这种情况实在让人郁闷。当心！不要失去耐心！如果你把扳机扣得太快，便会前功尽弃。你在面临这种困境时，可以尝试下面的做法：不要再提出“有关安排上的问题”，你只需告诉目标客户，你可以在何时、何地或是如何提供你推销的商品。注意他的反应，他可能简单地表示同意，说由你来安排，这样，这笔销售就算成交了。如果他还是犹豫不决，你就要试试比特狗的做法了。我曾经试过这样的做法，效果挺好的。我是这样说的：“好吧，随便你。不过请告诉我，我该做些什么才能让这笔买卖成交呢？在这一点上，不管你让我做什么，我都愿意效劳。在我们进入实质性的阶段之前，还有什么问题需要解决吗？”

记住，如果你自始至终一直表现得像一只纯种的金毛猎狗的话，那么敲定一笔交易就不会有什么问题。问问你的目标客户，他是否能想象得出一旦拥有了这种产品、服务或商机，自己的生活会有什么变化。等他开始说的时候，你只需要问问他是否现在就开始。

我很想说，只要按照这个步骤走上一圈，你就大功告成了。然而事实并非如此，这些步骤可能会是一个周而复始的圆圈，你和你的客户会不停地周旋于其中。销售就像是跳舞，你需要移动脚步、摇摆身体、弯腰鞠躬、不停旋转。和跳舞相比，销售唯一不同的是这里的音乐永远不会真的停止。如果需要的话，你可以转而和同一个舞伴再次

携手共舞。

你要不断地努力让目标客户了解你可以为他们提供哪些售后服务与支持。告诉他们把产品推销出去只是个开始，而不是结束。一旦成交，有关支持、安装、应用和有助于你取得成功的其他一系列工作也就拉开了序幕。你要向客户保证，如果这些没能兑现，你将非常乐意无条件地退还他们的全部资金。做到这一点非常重要，这等于把所有的风险从客户那里拿过来放在自己这一边。

永远不要害怕提出这样的问题：“我们什么时候可以开始？”如果你每次都同样的方式提问，客户会感到有压力，所以你要用不同的方式、在不同的时候提出类似的问题。

如果你的目标客户需要更长的销售周期，那么你每次和该客户打交道时的任务就是首先和他达成一项协议，履行你的承诺，同时要让他也承诺采取进一步的行动。这个行动可以是完成财务报表、完成一项调查、访问一个用户的网站，也可以是和一个正在使用该商品的用户交流一下。

记住，在整个推销过程中，总会有那么一个时间，买方会觉得这笔交易非常完美。在这一刻他会极度兴奋，为自己这个颇有创意的决定而感到骄傲，或者只有在这一刻，他才能够真正想象出自己正在采购的商品将给自己带来哪些好处。这个时候，你要及时地提出这样一个绝妙的问题：“你还认识什么人会对这种商品感兴趣吗？”这一刻可能出现在签下订单前的某个时候，也可能出现在成交后的几天或几周内。但是，千万不要在目标客户正在签字、或刚决定购买时提出这样的问题。不管他看上去如何镇定，此时他的心里总不免会产生一丝畏惧和犹豫，或者会忍不住胡思乱想。别逼他了！

不要提出类似的问题，除非他的骄傲情绪非常稳定，否则你的问题会让他产生一种买方容易出现的后悔心理，让他觉得你感兴趣的只

是把商品推销出去，而不是和他建立长期的关系。这个问题如果问的是时候，他会毫不犹豫地把另一个人的名字告诉你，而你就可以像滚雪球似的与越来越多的人建立联系，再也不用不打招呼就去联系陌生人了！

概述

赢得目标客户

- 1.和你最先认识的人交谈。
- 2.用你感觉最舒服的方法进行初次接触。
- 3.做好市场调查。

预约

- 4.给对方留下良好的第一印象。
- 5.在赴约之前，把注意力集中在你希望达成的目标上，而不是一味地恐惧。
- 6.再次预约下一次见面或电话联系的时间——找一个保持联系的理由。
- 7.对他们有求必应。

安排落实（完成交易）

8.提出问题并处理批评意见。认真听取目标客户的意见并观察目标客户是否有想要购买的迹象。敲定买卖，用适合客户的方式而不是适合你的方式来达成交易。

骨头：成交是一种态度，而不是某一次交易中最后发生的事件。你应该始终专注于询问、安排、落实，并尽快解决出现的问题。

第16章 这到底是谁的灭 火龙头

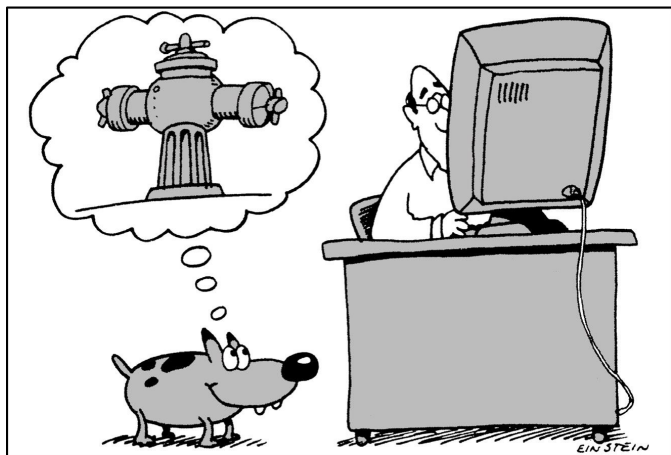
——领地管理秘诀

世上没有一只狗不了解哪里是自己的领地，也没有一只狗在自己的领地遭到侵犯时还浑然不觉。你那顽皮的小狗总是抬起腿，不管三七二十一地四处撒尿，以此划出自己的领地。大部分销售狗——当然不是所有的销售狗——也会通过一种更文明的方式来划出他们的领地。

销售狗的领地可以按地域、产品、行业、目标市场群体或者关系网络来划分。不管如何划分界线，划界的规则和保护个人领地的方式却是相同的。

一只出色的销售狗必须学会如何监管自己的领地。像狗那样划出自己的领地显然不被社会所认可，但你可以通过其他许多方式划分和管理个人的领地，而且做好这项工作将有助于你取得重大的成就。

和世人的普遍看法恰好相反，管理自己的领地并不仅仅是为了防范竞争对手或入侵者。在销售界，个人领地的确立非常重要，因为它赋予了销售狗一种意识，让他意识到自己的战场在哪里，并让所有场内的生物都知道谁是这片土地的“主人”。销售狗在领地中逡巡过多次以后，就会熟悉这里的每一种气味、每一块构造和每一寸土地的蜿蜒起伏。他对居住在该领地内的每一个生物都了如指掌，深知它们的习性、礼节和风俗。



销售狗会保卫和监管自己的领地，对领地内的一点点躁动和变化都感到无限好奇。销售狗应该对自己领地内的每一家公司都了如指掌——他们在行业中的排名、各自的管理理念，他们是在扩张还是在萎缩，等等。同样，销售狗应该对那些和自己保持合作关系的人也了如指掌——他们的社会地位、别人对他们的评价、他们的事业发展方向，以及他们面临着怎样的情绪问题。一旦这只销售狗掌握了上述的所有信息，那么领地内所有的生物都会把他视为该领地的管家。

我有一个朋友，多年来一直在悉尼从事办公产品的销售。自从他开办了这样一家商店后，他就开始兴致勃勃、认真负责地巡视那片领地。在悉尼或者在整个澳大利亚，在办公用品行业内没有一件事情是他不知道的。虽然有时候也有其他的狗前来冒犯，在他的领地里撒尿、乱划乱擦，他的销售额仍然保持持续增长。那些狗都来了又走了，只有他至今仍牢牢地守着那里。他非常成功，而且成了当地最大一批公司的固定采购来源。

由于他的耐心和他在那片领地上的长期监管，领地上所有的生物在经过一段时间后都倒向了他这一方。如果你有耐心、有远见，金钱就会滚滚而来，挡都挡不住。

这就是要监管一片领地并保住它、开发它的原因。这里每一个人

都应该认识你，知道你是做什么的，而任何与你的产品或服务有丝毫联系的信息都应该在你这里汇集。时间和领地可以让销售技巧最拙劣的销售狗也变得富有起来。

对年纪尚轻的销售狗来说，这一过程相当艰难，因为他们没有耐心等待结果。所以在这个过程中，你要为自己赢得的并不起眼的胜利喝彩，对自己取得的成绩表示赞赏，这对保持情绪高涨十分重要。领地的管理并不难：就是每天、每周、每个月都不停地闻、不停地刨。这一点非常重要，因为目标客户会看到你一直在挖掘，他们会感觉你是在为他们挖掘新的信息。最终，目标客户会被你吸引过来，因为你已经在他们心中留下了一个稳定可靠的印象。这是巴吉度猎狗的强项，这个强项绝对值得其他狗学习。

顺便说一句，我们在前面讨论的技巧，即如何对目标客户和老客户作出承诺并信守承诺，在领地管理上也是一个重要的诀窍。有目的地向他们作出承诺，答应给他们打电话、写信、顺路拜访他们、为他们提供信息或者一些商务或非商务的服务，通过这些，你可以逐步在他们心目中建立一种值得信任的形象。

虽然总会有新来的狗在你的灭火龙头上撒尿，在你的客户身边蹭来蹭去，但假如你是一只明智的销售狗，仍要持续保持可靠和忠实的姿态。

你会被视为栋梁，而不是拆台的人。

第17章 远离流浪狗收容所

——销售狗的职业发展

你和我这样的人之所以被这种工作强度大、压力大、充满机遇的销售行业所吸引，其中的一个原因就是我们都喜欢追逐，喜欢赢，喜欢一次次面对挑战。我们就是为了下一次刺激、下一笔交易以及下一回冲刺而活的，有这种个性的人是永远不会停止搜寻猎物的，这是好事。但是，我们如此渴望得到既快又多的满足，最终也可能让我们误入歧途。

如果你在很长一段时间里把狗独自留在家，不去陪伴它、鼓励它，那它最后就会把房子拆了，把家具啃得稀巴烂，四处游荡，擅离职守。而如果一只销售狗失去了与他人的互动和交流，最后也难免会做出同样的事。

出色的销售狗都明白自己需要集中精力、全力投入并保持耐心。而你对你的领地、行业和产品来说也应该如此。如果不管什么时候，只要发现还有一块地方尚未被你扫荡过，你都要翻过篱笆、跳槽而去，那你为了解领地所花费的时间和精力就失去了意义。

所有出色的销售狗都在长期实践中通过某种方式逐渐培养出了一种行为准则，那就是集中精力、持之以恒、习惯于延迟的满足感。而没有经验的销售狗，尤其是一些极度兴奋、容易紧张、信奉完美主义的销售狗，在销售额不尽如人意的时候就容易惊慌失措，甚至在销售

业绩令人欣喜的情况下，也总是用一只眼睛瞄着后门，觉得外面可能“有更好的事情出现”。

你要想找到一条沦入流浪狗收容所的捷径，那就不妨用那种“草总会更绿”的心态活着。在这个行业里，你只需5分钟就能从一个传奇人物变为一个失败者。这就是这种游戏的性质。你的成绩完全取决于你最近一次所完成的销售任务。

销售狗都受到了金钱的驱使，而且每个人因此都有很强大的动力。不过，不断地追求更大、更好、更多，可能意味着当我们的船快要靠岸了，我们却迫不及待地跳入了河中。要建立人际关系、让别人对你产生信任，你必须付出时间、精力、关注、投入、服务、忠诚和意愿。而有太多的流浪狗却否定了上述的所有工作，把成功的势头拦腰截断。我们都梦想着做一个“手到擒来”的推销员，都梦想着所有的客户都能主动来找你、主动购买。如果你把时间都花费在从一家公司跳到另一家公司，或者更糟糕，从一个行业跳到另一个行业中，那结果往往是你前脚刚走，后脚就跟进来一个人，把你辛苦打拼取得的成果轻松地摘走了。如果你游荡得太久，就永远无法获得回报、取得成功。

那么，那些四处游荡的狗会有怎样的下场呢？

最终，他们会惹人生厌，被送到收容所里去。幸运一些的可能会得到第二次机会，但是大部分将被残害，被送去放牧或者被宰杀！

许多流浪的销售狗都渴望像从前那样去做推销，长期流浪的销售狗甚至还紧抓着那曾经的辉煌不放。他们会对每一个感兴趣的人讲起自己过去的那些辉煌战绩。

可是，对许多这样的销售狗来说，他们的斗志已经像被动过外科手术般地切除了——不是被兽医手中的手术刀，而是被市场切除了，因为市场总是欢迎那些似曾相识的微笑的面孔，这些面孔属于专注而

投入的销售狗，而那些四处游荡、低声哀嚎、习惯逃跑、急功近利的流浪狗永远都会受市场的挤兑和排斥。

在这个世界上，到处都游荡着成千上万只原本很出色的狗，这些狗如果能得到正确的训练，找到好主人，都能成为冠军狗，成为了了不起的猎手。销售狗也一样。过早取得成功对于有的销售狗来说并不是一件好事，因为他们会由此变得急躁起来，渴望再现辉煌，经受不起销售低潮的磨炼，从而错过了销售狗的成长黄金期。

记住，销售之所以被称为一个周期，就是因为它是一个循环，总是一圈一圈地循环反复。其中有喜有忧、有高潮有低谷，但是每一个阶段终究都会过去。

弗兰克是多伦多最出色的网络营销人员之一。他在很短的时间内就建立了一个发展速度堪称一流的销售网络。于是，他迫不及待地想再创辉煌，在两年内至少跳槽到6家公司，试图建立起一个与之前的公司类似的庞大销售网络。他本来前途无量，具备成为千万富翁的潜力，但是他没有毅力，也没有耐心。

那些曾经被他招为部下、多年来坚持在一个方向上努力奋斗的人现在都已经退居二线了，每个月可以坐收上万美元的免税收入。而我最后一次听到弗兰克的消息时，他不过是一个微不足道的小主管，埋没在某家大公关公司里，住在市郊，还在和别人讲述着自己当年的辉煌。

我的兄弟蒂姆是一只经典的销售狗。在他那种巴吉度猎狗的外表下，隐藏着比特狗的凶猛个性。当他还是一只年幼的销售狗时，曾经从一个行业跳到另一个行业，最终进入了库房设备和仓储系统销售行业。他花了好几年的时间才有所收获。尽管他尽了全力，还是没能找到适合自己的位置，因此我们一家人都很担心。蒂姆能行吗？他这辈子难道注定就翻不了身吗？

事实并不是这样。蒂姆的明智之举就是在这个过程中选择了几家公司，这几家公司在业界都很有名气，因为他们提供的培训是最出色的。他的转变是跨越数年的转变，而不是一年内在好几家公司之间跳来跳去。一旦他发现了一种能真正激发他兴趣的产品和服务（他总是喜欢研究货车和起重机），他在驯狗师职位的竞争中就会脱颖而出，把竞争对手抛在十万八千里以外。他的精湛技巧和丰富经验都已经累积到了顶峰。他现在住在克利夫兰黄金地段的一栋占地数千平方米的大房子里。我还记得他说过，虽然多年来他对自己曾经做过的那些职位一直都不满意，但他还是决心做下去，在起步之前尽量多地学习并掌握必要的技巧。

你一定见过这样的人——

他们似乎整天都在打高尔夫，从来就不登门推销或拨打推销电话，但他们总能找到最好的推荐人，似乎从来都不用为销售额担惊受怕，订单似乎总是源源不断。这是因为他们对自己的主人、领地、业务线路一直忠心耿耿，经过一段时间后，他们已经成了其他所有人争相效仿的榜样。他们之所以能得到如此令人艳羡的位子，就是因为他们已经成了这里资历最深的人，看上去就很有权威。

那些从一个地方跳到另一个地方的流浪狗就永远无法得到这种关键的能量积累，而正是这种积累才能让他们具备一种令人难以抗拒的吸引力。最终，他们战绩寥寥，由此导致动力不足，随之而来的是他们头脑中挥之不去的消极态度，而这种态度将使他们丧失销售的能力。

我认为，销售这个职业对任何人来说都能提供一种最有力的个人成长历练。为什么这么说呢？因为每一天，当你面对镜子的时候，你都不得不看到自己究竟是个怎样的人。你想什么、做什么、有什么感觉、甚至回避什么，都将决定你最终能把自己塑造成一个什么样的人。

我还发现，在世界的任何一个地方，几乎所有商界成功人士所取得的成就都能追溯到销售这个根源上来。这些人之所以坚韧、乐观、豁达，正是因为他们曾经无数次面对目标客户，无数次和目标客户打交道，其中既有大客户也有小客户。

你进入销售行业后要作的第一个、也是关键的决定就是——你该到哪里去工作。

要知道，作为一名职业销售人员，你在挑选一家公司的时候，不要仅仅考虑你最初能拿到多高的薪酬，而是要看另一个更为重要的因素，这就是你将在那里接受怎样的教育。不论你最终选择的是一家网络营销公司、一家房地产公司还是一家综合性企业，你作出这一选择的根本原因都应该是这家公司能为你提供出色的培训。

这将是作出的最好的长期投资。多年前，我选择了优利公司的前身，当时我考虑的不是它的产品。事实上，当时它的电脑系统在业内是最贵的，性价比很低，销售起来是最困难的。不过，它提供的培训范围很广，内容很全面。在那里就职的4年里，我不仅掌握了销售的技巧，还培养出了一种根深蒂固的勇气和决心，并立志要做一个真正的商界高手。

作为一名经理人，如果你能把精力集中在如何对你手下的狗进行培训上，那你一定会成为大赢家。而如果你只关心收益，那你顶多只能取得短暂的、稍纵即逝的胜利。作为一只优秀的销售狗，你应该挑选那种能给你提供最好培训的公司。一旦找到了这样一家公司，就要承诺在那里至少工作四五年，这样你才能细水长流，才能得到持续不断的指导、培训和针对你个人的点拨，而这些只有在出色的销售培训中才能获得。就职时间的长短非常关键，它决定了你是否能真正地确立重心、掌握必要的技巧、习得必要的技能。如果你很快跳到新的地方去，那你接受的培训和指导就将被迫中断。如果你能表现出一定的毅力和耐心，那么时间会过得很快，而你最终将获得巨大的经济利

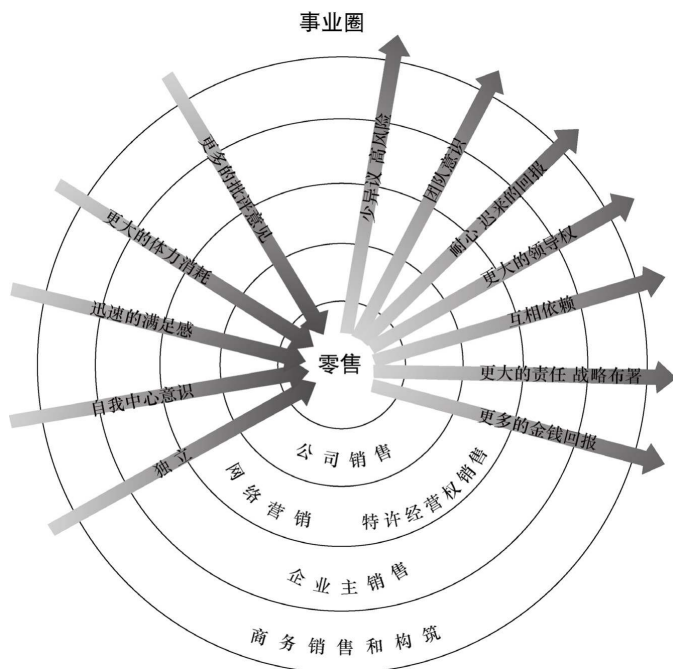
益。

这就是为什么我倾向于选择网络营销机构的原因。好的网络营销机构能提供大量的培训和指导，因为每一个人都有一种天生的兴致，愿意对自己招聘进来的人进行培训，这能直接让他的腰包鼓起来。在现代商务世界里，网络意味着一切。只要你在人力资源上作出一定的投入，你所创建的网络的创收能力就能得到极大的提高。

一旦你知道自己属于哪个品种的销售狗，你就需要寻找一位导师（一只领路的狗），他属于另一个品种，能够教给你一只出色的销售狗必须具备的、同时也是你所欠缺的一些技巧。比特狗应该找狮子狗或者金毛猎狗做导师，从他们那里学到一些市场营销和服务方面的本领，从而掌握更全面的销售技巧。巴吉度猎狗需要请狮子狗教他做市场营销，而狮子狗需要跟吉娃娃取取经，从而既拥有光鲜的外表，又拥有广博的知识。

如果一只销售狗能够专注于提升自己的销售技巧，他的事业就会自然而然地得到拓展，就像一组不断扩张的同心圆一样逐渐发展壮大。对了不起的销售狗而言，他的事业发展一共要经历5次主要的拓展。每一次拓展都意味着占领一块更大的领地，拥有更多获取回报的机遇。

大多数小狗在进入销售生涯之初，都是给人推销一些零售的产品或服务，这种工作完全以推销为中心，而且几乎不需要做任何个人市场营销。具体而言，他们可能是在一个零售的大卖场里推销农产品、鞋子、办公用品或者男士服装。在这个阶段，成功的关键在于树立信心，有了信心，你就可以从容应对批评和拒绝，从而完成交易。你还需要旺盛的精力和一种感性的、专注的性格，这对建立客户关系、继续销售、提供服务和解决问题都非常重要。作为一只小销售狗，你要培养这些技巧，这样你就能走上一条充满激情、利润丰厚的职业之路。



当销售狗逐渐成熟，学到了更多有关建立以及维持客户关系的技巧时，便来到了公司销售这个更高的层次。他们仍然在为某人推销一种产品，例如商用机器、货运服务或投资项目，但是推销的产品以及所建立的客户关系都更为复杂，得到的回报也更丰厚。

在这个层次上，你需要磨练与人面对面交往的技巧，让对方对你产生信任。你需要习惯和高层决策者融洽相处，同时要习惯于巧妙并艺术地将损害赔偿控制在一定范围内。你必须能够即兴发挥、保持健康的思维方式，这对你在该阶段的发展非常重要，同时，你还要有能力把复杂的概念简单化，并把它呈现在你的听众面前。

这几个销售层次非常稳定，同时，正是在这几个层次中，我们可以识别真正的销售狗及其所隶属的真实品种，以及他们的性情特征。他们开始认识并接受自己天生的本领，以及自己所属品种所具备的各种强项。在这个阶段里，大多数销售狗都能轻松地赚到6位数的收入。

在这个时候，千万不要跳槽！如果销售狗在这个发展阶段选择四处跳槽，那他们可能永远都无法进入更高的层次。他们将丧失训练的机会和持之以恒的力量，失去做看家狗的机会，失去获得大量金钱的可能性。

在公司这个舞台上，他们会自然过渡到管理和指挥层上，但是经验丰富的销售狗也有可能捕捉到更大的猎物发出的气息，于是，当初驱使他们进入销售这一行的那种独立的性情可能会伴随着强烈的热情再次出现。

在第三个层次里，销售狗可能会得到特许经营权，成为企业主，甚至会接受挑战，建立一个多层次的组织机构。他们会将自己的时间和金钱全部投入进去，全力从事销售，就像自己刚刚入行一样。此时风险更大，但回报也将是巨大的。事实上，此时的收入是没有上限的。不过这个领域相对而言仍是比较稳定的，因为销售与发行是有章可循的。在这个层次中，销售狗仍拥有一定的庇护，不会面临野外的种种危险。

要在这个层次上取得成功，销售狗必须让自己的演讲能力日臻完美。他们必须能够激发并传播一种情绪，让别人接受自己的策划，并能够陈述远大的构思蓝图。

对销售狗来说，下一个层次就是成为企业家，发展自己的理念、产品或服务，建设基础设施及业务机构，实现生产及销售环节。这一切都要依靠他自己的观点和他自己的团队。销售狗此时的工作不仅仅是销售，还涉及如何吸引投资者、借贷方、供应商以及被他纳入策划的其他同盟者。销售狗此时要对自己的行业技巧进行微观调整，因为如今他要顾及的远远不止一次销售，还有别人投入的资金、信心和支持。在这个层次上，失败的几率会非常高，但是可能得到的回报也是令人艳羡的。你问问比尔·盖茨和迈克尔·戴尔就知道了。

在这个层次上，激情是必不可少的，因为只有激情才能给整个团队带来动力，打消人们的疑虑。你要能发挥创造力去解决面临的问题，同时还要有能力找到简单的出路。要想在该层次上取得成功，是否拥有这种能屈能伸的能力是非常关键的。

对销售狗来说，销售个人产品并不是终极目标，销售个人业务才是至高的境界。进入这个最高层次意味着你已经成为了一名商务构筑者和销售者。有许多快乐的销售狗已经趟过泥潭，穿过丛林，成了一名了不起的商务构筑者。一路上，他们的本领和乐观主义精神使他们超越了其他的销售狗，而有的家伙虽然出身贵族，却本末倒置，跳到市场里就出不来了。所有这些成功人士都拥有一种潜在的本领，这就是能够创造一种构思，并按照这种构思去做销售。

要在这个层次取得成就，就要拥有相当的驱动力，同时还要有能力培养理念、构建策略，既能纵览全局，又能顾及细节，这些能力都是真正的本领。达到这一层次的销售狗都是天生的市场营销家，做起事情来非常系统化。他们很少来自单一的品种——通常是集合了每一种销售狗的最大优点：比特狗不怕死的劲头，狮子狗对市场营销的悟性和对想象即现实的认识，吉娃娃的数据知识库、金毛猎狗的低承诺高付出，还有巴吉度的信任和诚恳。这样的狗该有多么出色啊！

当你从销售狗销售的一个层次来到另一个层次，你的收入和发展机会就会呈指数级上升。而同时，你也需要对你的成果和你的生活承担越来越多的责任。在这个转变和过渡的过程中你会发现，推卸责任、轻易为自己开脱以及逃避职责的可能性越来越小，直至消失。你要对所有的结果负责。巴吉度猎狗对这一点的理解最深刻，甚至在它们还是小狗的时候就已明白了这一点，而且随着年龄的增长，他们会暗自期望这一天的到来。

在这个圆圈刚开始的时候，销售狗要做更多的销售工作，但是随着他们过渡到下一个层次，市场营销技巧开始和销售技巧同样重要。

狮子狗对此最为擅长，而且会在早期、在一些低风险的领域里检验自己的市场营销技巧。

风险在不断加大，但奇怪的是，来自目标客户的拒绝和异议却在逐渐减少。不过，它们的分量更重了，因为从策略、生产、支持方面投入的资金以及从现金流的角度上来说，目标客户的每一次拒绝都将导致极大的损失。

最重要的一点是，销售狗的角色也变了，即从狗群中的新狗变为制定狗窝法则的“指挥”狗。销售狗每过渡到一个更高的层次，就要承担更多的领导职责。对那些精力集中、不四处跳槽的销售狗来说，领导权力完全是事业发展过程中一个自然而然的附加品。

这种过渡为什么如此重要呢？因为每一个更高的层次都将往你的口袋里装更多的现金。从金钱的角度上看，第一个层次和第四个层次之间的区别意味着收入上会有5~6倍的差距。打猎的本质也发生了变化，当你上升到一个更高的层次时，你会发现打猎不再是在石头和木桩之间冲来冲去，相反，这个过程会以一种战略策划和组织协调的方式呈现在你眼前。你是牵动线绳的人，是木偶玩家，而其他的人——那些入行比你晚的小狗们则去做具体的追捕工作。虽说你在绝大部分时间里仍然是在猎捕，但是你的猎物更大，也更聪明了。

对狮子狗来说，要进入罗伯特·清崎的《富爸爸穷爸爸》一书中所说的B象限，可不是一件轻松的事情，原因有以下两点：

- 1.他们要么拒绝学习如何推销，要么疏于磨炼自己的推销技巧。如果你不懂销售，就无法创建或经营一家成功的企业。你必须向你的客户推销产品，向你的员工、投资商和同事推销你的创意。你必须每天都向别人推销你的想法，让他们接受你甘冒风险的理由。遗憾的是，有很多人把这种了不起的天赋浪费掉了，因为在他们看来推销工

作十分卑贱。一些人宁愿待在安乐窝里无所事事，也不愿意把自己推到销售狗所熟悉的第一线上。事实上，我的个人经历表明，这种对推销的厌恶情绪背后隐藏着一种对拒绝或对失败的根深蒂固的恐惧。不管你是否要创业，只要你认识到你必须进行推销，而且你必须学会如何把推销做好，那你的生活就将发生彻底的转变。

2.他们不能或者不愿意组建一支团队。你必须能把那些对具体领域更熟悉的人聚集在一起。你必须具备足够的信心，相信你的观点或者你的企业能够发展起来，能吸引别人加入。而且你还要足够地投入，不能因为前路艰难，就轻易放弃这支队伍。经验丰富的销售狗都曾面临很多的异议和障碍，他们都曾经全身心地扑在第一线，都曾品尝过酸甜苦辣。他们也都树立了足够的信心，知道自己最终能够成功。有很多人陷在S象限无法脱身，就是因为他们担心自己无法取得成功，结果他们让所有人都感到失望。在他们看来，如果自己不能成功，那么至少安于现状可以不用为他人负责。成熟的销售狗知道如何把一群狗组织成一个团队，如何让团队正常运转，哪怕是面对困境。他们知道只凭一只狗的力量是无法获胜的。同样，仅凭一只狗也无法聚敛足够的财富来打造一家成功的企业。

第18章 狗只知道“做事”

有的狗能打猎，有的狗则不行，这其中有一个重要的原因。而这很可能也最贴切地解释了为什么有的人能成功，有的人却不能。一切都取决于你内心的对白。

什么对白？你一定会问。

这个对白就是刚才说出“什么对白”的那一声小嘀咕。是的，就是那声小嘀咕。我不十分确定狗的大脑是如何思考的，但是我猜它的思考方式应该是十分简单的，几乎没有无意识和有意识之分。这意味着什么呢？你一天到晚有意识地加以利用的大脑实际上只是大脑的一部分，它计算、核对、让你开口大声说话，每分钟都在制定重要的决策，比如要不要再来一块甜饼，或者要不要休息一下，来一杯卡布其诺。我听过许多有关利用大脑的故事，但是最近有消息称，我们每天有意识地利用的那部分大脑仅仅是我们大脑的一小部分。而其余的大脑思维被称为“无意识”。我知道你们当中有人会“无意识”地思考，这个问题我一会儿再谈。

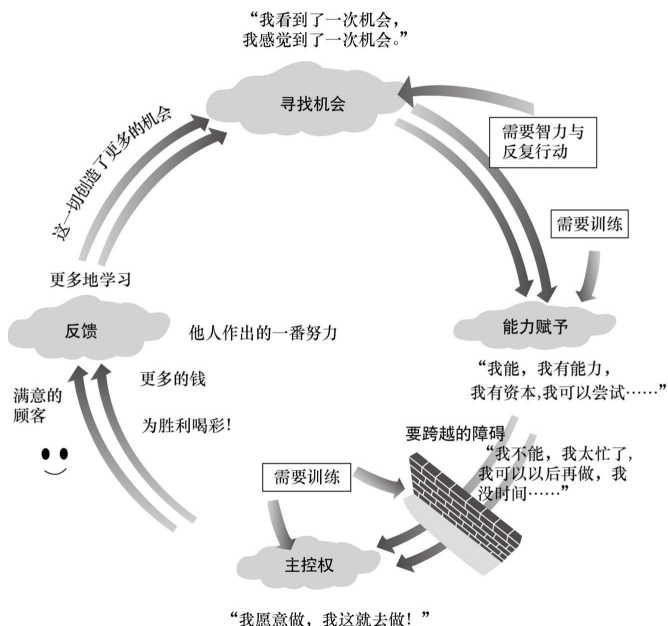
就我们正在讨论的问题而言，当你和自己头脑中那一声小嘀咕对话的时候，谈话的大部分内容来自于下意识。你知道，在下意识中，几乎所有的空间都被你那些有关胜利和失败的记忆占据了。我不知道狗的头脑里是不是也回响着这么一声小嘀咕，也不知道它们是否也和人类一样，会和自己头脑中的小嘀咕争论不休。你知道我指的是什么样的对话——意识说：“我今天要去接触5个新的目标客户。”而无意识嘀咕着：“他们要是不喜欢我怎么办？”意识说：“不管怎样我也要去。”而无意识嘀咕着：“我实际上今天可以只做些文字工作，明天再

去见那些目标客户。”这种情形对你来说应该并不陌生吧。

大部分人是“无意识”的。意思是说，那一声小嘀咕源自他们无意识积累的恐惧和担忧，结果导致他当前的逻辑意识声音似乎和那一声小嘀咕是一致的。他们对小嘀咕言听计从，不管它说的是好是坏。对他们来说，小嘀咕即是事实！他们从来都没有犹豫、没有试图去怀疑小嘀咕所提供的信息是否可靠，他们根本就不去思考。这些人完全没有意志力，不受自己的控制。当他们面对发展机遇时，当他们需要抓住机遇迎接挑战时，内心的小嘀咕就开始作怪，结果他们就不惜寻找一切理由来逃避责任，逃避可能出现的不适和尴尬。

关键是要明白如何积极地利用小嘀咕，同时要很清楚人们面对小嘀咕时都会作出哪些错误的决定。我们在本书中曾多次提到这一点，只是一直没有对此进行真正的探讨。下面，就让我们来看看如何通过最简单的途径对下意识中的小嘀咕进行积极的利用。

了不起的销售狗都会遵循一个非常简单的行为环节。这个环节的第一步是寻找机会。换句话说，他们实际上是在找一个人，让这个人把球给他们扔出去。他们不是坐在一个角落里，等人把球递过来。多年前，当我决定要在销售行业大赚一笔的时候，我决定去问我的经理是否能让我去开拓一片新的销售领地。如果我当时只是坐在那里空等，很可能直到现在我仍然在等待。了不起的销售狗不会坐等某人施舍一块骨头、提供一次升职机会或白送一份礼物。相反，他们会积极地去寻找这些利益，而且迟早都会找到一个。我找到的是夏威夷群岛中的两个小岛，把它们发展成了我的新领地。不错吧！顺便说一句，你寻找机会的次数越多，就会越擅长发现机会。在做了一年的销售工作后，我开始留心观察会计设备的使用模式，调查愿意购买这些设备的公司的规模以及使用模式。其实，曾经有许多人走过这些地方，但是他们从来没有看到过机会。而我把这里打造成了我在当地的头号销售领地。



当你翻越这道障碍时，此循环便会加速运转并得到自动力

第二步被称为能力赋予。当狗看到有人在那里来回逗弄着那个球的时候，它的大脑会嘀咕着：“我能让这个人把球传给我。”对我们人类来说，这时大脑应该嘀咕着：“我有能力、有资本，我能够想出办法来实现目标。”迈克尔·戴尔曾一眼看到了直销电脑系统这个市场，于是他嘀咕着：“只要我走出宿舍，一定能实现目标。”当时他还在读大学。

我有个朋友每年春夏两季都为建筑承包商挖土打地基，而在大雪纷飞的冬季，他只做一些木工活。后来，他看到在城乡地区有许多企业为铲雪花费了大量的资金，而且对相关服务都不太满意。于是他嘀咕着：“我的设备都在那儿闲置着呢，我可以用这些设备来铲雪。”于是他以双赢的价位签订了一些非常有价值的合同，并雇用原来的工人操作这个设备，而他自己整个冬天都在尽情地滑雪享乐。

第三步，也是最关键的一步就是主控阶段，你要对自己说：“我要去做，我愿意去做，我这就去做！”此时，狗会走到球主人的面

前，开始实施它惯用的纠缠伎俩。迈克尔·戴尔发出了他的第一份广告宣传单，我来到了夏威夷大岛，我的朋友走进了城市办公室。而我们头脑中的嘀咕很简单，那就是：“我愿意去做。”

如果这一切奏效了，金钱就会随之而来——顾客会满意，会推荐别人来光顾，更多的金钱会源源不断地流入，更多的机会会来敲你的门，这个环节就会以更快的速度、更大的动力和更多的回报进入下一轮的循环。

很简单，对吗？错了！因为大部分人都在“我能”和“我愿意去做”这两个阶段之间徘徊不前。有时候另一种小嘀咕会占了上风：“我今天可以去做，但是我不愿意做，因为我今天感觉不对劲，我很可能会把事情搞砸。”“我明白我可以把我们的新服务推向一个新的市场，而且我知道该怎么去做，但是我更愿意下个月再尝试。”“我今天还可以再做一次推销，但是我还有其他事情要处理，所以还是明天再说吧。”这些话听上去是不是很耳熟啊？

我觉得狗不会经历这些精神上的折磨，他们的思维方式很简单，看到机会后，就会从“我看到”跳跃到“我愿意”直至“我做了”。了不起的销售狗在跨越这个界限上都是高手，他们会很快来到“我这就去做”的境界。你一定记得耐克那句著名的广告词——“Just do it”，为什么耐克可以凭借这句广告词赚到那么多的钱？就是因为大部分人都没有去做！他们都是说起来天花乱坠，事到临头却又纷纷找出一些理由退避三舍或者再三拖延，尽管他们知道自己应该“去做”。所以，他们会产生这样的感觉，如果自己买了迈克尔·乔丹脚上的那双耐克鞋，那自己就仿佛是“已经做过了”。

为什么有的狗能打猎而有的狗不能打猎，主要原因就在于此。这是成功乃至个人发展的核心。先不要去想销售，先想想你的生活。“我看到有一份基金在过去3年里一直在创造收益。”“我可以每个月自动存上100美元，作为长期投资。”“但是我不能，因为我现在根

本就入不敷出。”或者：“我看出妻子今天过得不好。她看上去很疲惫，我可以拿出5分钟的时间听听她今天的遭遇，给她一些安慰和支持……不过，我太累了，太忙了，我可以以后再这么做。”或者还有更糟糕的：“她上次安慰我是什么时候啊？”

每一次你都在事到临头时退却，你和你试图争取的目标——一笔销售交易、一笔财富或者一种出色的人际关系，总之你和它之间的距离越来越大。在你和你的目标之间出现了一堵墙壁，它变得越来越厚重，直到一段时间过后，再没有任何动力能够穿透它。

销售的美感在于它每天、每时、每刻都在为你提供机会，让你面对事到临头的那一刻。神奇的是，你越是有能力不受大脑中小嘀咕的干扰、突破这个界限，你在生活其他领域内做起事情来就越是能够势如破竹。这就像铲除冰山一样，迟早会出现一个裂缝，最终将冰劈成两半，接着，一系列了不起的事情就会接踵而至。正是通过这个途径，富人变得越来越富，出色的人际关系变得越来越巩固，一只销售狗最终夺取了冠军，而销售额也像滚雪球一样。

训练自己应对拒绝的能力以及打推销电话的能力，其目的并非在于推销，而是要训练你的头脑，让你的思维习惯跨越障碍，从“我能”到“我愿意”到“我做了”。

新加坡航空公司是我的客户之一。它可能是世界上公认的客户服务堪称一流的公司之一。它同样也是通过上述环节实现了自己在客户服务上的转变。在这家航空公司，每一个人都要接受培训，学习如何跨越这道障碍，这样当他看到一个可以为顾客提供服务的机会时，就会感觉自己有足够的力量去说“我能而且我愿意”，而不必去寻求批准或许可。这样一来，整个航空公司就变成了一个服务和销售的天地。这种培训的效果远远超越了大多数航空公司采用的那种提供销售和服务的、常规的产品升级办法。在这家航空公司，每一个员工和代理都接受过培训，都能够控制局面，都能在面对顾客时作出正确的选择。

当我还在空运行业时，便认定公司培训中蕴藏着无限商机。我知道我可以通过教别人去激发他们改善自己的工作表现，帮助他们提高自己的生活质量。而至于我是否愿意去做，就是另外一回事了。当时这么做的风险非常大，一旦失败，我们很有可能被饿死。

不过，我和我妻子还是打点行囊，离开了南加州，前往凤凰城去开创新的生活。我们深深地吸了一口气，说：“我们愿意去做。”下定决心去做对我们来说并不困难，因为我们曾经经历过。我们在经营货运业务的时候经历过，在结婚的时候经历过，在业务面临困境的时候每天都在经历。但最重要的是，在销售行业就职的这些年里，我一直在做着同样的事情。我决定跑到大岛。我每天都决定再多打一通电话。我无数次决定把信投递出去，哪怕这一次投递并不必要，并且不符合常理。但是当质的飞跃在那一刻终于来临时，我的信心就会空前高涨。恐惧总是有的，但是对出色的运动员来说，恐惧是最好的动力，因为他们清楚地知道，只要自己敢于跨越障碍，就能为未来的努力积聚更大的能量。

如果你从本书中一无所获，那么请帮我一个忙。把这本书放下，找出一个在你生命中有着重要意义的人——你的孩子或是其他一个对你来说最重要的人，走到他们面前，抓住这个机会与他们沟通。你只要对自己说：“我看到了这个机会，我可以利用这60秒的时间为我们之间的关系增添一些美好的东西。我能，而且我愿意。”去做吧！这是你能走出的最重要的一步。再做一次，你会发现一切都变得更自然、更轻松。如果你真的做到了，那你将面临两种情况。一是你们的关系会比从前好上千倍，二是你在生活其他方面跨越障碍的能力也将得到飞跃。你会发现，推销、打电话都变得更简单了，学习新技巧变得更轻松了，而做一个你自己想做的人也不再是一件困难的事情了。

狗从不多想。它们朝屋子这边看过来，看到了你，看到了一个找人陪伴的机会，接着，它们就简简单单走了过来，用鼻子蹭你，把湿湿的脸埋在你的膝间。去试试吧——奇迹就在你眼前！

第19章 你究竟是哪一种销售狗

那么，你究竟是哪一种销售狗呢？

你是顽强的比特狗吗？你只需要一点点激励就会立即跳起来追逐猎物吗？

你是更世故一些的狮子狗吗？你明白最关键的就是给人留下美好的第一印象、做好个人市场营销，并和恰当的人建立关系吗？

你是金毛猎狗吗？你从不逼迫目标客户，而是“依偎”着他、寻找一切能为他服务的机会，直到你成为他的首选供应商为止吗？

或者，你是天生好学的吉娃娃吗？你最向往的就是被公认为该领域所有产品的专家吗？你希望被视为“知识的源泉”吗？

你是巴吉度猎狗吗？你总是按照自己的节奏努力推进、坚持不懈、通过长时间的努力建立自己的声誉及亲和力吗？你是不是有可能迷惑你的目标客户，让他错误地感觉到一种舒适感和安全感？你是否可以慢慢地、但十分有把握地把目标客户的固执一点点削弱，直至彻底攻破，在别的狗早已放弃他们的时候，你哪怕追到天涯海角也要把他们搞定？

或许，你是一只喜欢豪赌的看家狗吗？对你来说，活着就是为了那一次一掷千金的闪亮登场吗？还是你一直梦想着成为一只看家狗？

你最有可能遇到的情况是，从好几种狗的身上看到了许多与自己类似的性格特征。那你就是超级混种狗——狗棚里最有能力、最有效率的一只狗。也许你是好几种狗的混合品种，也许你可以在任何特定的一天里，按照特定的需要展现出某一种狗的风采来。

我希望本书能使你对自己和自己的优势有一个更好的理解。我希望它能让你产生一种相对平和的心态，接受原原本本的自己，不再逼迫自己去做一些根本做不来的事情。关于销售的一个神话就是：我们要想成功，就必须变成一个完美的全才。而要想干一番大事业，就必须做一只好斗的、凶猛的军犬。我希望这些神话现在都已经被打破了。事实是，你需要做的就是了解自己的长处，回避或弥补自己的弱点。向其他某些销售狗学习，学习他们的特长，做一只彻头彻尾的超级混种狗！

在多年的生活经历中，我曾见过来自世界各地的许多了不起的销售狗，品种可谓应有尽有，而他们每一个人都以自己独特的方式获得了辉煌的成就。我发现，如果每个品种的销售狗都可以按照自己感觉最畅快的方式去尽情奔跑，就都能取得令人难以置信的成绩，也都能持续不断地实现自身的发展、取得非凡的业绩。但是，如果你把他放在了一个错误的位置上，那即使是最出色的销售狗也会表现欠佳。

戴维是我的导师之一。他是信息商务的创始人，在美国乃至全世界范围内，他所发起的成功的直接营销攻势在数量上都是首屈一指的。他的血液中天生就有一种“狗性”。在下面的对话中，我们可以看到他对自己的评价。

问：戴维，哪一个品种 of 狗最符合你的特征，为什么？

戴维：我的第一反应是比特狗。我很勇猛，而且我感觉正是这种特性让我和其他的狗有所区别。如果我想和比尔·克林顿说话，那我就去找他说话，我会拨打200个电话通过一个又一个

人寻找他，直到在电话那端找到他为止。所以，我的第一感觉是比特狗。

不过，比特狗缺乏优雅的风度。他们总是去攻击，而我不是这样；他们会狠狠咬住对方，向对方施加压力，而我不会这样做；看到对方受伤或者死掉了，他们会异常兴奋，而我从不这样，我知道总有一天我还要面对这些人；他们会咆哮，会威胁别人，而40多年的经验告诉我，咆哮和威胁永远不起作用。我喜欢让对方认为自己做了一笔天底下最划算的交易——比特狗可不管这些。

因此我觉得还要比比特狗更有风度。当然，一想到风度，我就会想起阿富汗猎狗。但是，用阿富汗猎狗作为我的形象代言也存在几个问题。首先，它们是四足动物中最蠢的。我可能算不上是最聪明的人，但我知道我至少不是最蠢的。其次，他们需要大量的关注与照顾，而我几乎不需要这些。最后一点，他们谨小慎微，我却不是这样。

杜伯曼猎狗也有优雅的一面。我妻子琼养了一只特别出色的杜伯曼猎狗，我和它相处了许多年。这种狗和我非常像——好斗、精明、不需要太多的照顾。可话说回来，它让人感到害怕，人们一看到它就会躲到马路另一边去，而我不是这样，人们会隔三岔五地给我打电话，想和我做交易。没有人想和一只杜伯曼猎狗打交道。不过，我倒是很喜欢它们让人又敬又怕的绝妙本事。

另外还有英国的大驯犬。我曾经养过4只这个品种的狗，所以对它可能有点偏爱。不过，它和我也确实有某些相像的地方：高大、随意、好养，忠心耿耿而且非常勇猛。一眼看上去，它们似乎非常可怕，但是一旦你了解了它们，就会爱上它们。不管什么时候只要和它们在一起，你都得准备一块擦口水的布，因为它们的口水会淌得你满身都是——而你必须接受这一切，把这看成是它的一部分。（要知道，有失必有得。）

所以，在本质上我是一只英国大驯犬（不要和牛头驯犬搞混了，后者体型小得多，而且非常娘娘腔）。

问：要想在销售中取得非凡的成绩，最重要的两点是什么？

戴维：这个问题就好回答多了。

首先，永远要站在客户的立场上去考虑问题。你要对自己说：“如果我是这个目标客户的话，为什么要和我做生意呢？”考虑一下目标客户的工作中有哪些方面是他极为厌恶和急于摆脱的。如果你能够找到这个关键点，那你只要按下这个键，基本上就能让他说出你想让他说的话了。要学会像目标客户那样去思考问题，为他服务，让他的生活轻松起来，而你也取得非凡的销售业绩。

戴维在向我推销的时候，只是说：“如果我能替你实现xyz，你是否愿意付出百分之x？”我说：“如果你真的能做到，这笔生意就是你的了！”就是这么简单！

“他们要什么就给什么！”

第二点就是交流。假设你去机场赶乘上午9点的飞机，而到了之后才发现，前一天晚上11点这个航班就被取消了，那你一定怒不可遏。“你们为什么不通知我？我本来可以另作安排的。”所以，一旦你答应某人在星期二向他提供某些信息，而你却未能如约履行，那么一定要尽快给他打电话，告诉他：“布莱尔，我今天不能如约为你提供那些信息了，不过我会在星期三中午11点以前把信息给你的。我会打电话把数据告诉你，然后再给你发送一份确认的传真。如果你到时候不在办公室，我会给你发送一份电子邮件，这样不管你在哪儿都能收到这些信息。”一定要及时给对方回话，揣测客户的需求，在他们开口之前主动提出你愿意满足他们的需求。当你完成一项

工作的时候，要给客户打电话，让他及时了解事情的进展。不要等他给你打电话询问进度，要不断和他交流。

真正的猎犬必须具备金毛猎狗的意识

你让我说两点，可我还有第三点要说。那就是，要承担1000%的责任。不要说“东西丢在车上了”之类的借口。不要说“事情比我预计的要花更多的时间”，这都是借口。不要说“我的资料员今天没来”，这同样也是借口。不要找借口。如果你把事情弄糟了，就必须承担你该承担的责任。“你好，布莱尔。我答应昨天给你快递过去一个手册，可现在它还没出来呢，我很抱歉，我今天就把它给你送过去。请接受我的道歉，我没把事情做好。”

就得这样做，我的朋友。

戴维是一个真正的主人。

我们在本书开始的时候还揭示了另外一些误区。我希望你能认识到销售狗意识的价值所在，哪怕你并未涉足这个领域。虽然并非每一个人都是活跃在职业舞台上的销售狗，然而事实上，我们都在随时随地进行推销或谈判。你也许断定了销售不合你的胃口，你也许认为自己目前的工作领域和销售扯不上关系，因此，你那天生的“狗性”可能就还处于休眠状态。

不过，不管你做什么，了解自己在日常交际中的秉性对你取得成功也是至关重要的。我们人类总是以为大家都和自己一样。比如，如果你是一个经理人，你可能很不愿意去做一项具体的工作，因为你觉得这项工作太讨厌了。事实上，你厌恶的事情很可能很合另一个人的胃口。所以，你要能够识别周围的人分别属于哪个品种的销售狗，这一点非常有价值，而且其价值远远超出了销售本身。你和哪种狗结了婚？你的朋友是哪种狗？你的老板呢？了解你周围的人的行为特征和

性格特征，有助于你和他们更好地沟通，更和睦地相处。

要想在这个行业中生存和发展，你不一定非要有犀牛皮那样厚的脸皮，不一定非要有外出觅食的老虎那样的杀手本领。你也不必为了从生活中得到你想要的东西而变成另一种人。你可以做你自己，你可以像自己想象的那样成功，只要你忠于自己，了解自己的天赋和长处，学会控制自己的思维和情绪。

我相信，最具挑战性的职业就是那些给你机会去影响他人、说服他人并向他人推销的职业。除此之外，还有什么能让你不得不面对自己、认清自己究竟是谁、在每一天里都对自己进行剖析并看个究竟的呢？伟大的推销员比比皆是，有的已经在最前线战斗着了，有的还处于休眠状态。我猜你眼下就有可能成为一只不屈不挠的猎狗，这样的狗都是能给社会带来巨变、推动社会发展、给社会造成巨大影响的了不起的人物。

作为一只销售狗，有时候你必须面对拒绝、失望和沮丧。你还会经历人生中的激动、兴奋、热情以及成功的喜悦。这是一种很不稳定的生活状态，但是它每时每刻都会为你提供机会，使你有可能成为你能够成为的最出色的人。

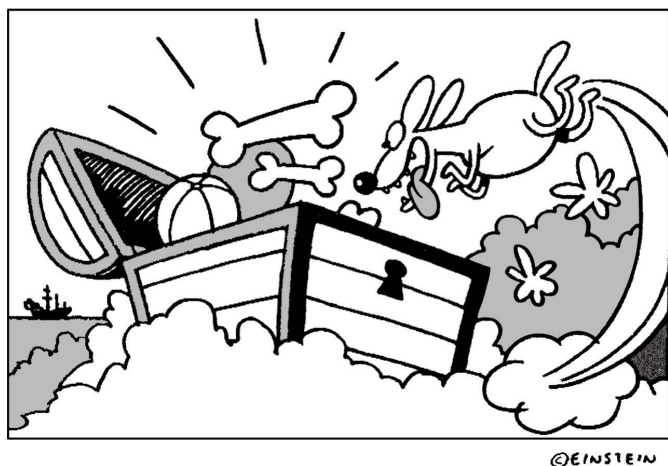
狗从不放弃，它们自始至终都充满热情并乐观向上。销售狗也确实就是为此而生的。我们都有能力去面对自己的恐惧，都有能力去推销，都有能力去实现自己最大的理想，都具备追捕的意志力，都有能力乐观地对待自己可能得到的机遇。

不论是你的销售人员、你的员工、你的合作伙伴还是你的孩子，他们人人都爱赢。你的工作就是把自己最出色的能力发挥出来，并转而把他们最出色的潜力激发出来，让他们尝到赢的滋味。你生来就具备这种能力。如果你对做这样一件事情有天生的激情，那你将成为你所在团队的领袖人物，激励一大群人。你将成为大赢家，而你的团队

也将成为大赢家。你将对成千上万的人的生活产生影响，虽然你可能永远也不会直接去面对这些人，但他们的生活以及他们的事业将因为你的努力而变得更美好。

你还要记住，“每一只狗都有属于它的那一天”。这一天迟早会到来，成功是早晚的事。你要保证的就是采用恰当的方法和手段去扩大战果——庆祝胜利、享受胜利。

作为人类，我们所看见的大部分事物都会留在我们的记忆中。当我们看到了一个微笑，记忆会告诉我们，这意味着对我们表示认可；当我们看到一张熟悉的面孔，记忆会提醒我们这是一个朋友。但是销售狗的记忆中只有他们嗅到的东西。当交易的气息被他们的嗅觉感官所熟悉时，他们就能够从好几千米以外的地方一路寻来。猎物的气息也是一样。请相信你的嗅觉，并教会你的销售狗也这样做。



做情绪的主人，你就可以享受自由、享受支配一切的权力，因为你知道你正在掌握自己的生活，你就握紧了方向盘，没有人能把它从你手中夺走。

最后一句建议

“了不起的推销员是天生的还是后天培养出来的？”——对此人们仍在激烈地争论着，而我让你自己来定夺。只有你能作出判断。我们具备非凡的潜力，完全有可能成为自己梦想成为的人物，而且我真诚地希望，如果本书对你没有产生任何作用，也至少可以在你的头脑中打开这样一扇窗户，让你认识到这个再简单不过的事实。人们都说“狗是人类最好的朋友”。当你踏上征程，在销售世界中拼杀或闯荡时，记住这条最为重要的原则：当你处境艰难时（你肯定会面临这样的困境），记住，要做你自己最好的朋友，善待你自己——这是你理应拥有的。勇敢地去追捕，完美地去推销吧！

迅速提高财商的三个方法

方法一：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇 《富爸爸穷爸爸》

《富爸爸财务自由之路》

《富爸爸提高你的财商》

《富爸爸女人一定要有钱》

《富爸爸杠杆致富》

《富爸爸我和埃米的富足之路》

财富实践篇 《富爸爸投资指南》

《富爸爸房地产投资指南》

《富爸爸点石成金》

《富爸爸致富需要做的6件事》

《富爸爸穷爸爸实践篇》

《富爸爸商学院》

《富爸爸销售狗》

《富爸爸成功创业的10堂必修课》

《富爸爸给你的钱找一份工作》

《富爸爸股票投资从入门到精通》

《富爸爸为什么A等生为C等生工作》

财富趋势篇 《富爸爸21世纪的生意》

《富爸爸财富大趋势》

《富爸爸富人的阴谋》

《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇 《富爸爸穷爸爸（少儿彩图版）》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》

《富爸爸别让你的孩子长大为钱所困》

《富爸爸穷爸爸（漫画版）》

财富企业篇 《富爸爸如何创办自己的公司》

《富爸爸如何经营自己的公司》

《富爸爸胜利之师》

《富爸爸社会企业家》

方法二：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

方法三：关注读书人俱乐部微信

北京读书人俱乐部微信公众号由北京读书人文化艺术有限公司运营，为“富爸爸”读者提供符合富爸爸理念的各种理财资讯、产品和工具。读书人文化是一家专业图书策划与出品公司，一直致力于为读者提供幸福生活的知识。从2000年成立至今，读书人文化已在投资理财、文化生活和少儿教育三个领域确立了自己的文化理念和品牌，先后策划出品了“富爸爸穷爸爸”系列、《谁动了我的奶酪》《金字塔原理》《空谷幽兰》《中国的品格》《莲花次第开放》《一心一意来奉茶》《小狗钱钱》《儿童自我成长小百科》等优秀图书。同时，公司也以自身积累的图书和作者等优质文化资源为载体，不断拓展相关衍生产品与服务，如培训讲座、投资工具和影视作品等。读书人文化将秉承“读书人当为天下爱书人服务”的理念，用更多优秀图书和产品，助力读者的财务自由与心灵自由之路。



readers-club

扫码关注读书人俱乐部

获取更多相关资讯

富爸爸

点石成金

〔美〕唐纳德·特朗普 〔美〕罗伯特·清崎 著
宋宏宇 李 君 译

 读书人文化
www.readers.com.cn



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

 四川人民出版社

目录

序言 与众不同的企业家

第一章 金手指之大拇指：坚毅的性格

第二章 金手指之食指：专注

第三章 金手指之中指：品牌

第四章 金手指之无名指：合作

第五章 金手指之小拇指：决定成败的小事

[返回总目录](#)

谨以此书献给

那些经过百折不挠的奋斗并终获成功的企业家

和那些正坚定地走在创业路上的明日之星

你们的眼光和胆识将凝结成真正的点金之石

你们和你们的企业让本已如此繁荣的市场更加星光闪耀

是的，你行！

“我行吗？我能获得金手指并点石成金吗？”每个人都有追逐财富的梦想，每个人都渴望成功，但现实是只有10%的人富有，90%的人仍相对贫穷。到底是什么在阻碍我们致富？你是否为难以致富而怀疑自己？别怀疑，你行的。

我们正处在一个金融和科技双引擎高速发展的大财富时代，在这两个强劲引擎的带动下，个人创富的途径和机会变得更多元化、更普及化。它涵盖了诸多领域，如新型农业、现代交通、通讯、新能源产业、科技和互联网产业等。最新的福布斯富豪榜上，新兴产业中的年轻富豪不断崛起，普通人白手创富的趋势已越来越明显。这给了我们非常积极的信号：时代在召唤新的创富英雄！你就是自己人生的寻梦者、造梦者，梦想也将由你的双手实现。

但大财富时代中与机遇并存的还有风险、陷阱、不确定性，这让很多人感到疲惫和不幸福。大财富时代把创富考题更加严峻紧迫地摆在每个人面前。无论你积极、勇敢地去拥抱这个时代，还是消极、躲避，无可奈何地被裹挟在这股浪潮中，你都必须亲自给出答案。而如果你决定放手一搏，勇敢地成为大财富时代中的弄潮儿，力争加入那10%的富有的人生，那么，你又该怎么去行动呢？

财商正是决定你走哪条道路的关键因素，它将是变成穷人或者富人的分水岭。

本书作者罗伯特·清崎和唐纳德·特朗普在创富的道路上也曾失败过、挣扎过、屡败屡战，最终成就财富传奇。如今两人年过花甲，作为财商教育的践行者和倡导者，他们将个人成功的经验毫无保留地总结出来，打造成一套“金手指”，希望能激活每一个人身上潜藏的创富才能，

提高大家的财商，帮助普通人找到石头变成金子的方法。金手指的五大要素会带你走出一条最适合自己的与众不同的道路！

汤小明

北京读书人文化艺术有限公司董事长

2013年9月

序 言 与众不同的企业家

本书的主角是企业家，书中揭示了他们之所以出类拔萃、与众不同的奥秘。无论你是已经创业成功的企业家，还是打算成为企业家的创业者，它都值得一读。

这本书既不是老教授手中枯燥的《创业学原理》，也不是要你按部就班地去实现“规划”出来的成功。那些不切实际的理论和经验，书中只字未提。本书所讲述的内容都来源于那些在商场上经历过起大落落的实干家。在这里，你将看到真实的商业社会，以及企业家的笑与泪。

企业家敢想敢做、无论成败都勇往直前的精神，就是人们常说的“企业家精神”。这也正是他们异于常人和空想家的独有特质。

这本书从最初的构想到最终的出版，前后历经了近三年的时间。之所以花费这么多的心血，是因为我们坚信只有企业家才能为大众提供实实在在的工作岗位。当各国都面临着空前巨大的就业压力时，如何创造

就业机会便成为全世界的头等大事。持续的高失业率不仅会引发一系列社会问题，最终还可能导致社会混乱。2011年的中东动荡就是最直接的例证：渴望就业的人们因缺少工作机会而把满腔热血都“洒”在了游行、示威和革命之中。随着出口速度放缓，中国政府也开始为潜在的数百万失业人口暗自担心。美国也不例外，目前正通过立法和高达数十亿美元的各类项目投资来努力提升就业率。

问题在于，无论美国还是其他国家，没有哪个政府能真正创造出就业机会，只有企业家才能做到这一点。他们透过迷雾放眼未来，一次次冒险前行，经历数度失败与成功，最终才把梦想变成现实。在这一过程中，他们通过创业为人们带来新的机遇和工作机会。

值得注意的是，学校并不是企业家的摇篮，而是企业员工的培训机构。正因为这样，人们才不停地说：“好好读书，将来找份好工作。”不计其数的学生（包括MBA学员）最终都未能成为企业家，而是像流水线上的产品一样进入各类公司，扮演起螺丝钉的角色。此外，还有成千上万的毕业生背着一大笔助学贷款离开学校，却根本找不到工作。如今，大量的职场人士都承受着沉重的工作压力，要么找不到饭碗，要么怕丢掉手中的饭碗。男女老少，都是如此。此时，社会更需要企业家来建立企业、创造就业机会。

2007年席卷全球的金融危机堪称大萧条（指发生在1929年至1933年之间的全球性经济危机。——编者注）之后最严重的经济事件，此后人们日夜期盼全球经济有朝一日能复苏。经济终究会复苏，但新经济体系绝对不再像之前那样。工业时代下的旧经济体系已经逝去，信息时代下的经济框架正在被不断地构筑起来。全球经济一体化的游戏规则也将重新被书写。旧经济体系下的观念——工作保障、养老金、社会福利及工会组织等——在信息时代将不复存在。

那些创建于工业时代的世界500强企业将逐渐褪去它们的光环，未

来的500强企业正从这场金融危机的废墟中站起来。新的企业家将带领自己的企业为商业社会谱写新的篇章。

这本书正是写给现在及未来的企业家的。它不是教你如何做企业，而是为我们讲述如何才能成为一名成功的企业家。

身为企业家，我们想与你分享我们的思索与信念，以及过去几十年创业路上的成败与得失。在创业路上，有90%的人都没能坚持下来，可我们想代表那10%的成功者告诉你成功的关键所在。除了成功与财富之外，我们还收获了另一个伟大的成就：将企业打造成为国际知名品牌。相信满怀抱负的你也会对其中的秘诀很感兴趣吧。更重要的是，我们还将书中解开“创业路上坚持不懈和不断挑战自我的动力”之谜。通过本书，你将看到我们是如何通过“金手指”点石成金的真实故事。同时，我们也希望你能学会我们的“点金术”，从而更快实现梦想。

本书共分为五章，我们用人的五根手指依次为它们命名。在每章内容的安排上，我们通过不同的故事总结出“精粹”，并对其中的关键点进行客观的评述；我们还在每章最后的“要点和行动”部分提出有关具体实施的意见和建议。

人的五指恰如企业家获得成功所必备的五个要素。这些内容在学校的课本上是断然没有的。相信在掌握了全部要素之后，你就能明白为何在“创业”这条路上成功的人少之又少、失败的人却不计其数。

大拇指代表“坚毅的性格”。缺了它，企业家将无法承受创业路上突如其来的失败和打击。毕竟，在从无到有的创造过程中，危机和陷阱无处不在。

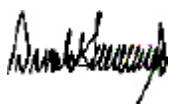
食指代表“专注”。如果你不够专注，成功永远只是一句口号、一场白日梦。

最长的中指代表“品牌”，即企业的内涵和外形象。如果你的企业没有品牌号召力，点石成金永远都只是别人的故事，与你无关。

无名指代表“合作”，即怎样寻找合适的合作伙伴，怎样成为好的合作伙伴，以及如何建立各类关系网来获得成功。

小拇指代表“决定成败的小事”。这并非是简单地“着眼于小事”那么简单。只有对小事情给予足够的重视，它才会成长为给企业带来爆炸性增长的大事件。本书将会告诉你如何寻找那些具备成长潜力的“小事情”，让客户更加满意，使企业更加成熟。

单独来看，这五个要素都非常重要。当你掌握了全部要素并能够熟练运用它们的时候，点石成金的奇迹就会发生在你身上。这个世界需要企业家散发出这种耀眼的光芒。实际上，要想解决波及全球的就业难题，并为人们提供更舒适的生活、更完备的财务保障，这需要有更多的企业家涌现出来。我们期待着他们的出现，期待着他们上演点石成金的魔法。



唐纳德·特朗普



罗伯特·清崎

第一章 金手指之大拇指：坚毅的性格

“生活就像一块磨石。同样经过磨砺，有些人一蹶不振，有些人却光芒四射。”

——佚名

转危为安

罗伯特·清崎

2000年初，我和几个朋友在澳大利亚腹地旅行。虽然那里与现代文明社会隔绝，但风景却异常美丽。我花了将近一个星期的时间才到达目的地。

到达澳洲的第一个晚上，我的卫星电话响了起来。我拿起电话，是我的太太——金打来的。

“你猜发生了什么？”她的语气很激动，“奥普拉的制作人刚才打来电话，他们想邀请你做节目嘉宾！”

“太棒了！”我应和道，“但是，为什么会选我呢？”

“她想跟你谈谈有关《富爸爸穷爸爸》这本书的内容。”

“太好了，跟她定一下时间吧！”我回答道。

“她想安排在最近几天。”

“这么急啊？”我自言自语道，“我才刚到这儿。我们坐了两天的飞机，又开了四小时的车，好不容易才到这儿。不能改个晚点的时间吗？”

“估计没戏。我们配合节目组回答了一大堆的问题。制作人甚至和富爸爸的儿子通了电话，以确认书中故事的真实性。他们非常激动，所以很急。”金停了停，继续说道，“没什么困难，你转个身原路返回就行。机票的事情，我来搞定。”

六天之后，我回到了芝加哥。

奥普拉的节目是由她自己的工作室录制的。当节目助理带我从小休息室走到演播室舞台边上时，奥普拉的粉丝们早就坐在台下了。

现场的气氛异常热烈，粉丝们躁动不安，他们随时等待着脱口秀女王的出场。有那么一瞬间，我慌神了，竟然忘了自己将要面对的是脱口秀场节目中号称“天后”的奥普拉。她的观众群，仅美国就有2 000多万，全世界估计有上亿人。

环顾一周后，我发现舞台中央放着两把椅子。我不仅纳闷：“第二把椅子是给谁准备的呢？”当我反应过来的时候，心脏差点停止跳动。“天呐！那把椅子竟然是我的！”奥普拉伴随着观众们热烈的掌声走上舞台。“天后”真人的气场比我在电视或媒体上看到的更强大。简短的开场白过后，小助理拽了拽我的胳膊肘，轻轻地说：“该你上台了。”

我调整了一下呼吸，心里盘算着：“现在开始想词，晚了。”

一个小时过后，节目录制完毕。台下再度响起热烈的掌声，奥普拉也随之向全世界的观众们道别。摄像机刚一关掉，她就扭头转向我，笑着说道：“罗伯特，我刚刚帮你卖掉了100万本书。”

那时，因为《富爸爸穷爸爸》一书是我自费出版发行的，所以书的全部收入都属于我。除去各类费用，每卖一本书我就能赚得5美元。如果奥普拉所言不虚，这一个小时她就帮我赚到了500万美元的税前利润。这应该是我赚钱效率最高的一天。别的我不知道，但那一个小时过后，我便从默默无闻的路人甲变成了举世闻名的家伙。名声要比金钱珍贵得多，相信你也一定认同这句话。

我之所以选择自费出版《富爸爸穷爸爸》，是因为出版前我四处碰壁，没有一家出版商愿意帮我出版。大多数出版商都委婉地告诉我，他们对这本书没有太大兴趣。有两位出版商像教育小学生一样告诉我：“你应该回去重新练习一下写作。”还有一位出版商对我说：“你的故事本身就缺乏逻辑，怎么可能说服读者呢？”有位对金融领域比较擅长的编辑拒

绝我的理由是：“你简直是在胡言乱语。”他之所以会冒出这样的评论，是因为我在书中写了这样一句话：“你的房子不是资产，而是负债。”当然，经历了次贷危机，眼见地产崩盘、数百万房屋被罚没的惨剧后，这位编辑可能会重新审视我在书中发表的言论。

经过多次的打击后，我和金决定自费出版此书。第1版只印刷了1000本。1997年4月，在我的生日聚会上我们举行了低调的“首发”仪式。

从1997年到2000年，《富爸爸穷爸爸》通过人们的口口相传，慢慢爬上了纽约《时代周刊》的畅销书排行榜。当时，这本书是榜单上唯一一本由作者自己出版的图书。上榜后不久，我们就接到了奥普拉制作人的电话。十多年以后，这本书已经被翻译成50多种语言并在全世界100多个国家发行。我在2010年重新估算了一下奥普拉给我带来的销量，这个数字应该是2200万册。这就是奥普拉的力量。

随着那期奥普拉脱口秀节目的播出，媒体纷至沓来。大多数媒体是为喜欢富爸爸和穷爸爸之间的简单故事，但其中也夹杂一些批评和指责的声音。

失败是成功之母

几家媒体在提到我的时候用了“一夜成名”这个词。每次看到这个词，我都会暗自偷笑。没错，是电视节目让我在短短的一小时内成为了万众瞩目的对象，但我的成功绝不是在一夜之间发生的。2000年的时候，我已经53岁。在此之前，我可算不上什么成功人士。

电灯的发明者和通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生曾经说过：“我没有失败过一万次，只是发现了一万种行不通的方法而已。”

爱迪生的名言概括了大多数人失败的原因。为什么会有那么多的人在成功之前倒下了？是因为他们没有经历足够多的失败。

联系到我们的“金手指”，大拇指代表你的成熟度及性格的坚强程

度。要是没有坚毅的性格，你就无法具备足够的力量和稳定性来承受创业路上日复一日的各类挑战。

你缺乏什么

许多人说，创业者面临的两个最大的障碍是：

（1）缺乏资金；

（2）缺乏实际的商业历练。

以我自身的经验来说，还有第三个障碍，那就是：

（3）不够成熟，缺乏坚毅的性格。

上述障碍中，我认为第三个是创业者失败的最主要原因。

这个世界上，受过良好教育的聪明人比比皆是，但其中大多数人都没能将上天赐予他们的聪明头脑用对地方。我们周围有多少人愿意为不确定的成功去放手一搏呢？相信你的身边有很多境况不佳却把一切归咎于他人的怨天尤人之人，也有很多“思想上的巨人，行动上的矮子”，还有很多一屋不扫却终日梦想荡平天下的空想者，甚至有不少自欺欺人的伪善君子。如果不够成熟或是缺乏坚毅的性格，即便再聪明的人也无法习得点石成金之术。

如果早知如此

每当面对那些创业路上的“空想家”，我常常以下面这句话作为自己的开场白：“如果早知道这一路上的艰辛，我肯定没有勇气开始创业。”当然，为了给那些满怀希望的新手们以勇气，我常常也会加上点关于“美好未来”的补充：“对此，我心怀感激。如果我在刚开始就知难而退，我不可能有今天的成功。”紧接着，我就开始与他们分享自己失败的经历。失败，永远是成功之母。

现在合上这本书，还不算晚

接下来，我将向你展示几个真实的案例。痛苦和失败是其中的关键词。为什么我要自揭伤疤？答案不言自明：如果我的痛苦和失败让你对创业产生恐惧，从而提早打消创业的念头，这也算是功德一件。

虽然大多数人都具备成为创业者的能力，但这并不意味着每个人都要走上创业的道路。轻松生活的选择还有很多。

很多人常常会有这样一种错觉：有些人的成功来得很容易。但是，我身边却没有这样的人。富爸爸常说：“想获得成功，要先学会牺牲。”我从没见过毫无牺牲就获得成功的人。好多人艳羡医生的工作，但他们在读书、实习的过程中所花费的时间、金钱和耗费的精力是我们难以想象的。那些聚光灯下的影视明星、歌手、运动员以及政界、民间的领袖莫不是如此。要想在生意场上获得成功，你和他们其实没什么差别。

所谓“牺牲”，是指人们为获取成功而付出的代价。不幸的是，大多数人并不愿意付出这样的代价。与成功相比，获得平淡、舒适的简单生活则要容易得多。

那些年干过的傻事儿

爱因斯坦曾经说过：“只有两样东西是无穷的——宇宙和人类的愚蠢。而对前者，我还不能完全确定。”

我就是爱因斯坦这番言论的鲜活例子，因为我的愚蠢是无穷的。

下面的故事就是我在创业之初犯下的愚蠢错误。当时，我开了一家名为Rippers的公司，主营尼龙钱包。后来，这家公司还成长为一家大型企业。我要说的是，在此之前我还经历过很多看似很靠谱的创业尝试。然而，它们却没能像尼龙钱包一样带我走得这么远，甚至打入了国际市场。有意思的是，我从未曾想过自己会踏入这一行。要不是因为犯傻，

这一切都不会发生。

故事1 笨蛋和钱

众所周知，企业家的首要本领就是推销，因为销售等于收入。由于对推销一无所知，我接受了富爸爸的建议，26岁那年在施乐公司找了一份做销售员的工作。之所以选择这份工作，倒不是说 I 有多喜欢复印机，而是冲着施乐公司声名远扬的培训课程而去。在付出比常人更多的努力后，我在入职第四年成为了公司的金牌销售员，同时也积累了属于自己的财富。从1974年到1976年间，我存下了2.7万美元（在当时，这可是一大笔钱），并用这些钱“创办”了自己的第一家公司。

俗话说得好：“笨蛋难聚财。”这么说吧，我就是笨蛋，我的钱也很快就不见踪影了。下面就是我和钱“走散”的故事。

我的一个朋友约翰打电话问我愿不愿意通过向他的公司投资而成为股东。他许诺，一个月内我就能收回本金，还能得到20%的利息。约翰曾经是一位非常成功的企业家（请注意是“曾经”）。这样一位聪明、成功的企业家帮我看管30天的资金，我自认为问题不大。不仅如此，20%的月回报率真的是非常诱人。于是，我用我自己的钱换回了一张借据。

一个月后，我给约翰打电话，准备要回我那2.7万美元的本金，以及5 400美元的利息。你肯定已经猜到了故事的结局：我失算了，他根本没钱还我。他把责任都推给了公司的会计——斯坦利。

“我告诉过斯坦利，让他多进些货。”约翰对我说，“但是他却拿钱去还旧账。我们手上没货、没钱，哪儿来的利润？如果他听我的，拿钱去进货，我就有钱还你了。”

虽然约翰的解释听起来挺符合商业逻辑的，但我却感觉很别扭。当时我应该说点什么的，但却硬生生把已经到嘴边的话吞了回去。我不得不强迫自己相信约翰所说的话。如果我选择不相信他，这笔钱恐怕就再

也要不回来了。

显然，斯坦利对富爸爸的理论浑然不知。但不知情的人绝非只有斯坦利一人，大多数人都会和斯坦利一样，选择相同的方案。他们工作赚钱，付账单，再把结余部分存进银行。正因为如此，大多数人每天都在疲于应付各类账单。而企业家要做的是，如何通过花钱赚到更多的钱——在市场、广告和促销上花钱，以及给销售人员提供更多的激励政策。

在经济危机时期，销售额和收入都会下降，大多数人会选择跟斯坦利一样——付账单或存钱。这简直就是灾难。实际上，这是应该加大营销力度的时刻，哪怕需要对外增加负债。因为只有收入实现增长，企业最终才能负担起各类费用的开支，偿还所欠的外部债务。

在2007年席卷全球的金融危机中，大多数人都选择了与斯坦利相同的做法。他们缩减开支，偿还债务，然后开始竭尽所能地存钱。这让整体经济陷入雪上加霜的境地，经济环境开始加速恶化。保守的企业将在经济回暖的时候落后于市场平均水平，更是远远落后于那些积极应对的同行。

故事2 历史再一次重演

当我问起怎样才能要回自己的钱时，约翰告诉我，想要拿回本金，我还得给他更多的钱。站在局外人的立场上看，吃一堑，长一智，我肯定不会继续让自己陷得更深。但实际上，我却选择了那条错误的道路。在接下来的三个月中，我从朋友那里为约翰和他那深陷泥潭的公司筹措了5万美元。接下来的故事没什么悬念：支票刚交到约翰手上，就消失得无影无踪。

话说回来，你该怎样筹措资金呢？答案很简单：练习。在施乐公司的培训课程中，培训师曾经告诉我们，每打100个推销电话就能从中发

掘10个潜在客户，并最终达成1单销售。

为了帮约翰筹措资金，我准备了一份简单的企划文案，印刷成传单，开始敲开陌生人的家门，一户一户地进行宣传。这让我想起了当年推销复印机的工作，只不过这次卖的不再是复印机而已。

当时，约翰公司的主要产品是麦克风造型的肥皂，客户是那些喜欢一边淋浴一边唱歌的人群。通过一番努力，我为他的公司找到了合适的投资人，并筹措到了资金。

我再强调一下，销售技能是创业者最重要的技能之一。如果你不擅长销售，一定要找一个擅长销售的人，并让他做你的合伙人。

当我为约翰找的那些投资人开始打电话催债的时候，我没法继续淡定下去了。更糟的是，随着恐惧的增加，我的智力却沿着相反的方向一路向下，跌到了谷底。

当时的我过于天真。实际上，为这样一家战略方向有问题的公司融资、推销产品，我注定是要失败的。不知不觉中，我已经卷入了一场小型的“庞氏骗局”。幸运的是，我最终还是还清了所有债务。

在《龟兔赛跑》的故事中，乌龟用稳定的慢速赢得了胜利。同样，在商业社会里，一夜成名可遇而不可求。无论是推销产品还是方案，都需要时间。

故事3 登上贼船

我又一次犯了傻，跑去问约翰要怎么做才能把自己投入的钱收回来。他邀请我加入他的公司，一起出谋划策，挽回公司的颓势，然后把钱赚回来。对于这样一个馊主意，我又鬼使神差地答应了。于是，我开始了白天辛苦卖复印机，晚上挑灯夜战制订商业计划的劳苦生活。

企业家通常需要在创业之初经历连轴转的过程，这个过程可能会持续数月，甚至数年。然而，也正是这不平凡的生活铸就了企业家的非凡

品质。

这种无报酬的付出，放在任何一个领域都会成就不凡。打个比方，职业高尔夫球手在高举奖杯之前，无一不是经历了长年累月的练习。

工作时间打工、休息时间创业是最佳的选择。也许你对此有不同的想法，但我希望你能清楚，创业初期这段没有收入来源的状态可能会持续很长一段时间。

故事4 不靠谱的“救命稻草”

还不上钱，约翰、斯坦利和我都陷入了绝望之中。正是这个时候，尼龙钱包的生意冒了出来。由于我们都有冲浪和航海的背景，所以都用过尼龙钱包。我们用游艇上的帆布缝制出了第一批产品。

约翰认为这些钱包将会大卖。他将这些尼龙钱包视为拯救公司的“救命稻草”。尽管当时并不是十分确定，我们还是做出了一份商业计划，成为了尼龙钱包市场中第一批吃螃蟹的人。

那段时间，我最大的收获是学习到了有关设计、包装、制造及市场推广等方面的全套企业运作经验。塞翁失马，焉知非福。尽管这段惨痛的经历不堪回首，但它确实成为我创作《现金流》游戏的引子，为我带来了源源不断的收入。

故事5 压力和恐惧

约翰的判断是错误的：尼龙钱包的生意并没有想象中的那么红火。我们每个人背负的债务比之前更高，公司离破产又近了一步。

在绝望之中，我拿出了自己设计的一款新产品。我喜欢跑步，可我在跑步的时候总会面临一个难题：如果想要随身携带一些钥匙、身份证甚至钞票，会发现这些东西没有合适的地方搁。运动服通常都没有口袋，所以我萌生出这样一个想法：制作一款固定在鞋子上的迷你钱包。

穷途末路之际，我们在纽约体育用品展销会中推出了自己的“鞋包”。结果出乎所有人的意料，这款产品在当年的体育用品行业评选中被评为“年度最热新品”。它还被《跑步者世界》《花花公子》及《绅士季刊》广泛报道。

身为企业家，必须学会处理压力和恐惧。压力和恐惧会成为企业家成长的动力，激发出企业家更多的创造力和更强的学习能力，赋予他们对人、对事更深的理解力和洞察力。换句话说，创业者必须具备极强的学习能力，对新知识、新事物有良好的嗅觉和判断力。恐惧，是勇往直前的原动力。如果你无法战胜恐惧，那还是乖乖地在公司上班吧！

其实，我想表达的本意是：只有企业家不断成长，企业才能不断成长。

故事6 看好钱包

不久，我们的尼龙钱包开始被运往世界的各个角落。虽然产品已经销售到了全世界，但公司还是徘徊在破产的边缘。我们的现金流入倒是不少，但流出大于流入。抱着放手一搏的心态，约翰要我再去多筹一些钱。我照做了。

那天，我清晰地记得：自己拿着10万美元的支票走进了约翰的办公室，他和斯坦利满面笑容，不停地说着感谢我的话。

几天后，我飞到芝加哥，带着我们的新产品参加在那里举行的体育用品展销会。展销会结束后，我给公司本部打电话，报告当天的情况。

接电话的是公司的前台亚娜。刚接通电话，她就哭了起来。

“怎么了？”我问道。

“我不知道该怎么跟你开口。约翰和斯坦利解散了公司。他俩取走了账上所有的现金，这会儿应该都已经出城了。”

那一刻，真有点天崩地裂的感觉。我觉得自己像是被闪电劈了似

的，顿时六神无主。现在回想起来，那通电话开启了我人生中的一个高低谷。

回到酒店，望着窗外的密歇根湖，我一遍又一遍地问自己：“你怎么傻到这种程度？”

约翰和斯坦利就这样没声没响地走了，留下我一个人来应对将近100万美元的债务。这100万，是我从亲戚、朋友还有各种投资人那里筹措来的。我没有工作，没有公司，没有房子，也没有了妻子。我的前妻在我卖掉房子偿还信用卡贷款的时候头也不回地离开了。

我握紧拳头，使劲捶打着墙壁。各种悲伤和绝望包围了我，让我一度无法呼吸。“你怎么这么傻？”我不停地责备自己。

富爸爸曾经警告过我很多次，让我提防约翰和斯坦利。在他看来，这两个人就是“小丑”和“骗子”的组合。但是，当时我根本听不进他的话。所以我将他善意的警告全部抛之脑后。富爸爸曾经告诉我：“只有在你贪心、产生不劳而获的想法时，骗子才能骗到你。”

我独自坐在芝加哥的酒店里，富爸爸的金玉良言一遍遍地在我的耳边回响着。我开始反省：“我到底哪里贪心了？”如果我能找到这个问题的答案，自然也就能发现被骗的缘由。

这么多年来，我一直没有找到这个问题的答案。直到最近我才发现，原因出在一个“懒”字上。正因为如此，我才被骗了。

懒惰导致轻信，由此带来的不良后果包括：

雇员对稳定工作的盲目信任。

选民投票给那些承诺“为选民利益着想”的政客。

投资者轻信财务顾问的建议，长期投资于股票、债券和共同基金。

人们相信在学校里成绩好毕业后就能找到好工作，日后的生活便会幸福美好。

绝望的人们孤注一掷，轻信那些“买我的书，一夜变身百万富

翁”或“无需运动，吃药就能瘦10磅”的言论。

轻信下述论点：

“我们有爱，我们不需要钱。”（你要是一直跟父母住，这话没错。）

“我要中彩票了！”（这一概率与被闪电击中的概率差不多。）

“我们夫妻俩最讲信用了。”（有人说这话时，你可要小心了。）

“政府会解决这个问题的。”（你有麻烦了。）

我只是抛砖引玉，你可以根据自己的经验继续拉长这份清单。

人无法获知自己的无知和弱点

尽管富爸爸曾经警告我“小心约翰和斯坦利”，但他并没有强行阻止我。他总是说：“没摸过炉灶，便不会知道烫是什么感觉。”所以，他给了我一次被烫的机会。

他的本意是：“人无法获知自己的无知和弱点。”不过，企业家在碰壁后会迅速做出反应，并汲取其中的经验和教训。富爸爸常说：“一旦离开原来的工作并开始创业时，你的无知就会立即显现出来。”

90%的创业者会在最初的5年中遭遇失败，他们主要是被种种自己无法预料的事情所击败。正是这些未知的变量最终摧毁了他们的企业。而这一切与学习成绩无关。

骗子是最好的老师

富爸爸常说：“企业一开张，骗子就会接踵而至。”然而，他并没有对骗子的“好坏”发表任何评论。在他看来，这些骗子是来帮助你成长的。你的商业必修课，需要由他们来传授。所以，富爸爸还有一句名言：“骗子是最好的老师。”紧接着还有下半句：“但千万别变成他们。”

他教导我说，企业家最重要的任务之一是保护自己的雇员，让他们

远离真实的商业社会。言外之意，商业社会是险象环生、充满危险的。所以，一直以来我都在不断地学习如何保护自己的员工。

我很想学会这项技能。我曾眼睁睁地看着自己的亲生父亲——一位诚实、敬业且受过高等教育的教师——在离开风平浪静的学校后是如何被人鱼肉的。他曾经参加过夏威夷州的官员竞选，却不得不在五十出头的年纪遭遇失业。他不甘心，取出了自己全部的积蓄和养老金，投资了一家连锁冰激凌店。结果呢？一无所获。刚刚离开教育系统，他就被残酷的商业社会吞食得片甲不留。不到一年的时间，他就将毕生的积蓄赔得一干二净。话说回来，如果当初他没有离开教育系统，所有的悲剧就不会发生。

对创业者来说，成熟的心智和坚毅的性格是不可缺少的必要条件。

墨菲定律

很多人都应该听过墨菲定律：“会出错的事情总会出错。”大多数创业者之所以失败，是因为他们不了解哪些领域是自己未知的。而伴随着一次次的挫折，企业家对自己的未知领域才开始有了逐渐深入的了解。换句话说，成功并非是记住标准答案那么简单的事。实际上，它源于失败。

这也就解释了为什么像我父亲那样的“社会精英”无法在商业上获得成功。他们擅长的竞技场是课堂，而不是现实的商业社会。

成功的定义不尽相同

课堂上成功的标准是不犯错误。如果答对了所有题目，你就能得到“A+”。但在商业社会里，情况恰恰相反。

如果你学过MBA课程，就会发现它的关注点在于最大程度地降低风险，规避错误的发生。当然，MBA学员很少有成为企业家的。他们来读

MBA的目的是为了获得更高的薪水，而不是创业成功并成为企业家。法学院和经管学院的学生也是如此，学校教育的目标是让他们尽量少犯错。

在创业路上，尤其是在创业初期，企业家必须学会面对失败：从失败中汲取教训，然后再尝试，直到最后获得成功。这是通往点石成金之路的必经历程。

我之所以一开始就摆出自己失败的尼龙钱包经历，就是想说明这一点。出于同样的原因，我非常敬重唐纳德·特朗普。我读他的第一本书是《交易的艺术》，第二本是《东山再起：投资界的不死鸟》。对我而言，第二本书更加震撼，因为他毫不避讳地指出了自己所犯过的错误，与众多读者一起分享了他曾经的失败与教训，以及重新来过的历程。他坚毅的性格让我受益良多。

转危为安

也许，对企业家来说，最重要的本领就是拥有“转危为安”的能力。要想获得这项能力，你需要成熟的心智和坚毅的性格。

人都会犯错。我们需要对错误抱有感恩的心态，因为伴随每次失败，我们的成熟度和性格的韧度都会得到提升。

我认为约翰和斯坦利没有从失败中得到成长，他们在面对失败的时候选择了谎言、欺骗和逃离。换句话说，在困境之中，他们的真实性格显现了出来。在形势不妙的境况下，他们将自己的坏运气变得越来越糟。

我这么说，并不是要把我和他们撇清关系，也不是表示我高人一等。这点自知之明我还是有的。虽然我生长的家庭和接受的教育都很棒，但我离父母的期望却还很远。我在学校是一个标准的好学生，既不喝酒也不嗑药。但是，我却日夜盼着能逃离父母的监管。当我正式离

家，身上的那股叛逆劲儿完全表现了出来。现在回想起来，我几次的所作所为足够让我被抓进监狱。

开始创业后，我又重新回归到了父母的价值观上：不撒谎、不欺诈、不剽窃。要知道，在面临逆境的时候，能继续坚持这些价值观可不是一件容易的事情。我通过被朋友欺骗这件事提升了自己的心智成熟度和性格的坚毅度。

当我筹来的钱被卷走之后，富爸爸鼓励我鼓起勇气向各位投资人上门道歉。我向他们承诺，一定会还上这些钱。接下来，我用了将近六年的时间来兑现自己的承诺。

富爸爸建议我不要选择逃避，而是重新组建自己的公司。在兄弟乔恩及好友戴夫的帮助下，公司重新开业了。在直面失败和困难、重新来过的过程中，我体会到了更多做生意的真谛。如果当时我选择逃避，这些根本无从谈起。

我意识到，自己需要更快地补习商业知识。虽然我天生比较懒，在学校就不属于好学生。但现在我会强迫自己读书看报，参加各种研讨会。下面就是我从得到的收获：

智慧蕴藏于每个错误之中

世界闻名的里查德·巴克明斯特·富勒（1895—1983年，美国工程师、建筑师、设计师和发明家。——编者注）是我的老师。这位天才级的大师曾经说过：“犯错无罪，拒不认错才是真正的罪恶。”每当因犯错而感到沮丧的时候，我都不会责备他人，而是自己扛下全部责任。事后，我会不断地反省，并从中汲取经验和教训。每次经历这个过程之后，我都会重拾前行的动力。

不求全责备

我经常碰到一些遇到麻烦的企业家，他们总是不断地将责任推到身边其他人的身上。他们从不积极地面对失败，所以也很难从中获得成

长。他们意识不到：其实失败之中蕴藏着光明的未来，责备是应对失败最糟糕的方式。

直面错误，敢于承认

很多人总是把犯过的错误挂在嘴边，后悔个没完；或者假装这事儿压根没发生过，然后一次次地重蹈覆辙；还有一些人用谎言掩盖他们的错误，最终走上了犯罪的道路。这些人的相同之处在于，他们把“糟糕”的境遇变得“更糟糕”。无论是选择欺骗、责备，还是假装什么都没发生过，得到的结果都不是前进，而是退缩。其中最出名的案例当属美国前总统比尔·克林顿的“拉链门”事件。他在自己和白宫实习生的绯闻事件中的撒谎，不但让自己声誉扫地，还导致自己在公众面前失去了信用。要不是因为这件事情，他也许会成为美国历史上最伟大的总统之一。但他却因为这起丑闻被贴上了“道德缺失”的标签，最终落得颜面扫地的下场。承认并直面错误需要勇气，而懦弱的人则会选择撒谎、逃避。

错误是成就点石成金的必经之路

在学校里，犯错是一件很糟糕的事情。犯错最少的学生，通常会得到最多的“小红花”。但在商业世界里，“犯错—承认错误—汲取经验”这才是通往成功之路的正途。爱因斯坦曾经说过：“只有两样东西是无穷的——宇宙和人类的愚蠢。”我想在此基础上再补充一点：人类的学习能力也是无穷的。

企业家的错误能直接影响到企业，员工的错误也同样如此。如果你要求员工负起责任并从错误中学习的话，他们可能会选择辞职、跳槽，把烂摊子留给你处理。也正是因为这个原因，很多企业家严格控制企业的规模，以免发生人员流失率过高的风险。如果企业家缺乏管理能力和领袖气质，员工很可能就会成为负债，而非资产。

更糟的是，有些员工可能会在面临困境、老板疏于管理或自恃过高

的时候变成罪犯。商业世界中有很多无赖和骗子。罪犯的圈子中有这样两类人：暴力罪犯和高智商罪犯。前者常通过身体接触或武器对受害人进行身体上的伤害，而后者则是通过欺骗、偷窃等方式实施“软伤害”。因为没有使用武器及未造成身体伤害，“软伤害”更难判定。换句话说，商业社会中的罪犯通常都是一些受过高等教育，但却心智成熟度偏低或性格不够坚毅的人。在遭遇困境、麻烦或是事情未按预期进展的时候，他们便走上了犯罪的道路。

迄今为止，我从没当过暴力犯罪的受害者，却在那些“优等生”的身上赔过不少钱。这些人自以为很聪明，不会犯错，所以即便犯了错他们也不会承认。这可不是什么真聪明。在我看来，这是傲慢，一种极大的性格缺陷。傲慢的人无法听取别人的意见，所以无法跟上这个快速变化的世界。

军校里很重要的一课就是听取反馈意见。我进入军校的第一天就开始接受这种训练。让我惊讶的是，那么多聪明的年轻人在受到当面的斥责后，竟然痛哭、崩溃，甚至选择退出。

企业家总是在不停地听取来自顾客、银行经理、工人、销售人员等方面的各类反馈。如果缺少了这些直接、及时的反馈意见，企业家就无法做出正确的决策。

如果企业家的周围尽是些唯唯诺诺的人或马屁精，他的企业一定会出大问题。

选择导师

所有的上市公司都必须有董事会。所以，哪怕你还一无所有，只是空有一个好创意，你也应该设置一个董事会。最起码，你应该有三个顾问：一名会计师、一名律师，还有一位导师。关于导师，你应该选择那些在自己期望进入的行业中已经获得成功的企业家。打个比方，如果你

想开一家餐厅，那就找一位成功的餐厅老板来当你的导师。

唐纳德和我都有这样一位导师。我们都有身为企业家的“富爸爸”。

很多创业者在寻求建议的时候，通常会犯选择性错误。因为他们咨询的对象是一些优秀员工，而非成功的企业家。这两者之间有天壤之别。

篇后语

根据墨菲定律，会出错的事情总会出错。此外，还有一个同样出名的彼得原理：“在各种组织中，雇员总是趋向于晋升到他并不称职的职位。”

很多企业之所以停滞不前，一个很重要的原因在于企业家已经触及到了影响自身发展的“玻璃天花板”。在这种情况下，最好的解决方案就是突破自我。这意味着企业家需要通过失败来实现新一轮的自我提升。这个过程可能会非常漫长。有人曾经问爱迪生，在他发明电灯的时候，面对数千次的失败，心里做何感想。他回答道：“我心里想，也许还得再试一万次吧。”

用另一个例子来解释彼得原理可能更贴切一些。如果某个高尔夫球手总是固定地打出72杆，人们便会称他为“帕球手”（在不同的球场能稳定打出不超标准杆的成绩的球手。——编者注）。了解高尔夫球的人都知道，帕球手和职业选手之间相差的杆数并不多。职业高尔夫球手必须将自己的杆数稳定在70杆才能在联赛中获得一席之地。72与70，这相差的两杆却将帕球手和职业选手分隔得泾渭分明。

这两杆的差别，就是点石成金的本领。

如果没有坏运气

唐纳德·特朗普

清崎用高尔夫球的故事结束了他的部分。在我看来这虽然不是最贴切的例子，但我却感受颇深。了解我的人都知道，我十分热衷于高尔夫运动，也很喜欢开发建设高尔夫球场。

最近我在开发一片位于苏格兰阿伯丁（Aberdeen）地区的高尔夫球场。我花了五年的时间遍访欧洲，才最终找到这片绝佳的场地。在找寻的过程中，我一直很有耐心，因为我知道要找到完美的场地，一定要耗得起时间。目前，特朗普苏格兰国际高尔夫球场（The Trump International Golf Links Scotland）已经在开发之中。要知道，五年的找寻并不是终点，之后还要历经数年的开发（尤其是处理环境问题）才能造就出一流的高尔夫球场。在这个过程中，我不断地了解与地理、地形有关的知识。到最后，我对沙丘的运动规律了如指掌，简直快达到专家级水准了。在开发球场的过程中，不免有一些反对的声音，但更多的是来自支持者的。这段开发经历简直称得上是一段传奇，以至于一位苏格兰作家专门写了一本书来纪念此事。无论你是喜欢高尔夫还是喜欢听故事，都可以去看看大卫·埃文写的《追逐天堂》（Chasing Paradise）。这本书的副标题为“看唐纳德·特朗普如何赢得全球最棒的高尔夫球场”。

那段日子里，我得应付各色人物：政客、企业家及诸多当地人。尽

管我遇到了多重阻碍，甚至很多人认为我的高尔夫球场开发计划会给这一地区带来巨大的环境破坏，但肖恩·康纳利（出生于苏格兰的好莱坞影星，他曾在《007》中扮演詹姆斯·邦德。——编者注）先生还是义无反顾地给了我巨大的支持。

后来，这次纯粹的商业开发逐渐变成了一起国际利益之争。美国某知名杂志社甚至将一位抵制搬迁的当地人收录进了他们的一期封面中，让这位钉子户一夜间变得家喻户晓。虽然拒绝搬迁这件事本身对我们的整体计划没有产生什么实质性的影响，却无心插柳地提升了这一项目的知名度。

此项目的环评报告堆起来足有5英尺厚，报告中对随着开发而来的每个环境问题都进行了详细的阐述。球场所在的那块地方在苏格兰的历史上颇具意义，因此它的开发代价高昂——总投入约为10亿英镑。然而，相关的建设能创造约6 320个短期工作机会，以及1 440个长期工作机会。

我们的商业计划书和环评报告都做得非常详尽。我们用了极长的时间与苏格兰文物局联合办公，尽我们所能将方案做到极致。这么说有点太空洞，我还是具体介绍一下这个项目吧！它包含了一个高尔夫学院、一栋含950个房间的公寓楼、500栋洋房、一家含450个房间的酒店、36座别墅，以及供450名员工住宿的宿舍。这还只是高尔夫球场的附属建筑。如此规模浩大的开发项目，若要保证其顺利运转，我们需要考虑无数个细节。

在开发过程中，我一直保持着积极的心态。正如清崎所说，想要获得点石成金的本领，一定要耐得住性子。我明白，虽然眼前摆着无数难题，但只要坚持下去，一旦这个项目实施成功，不但当地的环境不会受到影响，周边的经济还会因为它的落成而得到提升，从而实现最大化的社会效益。我对这个项目信心满满。多亏了肖恩·康纳利先生多次在公共

场合给予此项目积极、正面的评价。很多人在了解了前因后果之后，也明白了这个项目对苏格兰和苏格兰人民的积极意义。

在那段时间，我还要照顾其他群体的利益诉求，但我们始终尽着最大的努力，力求完美。这最终为我们赢得了好运气。想要登上成功的巅峰，一定不要得过且过。每个细节都至关重要。

有人觉得我之所以成功，是因为身边有能人辅佐（实际上确实如此），但我想告诉他们的是，我自己自始至终都非常投入。我了解项目的每一个细节，我的身影经常出现在从美国到苏格兰的飞机上。要知道，这么频繁的往来，我可不是去度假的。每次我都要会见不同的人：承包商、政府官员和苏格兰文物局的专家等。回头想想，每秒钟的努力和拼搏都是非常值得的。

不要恐惧失败，事情总有转机

如果你正处于创业初期，或是正准备谋求更大的发展，这一点至关重要。

我的心得是：只要功夫深，铁杵磨成针。如果你数得清自己在某个项目上投入了多少时间，那只能说明你投入得还不够。只有当你为此花费了不计其数的时间，经历了无数次的打击，听到了无数种负面言论和批评之后，成功就离你不远了。俗话说得好：不经历风雨，怎么见彩虹。

但是，请务必记住，所谓“点石成金”的关键，是成熟的心智和坚毅的性格。我自己就亲身经历过20世纪90年代初期的经济危机。在那场危机中，我并没有像大多数人预料的那样走到破产的境地，但当时我的确背负着数十亿美元的债务。欠债的滋味真是不好受。然而，我并没有整天唉声叹气，反倒是换了一个角度重新审视那个并不理想的状态。

我知道经济和房地产的发展都是有周期性的。当时，有很多人梦断

纽约城。房价大跳水，我也成了众多受害者中的一员。那时我最大的问题就是贪玩：我宁愿去参加巴黎的时装发布会，也不愿多花点时间打理公司的业务。我的想法很简单：公司在不断地给我赚钱，没什么可担心的。父亲曾经对我说，我有点点石成金的能力，做什么都会成功。听了他的话，我更飘飘然了，觉得赚钱好像是一件很简单的事情，不用耗费什么精力。因此，我在业务上花费的时间一天少过一天，直到经济起伏的大浪将我冲翻在地，我才如梦初醒。

幸运的是，我重新回到正轨，东山再起。危机之后，我甚至变得比前更富有，生意也做得更大。这么多年来，我一直觉得幸运之神是眷顾我的。我从未因为事业的起落而改变对自己的认知。在我看来，过去的一切都只是过眼烟云，仅此而已。无论遭遇何种困境，我都能化险为夷，步入正确的轨道。就好像职业高尔夫球手那样，就算球掉进了沙坑，他们也能将球救出来，抓住“小鸟球”（高尔夫球手在一个球洞上获得了低于标准杆1杆的成绩。——编者注）。

以后我还会犯错吗？当然。但是，正如我在经济下滑时的想法一样：无论碰到多么困难的环境，都要从自己身上找原因。道路是自己选的，所以我责无旁贷。正如清崎所说，这是通向点石成金之路的不二法门。每个人都会犯错，但人们处理错误的方式不同。正确地处理自己犯下的每个错误，你的心智和性格会得到不断的提升。

责任感是一项非常重要的特质。当你学会接受一件事情的全部，无论好坏，你会发现自己的工作效率将大幅提高。无论对于工作还是生活，这都意义非凡。一旦找到了责任感，任何由你经手的事情，无论大小，都会变得与众不同。对我来说，获得这种感觉是通往成功的催化剂。

特朗普广场

你也许会认为，我的成功都是来源于“Trump”（特朗普）这块金字招牌，有了它我做任何事情都会很轻松。但我自己知道，无论是公司还是这块招牌，我都无法完全左右它们的发展。时间，才是最关键的因素。有很多次，我不得不耐心等待，等待事情自然地发展，等待项目慢慢成熟。你相信吗？哈德逊河畔的特朗普广场（Trump Place）就是我等待了20年才收获的成果。试问，你能抱着这种耐性等上这么长的时间吗？你能承受住这20年中的种种考验还不改变最初的梦想吗？在这段漫长的岁月里，我的想法从未受到周围环境的影响。我希望看到这个项目成功实施。这是随口说说这么简单的事情吗？不！但还是那句话：这么久的等待，值得。而且，经历过这一切后，我变得更加强大，更加坚定。

我还是详细说说吧！故事要从1974年讲起。当时，我获得了宾夕法尼亚中央铁路公司（Penn Central Railroad）名下的一块办公用地的优先购买权。虽然那是一片临河的绝佳地块，但由于宾夕法尼亚中央铁路公司经营惨淡，再加上当时的经济也不景气，购地的价钱很便宜。

当时，我正忙着处理凯悦酒店、特朗普大楼等其他几个项目。在谈到要在这块地上兴建特朗普广场的时候，当地居民表示出强烈的反对情绪。不但如此，当初谈好的政府补贴也突然变得杳无音信。如此算下来，这个项目变成了难以盈利的鸡肋。思索再三，我在1979年决定放弃自己的优先购买权。政府随即将这块土地卖给了别的买家。

好在这个买家对纽约不是很了解，对市政规划的了解就更不用说了。在房地产开发这个既复杂又专业的领域，缺乏经验就意味着犯错。最终，他不得不再度卖出这块土地，以便结束其痛苦的经历。1984年，他们打电话给我，问我是否愿意为这块土地出个价，我喊出了1亿美元的价格。折算下来，每英亩才100万美元。那可是曼哈顿的中心区，还是标准的临河地块，这笔生意很是划算。但是，这离最终的商业开发还

差得很远。

从1984年到1996年，我的耐性受到了最大程度的考验。我面对的是来自各界的反对声音，有些反对意见甚至非常荒唐。商业的智慧源自经验，当时的我已经比较有经验了，所以我借用了纽约市的一些短板和缺陷帮自己获得更多的利益。

虽然进展一直不是很顺利，但情况还是在逐渐改善。首先，根据纽约市的情况，我将那块土地的规划做了一些调整。之后，随着整体经济的复苏才开始动工建设，这样就能和纽约市的整体建设搭调。如果没有那段时间的耐心等待，也许最终开发出来的楼盘根本无法迎合市场的需求。要知道，这个项目是由纽约市规划委员会审批的最大单体项目——包含了16栋高层建筑以及临河的住宅楼群。项目最终于1996年破土动工，建成后立刻成为纽约市标志性的建筑群之一。

今天，特朗普广场是经历过衰败和繁荣的曼哈顿西区中最靓丽的片区。其中，25英亩的公园是我为政府无偿建设的。公园里的自行车道、野餐区和运动区能带给居民更多的幸福感，开阔的广场还能用来组织和开展各类社区活动。对于所有参与方（城市、居民、开发商及我们的品牌）来说，这是一个多赢的局面。持久的耐心，终于开花结果，成就了这一切。

清崎提到过，那些创业路上的“空想家”无法了解创业的真实困难。在此，我想引用一下他的这个观点。这个持续了20年的项目，是如此的复杂和艰难，以致我曾一度想要将它从我的记忆中彻底抹掉。我很庆幸自己没有这么做。它成就了我人生中的第一个重大胜利，让我在曼哈顿的版图里拥有了自己的一席之地。

凯悦酒店

也许你听说过纽约市的凯悦酒店。它坐落于纽约中心区的中央车站

旁，四面都是极具现代感的玻璃幕墙。然而，在20世纪70年代，那块地方完全是另外一幅光景：一片荒芜，除了上下车的旅客之外，没什么人愿意到那儿去。但那里有一栋破旧的酒店——肯特蒙德酒店。

我心里清楚，那里将会发生天翻地覆的变化，而肯特蒙德酒店将会是这一切变化的起点。在我将这个判断告诉父亲后，他很不认同我的观点。他说：“如今，连克莱斯勒大厦（美国纽约市的著名地标性建筑之一。——编者注）的经营都难以为继，你在这个时间点买下肯特蒙德酒店，简直就跟买泰坦尼克号的船票一样，太不明智。”我们都明白这笔投资是有风险的。但我确信：装修过后，这栋楼将会焕发出新的生机，并能带动周边区域的发展。我坚定地抱着这个想法，牢牢地把持着自己的判断。

就在我就收购肯特蒙德酒店开始谈判前一年，酒店的所有者——宾夕法尼亚中央铁路公司斥资200万美元来装修酒店。然而，这次装修很失败，酒店基本看不到任何明显的改善。不仅如此，他们还欠下政府600万美元的税款。于是，宾夕法尼亚中央铁路公司下定决心要将它出手，我取得了它的优先购买权，双方约定的收购价格为1 000万美元。然而，对于这笔收购，我得自己设计一个比较复杂的交易结构，以便获得融资、吸引新的酒店管理公司，以及获得纽约市政府的税收减免优惠。要全部实现这些条件十分费力，单是谈判过程就花了好几年的时间。

在谈判过程中，我不断地寻找着能让这栋楼重新焕发活力的设计师。我想把它打造成地标性建筑。年轻的设计师德尔·斯卡特领会了我的意图。我的想法很简单，就是要让这栋楼变得熠熠生辉，从而为整片区域都带来光彩。虽然当时我还不知道这笔收购能不能成功实施，但与德尔·斯卡特花时间讨论、设计草图的过程已经让我心潮澎湃。如果我们的计划能够最终得以实施，这片地区将发生翻天覆地的变化。为此，我们要做好充足的准备工作。一旦机会来临，就要不失时机地抓住它。

另外，酒店管理公司的选择也是一个大问题。面对总面积150万平方英尺、1 400间客房的酒店规模，可不是随便哪家管理公司都能胜任的。我看过所有一流酒店管理公司的名录后，决定邀请凯悦酒店进行管理。我心里暗自盘算，希望他们能接受我的邀约。说出来可能有点让人难以置信，当时凯悦还从未进军纽约市场。我的直觉是对的，他们对这个提议很感兴趣，决定与我合作，并在酒店完工之后接手酒店的管理工作。

到此为止，设计师、酒店管理公司和大致的经济预算都已经敲定了。接下来我要解决的就是融资问题，以及获得政府的税收减免优惠。当时我只有27岁，所以我决定找一个经验丰富的资深房地产经纪人来帮我，一来可以弥补我经验上的不足，二来可以加深我们在对外形象上“成熟稳重”的感觉。

但我们面前的障碍是难以逾越的：拿不到融资，纽约市政府不肯给我们减免税款；没有税收减免，银行也不肯为我们提供贷款支持。我们用尽了浑身的解数，却还是一筹莫展。于是，我们决定打打感情牌，向银行描述这个项目启动之后能给周围带来的诸多积极影响。我们希望银行家们能够理解：如果无法启动这个项目，他们周围的环境就无法得到改善；如果他们不参与这个项目，就会丧失一次成就“伟大”的机会。然而，这一招还是没能管用。

在拜访了所有机构、用尽了全部招数之后，我们终于找到了一家表示感兴趣的投资机构。但在就交易进行了多番沟通、我们似乎就要看到曙光时，突然有人站出来对这笔交易提出了异议。就这样，整个谈判戛然而止。我们也尝试努力挽回局面，但对方的态度十分坚决，完全没有给我们留下任何回旋的余地。我清楚地记得，当时自己是如何转过身去对经纪人说：“收工，回家吧！”

那是我人生中为数不多的想要放弃的时刻之一。当时的我身心俱

疲，实在扛不下去了。但是乔治·罗斯，我的经纪人、律师兼顾问始终鼓励着我，让我得以坚持下来。他提醒我：我们在这个项目上已经投入了那么多的精力，这个时候放弃就太可惜了。“为什么这个时候决定放弃呢？”他这样问我。他是对的，我本来就不是轻言放弃的人，这次也一样。我不想因为这屈指可数的人生低谷，就任由自己沦落为“空想家”。

事实上，经历过低谷后，人会变得更加强大。在此之后，我对这个项目的信心更加坚定了，这次低谷反而成了重要的转折点。我再一次将重心放回到纽约市政府那里。凯悦酒店管理公司对于进驻纽约这件事情非常积极。然而，如果我们无法获得政府的税收减免优惠的话，高昂的成本将吞噬掉整个项目的盈利，这会让项目丧失可行性。

最终，我说服了市政府，找到了解决方法，我最终赢得了长达40年的税收减免。在我买下肯特蒙德的1 000万美元中，600万支付给市政府，偿付之前拖欠的税款。之后，我再将酒店以象征性的1美元的价格卖给市政府，然后再从政府手中租回，租期为99年。

这个交易结构听上去有点复杂。实际上，它的确复杂。所幸的是，正是这个复杂的交易结构满足了每个参与者的诉求。最终，我们从两家机构获得了融资，整个项目得以顺利实施。凯悦酒店于1980年正式开业，作为标志性建筑，它带动了纽约中心区的复兴。时至今日，它仍然是当地一道亮丽的风景线。

看到这里，你肯定也会觉得我在这个项目上的运气够差的。然而，通过我的各种努力，所有的困难都迎刃而解，最终尘埃落定。正如清崎所说，我们无法预知那些艰难的日子要怎样度过。因此，如果你想要获得点石成金的本领，就一定得咬紧牙关坚持下来。我经常在想，要是一切都进展顺利该多好啊。但是，世界上的事情往往不是都能如你所愿的。

当我刚开始和NBC（美国全国广播公司（National Broadcasting Company），全

美三大商业广播电视公司之一。——编者注）电视台就《环球小姐》和《美国小姐》这两大选美节目进行合作时，这两档节目的内容制作不够精良，流程拖沓，也没几个赞助商。很多人都很好奇我是怎么从中发现商机的。（当然，美丽的模特儿是很大的亮点。）在我看来，如果运作得当，选美活动蕴含着巨大的商业价值，非常值得投入。《美国小姐》节目在2011年一举夺得了全美晚间收视率冠军。这档由众多佳丽在场上展示美丽的节目现已成为举国关注的盛事。有人说，我只是运气好而已。然而，事情远没有看上去那么简单。为了打造出最受欢迎的节目内容，我们请来最优秀的制片人，从节目的流程设计入手，对每个环节都严格要求。在耗费了大量的人力、物力之后才得以打造出如此优秀的成品。我们的努力也最终获得了成效——观众对节目内容的接受度很高。

成功从来就没有什么捷径可循。力挽狂澜，让奄奄一息的商业机会重获新生才是成功路上最美妙的部分。

无论你面对的是某个楼盘还是某个项目，在扭转乾坤的过程中肯定会面临诸多挑战。想要学会点石成金的本领，你必须具备透过事物的表象来识别其本质的能力。虽然习得这一能力实属不易，但我却乐此不疲。我在面对挑战时，从来不会逃避或退缩。相反，我会以积极乐观的态度客观地分析问题，抱着平和的心态将困难逐个击破。当然，我的动力来源于内心从未消退过热情。

风之城

经《旅游与休闲》杂志（Travel + Leisure Magazine）评选，芝加哥特朗普国际大酒店（Trump International Hotel & Tower Chicago）荣获美国及加拿大地区“最佳酒店”称号。对酒店来说，这份褒奖确实值得庆祝。但我想说的是，在酒店的建造过程中，各类问题和麻烦从来就没有间断过。比如，在开始桩基工程三个月后，我们发现芝加哥河的河

水渗进了项目所在地。原来，这栋楼的地基底部要比河水的水线低，而防水壁也因年久失修失去了防护功能。更糟的是，水是从防水壁和沃巴什大道桥（Wabash Avenue Bridge）的交接处流入的。这样一来，问题就更加棘手。所以，对此我们必须予以小心谨慎的处理。

接下来，我们又发现了这栋楼在建筑设计方面的一个问题。根据最初的设计方案，这栋14层的大楼将整体采用钢结构框架。然而随着新兴国家的工业发展及其对铁矿石需求的增长，全球的铁矿石价格出现了大幅上涨。

于是，我们决定更改原来的设计方案，全部采用混凝土进行建造。如此一来，我们不仅省下几百万美元，还能简化建造过程中的物流配送工作。经过调整，新方案得以实施，并为项目保留了足够的利润空间。

从整个项目的时间安排上，你能清楚地看到我们对它付出了多大的耐心。按照最初的计划，酒店大楼定于2000年开始动工。然而直到2005年，我们才真正开始建设。在这五年的时间里，我们清除了几个意外障碍。今天，如果你有机会亲自看一看这栋楼，我相信你也会认可我们的所有努力。那些往日里的“坏运气”最终都成了我们铺设成功之路的一砖一瓦。

我一直认为自己是幸运的，因为父母不仅从小就为我树立了良好的榜样，还给了我创造了极好的教育环境。我自己得到这么多，理应被赋予更高的期望。因此，我不断地尝试学习各种“转危为安”的技能。我坚信：世上无难事，只怕有心人。

搞定它

坏运气并不总是因你而起，有时候也来源于别人。在某些情况下，发现别人的问题会给你带来特别的机遇。

1980年，纽约市政府宣布将重修沃尔曼溜冰场（Wollman Skating

Rink)。这一溜冰场位于中央公园内，一向是孩子们和众多家庭的最爱。从1980年开始，政府先后花了1 200万美元用于溜冰场的修缮工作。6年过去了，溜冰场还是没能开门迎客。1986年，政府再次向全体市民宣布：新一轮的重修工作即将开始。然而，我不想再等了。6年来，我见证了整个过程。你知道为什么吗？因为我所在的公寓正好直对着沃尔曼溜冰场，我一抬眼就能看见它。

我决定做点什么。这片溜冰场不能得到有效开发，对周围的居民和往来的游客都是一种损失。我写信给当时的纽约市市长科赫，承诺自己能在6个月内完成对溜冰场的整修，而且市政府不用掏一分钱。我希望通过自己的努力，为这个城市做点贡献。

然而，市长先生却对我的这个计划不以为然。不仅如此，他还在报纸上公开了我的信件，把它当成一个笑话。他没有料到的是，在媒体和公众开始支持我的时候，他的这一冒失举动变成了对准自己的利剑。有家报纸如此写道：“除了‘无能’二字外，再没有更合适的词来形容本届政府了。”

没两天的时间，市长先生就一改原有态度，表示市政府愿意由我来接手这个项目。在与市政府的官员们开会讨论后，他们最终决定由我来出资整修那片溜冰场，限期6个月，即在1986年12月中旬完工。待溜冰场正式开业后，政府将向我返还300万美元作为工程修缮补助。如果我的实际投入超出预算，超支部分自行承担。

终于能为沃尔曼溜冰场做点事情了，对此我很兴奋。

这是一项巨大的工程。整个溜冰场占地一英亩多，因此需要铺设22英里的管线，配备两台重达3.5万磅的制冷设备。不仅如此，溜冰场周围的各类附属房屋（比如更衣室）早已十分陈旧。另外，负责工程建设的施工单位在能力方面也有很大的问题。我深知，要想让这个项目如期保质完成，自己必须积极参与进来。我走访了很多专家，还请来了最棒的

建筑师。每天，我不仅要过问项目的进展情况，还要到现场勘察，即使坐在家里的時候也要向下张望（这是住所离项目近的一大好处）。

几个月后的一天，我突然意识到，如果这个项目完成得不够漂亮，媒体一定会在这个问题上大做文章，自己的名誉也将受到损害。但转念一想，我有什么好怕的呢？我是怀着美好的初衷进入这个项目的，如果项目如期完工，参与其中的每个人都将获益匪浅。市政府和纽约的居民们已经在这种重复翻修的状态下等了6年，我希望自己可以做些让溜冰场有所改观的事情。

5个月后，溜冰场正式开业，比预期的完工时间提前了一个月。项目的实际投入也控制在了预算范围之内。我长舒一口气，感觉非常自豪。重修后的溜冰场非常漂亮。同时，由于开业日期赶在了节假日，整座城市都因此增添了几分欢乐的气氛。我们请来了著名的花样滑冰运动员佩吉·弗莱明、多萝西·哈米尔和斯科特·汉密尔顿来共同庆祝这个值得纪念的日子。溜冰场的所有盈利都会用于公园的经营，或捐给慈善机构。

这就是关于我的一个“转危为安”的绝佳例子。这就是点石成金！

精粹

我们在本章内容中讲述了几个故事，意在说明坚毅的性格是点石成金的基础。坚毅的性格好比是人们五指中的大拇指，无论是取拿物品还是掌控大局，我们都要依赖它。正因为有了大拇指，人类才体现出与其他动物不同的特征：爪子进化成了手。大拇指也象征着企业家在身处逆境时所展现的扭转乾坤的能力。在其他竞争者都选择逃避、退出、怨天尤人的时候，企业家却选择继续坚持，直至转危为安，并获得最终的胜利。

如果成功可以预知，那么，每个人都能成为企业家。有些人会说：“自己当老板，真是不错。”的确，他们可以自由掌控时间，选择自己喜欢的工作方式。但是，对于另外一些人来说，创业的原动力并不是为了获得自由，而是源于对财富的渴望及对成就一番事业的期待。然而，横亘在这两种人面前的却是对于失败的恐惧！他们对失败的恐惧远远大于对成功的渴望。这也正是大多数人成不了企业家的原因。世界是公平的，有赢就会有输。如果你想要获得成功，就要做好面对失败的心理准备。想要永远生活在波澜不惊之中，只能是幻想。无论你是否愿意接受，生活总是不断地向我们抛出一个又一个的挑战。成功的企业家与普通人的不同之处就在于，遭遇挫折时，他们能迅速恢复斗志，并从失败中汲取教训，然后继续向着目标前行。成功的企业家明白，挫折能强壮他们的肉体和精神，从而为接下来的挑战做好更充分的准备。当挫折和挑战将众人击溃的时候，那些拥有“金手指”的企业家却越战越勇，不断获得更大的胜利。

课堂不是商业社会

许多人都有这样一个疑问：如果学校里成绩最好的学生是最聪明的，为什么他们很少有成为企业家的？答案很简单，因为在课堂上，尖子生的目标是尽可能少犯错误。在他们看来，“失误”“失败”都是糟糕的词汇，他们也因此谨小慎微地避免着一切可能的错误。然而，在真实的创业过程中，只有那些不怕犯错的人才能以最快的速度成长，成为最终的赢家。商业社会是眷顾这类人的。

这意味着，传统的教育体系要么教学生如何避免犯错，要么迫使学生面对挑战的时候选择犹豫，并谨小慎微地处理问题。这都不是最佳的应对方式。有些人甚至在面对困境时无法抉择，从而失去了最基本的判断能力。看看周围，你会发现大多数人都在这种为风险担惊受怕的过程中耗尽了自己的一生。他们的选择多是找一份稳定的工作，每月领取工资，而非创办自己的企业，获得大量的财富。这种选择本亦无可厚非，只是希望你能想清楚自己到底想要什么。

相对而言，企业家在学校里多是一些学习成绩并不理想的学生，但他们热爱挑战。他们不仅敢于面对失误、沮丧与挫折，而且接受它们的存在。他们知道历经苦难是成为企业家的必修课。实际上，他们并不喜欢品尝失败的滋味，但是在面对失败时，他们并没有选择逃避，而是勇往直前。在应对挑战、克服困难的过程中，他们获得了更强大的力量，并成了更加睿智、更加富有的企业家。

大多数的商学院都在教学生如何降低风险，所以那些课堂上的尖子生会视风险为敌。然而，在企业家看来，风险是挑战，而不是敌人。在风险面前，他们会被激发出无穷的创造力，并表现出超凡的自信。成功之时，他们会获得巨大的成就感，为之后的发展点燃更高的热情；犯错之后，他们的性格将得到磨炼，从另一方面增强了自己的实力。

问自己几个问题

如果你还不了解自己是否具备企业家应有的性格韧度，那就重新审视一下自己吧。你可以试着回答一下下面这几个最基本的问题：

你是如何对待失败的？

你是如何对待恐惧的？

你是否愿意冒着失败的风险，在没有收入的情况下，为一个项目投入数年的时间？

你是否遭人背叛过？

遭遇背叛后，你是如何处理的？

你的抗压能力如何？你是否能在身陷困境时对合作伙伴依然保持忠诚，而不是选择背叛？

当别人犯的错却要由你来埋单的时候，你会怎么想？你会解雇自己的家人和朋友吗？

你是贪婪之人还是慷慨之人？

没钱的时候，你有何感想？

没钱的时候，你会打电话向父母求助，还是找份工作，抑或是怨天尤人？

如果你无法对上述问题给出明确的答案，或者无法做到客观公正，那就找个敢说真话的朋友，问问他的看法。你要明白，想要获得成功，必须先学会听取反馈意见。所谓“忠言逆耳利于行”，如果你无法接受负面评论，我们劝你还是不要开始创业。创业对企业家来说就是一个不断接受各类反馈并进行有机整合的过程。无论你多么能干，外界对你的反馈不可能永远都是积极的。因此，你必须学会虚心接受别人的建议和意见。在市场上，如果你的产品无法获得消费者的认可，他们根本就不会掏钱购买，这是反馈；如果你给员工安排了一项工作，他们却反其道而行之，这是反馈；如果你发现自己信赖的合伙人从公司偷钱，这也是反

馈；当投资者当面拒绝了你的融资申请，这还是反馈。

敢说真话的朋友会对你进行客观的评价。也许这个过程很痛苦，但你一定要勇敢面对。无论他们的话有多难听，请不要打断他们，坚持听完，就当这是一次磨炼意志的机会。你必须经得起这样的挑战才行。正如我们常说的，从朋友那里得到的反馈要比你从市场上得到的反馈直接得多，代价也要小得多。

通过阅读本书，你会发现成为一名成功的企业家，不单单是拥有好的产品、足够的资金、良好的教育和完备的企划方案那么简单。在创业的道路上，你最需要的是“能力”。这里所说的“能力”并非那种流于表面的“能力”。

能力的7种类型

霍华德·加德纳是哈佛大学教育研究所的发展心理学教授，他主要研究认知及教育。根据他提出的多元智能理论，能力共分7种。这7种能力中的任何一种都是点石成金的关键。如果你掌握了这7种能力，就能获得点石成金的本领。

加德纳认为，不同的人可以通过不同的方式进行学习、处理信息。无论你是否认可加德纳的理论，有个事实是不容置疑的：每个人都有自己擅长的领域。通过不懈的努力，许多人在自己擅长的领域里成为了佼佼者。

在这7种能力之中，有一种能力对于企业家的成功至关重要。你无需天生就具备这种能力。然而，如果你目前还不具备这种能力，你就必须想办法补上。接下来，让我们逐个看一看这7种能力，你能不能猜到哪一种是企业家的成功至关重要的能力？



图1 霍华德·加德纳提出的“7种能力”

语言能力

学校里的优等生大多都具备这种能力。他们的阅读、写作能力很强。考试的时候，他们能凭借引经据典取得高分。在商业社会里，具备语言能力的人最适合当律师。

逻辑能力

具备这种能力的人大多钟爱数字，喜欢解决数学方面的难题。在生活中，他们对数字非常敏感。

他们通常也都是学校里的优等生，而且很多人会选择攻读硕士甚至博士学位。他们大多会留在教育领域，成为教授或研究员，也有可能到公司或政府部门工作。他们所从事的工作大多和数学有关，比如会计、计算机和金融等。

运动能力

运动员都具备这种能力。他们之中最优秀的那群人可以成为职业运动员或舞蹈演员，也有一些人适合从事与健康、休闲相关的工作。

视觉能力

具备这种能力的人大多爱好美术。他们会进入美术类院校学习，最优秀的那部分可以成为艺术家。在商业社会里，他们通常会成为建筑设计师、室内设计师、美工或网络开发人员。

音乐能力

具备音乐天赋的学生大多梦想成为摇滚明星或是乐队的主唱，有些人甚至渴望到交响乐团工作。他们顺手拿起一件乐器很快就能玩转。他们听着音乐就能记下乐谱。如果他们毕业后能从事与音乐相关的工作，肯定会乐得合不拢嘴。

交际能力

这项能力是职场中的一项重要技能。政客、市场专员、销售人员和广告人员都必须具备这种能力。具备交际能力的人能迅速拉近与陌生人之间的距离，并结识到新朋友。

自控能力

如果说交际能力指的是与外界的交流的能力，那么自控能力就是与自己的交流能力。拥有这项能力的人能够很好地控制自己的思维。

自控能力也常常被称为“情绪控制能力”。这是一种控制自己的各类情绪（如恐惧、贪婪、愤怒、悲伤和爱慕）的能力。比如，当你感到恐惧的时候，你是选择逃避还是勇敢地面对并做出适当的决策？当你感到愤怒的时候，你是选择口无遮拦地爆发还是压下怒火来冷静面对？这些都是自控能力的体现。

自控能力还被称为“成功能力”，因为它对于成功者而言是必备的。比如，某人的语言能力极强，但如果缺乏自控能力，他的天赋终将荒废，到头来一事无成。天赋异禀的运动员如果不进行科学的训练，便无

法取得过人的成就。那些音乐方面的天才也是一样。你应该听过足球评论员经常说的“通过意志赢得比赛”吧？评论员想要表达的意思是，获胜的足球选手拥有很强的自控能力。

在本书中，自控能力即指大拇指。它为企业家带来了无可比拟的竞争优势。自控能力帮助企业下定决心，敢为天下先。相信你身边有很多学校里的“好学生”，他们进入社会后却无法适应。这部分人的语言能力和逻辑能力都很强，但他们缺乏自控能力，因此无法应对社会中的种种挑战。

那些沉溺于毒品、垃圾食品、性或者香烟的人，大都缺乏自控能力。换句话说，一个人想要改掉自身的坏习惯，需要有很强的自控能力。

自控能力对于“延迟享乐”也非常重要。自控能力差的人常常会屈从于自己的欲望，他们希望获得即时的满足，因此会表现出以下状态：心情不好就去购物，无聊时大吃大喝，紧张时就酗酒，用学习的时间看电视，遇到挫折就后退，该缄默时却失去理智，甚至为自己犯下的错误埋怨他人。

相信之前那个问题的答案已经不言自明了，自控能力便是那个对企业家来说至关重要的能力。

你需要提升自己的自控能力吗

答案是肯定的。但是，这项能力无法通过读书、听讲座等方式获得，只有通过实践你才能不断提升这一能力。随着自控能力的提升，我们相信你一定能成为一名优秀的企业家，成就一番事业。对于企业家来说，自控能力的提升是一辈子的事情。看着你的大拇指，下次碰到困难和挫折的时候你一定要勇敢地面对。每次遭遇困境都是磨炼意志的好机会。经历的挫折越多，你就会变得越坚强，点石成金的本领也就越强。

要点和行动

大拇指代表着坚毅的性格。要想成为企业家，你就必须拥有足够坚毅的性格。

能力一共分为7种不同类型。对于企业家来讲，最重要的莫过于自控能力。一旦你掌握了这种能力，就能避免陷入偏执的境地，避开成功路上的地雷。

无论你是否接受，反馈意见总是会主动找到你。因此，一定要学会接受它。成功的企业家乐于接受反馈意见，并能让它转化成为自己的优势。

成为企业家并不是一夜暴富。创业的路上，各种牺牲是在所难免的。想要坚持下来，坚毅的性格不可或缺。

校园智慧与街头智慧完全不同。要想成为企业家，你得具备街头式的坚强意志。

坚毅，并不是要你成为傲慢、刻薄、难以亲近或专横跋扈的人。坚毅是一种态度，代表着戒律、决心和动力。找到属于你自己的那份坚毅。

市场起起伏伏，将你一次次抬起又一次次摔下。能够点石成金的企业家会在受到挫折后再一次站起来，弹去身上的灰尘，继续前行。

第二章 金手指之食指： 专注

“集中精力，专注于手头的每一件事。聚焦之后，阳光才能
点燃出火焰。”

——亚历山大·格雷厄姆·贝尔

专注于竞争，专注于生意，专注于生活

罗伯特·清崎

1971年6月的一天，我朝着自己的飞机走去。这次飞行跟以往有所不同，我要驾驶的是跟过去两年所驾驶的教练机截然不同的直升机。它装载着火箭发射器、四挺由驾驶员直接操控的重型机关枪，以及两挺由专人操控的机载重机枪。养兵千日，用兵一时，飞机变了，我也要学着改变才行。

那天之前，我驾驶的飞机上只有三名机组成员：我和一名副驾驶，还有一位乘务长；而且，飞机上不配备任何武器。可是那天，我驾驶的直升机却带着火箭发射器和六挺重机枪，几箱弹药，还有一共五人的机组成员，一切都变得不同。由于重量的增加，飞机的反应速度也会变得迟缓。每一个飞行动作，我都必须提前做好准备。整个飞行过程会变得更加难以操控。从那天起，我的飞机不再是教练机，我面对的也不再是训练场了。

越战故事

正式参战之前，我在位于佛罗里达州的彭萨科拉海军飞行基地（Naval Air Station Pensacola）接受了两年的飞行训练。1971年4月，我被正式授予海军陆战队勋章，那是我此生中最骄傲的日子之一。毕业

后，我穿越整个美国，驱车来到加利福尼亚州，在圣迭戈以北50英里的彭德尔顿海军陆战队基地接受更高级别的训练。

从彭萨科拉的飞行学校毕业之后，我的大部分同学都被分配到了后勤运输编队。不用多解释，后勤部队和战斗部队是完全不同的。他们驾驶的都是些大型运输机，比如CH-46“海骑士”运输直升机、CH-53“海上种马”运输直升机等。只有包括我在内的少数几个人被分配到了战斗编队，负责驾驶“休伊”直升机（“休伊”（Huey）是美国越战时期的主力直升机，包括UH-1直升机和“休伊眼镜蛇”武装直升机。——编者注）。

我在彭德尔顿碰到的第一批飞行教官就是刚从越南战场归来的军人，他们跟我以往见过的飞行教官很不一样。在这里，教官更加严厉、少语，而且缺乏基本的礼貌，对士兵的容忍度很低。尽管按规定我已经正式加入了海军陆战队，但新的实战教官却还是像对待菜鸟一样对待我。1971年4月到6月，我经历了各种测试，完成了很多连自己都不敢相信的高难度动作。只有当飞行员过了这一关之后，火箭发射器和重机枪才会被加装。此时，真正的高阶训练才会开始。如果过不了这一关，他们就只能回到办公室，改做文职工作。

《壮志凌云》（1986年上映的美国电影。大批美国青年在该片的感召下应征入伍。——编者注）这部电影就是在彭德尔顿的训练基地拍摄的。尽管这部片子被极大地“好莱坞化”了，但却较为真实地描绘出了战斗机对战训练的紧张程度。在那种条件下，飞行员仅仅达到“好”的标准是远远不够的。

在彭德尔顿，我们还就空对地作战进行了训练。这意味着，飞行员需要进行超低空飞行的演练。后来我了解到，在越战中，战斗机飞行员从参战到阵亡的平均时间为31天。而且随着对手战斗经验的提升和武器装备的改善，这个时间仍在不断缩短。因此，我们的训练也就变得更加严格。

如梦初醒

当我的直升机装载上火箭弹和重机枪的那一天，我才真正如梦初醒。在那之前的许多年，我都只是个成绩普普通通的学生。无论是在小学、中学还是在军校、飞行学校，我的成绩都平淡无奇。

因为我一直很懒惰，所以得到这样的成绩也不足为怪。我知道，根据学校的教学模式，学生们的成绩呈橄榄型分布：每个班级都有成绩好的、普通的和差的学生，但成绩好的和差的都是少数，大多数都是成绩普通的学生。

作为成绩普通的中间层，我自得其乐。待在中间层，我只需要做两件事情：

（1）知道谁比我笨。只要有几个比我笨的同学我就安全了。

（2）清楚老师教学的重要知识点是什么。记住重点，再去参加考试。

虽然这并不是什么值得自豪的事情，但在大多数情况下，我都能让成绩保持在中等水平。可就在1971年6月的那天，当我走向那挂着火箭弹装载着重机枪的直升机时，我意识到，我要与之前的小聪明说“拜拜”了。如果我还像之前那样不思进取，全部机组成员都可能会因此而失去生命。

1972年1月，我们停落在越南近海的一艘航空母舰上。几个星期后，我参与了岬港（越南中部港口城市。越战时期，这里是美军的军事基地。——编者注）的一场战役。越军从山顶向我的直升机猛烈开火。已经是第三次来越南的乘务长拍了拍我的头盔，然后抓住我的面罩，好让我面对着他。他说道：“你知道今天最糟糕的是什么吗？”

我摆摆手，回答道：“不知道。”

他冲我大声喊道：“我们和他们，只有一方能够活着回去。不是他们死，就是我们死。”

企业家，你准备好了吗

当企业家下定决心开始创业的时候，跟飞行员驾驶着满载弹药的飞机奔赴战场非常相似。无论是在战场上还是在创业过程中，仅仅做到“好”是远远不够的。正因为如此，90%的创业者都撑不过最初的五年。如果我还继续抱着之前那种得过且过的态度，现在就不可能有机会和唐纳德·特朗普合作出书了。我要么在战场上牺牲，要么已经沦为一个平庸的人。可是，唐纳德是不会接受“平庸”的。

我并不是要求每个企业家在创业之前都去海军陆战队锻炼一番。我从驾驶教练机训练到驾驶战斗机参与实战的过程就好比现实生活中一个雇员进化为企业家的过程。当人们失去稳定的工作、每月再也不能按时领薪水、各类保险还有养老金也无从谈起的时候，就好比坐进一架刚刚装载好武器的战斗机。在这个全新的世界里，最基本的生存都会变成一种挑战。如果你想载誉而归，你就必须做到出类拔萃。

学会专注

我的学习成绩之所以平平，除了自身的懒惰之外，注意力不集中也是原因之一。医学上有种病症叫“注意力缺失症”（ADD，Attention Deficit Disorder），当时的我就是此类病症的典型患者，根本无法在自己不感兴趣的事情上集中注意力。我不喜欢学校，觉得待在那里是一种折磨。然而，每当起浪的时候，我都会拿起冲浪板去玩耍一番。这才是我的兴趣所在。从飞行学员转为战斗机飞行员的蜕变对我来说是一件天大的好事情。我得实实在在地做一回学生，我得学习。为了自己和其他机组人员的生命，我必须学会专注。我要像面对大浪那样来面对眼前的战争。在战场上，只有生与死的选择，没有所谓的第一与第二。战争，通过这种诡异的方式将我的好胜心激发出来。创业的过程，也是如此。

无处不在的“专注”

“专注”是一个简单的词语。正是因为简单，它常常不被人们重视。大多数人忽略了这个词语中蕴含的力量。专注的人，可以将其他各种能力聚集起来，集中精力完成手头的工作。专注是获得成功的必备素质，成功的人必定是专注的人。

我们身边有很多漫无目的的人，他们就是缺乏专注的代表。当事情开始变得困难时，他们纷纷退却，被各种各样的小事（如金钱上的损失）挡住了前进的步伐。许多人甚至还没有起步就被心中的担忧和恐惧吓得摔倒了。

我们都见过那些声称要减肥却因为受不了美食的诱惑而迅速放弃的人。想要健身却又半途而废的人也不在少数，他们停止锻炼之后还大肆饮酒，甚至熬夜、抽烟。当然，我们见得最多的还是那些想要变得富有却被各种理由（比如“我没有钱”“我没有时间”）挡了回去的人。他们整天想着辞掉工作，却担心每月还不起账单，因此不得不忍受每天8小时的办公室生活。

健康、财富与幸福都是专注力的体现。所谓“专注力”，就是充分动用自身的能量来实现梦想的能力。专注的人，他们往往更健康、更富有，也更幸福。

为自己而专注

专注力是可以通过学习和锻炼而得以提升和改善的。我就是活生生的例子。通过飞行学校的测验并成为一名飞行员所需要的专注力，我想我是具备的；而成为战斗机飞行员所需要的那份专注力，我认为自己是欠缺的。它需要飞行员驾驶一架装满弹药的直升机飞越丛林，对准地面那些想要击落自己的敌人，在分秒间决出胜负。这份专注力，可不是说

说那么简单。如果敌人比我更加专注，安全回去的就会是他。通过努力，我具备了这份专注力。今天，我还将这份专注力用在生意场上、饮食控制中，以及锻炼身体方面。一旦我决定做某件事情，一定会说到做到。

每个人专注的东西各有不同，因此大家才会有差异。大多数人的关注点都放在了安全、稳定上，因此他们无法成为成功的企业家。学校里的尖子生大多追求安逸、稳定的工作。公司里的雇员大多希望自己能按时上下班，按时领到薪水、福利，以及政府承诺的退休金。“安全”“稳定”对他们来说是最美好的词语。

1973年1月，我从战场上归来。当时我问父亲自己接下来应该做些什么。他建议我回学校继续深造，拿一个硕士甚至博士学位，然后去政府部门工作。换句话说，他建议我找份稳定的工作，退休后还能老有所养。我当即拒绝了。我知道，自己的那股冲劲会在朝九晚五的日子中被慢慢磨灭。每一天，我都会像当年在学校里那样，等着下课的铃声响起。我之前的经历和那场难忘的战争都告诉我，这样的生活不属于我。

在我表达了反对态度后，他又建议我去当民航飞行员。我身边有很多海军陆战队的飞行员在退役后都选择了这个行当。但是，我却对他说：“爸爸，对于我来说，生活只能前进，不能后退。我已经学会了如何驾驶飞机，也喜欢在战场上与敌人交战。当我从战争的环境中活着回来之后，驾驶民航班机对我来说就像开车回家那样稀松平常。”听了我的话后，他只好无奈地摇头。我知道，自己的选择注定和父亲的不一样，因为我和他专注的东西是完全不同的。

2009年，美国电影《拆弹部队》获得了奥斯卡最佳影片奖。在那部影片中，一名从伊拉克战场返回美国的年轻士兵成为了一名拆弹专家。在战场上，拆弹组的工作绝对算得上是最危险的工种之一。回到“文明社会”几个月后，这名士兵还是选择了返回伊拉克，继续执行拆弹任务。当

我刚刚退役的时候，其实也常常想要再次回到战场上去：要么去阿富汗当雇佣兵，要么就去帮中情局（CIA）在全球各地执行飞行任务。我受不了“文明社会”中稳定、安逸的环境，因为我觉得自己的热情在被不断地吞噬。我害怕自己也被吞噬掉，因此便选择创业。

专注的定义

在我看来，“专注”就是沿着既定的道路前进，不获成功，誓不罢休。

“不获成功，誓不罢休”，这简直就是对“专注”的最佳诠释。点石成金的食指，说的就是这股劲儿。要想拥有专注，你就要发挥出最佳状态。

专注需要时间来检验。比如，控制一天的饮食很容易，但要长年累月地坚持下去，就需要痛下狠心。许多人都经历过“节食—体重下降—反弹—再节食”的循环过程，这就是缺乏持续性专注的表现。

金钱的世界也是一样。不少人突然变得富有，不久以后却一贫如洗，那些彩票的中奖者就是绝佳的例子。很多职业运动员耗费了多年的时间进行练习，通过职业比赛赚到了大把的钱。然而，退役后没多久他们就变得身无分文了。原因在于，虽说他们能够专注于体育，却无法专注于管理金钱。

在第一章的内容中，我谈到了拇指的力量，也分享了自己失败的教训。其实，如果没有专注的力量，我也可能早就一蹶不振了。换句话说，大多数创业者失败的原因是他们缺少坚毅的性格（拇指）和专注于成功的精神（食指）。

专注也意味着持续的成功。也就是说，一个人在赚钱之后能够存得住钱，在减肥之后能够维持现有的体重。

作为一名飞行员，我在战场上必须时刻保持专注。因为敌人时刻都

想把我的飞机击落。专注，让我保持镇定，拥有清晰的思维和精准的操作。在安全回到航空母舰之前，我一刻都不敢松懈。在商业社会里，专注同样重要。尽管这里没有生与死的较量，但却是金钱之间的博弈。大部分人无法获得成功，很大原因就在于他们缺乏一颗专注的心。专注的人绝对不会说出“做不了”“我尽量”“明天再做”“可能”这样的话。对他们来说，“不计代价”“必须拿下”才是头脑中的真实想法。而那些缺乏专注力的人在遇到困难时往往无法继续前行，而是选择退出。更糟的是，他们中的不少人让“不可能”“明天再做”这样的想法充斥了自己的头脑，从而不敢迈出一大步。

你是否发现：那些缺乏专注力的人也同样缺乏目标。他们不断地徘徊，很多事情浅尝辄止。在投资领域，这些人往往容易听信自称“投资专家”的推荐，购买一些“多样化”的投资组合，而非那些真正表现良好的资产。这就是为什么会有那么多人在投资领域无法获得高额回报并最终在市场崩盘的时候损失惨重的原因。

生活并不轻松

创业者没有获得成功的另一个原因在于他们低估了生活的复杂性。正因为如此，大多数人总是选择轻松的道路。他们遵从简单易行的建议，只关心那些容易实现的小目标。因此，他们永远无法成长。富爸爸常说：“成功的人总是志存高远。随着目标的实现，他们给自己制定的标准也会逐渐提高。一个人梦想的大小，决定了他成就的高低。”

同时，富爸爸也警告我，千万不能成为做白日梦的人。他的意思是，很多人为自己定下了无法实现的目标。那些对钱缺乏概念，却立志成为百万富翁的人是盲目的。他们没有知识，也没有计划，却坐等馅饼从天上掉下来。富爸爸说：“缺乏知识、计划、导师和执行力支撑的梦想，只会造就出‘空想家’。”

当我在首次创业中输得一千二净后，每天的念想就是如何才能还清总额将近100万美元的债务。我先从小的投资人还起，然后逐个解决。几年后，我终于还清了所有欠款。现在回想起来，在还债的过程中，我和妻子金变得更加精明。我们还为此写了一本名为《如何摆脱坏的债务》的书。我希望它可以帮上某些人的忙。

结婚之后，我和金并没有立志要成为百万富翁。我们的第一个目标是通过投资每月获得100美元的现金流收入。实现这个目标之后，我们将目标调高到了每月获得1 000美元，之后又调到10 000美元。最开始的几个目标听起来都很小，但当时我身负百万美元的债务，每月获得100美元的现金流收入，已经是个很高的目标了。

关键在于我和金都有梦想，而且一直保持专注。随着我们的成长，目标也在不断地调高。换句话说，我们的专注带领着我们成长。对于那些无法保持专注的人，迎接他们的可能会是一条舒适的路，但这条路可能会越走越窄。

在学习中獲得專注

在越南服役时，那是我平生第一次开始认真地学习。我必须学习，不仅是因为自己即将踏上生死未卜的战场，还因为身上担负着整个机组的重托。我在开始创业的时候也有同样的感觉。我最大的责任就是要保住员工的饭碗。如果连这一点都做不到（的确有几次我没能做到），我会感到异常痛苦。

在学校，我只是一个普普通通的学生，成天得过且过。但在生意场上，我不能延续在学校里的那种状态，我必须不断地学习、读书、参加研讨会，以及寻找新的创意。

在彭德尔顿的时候，我开始意识到每个教官都各不相同。之前在彭萨科拉的飞行学校，教官只是教会我们如何驾驶飞机；而在彭德尔顿海

军陆战队基地，教官则教我们如何在飞行的基础上进行战斗并击落对手，而非单纯地驾驶飞机。

我在彭德尔顿学到的东西至今受用。正是从那时起，我开始谨慎地选择自己的老师。高中时，我没法选择听谁讲课。如果我不喜欢讲课的老师，那麻烦就大了：我不但浪费了时间，还会被不称职的老师扰乱思维，连行动都会受到影响。现在，我不会让那种情况再发生了。作为一名企业家，我小心地选择自己的老师；在身边人的选择上，我也非常谨慎。

唐纳德·特朗普是我尊敬的老师之一。我想跟他学习，成为他那样的人，所以我愿意跟他待在一起。大多数学校里的老师给不了我这种感觉。这并不是说那些老师都不好，只是他们并非我想成为的人而已。

当我即将赶赴越南战场那片生死之地的时候才明白，彭德尔顿海军陆战队基地的教官们都是在用自己的亲身经历为我们传授各类知识和经验。由这些亲身经历过残酷的战争的老师来授课，再合适不过了。

回过头来看，彭萨科拉的教官们跟大学里的老师很相似。那里的教官们教学员如何驾驶飞机，如何成为飞行员；大学里的老师则教学生如何避免犯错，如何成为员工。正因为如此，我在创业、投资的过程中会选择那些成功的企业家来做我的“教官”。正如彭德尔顿的教官一样，他们在残酷的竞争中存活下来，是真正值得信任的老师。

当你开始专注于人生目标的时候，就要找到适合自己的“教官”，让他们来传授你想要了解的知识和经验。对于你想要走的路，作为过来人的他们可以给你讲述他们的亲身经验。今天，我的富爸爸公司请来的导师和“教官”都是商界的成功人士。他们是商业社会中的过来人，也会继续和我们一起走下去。

战斗机飞行员的经历让我学会了如何保持专注，如何克服自己的怀疑、恐惧，以及如何突破自己的极限。我在战场上学到的东西现在仍然适用于创业。当然，我并不是天不怕地不怕的人，我跟普通人一样，有着各种各样的恐惧。有勇气的人并不是没有恐惧，但是他们能够在感到恐惧的时候做出正确、恰当的反应。我们心中都有勇气，再加上专注，我们就能突破自我，实现目标。在这个过程中，我们终将成为自己想要成为的那个人。

MBA学员没有几个能够成为伟大的企业家，但唐纳德是一个例外。我发现，大多数MBA学员都是奔着稳定工作去的，所以他们大多在大公司里谋一个CEO（首席执行官）或CFO（首席财务官）职位。如果这就是他们内心最真实的目标，那对他们来说，参加MBA课程班就是一个不错的选择。

你应该知道，很多伟大的企业家根本没有MBA文凭，他们中的好多人甚至没有拿到大学毕业证。这其中就有微软公司的创始人比尔·盖茨、苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯、维珍航空的创始人理查德·布兰森，还有迪士尼公司的创始人华特·迪士尼。

今天，很多大学都为学生开设创业课程，但能像唐纳德·特朗普一样毕业后成为企业家的人却少之又少。这是因为大学里的老师大多与彭萨科拉的教官一样，他们将学员们训练成民航班机的飞行员，他们是在为美联航、英国航空等各大航空公司培训工作人员。

彭德尔顿的教官却完全不同，他们会带我们到最危险的前线作战。在我看来，大学开设的创业课程存在很大的问题，因为老师们自己都只是“民航班机飞行员”，却寄望学生们可以在听过他们的课后成为“战斗机飞行员”。商场如战场，只有在商业社会中已经获得成功的人才有可能训练出真正的企业家，并帮助他们实现点石成金的奇迹。

专注的力量

唐纳德·特朗普

清崎在前面的内容里提到了战争和军事训练。我自己也上过军校，对海军陆战队飞行员也有一些自己的认识。但无论你是否上过军校，他的观点都是很对路的。专注，是保证生存和成功的重要因素。

曾经有位记者来公司采访我，之后便写了一篇标题为《与唐纳德·特朗普共度紧张的一天》的报道。我在公司的日常状态的确如此——紧张、专注。我时不时会觉得做生意就像是在打仗。这意味着你要时刻保持警醒，对工作要做到百分百的专注。

我在第一章里提到过，自己在20世纪90年代遭遇财务困境的主要原因就是不够专注。我劝你不要像我那样，在经历失败后才知道专注的重要性。对于专注，还存在着这样一条悖论：专注的同时，你还要具备开阔的视野，只有这样你才能获得成功。你会在本章看到这两者是如何协作的。

相信很多人都听说过第五大道的特朗普大楼(Trump Tower)。它算得上是纽约市的标志性旅游景点，同时，它也是“专注的力量”的最好体现。这个项目颇具传奇色彩。在建造这栋大楼的过程中，为了达到预期的最佳效果，我亲自飞赴意大利寻找产量稀少的枫叶红大理石，并从中挑选出带有黑色条纹的上等品，然后再将剩下的出售给其他人。

特朗普大楼传奇1

挑选大理石发生在整个故事即将结束的时候。在项目刚刚起步时，我花了近三年的时间才从之前的土地持有者那里得到答复。那三年里，我给他写过无数封信，打了无数个电话。终于，我的坚持有了回报，他同意将那块土地出售给我。清崎曾经说过，企业家都会经历一次信仰上的飞跃。对我来讲，这不像是飞跃，更像是水滴石穿式的胜利。

我想在蒂芙尼珠宝店旁建造高层的特朗普大楼，这将会对蒂芙尼店铺的视线造成遮挡。因此，我需要事先获得蒂芙尼店铺的“空中权”。同时，我还需要确保在自己的大楼建成之后不会有人再征收蒂芙尼店铺的那块土地。如果那里建起另一栋高楼的话，我这座大楼的景观就会受到影响。

因此，我开始与蒂芙尼店铺的负责人进行沟通。我需要了解自己的想法是否可行。当时的负责人沃尔特·霍温正在休假，他给我留言说他会一个月的休假结束后联系我。一个月的时间，其实可以做很多工作，但是，为保险起见，我还是决定暂停一下。幸运的是，霍温对我的想法很是支持。最终，我以500万美元的价格购得了蒂芙尼店铺的“空中权”。

另外，根据纽约市规划条例的要求，所有开发商在开发项目的时候都要保证30英尺的楼间距。这样一来，我们将面临两个选择：要么修改设计方案，删除原方案中的小院子；要么买下紧邻蒂芙尼店铺的一小块土地。那块土地的所有者是伦纳德·坎德尔，但他压根儿就没有卖地的打算。

然而，我在翻阅资料的时候发现，由于蒂芙尼的店铺紧邻伦纳德·坎德尔的土地，因此，蒂芙尼有权在一定时间内出资收购那块土地。所以，我又去找了霍温，问他是否愿意将收购坎德尔土地的权利一并加到我们的交易中。霍温对此表示同意。但是，坎德尔却坚持说收购的权

利仅限于蒂芙尼，不能转让给其他人。他的话也是有道理的。

我意识到，这个问题可能要通过诉讼才能解决。我将自己的想法告诉了坎德尔。实际上，我和他都不想走到那一步。所以，我们又重新就那块土地进行了谈判，坎德尔最终决定给我100年的租期。这样一来，我不仅有足够的时间进行融资，还避免了因修改设计方案而带来的潜在风险。霍温和坎德尔都是通情达理的人，能和他们合作我深感欣慰。

从与坎德尔谈判到最终签约，我总共只用了一个半小时。这部分看上去好像很顺利，但你也应该看到我之前花了近三年的时间才拿到建造特朗普大楼的那块地。那段时间，我一直在头脑中构建着特朗普大楼，从未迷失方向。我的计划既精确又生动。

在我为建造特朗普大楼而四处奔波的时候，常常会想到罗伯特·摩西（1888—1981年，美国城市规划史上的重要人物，被称为20世纪中期纽约市的总规划师。——编者注）。他曾经说过：“不破，则无以为立。”对我来讲，这句话非常受用。

特朗普大楼传奇2

在建造特朗普大楼的那块土地上原本坐落着隶属于格涅斯科（Genesco）集团的博威特百货公司（Bonwit Teller）。在收购这件事上，格涅斯科集团和我都一直对外保密，并有望在几个月内签署收购协议。但当我们的交易信息走漏后，一批投资者突然登门造访格涅斯科，其中就有不少来自阿拉伯国家的有钱人。与此同时，格涅斯科也打起了“价高者得”的心思。

还记得我前面说过自己花了三年的时间写信吗？那些信都是写给格涅斯科集团的一个名叫杰克·哈尼根的人。幸运的是，他曾经给我回复过一封信，里面是一份仅有一页纸内容的收购意向书。我拿着这份意向书找到格涅斯科，告诉他，如果毁约的话，我会将他诉诸公堂，并要求法

院冻结博威特这片房产。虽然我自己都不十分确信这份意向书能否成为约束他们的证据，但关键时刻我不得不拉下脸来扮恶人。此时，谈判陷入了僵局。

清崎经常谈起创业之中的风险，接下来发生的事就是最佳的例证。

《纽约时报》听说了我们的交易。实际上，这消息是我透露出去的。既然格涅斯科对这笔交易存有二心，我索性就把事情公开，跟记者说自己已经与格涅斯科签好了协议，博威特的店铺将在几个月内关闭，之后我会在原址上兴建新的大楼。我想借此给格涅斯科施加一些压力。然而，事情的发展比我想象得还要夸张。就在这条新闻刊登后的第二天，博威特的店员纷纷跳槽。这样一来，博威特百货公司的运营都成了问题。五天后，格涅斯科就与我签订了收购协议。

正如我所说的，商场如战场，我也不是瞎混的。我愿意为自己的目标和梦想做出牺牲。还没有启动特朗普大楼的实际建造工作，我就已经经历过几场“大战斗”。这些背景故事已经表明：要想成功，专注必不可少，有些硬骨头是你必须啃的。正如清崎所说，生活并不轻松。成天想着过安逸的生活，你终将一无所获，生活也会变得一团糟。

企业家只要专注于自己的事业和目标，就一定能掌握在生意场上制胜的秘诀。因此，你要懂得坚持，并承担风险。今天，当人们看到特朗普大楼的时候，只会惊叹于它的魅力。但我会看到它的魅力的同时，还会回想起一次次为之奋斗、拼搏的场景。所有的努力都是值得的。

专注为我赢得尊重

专注是多种多样的，风险也是。几年前，当我答应为某期《周六夜现场》做客座主持人的时候，我知道自己并不是专业的电视人，但觉得这个过程会非常有趣。这对我来说是一个挑战，同时也有一些风险。就像我刚开始录制真人秀节目《飞黄腾达》时一样，明知道这件事情一

定有风险，但我还是义无反顾地做了。抱着同样的态度，我录制了《周六夜现场》。我的想法很简单，就是想做点新鲜的工作，图个乐子。但不管怎样，我会全力以赴。

答应录制节目很简单，但在录制的时候问题就来了。这是一档直播节目，没有任何剪辑。如果我在场上犯了错，马上会有数百万的观众看到，没有任何补救措施。而且，每期节目的题目都不太一样，因此我必须迅速做出反应，以百倍的专注对待录制过程。我以前喜欢自己决定节目的内容，正如《飞黄腾达》那样。所以，《周六夜现场》对我来说是一个全新的领域。

就在那期节目开始前的那个周二，我与蒂娜·菲带领的制作团队开了个一小时的会，初步敲定了节目框架。到了周四，我们又过了一遍他们所创作的节目框架。

根据节目的设计，我被赋予了多个角色：键盘手、嬉皮士、律师、《王子与乞丐》中的一个人物，以及“特朗普飞屋”的发言人（我身上还穿着黄色西服）。节目以我的独白开场，整个节目的主题就是搞笑、欢乐。但是，制作过程并不轻松。如果我不够滑稽呢？真是有点骑虎难下的感觉了。不但如此，我还要在台词上下工夫，要换几身不同的戏服，还要在不同的角色之间进行迅速切换。

节目开播前的周五下午，整个节目组都在紧张地忙碌着。我对大伙儿说：“我来和你们一起干吧！我可以帮上忙的。”我觉得，自己也要投入到紧张的工作中去，以便对周六晚上的整个流程有充分的了解。

周六全天的时间，所有人都很忙碌。我们白天进行了初次彩排，傍晚又进行了带妆彩排，还邀请了300位观众到现场观看。通过这次彩排，我们了解到哪些段子符合观众的胃口，并据此调整节目内容。也就是说，直到节目开播前半小时，我都不知道当晚的节目中会包含哪些内容。我那段扮演浪漫诗人的戏码被无情地砍掉了。不但如此，我还要在

最后五分钟的时间里学会一首新曲子。其实，最大的挑战是，我需要记住调整后的节目的流程和顺序，并按照步骤一个一个地表演。为了实现这个目标，我必须全神贯注。

《周六夜现场》的优势在于，它的制作团队和执行团队都由业内的顶尖专家组成，他们将节目做得非常有趣，还能在节目中给我各种清晰的指示。当聚光灯开启、摄影机就位的时候，我感觉非常激动。我在更衣室里打开电视机，看了一会儿高尔夫球赛，然后把整个流程回忆了一遍。一切准备就绪，我也将全力以赴，相信每个人都会享受这期节目的。

事实的确如此。当我身穿黄色西服与一群由临时演员扮演的卡通人物共同起舞的时候，我没有丝毫的拘谨。这一段不仅成为全场最搞笑的部分，也成为当晚最棒的回忆。专注，让我成了当晚的明星。我愿意承担风险吗？当然。这种专注的精神让在场的全体工作人员和电视机前的所有观众都看到了我的付出和努力，并为我赢得了尊重。

办法总比困难多

风险，如同血液一般在我的身体里流淌。小时候，我就梦想着建造摩天大楼。那时，我还用积木搭了一栋。我从弟弟那里借来更多的积木，将那栋楼垒得更高。我还用胶水把它们固定，所以当他想取回自己的积木时，发现全部都黏在了一起，完全无法分离。建造摩天大楼的梦想一直坚持到现在。

纽约特朗普国际大酒店（Trump International Hotel & Tower New York）是一家著名的五星级酒店，它赢得了包括美孚五星奖在内的众多荣誉。这家酒店也是“专注力量”的体现。但是，人们对于它的历史却知之甚少。这里有一段有趣的故事：我用了很长的时间跟踪这栋楼，差点没能竞拍成功。

这栋楼最早是一栋办公大楼，由通用电气公司所有。在我1995年接手的时候，它算得上是纽约西区的几栋高楼之一。它是20世纪60年代建造的，当时的规划条例还没有禁止建造这种高层建筑。

在收购之前我知道这栋楼存在的一些问题。第一，它不是很牢固，刮大风的时候会有些许摇晃，越到高处感觉越明显。每当大风天气，电梯就不得不停止运行，很多工作人员会出现类似晕船的症状。大多数高楼都有同样的问题，但不会这么严重。第二，楼内有大量的石棉，这种物质有致癌的可能，需要进行清除。第三，这栋楼的外立面是由玻璃和廉价的铝质材料装修而成。

当听说这栋楼要出售的时候，我立即给其中的一个股东戴尔·弗雷去了电话。我想问问他，这栋楼除了众多的缺点之外还有哪些优点。我之所以对它感兴趣，是因为这栋楼的建筑风格很经典，层高也比普通楼房要高。而且，如果这栋52层的楼被拆除，按照现有的规划条例，原地只能重建一栋19层高的大楼。

很多大型开发商对这栋楼表示出极大的兴趣，我也抓紧时间召开了内部会议，研究如何对这栋大楼进行修缮。参与这个项目的人员个个都是精兵强将。我们发现，可以通过强化钢结构来提升楼宇的质量。这意味着，我们可以在保存大楼整体结构的情况下对整个楼宇结构进行强化。这栋楼的地理位置得天独厚，它俯瞰整个中央公园，不失为酒店和高档住宅楼的绝佳选择。

在做了大量研究之后，通用电气公司也给了我良好的反馈。然而，当戴尔·弗雷打电话告诉我要将这栋楼对外公开招标出售的时候，我还是吃了一惊。他们邀请了几家知名开发商参与竞标。听到这个消息，我既伤心又失望。但我还能怎么做呢？我很看好这栋楼，只能将骄傲和自尊放在一边，重新再来一遍。

我花了更多的时间来制作方案，把方案的每个细节都做到尽善尽

美。为此我拿出了比之前任何时候都专注的态度，以百分之二百的努力进行工作，对每个环节都进行严格把控。就连之前提到的那个石棉问题，我们都对它进行了细致的核算。我要用无懈可击的工作成果为自己赢得最棒的第一印象。清崎在前面提到过，很多士兵在回国后依然要求回到战场，我感同身受。这一次，我的好胜欲望冲了出来，我不断地苛求自己，将专注发挥到极致。

方案陈述过后，我不记得过了多长时间，通用电气公司终于打电话给我。电话那头都是通用电气的重量级人物，包括杰克·韦尔奇（1981—2001年，担任通用电气公司CEO。他被誉为“全球第一CEO”。——编者注）、戴尔·弗雷和约翰·迈尔斯。他们决定采用我的方案。我实在是太兴奋了，努力终于获得了回报。

按照我们的计划，大楼只需要强化钢结构就可以了。1995年，我邀请菲利普·约翰逊（1906—2005年，美国著名建筑师。——编者注）担任此次改造的设计师，决定将这栋楼改造成酒店式公寓，这在当时绝对是大胆的创新。但在我看来，这却算不上创新，更像是顺理成章的事儿。从那以后，这种模式被拷贝到全世界。这个项目的成功，表明企业家可以充分利用直觉来指导自己完成业务，并省时省力地创造出新的产品或盈利模式。

这个故事又一次证明了不断尝试的作用。作为企业家，双眼要时刻紧盯着成功，不管遇到多少困难都要设法找到解决办法。这就是旧楼换新颜的故事。

说完了酒店，再来说说高尔夫球场。我拥有多个高尔夫球场，但洛杉矶特朗普国家高尔夫球场（Trump National Golf Club Los Angeles）背后却有着一段特殊的故事。故事的内容跟本章的主题很贴切：目标、专注与远见。

这片高尔夫球场紧邻圆石滩（Pebble Beach），正对着太平洋，景

色极其优美。然而，我收购它的过程却困难重重——18号洞被海水淹没了，还有周边的其他两个洞也受到了海水的侵蚀。这样一来，原本18洞的球场变成了15洞，而且急需修缮。原来的球场所有人已经破产了。我知道这会是一项艰巨的工程，但却还是想让这片原本美丽的球场展现出新的魅力。我预见到它的潜力，尽管一路上将会遇到种种艰辛，但我还是决定走下去。

我花2 700万美元买下了这片高尔夫球场（包括土地、球场和附属建筑物）。《球道与果岭》（Fairways and Greens）撰文报道了这笔交易，并且称球场的18号洞“价值6 100万美元”。他们之所以这么说，是因为之前为了修复下陷的17英亩的场地，我总共花费了这么多钱。除此之外，球道的下水管道也发生了泄露，给球场造成了更大的损害。

修复下陷的场地需要增设结构层：用岩石搭建一堵防护墙，然后每10英尺增设一个钢制平台。这是一个极其复杂的程序，花费6 100万美元仅仅是为了这一个洞，但我还是执意要这么做。那股渴望成功的冲劲带我克服了这漫长过程中的种种疑虑。

解决了18号洞的问题后，我面临两个选择：一是维持现状，二是进行翻修。实际上，即便不做翻修，那仍然是一片很棒的球场。只不过翻修以后，这片场地将会成为一片顶级场地。你也应该能想到我的选择——顶级。实际上，翻修工作总共花费了我2.65亿美元（包括之前说的6 100万美元）。但我知道，通过自己的努力，我能让这片球场焕发出最闪亮的光彩。

我还为这片场地增设了一个瀑布和一块练球场，并有幸邀请到了高尔夫球场设计师中的传奇人物皮特·戴伊（高尔夫球场设计大师，在世界各地打造出超过300个精品球场。——编者注）来这里实践他的创意。这里的每件设施都是顶级的、昂贵的。我们的品牌就代表着精益求精。洛杉矶特朗普国家高尔夫球场一经亮相就获得了巨大的成功。为什么我能做到这一切？因

为我的远见，还有贯穿于整个项目中的那份专注。

企业家要想获得成功，一定要有远见。你要相信自己的判断，时时刻刻都要保持自信。只有坚持到底并勇于承担风险的人才有机会获得点石成金的本领。同时，也别忘了学习，每天都吸收一些新知识。我就是这么做的。

精粹

作为一名企业家，你能否沿着一条路一直走到成功？当遇到困难的时候，你能否依然保持专注？能否依然紧盯着自己的目标？大多数不够坚定的企业家会说：“这是不可能的。”然后，他们会另寻出路。如此一来，点石成金肯定与他们无缘。

管理者要有远见，要看得见未来的方向。企业家则不同，仅有远见是不够的，他们还需要专注。也就是说，企业家不但要看到未来，还要将这种远见转化为实实在在的盈利。你会发现，绝大多数具有远见的创业者还是无法获得成功，原因就在于他们缺少行动力，缺乏专注。现在，成千上万的创业型企业都在开发免费软件（比如各类手机应用软件），那些创业者颇具远见，看到了自己产品的潜力，却不知道如何将其转化为企业的利润。当然，有小部分人能够获得成功，但大多数人却无法踏入胜利的大门。

我们希望商场上的真实故事可以引发企业家的思考：我的专注力究竟有多高？你可以花上几分钟的时间试着回答下面的几个问题：

在困境面前，你能坚持多久？

你是一个容易分心的人吗？

你的说服能力和推销技巧怎么样？

在只有创意和模型而无实际产品的时候，你能说服别人为之投入时间和金钱吗？

你是否有操作某个具体项目的经验？

你是否已经准备好加入创业者的世界？

我们都会怀疑自己。如果发生这种情况，你是否还能继续保持前行的脚步？

如果缺少专注，成功永远只是一句空谈。就拿高尔夫球来说，你认识几个业余的高尔夫球手能打出70杆？肯定没几个。这为数不多的几个人，他们的天资应该都不错，并且在球场上练习的时间也不短。但是为什么他们不是职业球手呢？原因就在“专注”二字上。成功的职业球手非常专注，视高尔夫球为生命的一部分。击球的时候，他们心中会有球滑翔的轨迹，知道怎样让小白球顺利滚入洞中。两种高尔夫球手的区别就在于，职业球手的实际操作能力更强，能让球随着自己的意念滚入洞中。企业家也需要在商场上拿出同样的专注。

食指是距离拇指最近的手指，它需要与拇指配合才能发挥出自己的力量。拇指保证企业家拥有前行的动力，食指则保证企业家时刻紧盯目标。那些具有远见却缺乏行动力的人只能空做白日梦。

专注于适合自己的领域

学校教人们如何成为企业里的好雇员。实际上，大多数孩子在进入学校后都被进行了程序设定：学习—上大学—毕业—工作。因此，很多父母都会这样教育自己的孩子：“好好学习，找一份赚钱的工作。”老师也会对学生说：“如果成绩不好，工作单位是不会录取你的。”各类媒体也宣扬同样的论调。这就解释了为什么人才市场总是那么红火。人们争先恐后地去当护士、警察、企业管理人员。学校里的尖子生则打定了主意要成为专家型人才：医生、律师、工程师或会计师。他们根本没有想过走其他的路。也难怪，如果他们身边没有人创业，又怎么会有人告诉他们这条路该怎么走呢？因此，创业对他们来说根本就不是一个选项。

下图是现金流象限图，它定义了人们在商业社会中的不同取向。



图2 现金流象限图

清崎的穷爸爸是一位教师，他总是不停地要清崎找一份好工作（进入E象限，成为雇员）或是通过努力学习成为专家型人才（进入S象限，最终成为专家，靠技术谋生）。

清崎的富爸爸则建议他专注于企业（B象限）和投资（I象限）。唐纳德的父亲同富爸爸一样，一直鼓励唐纳德走这两条路。因此，唐纳德从未想过要为别人打工。要知道，这两条路也是极其宽广的。

这也从另外一个角度解释了为什么那么多的企业家会失败。从小到大，他们接受的教育都是教他们如何成为雇员或是专家型人才（如果学习成绩好的话）。想想看，我们身边有谁不是这样呢？没人告诉我们可以向着B象限和I象限努力。

现在，我们来具体分析一下现金流象限吧。你会发现，为什么身处不同的象限创业的难易程度会大不相同。

E代表雇员（Employee）。雇员有很多种，门卫、前台、部门经理和CEO都属于这一类。雇员通常要求是“安全、稳定、有福利的工作机会”。这也是典型的雇员思维。这种思维导致雇员把注意力都放在每月按时发放的薪水、每年的带薪休假及各种福利和晋升机会上。

问题：如果停留在这种思维上，每天只关注稳定的薪水和工作保障，你就很难成为专注的企业家。刚过去不久的金融危机就已经很好地给我们上了一课。你的饭碗有多安全呢？这种安全感是不是你自己的一厢情愿呢？

S代表自由职业者、小企业主或专家型人才（Self-employed, Small Business Owner, Specialist）。当大多数人辞掉工作开办自己的生意时，他们会选择进入S象限。他们选择放弃E象限中稳定的薪水和工作保障，自立门户，做自己想做的事情。对S象限中的人来说，他们认为：如果想成事，就要亲力亲为。

清崎常说，S象限中的人都很聪明。因此，这个象限中有很多医生、律师和会计师，他们的专业性很强，工资也很高。另外一些S象限中的人是房地产中介、商业顾问、餐饮业老板、美容店老板，以及其他一些自由职业者。但是，还是有很多人选择停留在E象限，而不是向S象限发展，其原因就是他们舍不得丢掉稳定的薪水和福利。

问题：身处S象限之中，如果你停止工作，收入也会立刻停止。E象限中的雇员有带薪休假、病假、探亲假等各类假期。大多数S象限中的

人可没有这种享受。尤其是在创业的初期，繁杂的事务可能会让人一天24小时都抽不开身。而且，没人会保证你的付出能有多高的回报，很多创业者可能会经历好几年都没有收入的困苦境地。另一个问题是，S象限中的人承担的税赋是四个象限中最重的。

B代表企业家（Business Owner）。拥有500名以上雇员的企业家，即使缴税的话也是纳税最少的。与S象限中亲力亲为的做法不同，B象限中的企业家的任务是寻找适合为自己企业工作的人。他们也许并不是最优秀的人，但却能召集优秀人才为自己工作。借由那些聪明人的能力和时间，他们可以获得凭一己之力无法实现的成就。大多数情况下，B象限中的企业家会聘请E象限和S象限中的人来为自己管理企业。

问题：S象限中的人很少能够带领自己的企业进入B象限。因为，B象限需要完全不同的技能，以及更强的专注力。从S象限到B象限的转变并不容易。然而，一旦成功，财富之门就彻底打开了。出于对财富的渴望，很多人期望着跳过S象限，直接从E象限进入B象限或I象限。这个跨度有些大，我们两人都无法对这种想法表示认可。我们都有各自的“富爸爸”做导师，但还是从小做起，逐步累积经验，最终进入到了B象限和I象限。我们真诚告诫那些胸怀大志的企业家：“先保住自己在E象限中的工作，利用业余时间进入S象限。”我们都比较喜欢网络营销机构。通过这些机构，你能不花钱就得到很多商业技巧方面的培训。除此之外，你还能磨炼自己的交际能力和自控能力。还记得吗？这两项能力可是成功者的必备要素。

I代表投资人（Investor）。很多E象限中的雇员都能在退休之后获得退休金，以及相应的其他福利。在美国，最常见的养老金计划当属401（k）（美国的一种由雇员和雇主共同缴费建立起来的养老保险制度。——编者注）。大多数S象限中的小企业主也有专为其设置的退休计划。这意味着E象限和S象限中的人在养老方面都是有投资的。但根据清崎的定义，这并不

代表他们进入了投资者的行列。所谓“投资”，要比单纯地缴纳养老金复杂得多，技术含量也高得多。点石成金的投资，是要运用别人的资金，通过各类投资工具实现资本的增值。这就是其独特的地方，也是富人和中产阶级的区别所在。我们最初购买房产的经历都是运用资金杠杆的最好例证：借用银行贷款进行投资。尝试借贷投资并在日常生活中熟练运用这一技能，这是在B象限和I象限中成就点石成金本领的重要课程。通过不断地练习、犯错、学习，我们最终领悟了赚钱的要义。我们知道如何去寻找人们愿意投资的机会，甚至将公司打造上市。我们通过运用其他人的资金帮自己和他人赚到了钱。这是很多企业家梦寐以求的能力。

问题：身处S象限中的小企业主很难融资成功。即使他们了解融资的门道，投资人还是很难给他们投资。只有拥有了向B象限进军的决心，I象限中的投资人才能情愿通过债权或股权的形式向他们提供资金。如果S象限中的小企业主还没有做好准备，他们融资的范围就只能局限于家人、朋友或政府推广的中小企业贷款等途径。他们的融资之路在一定程度上受到很大的制约。

你也可以从另一个角度想想看，那些管理着巨额养老金的投资经理在选择投资方向的时候会如何筛选？这些来源于E象限和S象限的投资款，最终都会流入B象限和I象限。换句话说，E象限和S象限为银行和金融机构输入资金，而B象限和I象限则是资金的最终使用者。他们通过银行和金融机构获得资金支持，从而更快地致富。

一旦了解了现金流象限图背后的规律后，你就会明白为什么每一个企业家都想进入B象限和I象限。这也是企业家真正应该努力的方向，尽管跟学校的教育思路大相径庭。

专注于资本

当你开始关注B象限和I象限的时候，恭喜你，你已经开始关注如何成为一名企业家或投资人了。真正的企业家或投资人并不是为钱工作的。他们的关注点在于通过管理资本和运用资金杠杆为自己累积财富。美国的税法在向E象限和S象限征税的同时，也给予了企业家和投资人多种多样的税收优惠政策。在B象限和I象限中赚到的钱越多，他们承担的税赋就越少。这并不是说制定的税法有问题，而是国家期望能够诞生更多的企业，从而为社会创造更多的就业机会。

你也许会说：“等一下！我知道有些人的工资非常高，外科医生恨不得每天枕着钱睡觉。”你说的没错，E象限和S象限中不乏赚钱高手。然而，我们之前很清楚地讲过，资本市场中的大亨和传奇人物都是企业家，他们所处的象限都是B象限或I象限。史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、理查德·布兰森、谢尔盖·布林（Google公司的创始人之一。——编者注）和马克·扎克伯格（美国社交网站Facebook的创始人。——编者注），这些堪称“炼金术大师”的成功企业家都是在B象限和I象限中获取财富和声望的。他们在B象限中创建了自己的企业，然后再从I象限中获得资金，让财富的雪球越滚越大。

视野要开阔

在学校待的时间越长，视野就会变得越狭窄。这是因为，随着学习的深入，人都会慢慢变成某个领域的专家。想想看，从中学、大学、硕士、博士这一路读下来，你是不是越来越专业了呢？如果你数学成绩优秀，很可能会成为一名会计师；如果你的阅读和写作能力突出，法学院很可能成为你的归宿；如果你读了新闻学，很可能最终成为一名记者或专栏作家；如果你在自然科学领域的天赋极佳，很可能会去学医，并在

学习、实习多年后成为一名医生；如果你对商业感兴趣，大家会顺理成章地推荐你去读个MBA。

当你获得了一堆文凭之后，你会发现高处不胜寒。虽然你成了某个领域的专家，却失去了成为通才的机会。

我们两人则完全不同。我们的知识面很广，能在很多领域游刃有余。我们就是所谓的通才，而非某个专业领域的专家。

你的大局观还在吗

我们之所以在这里引入“专家”和“通才”的概念，是想说明：如果你在某一领域过于专业，很可能会丢失大局观。每当人们开始强调自己的专业领域并联系起“找个好工作”这样的教诲时，他们就已经放弃了成为一名企业家的梦想。每天生活在各类工作琐事中，创业、B象限、I象限对他们来说只能是空闲时做做的美梦罢了。如果你也处于这种状态之下，那可要当心了。我们希望这段内容能对你有所警示。

企业家该如何做

就我们的经验而言，企业家都是通才。他们需要找到合适的人来为自己工作。他们将企业和人才组合在一起，创造出价值和成功。

下图为B-I金字塔模型指出的企业成功的8个要素。点石成金的企业家要承担金字塔外围的几个任务，他们雇来的专家则需要在金字塔内部发挥作用。这个金字塔模型很好地说明了为什么大多数企业家都难逃失败的命运。E象限和S象限的人在进入B象限和I象限的时候，都会被这8个要素压垮。

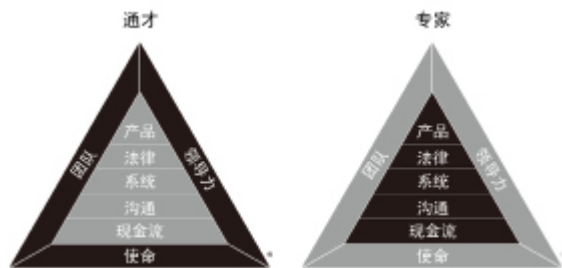


图3 通才与专家的B-I金字塔模型

举个例子来说吧。有个女孩手里有非常棒的朱古力蛋糕配方，因此，她的蛋糕店的生意很红火。既然这么多人都喜欢她的蛋糕，干脆把店做大点吧！然而，在扩张之后她才发现，自己爱好和擅长的是烤制蛋糕，但现在却不得不兼顾会计、销售、市场、法律等方面的工作。更糟的是，她对这些方面一无所知，所以什么都做不好。随着挫败感的一再降临，她想回到过去。记账、处理法律纠纷、市场推广、销售，这些事情她一件都不想做，她只想烤制蛋糕。你听懂我们想要表达的意思了吧？你想要把每件事情都完成得漂漂亮亮几乎是不可能的。无论你在学校里能考多少个满分，在商业社会里依然会被三振出局。

我们两人的共同之处就在于，我们都上过军校，都知道该如何完成金字塔外围的几个任务。军校教会了我们如何成为好的领袖，这对于创业来说至关重要。作为企业家，制定方针、组建团队、激励团队和带领团队是必需的任务。如果说军校教给我们的是金字塔外围的3个要素，那么，传统学校教给人们的就是金字塔内部的5个要素。

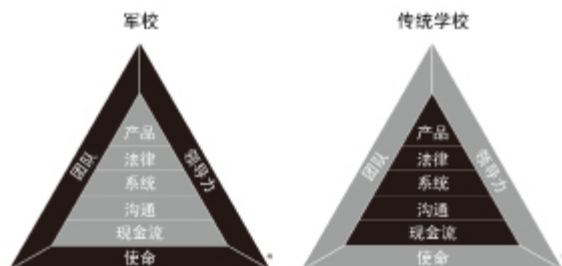


图4 军校与传统学校的B-I金字塔模型

构建企业基础的三要素

我们在军校里究竟学到了哪些技能呢？下面的三大要素都是我们通过实践获得的结论，希望它能对你有所启发。

使命

这是企业存在的精神基础。在军校里，第一堂课就是让学员们意识到使命的重要性。大多数企业都不重视使命的重要性，只是走走过场似的制定出几条宣传标语。实际上，他们错过了为企业带来精神力量的大好机会。

团队

一些人认为，军校只是教会学员如何服从命令和应对各种任务指派。我们都深知遵从指令的能力也是专注的能力。当每个人都能专注的时候，整个团队就具备了优秀团队的基础。在军校里，团队协作并不是某项教学课程而是每天的生活，学员每分每秒都在亲身实践这一技能。

相反，传统学校却不怎么传授团队协作。在学校的体育课上也许有一些所谓的“团队协作”活动，但学生们进入教室之后，每个人又开始为更高的分数暗自竞争，每个人都在以个体为单位拼搏。在这样一个按照考试分数评定学生等级的地方，考高分的学生就能获得更多的赞誉和奖励。虽然很多学校组织了学习小组，实现了互相帮扶，但到了考试的时候，小组解散，大家还是各自填写答卷。要是有人在考试中“互帮互助”，他就会被老师以“作弊”论处。

在军校里，想要生存就要学会合作。在企业里，合作是成功的基石。单凭自己的力量，任何人在商业社会中都是寸步难行的。因此，传统学校教给我们的是如何竞争，而不是如何合作。员工们来到工作岗位上，他们想的尽是如何竞争，而不是怎样与同事进行协作。他们为了升

职而竞争，为了更高的工资而竞争，为了更大的办公室而竞争，甚至为了没有什么实际意义的名号而竞争。企业家所面临的最大挑战之一，便是如何打破员工们固有的竞争思维，换之以合作的思维。要想实现这个目标，企业家需要很强的领袖气质，企业则需要正确的公司使命。

领导力

在军校的时候，我们通过接受和发出指令培养自己的领导力。在当时的环境中，那就是我们的生活方式。任何无法接受或发出指令的人都会被淘汰。那是一个纪律严明的环境，任何人都不例外。

也许你听说过这句话：“没有不好的士兵，只有不好的军官。”军营里的每个人都耳熟能详。它同样可以用在企业里：没有不好的员工，只有不好的管理者。

回想一下你所工作过的公司，如果公司声誉下降、销售额下滑、费用支出过高、士气低落，问题往往是源于管理不善。有责任感的领导人要能够挺身而出承担失败的责任。平庸的企业家责备员工，责怪下滑的经济，甚至咒骂自己的竞争对手。然而，优秀的企业家首先检讨的是自己，找出自己身上的错误，然后从中汲取教训。

如此看来，是要辞掉工作、解散公司，然后到军校里去锻炼锻炼喽？不是这个意思。你可以从生活的各个方面学习领导力、团队建设，以及如何激励团队。我们之前提到过体育运动。担任球队的队长就能让你提升上述几项能力。同样的道理，主持联欢活动、担任社会组织的管理者，甚至负责组织公益活动也能达到类似的效果。让自己身处领导者的位置能培养你的能力、拓宽你的人脉，这对于你在商业领域的发展是大有裨益的。

我们推荐你通过兼职网络营销工作来提升自己的领导力。这些机会能逼迫你结识新人，与更多的人建立联系。结识新人对大多数人来说都

是一件困难的事情，但对企业家来说则是必修课。提前练习的好处是显而易见的。你也许会发现，创业这件事情并不适合自己。这样总比你辞掉工作、孤注一掷的时候才发现，代价要小得多。要想进入B象限或I象限，交际能力是必不可少的。

之所以遵从指令对于培养领导力那么重要，是因为在你学会发号施令之前，一定要知道如何服从命令。只有这样，你和下属之间才能实现有效沟通。很多优秀的人在从S象限过渡到B象限的过程中失败了，就是因为他们无法和别人进行有效沟通。他们不爱交朋友，也不喜欢构建关系网。他们只能管理10到20个人，却无法领导更大的团队，也无法管理不同背景、不同技能的员工。一对一的时候，他们是高手。但面对一百人、一千人甚至百万人的时候，他们无法自由应对。多亏了军营中的领导力训练，我们两人才得以将影响力覆盖到全世界，对数百万人的生活和工作产生了影响。

商业运营的五要素

B-I金字塔外围的3个要素为内部的5个要素提供了能量。内部的5个要素通常来源于传统的学校教育。如果使命、团队和领导力这3个要素中的任何一个表现脆弱的话，内部的5个要素将会因受到挤压而发生变形。问题会随之出现，企业发展减缓、停滞，甚至崩溃。现在，就让我们来看一看金字塔内部的5个要素。对于企业家来说，它们也是商业运营的五要素。

产品

很多企业家都会说：“我有一个非常棒的新产品创意。”从B-I金字塔中不难看出，产品只占了金字塔中最小的部分。当然，产品是很重要的，但对于构成商业运营的元素来说，它却最不重要。看到这里，你也

许会很惊讶。但仔细想一想，这个世界上到处是各种优秀的产品，其中有很多产品还没等面世就已经夭折了。这个世界不缺好的产品和创意——可能你自己就有不少，缺少的是优秀的企业家，那些能够将产品带入市场并广泛推广的企业家。

大多数处于创业初期的企业家只关注企业的产品。他们将全部时间用在让产品落地、改善产品的性能和质量上。这个过程非常耗时耗力。最后，做出的产品往往没能打入市场，而是被封在箱子里，被人遗忘。成功的企业家知道如何通过构建B-I金字塔将产品带入市场。B-I金字塔不是一个空泛的概念，很多优秀企业家正是通过它构建起了自己的企业。

法律

清崎很早就体会到缺少法律保护的产品根本就不属于个人。清崎的尼龙钱包创意就被无数人盗用过。法律条文之所以重要，是因为它规定了所有权。在尼龙钱包的生意中，清崎本可以申请专利，保护自己的创意。对于唐纳德的房地产生意来说，法律条文规定了房屋、土地的权属和使用限制。

对于企业来说，法律也是不可或缺的，否则，产品的专利和所有权都无法得到保护。通过商标、专利、许可及服务协议，企业可以确立自己的财产，并以此来提升价值并保护资产不受侵犯。如果没有强大的法律团队和严格的法律协议，疑惑、混乱甚至犯罪都是在所难免的，企业的正常运转将会受到极大影响，财富也会随之流失。

系统

商业本身就是一套成型的系统。如果没有这套系统，企业将会面临发展的瓶颈，无法突破创始人个人能力的限制。并且随着企业规模的不

断扩大，企业所面临的风险也会变得更高。人类的身体、路上的汽车都是系统化的产物。我们的身体是由骨骼系统、神经系统、消化系统和内分泌系统构成的，汽车是由刹车系统、动力系统、电子系统和排气系统组成的。每个系统各司其职，和谐地发挥着合力。

企业需要有会计系统、沟通系统、法律系统、供应链系统、生产系统、配送系统及其他系统。关键在于，无论是对于身体、汽车还是企业来说，所有的系统都是严密地配合而发挥功效。无论哪部分出现了问题，整个系统都会随之瘫痪。试想，如果一辆汽车的刹车系统坏了，在高速公路上驾驶它的司机该怎么办？如果一个人每天都抽两包烟，他又怎么能跑过两英里的距离？如果某个企业的会计只知道省钱，一分钱都不愿意花在广告上，企业的业务又该如何拓展？因此，某个系统出现一点小问题，最终都会造成极其严重的后果。

沟通

企业家必须具备良好的交流和沟通能力。这并不是说企业家要通晓多国语言，而是说他们要了解企业运转的各个方面。企业家必须了解法律、会计、市场、互联网，以及其他与企业运营的相关要素。另外，企业家必须知道如何与客户和下属进行沟通，只有这样，他们才能了解到最新的信息，及时针对突发状况做出正确的决定。

在你工作过的公司中，是否有对你的工作毫不知情的领导？如果有，那就是他的沟通工作做得不够，这可是商业中的大忌。

学习商业社会中的“语言”跟学习外语没有什么不同，都需要时间和练习。正如学习外语的最佳方式是旅居国外、融入当地文化之中，学习商业“语言”的方式就是亲身经历、用心体会。作为企业的领导者，企业家还要鼓励自己的团队培养对内、对外的沟通技巧。

现金流

它常常被称为企业的“生命线”。这个描述很恰当。因此，它也被放在了金字塔的最底部。现金流之于企业，如同血液之于人体、汽油之于汽车。少了资金，企业便无法正常运转。当然，人可能遭遇大出血，汽车可能会发生汽油泄漏，企业也可能会陷入资金短缺的困境。如果企业家无法带领企业赚到足够的利润，企业将发生“失血”的状况，从而陷入失败的境地。

现在，你可能已经明白了为什么企业家不能过多地陷入这5个要素（金字塔内部）中去。即便企业家本人是某方面的专家，他还是要拿出领袖的样子，组织各方面的专家共同工作。很多高学历的人在创业的时候并没有意识到这一点，所以局限了自己的成就。他们没能掌握金字塔外围的3个要素，反而觉得自己的专长才是最重要的。他们没有意识到这8个要素缺一不可，必须拼凑在一起才能发挥出功效，从而为企业创造价值。

企业家必须通观全局，通盘把握这8个要素，只有这样才能实现最后的成功。

如何准备

创业很不容易，它犹如一盘很大的棋局。那么，你需要为之做好哪些准备呢？

你首先要具备开阔的视野。以前面提到的蛋糕店为例，你需要在烤制蛋糕之外关注与开店相关的各项事宜。大多数企业家的视野都太过狭窄。如果你想获得成功，就要宏观地了解你的企业，学习企业运转的8个要素。在这个过程中，你能通过实践最直接地学习到企业经营管理方面的各种技巧。

另外，我们也建议你在创业之前就开始累积经验。在了解了8个要

素后，你可以先进入E象限，用心地观察B-I金字塔。此时，你能体会到一个企业在运转的过程中哪些方面做得好，哪些方面还有待改善。

在麦当劳打工就是一个绝佳的体验机会。虽然这听起来有点不可思议，但事实的确如此。麦当劳掌握了让企业获得成功的全部要素，堪称全世界首屈一指的优秀企业。无论你是在麦当劳还是在其他企业打工，都要从这8个要素入手，用心观察企业运转得如何。当企业出现问题的时候，试着用B-I金字塔来判断问题出在哪儿。如此坚持一年的时间，你就会与那些只会空想的“创业者”产生质的区别。记住，你不是在做一份工作那么简单，而是在锻炼自己的双手和大脑；你不是在为钱而工作，而是在为学习而工作。

即使你不去麦当劳工作，也一定要去麦当劳的餐厅点一份巨无霸套餐，看看你的餐多久能准备好，收银员又是怎样收钱、找零的。之后找个位子坐下，边吃边想是什么吸引你走进这家快餐店的。如果你的企业也能像麦当劳一样高效地运作——从汉堡、薯条、饮料、纸巾和吸管的采购到对员工的培训——你就能发掘出自己的点金术，从而迈入B象限，获得仅属于少数人的巨大成就。

哪个象限最适合你

四个象限中都有点石成金的机会。E象限中，很多雇员沿着公司的职位阶梯爬到了最高层，成就了自己的梦想，也实现了财富的积累。S象限也是一样，很多专业人士在法律、医学、咨询等领域获得了很高的成就。接下来，你要做的就是判断到底哪个象限最适合自己的，你能在哪个象限中实现自己的梦想。如果你对B象限和I象限感兴趣，我们能为你提供合适的教育机会。唐纳德已经录制了《飞黄腾达》。这档真人秀节目很刺激，如果你能在节目中获胜，就将赢得唐纳德提供的一份难得的工作机会。

清崎的富爸爸公司正在开发一个非常伟大的课程，名叫“GEO”（全球企业家组织）。此培训课程为期1~3年，专为那些致力于创业的学员开设，帮助他们获取B象限和I象限所必需的知识和技能。大概在第二年的时间，你能学到如何在B象限中拓展自己的业务。第三年，你能学到I象限中的相关投资知识。很显然，富爸爸的“GEO”课程并不适合每个人，跟其他高级培训课程一样，“GEO”也需要学员投入一定的时间和金钱。它会为你提供老师、工具、培训及各种任务，至于怎么利用它们取决于你自己的选择。如果你上过MBA的课程，就会明白文凭不只是上上课、听听讲座那么简单。你需要实践，就像获取点金术那样。在通往成功的路上，没有捷径可走，也没有万无一失的道路。

篇后语

生活中的每件事情都要努力争取。清崎考入飞行学校就很不易。据统计，海军的录取比例为3 000：1。在两年的飞行学习过程中，很多学员都会因为不够专注而被淘汰。

清崎由飞行学员转变为战斗机飞行员的过程需要更强的专注力。坐进满载弹药的战斗机后，他意识到自己必须改变。接下来讲述一些更多关于清崎的故事。

当我逐渐适应了战斗机的飞行后，教官又提高了对我的训练要求。在倒数第二堂训练课上，他拿着一个小孩玩的塑料垒球坐进驾驶舱。飞行在沙漠上空时，教官开始用他的垒球敲打我的头盔、手臂和双腿。我转过脸对他喊道：“你在干什么？”

“你已经阵亡了，”教官冷笑着说，“我们也被你害死了。”

“胡说什么呢？”我跟他质问道。

“你的注意力分散了，”教官说道，“在沙漠上空，你随时都会受到攻击。再过一个月，等到了越南，你的敌人也会还击。

塑料球的撞击就是在模拟子弹飞过你耳边的感觉。当我敲击你的头盔和面罩时，你没能专心集中注意力，这样会害死飞机上的所有人。”

在最后一堂训练课上，无论他多么使劲地击打，我都紧盯自己的目标。我用四枚火箭弹和机载重机枪摧毁了目标，成功返航。

从战场回到商场，正像从一个象限跳进另一个象限，这并不是容易的事情。每个象限都需要不同的技能和团队，以及更多的经验和更专注的投入。当你离开E象限那个安全、稳定的环境时，你必须保持专注，别管身旁飞来的杂物。如果你能在B象限和I象限中生存下来，你就能进入财富和成功的世界。这是一个耗费时间的过程，并不是说说那么容易。但如果你想成为一位真正的企业家，又有什么比获得成功更重要的呢？

要点和行动

别老想着成为专家，你很可能已经足够专业了。如果是那样的话，试着让自己的经历变得更丰富一些。没必要深究每一件事，但要尽可能多地了解相关情况。要克服懒散、安逸的心理，别被细节蒙住了双眼。

在学校待的时间越长，就会变得越专业。随着你掌握的专业知识越来越多，前进的路却可能会越走越窄。尝试参加各类组织及志愿活动，尽可能开拓自己的视野。

创业需要通才。多读，多看，多听，你的人生经历就会越来越丰富。拓宽自己的知识面是一件很棒的事情。

聘请专家来执行具体的工作，而你的工作是领导他们。运用B-I金字塔来构建你的企业，同时提升自己的领导力。在具体工作上要实现内部授权，从而将自己解放出来，带领团队朝着使命进发。

高标准，严要求。如果不够专注，你永远不知道自己有多大能力。找个时间诚实地问问自己，如果不加限制，你想要成就多大的事业？得到答案之后，你还会贱卖自己的时间吗？在这个高度互联的世界里，只要你足够用心，什么事情都有可能做成。

在创立自己的企业之前，你可以通过打工积累一些经验。工作的目的是学习，而不是赚钱。向那些把B-I金字塔模型应用得最好的公司学习，判断它们哪些方面做得好，哪些方面还有待改善。

全面了解企业。要深入地了解企业的各个方面，学习与之相关的各种知识。全面地了解企业能帮助你更快地成长，以便让你成为更优秀的领导者，带领各个层级的员工实现企业的整体发展。

第三章 金手指之中 指：品牌

“公司的品牌如同人的名誉一样，要靠努力才能树立。”

——杰夫·贝索斯(美国亚马逊网站创始人)

真假劳力士

罗伯特·清崎

“什么时候买了块劳力士表啊？”富爸爸问我。

“上周从香港买的。”我显得很得意。

“正品吗？”富爸爸问。

“呃……正品，是正品。”我的回答稍有一些迟疑。

“售价多少钱？”富爸爸抓起我的手腕，把表凑到眼前，狡黠地端详着。

“价格很划算。”

“到底多少钱？”富爸爸追问道。

“五美元，”我实在憋不住了，“这是我花五美元买的赝品。”

“我就知道是这样。”富爸爸显得胸有成竹，而后沉默了好久。富爸爸陷入了沉思，好像在思考一些很重要的东西。

“为什么买假的劳力士？”富爸爸回过神来问我，“为什么不买一块真的呢？”

“因为真的太贵了。”答案毋庸置疑。

“你知道为什么市场上会有人专门制售仿冒名牌货吗？”

“因为假货价格低，人们愿意买。”我脱口而出。

富爸爸摇摇头，接着问道：“你知道劳力士品牌的价值吗？”

“不知道。”我也摇头。

“你知道劳力士品牌代表着什么吗？”富爸爸问道。

“它是成功的象征。”我回答道，“它意味着一个人自身价值的实现，代表着精英阶层，至少对我来说，它意味着功成名就。我买假名牌的原因就是我想让自己看起来很成功。”

“那么赝品劳力士手表对你而言又算什么呢？”富爸爸盯着我的眼睛问道。

“说明我对成功的渴望，”我回答道，“它代表着总有一天我能拥有货真价实的劳力士手表。”

“你再仔细想想，”富爸爸脸上再一次闪过狡黠的神色，“事实上，假劳力士意味着假冒伪劣，只有没钱的人才会戴仿冒的名表，这才是赝品劳力士手表真正的象征意义。”

“那只能怪正品劳力士表太贵了，我买不起。”我为自己辩护道，“我只是想要一块劳力士手表，又不想花太多钱。我戴着五美元买来的假劳力士表又有谁会知道呢？”

“你自己知道，”富爸爸回答道，“你自己知道你正戴着假的劳力士。事实上，你非常明白劳力士手表是身份和地位的象征，你清楚地知道一块正品劳力士手表的真正价值。所以你才选择戴块假表来彰显自己。”

“我不同意您的看法，”我坚持着，“没人能发现这块劳力士是赝品，买之前我已经仔细检查过了，它几乎可以以假乱真，跟真的没什么两样。”

“但是你自己心里清楚，它就是假的，”富爸爸斩钉截铁地说，“你自以为可以骗过所有人，但你骗不了自己。你的言行就代表着你的为人。现在这块假表的潜台词就是‘我赚钱不多，也不成功，买不起名牌劳力士，所以买仿冒品来掩饰内心的卑微，慰藉自己弱小却贪慕虚荣的心理’。”

“没这么严重吧？这有点小题大做了吧？”我颇感难堪，“我不过是买了一块廉价手表而已。”

“这不仅仅是廉价手表的问题，”富爸爸有点着急，“这块假表是仿冒品，是‘偷窃’来的东西。如果你愿意买‘偷’来的东西，那你认为自己是什么样的人？”

我仍旧不明白富爸爸为什么老揪着这件事不放，为什么对我买假名牌表耿耿于怀。我知道表是假的，是仿冒的名牌货，但那又怎么样呢？这有什么问题吗？这伤害到谁了吗？

见我仍百思不得其解，富爸爸接着说道：“如果你将来想成为一名成功的企业家，了解并尊重品牌的价值是相当重要的事情。如果你足够努力且幸运的话，也许将来你会拥有自己的品牌，你的企业会成为下一个通用电气、可口可乐或麦当劳。但是，如果你为人浮夸，你的事业也将会是空中楼阁，难以为继，就更谈不上创立传世的商业品牌了。”

那时我当然无法同意富爸爸的观点，甚至有些听不下去了，作为一个理智的成年人，我决定不再反驳，用沉默结束争执。可是富爸爸并没有要停下来的意思。

“如果没有形成自己的品牌，你的成果就只能是普通商品，在激烈的市场竞争中随时有可能被淘汰出局。”

“普通商品有什么不好的？”我反问。

“如果你甘愿平凡的话，没什么不好，”富爸爸回答道，“鲍比汉堡和麦当劳之间有什么差距？作为著名品牌，麦当劳的品牌价值可能超过数十亿美元，而你家旁边的鲍比汉堡却没有半点儿品牌价值，很容易被别的什么汤姆汉堡、杰瑞汉堡所代替。你费尽心力建立起来的企业却没有强有力的品牌作支撑，难道你不觉得很可惜吗？”

说完这段话，富爸爸深吸了一口气，仿佛是在整理自己关于品牌的理论，我们之间迎来了短暂的安静。其实我心里明白，富爸爸之所以不

厌其烦地向我灌输品牌的重要性，引导我尊重品牌的价值，是为了让我继承他的衣钵，成为优秀的企业家，将公司打造成传世的品牌。他不希望我一辈子只做庸庸碌碌的小买卖。

“你知不知道单单‘麦当劳’这三个字就比这家公司的全部机器设备、地产和运营系统加起来的价值总和还要值钱？”富爸爸继续说，他大有将品牌理论填满我头脑之势，“走遍全球，你都能看到、喝到可口可乐，这就是品牌的力量。”

“您是不是想告诉我，我戴着假劳力士表就像偷了真劳力士表一样可耻？”

富爸爸点点头，继续说：“买假表的人传达出来的声音就是‘我偷了劳力士表，我正在侵害劳力士品牌的声誉’。试想一下，有谁愿意跟这种浮夸、虚伪、卑鄙、不老实的人做生意呢？”

“同样浮夸、虚伪、卑鄙、不老实的人恐怕会。”我回答。

“如果你发现你那开豪车、驾游艇的邻居是罪犯，你会怎么看他？”

“不会想太多，”我说，“尽量避免与他接触吧。”

“在商业社会里，这种‘避免接触’的事情每天都在发生，”富爸爸说，“诚实的人不会跟骗子做生意。你个人的诚信和声誉是公司品牌的基础和保障，你一定要用毕生的时间去捍卫它们。在商业社会里，人的声誉是比生意本身更宝贵的东西。”说着，富爸爸把手伸了过来，掌心向上示意我。

我伸出手，富爸爸把假表从我的手腕上取下来，扔到地上，用力踩了几脚。也许是因为只值五美元的原因，假劳力士表很轻易地就“粉身碎骨”了，我也只好接受了这个事实。

这个关于“假劳力士表”的故事已经是很多年前的事情了。现在，这个社会充斥着假食品、假文凭和盗版商品，制假售假产业链所带来的暴利高达数十亿美元。更可怕的是，竟然还出现了假药。你能想象离我们

而去的挚爱亲人是因为吃了假药这一原因吗？如果这样的惨剧真的发生，又有谁能接受？

在世界范围内，很多城市总有一些固定的区域在贩卖仿冒名牌货。在这些地方，你能买到假的LV、假的耐克鞋、假的阿玛尼（Armani）牛仔裤、假的芝宝（Zippo）打火机、假的普拉达（Prada）太阳镜……

从某种程度上说，制假售假的人也算是商人，他们靠偷窃、仿冒别人的品牌牟利。只要有人买假货，他们就能生存。一旦人们对假货的需求消失了，制假售假行业自然也会随之消亡。一伙骗子卖假货，另一伙骗子买假货，买卖假货的人是一丘之貉，有诚信的人绝不会这样做。

再回到“假劳力士表”上。当我捡起支离破碎的手表残骸时，富爸爸又对我说：“只有极少数成功的企业家能建立经久不衰的品牌。”品牌是无价的，品牌是企业对消费者的承诺，是联系企业和消费者的坚实纽带，它象征着一种充满持久感情的密切关系。

“如果一个企业家狡诈、贪婪，为了赚钱不择手段，只想着怎样从顾客身上攫取更多的利润，那么，他的生意永远无法承载顾客的感情，只能是赤裸裸的物品交易，他的企业也无法拥有自己的品牌。”

当我把假劳力士表的残骸丢进垃圾桶时，富爸爸对我说：“之所以鲜有公司能够创建富有价值的品牌，是因为大多数公司都只着眼于获取眼前的利益。他们往往嘴上说‘顾客是上帝，要为顾客着想’，其实心里根本没把顾客当回事儿。实际上，你为顾客考虑得越多，树立自己品牌的可能性就越大。就算最终你的事业无法像麦当劳、可口可乐一样成功，你的品牌也可以深深根植在受众的心里。”

创建自己的品牌

随着富爸爸踩碎了假手表，他对我的财商教育正式步入了品牌创建阶段。我开始重视品牌的力量。我不想仅仅做个普通的生意人，我想拥

有自己的品牌。为了能够实现这一目标，我开始关注和研究市场上的著名品牌，同时逐步寻找既适合自己又能让我和顾客建立联系的品牌内容。一方面我要了解自己的能力和找到能够运作的商业模式；另一方面要认清自己能够向顾客提供什么，又期待顾客给予什么样的反馈。收获与付出是成正比的。只要我找到了顾客的需求点及满足这一诉求的商业模式，就能创立富有价值的品牌。

起初，我认为Rippers尼龙钱包是一个极好的创意，我也坚信Rippers能成为伟大的品牌。这个名字本身就代表着前卫和潮流，象征着冲浪者鲜明的个性。喜欢冲浪的人都应该喜欢Rippers，而且我自己就是一名冲浪爱好者，对Rippers有着明确的好感和代入感。

可Rippers最终没能成为品牌。它仅代表一家公司的名字，一条生产线，一个商标，然后就销声匿迹了。也许在很大程度上说，是我没能找到正确的方法让它成为一个品牌。

当然，我不是什么都没干，我也做了市场和销售方面的努力。我和我的合伙人参加了不少冲浪用品展销会、体育用品展销会和青年服饰展销会，我们也竭尽所能向零售商推销Rippers尼龙钱包。可问题是我们的花销远远大于收入，很快便入不敷出了。我们陷入了艰难的境地，烧钱的市场策略让我们尝尽了苦头，也检验了我们做生意的能力。当生存都成为问题时，还有谁有心思去关心品牌呢？

我觉得糟透了，是自己的无能导致了Rippers的失败。Rippers甚至没能走到品牌发展阶段就经营不下去了。其实，Rippers是一个不错的名字，但再优秀的品牌没有一个强大的企业作支撑也只是空谈。

时至今日，全世界都能买到尼龙钱包。作为一种商品，Rippers成功了；但没有人知道Rippers是尼龙钱包的始祖。而尼龙钱包也仅仅是一种普通商品，承载不了更多的经济价值。

品牌拯救了我

虽然我没办法将Rippers打造成著名品牌，但却认识了不少其他杰出品牌。在拯救Rippers的过程中，我误打误撞地踏入了摇滚圈——一个满是神奇品牌的地方。

1981年，摇滚乐队平克·弗洛伊德(Pink Floyd)联系到了Rippers公司，问我们是否有兴趣成为他们乐队（或称“品牌”更为贴切）的授权生产商。当时我正苦于找不到商机，于是抱着试试看的心态听完了乐队经纪人的介绍，而后决定展开合作。那个经纪人不知道这次合作将拯救我于水火之中，平克·弗洛伊德品牌的尼龙钱包也将成为日后的热销商品。

对摇滚音乐一窍不通的我立即搭乘航班从夏威夷启程飞往旧金山，与乐队的经纪人见面。这次会面仿佛是上帝的恩赐，让我开始了在摇滚圈的打拼。塑造平克·弗洛伊德品牌的过程充满成就感，当然也让我获利颇丰。

有了第一次的成功经验，我看到了摇滚圈潜在的巨大商机。我开始主动接洽合适的乐队，警察乐队(The Police)、杜兰杜兰(Duran Duran)、乔治男孩(Boy George)和犹大牧师(Judas Priest)等摇滚乐队后来都成为了我代理的品牌，甚至当时非常著名的老牌乐队——滚石乐队(The Rolling Stones)也与我有过合作。要是那时披头士乐队(The Beatles)也允许代理，或许那会成为我今天最大的骄傲。

富爸爸让我清楚地知道，做生意只有两条路：要么做商品，要么做品牌。做品牌的关键就是与顾客建立紧密的联系。摇滚乐队和歌迷之间就存在着这样一种牢固的联系。

第一次与平克·弗洛伊德乐队的会面搭建了我与摇滚圈之间的桥梁，为我开启了一道通往全新领域的大门，让我得以进入一个完全未知但又充满魔力、令人着迷的世界。我的Rippers尼龙钱包也得救了，因为它上面贴着“摇滚”的标签。

我与品牌同在

到了1982年，我彻底告别了“Rippers”这个永远也叫不响的名字，我的自我介绍再也不是“我是来自Rippers的罗伯特·清崎”，取而代之的是，我会在介绍自己时说“我是警察乐队产品的代理人”。没人知道谁是罗伯特·清崎，也没人在意什么是Rippers，可是人人都爱警察乐队。我的亲身经历更是印证了这一点。我和我的太太金就是因警察乐队结缘的。那是在1984年，我和我太太的第一次约会，当时我不无自豪地说：“我能带你去警察乐队的演出后台参观，你愿意去吗？”这种“特权”或者说是乐队品牌的力量，竟然能够让我跟一个漂亮姑娘约会。尽管她的初衷可能只是去看乐队的主唱，但我还是作为乐队产品的代理商而从中受益。

品牌让商品脱颖而出

Rippers起初代表冲浪和运动产品。可我发现这个市场很快就饱和了，同类型的商品多如牛毛，相比之下，Rippers因为没有打响知名度，并不具备太大的竞争优势。当供大于求时，价格就成了商品能否卖出去的关键。（价格是影响商品销量的关键。）如果能以更低的价格买到同样的商品，谁又会多花冤枉钱呢？

然而，当我进入摇滚圈，为树立摇滚品牌添砖加瓦时，我掌握了定价权。那时几乎所有的销售商都只关心一个问题：什么时候才能到货？平克·弗洛伊德乐队的授权使我的商品变得独一无二，而且更具价值。

成为著名摇滚乐队授权的品牌代理商极大地拓宽了我的经营范围，国际市场也尽在掌握之中。我们唯一的竞争对手只有盗版商。这些制假售假的人偷偷摸摸，见不得光，时刻警惕着警察的到来。他们盘踞在演出现场，等待开场、散场时向人们兜售各种假冒Rippers。他们跟卖给我假劳力士表的人别无二致，如同惊弓之鸟一般害怕被捕时刻的到来。

因为我们拥有代理权，所以制售的商品能在演出现场、音乐厅、唱片行、商场和超市等一切合法的地方销售。我们不是盗版商，我们是合法的。那块五美元的假劳力士表让我深刻领悟了合法经营的重要性，当然，也让我懂得了品牌所蕴藏的无限价值。

金钱并不是唯一

跟摇滚乐队的合作经历让我渐渐理清了乐队、音乐和乐迷之间的关系。这是一种区别于纯粹金钱交易的紧密联系。乐队和乐迷之间的这种紧密联系让原本赤裸裸的购买关系变得充满温情。人们是因为喜爱乐队而购买Rippers，Rippers也成为了人们情感的依托，变得更有价值。我们授权生产的商品几乎不需要营销就能很快销售一空，乐迷排队抢购印有乐队商标的各种产品。当然，乐迷可不会真的这么守规矩排成一队购买。他们往往疯狂地冲向柜台，高举着信用卡和大把现金，大声喊着：“我要这个，还有那个，那边剩下的那些我全包了。”乐迷总是尽可能多地购买与他们所崇拜的乐队有关的商品，恨不得把整个乐队搬回家。

不同的乐队有着不同的受众，相应的，不同的乐队品牌也有着不同的消费群体。每个乐队品牌对于各自的消费者来说都蕴含着不同的个性。举例来说，在人群中你能很容易地分辨出谁是警察乐队的乐迷，谁又是犹大牧师、杜兰杜兰和乔治男孩乐队的乐迷。这归根于他们在穿戴打扮、语言神态方面的不同。这种差别不仅仅体现在外表方面，不同乐队乐迷的人生观、价值观都有着显著差异。乐队所代表的精神和内涵是乐迷执着追求的东西，在这种追求的过程中，承载乐队品牌的商品使他们的追求具体化。当乐队的音乐不再反映受众的心声、对乐迷失去吸引力的时候，乐迷就不会再购买相关商品；反之，如果乐队每年都有新作品问世，总能在乐迷心中保持活力和精神引导，乐迷则会对拥有乐队品

牌的商品产生黏性，从而产生持续的购买力。这就是品牌价值在市场交易中的直观表现。

那时，我自己也有中意的乐队——一个名叫“Go-Go's”的女子摇滚乐队。我喜欢她们的音乐、性感的造型和热情的女乐迷。不过遗憾的是，我授权经销的商品都是针对男性消费者的。因此，我代理的乐队也都是传递男人精神的，受众大多是男人，我的商品能够很好地满足男性乐迷的诉求。基于这样的原因，虽然我热爱Go-Go's乐队，热爱她们的音乐，却并没有一时冲动而成为她们品牌的代理商。

向摇滚说再见

时间推进到1984年，我在摇滚圈的打拼也渐渐接近尾声。虽然我依然热爱摇滚乐，但长时间高负荷的运转和奔波让我变得急躁、易怒，并且缺乏耐心。我开始厌倦了品牌代理工作。我知道，是自己内心发生了变化。我已经了解到品牌的力量有多强大，是时候向前走了。

当我在韩国和中国台湾地区视察工厂的时候，我心里“咯噔”了一下。年轻的工人们在闷热的环境里制造着我代理的产品。他们让我越来越富有，而自己却越来越虚弱。

本来就不高的厂房，被经营者隔成了两层。这样一来，有些工人就不得不弓着腰工作，在布料上印刷各类商标。不但如此，散发着刺激性气味的布料与他们的脸也只有几英尺的距离。那气味，要比西方国家年轻人用来疯玩的嗅胶、喷漆的味道刺鼻多了。而那些工人，则要在这样的环境里每天工作8~10个小时。

在另一个房间里，年轻的女孩子们缝制着各种帽子和钱包。当厂长对我说可以随便挑个女孩子陪我过夜的时候，“摇滚”便在我心中彻底死去了。我决定从此退出制造业。

看到几百个孩子为了钱不惜毁坏自己的身体，我不禁自问：“我到

底在干什么？我的产品到底有什么价值？它们怎样才能将这个世界变得更好？”我发现，这都是些无解的问题。然而，我却对自己的路有了新的想法。

我知道，是时候重新审视自己了。我应该问问自己到底想要什么，什么才是我生命中真正的追求。

1984年12月，我和金带着两个手提箱离开了夏威夷，搬到了加利福尼亚州的圣迭戈，开始向人们传授如何创业，而不是让人们像那些在血汗工厂里的孩子一样受人剥削。我和金成为了传统教育体系之外的“另类教师”。这意味着，我们没有教育部门颁发的从业资格证书，也得不到政府的补助。传统学校是不会接纳我们的，因此，所有的一切只能靠我们自己——自己招收学生、自己授课。如果做得好，学生们会自动帮我们做广告；如果做得不好，没人捧场，那就别想有收入了。

1985年，是我们人生中的低谷。那一年是对我们的精神、梦想和计划的极大挑战。从开办财商教育培训公司到1985年的12月，我们基本没有任何收入，硬是从1984年的12月挺到了1985年的12月。那段时间，我们每天都过得很艰难，完全是靠信念才坚持了下来。我们坚信，事情会有转机，日子终将会变好。

回头看看，那段时间真是对我们意志的极大考验。命运之神给我们出了一道难题，想看看我们在面对困境的时候是否还能坚持最初的梦想。也许，它是想看看我们到底是否值得信赖，是否在拮据的状况下仍能秉持自己的品牌。

在读到有关企业家的创业史时，你会发现很多人都经历过诉讼、苦难，以及对信念的挑战。我坚信，不经受这样的考验，品牌是无法立足的。

微软公司的比尔·盖茨就曾经受到美国政府的刁难，政府以垄断罪将微软公司告上了法庭。史蒂夫·乔布斯也曾被自己亲手创立的苹果公司解

雇，之后经历了一段难熬的日子。接替他的CEO脾气温和，却差点毁了苹果公司。当乔布斯再次回到苹果公司的时候，这家公司及其品牌很快东山再起。当美国电影《社交网络》开始热映的时候，Facebook的创始人马克·扎克伯格受到了全社会的关注。影片暗指Facebook的创意是他剽窃得来的。虽然当时马克·扎克伯格已经是亿万富翁，但他为此承受的压力可想而知。

四百万美元的考验

2000年，在参加完奥普拉的脱口秀节目之后，我接到了一通某销售共同基金的知名机构打来的电话。他们希望我为他们的产品做宣传。我婉拒了这个邀约，并且向他们表示这不是富爸爸公司的业务。当我拒绝他们的时候，电话那头传来了这样的声音：“如果你愿意合作，我们将就四年的合作向你支付400万美元的酬劳。”每年100万美元！太有诱惑力了。但我最终还是选择了拒绝。接受共同基金的委托，与我们的品牌理念不符，也会让那些相信富爸爸品牌的人失去对我们的信任。一旦接受了那家机构的委托，我会感觉自己变成了叛徒，每年为了那100万美元出卖自己的公司和灵魂，这好像让我又带上了那块假劳力士手表。

考验永无休止

富爸爸的品牌历经多次考验。第一次是在1997年《富爸爸穷爸爸》刚出版的时候。那本书开篇就声称：“你的房子不是资产，而是负债。”因为这句话，很多房地产经纪人连明信片都不给我寄了。我还收到了攻击性邮件，被人在公开场合指责，说我根本是在胡言乱语。很多金融专家称我为“江湖郎中”。今天，数百万人失去了他们的房子或是背负着比房价更高的债务。人们有了惨痛的经历，终于明白了我早就说过的道理。

我不是政客，不会为了拉选票而哗众取宠；我也不是房地产经纪，不会为了卖房而不择手段。我的言论都是中肯之言，忠实于我和我的品牌。我身处财商教育这个行业，希望能帮助人们看清楚到底什么是资产、什么是负债。

另一次考验发生在我出版《富爸爸财富大趋势》之后，那是2002年的事情了。在那本书中，我预言股票市场的崩盘即将到来。我也阐述了共同基金行业将成为大崩盘的导火索，数百万投资者的养老金将赔得血本无归。

当这本书面世时，那些靠共同基金过活的刊物立即开始与我理论。财经杂志《财智》（Smart Money）还专门派了一位年轻的女记者到亚特兰大考察我的授课过程。女记者全程参与了为期两天的培训活动。几个月后，她在文章中写道：罗伯特·清崎在亚特兰大一家破败的黑人教堂里举办培训活动，从贫穷的黑人那里赚钱。她很清楚，那个周末我收到了38万美元，而且把钱全都捐给了教堂。不但没有赚钱，连宣传材料的费用都是我自掏腰包。这篇文章一经刊登，我反倒为自己拒绝那400万美元感到更开心了。

你也许知道，金融服务行业是2007年金融危机的幕后推手，而且他们通过那次金融危机赚得盆满钵满。他们用纳税人的钱为自己的错误埋单，掩盖自己的欺诈行径。从个人的角度讲，我庆幸自己不需要靠共同基金赏饭吃。如果非得选的话，我宁愿买一块假劳力士手表，也不愿意去买什么共同基金。

2006年，唐纳德首度与我合作出书——《让你赚大钱》。之所以写这本书，是因为我们非常关注美国中产阶级的衰落。我们在书中写道：糟糕的投资和政府的不当管理会毁掉很多人的生活，通货膨胀会让数百万人的生活更加困难……接受财商教育是避免危机的一个好方法。

金融服务行业又一次将枪口对准了我们。这一次，向我们发难的是

《华尔街日报》。他们在一篇文章中写道：“看清楚，不要被迷惑，还没到抛售共同基金的时点。”唐纳德和我都认为共同基金无法为美国居民的退休计划提供足够的支持，报纸便立即对我们进行了反击。这篇文章于2006年10月11日刊登，他们当时觉得没什么可担心的。一年后，股票市场经历了恐慌式的下跌。我当时就预言，这绝不会是最后一次。

2008年3月18日，我出现在CNN电视台。主持人想知道金融危机是否已经过去。其实，他更想从我这里听到的是：“最糟糕的时候已经过去，好日子就要来临。”然而，我没能如他所愿，当场预测雷曼兄弟会有大麻烦。果不其然，2008年9月15日，雷曼兄弟宣布破产，成为美国历史上最大的金融企业破产案。

坚持做自己

我讲这些故事，无非是想传递这样的信念：坚持做自己。对我来说，将400万美元拒之门外，这绝不是一件容易的事情；大胆说出“你的房子不是资产，而是负债”这样的话也很不容易；预测史上最大规模的股票市场崩盘不容易；与唐纳德一起预言中产阶级的衰落也不容易；在面向全球播出的节目中预言金融危机尚未过去、雷曼兄弟即将倒台，这更不是一件容易的事情。

如果没有说出那些话、做出那些事，等于我放弃了自己的坚持。唐纳德也非常忠于自己的品牌。当你走进他那位于纽约第五大道的办公室时，这就是他的品牌。他绝对不会因为害怕惊扰到别人而改变自己。你也应该向他学习。很多企业家之所以没有将品牌做大，是因为他们过于关注金钱，太迁就自己的顾客。他们总希望通过讨好顾客卖出更多的产品或服务。

打造品牌需要勇气，坚持做自己也需要勇气。如果你想打造成功的品牌，就要把“让所有人都满意”抛在脑后。

加入海军陆战队

20世纪60年代末，美国军队需要为越战输送飞行员。为招募新兵，军方宣布将举办大型的征兵活动。我和三个好友参加了1969年在纽约长岛举办的征兵仪式。在听过不同兵种的介绍后，我们思索着究竟参加哪个军种的飞行员更好。

首先登台的是空军飞行员。他对几百个年轻的大学毕业生讲解着空军所拥有的最完善的训练体系和最先进的战斗机。他还拿出空军基地的照片，向我们展示基地的高尔夫球场和游泳池。看过之后，我觉得空军更适合度假，而不是进行飞行训练。

海军飞行员紧随其后，他向我们描述了从航空母舰上起飞时的兴奋感。我承认，那种感觉的确让人激动。

陆军飞行员随即登台，他介绍了用于越南战场的大型运输直升机，并向我们展示了这些家伙的照片，让我们了解它们是如何将坦克运上战场的。

海军陆战队的飞行员最后上台。他站在那里，只是简单地说：“如果你想拯救生命，就去参加海岸警卫队；如果你想上阵杀敌，就加入海军陆战队。”说完这句话，他就下去了，什么图片都没给我们看。

三年后，我驾驶着海军陆战队的战斗机从航空母舰上起飞，参加了自己在越南战场上的第一场战斗。

美国海军陆战队有着悠久的历史，也是一支闻名世界的精锐部队。它的历史最早可以追溯到1775年独立战争时期，正是他们的“品牌”让我选择成为其中的一员。

劳力士和海军陆战队

自从富爸爸把我的假劳力士表踩碎后，我就正式告别了仿冒品牌，并开始学习真正的品牌到底为何物。我意识到，自己已经在潜移默化中

深受各种品牌的影响。我知道自己为什么开哈雷摩托、法拉利、保时捷和宾利，为什么喜欢普拉达胜过布鲁克斯兄弟（Brooks Brothers）；为什么选择海军陆战队，而不是海岸警卫队或是空军；为什么不会再戴假的劳力士表，穿假的拉尔夫·劳伦（Ralph Lauren）Polo衫。

我们选择的品牌代表了自身的品位和价值追求。如果我剽窃了别人的品牌，用了仿冒品，自己也会变得“山寨”。

如今，“富爸爸”已经成为了国际化的品牌，这个品牌会为那些和我有着共同价值追求的人群服务。

信守承诺

唐纳德·特朗普是一个坚持做自己的人，他的品牌亦是如此。正是因为这样，“Trump”这个品牌才价值连城。在房地产行业，“Trump”这块招牌能帮助楼盘提升40%~50%的价值。

“Trump”和“富爸爸”之所以走到一起，是因为这两家公司都珍视财商教育，都希望给人们带去更好的生活，而非单纯地追求利润。

品牌不只是一个名号，它还是一份承诺，是企业家精神和价值追求的体现。产品可以仿冒，但品牌却不能。

记住，你永远无法做到十全十美，你也没法取悦世界上的每一个人。所以，干脆开开心心地做真实的自己，发挥自己的优势，将自己的思想和理念传递给别人。如果你能忠于自己，将自己想要的东西带给人，你便有可能成为为数不多的将企业打造成品牌的企业家之一。

名字的内涵

唐纳德·特朗普

我父亲从小就对建筑很感兴趣，还专门学过木工。在我刚开始从事房地产开发的时候，父亲已经在这个行业略有所成，在纽约周边地区小有名气，但他的影响力还未能波及曼哈顿。

16岁时，父亲完成了自己的第一件作品：一个双车位车库。从那之后，他就操持起了自己的生意，专门制作车库预制件，每个售价50美元。由于生意红火，高中毕业一年后，他就自己盖了一栋房子。然后，他通过建造成本低廉的砖房迅速获得成功，“Trump”这块招牌也因为物美价廉而变得家喻户晓。

通过自己的努力，父亲获得了赞誉。以他为榜样，我学到了打造出高质量产品的秘诀——精于细节，毫不放松。我跟随父亲工作过几年，对此铭记于心。他每天努力工作，即使周末也会带着我们到施工现场进行勘察。也许是由于出身木工的原因，他总能注意到关键的细节并从中分辨出施工质量的优劣。他总是这样对我说：“尽可能多地了解你所从事的行业。”他以身作则，为我树立了榜样。

品牌代表着声誉，父亲深谙此道。清崎在前面也提到过，品牌要高于产品本身。他们是对的，品牌是一种承诺，“Trump”的确是一块金字招牌，它出现在哪里，哪里就有我们的承诺和始终如一的品质保证。清崎下了很大工夫才打造出自己的品牌。他竭尽全力，力图创造出最好的

产品。他终于如愿以偿。

在随同父亲工作并接受过品牌培训后，我将“Trump”带到了曼哈顿，随后将它推广到了全美，甚至全球。正如清崎的富爸爸一样，我父亲弗雷德·特朗普成为了我的导师。他经常强调，人一定要热爱自己的工作，否则是无法获得成功的。他也是一个效率极高的人，教给了我获得成功的“四步法”：

- （1）深入学习；
- （2）完成工作；
- （3）正确地完成工作；
- （4）漂亮地收尾。

这就是父亲工作方法的真实写照。他带我见识了生意中的方方面面。最初的几年，我通过观察他的日常工作来进行学习，受益匪浅。这也再次证明榜样的力量是无穷的。因此，我也尝试着在自己的公司中树立榜样。

如今，“Trump”已经成为了品质的代名词。提到“Trump”，人们的第一反应就是高品质。这可不是靠运气得来的。从开始打造品牌的第一天起，公司就对此有着精心的策划，之后便是日复一日地按要求严格执行、再执行。比如，我们每次启动一个新项目之前都会做大量的准备工作。在开发特朗普苏格兰国际高尔夫球场之前，我们不仅聘请地形学专家来研究沙丘，还和动物学家一起讨论如何才能最大程度保护当地的野生动物。人造水獭窝、鸟类巢穴搭建、人工湿地、植物转移及其种子收集等都是我们开发计划的组成部分。有了充分的前期准备工作，我们就能保证当地环境在项目启动之后受到最大程度的保护。从珍稀的黑顶海鸥到河边的小野鸟，我们都会给予同样的重视。

事实就是这样。想要做到最优秀，就要时刻保持专注。如果一家企业搞砸了某件事情，就会被记录下来，成为它的一个污点。我个人很喜

欢和媒体打交道，他们也会写很多关于我的报道。我的任务就是始终如一地传达企业的理念——高品质。

《飞黄腾达》这档真人秀节目也提升了“Trump”的品牌知名度，甚至让很多我们还未开展业务的国家都知道了这个品牌。我的知名度大幅提升，也收到了随之而来的各类反馈意见——有好有坏。然而，如果企业不够成功，根本不会有人关心我们是谁。这些反馈五花八门，有些针对我们的楼盘，有些针对我的发型。成功的企业家不但要经得起监督，也要承受得住批评。你的企业和你的所作所为都有可能被人议论、批评，你甚至要面对一些无中生有的指责。但是不管怎样，你的人气都会得到提升，你那高品质的产品也会为更多人所熟知。

以我多年与媒体打交道的经验，“做真实的自己”是一个非常好的方法。它能给你足够的底气，让你在面对各种负面声音的时候保持镇定。我再说一遍：“做真实的自己！”

当看到清崎提到的假劳力士表的例子时，我想起了《飞黄腾达》之后的一大批山寨节目。也难怪，在成功者身后永远跟随着一群“山寨专家”，对此你要做好心理准备。山寨版的《飞黄腾达》没有一个获得成功。可以这么说，由Trump集团操持的此类真人秀节目能够获得成功，并不代表其他同类型节目也能成功。一方面，搞“山寨”、吃“回锅饭”本来就有天生的劣势；另一方面，别的企业很少具备Trump集团那种特殊“气质”。事实证明，其他的电视节目最终都没能打动观众，更别提提升企业知名度了。

反观《飞黄腾达》，通过台前幕后的努力，我们让看过节目的观众都记住了“Trump”这个品牌。在节目的制作过程中，我们不但通过严格的组织程序来把控质量，还集思广益，将各种创造性元素和惊喜收纳其中。当然，能制作出这么优秀的节目，由王牌制作人马克·伯内特领衔的制作团队也功不可没。

在录制第一季的某一集节目时，有几位选手发生了争执。因此，我召集所有人返回会议室。说实话，我已经不记得当时的详细情况了，只知道我们不能离开，必须现场将问题解决。后来，我们用了几个小时才解决问题，而这一段在那一集节目中只占了几分钟的时间。我当时也想赶紧结束后回家吃饭，但是，问题就在那里，我没法无视它。整个剧组直至问题彻底解决才能解散。对待节目中出现的每一个问题，我们都会全力以赴，以最真实的态度来面对。很多批评者都没有注意到，《飞黄腾达》带有一定的教育性，而其他的真人秀节目在这方面则完全是空白。教育，是贯穿这个节目的主线之一。我们还收到了很多来自大学的信件，称他们已把《飞黄腾达》纳入了商学院的教学课程，成为了课堂上的教学工具。

品牌不是一天成就的

人们经常问我，创业之初心中有没有所谓的“使命”。我不知道能否称其为“使命”，但我心中的确有一些想法。这是获得成功的重要前提，它能让我高效地开展工作。如果说我心中有什么“使命宣言”的话，那肯定会是“追求卓越”。这句话渗透到我的楼盘、电视节目、高尔夫球场等各个方面。它也是我的人生目标，我把它落实在每天的每一项具体工作上。

在打造品牌的过程中，为自己的品牌培养一个优秀的团队是非常重要的。当清崎说起“合伙人”时，我想到的不仅是生意上的合伙人，还有我企业里的员工们，他们在“Trump”品牌的树立和壮大中发挥了巨大的作用。

这么多年过去后，我发现，要想建立品牌，所有的参与者都必须齐心协力。我身边就有与我共事了30多年的员工。我的企业和品牌都在不断壮大、变强。虽然在《飞黄腾达》中你常常能听到我说：“你被解雇

了！”但在现实工作中，我并不喜欢开除人。我尽可能为员工提供良好的工作机会，努力将他们留在自己身边。我和我的员工都希望企业和品牌能够长久，所以，职业道德也是很重要的。有那么多德才兼备的人来我的企业工作，我深感幸运。正是他们托着这个品牌，让它越走越远。

我还是来举个例子吧。一天早晨，有一位住在我们楼盘附近的女士打来电话，说我们的楼盘让她抓狂。每当她向窗外看的时候，总有人在做保洁或维护工作。她认为我们这方面的工作做得有点过头了。我开发的楼盘向来以维护工作出色而闻名。这位女士之所以会投诉，很可能是因为自己没能住在我的楼盘而心生忌妒。将楼盘维护在最佳状态不但事关我们的品牌声誉，也是楼里的住户和宾客们的期望所在。我们不会因为某个人的忌妒心就改变企业的宗旨。

这只是一个很小的例子。我们的团队一直努力将每件事情做到最好。我们所做的工作中，有很多事情是做与不做都可以的。比如，洛杉矶的高尔夫球场不是非得改造到极致，我们只需修复被海水淹没的球洞，它就能正常运行。在苏格兰的高尔夫球场项目上，我们也没必要对环境问题做那么周全的考虑和安排。但是，我们还是一如既往地用最高标准来要求自己。“追求卓越”既是我们的目标，也是对我们品牌的最好诠释。Trump集团的每个人都会为这种高标准而自豪，并努力地为之贡献自己的力量。

当每个员工都将同样的热情、忠诚和专注投入到工作中时，企业的运转肯定会顺风顺水。我要担任总指挥官的角色，因此希望每个人都能肩负起属于自己的那份责任。无论Trump集团如何发展壮大，其核心理念——金牌般的品质是永不改变的。多年前，我们曾经出过这样一份广告，背景是我的照片，标语则是“只跟最优秀的人合作”。在我的企业里，人们必须拿出最佳的状态来工作。我在努力做到最好的同时也期望我的员工能够做到最好。我希望“高标准、严要求”能够树立在每个

与“Trump”品牌有关的人心中。

关于品牌，从一开始就要树立诚实、可信的形象。比如，如果你生产的电池真的如宣传的那样持久耐用，顾客就会自己找上门来。怀疑是普遍存在的，但在制造、销售的全过程中，如果你能严把质量关，做到无可挑剔，各种怀疑和谣言自然会不攻自破。

从创业伊始，“追求卓越”这四个字就深深地印在我的头脑中。名声是没法用钱买来的，我希望亲手打造出一块金字招牌。漂亮地完成肯特蒙德酒店的改造工作算是一个好的开始。1983年，特朗普大楼的落成让我名声大振。时至今日，特朗普大楼依旧是一栋非常美丽的建筑。

品牌建设跟盖楼房一样，都要从打基础做起。对于盖楼房来说，地基打得越深，楼房才能盖得越高。对于品牌建设，你头脑中是否也有一张蓝图呢？人们都希望拥有安全感，足够强大的品牌就能给他们这份安全感。当人们买古驰(Gucci)的时候，他们知道自己购买的是采用优质原料以高超工艺制作的产品，而不是在碰运气。如果入住特朗普酒店，他们就会享受到最优质的服务和最舒适的住宿环境。对于员工而言，强大的品牌意味着自豪感和安全感。从顾客的角度来看，情况也类似：他们为自己拥有优秀的产品而自豪，因产品过硬的质量而感到放心。正如清崎所说，如果没有优秀的企业做支撑，品牌便一文不值。

树立榜样

我发现，自己就为员工和合作伙伴树立了榜样。当他们看到我每天的工作态度后，便开始以我为标准。这样一来，品牌就渗透到了企业的每个角落。我们从不开冗长的会议，因为根本不需要。如果需要了解什么东西，谁都可以来直接问我，我办公室的大门永远敞开。我很平易近人，因为我希望了解所有事情的最新进展。同时，大家也都知道我是一个惜时如命的人，所以会尽量以简短、精练的语言与我沟通。我工作起

来风风火火，因此员工也懂得跟上我的步伐。

我们在人员设置方面十分简化，来过我公司的人都对那些精干的核心团队表示惊讶。团队中的每个人都有自己特定的任务和责任。我发现，人们在授权之后的工作热情往往会变得更加高涨，信心也会随之提升。按照这个思路，我像在课堂上激发学生求知欲的老师一样，努力激发出员工的最佳工作状态。随着企业的发展壮大，这一点显得更加重要。人都是有感情的高级动物，在面对挑战的时候会产生斗志，在被委以重任的时候会信心倍增。千万不要看人下菜碟儿，拿对方职位的高低判断其能力的大小。许多人的能力远高于他们名片上的那个职位。

企业家代表了企业的品牌。因此，我时刻代表着“Trump”品牌的形象，也愿意向公众传达我的态度。我乐于担当品牌的发言人，因为我对它充满信心，也乐意将它传递到更多人的心中。

对于企业家来说，担当企业品牌的发言人并不难，难的是让自己的言行时刻与企业品牌的价值理念保持一致。个人的一点小疏忽很可能会对企业的品牌声誉造成极大的负面影响。因此，企业家要时刻保持如履薄冰的心态，意识到自己的一言一行都代表着企业的品牌和形象。

人们常说：“透过服务看品牌。”这句话用在Trump集团再合适不过了。我们的服务水平在业内是有口皆碑的。因为我一直坚信，客户花了最多的钱，他们理应得到最好的服务。“追求卓越”这四个字虽然简单，但却要通过不懈的努力才能实现。

忠实于自己的品牌和内心

我不仅喜欢清崎的这句“做真实的自己”，还同意他的“你永远无法做到十全十美，也不可能取悦世界上的每一个人”。在决定打造品牌之前，你先要忠实于自己的内心。但要注意的是，不是每个人的立场和想法都跟你一样。拿我自己来说，喜欢我的人很多，讨厌我的人也不少。

这都是很正常的，我就是我，有人喜欢就会有人讨厌。我已经有了那么多的正面评论和报道，所以在面对负面评论的时候，我依然可以从容地接受。然而，如果有对我的企业品牌造成负面影响的报道出现，我肯定会把它扳过来。在这方面我决不会妥协，而且会对抹黑的人穷追猛打。所以，如果有人想动这个心思，肯定会仔细掂量掂量。在树立品牌、保护品牌的过程中，你也要拿出决心才行。清崎提到，打官司是一个艰难、痛苦的过程，我对此表示同意。但是对于企业家来说，这些事情迟早都要经历，并且随着业务的扩张，这些事情只会越来越多。你必须直面这些问题，让它们成为自己的经验。

为了捍卫品牌，有时候也需要一些策略和技巧。几年前，《纽约客》（The New Yorker）刊登了一篇诽谤我的文章。我对此非常生气，决定打电话投诉他们。很快我就意识到这样做只会是火上浇油，不但给他们的故事增加戏码，还可能让事情发展到难以收场的地步。所以，我决定冷处理。当有记者就这篇文章打电话采访时，我就说文章又长又无聊，我都没能看完。漠视，就是对这种事情最好的反击。当这件事情彻底被人们遗忘之后，我给《纽约客》的编辑写了一封信，表达了自己对那篇文章的反感，同时我还告诉他们以后再想谈合作，难了。

清崎在前面谈到了这些年与他合作过的诸多合伙人。我的项目通常都很大，因此我的合伙人也更多：承包商、设计师、建筑师、项目经理和建筑工人等。如他所说，默契和协调十分重要。如果开发一个高尔夫球场，那我肯定会保证所有参与项目的人员都为同一个目标奋斗。他们各自的经验和技能是不可或缺的，但更为重要的是他们之间的步调要一致。

到了现在这个阶段，我已经不需要再赚更多的钱了。我喜欢自己的工作，珍视“Trump”这个品牌。正因为这样，我的人缘还算不错。我关心我的合伙人，更关注我的顾客。清崎提到过，如果不用心，你赢得的

就只是交易，而非关系。企业品牌的建立离不开各种关系，这一点你需要牢记在心。

大多数人都知道我是一个坦率的人，在不认可的事情上我不会含糊其辞，而是选择有话直说。因此，我不是一个八面玲珑的人，从不会表现得虚情假意。当然，我也不会无缘无故与人为敌。和我打过交道的人都知道，我的谈判能力很强。我能洞悉对方的意图，并在谈判过程中减少分歧，努力促成交易。因此，作为一名企业家，我有能力把握坚持和妥协之间的平衡。生活中也是如此。

举个例子，我在华尔街有一栋很棒的楼，它称得上是下曼哈顿区的最高楼，成为当地一景。在最终决定以100万美元的价格购买它之前，我观察了它几十年的时间。回过头来看，这笔交易直到现在仍然算得上是纽约市最划算的房地产交易之一。这可不是什么天上掉馅饼的故事。为此，我花了很长的时间等待。那栋楼之前的所有人在20世纪90年代初的时候买下了它。起初，我想问他们是否有意与我们合作。但当时他们想把它打造成一栋与特朗普大楼类似的楼，其中包括一个天井。他们想通过钢结构支架搭建起72层的大楼，但这必须从打地基的时候就开始这么做。听到他们的想法，我先是很惊讶，随后心中升腾起了希望。因为他们根本不知道自己在干什么。

三年后，也就是1995年的时候，他们开始为那栋楼寻找买家。如此一来，我就变得很有优势，他们痛快地接受了我开出的条件，华尔街40号从此就是我的了。我还专程飞赴德国，找到土地持有者华特·欣内堡，和他重新签订了土地租约。这当中还有很多的细节需要敲定，比如，那栋楼究竟应该开发成住宅楼还是商业办公楼？直觉告诉我，应该是后者。结果证明这个选择是正确的。我们把下曼哈顿区最高的建筑打造成了华尔街最著名的写字楼之一。我知道，这将会是“Trump”品牌中的一大亮点，结果的确如此。

要想坚定地维护品牌的形象，你需要持久的勤奋和专注。20世纪90年代经历的一次大挫折让我懂得了专注的重要性，这也是之前第二章中“食指”所代表的内容。因为我不够专注，所以才导致了严重的后果。当时，我满世界旅行，经常去巴黎参加时装展，还热衷于各类社交活动。我本应将这些精力都投入到工作中，但事实却并非如此，我偷懒了。当《华尔街日报》和《纽约时报》同一天在头版刊登对我失败的预言，那一刻我才如梦初醒。当然，消息很快便传遍了全球，那是我终生难忘的日子。然而，我重整旗鼓，变得比之前更加成功。我的注意力回到了正确的方向上——自律、专业和品牌。如今，我不再容忍任何分散注意力的行为发生。尽管企业的实力不断增强，规模不断扩大，“Trump”的品牌形象却始终如一，从未改变。

大就意味着好吗

再说说品牌扩张吧！我相信你的品牌能逐渐扩张，但在扩张的过程中品牌的经营理念必须始终如一。除了房地产业，我还涉足娱乐业、高尔夫球场开发、酒店运营等其他领域。但我的信条从未改变：金牌般的品质。牢记品牌理念，你的扩张过程就会很顺利，但这并不是说过程会很轻松。在苏格兰开发高尔夫球场的过程中，我们就经常遇到一些紧急情况，先不说我们的外资身份，单环境方面的麻烦就够让我们挠头的。在那样的情况下，我们只能回归本源，据守品牌理念。只有这样，我们才能经得起时间的考验，将品牌发扬光大。

塑造品牌

我一直都是“Trump”品牌的代言人。企业家在塑造品牌的同时，本人也会得到更高的曝光率。在我以曼哈顿房地产开发商的身份进入公众视线的时候，还只是一个年轻人，但我的项目通常都很大，甚至大得有

些夸张，所以媒体都对我很感兴趣。我慢慢开始学着适应各方的关注：有些是正面的，有些是负面的。但无论哪种关注都促进了企业品牌的成长。它们让人们知道了我是谁，知道了“Trump”这个品牌。最终，我的名气传到了纽约城外。

当我的第一本书《交易的艺术》在1987年出版的时候，它很快就登上了畅销书排行榜，我的知名度也随之大幅提升。马克·伯内特也读了这本书，后来他亲口告诉我，这本书成为他走向成功的催化剂。据我所知，清崎也很喜欢这本书。当时，马克还在加州的一家服装公司工作。很多年后，他在摄制《幸存者》的时候，在沃尔曼溜冰场见到了我。他问我是否愿意制作一档基于我本人的真人秀电视节目，并且想和我约个时间好好谈谈，我同意了。马克在我的办公室里向我解释了《飞黄腾达》这档节目的创意。我很喜欢他的创意，但同时也担心这件事情会影响到我的正常工作。马克对我说：“我向你保证，你每周在这件事情上花费的时间不会超过三个小时。”既然如此，我就答应他了。接受了他的提议之后，我对此充满憧憬。当时，我并不知道高达95%的电视节目都会失败，要是早知道这个数据，可能我就不会那么痛快地答应了。

幸运的是，《飞黄腾达》在播出当季就登上了收视率榜单的头名，我的名人效应又一次被放大了。我变得举世皆知，企业业务多少也受到了一些积极的影响。这部剧集向观众们传递了这样一个概念：Trump集团是一家有实力的企业，而且在沿着正确的方向发展。这对我们的品牌是一种很好的宣传。

我之前在很多大型的仪式和会议上做过演讲，但当《飞黄腾达》获得成功之后，很多电视广告找到我，甚至《周六夜现场》也来找我做客座主持人。我每周都能收到几十份节目邀约，还有不少出版商找我商谈出书方面的合作。在这种情况下，企业面临着大好的扩张前景。我积极地面对这些机会，我知道它们对企业的品牌建设意义重大。美酒再香，

还是要靠吆喝才卖得出去。品牌一定要响亮，才能进入消费者的心中。

面对类似的推广机会时，你一定要尽可能地利用这一时机扩大品牌的影响力。但记得要慎重行事，千万不能为了贪图名声就简单了事。如果你对自己的品牌不够自信，可以在梳理清楚后再对外宣传。没有清晰的品牌定位，我奉劝你还是不要太过张扬。不然，你得到的不是兴奋，而是恐惧。

你是一个好的演讲者吗

我天生就性格外向，喜欢与人沟通、交流。无论面对两个人还是成千上万的人，对我来说都没有太大区别。我喜欢通过故事来阐明自己的观点。如果你对演讲不太在行，我建议你站在听众的角度想一想，他们想听到什么内容？如果在演讲中增加一些趣味性的内容，他们是不是更愿意接受？其实这跟谈判有点类似。演讲开始之前，你可以先问问他们都来自哪里，将重心从自己这里转移到听众身上，你会发现自己开始变得平静，紧张感也随之消失。

在公共场合做演讲对品牌的推广非常重要。否则，你就得专门找个发言人来承担这项任务。我在演讲中讲的故事大多是发生在自己身上的。比如，我会讲自己的某位朋友是如何入错行的。通过这个故事，我想传达给听众的信息是：只有从事自己喜爱的事业才能获得成功。这位朋友的家人都在华尔街工作，因此他也顺理成章地踏入了华尔街。问题在于他根本就不喜欢那份工作，每天脸色都很不好看。我是一个直爽的人，所以当面对他时说 he 看上去糟糕透了。话虽然难听，但我的本意是好的。我问他喜欢做什么，他说他喜欢打理高尔夫球俱乐部的草地。高尔夫本身就是一个不错的行业。最后，他改行进入了我家的一家高尔夫球俱乐部，此后他的事业做得非常成功，人也变得更快乐。

有一次演讲，因为遭遇了暴雨和堵车，我到达会场的时候已经晚了近两个小时。当时我正好和《飞黄腾达》剧组在一起，他们负责拍摄整个行程还有当天的活动，因此听众们觉得自己也加入到了真人秀的节目录制之中。当组织者宣布“唐纳德·特朗普到了”的时候，全场爆发出来的声音更像是在庆祝，而不是抱怨。那天晚上，每个人都过得很愉快。其实，我那天为自己的迟到深感愧疚。然而，“Trump”品牌让我免除了“惩罚”，还让现场的听众度过了一个愉快的夜晚，这真是一件非常神奇的事情。

我认为，企业家亲自为品牌代言是最好的方法，任何其他人都无法像你一样对企业、品牌和产品如此了解。如果你不能推销出自己的产品，还有谁可以做到？在日常生活和正式的宣传活动中你都要为自己的产品代言，只有这样你才能打造出无懈可击的品牌。企业家要想获得成功，必须用发自内心的热情去说服别人。如果你不喜欢亲自展示企业的品牌，那你一定要找一个合适的人，让他将品牌的信息准确地传达出去。

当人们听到某个品牌的时候，首先联想到的就是品牌的标识。比如，当听到“奥迪”的时候，人们立即会联想到“四环”标志。这个时候就是品牌在发挥功效。如果提到企业或品牌的名字，人们能够第一时间联想到其产品，品牌建设就算是到位了。当品牌建立起来之后，你会发现它会给你节省不少时间，免去很多不必要的介绍、解释工作。有了品牌，你无需再满世界寻找机会，它们会自己送上门来。

品牌是什么？品牌就是一切！当然，它也是点石成金之术的关键。

精粹

在这个世界上，缺少的不是打造企业的企业家，而是创造品牌的企业家。实现从“企业”到“品牌”的转变是学习点石成金之术的关键一步。在现代商业社会中，品牌的价值要远高于企业本身的价值。比如，可口可乐的品牌价值就比它的厂房、设备和其他财产加起来的价值还要高。可口可乐曾经是全球最知名的品牌，现在则是谷歌。Facebook会在不久的将来超过谷歌吗？谁又知道呢？

如果你的企业还没有创出品牌，那它就只是在生产和销售商品而已。有那么多做汉堡的餐厅，但只有一家麦当劳；有那么多咖啡店，却只有一家星巴克。无论你是否喜欢这些品牌，它们的成功都举世皆知。品牌就是力量，它能更好地引领企业向前发展。没有品牌，生意会做得很辛苦。对你来说，这样的生意只是一份工作，你赚的也不过是辛苦钱而已。这样的话，你跟员工没什么两样。当然，这样做也无可厚非，只不过点石成金的企业家想要得到更多。

这也从另外一个角度体现了关于品牌的一条真理：每一个伟大的品牌都带着创业者的基因。这种基因异常珍贵，而且很多人都没能意识到它的存在。如果对之保护不当，品牌就会迅速消亡。美国在线（AOL）和MySpace就是典型的反面教材。

承诺和情感

很多企业家都是为了赚钱才走上创业这条道路的，很少是为了让世界更美好而创业。你属于哪一种？也许你是第一次遇到这个问题，但这

这个问题的答案要比获得多少财富更加重要。

凯西·希斯利是一位致力于品牌拓展的企业家，她和清崎一起创作了本书中的部分内容。凯西的企业Heasley&Partners的主要业务就是帮助新公司塑造品牌。凭借二十多年的品牌运作经验，她创造了“心念”拓展法，这也是Heasley&Partners企业的主要产品。通过这个拓展法，新公司可以学习到如何将精神、信念和公司的使命融入到每一条广告和每一项任务中去。这种方法超越了流于表面的沟通，而是渗透到了公司的方方面面。

凯西与酷圣石冰激凌（Cold Stone Creamery）的合作堪称经典案例。1999年，凯西接受了酷圣石的委托。那时，酷圣石还是一家处于成长中的新兴企业，在全美只拥有35家连锁店铺，每年的销售额也只有几百万美元。十年之后，它的连锁店数量已经超过1 400家，年收入高达5亿美元。截至目前，酷圣石已经成长为全球知名的冰激凌品牌。

凯西对创业、企业和品牌有着自己的看法：“人们通常觉得品牌就是标识、广告和推广活动。其实，这都不是关键。品牌就是两个词——‘承诺’和‘情感’。品牌是建立在企业家本人基础之上的。当人们看到你的品牌、听到你的名字、使用你的产品时，你所代表的品牌形象应该随之流入消费者的头脑中。进一步地讲，你、你的名字、你的产品和服务应该让消费者在情绪和思维上产生共鸣。‘心念’拓展法就是一种建立在人性基础上，并通过‘情感第一’的原则来塑造品牌的方法。”

问自己几个问题

凯西认为，成功的企业都有其独特的地方，因此它们造就了别具一格的品牌。在刚与酷圣石合作的时候，她发现这家公司希望借助做出口味最好的冰激凌来给消费者带来快乐。这个理念终于成就了酷圣石品牌的内涵。

企业家不仅需要热情，还需要为热情找个好理由（凯西把这个理由称为“品牌背后的故事”）。企业家一定要讲好这个故事。

为了打造能达到“心念”标准的品牌，你首先应问自己三个问题。

问题1：为什么从事现在的工作？

你之所以从事现在的工作，一定有一个极佳的理由。你需要将这个理由注入自己的品牌之中。企业家必须真实地面对自己和企业，凯西的“心念”拓展法首先关注的就是真实。这个理由不一定与金钱有关。对于S象限足够强大的理由，有可能在B象限中就显得微不足道了。

凯西说，当人们碰到清崎和唐纳德的时候，能够发现两个人背后都有着强烈的使命感。毕竟，他们都已经成功的企业家，不必为了生活而工作。但是，他们依旧每天忙碌着。尽管他们身处金钱之中，却并不以赚钱为唯一目的。如果你看一看他们出过的书和做过的项目，就会发现他们本质上都是老师。对他们来说，最开心的事情是教人们如何修炼自身，如何过上最好的生活。清崎和唐纳德合作出版的第一本书《让你赚大钱》，它告诉人们这个世界的真实状况和我们所面临的种种威胁。他们提到了中产阶级的衰退、怎样才能避免沦为穷人，以及晋升为富人的方法。他们想通过这本书帮助人们过上更好的生活。现在你应该明白，他们的心中都有一股热情，一股让世界变得更美好、让人们生活得更幸福的热情。

你能从他们身上看到“心念”的影子。他们专注、坚定和执着的人生态度已经和他们各自的企业品牌融合到了一起。

为了深入探究企业的品牌定位，你可以试着回答以下几个问题：

你希望自己的企业实现怎样的目标？

每天早晨，你起床的动力是什么？

你失败过吗？

你的五年计划是什么？

你希望给后人留下什么遗产？

你让自己回答这几个问题，然后找个信赖的朋友，和他好好聊聊，听听他的意见。通过这几个问题，你能够清楚地了解到自己是哪种人，为什么开始创业，是否有足够的热情来打造一个能达到“心念”标准的品牌。

你还可以让自己的顾客和员工也回答一下这几个问题。真正的企业家一定要学会倾听来自各方的声音，充分了解自己的顾客和员工。

问题2：你希望解决什么问题？

企业存在的价值有两种：要么解决问题，要么让世界更美好。如果你的企业不能做到以上两点，它的存在就没有什么意义。根据凯西的说法，品牌不仅要真实，还要有意义。

清崎和唐纳德之所以合作得很好，是因为他们的企业都在解决相同的问题。虽然他们两人的背景不同，但却都有各自的“富爸爸”。清崎来自夏威夷的一个中产阶级家庭，唐纳德则来自纽约的一个富裕家庭，但他们最终都走上了财商教育这条路。他们是老师，常常面对很多人授课，鼓励人们为梦想而努力。他们都有自己的教育类电视节目（唐纳德录制了《飞黄腾达》，清崎在PBS电视台有自己的教育栏目），也有各自的财商教育公司，还经常一起合作出书。他们在努力填补学校在财商教育方面的空白。两人都知道，财商教育的缺失会产生很大的社会问题。随着经济形势的不断变化，穷人和富人间差距会越来越大，中产阶级的规模也会逐渐缩小。失业、薪水下降、重税、房价下跌、通货膨胀加剧、医疗费用上升和养老金缩水等问题会直接影响到美国的大多数家庭。他们想要解决这些问题，因此他们站出来向大众传授自己的知识和经验，让更多的人过上更好的生活。他们是商业社会中的过来人，无

论是清崎还是唐纳德都不会对你说“量入为出”这样的话。他们希望人们通过学习财务知识来实现自己的梦想。在读过唐纳德的《交易的艺术》后，马克·伯内特和清崎都受到了激励，决心去实现自己的梦想。如今，马克·伯内特已经成为了美国真人秀电视节目的领军人物，并且获得了比梦想更多的财富。

清崎的太太金也说道：“1986年，我们还清了清崎因为尼龙钱包生意而欠下的近100万美元的债务。当时，尽管我们偿还了所有债务，但却身无分文。当我们听说唐纳德出书的消息后，便买了一本回来。我们甚至在读完后进行了深入的讨论。《交易的艺术》改变了我们的命运，因为唐纳德带我们从他的视角重新审视了这个世界。他并没有告诉我们具体怎么做，只是开阔了我们的视野，给了我们希望。这就是伟大的老师。”

特朗普和清崎的成功对当今社会有着极其重要的意义。他们解决了问题，也创造了就业机会。清崎塑造的“富爸爸”品牌已经和“Trump”品牌紧密地联系在了一起，这是一个共赢的局面。这两个品牌都很强大，但当它们联系在一起的时候，又能创造出更加强大的力量。

凯西建议你通过回答以下几个问题来了解你企业的意义何在：

你想解决什么问题？

为什么要解决这些问题？

导致这些问题产生的原因是什么？

如果你的企业倒闭了，对这个世界有什么损失？

为什么你觉得自己能解决这些问题？

你的产品或服务是怎样解决这些问题的？

你的产品或服务是怎样改善顾客生活的？

你了解顾客的真正需求吗？

跟刚才一样，你先让自己回答这几个问题，然后找几个朋友来，听

听他们的意见。“富有意义”就是“心念”拓展法关注的第二个方面。

问题3：谁是你的竞争对手？

每家企业都有自己的竞争对手。因此，凯西说：“品牌必须与众不同。”与众不同，这是“心念”拓展法关注的第三个方面。很多企业都缺乏个性，因此很难脱颖而出。如果有人说出“我们的产品很独特，完全没有竞争对手”这样的话，他一定是一个空想家，而不是企业家。市场上的竞争无处不在，不论你的企业是默默无闻还是尽人皆知。

多数企业家的视野都过于狭窄，他们只能看到自己的产品，也就是B-I金字塔内部最上面的一层，却没能全面了解构建企业的8个要素。如果他们没法看到B-I金字塔的整体，也就不能发现自己企业与众不同的特点。

凯西如是说道：“对自己诚实，对客户负责，你的企业就算得上是与众不同。很少有企业能做到这两点。对于有追求的企业家来说，创业并不是为了提高产品销量，而是为了让人们生活得更好。在这样的企业里工作，员工和企业家都会很有成就感，也会很快乐。”

想要弄清楚企业的与众不同之处，你可以从以下几个问题入手：

顾客为什么要买你的产品，而不是别人的？

你能否用一句话概括出自己企业的独特之处？

员工是否了解企业的独特之处？他们的看法是否一致？

你有自己的演讲风格吗？

你在推广品牌的时候是否自信？

你在台上的时候自信吗？

有什么东西是你的企业所独有的？

如果在谷歌上搜索有关自己企业的信息，搜索结果是否都是正面的？

你的适应能力如何？

如果需要的话，企业的转型速度如何？

问过自己这些问题之后，你就能找到自己关于它们的答案。然后再找一些朋友来聊聊，并听听他们的意见。

如果你还是雇员，可以拿着这些问题去问问公司的高管，看看他们是如何回答的。如果你对他們给出的答案不满意，我建议你最好换一份工作。

如今，随着科技的迅猛发展，企业对顾客的争抢变得越来越激烈。在互联网世界里，很多产品变得更加廉价，甚至不少产品能够免费获取。在这种情况下，你该如何推销你的产品？对于20世纪70年代之前出生的企业家来说，他们有丰富的商业头脑和实战经验，但却缺乏互联网方面的技术能力。就连收发电子邮件和使用Facebook都是一种挑战。但是，对于年轻的创业者来说，他们掌握的互联网、软件和电子方面的技术很多，但却缺乏久经商场上的历练。凯西认为，要想在互联网时代获得成功，你就必须两者兼备。那些具备复合能力的创业者更容易获得商业上的成功。

1989年，世界发生了巨大的转折。那一年，柏林墙倒下，万维网（World Wide Web）诞生，这标志着工业时代的终结和信息时代的开始。到了今天，竞争已经无处不在，你的竞争对手可能在家里、在办公室里，甚至在手机上向你发起挑战。在互联网巨头的影 响下，传统出版业已经出现了衰退迹象。此外，互联网技术的发展还提升了交易的效率，这也是为什么现在会出现20岁的亿万富翁和50岁的失业者的原因。互联网能够让企业以更少的员工和更低的价格向更多的顾客卖出产品。

互联网的大门是向所有人开放的，因此它也可能是一个危险的地方，顾客很容易在网上上当受骗。这时，品牌的作用就发挥了出来。品牌，能够在互联网的世界里为顾客提供安全感。如果你能将线下打造出

来的品牌推广到线上，让它在互联网的世界里占有一席之地，你企业的潜力将会是无穷的。这也正如凯西所说的：“在信息时代，企业要通过稳扎稳打获得突破并树立品牌，否则，你的企业将湮没在浩瀚的大海中。”

品牌无处不在

通过“心念”拓展法，我们已经知道如果一个品牌想要迅速崛起必须做到以下三点：

- （1）真实；
- （2）富有意义；
- （3）与众不同。

对于企业家来说，真实就是言行合一，你在企业里说的每一句话都要付诸实践。清崎的假劳力士表的例子说明，如果你在外表上造假，你的内心也不可能真实。在商业社会中，那些想靠欺骗顾客来赚取利润的企业终将自食恶果。顾客也许没能在第一时间反应过来，但他们终有一天会识破你布下的骗局。有一句话说得好：“你可以在某个时间欺骗所有人，也可以永远欺骗一部分人，但不可能永远欺骗所有人。”

在如今的经济形势下，顾客对品牌的承诺和价值非常敏感，他们更关心消费过程中的心理体验，而不是产品本身。凯西认为，现在的企业必须让顾客感受到关怀，如果你不这样做，你的竞争对手就会乘虚而入。你要明白，商业不只是金钱的游戏，还有人情深藏其中。如果你真心对待顾客，在品牌中注入承诺和感情并愿意随时随地为他们服务，赚钱对你来说就是自然而然的事情。

美国军队中的各支部队（海陆空等）都是响当当的品牌。入伍对于新兵来说可不是穿上军装那么简单。在此之前，他们的信念、思维和习惯都会被改造，这样才算是正式入伍。

部队要保证士兵从思想上、精神和身体上都能代表自己的品牌。

以海豹突击队为例，这支约1 600人的特种部队是世界上最具威慑力的特种作战部队之一。学员在成为海豹突击队的正式队员之前要经历长达两年的魔鬼训练。在训练过程中，75%~90%的学员会被淘汰。训练科目中有一项训练内容是让学员在手脚都被捆住的情况下从水中浮出来并游过50米的距离。还有更夸张的“魔鬼周”，学员要在一周的时间里每天只睡4个小时，同时接受严格的训练，其中包括每天下海游两英里。每次游完回来，教官都会给他们一杯香浓的热巧克力牛奶，同时告诉他们，如果想要选择退出，就可以喝掉它。很多海豹突击队队员日后回忆的时候都说，放弃那杯热牛奶是他们做过的最艰难的决定。

2011年5月，海豹突击队在击毙本·拉登后，他们的名气传遍了整个世界。很多之前没有听说过海豹突击队的人都在问：“他们是什么人？”海豹突击队从来不做宣传，但正是这种沉默造就了更强大的品牌力量。那些只知道用铺天盖地的广告来为自己做宣传的企业，最后又能收到多少效果？过分依赖广告的企业不仅打造不出好的品牌，还会招来更多的厌烦。凯西认为，品牌建设应该从企业的核心开始，然后再渗透到企业的每一个角落，最后延伸到企业外部。好的品牌能融入到顾客和企业员工的生活中去，成为他们人生的一部分。

成吉思汗也是一位成功的品牌建设者。他和他的部队所向披靡，让敌军闻风丧胆。虽然他所在的时代距今已经八百多年了，但他的威名依然被人们铭记。这就是品牌的力量。

在今天的商场上，也有着不少像成吉思汗一样的企业家，比如马克·扎克伯格和谢尔盖·布林（Google的创始人之一）。他们从众多的竞争者中脱颖而出，创造了这个时代最成功的企业和品牌，同时也改变了亿万人的生活。

我们还能从“反面教材”中感受到品牌的力量。伯纳德·麦道夫曾经是纳斯达克主席，也是金融界著名的富翁。然而，他制造的美国历史上涉

案金额最大的“庞氏骗局”让他获得了150年的监禁。他塑造的“品牌”能超过“庞氏骗局”吗？时间会告诉我们答案，也许某一天这种骗术会被改名为“麦道夫骗局”。

品牌是一种生活方式，而不仅仅是一则广告、一场推广会。对于企业家来说，认识到品牌的价值和力量非常重要。顾客往往通过品牌来实现他们的人生价值，全世界不知道有多少青少年在耐克广告的影响下立志成为一名运动员，也不知道有多少朝九晚五的白领在“探索，永无止境”（即Never Stop Exploring，美国户外品牌“The North Face”的广告语。——编者注）的感召下走向了大自然，感受到了真实的自己。凯西说：“要塑造一个品牌，一定要舍得投入时间和金钱，这样你才能成功。很多创业者的野心很大，但却舍不得付出代价。对于不少企业家和CEO来说，他们更舍不得投入时间。”

从今天开始，打造你自己的品牌，用心珍惜它。

篇后语

品牌无处不在。在商业社会中，各个行业都有着自己的品牌。从影响力来看，有的品牌是全球性的，有的品牌是地区性的；从档次来看，有的品牌走高端路线，有的品牌走平民路线；从受众来看，有的品牌针对成年人，有的品牌针对儿童。

就连国家也有自己的品牌。提到美国，人们首先想到的是强大的经济和发达的科技；提到巴西，人们马上就联想到足球和热情的球迷；提到意大利，人们则能想到引领世界时尚潮流的服装和各种独具风韵的建筑。

在竞争日益激烈的商业社会里，客户群、产品价格和交易速度每天都在发生变化，顾客的每一次消费行为都是在为自己拥护的品牌“投票”。因此，打造品牌对于企业来说就显得更加重要。如果你的企业没有

品牌，它将变得寸步难行。

要点和行动

没有品牌，点石成金就是一句空话。

品牌要真实，不能弄虚作假。谎言迟早会被识破。

品牌不仅仅是一个标识。它代表了企业的承诺和情感。

购买往往是一种非理性的行为。拿出你的诚意，把它灌注到品牌中去。

弄清楚真正打动你的是什么。要想获得点石成金的本领，首先要充满激情。

为了塑造品牌，一定要舍得投入。投入的不只是金钱，还有时间、决心和精力。

努力提高自己的演讲水平，它肯定会有用武之地。

第四章 金手指之无名指：合作

“企业的经营归根到底就是三个方面：人才、产品和利润。
没有人才，后面两个都无从谈起。”

——李·艾柯卡

合作的风险

罗伯特·清崎

“和坏搭档做不成好生意。”

这句话不仅仅适用于商场，还适用于生活。它不只是一句格言，还是你一生都受用不尽的经验和教诲。

无论是濒临倒闭的企业，还是打了水漂的投资，两者都有一个共同点，即总有一个糟糕的搭档参与其中。

坏搭档并不意味着他们就是坏人，虽然有时候确实是。坏搭档只是错误的搭档。换句话说，在合作这件事情上，你找错了人。

世界上好人很多，但好人并不等于好的商业合作伙伴。在婚姻中，也有很多好人和错误的对象结了婚。当然，如果你真的遇到一个道德败坏的人，那么不管你有多好，和他进行商业合作或结婚都不会有好的结果。

无名指

无名指代表着通往点石成金之路所必需的“合作”。如果找错了合作对象，那你“点”什么都不灵；如果找对了，你“点”什么都能变成真金。

小丑不是合作对象

我在第一章提到过我和朋友约翰合作开公司的经历。在20世纪70年

代后期，我们的尼龙钱包生意开始有了起色。可问题是，维持生意需要投入大量的资金。就像我之前说的那样，由于公司总处于缺钱的状态，我们需要不断地筹钱。位于韩国和中国台湾地区的工厂负责为我们生产钱包，然后我们把生产出来的钱包运到门店出售。听上去很不错吧。同时，我们销售产品的速度和我们生产产品的速度一样快。

问题在于，在收到门店付给我们的货款之前我们要向工厂下订单并支付货款。这就是我们总是遇到现金流麻烦的原因。平均算下来，我们当年四月份投入的钱要到次年二月才能收回，这个周期长达十个月。现金不断流出而没有流入，钱包卖得越好，流出去的现金就越多。

由于顾客对尼龙钱包的需求上升，我们对现金的需求也在增加。很快，我们发现筹措5 000美元、10 000美元都不够用。为了保证门店的货源充足，我们至少需要筹措到10万美元。这时，富爸爸是我认识的人中唯一可以拿出这么多现金的人，因此我打电话给他，希望他能够和我们见面谈谈。

富爸爸很耐心地听我做了十分钟的自我推销。然后，他礼貌地请我的两个搭档离开一下。门刚刚关上，富爸爸就开始对我怒吼。可以说，这是他教训我最厉害的一次。

在富爸爸看来，我的那两个搭档完全不能称之为搭档，他叫他们“小丑”。至少他能确定其中的一个——斯坦利。富爸爸认为他不仅懦弱而且不诚实，很可能会欺骗我。其实，在此之前富爸爸并不认识他，只是在看到他的那一瞬间就不信任他。

尽管富爸爸很喜欢我，但他认为我们还不够格做他的搭档，当然也不值得他来投资。

“我为什么要和你们合作呢？”富爸爸问道，“你们没有什么商业经验，也没有成功的经历，并且你的那两个搭档我一个都信不过。如果你和我信不过的人合伙做生意，我也没法信任你。你还不知道什么叫出色

的搭档。他们都是小丑，不是靠得住的生意人。”

富爸爸说起来滔滔不绝，把我教训得面红耳赤。不用问，我们走的时候一分钱的投資也没有拉到。在这之后好几年，我都没有再向富爸爸开过口。

后来我们还是想办法筹到了那10万美元。然而，富爸爸的话不幸言中，他们的确不是好的搭档。被富爸爸称为“小丑”的那两个人竟然带着钱溜之大吉。

防不胜防

尼龙钱包的事情给我好好地上了一课，但它却没有让我避开生意上的坏搭档。多年来，我遇到过一个又一个糟糕的搭档，用富爸爸的话说，和他们合作也让我自己变成了别人眼中的坏搭档。

我总是和我自认为的“好搭档”一起创业。随着生意开始走上正轨，公司开始赚钱，一开始的“好搭档”就会变成坏搭档。

我在做尼龙钱包生意的时候是这样，在创办富爸爸公司的时候也是如此。

俗话说得好：“可以共患难，却不能同富贵。”这句话用在生意场上再合适不过了。坏搭档本质上不是坏人、骗子，只是他们从来没有成功过。成功之后，他们性格上的缺陷也随之显现。在创办富爸爸公司之前，我和别人合伙开办过一家小型教育公司，有一个合伙人突然开始像豪客一样花钱。在此之前，她的手头从来没有宽裕过。当看到公司日进斗金，她那长期被压抑的购物欲一下子被点燃了，她开始用公司的信用卡购买私人物品。最终，我终止了与她的合作。她是一个好人，只是喜欢购物而已。

有意思的是，我在富爸爸公司遇到的坏搭档竟然是公司的律师，正是我请来让我避免上当受骗的专业人士。

我知道这些失败的经历再一次让我看起来傻到了家，也让我沦为了不值得合作的人。我希望自己能跳出这个“创业—获得成功—糟糕搭档现形”的循环。我希望我讲的是与好搭档合作的轶事，我也想过不要自爆其短，不要讲这些遇人不淑的故事，但是我相信这些教训一定能让正在读这本书的你有所警醒。和很多人一样，我“屡战屡败，屡败屡战”，而现在我终于走出了困局。

真心话

如果没有金这位了不起的妻子做商业伙伴，我不可能走到今天。从1985年到现在，我好几次遭遇生意搭档的无情背叛。如果没有金和其他一些好朋友，我可能经受不住经济和感情上的双重打击。经济上我损失了数千万美元，但精神上的打击要比经济损失更惨痛。曾经是朋友和搭档的人突然撕掉伪善的面具，曾经一起合作的人突然变得卑鄙无耻，这些遭遇令我十分痛心。这些事情我永远都不会忘记。

在参加越战的时候，我目睹了人性中最丑恶的一面，但是我在越南看到的“野兽”和我在商场中看到的“野兽”不一样。在越南，战争和不共戴天的仇敌激发出了士兵的兽性。而在商场上，让人变成“野兽”的往往是贪婪。商场上的“野兽”更可怕，因为他的攻击对象通常是朋友和生意伙伴。

背叛是生活的一部分

背叛大致可以分为两类：一类是故意背叛，另一类是由于能力不足或渎职造成的无意背叛。如果你能从遭受的背叛中得到成长，你就有更大的机会成为一名成功的企业家，习得属于自己的点金术。

关于背叛，最有意思的一点是背叛你的人往往觉得他才是被背叛的那一个。换句话说，这些人总能为自己的背叛找到理由。

遭受背叛时，你最应该做的事情就是找到能让自己迅速振作起来的办法并成长为一个更好的人。这意味着你要放弃报复，尽管你很想那样做。这很难做到，但正是这种挑战，让你日后比背叛你的人更优秀。如果你还没有经历过背叛，你就不会发现自己性格中坚毅的一面；如果你发现自己性格中有这一面，你可能已在生活中经历过背叛。

被别人背叛的感觉非常痛苦，你的第一反应很可能是去报复背叛你的人。但是，即使你认为报复是正当的，也要克制冲动。如果你这样做了，你就会沦为背叛者的同类。实际上，背叛者总能找到背叛的理由，他认为自己正是为了那个“正当”的理由而背叛你，尽管你可能什么都没做。

还是再说说我的尼龙钱包生意吧。当时，我们的会计斯坦利把我好不容易筹来的10万美元全部分给了当初的投资人，其中大部分是他的朋友。然而，我们之前明明说好这笔钱是用来扩大生产的。当我质问他为什么要那样做时，他回答道：“不管怎样，我都得先把我朋友的钱还了。”在他看来，他做的事情天经地义，即使他背叛了自己的搭档。

我努力向他解释，如果把这10万美元用于生产，我们的销售额会达到100万美元甚至更多，到时候给所有的投资人发红包都绰绰有余，但是他完全听不进去。他在把钱分发给朋友之后就辞职了，公司业务很快一落千丈。而且斯坦利在离开之后还打电话给其他的投资人，向他们数落我是多么无能。很快，越来越多的投资人要求撤资。我想报复斯坦利吗？当然想，但我没有那么做。

我花了两年的时间重建企业，并开始向投资人支付投资回报。事实证明，我做了一件正确但很艰难的事情。这次打击是我创业路上的无价之宝。尽管很痛苦，但经历这一切之后我得到了成长。

富爸爸仅凭一面之缘就看出斯坦利不但软弱而且没有勇气。当投资人要求还钱的压力越来越大时，他就选择了背叛搭档和公司。

我不知道斯坦利现在在哪里，但我知道，他的背叛让我比以前更加优秀、更加强大。斯坦利以一种特殊的方式帮助我习得了点金术。如今，在商场上我能迅速“嗅出”软弱的家伙，对他们的危害性也有了更多的了解。

作为一名前海军陆战队队员，“有仇必报”应该是我的处事风格。海军陆战队绝不会容忍像斯坦利这样软弱的人。没有选择用海军陆战队的方式去教训他，这是对我性格的极大考验。值得骄傲的是，我经受住了考验，并且变得更加强大。尽管我仍然保有海军陆战队队员的那种执着，但如今我把它放在了更为积极的事情和行动上。

“以牙还牙，只会两败俱伤”这句老话很有道理。我没有按照海军陆战队队员的性格去报复斯坦利，而是选择了听从 “最好的报复就是成功”这句话。糟糕的搭档成了激励我通向成功之路的动力。我没有报复，而是将怒火转化为获得成功的力量。

今天，我的成功在很大程度上要归功于那些坏搭档，是他们教会了我如何成为一个好搭档。

从合作中得到的感悟

经过这些年在商场上的磨炼，我得到了一些有关合作、搭档选择和人性等方面的感悟。

1.和坏搭档做不成好生意

“和坏搭档做不成好生意。”我再次重复这一句话是因为它值得反复强调。无论是陷入困境的企业还是一段失败的婚姻，我们总能从中找到一个糟糕的搭档。有时候，一个生活中的好人也会成为坏搭档。

2.当你成为一个好搭档后，好的交易就会自己找上门

富爸爸告诉我，如果我成天和糟糕的搭档为伍，自己也会沦为他们中的一员，那么我永远也不会成功。富爸爸引领我学习人性和商场之道，鼓励我勤奋工作，教我把每一天都当成生命中不可缺少的经历。他向我保证，如果我成为了好搭档，好的合作对象和交易都会自动找到我。

富爸爸的话奏效了。从2007年到2010年，尽管整个经济环境不景气，但自动找上门来的商业机会比以往任何时候都要多，我和我的搭档们赚得盆满钵满。如果我是糟糕的搭档并且声名狼藉，美国那些最负盛名的投资集团绝不会邀请我和他们一起合作投资。

3.糟糕的交易会让你遇到好搭档

每一次糟糕的交易之后，我都会遇到更好的搭档。肯·麦克尔罗伊和金就是我在一次糟糕的交易中结识的。后来肯成为了我的富爸爸公司的合伙人，而金则成为了我的妻子。

肯也叫上了他的搭档罗斯·麦卡利斯特，加上金和我，我们这几年来一起赚了数百万美元。

如果不是因为一个坏家伙牵头了那次糟糕的交易，我可能永远都不会认识金和肯。你能发现这个规律吗？这在我的职业生涯中发生了很多次。现在，每当一桩生意开始走下坡路的时候，我就开始寻觅新的搭档。

4.好人也可能成为糟糕的搭档

很多人都想成为企业家，但是他们并不适合参与到企业的管理事务中来，尤其是在创业起始阶段。

由于大多数人接受的是如何成为E象限和S象限中的人——雇员和专家——的培训，因此他们并不具备一家企业的创业团队成员所需的经

验、知识和性格，这会让一个好人成为一个糟糕的搭档。

我的一个朋友开了一家餐饮公司。他很喜欢自己的事业，因为他很喜欢烹饪。他每时每刻都在想着研发新菜谱和怎样让他的菜肴更加令顾客难忘。问题是，他对商业经营并不感兴趣，他从来没有学过会计、市场营销、金融或是商业法律方面的课程。他也不是商科毕业生，公司员工都因为他缺乏商业领域的知识而暗暗叫苦。

不幸的是，他觉得自己是一个商场能手，不需要别人教他怎样做生意。

当他想让我与他合作时，我拒绝了。他是一个好人，但是我觉得他不会是一个好搭档。我发现这一点在医生和会计身上表现得尤为突出。他们自认为擅长做生意，因为他们在学校和执业时都做得非常不错。然而，我还从未发现过擅长做生意的医生、律师或是会计。因此，他们在商场上不会是好搭档。

5. 缺乏经验的人不会得到参与好生意的机会

由于大多数人都没有成功创业的经历，因此他们不会得到参与好生意的机会。他们可能会被邀请参与糟糕的生意，或是别人不想碰的生意，但是好生意不会找上他们。

一旦成了成功的企业家，并有了良好的声誉，所有人都想请你与他们合作。换句话说，你越是成功，你就越有可能更成功。即使你有一些钱，但如果没有实际的创业经验，美国证监会也将禁止你投资那些回报率最高而且在纳税方面享受最优惠政策的投资项目。

美国证监会建议（而且往往是要要求）没有经验的好人应该选择储蓄、股票、债券和成熟的基金，即使这些投资项目往往是世界上税赋最重而且回报率最低的投资。

无价的人际关系

富爸爸常说：“做生意不难，和人打交道难。”这句话在我身上得到了应验。从商的这些年来我遇到了一些很糟糕的人，但也遇到了一些很了不起的人，比如唐纳德·特朗普、史蒂夫·福布斯（美国福布斯集团总裁）和奥普拉·温弗瑞。如果我没有进入商场，我可能永远也不会认识这些人。

当你回想起第二章的B-I金字塔——企业成功的8个要素时，就很容易理解富爸爸说过的那句话：“做生意不难，和人打交道难。”

从B-I金字塔来看，企业需要具备8种不同技能的人才，最理想的状态就是让这8种人才为同一个目标工作。10家新公司里面有9家会在开始的5年内失败，尽管失败的原因很多，但创业者没有着重关注这8个方面并实现盈利往往是导致创业失败最常见的原因。

尽管当年我知道失败的可能性很高，我还是创立了尼龙钱包公司，原因之一就是我不知道还有什么办法比开公司更利于我学习如何与人打交道。我认为，如果我能坚持下来，勇于承担好与不好的结果，从中学习并得到成长，我会成为一个好搭档。今天，我仍然在持续这一过程，因为我还有很多东西要学习。和不同的人打交道看起来像是一个永无止境的过程，但我可以从这个过程中学到我想要的东西。好消息是，我越是擅长处理人际关系，生活就变得越幸福，获得的财富也越多。

在点石成金的五根手指里，我认为最重要的就是无名指，因为，如果你学着去做一个好搭档，你将会遇到一些了不起的人，他们会帮助你在创业的道路上更快地获得成功。

记住，和坏搭档做不成好生意。如果你成为了一个好搭档，你会发现你的世界充满了绝好的交易机会和优秀的生意伙伴。

篇后语

几年前，我来到唐纳德的办公室，那时他正在和别人通电话。

“他们人怎么样？”唐纳德对电话那边的人说道，“我不在乎这笔生意怎么样，我有很多好生意，我只想知道他们是不是好的合作伙伴。”

在听到对方的回答后，唐纳德说道：“听你这么说我很高兴。如果他们人不错，我会进一步跟进。”说完他就挂掉了电话。

唐纳德抬头看着我说：“到了我们这个年纪，已经没有时间浪费在和坏搭档打交道上面了。虽说我们不缺钱，但我们也没那么多时间去浪费。而且，做生意已经够麻烦了，为什么还要和坏搭档一起做生意？和好搭档一起会有趣得多。”

然后他问我：“接下来做什么？让我们做点有意思的事情吧！顺便赚点钱。”

富有成效的合作是成功的关键

唐纳德·特朗普

多年来我建立起了无数的商业合作关系，我发现“合作”和“声誉”是紧紧地联系在一起的。

我一直很推崇亨利·福特说过的一句话：“你不能靠自己声称将要做的事情来建立声誉。”我认为，你也不能通过差劲的合作关系或坏搭档来赢得声誉。我遇到过一些有很多好点子的人，但是他们却不会去实施。我也遇到过一直都身体力行的人。显然，我会选择后者进行合作。

最棒的搭档

当我开始创业的时候，我有一个非常了不起的搭档——我的父亲。这段合作关系很难被超越，我们之间建立了良好的关系。我前面提到过，他非常重视细节，我一直在学习这一点，我至今仍记得他会在工地上回收没有用过的钉子。

他没有什么业余爱好，他认为自己的工作非常有意思而且乐此不疲，所以他不需要别的娱乐。他总是在工作，即使晚上和周末也会在电话里和别人谈工作上的问题。听他打电话也会让我学到很多东西。他懂得如何去谈判，而我认为我的谈判能力正是来源于听他打电话，因为他的电话总是和工作有关。打电话时，他会单刀直入，直奔主题，从不浪

费时间。

他还教我如何保持谨慎。从他身上我明白做生意不仅要树立克服困难的决心，还要能洞察先机。我的父亲工作非常刻苦，因此如果有人在工作中出现懈怠，他马上就会发现。因为他很认真，所以他很容易发现其他人的弱点。

我还从父亲那里学会了相信直觉。直觉既可以靠后天培养，也可以是天生的。有时候，我就是觉得某个人靠不住；而有时候，我立刻知道我喜欢某个人，比如马克·伯内特和清崎。在积累了足够的经验之后，我现在已经具备了极其敏锐的直觉。

作为一个企业家，你要雇用员工。我有一个理论：每次雇用员工都是一次赌博，无论他们的资质证明如何。我雇用过名牌大学的毕业生，但他们名不副实；我也雇用过没有什么资格证书的人，他们反而工作得很出色。评估一个人的能力并不容易，除非你亲眼看他怎么工作并给他一点挑战或考验。这些年来，我遇到过很多让我感到惊讶、惊喜和失望的员工。不管怎样，你都要给他们机会，让他们证明自己的能力。

当你选择搭档的时候，情况就有一些不同了。你不能依靠反复的测试去评估搭档的能力，因此，这时你就需要依靠直觉来进行判断。我很难解释直觉是怎样发挥作用的，但你不得不重视它。合作关系必须以忠诚和诚实为核心，问问你自己，这两种品质在你的搭档身上是否体现得非常明显。如果一个人总是过多地赞扬自己，这八成并不是什么好事。

与人合作还需要谈判。谈判应该是双赢的开始。否则，它就不是合作。与我合作的人必须人品不错，我可不想与人品有问题的人合作。

即便你是已经创业成功的企业家，也需要依赖他人来完成工作。再好的创意，要将其进一步发展为现实，也需要成百上千的人共同协作。每一个参与其中的人都是不可或缺的。

合作关系可以很快开始

第一次见到马克·伯内特的时候我就喜欢他，我们之间的合作从2003年起一直非常愉快。《飞黄腾达》于2004年1月首次在电视荧屏上播出，自那之后我们之间的关系更加紧密。马克知道我是第一次接触这个行业，但他还是对我表示出相当多的尊重。我们从一开始就以搭档的身份在一起工作。他会听取我的建议并回答我的疑问（尽管我有很多疑问）。我们的成功证明了我的直觉是正确的，他的确是一个了不起且富有远见的人。

马克对美国娱乐业有着非常重大的影响。他有一个特点，那就是永远向前，从不停步。他不知倦怠为何物，对自己做的每一件事情都严格要求质量。我们不仅仅是生意上的合作伙伴，还是生活中的朋友。让我印象最为深刻的是，我们第一次会面时他是那么干脆，一点都不拐弯抹角。只要他想出一个好点子，就立即要求与我见面，如果我们就合作达成一致，他就马上开始工作。他非常了解《飞黄腾达》应该以什么样的方式在电视上展现，也熟知每一个相关细节。他在经过深思熟虑之后才会提出自己的意见，这让我在做决策时能少走很多弯路。他之前制作的电视节目都非常成功，所以我知道他有着丰富的实战经验。和这样的搭档合作，风险会大大降低。

刚遇到清崎的时候，我就知道他是一个诚实而且聪明的搭档。我对他出色的履历和卖出的那么多书感到惊讶。我认为他是一个值得合作的商业伙伴，与他合作出书确实是一个不错的主意。他也是第一个和我合作出书的人。自2006年我们出版第一本书以来，我们的书经常登上全球各地的畅销书榜单。

如果有人想从背后偷袭我，我会是一个战士，迅速做出反击。如果人们知道你会反击，他们就会在欺负你之前仔细掂量一下。这会为我节省很多时间和法律费用。我也同意清崎的观点：成功，就是最好的报

复。

早年和父亲一起工作的经历是我人生中的一笔财富，这让我在后来的人生路上少走了很多弯路。这样的经历是一种很好的教育，父亲为我树立了榜样，我至今仍心存感激。

清崎并没有像我这般幸运，他遭遇过几次惨痛的教训，但他还是成功了，他将遇到的困难视为成功路上的考验。因为父亲对我的影响，我在选择搭档时会更加慎重，这也是我比清崎幸运的地方。

讲究合作策略

我还在读大学时就开始创业了。我和父亲在俄亥俄州的辛辛那提做了一笔生意。我们发现当地法院正在拍卖一栋由联邦政府出资修建的大楼。这栋大楼共有1 200个房间，但有800间空着。大楼的状况很糟糕，以致除了我们没有其他人竞标。我们以很低的报价投了标，然后中标了。

长话短说，不到一年我们就让这栋大楼焕然一新，而且租出了所有的房间。问题是，在这不到一年的时间里，我们换了6个项目经理才找到最合适的人选。有些经理很诚实，但是人不够聪明，有些经理则容易在工作中出差错。我不得不一个接一个地对他们进行评估，有些人根本就不具备作为一个项目经理所需要的基本能力。我们最终找到了能胜任此工作的人。他底子并不干净，但是他很有做项目经理的天赋。大多数时间他都能出色地完成任务，我只需和他在工作上打交道就行了。我知道他并不是一个完全值得信任的人，所以我对他是有防备的。这并不是最理想的合作关系，但的确起作用，而且这栋大楼在他的打理下运作得非常好。虽然他曾经是一个小偷，但是他能胜任我这里的工作。

几年后，这栋大楼附近社区的环境开始恶化，于是我和父亲将其挂牌出售。很快我们就找到了买家。这笔生意给我的最大收获就是让我学

会了与各种不同背景的人合作。

我的团队

对于Trump集团的任何项目，我都会组建一个团队来处理项目的日常事务并满足现场的要求。每个团队都会有一位总经理，其下还会有其他级别的员工。从某种程度上讲，正是合作造就了这些团队。团队中的所有需要一起工作以求成功，尤其是在非常依赖高质量服务的酒店行业。我的经理们和其他所有员工都知道我要求严格，因此他们代表的标准就是行业内的最高标准。

我的企业有一个新团队，它让特朗普酒店集团（Trump Hotel Collection）获得了国际认可。这个团队由我的3个孩子组成，他们是唐、伊凡卡和埃里克。他们参加过很多项目，并以此证明了自己是值得合作的搭档。

谈起好搭档，我的脑海里首先浮现的就是他们。他们工作刻苦、充满热情而且能独当一面，他们取得的成果让我引以为傲。伊凡卡有自己的珠宝、鞋履和手袋公司，她能像一个商场老手那样处理工作。他们三人都和慈善机构积极合作，他们的职业道德无可厚非。作为父亲，我为他们感到无比的自豪。有这样三个得力干将，我觉得自己是一个特别幸运的人。

好搭档和坏搭档

搭档至关重要。一个好搭档首先应该是一个值得信任的人。当然，他还得具备相关的技能和才干。这也是你选择搭档的标准。在商业合作中，我寻找的是和我具有相同价值观的人，否则，合作一定不会成功。清崎不失为一个好搭档，他的前海军陆战队队员身份无疑是一块金字招牌。跟他合作，我很放心。

如今，不与他人建立合作关系，独自打造一家成功的企业几乎是不可能完成的任务。但对于某个特定项目来说，如果你有能力组织交易、为项目找到合适的人才，你也可以单干。比如，如果我要建造一栋新大楼，我会找一位建筑师，而他会带来自己的团队，然后我再找到合适的承包商、庭院设计师和其他相关人员。这个过程可能很复杂，但值得尝试，因为整个过程都在你的控制之中。

让自己成为一个好搭档的方法之一是问自己：“我希望有一个什么样的搭档？”然后努力让自己成为那样的人。诚实的人通常会吸引诚实的人，但并不是总是如此。有些人并不坏，他们只是能力欠缺。而有些人就是坏人，并且他们本性难移。所以，在我的搭档以某种方式证明他们可靠之前，我会一直保持警惕。

我在做房地产生意的时候碰到过搭档变为对手的情况。一位朋友在知道我想参与某个项目之后抢先下手，却并没有和我合作。我大吃一惊，因为我认识他很长时间了，而且一直把他当做朋友。令人高兴的是，事情最后得到圆满解决。但是这件事给我上了一课。我不会说出他的名字，因为没有必要，但类似事情时有发生，它们都是很好的教训。当涉及利益时，人们往往会有惊人的转变。

在某一集《飞黄腾达》中，由妮姬·泰勒担任项目经理的一队输掉了比赛。她没有为此责备任何一个团队成员，而是自己承担全责，愿意接受一切批评。她表现出了伟大的品质。和她的团队成员一样，我也非常欣赏她的性格。她以有尊严的方式离开了赛场并赢得了人们的赞赏。

交易与合作

几年前我和清崎有过一次关于“合作关系”的对话。那时，他正处于一段糟糕的合作关系之中。就我自己而言，我情愿与别人做交易也不愿与别人合作，因为人太复杂而且可能最终背叛我，而交易则要简单得

多。对于交易，你仍会有一些关系需要处理，但你的负担不会像合作所承担的负担那么重。合作就像结婚，结局可能很美妙，也可能很糟糕。如果可以的话，最好一直和你喜欢而且信任的人合作做生意。

多年来，我一直做各种交易。凭借我的名声我可以很容易找到好的交易机会。我知道这对于你们来说可能并不是那么容易，尤其在你们刚刚开始创业的时候。但我建议你们在创业路上记住“交易”这个词。时刻记住“我在做一笔交易”，而不是“这是一次重要的合作”，前者会让人感觉轻松很多。

谈判的艺术

谈判是企业家需要掌握的技能之一。我的谈判技巧是从很多次交易中积累起来的。好的交易对双方都有利，它能创造双赢局面。谈判是说服而不是强权压制。它有点像外交，但谈判的人可以在做“外交家”的同时还坚持自己的主张。你需要了解对方的需求和背景。要坚持原则但也要灵活，永远不要让任何人知道你的底牌。信息就是力量，因此尽量不要泄露给他人。记住谈判的黄金法则：“谁有黄金，谁来定游戏规则。”这和机会均等并不冲突，而是一个大家都没有说出口的事实。永远记住：今天的交易可能为你未来的生意奠定基础，因此在谈判中要重视公平和诚信。毕竟，在商场上口碑是很重要的。

人们之所以喜欢和我做生意是因为他们知道我行动很快，而且他们会得到公平对待。这是我辛苦奋斗多年得来的声誉。但这并不意味着我这个人很容易糊弄，相反，我要求严格。我并不会为预期所限制，更多的时候，我尽量让大家都能从交易中获利。当清崎和我决定一起出版我们的第一本书时，并没有经过什么复杂的程序。我们几乎没怎么谈判，因为没有必要。

我曾经遇到过对方对将要进行的交易几乎一无所知的情况。我立刻

知道自己极有可能大获全胜，因为他们明显缺乏信息和准备。这种情况让我目瞪口呆，但我并没有趁火打劫。无论做什么，你尽可能做好准备是不会错的，但有时候你可能需要装傻充愣，就像老话说的“大智若愚”。为什么要装傻？装傻是一个很好的观察谈判对手到底无知到什么程度的机会。另外，你也要相信自己的直觉，尤其在和精明老道的对手谈判时。

创业者可能会问我：“你是怎样培养出敏锐的直觉的？”答案是“经验”。但是我认为我们每个人心中都有一个天生的“报警器”。你应该学会听从内心的声音。这可能无法用语言表达，但是你的“报警器”的确会向你发出警告。我经常建议创业者“打破沙锅问到底”，这是一种保持谨慎的方式。另外，你还要利用媒体了解全球最新的事件动态，为你的生意做好相关的准备工作。

批评和冲突

我曾经和形形色色的媒体合作，无论大小。我和优秀媒体的合作时间更长。里吉斯·菲尔宾、芭芭拉·沃尔特斯、拉里·金、尼尔·卡夫托等都对我做过电视访谈。我是电视节目的常客，我和他们保持了专业的合作关系，甚至和有些人建立了友谊，因为我们都尊重彼此。我们于公于私都保持了融洽的关系。

这些年来，有时候我也会被媒体攻击。但事实是，仍然有很多优秀的记者保持着公允的态度。

至今我还记得在纽约联合国广场建造特朗普世界大厦（Trump World Tower）时受到的很多批评。但《纽约时报》刊登了一篇由著名建筑评论家赫伯特·马斯卡姆撰写的文章，文中称其为“漂亮的玻璃塔楼”。他还评论道：“特朗普在不介意公众对他的批评的时候比他在乎的时候要做得更好。”当你明白从来不被批评的人只能是那些从来不冒风险

的人时，你就不再会因为受到批评而难受了。不要惧怕风险——如果受到批评，记得你不是一个人在战斗。

人们之所以会攻击你，是因为只有这样他们才会引起大众的关注。他们的攻击往往都别有用心，这是我在经历了很多次责难之后发现的规律。让他们停止攻击的最好办法就是不予回应，因为他们正期待着你的反击。往好的方面想，他们帮你提升了关注度，有时候这对你而言是好事。不过你自己得权衡利弊，因为很多时候你必须进行辩解或回击。

我曾被牵扯到很多诉讼中，可我并不喜欢打官司，但有时候诉讼是迫不得已的必要手段。在这个世界上，总有一些不可理喻的人或是做事不择手段的人。你必须有所回应，不然你就会被他们牵着鼻子走。你必须为了保护自己而勇敢站出来。

“做生意不难，和人打交道难。”就像清崎的富爸爸说的那样。但是，处理人际关系的技巧需要靠经验和专注来获得。和清崎一样，我也遇到过一些了不起的人，他们的背景、经验和职业各不相同，他们中的很多人因为生意上的合作和我成为了朋友。因此，从踏入商场的第一天起，你就要考虑合作的重要性——无论是在生活中还是在生意场上。

精粹

俗话说得好：“你不能选择自己的父母，但可以选择你的朋友。”同样的道理，如果你是一名员工，你不能选择你的同事。但如果你是一名企业家，你最重要的工作就是选择和你一起工作的人。实际上，没有什么工作比这项工作更重要，因为你的员工将代表你和你的企业。

你的个人发展计划

对你而言，通过创业成为一名企业家可能是最好的个人发展规划，你的企业将会是你最好的商学院。如果你个人得到发展，你的企业也会有所发展；否则，你的企业也不会有太大作为。

创业就像打高尔夫球。当你错过了一杆进洞的绝佳机会时，无论你怎么想找到借口，你只能责怪自己。

其他人的行为可能触碰到你的底线，但你一定要坚守自己的底线。当其他人令你的企业蒙受损失时，承受亏损的是你的企业和你自己。如果你的顾问提供了糟糕的建议，你要为这些建议付出代价，因为你损失的金钱远多于付给他的工资。如果你为自己的过失责怪别人，你损失的将不只是金钱，你还会失去学习和成长的机会，以及成为一个更好的企业家的机会。

为什么大多数人仍然停留在E象限或是在S象限中小打小闹？因为他们并不想为其他人承担责任。跟你合作的人会是你最大的资产，但也可能是你最大的负债。

最重要的工作

很多人不善经商的原因之一就是他们处理不好人际关系。你认识的人中有没有完全不和其他人联系的人？他可能是一位优秀的工程师、会计师、投资人、律师、医生或歌唱家，他才华出众，但就是难以与他人和睦相处。处理好与他人的关系是点石成金的关键。作为创业者或企业家，和他人融洽地相处是你最重要的工作，但做到这一点并不简单。为什么？因为人们有着不一样的背景、迥异的性格和不同的喜好。想成为一名成功的企业家，你一定要和你的投资人、搭档、顾问、员工和客户搞好关系。

和投资人合作

有些人能将你的想法变为生意。但如果他们不相信你的创业技能，他们会说：“点子不错，不过我没有兴趣，谢谢。”当然，他们实际说的话可能没有这么委婉。颇具讽刺意味的是，世界上到处是拿着钱找投资项目的投资人，但真正值得投资的企业家却很少。你的工作就是成为一名值得投资的企业家。要做到这一点你需要付出很多努力，因为做一名企业家和做一名员工截然不同。企业家必须具备常人不具备的能力。

你要学的第一堂课就是融资。大多数人都有很不错的点子，问题是他们筹措不到资金，因为他们完全找错了方向。如果你希望筹集到资金，你就要站在一位于I象限的职业投资人的角度看世界。职业投资人并不真正在乎你的产品，尽管它很重要。他们想要了解的是你本人、你的经验、你的团队，以及你的支持者。他们想知道你的搭档、你的咨询团队、你的银行经纪人及其他投资人。职业投资人考虑的是人，因为他们知道，无论什么生意都是人的生意。

由于大多数创业者并没有从商的经历，因此职业投资人不会对此进行投资。很多创业型企业都是通过朋友或亲人来融资，拿友谊或亲情而

不是商业风险做赌注。你希望有机会证明自己是一个具备商业技能的出色的企业家，但是你必须先在获得这些技能之前就让人们相信你是一个企业家。这也是为什么接下来要说“搭档非常重要”的原因。

和搭档合作

有的企业家喜欢单打独斗，但还有很多企业家选择找搭档合作。搭档非常重要，因为没有人能具备B-I金字塔所需的全部技能。有一位好搭档能提高企业前五年的生存几率，而这五年正是大多数新生企业倒闭的危险期。

最好的合作关系是每位搭档都具备互补的技能、才干和经验。比如，一位搭档擅长外交，另外一位则擅长经营；再比如，有的人喜欢从大局着手，而他的搭档却喜欢关注细节。你可能已经明白：商业合作关系就像婚姻关系，如果找对了对象，你可能会身处天堂；否则等待你的就会是地狱。

最好的搭档由以下三种人组成：

（1）梦想家。他们心中有关于美好未来的宏观蓝图。

（2）实干家。他们运营公司，确保企业这辆火车的每一个零部件都合适，并让火车高速运行。

（3）铁血守护者。他们是企业的守护者，且从不信任任何人。如果需要维护企业利益，向外人示威，他们是最佳人选。

我们已经学过如何具备这三种人的特质。有些创业者只具备一种或两种，你能够同时身兼这三种人的角色吗？如果不能，就找到你所欠缺的那些人，因为你的企业需要他们。

这里还有一些不需要你花很多钱但却很有效的法律建议。在成为一家公司的正式合伙人之前，你最好找律师起草一份合作协议，以防公司情况变糟糕或是有人希望另谋出路。合作协议就像婚前协议。正如你知

道的那样，婚礼宣誓一般都以这句话作为结束：“直到死亡将我们分开。”但现实中有太多的婚姻以离婚收场，因为离婚比死亡好多了。

和很多夫妻一样，很多准合伙人在起草合作协议时会发现彼此之间存在很多分歧。这和婚前协议一样，最好尽早找出你们之间的分歧，而不是在公司成立之后才想到这些。

有一个很老的笑话。

治疗师：“你为什么老是恋爱失败？”

女人：“我好像总在吸引不靠谱的男人。”

治疗师：“不是这样，是因为你老把自己的电话号码告诉不靠谱的男人。”

在选择合伙人时你应该小心，正所谓“相爱容易相守难”。新婚夫妇的蜜月结束之后，问题也会接踵而至。如果你和合伙人不能及时解决问题，问题就会越积越多。在婚姻和企业中，你很容易讨厌曾经喜欢的人。因此，在成为合伙人之前，你们一定要签好合作协议。我们每个人都有好的一面和坏的一面，在讨论合作协议时，你不仅会看清搭档，也会看清自己。

只有梦想家才会认为合作关系永远是愉快的。任何一段关系都存在分歧，如果你有很好的搭档，你们的分歧可能会带来意想不到的效果。很多时候，绝妙的主意来自于激烈的讨论。但是，如果只有争吵和分歧，而没有任何有价值的主意，这样的合作关系也还是失败的合作关系。当拉里·佩奇第一次遇到谢尔盖·布林时，他们几乎没有一件事情是看法一致的。但后来他们达成了一致，并创建了谷歌公司。

如何成为一个好搭档

你可能已经注意到，在《飞黄腾达》里，唐纳德听取别人发言、观察他人和提问题的时间超过了他自己发言的时间。这正是优秀的领袖要

做的事情。造物主给了我们两只耳朵、两只眼睛，却只给了我们一张嘴巴。

造物主这样做的用意就是：多听、多观察，少说话。在一家企业里，如果每个人都在滔滔不绝地讲话，而没有一个人在听别人说话，这家企业则有很大的问题。只说不听的领导不是好领导。当你向投资人寻求投资时，最好少说多听。你要了解投资人认为什么是重要的，从中你会学到很多关于商业方面的知识。

和顾问合作

投资人都想知道你的顾问是谁。所有的上市公司都必须设立董事会。即使没有上市计划，你也应该成立你的顾问团。举个例子，如果你计划开一家餐厅，你应该聘请在这方面有过成功经验的顾问，你还需要优秀的法律顾问和会计顾问。谨慎选择你的顾问，不是所有的顾问都是好顾问。顾问团能帮你节省很多时间，减少不必要的麻烦。专业的投资人会审核你的顾问团和顾问的资质。

把顾问当成你最好的老师。拥有一家真正的企业和一个有经验的顾问团是获得商业实战教育的最好方式。但是你必须做好自己的本职工作，做一个仔细聆听、认真学习的好学生，然后不断改进。顾问说的每一条意见你不一定都得照做，但是你必须仔细倾听他们告诉你的每一件事情。如果不想听，那么你可能根本就不需要顾问，或者你需要换一位顾问。

和你的员工合作

他们是你最难应付的一群人，但是你必须坚持，因为员工可能会成为你最好的老师。企业需要具备不同领域技能的人才（比如会计、法律、客户服务、市场营销、广告、销售和产品开发等），因此，你面对

的是一群高度专业化的人群。在你的员工中，有些人积极向上，有些人却很懒散，有些人诚实，有些人却很虚伪。让他们同心协力为了企业的目标而共同奋斗并非易事，但这是你必须完成的任务。记住，一颗老鼠屎会毁坏一锅粥，学习怎样保护你的员工不受害群之马的影响非常重要。如果投资人感觉你的员工有问题，或者你不是一个有能力的领导者，他们是不会对你的企业进行投资的。

创业者经常说的一句话就是：“我招不到优秀的人才。”由于大多数创业者很少有领导员工的经验，他们往往会说：“最近这一阵就是招不到合适的员工啊。”大多数情况下，企业招不到好员工的真正原因可能是老板还不是一个好老板。你如果能提升自己的领导技能，你的员工也会随之得到成长。

和你的客户合作

一家企业必须有稳定的客户群和良好的客户关系。你的客户将是你最好的老师之一。

一位职业投资人总是会问：“谁是你的目标客户？他们为什么需要你的产品或服务？”在一个对客户的时间和金钱争夺日益激烈的世界里，你必须了解自己的客户，搞清楚客户需要你的原因和与他们保持良好关系的方法。

S象限中的创业者往往与客户有着一对一的关系。比如，医疗行业的医患关系，法律界的律师与委托人的关系。

在B象限中，企业与客户之间的关系发现了很大变化：他们之间不再是一对一的关系。B象限中的创业者必须通过不同的媒介与客户保持有效的关系。

依靠管理团队、电视节目、广播电台、社交媒体、个人魅力和出版的书，我们与数百万的客户建立了有效而持久的关系。很明显，投资人

也希望知道你会怎样吸引并留住客户。

最好的商学院

你的企业就是你最好的商学院，同时也是一个永无止境的个人发展项目。如果你成长了，所有事情也会朝着更好的方向发展。如果你变成了了不起的人物，金钱和名声将会唾手可得。如果在遇到挫折时责怪他人，你则证明了自己是一个无能的人。商业社会里有很多失败的创业者，原因在于他们并没有把企业看成自己应该在其中好好学习的商学院。

推销自己

你是否已经为推销自己做好了准备？你需要学会如何快速推销自己，因为这对于融资非常重要。你必须知道要对投资人说些什么。当然，明确品牌定位和可行的商业计划也不可或缺。一旦你琢磨好了措辞，接下来就是练习、练习再练习。

和生活中的很多事情一样，如果你想做到优秀就必须多加练习。你要学习怎样快速推销自己和企业。你越是擅长推销，你和你的企业就会发展得越好。

记住大拇指代表你的个性特点，食指则让你在推销中时刻集中注意力，中指代表企业的品牌，无名指则提醒你要建立好的合作关系。你要多加练习如何推销自己。练习越多，你学到的东西就越多，成长得也就越快。

推销自己时必须做到快、狠、准。和大多数商场中的成功者一样，投资人都非常忙碌。一般情况下，他们没有时间和耐心听完你的长篇大论。你必须切中要害，而且要快速入题。

快速推销指南

以下是有关如何进行自我推销的四个要点。有意思的是，这四个要点也是你在设计企业业务时应该遵守的指南。记住，你在介绍每一点时的所用时间不应超过2分钟。

项目

这个项目是什么？

为什么这个项目是独特的？

客户为什么需要你的企业？

客户为什么喜欢你的产品？

搭档

你是谁？

你的搭档都有谁？

你的教育背景怎么样？

你和你的搭档有多少经验？

你和你的搭档准备如何让项目成功？

融资

项目的总成本是多少？

筹措的资金如何使用？

你的搭档是否投入了自己的钱？

投资人的回报率是多少？

企业的税赋如何？

你的CFO（首席财务官）是谁？你准备聘请的会计师事务所是哪一家？

谁负责与投资人沟通？

投资人的退出机制是什么？

管理层

谁在运作你的企业？

管理层的经验如何？

他们以往的工作表现如何？

他们是否有过失败的经历？

他们过去的经验和项目所在的行业有多大的关系？

你认为现在的团队是你能组建的最强的管理团队吗？

你是否有信心领导他们？

这就是自我推销的四个要点，总的时间应该控制在8分钟以内。简单介绍完以上四点之后，你就可以停止讲话了。然后请对方提问，听取对方的意见并给出简明的回答。

你也可以向投资人发问，比如：

您对这个项目感兴趣吗？

您有过投资创业项目的经历吗？

您关注的是哪些方面？

如果他们真的对项目感兴趣，你就可以开始介绍商业计划和其他相关信息了。记住，说的最多的人会输，而听的最多的人才会赢。

聆听是向说话人表示尊重的信号。认真聆听而不是假装有兴趣在听是对他人的一种尊重。尊重他人，你才会获得成功，这不仅仅体现在商场中，生活中也是如此。

关于融资的两个小提示

提示1：在推销自己前向会计师和律师征求意见

这不只是一次很好的练习，还是难得的学习机会。如果他们是出色的会计师和律师，你会和他们建立起良好的关系。他们还能把你介绍给其他对你有帮助的人物。

如果他们资质平庸，你和你的企业都会吃苦头。因此，你在选择律师和会计师时一定要慎重。

提示2：在你需要钱之前就开始筹钱

你只需在电话里对投资人说：“过几个月我要开一家公司。”然后简单介绍一下公司的情况，以及你对未来的展望。整个介绍过程不应该超过1分钟。再次强调，如果你滔滔不绝，你就输了。在1分钟的介绍结束后，你要向对方提问，比如：“您感兴趣吗？想听我介绍更多吗？”如果得到肯定的回答，你就可以问：“有时间的话，我们能否面谈呢？”

如果对方说可以，就记下他的电话和地址，然后打电话给他——当然是在未来的某个时间，而不是第二天就打电话。

记住这条规则：“在你不需要钱的时候借钱比较容易。”你肯定不愿意被别人看成一个为钱急得火烧眉毛的人，即使你真的很缺钱。不要跟别人讲述悲惨的故事以博得同情，也不要夸大其辞或许诺过高的回报。投资人更愿意相信保守和谨慎的人，而不是言过其实和自大的人。

投资人害怕什么

很多人梦想着辞掉工作创业，但他们害怕失败。这是很正常的想法。

但是，从某个角度来看，成为一个企业家并不是什么大事。几乎每个人都可以成为一个企业家。如果一个小男孩替邻居割草赚了10美元，他也是一个小小的企业家。

那么，这个小男孩能不能成为一个了不起的企业家呢？这要看他怎样利用这10美元。

很多人只是把这10美元放在口袋里。这个世界上有数百万人都在这么做。当他们把钱放进口袋里的时候，这种行为属于地下经济，他们不做任何记录，也不缴纳任何税款。

这就是绝大多数职业投资人害怕的事情。他们知道，很多小企业主将钱留在自己的口袋里，宁可自己花掉也不用来发展企业或回报投资人。最关键的一点是，私自把钱放进自己的口袋是一种犯罪行为。投资人不会给罪犯投资。

这个世界上有很多S象限中的小企业主都是偷税漏税的罪犯，他们是地下经济的成员。你会在旧货市场和街边小摊遇到这种人，他们还包括那些在周末替你打扫房间的人、在等红绿灯的时候帮你洗车窗的人，以及很多为了挣一块钱什么都干的人。单单在美国，地下经济的规模估计就有1.5万亿~2万亿美元，而且这个规模还在增长。

如果你也身处这个没有记录、不用缴税的地下经济世界，你能做的就是让企业继续维持小规模运营，然后避开监管机构的检查。一直待在地下经济世界的人害怕变成有钱人。一旦他们发了大财，突然买了一栋别墅，开上了豪车，并进行大额信用卡消费，他们会让自己立即暴露在税务部门的“雷达屏幕”上。一旦被抓到逃税，他们的买卖立刻完蛋，而他们自己也要花费很多金钱来为自己开脱。

显然，我们并不建议你在地下经济的世界里创业。我们之所以提到它，只是承认它确实存在而且规模不小。但我们建议，如果想要成为点石成金的企业家，你一定要离开那儿。

从E象限到S象限

员工不需要关注缴纳税款的问题。公司会为他们做这些事情。如果

他们自己报税，那主要是为了获得退税。员工没必要请一个注册会计师或税务律师，因为这些专业人士很少为个人提供服务。员工很少有免税优惠。通常情况下，他们赚的钱越多，要缴的税也越多。

缺乏税务方面的知识让最诚实的企业家也会遇到麻烦。当一个人从E象限转移到S象限时，他会发现S象限中有非常多的纳税规定，而几乎没有几个员工了解它们。因此，你必须和专业人士（比如会计师和税务顾问）保持良好的关系。

企业家要缴纳的额外税项包括：

销售税；

自营职业税；

社会安全福利保障和老年保健医疗税；

州失业税；

联邦失业税；

其他税项。

我们可以用“小男孩给邻居割草赚了10美元”的例子来简单地说明一下税务问题。一个在E象限中赚了10美元的员工大约要支付收入的30%作为税款，也就是说，缴税之后他还剩下7美元。

一个在S象限中赚了10美元的小企业主大约要支付收入的60%作为税款，缴税之后他还剩下4美元。这就是为什么大多数小企业主会把10美元放进自己口袋的原因。这也是很多投资人害怕的事情。

高失业率

上面这个关于纳税的例子还说明了为什么失业率会这么高。当政府对小企业主的纳税要求越来越高时，为什么还要做企业家？为什么要冒着破产甚至被政府处罚的风险去创业？当应付政府成为最大的费用开支时，小企业主该如何生存？当政府让雇用员工的成本越来越高时，怎样

才能招到新员工？既然失业了还能从政府那里领取救济金，为什么还要创业？

财税政策和监管规定既是问题的症结所在，又是解决问题的方法。创业最大的优势就是政府给了你利用会计、法律、税务建议享受免税的机会。员工是不可能享有这种好处的。如果员工雇用了一名会计师，他要为会计师的建议支付税款。而企业家只需对其支付工资即可。简单来说，政府给了你雇用聪明人并获得免税的机会。

大多数小企业主将会计师和律师看成寄生虫。但是，如果他们能改变看问题的角度，就会发现会计师和律师其实是创业者修炼点金术的伙伴。大多数S象限中的创业者在刚辞掉工作时并不拥有一家企业，而税法是为拥有企业的人而不是被雇用的人或自由职业者制定的。

对S象限中的人而言，最重要的事情就是将他们的工作转换为企业。他们可以通过修炼自己的点金术实现这一点，然后进入到B象限或I象限。

从S象限到B象限

税法的设立实际上是为了给企业提供优惠并刺激企业发展。它鼓励所有人都进入B象限或I象限。同时，它“惩罚”那些位于E象限和S象限中的人。这在全世界都是如此。

大多数S象限中的创业者都忙于保住自己的饭碗，而没有做真正的工作——将自己的事业提升到B象限或I象限。如果你没有做自己真正该做的事业，政府会用高额的税金来“惩罚”你。

为什么会有税赋优惠政策

政府会为那些从事与国计民生相关事业的人提供税赋优惠政策。比如：

- (1) 能创造大量就业机会的行业；
- (2) 食品行业；
- (3) 房地产业；
- (4) 能源行业。

如果你想了解更多有关税务方面的知识，可以请一个会计师或税务律师作为你的顾问，向他咨询上面列出的四个领域的纳税问题。如果他告诉你不能享受税务优惠，或者你仍然要冒很大风险，你可以炒掉他，然后换一个更聪明的、愿意教你的顾问。纳税问题非常重要，这正是为什么我们在这里讨论它的原因。

一旦你了解了B象限和I象限中的税务问题，你就会明白为什么像通用电气公司这种一年赚几十亿美元的大公司看起来几乎没纳什么税。

你也会明白为什么政府会在大银行、大企业有困难的时候伸出援手，并且对E象限和S象限中的人增加赋税。政府的税金收入是平衡的。这也就是说，政府在给予一部分人或企业税收优惠的同时，它也会从另一部分人或企业身上拿走相应的收入。因此，政府会向从事它鼓励的事业的个人或企业提供税赋优惠政策，而对那些没有这么做的个人或企业征收高额税款。

创业者的工作就是从E象限进入S象限，然后再从S象限进入B象限，同时从I象限中的投资人那里筹措资金。这一过程如下图所示：



图5 创业者的演变示意图

这也是许多伟大的创业者所走过的道路：

亨利·福特在自己的车库里创建了福特汽车公司。

迈克尔·戴尔在大学寝室里创建了戴尔公司。

史蒂夫·乔布斯创建了苹果公司。

谢尔盖·布林和拉里·佩奇在大学里创建了谷歌公司。

马克·扎克伯格在大学里做出了社交网站Facebook。

比尔·休利特和戴维·帕卡德在车库里创建了惠普公司。

比尔·盖茨从一家小型程序公司那里购买了微软操作系统。

然后他们开始了自己的现金流象限之旅。

篇后语

S象限中的创业者和B象限中的创业者之间存在的一个很大的区别就是“网络”。大多数E象限和S象限中的人并不了解网络的力量，而最有钱的人和最大的企业实际上都拥有自己的网络。这就是为什么有钱人会控制着电视网络、广播网、连锁经营网、网络营销企业和经纪人网络等。

如今，网络的建立变得更为迅速，在各个网络之间建立联系也比以往任何时代都容易。技术的进步让人们进入B象限或I象限的难度大大降低。今天，企业瞬间就可以在世界上任意地方完成交易。这就是为什么那么多人在二十几岁就成为了百万富翁甚至亿万富翁的原因。

尽管技术降低了建立网络的难度，但创业者仍然需要得力的关系网来给自己提供建议和引导，帮助自己不断成长，最终进入B象限或I象限。为了吸引更多优秀的人才，创业者必须在法律、道德等方面成为更有声望的人。

即使你不是很有钱，缺少商场实战经验，身边也没有太多的企业家朋友，你可以把自己创办的企业看成你的商学院。你还有很多需要学习的地方。你的关系网就是你的导师。你的企业会随着你一起成长。

要点和行动

不是每个人都适合做搭档，也不是每个人都需要搭档。但是和单打独斗相比，好搭档会提高你成功的几率。

搭档之间并不总是意见一致。但是如果你们不能在争论中碰撞出更好的点子，你们之间的合作就算不上好的合作关系。

你将会和很多不同类型的人一起共事。此时，你要多想想他们的需求，而不是只考虑自己。

你需要投资人来发展你的事业。和投资人建立起稳固关系的关键就是尊重他们的时间并吸引他们的注意力，因此，你在自我推销时要直击要害。

无论你是从E象限进入S象限，还是从S象限转向B象限或I象限，税务问题都至关重要。不要忽视这一涉及企业经营管理的重要领域。一定要请一个你能请到的最好的税务顾问。

你的合作伙伴一定要具备和自己相同的价值观。

在和他人建立合作关系之前起草一份合作协议，以此为结束这段合作关系提前做好准备。你可能会在签订协议之前就发现彼此有分歧，这是一件好事。

第五章 金手指之小拇指：决定成败的小事

“如果能发挥出自己百分百的能力，毫无疑问我们会让自己大吃一惊。”

——托马斯·爱迪生

小事亦大情

罗伯特·清崎

对于创业者或企业家来说，“决定成败的小事”和“着眼于小事”有很大区别。这就是为什么很少有创业者能够真正习得点石成金之术的原因之一。太多的创业者只是“着眼于小事”，而没有注意到“决定成败的小事”。

现金流象限图

我总是会回到有关现金流象限图的话题，因为它清楚地解释了商业行为的多个方面。现金流象限图让我们更容易地了解到为什么那么多的创业者总是被小事所牵绊。这并不是他们的错，只因他们正好处于E象限或S象限。

E象限中的雇员可能会在辞职后开始创业。换句话说，他们转移到了S象限。这么做并没有什么错，只是大多数人从此滞留在了S象限。S象限是一个规模小但专业性强的象限，这也正是小型企业的特点。问题是，S象限往往也代表着生存困难，生活在这一象限中的人甚至是自私自利的。

很多位于S象限中的人乐于停留在此。但是，还是有很多人希望能够进化到代表着企业家的B象限或代表着投资人的I象限。这两个象限都代表着财务自由和无尽的财富，它们是富人的象限。

图6 现金流象限图



E象限和S象限中的人并不是因为不够聪明而不能成为B象限或I象限中的人。实际上，他们往往聪明过头了。正是因为他们总是着眼于小事，他们才被困在了S象限中。S象限中的人往往比其他象限的人更加努力。下面是一些他们着眼于小事的典型例子。

例1：卖命工作，但想法很“小”

我的一个朋友开了一家小餐馆，他有多年开餐馆的经验。每天天不亮，他就到市场上采购新鲜的水果、蔬菜和鸡鸭鱼肉。上午9点，他买好食材回到餐馆，开始为午餐做准备。10点半，两名服务员来到店里，收拾餐桌并准备营业。11点，餐馆开门迎客。午餐高峰期时，他非常忙碌，还要时不时从厨房出来招呼客人。下午2点的时候他才有片刻的休息。在洗好所有餐具之后，他会回家小睡一会儿。下午5点他又回到餐馆去准备晚餐，一直忙到夜里11点他才能上床睡觉，然后第二天天不亮又要准备起床工作了。他每周要像这样工作六天。

他总是抱怨工作时间太长，要缴纳的税太高，菜价不断上涨，政府的规定令人头疼，以及很难招到并留住优秀的员工。最让他难过的是，他的五个孩子没一个人愿意接手他的生意。

他相信他的细致体贴——认真地选择食材、对每一位客人笑脸相迎、店里的白色桌布一尘不染、饭菜可口、价格公道——会让客人成为回头客。他这么想没错。

但是，也正是这种“着眼于小事”的想法让他不得不每天工作很长时

间，然而利润却很微薄。他误以为决定成败的小事其实不过是阻碍他发展的小事罢了。

我的这个朋友并不穷。他赚的钱够用，但是他怀疑自己的餐馆能否长久地经营下去并赚到大钱。我知道不可能，除非他能改掉那种“着眼于小事”的想法，思考一些能“决定成败的小事”。

例2：想法“小”，公司也越做越小

我还有一个朋友，她曾是一个非常成功的房地产经纪人。2007年房地产市场崩盘的时候，她的公司倒闭了。她没有转变思维模式，而是直接关门大吉。遣散了所有员工后，她选择独自在家工作。

在2010年的一次聚会上，她过来问我：“你最近是不是不做房地产投资了？”

“还做呢，”我笑着回答她，“实际上，今年是行情最好的一年。金和我买了5栋公寓楼，大概一共有1 400间可以出租的房间，我们还买了一家旅游酒店和五个高尔夫球场，总共用了大约8 700万美元。”

她很惊讶：“你们买楼怎么没打电话给我呢？你知道我是做房地产经纪的，我现在还在做这个工作。”

“你怎么没打电话给我呢？”我反问道，“你也知道我还在做房地产投资。”

“我以为房地产市场不景气没人买房子呢，”她喃喃说道，“你怎么贷到款的？首付的钱又是怎么筹到的？”

从她的回答来看，我们之间已经有了很大的差距。对她来说，她的房地产生意还在生存线上苦苦挣扎；而对我而言，我的房地产生意一片欣欣向荣。那天晚上她又做了一次尝试，想和我保持联系，她说：“下次你想买房子的时候，打电话给我吧。”

我回答道：“还是等你发现好房子的时候，打电话给我吧。”

直到现在，她都没有打电话给我。

例3：陷入困境的专家

我有一个非常聪明的同学选择了学医并成为了一名非常专业的医生。经历了漫长的求学、实习过程后，他最终成为了S象限中的一个专家。

几年前，他得了胃癌，必须停止行医。于是他的生活一夜之间发生了巨变，收入大幅缩水。好在他治好病后又开始行医。可问题是，他身体大不如前，再也不能像以前那样长时间工作了，因此他的收入仍然很低。

他想退休，但如果不给患者看病，他就没有办法赚到足够的钱来支付日常开支。他想把余下的人生都用来工作，但是不知道自己还能活多久。

以上三个创业者都是被困在S象限中的典型例子，他们都“着眼于小事”，却没有做好那些真正“决定成败的小事”。

决定成败的小事

“决定成败的小事”在商场中也被称为“竞争优势”。它是创业者所独有的，且能带给企业独一无二的优势。它不仅仅存在于S象限中，也存在于B象限和I象限中。

你可能会说：“餐馆老板、房地产经纪人和医生都有一技之长，他们不是在做着自己擅长的小事吗？但为什么他们还是没有成功呢？”

因为他们擅长的小事是他们个人的专长，而不是他们企业的竞争优势。只有将个人做的小事转化为企业做的小事，你才能获得成功。也就是说，除非我的这些朋友能把自己的专长变为企业的竞争优势，否则他们会一直被困在S象限中。他们的专长——那些只有他们会做的事情

——恰恰是阻碍他们的企业发展壮大的原因。

以下是一些跟“决定成败的小事”有关的例子。

小事1：速达比萨

比萨是美国乃至全世界最受欢迎食物之一。几乎美国的每一个城市都有比萨店，每个便利店都有冷藏比萨出售。有些地方，只要你打开信箱，就会看到“买一送一”的比萨优惠券。这是一个竞争异常激烈的行业，到处都有竞争者。

几十年前，多米诺比萨（Domino's Pizza）以“三十分钟内送达”的承诺杀出重围。三十分钟内把比萨送到客户手中，这就是决定成败的小事。多米诺比萨很清楚，当人们因为饿了叫比萨外卖时，他们不想等太久。1973年，多米诺比萨用“三十分钟内送达”的承诺重新设计了整个业务。多米诺比萨的事业更加兴旺了。“三十分钟内送达”并不是什么了不起的大事，但是对多米诺比萨而言，这能够决定成败，让整家企业脱颖而出。

不幸的是，这家店在履行自己“三十分钟内送达”的承诺时，发生了两起因送比萨的车辆出现故障而未能兑现承诺的事件。多米诺比萨被起诉，最后赔偿了原告数百万美元，然后从此放弃了这一承诺。但是，当人们想要叫比萨外卖时，尽管多米诺比萨已经不再做出这个承诺，他们“三十分钟内送达”的品牌形象总是第一时间浮现在人们的脑海中。

多米诺比萨的“三十分钟内送达”的承诺正是“决定成败的小事”的典型例子。现在，多米诺比萨在六十多个国家都开设了分店。无论是不是能够“三十分钟内送达”，他们的比萨仍然卖得很好。

小事2：永远低价

在美国，雇员数量最大的企业便是沃尔玛，它用一件消费者都喜欢

的小事建立起了自己的商业帝国——低价。沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿并不是减价出售商品或是给商品打折，而是持续给消费者提供低价商品。

在他从S象限进化到B象限之后，他的整个企业都围绕着一个简单的品牌承诺——低价。“低价”是沃尔玛这个巨大而复杂的商业帝国的基石，它致力于以最低的价格向消费者提供最优的产品。沃尔玛的所有运作——仓储、运输、采购和计算机系统——都专注于怎样履行“永远向消费者提供低价商品”的承诺。

自2007年全球金融危机爆发以来，很多企业被迫靠降价来吸引消费者。不幸的是，由于很多零售企业并没有提供低价产品的能力，价格战只会让它们惨遭市场淘汰。

世界上不计其数的小型零售企业被迫关门，因为它们没法和沃尔玛、家得宝，以及低成本运营的电商企业（比如亚马逊）竞争。“低价”这件小事成为了决定成败的关键。

其实，B-I金字塔中的8个要素都是关于小事的。企业从成立的第一天起就要带着它的使命上路，这是一切的基础。在山姆·沃尔顿明确沃尔玛的使命就是“给消费者提供尽可能低价的商品”的时候，他就找到了企业的使命，然后整个沃尔玛都为实现这一使命而努力。

当S象限中的小企业主降低价格或是打折出售商品时，他们往往会失败，因为他们只是降低了商品的价格，而整个企业的其他部分并没有发生太大变化，B-I金字塔的其他部分还是做着和以前一样的事情，这是行不通的。一家原先给商品定价较高的企业在价格下降很厉害的时候会难以生存，除非其他各个方面都做出相应调整。

小事3：次日送达

联邦快递（FedEx）刚成立的时候，他们的承诺是“次日送达”。次

日送达也是一件决定成败的小事。现在，联邦快递已经是一家市值达几百亿美元的大企业。因业务覆盖全球，联邦快递不得不放弃“次日送达”的承诺。但是，“次日送达”的精神仍然留存在联邦快递的企业使命中。

小事4：让客户拥有非凡体验

麦当劳非常了解人们在有了孩子之后的感觉。对麦当劳来说，让小朋友高兴是一件决定成败的小事。我从来没有在麦当劳看到过一个不高兴的小朋友，更多的是因为孩子高兴而深感欣慰的家长。

每当听到营养学家指责麦当劳的食物对儿童有多么大的危害时，我就知道他们还没有搞明白为什么麦当劳这么受欢迎。人们光顾麦当劳和它的食物好坏没有任何关系。去麦当劳意味着孩子可以高高兴兴地玩，父母可以得到片刻休息。用麦当劳最新的宣传口号来说就是：“我就喜欢。”

透过B-I金字塔模型来看，你会发现麦当劳运营体系的高明之处。当一个人走进一家麦当劳并对柜台服务员说“我要一份巨无霸套餐”时，整个B-I金字塔就开始高效运转起来。很快，汉堡、薯条和可乐（B-I金字塔中的产品）就端上柜台了。客人等待的时间不超过五分钟。要知道，麦当劳的各种食材和包装都是从世界各地的原产地运来的。如果这都不算奇迹，我不知道什么才算奇迹。更重要的是，这种精确和高效在全世界的每一家麦当劳都能得到复制。这就是B-I金字塔能量的体现。

实际上，如果你想了解B-I金字塔的能量，你只需走进离你最近的一家麦当劳，并在那里坐上一个小时。你可以想象一下，麦当劳在全球有数以百万计的员工，正是他们让B-I金字塔高效运转。他们给客人提供客人想要的东西，还让孩子们高兴，使家长们倍感轻松。而这一切都在五分钟之内完成，全世界都是如此。单凭一个S象限中的人是不可能做到

这一点的，这需要数以百万计的人的共同努力。

唐纳德应该也会同意我的观点。他的企业之所以能成功，让客户拥有非凡体验起着关键作用。当人们入住他的酒店，购买他的商品，或是在他的高尔夫球场打球时，客户购买的实际上是一种体验，一种过上了成功人士的生活的感觉。这就是唐纳德的品牌，这就是他的承诺。这也是他做的一件能决定成败的小事。

小事5：简单又有趣

对我的富爸爸公司而言，决定成败的小事就是我们让财商教育变得既简单又有趣。很多人一听到金钱、财务甚至数字就会大呼头痛。我们的大多数竞争对手都严肃而又无趣。他们就像独裁者，冲着客户大声说：“注销你的信用卡！你得存钱，必须量入为出。”他们把客户当成小孩，教训他们应该做什么，而并没有试着教会他们一些理财方面的知识。

他们总说“必须量入为出”。说起来简单，但有谁愿意紧巴巴地过日子？我就不想。在我看来，“量入为出”会毁了你的斗志。我相信大多数人和我一样，都希望广开财路，而不是量入为出。

在金融危机之后，很多人发现了我的那些竞争对手提供的理财建议大错特错。听从他们建议的人不但没有致富，反而蒙受了巨大损失。现在，他们又开始告诉人们如何从危机中恢复，以及现在应该做什么。我不知道他们的建议中能“决定成败的小事”是什么，但是我知道我自己的——财商教育应该简单又有趣。

唐纳德和我在2006年合作出版了我们的第一本书——《让你赚大钱》。之所以出版这本书，是因为我们都发现了一个潜在的问题：中产阶级正在消失。我们希望人们过上富裕的生活，不想看到大家贫穷一生。当中产阶级消失，你只有两条路可走：要么成为富人，要么沦落为

穷人。我们希望你能成为富人。这也是为什么这本书非常重要的原因。我们用通俗易懂的语言告诉你怎样创立一家点石成金的企业，以避免惨遭和我的朋友——餐馆老板、房地产经纪人和医生——一样的命运。

小事6：快乐地学习

9岁时，我的富爸爸就开始通过《大富翁》游戏教他的儿子和我有关金钱方面的知识。换句话说，富爸爸让学习过程充满乐趣、挑战和吸引力。现在，我成为了一个富人，原因之一就是我在幼年玩《大富翁》游戏时得到了快乐。

1984年，我决定不再做尼龙钱包生意，而是去做一个通过理财游戏教育他人从商、投资和创业的教育家。金和我投入了十年的时间 and 精力，现在，我们在通过游戏教育人们理财方面已经得心应手。

1996年，在出版《富爸爸穷爸爸》之前，我们推出了《现金流101》游戏。现在，这个游戏流行于全世界，已发行15种不同语言的版本。

这个游戏大获成功的原因就是人们在玩金钱游戏的同时学到了财务知识。在玩了这个游戏之后，很多人选择继续学习他们感兴趣的财务知识。

现在，我们推出了《现金流101》的在线游戏版本，还推出了升级后的《现金流202》，以及儿童版的《现金流》游戏。我们用游戏将一个复杂又无趣的课题变得简单又有趣。快乐地学习就是一件决定我的富爸爸公司成败的小事。

从军校学到的两个教训

你可能已经知道，唐纳德和我都曾在军校就读过。他读的是纽约军校（New York Military Academy），而我读的是美国商船学院

（U.S.Merchant Marine Academy），这所学校也在纽约。我认为军校的经历给了我们商业社会中的独特优势。

和传统学校不同，军校对使命、领导力、团队合作、勇气、注意力和纪律有着非同一般的重视。从军校学到的以下两个教训对我从商有很大的帮助。

教训1：战术和战略的差异

战术是指你要做的事情。简单来说，一个领导者必须确定一个团队或组织的战术和目标。所有的战略都是为确保战术和目标的实现而服务的。当企业有太多战术或太多目标的时候就会开始走向失败。

公司的所有战略——广告战略、法律战略、会计战略和产品开发战略——都是包含在B-I金字塔之中的。它们必须为一个战术服务，这个战术就是企业的重心。以多米诺比萨为例，这家企业的一切运作都是以“三十分钟内送达”这个战术为重心的。它也是这家企业对顾客的承诺。

当战略变得比战术还重要时，企业就会出现问題。

我看到过很多类似事情的发生。律师可能会认为法律文件比客户还重要，人事部门的人可能会雇用有一大堆资格证书却并不适合企业的员工，有时财务部门以避免出错为理由拒绝升级交易系统而降低交易的速度。

一旦战略出错，对其进行修正则会耗费非常多的时间、金钱和精力，这也一定会对战术这个核心造成不良影响。

教训2：“分而治之”的思路会毁掉一个企业家

我们大多数人都很熟悉“分而治之”这个词。这是传统教育系统的基础。从孩子们去学校读书开始，传统教育系统就把他们分为聪明的、普通的和较差的三种学生。这一分类是为孩子们将来在E象限和S象限中的

生活做准备。

在E象限和S象限中，人们的生活就是拼命找工作、升职和加薪。这种分类教育导致很多E象限和S象限中的人不能进入B象限和I象限，因为在后面两个象限中，统领一个组织的能力是必要而且重要的。

从进入军校的那一刻起，军校的学生们学习的是使命的重要性、团队合作的技能和领导力的精髓。这正是B-I金字塔外围的内容。

军校经常这样教育学生：“团结一致争取胜利，化整为零各个击破。”军校学生首先学习团队合作的技能，然后整个团队团结一心，把目标化整为零然后各个击破。

然而，在传统学校，学生并没有接受太多有关团队合作方面的教育，因为学校只有“分而治之”的思路。学校培养学生和自己的同学竞争，竞争考试分数、班级排名和进入名牌大学的机会。离开学校后，他们还要为工作、升职和加薪竞争。

这也就是为什么大多数人被困在了E象限和S象限中的原因。企业家一定要有领导力——团结他人的能力。它对商场上的领袖而言至关重要。S象限中的小企业主苦苦挣扎的另外一个原因就是他们往往要和一个由团队运作的组织竞争。比如，一家小的零售店店主和沃尔玛这样的大型超市竞争，日子必定过得艰难。

如何获得优势

如果你在商业社会中缺乏优势，那就很难把生意做大。优势应该是一些能够决定成败的小事。以下是一些给了我优势并帮助我习得点金术的小事，相信它们对你也同样有用。

获得领导力

美国商船学院从学生进入学校的第一天起就教育学生要成为领袖。

在海军陆战队当飞行员的经历也是对我的领导力的一种培养。

即使你没有读过军事院校，你仍然可以从工作和生活中学到有关领导力的技能。这一技能的获得是一个长期、艰难的过程，你每天都会受到很多挑战。逃避领导责任的人不可能成为点石成金的企业家。要想从S象限进化到B象限或I象限，你必须具备领导力。

学习销售和投资

1973年从越南回来后，我决定跟随富爸爸而不是穷爸爸的脚步。我和海军陆战队续签了一年的合同，因为富爸爸建议我为进入S象限、B象限或I象限做准备。

我没有听从穷爸爸提出的回到学校读研究生的建议。富爸爸给我指出了一条完全不同的教育道路，因为B象限和I象限所要求的技能并不是传统学校能教给我的。他建议我在离开海军陆战队之前就开始学习销售方面的知识并投资房地产。理由如下：

第一，创业者必须能向客户、员工、投资人销售自己的产品或服务。如果创业者不会做销售，企业就会面临财务困境。

第二，房地产投资者必须知道如何从借贷中获利。这是为进入I象限所做的准备。

1973年，我做了人生中的第一笔房地产投资。1974年，我离开了海军陆战队并加入了施乐公司，开始学习如何做销售。我在施乐公司工作了四年，在成为排名第一的销售员之后离开了。这两个方面的教育让我成为了亿万富翁。这是在传统学校里学不到的教育。

请一个教练

对我而言，人生中最重要的一件事情就是健康、财富和快乐。实际上，我为每件事情都请了一位教练。我知道请教练并不便宜，尤其是在

预算有限的情况下。但是，如果你想成为一个真正的创业者，你不能让“缺钱”成为阻碍你成功的绊脚石。从今天起，不要再说“我请不起教练”，而是开动脑筋，找到一个负担得起这笔费用的方法。如果我也因为“请不起教练”的想法而停住了脚步，我现在可能会一贫如洗、疾病缠身并且愁眉不展。

不要为钱工作

我知道这对大多数人来说都很难理解，但这的确是获得巨额财富的秘密。如果你读过《富爸爸穷爸爸》，你就能回想起富爸爸的第一课就是：富人并不为钱工作。为什么那么多E象限和S象限中的人为钱所困？原因就是他们为钱工作。你可能会问：“如果我不为钱工作，那我为什么而工作？我拿什么来养活自己？”问得好，下面就是答案。

B象限和I象限中的人之所以能赚那么多钱，是因为他们为建造、购买或获得资产而工作。下面的财务报表解释了这两种人之间的差异。

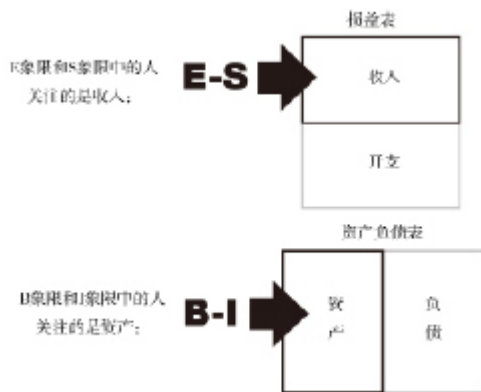


图7 不同象限中的人所关注的财务报表

资产包括企业、品牌、专利、商标、房地产、股票和大宗商品。为资产工作，而不是为钱工作，这是一件对创业者而言“决定成败的小事”。它会带给你优势，无论你是否工作，你的资产都会给你带来回报，这就是积累财富的方法。为钱工作意味着你必须每个小时都要为工资而工作，这可不是能够积累起财富的方法。

你必须掌握的技能

在本书中，我多次提到现金流象限图。每个象限都要求你具备不同的技能以获得成功。为了在E象限中脱颖而出，你需要掌握多项技能并拥有爬上企业阶梯的能力。

但是，如果你想成为一个创业者，想要在S象限、B象限或I象限中获得成功，你就需要掌握下面这些技能。否则，你和你的企业可能永远也得不到发展。

S象限所需的技能：声称自己讨厌销售或是不能做好销售的创业者必将失败，创业者必须拥有销售的能力。

B象限所需的技能：创业者必须学会如何扩张他们的企业。比如，麦当劳通过开连锁店得以扩张，富爸爸公司通过许可证授权实现扩张。

I象限所需的技能：创业者必须知道如何筹措资金。真正的创业者

从来都不会说“我负担不起”或“我没有这么多钱”。当一个房地产投资者通过向银行借钱来投资房产时，他就是在筹措资金。

当创业者在S象限学习销售、在B象限壮大企业、在I象限筹措资金时，他们就进入了一个仅属于少数人的世界。如果你真心想成为一个创业者，那就去参加销售培训，寻求能扩张企业的方法，然后学习如何使用借贷来投资你的事业。

不要只做你想做的事情

不要只做你想做的事情，这是你必须注意的一点，同时，这也是我从自己犯过的错误中得出的教训。很多创业者遭遇失败，就是因为他们只做自己想做的事情。天马行空的生活的确很吸引人，但不幸的是，S象限、B象限和I象限都要求创业者遵守规则。只做自己想做的事情往往会让你陷入财务困境，甚至导致企业破产。

实际上，S象限所要求的自律程度比E象限所要求的自律程度更高。当你成为老板后，一套全新的法律系统（比如劳动法、税法 and 环境保护法）就会开始影响你的生活。

B象限要求的自律程度高于S象限。要想在B象限获得成功，你需要对企业的各个方面投入更多的精力，比如运营、财务、员工管理、销售、法律和薪酬等方面。你还需要聘请更富才干、薪资更高的员工以实现企业的扩张。

而I象限要求的自律程度最高。在你筹措资金时，政府机构（比如美国证监会）会要求你遵守更多的规定。很多锒铛入狱的创业者都是因为他们违反了I象限中的法律。

换句话说，如果你只是想随心所欲做一些自己想做的事情，你最好不要把企业做得太大。

在学习中成长

要成为一个创业者你要学习很多东西。否则，最好还是继续在E象限中做一个雇员或是待在S象限中就好。

我有一个当厨师的朋友，她在加利福尼亚州开了一家餐饮公司。她工作非常努力，有8个忠诚的员工。她在S象限中有一笔很不错的收入。问题是，她学过的课程只有烹饪课。她总是和其他厨师比赛怎样赢得客人的胃，抓住客人的心，而对学习商业知识全无兴趣。她打算一生都从事自己热爱的工作，继续待在S象限中小打小闹。

简单来说，她只是做着厨师应该做的事情，并没有做一个创业者必须做的事情。

如果你想通过创业成为一名企业家，“活到老，学到老”就是一件“决定成败的事”。在商业社会中，做需要做的事情的人才能成为赢家，而那些随心所欲地做着自己喜欢做的事情的人则很难打造一家成功的企业。

做需要做的事情，即使你不想做，这可能意味着你要学习自己不喜欢的科目。但是，你不需要成为专家。你只要掌握这个领域的关键点就够了。

如果你执着于获得商场中的点金术，我建议你学习以下内容。

销售培训

现在市面上有很多关于销售的课程，它们只是讲解简单的销售技术，而创业者所需要的却是销售技术之外的东西。其实有很多人已经开始创办提供实战销售培训的网络营销公司，并获得了成功。

基本的商业法律

你需要了解基本的法律知识，以及它们是如何影响你的企业的。学

习有关知识产权、劳资关系、环境保护、税务和合同方面的法律，你会发现它们非常有用，能帮你节省很多金钱和时间。但是，这并不意味着你就不需要请律师或者法律顾问了，专业的法律服务是必不可少的。

基本的会计知识

千万不要忽视损益表和资产负债表的重要性。基本的会计知识不仅会教你如何迈出正确的第一步，还能让你在初次运营企业时将事情安排得井井有条。但我再次强调，你还是需要聘请一名会计师。

营销和广告

在你花钱进行市场营销和广告推广之前，尽可能学习有关这两个方面的知识。学习途径有很多——去培训班、看书或在网上搜索相关资源。

IT知识

主动学习有关IT方面的课程并关注其最新进展。这一领域的知识每天都在发生变化。要跟上变化的速度，你就需要每天阅读相关资讯。

交际能力

加入一些组织和社团，练习社交技能。你要具有与不同性格和拥有不同商业技能的人打交道的能力。

技术投资

参与有关技术投资方面的培训，比如期货交易方面的课程。一位创业者必须学会如何在即将兴旺或即将衰退的市场中赚到钱。认为市场永远保持增长的想法是天真的。

记住，学习这些知识并不是说你要在这些科目上成为优等生。你只需要了解这些知识和企业有什么相互关系就够了。你不需要一下子去上全部课程，你只需要每天花一点时间持续不断地学习。“活到老，学到老”是一件能让你与众不同的小事。我们都知道，有些人总是说要好好学习，但是很少有人能坚持下来。坚持，是最重要的一件小事。记住，创业方面的知识和你在学校学到的知识没有很大关系。成功永远属于那些不断学习的创业者。

关于慷慨

想要在B象限或I象限中成为富人，你得具备E象限和S象限中的人所欠缺的慷慨之心。B象限或I象限的人必须慷慨大方才能获得成功，而E象限和S象限的人则不需要。要成为B象限中的企业家，你必须在自己富裕之前帮助很多人致富。

为了在I象限致富，你必须乐于与投资人分享财富。

如果你并不是一个慷慨大方的人，你可能需要从现在开始学着大方。如果想获得点石成金的能力，你必须愿意让他人致富并和他人分享你的劳动成果。

篇后语

如果之前知道我要学很多东西，我可能永远不会去创业。毕竟当员工要简单得多。但是，到目前为止成为一个创业者是我经历过的最好的教育计划，而且我还在继续学习之中。

值得吗？尽管这个过程非常艰苦而且还将持续下去，但对我来说，完全值得！创业经历给了我以下这些东西。

无限的财富

尽管开始的时候很艰难，但现在金和我已经有了足以让我们自由生活的金钱。

走遍全球的自由

作为一个跨国企业家，我有在全球任何地方做生意的自由。

了不起的朋友

如果我没有成为一个企业家，我就没机会认识那么多了不起的人，比如唐纳德·特朗普、史蒂夫·福布斯和奥普拉·温弗瑞。

心灵的平静

和一直担心缺钱或失业的穷爸爸不同，我不再是金钱的奴隶。

富爸爸常说：“如果你给世界上的某个人100万美元，然后告诉他必须在一年内花光，他肯定能做到。但是如果你问他，白手起家的话，你能在一年内赚到100万美元吗？估计很少有人能做得到，而能做到的只有企业家。”

这个世界需要能够创造财富并在创造财富的同时解决我们所面临的挑战的人。这就是创业者的追求。真正的创业者不会为了赚钱而创业，他们有着更高的追求。当他们获得财富时，和财富一起到来的自由能让他们继续前进，朝着下一阶段的冒险进发。

如果有一天我损失了所有的钱，我知道我有能力再把钱赚回来并继续完成我的使命。对我而言，具有这种能力非同小可。

我希望你也具有同样的能力。

奢华与细节

唐纳德·特朗普

当特朗普大楼快要完工的时候，我还没想好给它取什么名字。我对朋友说，我打算给它定名为“蒂芙尼大楼”，因为它旁边就是著名的蒂芙尼公司。他问我为什么要用别人的名字而不是自己的名字，我这才恍然大悟。正好我自己的名字和“大楼”押韵，最终我把它命名为“特朗普大楼”。这件小事，一件小得不能再小的小事，随着我的名字的广为人知变成了一件大事。这就是“Trump”品牌的开始。

我的企业之所以能成为一个知名品牌，是因为我从特朗普大楼开始就不断提升企业的认知度。实际上，我总是通过自己的名字和地标建筑给企业做广告。无论活动的规模有多大，无论你采取什么样的形式，公开宣传的力量都不能被低估。当特朗普大楼开业时，大楼的每一处都透露出奢侈的味道，这栋大楼成为了奢侈的象征。最终，宣传也给我们的企业带来了名声，并让Trump集团成为了金钱、权力和奢侈的代名词。你会发现你的言行会影响企业的品牌，因此在进行宣传时一定要仔细、谨慎。

小事可能是大事

对于如何做好那些能决定企业成败的小事，清崎说的完全正确。对“Trump”这个品牌来说，决定成败的小事就是满足人们对更好生活的

渴望——拥有名誉、权力和明星般的地位。我们通过建筑和印有我名字的产品给人们提供明星般的生活体验。这件小事对我和企业来说是一件非常重要的大事。也正是人们的这一看似很小的渴望成为了Trump集团成功的基础。对于可能决定企业成败的小事，你注意到了吗？

当清崎说到“着眼于小事”时，我不禁笑了起来，因为我是以“着眼于大事”而闻名的。我从来没有被人说过是“着眼于小事”的人。对我来说，做大事很好，但是我也因为注重细节而闻名。大事由无数个细节构成。实际上，为了谨慎起见，你必须意识到世界上并没有小事。每一件事情都有着它的作用和影响，尤其是在你打造企业品牌的时候。就像一句老话说的那样：“一条小裂缝可能会让一条大船沉没。”清崎说如果他失去了所有的钱，他相信自己能把它再赚回来。这代表了他的能力。他之所以有这样的能力，是因为他受过良好的财务和金融方面的教育而且有着丰富的商场实战经验。

我了解清崎的这种感受，因为我曾在20世纪90年代初期遭遇了财务困境，而现在我走出来了。我比之前要成功得多，因为在摆脱困境的过程中我学到了很多。我不想再经历类似的事情，但是我知道这种事情有它发生的意义。

我的首席财务官埃伦·维斯伯格和我共事了三十多年，他建议我“每天都像经济环境很差的时候那样去工作”。这是很好的预防措施。

大事就是大事

当思考大事的时候，你会很自然地考虑很多细节问题，因为细节是成就任何大事的关键。

用建筑学的术语来说，“蓝图”是你在开始创业时首先要考虑的一件大事。这份蓝图是否规模太小？还能扩张吗？如果蓝图画得大一些会不会为未来节省时间？很多年前我曾说过：“如果你要计划做点事情，最好

立意要高，要做就做大事。”我的目标是建造摩天大楼，在这种情况下我必须着眼于大事。

清崎说“决定成败的小事”和“着眼于小事”有很大的区别，他是正确的。当我在修建特朗普大楼时，我的父亲不能理解为什么我想用玻璃而不是他觉得既结实又便宜的砖头。我的目标是修建一栋耀眼的大楼，而玻璃正是一个能让大楼与众不同、气派非凡的细节。特朗普大楼在完工后大获好评，父亲也因此被打动并感到无比自豪。我的选择是正确的，尽管他当时不相信玻璃会比砖头更好。我坚持自己的意见，心里打定主意不会改变。我就是要建造曼哈顿最好的建筑。

就像多米诺比萨知道人们想尽快吃到比萨一样，我也知道有些人总是希望被奢侈的环境包围并得到高品质的服务。我确信，只要注意小事、细节，Trump集团就能满足他们的需求。

每一幅宏伟的蓝图都是由众多很小的细节构成。每一个交响乐团都需要由很多乐器和差别非常细微的细节来弹奏出美妙的音乐。当着眼于大事时，我决不会放过每一个细节。在我修建的每一栋大楼完工后，我都会爬上这栋楼的顶层去感受它。当然，我也是在检查楼梯和其他每项工作的完成情况，因为每一件事情都很重要——无论是看得见的还是看不见的。这样做还让我和我的保镖都得到了锻炼，保持了身材。

特朗普酒店集团获得了相当大的成功。纽约特朗普国际大酒店获得了美孚五星奖，芝加哥特朗普国际大酒店则被《旅游与休闲》杂志评为美国及加拿大地区最佳酒店。我们在纽约SOHO商业区的特朗普SOHO酒店也被《旅游与休闲》杂志评为新开张酒店中的最佳酒店之一，它是纽约唯一上榜的酒店。

是什么让我们的酒店获得这么多殊荣呢？是我们对奢侈的承诺和对无数件决定成败的小事的重视。这意味着我们要对客户id提供全方位的贴心服务。没有哪一处细节是小到可以忽略的，因此，我们获得了很多的

荣誉。是的，酒店很大，但我们为客户提供的个性化服务能让他们感觉到我们就在他们身边。我们意识到客户希望得到高水准的服务，而这正是我们提供给他们。当再次来到酒店的时候，他们往往会因为我们还记得他们而感到惊喜。我们有我们信奉和遵守的黄金守则，我们用心对待客户，记住他们的每一个特殊要求，让他们感到自己是独一无二的。对我们来说，没有一件小事是可以忽略不计的。

人们总是对我亲自签发支票感到意外。每周我都要签发很多支票，我想知道钱花到了哪里。这是一件很重要的小事。

曾经有一个成本很高的项目需要我跟进，我觉得其中一笔费用过高。所以就没有同意支付这笔费用。我非常生气地对这个项目的负责人说：“从现在开始，涉及这个项目的每一张支票都由我亲自签发。”等到这个项目结束时，我发现成本比之前的预算下降了15%。现在，企业的每笔开支我都亲自过目。

书和摩天大楼都是大事

考虑到我的项目如此之多，人们有时候会问我为什么还要花时间写书。我并不认为写书是一件用来消遣的小事。和清崎一样，我也重视教育。我通过写书来分享我的经验。可能很多人并不想和别人分享他们的知识。写书需要一定程度的自信，而清崎和我已经有了读者想要了解的故事，他们想要了解我们如何思考、如何工作。我不介意与别人分享我的成功秘诀，因为我知道我会继续工作、继续成功。书本是教育工具，和高尔夫球场、摩天大楼相比，它们可能略显渺小，但是它们具有很大的能量。

我的第一本书《交易的艺术》就是一个很好的例子，它于1987年出版，影响了马克·伯内特、清崎和金等人。马克读这本书的时候还在加利福尼亚的威尼斯海滩卖T恤。清崎和金看这本书的时候还在商场挣

扎，因为他们的公司刚刚开张。大家都说这本书对他们有很大的启发，并帮助他们走向了成功。

2008年的秋天，一个加拿大人给我寄了一份当地的报纸。报纸上有一张照片，照片上是一个流浪汉正在读一本书，他身边放着他可怜的所有家当，而他手里的那本书就是《交易的艺术》。看到这张照片后，我决定帮助他。

我让人转告这个流浪汉我已经知道了他的情况，一开始他并不相信，还开玩笑说我给他的支票是不是已经在路上了。虽然他不相信我会给他寄支票，但我确实寄了。当他收到支票的时候说：“我这辈子头一回无话可说。平时我的话很多，但是今天，这件事真的让我感动得不知道说什么好。”

我让人带给这个流浪汉的话是：“代我向他问好，无论如何要努力工作。我知道生活并不容易。”

寄给他一张支票只是我的一点心意，但是小事情会有大意义，也能起到关键作用。

我还有一个关于小事情的例子。一个星期天的晚上，在看时事节目《60分钟》时，我看到了一则关于美泰克（Maytag）公司把他们的工厂从爱荷华州的牛顿市搬到墨西哥的新闻。这次搬迁对牛顿市的经济造成了巨大的打击。

新闻中共采访了三个人，每个人都以自己的方式打动了我。第一个人是一个老兵，第二个人开了一家零售店，第三个人经营着一家广告公司。我被他们的乐观和坚强所打动。我决定帮助他们，我给他们中的前两个人寄去了支票，第一张支票用于支付老兵女儿的大学学费，第二张支票用于弥补零售店的资金不足。对于第三个人，我则给他提供了一点可以持续发展的事业，我请他为我的企业做广告。这只是我的一份小心意，但是对于正处在艰难时期的他们来说，这让他们看到了未来的希

望。

办公室里的故事

人们到我的办公室参观的时候，经常会听到我在电话里为椅子、台灯、镜子和吊灯这样的东西讨价还价，他们为此感到非常吃惊。在我经手的生意里，我知道所有东西的价格及其供应商，以及有关交易的种种细节。有时候，我的办公室会同时放有20面镜子，因为我正在决定哪些最适合放在我的某个高尔夫球俱乐部里。在其他时候，你可能会看到很多不同的椅子或吊灯。我对装饰和物品摆设非常挑剔，因此，我要对它们的格调、定价和外观了如指掌。

我的财务主管杰弗里·麦康利在加入Trump集团不久就碰到了一次很大的教训。那时，他和我大概一起共事了6个月的时间，每个星期他都会来见我并向我汇报现金的收支情况及其他财务状况。有一次他告诉我，和上周相比我们多花了很多钱。刚好这个时候电话响了，我接通了电话。在我拿起电话的时候，我对他说：“你被解雇了。”虽然打完那通电话后我又重新雇用了他，但我的意思已经表达得很明确。这是对他的一个提醒。这些钱是我的钱，而保护这些钱就是他的工作。他现在已经为我工作了25年了。

《飞黄腾达》背后的故事

人们可能以为我每周只需在《飞黄腾达》的拍摄现场露个面就可以了。实际上，每期节目都有很多具体工作要做，而我则要全程参与其中。每一期的准备工作极其复杂，这需要制片人和我做很多协调工作。我要监督每一件事情，从拍摄到市场营销到演职员表，再到试镜。前期的准备工作和演员的遴选需要数月的时间。在开拍之前两个月我们就开始节目的准备工作，而后期制作会一直持续到最后一期放映结束。

在拍摄过程中经常会出现一些意外情况。有一天早上6点，我接到一个紧急电话，一位演职人员被发现作弊。还有一次，我们在演播室连续工作了五个小时，但是在那一期节目中相关内容被剪得一分钟不剩。有一天我戴着黑领带来到演播室，因为我在拍摄结束之后马上要出席一个正式活动。这些年来我已经学会了如何分身工作，比如在参与节目的空隙参加商业会议。由于很多录制工作都是在特朗普大楼（我的办公室所在地）进行，所以我可以一边录制节目一边打理我的生意。有时候录制人员直接在我的办公室拍摄。现在，我的员工都已经习惯了录制人员的出现，节目录制成了办公室的常见景象。

为自己摇旗呐喊

当洛杉矶特朗普国家高尔夫球场建成时，由于它面对着太平洋，我决定在球场的建筑物上插上美国国旗。我认为这是最适合我们的旗帜，但是球场所在的社区却不这么认为。他们说这旗帜太大了。“是相对什么而言太大了？”我回复道，“门口可是太平洋啊，还能大过它吗？”最终，每个人都同意了我的意见。现在，国旗正在这些建筑物上骄傲地迎风飘扬。

我们已经讨论了大事和小事，你会发现，“大”和“小”是相对的。一方面，每个细节都很重要；但是另一方面，我们也会考虑防备大灾难，比如战争、地震、海啸和恐怖袭击等。在建筑球场的过程中，我们的考虑是周全的，我们的智商足够分辨“大”和“小”之间的区别。

说说细节

房地产开发商必须具备选址的眼光。记得当年我对纽约市的一块土地有开发意向，后来那里建起了贾维茨会展中心（Javitz Convention Center）。我为这个会展中心的开发提过意见，如果由我来开发这个项

目的话，成本大概能控制在1.1亿美元。最后这个项目花费了7.5亿~10亿美元。

说说细节吧。我曾提出以成本价参与投标，但是被拒绝了，这对纽约和这个城市的游客来说是一个巨大的损失。一方面，如此高的造价是荒唐的；而另一方面，这个中心的选址更加让人目瞪口呆。贾维茨会展中心应该是曼哈顿最杰出的建筑之一，因为它所在的地方正好位于河边，有着无与伦比的江景。但是，他们建造出来的贾维茨会展中心居然面对大街，而不是对着河流！设计这个建筑的人明显没有考虑清楚或者根本就没有认真思考过。他们怎么会忽视这么明显的优势呢？最后的结果让人难以置信。

特朗普大楼是一个让细节发挥优势的典型例子。通过以我的名字命名，它现在成为了纽约的地标性建筑。作为一个企业家，我建立起了自己的品牌，而命名这一细节对我后来的成功起了关键作用。实际上，一位记者曾经对我说，你已经成为了一个品牌，但是你好像并不为之感到困扰。为什么要困扰？我的品牌是最好的品牌，为什么成为最好的品牌会让我感到困扰？

作为一个创业者，你必须对自己坦诚。你必须相信自己和你的产品。要有自信，努力工作并专注于决定成败的小事，同时头脑里要有清晰的蓝图。这些话对我和清崎都起了很大的作用。我相信对你也会如此。

精粹

问问自己：“我有什么事情做得比其他人更好？”这是一个很重要的问题，因为对你的企业而言，那些事情就是“决定成败的小事”。下面我们将给出一些例子来予以说明。尽管有很多小公司将一些“小细节”转化成了“大优势”，但大公司的例子与我们要讲的内容更有相关性。

以下就是一些大公司做到的“决定成败的小事”。

沃尔玛的小事

你可能已经知道，沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿凭借一件他比其他人做得更出色的事情——低价建立了沃尔玛帝国。1962年，山姆·沃尔顿在阿肯色州成立了一家折扣店，现在，他拥有一个全球性的零售业帝国。近20年来，沃尔玛的口号就是“永远低价”。2007年9月12日，他们把口号换成了：“省得更多，过得更好。”不同的口号，一样的理念。

多米诺比萨的小事

清崎在前面谈到了一件在比萨业引发风暴的小事。20世纪60年代，那是一个比萨店遍地开花的时代，汤姆·莫纳甘以首付75美元、月供500美元的价格盘下了多米诺比萨店——一家位于密歇根州的小比萨店。在对比萨行业有了一定的了解之后，他就靠着一句承诺建立起了自己的企业：“比萨三十分钟之内送达，否则免费。”他们的广告宣传语一度是：“仅需拨打电话就能享受美味。三十分钟内送到，迟到不收钱。多米诺比萨到了！”比萨行业因此改变了数十年。

玫琳凯的小事

玫琳凯·艾施女士创立玫琳凯化妆品直销事业的初衷是赋予女性力量。她曾说：“我一生的目标就是帮助女性了解自己有多么优秀。”

尽管她是一位单身妈妈，玫琳凯仍然完成了学业。起初，她在美国一家公司工作得还算顺利，但是后来她对企业把女性拒之门外的态度感到失望。

20世纪60年代，玫琳凯和儿子用5 000美元的积蓄成立了玫琳凯化妆品公司。到2001年，她在全世界的直销员已经多达47.5万名，公司的年销售额超过20亿美元。

由于给自己最优秀的员工奖励粉红色凯迪拉克，她也成了凯迪拉克汽车公司最大的企业买主，单单在1997年她就送出了8 000辆粉红色凯迪拉克。她频繁出现于电视节目和各类杂志封面，获得了数不清的荣誉。她被《福布斯》杂志选入美国国家商业名人堂，被贝勒大学称为“史上最伟大的女性企业家”。她还获得了著名的“白手起家奖”。作为一个拥

有虔诚信仰的人，她说道：“上帝没有时间创造小人物，只有时间创造大人物。我认为每个人都具备上帝赋予的天赋，我们要做的就是把它发掘出来。”她做的小事就是赋予女性力量。

Facebook的小事

马克·扎克伯格于2004年在哈佛大学的宿舍创立了Facebook。读高中时，马克就发明了一个被他称之为“扎克网”的信息系统，这让他父亲的牙医诊所和家里实现了联网。他的兴趣是：创造能将人们联系起来并能让人们自由分享人生中重要时刻的网站。尽管现在对马克本人和Facebook的起源有很多争议，他和他的企业确实将人们联系了起来，并共同分享一些重要的事情。在将人们联系起来这一件小事上，他做得比其他任何人都好。

读着这些世界知名企业的故事，你会发现，每家企业都是从S象限起步的。在创建企业之后，企业家夜以继日地工作直到他们找到了“决定成败的小事”。然后他们在B象限中建立起企业帝国。一旦他们到了B象限，I象限的职业投资人就会蜂拥而至，希望给他们投资。

贪婪与慷慨

正如玫琳凯女士说的那样，我们每个人都有上帝赋予的天赋。每个创业者都应该扪心自问：“我的天赋是什么？我能给这个世界带来什么？”用你的天赋让这个世界变得更好，这要比创建一家企业、赚钱或过上富人的生活更重要、更有意义。

和多数人的想法刚好相反，有钱人并不贪婪。如果你想成为一个富人，你必须慷慨大方、回报他人并分享你的天赋。成功的企业家会给员工带去财富，为全社会创造就业机会。

有一句老话说得好：“送人玫瑰，手有余香。”可是很多人并不富

裕，因此他们的索取大于付出。大多数E象限中的雇员总是喜欢问：“你会付我多少钱？我能享受什么福利？加班会有多少加班费？带薪年假有多少天？在养老保险方面公司会为我承担多少？休病事假时的工资怎么算？”

一个S象限中的专业人士可能会说：“我的收费是每小时150美元外加差旅费。我周末不加班，也不提供上门服务。如果工作时间超出约定时长，我要追加收费。我不能一个月都为你一个人服务，因为我非常忙。”

这就是人们在为钱工作时会发生的事情，他们并不是为了服务大众而工作，而是为了金钱。这两种思维方式存在着巨大的鸿沟，一个注重得到，一个看重付出。

你必须做的小事

在考虑如何进入B象限或I象限之前，你先问自己几个问题：

你是一个慷慨大方的人吗？

你能否让这个世界变得更好？

你是否有在B象限或I象限中创建企业的决心和动力？

你愿意让其他人致富吗？

如果以上问题的回答都是“是”，你已经具备了成为一名伟大企业家所需要的基本特质。如果你已经有了在B象限中创建企业的决心和动力，以下是一些你必须做的“小事”。

第一件“小事”：在商场上要“活到老，学到老”

很多小企业生存艰难或是破产倒闭，主要原因在于创业者并不是真正对商业感兴趣。相反，他们只对自己所擅长的领域感兴趣。还记得那个对烧菜而不是对公司运营感兴趣的餐馆老板吗？这正是我们现在要谈

到的。唐纳德对他的项目很感兴趣，但是他也对自己的整个企业感兴趣。清崎也是这样。

很多S象限中的创业者出身于技术人员而不是生意人。举例来说，医生是受过良好训练的技术人员。他们可能会开私人诊所，但其主要关注点不是运营诊所，而是为病人看病。人们希望医生阅读医学期刊，而不是商业杂志。很多医生会定期参加医学会议，了解最新的诊疗方法和技术，但很少有医生会参加商业会议或投资论坛。

“活到老，学到老”意味着创业者必须和其他企业家交流，相互学习并借鉴彼此的经验。EO（创业者组织）是一个与其他创业者相互交流学习的好地方。作为跨国组织，它在全世界很多城市都设有分支机构。加入EO的会员可定期学习有关创业的教育课程。通过“峰会”计划，创业者每个月分小组碰头，分享商业经验、探讨对一些问题的看法。他们一起解决问题，推动企业向前发展。EO中有无数的创业者从S象限进化到了B象限，获得了商业上的成功。

创业者可以读一读马尔科姆·格拉德威尔的《异类：不一样的成功启示录》。这本书解释了为什么比尔·盖茨，还有像“披头士”这样的组合能够获得成功，以及为什么很少会有真正的“一夜暴富”。格拉德威尔说人们获得的成功都是依赖于隐藏的优势、非凡的机遇和文化传统。如果你能在生活中追寻这些，并从中学习所有能学到的东西，吸收前人的丰富经验，做到“活到老，学到老”，你就会比大多数创业者都要成功。

第二件“小事”：认清自己

每个创业者都应该是独一无二的。如果你想要创建一家企业并塑造一个品牌，你必须认清自己。

玛格丽特·马克和卡罗·皮尔森合著的《很久很久以前：以神话原型打造深植人心的品牌》是另外一本值得创业者一读的好书。它能让创业者

更好地了解自己和他们的企业。

书中为读者描述了神话传说和商场中存在的各种原型，建议创业者通过这些原型来打造自己的企业和品牌。下面列出了一些原型，通过这些原型的特征及其相应的座右铭，你能发现自己属于哪一种吗？

统治者。这类人包括国王、王后、CEO、董事长、参议员、市长和超级厉害的足球妈妈（最初指开车载着孩子去踢足球并在一旁观看的西方中产阶级妈妈们，后来引申为把家庭利益看得高于一切的强势女人。——编者注）。统治者必须大权在握，但这并不是说他们会照顾别人。他们的本质是“控制狂”，认为自己应该制定规则并执行规则。IBM就是一个统治者类型的品牌。如果你属于统治者类型，你就会想到IBM。

统治者的座右铭是：“力量不仅是一切，还是唯一。”

法外之徒。这类人在主流社会结构之外寻找认同感。很多法外之徒天性浪漫，因为他们奉行更深刻、更真实的价值观。佐罗和罗宾汉就属于此类型。还有很多法外之徒是体制的反叛者。

像邦妮和克莱德（美国历史上著名的雌雄大盗。——编者注）这样的法外之徒则属于浪漫的美国黑帮英雄，同时也是抢劫银行的罪犯。约翰·威尔克斯·布斯认为自己在刺杀林肯总统之后会成为英雄；相反，他成了美国历史上最引人关注的通缉犯之一。

很明显马克·扎克伯格也属于这一类型。2010年，史蒂文·利维在他的《黑客：计算机革命的英雄》中写道：“扎克伯格将自己看成黑客。”扎克伯格本人也说：“打破常规是很正常的，这是为了让事情变得更好。”现在，Facebook经常举办像“黑客马拉松”这样的编程竞赛，参赛者需要根据要求来编写程序并解决问题。Facebook还举办“黑客杯”大赛，获胜者会获得现金奖励。

法外之徒类型的人喜欢打破规则。可以说，大多数创业者或多或少都有一些法外之徒的性格。

法外之徒的座右铭是：“规则就是用来被打破的。”

关怀者。这类人通常是那些从事医疗保健、特别护理、临终关怀、康复治疗 and 制药等行业的人。

属于关怀者类型的组织和企业包括红十字会、梅奥医学中心和强生公司。具有医学方面天赋的创业者会开诊所、创建家庭医疗保健公司，以及开展全民健康活动。

关怀者的座右铭是：“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼。”

英雄。这类人具有很大的勇气。军人、警察和消防员都属于这种类型。

英雄的座右铭是：“有志者，事竟成。”

天真者。纯洁和救赎是这类人最大的特点。传教士和救世军都属于这一类型。肥皂品牌“象牙雪”（Ivory Snow）就是这一类型的代表，把纯洁、天真和干净作为产品的卖点。圣杯、圆桌骑士和带着白色围栏的可爱小房屋都是这种类型的产品。

天真者的座右铭是：“敞开心扉，做回你自己。”

爱人。这类人的特点是追求浪漫和爱情。“维多利亚的秘密”（Victoria's Secret）这一内衣品牌正是这一真实写照。哈根达斯冰淇淋属于这一类型的食品品牌。很多流行歌手都是典型的爱人类型，比如詹妮弗·洛佩兹和碧昂斯。

爱人的座右铭是：“我的眼里只有你。”

探险家。这一类型的人追求独立。巴塔哥尼亚服装（Patagonia）和乐斯菲斯（The North Face）都是这一类型之下的品牌。登山者、徒步旅行者、航海家和热衷旅游的人都属于这种类型。

探险家的座右铭是：“拒绝束缚。”

小丑。这类人以快乐著称。喜剧演员明显属于这一类型。啤酒商往往通过滑稽的电视广告来吸引客户。新兴的网络公司——比如多年前的

谷歌和雅虎——往往也走这一路线。

小丑的座右铭是：“娱乐至上。”

普通人。这类人的特点就是普普通通，好人一个。平易近人的政治家就属于这一类型。西部乡村音乐、社区街坊活动和企业工会往往会吸引这一类型的人。

普通人的座右铭是：“人人生而平等。”

贤者。这类人属于像老师一样的人。唐纳德和清崎都属于这一类型。其他属于贤者类型的人有甘地、爱因斯坦、苏格拉底、孔子和奥普拉。就像你发现的那样，不同的人对“贤者”的定义不同。但所有的贤者都充满信心，相信人们可以通过学习得到成长，相信未来的世界会更好。

贤者的座右铭是：“真理使人自由。”

现在，你已经了解了不同的原型，问自己下面两个问题：

我属于哪一种类型？

我应该如何利用我的特质来创建自己的企业？

这两个问题的答案对于你选择进入哪个行业至关重要。

第三件“小事”：为获得资产而工作

拥有一点金术的创业者不为金钱而工作，而是为创造或获得资产工作。如果你把从本书中学到的知识精简为一句话，那就是：“专注于资产，而不是金钱。”

大多数创业者并没有意识到财富并不是通过打工获得的，而是通过资产创造的。比如，大多数人都知道唐纳德以其名下的物业出名，他拥有很多豪华公寓、高尔夫球场和赌场，这些都是他的资产。但物业不是他唯一的资产，唐纳德录制的电视节目《飞黄腾达》也是一项资产。这本书也是唐纳德和清崎共有的一笔资产。

清崎的企业也创造资产，比如游戏、课程和畅销全球的图书。另外，他的房地产和石油生意每个月也都为他赚取大笔金钱，这些都是他的资产。

大多数S象限中的创业者都为金钱工作，这也正是为什么他们只拥有工作而不拥有企业的原因。大多数情况下，如果他们停止工作，收入也随之中断。如果你有志于创建一家位于B象限或I象限的企业，你必须创造资产。它是将S象限的创业者和B象限的创业者区分开来的重要标志。

第四件“小事”：别把圆钉子钉在方孔里

太多的企业都将优秀的人才放在了不恰当的位置上。在工业时代，人对公司而言并不重要。因为此时的创业者要做的事情就是建立流水线，雇用工人并训练他们拧螺栓、装配轮胎。换句话说，决定生产效率的是生产线而不是人。在信息时代，情况有所不同，人开始发挥重要作用。这个时代成功的关键不再是高速运转的流水线，而是高效工作、向着同一个目标努力的人。

工业时代，一粒落到机器缝隙里的沙子可能会导致整个流水线关闭。信息时代，落入人类思维中的沙子则可能导致整个企业停产。比如企业里蔓延的负面情绪，它就和落到机器里的沙子一样。

如果你的企业里有两个员工每小时要跑100英里，有三个员工每小时只需跑20英里，还有一个员工完全神游天外，这肯定会令大家不满。对于一个项目来说，如果一个人想尽快开始行动，而其他人都想做更多的研究再进一步讨论这个项目，这也会让一些人产生不满。这些不满会拖企业的后腿，并导致所有的事情都停滞不前，包括你的点金术。

人不是机器。每个人的工作速度有快有慢，你不能像踩油门一样去要求一个人一下子达到你的要求。在大多数情况下，如果你逼迫员工加

快速度，工作效率反而会下降。

已经习得点金术的创业者意识到了这一点。他们会深入地了解自己，组建互补且齐心协力的合作团队。

清崎最喜欢使用“科尔比指数”来了解自己和他的员工。尽管有很多人格测试模型，科尔比指数却是对创业者而言最有效的。它主要衡量人的三个方面：思考、感觉和行为。

（1）思考：即智商，用于衡量一个人思维活动高低的指数。

（2）感觉：个人的感情、欲望、态度、偏好和价值观的反映。

（3）行为：一个人的直觉、天赋、动力和精神力量。

漫画里的大力水手经常说：“我就是我。”科尔比指数能测试出你到底是谁。对自己的深度了解能让你发挥出全力，然后找到那些和自己互补的人，他们就是你的企业所需的人才。一旦你了解了团队成员的科尔比指数，你就能为人才安排合适的岗位。

但是，企业往往安排员工做不适合他们的工作。企业雇用个项目经理，却要他去做销售代表；或是雇用了一个销售代表，却希望把他培养成一名管理者；甚至有时候完全找错了对象，招进来的员工根本就不适合这家企业。在雇用员工之前，你最好了解他到底是一个什么样的人。

为了了解自己，你可以做一个在线的科尔比指数测试（网址为 www.kolbe.com。——编者注）。只需花费很少的金钱和时间，你就会立刻获得有关自己行为模式的宝贵信息。然后，你再邀请团队成员也来测试一下。它将为你的企业带来很多有价值的信息。

科尔比指数的发明人凯西·科尔比认为，每个人都有四种不同的行为模式。依据每种行为模式的分数，你会发现自己的强项。这一指数还会告诉你如何发挥自己的强项并组建一个高效协作的团队。

员工不能选择自己的同事，但创业者却可以。创业者最重要的工作

就是选择和谁一起工作。不幸的是，很多创业者会犯下“雇用和自己有同样优点的人”这一错误。

创业者一般会在“快速行动”（Quick Start）这一行为模式中获得很高的分数。但是，如果企业的员工全是这一类型，他们会很快投入工作，但是很少会坚持到最后。这会导致出现客户投诉、记录不完整、缺少必要的程序等情况。

相反，一家全部由“调查狂人”（Fact Finder）组成的企业如果希望高效开展行动，它的老板则会失望。无论这些人搜集多少信息，他们总是觉得还不足以采取行动。

点石成金的步骤

到现在为止，你已经学习了修炼点金术的重要原则。和生活中其他事情一样，点金术也需要你付出很多努力。对我们而言，合法地赚取财富不是一件简单的事情。

以下是你从S象限进入B象限或I象限所必须遵循的四个重要步骤，我们称之为“点石成金四步骤”。

1. 商业化

为了使企业进入B象限，S象限的创业者必须找到将他们的事业商业化的方式。

以下是一些具体例子：

歌手录制歌曲然后出售。

私人教练录制DVD并通过电视广告销售。

专家通过博客分享自己的知识，然后从赞助商那里获得收入。

程序员编写新的应用软件并销售给客户。

记住，你的天赋能让这个世界变得更好，而你的企业能将你的天赋

带给更多的人。商业化运作可以帮你实现这些。你不可能独自完成所有工作。一天只有24小时，你越努力工作，缴的税就越多。

问问自己：“我怎样才能利用我的天赋造福更多人？”

2. 扩张

如果你的企业位于像纽约、伦敦或上海这样的大城市，它就很容易扩张到全球。唐纳德的奢侈品生意遍布全球，清崎也著有全球畅销的图书。S象限中的企业往往会遇到扩张问题。很多时候，S象限中的人是专业人士，比如医生、律师、房地产经纪人或按摩理疗师。从事这些职业的人通常必须具备从业许可证。如果他们在别的城市或国家无法获得从业许可证，就不能在当地开展业务。通过扩张，一个B象限中的企业家可以把生意扩展到世界各地，他也可以在任何地方工作。

问问自己：“为了让我的企业扩张到全世界，我必须做些什么？”

3. 具备可预测性

企业的可预测性越强，它就越有价值。企业需要预测利润、开销、增长和未来的规模。本书提到的很多知名企业都非常擅长预测。在某些情况下，上市公司经常被要求进行某些预测。“预测”是你在市场报告中经常听到的一个词，比如“苹果公司业绩超出预期，股价居高不下”。

可预测性也意味着品牌体验的一致性。麦当劳当属这方面的最佳典范。无论你身处世界何地的麦当劳，你获得的服务、口味和环境都是可以预测的。小企业的一个问题就是创业者即企业，如此一来便大大降低了企业的可预测性。如果创业者本人生病、受伤或年老体衰，企业将会怎么样？

一旦企业持续经营的能力受到质疑，可预测性也就无从谈起。可预测性不仅仅是锦上添花，它对保证企业的融资至关重要。

问问自己：“我的企业离具备可预测性还有多远？为了实现这一目标我必须做什么？”

4.值得投资

一旦企业证明了自己强于其他企业（找到了“决定成败的小事”）且具备可扩张性，投资人就会开始关注这家企业。当企业具备可预测性后，其发展道路就不会有任何阻碍。这就是为什么沃尔玛、麦当劳、苹果、微软和谷歌是股票市场上的常胜将军的原因所在。

问问自己：“我是否已经做好了所有让我的企业值得投资的准备工作？如果还没有，我还需要做些什么？”

最重要的小事

在创业者打造企业的过程中，有一件小事是不容忽视的，那就是成为能为人们提供工作、安全感、福利和光明未来的雇主。这也是想具备点金术的企业家需要认真对待的责任。失业不仅会对员工的精神造成，还会影响他们的家庭生活。越来越高的失业率还会影响我们的社区、国家乃至整个世界。

优秀企业家认为，衡量成功的标准与财富的多少和房子的大小无关，却和他们创造的就业机会有关。想一想像史蒂夫·乔布斯这样的企业家，他不仅让苹果公司创造了无数的就业机会，还让为苹果公司生产配套产品的企业提供了成千上万的工作岗位。这就是点石成金的企业家！

开始行动吧，让世界变得更美好是每一个企业家的责任。

要点和行动

去发现企业中对你而言是小事但对顾客来说却可能是大事的事情。
发现你的天赋！

选择你的战术及让战术成功的战略。记得要简单，要利于执行。

你的工作重心应该放在企业使命和B-I金字塔8大要素上。

点金术要求自律。你可以是一个反叛者，但要记住，想成为成功企业家的反叛者在个人责任、财务需求和企业责任等方面的自律性要高于常人。

乐于分享你的能量和成功。让其他人参与其中并回报他们。点金术不是独角戏，它需要团队合作。

高瞻远瞩，从大局着眼，然后追寻梦想。你会为自己的成就感到惊讶。

如果一件事情值得去做，你就要坚持到底。在创业路上你会遇到很多阻碍，不要放弃，排除万难，争取胜利。

不要拖延。如果你在工作中没有愿景与计划，也缺乏执行力，这样你会离成功越来越远。

发现真实的自己，雇用在能力和行为模式上和自己互补的人为企业工作。

学习成功企业和成功企业家的经验，了解决定成败的小事，做好“活到老，学到老”的准备。

在打造一家企业时，要让它可以实现商业化，拥有扩张的可能性，具备可预测性，而且能筹措到资金。

记住，一个企业家能带给世界的最好的礼物就是提供就业机会、安全感和福利。

这个世界需要更多的创业者，大家都需要你。

财商教育基础篇

- | | | | |
|---|---|--|---|
| 1

富爸爸穷爸爸
富人的教育理念和理财教育 | 2

富爸爸现金流之路
商业与理财的广阔世界 | 3

富爸爸理财目标指南
理财与理财教育的关系 | 4

富爸爸理财的10个步骤
理财教育必须遵循的基本原则 |
| 5

富爸爸理财教育指南
学习理财，掌握理财教育知识 | 6

为什么富人越来越富
富人思维与富人世界 | | |

金融投资篇

- | | | | |
|---|--|--|---|
| 1

给中产阶层的10个建议
给中产阶层的10个建议 | 2

投资指南
成为成功投资者与企业家 | 3

股票投资入门指南
学习股票投资知识，掌握股票投资技巧 | 4

杠杆致富
学习正确利用杠杆技巧 |
|---|--|--|---|

金融创业篇

- | | | | |
|---|---|--|---|
| 1

成为老板的10个步骤
成为老板的10个步骤 | 2

社会学家
成为成功投资者与企业家 | 3

如何创业
建立成功企业，掌握创业技巧 | 4

如何创办自己的公司
掌握创办公司的技巧 |
| 5

如何管理自己的公司
掌握管理公司的技巧 | 6

如何赚钱
成为成功投资者与企业家 | 7

如何赚钱
成为成功投资者与企业家 | 8

如何赚钱
成为成功投资者与企业家 |
| 9

点石成金
成为成功投资者与企业家 | 10

21世纪致富之道
成为成功投资者与企业家 | | |

财富管理篇

- | | | | |
|---|---|---|---|
| 1

财富大趋势
成为成功投资者与企业家 | 2

富人的思维
成为成功投资者与企业家 | 3

不公平的财富
成为成功投资者与企业家 | 4

为什么我们越来越成为穷人
成为成功投资者与企业家 |
| 5

女人一定要有钱
成为成功投资者与企业家 | 6

第二次致富机会
成为成功投资者与企业家 | 7

如何赚钱
成为成功投资者与企业家 | |

财商亲子篇

- | | | | |
|---|---|---|---|
| 1

少儿财商启蒙
少儿财商启蒙教育 | 2

富爸爸财商教育
富爸爸财商教育 | 3

如何让孩子成为富人
如何让孩子成为富人 | 4

富爸爸财商教育
富爸爸财商教育 |
| 5

富爸爸财商教育
富爸爸财商教育 | | | |



RICH DAD'S

富爸爸

21世纪的生意

THE BUSINESS OF THE 21st CENTURY

低成本、低风险、高收益的创业模式

〔美〕罗伯特·清崎 约翰·弗莱明 金·清崎 著

王戎 译

读书人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

献词

我将《富爸爸21世纪的生意》一书献给千千万万正站在人生十字路口上的人们，特别是当前因受到经济危机冲击而对自己未来如何获得稳定的财富而感到无助的人们。我想告诉你们，不管经济形势看上去有多糟糕，现在才是你们掌握自己未来的最佳时机。一直以来我都在教育人们如何获得财务自由，所以我知道，就像“富爸爸”系列的其他书一样，这本书也能为你提供创造和维系财富的秘密。一旦你懂得了金钱运作的方式，并知道了在21世纪你所能拥有的各种生意机会，你就可以开始过上你所梦想的生活。

致谢

我要感谢我的妻子金一直以来对我的爱与支持。此外我也要感谢我所创作的“富爸爸”系列书籍，正是在这些书的帮助下，全球成千上万的人们才能得到这些关于财富的教育。

我要感谢约翰·戴维·弗莱明提供的关于网络营销的真知灼见，感谢斯图亚特·约翰森、里德·比尔布雷及VidePlus科技公司工作人员的辛勤劳动，本书的出版离不开他们的努力。

最后我还要感谢约翰·戴维·马恩和J.M.艾美尔特为此项目所注入的聪明才智和激情。

前言

当前经济惨不忍睹，你的工作也举步维艰，当然，前提是你还侥幸有一份工作的话。你知道吗，这一情形好几年前就被我预料到了。

但只有在经济危机之后人们才愿意相信我所说的话。当然，这本书不是用来解释事情为何会变得如此糟糕的。恰恰相反，这本书让你知道这些坏消息完全可以转化为好消息，如果你知道实现这种转化的方法。

我有两位截然不同的生意启蒙老师：一位是我的父亲，他接受过很好的教育，并身居政府部门高层之位；另一位是我最好的朋友的父亲，他读到八年级就退学了，后来通过自己的努力成为了百万富翁。相比之下，我的父亲过得就寒酸多了。他一辈子都遭受着金钱问题的折磨，辛勤工作了那么多年，到头来没有半点积蓄。我最好的朋友的父亲则成为夏威夷最富有的人之一。

在我看来，他们一位是“穷爸爸”，一位是“富爸爸”。我很爱我的父亲，我甚至发誓要帮助尽可能多的人避免我父亲一路走来所承受的各种伤害与失败。

离开家以后，我经历了很多。我首先在海军陆战队服役，成为越南战场上的一名直升机飞行员。后来我到施乐公司工作，刚开始我是公司最差的一名销售员；但四年后，当我离开这家公司时，我已成为公司最优秀的销售员之一。此后我创立了几家资产上百万美元的跨国公司。在我47岁这一年，我已经可以选择退休来干自己真正喜欢的事情了。而我真正喜欢的事情就是教他人如何创造属于自己的财富，从而

过上梦想的生活，而不是安于平庸，直到有一天因为平庸而被辞退。

1997年我将自己的经历写成了一本小册子。大概是这本小册子触动了一部分读者的心弦，我所写的《富爸爸穷爸爸》一书冲到《纽约时报》畅销书榜的首位，并在这一位置占据了整整四年的时间。人们还把这本书称做“有史以来最畅销的财经类书籍”。

从那以后我又写了好几本书，合在一起形成“富爸爸”系列。虽然每本书的侧重点略有不同（包括你手中这一本），但它们的核心思想同第一本书一致，那就是：

你要么为自己的财富负责，要么就得习惯一辈子被别人指使；你要么成为金钱的主人，要么就成为它的奴隶。而这个选择权就掌握在你自己手中。

我很幸运，因为在我的生命中所经历的事情和所出现的人生导师让我知道了如何创造真正的财富。这让我能够很早地退休，再也不用工作。在我退休之前，我一直在为家庭的未来而奔波；而在那之后，我一切的努力都是为了你们。

在过去十年里，我在全身心地寻找在21世纪里最为有效和可行的创造真正财富的方法，从而改变人们的生活。在“富爸爸”系列书籍里，我和我的搭档已经介绍了许多经营和投资的类型与形式。但在最近几年里，通过大量的研究，我发现了一种出类拔萃的生意模式，我坚信这种生意模式能够让更多的人掌握自己的财富生活及他们未来的命运。

补充一点，当我说真正的财富时，我所指的不仅仅是金钱。金钱只是它的一部分，并不是全部。创造真正的财富所关注的不只是财富本身，还应关注创造财富的主体。

在这本书中我将向你们展示“为什么你们需要创业”及“具体创立怎

样的生意”。我要呈现的并不只是生意模式的改变，同时也包括你自身的改变。我将教会你怎样打造出一个完美的生意。但如果你想让你的企业在未来不断壮大的话，你自己也必须成长起来。

欢迎你开始了解21世纪的生意的旅程！

目录

献词

致谢

前言

第一部分 掌握自己的未来

第1章 规则已经变了

第2章 硬币的另一面

第3章 你生活在哪个象限

第4章 核心财富观

第5章 创业者的心态

第6章 控制自己的收入来源

第二部分 一种模式，八种资产

第7章 我对这个行业的了解

第8章 资产的重要性

第9章 资产一：真实世界的生意教育

第10章 资产二：个人发展的捷径

第11章 资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友

第12章 资产四：网络的力量

第13章 资产五：可复制、升级的商业模式

第14章 资产六：无与伦比的领导力

第15章 资产七：创造财富的机制

第16章 资产八：追求梦想，实现梦想

第17章 一个女性占优势的行业

第三部分 你的未来从现在开始

第18章 智慧地选择

第19章 建立成功的网络营销业务的必备要素

第20章 过你梦想的生活

第21章 21世纪的生意

[返回总目录](#)

第一部分 掌握自己的未来

——为什么你需要自主创业

第1章 规则已经变了

我们生活在一个问题不断的时代里。过去的几年，在全美国，从头条新闻到各大公司的董事会，再到普通人家的厨房，都接连不断地出现令人感到恐惧与惊慌的消息。全球化、外包、裁员、抵押品赎回权取消、次级抵押贷款、信用违约掉期、庞氏骗局、华尔街丑闻、经济衰退……一个个坏消息接踵而至。

2009年的头几个月里，美国公司每月的裁员人数达到25万。2009年年底，美国失业率高达10.2%，并仍处于上升趋势。不充分就业的情况（也就是说虽然你还有工作，但工作时间和薪水都被大幅压缩了）非常严重，高收入岗位急剧收缩，其影响范围如此之广，以致很少有人能不受到它的牵连。从行政人员和中层领导到员工管理专员和蓝领工人，从银行家到零售服务员，所有人都面临着同样的威胁。甚至一向被看做是铁饭碗的医疗保健行业，也出现了大规模的裁员。

在2008年的秋天，大多数美国人退休账户上的资产都减半了，有的损失甚至更大。随着房地产业崩盘，以前人们认为是坚不可摧的资产刹那间同水蒸气一样消散殆尽，工作的稳定性也不复存在。2009年《今日美国》调查显示：60%的受调查的美国人认为当前的经济形势是他们人生当中所经历的最大的一次危机。

当然，对这些情况其实你们都很清楚了。但有一点你们可能不知道，那就是这一切都不是什么新闻。虽然人们是在经历了一次大规模经济危机之后，才意识到他们的生活来源是多么的没有保障。但实际上，你们的收入并不是在一夜之间变得岌岌可危的，而是一直都这样。

多年来大多数美国人都在超前消费，在拥有还债能力和破产之间维持着惊心动魄的平衡。他们完全是依靠着下一个月甚至下下个月的工资来偿付这个月的开支，而用来起缓冲作用的现金往往非常少，有的人甚至完全没有。这种工资被称为“用时间换来的钱”。一旦出现经济萧条，这种经济来源的可靠性就会变得异常脆弱。为什么呢？因为当就业人数减少时，流通领域用你的时间来换取的可支配资金也相应减少了。

我早就跟你们说过

我从不提倡别人说这句话，但我还是想说：我早就跟你们说过。

几年来我都在提醒人们：世界上根本就没有绝对稳定的工作。美国的传统公司制度就像是20世纪的恐龙，已经处于灭绝的边缘，如果你想拥有真正有保障的未来，唯一的方法就是自己掌控自己的未来。

2001年我在《富爸爸商学院》一书中写道：

“在我看来，当前美国和西方国家正面临着一场金融灾难，而其根源就是我们的教育体制没能很好地给学生提供实用的财商教育。”

同一年，我在接受南丁格尔·科南特公司采访时说道：

“如果你认为可以依靠共同基金，或试图把自己的生命赌在股票的涨跌上，那我可以告诉你，你在拿自己退休后的生活开玩笑。也许股票现在在涨，但在你85岁时股票突然探底怎么办？这是你无法控制的。我并不是说共同基金不好。我只是说，它并不保险，也不是一种聪明的投资方式，我是不会把自己财富的未来赌在共同基金上的。”

“在历史上从来没有如此多的人用自己养老的钱来买股票。这简直不可理喻。难道你相信不管怎样都有社会保险来救助你吗？那么你一定也相信复活节兔⁽¹⁾吧？”

不止这些，我在2005年3月的一次采访中提到：

“纸资产最大的优点就是流动性，但同时这也是它最大的缺点。既然我们都知道注定会有一次股市崩盘让我们全军覆没，那你为什么还要投资纸资产呢？”

然后发生什么了？没错，我们的股市的确又一次崩盘。许多人输得一贫如洗。为什么会这样？因为我们被禁锢在我们自己以前的习惯与思维方式当中。

1971年美国经济脱离金本位制度，虽然这并没有得到国会的通过，但事情还是发生了。这一事件为何重要？因为它为我们印更多的纸币扫清了道路，从那以后美元同任何实体等价物挂钩，我们可以想印多少就印多少。

这一脱离现实的做法换来了美国有史以来最大规模的经济繁荣期。在之后的35年里，美国的中产阶级人数迅猛增长。随着美元的贬值和房地产等其他资产的通货膨胀，普通的美国人也成了百万富翁。不仅如此，在那之后突然每个人都拥有了信用，信用卡像雨后春笋一般涌现出来。为了偿还信用卡上所透支的金额，美国人把自己的房产当做自动取款机，透支后借贷，借贷后又继续透支。

反正房价可以不停地涨下去嘛，但这可能吗？

当然不可能！到2007年时，这个金融气球里已无法再承受被我们注入的热空气，于是“砰”的一声，一切幻象都灰飞烟灭了。在这场经济危机中垮掉的不只是雷曼兄弟和贝尔斯登这样的大企业，还有成千上万的普通人失去了他们的401(k)计划、养老金和工作。

在20世纪50年代，通用汽车可以称得上是美国最有实力的公司。当时媒体甚至引用了通用汽车公司总裁的一句话，并让这句话成为几十年来的口号，那就是：“通用公司走向哪里，我们的国家就走向哪

里。”朋友们，这句豪言壮语如果是真理的话，那可麻烦了，因为通用汽车公司在2009年走向了破产；同年夏天，加州政府出现财政危机，他们用欠条而不是现金来支付政府开支。

目前，在美国拥有房产的人越来越少；丧失抵押品赎回权现象已创历史新高；中产阶级家庭数量在下降；人们储蓄账户上的存款所剩不多，家庭负债情况越来越普遍，生活在贫困线以下的人数在急剧上升；公司破产新闻不断出现，许多美国人手头上的钱根本不够他们养老。

这些消息你都注意到了吗？你当然注意到了，而且不仅你一个人注意到了。今天，美国人终于不再选择按下闹钟的推迟再响按钮而让自己留在睡梦中。这很不错，你们终于醒了过来，并发现当前情况不容乐观。既然如此，我们不妨仔细研究一下当下的情况意味着什么，以及在这种情况下我们能做些什么。

全新的世纪

当我还是个孩子的时候，我父母教给我的成功秘诀大概和你们学到的一样：上学，努力学习，取得好成绩，然后找到一份收入高、福利好的稳定工作。因为有了这样的工作，你就什么都不担心了。

但这是工业时代的思维方式。工业时代早已过去，你的工作并不能让你高枕无忧，政府也不会来照顾你，实际上，没有任何人会来照顾你。这是一个全新的世纪，其所适用的规则也是全新的。

我的父母就相信稳定的工作、养老金、社会保障和医疗保险制度，但这些都是上一个时代所残留下来的陈旧观念。在这个时代，稳定的工作是一个笑话，一辈子在一家公司工作的理念就像人工打字机一样早已湮没在历史的海洋中。虽然IBM公司在其全盛时期曾不无自豪地提倡这一理念。

许多人认为他们的401(k)养老金计划是万无一失的。要知道这一计划背后可是有蓝筹股、共同基金支持的，怎么可能会出问题呢？但事实证明，没有什么事情是完全不会出问题的。为什么以前那么神圣的奶牛今天却挤不出一点奶来？原因只有一个，那就是不管是养老金、稳定的工作还是安逸的退休生活，都已经是过时的概念。它们所代表的是工业时代的思维方式。而我们现在所处的是信息时代，我们需要用信息时代的思维方式来思考问题。

幸好，人们已经开始意识到这个问题，虽然是在经历了一场浩劫后才有了这一觉悟。每当经历网络泡沫的破灭、9-11事件、2008年金融危机、2009年经济萧条这样的大危机，就会有更多的人意识到之前的安全机制并不能给他们带来安全。

关于公司的神话已经不复存在。如果你这么多年来还在企业的等级阶梯上艰苦地爬行，你有没有试过停下来看看风景？什么风景？那就是爬在你前面的人的背影，因为那就是你未来的位置。如果那里是你想一辈子待的地方，那好，这本书就不是写给你的；但如果你已经厌倦了看着别人的背影生活，那就继续读下去吧。

别再被欺骗

当我写这本书时，我们的失业率还在上升；当你读这本书时会是什么情况，谁知道呢！也许情况看上去会有所改变，但你千万别被这些表象所欺骗。我们的就业率会回升，房价会上涨，信贷政策也会放松，这都是必然的。但你千万不要又像以前一样获得一种虚假的安全感。这种虚假的安全感，正是让你和整个世界陷入混乱的罪魁祸首。

什么？难道我们真的会认为油价会一直乖乖地保持在低位？我们可以一直毫无顾忌地购买那些高油耗的车？我们真的这么短视吗？（我已经很礼貌了，我本来想用“愚蠢”一词。）

但不幸的是，我们真的这么短视。我们不止一次被欺骗，而是一次又一次地被欺骗。我们都熟悉蚂蚁和蚱蜢的故事⁽²⁾，但即便如此，我们大多数人还是像蚱蜢一样缺少远见。

不要让自己的注意力被那些头条新闻给吸引走，那些愚蠢的声音时时刻刻都在把你的精力从真正重要的事情上分散开来。那些声音纯属噪音。不管是恐怖主义、经济衰退还是最近一次的大选丑闻，都和你创造自己的美好未来没有任何关系。

即使是在经济大萧条时期也仍然有发财的人。而即使是在像20世纪80年代房价飙升的经济繁荣期，也仍然有许多人忽略了对自己未来的掌控，也就是说他们忽略了我这本书中所要分享的东西。最终，他们的生活要么是入不敷出，要么是负债累累，而且他们大多数人直到今天还是如此。

所以，问题的关键并不是经济，而是“你自己”。

你是不是在埋怨企业机制的腐化？难道这一切都是华尔街和大银行家们造成的吗？还是因为政府做得不够？或者说政府做得太多了？政府成事不足败事有余？难道你就没有埋怨一下自己吗？你没有埋怨自己没有早一点采取措施来改变自己的命运？

生活是艰难的，但重要的是你将如何来战胜它。抱怨没有用，责怪华尔街、银行家、美国企业制度和政府也无济于事。

如果你想拥有一个稳定的未来，这需要你自己去创造。你只有控制了自己的收入来源，才能掌控自己的未来。你需要有一个属于自己的生意。

(1) 一个据说能在复活节期间给孩子们带来礼物的虚构兔子——译者注

(2) 蚱蜢很懒，整个夏天它都在唱歌玩乐，而蚂蚁则忙着储藏粮食，为冬天而准备。当寒冷的冬季来临时，蚱蜢向蚂蚁乞要食物，蚂蚁拒绝，最后蚱蜢饿死了。——译者注

第2章 硬币的另一面

2009年7月13日，《时代》第二页刊登了一篇名为《给罗伯特·清崎的十个问题》的文章。其中的一个问题是：“在当前混乱的经济形势下，是否存在创立新公司的机会？”

当我听到这个问题时，我首先想到的是：“你在开玩笑吗？！”我给出的回答是：

“现在是最好的创业时机！真正的企业家都是在糟糕的时代涌现出来的。真正的企业家并不在意市场的好坏，他们创造的是更好的产品和更好的流程。所以，如果有人说，‘天啊，现在都没什么机会了。’那只能说明他是个失败者。”

对于现在的经济，你肯定已经听了太多负面消息。想听一个好消息吗？那我告诉你：所有的坏消息都是好消息。就像我在《时代》上所说的一样：经济衰退期才是创业的最佳时期！每当经济发展脚步放缓时，人们的创业精神就会像冬夜里刚加过柴的炉火一样烧得更旺。

提问：微软和迪士尼都是拥有数百亿美元资产的大型企业。但除此以外，这两个商业帝国还有什么共同点？

回答：它们都创立于经济萧条期。

其实在道琼斯工业平均指数中出现的企业，有一大半都是在经济萧条期创立的。

为什么会这样？其实很简单，因为在经济不稳定的时候，人们往

往会变得更有创造性。他们能够从安乐窝里走出来，主动去改善自己的经济状况。这才是最为经典的美国传统创业精神。当时局困难时，总会有坚强的人站出来。

首先，当经济形势不容乐观时，市场上新的机会往往已经孕育成熟。五年前，当房价飞速飙升、信用卡无处不在时，没有人在饿肚子，人们不愁吃穿，大家都很有安全感，很少会有人担心他们老板在资金方面的稳定性，更不会有人害怕自己会被老板解雇。

但现在我们可以看到，裁员无处不在。每个人都对自己的未来感到诚惶诚恐。成千上万的人都清醒地认识到必须要重新评估自己的财务状况，并意识到如果他们对自己未来没有把握的话，就必须拿出第二套方案了。今天，人们比以前更迫切需要找到其他经济来源，也正因为如此，人们接受新事物的能力也更强，他们对新的赚钱途径持有一种更为开放的态度。

其实这些变化早在经济危机之前就出现了。从20世纪80年代开始，特别是进入新世纪以后，人们掌控自己未来的主动性变得越来越强。2007年美国商会在一篇题为《21世纪美国的工作、创业与机遇》的报告中写道：上百万的美国人开始拥抱创业精神，自己做生意。

我并不是经济学家，但是我认识一位经济学家，他名叫保罗·赞恩·皮泽尔。

保罗是个神奇的人物：他是花旗银行历史上最年轻的副总裁，他离开银行界后通过自主创业赚了一大笔钱；此外，他还是好几本《纽约时报》畅销书的作者，预言了存款与贷款危机的发生；他还担任过两届总统的经济顾问。这样的人物说出来的话，我们必须得好好听一听。

保罗曾经谈过人们对职业道路价值认识上出现的180度大转变，

即从以前的以公司员工制度为基础的传统结构转变为对创业的高度认同。

保罗说：“20世纪下半叶的传统智慧就是上学，获得良好的教育，然后去一家大公司工作。自主创业往往被认为是一个极具风险的想法，虽然也令人钦佩，但是太冒险了，甚至给人一种疯狂的感觉。而今天人们对这两种道路的认识恰恰相反。”

保罗说得很对。在我前面提到的美国商会报告中，还指出了一个是盖洛普民意测验的结果。该调查显示：有61%的美国人更愿意成为自己的老板。另一个由弗雷斯诺市Decipher调查公司做的民意测验显示：有72%的美国成年人希望自主创业，而不是为了一份工作卖命；与此同时，有67%的人会“经常”或“不停地”考虑辞职。

人们脑子里想的不再只是养家糊口，还考虑生活的质量。他们认识到必须对自己的生活拥有更大的控制权。他们要和家人有更多的交流时间，拥有更多自由，能够在家里工作，自己决定自己的命运。

Decipher公司的调查还显示：有84%的受调查者认为，如果他们拥有自己的公司，他们工作起来会更有干劲。不难发现，人们自主创业最主要的原因就是“让自己工作起来更有激情”。

在20世纪的工作理念中，给别人打工是过上长久、幸福而充实的生活的必经之路。而现在我们不难看出，这种理念已经土崩瓦解。

就业的神话

我们大多数人都被周围的环境洗脑，以致我们都认为被别人雇用是一件再正常不过的事情。但从历史的角度来看，这根本不是一件“正常”的事情。可以说，就业其实是一个比较新的概念。

在农业时代，大多数人都可以看做是小企业家。虽然他们都是在

国王土地上工作的农民，但他们并没有被国王雇用。他们不是从国王那领薪水。恰恰相反，为了获得土地的使用权，他们还要向国王缴税，所以说农业时代的农民本质上是小企业家。他们有的是屠夫，有的是面包师，有的是做烛台的，他们一代接一代做着同样的手艺，以致他们的家族都拥有了同样的姓氏。村里的铁匠都姓史密斯⁽¹⁾，开面包店的就姓贝克⁽²⁾，裁缝就姓泰勒⁽³⁾，而修桶的就叫库伯⁽⁴⁾。

对于雇佣者的需求是在工业时代才出现的。为了满足这一需求，政府采用普鲁士体制承担起为大众提供教育的任务。可以说，直到今天，整个西方的教育体系仍然是在模仿普鲁士体系。

你们知道65岁退休的理念是从哪来的吗？那我现在告诉你，这一理念是普鲁士宰相俾斯麦于1889年提出来的。实际上，根据俾斯麦最初的设想，退休年龄应该设在70岁。当然，这不是重点。俾斯麦承诺：所有臣民在65岁退休后能够享受政府提供的养老金。其实这对普鲁士政府并不是一个多大的负担，因为在当时普鲁士人的平均寿命只有45岁。而今天八九十岁的人越来越多，所以在下一代，我们的联邦政府很可能会因为为了实现俾斯麦立下的承诺而破产。

仔细研究一下普鲁士教育制度背后的哲学思想，你会发现：其根本目的是为了创造大量的战士和员工，也就是那些服从命令的人。简言之，普鲁士体制就是用来生产员工的。

20世纪60年代和70年代，在美国，人们把IBM和通用汽车等公司的“终身雇佣”制度看成是获得稳定工作的最优选择。但即便是在IBM公司，那所谓能让人衣食无忧的公司雇佣制度在1985年达到顶峰以后，就开始不断地走下坡路。

还记得那句话吗？“通用公司走向哪里，我们的国家就走向哪里。”

仅仅过了半个世纪，通用汽车公司就陷入了绝境。这是不是意味

着美国也穷途末路了？我想不是，穷途末路的并不是国家，而是关于公司雇佣制度的神话，以及它所宣称的工作40年就可以安度一生的计划。

创业热情

我并不是说雇佣制度不好。我想说的是，打工其实只是诸多获得收入方式中的一种，而且是非常有局限性的一种。包括读者你在内的许多人都开始意识到：只有通过创业，才能让你得到人生中真正想要的东西。

顺便说一句，并不是只有我一个人看到了这一点。你们有没有听说过穆罕默德·尤努斯？不管怎样，挪威奥斯陆诺贝尔奖委员会是听说过他的，还在2006年授予了他诺贝尔和平奖。因为他为第三世界的创业者们创造了小额信用贷款的概念。他曾说：“每个人都可以成为企业家，只是许多人都没有机会发现这一点。”

现在人们创业的热情特别高，因为经济的冬天往往意味着创业的春天。在经济萧条期可以涌现出大量的企业家。当一个充满着不确定性的时代来临时，我们会寻找其他的盈利途径。当我们知道我们不能依靠自己的雇主时，我们就开始依靠自己。我们开始考虑走出安乐窝，通过更有创意的方式来养家糊口。

有一份美联储的调查显示：创业者的家庭净资产是普通雇员的五倍。这意味着创业者从经济危机中安然无恙地走出来的几率是普通雇员的五倍。而且危机往往会让他们变得更强大，因为他们为自己创造了繁荣的经济，而不是依靠外部的经济环境。

最近，另一个调查显示：大多数美国选民都认为创业是解决当前经济危机的关键。该调查的执行理事说：“历史反复证明，新的公司和创业精神是改变经济疲软态势的最佳方式。”

这真不是开玩笑。

也许这些“大多数美国选民”真会采取一些创业行动，这的确有可能。但现在，我最希望看到的还是你的创业行动，我希望看到你们来推动我们的经济走出低谷。

对大多数人来说，现在经济形势确实不容乐观。但是对一些创业者来说，特别是对于那些能够接受我在下面几章将讲到的新事物的创业者来说，现在是机会最多、发展潜力最大的时代。我甚至可以说，没有哪个时代比现在更适合创业！

我一直强调，当时局变得艰难，真正强悍的人才可以站出来。如果这句话是真理的话，那么我们只剩下两个需要思考的问题。

第一个问题是：你愿意变得强悍吗？如果答案是肯定的，那么接下来第二个问题是：你将站出来做什么？第一个问题我是没法帮你回答的，但是第二个问题我深有研究，回答这个问题也正是我写这本书最主要的目的。

(1) 英文中blacksmith就是铁匠的意思。——译者注

(2) 英文中baker就是面包师的意思。——译者注

(3) 英文中tailor就是裁缝的意思，该词转变为姓氏Taylor。——译者注

(4) 英文中cooper最早有修桶匠的意思。——译者注

第3章 你生活在哪个象限

你辛辛苦苦工作了很多年，在公司的等级阶梯上不断地向上爬着。也许你现在还处在阶梯的底部，或者你已经快接近顶端了。其实你处在等级阶梯的什么位置并不重要，重要的是你有没有在苦苦爬行的时候停下来问一问自己：这个梯子是靠在哪儿的？

史蒂芬·R·柯维指出，你在梯子上爬得有多高或有多快并不重要，重要的是这个梯子是不是靠在一面正确的墙上。

本章的目的就是让正在爬梯子的你停下来，看一看你的梯子到底靠在哪里；还有，如果梯子没有靠在你喜欢的地方，那么应该把它移到哪儿呢？

你通过什么方式赚钱的

大多数人都会认为，所谓的财富状况指的要么是他们挣的钱，要么是他们自身的价值，或者是两者的结合。当然，这种观点是有一定道理的，《福布斯》杂志就把“富人”定义为年收入在100万美元以上的人，而穷人则是年收入在2.5万美元以下的人。

但是我想说的是这种观点所反映的只是钱的数量，其实更为重要的是钱的质量。换句话说，“你挣多少钱”没有“你是如何挣钱”重要。我总结出四种金钱来源方式，每一种都和其他三种不同，而且每一种都代表着一种截然不同的生活方式。它们和钱的数量没有太大关系。

当我写完《富爸爸穷爸爸》后，我又写了一本关于四种金钱来源

方式的 书，书名为《富爸爸财务自由之路》。我一直认为这是我写的最重要的一本书，因为这本书所谈论的正是那些决定在生活中作出改变的人们所面临的最为关键的问题。

现金流象限所代表的是四种不同的产生现金收入的方法。比如说，E象限的人主要是通过得到一份工作为他人、公司打工的方式来挣钱；S象限的人主要通过为自己打工来挣钱，不管是凭借个人的某项技术还是做小生意；B象限的人一般指那些拥有较大规模企业的企业主（一般员工超过500人）；而I象限的人则通过各种投资渠道来挣钱，换句话说，他们是用钱来生钱的人。



E = Employee（雇员）

S = Self-employed or Small-business owner（个体工作者）

B = Business owner（企业主）

I = Investor (投资者)

你生活在哪一个象限中？换句话说，你的大多数财富是通过哪种方式获得的？

E象限

对大多数人而言，我们每天都在学习、生活、爱与被爱，然后在E象限中待一辈子。因为从摇篮到坟墓，我们的教育体系和文化都在训练我们如何在E象限的世界走完这一生。

这个象限的行为哲学也就是我的穷爸爸所教我的。你成长过程中所学到的行为哲学大概也如此：去学校努力学习，考高分，然后在一家大公司找到一份高福利的工作。

S象限

为了追求更大程度的自由和自主权，许多人会从E象限跳到S象限。在S象限的人往往会为了实现自己的美国梦而发愤图强。

S象限的人收入方式范围极广，从低端的职业保姆、园艺师一直到高收入的私人律师、顾问和演讲者。

但不管你每小时挣8美元还是每年挣8万美元，对你来说，S象限都是一个陷阱。也许你以为自己通过自谋职业炒掉了自己的老板，其实你只是换了一个老板而已，你在本质上仍然是一个员工。唯一不同的是，以前遇到问题的时候，你可以埋怨老板，而现在你只能埋怨自己。

S象限并不好混，这是一个吃力不讨好的地方。每个人都可以找你的茬儿。政府会找你麻烦，你每周有整整一天的工作酬金全都用来缴税了；你的员工会找你麻烦；你的顾客也会找你麻烦；甚至连你的

家人都会对你表示不满，因为你很少有空闲时间来陪他们。但问题是，你怎么可能有空闲时间。如果你休息的话，你就要亏本。你之所以没有自由支配时间，是因为你一旦停下来，你的现金流也就断了。

我们不得不承认，S象限所代表的其实是奴役⁽¹⁾：表面上是你拥有一份产业，但实质上是产业拥有你。

B象限

B象限的人会创办大型企业。他们不同于S象限的人。因为S象限的人是为自己的产业卖命，而对B象限的人来说，产业在为他们卖命。

我拥有许多B象限的企业。我的制造业企业、房地产公司和矿业公司都是属于这一类。

在B象限生活和工作的人是不怕经济衰退的，因为他们把握住了自己收入的源头。

I象限

对于投资，我没有接受过什么高深的财商教育。我的富爸爸是通过和我一起玩大富翁游戏把我带到I象限的。我通过这种简单的方法懂得了投资的原理：当你有了四个绿色的房产后，把它们卖掉就可再去买一个红色的旅店。

换工作不等于换象限

下面我要告诉你们懂得这四个象限区别的重要性。你是不是经常看到这样的人：他们总是抱怨自己的工作，然后决定跳槽；但没过几年，他们又开始像从前一样抱怨起来。

“我工作得越来越努力，但却没有得到提拔。”

“每次我的加薪都会被更高的税率和更高的物价抵消。”

“我真想去做（括号里可以填各种内容），但那意味着我得重新回到学校学一个新专业，这可折腾不起！”

“我的工作糟透了！我的老板糟透了！我的人生糟透了！”

说这类话的人一定都是被困住的人，他们并不是被某一份工作困住，而是被困在某一个象限中。人们常常犯的一个错误就是当他们决定在生活中作出一些改变时，他们往往换一份工作。但其实换一个象限才是他们真正要做的。

大多数人都生活在左边的两个象限中，即E象限和S象限。因为我们从小到大就是被这样教育的。长辈们总是告诉我们：“取得好成绩，这样你才能找到好工作。”但在B象限中，你的成绩并不重要。你的银行经理绝不会要求看你的成绩单，他们想看的只是你的财务状况。

只有脱离传统的工作结构，创造你自己的资金来源，你才能够经受住经济风暴的摧残。因为你与年收入、你的老板或经济环境已经没有直接的依赖关系。你才是自己收入的决定者。

有80%的人都生活在图中左边两个象限中，特别是E象限。人们告诉我们：这里最安全。但在右边的B象限和I象限才有真正的自由。而且只要你愿意，你就可以生活在这两个象限中。当然，如果你更喜欢左边相对安逸的生活，那也许我所说的这些东西对你用处不大。这个决定完全由你来作。

你到底生活在哪个象限？

你到底希望生活在哪个象限？

(1) 奴役的英文单词slavery也是以字母“S”开头。——译者注

第4章 核心财富观

这四个象限所代表的不仅仅是不同的生意模式，其实更是四种截然不同的生活方式。你到底选择哪一种模式来获得你大多数的收入，这与你的教育、培训、经济形势、出现在你周围的机会等外在环境之间的关系并不大。你的核心主观因素起到的作用会更大，这包括你的优点、缺点及你的主要兴趣点。

归根结底，你处在哪一个象限是由你的核心财富观决定的。正是这个财富观让你被某一个象限所吸引，或是让你远离某一个象限。

掌握这一点非常重要，因为从E象限或S象限换到B象限并不像到邮局改一个地址那样简单，要实现这一转变，你不但要改变自己做的事情，还要真正改变自己，至少改变自己思考问题的方式。

有的人喜欢当雇员，有的人则恨透了给别人打工；有的人喜欢拥有自己的公司，但又不愿意管理公司；有的人热衷于投资，有的人则觉得投资风险太大。我们每个人都同时具有多个象限的属性。但需要注意的是，在每个象限里都有穷人和富人。在同一个象限中，有的人拥有好几百万的资产，有的人则无奈破产。也就是说，不管你处在哪一个象限，并不意味着你都能在这个象限中发财。

要想知道人们处在哪一个象限，你只需要听一听他们所说的话就行了。当我9岁时，我经常坐在我的富爸爸身旁看他面试别人。通过这些面试者我学会了如何发现他们的核心价值观，富爸爸说这种价值观源自他们的内心。

以下就是不同象限的人们常常挂在嘴边的话，以及他们的核心价值观：



E象限的核心价值观

“我要找一份高收入、高福利的稳定工作。”

对于生活在E象限的人来说，他们的核心价值观是安全感。

也许你是一位收入很高的公司副总，但你的核心价值观可能和公司的门卫一样，虽然门卫的工资不到你的1/10。所以说，不管是门卫还是老总，E象限的人常常挂在嘴边的话是“我要找一份福利好的稳定工作”，或是“我的加班工资有多少”，抑或是“我有多少天带薪假期”。

如果你同E象限的人说“我是多么想创业”，他们一定会问你“你不觉得风险太大了吗”。我们每个人都有着自己的核心价值观。让一个人欣喜若狂的东西另一个人也许避之不及。这就是为什么每当和E象限或S象限的人聊天时，我一般只会谈论天气、体育或电视上热播的节目。

S象限的核心价值观

“如果你想做好一件事，那就得亲自出马。”

S象限的人最核心的价值观是独立。他们希望能自由地做自己喜欢的事情。如果一个人说“我要辞掉工作自己单干”，那么他就选择了从E象限跳到S象限。

S象限的人也五花八门，包括小个体户、夫妻店经营者、专家、顾问等。我有个朋友就属于这个象限的人，他专门帮有钱人在家里安装大屏幕电视机、电话系统和安保系统。他只有3个员工，但他已经很满足。同这个象限的房地产经纪人和保险销售员一样，他也工作得特别卖命。这个象限大多是一些专业人士，如医生、律师和顾问等，但他们又不属于任何一家大型医疗、法律和顾问公司。

这个象限的人为自己能自食其力而感到自豪。如果他们有一首属于自己的主题曲的话，那么这首歌名不是《没人比我更专业》就是《我行我素》。但在他们所谓的“独立”背后，你会发现这一类人对生意充满了不信任感。这也反映了他们对生活的不信任感，因为一个人对生意的看法决定了他对生活的看法。

S象限的人的收入一般都依赖佣金或工作时间。他们常常会说“我的佣金是成交价的6%”，或是“我每小时收取100美元的费用”，抑或是“我的收费是成本加10%的提成”。

我遇见过许多很难从E象限或S象限向B象限过渡的人。他们大多是一些有极强的技术或管理能力但缺少领导力的人。我的富爸爸常对我说：“如果你是一个团队的领导，但同时你又是整个团队最聪明的人，那你的这个团队就危险了。”S象限的人往往不善于团队协作，也许他们不善于处理个人与集体的关系。

从E象限或S象限跳到B象限是一个质的飞跃。要完成这个飞跃你

所需要的不是技术，而是领导力。正如我以前常说到的一样：在真实的世界里，考A的学生往往为考C的学生打工，而考B的学生则为政府工作。

如果你常常对自己说：“如果你想做好一件事情，那就得亲自出马。”或者你心里是这样想的，那么你现在有必要重新审视一下这个理念。

B象限的核心价值观

“我在为我的团队寻找最优秀的人。”

B象限的人最为核心的价值观是创造财富。

那些白手起家并最终建立起B象限大型企业的人，往往是拥有远大志向的人。他们所重视的是一支高效协作的伟大团队，他们希望能够为尽可能多的人服务。

S象限的人希望自己成为某个领域最优秀的人，而B象限的人则希望把各个领域最优秀的人集合起来组成一个团队。亨利·福特的身边充满了比他聪明的人。与此相反，S象限的人往往就是一间屋子里最聪明或最有才华的人。

当你拥有一家B象限的大型企业时，你身边经常会出现许多头脑比你聪明、经验比你丰富、能力比你强的人。我的富爸爸就没有接受过什么正规的教育，但我发现同他打交道的都是银行家、律师、会计、投资顾问和专家，他们大多数人的学历远高于他。为了给自己的公司集资，他经常和比他还富有的人在一起。如果他的口号也是“事必躬亲才能做好事情”，那他现在一定是一事无成。

在收入方面，B象限的人就算不工作也可以赚钱。但大多数情况下，如果一个S象限的人停止工作，那么他就没有收入了。所以，你

现在有必要问一问自己：“如果我今天不再工作的话，还能挣多少钱？”如果你的收入在你不再工作后6个月内就完全停止的话，那你很可能是属于E象限或S象限的人。对于B象限的人，就算他们几年不工作，也不用担心收入问题。

I象限的核心价值观

“我的投资回报率是多少？”

I象限的人最关注的是自己的财务自由。他们很喜欢用钱来赚钱的感觉，而不是亲自去赚钱。

投资者会寻找多种投资途径。他们可能选择投资黄金、房产或实业，也可能选择股票、债券或共同基金等纸面资产。

如果你的收入是来自于公司或政府的退休养老金，而不是来自于自己的投资知识，那你的收入就是来自于E象限。换句话说，你的老板或公司所支付的钱是你用多年的工作换来的。

投资者常常挂在嘴边的话是“我的这些资产能带给我20%的回报率”、“给我看一看公司的财务状况”或“这笔资产的长期待摊费用是多少”。

不同的象限，不同的投资方式

今天我们每个人都需要学会投资。但学校并没有教我们多少投资的知识。有些学校开设有关如何选择股票的课程，但在我看来那根本不是投资，而是赌博。

几年前富爸爸曾对我说，大多数雇员都会选择投资共同基金，或是干脆把钱存起来。他还说：“你在某一个象限获得成功，不管是在E象限、S象限还是B象限，并不代表你能在I象限也能取得成功。医生往往是最糟糕的投资者。”

我的富爸爸还告诉我，不同象限的人投资的方式也是不同的。比如我们可能会听到一个S象限的人说：“我才不愿意投资房产呢，因为我可不想自己修马桶。”面对同样的投资，B象限的人也许就会说：“今晚我想找一家好一点的物业公司来帮我修马桶。”也就是说，S象限的人总认为他们要亲自当房子的维修工，而B象限的人会找物业公司来搞定这些事情。由此可见：不同的人拥有不同的思维方式，不同象限的人拥有截然不同的价值观。

说到这儿，你大概已经领悟到我要说什么了。对，我想表达的观点其实很简单：如果你想变得富有，那么你就换一个象限。你所需要的不是一份新的工作，而是一种新的思维方式。

如果你想掌控自己的生活和命运；如果你要追求真正的自由——所谓真正的自由，就是你可以自由地作决定，自由地定时间，自由地陪家人，自由地独处，自由地做自己喜欢的事情；如果你想过上属于自己的生活——充满激情和富有意义的生活；总之，如果你既想让自己富有又想让自己的生活丰富多彩，那么你现在就必须收拾东西，转移阵地！

没错，现在是你离开左边的那两个象限进军B象限和I象限的时候了！

第5章 创业者的心态

大学毕业以后，为了能成为一名接受过培训和教育的企业家，我来到一所传统的商学院攻读MBA学位。但仅仅9个月后我就离开了这所学校。显然，离开的时候我并没有拿到MBA学位。

而现在，许多商学院都邀请我去给学生作创业方面的讲座，这是不是颇有讽刺意味？

在讲座上学生们常常问我的一个问题是“你是怎样找到投资人并筹到资金的”。我很理解他们为什么会问这些，因为当年我放弃一份稳定的工作开始自己创业时，我也被这些问题折磨过。当时我身无分文，也没有人愿意给我投资，大型风险投资公司也不会主动找上门来。

那我是怎样回答这些学生的呢？我告诉他们：“你去做就行了。因为你必须去做。如果你不做，你就要失业。今天，即便我已经拥有了足够的资金，但我每天所做的事情还是集资。对于创业者来说，没有什么事情比筹集资金更重要。我们主要是通过三类人集资：顾客、投资人和员工。作为创业者，你的工作就是让顾客买你的产品。如果你能让顾客出钱买你的产品，投资人就愿意为你投入大量的资金。如果你还有员工的话，你要做的就是让他们生产产品，而且他们为你带来的利润一定要高于他们工资的十倍。如果达不到这个比例，你就很难在行业内生存下来。而如果你连生存下来都有问题，你也没有必要去集资了。”

这并不是大多数攻读MBA学位的学生想听到的回答。因为大多数

人想得到的是一个神奇的公式，一个秘密的配方，一个让他们马上成为百万富翁的商业规划方案。甚至这也不是商学院的教师们想听到的答案，因为当我说这些时我注意到他们的表情很不自然。为什么会这样呢？因为虽然他们要教学生如何创业，但他们自己大多不是创业者，要不然他们怎么会如此迷恋教师这份稳定的工作呢，并且还想获得终身教师职位。

我并不是想说你们需要筹集资金。相反，根据我在这本书中将与你们分享的这种生意模式，你们在创业的过程中根本不需要集资，因为这项工作早就有人为你们完成了。你们所要做的只是构建自己的营销网络。

我想说的是，创业者最大的特征就是他们能让看似不可能的事情成为可能。要想成为一名创业者，你需要从乘客座位上站起来，走到公交车的前面，坐到驾驶员的位置，然后开始驾驶你人生的这辆车。

创业者需要哪些素质

创业者是这个世界上最富有的人。有许多创业者是我们耳熟能详的，如理查德·布兰森、唐纳德·特朗普、奥普拉·温弗瑞、史蒂夫·乔布斯、鲁伯特·默多克和泰德·特纳等。但其实还有许多更有钱的创业者是你我都不知道的，因为他们远离媒体、安静地过着他们富足的生活。

我经常听到人们疑惑地问道：“创业者是天生的，还是后天培养的？”有人认为，只有特殊的人或在某种魔力的作用下才能成为创业者。而在我看来，成为一名创业者并不是什么神乎其神的事情，你只要行动起来就行了。

我可以给你们举一些例子。在我家附近有个青少年办了一个专门提供为别人照顾小孩这一服务的小企业。她把自己的初中同学都找来

帮她工作，在我看来她就是一个优秀的创业者。另一个小男孩放学后会做一些零活，他也是一个优秀的创业者。孩子们往往初生牛犊不怕虎，相比之下，成人们在这方面就显得畏首畏尾多了。

现在成千上万的人都梦想辞掉自己的工作去创业，去开办自己的企业。但问题是，这个想法永远只是一个梦想而已。为什么他们没能实现自己的梦想呢？

我有个好朋友，他是一位非常优秀的发型设计师。他拥有一双让女人变得无比美丽的神奇的手。多年来他一直声称要开一家自己的发廊。他的计划倒是很宏伟。但遗憾的是，直到今天他还在人家发廊里打工，经常受老板的气。

而另一个朋友的妻子则厌倦了当空姐。两年前她辞掉了工作来到学校学习发型设计。就在一个月前，她的发廊隆重开业了。由于发廊的档次很高，许多优秀的发型师都被吸引过来。

当我前面提到的那位朋友听说了这件事后，他说道：“她怎么可能开发廊？她根本就没有天赋，也没有像我一样在纽约接受过专业培训，而且她也没有什么工作经验。我敢保证她的发廊一年内就会倒闭。”

也许一年内她的发廊的确会倒闭。因为数据显示，有90%的新公司无法安全度过最初的5年；但另一方面，她也有可能成功，因为她选择了去尝试。懂得勇气在生活中的重要性，发现、培养自己的才能，并用自己的才能为这个世界作贡献，这是一件很需要勇气的事情。

在美国那些买彩票中了300万美元以上大奖的人中，有80%的人都会在3年内破产。为什么会这样？因为金钱本身并不能让你变得富有的。这些人的银行账户上也许会多几个零，但如果他们不改变自己的心态，仅仅凭借这些数字是无法真正变富的。

你的想法没有边界，能够局限你的只有你对自己的怀疑。安·兰德在《阿特拉斯耸耸肩》一书中写道：“财富是人类思考能力的产品。”所以，如果你已经作好准备让你的生活出现改变，我将为你介绍既能让你思维飞扬又能让你财源滚滚的方法。

你长大后想成为怎样的人

小时候，我的穷爸爸经常告诉我，好好上学，取得好名次，这样我才能找到一份稳定的工作。他为我设计的是一条通往E象限的道路。我的母亲则总是要求我成为医生或律师，她说：“这样的话你就总能靠自己的专业养活自己。”她为我设计的是一条通往S象限的道路。我的富爸爸则教导我，如果我长大想成为有钱人的话，我就应该去做企业家或投资者。他为我设计的是一条通往B象限和I象限的道路。

当我从越南战场上回来以后，我所面临的就是对这三条道路进行选择的问题。现在，你也面临着同样的选择。

自己创业很重要的一个原因就是重拾自己的尊严。

千万不要小看了这个原因。这个世界充满了仗势欺人之辈和世俗小人。不管这些人是你的老板、经理，还是你的邻居或朋友，我猜你早就不想让他们继续对你指手画脚、颐指气使下去了。你迫切地需要掌控自己的生活，你迫切地需要拥有“忽视这些人的存在”的勇气，你迫切地需要思考与行动的自由。

玛莎拉蒂式心态

现在让我们回到之前的那个问题：你现在到底生活在哪个象限？你现在大概已经认识到从一个象限到另一个象限意味着什么了。不同象限所代表的不仅仅是不同的生活模式，更是不同的对待生活的态

度。

对，我们在讨论创业，但同时我又不是在谈论创业。这只是创业的一种外在表现，就像一位马车夫坐在玛莎拉蒂跑车的驾驶员位置并不能让他成为一位赛车手一样。要成为赛车手他必须接受专业的技能培训和训练，最重要的是他需要有赛车手的心态。

在理财方面也是同样的道理，你必须拥有创业者的心态。而创业者心态最为本质的一点就是：自己的命运由自己决定。你要让创业成为现实，抱怨他人或外界是没有任何意义的。

但这并不是说你要像我当年那样从零开始。21世纪的生意模式最大的好处就是所有的基础工作别人都已经帮你做好了，你需要的只是找一个有经验的人给你指点一下。

但你要知道，既然你可以做，任何一个想让创业成为现实的人也可以做。所以，你一定要拥有创业者的心态。如果你没有这一心态的话，不管你的生意模式有多么好，或你的导师有多么优秀，你的企业都会步履维艰。

我在本书第二部分要介绍的生意模式就是这样一辆玛莎拉蒂跑车，你就是它的驾驶员。最终成功与否都取决于你。你作好准备发动这辆跑车了吗？你具备驾驶它的条件了吗？

第6章 控制自己的收入来源

1985年，我和妻子金落魄到了无家可归的地步。我们都没有工作，积蓄所剩无几，信用卡更是已经严重透支，我们只能住在我们那辆棕色的老丰田车里，把座椅放倒当床用。这样的生活持续了一周之后，我们终于体会到了这个世界的残酷性。但我们也明白了我们是谁，我们在干什么，我们下一步应该做什么。

当一个朋友发现我们的困难后，马上把她的地下室腾出来给我们住。不管是朋友还是家人，当他们看到我们过得如此狼狽时，首先会疑惑地问：“你们为什么不找一份工作？”刚开始我们还想跟他们解释，但后来发现真的很难跟他们讲清楚我们这样做的原因，虽然他们都是为了我们好。面对一个在乎工作的人，你是很难跟他讲明白为什么你不需要找一份工作。

当时我们通过做些零活挣些小钱，但这么做仅仅是为了填饱肚子，保证我们的家有汽油烧（因为我们的家就是一辆车）。

我承认，有时当我被强烈的自我怀疑感包围时，一份按月发薪水的工作确实会显得很有吸引力。但稳定的工作并不是我们追求的目标，所以我们继续坚持着，每天都战战兢兢地生活在破产的边缘。我们知道，找到一份稳定的工作对我们来说并不难。我们俩都是大学毕业生，既有良好的职业技能，也有不错的职业道德。但那不符合我们的志趣，我们所追求的是真正的财务自由。

到了1989年，我们已经成了百万富翁。

我经常听人说：“想赚钱必须有本金。”这绝对是胡说！我和妻子只用了短短4年时间，就从无家可归者成为百万富翁。又过了5年，我们完全获得了财务自由。而起初我们不但没有本金，还欠了一大笔债，一路走来也没有人帮过我们大忙。

除了本金，教育也不是一个必要条件。对于传统的职业来说，正规的教育很重要；但是对于想真正创造自己财富的人来说，教育就没有那么重要了。

既然钱和教育都没有我们想象得那么重要，那获得财务自由到底需要什么呢？它需要梦想、坚定的决心、快速学习的意愿，而且需要意识到自己处在哪个现金流象限。

努力工作并不能让你变得富有

在我们的文化中有一种很奇怪的说法：只要你努力工作，你就可以过得不错。其实这种说法很荒谬。可悲的是，大多数的人都像被洗脑了一样接受了这一理念。他们如此地相信这一点，以致他们身边无数的反例都无法让他们认识到这一说法的错误性。

什么反例？你向你的四周看一看，难道就没有一个辛勤工作了大半辈子、但最后生活水平仅仅停留在维持着“基本温饱”的人吗？

你身边肯定有这样的人，我们每个人身边都会有。这个世界充满了努力工作却无法过上好日子的人。但更糟糕的是，这些可怜的人还把自己的遭遇归结于自己的错误和失败。再仔细看看，难道他们不是把每件事都做得很好了吗？为什么还是不行呢？是不是因为他们还不够努力，或是他们运气不好，抑或这就是他们的命运？

不对，这些猜测都不对。真正的原因只有一个，那就是“努力工作就可以过上好日子”只是一个神话。

千万别误会我，我并不是说创造财富、获得财务自由不需要努力工作。它需要，而且会特别辛苦。我只是希望你别幼稚地相信别人会告诉你不费吹灰之力的致富之路。如果你是这样的人，那我可以给你介绍一条好路：你比较适合去投资次级抵押贷款和信用违约掉期。

创造财富、获得财务自由是需要付出许多汗水的。这一点大家一定要明白。那么接下来我们要讨论的问题就是：我们应该把汗水洒在什么地方？

我似乎听到你在疑惑：“努力干什么？当然是努力赚钱啦！”但你别这么快下结论，因为在这一错误观点背后还隐藏着一个冷酷的现实：努力赚钱并不能创造财富。

那些为了有更多收入的人越努力工作，他缴的税就越多。忘掉努力赚钱吧，那样你只是在重复花完钱又赚钱的机械劳动。

也许你又问：“好吧，那我应该干吗？”答案是，你应当重新夺回控制权。

控制什么？毕竟，不管你如何努力，生活中大多数事情都是我们无法掌控的。比如说你无法控制市场，你无法控制你的员工，你也无法操纵经济。那你能控制什么？你能控制的就是你收入的来源。

问 题

创办公司的确是很多人成为富人的方法，比如比尔·盖茨创办了微软，迈克尔·戴尔在宿舍创办了戴尔电脑公司。但是纵观历史，真正存在于B象限的人少之又少。因为虽然B象限是积累财富最好的地方，但它的门槛也很高，因此很多人都被拒之门外。

首先，大多数人都没有创办公司的起步资金。现在创办公司的平均创业资金为500万美元。其次，从零开始创业的风险也极高，新公

司在其最初创办五年中的失败率为90%。如果你创业失败了，失去500万美元的那个人就是你。我在创业早期经历了两次失败，虽然没有到破产的地步（我从来没有得到过政府的任何救助），但我还是交了几百万美元的学费。

一般来说，当你创办企业时，你要保证你能付得起租金、设备和其他基本支出。此外，你还要保证有足够的资金给员工发工资及支付经销商的提成。如果做不到这些，你就很难把企业做下去。你猜谁是其中唯一没有被支付工资的人？没错，就是你自己。在创办企业的过程中，我指的是成功的企业，你在最初的5~10年拿不到一分钱。这是再正常不过的事情。

还记得我和金曾在我们那辆旧丰田车里生活了很久的事吗？这一点也不好玩，我们本可以找一份工作让我们有地方住。但不管那样有多艰苦（相信我，当时的确相当艰苦），我们还是选择了无家可归，而不是选择找一份工作。因为我们有成为企业家的信念，我们相信自己能生活在B象限。

大多数人是没有足够的恒心来面对这一切的。不管是在精神上、身体上、感情上，还是在对待财富的执著追求上，创业都是对人的极大考验。成功有时会是一件挺残酷的事情，或者说，大多数情况下都是如此。

特许经营

特许经营的风险要小很多，特别是加盟像麦当劳或赛百味这样已经很成熟的连锁品牌，它能让你成功的机会增大不少。因为你的许多基础性工作已经被省去。但即便如此，你还是要面对一个最大的问题——资金。加盟一家知名品牌的资金大概在10~150万美元之间，而且这只是用来购买特许经营权的资金。此外，你还要向总部支付培训、广告和保证金。

就算连锁店总部为你提供支持，你也没有绝对的把握获得成功。有的人在连锁店赔钱的情况下，还不得不向特许权人或总部交钱。就算你属于成功的那一部分人，你的连锁店在最初几年也不可能为你带来利润。总体看来，每三个连锁店中有一个会倒闭。

我的穷爸爸在50岁时鼓起勇气竞选夏威夷州州长，而当时在任州长就是他的上级。结果穷爸爸不但落选，还被上级解雇，并被告知以后也不能在夏威夷工作。无奈之下他把全部的积蓄投资到一个当时号称是“稳赚不亏的特许经营”上面。

这个“稳赚不亏的特许经营”最终还是亏了，我的穷爸爸损失惨重，可以说是血本无归。

从理论上说，特许经营是一个很好的选择，但实际上它还是一场赌博，一场你得带着一大笔钱才能玩得起的赌博。

被动收入的力量

你有没有使用过弹簧式的水龙头？由于能节约水，这种水龙头常常被安装在公共厕所内。你要用水时必须一直按住开关，因为你的手一旦离开，水流就会停止。

许多人的收入模式就像这种水龙头一样：在你努力工作时稍微有一点水流出来，但你一松手，水龙头就自动关闭。这样你是无法获得财务自由的。你现在需要的是另一种水龙头，一种一旦打开水就哗哗流个不停的水龙头。

可是我所说的收入并不只是你今天、明天或下周的收入，而是你长期的收入保障。这就是“被动收入”，或者也被称为“剩余收入”。具体来说，就算你已经停止投入精力和资产，还能源源不断提供回报的收入。

来到B象限，你已经向获得被动收入迈出了一大步，但并不是所有的生意都能给你带来被动收入。比如说，如果你开一家餐馆，那你只有在卖出一桌菜时才能得到收入；如果你开一家维修空调的公司，那么你只有在提供这一服务时才能得到收入。就算是那些收入很高的医生或律师也只有在给人看病或会见客户时才能得到收入。如果恰巧在某一个星期内没有病人或客户来寻求你的服务，那你收入的水龙头就被关上了，这一个星期你都不会有什么收入。

大多数人所需要的正是得到被动收入的途径。基于这一点认识，我和唐纳德·特朗普一起合作，对多种能够产生被动收入的生意模式进行了评估，这一评估的结果被写入《让你赚大钱》一书中。

顺便说一句，这不只是个书名，而是我们的肺腑之言，我们真的希望你们变得富有起来。财富不是一个零和游戏⁽¹⁾，如果你有钱了，并不意味着我、特朗普或其他人的钱就会变少。我们生活在一个极度富足的世界里，它有着足够的能源、材料、智慧、创造力，它们能让这个星球上的每个人都变得富有起来。

你猜我和特朗普在研究过程中发现了什么？在众多生意模式中我们找到了一种特别好的模式。这种模式既能够给你带来被动收入，又不需要太多的创业资金，日常支出也特别少。此外，在起步阶段，你还可以仅仅利用业余时间来管理它，等它能为你带来足够的现金流后，你就可以慢慢地从全职工作中解放出来，全身心地投入创业当中。

这一生意模式就是网络营销！本书在接下来的内容中将详细介绍这一生意模式。

(1) 零和游戏来源于博弈论。两人对弈，在大多数情况下，总会有一个赢

一个输，如果我们把获胜记1分，失败记-1分，那么，两个得分之和就是 $1 + (-1) = 0$ 。——编者注

第二部分 一种模式，八种资产

——网络营销未来能给你带来稳定财富的八个理由

第7章 我对这个行业的了解

首先我要坦白：我从来没有真正从事过网络营销这个行业，我也不是某家网络营销公司的网络营销员，也没有任何网络营销公司的股份，更不会向你们推荐某一家具体的网络营销公司。但是多年来我一直很看好这个行业，并不断向人们推荐网络营销这种模式。在下面的内容中我会告诉你们我这样做的原因。

我第一次接触到网络营销是在1975年。当时有个朋友邀请我参加一个关于新商业机会的演讲会。由于我一直有调查新的经营和投资机会的习惯，所以就同意了。这个演讲是在私人家里举行的，这一点让我感到很奇怪。

那个作演讲的人滔滔不绝地说了3个小时。他不断强调辞掉工作自己创业的价值，大多数观点我也都很赞同。在演讲会结束后，朋友问我对网络营销有什么看法，我说：“很有趣，但是不适合我。”

我已经创办了属于自己的企业，为什么还要跟其他人一起创业？再说，这可是网络营销，我都没有完全弄明白这个东西。虽然当时我还自以为是地认为我已经懂了，而且很确定它对我没有什么价值。

那次演讲会后不久，我和另外两个朋友创办的尼龙钱包公司发展得如日中天。我两年的付出终于得到了回报，成功、名誉和财富都源源不断地涌向我们三人。之前我们曾发誓要在30岁前成为百万富翁，梦想不经意间就这样实现了。（在20世纪70年代，100万美金还是个不小的数目。）《冲浪者》、《跑步者世界》和《绅士季刊》各大知名杂志都专门刊登了我们的公司和产品。我们成为体育用品领域的一

匹黑马，我们的产品遍布全球。我都快被这巨大的成功冲昏了头脑。

至少在10年内我想都没有想过要接受网络营销这种生意模式。

茅塞顿开

几年后，我的思路逐渐被打开。我的尼龙钱包公司几年后倒闭了，这对我打击很大。当然，这个打击也有它积极的方面，因为它让我更加细心地审视这个世界，并提出了一些疑问。我开始理解富爸爸之前跟我讲过的话，我的眼界也变得越来越广。终于，我创办了一个又一个企业，同尼龙钱包公司不同的是，这些企业都成功地经营到了今天。

这些年里，我不但想变得富有，而且还有了一个新的想法，那就是让其他人也变得富有。我意识到个人的成功虽然是一件很有满足感的事情，但帮助更多的人成功则更有意义。

在接下来的15年，我不断地听到关于网络营销的负面信息，而且大多都是从我所认识的人那得知的。最后，我决定对其敬而远之。

但在20世纪90年代初期，我认识了一位名叫比尔的朋友。他有数百万美元的资产，现在已经退休。我们聊得很投机，他说他正在尝试网络营销！

比尔是一个非常睿智、非常精明的人。当时他刚完成了一个价值超过10亿美元的商业房地产项目。所以我很疑惑：这样一个人为什么要进入网络营销这一行？

他对我说：“许多年来，别人都向我请教房地产投资方面的技巧。他们很想和我一起投资，但是他们没资格。因为他们手上连5~10万美元的本钱都没有，因此很难在房地产投资方面获得我这样大的利润。”

“其实他们很多人手头上根本没钱，有的人甚至是就靠着两个月的工资维持生计。所以他们总在寻找那些低投入项目，而低投入的项目往往又是很差的投资选择。而在网络营销这一行业，我却可以帮助他们筹到投资所需要的钱。我所帮助的人越多，我自己的投资人也会越多。”

“此外，我喜欢和这些渴望学习和成长的人一起工作。和房地产界那些自以为什么都知道的人一起共事太没意思了。而在网络营销领域，和我一起共事的都是会为新的想法而感到惊喜的人。”

我们谈了一会儿后我就赶往机场了，但在接下来的几个月我们仍保持着对这个话题的讨论。我们谈得越多，我对网络营销的敬意也越来越高。

1994年，我开始认真研究这个行业。我参加了每一个关于网络营销的演讲会，并非常用心地听了每一场演讲。我还研读了许多家网络营销公司的宣传册，查阅了它们的历史记录，就像我以前研究其他投资项目那样努力。为了获取更多的信息，我甚至加入了几家网络营销公司，从而得到局内人的经验。

后来我开始结交那些网络营销公司的领导。让我吃惊的是，这些人不但聪明、和蔼，而且还拥有过人的精神力量和过硬的专业素养。在商界摸爬滚打这么多年，这样优秀的人并不多见。在我消除了对这个行业的偏见并开始认同和尊重这个行业的人以后，我才看清楚这个行业的本质。这个发现让我非常吃惊。

当我在1975年第一次接触到这个概念时，我的心并没有对它敞开；但20年后，我的看法发生了翻天覆地的变化。

有人问我：“你自己并不是通过网络营销致富的，为什么还要向人们推荐这种生意模式呢？”

其实，正因为我的财富不是通过网络营销获得的，我对它的评价才更客观。我是在已经创造了自己的财富、获得财务自由以后，才从旁观者的角度来审视这一行业的。

与此同时，如果今天要我一切从头开始的话，我肯定不会再选择传统生意，而会选择网络营销。

什么是网络营销

我已经说过，我从来没有直接参与过网络营销。但我认识的人中有直接参与者，所以在下文中，我将邀请他来和大家分享他对这个问题的看法。

这位朋友名叫约翰·弗莱明，他最早是一名建筑师（曾在传奇人物密斯·范·德·罗⁽¹⁾手下干过）。他对网络营销就像对设计和建筑一样充满激情，这一点我非常欣赏。换句话说，他是一个信奉稳定建筑结构这一价值观的人。

在这本书中，约翰把他将近40年的网络营销经验都拿出来和大家分享了。他不但拥有自己的网络营销公司，还在其他多家网络营销公司担任行政职务，包括在这个行业内最大、最知名的一家公司担任地区副总裁及销售策略、培训和发展等部门的副经理。他还积极参与了行业内多个贸易集团的事务。1997年，美国网络营销教育基金会授予了约翰行业内的最高奖项——荣耀之星奖。现在，约翰还担任《网络营销新闻》的出版人和主编，这是针对网络营销行政人员的一份知名杂志。

罗伯特：约翰，有许多人还不了解，到底什么是网络营销？它到底是怎样运转的？

约翰：自从20世纪中期，网络营销就以各种不同的形式出现了。其基本理念很简单，也很精妙：与其把大量资金花在用于推销产品和

服务的各种专业机构和营销途径上，不如把这些钱直接返还给真正喜欢这些产品的人，并通过这些人把产品介绍给更多的人。

网络营销公司做的正是这样的事情。它把利润的一部分直接返还给产品的网络营销员，而这些网络营销员又恰恰是这些产品最忠实的消费者。

罗伯特：我再冒昧地问一句，这种模式真的有用吗？我是说，依靠完全没有营销技巧的普通人，这种模式能有竞争力吗？能带来销售量吗？

约翰：这就是其魅力所在。现在不管是哪个销售专家、好莱坞制片人或公司巨头都会告诉你，世界上最有效的推广方式就是人们的口碑。这就是为什么公司会花几百万美元请演员在电视广告上以你的母亲、配偶、好朋友或小孩的口吻来说话。他们所做的正是模仿口碑效应。

但在网络营销领域，口口相传就不是模仿了，而是实实在在的行为。这种营销模式中最为关键的，起到杠杆作用的威力，就在于网络营销员得到的佣金不仅仅是他们直接推销产品所得到的佣金，还包括这些消费者继续推销给其他人的过程中他们所得到的佣金。通过直接和间接佣金的累加，他们得到的佣金可以变得非常多。

这种模式到底有没有可操作性？那我列举一下数据就可以了。今天，全球网络营销行业的年销售额已经超过1100亿美元。这一经济规模可以和新西兰、巴基斯坦或菲律宾等国家的经济规模持平。

网络营销的销售量之所以不断上升，其中一个很重要的原因是它的确能给人们带来双赢。一方面，公司产品能达到惊人的市场占有率并得到消费者的认同，这是传统营销要通过大量投入才能得到的；另一方面，网络营销员能有机会获得丰厚的资金回报。

如何才能实现这种双赢？最关键的就是把握住口碑的力量，充分地利用人际关系网来构建一个能够代表公司产品或服务链条的网络。

罗伯特，你曾谈到过，B象限的企业一般至少会有500名员工。在网络营销领域，你根本不需要雇用员工，你只需要赞助个人，他们就是你的网络营销员。但它的逻辑和B象限企业是一样的，当你拥有300、400乃至500个网络营销员时，你就已经拥有一个具有一定规模的组织了。这个组织能为你带来丰厚的剩余收入。

其他人眼中的网络营销

正如约翰所说的，这的确是一种很有力量的模式。因为它运转得很好，而且并不是只有约翰和我这样认为，其他人也这样认为。

汤姆·彼得斯是一位富有传奇色彩的管理专家，著有经典畅销书《追求卓越》。他曾把网络营销形容为“自50年前出现宝洁公司和哈佛商学院提出现代营销学概念以来市场营销史上有过的最具革命性的转变”。

《福布斯》、《财富》、《新闻周刊》、《时代》、《美国新闻与世界报道》、《今日美国》、《纽约时报》、《华尔街日报》等杂志都刊登过网络营销的成功。如果是15年以前，这些杂志是绝对不会提它的。而现在，让我们一起来看一看《财富》杂志是怎样报道网络营销的：

“投资者的梦想……商业世界最大的秘密……一个年增长速度稳定、资金流转率高、投资回报率高并且能长期带动全球经济发展的行业。”

沃伦·巴菲特和理查德·布兰森是两个风格迥异的人。巴菲特每天开着他的皮卡车在奥马哈生活，而布兰森则拥有自己的私人航班，生活在位于英属维尔京群岛的一个属于他的岛屿上。尽管如此，两人有

三个共同点：首先，他们都是亿万富翁；其次，他们都非常务实；最后，他们都拥有网络营销公司。

这难道不能带给你什么启示吗？

你想想看，花旗集团、居可衣、欧莱雅、玛氏食品、雷明顿和联合利华这些公司的共同点是什么？没错，它们都涉足了网络营销行业，有的还和该行业关系密切。

今天，许多专家和成功的商人都认为网络营销是全世界发展速度最快的生意模式之一。

(1) 德裔美国建筑师，建筑风格无可争辩的领袖人物。——编者注

第8章 资产的重要性

许多人都没有认识到网络营销的价值，这不足为奇。因为许多这个行业的人也没有完全理解他们手中这笔财富的价值。

当人们听关于网络营销的演讲时，他们最常问到的问题是：“如果我加入的话，我每个月能挣多少钱？”人们这样问其实并不奇怪，因为他们经常会在网络营销推广会上听推广人讲自己在这个行业每个月能挣多少钱。

其实人们之所以会这样问，是因为他们还在用E象限或S象限的思维方式思考问题。他们只是在试图寻找新的收入来源来补充或替代之前来自E象限或S象限的收入。

但网络营销的真正价值并非如此。

拿工资是一种极为线性的过程，有其局限性。你工作一个小时就可以拿一个小时的工资，工作两个小时就拿两个小时的工资，一切都由你的工作时间来决定。这意味着你一刻也不能停下来。正如我前面说到的，这就是一个陷阱。许多人凭着直觉发现了这个陷阱，但他们找到的摆脱这个陷阱的方法就是拿更多的工资，而这只能让他们在这个陷阱里陷得更深。

在B象限和I象限里，自己挣钱并不重要，重要的是让你所拥有的资产去为你挣钱。

房子的真相

许多被人们认为是资产的东西实际上并不是资产，而是负债。

决定一件东西是资产还是负债，就看它能不能给你切实带来资金收入，而不是看它具有的抽象价值。换句话说，资产就是能让钱跑进你口袋里的东西，而负债就是让你口袋里的钱往外跑的东西。一件东西要么帮你赚钱，要么就帮你花钱。如果这件东西不能帮你赚钱，那它多半就是负债。

多年来人们都把自己的房产当做自动取款机用。他们用房产作为抵押来贷款，从而偿还信用卡、度假、买多功能越野车或是做其他事情。也许你也这么做过。如果是这样，那你肯定是把自己的房产也看成了一项资产。但它本质上不过是一张有屋顶和车库的信用卡而已。

让我再为你解释一下什么是资产。

对于这个概念许多人都很迷惑，有的人甚至完全把它理解错了。他们在字典上查到的关于资产的解释是“具有一定价值的东西”。这样说倒也没错，但问题是“价值”是一个难以琢磨的词，我问你：“你房子的价值是多少？”

在你回答之前，让我把这个问题换一种形式提问：“你的房子每个月能为你带来多少收益？”

你的回答很可能是：“一分钱没有，我每个月在房屋的维修、护理方面还得投入不少钱呢！”

没错，因为你的房子并不是严格意义上的资产。它只是你的负债。

你也许会说：“慢着，我的房子可是值几十万美元的。”

真的吗？它什么时候才能给你带来几十万美元？从理论上说只有在未来某个时间点，也就是你卖掉它的时候，但卖了它你住哪儿啊？

你会好不容易走完了卖房的程序再去买一套新的房子吗？如果不卖掉的话，房子的价值到底在哪里？所谓真正的价值，就是可以随时用来消费或投资的资产。不难发现，你的房子根本无法帮你做到这一点。所以它并不是资产，它只是个烧钱的玩意儿。

如何区分资产与负债

让我们忘记资产在字典上的定义，来考察一下资产在现实中到底是怎么一回事。可以这样说，资产就是可以为你工作的东西，有了它，你不用一辈子辛勤劳作下去。我的穷爸爸常常对我说“好好工作”，而我的富爸爸常常对我说“建立资产”。

生活在B象限最大的优势就是当你创办自己的企业时，你同时也在建立属于自己的资产。

我创办的富爸爸公司在全世界都有办公室。不管我是在工作、睡觉还是打高尔夫球，资金都在不停地涌向我的账户，这就是“被动收入”，或者叫做“剩余收入”。我不用为了一份工作而拼命，我只是拼命地建立自己的资产。因为我是按照富人的方式思考问题的，而不是按照雇员的思维方式。

创办企业就是建立资产的一种方法。当你建立自己的网络营销公司时，你不但能学到重要的生活技能，还能为自己建立真正的资产。通过一份工作，你得到的仅仅是工资；但通过网络营销公司，你不仅建立属于自己的资产，而且这个资产会自动为你带来收入。

我只把钱投资在能给我带来收益的东西上。如果这个东西能帮我赚钱，那它就是资产；否则，它就只是负债。我有两辆保时捷，他们都是我的负债。因为我要把它们打理得干干净净，但它们并没有帮我赚钱，它们在花我的钱——这一点很容易理解。

对于能够理解这一点的人来说，最好的资产就是企业，其次是房

产。但即便是房产，你也要将现金流和资产增值区分开来。大多数人都将两者混为一谈。所以他们在投资的时候往往只追求资产增值，他们会说：“我的房产增值了。”这时他们所指的只是资产增值，他们并没有得到现金流。

拥有房产的最终目的是把它当做一项资产，而不是卖房赚差价。如果你买了一处价值10万美元的房产，然后以20万美元的价格卖掉，那么这处房产对你而言就不是资产。你只是获得了10万美元的资产增值而已，你只有失去了这项资产才能得到这笔钱。就像卖掉奶牛来换钱一样，我倒更喜欢留着这头奶牛靠卖牛奶来赚钱。

工作最大的问题就是：它不是资产。你既不能在eBay上卖掉自己的工作，也不能把自己的工作出租出去，你的工作也不能给你带来利息。既然如此，你为什么还要把自己大半辈子的生命投入到工作上？说得更准确些，你为什么要为他人的资产增值而卖命？

有一点我非常确定：当你工作时，你是在建立资产，只不过是建立别人的资产。

我们一直被灌输着这样一种理念：好工作是无价的。但其实它什么价值都没有，简直一文不值！而且同样可悲的是，你的工资越高，你的个人所得税税率也越高，要比其他形式的收入税率高很多。你已经中了别人的圈套。但许多人为了得到E象限所谓的“安全与保障”而情愿中招。

网络营销并不只是卖产品或赚钱

人们对网络营销最大的误解就是，它只是一个卖东西的行业。你卖多少产品就赚多少钱。按照这种逻辑，如果你没有卖出产品，你也就没有收入。

销售也是一种工作。如果你在百货商店里当销售员，你就属于E

象限；如果你有自己的小公司，不管是卖保险、卖房产还是卖珠宝，你就属于S象限。不管怎样，你拥有的都是一份工作，你的工作就是销售产品或服务。

这样的工作是无法让你创造属于自己的财富并获得财务自由的。

你所需要的不是另一份工作，而是另一个地址，一个在B象限的地址。

约翰：罗伯特，你说的没错，人们总以为要在这个行业内获得成功就是要卖很多产品。但网络营销的关键并不在于你可以推销出多少特定的产品或服务。因为不管你是多么善于销售（说实话，如果你和大多数人一样的话，你肯定也认为自己不善于做销售），你能赚到的钱都是非常有限的。毕竟一天只有24个小时，不是吗？

网络营销最重要的不是卖产品，而是建立网络。而这个网络是由同一种产品或服务的网络营销员组成的团队。

所以，网络营销的目的并不是让你或其他某个人卖多少产品，而是尽可能让更多的人成为这一产品或服务的忠实消费者，并通过他们把这一产品或服务推销给其他人，并让越来越多的人加入到这一行列中。

你为什么要建立这样一个团队？很简单，一旦你建立了这样一个团队，你就获得了可以带来收入的资产。这种收入就是被动收入。

在第13章中，我会邀请约翰进一步解释为什么网络营销不是简单的推销，或是成为一名销售员。我希望你能努力地去理解，因为这才是网络营销最关键的地方。大多数人都没能理解这一点。至于现在，我只需要你们知道：网络营销不是推销产品，而是建立资产。

其实通过网络营销能够同时建立起八种资产，在接下来的内容中我们将逐个分析这八种资产。

第9章 资产一：真实世界的生意教育

我可以坦白地告诉大家：我阅读速度很慢，我读的东西也不多。因为速度极慢，一本书我经常要看两三遍才能理解。我的写作水平也很差，我在高中时有两次作文都没及格。

你是不是感觉很有讽刺意味？一个念书时作文都不及格、直到现在都不擅长写作的差等生，怎么可能写出了7本《纽约时报》畅销书？

我的回答是：好成绩并不代表一切。

不要误会我，我并不是贬低教育。我很相信教育的力量，甚至坚信不疑，只是我所坚信的教育是真正能够让你在人生中成功的教育。

我推荐人们尝试网络营销的原因并不是那些你能够代理的高质量的产品，也不是你通过它能赚到的钱。

是，有的产品确实很不错。我也很重视该行业能给你带来的财富。但这些都不是网络营销能给你带来的最大的收获。我认为网络营销能给你带来的最大收获是真实世界的生意教育。

三种教育

如果你想获得经济上的成功，那么你需要三种类型的教育：学术教育、职业教育和财商教育。

学术教育教会你如何阅读、写作及做算术。这是非常重要的教育，特别是在当今这个时代。就我个人而言，在这一层面的教育上，我做得并不好。正如我所说的，我的求学生涯中，大多数时候我都只拿C。原因很简单，我对那些东西不感兴趣。

职业教育可以教会你“如何通过职业工作来养家糊口”。换句话说，这方面的教育是为你进入E象限和S象限作准备。在我年轻时，聪明的孩子都去当医生、律师和会计了；其他人则去职业学院，学习如何成为医疗助理员、水管工、建筑工、电工和汽车技师。

在这种教育上，我也不拔尖。由于我在学术教育上没有取得好成绩，没有人鼓励我成为医生、律师或会计。所以，我成为了一名高级船员，后来我又成为一名直升机飞行员。也就是说，在我23岁那年，我有两个职业，一个是高级船员，另一个是飞行员，但我并没有依靠这两个职业来赚钱。

财商教育则能教会你“如何利用金钱来赚钱”，而不是让你为了钱拼命工作。也许你想在商学院获得这种教育，但一般来说这是不可能的。商学院做的事情就是把一群高智商的学生变成富人的经理人。换句话说，商学院只是把学生打造成E象限中比较高端的人才，但他们仍然生活在E象限。

我从越南战场回来后也考虑过回学校去攻读一个MBA学位，但我的富爸爸阻止了我。他说：“如果你在传统学校拿MBA学位，你就会被训练成为富人的员工；如果你自己想成为富人，你所需要的不是学术教育，而是真实世界的财商教育。”

重要技能

成为企业家创立一个B象限的企业，绝不是一件容易的事情。我甚至认为，这是一个人面对的最有挑战性的事情。之所以更多的人选

择留在E象限或S象限，是因为这两个象限的挑战性更小，人们总是趋向于去做相对简单的事情。

如果你想在生意上获得成功，那么你需要学习一些在学校里可能学不到的能力。比如说，让自己变得有条理、为自己安排日程的能力。

这件事情听上去容易做起来难。刚刚进入网络营销领域的人，有时要受到一种文化冲击，因为他们以前已经习惯了做别人安排他们做的事情。也许在E象限，你工作非常努力，但是你在设定目标、制订行动计划、安排日程、管理时间及有秩序地执行生产活动方面十分缺乏经验。

你很难相信有多少人缺少这些基本的能力。不过这种现象并不难理解，毕竟在E象限和S象限你一般用不到这些技能。但如果你决定来到B象限，那你别无选择，因为这些技能就和如何平衡收支项目、写商业计划和阅读年度报表一样必不可少。

税收优惠

那些第一次接触到网络营销的人，往往对通过创业享受到的税收优惠感到惊讶不已。

大多数人都模模糊糊地知道，富人们在税收上比他们享有更优惠的政策。但由于他们一辈子都生活在E象限中，他们对于这些优惠政策内容及其运转方式并没有概念。所以，当发现第一天开业就可以享受税收优惠政策、把大笔的钱直接放入自己的口袋时，他们往往喜出望外。

随着近来税收政策的不断调整，许多针对小企业和个体经营的保险项目也应运而生。因此，你可以很容易地为自己打造一个比大企业享有的税收优惠还要好的一揽子福利计划。利用自己业余时间建立营

销网络，同时保留自己的正式工作，就可以享受到富人们享有的税收优惠政策了。一个兼职创业的人比只干本职工作的员工享受更多的税收优惠政策。



一旦你在家成立自己的网络营销公司，你就可以在以上这些项目上享受税收优惠政策，而且我只是列出来了一部分优惠而已。注意，上图只是为了举例，要想得到更多的税收优惠，建议咨询专业人士。

从上面的例子我们不难看出，你在汽车、汽油、饮食和娱乐等方面都可以享受税收优惠政策。当然，要想计算具体的税收情况，你需要向专业的注册会计师咨询。不过如果你真这样做的话，你会发现这个咨询服务也是可以减税的。换句话说，即便你向专业人士咨询如何少缴税的咨询费用，政府也会给你适当优惠。

我想让你知道的，不仅是从你第一天开业起就可以享受税收优惠政策这件事，我更想让你们知道的是，大多数人对B象限的生活一无所知。

大多数人之所以会对税收优惠政策感到吃惊，是因为B象限对他们来说就像迷失的亚特兰蒂斯大陆⁽¹⁾一样。网络营销美妙的地方就在于它可以帮助你揭开这一迷失大陆的神秘面纱，并告诉你如何在这里生活。

欢迎你开始接受真实世界的生意教育。

生活技能

要想成功创业，光靠专业技能是不够的。你只有掌握了一定的生活技能，才可以在这个象限里游刃有余。要想在生活中获得长久的成功，你所需要的不只是教育、技能、生活经验，最重要的是你需要历练自己的人格。

就拿我自己来说，我就曾努力克服过自我怀疑、自卑和对被拒绝的恐惧。另一个我所学会的个人成长技能是“如何让自己在失败后重新站起来，继续前进”。这些都是在B象限里获得成功所必不可少的能力，不管你经营的是网络营销公司、连锁店还是创业公司。

如果你在学校、工作单位或家庭成长的过程中都没有学到这些技能，那你还能去哪里来学这些技能呢？世界上还有哪个行业愿意花时间为你提供教育、实现自我的成长的机会，同时还让你创业呢？

网络营销就是这样一个行业。

约翰：罗伯特，你总是把生意教育看成人们最宝贵的财富。这一点很有趣，而且很有道理。在网络营销公司里人们往往能学到许多技能，并让自己在许多方面得到提高。这在其他地方是很难实现的。

网络营销能教会人们如何克服恐惧，如何交流，如何读懂那些对自己说“不”的人的心理，以及如何在面对拒绝和其他来自真实世界挑战时保持不屈不挠的心态。

以下就是网络营销能教给你的来自真实世界的教育：

- 成功者的心态；
- 成功者的着装；
- 克服自我怀疑和自卑；
- 克服对被拒绝的恐惧；

- 交流能力；
- 读懂人心的能力；
- 时间管理能力；
- 问责能力；
- 实际目标设定；
- 理财能力；
- 投资能力。

一家好的网络营销公司能让你同时在这些方面都得到很大的提高，而且我认为，这种教育是无价的。

实际上，就算花钱你也很难找到一个能让自己得到如此大幅度提高的地方，况且网络营销公司还能让你赚钱。

行业内常把网络营销比做一种“一边赚钱一边学习”的生意模式。这个比喻很好，因为它点出了网络营销的关键：你是通过实践来学习的，而不是在教室里待上几年听别人跟你说网络营销是怎么回事。

在网络营销行业里，培训并不仅是通过理论的讲授来实现的，亲身实践更为重要。不管你是不是处在某个项目的高层位置，也不管你是否收入很高，这个培训都会让你终身受益匪浅。许多人因为受益于网络营销的培训和实践经历，最终在别的行业取得了巨大的成功。

约翰的话道出了问题的关键，这也是为什么我在最近十年都一直推崇网络营销。当你有幸能加入到一家比较好的网络营销公司，你所得到的不仅是一条个人发展的康庄大道，而且它能够让你获得成功所需的技能和品质。

如果你想学到作为一名企业家在真实世界里所必须具备的技能，而不是当一名员工的技能，那网络营销就是一所属于你的“商学院”。

(1) 柏拉图著作和希腊神话中出现的一个神秘地区，一个人类至今无法解答的谜。——编者注

第10章 资产二：个人发展的捷径

我知道有人可能会说：“清崎，你说话怎么变得文绉绉了？怎么‘个人发展道路’这种感性的话都说出来了？我得挣钱养家，我要变得富有，我可没心情听《Kumbaya》⁽¹⁾这类附庸风雅的歌曲。”

别急，我并没有掉书袋，我只是实事求是。变得富有并不是把一枚50分的硬币投入到一台老虎机的投币槽里，也不是找一条赚外快的新路子。为了变得富有，你需要切实改变自己的核心价值观。也就是说你改变自己所做的事情并不重要，重要的是改变你自己。

我的好朋友唐纳德·特朗普现在身家几十亿美元，但他曾在一次房地产危机中亏得身无分文。他还跟我分享过自己负债92亿美元时的感受：“我走在街上路过一个乞丐身边时，我突然意识到他至少比我富有92亿美元。”但不久之后唐纳德·特朗普东山再起，为什么会这样？因为他是唐纳德·特朗普，这个人并没有变，说得更准确些，经过这次挫折，他变得更强大了。

我自己也有过类似的经历。30岁那年我的资产已经过百万，但仅仅两年后我的企业就倒闭了。这可不是什么美好的经历，但却是绝佳的学习机会。在那几年我学到了很多，这其中有很多是关于创办企业的，但更多是关于自我提升方面的。

在那次失败后，我的富爸爸告诉我：“金钱和成功会让你变得傲慢和愚蠢，而你现在的贫困和耻辱能让你重新成为一名学生。”他说的没错，后来的事实一次又一次地证明了我从中学到的东西对我来说是无价的。在成功地建立起一家公司后又失去它，这让我得到了真

实世界的教育，这种教育最终又让我变得富有起来。更重要的是这种教育让我获得了自由，在整个过程中我学到最多的并不是关于创业或创造财富，而是关于自我提升。

我们不妨问一问约翰，如果他的回答跟我预期的一样，那你们可能会更理解我所说的话。

罗伯特：约翰，显然，不是每个从事网络营销的人都能获得同样大的成功。根据你的经验，你认为导致那些梦想者同他们的梦想失之交臂的最主要原因是什么？

约翰：每个人对成功的定义不同。一个人所看重的东西在另一个人那儿也许什么都不是。有的人觉得如果能对目前的收入有所补充就已经很满足了，而有的人则是在很努力地追求能够从根本上改变他们收入前景和生活方式的商业机会。同样，我们也不能狭隘地看待失败。对于那些想创办大企业的人来说，每个月只赚1000美元就算是失败；但对于一位想增加家庭收入的母亲来说，这已经是很大的成功。

不管人们的目的是什么，有一点我们可以确定：所有在网络营销行业里坚持下来的人都过得越来越好。其实我认为唯一可以让人们失败的，就是他们自己选择放弃。

这一点可能需要补充一下才更准确。我所说的放弃并不仅仅简单指人们离开网络营销公司，比如那些失去了敬业心、正式宣布“我退出”的人。我想说的不是他们放弃这个行业，而是他们放弃自己。

你们可以看到，约翰和我的观点如出一辙。所以这又呼应了我在本书一开始说过的话：“这本书的宗旨不仅是让你改变目前的生意模式，更是让你实现自我的转变。”我可以告诉你一个完美的生意模式，但如果你想把生意做大的话，你自己也得和它一起成长。

你内心的胜利者和失败者

在我们每个人心中都同时存在着一个胜利者和一个失败者。我也不例外，我心中也有一个胜利者和一个失败者。他们无时无刻不在互相抢机会、出风头。许多人之所以过得马马虎虎、无法获得真正的成功，就是因为他们心中的失败者占了上风。我就不是这样，我坚定地支持自己内心的胜利者。

如果你听到“噢，我支付不起”、“天啊，那风险太大了”或“如果我失败了怎么办”之类的话，你就听到了失败者的声音。我们心中的胜利者从来都是勇于接受挑战的，而失败者只看重安全和保障。

但具有讽刺意味的是，那些每天把安全和保障挂在嘴边的失败者到头来往往在事业上毫无建树，生活也过得没有任何稳定感可言。你想啊，你在一家公司每周工作40个小时，几年后公司很可能把你裁掉，你把自己那点少得可怜的工资存入401(k)计划，很可能因为共同基金的亏损而输得倾家荡产。你把自己买的基金交给理财顾问来管理，而这个人很可能是一个同伯纳德·麦道夫⁽²⁾一样的诈骗犯，哪有安全可言？

在我们每个人心中都有一个胜利者和一个失败者，一个富人和一个穷人，一个勇于担当的人和一个好吃懒做的人。他们之间在进行着一场旷日持久的战争。你加入网络营销就是为了自己心中的那个富人，让他勇敢地站起来，委以重任。你心中那位失败者会建议你坐在沙发上休息，他希望你做任何事都力求稳妥，每周老实地工作40个小时，为什么会这样呢？因为如果你按照他所建议的做了，他就不需要作出任何改变。但你所在的网络营销公司的团队负责人就不是这样想的，他希望你能追求卓越，从自己熟悉的区域中走出来，去超越自己，成为一个更加优秀、与众不同的人，而不是一如既往地平凡下去。

说“我买不起”、“这东西太贵了”或“我希望福利好，我不希望有太大的工作压力和风险”其实是一件很容易的事，这是失败者的语气。

但是你别难过，我们每个人内心都有一个失败者，我也一样。有时我内心的失败者还会占上风，有时占上风的状态还会持续一小会儿。我每天早上起来都要作一个决定：起床后我是支持心中的富人还是支持心中的穷人？我是站在胜利者一边还是站在失败者一边？这是一场旷日持久的较量。

其实不只是胜利者和失败者，我们每个人心中都有多重人格，我们有可能成为里面的任何一种。就我自己而言，我希望能成为一个婚姻幸福、崇尚自由并能为这个世界作一点贡献的人。

每当我们被恐惧、自我怀疑与自卑控制的时候，失败者就站了出来，主导一切。如果你敢于把自己的观点说出来和大家分享，能够通过摆出自己的理由来说服别人，你就学会了如何战胜内心的失败者，让心中的胜利者站出来。记住，学会像胜利者那样说话，就是在支持自己心中的胜利者。

坚持不懈，忍受挫折与失望的挑战，永不忘记自己前进的方向——大多数人都做不到这些。之所以做不到，是因为他们根本就没有接受过这样的训练。但是这种能力极其重要，这是B象限里人们的制胜法宝，是企业家们的思维方式，也是你在创办自己的网络营销公司过程中能够学到的最重要的一课。

当我进入施乐公司后，我花了整整两年时间才学会如何让自己心中的胜利者站出来，从而发挥自己的作用。我差一点就被炒鱿鱼了，但幸运的是，我终于找到了自信，销售业绩一路飙升。又过了两年，我已经成为办公室里数一数二的人物了。

在我看来，增强自信心远比增加收入来得重要，重塑自己的自信和自尊的价值是无法计算的。也正是在这强大的自信与自尊的帮助下，我赚到了更多的钱。所以，我一直非常感谢施乐公司及其员工，正是他们教会了我如何战胜心中的自卑、自我怀疑和恐惧。今天我之

所以向人们强烈推荐网络营销，也是因为它能够像施乐公司那样帮助你重塑自己的信心。

网络营销能给你带来面对恐惧、应付恐惧和战胜恐惧的机会，能够让你内心的胜利者站出来。

但你千万别以为加入网络营销行业，就意味着你已经永远告别了心中的失败者。事实并非如此，你需要许多年的历练才可以得到真正的自由。我指的是在我们这个国家的自由。你只有获得财务自由，才能获得真正的自由。而获得财务自由是需要时间的。

我出生在一个贫困的家庭。在我的创业过程中也有几次赔得血本无归。所以，我很明白那种失去所有东西时的感受。在最困难的时候，人们尤其容易屈服于自己内心的失败者。有时候你会觉得自己承受了太大的压力，有时候你的朋友会对你说“我早就跟你说过了”，你的家人会在你耳边悄悄地说“你是不是应该考虑放弃网络营销，把精力投入自己的本职工作”。

我敢保证，你会经历许多类似的情景。你很难不让内心的失败者站出来主导局面。但遇到这种情况时，你千万要挺住！

坚持就是胜利！

飞行学校

每条毛毛虫在变成美丽的蝴蝶之前都会作茧。飞行学校就是我人生的茧。进入飞行学校的时候，我只是一名稚嫩的大学生；而从飞行学校毕业时，我已经是一名作好上越南战场准备的飞行员了。

如果我去的是一所民用飞行学校，我会怀疑自己能不能作好上战场的准备，即便我是一名飞行员。但是，作为一名军用飞行员，我们要学的东西和民用飞行员有很大的区别，这种区别不但体现在技术

上，还体现在训练强度上，何况我们当时还知道培训结束后就要上战场。

我在佛罗里达飞行学校接受了将近两年的基础科目训练。获得飞行员资格后，我又来到加州彭德尔顿训练营进行高级飞行训练，训练强度比之前大幅增强。在彭德尔顿训练营，我们学习的已不仅仅是开飞机了。

在飞行学校的训练结束后，我们就成为了飞行员。但在上战场之前我们还有一年的准备时间。在这一年里我们进行了大量的飞行训练，而且常常是在极度考验我们的心理素质、情绪控制力、体力和毅力的恶劣条件下的训练。

在彭德尔顿训练营训练了大概八个月后，我发生了转变。我清晰地记得：在一次飞行训练时，我突然发现自己已经作好准备上战场了。在那之前，我的情感、身体和思想都在训练上，但总感觉还是缺点什么，人们称这种状态为“机械飞行”。但在那次训练任务中，我在精神上发生了彻底的改变。由于那次训练强度特别大、危险性特别高，我所有的怀疑和恐惧突然之间都烟消云散了，一股强大的精神力量从心中涌现出来，开飞机成了我生命的一部分。当我在飞机驾驶舱时，我的内心变得格外平静，我感觉自己和飞机融为了一体，也作好了上越南战场的准备。

我并不是感觉不到恐惧。就像之前一样，我还是害怕自己会牺牲或残废（后者在我看来更恐怖）。但同以前不同的是，我已经作好了准备，我对自己的信心超过了对战争的恐惧。

我转变成一个商人和投资者的过程和我转变为一名能够上战场的战士的过程非常相似。经历了两次大的失败之后，我才真正认识到什么是人们常说的企业家精神。正是这种精神让我生活在现金流象限中的B象限和I象限之中，而不是安逸地生活在E象限和S象限。

仔细算起来，我前后一共花了15年的时间才培养了充分的自信来生活在B象限中。其实你不用花这么长的时间，也不用经历我那么多的失败，你马上就可以在属于你的“飞行学校”得到这种能够改变你人生的教育，这所学校就是“网络营销”。

生意技能改变了我的生活

我已经和你们分享了我所接受过的军事训练，以及我是如何作好准备上越南战场的。现在我想和你们讲另一个关于我人生的故事。这个故事中没有战场上的硝烟，只有爱情中的浪漫。

如果我没有经历过在生意技能上的高强度训练，我真不知道我不能有幸娶到我梦中的女孩。但事实上我做到了。

当我第一次遇到金，我就认为她是我生命中最美丽的女孩。我被她的美丽所吸引，但我根本没有勇气走上去和她说话。后来，我在商场上所接受的训练让我战胜了对失败和拒绝的恐惧。这些训练可真值得，让我在爱情上得到了巨大的回报。因为它让我勇敢地走到她面前和她打招呼。换作几年前，我肯定只敢在角落里偷偷地看她。

听到我对她说“你好”时，金转过身来，露出了她那迷人的微笑。那个笑容彻底把我征服，我无可救药地爱上了她。她就是我的梦中女孩。但当我向她发出约会邀请的时候，她的回答是“No”。

在这种情况下，以前的罗伯特·清崎一定就灰溜溜地走了。这就是他的命运吧！多年的生意技能训练让我内心变得非常强大，我鼓起勇气又向她发出了邀请，她的回答仍然是“No”。我的自尊受到了严重的摧残。作为一个男人，这是一种莫大的伤害。但即便如此，我还是又来到她面前，虽然得到的回答还是“No”。

这一拉锯战持续了六个月之久。她每次给我的答复都是“No”。我的心都碎了，受伤的我常常躲在角落里舔自己的伤口。如果我没有学

会如何克服自我怀疑的话，我是无法坚持六个月向她发出邀请。但我做到了，直到她给出了肯定的回答。从那以后我们就幸福地生活在一起了。

我之所以跟大家说这些，并不是因为我追求金的过程有多么温情和感人，而是因为它能说明一个重要的问题：这些生意教育并不只是关乎你的企业和财富，而是关乎你的人生。你怎样赚钱和发展事业，你就怎样赢得尊严和塑造人生。

(1) 译为《空巴亚》，美国著名民谣，儿童夏令营合唱曲目。——编者注

(2) 前纳斯达克主席，美国历史上最大的诈骗案制造者。其操作的“庞氏骗局”诈骗金额超过600亿美元。——编者注

第11章 资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友

也许这听上去有点让人难以接受：如果你想在生命中创立另一番经济景象的话，也许交一些新朋友比得到一份新的工作更重要。为什么呢？因为那些每天和你混在一起的老朋友们都很爱你，但其实他们在限制你的发展，虽然他们并不是故意这样做的。

你也许听说过这么一种说法：你的收入基本上等于你最亲密的五个朋友收入的平均值。你肯定还听过这句俗语：物以类聚，人以群分。富人、中产阶级和穷人之间也遵守这几条规律。也就是说，富人往往和富人建立人际关系网，穷人往往和穷人建立人际关系网，中产阶级则和中产阶级交往。

我的富爸爸常常对我说：“如果你想变得富有，你需要和富人或能帮助你变得富有的人建立关系。”

许多人一辈子都在和阻碍他们变得富有的人在一起，但在网络营销行业，你每天都和能让你变得富有的人在一起。你不妨这样问自己：“每天和我待在一起的这些人是在引导我变得富有，还是更想让我成为一个拼命干活的人？”

我在15岁的时候就希望自己成为一个财务自由的人，而要实现这一点的方法之一就是学会如何与能够帮助我获得财务自由的人建立关系。出于这一目的，我当时就决定只和那些想让我成为富人的人交朋友，而不是那些希望我成为一个为富人出卖劳动力的雇员的人。

这可以说是我人生的分水岭。因为对于一个15岁的孩子来说，这并不是一个简单的决定。这直接关系到我从那以后和哪些人交往、听哪些人的教导。如果你想建立自己的企业的话，你必须想清楚以下两点：自己应当和哪些人在一起，哪些人可以成为你的老师。

对我来说离开施乐公司最难受的是离开公司里的那些朋友。我大多数的朋友和家人都属于E象限的人。他们和我拥有不同的价值观，他们看重安全感和稳定的工资收入，而我看重的是自由和经济独立性。这一差别让我作决定的时候特别痛苦，但如果我想成长的话，我必须作出这样的决定。

如果你加入网络营销行业的话也会有类似的经历。你也许会碰到一些朋友或家人，他们不理解你为什么要做网络营销，甚至会积极地干涉你；有的朋友甚至会说你脑子有毛病，说你犯了一个巨大的错误；你可能还会因此失去一些朋友。我是犹豫再三才写下这些话的，因为这听上去有些残酷，但现实不就是这样吗？

我要提醒你的是，这一切并不是网络营销惹的祸，而是因为你在经历一个根本性的转变。从E象限和S象限迈向B象限，这可不是换个工作那么简单的事，这更像是移民到另一个国家生活、改变你的宗教信仰或变换自己所在的政党。

英国诗人约翰·多恩曾写道：“没有谁是一座孤岛，在大海里独踞；每个人都像一块小小的泥土，连接成整个陆地。”他是在1623年写下这段话的。但在今天这样一个相互依存度极高的时代里，这句话比当年更正确了。你孤身一人是无法变得富有的，那些每天和你打发时间、聊天、工作和玩耍的人们能够直接决定你的成败。

约翰：这一点在生活中普遍成立，但在网络营销上体现得特别明显。因为当你建立自己的网络营销公司后，你其实就是在你身边建立一个全新而且庞大的朋友圈。这些朋友在学习接受与你一样的价值观

和真实世界的生意技能。

这也是网络营销的一个巨大的优势：你身边没有争夺下一个升职机会的竞争者。在这里，你身边到处是为了你的成功而努力的人。因为你的成功能够带来他们的成功，在这种环境下你们很容易成为好朋友。

实际上，根据美国网络营销协会的统计：在那些加入网络营销公司并在这个行业内坚持的人当中，大多数人更看重的是他们所从属的社会关系网，而不是看重他们所挣的钱。

这一点约翰说得非常到位：网络营销不但能为你提供良好的生意教育，还能给你带来一群新朋友。这些朋友同你朝着同一个方向前进，和你拥有着同样的价值观。

在我看来，约翰所说的这种友谊和商业培训的价值一样，都是无法估量的。

今天，我在每个象限都有朋友，但我最核心的朋友是那些我真正愿意和他们一起共度时光、对我非常重要的朋友，他们都是属于B象限和I象限的人。

那我曾经在施乐公司交的朋友呢？他们仍然是我的朋友，永远都是。因为在我人生转型的艰难过程中，是他们陪伴着我走过来的。但我不得不说，我必须继续走下去。如果现在B象限也在呼唤你继续走下去，那么也许你应该加入网络营销公司去结交新的朋友了。

第12章 资产四：网络的力量

当我在1990年仔细研究网络营销这种生意模式的时候，最吸引我的是“网络”这个词，因为我记得我的富爸爸很重视这个词。

托马斯·爱迪生是我的富爸爸崇拜的英雄之一。今天人们往往只认为爱迪生是电灯泡的发明者，其实这并不准确。爱迪生并没有发明电灯泡，他只是电灯泡的改进者。当然更重要的是，他想到了如何将电灯泡这一发明转变为一个赚钱的行业。

在他辍学以后（他的老师认为他没有读书的天赋），爱迪生开始沿着铁路线卖糖果和杂志。后来，他开始卖自己印刷的报纸。不到一年的时间他就已经雇用了一群小孩为他卖糖果和报纸。他从一名雇员转变为一位企业主。

但年轻的爱迪生很快就厌倦了卖报纸的生活。他学会了莫尔斯码，成为一名报务员，而且很快成为了当地最优秀的报务员。也正是在这份工作中，他发现了让自己成为百万富翁的秘密。因为在当报务员时，他发现了让电报这一发明变得如此成功的原因：电报成功的背后站着的是电线、电线杆、技术人员和中继站，这些要素综合在一起所体现的正是网络的力量。

虽然爱迪生是通过改进灯丝让电灯泡走进了千家万户而闻名于世，但最能体现他才华的其实是他所建立的公司。正是这家公司所建立的电网系统让电灯泡成为社会生活不可或缺的一部分，这家由爱迪生成立并让他成为千万富翁的公司就是通用电气公司。

让爱迪生在商业领域大获全胜的并不是电灯泡本身，而是为电灯泡提供电力的电线和中继站系统。这个系统其实就是一个网络系统。

我的富爸爸告诉我：“这个世界上最富有的人都是建立网络的人，而其他普通人则是找工作的人。”

从航运巨头、铁路大亨到山姆·沃尔顿、比尔·盖茨、杰夫·贝佐斯，这些掌握着这个世界财富的人都是那些懂得如何构建网络的人。山姆·沃尔顿并不为人们生产商品，但他建立了一个名叫“沃尔玛”的商品销售网络；比尔·盖茨并不生产电脑，但他为这些电脑运行提供操作系统；杰夫·贝佐斯并不出版书，但他通过在互联网上创办亚马逊公司而实现了对图书的发行和销售。

由此可见：产品本身并没有多少力量，有力量的是网络。如果你想变得富有，最佳途径就是建立一个强大、可靠并能不断壮大的网络。

当然，我们大多数人永远都无法成为托马斯·爱迪生、山姆·沃尔顿或比尔·盖茨。虽然每一代都会涌现出一些像他们一样富有创造力的先行者，他们通过自己的努力，白手起家，创立价值几十亿美元的网络体系。但对于大多数人来说，这是一个难以企及的高度。

这就是网络营销的优势所在：因为网络营销行业内的公司能给成千上万你我这样的凡人提供建立自己网络的机会。这样一来，你就不用一辈子为别人所建立的网络工作了。

梅特卡夫定律

3Com公司和以太网的创始人罗伯特·梅特卡夫提出了一个计算网络价值的定律： $V = N^2$ 。也就是说，网络的经济价值相当于网络中用户数的平方。

说得更简单些，梅特卡夫定律就是说随着用户的增加，网络的价值会呈几何级数增长。

试想一下电话网络，如果整个网络中只有一台电话，这台电话无法带来任何效益。（如果你拥有这台电话，你又能打给谁呢？）而当你增加一台电话时，根据梅特卡夫定律这个电话网络的价值就成了用户总数的平方，也就是从0变成了4；如果再加入一台电话，经济价值就变成了9。随着用户的增加，其经济效益不是呈线性增长，而是呈指数增长。

商业世界的网络

传统的工业时代下生意模式的运转很像一个帝国，不管它发展到多大都存在一个强大的“中央政府”来维持其高度集中的形象。

在20世纪50年代出现了一种新的生意模式，这种模式不是通过一个单独的权力中心来控制所有的部分，而是使用了网络的模式。这一理念颠覆了之前的观点，所以当时受到许多人的质疑与批判。美国国会内居然有11票要求取缔这一生意模式。但这种生意模式还是奇迹般地存活下来，今天它占美国零售业销售总量的3%。同时，它在全球其他地方也得到迅猛的发展，其中比较著名的品牌有哈德瓦公司、赛百味及众所周知的麦当劳。

这一革命性的生意模式就是连锁经营模式。

连锁经营是一个网络系统，在这个系统中同时存在着许多经营者。他们不仅拥有同样的经营计划，而且还都拥有着相同的理念。

但连锁经营还只是网络化在商业世界的一个过渡形式，下一步它将走向何方呢？我让约翰来跟你们说。

约翰：罗伯特说的没错，这不只是换了一种佣金支付方法，也不

只是将营销任务转移到其他方。这是一种全新的看待商业的眼光。它反映的是信息时代的思维方式，而不是以大规模广告营销为特点的工业时代逻辑。

在连锁经营出现以后，新的分销网络模式在20世纪60年代崭露头角，在七八十年代已初具规模。不同于连锁经营的是，这一模式把独立销售权直接赋予了个人，从某种程度上说你可以称之为“个人连锁加盟”。

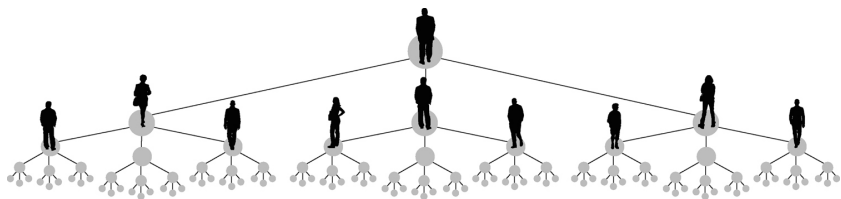
同原始的连锁经营模式一样，这种新的生意模式一开始也受到了诸多批评。但尽管如此，它不但存活了下来，还实现了蓬勃发展。

罗伯特：顺便说一句，在连锁经营模式中，你只能成为一个连锁店的经营管理者。你是整个网络的一部分，但你不拥有网络本身，你只能管自己的这一家店。而与此不同，作为一位网络营销员，你……

约翰：作为一位网络营销员，你不仅是网络的一部分，你还拥有自己的网络。而且正如罗伯特所说的，这一点能起到巨大的财务杠杆作用。

也就是说，作为一位网络营销员，你自己就可以使用梅特卡夫定律。

如何使用这一定律呢？就像拥有世界上唯一一台电话一样，加入一家网络营销公司是不够的。要想得到梅特卡夫定律的力量，你需要让别人以合作者的身份加入你的网络。当你的网络中有两个合作者，网络的经济效益就从0变成4；如果你的网络中有3个合作者，网络的经济效益就从4变成9；而如果你的这两个合作者各自又发展了两个合作者时，整个网络的经济效益就会飞速飙升。你的工作量只是线性增加，但是你得到的经济效益却是几何式增长（如下图所示）。



简单地说，梅特卡夫定律是指网络就像一个杠杆，能极大地节省你的时间和精力。

发现杠杆定理的古希腊工程师阿基米德曾宣称：“给我一个支点，我可以撬动地球。”为了证明杠杆无限的力量，他设计了一套精密的由绳索和滑轮组成的系统，将其与希腊战舰相连。一切准备就绪后，所有人都拭目以待。阿基米德用尽全身力量移动木梁，紧接着奇迹发生了：整个战舰都被拖到了水中。

这就是网络的力量。

通过绳索，阿基米德完成了这一本来需要几千个舵手才能完成的壮举，是什么让这些绳索具有如此魔力？没错，是网络。

谣言也是因为网络的力量而四处传播。一传十，十传百，没多久，全村的人就都知道了。除了谣言，时尚也是这样流行起来的。这就是网络营销的核心：通过人际关系网络来让自己事半功倍，充分发挥梅特卡夫定律的力量。

网络营销已经是当今世界上发展最迅速的生意模式之一，但大多数人却看不到这一点。为什么？因为人们的眼光往往倾向于落在家庭护理或健康产品、电信、理财和法律方面的服务等具体的东西上。但他们没有意识到这些具体的东西并不是生意的本质，真正的生意并不是产品，而是这些产品所处的网络。也就是说，生意的本质不是爱迪生的电灯泡，而是他的电网系统。

人们之所以意识不到网络营销的价值，是因为网络营销是虚拟

的、看不见摸不着的，而非触手可及的物质，你用眼睛是看不到它的。这是真正属于信息时代的模式，你只睁开眼睛是没有用的，你需要打开自己的心才能看到它。这个商机可没有金色的拱门来迎接你，也没有漂亮美人鱼来召唤你。所以，虽然网络营销已经在全球迅速发展起来，但大多数人还是对它视而不见。

像通用汽车、通用电气之类的企业都属于工业时代的企业，麦当劳、赛百味、UPS快递、哈德瓦公司等都属于从工业时代向信息时代过渡的企业。而网络营销则是信息时代的生意模式，因为它关心的不再是原材料、厂房和员工，而是纯粹的信息。

你可能会认为一名网络营销员就是展示和推销产品。但其实不是，他们的工作是传递信息、讲故事和建网络。

第13章 资产五：可复制、升级的 生意模式

关于网络营销还有重要的一点会让你感到意外：这个行业并不是属于那些销售天才的。我曾在前面承诺过要约翰来阐述这一点，现在就让我们一起洗耳恭听吧！

罗伯特：约翰，你是不是认为在网络营销做得最成功的不一定是那些具有销售天赋的人？

约翰：对，我不但同意这一点，而且我认为那些有销售天赋的人反而不能在这个领域获得成功。他们进入这个行业首先要做的，其实就是忘掉他们以前所知道的一切。

我见过的那些最成功的网络营销员都是教练、大妈、牧师或老师一类的人。他们都善于讲故事，乐于帮助他人。网络营销需要你去分享信息和个人故事，而不是强买强卖。你必须关心你邀请进入该行业的人，为他们的成功而努力。

这是件好事，因为平均每二十个人中才会有一个具有销售天赋的人。

做好销售最重要的是你能做什么，而做好网络营销最重要的是你能让别人模仿你什么。

罗伯特：有时当我说这个行业不是推销商品时，许多人都表示怀疑，仿佛在说：“是，但这这不是有点咬文嚼字吗？销售和分享信息

只是表达方式不同而已嘛！”

约翰：不，这不是玩文字游戏，你也没有咬文嚼字。推销和网络营销最大的区别在于是否具有可复制性。

我会这样跟别人说：“如果你是一个顶级销售员，那么你还适合做销售；如果你做网络营销的话，你很可能会做砸。为什么会这样呢？因为虽然你可以推销出很多东西，但并不是每个人都可以做到这一点，他们无法模仿你的行为。也就是说你所做的事情不具有可复制性，这样你的网络就无法壮大，它很可能会夭折。”

罗伯特：因为网络已经被你扼杀在襁褓中。

约翰：对。这样的事情我见好几次了。我经常看到一些才华横溢、创造力过人的年轻人进入网络营销行业后碰壁。因为他们认为仅仅通过过人的天赋和出众的技能就可以获得成功，但其实这个行业里你能做什么并不重要，重要的是不但你能做而且还可以让别人跟着你做。

我还见过许多犯类似错误的公司。这些公司过于强调个人的销售能力，而忽视了让员工学会怎样让别人来模仿自己。让别人模仿自己才是关键，而不是成为顶级销售员。如果一家网络营销公司意识不到这一点，它就消弱了其事业发展的原动力——那些不断让身边的人模仿自己的人们。

罗伯特：这很有意思，因为刚才你说有的人试图发挥自己的聪明才智，你知道那说明什么吗？那说明他们使用的是S象限的人的思维方式。如果你生活在S象限，那么你当然应该尽可能地成为一个优秀、有创造力的人；但在B象限，这样做很可能会让你失败。

亨利·福特创造了一个庞大的工业帝国，让整个世界都发生了改变。但他并不是通过建立一个能培养工人超强能力的生意模式来实现

这一成就的。

其实他可以雇用一些技术过硬的手工业者来手工制造汽车的，那一定会是非常漂亮的汽车，也许他可以卖出好几百辆。但亨利·福特并没有选择这样做。与此相反，他设计了流水线模式，让每一个普通人都可以上手工作，从而实现汽车的大批量生产。

福特的想法体现的就是典型的B象限的思维方式。

约翰：我的说法跟你不一样，但是我们的意思是完全一致的。如果一个人想在网络营销领域获得成功的话，他就必须用这样的方式来思考问题。

回到我们之前的话题，网络营销最大的力量不在于你能做什么，而在于你让别人模仿什么。也就是说，你必须建立一个每个人都可以轻易复制的生意模式，为什么呢？因为你的目的就是要别人模仿你，这才能给你带来成功。

至于如何让别人模仿你，我们之后会继续讨论。这里我想跟你们聊一个术语——规模效应。

获得无限规模的信息化工具

约翰说可复制性是网络营销的秘密所在，其实另一种说法是，这种生意模式具有规模效应。一个具有规模效应的经济体就是指它能够以无限的规模运行。

这是能否成为一个成功企业家的关键。这个世界上有许多希望成为企业家的人。他们若想把生意做得很好，有一个前提，他们的企业必须控制在一定规模以内，这样他们才能亲自掌控企业运作的每一个环节。很少有人能设计出一种不需要自己直接参与就能够不断扩大和被复制的小型生意模式。

这就是雷·克罗克将麦当劳做得如此成功的秘密。他没有试图去寻找一支由才华横溢的餐厅老板组成的团队来经营他的连锁店，而是把所有的心思花在了餐厅运作模式的设计上。

这正是聪明的网络营销公司会做的事情。与其去招聘最优秀的演讲者、主持人和销售员，不如把产品的展示任务交给信息化工具来完成。当然，正如约翰所说的，这不可能在一夜之间完成。

约翰：在网络营销早期发展阶段，从业者们面临着一个非常棘手的问题，那就是虽然每个人都能学会作产品演讲，但不是每个人的演讲都可以达到很好的效果。也就是说，虽然在理论上每个人都可以在商界取得成功，但事实却并非如此。

早期的商界确实对人们的演讲技巧有很高的要求。可以说，学做生意很大程度上就是学习如何作好演讲。但就像不是每个人都可以成为优秀的销售员一样，不是每个人都可以作出专业的演讲，这一点极大地制约了人们生意技能的发展。

罗伯特：这就是为什么会有演讲工具的出现。

约翰：就是这个道理。几年前人们试图通过产品宣传册和销售簿来代替演讲，这两样东西也确实帮了大忙。这样一来，虽然不是每个人都可以成为演讲高手，但依靠产品宣传册和产品目录，他们还是可以很有前途的。但宣传册和产品目录毕竟还是没有真人演讲那样有感染力，难以引起消费者的兴趣。

但在过去的几十年里，演讲利用的工具发生了巨大的变化。信息技术的迅猛发展似乎又让人们站在了同一条起跑线上，CD、DVD和网络媒体等信息化工具已经可以成功地重现现场演讲的动态效果。

你把这本书命名为《富爸爸21世纪的生意》，我觉得很有意思。没错，虽然网络营销已经出现了几十年了，但最近几年它才真正发挥

出其潜力。之所以如此，原因很多，我们刚才所说的信息技术的发展也是原因之一。

今天，如果你创办自己的网络营销公司，你不需要成为一个熟练的演讲者。成为一个演讲者很可能还会影响你事业的发展，因为这是一个非常专业的技能，别人很难进行模仿。

无需把自己训练成一位专业的演讲者，你只需要利用好公司提供给你的信息化工具来帮你作演讲就行了。

此外，这些信息化工具都很廉价，一方面是因为其廉价符合公司的利益，另一方面也和技术的发展有关。

价格低、质量好的CD、DVD及网络上的音频、视频等演讲资料让网络营销民主化，并拥有了规模效应。这种生意模式也成长成为一种成千上万人都能加入其中并能实现自我完善的途径。

你知道这意味着什么吗？这意味着当你建立网络营销公司时，你在建立一笔具有潜在规模效应的资产。简而言之，你想让它有多大，它就可以有多大。

在我们讨论下一个问题之前，请让我再斗胆向约翰提一个问题。

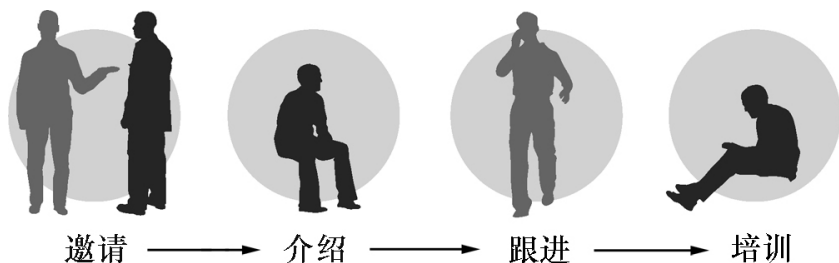
罗伯特：约翰，当人们听到“被模仿”这一点时，我经常听到一些怀疑者问道：“如果你不需要成为一名顶级网络营销员，而且你也不需要成为一名优秀的演讲者，那你还需要做什么？公司还需要你干什么？”

约翰：公司需要你的网络啊。这就是为什么这种生意模式被称为“网络营销”，这也是为什么公司需要你、还付钱给你。

作为一名网络营销员，你的工作就是与人沟通，请他们来体验这些让你爱不释手的產品，让他们来了解你所掌握的信息，并和他们保

持联系。然后，一旦他们决定加入这一行业后，你就要用自己的激情和经历去感染他们，帮助他们学习你已学会的东西。在这个过程中，你就要用到我们刚才提到过的信息化工具。这可以省掉你很多时间，你也不用亲自来承担这些培训任务。

你的工作就是和别人建立关系，与他们交谈，探索各种各样的可能性，去了解别人，让他们懂得这个行业到底是怎么（过程如下图所示）回事。



在这个过程中的某些环节上，工具会比你做得更好，比如说演讲，在一定程度上培训也是如此；但有一些环节是只有你能做的，那就是“与人的交往”。

一言以蔽之：在网络营销中，你不是信息而是传递信息的使者。

需要整天抱着一大堆产品样品、把自己的客厅当零售店用，或者需要把各种产品的特性和价格都记在脑子里的时代已经一去不复返。我们已经来到21世纪。在今天的网络营销业务中，这些工作都可以通过工具来实现。你要做的只剩下和人沟通、邀请他们加入。

顺便说一句，这并不意味着你不需要技能。你需要培养我们在第一种资产中提到的技能，即拥有自信的能力、承受被拒绝的能力、交流沟通的能力、讲故事的能力、关心他人的能力和指导他人的能力。

但这些能力是每个人都可以有的。如果你组织过足球队、家庭教师协会、象棋协会，参与过政治运动或教堂委员会、少年棒球联合

会，或组建过自己的乐队，那你就已经知道如何建立网络了。

你不需要去找高水平的销售员来加入你的网络，你只需要找到那些愿意学习基本生意技能、沟通技能，以及希望自己能成为有决策力的企业家或团队构建者的人就可以了。

这个世界上真正善于销售的人并不多，但几乎每个人都可以成为建立网络、指导他人和构建团队的高手。这意味着网络营销对你的街坊邻居们是完全适用的。这是一个可被复制、拥有无限规模效应的商业模式。如果你能将团队的人数从5个发展到50个，那你就有能力把它继续发展到500个、5000个，甚至更多。

领导这么多人，领导力是必不可少的。这就是我们下一章要讨论的问题。

第14章 资产六：无与伦比的领导力

当我刚刚进入到网络营销世界的时候，我听了很多演讲会，参加了很多活动。我发现在这些场合经常会有人站在台上鼓励大家去追求更高的人生价值。

当我听他们说自己是如何从当年的身无分文奋斗到如今的家财万贯时，我发现这个行业的人所做的事情正是我的富爸爸教我的：这个行业不仅让他们学习经商的原则，还把他們塑造为领导者。

虽然他们也经常谈到钱，但他们的最终目的还是在引导人们从自己的小世界里走出来，勇敢地战胜恐惧，执着地追求梦想。而他们要做到这一点，领导力是必不可少素质。虽然有些人张口闭口不离“梦想”、“陪家人的时间”、“自由”等这些老生常谈的词，但能够真正让他人行动起来、追求这些宏伟目标的人并不多。这就需要领导力。

所以说光靠背诵和重复一些套话是没用的。你一定要具备同他人进行深层次交流的能力。这是一种超越了语言的能力，这才是真正的领导力。

你可能会说领导能力已经包括在第一种资产（真实世界的生意教育）和第二种资产（个人发展的捷径）之中了。这也有道理，但由于领导力是一种很珍贵、很强大而且很难得的能力，它完全可以单独列为一种资产，作为一个专门的章节来阐述。

每一种生意技能都是你成功的重要元素，然而领导力是将这些元素凝聚起来的力量。只有领导力才能塑造出成功的企业。

直接和他人的灵魂交流

我是成长于20世纪五六十年代的人，而那个时代的肯尼迪总统是我见过的最优秀的演说家之一。当他在1961年向全国人民承诺“我们将在十年以内把人类送到月球”时，科学家们心里还完全没有底，这似乎是一个太大的承诺。但我们果然做到了。虽然在肯尼迪说出这句话以后不到3年他就被暗杀了，当时离承诺兑现的时间还剩下7年。但他的领导力是如此之强，以至于连死亡都无法阻止。所以，虽然我们的国家在那段岁月经历了各种挫折，总统被刺、深陷越战，以及从副总统继任总统到1968年尼克松上台这段时间内无休止的权力斗争，但最终怎样？

最终，我们在1969年实现了登月。没错，我们在不到十年的时间里做到了。

这就是领导力：靠自己的眼光，让看似不可能的事情成为现实。真正的领袖所向披靡。

在越南期间，我发现好的领导者并不是那些整天大呼小叫甚至依靠武力的人。即便是在战争最激烈的时候，我发现好的领导者也往往都是非常安静的人，他们能直接触碰到他人的灵魂。

伟大的领导者都很善于讲故事，他们能把他们看到的未来以生动的方式告诉别人，这样其他人仿佛也能看到。耶稣、佛陀、特蕾莎修女、甘地和穆罕默德都是如此。他们之所以是伟大的领导者，就是因为他们善于跟别人讲故事。

当今时代，金钱不会大量流向那些能够提供优质产品和服务的企业，而是会流向拥有优秀领导者的企业。如果一个企业不会讲故事，

那它就无法生存，不管它有多少库存产品。我发现许多企业之所以处境艰难，往往是因为它们的领导者不善于向别人表达企业的愿景。也就是说，这位领导者不会讲故事。他们也许智商很高，但沟通能力不足。

B象限所需要的领导力和E象限、S象限所需要的管理能力截然不同。别误会，管理能力当然也是很重要的，但它和领导力完全是两回事。经理不一定能成为领导者，同样，领导者也不一定能成为经理。

我遇见过许多S象限的专业人士或小企业主，他们很想把自己的生意做大，但总是无法实现。很重要的一个原因就是因为他们缺少领导力。没人愿意追随他们，员工不信任他们，也无法被他们激励。我还遇见过许多中层管理者，他们之所以无法爬到高层，同样是因为沟通能力不足。这个世界有许多找不到自己真爱的孤独的人，因为他们无法让别人知道他们其实是多么好的人。

沟通能影响到我们生活的方方面面，这也是网络营销要教会人们的首要技能。

网络营销领域的领导者们往往把自己形容成是“靠讲故事赚大钱的人”。可以说他们是那些会讲故事的人中收入最高的人，而原因就是因为他们们的故事讲得好。

当我参加网络营销培训时，我总能遇到一些白手起家、干得非常成功的企业家。他们许多人都是很好的老师，因为他们用自己的经历来教育别人，而不是生搬理论。在一场场的研讨会上，每当听到他们直白地讲述真实商场上的生存法则时，我总会会意地点头。

研讨会之后，我一般都会找授课者聊天。在聊天的过程中我发现他们都是收入极高的人。他们的收入不仅来自他们的生意，还来自投资。有些人的收入甚至比美国顶级CEO的收入还要高。

其中给我留下更深印象的是，虽然他们已经很富有，完全不用靠组织这些培训来赚钱，但他们对培训工作充满了热情，他们愿意帮助更多的人获得成功。

我逐渐意识到：网络营销是建立在领导者帮助他人获得成功的基础之上，而传统企业则是建立在提拔极少数人、让大多数人满足于拿死工资的基础之上。这些网络营销授课者们绝不会说：“如果你不好好表现，你就会失去工作。”他们只会说：“让我来帮你做得更好，只要你愿意学，我就愿意教，我们是一个团队。”

一种特殊的领导力

许多人都有成为领导者的潜质，只是这些潜质没有被开发出来而已。他们没有发挥这些潜质的机会。我的富爸爸就明白这一点。他之所以鼓励我加入海军陆战队，然后又支持我上战场，很重要的一个原因就是培养我的领导力。

你不用去海军陆战队也可以通过网络营销来实现这一点。网络营销所培养的并不是一般的领导力，而是一种特殊的领导力。

军队培养的是能够号召同胞们保卫祖国的领导者；传统商场培养的是能够建立团队、打败竞争者的领导者；网络营销培养的是善为人师、能够感染他人的领导者，他们让他人分享自己的梦想，并朝着共同的梦想努力。

所以，网络营销中的领导者们不需要战胜敌人，也不需要打败竞争者，他们只是鼓舞人们去追求这个世界赋予我们的财富，这不会伤害到任何人。

培养人们的领导力是网络营销一个独特的内在属性。当然，你会说你在其他领域也可以培养领导力。不管是在军队、政府还是在传统企业，每一个行业都能出好领导。但其实真正具有领导力的人是非常

少的，除非是在网络营销行业内。

为什么呢？约翰在这个问题上很有见地。

约翰：网络营销很特别的一点就是，它为一个完全由自愿者组成的团队在薪酬方面提供了一个广阔的发展空间。

在网络营销行业内你会发现没有任何人需要打卡，甚至他们都不用上班。作为一名网络营销员，没有人被雇用，也没有人被解雇，一切都是基于自愿。没有人告诉你应该干什么，也没有人对你发号施令。

为什么会这样？是什么驱动着这台“机器”运转？答案就是：领导力。

而且，你在网络营销行业锻炼出来的领导力还能够应用到生活的其他方面。

领导者必须具备的素质

传统学校把你训练成一个好员工，他们只关注一点：你的心智能力。只要你能解出方程、能通过考试，你就被认为是一个能够肩负重任的聪明人。

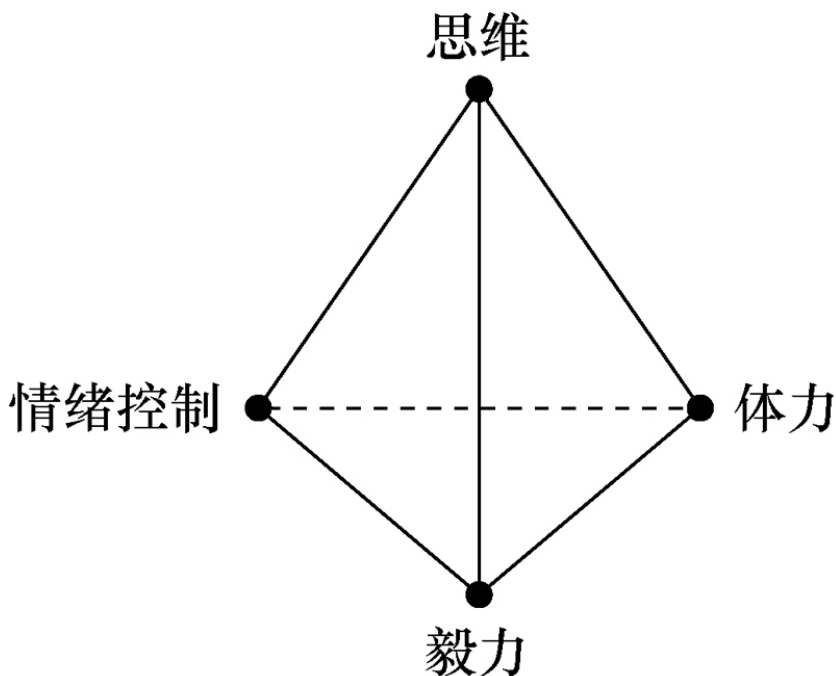
这很可笑。

我今天之所以能够成为一名成功的企业家，主要是得益于我在海军陆战队接受的训练。因为军校不仅关注你的思考能力，还关注你的情绪控制能力、体力和毅力，让你能够面对极端恶劣的环境。

我虽然具有在越南驾驶直升机的能力，但如果我没有过人的毅力是无法实现顺利飞行的。一旦内心变得不够坚强，恐惧就会占据我的内心，我在机舱的动作就会变得僵硬。正是在思维、情绪控制、体力

和毅力四个方面的协同作用下，我才能完成各项任务。

这也让我懂得了成为商场上的领导所需要的素质，其实同样还是这四点：思维、毅力、体力和情绪控制。



如果你无法做到这四点，你将注定失败；如果你不能在你的员工身上发展这四种能力，从而让他们也成为高效的领导者，你也注定会失败；就这么简单。

在军校你还能学到另一点：既然已经站在一支队伍的最前面，你就不要太在意别人对你的看法。没错，每个人都想让别人喜欢他，但要成为一名伟大的领导者，你必须善于划定边界，监督员工行为，并在必要的时候纠正他们的错误，有时你还要批评他们。相信我，你必须这样做，无法逃避。只有这样，你才能创造出一个优秀的团队：一个懂得你的预期，知道什么是你能够容忍、什么是你不能容忍的团队。

第15章 资产七：创造财富的机制

托马斯·杰斐逊和约翰·亚当斯是《独立宣言》三位签署人中的两位。他们是终身的好朋友，虽然他们的友谊并不是建立在他们的共同点之上。因为他们俩的性格完全相反，一度还成了政治死敌，在许多问题上针锋相对。曾经有好多年，我们的第二任总统和第三任总统之间是不说话的，但在晚年他们还是和解了。他们两人之间长期的通信也成为美国文学的瑰宝之一。

他们甚至是在同一天去世的，1826年7月4日。五十年前的这天正是他们俩和富兰克林一起签署了他们起草的《独立宣言》。

如果关于这两个人还有鲜为人知的事情，那就是他们同财富的关系。

杰斐逊是典型的弗吉尼亚贵族地主，拥有几千英亩的土地。而亚当斯是一个来自马萨诸塞州穷人家庭的律师，大半辈子都是在穷困潦倒中度过。但在他们俩去世的时候，亚当斯拥有10万美元的存款，而杰斐逊却欠下了10万美元的债。

杰斐逊本来不缺金钱和财产，只不过他把这些财富都挥霍掉了。亚当斯虽然没什么钱，但他生活节俭，并掌握了积累财富的方法。

我写这本书的一个重要目的，就是让你知道金钱和财富的差别。为什么那些中了百万美元大奖的人往往会在三年内破产？因为他们的钱是从天而降的，他们不懂得什么是财富。

财富和金钱完全是两码事。财富不是按照你的收入计算的，而是

根据时间来衡量。比如说，如果我的存款和支票合起来有1000美元，而我每天的开销是100美元，那么我的财富就是10天。也就是说，财富是指能够支撑我未来时间的一种能力。你可以问一下自己：“如果我从今天开始不工作了，在经济上我可以维持多少天？”你的答案就是你目前的财务状况。

其实，我们还可以对这个概念做一个扩展。说得更确切些，财富是你今天的生活质量与你以这种质量能维持的天数之和。

富人之所以变得越来越富，是因为他们赚钱的方式与穷人不同。他们不会想如何挣工资，而是想着如何创造自己的财富。这两者有天壤之别。

网络营销最有价值的地方就在于：它是一台人们创造财富的引擎。虽然大多数人看到它时都没有发现这一价值。

我获得财务自由的四步法则

我和金很早就可以退休了，我们不需要政府帮助，也没有买股票或共同基金。为什么不买股票或共同基金？因为我们认为这种投资风险太大了。在我看来，共同基金是风险最大的投资途径之一。

我和金是通过四步法则来实现年轻退休的。我们总共只花了九年的时间就一无所有的窘境到了可以无忧无虑退休的富足，完全不依靠在证券市场或基金市场的运气。这四步分别是：

- (1) 办企业；
- (2) 追加投资；
- (3) 投资房产；
- (4) 利用资产享受生活。

让我们来一个一个地分析。

1. 办企业

办企业能给你带来巨大的资金回报。此外，美国的税法倾向于保护那些在B象限中赚钱的人，惩罚那些在E象限里挣钱的人。

企业就像个孩子，它的成长是需要时间的。有的企业需要的时间会短些，有的会长一些。但一般说来，一个企业需要五年的时间才能成长起来。

2. 追加投资

这一步要求你不能把企业的收入马上就用在享受生活上。许多第一次做网络营销的人都会犯这个错误。当他们发现新的生意模式已经可以给他们带来收入的时候，就马上扩大自己的生活开支——买车、买更大的房子、进行奢华的旅行，等等。

他们为什么会选择这样做？因为他们没有远见。我看过一些智商高、见识广的人也做过这样的傻事。他们这样做只有一个原因，那就是他们还在呼吸着E象限的空气，用E象限的方式思考问题，过着E象限的生活。如果你想创造财富，你必须从左边的两个象限中全身而退，完全按照B象限和I象限中人们的思维方式来思考问题。

首先，你要坚持你白天的工作。你不应该马上辞掉工作来做网络营销，否则你只是把网络营销当做一份新工作而已。这样，你是无法创造财富的。与此相反，一旦新的生意模式已经给你带来经济效益，你应当开始第二步，把这些钱作为追加投资，重新投入到企业中，这样企业才能继续发展。

“但是我不喜欢我白天的工作，我讨厌在那里工作。难道这不是最重要的吗？我已经厌倦了当员工的生活！”

你说的有道理，你希望通过辞掉工作逃离E象限。也许你恨透了自己的工作。当然，你也可能像许多专业人士一样很喜欢自己的工作，只是不想每个星期工作五六十个小时而已。不管你们的理由是什么，事实就是这样：如果你把新的商业模式带来的收入都用来享受生活，那你就不是在创办企业。这样看来你只是换了一个工作而已。

一个真正的企业家永远不会停止对自己企业追加投资。之所以那么多人办不好企业，就是因为他们没有对企业进行持续的追加投资。

那么，网络营销是不是也是如此？

约翰：传统企业会把追加投资用来修建新的仓库、在全国范围做广告、开发新的生产线或开拓新的销售渠道。但作为一名网络营销员，你根本不用把钱投在这些项目上。因为网络营销本身就会帮你完成在这些项目上的投资。

那你的追加投资应该投到哪里？当然存在一些聪明的投资方式：你可以把追加投资投在培训和继续教育上，或投在其他城市营销网络的发展上，或投到能够帮助网络营销业务发展的教育工具和资源上。

总体说来，在网络营销行业，最主要的投资不是资金，而是时间和精力投入。

也就是说，你可以用网络营销给你带来的收入来积累自己的财富。注意，我说的是积累，而不是消费。

不要犯那些我在其他人身上经常看到的错误，比如说用自己的佣金来享受更豪华的车、更大的房子或更奢侈的生活。不要这样白白地把你的财富挥霍掉。

充满崇敬地对待自己的财富，把它用来投资。

3. 投资房产

当你的企业给你带来的收入越来越多的时候，你可以考虑用剩余的资金买房产。

你可能会注意到，除了房产你还面临着很多选择，比如买共同基金、股票或其他纸资产。虽然这是最便捷的投资方式（你只需要买进就可以了），但这也是风险最大的投资方式。你的收入是按照资本收益率来纳税，如果你没有相关的金融知识是很难掌握投资要领的。我们的目的是通过投资来创造出能够给你带来持续收入的资产。实现这一点的途径有很多，我最推崇的是买房产，原因主要有以下两个：

第一，我们的税法对投资房产的人有政策倾斜；

第二，有了房产银行会更愿意贷款给你。

但如果你跟银行经理说你的贷款期限为30年，利率为6.5%，然后说你要用这笔钱来买股票或共同基金，那他们一定会笑掉大牙的。

有的人问我：“如果我的收入连房租都交不起，你要我怎么买房产啊？”是啊，你手头上没有可支配资金当然是买不起的，这就是为什么我说要先有自己的企业，追加投资，然后才会有结余的钱来进行这项投资。

请允许我再对“投资房产”做一个解释，因为许多人没有理解我的意思。大多数人会认为买房产的目的就是低价买入后高价卖出（有的人一看房价涨了就会卖出去，有的人会更有耐心一些）。这样理解就大错特错了。这就像把奶牛宰了卖肉一样。你应该让你的奶牛好好地活着，然后卖它产的奶。

买房产的目的不是卖掉它们，而是把它们变为能给你持续带来收入的资产。

要学会这一点并不容易，这需要时间、教育、经验和资金。就像学习其他新事物一样，你很难做到不犯任何错误，而且在房地产界犯

下的错误（特别是在房产管理上）往往会让你付出高昂的代价。所以说，除非你已经拥有来自B象限企业带来的稳定收入和税收上的优惠政策，否则投资房产对你来说风险太大、回报太慢。

许多人之所以无法通过房产来变得富有是因为他们没有足够的资金。在房地产领域的投资往往都是大手笔的交易，如果你没有足够的资金，你得到的交易机会往往都是有钱人放弃的。现在之所以有那么多寻找“零投入”投资机会的人，就是因为他们没有投资资金！除非你既有经验又有资金，否则这些所谓的“零投入”投资机会会让你输得很惨。

4. 利用资产享受生活

许多年来，即使在我们已经有很强的消费能力以后，我和金还是住在那间小房子里，每月付400美元的按揭，开着再普通不过的汽车。与此同时，我们把节省下来的钱全部投资到我们的企业和房产上。

现在我们的房子很大，我们有六辆高档汽车。但这房子和车都不是我们买的，是我们的资产帮我们买的。我们只是享受这些东西而已。

当我说“享受”二字时，我并不是说去买那些非常奢侈的东西。我指的是“你需要而且喜欢”的东西，是比“必需品”更进一步的东西。

比如说，假如有个人为了生活而在一个他很不喜欢的岗位上工作。如果你说，“嘿，你既然这么不喜欢现在的工作，为什么不辞职？”你猜他会怎么回答你？

“我也想啊，但是我没有这个福分啊。”

没错，对大多数人来说，他们认为“享受”的福分就是不用工作。怎样你才能不用工作？同样的道理，你应当让你的企业或房产来为你

买下这个“福分”。而要实现这一点，你首先要建立这种能为你带来“福分”的资产。

明白这是怎么回事了吗？

你用自己的工资是永远买不起这些“福分”的。你只能用自己的工资来建立资产，不管你的资产是企业还是房产。一旦这些资产形成了一定规模，它们就会为你买来数不尽的“福分”。

下面我们就来谈一谈梦想。

第16章 资产八：追求梦想，实现梦想

网络营销的另一个有价值的地方就在于其对追求梦想的强调。注意，我这里说的不是“做梦”，而是“追梦”。它不仅希望你拥有梦想，还希望你把梦想变为现实。

此外，它鼓励你拥有宏伟的梦想。在我关注网络营销以后，我身上发生的最大的变化就是我拥有了比以前更大的梦想。

传统企业并不希望自己的员工有宏伟的梦想。适中的梦想更有利于传统企业的运作，比如你梦想的是夏天能有个短假，有自己的爱好，周末下午能打场高尔夫球，等等。

我并不是说这种小小的追求不好。我想说的是，这只能算是过小日子。

在我成长的过程中我经常听父母说“这个东西我们买不起”之类的话，但我的富爸爸要求我和他的儿子不能说这样的话，而是让我们问自己“我怎样才能买得起”。

这两句话虽然看上去差别不大，但它们所体现的却是截然不同的理念。如果你能在思想上选择后者，加上经验的积累、人生选择的增多，假以时日，你一定会过上完全不同的生活。

如果你习惯性地问自己“我怎样才能买得起”，你就是在让自己的梦想变得越来越宏大。不仅如此，你还相信这些梦想是可以实现的。

但如果你说“我买不起”，你就像是往自己理想的蜡烛上浇了一盆凉水一样。这个世界上已经有太多人试图扼杀你的梦想。虽然有的人是出于好意，但出自他们口中的那些话却是梦想的杀手，比如说：

“你肯定做不到。”

“那风险太大，你知道有多少人摔倒在这上面吗？”

“别傻了，你哪想来的馊主意？”

“如果这个想法真行的话，你不觉得早就有人试过了吗？”

“哦，那个，我几年前就试过了，让我来告诉你为什么没有可行性。”

以上这些都是扼杀梦想的话，而且我发现一个很有意思的事情，那就是说这些话的人往往就是已经放弃了自己梦想的人。

我和金曾经身无分文，但是我们向对方承诺：我们会成为百万富翁，我们会住上大房子。现在看来，这些梦想我们都已经实现了，我们很喜欢现在的房子。但我想说的是，其实房子并不重要，我们有买房子的钱也不重要，最重要的是在这个过程中我们变成了怎样的人。

你只有通过不断努力、不断学习，尽全力发展个人能力，最后奋斗到能买得起房子。但在这个过程中，自我的成长才是你最大的收获。

我的富爸爸常常告诉我：“那些没有鸿鹄之志的人，往往一辈子都是一个小人物。”

每个人都有自己的梦想，但每个人的梦想都不相同。我的富爸爸曾总结出五类不同的梦想者：

（1）梦想回到从前的人；

- (2) 没有远大梦想的人；
- (3) 实现梦想之后生活变得乏味的人；
- (4) 有远大梦想却没有实现梦想的计划并最终一事无成的人；
- (5) 有梦想，能够实现梦想，然后又确立更大梦想的人。

梦想回到从前的人

这些人相信他们最大的成就都是过去取得的。他们经常会得意地跟你谈起他们那些年在大学、军队、高中足球队的日子，或伴随他们农场的发展所取得的辉煌事迹。但如果说起未来，他们大概只会摇摇头说道：“哎，这个世界变得越来越糟。”

那些梦想回到过去的人，他们的生命其实已经结束了。他们的身体还活着，但是他们的灵魂已经死去，唯一能让他们活过来的办法就是让时光倒流。

没有远大梦想的人

有的人只敢拥有很小的梦，因为这些梦都很容易实现，而且这是让他们保有自信的唯一途径。可让人感到讽刺的是，虽然他们知道实现这些梦想很简单，但他们往往会选择不去实现。为什么？没有人知道。可能是因为如果把这些梦想实现了，生活就更没有奔头了，他们可不愿意在实现了小梦想后再拥有一个更大的梦想。

也就是说，他们宁可过自己的小日子也不愿意承担过得潇洒一些的风险。你经常会听到有些人在年迈的时候说：“我那些年本应该做那件事的，我只是一直没有去做。”

我曾问过一个朋友：“如果全世界的钱都是你的，你最想做的事情是什么？”

他回答说：“我最想做的是飞到加州去看望我的姐姐。我有整整14年没有见过她了。我太想看到她了，特别是趁着她孩子还小的时候。这就算是我最梦想的假期了。”

当时，去加州他只需要花费500美元。我指出了这一点，并追问他难道连这点钱都没有吗。他告诉我说：“我肯定会去的，只是现在手头上事情太多了。”其实说白了，他喜欢把自己的“梦想假期”当做一个美好的白日梦，而不是从梦中醒来去实现它。

我的富爸爸告诉我，这些梦想家往往是很危险的人。他说：“这些人像乌龟一样活着。它们躲在自己安静而舒适的小空间里。如果你敲敲它的壳或往里看一看，它很可能会冲出来咬你一口。”

最后的结论就是，让这些“乌龟”继续做他们的美梦吧。他们大多数人将毫无建树，但是对他们来说这也挺好。

实现梦想之后生活变得乏味的人

我有一个朋友曾对我说：“二十年前，我希望成为医生，然后我就真成了医生。当时我很喜欢这一职业，但现在我觉得了无生趣，感觉像是少了什么东西似的。”

乏味意味着你需要确立新的梦想了。我的富爸爸告诉我：“有许多手工业者都梦想能回到高中那会儿，但问题是他们已经离开学校很久了，其实他们应该选择开始新的人生旅程。”

有远大梦想却没有实现梦想的计划并最终一事无成的人

我们生活中应该都见过这类人，他经常说：“我已经取得了重大突破，让我来告诉你我的新计划。”“这一次情况完全不同。”“我要开始新的生活了！”“我要开始努力工作、还清账单，开始投资。”“我刚听说有个公司来我们市里找我这样的人，说不定这是我翻身的机

会。”

我的富爸爸说：“这一类人想做成的事情很多，但他们总是试图以个人的力量完成这些事情。他们敢于梦想和制订计划的习惯是没有问题的，但其实他们应该找一个团队来帮助他们实现梦想。”

有梦想，能够实现梦想，然后又确立更大的梦想的人

我想我们大多数人都想成为这样的人。至少我想成为这样的人，你呢？

我的富爸爸说：“大人有大志，小人有小志，如果你想改变自己，先改变自己梦想的大小。”

你们都知道，我经历过破产，倾家荡产式的破产，和我的新娘住在汽车里。我知道那种滋味，但是破产只是暂时的。贫穷则不是，贫穷是一种心态。你可以破产，但仍然可以保持内心的富有，拥有富人的志向、富人的勇气和富人的决心。拥有梦想是不花钱的，就算你的梦想无比宏伟也用不着你花钱。不管你现在的财务状况有多么糟糕，你都不会因此而变得贫穷，能让你变得贫穷的唯一途径是放弃自己的梦想。

网络营销这种生活方式一个显著的特点是，你的梦想不是在40年后才能实现，也不是几个星期或是在某个周日的下午才能实现。当你开始建立自己的网络营销业务后，你就开始实现自己的梦想了，起初只是一点一点地实现。

你要改变自己的心态，从以前的“我不能”变为“我能”，从“受环境的摆布”变为“成为命运的主人”，从奴役走向自由。

梭罗对这种生活进行过深入思考，在《瓦尔登湖》一书中他给出了自己思考的结论：“我通过自己的经验认识到，如果一个人充满信

心地朝着自己的梦想前进，勇于去过自己想过的生活，那他一定会获得意想不到的成功。”

这句话说得太好了！

第17章 一个女性占优势的行业

(1)

到目前为止，你们已经听我好几次谈起我的妻子金。你们已经知道了我们是如何相遇的，我是如何追求她的，我们早期经历的艰难境遇，我们的目标和实现目标的策略，以及我们现在的生活。在结束这本书之前我们想让你们直接听一听她自己是怎么说的。

——罗伯特·清崎

关于网络营销及其为你带来的多种资产，罗伯特已经跟你们说了很多了。我想跟你们分享另一点：网络营销对女性来说是一种非常好的生意模式。

当你第一次看到一个网络营销团体时，你肯定会在其基本数据上发现一个非常显著的特征：女性成员几乎是男性成员的4倍。

我没有开玩笑。根据网络营销协会的数据显示，在美国，网络营销的从业人员大概有1500万人，而其中约88%为女性。虽然该协会没有提供该行业在全世界6200万人中的性别比例，但我想它和美国的比例不会有太大的出入。

为什么会这样？从历史上看来，大多数家庭都是把网络营销当做兼职来经营。对于那些以男性为主要劳动力的家庭来说，只有女性能在家利用闲暇时间做一些事情了。

此外，网络营销本身就是一个以家庭为基础的行业，这意味着建立营销网络和在家带孩子一点都不矛盾。

但是除了现实原因和历史原因之外，还有其他原因导致这一现象发生。

网络营销本质上是一个关于人与人之间关系的生意模式。正如罗伯特所说，它关注的不是销售，而是如何建立联系。在这个行业内最重要的是如何同他人建立联系，通过指导与培训来吸引和影响他人。建立营销网络的过程不太像一个吸引消费群体的过程，而更像是一个建立社区的过程。

作为网络营销业务的发起者，你必须要支持、指导并培养自己网络中的人，而这种互动关系正是女性所擅长的。

当然，这并不是说男性就做不好网络营销。每天都有成千上万的男性在这个领域证明了自己。但相对来说，这是一个女性占优势的行业。

女性需要什么

女性能在这个行业占优势是一件好事，因为今天的女性尤其需要学会如何创造自己的财富。

几年前有一位女记者激动地对我说：“作为女性，我们应该在经济上获得自主权，而不能依靠别人来帮助我们实现这一点。”

聊了一会我才知道她为什么会这么慷慨激昂。原来那时她54岁的母亲刚刚离婚，不得不搬来和她一起住。而离婚后母亲一无所有，她现在不但要养活自己还得养活母亲。

母亲的遭遇对她影响很大，但更让她意识到问题严重性的是，当她仔细分析母女俩的经济来源时发现，如果她因为某种原因而没有工资的话，她的全部存款只有可怜的7000美元。

对于一个两口之家，7000美元是维持不了多久的。她和母亲离一

贫如洗甚至无家可归并不远。难怪她在说起女性应当掌握经济自主权时是那么激动。

庆幸我没有落到和这位女记者一样的处境。不管经济形势变得多糟糕，我和罗伯特这辈子都不需要担心没有足够的钱过日子。

虽然我没有任何经济压力，但我也和这位女记者一样希望女性能获得经济上的独立。

网络营销在方法论上对于男性和女性都是一样的，但是女性建立营销网络的动机却和男性不尽相同。

我们现在的生活和上一代人的生活相比已经有所改善，但实际上变化真的有那么大吗？看到以下数据也许会让你吃惊，这也是女性应该加入到这场被称为“创造财富”的游戏中的原因。

1. 数据

关于女性和财富的数据非常有震撼力，以下我给出的是美国的数据，但其实在世界上其他国家情况也很相近，至少趋势是相同的。

- 50岁以上的妇女中有47%的人为单身。也就是说她们必须完全对自己的经济负责。

- 女性的退休收入比男性少。因为为了照顾家人，她们离开工作岗位的平均时间为14.7年，而男性只有1.6年；除了工龄上的劣势，女性的基本工资也比男性低，以致女性最后的退休收入只有男性的1/4。（美国女性与退休研究中心，NCWRR）

- 女性的平均年龄要比男性长7~10年（安·雷特里希，2000年6月12日），这意味着她们需要额外考虑这些年的经济支出。那些婴儿潮期间出生的女性，她们的寿命会比配偶平均高出15~20年。

- 贫困老年人中，75%为女性。（晨星公司）
- 每10个女性中有7个人会经历贫困状态。

这些数据能告诉我们什么？它告诉我们许多女性都不知道如何在经济上照顾好自己，特别是在年纪大了以后。作为女性，我们把大半辈子时间都奉献给了家庭，但到头来我们却连自己都照顾不好。

2. 避免依赖

你结婚当然不是为了离婚，就像你开始干一份工作并不会想着自己有一天会被解雇一样。但这些不幸的事情会经常发生的，特别是在如今这个年代。

女同胞们，如果你们试图把自己经济上的未来寄托在你的丈夫、老板或其他人身上，请你再好好想一想。他们可不会一直帮助你。很多时候，我们只有亲身经历人生挫折后才知道我们是多么地依赖外界。

3. 没有“玻璃天花板”⁽²⁾

2009年以后，公司的员工们要面对的挑战很多。但有一个挑战是专为女性准备的，那就是臭名昭著的“玻璃天花板”。

没错，的确是这样。即便是在当今这个时代，女性在公司等级阶梯上只能爬到一个特定的高度。而对于一位超过50岁的女性来说，要想重新进入公司就业比登天还难。

在网络营销的世界里给女性设置“玻璃天花板”被认为是一件荒唐的事。你的网络营销公司根本不在乎你是男性还是女性，不在乎你是黑人还是白人，不在乎你是大学毕业生还是高中辍学生。公司只在乎你是否在努力而高效地建立自己的网络，正如我已指出的，在做这件事情的女性是男性的4倍。

最重要的是你的技能、教育和经验。在网络营销的世界里，女性的发展没有任何限制和屏障，不管这种屏障是以“玻璃天花板”的形式还是以其他形式出现。

4. 没有收入限制

由于职场上存在男女工资差异和针对女性的“玻璃天花板”，所以女性能挣到的钱往往很有限。研究显示，具有同样教育和工作经历的男性每赚1美元，女性只能赚74美分。

但在网络营销领域是没有这个收入限制的。不管你是男是女，你都可以通过营销网络的构建得到巨大的资金回报。

5. 增强自尊

我个人认为网络营销最大的一个好处，以及女性都愿意加入这个行业的原因，就是它能给人带来自尊感。女性的自尊心直接和她的收入相关，这一点不奇怪。在经济生活上依赖他人会严重地侵蚀一个人的自我价值感。在对外界严重依赖的情况下，你会做很多你本来不愿意做的事情。

我认识一些女性，当她们实现经济独立后，自尊心马上会比以前强多了。随着自尊的恢复，她同身边人的关系也会得到改善。自尊心能带来更大的成功，最终带来最大的馈赠——自由。

6. 掌控时间

当谈到女性创业的问题，一个最大的障碍就是时间。这也是女性跟男性相比存在的一个很大的劣势。尤其是对于那些要照顾孩子的女性来说更是如此。我常听许多女性抱怨说：“我下班回家后需要做饭、辅导孩子的功课、洗碗，等每个人都上床睡觉后我才有自由，但这时我已经筋疲力尽。”

但作为一名网络营销员，你完全可以掌控自己的时间。对于这份工作你既可以兼职做也可以全职来做，而且你还可以通过电脑或电话在家工作，在晚上，在周末，任何地点、任何时间都可以。你甚至可以一边旅行一边工作，如果你受环境和日程安排限制的话，你还可以利用半个小时的零碎时间来工作。

创造财富的必要性

以上六个原因已经证明了女性学习创造财富的紧迫性。通过数据我们不难看出女性的地位在不同时代的状况。对女性而言，改善自己的生活已经不再是一种愿望，而应当是刻不容缓的任务。在经济上依靠别人就像扔骰子一样不可靠，虽然你最后也可能获得幸福，但其中的风险不言而喻。

女性一直以来就在为改变“玻璃天花板”和收入限制而努力。在网络营销公司你就不用再面对这些烦恼，不仅如此，你还能得到两个最重要的礼物，一个是更大的自我价值感，一个是更多的自由时间。这两样不正是你长期以来苦苦追求的吗？

但是，虽然罗列了这么多理由，我不知道哪个理由对你最有说服力。因为你不是一个抽象化的女性，你就是你，建立营销网络最有力的理由只有你自己知道。

创造财富，享受过程

对你来说，不管最有说服力的理由是哪一条，你都要记住一点：当你做网络营销时，快乐始终是最重要的。

每个月能多赚100美元、1000美元甚至10000美元，告别依赖他人的生活，拥有属于自己的时间，是一件非常美好的事情。但如果你不能从中得到快乐的话，你的生活最终又会变得跟打工一样乏味。简

而言之，你要对自己做的事情充满激情，你动力的缺失最终会体现在你的银行账户上。

这就是为什么在各种网络营销模式中，我最喜欢聚会营销模式。这种模式以家庭聚会为基础，最适合想着手做网络营销的女性。利用聚会营销，你不但可以舒舒服服地在家和亲人与朋友共同度过美好的时光，还可以建立一个可以带来巨大财富与无穷乐趣的社交圈。

关于聚会营销还有一点很有趣，那就是即便是在经济动荡的时期，这种模式仍然可以保持良好的发展态势。这也是人们把网络营销看做是一股推动经济发展的强大动力的原因。诸如福维克（JAFRA化妆品）、玫琳凯、特百惠、Scentsy、Partylite、Stampin' Up、Jewels by Park Lane、the Longaberger Company和Southern Living at Home等公司都是全球年销售额在1亿美元以上的网络营销公司。

根据2009年《网络营销新闻》的报道，一家采用聚会营销模式销售特色食品的网络营销公司，2008年在销售业绩上依然实现了5%的增长。另一家采用聚会模式的网络营销公司——Pampered Chef公司（2002年被亿万富翁沃伦·巴菲特收购）同时期公司员工数增加了5%。

这说明了什么？这说明采用聚会营销模式的网络营销公司给那些想获得财务自由的女性们提供了一个低风险、高回报的机会。不管是每天待在家里但希望创业的家庭主妇，还是想增加自己收入的职场女性，抑或是想赚些外快的大学生，我都向你们推荐这种模式。每个想既能赚钱又能找乐子的女性都不要放过这个机会。

什么对你最重要

在我们第一次约会时，罗伯特就问我“你这辈子想做什么”。我告诉他，我希望有一天能有自己的公司。他回答说：“我会帮助你实现

这个梦想。”结果不到一个月，我们就一起开了一家属于自己的公司。

但后来他又开始问我一些更大的、关乎心灵的问题，比如我活着的意义是什么。当时还是20世纪80年代，人们都还在争当工作狂。到了90年代，人们才开始更加审慎地看待自己的生活，并提出了一些更具有实质性的问题。但9·11事件发生之后，人们才开始反思：“天啊，等等，我每天奔波到底是为了什么？我每天到底做了什么？我到底将走向何方？”

我总是听女同胞们说她们没有时间在家里做这些事情。我跟她们说：“要想把事情做成功，最为关键的是你要审视自己的生活，认真地审视，然后问自己‘生活中哪些有意义的事情是我一定要做的’。”

你一定要弄清楚：你努力办企业、赚钱，然后用这些钱来积累能够终身享用的财富，到底是为了什么？如果没弄清这个原因，你是无法成功的。

每个人对自由的定义都不同，每个人对成功的定义也不尽相同。数字这个概念过于抽象，不管是5000美元还是100万美元，本身并没有什么意义，意义都是你在生活中赋予它们的。

刚结婚时，我和罗伯特都对开公司充满激情，我们不想让别人对我们发号施令，我们要自己决定自己的财富命运。这一点对我们非常重要，为了实现这一点我们愿意面对任何困难。

但实现这个目标是需要时间的，真的，我们差不多花了将近十年的时间。

有时，没有工资收入会给我们带来巨大的压力。许多朋友都说我们疯了，劝我们赶紧找一份有固定工资的稳定工作，但那绝对不是我们想要的。

最后我们决定采取一些应急措施，罗伯特开始出去教课，我则去一个开服装厂的朋友那儿帮她做营销。后来我去发廊搭起一个简易的小柜台就开始推销产品。我没有固定的工资，只有销售提成，而且说实话，我的提成少得可怜。但这些零活还是帮助我们渡过了难关。

我也学到了成为一名企业家最关键的一点：你要勇敢地走出去，让事情变成现实。只有当你知道什么是对你真正重要的事情，并明白只有你能实现它的时候，你才会有足够的动力迈出这勇敢的一步。

(1) 本章由金·清崎以其女性独有的视角为我们阐述为什么在网络营销领域中女性占有优势。——编者注

(2) 玻璃天花板，通常专指女性所遭遇的在工作中晋升时遇到的一种无形障碍。——编者注

第三部分 你的未来从现在开始

——建立成功的网络营销业务需要什么

第18章 智慧地选择

现在，你已经决定开始做网络营销了。恭喜你！你将面临一些选择：目前有好几万家网络营销公司，你应该加入哪一家？你应该如何选择？

刚刚进入这个行业的人往往会随便选一家，哪家公司最先给他机会，他就和哪家公司签合同。当然，第一家出现在你视野里的公司也许就是很不错的公司，但你还是应该通过全盘思考后再作出决定，因为这关系到你的未来！

所以，你应当怎样选择？你的选择应该基于怎样的标准？

“我们公司的薪酬计划是最好的，你可以在这儿赚大钱！”

这是我在调查网络营销公司时常常听到的话。那些迫切希望介绍他们公司商机的人总喜欢告诉我那些月薪丰厚的人的事例。其实在这个行业赚大钱的人我见过很多，我从来就不怀疑这个行业的赢利潜力。

但我不建议你们把“资金回报”当做选择网络营销公司的主要标准。

“我们公司产品的质量很好，它们是能够改变人们生活的产品！”

这种话我也听过很多。可以说除了金钱，高质量产品是我听得第二多的让你加入他们公司的理由。对于产品的作用我也没有怀疑过。虽然我也看过不少过度吹嘘、名不副实的产品，但好的产品也很多，

有的直到今天我自己还在使用，其实拥有高质量产品可以说是网络营销公司的一个基本特征。

但好产品也不是最重要的选择标准。

让我再重复一遍：当我们选择加入网络营销公司时，产品不是最重要的考虑因素。

我之所以强调这一点，是因为许多人都认为产品是最重要的，但它不是。记住，你的工作不是成为一名销售员，你是在创业，这个“业”就是构建网络。所以当你在不同的网络营销公司中进行选择时，你首先要考虑的是：这家公司能帮助我成为一名优秀的网络构建者吗？

我之所以向人们推荐网络营销，最主要的原因就是它有一套能给人带来关于真实世界生意教育和个人成长的体系。

网络营销的这套体系能让每个人都享有财富。只要有动力、有决心，并且持之以恒，这个行业的大门就会向你敞开。它不在乎你来自哪个家族、毕业于哪所大学（就算你没读大学也没关系）、每天挣多少钱、种族和性别、受欢迎程度，以及你是否聪明。

大多数网络营销公司最关注的是你是否愿意学习，是否愿意改变，是否愿意成长，以及你能否忍受在成为一名企业家之前所要经历的各种挫折和历练。

是不是每一家网络营销公司都是如此？当然不是。任何事物都是有好有坏。

并不是每一家网络营销公司都愿意帮助员工成长。有的公司只是在利用你，它们要让你为公司推销产品，让你把自己的家人和朋友介绍进来。如果你遇见这样的公司，我建议你不要加入，它不会帮助你成长，并且很可能会倒闭。

但好的公司会全身心地致力于你的生意教育，不辞辛劳地关注和促进你技术和能力的提高。如果你遇到这样一家上司愿意培训你并把你塑造成一名商人的公司，那么你就应该选择留下来。

薪酬重要吗？当然重要。产品质量重要吗？毫无疑问。但比这些更重要的，以及我真正关注的是，这家公司是否努力把你培养成一个强大的B象限的人，一个能够创造财富的人。这才是你选择一家网络营销公司时最应该看重的一点，因为它就是你的商学院。

所以，你可以暂时忽略薪酬和产品，花些时间研究一下这家公司：它是否真的愿意培养和教育你？要想得到这个问题的答案，光靠听30分钟的推销介绍，点击五颜六色的网站，或听那些得到高收入的个人案例是没用的。你必须亲自去参加公司的培训会、教育研讨会和其他活动才能知道这家公司对待教育培训的真实理念。

如果公司的演讲给你留下了很好的第一印象，接下来你可以去认识一下做培训的人。

这个过程一定要用心。因为许多公司虽然嘴上说它们有很好的培训计划，但其实根本没有。它们的培训有时只是提供一个推荐书单，然后就开始想着如何通过你把你的家人和朋友都拉进来。

所以选择的时候一定不能急，心要细。有许多网络营销公司确实能提供很好的教育和培训计划，有的甚至是我所接受过的最好的创业培训。

在选择网络营销公司时你应当问自己如下问题：

- 谁是这家公司的“船长”？
- 公司是否提供和贯彻一套可行的行动方案？
- 公司是否将生意技能和个人发展列入其教育与培训计划之中？

- 公司是否拥有能让你心动的高质量、易于营销的产品？

谁是这家公司的“船长”

那些刚刚进入网络营销行业的人一般都没有经验，他们仍然用E象限和S象限的思维方式，通过产品、薪酬体制和提升空间等方面来评估一家公司的实力。而我则忽略这些，直击重点，看这家公司的负责人。

我并不是说产品、薪酬体制和其他因素不重要，但没有任何一家公司是完美的。每一家公司都会有各种各样的问题，如果这家公司拥有对的负责人，那么不管出现什么差错，问题都是会被解决掉的。其实，如果公司的领导人足够优秀，就没有他解决不了的问题；但如果公司的领导人不佳，一旦出了问题，你一点回转的余地都没有。

就像不能通过封面来判断一本书的好坏一样，你也不能通过看宣传视频和网站来判断一家公司的好坏。一定要看公司的领导人，看他的背景、经验、履历，甚至人格。因为不管你是否会直接认识他们或与他们共事，他们都是你的合伙人。

约翰：有一点我要强调一下，有的人常常传播这样一种谬论，那就是要想赚大钱，就得进入一家刚成立的公司，这是不对的。

罗伯特：这种观点不但不对，而且很愚蠢。因为大部分的创业公司都会在开始的1~2年内倒闭，网络营销公司也不例外。那你为什么还要把自己的时间和精力全部投入到一家没有任何历史记录的公司？

约翰：有的网络营销公司非常可靠、非常出色，这其中既包括刚刚成立3年的公司，也包括已经拥有30年历史的公司。的确，加入到一个年轻而有活力的初创公司是一件激动人心的事情。但是如果加入一家已经有几十年经营历史的老公司，你可以省去很多力气，享受公司既有的信誉。

对于是否加入那些刚刚成立的公司，我会特别谨慎。但这也有例外，说不定你就会遇到一家虽然刚成立但很有背景的公司，那就得好好考虑一下了。

最重要的是你得做好功课，弄清楚这家公司和公司的领导到底怎么样。

不要被别人忽悠，有的人要你加入一家只有5年历史的公司，有的则推荐你加入一家有35年历史的公司。在这个问题上根本就没什窍门，更没有什么神奇的公式可以套用。只要记住一点：你要找的公司是一家知道它在干什么、还明确地告诉你它愿意为你的成长而长期奋斗的公司。

公司是否提供和贯彻一套可行的行动方案

约翰：一家可靠的网络营销公司不会要你一切从头开始。相反，它会给你提供明确的行动方案，帮助你实现自己所希望的成功。比如说他们会给你安排一个培训向导，告诉你应该每天和每周具体做些什么。

有的公司还给网络营销员提供个性化网站，通过这种方法来帮助他们规划未来，并在网站上分享产品信息和商业机会。CD、DVD、播客及纸质材料等专业营销方式都已经成为网络营销员的必备工具。

公司是否将生意技能和个人发展列入其教育与培训计划之中

我之前已经讲得很清楚了，在我看来，培训和教育是网络营销中最有价值的部分，这比收入还要重要。所以你一定要确定公司能做到这一点。

你要确定公司非常重视在生意技能、性格发展和个人成长等方面

进行长期培训。几十年来这个行业的领导者们都很清楚，长期给网络营销员们提供励志和教育性的材料能带来丰厚的回报。之前这些材料主要是书籍和录音。如今到了21世纪，他们开始利用CD、DVD、播客、电视电话会议和网上讨论会对网络营销员进行培训。但不管怎样，书是永远不会过时的。

约翰：还有现场活动。即便是网络时代也无法抹杀亲身参加现场活动的力量，这是其他媒介无法取代的。

现在，建立营销网络的工作有一半是通过电话和网络来完成的，但另一半仍然是通过面对面的方式来完成。你会发现，好的网络营销公司会更加重视举办一些年度的、半年一次的、季度性的或每月一次的现场活动，为什么？因为这样的活动具有巨大的教育、培训和促进个人发展的价值。

顺便说一句，参与对你培训的并不只是网络营销公司，还有与你处在一个等级体系中的一大批人。这其中有直接介绍你进入该行业的人（我们称之为推荐人），还有你上线所有的人，一直到公司主管，因为你的学习、成长和成功能给他们带来利益。

网络营销最奇妙的一点就是，它完全不同于弱肉强食的传统企业环境。在那种环境下你最好的朋友都可能踩着你爬到更高的位置。

网络营销行业则不存在这样令人窒息的竞争。原因很简单，你的推荐人和上线的成功就建立在你成功的基础上。既然他们能从你的成长中获得好处，他们当然会千方百计地促进你的成长！

公司是否拥有能让你心动的高质量、易于营销的产品

产品虽然不是我们考虑的首要因素，但也是十分重要的因素。因为产品是你进行口头宣传的基础。

网络营销公司一般都不会做太多的大众媒体广告，所以你在广告片和电视上很难看到这些产品。他们为什么不做广告呢？因为他们采用的是完全不同的营销策略。他们不会把广告预算投入到昂贵的大众传媒，而是把这些经费直接分给像你这样的网络营销员。

约翰：网络营销最大的生命力就在于口口相传，依靠一个一个的人来向其他人介绍公司的产品和服务以及加入这个行业的机会。

所以，那些能够通过网络营销模式卖得很好的产品和服务往往能够让人充满激情。这些产品和服务的背后有很好的故事，具有引人入胜的元素及一段特殊的历史，并且能给使用者带来很多好处。总之，顶级的产品或服务都是有一段特别的故事的。

总而言之，你需要借助口碑。

不要误会我，这里的口碑不是炒作，而是产品本身具备的真实品质和属性。产品是来不得半点虚假的。

但同时你要记住：从来都不存在一种“最好的”产品。或者说，有许多产品和服务都可以成为“最好的”。界定好产品的标准在一定程度上存在主观性，有的人喜欢护肤产品或营养品，而有的人只对科技产品感兴趣。

这种产品有市场吗？它能够吸引许多人吗？它的价格有竞争力吗？你自己信任这种产品的价值吗？你自己会使用这种产品吗？关于这种产品有好的故事吗？

当你向别人推荐产品时，只有当你对它的热爱是发自内心的，别人才有可能喜欢上这样的产品。

第19章 建立成功的网络营销业务的必备要素

接下来我们进入下一个问题：做好网络营销到底需要什么？首先我们来看一看不需要什么。

不需要MBA学位或强大的商业背景

始终记住“可复制性”这个词。网络营销最好的策略往往是那些能让更多人模仿你的策略。网络营销对B象限生意所做的就像福特对汽车行业所做的一样：它将流程细化成一个个的部分，从而实现大规模生产。

约翰：成功的网络营销不是一辆由几个大师级人物手工打造的汽车，而是由成千上万的普通人通过极为简单的方式制造而成的汽车。

不需要“善于销售”

人们对网络营销最大的误解之一就是，认为要想在这个行业成功你必须是一位“销售天才”。

这大错特错。其实这样的想法反而会影响你在网络营销行业内的发展。为什么呢？因为“伟大的销售”是难以复制的。

约翰：记住，这不是一个销售行业，而是一个教育、建立团队和培养领导力的行业。你的工作不是卖产品，也不是教别人如何卖更多

的产品，而是教育、引导和重塑人。你首要的任务是建立网络。

罗伯特：销售不是关键，关键是建立网络。

约翰：对。

不需要辞职

在起步阶段，你最好不要辞掉自己原来的工作。在网络营销领域创业对你来说并不是换一个新工作，你不可能从第一天开始就拿到工资。建立自己的网络是需要时间的，你要留给自己足够的建立网络的时间。

约翰：经济只是其中一个考虑，就算你有足够的经济实力辞掉原来的工作，这也不是一个明智的选择。因为许多刚刚开始做网络营销的人发现，在他们创业之后，同之前单位同事的联系是发展业务的重要资源。这些人不但可能成为产品的消费者，还可能成为你的下线。

大多数网络营销员都是利用业余时间做业务。根据网络营销协会在2008年所做的“全国销售人员调查”显示，在网络营销领域只有1/8的人每周工作时间大于或等于20小时。

你不需要很富有，也不需要抵押房产来贷款

大多数网络营销公司只需要你拿出不到500美元的创业资金。但你要知道，你在资金上付出的虽然并不多，但你一定要对网络营销倾注你的激情和汗水。你最主要的投资并不体现在资金上，而是对自我的投资。这种投资是以时间、注意力和毅力的形式实现的，所以你在起步阶段不需要大笔的创业资金。

约翰：虽然资金投入少，但并不代表没有投入。这毕竟是生意，你要按做生意的方式来行事。也就是说你每个月还是会有营业支出

的。

一般来说，你每个月的预算不用太大，主要支出包括产品样品、上文提到的用来联系他人和介绍产品的工具（如CD、DVD、网站等），以及用来支持业务发展和个人成长的资料。

所以说，要着手做网络营销你不用准备一大笔钱，但你需要每月承担一定的费用支出。

不需要是一个谈判天才或数学怪才

你必须充满激情、满怀希望，并拥有不达目的誓不罢休的决心。

我的朋友唐纳德·特朗普说：“你必须喜欢自己所做的事情。缺少激情，难成大业。作为一名企业家，如果不够热爱自己所做的事情的话，你会陷入非常艰难的境地。”

以上就是一些建立成功的网络营销业务所不需要的。下面我们来看看，建立成功的网络营销业务需要什么。

需要对自己诚实

创立B象限企业不是一件简单的事情，你得问自己：我是否已经具备条件了？我愿意离开自己感觉舒服的区域去接受新的挑战吗？我愿意在被别人领导的同时学会如何去领导别人吗？我内心的富人是否已经跃跃欲试地要大展身手呢？如果答案都是肯定的，那你就可以开始着手找一家有很好培训制度的网络营销公司了。

约翰：我还要补充一点：你要确定好自己现在的位置及你未来人生的目标，知道自己要做成哪些事情非常重要。

然后，你要有明确的计划。明确完成这些任务每周需要投入多少时间及你所需要投入的资金、技能和资源。确定为了成功你到底需要

做些什么，以及具体在什么时候做。

我和唐纳德·特朗普合著了一本名为《让你赚大钱》的书，书中写道：“网络营销最需要企业家精神，而企业家精神的核心就是专心致志与坚持不懈。对于那些缺少自我驱动力的人，我并不推荐他们做网络营销。”

需要正确的态度

对我来说成为一名企业家是一个永无止境的过程。我现在还在这条路上前进着，我想我最终也只是一位在学习过程中的企业家。我很喜欢做生意，我享受解决生意问题的感觉。在这个过程我能够得到自己想要的生活，虽然有时很困难，但我觉得一切都是值得的。

有一个信念一直支撑着我，它像是黑暗中的灯塔，哪怕在最艰难的时候。我创办尼龙钱包公司时，在办公室的电话上贴了一张从中国幸运签饼⁽¹⁾中拿到的小纸条，纸条上写着：既然你什么时候都可以退出，为什么一定要选择现在？

我经常要接很多让我来处理各种棘手问题的电话。接到这些电话有时我真想不干了。但每当挂掉电话后我就会看一看中国幸运签饼中小纸条上的那句话，然后对自己说：“不管我多么想放弃，我都不会选择今天，实在不行明天再放弃吧。”

好在明天从来不会到来。

我的富爸爸对我说，如果变得富有很容易的话，那每个人都是富人了。这就是为什么当别人问我，让我变得富有的最主要原因是什么时，我都会说，我不想每天过着听别人说我应该干什么的生活，我迫切地需要自由。工作是否稳定我不在乎，我在乎的是财务自由。而网络营销就可以帮助你实现这些想法。

如果你不介意别人告诉你什么时候上班、什么时候下班及你可以拿多少工资，那你就不适合进入网络营销这个行业。

需要真正的成长

网络营销业务可以成为B象限企业，但并不是所有的网络营销业务都可以做到这一点。这一切由你来决定。

网络营销是人们进入B象限世界的完美途径。你在E象限和S象限的收入局限于你个人的生产能力，而在网络营销领域你的收入是由你的网络决定的。也就是说一旦你的网络规模非常大，你的收入也会非常多。

但是，仅仅加入一家网络营销公司并不会让你的业务达到B象限企业的标准，除非你的网络发展得非常大。

约翰：大型企业被定义为超过500人的企业。而且这500人一般都被称为员工，员工的数量是关键。当你的营销网络中有超过500名网络营销员，根据定义，你的营销网络也可以被称为是大企业或B象限企业。营销网络中销售代表超过500人是很正常的。有的营销网络还可以扩展到几万人甚至几十万人，几百万人的营销网络也不是没有。

刚刚加入这个行业的人经常错误地把他们从新建立的营销网络中得到的资金当做是“自由资金”，从第一天开始就随意消费掉。但其实，当你的营销网络中只有5人、10人、50人，或200人时，你的生意还处在发展阶段，称不上是大企业。

当你的营销网络扩展到500人以上甚至上千人时，你所拥有的就相当于是一个B象限企业了。它能给你带来巨额的被动收入。这样的网络不但可靠，而且是能给你带来收入的资产。

这说明，从你加入公司到你的营销网络中有500人以上的这段时间都是生意发展期，是打基础的阶段。在这一时期，你一定要把眼光放长远，把目光锁定在自己真正的目标——创造财富上。

需要时间

如果你认为一旦开始做网络营销后马上就可以有收入，那只能说明你还在用E象限和S象限的方式思考问题。那些陷入快速致富骗局或金融诈骗的受害者也往往是E象限和S象限的人。

约翰：在网络营销领域就没有快速致富这回事。虽然商业活动本身很简单，但它需要投入时间和精力。这些投入是你获得被动收入的基础。

美国网络营销协会称，每十个联系人中仅有一个人会接受你给他提供的机会。但是随着网络营销员经验的提升，这个比例也会有所增长。记住，这个比例只有在大量事件中才是正确的。也许你找10个人来测试会得出不同的结果，但是当你的联系人变为100个人时，你就会发现这个比例是大致正确的。

多年来，许多人都把网络营销称为致富的“快速通道”。这完全是愚蠢的认知。网络营销领域那些拥有领导力、建立了自己的网络并积累了一大笔财富的人往往都是艰苦奋斗了很多年才达到今天的高度。

所以，下次有人告诉你快速致富的方法时，千万别上当。这不是变魔术，也不是打游戏，而是严肃的商业活动。它直接关系到你未来的生活。

在真实的商业世界里，如果你在3~6个月的时间内还做不成生意，你就会被解雇。施乐公司会更宽容一点，他们给了我一年的学习时间和一年的观察期。要不是有这两年的时间，我也早就被解雇了。

你的处境就不一样了。你的网络营销公司不会解雇你，所以你也别解雇自己。千万不要在努力了几个月或一年之后就对自己说：“哎，我想我不是这块料！”多给自己一些时间。

罗伯特：约翰，当我告诉人们“多给自己时间”时，他们总是会问我：“没问题，但是我应该给自己多长时间呢？”你会怎么回答？

约翰：我会说，五年时间。

罗伯特：你的回答和我的一模一样！其实，不管什么生意模式都是如此，我姑且称之为“我的五年计划”吧。

五年计划

如果你真心希望开始一段新的旅程，那我推荐你给自己五年的时间来学习、成长，并在这段时间里改变自己的核心价值观、交新朋友。为什么？因为必须这么长的时间这些事情才有可能实现。

无论是霍华德·舒尔茨建立星巴克还是雷·克罗克建立麦当劳，抑或是迈克尔·戴尔建立戴尔公司，他们同样花了好几年时间。所以说，不管是建立一家伟大的公司还是成为一名伟大的领导人都需要漫长的时间。我就花了好几年的时间才建立起一个成功的B象限企业。同样，你建立成功的营销网络也需要好几年的时间。

许多人从来不会用“年”这个时间单位来思考问题。在广告和E象限月薪制度的影响下，他们已经习惯了让自己的欲望得到及时的满足。难怪许多考虑进入B象限的人都那么容易被“快速致富”这个想法所吸引。

“我上周已经签了合同，你说我什么时候才开始赚大钱？”

兄弟，快速致富本身就是个矛盾。不信你看，美好的事物是无法快速建立的，让人受益匪浅的小说不能在一夜间写成。创造一样美好

的东西本来就需要时间，在经济上变得富有也是一样，不能一蹴而就。这就是为什么B象限的人总是这么少。大多数人都想发财，但他们舍不得花时间。

马尔科姆·格拉德威尔在《异类：不一样的成功启示录》一书中写道，一个人要想在某个领域取得卓越的成就必须花10000个小时的努力。比尔·盖茨在学校就花了10000个小时学编程。当甲壳虫还是一个不知名的小乐队时，他们在汉堡的夜总会演出，每天演出7个小时，每周7天，几年下来差不多也是10000个小时。

格拉德威尔说：“10000小时法则有趣的一点在于它几乎适用于任何领域。如果你没有10000个小时的训练，你无法成为一名国际象棋大师；鲍里斯·贝克尔虽然17岁就登上了温布尔登赛场，但他从6岁就开始了网球训练；15岁左右就能在卡内基音乐厅演出的古典音乐家从4岁就开始学小提琴。”

10000个小时，你自己去算吧。如果你每天工作8小时，每周工作5天，你需要整整5年才能达到10000小时。

幸运的是，成为一名网络营销员并没有成为一名国际象棋大师那么难。你也不用成为鲍里斯·贝克尔，约翰·列侬或比尔·盖茨。你不用成为这个世界上最优秀的人，但你必须掌握经商的技巧。你不用保持每天8小时、每周40小时的强度训练，但要想学会如何建立营销网络并最终让它给你带来被动收入，你一定要投入足够的时间。

顺便说一句，直到今天我还在生活中运用“五年计划”。

当我决定学习一样新东西时，比如说房地产投资，我就让自己花五年的时间来学习这个方面的知识；当我学习股票投资时，我又给自己制订了一个“五年计划”。许多人都是贸然投资，亏了一点钱后马上放弃。他们在犯了一个错误后就选择了退出，而这正是他们失败的根本原因。失败是成功之母。只有失败者会天真地认为那些胜利者是从

从来没有输过的，或认为错误是应当尽力避免的。而实际上错误是最宝贵的学习机会。

今天，我仍然给自己五年时间学习新的东西。在这五年里，我会犯尽可能多的错误。因为我知道，错误越多，我学到的也越多，我也变得越聪明。如果五年中一个错误都不犯，那这五年我就不会变得更聪明，而仅仅是老了五岁而已。

需要时间去忘记

在这个行业，你不仅需要学习，还需要忘记很多东西。

许多人之所以深陷在E象限和S象限，就是因为他们觉得待在那里很舒服。事实并非如此，你要缴更多的税，你没有自己的时间，还得忍受和自己难以忍受的人在一起工作，哪有什么舒服可言。从很多方面看，这两个象限都是很难受的。但许多人因为在这里待了太多年，他们不知不觉地习惯了这种生活。

当你进入网络营销的世界，这一切都会改变。你在之前单位或自谋职业时所积累的经验在这个领域很可能毫无用武之地，固定的工作时间、根据工作时间设定的工资、一个拥有老板和经理的组织层级结构、狭隘的工作岗位描述、明确定义的客户、代理区域和实体设备，等等，所有这些传统企业的陷阱都不会出现在网络营销领域。

我们前面已经说过，如果你做过传统的销售，你需要忘掉很多东西。因为在网络营销领域你是没有权力聘用、解雇或告诉别人该干什么的。这个属于21世纪的生意模式是一个动态的系统，要想在这里有所成就，你必须忘掉一些旧习惯。

给自己充足的时间，既用来学习，也用来忘记。对一些人来说，从左边的象限到右边的象限最难的恰恰是忘记一些陈旧的观念。一旦没有了这些观念的束缚，你的改变会来得更快、更容易。

最终都要归结到行动上

你可以计划所有要做的事情，学习所有需要学习的东西。但是在网络营销领域的胜利者，都是那些行动起来的人。今天行动，明天行动，每天行动，行动最重要！

(1) 一种内含幸运小纸条的饼干。——编者注

第20章 过你梦想的生活

什么能让人富有？很多人都会说：“当然是钱了。”但他们错了，有钱并不能让你富有，因为钱随时可能失去；拥有房产也不能使你富有，因为房产也可能贬值（就像我们在过去几年所看到的一样）。

那什么能让你富有呢？我认为是“知识”。

我最重要的一课

年轻时，在我投资房地产之前我最早投资的是黄金。我当时想：“黄金是唯一的、真实的金钱，这是不可能错的！”所以早在1972年我就开始买金币，当时的金价为85美元/盎司，那一年我25岁。到我32岁的时候，金价已经逐渐攀升到800美元/盎司，我的投资几乎翻了10倍。这太不可思议了！

后来人们对黄金开始了狂热的追求，贪婪战胜了谨慎。有谣言说金价将突破2500美元/盎司。许多贪心的投资者都涌进来，其中还包括一些从来没有买过黄金的人。我本来可以卖掉黄金大赚一笔的，但那时我没卖，想着金价会继续上涨。直到一年后金价跌到500美元/盎司时，我才完全把手中的黄金卖掉，眼睁睁地看着自己的钱随着金价的下跌变得越来越少。到1996年时，金价下跌到275美元/盎司。

在黄金市场我并没赚多少钱，但却学到了重要的一课。当我看到投资“真实金钱”都可以亏本以后，我意识到有价值的东西往往并不是有形资产，而是关于这些资产的信息。这些信息才能决定一个人最终是富有还是贫困。

也就是说，房产、黄金、股票、努力工作和金钱本身都不能让你变得富有；让你变得富有的是你对房产、黄金、股票、努力工作和金钱的了解。总而言之，最终决定你财务状况的是你的财商。

财商和你在学校的表现没多大关系，也许你在学术上是个天才，但在财商上却是个白痴。

1．知道如何赚钱

你赚的钱越多，就说明你的财商越高。每年赚100万美元的人的财商一定比每年赚3万美元的人的财商高。

2．知道如何保护自己的钱

整个世界都在试图夺走你的钱，而不只是伯纳德·麦道夫这样的商业诈骗犯们。其中主要的掠夺者之一就是政府，它以合法的方式夺走你的财富。

假设有两个人每年都赚100万美元，如果其中一个人缴20%的税，另一个人缴35%的税，那么前者就拥有更高的财商。

3．知道如何管理自己的钱

许多人难以保住自己赚来的钱，因为他们是按照穷人的方式来管理钱，而不是按照富人的方式。金钱管理也是很需要财商的。

我们假设有两个人：A每年赚12万美元，B每年只赚6万美元，谁的财商更高？肯定是A吗？先别急。假如A每年的消费也是12万美元，那他每年都会回到原点；而B虽然每年只赚6万美元，但他能够凭借好的管理，每年只花5万美元，然后把节省下来的1万美元用来投资。最后谁会有钱？

如果你的金钱管理能力很差，那就算把全世界的钱给你也不够

用。如果你能够合理地作预算，学习B象限和I象限的思维方式，那你就能集聚起可观的个人财富；更重要的是，你可以获得财务自由。

不管你年收入是多是少，能够用这些钱好好地生活，并省下一部分用来投资，都是很需要财商的。你只有通过合理的预算才会有结余。

4. 知道如何利用自己的钱

当你通过合理的预算留有余钱以后，下一个挑战就是如何利用这笔钱。投资回报率是衡量财商的另一个标准。投资回报率为50%的人的财商一定比回报率为5%的人的财商高。有的人不但能得到50%的投资回报，而且还能享受免税政策；有的人只能得到5%的投资回报，还得缴35%的税。他们之间谁的财商更高则不言而喻。

大多数人都把自己结余下来的钱存到银行或用来买共同基金（如果他们有余的话），希望通过这些方式来获得更多的钱。但其实还有许多更好的投资方式。存银行和买共同基金不需要任何财商，连只猴子训练一下都会买共同基金。这就是为什么这是有史以来回报率最低的投资方式。

美好的生活

做网络营销的目的并不仅仅是钱，而是获得商业技能和财商，从而用这些钱来创造真正的财富。

但即便是财富也算不上是最终目的，创造财富的最终目的是让你过上美好的生活。

通过对不同人生活状态的观察，我认为人有三种活法。这三种活法由三种不同的情感驱动，并且与三种不同的生意和心理状态相关。

生活在恐惧中

我尝过破产的滋味，我已经说过。1985年在很大程度上是我最悲惨的一年，那一年我和我的妻子金陷入极为严峻的财务困境中，我们无家可归，只好住在那辆破丰田车里。那种恐惧感简直让人无法动弹，我全身都处于麻木状态。

我知道那种感受，因为我在小时候也体会过。我是在一个贫困的家庭长大。“没有钱”就像乌云一样笼罩在我家上空，伴我度过大半个童年时代。这是一种非常恐怖的经历，它所带来的伤害绝不只是在经济上。它能够摧毁你的自信心和自我价值感，让你生活的方方面面都支离破碎。

生活在愤怒和挫败感之中

第二种活法就是生活在愤怒和挫败感之中。因为这些人每天都得按时起床去上班，而他们真正想做的却是其他事情。生活在这种情绪之下的人也许有一份很好的工作和很高的工资，但是他们无法停止工作，这就是为什么他们会有挫败感。他们知道：一旦停下来，他们的世界就会土崩瓦解。

这一类人常常会说，“我没法退出，如果我退出的话，银行会收回我所拥有的一切”。他们还常常说“我迫不及待地在等待下一个假期”或“再工作十年我就退休”。

生活在喜悦、平静与满足中

第三种活法的人能够内心保持平静。他们知道：不管他们是否工作都会有足够的收入。我和金从1994年开始就生活在这种状态之下。那一年我们卖掉了自己的企业，选择了退休，当时我47岁，金37岁。但许多年后的今天，我们仍然在工作，而且还工作得很努力，为什

么？因为我们喜欢我们所做的事情。

知道我们可以不用工作，知道不管我们做什么有生之年都有花不完的钱，这能够给人一种非常自由和愉快的感觉。这样我们就可以全身心去做我们真正热爱的事情。

我们俩在一起度过了许多美好的时光。不管我们是打高尔夫球、环球旅行还是在会议室里开会，对我们来说这都是很开心的事情，都是在实现我们的梦想。这就是我们的生活，一直以来所梦想过上的生活，我们享受着生活中的每一秒钟。

蚂蚁、蚱蜢和人类

前文我提到过蚂蚁和蚱蜢的故事。我们从小到大都认为世界上有两种生活方式：一种是节俭、勤劳的蚂蚁所代表的生活方式，一点一点地把东西积累起来，为将来作准备；另外一种铺张浪费、不负责任的蚱蜢所代表的生活方式，它们及时行乐，完全不考虑未来。

在某种程度上，这个分类给我们带来的坏处多于好处。没错！节俭、负责、未雨绸缪是很好的习惯，但是你看看蚂蚁过的是什么生活吧！你真的希望自己成为蚂蚁王国里的一个齿轮，每天没日没夜地搬运泥土，并以此度过一生吗？

让我们面对这个现实：我们不是蚂蚁，也不是蚱蜢，我们是人类。难道我们就不能充分地过好我们人类自己的生活吗？

如果你掌握了获得财富的基本原则；如果你能够聪明地管理自己的金钱、时间和精力；如果你能够拥有宏伟的梦想，并有勇气去实现这些梦想，你就一定会在人生中获得意想不到的成功。

第21章 21世纪的生意

我之所以这么看重网络营销，其中一个原因是这是一个非常公平的机会。网络营销的包容性极强，如果你仔细观察一下全世界6000多万从事该行业的人们，你会发现这个团体是由不同肤色、不同信仰、不同年龄段，在背景、经验和技能层次上也各不相同的人们组成的。

这就是为什么说这是属于21世纪的生意。因为正如我在前面强调过的，21世纪我们开始认识到财富不是一个零和游戏，一部分人的成功并不是建立在另一部分人失败的基础之上。未来的财富所依靠的是具有开创性、能够改善全人类经济水平的模式。

这些都是我个人的财富观，网络营销同我的财富观非常吻合。拥有这种网络营销赋予的财富观不仅让我感觉良好，而且它的确是一种好的生意模式。

财富民主化

我之所以会花如此多的精力用于支持和推广网络营销，原因很简单：这是一个较之前更为民主地获得财富的体系。

网络营销体系能让每一个人都分享到财富。它是一种非常民主的创造财富的方式。不管是谁，只要有动力、决心和恒心，这个行业的大门就是向他敞开的。这个体系不在乎你就读的是哪所大学，你没读过大学都没关系。这个体系也不在乎你现在挣多少钱、你的种族和性别、你长得是否漂亮、你的父母是谁，以及你是否受欢迎。大多数网络营销公司只关心你是否愿意学习、愿意改变自己、愿意成长，关心

你能否承受在成长为一名企业家的道路上所要经历的各种酸甜苦辣。

网络营销不仅仅是一个很好的想法，还是代表未来发展趋势的一种生意模式。为什么？因为这个世界终于意识到工业时代已经结束了。

上一个时代的安全感在不断离我们远去，网络营销成为一种新的能给人们带来成就感和安全感的机制。它赋予了全世界成千上万的人们掌握自己生活和经济未来的能力。这就是为什么虽然那些旧世界的智者们对它视而不见但它仍能够保持强有力的发展趋势的原因所在。

我预计：在未来几年网络营销会有更大的发展，会深入到社会生活的方方面面，从而成为一种更加成熟的机制。

之前我讲过爱迪生是如何变得富有的，他依靠的不是改进电灯泡，而是通过创建支持电灯泡工作的网络。当时爱迪生还有个名叫亨利·福特的员工，他后来也像爱迪生一样发明了一种在当时看来没多大实际价值的东西。

同爱迪生一样，年轻的亨利·福特没有发明汽车，而是做了一件改变了汽车行业和成千上万人命运的事情。在19世纪末20世纪初，汽车还是一件很新奇的东西，是富人的玩具。的确，它们的价格是如此之高，以致只有富人才可以买得起。而福特当时一个疯狂的想法就是让每个人都能买得起汽车。

福特通过改进生产线来实现汽车的标准化大规模生产，让制造汽车的成本大幅度下降，福特公司也成为世界上最大的汽车生产商。亨利·福特不但制造出了大多数人能买得起的汽车，还开出了行业内最高的员工工资，甚至还提供分红计划，每年给工人3000万美元以上的补贴。在20世纪初，3000万美元可是一个不小的数字啊！

福特将自己的使命总结为“让汽车民主化”。在实现这一使命的过

程中，福特自己也成为了一个非常富有的人。

网络营销是一种具有革命性力量的生意模式。因为它是历史上出现的第一种能让每个人都分享财富的生意模式。只是到目前为止，只有少数的幸运儿在享受这一福祉。

当然，这个行业目前也有一些害群之马，也存在唯利是图之辈和坑蒙拐骗之徒。许多道德低下的人试图在网络营销的名义下捞一笔快钱。但从其本质和设计上来说，网络营销是一种非常公平、民主和富有社会责任感的财富生成机制。

不管那些唯利是图者怎么忽悠别人，我可以告诉你，网络营销并不适合贪婪的人。因为在网络营销领域，你只有通过帮助别人成功自己才能获得成功。我觉得这和托马斯·爱迪生和亨利·福特在他们那个年代所做的事情一样具有革命性。从设计上来看，网络营销最适合那些乐于帮助他人的人。

我并不是看不起贪婪的人，一点贪心和一点自恋是心理健康的表现。但如果过度看重个人得失，并通过牺牲他人利益来满足自我利益，就会让我很反感。我相信每个人本质上都是慷慨的，只有当我们既能获得成功又能帮助别人成功时，我们才能得到最大的满足感和成就感。

网络营销就能满足人们慷慨的心理需要。它能给人们提供一条通过帮助别人从而通向个人成功、创造财富、获得财务自由的道路。

你可以通过内心的阴暗和贪婪来变得富有，你也可以通过心灵的丰富和慷慨来变得富有，你内心最深处的价值取向将决定你选择哪一种方法。

和平的经济基础

我曾在越南丛林执行飞行任务，我知道战争是多么残酷，也知道不平等是产生战争的一个根源。只要贫富差距还在拉大，和平就很难实现。我们可以进行和平游行，可以作支持和平的演讲，也可以组织专门研究和平的委员会来呼吁和平，但光靠这些嘴头工夫是无法给我们带来和平的。只有当我们给更多的人创造能让他们在经济上得到实质性改善的机会，和平才有可能到来。

这听上去是一个无比宏伟的目标，但网络营销就可以做到这一点。

今天，网络营销公司正在全世界播撒和平的种子。它不仅在世界主要城市蓬勃发展，而且在发展中国家也在迅速扩散，给那些生活在贫困线以下的人们带来了致富的希望。与网络营销公司不同的是，那些传统公司则只能在富人和资本密集的地方才能生存和发展。

普通人继续像牛马一样地继续工作下去只会让富人变得更加富有，现在世界各地的人都拥有平等的机会过上富足生活，这个时代已经到来了。

你也该拥有这一机会了！

欢迎加入21世纪的生意。

EST RICH DAD'S

富爸爸

财富大趋势

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读嘉人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

致谢

我们谨向“富爸爸”团队中的人们深表谢意！我们常常收到那些已经掌握了自己财务生活，并且正在为别人提供财商教育的人们的来信，这些让我们倍感欣慰，并深感惭愧！

2002年6月，大约250人汇聚在拉斯维加斯，用玩“现金流”游戏的方式庆祝财商教育的成就。每当他们有了一个构想，就在“富爸爸”网站的论坛上与大家分享，并设法通过自己的努力去实现它。“富爸爸”的支持者真是一个令人难以置信的群体。

让我们不断学习、不断宣讲财务知识吧！

衷心感谢你们！

献给一位伟大的老师

我们谨将此书献给在美国印第安纳州一所中学执教的戴夫·斯蒂芬斯老师！因为本书之所以要引发这场讨论，其根本原因并不是股市的涨跌，而是因为现行教育体系中缺乏必要的财商教育。

戴夫·斯蒂芬斯老师不仅孜孜不倦地对自己的学生进行了财商教育，还动手建立了一项计划，让自己所在中学的学生去各自所在社区的小学向年龄更小的同学宣讲财务知识。戴夫老师还将自己教育学生的经验介绍到儿童版的“现金流”游戏的网页上，丰富了我们的教学内容，这些成果将很快在各个学校与大家见面，免费供大家使用，并免费提供商业信息。

我们对他的支持深表敬意，并由衷地赞许他对于财商教育所作的贡献！

（有关戴夫·斯蒂芬斯老师在学校开展的财商教育计划，我们将在附录中进一步介绍。）

目录

致谢

献给一位伟大的老师

导言 诺亚与方舟的启示

第一部分 童话时代的终结

第1章 法律改变，未来改变

第2章 改变了世界的法案

第3章 你准备好面对现实世界了吗

第4章 噩梦的开始

第5章 你對自己财务状况的预设

第6章 你投资，但并不意味着你就是投资人

第7章 你需要成为投资人

第8章 问题的根源

第9章 完美风暴

第二部分 打造自己的财务方舟

第10章 打造自己的财务方舟

第11章 驾驭自己的方舟

第12章 控制手段1：把握自己

第13章 控制手段2：控制自己的情绪

第14章 我自己打造方舟的经验

第15章 控制手段3：别找借口

第16章 控制手段4：培养自己的眼光

第17章 控制手段5：遵守并运用规则

第18章 控制手段6：控制你的顾问

第19章 控制手段7：掌控自己的时间

第20章 控制手段8：把握自己的命运

结语 富爸爸希望自己的预言落空

附录 戴夫·斯蒂芬斯老师的实验

[返回总目录](#)

导言

诺亚与方舟的启示

诺亚与方舟

富爸爸常常说：“如果你想成为一名富有的企业主或者投资人，就需要理解诺亚与方舟的故事。”富爸爸从来不以预言家自居，也没有花什么心思刻意提高自己预见未来的能力。在训练我和他自己的儿子迈克成为企业主和投资人的过程中，他不断提醒我们：“你们知道吗，诺亚需要多么坚定的信念，才能对自己的家人说，‘上帝告诉我，将有一场大洪水来临，因此，我们需要建造一只方舟’？”富爸爸会笑咪咪地接着问道：“你们能想象出诺亚的妻子、孩子和投资人可能会对他讲些什么吗？这些人可能会说，‘但是，诺亚，我们生活的这个地方是沙漠呀！本来天就不下雨，干旱得很，你确定上帝让你建造一只方舟吗？在沙漠之中，很难筹集资金开一家造船厂。难道建造一座宾馆、温泉或者高尔夫球场，不比建造一只方舟更有意义吗？’”

在我和迈克只有9岁的时候，富爸爸就开始试图将我们训练成未来的企业主和投资人，这项训练进行了将近30年。当时我们的年龄还小，他就经常用一些非常浅显易懂的教育方法，比如大富翁游戏，让我们认识投资的原理。富爸爸还会给我们讲一些耳熟能详的神话故事，比如《三只小猪》，来强调为自己建立坚实的财务大厦的重要性，这座大厦自然是要用砖石打造，而不是稻草和木棒。他还会为我们讲解《圣经·旧约》中的一些故事，比如大卫和歌利亚的故事，让我

们认识杠杆的力量。大卫运用投石器这个杠杆，一举战胜了巨人歌利亚。在教育我们认识拥有对未来的洞察力的重要性时，富爸爸常说：“一定要时刻牢记着，诺亚拥有远见，不过更为重要的是，他拥有实现这种远见的信念和勇气。很多人都有远见，但并非人人都有诺亚那样持之以恒的信念和勇气。正是这种信念和勇气促使他实现了自己的远见。”也就是说，一个没有信念、勇气和远见的人，是难以看到即将到来的变化的，最终他悔之晚矣。

富爸爸非常关注1974年美国通过的《雇员退休收入保障法》（ERISA），他说：“这一法案通过时，很多人没有在意。即便到了今天，很多人也从来不知道这项法案已经在国会通过，并由当时的总统福特批准了。这项法案调整所带来的深刻影响在最近25~50年里，也就是我死后的很长一段时间内，可能大家都还感受不到。我希望能够提醒他们从现在就开始做好准备。不过，我该怎样告诉他们有关未来的事情呢？”

2002年1月，美国人仍然没有从上一年11月发生的全美最大的蓝筹股公司破产案的阴影中走出来。除了公司破产，一个更糟糕的消息又给我们这些婴儿潮中出生的人，也就是1946~1964年之间出生的人，带来了一阵寒意，安然公司的很多雇员意识到自己的退休金已经泡汤了。数百万婴儿潮一代，现在第一次发现所谓的401(k)退休金计划⁽¹⁾、个人退休金账户以及其他一些充斥各种共同基金和公司股票的退休金计划，既不像原来他们自己想象的那样获利多多，也不像财务规划师们鼓吹的那样安全可靠。这一代人与数以万计的安然公司雇员，都将面临着同样的命运。安然公司的破产是一个警告，让人们引起重视并面对现实，那就是人们的退休金账户其实并不像他们想象的那样安全。看来，富爸爸多年以前的预言真的快要变成现实了。

最近，一家地方电视台打电话给我，问我能否参加他们的节目，评论一下安然公司这个曾经的石油和天然气巨头破产所带来的影响。电视台主持人年轻漂亮、魅力十足，她问我：“安然公司破产是不是

一个孤立的个别事件？”

我回答说：“安然公司破产是一个极端事件，但绝非一个孤立的个别事件。我很惊讶媒体为什么没有注意到思科、维亚康姆、摩托罗拉和其他大公司发生的事情，尽管那些地方发生的事情并不如安然公司的变化那样剧烈，但很多公司同安然公司的情况一样，员工的退休金在很大程度上与自己所在公司的股票价格密切相关。”

“那么，您的意思是？”主持人问道。

“我是说，安然公司的这场灾难给人们敲响了警钟，让人们明白现行的401（k）计划并不是他们的保护伞。人们有可能在退休之前、转眼之间就落得两手空空，共同基金并不安全，即便你投资多元化。”

“你认为共同基金并不安全，即便你投资多元化也无济于事，这是什么意思呢？”她显然有些不悦。我意识到自己刚才说的话冒犯了她，尽管她并不为安然公司工作。

我不想引起一场关于共同基金以及投资多元化的争论，所以我只是平静地回答：“我没有炒任何一家公司的股票，也没有买什么共同基金，但我在47岁那年就退休了。对我而言，即便你设法进行多元化的投资，投资股票和共同基金的风险都还是太大了。其实，退休金投资中还有更好的途径。”

“你是说，不要去投资股票、共同基金，也不要进行多元化投资，是吗？”

“不，不是这样。”我赶紧回答，“我并不是想告诉别人应该做什么。我只是说我自己并没有投资任何股票或共同基金，也没有在基金投资上实行多元化，不过事实上我却提前退休了。投资股票、共同基金，并且投资多元化，那或许非常适合你，却并不适合我。”

“抱歉！我们需要插播一则商业广告。”女主持人说，“谢谢你参与我们的节目！”她握了握我的手，并且很快地将镜头切换到了一款新防皱霜的广告上。

这次访谈比我预期结束得早。当这次访谈的主题从安然公司的破产案转到个人投资战略上来之后，对于电视台的主持人和观众来说，防皱霜似乎是一个让人感到更舒服的话题。有关退休金的的问题的确不那么让人舒服。

制定《雇员退休收入保障法》的目的之一，就是鼓励人们投资自己的退休金账户，这将从3个方面促进退休金的积累：

- 1．社会保障基金；
- 2．员工的个人缴费；
- 3．企业退休保险补助。

2002年5月，《华盛顿邮报》在一篇题为《退休金变革引起的挑战》的文章中，就将上述3个方面比喻为一把3条腿的椅子。文章说：

我们可以看到，社会保障基金的基础尽管由于税收、退休年龄、收益税等不断提高而有些动摇，但是这第一条腿依然存在。

所有已经形成文字或编号的缴费计划都受到了国会的吹捧，比如401(k)计划、403(b)计划⁽²⁾、个人退休金账户、简化雇员退休金账户⁽³⁾、基奥计划⁽⁴⁾，大概都是想支持第二条腿——员工的个人缴费，需要去满足更加漫长、更加昂贵的退休金计划。占员工退休金相当比例的企业退休保险补助，由于获得了一系列税收优惠，甚至有可能被取消。现在，政府不是鼓励员工节约开支，而是让公司大幅削减传统的退休金计划。

所有这些都意味着，一把本来有3条腿的椅子，现在只剩下

两条腿了。

因此，《雇员退休收入保障法》的直接结果是，雇员们将不能再依赖企业主，而需要自己负责自己的退休金了。不幸的是，他们没有接受过任何能够帮他们成功制订退休金计划的财商教育。于是，一夜之间，数以千计速成培训出来的财务规划师开始教育数百万的人们“长线投资，买进并持有股票，多元化投资”。很多雇员至今还没有意识到，他们退休后的收入完全依赖于他们现在的投资能力。对于这数百万人（当然并不是所有人）来说，如果富爸爸的预言果真成为现实，那么未来25年的情况只会变得更糟。现在看来，富爸爸的预言可能真的要变为现实了。

萧条与繁荣

这不是一本有关经济大萧条的调子灰暗的书，而是一本关于经济萧条与繁荣的书。20世纪70年代后期，直到80年代，富爸爸一直提醒我和迈克关注《雇员退休收入保障法》。他经常说：“应该时刻关注法律的变化和调整。每一次变化，都将引起未来整个社会的变化。如果你准备应对法律的变化，那么你将拥有一个美好的人生；如果你对法律的变化充耳不闻，那么你会发现自己就像没有看到公路前面急转弯标志的驾驶员一样。甚至可能更糟——你开着收音机，听着音乐，结果根本来不及转弯，车子就偏离了公路，撞上了路边的大树。”

读过我们其他图书的朋友，或许还记得我曾经提到过的1986年《税收改革法》，这是富爸爸提醒我们注意的另一项法律变化。但很多人并不在意，他们后来付出的代价可能就是数百万美元。在我看来，这次税收法案的变化，就是使储蓄与借贷行业出现危机的罪魁祸首，是有史以来最大的房地产市场危机的原因之一，也是造成很多受过良好教育的专业人士，比如医生、律师、会计师、建筑师等，无法

享有像我这样的商人们拥有的税收优惠的原因。正如富爸爸强调过的：“应该时刻关注法律的变化和调整。每一次变化，都将引起未来整个社会的变化。”

对于千千万万的普通人来说，《雇员退休收入保障法》所作出的小小的法律调整，将会对他们的财务状况造成消极的影响。对于另外一些人来说，这项法律调整却让对他们最有利的东西发生了。因此，我说这并不是一本关于经济大萧条的调子灰暗的书，而是一本有关经济萧条与繁荣的书。对于那些认为未来与今天没什么区别的人们来说，我很担心他们可能很快就会发现自已处在安然公司好多员工今天所处的困境中：在结束职业生涯的时候，没有留下一分钱来维持退休后的生活。对于那些时刻警惕和关注未来的变化、并且随时准备应对这种变化的人来说，未来是一片光明的，即便法律的变化真的让历史上最严重的股市大崩盘发生了。

富爸爸从诺亚与方舟的故事中得到的启示之一，并不是说我们都要成为先知。他并不想将我们训练成用水晶球预测未来的职业占卜师，而是要我们时刻保持警惕并做好准备。他可能会说：“就像一个时刻关注未来天气变化的远洋水手那样，一个企业主和投资人必须对将要发生的任何变化保持警觉并做好准备。企业主和投资人必须像一个水手那样思考，引领自己的一叶扁舟航行在汪洋大海之中，随时准备好应对任何困难。”

本书并不是为了鼓吹富爸爸的预言将变为现实，而是想着重讨论以下6个主要观点：

1. 我们每一个人都应该时刻保持警惕，并且指明一些需要注意的警告信号。在本书中，你将看到《雇员退休收入保障法》的缺陷。也就是说，在这个不大引人注意的法案中，存在着不为人知的缺陷，这个缺陷足以引发世界历史上最大规模的股市崩盘。

2. 要真正从财务规划的角度观察当今世界。富爸爸从一些具体事实中得出一些结论，这些事实包括法律的变化调整以及法律本身的一些缺陷和不足。他还借助一些统计数据，比如在全美婴儿潮中出生的7500万人，如果算上同期的合法与非法移民，这个数字就要上升到8300万。他们都即将步入老年，而且很多人的寿命将比自己的父辈大大延长。接着，富爸爸可能会问，他们之中究竟多少人有足够的资产供自己退休以后享用？保守一点估计，他们中间拥有足够资产的人不足40%。

如果美国政府必须通过增加税收来支付婴儿潮一代的退休生活所需和医疗费用，那么，这对美国经济又将意味着什么？美国还能保住自己在世界上的领导者地位吗？如果政府通过增加税收来支付老年人的费用，并且继续支付维持一支强大军队所需的巨额开销，那么美国是否还能继续保持竞争力？税收一旦增加，公司就有可能离开美国，寻找税收相对较低的国家。如果中国超过美国，成为世界上最强大的经济体，又会发生什么？当一个中国工人拿着低廉的薪水干着同我们一样的工作时，我们的员工还能否继续拿现有的高薪？因此，富爸爸培养我和迈克在现有事实的基础之上，做出了关于未来社会发展的预言。

3. 扪心自问，你自己是否已经真正做好了应对未来的准备。我并不是说，富爸爸的预言一定会变为现实，因为他从来没有将自己看做拥有特殊精神力量、拥有一个神秘的水晶球或者与上帝有着特殊联系的人。但我们向你提出了一个问题——如果富爸爸的预言变成现实，你做好准备了吗？也就是说，如果历史上最为严重的股市大崩盘发生了，时间是现在或者2020年之前，你将如何解决自己的财务问题？在这场危机中，你的财务状况将会大大改善，还是急剧恶化？如果这种股市危机真的发生，你是严阵以待、胸有成竹，还是仓促应战、一败涂地？

4. 针对历史上最为严重的股市危机，你应该如何做准备，本书

将为你提供一些建议。尽管其中个别内容在我们前面的几本书中已经有所涉及，不过，这一次我会更加具体地讲解从现在开始应该怎么做，更重要的是，为什么从现在开始就必须做出前瞻性的准备。

5. 本书想让你明白，你或许应该在2010年之前就做好准备。事实上，通过本书的介绍，你会明白，为什么从现在起到2010年之前还有非常好的机会，实际上这是另一次巨大的市场上升期，是大萧条之前的一次大繁荣。因此，即便你今天一无所有，只要踏踏实实地去做准备，或许还能撞见另外一次牛市，狠狠地赚上一笔，就像从1995～2000年之间股市的攀升一样。

6. 最后，本书希望你明白，如果你积极做好准备，就有可能在财务上取得很大的转机。也就是说，如果你从现在开始计划，采取切实的行动，并做好准备，那么即便人类历史上前所未有的股市大崩盘真的发生，你的财务未来也会一片光明。保持心理上的前瞻优势、接受培训、做好准备，这比很多人抱着所谓的财务战略盲目投资要好得多，因为他们的战略往往就是一种“买进并持有股票，然后祈祷好运”的消极战略，他们只会祈祷股市永远繁荣而不会出现萧条。当然，那些相信股市只会上涨而不会下跌的人，可能也会相信其他稀奇古怪的东西，比如复活节的邦妮兔⁽⁵⁾。

诺亚与方舟的故事就是有关伟大预言者的故事，这位预言者有着超人的远见、勇气和信念。本书不会教你成为一位预言者，但我相信它将赋予你坚定的信念，那就是不论人类历史上最为严重的金融灾难最终是否会发生，你都可以有一个更加光明灿烂的财务未来。因此，本书无意做占卜家手中的水晶球，而是想让你成为一个时刻保持警惕、准备应对未来发生的任何状况的人，不论这种状况到底是好是坏。也就是说，本书想让你更好地控制和掌握你自己的财务未来。正如富爸爸所说：“诺亚与方舟的故事的关键，并不在于事实最终证明了诺亚是对的，而是说明诺亚拥有信念和勇气来应对将要发生的一切——即使遇到在沙漠之中将发生一场大洪水这样匪夷所思的事情，而

正是这场洪水最终淹没了整个世界。”

注：《雇员退休收入保障法》促使了401（k）退休金计划以及美国的另外一些退休金计划的出台。其他国家也有一些类似的计划，只是名称上有些区别，比如：

- 1．在澳大利亚，他们称之为退休年金计划（Superannuation Plans）；
- 2．在加拿大，类似的计划被称为RRSP；
- 3．在日本，这种计划也被称为401（k）计划。

富爸爸大预言

- 1．《雇员退休收入保障法》存在严重缺陷。
- 2．《雇员退休收入保障法》将我们这代人的财务问题转嫁到了下一代人身上。
- 3．尽管我们无法指出确切的时间，一场严重的股市灾难还是会发生，而且不可避免。
- 4．应对这场股市灾难并从中获利的唯一途径，就是接受财商教育、掌握自己的财务未来。
- 5．一些切实可行的财务战略将有助于你做好准备。

(1) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

(2) 403 (b) 计划是美国非营利机构或学校经常采用的一种退休储蓄计划，与商业机构采用的401 (k) 计划类似，是一种有税收优惠的工具，可以享受税收递延。

(3) 在此计划中，雇员和雇主向个人退休金账户缴款。小企业和自由职业者多使用该计划。

(4) 基奥计划是为自由职业者和个体经营者设立的一项具有税收优惠的退休金计划。

(5) 邦妮兔的故事讲的是一对老夫妇以制作彩蛋、挨家挨户送蛋为生，他们养的小兔子总在一边看他们做彩蛋。某个复活节前夕，老夫妇累得实在没有办法去送蛋了，小兔子见状便趁他们入睡后把蛋送到村里。老夫妇很吃惊，于是就教小兔子做起彩蛋来。后来老夫妇太老了，动不了了，小兔子就在附近找了一个树洞，招呼它的动物朋友帮它做彩蛋、编竹篮。于是，每个复活节的早晨，当教堂的钟声响起时，小兔子便开始送彩蛋，把爱心带给每个人。

第一部分

童话时代的终结

从前，人们所走的路无非是上学——争取拿高分——寻找一份安稳的工作——做一名忠诚的雇员——退休，然后移居到高尔夫球场附近的一幢较小的房子中，从此过着幸福快乐的生活。

现在，我们很多人都明白，任何以“从前”开始、“从此过着幸福快乐的生活”结束的故事，毕竟只是一个童话。问题在于，时至今日仍然有很多现代王子和公主希望这样的童话不要结束，希望他们的财务规划师提出的“长线投资，买进并持有股票，多元化投资”等建议，能让童话与自己相伴终生。

不幸的是，正如很多专业投资人所知道的，股市中的童话并不总是以幸福告终。

比成为一位富有的投资人更为重要的

20世纪60年代，当我还是一个小孩子的时候，投资还仅仅是富人或者想成为富人的少数人的游戏。今天，我们都需要为了某些更为重要的目的去投资，而不仅仅是为了成为富人。现在明智的投资将会决定你的未来，决定你未来的生活水平、财务安全，不论在你生前还是身后。也就是说，考虑到医疗保健问题，现在如何明智地进行投资最终将会决定你将来的生活以及你能否维持自己的生活，这些都要比为了致富而投资重要得多。

罗伯特·清崎

摘自2001年美国公共广播公司的电视访谈

第1章

法律改变，未来改变

富爸爸和穷爸爸都非常关心自己雇员的生活。我的亲爸爸曾经担任夏威夷州教育厅厅长，数以千计的教职员工都指望着他来照管自己的生活。我将自己的亲爸爸称为穷爸爸，他非常关心手下的教师，所以当他不担任州教育厅厅长时，就进入了夏威夷州教师协会，并作为协会的领导人继续为教师的生活和福利与社会各界交涉。

同样，富爸爸也非常关心自己手下的员工，在好多方面他与穷爸爸相比甚至有过之而无不及。因为穷爸爸手下的员工有政府以及国家和地方教师工会的财政支持，而富爸爸的员工却没有政府的支持和工会的保护。富爸爸常说：“我很希望告诉员工我知道的事情和我预见的未来。我希望自己可以这样做，但同时我很担心这会吓坏他们。此外，主要问题在于他们中的很多人缺乏基本的财商教育，很难理解我讲的东西，更不会采取正确的行动。我如何告诉那些忠于工作、不辞辛劳的员工，在当今社会里，忠于工作、不辞辛劳是远远不够的？我如何告诉他们，工作安全并不能保证长期的财务安全？我如何告诉他们，某一项法律的变化将会永远改变他们的未来？我如何将这些道理讲给他们听，但又不使他们感到恐惧和沮丧？我又如何能告诉他们将来很有可能发生，但又不能完全确定一定会发生的事情？”

我在前面已经说过，富爸爸和穷爸爸都非常关心自己的员工。区别仅仅在于，穷爸爸可以利用政府和教师工会的权力去帮助他们，而富爸爸明白自己的员工处于更为不利的境地，因此更关心他的员工。

1974年，美国出台了一部法案，对一项制度作出了重要的调整，据说这次调整的目的是为了帮助员工——那些为富爸爸那样的企业家工作的人。尽管很多人都认为出台这项新法案的初衷十分了不起，但是富爸爸看到了这项法案的内在缺陷。他知道，从很多方面来看，许多员工最终并不能过上富裕和舒适的生活，而且，他能看到未来的财务灾难将不断加剧，这些财务灾难都是由这部法案的通过引起的。

1979年，32岁的我还在为摆脱公司的经济困境而苦苦挣扎。我的维可牢搭扣钱包公司的发展要比预期快得多，在短短几年里就发展成了一家大公司，在美国就拥有超过380家独立经销商，在世界范围内为我们服务的经销商更是难以计数。问题在于，我们生产的是世界性的产品，我们自己却只是一家管理团队年轻、能力不足的新公司。当公司的成功与管理团队能力的不足相遇，灾难就为期不远了。

俗话说：“你永远不能从书本上学会游泳。”我也想加一句：“你永远不能从书本上或商学院里学会经商。”当时，我与合伙人从书本上学到的知识非常有限，实际的管理经验更是贫乏。早年的时候，我们学过一些粗浅的商业知识，这些知识只有通过在公司亲身实践才能获得。除了“成功也可能毁掉你”这个教训之外，我还得到了其他一些教训：

1．好朋友不一定就是好的商业合作伙伴。

2．一个赢利的企业，也可能存在严重的财务问题。

3．一些微不足道的小事，比如线绳不够，也可能让整个企业的生产停滞。

4．人们有时候不付账单，是因为他们付不起。但如果你不给他们发工资，他们是不会喜欢你的。

5．专利和商标是打造成功企业的要素。

6. 忠诚并不可靠。

7. 拥有准确的财务记录和账目非常关键。

8. 你需要一支强大的管理团队和一支由律师、会计师等组成的强大的专业顾问团队。

9. 创建一家企业需要大量的资金。

10. 企业的致命杀手并不是缺乏资金，而是缺乏商业经验和个人诚信。

实际上，我得到的教训还远远不止这些。我在世界各地做生意的成功和失败都是我的无价之宝，有些事情我经历的还不是一次，而是两次。虽然我并不想遭到失败的打击，但仍然准备应对各种情况，因为如果你愿意从这些错误中虚心学习的话，它们将把非常珍贵的经验留给你。每次公司遇到挫折和失败，实际上都是在告诉我，不懂或需要学习某些东西，而在这一次的经历中学到的东西将会促成下一次的成功。

1979年，我开始全力以赴从经验中学习。我脑子里塞满了自己犯过的错误，就快被这些证明我多么无能的经历淹没了，也不想再学任何新东西。我觉得自己太笨了，什么都学不会，但富爸爸却有很多东西要教我。那年春天，我去他的办公室进行我们的例行会谈，并给他看我们公司的财务报表。他看过之后直摇头，说：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。这本来是个可以富有而强大的公司，却被你们这些年轻人胡乱管理成这个样子！”

富爸爸的儿子迈克并不是我们公司的合伙人，不过他通常都会参加我和富爸爸的例行会谈。在中学时代，我和迈克是最要好的朋友，但是自从我大学毕业并从越南战场归来以后，我们就很难继续保持过去那样亲密的友谊了，因为我们所处的商业圈子和财务团队完全不

同。当时迈克正准备接手富爸爸价值百万美元的商业王国，而我却快要失去一家价值百万美元的公司。迈克看了我们公司的财务报表也摇头不已，这让我非常羞愧。

“这是什么？”富爸爸指着财务报表问道。

看着他所指的地方，我回答说：“那是我们拖欠员工的薪水总额和拖欠政府的雇员工资税，以及所得税。”

“那好，现在来看看你们的现金储备状况，你们的账上已经没有现金了。”富爸爸严厉地说，“你们到哪儿去弄员工的薪水和税金？”

我静静地坐在那里，说不出一句话。“好了，”我怯生生地说，“我们一拿到账款，就有足够的资金解决你说的那个问题了。”

“噢，接着讲，”富爸爸说，“别糊弄我，我可不是你们的大学教授。我从你们的财务报表中看到，很多应该回款的客户已经拖欠账款超过了120天。你我都明白，其实这些拿了你们产品的人，永远不会向你们付款了。告诉我真实的情况，也面对你们自己的真实情况，你们就要破产了。现在，你们还拖欠着员工的工资，拖欠着他们应该缴纳的税费。你们实际上是在用员工的薪水来维持公司的运转。”

“但这只是一个权宜之计，我们马上就会有资金，我们在美国和全球的货款很快就能收回来。”我竭力为自己辩护。

“没错，但是如果你们无力维持正常的生产，如果你们不能将产品源源不断地送到经销商那里，那他们还有什么东西可卖？从这些财务报表中，我可以看出，一些人欠你们的钱，而你们又欠了其他人的钱。实际上，你们拖欠的对象都是向你们提供生产原料的供应商，你们怎么能保证他们还会继续信任你们呢？”

“不过……”我刚要开口讲话，就被富爸爸生气地打断了。

“你们的供应商不会再信任你们了，人家凭什么啊？”

“不过，我会再找他们谈谈的。”

“那么祝你好运吧！”富爸爸说，“好好看看，你怎么就不能面对现实呢？你与那3个被你称为合伙人的家伙搞垮了这家公司，你们根本不明白自己在做什么，更别说胜任公司的管理工作。更可怕的是，你们还没有勇气去面对这一切。你们表面上看起来都像真正的生意人一样，但当我看了你们的财务报表之后，我认为你们这些家伙不是骗子就是小丑。不过，我倒希望你们只不过是小丑，但如果你们不作出改变，小丑就有可能变成骗子。”富爸爸撇了撇嘴，缓缓地摇了摇头：“从员工手上借钱就够糟的了，再看看你们拖欠的税费，你们打算怎么补上这个漏洞啊？”

从9岁那年起，富爸爸就一直是我的老师。他是个富有爱心，非常体贴别人的人。但是要是他生气了，就不再是那个彬彬有礼的人了。这堂引发了我们激烈争论的企业管理课持续了好几个小时。最后，我同意关掉公司，清算剩余资产，用这笔钱来偿还员工薪水和政府的税款。

“承认自己的无能并没有什么大不了的，”富爸爸说，“但撒谎和不懂装懂就是一种严重的错误。撒谎和不懂装懂是个坏习惯，我希望你现在就彻底改掉它。如果你想变得富有而成功，就要学会尽快面对现实，尽快寻求帮助，还有更加谦逊。世界上到处都是自以为是的穷人，有的受过良好的教育，有的没有，他们都拒绝承认自己不懂一些事情。世界上到处都是一辈子都不懂装懂的人，他们装得越聪明，实际上却越愚蠢。如果你想尽快学会一些事情，第一步就是尽快承认自己不懂那些事情。”

“时刻牢记在主日学校⁽¹⁾上过的一堂课，它告诉你‘温良谦恭的人必获福祉’。福祉不会光顾软弱无能的人，不会光顾骄傲自大的人，甚

至不会光顾那些接受过良好教育的人。福祉属于温良谦恭的人，因为谦逊的人善于学习，只要你善于学习，就会得到人世和自然的丰厚馈赠。你和你的合伙人骄傲、狂妄、无知、自以为是，没有半点温良谦恭的样子。你们只知道把产品做好，以为那样就可以获得成功，你们还算不上生意人。你们很幸运，但又缺乏经验和技巧，不能将这种幸运转化到事业上。没有人能在一夜之间就成为一个成功的生意人，你们要学的东西还很多。今天，你要接受的教训就是，如果你欠了钱，就要马上还。人们讨厌那些老欠钱的人。不管是朋友、家庭，还是企业，欠钱不还都会完蛋。从你们公司的财务报表中，我看到你们欠了政府、供应商和房东的钱，更可怕的是，你们还拖欠着员工的薪水。你必须马上还清这些欠款，在做完这件事情之前，先不要做其他事情。如果你不把你拖欠的税款和员工的薪水补上，就不要再到我这里来了。你是一个马马虎虎的生意人，马马虎虎的生意人永远不可能成为富有而成功的生意人。好了，现在你走吧，做完我刚才要你做的事情之前，不要回来见我！”

多年以来，富爸爸训过我很多次，但是这一次却让我特别难忘。当我走出富爸爸的办公室，关门离开时，我知道这堂特别的课已经铭刻在我的心中，永远不能忘怀。尽管我的自尊心受到了伤害，但我知道这堂课非常重要，否则富爸爸不会如此生气，也不会如此直率地批评我。我当时已经32岁了，承受得起这种严厉的批评和指责，也能从中明白我还有很多重要的东西要学。

多年以来，富爸爸反复教导我们要诚实、正直。他经常对我和迈克说：“很多人问小孩子，‘你长大以后想成为什么样的人？’他们提出这个问题，想要的答案却常常指的是孩子以后想从事什么职业。就我个人来讲，我不在乎你们长大以后做什么，不在乎你们是想当医生、电影明星还是看门人。但我很关心你们长大后能否成为一个更加诚实正直的人。很多人随着年龄的增长变得更重礼节，却未必更加诚实正直，更糟的是，他们小时候就撒谎，长大后则变成一个谎话连篇

的成年人。”当我走向自己停在街边的汽车时，我明白这是使自己变得更加诚实正直的又一次机会，我必须更加诚实地对待自己、合伙人和我的员工。

钻进汽车时，我似乎还听到富爸爸在说：“任何懦弱的人都会撒谎，面对现实需要勇气。你们这些家伙，要努力让自己成为有勇气尽快面对现实的人，即便现实可能给你带来伤害，让你没有面子。即便面对现实顾及不到面子，也比堂而皇之撒谎的懦夫要好得多。世界上到处都是堂而皇之撒谎的懦夫。”当我发动汽车准备挂挡的时候，忽然觉得自己非常糗，可能就跟公司的财务报表一个样。车子开走的那一刻，我明白自己有两种选择：一种是继续欺骗自己，从此不再见富爸爸；另一种就是鼓起直面现实的勇气，清理自己造成的混乱，然后再去见富爸爸。

在32岁那年，我意识到自己在很多方面仍然亟待成长。我知道，如果我想成为一个更加富有、成功和完美的人，就必须更加仔细地倾听来自现实世界的声音，即便它是严酷的。而我成长的另一方面，就是必须清楚地说出事实真相。当我把车停到公司的停车场时，我明白现在到了说出事实真相的时候了。当然，我应该首先向那些被富爸爸称为小丑的合伙人讲明现实状况。

大约4个月后，我带着一份新的财务报表回到了富爸爸那里。富爸爸和迈克逐条细看，那段安静的时间似乎特别长。最后，富爸爸开口问道：“你们拖欠的税款和员工的薪水都已经付清了吗？”

“是的，”我说，“不知你有没有留意到，我还追回了过去很多人拖欠我们的账款。”

“你让他们也偿还了欠款？”富爸爸问道。

“有的还了，有的被我从财务报表上删除，交给收账公司处理。”

“太好了。”迈克说，“不愿意付款的客户不是真正的客户，而是小偷。”

“现在我才明白这些。”我接着说道，“不过，我自己也犯过同样的错误。”

富爸爸抬头看了看我，顿了一下，然后慢慢点了点头，轻轻地说：“你总算明白了，真是谢天谢地！”

“那并不容易。”我接着说，“我本来觉得自己是一个很成功的人，可事实上，我欠了很多人大笔钱。”

富爸爸和迈克静静地坐着，轻轻地点着头。最后，富爸爸说：“真相让你获得了自由，运气好的话，现在你可以收拾残局，并开始更加坚实的基础上重新创建自己的企业。很多人都试图在谎言的基础上建立自己的财务王国，但谎言对于他们的财务王国从来没有什么帮助。”

这下轮到我静静地坐在那里，整间屋子更加安静了。过了好长时间，迈克问道：“你们公司现在到底怎么样了？你们的财务报表的确可靠多了，但财务报表说明不了一切。”

“公司已经关门了。”我回答说，“我们现在还在销售一些剩下的产品，业务还比较多，但是当初合伙创建这家公司的4个人已经散伙了。我们可能永远不会再合作，也可能永远做不了朋友了。事实上，是现实让我们散伙的。”

“当你回到公司的时候，还有知心的朋友吗？”

“嗯，开始的时候，我们4个人就是知心朋友，不过很快我们就变成了面子上的朋友。我们差点吵起来，但幸好没有。工作上尽管有些不愉快，但我采纳了你给我的建议，我非常信任我的合伙人所具有的坚持不懈的精神和处理管理上的混乱的能力。”

“那你们接下来准备怎么办呢？”迈克问道。

“我们将公司所有剩余的资产全部转给了一个供应商，然后就分道扬镳了。我们很快就会让员工们离开，他们都能拿到我们欠他们的钱。我们的投资人只能收回部分本金，不过我们之前已经跟他们讲得清清楚楚，他们也明白其中的风险，一些人甚至表示愿意继续跟我合作。我们拖欠政府的税款也已经如数缴纳。”

富爸爸和迈克只是默默地坐在那里，这真像一场葬礼，很多悲伤无从说起，公司倒闭就像万事万物的终结一样。不论好坏，总会留下一些经验，它将永远改变我们的生活、我们的未来，并决定我们将要成为怎样的人。即便我也乐意尽快处理完这些事情，但我还是害怕最后一次熄灭办公室的灯、关上办公室大门的那一刻。最后还是富爸爸打破了沉默，他说：“好了，我为你关掉公司的方式感到自豪。我知道这不是一件令人愉快的事，也知道你会以自己的方式去处理它。你本来可以将公司的剩余资产据为己有，不过你却作出了一种更明智的选择，这将为你的下一次商业活动建立一个良好的开端。从这次经历中，你是不是也学到了很多？”

“学到的简直太多了，”我答道，“直到现在，我还在回味学到的一些东西。”

“你可能会回味好多年。”富爸爸接着说，“不过，总有一天，这些已有的经验，以及今后将会遇到的错误及其经验，都会成为你成功和富有的基础。很多人一辈子都在躲避错误、追求安稳，他们尽量远离这类教训，但实际上，正是这些生活经验的欠缺大大制约了他们未来的财务成功。你一定要牢牢记住，商业经验从来都不是从一本书或者一堂课中获得的。尽管选择关掉公司让你有些痛苦，不过有朝一日，这些短暂的痛苦会成为你一生富有的基石。如果你逃避、撒谎，你的财务未来也许就会沦为一个懦夫的未来，因为你让自己身上懦弱的一面主宰了你的未来。”

我默默地坐在那里，静静地点了点头，此时无须再多说什么。过去，我也听到过诸如此类的谈话和课程，但是，直到今天，这些看似简单的教训对我来说才有了更多实质性的意义和深刻的影响。富爸爸经常对我和迈克说，我们的内在都由许多不同的人格组成，包括善良、卑鄙、贪婪、富有、贫穷、懦弱、偷窃、英勇、欺骗、吝啬、关爱、失败，等等。他不断提醒我们，成长就是选择自己想要成为什么样的人的过程，就是选择拥有什么样的个性和品质的过程。正如前面提到的，当富爸爸问我们长大后想成为什么样的人时，他其实是在问我们想成为拥有何种个性和品质的人，而不是在问我们是否愿意成为一名医生、律师或者消防队员。对富爸爸来说，一个人对于自身品质和个性的选择要比对职业的选择重要得多。

“涉及金钱时，懦夫随处可见。”富爸爸说道，“金钱会带来更多的懦夫而不是英雄，这也是真正富有的人少之又少的原因；金钱还可以唤起人们说谎的人格和偷窃的人格，因此我们的监狱才人满为患；金钱还能够带来背叛者，他们从热爱或者信任自己的人那里窃取东西，当你从自己的员工那里‘借’钱时，你其实就选择了让这种人格来主宰自己，这也是为什么这次我对你特别严厉的原因。骗子和懦夫本来就是一回事，背叛那些信任自己的人的人性中最为卑劣的人格，不幸的是你们当时选择了那种人格。”

我无话可说，心里非常不好受。诚实和正直并不总是令人愉快的，而今天这场有关诚实和正直的教训更让我痛苦——却是必要的。我意识到，拯救公司无望之后，我曾经选择了背叛那些信任我的人。

“你记住这次教训了吗？”富爸爸问道，“你记住这次关于人格选择的教训了吗？”

我只是再次点点头，我已经完全理解了这个教训，一个深刻、痛苦的教训，一个我将会永远记取的教训。一直以来，我都认为自己是一个好人，一个诚实的人，但是在压力之下，我却表现出一种背叛信

任自己的人的人格。

“好吧，”富爸爸说，“人格方面的教训远比阅读财务报表更重要，尽管财务报表也能反映个人品质。你的财务报表告诉我，在你经营公司的时候，扮演的是一个背叛者的角色。另外一个教训，则是关于会计、责任以及阅读财务报表的重要性的教训。财务报表上的这些数据实际上在向我们传达一个信息，那就是掌管资金的人具有什么样的人格。当你与你的合伙人开始创办企业时，你们就像一群赌徒，撞了个大运，就将好运当成了自己的能力；等到金钱滚滚而来时，你们就成了购买保时捷和奔驰跑车的莽汉；而当你陷入财务困境时，你们就成了背叛供应商、政府和员工的人。实际上，你们的财务报表讲出的故事比很多小说都精彩。”

“好了好了，爸爸，”迈克插话说，显然，他不想让富爸爸继续教训我，“我想你已经把自己的观点讲清楚了吧。”

“好吧。”富爸爸转向我问道，“你从中接受教训了吗？”

“当然。”我回答说。

“那就好，我们一起去吃午饭吧。”富爸爸说道，“我还想教你一堂更为重要的课，这节课是由一个问题开始的，这个问题就是：‘员工们为什么不明白你们怎样使用他们的钱？’”

电梯门开了，里面已经挤满了要去吃午餐的人。我们挤进了电梯里，富爸爸接着说道：“有一天，也许那时我已经离开人世很久了，数百万辛勤工作的人们会发现，正是一些像你和你这样的根本不懂管理的人，在用他们的钱玩游戏，这些钱意味着他们的退休金、财务安全和未来。政府虽然在法律上作出了一些调整，设法保护员工的利益，但我并不认为这些法律上的调整能解决问题。事实上，我认为这些调整会让很多人的情况变得更糟。我担心将来会发生非常可怕的事情。”

(1) 主日学校是基督教会办的一种公益性质的学校。

第2章

改变了世界的法案

富爸爸、迈克和我3个人来到了我们都很喜欢的一家中国餐馆。像往常一样，餐馆里人头攒动，没有一个空位，因为他们的菜品味道不错，服务快捷而且价格公道。我们只好等了几分钟，直到空出一张桌子，当我们坐下的时候，我们熟识的那位服务员赶忙收拾桌子。

看菜谱的时候，富爸爸对我说：“很多人将存不到足够的钱以备退休。事实上，我敢打赌，现在坐在这个餐馆里的很多人永远也不能退休，因为到时他们的退休金计划账户中将一无所有。”

“你指的是这家餐馆里的员工吗？”迈克问道，“是像我们身边这位服务员和那些在后面做饭、洗碗的员工吗？”

“不仅是指餐馆里的员工，很多穿着西装、打着领带在这里就餐的管理人员也将一无所有，或者说没有足够的钱维持退休后的生活。这间屋子里的很多人将负担不起退休后的花费。”

“很多人？”我吃惊地问道，“更准确一点的说法应该是‘一些’，而不是‘很多’吧？”

“不，”富爸爸答道，“我认为更准确的说法应该是‘很多’，而不是‘一些’。”

“为什么呢？”我问道，“很多人看起来似乎都有一份不错的工作，他们衣着光鲜，看起来也相当有头脑。”

“你还记得我曾经告诉你的关于《雇员退休收入保障法》的事情吗？”富爸爸问道。

“记得，但记不太清楚了。”我答道，“这项法案你提过好几次了。不过，我还没有完全理解你讲的内容，也不太明白为什么说这次法律调整这么重要。”

“很多人都没有意识到它的重要性。”富爸爸说，“可能还得过几年，人们才能认识到这次法律调整对未来的深远影响。”

“这项法案到底作出了哪些调整，为什么国会会通过这项法案呢？”我问道。

“问得好。”富爸爸说，“首先，《雇员退休收入保障法》的颁布使401(k)计划得以切实执行。我当初对这项法案也没太在意，但没过多久我的会计师和律师就开始建议我对企业活动作出调整。于是，我开始向他们请教更深层次的问题。”

“那你有什么发现呢？”我问道。

“从表面上看，这项法案是为了避免雇主滥用和侵吞员工的退休金而通过的。”富爸爸回答。

“怎样滥用和侵吞呢？”我追问道。

“滥用和侵吞退休金的方法有很多。有时甚至一些大型蓝筹股公司的员工退休金账户也是囊中空空，或者严重不足。在很多情况下，一家公司买下另外一家公司并不是出于业务上的考虑，而是想得到其账户里的退休金。一些投机公司知道，一些负责任的公司的退休金账户里可能存有超过数千万美元的资金，甚至高于公司本身的价值。因此，这些投机公司会购买这样的公司，然后在退休金上做文章。”

“他们购买这样的公司，难道仅仅是为了得到人家的退休金

吗？”我问道。

富爸爸点了点头，他接着说：“不过，那还不是滥用的唯一形式，他们的手段还有很多。正是因为如此，《雇员退休收入保障法》才可能获得通过。”

“为什么说是‘可能’获得通过？”我继续追问。

“噢，通过这项法案的初衷是为了给员工带来好处，保护员工的合法权益免受侵害。不过，众所周知，任何事情都不会只对某一个群体有好处。其实，公司也能从这项法案中获益，只是媒体没有在报刊上提及而已。”

“为什么说这项法案也能为公司带来好处呢？”我问。

“现在你已经创办了自己的第一家公司，那么我问你一个问题：员工的退休金计划对于一家公司而言，开销算不算大？”

“你指的是包括社会保险费用在内的退休金计划吗？”我问。

富爸爸点点头：“是的，这笔开销大吗？”

“非常大。”我回答，“其实我很想给员工们发更高的薪水，但那笔薪水背后的税款——员工们往往注意不到——太高了，我实在没法支付更高的薪水。每次只要我给员工加薪，政府要求我缴纳的税款也会相应增加。”

“因此，当旨在给员工带来好处的《雇员退休收入保障法》获得通过时，它在很多方面其实也给雇主带来了更大的好处。而且，原先很多本该由雇主承担的退休费用，现在也都转移到了员工自己身上。”

“但雇主不也要承担与员工数额相当的费用吗？”我还是不大理

解。

“如果他们的计划允许，他们的确会这样做，不过这里的关键词是‘相当’。”迈克解释道，“也就是说，现在雇主要为员工支付的退休金数额大大降低了。这就好比本来你有一大笔抵押贷款要还，但现在这个法案把你需要还的那笔本金拿掉了，要求你偿还的钱于是减少了一半，这样你难道还不乐意吗？”迈克非常精通这项新的退休金计划，因为富爸爸让他专门研究过。“此外，很多员工选择不缴纳自己的某项退休基金，这样公司也就可以不为员工缴纳那一项了。”

“因此，如果员工不往自己的退休金账户投钱，雇主也就不必花任何钱。于是，员工的退休金成本实际上就等于零了。可这样不会引起麻烦吗？很多人就会没有任何退休金积累，不是吗？”我问。

“没错儿，但这只是存在的问题之一。当然它是一个很重要的问题，但在我看来，最终将引起严重问题的还不是那些退休金账户中没有一分钱的人，而是那些终日辛辛苦苦往自己的退休金账户中存钱的人，他们将会引起历史上损失最惨重的股市大崩盘。”

“历史上损失最惨重的股市大崩盘？”我有点不敢相信自己的耳朵，“而引起这场灾难的竟然不是那些一无所有的人，而是那些辛辛苦苦将钱存下来的人？”

富爸爸点了点头，说：“你再好好想想，一个一无所有的人可能引起股市崩盘吗？”

“我真的不大明白，也从来没有想过这个问题。”我答道。

“损失最惨重的股市大崩盘，只会由那些将自己的辛苦钱投资到共同基金和各种股票上的好几百万人引起，而绝对不会由那些既没股票又没钱的人引起。”迈克说，“这样说你就好理解了。”

“这项退休金法案的通过将引起很多问题，而其中之一，就是将

要到来的股市大崩盘。”当服务员为我们上菜时，富爸爸说。

“为什么会是股市大崩盘？你怎么这么肯定？”我问道。

“因为往股市里注入资金的并不是真正的投资人，这是你早就知道的，你的大多数员工都读不懂财务报表。可一个读不懂财务报表的人，又如何进行投资呢？”富爸爸反问道，然后他接着说，“《雇员退休收入保障法》的后续影响不仅是使数百万人失去退休金，而且也迫使人们将自己的财务未来完全放在股市上，而我们也都知道，股市有涨有跌。”接着，富爸爸盯着我说：“我一直想将迈克和你训练成真正的投资人，真正的投资人不论股市涨跌都能赚钱。不过，大多数员工却没有接受过这种智力和情感上的训练，一旦股市大崩盘来临，我相信他们的反应就是像很多未经培训的投资者那样惊恐万分，慌忙抛售手头的股票，以维持自己的生活，保护自己的未来。”

“那你觉得股市大崩盘会在什么时候发生呢？”我问。

“我不知道。”富爸爸回答，“我可没有能够预测未来的水晶球。不过我认为，从现在起到股市大崩盘爆发之前，股市上会出现小规模牛市与熊市的交替，那是将来大的繁荣与萧条的前奏。”

“在那之前会出现什么警告性的征兆吗？”我问。

“噢，当然，”富爸爸笑着答道，“会有很多征兆出现。好在你们两个傻小子会有很多时间在这些小规模牛市与熊市中操练技巧、积累经验。这就好比你们会在夏天时去较小的风浪中练习冲浪，准备着在冬天去和更大的风浪搏击一样，我希望你们也能像这样培养自己的投资技巧。随着牛市与熊市的规模不断加大，你们会发现自己其实变得越来越富有，而且做到这一点也越来越容易。”

“不过，其他人可能会变得越来越穷。”我轻轻地补充了一句。

“这很不幸，但事实的确如此。你们一定要时刻牢记诺亚与方舟

的故事。诺亚不可能将所有的动物都放到船上带走，在即将到来的股市大崩盘中，这也是我最担心的问题。”

“所以，只有适者生存？”我问。

“是的，只有那些在财务上适应能力最强、财商最高的人才能生存下来，”富爸爸回答说，“只有那些对这一切有所准备的人才能获得成功。诺亚建造方舟就是为将来做准备的，我也一直在训练你们去建造自己的财务方舟。”

“我们在建造自己的财务方舟吗？”我轻声笑道，“它在哪里？我怎么没看到？”

“你们在我的帮助下建造起来的方舟就在你们自己的脑子里。”

“方舟在我们自己的脑子里？”我有些不以为然，“这倒是很新鲜。”

“听着，”富爸爸一边夹菜一边说，“如果你不想做准备，那就现在告诉我，不要浪费我的时间。胡乱管理自己的企业和个人财务是你自己的问题，你以为我喜欢批评你吗？我是不是一直都在浪费时间信任你？如果是这样，那你现在就跟我表个态。”

“不，不，不，”我急忙辩解道，“只是说到方舟的时候，我很难理解建造一只方舟这个概念，而且还是在脑子里建造。”

“那你是在什么地方考虑金钱、投资和商业活动的？当然是在脑子里。如果你不能在脑子里找到挣钱的方法，那么钱就不可能找到你手里来。”富爸爸气呼呼地说。

“是，是，是。”我充满歉意地说。

“听着，”富爸爸说，“这场股市大崩盘也许会发生，也许不会发

生。但我可以很肯定地告诉你，牛市与熊市一定会持续交替，不论过去还是将来，都不例外。预言股市会出现繁荣与萧条，这其实也算不上真正的预言。你们刚刚三十出头，有良好的财务基础，也有大量的商业经验，你们已经足够成熟，可以面对现实世界了。你们几乎每天都在练习冲浪，已经能够在波浪之间熟练地沉浮，我希望你们也能沉着应对金融市场和金融周期的波动。只有那样，你们的理财技巧才会迅速提高。”

“也就是说，市场的繁荣与萧条就如同大海的波浪一样。”我说。

“对，”富爸爸说，“人们称之为金融周期。”

“那《雇员退休收入保障法》是不是也会像海上的风暴卷上陆地一样，迅速冲击金融市场，从而使整个金融周期发生长时间的改变？”迈克问道。

“就海浪的例子来看的确如此，我也是这么认为的。”富爸爸在快吃完时说，“股市的繁荣与萧条一直都存在着，但我认为这种法律上的调整会引起历史上规模最大的股市动荡。”

“如果你的预言不准，那又会怎样呢？”我问道。

“就算我的预言不准，只要你按照我的建议去做，至少也能变得越来越富有，因为你建造了自己的方舟——头脑里的财务方舟。仅此一点，就足以让你致富，不管经济景气与否。”

“好的，”我说，“我记住这个方舟理论了，我会好好想想的。在为未来做准备和计划的过程中，我得认真考虑考虑如何运用这个理论，不论灾难是否发生，都要像诺亚那样随时准备应对各种情况。不过，你为什么会认为这项法案的通过将会产生如此重大的影响，甚至引起严重的股市大崩盘呢？”

“因为今天的法律调整就意味着未来的改变。”富爸爸说，“比如，

如果政府在这家中餐馆门前的这条马路上放宽行车速度，把车速从每小时40千米调整为每小时160千米，我们马上就会看到一些变化。这里马上就会有更多的交通事故和不幸发生。这就是法律调整改变未来的例证，不论这种改变的结果是好是坏。”

“那这次法律调整到底改变了什么呢？我们为什么就没有看到这种变化？为什么坐在我们周围就餐的这些管理人员没有像你一样关注到这种变化呢？”

富爸爸拿出一张餐巾纸，写下了几个字母：

DB

DC

“之所以我们身边的很多管理人员和餐馆员工都没有注意到这一法案将要带来的变化，是因为我们现在正处于从DB退休金计划过渡到DC退休金计划的阶段。”

“什么？”我问道，“从DB退休金计划过渡到DC退休金计划？”

“没错儿，”迈克说，“很多人都跟你一样，没意识到两者的区别，其实它们之间的差别很大。坐在我们周围的很多管理人员依然沿用运行DB退休金计划的思维方式来考虑问题，而不是用运行DC退休金计划的思维方式来思考，这就是他们对这次法律调整置若罔闻的原因。他们注意不到这种变化及其带来的后果。”

“什么时候这些管理人员才会注意到两者的区别呢？”我问。

“这种滞后期会很长，”富爸爸答道，“我想还要等上25~50年左右，人们才会注意到这次法律调整的全面影响。”

“你的意思是，大概得等到2000年，我们才会开始关注这种变

化？”我问。

“噢，你们当然会在那之前就注意到这种变化。”富爸爸说，“人们也许会注意到这种变化，比如股市的小规模波动，但我认为得等到2000年甚至更晚的时候，人们才会真正意识到这次法律调整的惊人后果。”

结完账，我们起身离开了餐桌，我们喜欢的那位服务员已经将桌子擦干净，准备接待另一拨饥肠辘辘的客人。“你打算如何为即将到来的变化做准备呢？”我问富爸爸。

“我已经做好了准备，建好了自己的方舟。”我们在街头散步的时候，富爸爸笑眯眯地说，“对我来说那已经不是问题，但对你们来说情况就不一样了。当这次法律调整的真正影响排山倒海而来时，我可能已经离开人世了，你爸爸可能也不在了。”

“也就是说，这项法律调整似乎是你们这一代人将自己的问题转嫁到了我们这一代人身上。”我这么说主要是想试探一下富爸爸对于两代人相互推诿责任这种说法的态度。

“是的，这种说法非常精辟。”富爸爸说道，“的确是二战时期出生的那一代人将自己的问题推到了婴儿潮中出生的一代人以及后来人的身上。我们这些二战时期出生的人则从中受益。”

“你们那代人从中受益，而我们这一代人却要为你们付账？这就是我们从你们那里继承的遗产吗？”我反问富爸爸。

“那只是问题的一个方面。”富爸爸露出一丝狡猾的微笑接着说道，“首先，我来解释一下DB退休金计划与DC退休金计划的区别吧。”

富爸爸分析了DB退休金计划，即固定福利型（Defined Benefit）退休金计划，也就是说该退休金计划事先明确了退休者将来可以得到

的退休金数额。例如，如果一名雇员在一家公司工作了40年，在65岁时退休，那么他在有生之年都能得到一笔固定收入，让我们假定这笔钱为每月1000美元。如果这名雇员66岁就去世了，那么公司实际上就得到了好处，因为它仅仅支付了这名雇员1年的退休金。如果这名雇员在105岁时去世，那么公司就要支付他40年的退休金。在这种情况下，雇员就得到了更多的好处，公司的支出将大大增加。美国政府现行的社会保险就属于固定福利型退休金计划。

后来通过的《雇员退休收入保障法》允许公司采用DC退休金计划，也就是固定缴款型（Defined Contribution）退休金计划。DB退休金计划与DC退休金计划的区别主要就在“福利”与“缴款”两个词上面，前者明确了收入，而后者则由员工自己投入资金的数额决定。也就是说，根据固定缴款型退休金计划，如果员工有投入，他就有退休金。

如果员工在职期间没有为自己的退休金账户投资，那么他在退休后就可能一无所有。另外，如果员工退休时在自己的退休金计划账户中积累了200万美元，那么在他85岁之前，这些钱就可能已经在定期发放、混乱管理或市场波动中丧失殆尽。这样，到85岁时，他的退休金和他的运气就有可能都用光了，他只好自认倒霉。他也不可能再回到公司要求更多的福利待遇。

简单地说，公司发放退休金的责任、公司的开销以及公司发展的一些长远规划的最终结果，将会从雇主那里转移到员工身上。尽管从字面上看，“固定福利型”与“固定缴款型”区别不大，然而长期来看却相去甚远。正如富爸爸所说：“二战时期出生的那一代人将自己的问题推到了婴儿潮中出生的一代人以及后来人的身上。我们这些二战时期出生的人则从中受益。”也就是说，他们得到了好处，而我们得到了账单，而且这是一张数额很大的账单。

回到富爸爸的办公室，我拥抱了他们两个人，以感谢他们的教

悔。我又要重新开始创业的征程了。虽然我没有钱、没有工作，却有知识和经验，这是一笔财富。尽管有点担心有点紧张，我还是准备回去继续我的工作——寻找新的商机，创建一家新公司。

“我还有一个问题。”我注视着富爸爸说道，“刚才那家餐馆里有那么多管理人员，他们都没有注意到固定福利型与固定缴款型这两种退休金计划之间的区别吗？”

“是的，我想很多人都没注意到。”迈克代替富爸爸答道，“这将引起更大的问题。因为注意不到这种区别，他们也就不会为未来做准备。他们仍然以为退休之后，在有生之年自己还能拿到足够的钱。”

“我担心你们这一代人中，很多人在退休之后的生活水平会下降，甚至会低于我们这一代人。”富爸爸说道，“我们这一代人大多还享受着固定福利型退休金计划，退休后可以去打打高尔夫，玩玩宾果游戏。而你们这一代的很多人将永远不能退休，实际上可能大多数人都不得不辛劳终生，也许其中会有一些人是出于自愿，但大多数人是不不得不这样。”

“但愿他们喜欢自己的工作。”我苦笑着说。

“你想得太简单了。”迈克说，“我研究过这个问题。统计数据表明，25%的员工在退休之后会留下伤残，一些人甚至会留下永久性的伤残。因此，一辈子从事自己喜欢的事情，这种解决问题的想法显然有些天真。我们这一代人和接下来的几代人需要考虑得更加长远一些，因为人类的平均寿命会越来越长。但问题是，我们承担得起这样长的寿命以及不断上涨的医疗保健费吗？而且，如果我们自己就成了那25%伤残者中的一员，无法继续从事自己喜欢的工作，那我们又该怎么办呢？这些都是非常实际的问题，我们需要扪心自问，也需要问问家人和员工。”

“现在我们不就是在问这些问题吗？”我看了看富爸爸，问道。

“不，恐怕不是这样。”富爸爸看了看手表，说道，“刚才在我们身边用餐的许多管理人员身上存在的问题就是，他们多半还以为自己将来会像父母一样享有固定福利型退休金计划。他们都供职于大公司，那样的考虑无可厚非。但不久之后，大公司也会纷纷采用固定缴款型退休金计划，很多员工甚至包括一些管理人员，也许依然注意不到这些变化带来的长期后果和影响。”

“而且，在大公司做事，就好比在一只大型远洋船上工作。”迈克说，他做过大量的研究，非常关注未来的变化。“过去，新员工一入职，公司就会把他分配到船尾的控制舱去。员工退休后则加入乘客的队伍，享受着曾经在一家大型航运公司工作的好处。随着夜幕降临，他们翩翩起舞，听着本尼·古德曼的音乐，品着香槟直到天亮。白天，他们又整日玩着沙狐球。但这一切已经一去不复返了。现在，这家大型航运公司会把退休员工推到一边，让他们依靠固定缴款型退休金计划这个救生圈活下来。”

“如果他们的固定缴款型退休金计划账户中没有钱，那该怎么办？”我问。

“那也不是这家航运公司的问题。”迈克答道。

“建造一只方舟，免得落入被迫接受救济的境地。”富爸爸露出一丝讽刺的微笑，接着说，“很多人并没有受过建造方舟的训练，他们的晚年生活将会与一些弱势群体的保护者以及来自家庭和政府的救济联系起来。我要你们从现在开始建造自己的财务方舟，原因也在于此。如果你们这样做了，等变化来临的时候，你们已经拥有了自己的大船、自己的方舟。它坚固庞大，足以应付海上的任何风暴。相信我，一场大风暴就要来了。”

在谢过富爸爸和迈克请我吃午餐之后，我转身走向了电梯。我现在已经32岁了，没有钱，也没有工作，但这次我要运用自己的知识和

经验重新开始创业。我明白，我会更快、也更容易地创建下一家企业。因此，即便现在身无分文，即便明知茫茫大海上正酝酿着一场猛烈的风暴，我仍然对未来充满了信心和期待。对我而言，建造一只方舟比搭建一个生活的避难所意义更大。这个生活的避难所就是固定缴款型退休金计划以及世界各国的各种财务救济计划。

第3章

你准备好面对现实世界了吗

美国夏威夷州著名的怀基基大街上，挤满了来来往往的游人，有的正准备去海滩，有的刚刚从海滩回来。很多人穿着泳衣，橡胶拖鞋上还沾着沙粒。不论他们来自哪里，他们看起来都为能暂时离开自己原有的生活状态而兴奋不已。

穿过街道走向公交车站的时候，我瞥了一眼海浪。当时海浪距离海岸大概有90多米，我禁不住在心里盘算着晚上能不能有时间与昔日一起冲浪的朋友们见个面。汹涌的海浪，温暖的海水，和煦的阳光好像都在召唤着我。在公共汽车开过来之前，我站在那里甚至有些嫉妒起来，我像小时候那样凝望着大海，终于忍不住扑向大海玩起了冲浪，直到太阳落下海平面，我才筋疲力尽地停下来。我明白，现在最好赶快回家。我意识到自己已经不再是孩子了，为了让自己有一个更加美好的未来，我必须改正自己的错误，一种淡淡的悲伤笼罩着我。与富爸爸和迈克共进午餐是段让我痛苦、也让我获益匪浅的经历。回头审视自己的财务报表，同样也是一件痛苦而现实的事情。到目前为止，那些简单的资料告诉我们的都是一些谎言，现在已经到了改变这一切的时候了。公共汽车来了，我将装有公司财务报表的褐色马尼拉纸信封折了起来，夹在胳膊下面，上车回家——那所我不久就必须离开的房子。

现在常有人问我：“你是怎么重新开始的？”显然，他们似乎对我失去一切之后还能振作起来重新开始感到非常好奇。他们往往有很好

的工作，或是在事业上已经有所建树，丢掉现有的一切让他们觉得十分困难。一位来自日本的年轻人问我：“当你失去了所有的东西之后，难道不会感到羞愧吗？”我忍不住笑了：“我的感觉很复杂，羞愧肯定是其中之一。”接着，我问了他几个问题，发现他很讨厌自己目前的工作，因为薪水不够高。但那份工作很安稳，他宁愿忍受终生，也不愿冒险忍受羞愧和耻辱。我告诉他，其实不止他有这种想法，很多人宁愿少赚点钱、少一些快乐，也不愿冒险忍受羞愧和难堪，去追求生活赋予我们的许多美好的东西。

“没有工作，也没有钱，你是怎样重新开始创业的？”——这是关于我那段生活的另外一个经常被问到的问题。不过，面对这样的问题，我其实很难给出一个令人信服的答案。单靠语言来表述显然是不够的，因此我常常这样作答：“我只能那样做，因为我没有别的路可走，也没有什么可以依靠。”我还常说：“每一次我都是这样做的。”或者说：“那是我生命中最糟糕的一段时间，我实在不想再去提它。但在我的记忆中，那也是我生命中最美好的一段旅程，因为它改变了我的方向，也改变了我。”

在某种情况下，我也会说：“我不得不为自己的未来作出选择——我是想让自己的未来同过去一样没有什么变化，还是想让自己的未来远远胜过以往？”诸如此类的复杂表述曾让好多人百思不得其解。实际上，我想说的是，很多人畏惧变化、不想冒险，最终只能让自己不断重复与今天完全相同的事情。对于很多人来说，活一天算一天的生存状态，也比为了更好的未来冒险改变今天按部就班的生活要好。我了解那种生活哲学。如今，偶尔看到那些依然在夏威夷怀基基海滩做服务生的昔日伙伴，我甚至有些羡慕他们的生活，尤其是当我坐着波音747从伦敦赶往纽约，或者从洛杉矶赶往悉尼的时候。我常常感到困惑，不知道自己是否作出了正确的选择。当我坐在飞机上吃着航空公司提供的餐点，我那3个童年时代的伙伴却正在怀基基海滩的某个地方出租冲浪板，和那些称赞他们有成熟男人味的年轻女孩约会，

唱两句夏威夷当地的小曲挣点小费，35年来天天如此。第二天他们还会在同一个地方做同样的事情，就像我在好多方面所做的那样。我们之间的区别在于，我们最终想要的生活是不同的。我想要的是一个与今天不一样的明天，而他们则想要一个与今天别无二致的明天。

我相信很多人都属于这两种情况之一，这将决定他们是为了今后的美好生活去冒险，还是安于现状，安于日复一日一成不变的生活。我甘冒各种风险，因为我渴望更加美好的明天，这也是我对自己为什么能在一无所有之后重新站起来的最好解释。我冒险、失败然后重新站起来，是因为我一直在追寻一个目标——更加美好的明天。很多人留在原地——就像我那些留在海滩上的童年伙伴一样——因为他们今天过得很安稳，也寄希望于明天也能过得同样安稳。但其实我们很多人都明白，今天终将结束，明天又会重新开始。这个道理甚至对我那些海滩上的伙伴来说也并不陌生。

富爸爸很清楚我的财务报表和个人生活中的财务漏洞究竟有多大。几个月前，他在看我的财务报表时就说：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。”尽管他知道我当时身无分文、无处可去、没有工作，但他不会给我一份工作或是经济上的帮助，我也不想得到这样的帮助。我已经跟着他学习了20多年，我知道他对我的期望。

穷爸爸非常理解我的困境，他好几次想给我钱，但我知道他的经济状况也不是很好。实际上他比我强不了多少，他有自己的房子，但他现在快60岁了，只能完全依靠教师工会为数不多的退休金生活。他仅有的一点积蓄也在一家冰激凌特许经营店的投资中损失殆尽。那是他在商业领域的第一次挫败，现实的商业世界并不理会他的学术成就，他必须为自己缺乏实际的商务经验而低头。因为年龄和个性，他很难再找到工作。他曾经也是个“老板”——夏威夷州教育厅厅长，我想，要让他向比自己年轻得多的人申请一份工作，那滋味绝对不好受。

当有人指出他在州政府的工作经验不能套用到生意场上时，他非常生气。常常有人对他说：“你有辉煌的工作经历，你肯定非常成功，但是你的技能并不是我们需要的，你学到的东西对我们来说没有用处。”最后，他不得不去做很多与他年龄相仿、也同样处于困境中的人所做的工作——顾问。我不知道是否有人请他，不过这个头衔大概可以抚慰他内心的伤痛。

促使我重新站起来的动力之一，就是当时我立下的一个誓言：“我永远不会让无知、自大和畏惧阻碍自己过上应有的生活。”目睹了年迈、自负、缺乏实际商务经验、缺乏财务知识、缺乏最新信息、依赖政府救济等因素给穷爸爸带来的伤害，我发誓要引以为戒，不要成为他那样的人。那时，我发誓要重新成为一名学生，第一步就是从整理个人财务报表入手，这张报表反映了我在财务上是多么的无知和自大。我暗暗发誓，一定要听富爸爸的话，去研究很多人从来不想研究的问题。

从9岁那年起，富爸爸就一直是我最重要的一位导师。现在，我已经32岁了，作为成年人，我发誓要从他那里学习更多的东西，甚至是当年曾经学过的很多东西。我明白自己玩冲浪和橄榄球的日子已经结束了，虽然这让人有些伤感。我向往着未来，向往着一种全新的不同于过去的未来，到那时我就能更好地控制金钱和生活了。我不想像穷爸爸那样（他现在是一名顾问），因为退休金不够用，在自己快到60岁的时候还四处找工作。我不想等到60岁才改变自己，我要在30几岁时就开始改变。我不想等到60岁才发现，自己的退休金计划根本不足以应付今后的生活。我在32岁那年的誓言就是：反省自己的财务生活，接受财商教育和培训，从今天而不是明天起规划自己的未来。

我已经租不起现在住的那套公寓了，正当我在为接下来住哪儿犯愁的时候，一个朋友给我打来了电话。他被派到加利福尼亚州工作4个月，问我是否愿意替他照看房子、浇灌花草和喂狗。这样一来就解决了我的住房问题，至少是暂时解决了。钱似乎正在以不同的形式来

到我手里，支票在我最需要的时候寄来了，包括我们过去多付的款项、退款以及收账公司替我们收回的钱。但这些零零碎碎的支票毕竟还是太少了，好些日子我连饭都吃不上，因为我手里没有钱。有时候事情就是这么糟糕，不过我仍然觉得这段日子非常珍贵，因为它给了我重新认识自己的机会。

我搬进临时住处后没过多久，另一个朋友打来了电话。他在猎头公司工作，专门负责寻找管理层级别的雇员。他说：“我手头有一家公司对你非常感兴趣，我告诉他们，你曾经是施乐公司的顶级推销员，最近4年间你管理过国内外数百人的销售团队。他们正想找像你这样的人，他们提供的薪水很高，有很多差旅机会，平时的费用大多可以报销，福利待遇相当优厚，而且你有朝一日还可望成为公司的总裁——这种事谁说得清楚呢？你不用离开这里，他们希望你成为联系公司在亚洲和加利福尼亚之间业务的桥梁，你可以就在夏威夷办公。你有兴趣吗？”

让我告诉你我当时的感受吧！经历了自己公司的破产和绝望之后，这个电话对我来说就像来自天堂的声音。我简直太兴奋了，我心中贫困和绝望的那个人仿佛已经看到了这个电话带来的高薪职位、声望、头衔、福利、汽车，以及晋升的阶梯。更重要的是，我喜欢并向往新的开始。我很清楚这个职位非常适合我，因为我曾在纽约上大学，又很了解日本文化（我是第四代日裔美国人），所以我马上就答应了。

4周以后，我成了那家公司从16份简历中筛选出来的3个主要候选人之一。为了准备面试，我甚至还用吃饭的钱买了一套西装。在参加最后一轮面试的那天，坐在那家公司地区副总经理的办公室外面，我忽然感觉很糟糕。我非常难过地意识到自己正在做的事情与穷爸爸如出一辙，我们都在为了拥有一份工作而参加面试，区别仅仅在于我当时32岁，而他59岁。所谓的薪水、安全感、头衔、晋升机会、福利待遇等东西其实还在吸引着我，这让我接触到了自己心底的一些东西。

我坐在副总经理的办公室外，内心展开了一场对话，漫长的10分钟过去后，我在一张纸条上写道：“谢谢你们对我的看重，我非常感激你们花时间考虑我的申请。这使我信心大增！不过，非常抱歉，我必须走自己的路，所以我只能退出申请贵公司该职位的竞争。再次谢谢你们！”我将纸条交给了秘书，然后转身离开。这是我最后一次求职。

一直以来，相对于选择某种职业，富爸爸更关心的是我选择培养自己哪方面的个性品质。那个时候，我必须选择是做一个懦夫还是勇者。在我陷入一无所有的现实世界的那两个星期里，懦夫那一面的个性占了上风。后来，终于有一天，我的勇者个性占了优势，那一天我感觉好极了。接着，懦夫的个性又占了上风。到第4个星期的时候，这场内心中的争斗正处于胶着状态，我有一半时间是懦夫，一半时间是勇者。也正是在这个时候，情况发生了根本性的变化。一旦我欣然接受了自己没有钱、没有工作也没有职业地位的这种身份，我的生活就发生了变化。也就是说，我开始乐于做一个小人物。我不再是一个孩子、学生、船长、空军飞行员或者企业家，我一无所有，但我甚至开始有点喜欢这样了。那也没什么不好，我并不觉得两手空空是多么丢脸的事情，越是这样想，我心中勇者的一面就变得强大起来。我之所以要放弃成为那家公司的国内销售经理候选人的竞争，就是因为我正处在自我探索的阶段，我只想弄明白究竟自己心中的哪一种个性最终能够胜出。

富爸爸经常问我和迈克这样一个问题：“如果你一无所有，没有钱，没有工作，没有食物，也没有栖身之处，你会怎么做？”

如果我们说“我会设法找工作赚点钱”，富爸爸可能就会说那不过是在执行成为一名雇员的计划。

如果我们说“我会寻找一个商业机会，创建或者购买一家企业”，富爸爸就会说我们是在执行成为一名企业主的计划。

如果我们回答说“我会寻找一个投资项目，然后联系投资人”，富爸爸就会说，我们正在执行成为投资人和企业主的计划。

富爸爸还说：“很多人一出生就开始去执行找工作的计划。事实上，他们上学无非就是为了实施那个计划。”对于前面那个问题，如果你的回答属于后两种之一，那么，你就需要一种截然不同的教育方式，富爸爸称之为现实世界的教育。

我一个人静下心来以后，就想起了富爸爸曾经问过的这些小题。现在我两手空空、无事可做，于是我开始选择自己将来想执行的计划。

我们在那家中餐馆共进午餐6个星期之后，富爸爸打电话给我，问我是否愿意和他吃个午饭。我当然马上答应了。这一次，我们来到了一家位于高档消费区的饭店，很多有头有脸的人都去那儿吃饭。那里的人几乎都穿着正装，而我却穿着短裤和鲜艳的红色沙滩衬衫，坐着公交车而来。当然，我极力装得像个富人，所以不必像其他人那样穿得中规中矩。我怀疑这么做能不能糊弄别人，会不会有人觉得我的模样很滑稽。富爸爸只请了我一个人，他并不在意我的衣着，因为他了解我当时的经济情况。他站起来跟我打招呼、握手，然后问道：“事情进展得怎样？”

“还不错。”我一边坐下一边回答，“我已经习惯于一无所有和做一个小人物了。”

富爸爸笑了笑说：“事情并没有你想象的那么糟，不是吗？”

“是的，没有那么糟，”我回答说，“只有当一个人处在自我怀疑的状态下，才会把事情变糟。我正在反省自己做过的许多愚蠢的事情，我更加坚强了。我心中的懦夫人格已经退却，勇者人格变得更加强大了。我已经准备好面对现实的世界了。”

我向他讲起了自己近来申请一家公司销售经理的高薪职位并最终放弃的经历，富爸爸开心地笑了。他说：“这是近几个月以来，我从你这里听到的最好的消息。看来你是真的决定要改变自己的未来了，更为重要的是，我很高兴你找到了面对现实世界的勇气。”

听他这么说我有些困惑，我看着他问：“难道不是每个人都想面对现实世界吗？”

“很多人都以为自己在面对，”富爸爸答道，“但真实的情况是，很多人都想尽力躲避现实的世界。”

服务员送上了菜单，给我们倒了水，还报上了今天的特色菜。我还在追问富爸爸，想把刚才那个问题弄明白：“人们在躲避现实的世界吗？他们会怎么躲避呢？找个稳定的工作就行了吗？”

富爸爸将菜单还给服务员，说：“还跟往常一样吧。”接着，他看着我说：“人们躲避现实世界的办法有很多，找个稳定的工作只是其中一种。现在，很多人一辈子就是从一个避难所转移到另外一个避难所，这些避难所能让他们远离现实世界。比如，很多人离开家庭这个避难所之后，就来到了大学这个避难所。毕业之后，很多人又进入工作或职业的避难所。如果他们结婚，就又为家人搭建了一个避难所。他们一辈子就是从一个避难所转移到另一个避难所。如果他们丢掉了工作，就会掸去简历上的灰尘，重新寻找下一个避难所。如果他们离婚，也会再去找一个人，重新搭建一个家庭避难所。”

“那样做有什么错吗？”我问。

“没有，当然没有错，他们只要能找到下一个避难所就不会出什么问题。”富爸爸端起水杯喝了一口，接着说，“不过，当一个人失去了一个避难所，又难以找到下一个避难所时，问题就出现了。就像你爸爸遇到的情况。”

“我爸爸遇到的情况？”我稍稍有些吃惊。

“没错儿，你爸爸现在遇到的就是这种情况。”富爸爸说，“你爸爸目前面临的现实世界，和你目前所面临的现实世界别无二致，我还在琢磨你们谁会干得更好呢。你们之间的区别只是，你爸爸在他50多岁的时候才开始面对现实世界，而你在30多岁时就开始面对现实世界了。现在你们俩都丢掉了工作。我觉得观察这其中的异同很有意思。”

“你能不能解释一下，你认为我爸爸目前面对的现实世界是什么样的？”

“你爸爸离开了他父母家这个避难所，上了一所名牌大学，找了一份好工作，逐步爬上了成功的阶梯。没错吧？”富爸爸反问我。

“对。”我说。

“因此，你爸爸从一个避难所转移到了另一个避难所，直到有一天当上了州教育厅厅长。他离家、上学、结婚，从来没有离开过教育系统。对不对？”

我点了点头，说：“他是个非常优秀的学生，所以他一直留在教育系统内，或者是你所说的避难所内。那里让他取得了成就，也让他更加自负。那你是不是认为，他应该离开高等教育这个避难所呢？”

“他何必这样呢？”富爸爸反问道，“他很聪明，是个相当优秀的学生、相当优秀的班长，很快他又成了教育系统的领袖，他在这个系统里干得很出色，因而他应该继续留在这个系统内。如果我是他，我也会像他那样做。但他在50岁时选择了离开那个系统，那么对他而言，教育系统之外的环境就是非常现实的世界了。说到财务方面，你爸爸可完全没有做好面对现实世界的思想准备。”

“你指的是他决定竞选夏威夷州副州长的事吗？”我问道。

“是的，你爸爸是个诚实正直的人，他反对腐败的政治体系，并发现自己的诚实正直并不是解决问题的最好办法。当他竞选副州长失败之后，他就遭遇了现实世界，他发现自己已经置身于自己成长的系统之外了。他曾经在那个系统中游刃有余，那也是他唯一了解的系统。然而突然之间，他不得不面对现实的世界，而且过得并不好。更不幸的是，在他丢掉工作后不久，你妈妈就因早期心肌梗死复发而去世了。我猜想她可能无法承受你爸爸竞选失败所带来的困窘，更不能面对你爸爸失去工作这一现实，因为他们当时已经处在曾经保护着他们的系统之外了。”

“妈妈受的打击的确比爸爸更大，爸爸竞选失败之后，她的很多所谓社会名流朋友都不再给她打电话，也不再邀她共进午餐了，甚至很多她最亲密的朋友都对她不闻不问。世界对于失败者来说总是非常残酷的，当你位高权重时很多人都想亲近你，当你变成小人物时很多人就不再记得你了。我相信，妈妈是爸爸失败之后受打击最大的人，那也是她不到50岁就离开人世的原因。”

在我回忆妈妈的时候，富爸爸静静地坐着，半天没有说话，他可能也很怀念我妈妈。过了一会儿，富爸爸接着说：“悲伤过后，你爸爸再婚了，他还是找了一位老师做妻子。他加盟了一家冰激凌特许经营企业，结果赔掉了所有的积蓄。此后不久，他离婚了。我想，不管是对新婚夫妇还是老夫老妻来说，没有避难所、没有安全港的生活，压力都太大了。现在，你爸爸就像一个孤儿。他的父母已不在人世，妻子也离他而去，孩子又无法赡养他，而伴随他成长的教育系统也不再留给他一席之地了。现在，他只好干点零工维持生活，并试着去寻找通向另一个避难所的道路，从而逃离现实世界。”

“如果没有退休金，现实的世界可能会把他压垮，他可能会沦为一个无家可归的人。”我接着说道。

富爸爸表示赞同。“你们这些孩子可能会赡养他，就像其他很多

孩子会做的那样。因此，如果家庭负担得起，那么大多数人的最后一个避难所就是家庭。”富爸爸双眼直视着我，继续说道，“你现在没办法照顾他，对吗？”

“对我来说，现在确实有些困难，但我会尽量找个解决办法的。”我答道，“为什么我们要讨论现实世界和避难所呢？”

“因为你还要继续接受教育。”富爸爸笑着说，“虽然你已经30多岁了，但这并不意味着你就学不了更多东西了。你现在的财务状况的确很糟，但是感谢上帝，你在32岁就遇到了这些困难。现在，你可以选择让情况变得更糟，就像失败者们经常做的那样。或者，你也可以让这些糟糕的事情变成目前为止你生活中最好的事情。成千上万的人固守在办公室、农场、销售岗位或者其他职位上，终日生活在你今天所面临的恐惧中。也许很多人会嘲笑你，视你为低人一等的‘贱民’。也许也有一些人会羡慕你，因为至少你已经从失败的痛苦中走出来了。”

“这听上去有些讽刺。”我说，“我现在一无所有，为什么还会有人羡慕我呢？”

“因为有些人拥有别人没有的洞察力，能够看到别人看不到或者不愿看到的事情。”富爸爸说，“他们已经开始意识到，你们这一代人将面临比我们这一代人更大的挑战。2000年以后，你们中的很多人都会意识到这一点，他们将面临你现在所面临的财务困境。那些具有洞察力的人会羡慕你，因为你提前面对了一无所有的困境和现实的、没有避难所的世界。你的同龄人现在成功、富有，但这并不意味着他们将来也会一直成功、富有。所有能够认识到这一点的人都会羡慕你。”

“我还是有点想不通，他们怎么会羡慕我呢？”我说。

“这只不过是因你还处在这个过程中罢了。很多人一直固守着

错误的安全观念，他们以为现在的工作机会和财务安全越来越少了。”富爸爸说，“如果你能及早醒悟，就能争取到调整自己观念的时间，从而在经验中成长。你是愿意继续向前的吧，你总不会想往后退吧？”

“我当然想往前走，”我答道，“我现在身陷困境，已经领教了你所说的现实世界，我觉得它其实并没有那么糟。”

“很好，”富爸爸微笑着说，“你知道吗？我经历过的最棒的事情，莫过于我在13岁那年就面对了现实的世界。”

“你父亲是什么时候去世的，从那时起你就开始照管企业和家人了吗？”我问。

富爸爸回答说：“在我13岁的时候，当时你爸爸正在学校里为了以后的工作安全努力学习ABC，而我就是从那时候开始面对他今天才面对的现实世界的。作为一个十几岁的孩子，我没受过多少教育，也没有钱，有的只是伤心欲绝、重病缠身的母亲和等着我去照顾的一大家子人，还有一家严重亏损的企业，我没有任何人可以依靠。现在回想起来，那是我这么多年人生经历中发生的最好的一件事情。我现在能有这么多钱就是因为当时的我没有避难所可以躲藏，这也是现在我不帮你的原因。如果我帮你，为你提供避难所，只不过相当于推迟了那些必然要发生的事情发生的时间。如果你和我是一代人，我会给你一份工作，因为对于我们这把年纪的人来说，工作安全是最重要的。而对于你们这一代人来说，财务安全则更为重要。你们这一代人的工作机会很多，比如快餐店就一直在招聘新人。但你们这一代人缺乏能够让你们获得真正财务安全的财商教育，这将不可避免地造成你们的财务困境。”

“真的不可避免吗？”我问。

“是的，不可避免。”富爸爸说，“因为你们不会再有我和你爸爸这

一代人所享有的社会保险和医疗保险，即便有这些保险也不够维持生活。你们这一代将有很多人不会或是没有足够的钱退休，也不会有一个固定福利型退休金计划或是工会退休金计划，来保护你们远离现实世界的伤害。因此，你现在遇到的困难，其实是你们这一代人在2010年以后可能遇到的困难。而那个时候我可能已经不在人世了。”

服务员端上了我们要的饭菜。我静静地坐在那里，心里突然明白了为什么穷爸爸和富爸爸都那么支持员工的退休计划。服务员离开之后，我对富爸爸说：“你们这一代享有固定福利型退休金计划，而我们没有，因此在你看来，两者之间的差别很大。”

“没错儿，差别非常大。”富爸爸说，“你看，你爸爸手下的员工有政府和工会提供的退休金，而我手下的员工只能依靠他们自己，而且他们很多人在自己的退休金计划中都没有投入资金。他们不知道自己在做什么，有些人以为自己同父母一样也享有固定福利型退休金计划。正是由于这种误解，我的很多员工都没有积蓄。他们住在很漂亮的房子里，开着很漂亮的汽车，看着很漂亮的电视机，但除此之外就没有任何东西了。对此我十分忧虑，我提醒他们要进行投资，不过对他们而言，漂亮的汽车和电视机似乎要比共同基金和银行储蓄重要得多。另外，他们不懂投资和储蓄的区别，以为那是一回事。这也正是我为你和你们这一代人担忧的原因。我们这一代的人多少都能得到一些保护，以远离现实世界的残酷，你们最终必须面对现实世界，但你们并没有做好准备，还有一些人到那时可能会年老体衰无法应对。这样严峻的形势正在一步步逼近，不过好像没有人为此担心。”

“因此，我们这一代的很多人会在将来的某一天，不得不面对我现在面临的问题——一无所有地面对现实世界，对吗？”

“没错儿，确实如此。”富爸爸严肃地答道，“那正是我要说的。区别仅仅在于，你在1979年，也就是你32岁的时候就面对了现实世界，而你的许多同龄人要在2010年之后，也就是在他们62岁或是72

岁、82岁，甚至更老的时候才会遇到这个问题（但愿不要如此）。不过，他们终究是要面对这个现实世界的。”

“也就是说，如果我们这一代人不在退休金计划里投入足够的钱，我们将来就可能没钱退休？”

“不仅如此，”富爸爸接着说，“即便你们在自己的退休金计划里投入了很多钱，最终也可能一无所有。因为你们的退休金计划可能会被一次严重的股市灾难完全毁掉，而且这场股市灾难就快来了。”

“是不是可以这样理解，固定福利型退休金计划的受益者可以免受股市灾难的影响，而固定缴款型退休金计划却做不到？”我问。

富爸爸点了点头，说：“大致就是这样，不过众所周知，即便是固定福利型退休金计划也会因为管理不善而将账户里的钱损失殆尽，固定缴款型退休金计划只是风险更大而已。因此，问题只会越来越严重，过不了多久，残酷的现实就会来临。到那时你们这一代人就会发现，新的固定缴款型退休金计划并不像你们想象的那么管用。可问题是，只有等到退休之后，你们才能明白那些退休金计划其实不怎么管用。”

“你的意思是，我的同学们会在65岁退休时才发现自己的固定缴款型退休金计划并不管用？”我又接着问道，“他们只有等到退休之后才会明白这些，可惜为时已晚，他们已经无法通过拼命工作来弥补不足了，对吗？”

富爸爸点了点头，继续说道：“你们这一代人中，有很多人没有在退休金计划中投入资金，而且即便有所投入，钱也不多，注意到股市和共同基金所蕴含的风险的人更是少之又少。在股市危机的冲击之下，共同基金也有可能损失殆尽。将来某一天，假如有一些人的共同基金或公司在股市中损失惨重，你们这一代人才会被惊醒，才会明白自己的固定缴款型退休金计划原来并不安全，自己的退休避难所也存

在着风险。于是，你们会从股市抽身，接着恐慌来临，整个股市就会崩溃。如果这场恐慌是大范围的，那么这场股市危机就有可能变成历史上最严重的股市灾难。需要注意的是，很多业余投资者一直在不断地进入市场，这些人引起的问题恐怕要比退休金改革所引起的问题还要严重。正是因为这样，我才敢断言你们这一代人将会遭遇你现在所遭遇的现实世界的冲击。问题仅仅在于，当他们遭遇现实世界时，究竟有多老。”

“我们这一代的绝大多数人都会遇到这个问题吗？”我简直有点不敢相信富爸爸的话。

“是的，绝大多数人都会遇到。我想，在你们这一代人中，至少有80%的人将来没有足够的钱维持退休生活。2020年之后，或者说那次严重的股市危机爆发之后，将会有数百万人身无分文、无处投靠。美国政府根本负担不起这1.5亿人的经济扶持和医疗保障。”

“1.5亿人？”听到富爸爸说出的数字，我还是难以置信，“在婴儿潮中出生的美国人只有7500万呀？”

“没错儿，这个数字可能还会超过1.5亿，因为我们这一代还有人在世，他们也需要政府和社会的经济扶助，数百万的新移民也将让这个数字有所增大。另外，很多穷人也是不可忽略的。到了2030年，由于医疗技术的突破性进展，人的寿命将大大延长。约有一半的美国人会因为因为没有为退休做好准备而需要政府更多的帮助。”

“而且，这还不包括数百万的联邦政府和州政府雇员，他们也指望政府能够像事先承诺的那样，照管好他们的生活。”我说，“像我爸爸那样的终身政府雇员。”

“是啊。”富爸爸点点头说，“太多人接受的就是这样一种教育，希望政府能够照管自己，做自己的避难所，不让自己受到现实世界的困扰。也正因为如此，这个问题才会像雪球一样越滚越大。”

“于是，婴儿潮中出生的人的孩子，将不得不担负起赡养父母的责任。”我接着说。

“不仅是赡养他们自己的父母，”富爸爸说，“这些孩子，大多出生在1970年以后，他们将有可能不得不担负起赡养两个家庭的责任。也就是说，一对普通的、有着两个孩子的年轻夫妇，必须缴纳各种名目的税款，而他们其实是在赡养另外4个不能自给的老人。”

“你的意思是，一个四口之家的生活负担，其实相当于8个人的大家庭？”我问道。

“有可能。这将引起几代人之间关于金钱、赡养等问题的矛盾。如果年纪大一些的人控制着政府，年轻人就一定会被要求为老年人的生活问题纳税。”富爸爸说，“而如果年轻人占据了政坛，那么可能会有数百万的老人，也就是和你一样在婴儿潮中出生的人会抱怨说：‘现在的年轻人实在太不尊重老人了。’”讲到这点，富爸爸笑了。

“你为什么笑呢？”我问。

富爸爸忍不住还在笑，他说：“尊重老人的时代已经一去不复返了。我觉得下一代人可能会更不尊重老人。不过我的估计也不一定准。或许，在婴儿潮中出生的孩子会敞开钱包，让父母随意支取呢。谁知道呢？这个世界上什么怪事没有啊。”

接下来我们开始吃饭，没有再多说什么。我坐在那里想着回家的事情，盘算着是步行还是“奢侈”地坐公交车。我不敢让富爸爸送我回家，此外，我也不想浪费自己一无所有地面对现实世界的机会，因为这样的机会本来就很少。我开始庆幸自己是在32岁，而不是在72岁、82岁甚至92岁时才面对现实的世界。

富爸爸拿起服务员送上来的账单时，我又问富爸爸：“这个问题是怎么发生的呢？怎么会有这么多需要避难所的人呢？”

安全与自由

“这个问题提得好！”富爸爸一边把信用卡递给服务员一边说，“我是这么认为的，当人们开始追求安全，而不是自由的时候，情况就大不相同了。”

“难道我们没有自由吗？”我马上反问道，“毕竟这是在美国，是自由者的乐土、勇敢者的家园。”

“没错儿，这是在美国，老歌里也是这么唱的。”富爸爸得意地笑道，“可问题在于，很多人以为安全和自由是一回事。而事实上并非如此，在很多方面安全和自由恰恰是一对相反的概念。”

“安全和自由是一对相反的概念？”我问，“你能解释一下吗？”

“好，你仔细想想1773年爆发的‘波士顿倾茶事件’。你说说，当时美国人反抗的是什么呢？”

“纳税。”我答道，“他们希望争取免税。那些勇敢的人冒着坐牢的危险，用暴力的手段来反抗大英帝国。”

“很好。”富爸爸说，“因此，他们并没有为了争取更多的工作安全而将茶叶扔进大海，对吗？”

“对，他们是为了自由而战，并不是为了工作安全而战。”

“可现在我们在课堂上教些什么？”富爸爸问道，“父母和老师都极力要求孩子们努力学习、取得好成绩，这是为什么？为了自由吗？”

“不是。”我轻声回答，“父母和老师要求孩子们取得好成绩，为的是他们日后的工作安全，让他们找到并持续拥有一份高薪的工作。”

“那么，在那些渴求自由的建国先驱身上到底发生了什么？几百

年前，那些勇敢的人们是如何为了自由而抗争的？现在，这些对自由的渴求都已经被寻求工作安全的后来者搁在了一边。害怕没有钱维持生活的恐惧已经取代了我们的先辈所追求的自由，成为整个社会最关注的事情。”

“因此，现在学校教育的目的并不是为了让学生获得自由，而是获得工作安全和固定福利型退休金计划。这也是现在的老师们所拥有的东西，但他们的学生将不会再有了。而这只是学校和现实世界日益脱节的原因之一。在现实世界里，大多数人将不再享有固定福利型退休金计划，不过学校的老师仍然享有。”

“对了，”富爸爸继续说道，“你本来可以不去越南参战，你属于免除兵役人员，你为什么还要去越南？难道你不是为了自由而战吗？”

“是的，是为了自由而战。不过这是因为你和我爸爸都认为，为自己的国家去战斗是每个男人的责任。我不知道如果你们不坚持的话，我还会不会去参战。”

“很好，那么，你大多数朋友的父母是怎么做的呢？他们千方百计让自己的孩子留在校园以躲过服兵役，不是吗？你的很多同学都没有去越南，难道是因为他们凭借自己的聪明才智考上了大学并且得到了学校延期服役的许可吗？”

“当然不是。”我回答说。

“你发现我们国家这些年来的变化了吗？我们的国家是建立在自由理想的基础之上的，但是现在，安全却成了远比自由更为重要的东西。安全和自由不是一回事，追求安全的人与那些追求自由的人之间有着非常大的不同。而这种不同将导致有史以来最严重的股市危机。现在，数百万的人将自己的辛苦钱投入固定缴款型退休金计划、共同基金和其他可能确保他们安全的投资计划中。他们一定会有被惊醒的一天。

“这也是我如此关注《雇员退休收入保障法》的原因。我们这个时代的人与‘波士顿倾茶事件’那个年代的人的想法相去甚远。我们不再为了自由而战，而是竭尽全力为了安全而奋斗。数百万不懂财务、也不大愿意关注财务的人将被推到股市的大潮中。不过，你知道的，股市并不是安全爱好者的乐土，而是自由爱好者的家园。我想，那些向往自由的人最终会成功的，而那些追求安全的人将会失败。他们要等到自己失败的那一天才会面对现实的世界，非常不幸的是，那时他们已经太老了。这就是我的预言。”

“自由与安全并不相同，是吗？”我问道，仍然不大确定两者之间有什么区别。

“它们不仅不同，而且完全相反。越追求安全，你得到的自由就越少。”

“你能不能再解释一下？”我试探着问道，“更多的安全怎么就意味着更少的自由？”

“你刚刚放弃的工作机会，就可以给你带来安全，不过，那是不是需要你付出自由作为代价？它让你无法赚到更多的钱，它限定你在什么时间什么地点工作，甚至在你度假期间都让你不得安宁，是不是？”

“没错，工作安全确实限制了我的自由。对于很多人来说，他们的工作安全甚至规定了他们什么时候可以吃午饭。”我补充了一句，“不过，相对于自由来说，很多人难道不是更想得到安全吗？”

“的确如此。”富爸爸答道，“那是他们的选择，不过你一定要记住，你拥有某种东西越多，那么你拥有另外一种东西必然就越少。事实上，有了更多的安全，就有了更多的羁绊。看看那些世界上最安全的人吧，他们无异于囚犯。他们拥有一套房子，拥有食物、休息日、健身房，他们享有最大限度的安全，但他们失去了自由。”富爸爸停

顿了一会儿，正好给了我一些时间理解他说的话，接着他又说：“再看看那些依靠社会保险生活的人，他们的确有了一点财务安全，但是他们付出的代价就是自由，选择生活方式的自由。在美国，大部分依靠社会保险生活的人都是最贫困的人，他们拥有的自由最少。”

“我明白，你希望我在安全和自由之间作出选择。自由需要勇气和力量，如果缺乏这些，就会失去自由。”我说，“自由并不是免费的午餐。”

“当然不是。”富爸爸接着说，“你还记得你从越南回来时的情形吗？当时很多人向你吐口水，骂你是刽子手。”

“嗯，虽然有人向我吐口水，但并没有吐到我身上。不过，我明白你的意思。我们为了让他们拥有言论自由的权利而战，尽管我并不是喜欢他们朝我们吐口水。”

“也正是因为这样，歌中才会唱我们的国家是‘自由者的乐土、勇敢者的家园’。自由需要勇气、需要胆量，你现在就处在考验自己内心勇气和胆量的过程之中。如果你的勇气获胜，就算你仍然一无所有，你至少能找到很少有人获得的自由。而有些人，即便他们生活在自由的土地上，也无法获得自由，因为他们对安全的追求偷走了他们的自由。”

不知不觉我们已经走上了人行道，富爸爸等着服务员把车开过来。“一块儿坐车走？”他问我。

“不了，谢谢！”我满面笑容向富爸爸道别。我仍然没有钱，也不想找工作，不过，我内心中的那个勇者让我感觉非常好。即便我一无所有，我也打算尽我所能面对现实世界，此时我内心中坚强的一面就会变得更加坚强。我渴望自由，渴望摆脱由工作或是金钱主宰的生活方式。与富爸爸的这番谈话让我更清楚地看到他生活的世界——在他13岁的时候，就不得不面对的现实世界。“我甚至有点喜欢上现实世

界了，我想让它尽可能更现实一点，”当服务员把富爸爸的车开过来时，我笑着对他说，“我想今天就面对现实世界，而不是等到明天。”富爸爸会心地笑了，他挥了挥手，在服务员羡慕的目光中驾车离去。

在这段一无所有、面对现实世界的时期，我有了回顾自己生活的时间，得以追忆一些已经淡忘的重要课程。一个凉风习习的清晨，我坐在怀基基海滩上看着眼前的海浪，突然回想起好几年以前，我所在的海军陆战队的一支小分队正在为一场战斗做准备时的情景。在太阳升起之前，我们的指挥官站在准备参加行动的飞行员面前说：“一定要记住，我们所有飞行员的生命也是这次行动不可分割的一部分。伟大的领导者和伟大的飞行员将会让所有人都活着回来。如果你能关照到别人，别人也会关照你。”

还有一天——我的思绪又接着被拉回25年前的主日学校，我听到老师在提问：“难道我们不是保护自己兄弟的人吗？”我就快把这些情节忘掉了。

1979年无疑是我一生的转折点。我意识到在自己渴求致富的过程中，已经忘掉了好多青年时代学过的课程。现在，我30多岁了，我不仅没有变得富有，还成了让自己都感到羞愧的人。我也该作出一些改变了，尽管现实让人有些伤心，但我得到了一些弥足珍贵的教训。这些教训对我和我的未来都十分重要。是的，我该改变自己的未来了。

富人不为钱工作

我的这种情况持续了大约6个月，后来有一天我接到了一个电话，是接手我们那家维可牢搭扣钱包公司的人打来的，他说：“公司比我以前想象的还要乱，你能不能回来帮帮我？”

我考虑了一下，答应回去跟他合作。根据我们达成的协议，如果

我不能改善公司的状况，我将拿不到任何报酬。也就是说，我是真的按照富爸爸教我的第一个原则去做的，也就是《富爸爸穷爸爸》书中讲到的第一个原则——富人不为钱工作。现在，我是这家公司的合伙人之一，我将改造这家公司，如果公司不能赢利，我就得不到任何报酬。

这时，我有机会进行了一些可能获利的企业投资。有一次我们与一家地方广播电台合作，进行产品促销，这次活动是美国广播史上最为成功的商业促销活动之一。我又有了自己的住处，还养得起一辆汽车。不过更为重要的是，我可以偿还那些信任我、并且贷款给我的投资人的钱了。他们都已经签过损失单了，因此很多人都不愿意再拿这笔钱。他们表示，如果我打算创办一家企业，他们愿意继续投资。

1981年，维可牢搭扣钱包公司的生意已经有了些起色，我利用在电台做促销所取得的成功，使公司的业务与之结合。于是，平克·弗洛伊德摇滚乐队给我们打来电话，授权维可牢搭扣钱包公司生产带有其标志的产品。接着，一些乐团和艺人，例如范·海伦、乔治男孩、犹太牧师重金属乐队、警察乐队，以及杜兰·杜兰乐队等都请我们公司生产类似的产品。没过多久，一度陷入困境的维可牢搭扣钱包公司又恢复了生机，而且比以前发展得更好了。1982年，音乐电视进入了人们的生活，我们与明星们又有些疏远了。但这一次我不那么笨了，我有了更多的商业智慧，有了更好的顾问，而且更加诚实，不再害怕失败和面对现实。我明白，要是自己失败了，还会马上站起来，而且会站得更高。

我也明白，现实世界依然有可能击倒自己。我已经充分理解了股市的涨跌起伏，也明白共同基金并非万无一失。我知道一场巨大的股市危机仍然有可能让我破产——虽然我并没有买多少股票和共同基金——但与以往不同的是，我已经不再害怕失败了，虽然我不希望失败。我已经从一无所有的困窘尴尬中走了出来，已经领略了重新开始并且赚得更多的滋味。现在，在经历了两手空空、面对了现实世界之

后，我知道了失败会让我学到更多。我明白自己会很快恢复过来，并且每天都在为应对历史上最严重的股市大崩盘做准备。

不幸的是，穷爸爸却一直没能从挫折中站起来，而且随着年纪越来越大，他越来越无力面对现实世界的残酷。1982年，他63岁。到了这把年纪，除了做看门人或是卖汉堡包之外，他已经很难找到什么工作了。他依旧沉溺在过去成功的光环中，因为那能让他继续自称是咨询公司的顾问。其实，如果没有教师退休金、社会保险和医疗保险，现实世界完全有可能压垮他。孩子们能给他的帮助很有限，而且由于自尊心作祟，他很少接受孩子们的钱。他曾经在政府的教育系统中接受了很好的教育，而且不愁吃穿。一旦离开了那个系统，离开了那个避难所，他才发现自己完全没有做好面对现实世界的准备。过不了多久，我们这一代中将有数百万人会面对这个现实的世界，不论我们是否做好了准备。

我并不打算按照穷爸爸的计划行事。我不指望什么工作安全、退休金计划、共同基金、股票、社会保险、医疗保险，以及其他形式的政府慈善资助来保障未来的生活。但不幸的是，我的数百万同龄人正在步自己父母的后尘。直到现在，他们中才有一些人开始意识到固定福利型退休金计划与固定缴款型退休金计划原来大不相同。

很多人都在盼望和祈祷股市会一路攀升，共同基金和多元化的投资组合会让他们免受现实世界的苦难。我为此非常担心，对大多数人来说，这样一个简单、幼稚的投资策略根本不会有什么用处。即便实施了所谓的多元化，一场巨大的股市崩盘也会毁掉大批的共同基金。我们大家已经知道，股市并不是安全爱好者的乐土。相反，股市是自由爱好者的家园。而不幸的是，许多安全爱好者并不了解两者之间的区别。

《雇员退休收入保障法》有着良好的初衷，因此获得了通过。可问题在于，这个法案本身及其修正案都存在着缺陷。但这些缺陷的影

响，永远无法与那些终生寻求安全的人们发现现实世界的股市会带走自己的安全时所产生的恐慌相提并论。法案本身对于这些缺陷并没有考虑太多，但这些缺陷会让那些终生追求安全的人们，忽然发现自己追求的所谓安全已经不复存在了。

本书旨在为大家提供一些思路，帮助大家提前做好准备，不论现实世界中的股市是涨是跌。本书要探讨的就是，无论股市发生了什么，也可以说无论家庭、学校和企业等避难所之外的现实世界发生了什么，我们都要做好准备，以及如何做好准备。正如诺亚在沙漠中打造了方舟，现在也许已经到了你在自己的头脑里打造一只方舟的时候了。现在，你还有时间。

第4章

噩梦的开始

2001年11月30日，在《今日美国》财经版的首页上有一张很大的彩色照片。照片上是一位58岁的男士。他头发灰白，双手交叉放在胸前，显得聪慧而又气度不凡。尽管他看起来很像一家大公司的CEO，但实际上他只是安然公司的一名忠实雇员。安然公司的CEO和其他一些高层管理人员攫取了上百万乃至上千万美元，而公司却倒闭了。

他之所以成为封面人物——而不像往常那样是一些CEO级别的人物——是因为这位忠心耿耿的员工的401(k)计划里的资金，已经由于股市崩盘、经济低迷以及他服务了一辈子的安然公司倒闭而丧失殆尽。有一段时间，他们公司的股价曾上涨到每股100美元。他也曾觉得自己很富有，在退休金计划中不断购买自己公司的股票。到了2001年11月30日，安然公司的股价跌至每股35美分以下，而且还在继续走低。同时，他的401(k)计划也由曾经的市值31.7万美元跌至当时的10万美元左右。很明显，他可能永远不能退休了。另一方面，他最重要的资产——时间，也已经快要耗尽了。在《雇员退休收入保障法》通过25年后，富爸爸的预言开始应验了。

2001年12月2日，《迈阿密先驱报》的头版头条刊登了一篇呼吁政府改革401(k)退休金计划的文章。文章认为，我们制定了要求驾车者必须系安全带的法律，却没有出台要求投资者理智投资的法律。我想说的是，为什么不把这些话告诉我们的教育系统呢？

没过多久，几乎所有的报纸、电视台、广播电台都在就安然公司倒闭的事件发表愤怒的抨击言论。一家地方广播电台的主持人质问：“政府怎么能让这种事情发生？”“为什么安达信会计公司不向股东们提出警告？”“已经准备退休的员工将永远不能退休了。”“为什么安然公司的高层管理人员攫取了上千万美元，却没有给员工留下任何东西？”其他一些媒体甚至将安然公司破产案与“9·11”事件相提并论。后来，我终于在电视上听到了一个比较理智的声音：“安然公司的破产是个案，但绝不是一个孤立的事件。数百万雇员在退休金计划中损失了数十亿美元，他们怎么样了？其他数百家公司的员工也许没有把钱赔光，却可能在股市中丢掉了多年来攒下的退休金，他们怎么样了？当他们得知自己的退休梦想可能永远无法实现时，他们的感觉如何？现在他们还会像以前那样信任股市吗？投资者对股市的信心持续降低，这已经成为一个日益突出的问题。除了安然公司和让人难以信任的会计行业之外，还有更为严重的问题。”

接着，一些电台和财务规划师又在老调重弹：“如果员工能多元化地投资，这样的问题或许就能避免。”一个很著名的共同基金经理人用肯尼迪式的表情和他那波士顿口音说道：“我们一直建议客户进行多元化投资，为什么安然公司的管理者不这么建议自己的员工呢？如果那些员工实现了投资多元化，他们或许就不会面临目前的困境了。”

如果有人问及富爸爸这个问题，他可能也会说安然公司事件是一个特例，尤其是那些高层管理人员的贪婪和明目张胆的腐败行为。不过，富爸爸也很清楚这并不是一个孤立的事件。最近几年，不仅安然公司的员工遭受了重大损失，福特、思科、可口可乐、施乐、朗讯、联合航空、宝丽来、美泰克、来德爱等公司的员工，也都有不同程度的类似遭遇。如果有人问富爸爸如何评价安然公司员工的处境，如何评价所有投资股市的员工的处境，他可能会这样回答：“他们的问题并不在于缺乏多元化的投资，而在于缺乏财商教育和理财智慧，仅仅

凭借多元化是不能解决所有问题的。”

整个2001年，到处都是令人震惊的新闻，比如恐怖分子袭击了纽约世贸大厦和华盛顿五角大楼。当我们沉浸在这场悲剧和痛苦之中时，安然公司、安达信会计公司的丑闻又出现在了各大报刊的头条。就连正在阿富汗进行的战事，都没有安然公司事件那样引人注目。安然公司曾经是公认的美国第七大公司，现在却成了到目前为止美国最大的申请破产的公司。

在各种媒体耸动视听的报道中，公众很容易忽略掉更为本质的东西，因为真正的问题肯定不会出现在头版新闻上。在安然公司以及后来的世界电信公司的破产过程中，退休金改革的众多缺陷之一，在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上被提了出来。对我而言，比安然公司丑闻更值得关注的是，一位退休员工向一个经常在各种报刊上发表文章的财务规划师提出的一个简单的问题。

问题：我今年已经70岁了，我希望我的个人退休金账户能维持自己今后的生活。明年我不得不退休了，因此我很希望得到您的建议。几年之前，有人建议我用退休金投资共同基金。有一段时间情况的确不错，但和很多人一样，我近两年来损失惨重。我是不是应该认栽，然后把剩下的钱变成更安全但利息较低的储蓄？

回答：有时候人是需要坚持自己的计划的，现在就是这样的時候。股市总是有涨有跌的，如果你有多年的投资经验，那么你就有可能摆脱困境。总体来看，股市还是持续上涨的，很少有像今天这样大幅度的下跌。我理解你的痛苦，不过，2%的利率和暂时没有收益并不足以让你取消这些投资。

检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。进取型基金相对来说是风险

比较大的。告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效。

你意识到现行法律的一些缺陷了吗？你是否注意到这位70岁的退休员工所写的：“明年我不得不退休了，因此我很希望得到您的建议。”你是否注意到了财务规划师的回答：“告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。”

卖家多于买家

我想说的是，当大家一边品着咖啡，一边读着有关安然公司丑闻的报道，并认为安然公司的问题跟自己无关的时候，这位退休者的提问给了我们一记当头棒喝——安然公司的问题其实是大家都需要面对的问题。20多年前，富爸爸注意到《雇员退休收入保障法》的缺陷之一，就是要求退休员工在75岁之后，必须通过每月出让股权来收回现金。听起来这并不是什么大事，但我们都知道，正是这些小事决定了大事的成败。

也就是说，根据法律，随着时间的推移，有越来越多的人将要通过出让股权来收回现金。与此同时，年轻的员工则被要求买进股权。现在，并非只有社会科学家才能看到这个计划的缺陷。随着越来越多的人一天天地变老，这个问题将变得越来越严重。换句话说，当股市上的卖家多于买家时，股票的价格怎么能上涨呢？

这个问题之所以重要，是因为很多人都被牵涉其中。安然公司丑闻的连锁反应将会以不同的形式影响成千上万的人。上面这位70岁的退休员工所提出的问题，同样会产生连锁反应，可能以不同形式影响数千万、甚至上亿人。

让我们在更大的范围内来分析这个连锁反应。日本曾经是世界经

济的发动机，拥有勤劳、节俭的人民，现在却处在破产的边缘。这是日本的人民或是其国家领导人的过错吗？换句话说，如果号称世界上最富有的国家——美国的经济停滞，而世界经济第二发达国家——日本的经济也陷入困境，那么这种连锁反应可能很快就会掀起轩然大波，于是，就算是生活在沙漠中的人也必须建造一只方舟了。

在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上，那位退休员工提出的问题似乎并没有引起多大关注，因为那时年满70岁的人还不多，并且这些人中只有不到一半的人拥有固定缴款型退休金计划。很多人还享受着固定福利型退休金计划，两种退休金计划在不同的规则下运作。而且，很多在1946年以前出生的人都有过高薪的工作，在向婴儿潮中出生的人高价出售自己的房子时又赚了一大笔钱，所以他们都有积蓄。因此，尽管这位退休员工提的这个问题极为重要，报纸的编辑还是把它安排在了版面上很不起眼的位置。

问题是，当数百万婴儿潮中出生的人开始从股市中抽回资金时，又会发生什么呢？股市还会像在20世纪90年代那样，每年以10%、20%甚至30%的速度上涨吗？如果你出生在1946年之后，你的固定缴款型退休金计划中又满是股票、债券和共同基金，那么从你的立场出发，我当然希望股市持续不断地上扬，但历史往往并不尽如人意。

因为现在年龄超过70岁、拥有固定缴款型退休金计划的人还很少，因此这个计划的缺陷对市场的影响还十分有限。但是，到了2016年，第一批从婴儿潮中出生，又拥有固定缴款型退休金计划的人将年届七十，而且这个数字还在不断上涨。富爸爸多年前预言这件事的时候，并不是用塔罗牌或是看茶叶渣这类稀奇古怪的占卜方法来测算的。他是根据法律和时代的变化、市场经验和人口老化现象作出判断的。他不是在猜测，而是根据客观规律、历史和现实得出的结论。

供给与需求

对于股票、共同基金、债券或者诸如此类的有价证券，只要买家多于卖家，其价格就会上涨。从1990年到2000年，很多在婴儿潮中出生的，年龄在30~50岁之间的人都纷纷进入股市，为自己的固定缴款型退休金计划账户注入资金，因而股市出现了繁荣。在更早的20世纪70年代同样出现过一次股市繁荣期，因为当时很多在婴儿潮中出生的人刚刚离开家庭或是大学，开始购置自己的第一处房子。如果那时候你已经记事了，或许还记得那场狂热很快就不只限于房地产业，而当利率突破20%，紧随其后的就是一场恐慌和市场萧条。政府提高利率是为了抑制通货膨胀，而导致通货膨胀的部分原因就是7500万在婴儿潮中出生的人进入了职场，他们有钱消费了。也就是说，这7500万人购买任何东西都足以促成市场繁荣。反之，7500万人出售任何东西也足以引起一场大规模的市场萧条。这是经济学的基本原理，是市场的供求法则。

在未来若干年内，很可能在2016年之前，人们即使不清楚个中原因，也会知道股市不会总像20世纪90年代那样，以平均每年20%的速度攀升。不幸的是，数百万的雇员无法退出自己的401(k)计划和个人退休金账户，或者即便能够退出也为时已晚。数百万在婴儿潮中出生的人即便知道股市即将陷入危机，也不大可能会提前出售股票，因为政府会对提前变现强行征收惩罚性税款。他们只好不再提前支取，而是继续把钱留在市场里，寻求投资多元化，将资金从一种共同基金转成另一种共同基金，寻求看起来更安全的“避难所”。很多人已经意识到自己陷入了财务困境，却没有认识到许多法律缺陷带来的全面影响。苛刻的大众一旦认清了这种现实，就会拼命挽救自己的退休金和未来的生活，这又会引起一场恐慌。不幸的是，世上所有的多元化投资都不能保护他们免受股市大崩盘的影响。

沃伦·巴菲特被认为是美国最富有、最有智慧的投资家，他曾经说过：

多元化是无知者的保护伞，对于那些清楚自己应该怎么做的

人来说，它的意义并不大。

需要指出的是，巴菲特的意思并不是说不要进行多元化投资。他多次讲过自己从不进行多元化投资，但他从来没有建议过任何人不要进行多元化投资。他只是说，多元化是无知者的保护伞。换句话说，如果你不想多元化，就要接受财商教育。如果你没有接受过财商教育，而且也没有这方面的打算，那么就实行多元化投资吧。

富爸爸的话更为直接，他多半会说：“如果你在财务上一无所知，那么一定要让投资多元化。”在1979年，他对我说：“《雇员退休收入保障法》的缺陷之一，就是没有建议人们接受财商教育。福特总统和国会改革了法律，却没有让教育系统提供适当的财商教育，财务知识对于拥有固定缴款型退休金计划的人来说非常必要。政府却将财商教育的工作留给了华尔街的金融家。”

接着，富爸爸用一种更加嘲讽的口气说：“让华尔街的金融家来提供财商教育，无异于请一只狐狸来喂小鸡。如果狐狸够聪明，就会耐心地把小鸡养肥。它们会竭尽全力获取小鸡的信任，并利用华而不实的小册子、门类繁多的分支机构和被训练得很像投资人的体面推销员，来照看这些小鸡。这些推销员都接受了相关的训练，会说一些似乎很有道理的金融界行话，把它们伪装成一些建议，比如：‘制订计划，长线投资，选择家族企业的基金、待业基金、小额成长基金、免税市政公债。保留20%的现金，投资房地产投资信托基金、罗斯个人退休金账户⁽¹⁾、可展期债券、技术股、蓝筹股、新企业等。当然，还是要实行多元化、多元化，再多元化。’”正如富爸爸曾经向我指出的：“退休金改革将会改变我们运用的词语，不过很多人可能弄不懂它们的含义。”就这样，狐狸微笑了，它们知道小鸡非常快乐。小鸡在新的避难所里感到非常安全，它们拥有一份安稳的工作，并放心地把自己的资金交给那些在财务上非常精明的人。接着，它们看到股市在20世纪90年代不断上扬，就觉得自己非常明智，并且得到了非常好的建议。它们认为自己的财务规划师会照顾自己，让自己致富，并让

自己免受鸡窝外严酷世界的伤害。

但是，到了2000年3月，世界开始发生变化。随着高新技术泡沫的破灭，股市开始走低。电视评论员说：“股市将在下个季度回升。”但是，下个季度来了又去了，股市的表现依然萎靡不振。于是，电视评论员又说：“股市将在下个季度回升。”财务规划师也在说：“要有耐心，长线投资，投资要多元化。”小鸡们感觉稍微安全了些，它们觉得自己在做一件充满理财智慧的事情。它们进行长线投资，把投资多元化，股市的回升好像就在不远的拐角处。

“9·11”事件让股市一度受挫，但是很快又出现了回升。于是，股市的上涨让小鸡们的信心更足了。接着，安然公司破产了。一时间，来自全美各地的很多被养肥的小鸡，开始在铁丝环绕的“鸡窝”避难所里咯咯大叫，表达不满。尽管它们声音响亮，狐狸们还是继续说：“要有耐心，长线投资，投资要多元化。”世界上最大的股市崩盘没有在安然公司破产后发生，原因之一就是狐狸们还没有享用鸡肉大餐的打算。它们知道，这些小鸡过几年之后会变得更肥。而且在现行法律的推动之下，小鸡们将不断涌入股市，购买更多的共同基金，进行多元化投资。问题是，一些小鸡开始不安，它们提出了疑问，就像前面那位70岁的迈阿密退休员工提出的问题一样。这些疑问让那些伪装成投资人的财务规划师反复回答：“不要担心，快乐一点，还应该购买更多的股票，投资要更加多元化。”

现在，我还想重申一下，“要有耐心，长线投资，投资要多元化”对于缺乏财商教育和投资经验的人来说算是个实在的建议。需要强调的是，作为个人，你可以有3种基本选择。它们是：

1. 不做任何事情。
2. 遵循过去财务规划师提出的所谓多元化投资的建议。
3. 接受财商教育。

你可以根据自己的情况作出选择，不过，我还是建议大家接受长期的财商教育。今天，已经有很多人加入到我们的行列中来了。

2002年2月，美联储主席艾伦·格林斯潘⁽²⁾担心人们对股市和整个会计行业丧失信心，他面向全国发表了讲话，谈到需要让学校的孩子接受财务知识方面的教育。他知道，如果人们对股市失去信心，那么我们的所谓资本主义就会遇到麻烦。如果没有投资者注入资金，经济就会走向崩溃。也正是出于这番顾虑，他在国会发表演讲，认为需要对美国的孩子进行财商教育。美联社在2月6日的一篇报道中提到：

最好能在小学和初中就让孩子们了解一些基本的财务概念。格林斯潘说，良好的数学基础，可以提高年轻人的理财能力，从而使他们免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。

“我个人的经验是，数学能力包括对数据的处理和对基本概念的理解能力，这些将提高人们的财商，帮助人们掌握各种支配着我们日常决策的更抽象的联系。”他说。

格林斯潘的国会演讲刚刚结束，主持这次直播的财经新闻电视台的主持人就开始采访一家规模庞大、很有名气的共同基金公司的总裁，问他如何评价格林斯潘的演讲。这位有名的共同基金总裁立刻回答：“我完全赞同格林斯潘先生的观点，我们的确需要学习财务知识，财务知识意味着多元化、多元化，还是多元化。”

“谢谢你精辟的建议！”主持人对那位著名的共同基金总裁说，“如果我们打算向孩子们传授财务知识，就必须教他们多元化。”

如果富爸爸尚在人世，他一定会说：“格林斯潘并没有说‘多元化’，他只是在呼吁要在学校教育中加入财务知识的教育。格林斯潘说这些是为了保证美国的发展进步，进一步说，财商教育是世界第一的国家保持第一的关键。”富爸爸或许还会说：“学习财务知识并不意味

着要多元化，这两个概念相去甚远。将两者混同起来，不过是狐狸教育小鸡的另外一个例子罢了。”

我们做生意的人，都想让消费者永远购买自己的产品或服务。对共同基金总裁和财经电视台的老板来说，也是如此。你或许没有注意到，这家财经新闻电视台最主要的广告客户就是这些共同基金公司。因此，他们自然会让一家共同基金的高层人员来评论格林斯潘发表的关于学习财务知识的演讲，而不是请巴菲特来说两句（他从来不做电视广告，因为他根本没有这样做的必要）。巴菲特的共同基金——伯克希尔·哈撒韦——也许是全美最昂贵的基金，这都源于它高效的管理方法和曾取得过的巨大成功。于是巴菲特把自己的基金做得那么成功那么昂贵。据说，他曾告诉投资者不要再投资自己的基金了，因为就连他本人也认为自己基金的价格过高了。如果他想告诉人们别投资自己的基金，那他显然也无须在任何财经新闻电视台做广告了。这可能也是电视台没有请他来评论格林斯潘的演讲的原因。电视台邀请的都是些会付给自己广告费的客户，前面那位受到邀请的总裁自然要说些对自己的共同基金最有利的話。

如果富爸爸还健在，他或许会说：“一位共同基金经理建议你投资多元化，就像一个二手车推销员会说，‘不要只买一辆车，要多买几辆。因为你不知道你的车子什么时候会抛锚，这样你就没法去上班了不是吗？因此不要冒险只买一辆车，还是分散风险买它6辆吧，然后每月向我们缴付车款，直到你40年后退休为止’。”我问你，哪一个推销员不希望广大的消费者那样做呢？我想大多数人都不會购买6辆车以避免行驶过程中抛锚，因为我们大多都有这类生活常识。不过，要是谈到金融工具，比如股票、债券、共同基金，很多人就不知道它们之间的区别了。因此，富爸爸认为没有让大众接受长期的财商教育就是那次退休金改革的重要缺陷之一。

由于这次改革，财务规划师成为发展最迅速的職業之一。老师、家庭主妇、前房地产代理商、保险推销员、退休者、管道工、消防队

员等都来接受为期3天、3周或是半年的财务培训课程，这些人忽然都具备了对你未来的财务安全提出建议的资格。

正如富爸爸指出的，整个财务规划师行业存在的主要问题是有些财务规划师并不称职。虽然很多财务规划师都是接受了良好教育的专业人士，但也有很多人没有接受过适当的财务培训和教育就去给人们规划财务。他们提出的这些财务建议可能会影响到一个人的财务未来和财务安全。财务规划师的行业状况十分混乱，因为各种所谓的专家意见多如牛毛，更不要说补偿方式也在不断变化。当你的财务规划师因为向你出售某些东西而获得报酬时，你心里会舒坦吗？因此，投资者还是要擦亮眼睛，小心谨慎。某人自称是财务规划师，并不意味着他就懂财务规划，更不要说懂投资了。正如富爸爸所说，没有普及专业的财务训练正是那次退休金改革的重大缺陷之一，因为现在很多人都在从那些比自己更贫穷、受教育更少的人那里寻求所谓的财务建议。

2002年5月5日，《华盛顿邮报》商业版上发表了一篇文章，讨论了一个非常重要的话题，文章的题目是：《应该在何时聘请一位懂行的财务规划师》，副标题是“财务规划师的队伍在未加管制的市场中急剧膨胀”。文章指出：

调查表明，财务规划师行业发展迅速，来自各行各业的人正在涌入这个未加管制的市场，向人们提供服务。而且可以预见，随着婴儿潮一代不断被无情的岁月推到退休的边缘，将会有更多的人被财务规划师这一行所吸引。

人们可以通过不同的渠道找到经验丰富的财务规划师，3.95万注册财务规划师（CFP）就是其中之一。财务规划师都通过了考试，接受了继续教育和课程培训。财务规划师一般会收取酬金（比如按服务时数收费、一次性收费或是根据管理资产额的百分比收费）、佣金或是将这两种方式结合起来收费。

另外一批财务规划师只需要雇主缴纳会费就可以了，他们就是已经有16年历史的美国个人财务规划师协会（NAPFA）的成员。

接下来那篇文章还推荐了两个网站，作为寻找个人财务规划师的参考。这两个网站分别是：由美国个人财务规划师协会主办的 www.napfa.org，以及由财务规划师协会主办的 www.fpanet.org。

财务规划师行业的快速发展，是公众对投资培训和咨询需求的必然反映。我还想在此重申这个重要论断：退休金改革的最大缺陷之一，就在于它没能告诉我们的教育系统——财商教育不再是可有可无的选修课了，它是一门必修课。

这个缺陷一度令富爸爸非常震惊。对他而言，国会在调整了相关法律之后，却没有要求学校开设基础的财务知识课程，这无异于犯了渎职罪，比安然公司丑闻中某些人的行为还要恶劣。当国会通过那项法案，并把对公众进行财商教育的工作留给了那些金融市场的工作人员时，富爸爸就预感到了情况不妙。那项法案通过时，富爸爸意识到国会中的很多人其实完全明白自己在做什么。那些领导人心里其实很清楚，他们是在强制性地让无数员工辛苦赚来的数十亿美元，拱手交给那些操纵金融市场的人。

不过，我想我得再次澄清，富爸爸并不反对投资股市，也不反对适当地使用一些手段鼓励投资。让富爸爸生气的是，就连穷爸爸那样的教师，也完全不明白国会在做什么。富爸爸反对耍花招，反对继续漠视财商教育。在他看来，将财商教育的工作交给那些利用公众对财务的无知牟取私利的人，就是一种犯罪。

现在，无数的职业财务规划师、股票经纪人、房地产代理商、保险代理商、会计师、律师都在通过兜售投资建议赚钱。令富爸爸担心的是，从事这项咨询业务的人大多不是投资者，他们并不是像真正的

投资人那样完全依靠自己的投资来生活。他一直提醒我和迈克，提供投资建议的人大多是一些推销员，他们工作是为了得到佣金、薪水和酬金。正是这些推销员在代替金融机构提供财商教育，而且很明显，他们只会把金融机构教给他们的东西再教给别人，否则他们就会丢掉饭碗。我们很奇怪，为什么那数百万人越来越担心自己的财务安全？他们之所以变得越来越缺乏安全感，就是因为他们接受的不是真正的财商教育，他们听到的都是推销员常说的表面上听起来像财务知识的推销语。正如富爸爸所说：“推销员之所以会做我们的经纪人，就是因为他们经济上不如我们。”

巴菲特曾经这样评价来自华尔街的财务建议，他说：

华尔街就是那些乘地铁的人向那些开着劳斯莱斯的人提供建议的地方。

当然，我还是要澄清一下，我本人非常喜欢那些向我提供金融服务、介绍投资项目的推销员。他们中的一些人还是我最好的朋友。他们让我变得非常富有，这样我就更喜欢他们了。我需要他们，他们也需要我。我付给他们佣金，因为我希望那些向我推销的人也能够成功。如果他们成功了，就会给我介绍更多的投资项目，而且往往会把最好的投资留给我。不想支付佣金的人拿到的往往是最糟糕的投资项目，一分钱一分货的道理就在于此。事实上，我的有些朋友宁愿在买汉堡包和薯条时付给服务员20%的小费，也不愿意在一项可能让自己赚大钱的投资上支付佣金。这完全是一种穷人的财务价值观，他们可以慷慨地将小费付给那些让他们越来越贫穷的人，却不愿将佣金付给那些可能让他们富起来的人。我有几个朋友就是这样。关键在于，作为投资者，你需要接受更好的教育，寻找自己信任的财务规划师。但你如果没有受过良好的财商教育，那么对你来说，这个推销员和那个规划师则没什么两样。

在这里，我们不妨再次引用巴菲特的话：

市场就像上帝，只会帮助那些能够自我帮助的人。

也就是说，如果你想在财务上取得成功，就不要把接受财商教育的事情都推给别人。

两大缺陷

最后，让我们回顾一下退休金改革的两大缺陷。第一点，就是法律规定只有等到75岁，退休者才可以出让自己拥有的股票等纸资产⁽³⁾。几年之后，我们将会看到这种恐慌。简单来说，当第一批在婴儿潮中出生的人（在婴儿潮中出生的人有7500万，如果将移民考虑在内就可能达到8300万）年满70岁，就会有越来越多的资金撤出金融市场，而不是注入市场。在2016年前后，可以出售退休金计划中的有价证券的退休者的人数可能会达到一个峰值，但财务上的影响可能还会来得更早。就算没有精深的数学知识相信你能明白，当每年有越来越多的人抛售股票时，股价上涨的希望是多么渺茫。

第二个缺陷就是，财商教育的重任被交给了那些推销自己金融产品的人。投资者越无知，他们就赚得越多。所以，现在的财商教育实际上变成了商品宣传。

在下一章，我们将会继续讨论退休金改革的第三个缺陷。这个缺陷在前文中那位70岁退休者的来信中，同样表现得非常明显。正如我所讲的，当很多人在品着咖啡，读着安然公司、安达信公司的丑闻并庆幸自己未受牵连时，他们忽略了报纸下面这封退休者来信所反映的重要问题。退休金改革法案中存在的缺陷，将会深深影响人们未来和现在的生活。

(1) 罗斯个人退休金账户是美国的一种个人退休金账户，与传统的个人退休金账户相比拥有更大的税收减免，并且更具提款弹性。

(2) 从1987年8月11日到2006年1月31日，格林斯潘任美联储主席。

(3) 本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金；硬资产如土地、黄金和石油等。

第5章

你对自己财务状况的预设

谈判专家都知道，在任何谈判中，最关键的就是预设。在我经商之初，每当进行涉及现金的谈判时，富爸爸总是提醒我要注意自己的预设，以及它能否与别人的预设协调起来。对富爸爸来说，“预设”并不是一个普通的词，他常常缓缓地、重重地读出这个词语。在当今的商业领域，大家一听到这种读法就知道这是一种警告。如果你还没弄清楚预设的意义，那就好好打听一下。我敢肯定，你周围一定有人知道这个词的准确含义。

巴克敏斯特·富勒博士是成就最高的美国公民之一，他发明了很多东西，拥有很多项专利。他对于“预设”一词有着独到的理解。他说：“你无法质疑自己潜意识中的预设。”作为他的学生，我花了好长时间才理解到这句话的含义有多么深刻。我注意到在商业和投资领域，很多人一赔再赔，就因为他们没有意识到自己的潜意识会对某些事情作出预设。也就是说，是他们潜意识作出的预设让他们损失惨重，这是他们想都没想过的。举个例子来说，一位律师朋友曾告诉我，一对夫妇因为购置了一块他们预设中无污染的土壤而几乎倾家荡产。他们退休3年以后，也就是拥有这块土地15年之后，才发现这块土地曾经被用做垃圾场，土壤中含有大量毒素，而当初拥有这块土地的人早已去世。联邦政府指控了这对夫妇，要求他们赔付数百万美元的清理费。这对夫妇自然不服，上诉到了法院，最后虽然也争取到了一些让步，但这场官司花光了他们所有的积蓄。我的律师朋友告诉我，那对夫妇后来说：“当我们看到这块树木繁茂的美丽土地时，我

们就认定了它从来没有被开发过。”

我住在圣迭戈市的时候，听说过一个故事。当地的一对夫妇决定带着孩子去迪士尼乐园，因为这次安排与他们的工作日程有些冲突，所以丈夫和妻子约好了分头乘车赶去。当他们在宾馆碰面时，才发现两个人都没有带上孩子。原来他们都在预设中想当然地认为对方会带上孩子，所以都没有互相知会。因此，富勒博士强调，我们要扪心自问，看看自己是不是做了一些想当然的预设。

我在做生意的时候，一定会请律师和会计师检查我要签的合同。过去我可不会这么做，现在我意识到需要有人来帮我检查我在协议中遗漏的内容。我常常请他们就我的预设以及在这个过程中我没有料到的情况提出疑问。通过质疑自己的预设，尤其是那些想当然的预设，我更加清楚地认识了自己。

我发现很多法律纠纷并不是因为合同中的主要条款出了问题，而是一些简单的、想当然的预设出了问题。最近，我与一家专门为节假日提供灯光装饰的公司起了争执，他们曾给我安装过一些节日灯饰设备。这家公司的老板是一对夫妇，他们在12月初就把安装灯饰设备的报价单发给了我，几天之后就把灯饰安装好了。看到灯饰设备没什么问题，我就付了账单。我们握了握手，我非常高兴，因为他们干得很漂亮，比我自己干强多了。

节日过后，当我打电话请他们来拆卸这些灯饰设备时，他们却说：“我们承诺过会上门安装灯饰设备，但我们从来没说也会负责拆卸这些东西。”因为没有任何书面协议，这场讨论最终变成了一场关于“都说了些什么、是谁说的”的激烈争论。最后，我只好另外请了几个工人拆卸了灯饰设备。当然，我很怀疑自己是否还会请这家公司做事，即便他们安装的灯饰设备非常好用。但在这次事件中，我作了一个想当然的预设：一家公司既然提供安装灯饰设备的服务，必然也会提供把它们拆下来的服务。可以肯定，此后我在请另外一家公司时，

一定会签订书面协议，声明我支付的费用既包括了安装也包括了拆卸所有的灯饰设备。

就像你看到的那样，在生活中的很多方面，预设都非常重要。富爸爸在涉及资金、企业和投资事务时尤其注重相关的预设。他说：“有些人损失很多钱，有些人与别人的友谊出现裂痕，有些人被伤害，有些人总遇到意外，还有些人被告上法庭，这仅仅是因为他们没有质疑自己的预设。”我们的问题是，如何将“预设”一词运用于退休金计划，运用于即将到来的股市大崩盘，从而向人们提供什么样的建议？

要回答这个问题，我们就要回顾一下那位70岁的退休者在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上提出的问题。那位退休者想寻求建议，但他得到的回答高明吗？

检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。进取型基金相对来说是风险比较大的，告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。所以这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效。

这里有一些测试题：从财务规划师的回答中，你可以找出多少种不同的预设？有哪些你无法理解的预设？什么样的预设是正确的，什么样的预设是错误的？如果那位退休老人按照财务规划师的建议去做，而这个建议却是建立在错误的预设上的，那又会出现什么状况？什么样的预设需要被质疑？在财务规划师提出这个建议时，他的预设是什么？给出任何财务建议之前，财务规划师需要问些什么问题？

在我给出我的答案之前，我建议你先约几个朋友坐下来一起讨论讨论财务规划师的这份答案里有多少预设。拿着财务规划师的回答，大声朗读或者复印给每一个人看，然后请他们尽可能多地寻找其中的

预设。我认为你将发现其中的启发性和教育意义，甚至有些令人吃惊的东西。也许它能启发你去寻找属于自己的财务预设。你所要做的就是质疑在答案中发现的预设，这样就能大大提高你的财商。

我要质疑的第一个预设就是：“有时候人是需要坚持自己的计划的，现在就是这样的时候。”显然，财务规划师预设这位退休老人有一个计划或是很清楚计划是什么。很多人拥有计划，但是大多数人不了解计划背后潜藏的法律限制。

财务规划师所说的“我理解你的痛苦，不过，2%的利率和暂时没有收益并不足以让你取消这些投资”，让我觉得很有趣。财务规划师预设这位退休老人对投资一窍不通，所以可能会把钱存入银行，以期获得2%的利息，但这位老人并没有说过自己要那样做。我猜想财务规划师之所以提到2%的利率，是因为所有的财务规划师都了解这种理财方法。在他看来，这位70岁的退休老人可以成为世界上最好的对冲基金客户。在期货市场上，每30天就能用他的退休金获取100%的杠杆收益。我对这样的考虑存有深深的怀疑，不过关键在于，财务规划师预设这个人什么都不懂，甚至比他自己懂的还少。

如果我是财务规划师，我就会问：“你有哪些方面的投资经验？除了退休金计划，你是否还购买了投资组合？你是否做过其他投资，它们的情况怎样？你认为哪些投资会让你感到愉快并有信心做好？”也就是说，在提出建议之前，我会像许多财务规划师一样，首先预设这个退休老人不懂投资，然后再提出一些问题。

预设那位退休老人不懂投资之后，财务规划师又转而给出了这样的建议：“检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。”首先，财务规划师预设这位退休老人不懂投资，然后他又预设他精通投资，有能力检查自己的共同基金，确保它们的收益稳定。我要提出的问题是，人们怎样才能确定共同基金是稳定的？我知道我是无法确定的。另外，一种共同基金

很可能在某一年经营状况不错，另一年又不大好。事实上，在很多投资者眼中稳定可靠的共同基金，最近却在低迷的市场中变成了灾难的祸端。1999年，很多财务规划师都钟情于一种著名的、涨势良好的共同基金。这种共同基金一直被认为是非常稳定可靠的，在当时它确实如此。但是，到了2001年，这种共同基金的市值损失了近60%，要恢复到1999年的市值可能得等好多年。

事实上，现在持有上市公司股票的共同基金，比上市公司本身还要多。在现有的大约1.2万家共同基金中，如果那位退休老人能够说出哪家共同基金最为稳定可靠，下一个赢家是谁的话，那么他也许马上就可以退休，并通过向那些不能确定这些信息的人提供建议来获得巨大的财富。这实在很荒谬，财务规划师首先预设这位退休老人对投资一窍不通，接着又预设他比市场上很多人都老练成熟。

在上面那位财务规划师的建议中，我可以找到更多想当然的预设和矛盾。我的疑虑是，如果一个财务规划师不了解客户的具体情况，他如何提出有针对性的建议？事实上，现在许多人得到的，都是一些被富爸爸称之为“没有营养的财务建议”。他之所以这么说，是因为这些建议没有针对性，都遵循一个固定的套路。数以万计的财务规划师都在重复这些套路，重复着那些急于出售金融产品的公司教给他们的推销语。

富爸爸又将上述建议称之为“快餐式财务规划”。如今很多人的健康出现问题就是由于快餐吃得太多，这些快餐食品口感好、广告做得铺天盖地、包装精美、购买方便。富爸爸担心，西方国家不仅存在着快餐式的垃圾食品造成的健康问题，也存在着类似的财务问题，这类财务问题则源于太多的快餐式的垃圾投资。

他说：“任何食品或投资，如果容易买到、广告随处可见、包装方便又好看、到处都有销售点和销售员，那它对你可能就没啥好处。”接着，富爸爸又说：“就像我们往往只能在一些很小、很不起眼

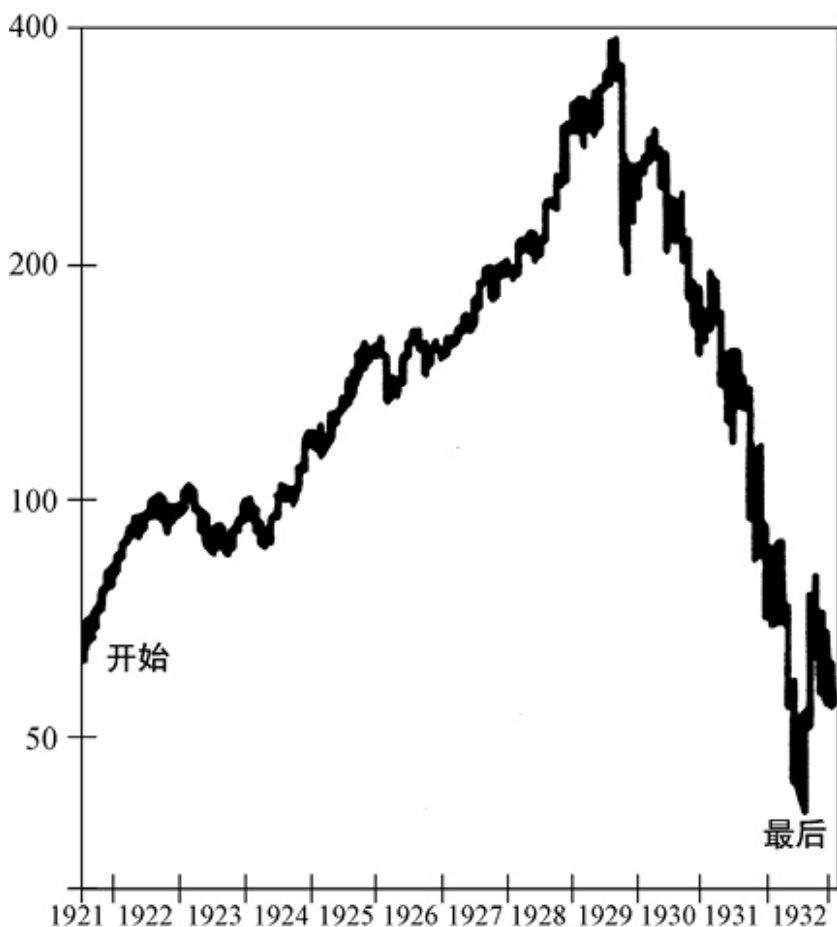
的饭馆里才能吃到味道鲜美、食材又珍贵的饭菜一样，我发现的一些最好的投资项目，也总是在那些小地方，由真正的‘艺术家’和身怀绝技的天才人物掌握着，而不是在大公司里。”他也会提醒我和迈克：“不论在世界的哪一个角落，上好的食品和绝佳的投资都是以相同的方式被找到的。可问题在于，糟糕的食品和投资也是如此。如果你想找到上好的食品和绝佳的投资，你必须先明确它们到底是什么。一件东西方便、好看、听起来不错、价格便宜、购买的人又多，这并不意味着它就一定适合你。”

显然，在那个财务规划师的回答中，我还能找到并质疑很多其他的预设，但这不是本章要讨论的内容。不过，平心而论，那个行业的从业人员需要为数百万人服务，因而在很多时候，他们只能提供快速方便、事先已经包装好的建议。我有好几位财务规划师朋友，他们经常说：“如果一个人没有至少25万美元的现金用以投资，我就不可能抽出多少时间和他们谈话。”也就是说，如果你没有很多钱，大多数财务规划师也不愿意向你提供更多的建议。为了养家，为了将来的退休金，他们太需要赚钱了。

在前面提到的《迈阿密先驱报》上的那位财务规划师的预设中，我不同意他说的“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”。我之所以不同意，是因为它是一个大多数财务规划师都持有的预设。在这里，我不能重复财务规划师的意见，相反，我要质疑他们的预设。很多（但并非全部）财务规划师都有这样一种预设——长远来看，股市呈上升趋势。因此，当这位财务规划师说“非常有效”的时候，其更准确的表述应该是：“如果你选对了基金，如果你的投资组合里有足够的资金，那么随着股市不断上扬，它将非常有效。”对我而言，这可能才是一个更真实、更准确的回答。

任何一个对市场有所了解的职业投资人，都知道市场总是有涨有跌。一个真正的投资人从来不会将自己的未来建立在“市场总是呈上升趋势”这样一个预设之上，但有好几百万人还是那样做了。

在“富爸爸”系列图书《富爸爸投资指南》中，我引用了图表来说明股市的涨跌变化。下页的图表反映的就是1929年华尔街股市暴跌时的情形。



道琼斯工业指数 (DJIA) 1921 ~ 1932

引用前面那位财务规划师的预设，即“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”，在我看来，就1929年的股市危机而言，这的确非常有效。

这些数据由Ibbotson协会提供，是上述预设的数据表现形式。假

如你根据“系统提取”的建议，每年提取8%的资金，让其他的继续增长——“你将永远远离贫困”。顺便说一下，那是财务规划师预设的另一个部分。

假如你在65岁的时候有了100万美元，继续投资入选标准普尔500的公司，也就是那些规模庞大、运营稳定的公司。而股市的表现正如它在1929年的状况，下面就是你的个人固定缴款型退休金计划将会发生的变化，考虑通货膨胀的因素，1929年股市危机之后的情况是：

终止年	价值变化 (美元)	终止价值 (美元)	维持生活的费用 (美元)
1929	刚刚退休	1000000	80000
1930	(461840)	487719	39017

在继续往下讲之前，我想有必要解释一下这些数据的意义，以免出现理解上的混乱。1930年的数据表明，这位退休者损失了46.184万美元（被括号括起来的数据表示的是损失的数额，而不是获利的数额）。这就意味着他的账户余额是48.7719万美元，远远低于1929年的100万美元。也就是说，到1931年，这位退休者的生活费就只有上一年余下的3.9017万美元（48.7719万美元的约8%）。

终止年	价值变化 (美元)	终止价值 (美元)	维持生活的费用 (美元)
1931	(294797)	169976	13598
1932	(10946)	162166	12973
1933	63407	211441	16915
1934	(3307)	187389	14991
1935	98267	262941	21035
1936	145144	382564	30607
1937	(291789)	58391	4671
1938	25678	81632	6531
1939	(601)	74884	5991
1940	(13503)	54826	4386
1941	(10592)	36334	3242
1942	10864	40530	2935
1943	18644	54205	4336
1944	23887	72196	5776
1945	70339	133795	10704
1946	(39389)	70858	5669

根据这些数据我们知道，一个在婴儿潮中出生的人，在他65岁退休时其固定缴款型退休金计划中有100万美元，而市场表现也和1929年之后的情况类似，那么，等到他82岁的时候，就有可能已经损失掉了90%以上的资金。这样，他的生活费就不是当初的每年8万美元了。他82岁那一年的生活费只有5669美元，这样的日子肯定非常艰难。

可能只有在股市一直上扬这一预设成为现实的情况下，财务规划师所说的“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”才有意义。但如果股市不断上扬的预设成为泡影，那会发生什么？如果市场并没

有给你想要的回报，又会发生什么？在10~20年之内，你会向那位退休者提出什么样的建议？

很多财务规划模式都是建立在市场持续上扬的预设之上的。为了数百万人的幸福，我当然希望这些预设能够变为现实。然而，很多职业投资人都明白，现实世界里的市场走势总是有3个基本状态：市场上扬，也就是牛市；市场下跌，也就是熊市；市场振荡，也就是盘整。

大多数退休金投资组合存在的问题就是，它们都建立在市场终将上扬的预设之上。因此，它们总是告诉人们要长线投资。为了适应市场的变化，也就是市场的上扬、下跌和振荡，财务规划师们建议用“多元化”解决问题。如果投资者进行长线投资，而且他并没有恰恰在股市达到顶峰的时候退休，“多元化”也许是个不错的办法。否则就会引起一场股市危机，如果这种情况真的发生了，正如你在前面的数据中所看到的那样，所有的预设都将化为泡影。

根据前面的数据你可以看到，股市在1936年上涨得非常厉害，甚至超过了1929年的峰值。但是，如果这位退休者根据法律，每月出让基金，他提取到的资金可能远远少于1936年股市上扬所带来的好处。这就是法律无意中造成的缺陷——在市场下跌时，退休者得不到有力的保护，而当市场上扬时，系统提取的上升潜力则差强人意。对一个职业投资人来说，系统提取在市场下跌时风险太大，而在市场上扬时获利又相当有限。

市场有3种不同的发展态势，但很多投资组合只有在股市上扬时才有可能表现良好。这就意味着在3种市场发展态势中，很多普通投资者的投资组合只有在某种特定情况下才能赚钱。富爸爸曾经对我说：“我们都听说过俄罗斯轮盘赌，就是人们在有6个弹仓的左轮手枪中装上一发子弹，然后他们转动转轮，用枪指着自己的头，扣动扳机，希望枪机正好能打在另外5个没装子弹的弹仓位置。也就是说，

枪机打中空弹仓与打中实弹仓的比率就是5：1。而对于大多数依靠共同基金来实现退休计划的人来说，他们就是在转动只有3个弹仓的转轮，其中两个弹仓装有子弹。也就是说，他们赔钱的几率是60%。这太危险了！”

实际上，在这个有缺陷的系统中，多元化并不能为你提供必要的保护，因为这个系统有无限的下跌风险，而上升的潜力又非常有限。也就是说，如果事情不能按照预设来发展，你的退休金计划也许就不能维持你的生活。

虽然1929年之后，股市的确跌停回升，但从实际的结果看，股市下跌了近25年。虽然这在股市的历史上，只是短短的一段时间，但1929~1932年的这段熊市却使很多人丧失了投资组合中80%的财富。在两年多的时间里损失了终生积蓄的80%，对很多投资者来说，这都是一段极其漫长且难熬的日子。因此，即使股市整体水平呈上涨趋势，但在多年的熊市之后，眼看着自己的投资组合被一点一点吞噬掉，也足以让你夜不能眠。即使你明明知道，就像最初的预设那样，股市最终将会复苏，你也会非常痛苦。

更多的缺陷

在结束有关预设的这一章之前，我认为回顾前面已经提到的一些缺陷并整理出尚未提到的缺陷是十分重要而且必要的，这些缺陷的源头就是人们在潜意识中并没有质疑过的预设。另外，富爸爸还从中发现了其他一些明显的缺陷，它们是：

1. 这项法案设置了一个强制性的提取机制

这一缺陷可能将在2016年前后引发严重问题，因为到那时，美国70岁以上的老人估计将超过2282887人。到2017年，这个数字将跃升为2928818人。这主要是因为婴儿潮中出生的第一代人都陆续达到了

这个年龄，短短一年中70岁老人的数量增长了近70万，涨幅达到了30%，而且这个数字还在增加。这些数据可能会让你意识到，在婴儿潮中出生的这一代人可能会对固定缴款型退休金计划和股市造成严重的影响。如前所述，如果人们按照法案的要求出让自己拥有的股票，股市就很难继续保持上扬。这就像一边给浴缸加水，一边又在浴缸上打好多洞一样。过不了多久，人们就不想再往浴缸里加水了。

如果有人问为什么要实行这种强制性的提取机制，答案非常简单，那就是纳税。当这项法案获得通过时，美国国税局想知道的是什么时候可以获得回报。因为投入到固定缴款型退休金计划的资金都是免税的，就连增值税也享受了减免，所以问题就是，到底什么时候政府才能获得回报，什么时候才能让这些资金缴税？最终，政府给出的回答是：当你75岁的时候。

2. 这项法案没有要求教育系统提供适当的财商教育

任何一个严肃对待投资的人都必须具备很高的财商。当《雇员退休收入保障法》获得通过时，没有人告诉学校该开始教授财务知识了，而财务知识是个人财商教育的基础。很多人都在自己不得不进行投资的时候，认为投资充满了风险，因为他们从来没有接受过任何基本的财商教育。正如富爸爸所指出的：“任何事情都是有风险的，如果没有人教你怎么做，就是过马路也有风险。”

3. 没有人质疑这种预设

这项法案的预设纯粹是想当然，根本没有从现实出发。如果一个退休者到了65岁才发现，自己的财务规划师40年前所依据的预设是错的，他该怎么办？这位退休者是不是还有其他资源可以利用？财务规划师只是简单地提出财务建议，而投资者们也只是按照财务规划师的建议去做，并没有提出任何异议，直到安然公司的丑闻让他们不得不质疑这些建议。

4. 共同基金公司过多过滥

现在，共同基金公司比上市公司还要多，这让人们很难判断共同基金的优劣好坏。也就意味着普通投资者选择到不良基金的几率大大增加了，而这些不良基金根本无法为一个追求财务安全的退休金计划提供必需的收益。

5. 雇员为退休金账户所缴的费用将持续上涨

越来越多的共同基金都在追逐为数不多的一些经营状况良好的公司的股票，导致这些公司股票的价格过高，甚至出现了泡沫，这也就意味着在职雇员要投入退休金账户的费用可能会持续上涨。

6. 固定缴款型退休金计划不能为人们提供退休保障

股市危机可能在一部分人退休后爆发，他们辛辛苦苦为退休攒的钱毁于一旦，他们一心盼望的财务安全也成为泡影。如果基金里的钱赔光了，自己又没了工作，剩余的时间也不多了，他们将很难再重新攒到钱。这正是发生在很多安然公司员工身上的事情，他们把所有的鸡蛋都放在一个篮子里——用自己所有的积蓄买了公司的股票。这也是多元化投资为什么会成为那些财务知识很有限的人的基本投资战略的原因。多元化投资存在的问题，就是它依然是一种危险而拙劣的选择。

7. 很多员工没有向自己的退休金账户注入资金

我曾经看过一组数据，陆续退休的婴儿潮一代中，有足够的钱维持自己的退休生活的人，从不超过50%到不超过20%，再到不超过10%，逐年减少。那也就意味着，婴儿潮中出生的那批人的下一代，将要承受很大的经济压力。

2002年5月5日，《华盛顿邮报》一篇题为《付清401(k)计划并非易事》的文章中说：

员工的退休金积蓄，比如401（k）计划、个人退休金账户、个人退休金账户滚存的数额都相对不足。根据已经得到的数据，很多人都有理由表示担忧。美国劳工福利研究协会的调查显示，在2000年，有44%的人，其401（k）计划的账户余额不足1万美元；14%的人，其401（k）计划的账户余额在1~2万美元之间。

文章接着指出：

因此，如果一个雇员没有向自己的退休金账户注入资金，或其投资的项目赔了钱，就有可能在退休时一无所有。

而且，上周经济政策研究协会发表的一份研究报告表明，上述情况看起来真的有可能发生。这项研究由纽约大学经济学教授爱德华·沃尔夫主持，他们发现除了最富有的雇员，在1983~1998年之间，所有临近退休者（年龄在47~64岁的人）的“退休后财富”实际上下降了。

这么多员工选择不向固定缴款型退休金计划注入资金的原因之一，就因为他们本身已经税负沉重、生活费高，养儿育女的费用也在持续上涨，很多人还没有意识到，时间才是决定长线投资项目成败的关键。如果员工们没有尽早预留资金，那么，这个系统的下一个缺陷将成为最主要的问题。

8. 固定缴款型退休金计划对于年长的退休者可能没有任何帮助

如果一个人在45岁或者更晚一些才开始为退休存钱，那么固定缴款型退休金计划就很可能起不到任何作用。理由很简单——因为没有足够的时间。也就是说，如果一个人在45岁或是更晚一些才开始为退休存钱，并且几乎没有什么钱去投资，或者他们损失了退休金，不得不重新开始准备，就像许多安然公司的员工今天所做的那样，那么，固定缴款型退休金计划可能就失去了作用。

上面提到的《华盛顿邮报》的那篇文章还注意到了下面这个问题：

不过，请仔细考虑一下这个问题：假设一位退休者在退休时有60万美元的积蓄，他初步计划每月的生活费是3000美元，并且想将这个消费水平维持下去（这就意味着，他需要逐步提高自己从退休金计划中提款的数额，以便应付通货膨胀）。根据罗·普赖斯⁽¹⁾设计的计算公式，如果他退休之后又活了20年，也就是85岁时，他花光这笔钱的几率是30%。

很多在婴儿潮中出生的人，直到今天才发现25年前就该发现的问题。事实上，他们中的很多人自己准备的退休金远远不足60万美元。这说明，千百万在婴儿潮中出生的人已经跟不上时代步伐了，因为他们的固定缴款型退休金计划并不是一个快速致富的计划。如果一个人跟不上时代的步伐，那么，投资多元化只会使他的财务问题变得更加严重。多元化是一个保守型的投资策略，可你要是跟不上时代的步伐，保守型策略也挡不住必然要发生的事情。

9. 很多自己并不是投资人的人却在向人们提供投资建议

很多教育公众的投资顾问，他们自己并不是真正的投资人，只能算是推销员。更重要的是，很多财务规划师自己都不是很清楚，他们的建议是否经得起金融市场涨跌变化的考验。他们也不清楚，自己的客户能否依靠他们售卖的建议和产品生存下去。很多财务规划师所做的事情就是设法出售自己公司的金融产品，这大大限制了他们的客观公正性。而且，很多财务规划师只懂得某一类投资项目，比如有价证券、房地产或者企业。很少有人接受过全面的教育培训，能够讨论不同资产的组合投资。就像巴菲特说的那样：“永远不要去问理发师你是否需要理发。”

10. 退休之后，你是否能够生存

随着越来越多的在婴儿潮中出生的人开始退休，我们将会看到固定缴款型退休金计划的预设将经受现实的严酷考验。这项法案主要针对的是退休金问题，我想知道固定缴款型退休金计划能否提供一些比退休金更为重要的东西——医疗保健。我要问的问题就是：“退休之后，退休者在自己有生之年是否负担得起医疗保健的开销？”退休之后，一个人可以按比例压缩生活费，尽量节俭地过日子，但是医疗保健的开销却只会上升，不会下降。据说在2000年，美国医疗保健开销和处方药费用上涨了17%。也就是说，一方面整个经济呈现出通货紧缩的局面，另一方面医疗保健的开销却在不断膨胀。我担心的是，在不远的将来，决定个人生死的关键就是看他能否负担起医疗保健的开销。我更担心的是，将有成千上万的人的固定缴款型退休金计划中没有足够的钱来负担这笔开销。

政府的医疗保险制度以及其他形式的公费医疗制度又如何呢？如果统计数据准确的话，可以说美国的公费医疗制度可能已经破产了。如果公费医疗成了一个公民的义务，那么各种税收就有可能高得离谱。当税收上升到一定额度，就有可能引起外资企业从美国撤资，这又会进一步加重本来已经相当沉重的税负。

如果人们打算制订一个固定缴款型退休金计划，他们就必须及早动手，准备一大笔足以应付退休生活和医疗保健的钱。将来，很多退休者可能不得不抛售自己的投资组合，才能支付医疗保健费用，延长自己的生命。我的问题是，当那位财务规划师对那位70岁的退休老人说“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”时，他是否考虑到了这位退休老人需要长期的医疗保健？也就是说，这位财务规划师给出的答案背后的预设是什么呢？他在预设中纳入了医疗保健的开销了吗？

在不久的将来，成千上万婴儿潮中出生的人将启动他们的系统提取，整个股市不仅要承担这方面的压力，还要承担他们医疗保健开销的压力。让我们用占卜大师的水晶球来预测一下，假设一位享有固定

缴款型退休金计划的75岁的退休老人，他拥有价值50万美元的资产投资组合和有限的医疗保险。突然有一天他得了癌症，需要15万美元来做救命的手术。你认为这位退休者会为了省钱而不做手术，还是会出让价值15万美元的共同基金来支付手术费呢？不错，过不了多久就会有很多退休者不再按照系统提取的计划行事，而是选择出让自己的投资组合来支付救命的医疗费。如果这种情况真的发生了，整个股市又会发生什么？它还会继续上扬吗？

很多财务规划师提供的往往是一些效果还不确定的财务建议。但是，在不远的将来，我们就能看到退休金改革的预设是否正确。我们很快也会发现，财务规划师们的预设是否经得起退休后现实生活的考验。他们的预设，都是建立在从长远看股市总是上扬的基础上的。

401 (k) 计划为什么对高收入纳税人没有意义

黛安娜·肯尼迪（注册会计师）

“富爸爸”公司顾问

《致富的窍门》作者

一般认为，高收入的纳税人应该承担自己401 (k) 计划的绝大部分。的确，这个计划减少了人们的征税收入⁽²⁾——因为缴纳401 (k) 计划的费用要从工资中扣除——但是，它将来可能会在纳税方面引起不小的麻烦。

首先，401 (k) 计划的预设是你将来的收入会减少。大多数的投资顾问都会告诉你，你退休之后收入会一直下降。但是，也有一些人（比如我的许多客户）计划退休之后拥有更多的收入。对这些人而言，401 (k) 计划延迟的纳税时间并没有多少实际意义。他们要赚更多的钱，就意味着他们要交更多的税。为什么一定要以很高

的税率纳税呢？

401(k)计划对于高收入纳税人没有意义的第二个原因与我们如何缴纳所得税有关。一般来说，人们主要有3种收入：劳动收入（通过工作为自己赚钱）、被动收入（通过投资为自己赚钱）、证券收入（让钱为自己赚钱）。证券收入主要源于资本收入，是一种典型的通过投资获取的收入。投资一年的最高的资本利得率是20%，如果投资5年或者更长时间，资本利得率就有可能降到18%。然而，2002年，联邦政府对劳动收入的征税标准最高达到了38%。

如果你投资401(k)计划之外的项目，收入的税率可能是18%~20%。如果你在401(k)计划之内投资同样的项目，可以等到你提取这些收入的时候才纳税。但你提取那种收入时是要按照劳动收入征税的，税率也是最高的。也就是说，401(k)计划使你的纳税率从资本利得率的18%~20%，增加到了劳动收入税率的38%。

更糟糕的是，假如在你去世后，你的退休金计划账户中仍然有钱。那么，你还需要为这些钱缴纳劳动收入税和不动产税，这种情况下，所有税率的平均值是75%。假如你的退休金计划账户开始时有10万美元，后来增长到了40万美元，那就意味着你只有10万美元可以留给你的继承人。于是，你参加401(k)计划的净收入（只有总额的1/4）实际上就是零。

尽管401(k)计划能够延迟你的纳税时间，但你必须确保这个解决方案符合自己未来的目标。千万不要满足于那些来自平庸顾问的平庸建议。

这些预设可靠吗

有人将《雇员退休收入保障法》比做庞氏骗局。庞氏是一个臭名

昭著的骗子，他让人们把钱交给他，并允诺支付很高的利息。接着，他又寻找另外一批人，告诉他们同样的话。他将第二批人交给自己的钱按照之前的约定交给第一批人。这样，第一批人就会转告自己身边的亲友，这些人又会成为第三批人，他们交给庞氏的钱又以很高的回报交给了第二批人。要不是有一个人揭穿了庞氏的底细，他的阴谋还会继续下去，所以今天庞氏才声名狼藉。当有人说某人上了庞氏的当，指的就是某人或者某一群人极易上当受骗，相信那些好得令人难以置信的东西和无法实现的计划。

我想，我们很多人心中都有一个部分是愿意相信那些好得令人难以置信的东西的，我们愿意相信神奇的保护神、复活节的邦妮兔以及看顾我们的很多美好的东西。因此，当一个财务规划师说“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”时，人们相信了，因为他们愿意相信这些话，即使他们内心深处知道这并不一定是真的。庞氏正是抓住了人们的这一弱点才行骗成功的。所以，即使他已经去世好多年了，还是不断有新的庞氏骗局出台。当然，我并不是说《雇员退休收入保障法》就是庞氏骗局，我想说的是，人们总喜欢相信那些所谓的“行之有效”办法。这本无可厚非，但要弄清楚一点：只要预设真实可靠，办法就能行之有效；可如果预设本身就脱离实际，那么，其他的东西就是自欺欺人了。

积极的意义

如果只从理论角度来看，富爸爸认为《雇员退休收入保障法》的确是建立在一些卓越思想和价值观基础上的。可问题在于这仅仅是理论上的分析。我们都知道，理论和现实之间往往有很大差距。

在研究这项法案的时候，富爸爸发现它其实是想为员工争取利益。过去，一个享有固定福利型退休金计划的员工虽然在退休之后拥有财务安全，他却没什么资产可以留给自己的后代。打个比方说，如

果一个员工65岁退休，75岁去世，去世之后他的退休金就会停发，他过去在退休金计划中注入的资产也就留给了公司。但在实施固定缴款型退休金计划之后，如果一位员工在75岁时去世，而此时他的投资组合里还有一点资产，那么这些资产就可以留给他的继承人。

穷爸爸享有固定福利型退休金计划，因此他没能给自己的孩子留下什么。他享有教师退休金和少量的政府退休金，这些都为他提供了一定程度的财务安全，但在他去世之后，他的确就没有什么可以留给孩子的了。也就是说，固定福利型退休金计划是不会给后人留下遗产的。但是，如果穷爸爸享有的是固定缴款型的退休金计划，如果他的投资组合中还有剩余资产，那么我们缴纳了遗产税之后，就可以继承这笔钱了。从理论上讲，固定缴款型退休金计划似乎也拥有一些固定福利型退休金计划所不具备的好处。

因此，固定缴款型退休金计划的一个非常积极的意义就在于，它试图将美国和世界的大量财富分配到员工的手上。而且，从理论上讲，固定缴款型退休金计划是应该会发挥作用的，因为财富的数量是如此之大，以至于每个人都能分到一小份。毕竟，我们有大量的财富可以分配。

当然，这是一个伟大的创意，但仅仅是理论上的。事实上，90%的财富掌握在10%的人手里，其原因，也是《雇员退休收入保障法》的最大缺陷，我们将在下一章里讨论。这个使世界上90%的财富集中在10%的人手里的缺陷，将会导致历史上最严重的股市大崩盘。

令人振奋的是，如果你了解这个缺陷，就可以设法克服它，你也就有机会成为控制世界90%财富的那10%的人中的一员。

(1) 是一家共同基金管理机构。

(2) 美国所得税法规定，总收入减去免税额为所得税计征部分。

第6章

你投资，但并不意味着你就是投资人

《雇员退休收入保障法》的最大缺陷就是，它迫使不是投资人的
人冒险进行投资。在富爸爸看来，这种以为法律上的改变可以在一夜
之间将人们变成专业的投资人的预设，简直就是天方夜谭。他
说：“你怎么可能将一个从出生那天起，就被教育要找个好工作的
人，突然改造成一个需要冒险的投资人？一个追求安稳的人，与一个
冒险的投资人肯定不是同一类人。”富爸爸认为，这种预设就是《雇
员退休收入保障法》最大的缺陷，而且它将导致历史上最严重的股市
大崩盘。

读过“富爸爸”系列图书《富爸爸财务自由之路》的人，一定非常
熟悉下页的现金流象限图。

我要向那些不熟悉现金流象限，或者没有读过这本书的人，简要
介绍一下象限中4个字母所代表的意义：

E代表雇员；

S代表自由职业者或者小企业主；

B代表大企业主；

I代表投资人。



赚钱的途径主要有4种，与之相对就有4种不同的人。每个象限都代表了他们对于金钱和财务安全的不同的思考方式。

富爸爸说：“《雇员退休收入保障法》的最大缺陷就在于，它预设处在左侧象限的人，可以很容易地转化为处在右侧象限的人。处于不同象限的人之间有很大的区别。以为仅仅因为一项法案的改变，就可以使E象限的人变成I象限的人，这是非常荒谬的想法。你或许大笔一挥就可以改变一项法案，却无法改变人。”

简单地讲，《雇员退休收入保障法》和随后的修正案带来的变化

如下页图所示。

《雇员退休收入保障法》要求数百万雇员一夜之间变成专业的投资人，但正如我们所看到的，它并没有同时开发出一种教育系统，来应对这种看起来虽小实则很重大的改变。

我们的公共教育系统主要训练的是E象限和S象限的人，这也是为什么这么多人都身处E象限和S象限的原因。穷爸爸曾经是夏威夷州的教育厅厅长，他一直说：“好好上学，争取考高分，这样就可以找到一份安稳的工作。”也就是说，穷爸爸建议我在E象限找一个避难所。妈妈知道我想成为富人，所以常常对我说：“我知道你想成为富人，那就报考医学院，将来做个医生吧。”她建议我在S象限寻找一个避难所，对此我的回答是：“妈妈，您的想法只存在一个问题，那就是我必须聪明到可以去做一名医生，但我的成绩你是知道的。”的确，S象限常常挤满了聪明人，因为医生、律师、会计师、工程师等都属于这个象限，尽管在任何一个象限都有专业人士或很聪明的人。S象限的人还包括一些具有独特技能的专家和数百万独立的小企业主。



富爸爸试图训练我和他的儿子迈克成为B象限和I象限的人。在之前出版的“富爸爸”系列图书中，我已经提到，他让我们做过他公司里几乎所有的工作，让我们了解不同的工作是如何组织协调，使一家企业正常运作的。他还经常和我们玩大富翁游戏，一玩就是好几个小时，他以这种方式教育我们要像投资者那样思考问题。我只做过一份“正常”的工作，而这份工作我只干了4年。我离开的主要原因之一就是富爸爸曾教育我要去右侧象限，而不是左侧。

我还是一个小男孩的时候，富爸爸就告诉我：“人们处于不同的象限，是因为他们都有自己的特点。想去E象限的人希望得到的是安全。因此，很多处于E象限的人，不论他们是公司的经理还是看门人，都经常说出相同的话，那就是‘我要找一份稳定可靠的工作，有着稳定的薪水，优厚的福利与待遇’。”对于E象限的人来说，安全和稳定

是最重要的。相反，I象限，也就是投资者所处的象限，并不是一个安稳可靠的地方，不经过适当的专业训练是无法在该象限中生存的。

另外，安全与自由这两个词有着非常大的区别。根据这一区别，富爸爸指出，E象限与S象限的人常想得到的是安全，雇员的安全来自一个稳定的职位，自由职业者的安全则来自自己。处于B象限和I象限的人希望得到自由，因而特别关注能为自己工作的资产。现在，我常常能听到处于S象限的人们的抗议声，他们通常只想做自己的事情。当然，在你抗议之前应该考虑一下，很多S象限的人虽然可以自由地做自己的事情，但问题在于，不论他们喜欢与否，他们都必须做这些事情。相反，处于B象限和I象限的人可以自由自在，不做任何事情而照样有收入，这就是自由的不同。（没有读过《富爸爸财务自由之路》的朋友，或许会希望读读这本书，因为书中进一步阐述了处于不同象限的人们的核心区别。对于迫切希望改变自己的生活，而不是简单地在E象限内换工作，或是在S象限内辛劳终生的人来说，这本书的意义的确非常重大。）

前几天，我参加了一个有关投资的会议。会上，一个年轻人告诉我，他是一个投资人。于是，我就问他投资了什么项目，他回答说：“我拥有一家公司的401（k）计划，那是一个多元化的投资组合，包括大盘股⁽¹⁾、小盘股⁽²⁾、一些行业基金⁽³⁾，还有一些债券基金⁽⁴⁾。”

我点了点头，喃喃自语道：“华尔街的教育还不赖嘛，培养了这样一位终身消费者。”我不想让他扫兴，就问道：“你每月能从投资中赚多少钱？”

“赚多少钱？”他显然有些吃惊，“为什么这样问呢？我一分钱也没赚到。每月我的工资卡上会有一部分收入被扣除，扣除的钱会直接投资到这几家共同基金公司。”

“你希望什么时候才从这些投资中获得回报呢？”我问。

“噢，我现在27岁。我想让自己的钱免税增值，直到我退休为止，我希望是在60岁。然后，我将把自己的投资组合转化成自我管理账户⁽⁵⁾，保证自己的退休生活高枕无忧。你瞧，我做的都是长线投资。”

“祝贺你！”我和他握了握手说道，“很好，你就继续投资吧。”

问题的关键在于，这个年轻人或许是在投资，但我不愿意称他为投资人，至少他不符合富爸爸的现金流象限中的定义。根据富爸爸的说法，投资人通常都会从投资中获取收益。在获取收益之前，或许你也在投资，但你还算不上一个投资人。为了向富爸爸证明我是一个投资人，我就必须让他看到我的资金在流入，而不是流出。最近，数百万拥有固定缴款型退休金计划的人发现自己投资的钱流出了该计划，因此，现在才有那么多投资者垂头丧气。他们或许进行了投资，但他们并没有成为真正意义上的投资人。

在投资领域，很多人在投注资金、让现金流出方面做得非常好，但只有少数人在让现金流入方面做得不错，而后者才是一个好的投资人。在投资上，很多人大把花钱，却没有任何收入。《雇员退休收入保障法》通过以后，数百万人开始投入，然而，我们还不知道他们是否会成为真正的投资人。唯有时间能告诉我们，在退休之后，究竟有多少E象限、S象限或B象限的人最终能转变为I象限的人。

在电影《甜心先生》中，有一句经典台词：“让我看看钱！”我的一些投资人朋友，都将这句话奉若神谕。因为他们懂得，投资并不一定就能获得收益。对我周围的朋友来说，只有收回了资金，才算得上真正的投资。而且，一旦开始收回资金，这项投资还能吸引更多的资金注入其中。现在，对于很多拥有固定缴款型退休金计划的人来说，资金正在不断流出，他们也都怀疑这些钱将来能否收得回来。很多人

打电话给自己的经纪人，要求“让我看看钱”！

前几天的一个晚上，我和妻子金参加了一个派对。在派对上，女主人问金如何谋生？金简单地回答她：“我投资房地产。”女主人的眼睛立刻一亮，她说：“我也是呀！我和我丈夫从一幢小房子开始，等它升值后马上把它卖掉。我们连续买卖了3次，现在你看看我们的房子。我们一直投资房地产，现在我们就住在这幢可爱的房子里。”

我知道她肯定认为朋友们都会说她是一个真正的房地产投资人，从技术上讲，也的确如此。不过，在我的朋友圈内，她还不能被称为一个真正的房地产投资人，而只能算是一个幸运的房东。尽管她拥有一幢可爱的房子，却与真正的房地产投资人有着巨大的区别：她每月为房子花去5000美元，而真正的房地产投资人每月从房子上获得5000美元的净收入。根据我们的概念，一位真正的房地产投资人每月都可以从房子、商业设施、仓库、办公楼等投资上收取租金。也就是说，不论我们工作与否，都可以看到钱，看到钱不断进入我们的腰包。

最大的缺陷

富爸爸为什么会认为让左侧象限的人快速进入右侧象限是《雇员退休收入保障法》最大的缺陷？答案依然是，因为人们的个性完全不同。处于E象限和S象限的人为了挣到钱而工作；处于B象限和I象限的人为了积累或得到资产而工作。这似乎只是字面上的细微区别，但是，等到人们退休之后，这种区别就变得实实在在了。作为专业的投资人，我受过多年的训练，我知道每月都从投资中获取收益并不是一件简单的事情，而这正是《雇员退休收入保障法》要求人们去做的。一旦拥有固定缴款型退休金计划的人退休，他就将失去工作的安全避难所。对于很多人来说，他们将不得不第一次面对现实的世界，而富爸爸面对这个现实的世界时只有13岁，我面对这个现实的世界时是32

岁，穷爸爸面对时是53岁，前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位安然公司的雇员则是58岁。

面对现实的世界

在过去的好日子里，员工一旦退休，公司可能会举行一个退休晚会，赠送金表，然后固定福利型退休金计划会照顾员工的余生。也就是说，他们可以退休，然后等着退休金支票不断寄来。那就是他们要做的全部事情。

在过去的好日子里，如果退休者曾经服务的公司十分慷慨，或者有一个强大的工会，那么他们也许会享有“生活费用随市场调节”的福利。在发生通货膨胀的时候，他们还可以得到一定数额的补贴。一些人还能享受医疗保险计划。只要退休者还在世，他们去看医生的费用都由公司支付。也就是说，随着退休人数的增长、医疗措施的改进、人们寿命的延长，支撑固定福利型退休金计划的费用可能会变得越来越多。这些巨大的财务压力也是《雇员退休收入保障法》获得通过的一个真正原因。随着全球化竞争的日益加剧，雇员享有的固定福利型退休金计划和医疗保险计划对于公司来说实在是一个沉重的负担。

现在的员工退休了，公司可能还会举行退休晚会，赠送一只金表，不过从此以后这个员工很可能就要自谋生路了。或许一些人能依赖公司的退休金计划，其他更多的人可能只能转而利用个人退休金账户，为数不少的人可能还得将自己的金融资产出让变现，存入银行。

下面就是富爸爸之所以会认为历史上最大的股市大崩盘即将到来的3个主要原因：

1. 由于婴儿潮中出生的那批人纷纷套现，股市上将会出现一场大规模的削价抛售。富爸爸说：“E象限和S象限的人终其一生为钱工

作，而不是为金融资产工作。很多E象限和S象限的人并不信任股市。一旦他们离开公司，他们已有的担心和不安全感只会不断加剧，也正是这种担心和不安全感让他们一生都处于E象限和S象限。等到他们离开公司，他们就只会依赖自己所了解和信任的东西——现金，而不是股票和共同基金。”

根据《商业周刊》的报道，1990年在美国的401(k)计划以及类似的退休金计划中，总共有7120亿美元。其中，只有45%是股票。到了2000年年底，这个数字飙升到2.5万亿美元，其中有72%是股票或是类似的有价证券。也就是说，随着退休资金的注入，股市出现了前所未有的繁荣。随着这种繁荣的走势持续看好，所谓的投资者们更有信心了，于是开始购买各种有价证券，因为他们从这些有价证券中获得的回报远远高于储蓄获得的回报。随着股市的持续走高，很多所谓的投资者也纷纷跟进，拿出积蓄投入市场。资金主要进入的是股票和共同基金市场，使得这类资产的价值一下子攀升到4万亿美元。同时，报告显示，美国家庭储蓄率跌至不足1%。一场投资狂潮席卷全美，一些本来不应涉足投资的人，也已经置身投资市场。

很多投资了固定缴款型退休金计划的人，看到自己的退休金计划账户在不断增值，就以为自己也是投资者了，开始放手将自己在银行的全部存款投向投资市场。他们大多来自E象限和S象限，也就是说，很多本来应该继续储蓄的人突然开始投资了，不过他们仍然算不上真正的投资人。

富爸爸相信，当数百万人开始抛售自己并不懂得和信任的金融资产时，历史上最严重的股市大崩盘就会发生。富爸爸说：“E象限的人喜欢安全可靠，如果他们感到自己的安全受到了威胁，就不会继续持有自己的金融资产。如果他们感到不安全，就不会采用退休金改革法案所要求的任何系统提取，这将引发一场大规模的恐慌，一场由婴儿潮中出生的人抛售金融资产变现而引起的恐慌。他们会设法尽快将获得的现金重新存入自己的银行账户。”

最初，我还不大理解富爸爸的这种说法。随着年龄的增长，我开始注意到那种细微的区别。到了今天，我非常关注这些区别：我总是听到有人说“我在为退休存钱”，或者“我在为孩子的教育存钱”，不过却很少听到有人说“我在为退休投资”，或者“我在为孩子的教育投资”。正如富爸爸所说：“储蓄者与投资人并不是同一类人，储蓄者的安全感是由金钱而来的，而不是共同基金。只要遇到不利情况，他们就会抛售手头的有价证券，而当数百万人一起抛售时，市场就会陷入严重的危机。这样，也就不会有所谓的系统提取了。”

现在，日本已经在银行和金融业灾难的边缘徘徊了好几年。但同时，日本的银行却积聚了大量资金。因为在日本，雇员的人数和储蓄者的人数太多了。事实上，日本人的储蓄率在世界上是最高的。因为银行资金过于充裕，这些储蓄的利率已经接近于零。不过，即便银行不支付储户任何利息，大量的资金还是会躺在银行里。为什么呢？原因就在于，日本的雇员和储蓄者宁愿不要任何利息，也不愿用钱去冒险。我估计，过不了几年，美国的银行也要面临这个问题，银行里充斥着大量的闲置资金。如果银行资金过多，它们就很难向储户支付10%的利息。我在写这本书的时候，美国银行的储蓄利率是2%，2%的利率对于投资来说，显然不是什么好回报。

股市大崩盘即将来临的主要原因，就是现在很多人并不认为共同基金和股票是安全的。一旦婴儿潮中出生的那批人开始退休，就会有很多人设法将股票和共同基金变现，从而获得他们为之辛劳终生的现金。正如富爸爸说的那样，“你或许大笔一挥就可以改变一项法案，却无法改变人”。

2. 生活费用和医疗费用将会上涨。正如我们在前面指出的，很多拥有固定福利型退休金计划的人，还能享受“生活费用随市场调节”的福利。但是，在拥有固定缴款型退休金计划的人退休后，当生活费用和医疗费用上涨时，他们就只能出让自己的资产来支付这些费用了。而且这种情况可能导致所谓的系统提取理论再次被抛在一边。

固定福利型退休金计划和固定缴款型退休金计划的这些细微差别，也会加剧即将到来的股市危机。人们必须依靠金钱，而不是共同基金生活。他们会出让共同基金来换取现金。

3. 愚人数量会大大增加。巴菲特说过：“可以预见，人们会变得越来越贪婪、恐惧和愚蠢，但这个先后次序却不大好确定。”

很多人都知道，任何市场行为都会伴随着贪婪与恐惧。20世纪90年代的股市上扬是由于人们的贪婪，而未来股市的大崩盘将是人们恐惧的产物。过不了多久，人们会纷纷将退休金变现，则主要是由于愚蠢。

我想给大家讲一个愚人投资的例子。在20世纪90年代，我偶尔会遇到很多富有的雇员，他们认为自己富有是因为自己是投资人，但实际上他们只是幸运的雇员而已。我遇到过一位英特尔公司的雇员。1997年，当股市很繁荣的时候，他将自己持有的期权转让，得到了将近3500万美元。他一定认为自己是一位成功的投资人，而不是一个幸运的雇员。很快，他就参与投资了那些为美国证券交易委员会所认定的仅为资深投资人准备的投资项目。根据美国证券交易委员会的解释，获得认定的资深投资人必须拥有100万美元以上的净资产，或者拥有高薪的工作。当然，我不大理解他们如何衡量一个人是否是资深投资人，但他们的要求就是规则。对于如何证明一个人是否是资深的投资人，我倒有一个更好的方法，不过美国证券交易委员会并没有征求过我的意见。

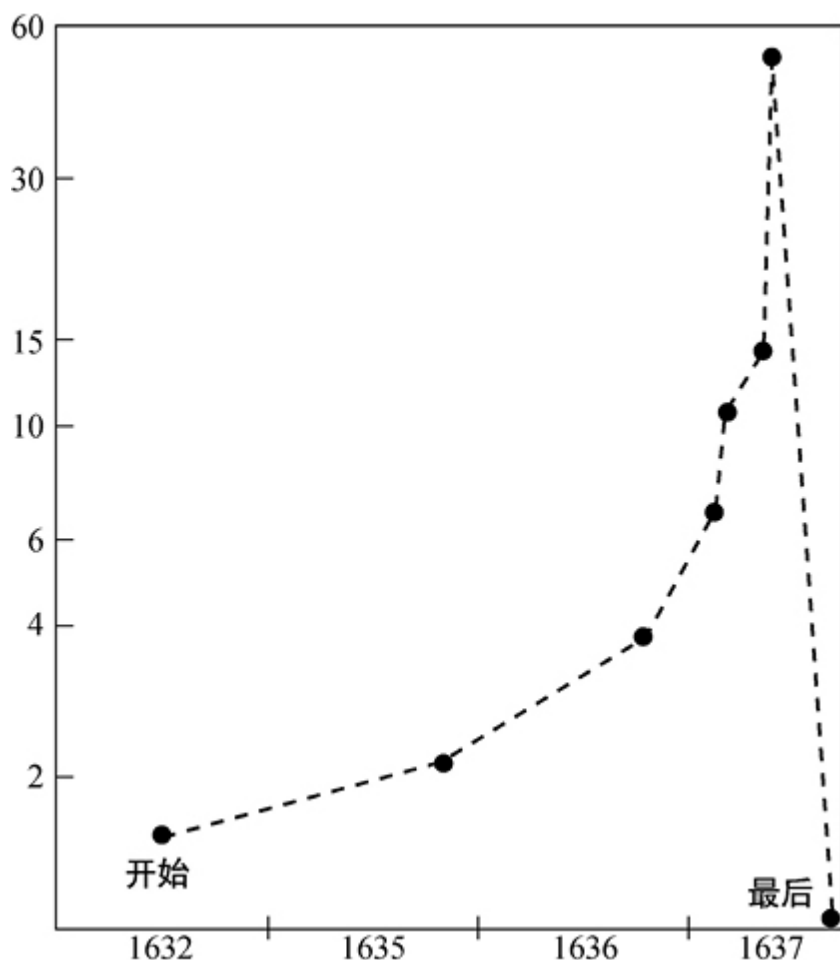
不管怎样，这位曾经效力于英特尔公司的投资者已经被金钱冲昏了头脑，他开始凭着一时兴致盲目投资。他购买私募基金⁽⁶⁾，和别人合伙经营企业，还买下一些公司让儿女经营，购买只有真正的富人才会买的奢侈品，比如私人喷气式飞机、豪华游艇和两幢大别墅。此外，他又结识了一个比自己女儿还年轻的女子，然后与妻子离婚，当然他的前妻因此而得到了一大笔钱。富爸爸常说：“愚蠢的家伙一旦

有了钱，就会上演一出闹剧。”而他正是如此。如今，他已经破产了。你想问我是怎么知道的？因为他跑到我这里来找工作。他需要一份工作，因为他的第二任妻子卷走了他剩余的钱。我在20世纪90年代股市上扬时期遇到过很多类似的人，他只是其中之一。他们是撞到好运的雇员，却自以为是投资人，最终发现自己只不过是上演了一出闹剧的傻瓜。这场闹剧本身并不坏，只要你能保证你还有财力、物力和精力演得起下一场就好。

愚人投资的例子，可以在体育明星、电影明星、摇滚歌星、彩票中奖者、一夜之间获得大笔遗产的人身上看到，也可能在那些认为投资和成为投资人是一回事的蠢人身上发生。在不久的将来，一些在婴儿潮中出生的比较幸运的人，会带着固定缴款型退休金计划中的大笔资金开始退休，那时候你就会有在报纸上读到那些愚笨的家伙退休金被骗的故事了。很多人会上当受骗，因为他们根本不清楚投资和成为投资人之间的区别。

总之，根据富爸爸的观点，很多人最大的失误就在于，尽管他们进行投资，却没有成为真正的投资人。他说：“这点看似微不足道的区别，却可能拖垮整个股市。”因此，富爸爸预言，过不了多久，就会有无数人慢慢醒悟，意识到他们迫于法案要求买下的其实并不是自己想要的（比如固定缴款型退休金计划），而他们还不能把这些资产卖掉，除非他们愿意承受提前提取的巨额税款。此外，很多人还会被鼓励投资一些自己并不看好、并不懂得而且代价昂贵的项目。富爸爸说：“到了那个时候，储蓄者会把自己的投资重新换成现金（他们为这些现金劳碌了一生），而不是股票、债券或共同基金。到那时股市大崩盘可能已经迫在眉睫了，因为《雇员退休收入保障法》鼓励人们投资，但这些人从来没有学过成为真正投资人的相关知识。切记，投资人喜欢的是资产，而储蓄者喜欢的是现金。因此，我们才常会听到有人说‘钱存进银行才安全’。”

富爸爸曾经向我解释过他对于金融狂热的理解。他认为，金融狂热就是失去理智地将现金换成像股票、债券、房地产、共同基金等这样的资产。几个世纪以来，这样的事件已经发生了好多次。其中影响最大、也最为声名狼藉的，莫过于1634~1637年发生在荷兰的郁金香狂热。荷兰人狂热地喜欢上了从外国进口的郁金香，这场狂热很快风靡全国。不久，他们开始培育新的品种，郁金香狂热正式上演。某些郁金香球茎的价格，甚至是同等重量黄金的100多倍。但突然之间，这场郁金香狂热就过去了，恐慌随之而来，很多人急着抛售自己的郁金香球茎以兑换现金。几年前的网络公司热就像当年的郁金香狂热一样，同样的荒谬可笑。



1634 ~ 1637年荷兰高达市的郁金香狂热
(根据历史资料估算)

富爸爸对于金融恐慌的理解是：丧失理智地将金融资产套换成现金。也就是说，人们突然醒悟，意识到自己购买的东西并不划算，于是就想把钱拿回来，这也就是俗称的“买家的懊悔”。当无数共同基金和其他金融资产的投资者忽然感到非常懊悔，急于拿回现金时，一场恐慌就会发生，进而引起一场大的灾难，一场世界史上规模最大的股市大崩盘。正如富爸爸所说的：“你投资，但并不意味着你就是投资

人。”

(1) 市值总额达50亿美元以上的大公司所发行的股票。

(2) 市值总额不到1亿美元的公司所发行的股票。

(3) 行业基金是美国较为流行的一个基金品种，主要集中在一个子行业或特定产业进行投资。

(4) 债券基金是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益。

(5) 个人退休账户的一种，一般来说投资方向比较窄，只能投资共同基金和股票等。

(6) 私募基金是指通过非公开方式，面向少数机构投资者募集资金而设立的基金。

第7章

你需要成为投资人

“难道他们没有意识到投资是何等重要吗？”在走出宾馆会议室的时候，我问富爸爸。刚才，富爸爸在那里主持召开了一个会议，参会者大概有125人，包括他的核心管理团队和高层管理人员。

“先看看再说吧。”富爸爸说，“我已经尽力去说服他们了，不过也只能到此为止。我们现在采用的401（k）计划确实有一些好处，但很多员工并不想参与这个计划，一些人只投入了很少的钱，甚至连一些管理层员工也不再投钱了。我不知道他们退休后究竟想靠什么生活。”

当时是1988年，我在赶赴远东的途中经过夏威夷，富爸爸问我是否愿意参加这次会议。1987年10月发生的股市危机引起了很多人的恐惧，不少人停止向自己的固定缴款型退休金计划继续注入资金。

“我请来了基金管理公司的代表，让她再次向员工解释他们的401（k）计划是如何运作的。但是，出于对自身业务的考虑，这位投资顾问并没有向员工们提出明确的投资建议。她只是单纯地传达信息，并没有告诉人们去买哪一项投资产品。她解释了这个计划，但并没有进一步阐释更多的细节。因此，这次会议无法打消员工们心中的疑虑，他们也不知道该投资什么。为什么这个《雇员退休收入保障法》不让实施这个计划的人向员工提供更多具体的投资建议呢？”富爸爸说。

“不知道。”我回答，“这些年来我一直不理解，为什么财务规划师总是只提供计划，而不愿给出更多具体的建议。现在，我明白了，原因就在于潜在的信用负债。”

“至少她还告诉我的员工，我是一位慷慨的老板，因为我愿意支付和员工们相同的钱。很多老板根本不会往员工的退休金计划里投钱，还有一些人只愿意投入应投入的一半。然而，即便我愿意慷慨行事，也只有为数不多的员工在退休金计划中投入了正常额度的资金。”富爸爸说。

“即便员工们没有得到相关的投资建议，难道他们也没有意识到你对他们退休金的投入将会是一笔免税的钱吗？”我问，“他们要做的也就是投入相同的可以获得免税优惠的资金啊。”

“这些他们都知道。”富爸爸回答说，“这样的话我已经讲了好多年，但是看起来没有什么效果。我甚至告诉他们，参与这项退休金计划的人实际上比没有参与的人赚到了更多的钱，可他们还是无动于衷。紧接着，股市危机来了，一些原来参与了那项退休金计划的人，也不再投资了。因此，我只好请来基金公司的代表，向员工们宣讲这个道理，希望情况能有所好转。”

在返回富爸爸办公室的路上，我们一直在讨论这个问题。他的办公室就位于刚刚开会的宾馆的南面。我又问了富爸爸相同的问题：“难道他们没有意识到投资的重要性吗？”

“我想可能是的。”富爸爸回答说。

“那么，他们到底为什么不愿意投资呢？”我继续追问。

正说着，我们走进了富爸爸的办公室。他坐到桌子前，拿出一本黄色的便签，写下了几个词：

富人

中产阶级

穷人

然后，他抬头看着我说：“每个人都在以某种方式进行投资，仅仅是投资对象和方式有所不同罢了。”接着，他又写道：

富人：

良好的财商教育

创立自己的企业

大量的房地产投资

私募基金

对冲基金

个人短期资本经营者

私人配售⁽¹⁾

有限合伙

中产阶级：

良好的教育

高薪的工作

专业人士

房子

储蓄

退休金计划

共同基金

少量房地产投资

穷人：

庞大的家庭

政府资助项目

“不同的阶层，投资的项目也不同。”富爸爸说，“穷人常常有一个庞大的家庭，他们相信孩子会照顾自己的晚年生活。他们还指望得到一些政府的资助，比如社会保险、福利和医疗保险的帮助。”

“穷人的投资就是自己的孩子，对吗？”我有点怀疑。

富爸爸点点头，他说：“这是一种很普遍的说法，但的确有其合理之处。他们虽然没有明确这样说，不过他们确实希望孩子们能在他们退休之后照顾他们。”

“中产阶级的投资就是良好的教育，他们可以借此找到一份高薪的工作。”我看着富爸爸列出的内容，接着说道，“对于他们来说，这就是一种投资，对吗？”

“不错。”富爸爸微笑着说，“你们家不就是这样吗？对你父母来说，你拥有一个大学学位，拥有一份像医生、律师这样的职业，或是拥有副总经理、总经理这样的职位，难道不是相当重要的吗？”

我表示同意：“在我们家里，教育的确非常重要。我妈妈的确希望我将来能成为一名医生，但我爸爸总是想让我上法学院。”

富爸爸轻轻地笑了，接着他说：“他们不是一直在劝你买一套房

子，参与一项退休金计划吗？事实上，你不是也告诉过我，你爸爸想让你继续待在海军陆战队，因为那里的退休金计划非常好吗？”

我又一次点了点头，答道：“不过，穷人不是也在想着同样的事吗？至少在找工作这个问题上是这样的。”

“他们或许梦想得到一份高薪的工作，不过，梦想是梦想，现实是现实。如果你留意，就会发现我的很多收入不高的员工总在换工作，因为如果你对薪水的要求不是很高，换工作其实是很容易的。因此，他们或许梦想找到一份高薪的工作，但事实上，如果他们没受过良好的教育，不具备一些技能，高薪的工作只能是可望而不可即的。”

“因此，他们将大部分钱用来维持生活，为孩子提供衣食，这也就是他们的投资。”

富爸爸点点头，用铅笔轻轻指着穷人的投资说：“现在，我的那些上过大学的经理们已经完全不是这样了。”接着，他又将铅笔指向了中产阶级的投资，说道：“作为雇员，他们不会频繁跳槽，因为他们明白，如果自己离开，就不得不从零开始。因此，他们注重职位和资历，而且明白另找一份薪水更高的工作也要花费时间和力气。所以，他们将更多的时间投资到接受良好教育、高薪、工作安全、晋升和头衔等这类东西上。这些东西对于中产阶级来说最为重要。正如我说过的，人人都在投资，只是投资的方式不同而已，人们总是将时间和金钱投入到他们认为最为重要的事情上面。”

“因此，只有富人才会创建自己的企业，投资大型房地产项目。”我说，“他们还投资私募基金和对冲基金，而中产阶级只会投资共同基金。”

富爸爸接过我的话，说道：“或者，富人在投资垄断企业、合伙经营，或者聘请基金经理来为自己服务。富人只会对能使他们更加富

有的项目进行投资。”

“但是，大学教育对于每个人来说不是都很重要吗？”我问。

“是的，非常重要。”富爸爸回答说，“事实上，如果你仔细分析这3个阶层及其投资的内容，你会发现其实所有人的投资都相当重要，尤其对于富人来说。”

“你的意思是，富人也需要一个庞大的家庭吗？”我问道。

“不一定要大，家庭对于所有人来说都是相当重要的，无论处于哪一个阶层。政府出面资助穷人，这对于富人也很重要。如果政府不通过福利项目帮助穷人，可能就会乞丐满街，盗贼流窜。因此，富人也要通过纳税和设立慈善基金，投资政府资助穷人的计划。”

富爸爸进一步解释说，如果我想成为一个富人，就需要投资这3类人都投资的项目。也就是说，要想成为一个富人，我的投资就应该远远超过其他两类人。他说：“如果你想成为一个富人，我会极力推荐你投资穷人的、中产阶级的和富人的所有投资项目。一定不要试图越过前两类人的投资。如果你想成为一个富人，你就必须多投资，至少要比前两类人多。”

接着，富爸爸向我指出了家庭、住房和退休金计划的重要性。他说：“很多人试图在没有这些支柱的条件下致富，这其实是非常危险的。因此，尽管我根本不需要，我还是投资了401(k)退休金计划。它在那里对我是一种支持，也能给我带来纳税上的一些好处。”提及家庭，富爸爸接着说：“家庭对我来说非常重要，因此，我为家庭投入了大量的时间和金钱。正如你需要金在精神上支持你一样，我也需要家庭对我的支持。我遇到过很多忽视家庭的人，他们埋头苦干，牺牲了大量陪伴家人的时间。有些人甚至更糟，他们欺骗自己的家人。我们都遇到过一些欺骗自己的丈夫或妻子的人，他们认为那是小事一桩，没什么大不了的，最后却惹出了大麻烦。一个稳固的家庭对我而

言非常重要，相信对你来说也是如此。”

这场关于家庭的讨论引起了我的共鸣。就在富爸爸准备结束这个话题之前，我忍不住说：“你非常富有，所以有时间和家人在一起，而我爸爸常常为了公务出差，好几天都回不了家。他说，他必须四处奔走，只有这样他才能得到加薪和晋升，才能购买餐桌上的食物和更大的房子。”

“我知道，”富爸爸说，“很多人为了加薪、晋升而忽视家人，或是为了体面而购置大房子。我之前说过，人们总是投资自己认为重要的东西。不过，在我看来，上面这些举动并不是投资，而是在财务和家庭上的自杀行为。现在，有多少父母没时间陪孩子？如果我没花那么多时间教你关于企业和投资的事，你今天会在哪里？你爸爸没有时间，他太忙了——为了赚钱买大房子。”

富爸爸的话让我终于明白了为什么他总是特别强调计划。在“富爸爸”系列的前几本图书中，我曾经介绍过，富爸爸认为有安全、舒适和富有等好几类投资计划。他是一个对计划的制订和执行都很严格的人。富爸爸制订了一个致富的计划，因为他希望能有更多的时间来陪伴孩子。而穷爸爸的计划就是重返学校，以便获得晋升，拿到更高的薪水。虽然他已经尽力抽出时间留在家里陪伴孩子了，但事实上，他不得不把大部分时间花在路上。富爸爸不是这样，他经常在家，放手让自己的员工去经营企业、投资项目。现在，我才意识到区别这3类不同的投资是何等重要。忽然，我想起了自己的很多朋友，他们只想致富，却不愿意投资前两个阶层的投资项目。于是，我问富爸爸：“那些只是投资富人的投资项目，而不理会前两个阶层投资项目的人，他们会怎么样呢？”

“一些人成功了。”富爸爸告诉我，“但这样的人很少。我遇到过很多人，他们在投资穷人和中产阶级的项目之前就投资了富人的项目。他们投资那些雄心勃勃、吹嘘可以赚数百万美元的大项目，不过，他

们大多以赔钱告终，成为商业领域里骗子、无赖和梦想家的牺牲品。”

我点点头，自嘲地笑了笑，说道：“我遇到过很多这样的人。事实上，在刚刚起步的时候，我自己就是这样的人。”

富爸爸也忍不住笑了，他说：“我明白。你肯定有不少撞大运的故事，可问题就是你在创办自己的第一家企业时，就撞了大运。虽然你很幸运，却无法保证自己一直这么幸运。当你与那3个合伙人的关系破裂时，麻烦接踵而至。你们拥有企业，这是富人才有的投资，但是你们忘记了穷人和中产阶级的投资的重要性。因此，当你们的企业撞大运时，你和你的合伙人并没有致富，而是变成了‘小丑’，最终失去了一切。”

“现在，我在这3个方面都有投资。”我说，“我希望自己有能力在这3方面都做得很出色。”

“我也希望如此。”富爸爸轻声说道，“不过，也不用担心。做这3类投资是一个全职的工作，你将会在未来迎接挑战，就像我的好多员工也将在未来迎接挑战一样。”

“那么，我今天学到的东西就是：作为个人，我们只会投资自己认为重要的投资。”我补充道，“你的很多员工都知道投资是很重要的，但并没有将这个问题看得那么重要。他们还有一些自认为非常重要的投资，需要自己投入时间和金钱。”

“是啊，”富爸爸说，“瞧瞧你爸爸和我的区别吧！你爸爸说房子是他最大的投资，也就是说，对他而言，房子比股市的投资组合和房地产更为重要。因此，他的大学学位和工作职称也比学习投资重要得多。我把时间和金钱投入到自己认为重要的东西上面，他也一样。可问题在于，当他失去了工作和大部分积蓄时才发现：自己原来认为重要的东西，在现实世界中根本一钱不值——宽敞的房子，原来并不是

真正的资产；大学学位和工作经验，也无法在现实的商业世界和投资市场中给自己带来切实的帮助。现实世界与教育系统或政府系统截然不同，他的投资在现实世界里得不到任何回报。”

储蓄无须多高的财商

在“富爸爸”系列图书中，我介绍过3类不同的教育类型，它们分别是：

1. 学校教育
2. 职业教育
3. 财商教育

穷爸爸接受了前两种教育，他做得很出色；富爸爸则接受了最后一种教育，即财商教育，他做得也很出色。当《雇员退休收入保障法》获得通过时，富爸爸很快就意识到这项法案并没有强调普及财商教育的重要性。1988年，他还发现一些财务规划师在提供服务的时候利用了法案的缺陷。结果，大多数人依然没察觉到有什么不对劲，依然做着他们过去做着的事情。等到他们退休时，他们也不可能实现从E象限和S象限到I象限的转变。

富爸爸再次拿起便笺，比较着中产阶级和富人各自认为重要的东西。他指着“储蓄”这个词问道：“储蓄需要多高的财商呢？”

“不知道，”我回答，“我从来没考虑过这个问题。”

“嗯，在我看来，储蓄根本不需要财商，我可以训练出一只会储蓄的猴子来。”富爸爸忍不住笑了，接着说，“不过，还是有那么多人觉得自己聪明到可以去储蓄。他们要做的就是去找银行出纳员，如果他们自己不懂，出纳员甚至可以替他们填好存款单。这有什么难的

呢？储蓄也许算是一个明智之举，却无须多高的财商。”

“你可以训练出一只会储蓄的猴子？”我问。

“当然。”富爸爸笑着回答，“我只是想指出很多人的财商知识少得可怜。如果很多人连存钱都觉得困难，那么当他们从事更复杂的投资时，还有多少机会？看看你爸爸，他是一个受过高等教育的人，却无法让一个小冰激凌店赢利。他是一个储蓄者，而不是投资人，更不是商人。他没有什么商业投资。”

“他觉得自己受了骗，不过事实上，他甚至读不懂财务报表和特许经营协议。”我说，“本来，我想让他请你去看看那个小店和小店的账目，但他的自尊心不容许他这样做。他说你没上过大学，所以他也不会去征询你的建议。”

富爸爸摇了摇头，指着刚才写的富人的投资项目说：“这些投资都需要投资者接受财商教育。不过，尽管你爸爸拥有大学学位，却从来没有接受过财商教育。”

富人：

良好的财商教育

创立自己的企业

大量的房地产投资

私募基金

对冲基金

个人短期资本经营者

私人配售

有限合伙

接着，富爸爸指着中产阶级一栏说道：“这个群体的投资项目需要的财商教育非常少。我之前说过，我可以训练一只猴子学会储蓄，然后我还可以训练它学会购买共同基金。事实上，每年都有人在搞类似的比赛。他们让猴子用掷铁环的方式选中一只股票，再让股票高手选一只股票。经过比较，他们发现猴子选中的股票常常更赚钱。”

中产阶级：

良好的教育

高薪的工作

专业人士

房子

储蓄

退休金计划

共同基金

少量房地产投资

“也就是说，中产阶级没有成为富人是因为他们缺乏财商教育，对吗？”我问富爸爸。

“嗯，他们中也有人最终成为了富人。”富爸爸接着说，“不过，由于没接受过系统的财商教育，他们必须非常努力才能赚到钱，而且也必须用大量的金钱来维持自己的富有；另一方面，财商越低，你的财富面临的风险就越大。因此，中产阶级关注储蓄，而富人更关注投资。中产阶级花大把的钱买房子，而富人则花大把的钱进行房地产投

资。这两者之间的关键区别就在于财商教育。如果中产阶级接受了良好的财商教育，他们就会明白为什么购置大房子和储蓄是有风险的，而投资房地产才是真正的明智之举。”

“我在重建了自己的企业之后，就可以开始投资那些富人投资的项目了。”我指着富爸爸在便笺上写的富人的投资项目说道。

“你可以做你想做的任何事情。我想指出的是，人们只投资自己认为重要的东西。我的很多员工并不认为自己的退休计划有多么重要，他们还想用手上的钱去做其他的事情，去做那些他们认为更重要的事情。”富爸爸接着说，“如果你想投资那些富人的项目，那么我建议你继续对自己进行财商教育。如果你的财商较高，那么对很多人来说充满风险的事情，对你而言可能就是安全可靠的；而那些对于穷人和中产阶级来说非常安全的事情，对你而言却可能充满风险。总而言之，你认为重要的东西，也就是你最终要投资的东西，决定权在你的手中。”

一场巨大的股市危机会让财务知识有限的人畏惧不安，却可能是高财商的人发财致富的良机。正如富爸爸常说的：“如果你拥有扎实的财务知识，就不必担心市场的涨跌变化。相反，你只会为市场的涨跌变化欣喜不已。”

(1) 指直接向特定投资人如基金、保险公司及银行等机构投资人出售证券。因不涉及向公众发行，一般无须在证券监管当局注册登记。

第8章

问题的根源

《雇员退休收入保障法》并不是即将到来的股市大崩盘的根源。

《雇员退休收入保障法》的通过、安然公司的丑闻以及将要来临的股市大崩盘，仅仅是更加严重的灾难即将出现的先兆。本章将要探讨的就是所有这些问题背后的根源，以及如何全面彻底地解决这些问题。在这一章里，我们将找到富爸爸那个大预言背后的深层原因。

社会保险和医疗保险也存在问题。克林顿政府2000年的财政预算报告声称：“政府的信托基金中，并没有包括将来会带来实际好处的一些经济资产。”也就是说，政府最终承认，的确存在社会保险信托基金亏空的问题。当然这些不过是我们的猜测，谁也不知道，社会保险是不是庞氏骗局的又一个修订版？

在当今的美国社会，每个雇员拿出薪水的7.65%，雇主也拿出相同数额的钱，合计约为员工薪水的15.3%，用来支付社会保险和医疗保险。每个雇员都希望自己在退休之后，就可以安安稳稳地领退休金。如果还有足够的雇员在“前门”交钱，那么自己的退休金就有着落了。可问题是，人的寿命在不断延长，“后门”会有越来越多的退休者等着拿钱。这样看来，固定缴款型退休金计划是不是只有在“前门”人数多于“后门”的时候，才能正常运转呢？

在过去的几十年中，联邦政府挪用了社会保险金结余，也就是社会保险税的收支差额，政府以联邦财政部公债的形式使用了这笔钱。近年来，很多评论家指出，社会保险体系是一个骗局，信托基金中已

经没有钱了。于是，政府官员开始反驳那些评论家，否认现行的社会保险体系存在任何问题。2000年，当克林顿政府公开发表了那份声明，声称信托基金的确存在亏空，这是政府首次向公众承认社会保险体系存在问题。而这个问题听起来似乎与安然公司的丑闻没什么两样。

社会保险体系在20世纪30年代中期正式启动的时候，运作情况非常好，平均42个人才负担一个社会保险受益人。到了2000年，情况就变成了平均3.4个人负担一个社会保险受益人。到2016年的时候，根据报告测算，社会保险的收入将低于支出。也就是说，那时会有太多的人在“后门”等着拿退休金。

你应该还记得，我们在前面讲过，2016年是第一批在婴儿潮中出生的人年满70岁的高峰期，仅那一年年满70岁的美国人就会超过70万，这个统计数字没有包括可能在70岁之前去世的人。但我们仍可据此估计，那一年会出现70万70岁以上的老人，而这个数字在随后几年中还会继续增长。被我称为“完美风暴”的股市大崩盘正在酝酿之中。2002年，一些政府官员建议，允许年轻的雇员使用个人储蓄账户或是在股市中进行投资。如果这项法案获得通过，那就意味着在社会保险体系中，为退休者准备的钱将变得更少，那么现有的社会保险体系可能会在2016年之前就崩溃掉。

在1979年，我还不能完全理解富爸爸为什么对未来如此担忧。他那么富有，为什么却有如此悲观的预感和预言呢？我也很奇怪他为什么如此关注这个问题。当然，虽然我不能完全理解他的推断，我还是信任他，并继续打造着自己的方舟。因此，我放弃了那家公司销售经理的职位，还有其他薪水和福利都十分诱人的工作机会。我再没有找到工作，我决定提早迎接现实世界的挑战，而不是等到自己年老的时候。1994年，我和金终于获得了财务自由，造好了能让我们“避难”的方舟。在股市上扬的20世纪90年代末，我们的方舟情况良好；在2000年股市出现动荡的时候，我们的方舟不仅保护我们免受冲击，还

让我们赚到了更多的钱。现在，由于有了打造个人方舟的经验，我更加理解富爸爸为什么如此关注未来了，因为他知道这是我和他的儿子迈克注定要面对的世界。

转嫁难题

富爸爸关注这个问题的真正原因就是，那些退休员工的财务问题已经被转嫁了。因此，他才反复说：“《雇员退休收入保障法》将我们这代人的问题推到了你们的身上。”

富爸爸对我和他的儿子迈克非常重要的教诲之一，就是有关商人和政府官员的区别。富爸爸说：“商人是解决财务问题的人，如果他们不能解决自己的财务问题，就会破产。而如果政府官僚不能自己的问题，他们就会将这个问题搁置起来。”

富爸爸并不是一位政府评论员，他只是一个观察者。他说：“政府为社会解决了很多问题。政府用纳税人的钱，为我们提供了国防、消防、治安保护、道路建设、学校教育，还为那些生活困难的人提供了福利。但还有很多问题是政府无法解决的，可这些问题一旦被搁置起来，常常就会使情况变得越来越严重。公民退休之后马上要面临的财务问题就是一个例子。这个问题现在已经浮出水面，正在变得越来越严重，因为有太多的人期待政府解决这个本该由他们自己来解决的财务问题。”

富爸爸担心，永远不会有人出来教大家如何建造自己的方舟。多年以来，人们接受的都是这样一种教育——设法依赖公司或者政府为自己提供方舟。当问题变得非常复杂、变得难以解决的时候，就会出台相关的法律将人们现在的退休金支出问题转移到下一代人身上。也就是说，社会保险体系和《雇员退休收入保障法》将这一代人退休后的财务问题转嫁到了下一代人身上。

1996年，一种全新的固定缴款型退休金计划问世了。那就是罗斯个人退休金账户，它是以积极拥护这个议案的参议员罗斯的名字命名的。罗斯个人退休金账户是为中产阶级设计的一种新的固定缴款型退休金计划。如果你是富人，是不能参与那项计划的。

罗斯个人退休金账户推出不久，我的税务顾问——《致富的窍门》一书的作者黛安娜·肯尼迪就给我打来电话。她非常关注这项新的固定缴款型退休金计划，该计划要求参与者在进入该计划时注入已经纳税的资金，在自己退休后使用时获得税收减免。罗斯个人退休金账户再次转嫁了问题，这次是将在婴儿潮中出生的人的问题转嫁到了接下来的几代人身上。

根据黛安娜女士的理解，罗斯个人退休金账户的设立主要是为了增加税收。她说：“只要稍加留意你就会发现，罗斯个人退休金账户的提案通过后不久，政府的预算就有了盈余。我怀疑克林顿政府通过这项法案的目的就是要增加税收，并给公众造成一种政府干得不错的假象。可问题在于，当婴儿潮中出生的人开始退休时，他们的孩子就不得不纳税以补偿未来的财政亏空。”也就是说，这个问题再次被转嫁到了下一代人身上。

罗斯个人退休金账户一经推出就成了中产阶级的新宠。他们喜欢现在纳税，然后在将来获得收入税减免。因为1996年股市上扬时，很多人将罗斯个人退休金账户看做是天上掉下来的馅饼。资金、贪欲、上扬的股市以及罗斯个人退休金账户，都是这些人所具备的特征。因此，大量资金迅速涌入罗斯个人退休金账户，涌入早已过热的股市。股市以惊人的速度向上攀升。

政府获得更多资金的途径之一，就是阻止人们向自己的401(k)计划注入资金，转而投资罗斯个人退休金账户，这就意味着国税局可以从中产阶级那里得到更多的钱，因为只有税后收入才能进入罗斯个人退休金账户。也许有的人还是不大明白，所以让我们进一步解释一

下这两种退休金计划的区别：传统的401（k）固定缴款型退休金计划允许雇员和雇主将没有纳税的资金投入其中，这就是说国税局从中拿不到一分钱，他们必须等到雇员退休之后才能征税。通过建立罗斯个人退休金账户，很多人不再向自己公司的401（k）计划供款，而将资金投入新的罗斯个人退休金账户中。这样，政府在今天就可以拿到钱，而不必等到明天。可问题就出在明天，到那个时候，可供征收的税源将急剧萎缩。这又会成为我们必须面对的主要问题之一。

不过，罗斯个人退休金账户还做了另外一件事。它刺激了那些没有退休金计划的人，让他们也开始建立自己的退休金计划。很多人通过罗斯个人退休金账户涉足投资市场，大量的资金也从储蓄账户转到了投资市场，有些人甚至还举债投资。这么多的资金进入股市，股市一定会持续走高。于是有的人就开始说：“这一次不一样，这次是新经济。”到了1998年，很多在上一年撞到好运、本来不是投资的人，突然觉得自己也成了投资人，于是开始疯狂投资，因为畏惧和贪婪从来都是结伴而行的。

人们甚至放弃了工作，去做专门的投资顾问。几个年老的退休者甚至还组成了一个投资俱乐部，写了一本书，为别人提供投资建议。不幸的是，事后表明那些年老的退休者干得实际上并不像她们想象的那样好。不过，他们的举动启发人们组成了遍布全美的投资俱乐部，我认为这的确是一个很好的创意。不断有投资博览会召开，它们吸引着成千上万栽了不少跟头的投资者。到1999年，就连擦皮鞋的人和出租车司机也在出售股市的热门秘诀，整个股市一下子被炒到了新高。1996～2000年，很多没有投资企业退休金计划的人，开始将自己输不起的资金投入到股市上，股市狂热还在持续。在《雇员退休收入保障法》通过25年之后，贪婪和畏惧合二为一，达到了顶峰。看到“小鸡”们在欢快地叫着，“狐狸”露出了得意的微笑，它们知道现在可以品尝一点胜利的果实了，但只能是一点点。狐狸们明白，将来还有更丰硕的果实在等着自己。

2000年3月，这场盛宴终于结束了，毫无疑问，很多人还是不愿相信这一点。尽管脚步缓慢，现实世界还是一步步来到了人们面前。2000年2月25日，《商业周刊》在一篇重要文章的开头写道：

凌晨两点，吉姆·塔希仍然盯着天花板——又是一个不眠之夜。他并没有数羊，而是在焦虑地估算着自己在股市上的损失。仅仅两年时间，他的40万美元积蓄就损失过半。他已经忘记了退休之后要在高尔夫球场边购置住宅的梦想，也忘记了一直都在计划着的与妻子的意大利之行。塔希已经60岁了，他是一家位于波士顿地区的录音机公司的销售经理。他承认在互联网泡沫时代，自己在一场高科技股票的投机中栽了跟头。然而一年前，他还只是投资那些蓝筹股，比如IBM、美林证券、通用汽车、美国达美航空公司等。现在，塔希已经亏掉了40%的资金。他非常无助地说：“我已经完了，我不能卖掉这些股票，我承担不起这么大的损失。我绝不会再买股票了，就算我要买，又有谁能告诉我该买哪只呢？看来，没有人能提供哪怕是一丁点儿诚实的建议。这些天来，我只能祈祷上帝保佑。”

文章接着写道：

大约有1亿投资者，也就是美国成年人口的一半，经历着与塔希类似的遭遇。他们是近10年中涌现出的新投资者。他们在婴儿潮中出生，大多是住在郊区的中产阶级。他们接受了“股市可以让自己更加富有”的观念，并为20世纪90年代以来股市的持续升温欢欣鼓舞。但实际上，自从2000年春天，互联网泡沫破灭引发的战后第二大熊市以来，他们的损失高达5万亿美元，也就是他们股票价值的30%。这不是大富翁游戏中虚拟的钱，而是他们的退休金、孩子的大学学费和为自己将来看病准备的钱。

问题越来越严重

转嫁问题，而不是解决问题，这只会使问题变得更加严重。安然公司的丑闻曝光后，人们第一次看到了这个问题的严重性以及对于个人尤其是老年雇员的致命影响，他们的401(k)计划已经荡然无存。另一方面，他们也明白社会保险、医疗保险即将破产，而孩子们也比自己好过不了多少。退休对于他们来说已经不是一个美好的梦想，而是一场挥之不去的噩梦。

富爸爸向我进一步解释说：“20世纪初，当美国成为世界强国的时候，数以百万计的农民开始离开农场来到城市，在新建的工厂中干起了报酬更高的工作。因此，美国的工厂发展很快。不过一个新的问题出现了，那就是如何对待年老体衰的员工？”

“因此，在大萧条时期，社会保险法案通过了。”我想起了开始于20世纪30年代的社会保险政策，就插了一句，“我猜这个法案一定让很多年纪大的工人非常高兴。”

“没错儿，”富爸爸表示同意，“直到今天也是如此。二战爆发时，美国的工厂又重新恢复了生机，这种情况一直持续到二战结束。因为经济繁荣，很多工会开始要求公司在员工退休后发放退休金。为了让工会领袖满意，公司管理层同意了这个要求，所以固定福利型退休金计划开始实施并逐步得到推广。”

“但是，问题依然存在。”我说，“也就是说一旦一个人不能工作了，该依靠什么生活，这个问题依然存在。”

“是的，”富爸爸说，“那就是问题背后的根源。也就是，一个人一旦不能工作之后，如何生存？正是它引出了社会保险、固定福利型退休金计划以及后来的《雇员退休收入保障法》。”

“它也是需要下工夫来解决的问题。”我说。

富爸爸轻轻地点了点头，说道：“通过政府立法，在一战时出生

的那一代人将自己的问题转嫁给了二战时出生的那一代人。后者又通过退休金改革，将他们的费用转嫁给了你们这一代人。”

“所以，政府总是在转嫁问题，而不是解决问题。”我说，“这也是你的预言的前提之一。”

富爸爸默默地看了我一眼，神情凝重。他似乎是在说，我已经开始理解那个问题日益严重的原因了。

我静静地坐了好一会儿，慢慢地领会着富爸爸的思想。就在这个时候，我的脑海中回想起了一些著名政治人物的演讲。他们都保证会让人们幸福，他们许下的诺言使人们对未来充满了希望。我突然打破了沉默，大声说道：“所以，你才会说有一场巨大的股市灾难即将来临。问题并不在股市本身，而是原来的问题没有解决，却一代一代转嫁下来。将来有一天，这个问题会变得很大。所有的一切将会像用纸板搭建的房子一样不堪一击，最终难逃坍塌的命运。”

“你说得很对。”富爸爸接着说道，“现在有太多的人希望政府来解决自己的问题。政客们为了赢得选票，就向人们许诺自己会解决这些问题。当然，我们都知道政客为了取悦选民，获得选举的胜利，是什么话都敢说，什么事情都敢做的。我不是指责他们，如果他们告诉人们真相，他们就有可能马上下台。因此，这个问题不断积聚，政府机构变得越来越庞大，纳税额也随之越来越高。”

罗马帝国的兴衰

我在富爸爸身边成长的过程中，他一直鼓励我学习几个伟大帝国兴衰的历史，其中之一就是罗马帝国。有一次在学习的时候，富爸爸对我说：“罗马帝国在征服人民，征收税款方面很有一套，因此它才那么强大。当人们纷纷离开被罗马帝国征服的土地，来到像罗马这样的城市时，难题就出现了。随着罗马城的扩张，统治者开始担心城里

的人会因为缺少工作、房子和食物而发生暴乱。因此，罗马帝国给他们提供食物，又建造了像罗马圆形大剧场那样的娱乐场所，供他们娱乐。很快，罗马城就成为那些渴望食物和娱乐的人们心中的一座伟大的城市。”

“因此，罗马帝国就成了一个福利国家，是吗？”我问道。

“罗马帝国不仅是一个福利国家，”富爸爸说，“它还拥有庞大的官僚机构。它不仅没有解决已经存在的问题，相反，还制造了很多新问题。另外，它还是一个对诉讼有着特别的喜好的国家，人均诉讼率甚至超过了现在的美国。因为在当时的罗马，越来越多的人不是自己想办法解决问题，而是想方设法把这些问题推到别人头上。结果，问题愈演愈烈，越积越多。而且，问题越多，转嫁问题需要的官僚也就越多。结果，随着问题的不断积聚，政府机构也变得越来越庞大。”

“那么，他们如何负担和控制这些问题呢？”我问。

“办法之一就是建立一支强大的军队。我以前说过，他们懂得如何征服，征服人民就是他们的本领。为了支付控制人民的费用，罗马帝国增加了劳动阶层的税务负担。很快，税收就变得相当高。许多农民不得不离开土地，来到城市，因为依靠种地已经活不下去了。人们想，劳动要承担的税款太重，那么为什么不搬到食物和娱乐都很便宜、甚至完全免费的城市生活呢？”

“可是这样一来，问题就会继续恶化。”我接过富爸爸的话说。

“是的，但那只是日益恶化的问题之一，”富爸爸说，“我刚才讲到，越来越多的农民离开了土地来到城市，那就意味着粮食产量和税收都将开始下降。”

“他们如何解决这个问题呢？”我问。

“他们运用了所有倚仗军事力量的征服国家惯用的方法。罗马颁

布了一项法令，宣布农民离开土地是非法的。也就是说，现在农民被固定在土地上。如果他们离开，法令允许政府惩罚他们的亲人。”

“难道这也不能解决问题吗？”我问。

“是的，而且正是因为这些罗马人无法解决自己的问题，罗马帝国开始衰落了。”富爸爸接着总结说，“如果我们美国人不能解决自己的问题，同样的事情也会发生。”

2001年，小布什总统上台。就在他入主白宫之前，又发生了一次股市危机，并且引起了经济低迷。当时，我们的预算尚有盈余，为了解决问题，政府立即实施减税计划，美联储不断调低利率，希望能够刺激经济增长。

美国会成为下一个阿根廷吗

很多美国人不喜欢拿美国和日本作比较。很多美国的经济学者说，日本所发生的事情不会在美国重演。我基本赞同这种观点。如果比较的话，我认为阿根廷是一个更好的例子。美国未来发生的事情，很可能就像今天的阿根廷。在几年之前，阿根廷还是一个富裕的工业国家，是一个经济“发动机”，居民生活水平相当高。那是一块富庶的土地，是让许多欧洲人着迷的地方。从很多方面看，它更像欧洲，而不是南美洲。但是，短短几年之内，这个曾经非常富裕的国家就变成了一个穷困潦倒、债务缠身、货币疲软、濒于破产的国家。资金流失，富人出走，赋税严苛，货币大幅贬值，腐败遍地。如果问题不能得到解决，整个国家就有可能陷入无政府状态。

二三十年之后，这种情况会不会在美国出现？很多美国人都认为这是不可能的。不幸的是，太多的美国人还是寄希望于政府，希望政府来解决自己的问题。我担心政府最终不会去真正解决问题，老一代的美国人会投票支持政府增加税收，扩大机构。随着广受欢迎的社会

保险法案获得通过，我担心那些依赖社会保险的人（他们很快就会成为选举的一支重要力量），将会再次投票支持政府让下一代年轻人来照顾自己。如果这一切成为现实，税款就会像火箭一样迅速飙升。罗马帝国的衰亡历经了数百年时间，如今，随着资金转移速度的加快，伟大的美利坚合众国很可能在很短的时间内彻底崩溃。

富爸爸指出，罗马帝国衰亡的原因之一，就因为他们从来没有从征服加收税这样的基本循环中跳出来。如果他们顺利地跳了出来，罗马帝国或许可以延续好几个世纪。

不幸的是，伟大的帝国好像总会忘记自己也需要不断跳出传统的循环、实现转换。同样，西班牙帝国也是一个伟大的国家，它的发展更多是靠争夺而不是创造。因此，它在短暂的富强之后，迅速地衰落了下去。西班牙帝国的衰落，主要原因也在于它没有跳出循环、实现转换。

如果美国人愿意诚实地面对现在的问题，让员工和企业自主地解决这些问题，那么美国也许就能避免罗马帝国和西班牙帝国的悲剧。2002年2月，美联储主席艾伦·格林斯潘在演讲中呼吁大家学习财务知识。他还讲到了跳出循环、实现转换的必要性。他说，如果我们想继续发展，继续做一个世界强国，那么让我们的孩子在学校接受财商教育就变得非常必要了。

富爸爸应该会完全赞同格林斯潘的观点。事实上，他们在很多方面的意见都很接近。富爸爸曾说：“政府试图通过给穷人钱的办法，来帮他们解决自己的问题。但这只会催生出更多的穷人。”他还不止一次地说过：“如果我们不能提高孩子的财商，他们就无法解决我们转嫁给他们的财务问题。如果我们不能解决这些问题，美国也就来日无多了。你们这一代人应该在这个问题发生之前，就设法将其解决。”

我们还有很多年时间来解决问题，但我建议大家现在就开始做这件事，而不是将这些问题转嫁到下一代人身上。现在，这个问题已经大到无法再转嫁下去了。在婴儿潮中出生的人，如果你们诚实地面对这个问题，那么“亡羊补牢，为时未晚”。本书就是想请大家立即开始行动。

富爸爸对美国的未来始终抱有非常乐观的态度，他说：“美国是一个商业强国，它具有自己创造的能力而不是争夺的能力。”他还说：“现在我们运用商业力量，想方设法去解决个人退休之后如何生存这个重大问题的时候了。如果我们能够解决掉这个难题，美国就会发展成更加伟大的国家。”

如果不能解决这个难题，我们距离自己财务生涯中的“完美风暴”就越来越近了。

第9章

完美风暴

我看过著名影星乔治·克鲁尼主演的《完美风暴》。影片是根据一个真实的故事改编的，讲的是一艘渔船在遭遇了一系列恶劣天气之后最终沉没的故事。换句话说，这部电影向我们展示了，如果连番遭遇各种恶劣天气，渔船的命运将会怎样。从很多方面来说，2000年都可以看做一种“完美金融风暴”的开始。

2000年在整个人类历史上是非同寻常的一年。400多年前，一位预言家曾经说过，第三个反对基督的人将在1998年出现。现在很多人认为，本·拉登可能就是预言家口中的那个人。你或许还记得“电脑千年虫”，据说它有可能让整个世界瘫痪。我还听到有人讲，2000年是世界末日，从某种意义上来说也许的确如此，至少对于我们过去熟悉的世界是这样的。

我已经介绍了从固定福利型退休金计划到固定缴款型退休金计划的重大转变。固定福利型退休金计划是工业时代的退休金计划，而固定缴款型退休金计划是信息时代的退休金计划。现在很多人都开始认识到，信息时代的规则和工业时代相比已经有了很大不同。例如，在工业时代，有所谓的工作安全和对公司的忠诚度。而在信息时代，员工的工作安全和对公司的忠诚度都已经降低了。在工业时代，员工越老越吃香。在信息时代，情况则恰好相反，尤其是在科技领域。从工业时代末期到信息时代的过渡，进一步加剧了即将到来的完美金融风暴。

全世界的海员都熟悉这句话：“晚上天色红，海员乐呵呵；早上天色红，海员急煞煞。”我在美国商船学院获得了学士学位。正如诺亚有建造方舟的远见，美国商船学院（它是一所培养商业船只指挥人员的学院）也一直要求学员们时刻警惕天气变化的预兆，注意天气的细微变化。这些训练让我即使身处商界也获益匪浅。

我认为，很多人不能预见即将到来的变化，是因为他们无法看到工业时代与信息时代的区别。正如很多人不了解固定福利型退休金计划与固定缴款型退休金计划的区别一样，很多人也注意不到现在虽未出现，但是即将到来的变化。

在任何风暴，比如飓风，来临之前，人们在岸边就能感觉到风、水和空气的变化。如今，我们就有类似的感受。很多人都觉察到了这种变化，但还没有多少人能确定风暴的方向、强度以及准确的登陆地点。不过，如果我们身处岸边，大概就能明白我们需要采取一些和以往不同的措施。

下面就是我看到的一些让我非常担忧、惊讶和兴奋的变化，这些变化将推动完美风暴的来临。

变化一：无数人在年老时陷于贫困

二战时出生的那一代人拥有稳定可靠的工作，在年老时还享有退休金和医疗保险。从婴儿潮中出生的那一代人开始，一切都改变了。尽管我们已经感受到风力的变化，感受到安然公司丑闻所引起的市场情势变化，但我认为这次风暴的全面爆发将在2025年前后，也就是大约在《雇员退休收入保障法》通过50年之后。2025年，数百万在婴儿潮中出生的人将步入80岁大关，此时他们囊中空空，上帝留给他们的时间也所剩无几，他们正处在一生中最需要医疗保健的时候。然而到那个时候，政府的社会保险和医疗保险计划可能已经破产，如何照

管这些贫穷的老人可能就会成为后来人要面对的严峻的财务挑战。

变化二：医疗费用将会上涨

2000年，股市和共同基金暴跌，医疗费用却上涨了17个百分点。如果再考虑到很多医护人员可能也要离开自己的工作岗位了，而那个时候在婴儿潮中出生的一代人却急需他们的服务，这又将成为风暴来临的一个原因。

变化三：恐怖主义将会加剧

2001年9月11日，我和妻子金正在罗马的一家饭店登记入住。服务生将我们的行李箱放在地上，拿着遥控器，打开了电视机，突然他失手将遥控器掉在了地上。我和金看到了我们后来无数次在电视上看过的画面——两架大型客机撞向纽约世贸中心。因为电视台用的是意大利语，所以我们听不懂电视评论员在说什么，但服务生能听懂。他只是呆呆地站在那里，半天说不出一句话。后来，我们将电视调到了英语频道，这才意识到多年前被人预言的事件终于发生了。

之所以说有人预言了这件事，是因为一本书——《伟大的猜想》，作者是詹姆斯·戴维森和洛德·里斯莫格，我推荐大家看一看。书中讲到美国即将遭遇大萧条。该书第一版在1993年面世，恰好在世贸中心第一次受到恐怖袭击之前。书中有很多预言，其中不少已经变成了现实，尽管有些预言的时间并不十分准确。我过去也读过一些他们预言未来的书，他们的很多预言也都变成了现实。

在《伟大的猜想》中，戴维森和里斯莫格指出，恐怖主义由于成本低廉，在未来可能会有所加剧。武装一个恐怖分子用不了多少钱，科隆比纳中学事件⁽¹⁾、炭疽信件⁽²⁾、城市流氓、种族冲突、南美洲的毒品加工厂，当然还有本·拉登都已经证明了这一点。恐怖主义在全世界蔓延，它让人们非常害怕，媒体也一直在报道这些。即便什么都没发生，恐怖主义也具有非常强大的影响力。人们对恐怖主义的畏惧，

就足以使其产生同实际的恐怖打击一样的效果。每当我听到政治领袖警告民众恐怖主义的威胁正在上升，我就知道恐怖主义又赢了，因为政客们的警告无异于在为他们作宣传。正如戴维森和里斯莫格所说的，恐怖主义的成本很低，而且会不断蔓延。即便我们摧毁了本·拉登和他的网络，还是无法消灭恐怖主义的源头。

“9·11”事件后一个月，美国一家电视台的主持人采访了一位来自以色列的反恐专家。主持人说我们轰炸了阿富汗，所以美国现在很安全。那位反恐专家马上反驳道：“对于美国来说，这场恐怖袭击只是个开始。”

那位主持人接着说：“但是，你们以色列已经好多年没发生劫机事件了，我们会借鉴你们的经验来制止和预防劫机事件的发生。”

“是的，我们确实成功地制止了劫机事件，但是我们无法制止恐怖主义。如今在我们那里，恐怖分子用炸弹袭击购物中心、夜总会还有其他人口密集的地方。”这位反恐专家接着说，恐怖主义的新动向就是偷取部队的制服和装备，然后去拥挤的购物中心假扮保护顾客的人，骗取他们的信任，然后袭击他们。反恐专家最后说：“恐怖分子的这种做法，给人们留下了这样一个印象，那就是我们的卫兵和警察都有可能是恐怖分子。现在，他们不再相信任何人，在哪里都不觉得安全，在美国也可能会出现同样的情况。我乘飞机的时候，总是会被喊出来，接受搜身、测试和检查。我记得只有违法的人才会被那样对待。现在，每次乘飞机，我们都会被当做可疑的恐怖分子而不是守法的乘客。也就是说，现在我们每个人都当做了恐怖分子，这意味着真正的恐怖分子已经赢了。”

1920年，一辆满载炸药的卡车停在了纽约证券交易所和摩根大通银行的前面。卡车爆炸造成了严重的伤亡。如果你现在去纽约，还可以看到附近建筑物上残留的疤痕。这起爆炸案的元凶一直没有抓到。这不是对资本主义世界的第一次袭击，也绝不是最后一次。

恐怖主义的范围不断扩大，购物中心、餐馆、学校运动场馆、教堂、办公大楼等都会受到影响，就像此前所有与航空业有关联的商业活动都受到了影响一样。恐怖主义成本低廉，任何人都可以成为强悍的恐怖分子，根本不必去国外物色人选。恐怖主义最大的问题就是恐怖心理，而这种心理状态在信息时代的传播速度和广度胜过了以往任何时期。也就是说，尽管恐怖主义一直都存在，但在信息时代，恐怖主义的威力大得多。

变化四：当今世界第二大经济体——日本，正处于经济衰退和崩溃的边缘

很多人都还记得，几年以前，日本还是世界上经济发展方面最耀眼的明星。成千上万的美国人开始学习日本人的企业经营模式。突然，几乎是在一夜之间，一切都变了。

同样的事情会在美国发生吗？很多美国人非常不喜欢这个想法，但也有一些人并不那么确定。无论如何，我们可以从曾经是世界经济发动机的日本的突然衰退中吸取一些教训。其中一些教训就是：

第一，日本的生育高峰中出生的人在20世纪八九十年代后期陆续到了退休的年龄，与之相对，美国的婴儿潮中出生的人将在2010年开始退休。到那时，美国的退休人口将会给经济带来什么样的影响？会不会出现与今天的日本类似的情况？

第二，控制日本政府的统治阶层年龄偏大。可问题是，到了2010年，谁来控制美国？已经年迈的那批婴儿潮中出生的人，能够像日本的老人那样控制政府吗？如果这些人退休之后仍然控制着国家，那么增加税收以满足他们生存需求的法案就有可能获得通过。可如果增加年轻一代的税务负担，美国的经济就有可能下滑，速度可能还会很快，因为有不少企业可能会转移到税收相对低廉的国家和地区。

第三，日本的传统经济文化反对变革。在日本有一种说法——土

著就是指那些在岛上生活了500年以上的族群。日本的问题之一，就在于那里的人们在一块土地上生活了数千年。它的文化基础让任何改变都费时费力。

除了印第安人，大多数美国人并不是土著居民。这就意味着美国不会像日本那样，需要对付数千年的文化传统。然而，即便大多数美国人不是土著居民，人们仍然可以从很多变化和适应太慢的例子中得到很多教训。你可以看到，在经济上落伍的人，其实常常是那些固守旧有的思维模式和处世方式的人。我们可以从土著居民和他们的文化中受到很多启发，不论好坏。

第四，日本人受过良好的教育，他们工作勤奋、团结协作、储蓄率高。美国人也希望具备这些美德，并把它们教给下一代。不过，即便拥有这些美德，日本还是无可避免地走向了衰退，为什么呢？

作为一个第四代日裔美国人，我非常熟悉日本和美国的文化。我可以举出日本人与美国人的最大不同。在日本文化中，人们非常爱面子，丢脸是非常耻辱的事情。丢脸和失败成为日本人切腹自杀等行为的重要原因。也就是说，在日本文化中，死亡甚至要比丢脸更容易接受一些。

在美国就不是这样。1986年《税收改革法》通过之后，价值数万亿美元的房地产化为乌有。那个法案改变了要求，取消了一些让房地产增值的虚假税收优惠。接着，股市、房地产市场、储蓄和贷款都迅速下滑。联邦政府没有紧紧抓住股价过高、过分杠杆化的房地产市场，而是积极插手，让一个即将破产的行业（储蓄和贷款行业）迅速破产。

联邦政府的机构——美国资产重组托管公司成立了，它将价值数万亿美元的房地产低价出售。也就是说，美国政府认识到自己犯了错误，致使国家遇到了麻烦，所以他们想尽快处理掉这些房子。日本政

府却一直没有那样做，虽然他们也想采用这种解决方式，但是他们的银行还是紧紧抓住自己贷款的很多房地产业不放。他们不愿意承认自己犯了错误，还想继续挽回面子，希望数年之后自己投资组合中的房地产能够升值。

也就是说，他们紧紧抓住手头的房子不放，而不是尽快清理掉它们。尽力挽回面子的心态，使得日本银行、政客以及人民在世界面前蒙羞了。尽力挽回面子的心态，破坏了日本经济，破坏了受过良好教育、工作勤奋、团结协作、储蓄率高的日本人的经济，尽管日本人身上的很多品质值得全世界学习。如果美国不能从中吸取教训，就很有可能步日本的后尘。

我曾经写过，储蓄者与投资人的区别就如E象限人与I象限人的区别一样。E象限人与I象限人最大的区别就在于，后者懂得如何迅速控制自己的损失。专业投资人不怕承认自己犯了错误，他们要的不是面子，而是金钱。当他们投资了一项不好的资产时，他们会尽快处理掉，即使这样会让他们损失一些钱。我看到过很多并不能算是真正投资人的人，他们投资一个项目之后，不管其价格跌到什么份上，都牢牢抓住不放，就像很多安然公司的员工。忠诚和坚韧是雇员的美德，但是对于投资人则相反。一个真正的投资人对于任何投资都不会一直钟情下去，如果投资项目情况不妙，他们就尽快把它处理掉，继续寻找更好的投资。我看到过很多普通投资者，他们的做法和日本人完全一样。他们不愿承认自己犯了错误，而是死死抓住自己的投资不放，直到最后全部赔光。

很多投资失败的人都不愿承认自己犯了错误。多年来，我经常听到他们说下面这些话（我也曾经这样对自己说过）。股价下跌时，我听到他们说：“这只是一次微调，过不了多久肯定会反弹。毕竟，长远来看，股市还是一直在走高。”等那只股票跌到最低点，他们又会说：“只要你不抛掉，就不会有损失。我要继续持有这只股票，等它反弹时再卖出去。”或者说：“一旦股票开始赚钱，我就马上卖掉它。

如果它没有赚钱，我就继续持有。”如果股票连续好几个月都在下跌，他们又会说：“我打算长线投资。”当我听到不同国籍的人说出诸如此类的话时，就会想起日本人的个性特点——看重表面的聪明、正确，拼命保全面子。说起来也很有意思，美国人现在好像也在逐渐变成这种好面子的民族。

如果你想成为一名专业的投资人，就要像美国人那样迅速处理损失，而不要像日本人那样宁愿去死也不愿丢面子。赔钱并不是什么丢脸的事。赔钱、失败主要是由于自大与无知，而自大与无知的人随处可见。

请牢记富爸爸教给我们的赢家和输家的区别：“输家扔掉了自己赢家的一面，紧紧抓住自己输家的一面不放；赢家扔掉了自己输家的一面，紧紧抓住自己赢家的一面不放。”对富爸爸来说，那是他生活的黄金法则之一。现在，随着年龄的增长，我明白了这个法则对于我来说有多么珍贵，尤其在我违反它的时候，它的意义就更加明显了。我看到很多人在违反这个法则，死死抓住已经失败的工作、企业、婚姻、朋友、投资、思想等不放，就是为了避免承认错误。在美国，我们不叫它保全面子，而叫它自欺欺人，叫它愚蠢。

变化五：中国将成为世界上规模最大的经济体

当经济位居世界第二的日本处在衰退边缘的时候，中国开始向世界第一大经济体的目标迈进。美国的经济在萎缩，但中国的经济却一片繁荣。据估计，在2020年左右，中国有望超过美国从而成为世界经济的发动机。正如2002年5月6日《商业周刊》的一篇文章中所指出的，中国拥有世界21%的人口，这几乎等于拥有无限的人力资本。现在，中国打开了国门，加入了世界贸易组织，它的经济影响力才刚刚开始崭露头角。

所有的这些因素交织在一起，终将引发一场金融界的完美风暴。

正当美国婴儿潮中出生的人开始步入老年之时，中国的繁荣却将达到顶峰。中国的崛起、互联网的蓬勃发展以及随之而来的新兴技术，一定会带来一个全新的世界。可以肯定，美国以及全世界的贫富差距将会进一步加大。那些紧随世界变化的人，将会变得前所未有的富有；而那些不能适应世界变化的人，将会在经济和专业上变得更加落伍。

1271年，一个名叫马可·波罗的年轻人来到中国。他发现中国是一个工业和贸易都很繁荣的大国。当时，欧洲国家刚刚步入商业世界。毫无疑问，马可·波罗从中国返回欧洲之后，欧洲就超越中国成为世界经济第一强。1492年，哥伦布向西航行，希望寻找一条前往亚洲的最短路线，从此以后，世界就发生了根本性的变化。16世纪，西班牙通过劫掠南美洲的黄金，迅速成为世界经济强国。接下来，世界经济强国的桂冠就在欧洲国家间传递，从法国到荷兰，再到英国。从17世纪到20世纪，美国并不发达，只能算一个第三世界国家，一个充满了投资风险的国家，就像现在的中国。1920年，在第一次世界大战结束后不久，世界经济强国的桂冠传到了美国。不过今天，在历经多年之后，中国统领世界的时代看样子又要来临了。庞大的劳动力资源、低廉的劳动力价格，以及各种崭新的技术——谁知道将会发生什么？

2001年，我发现了一件很有意思的事：正当美国开始对阿富汗进行复仇式的轰炸时，小布什总统却不在白宫。他在哪里呢？是在阿富汗前线鼓舞士气吗？不，他在中国，与一些企业界的领袖，比如微软公司的比尔·盖茨、惠普公司的卡莉·费奥莉娜在那里讨论商业发展，而不是战争。如果我当年30岁，而且正在考虑是否在一家公司长期做下去的话，我可能会忧心忡忡。为什么呢？因为他们讨论的主题是：“任何在美国生产的东西，将来都可以放到中国生产。”这对于追求工作安全的美国公司的中层管理人员和生产线上的工人可不是什么好消息。

每次去中国旅行，我好像总是能听到罗斯·佩罗⁽³⁾的话：“美国南部边界的喧嚣都是来自工作的。”他的意思是，在北美自由贸易协议

签订之后，美国人就把大量的工作机会让给了墨西哥人。未来几年，这种来自工作的喧嚣还会越来越大，但并不是从墨西哥传来，而是从中国和其他国家传来。在那些国家，高新技术已经得到了广泛地传播，劳动力成本低廉，又有很多聪明的年轻人，他们渴望致富，渴望过上美国人现在过着的好生活。

1805年，威廉·普莱费尔⁽⁴⁾写道：“一个基本的结论是，财富和权力从来不会长久地停留在某个地方，它们总是在地球上四处游走，就像一支商队。它们所到之处，遍地都是生机和希望。它们存在的时候，一切总是欣欣向荣，物质资源极为丰富；它们离开之后，留下的总是满目疮痍、一无所有和贫瘠绝望。”

我们都听过这种说法——富不过三代。也就是说，第三代人对于先辈辛辛苦苦挣来的财富并没有感激之心，他们不是扩大投资和创造真正的财富，而是贪图安逸和舒适的生活，尽情享乐，这样下去他们家族的财富很快就会丧失殆尽。第三代人为什么还要努力学习和工作呢？毕竟，爸爸妈妈、爷爷奶奶已经努力积累了大量财富，他们可以给孩子任何想给的东西。孩子们也希望自己的生活可以容易一些，于是他们简单地想去上学，谋得一份高薪职位，拥有漂亮的房子和车子，然后将钱投入股市，等到股价上扬，他们就大赚一笔。我们是不是也抱着同样的希望呢？假设每代人之间的年龄差距是25岁，那么，自从1920年以来，美国人已经到了第三代或第四代了。婴儿潮中出生的那一代人，就是1920年以来的第三代美国人，他们是不是曾经挥霍掉了大量财富呢？是不是已经到了财富和权力决定离开美国的时候了？

变化六：世界人口将继续老龄化

很多人都听说过这种理论：数百万年之前，宇宙中的小行星与地球相撞，毁灭了地球上的恐龙。如果日本的经济改革没有或者没有很快发挥作用，日本可能就会成为与世界经济体系相撞的金融小行星，

从而毁灭很多“金融恐龙”。我的一位日本朋友是一位经济学家，他说日本在2006年破产的几率是50：50。如果这是真的，整个世界金融体系就会一片混乱。

这就是未来可能会发生的事情。正如我们所了解到的，日本人生来就是省吃俭用、积极储蓄、努力工作的民族。如果他们的经济发展放缓，他们就可能削减消费，同时更加努力地工作，试图通过增加出口来解决财务问题。那就意味着他们可能会大幅降低所有产品的价格，而其他国家和地区也会为了保持竞争力而降低产品价格。最后出现的情况就是，世界上很多人的薪水都会随之降低。

即便日本不破产，它的经济也会面临与美国、法国、德国相同的问题，那就是人口严重老龄化，青壮年劳动力数量不足。日本、德国和法国这三大经济体如何应对人口老龄化的挑战，将对美国经济的未来产生重大影响。

如果将工人和退休者的数量看做资产和负债，那么人口老龄化问题就可以用下面的图表表示：

日本、法国、德国和美国的今天

资产 大量工人	负债 退休者
------------	-----------

日本、法国、德国和美国的明天

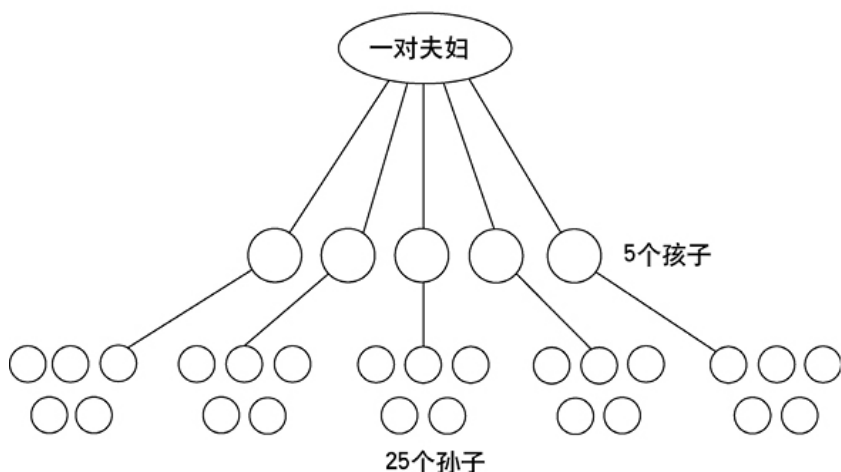
资产 少量工人	负债 大量的退休者
------------	--------------

在工业时代，工人的数量大于退休者的数量。当我们进入了信息时代，退休者的寿命延长，如何照顾老人就成为整个社会关注的焦点。

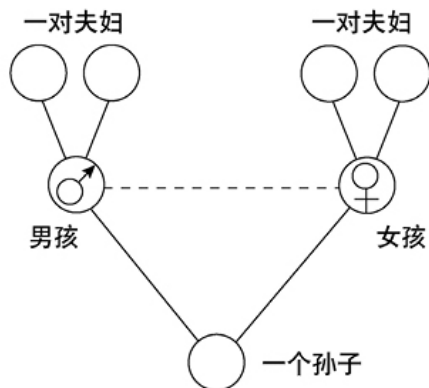
中国也面临着类似的问题。中国的挑战是计划生育政策，这是他们在不久的将来需要处理的问题。

过去，一对夫妇在年老后可以指望自己的孩子和孙子照顾自己，但不久以后，他们的“独苗”孙子就可能要赡养父母（2人）和祖父母（4人）。如果将这种政策沿袭到下一代，如果这对夫妇只有一个曾孙，那么他就需要赡养父母（2人）、祖父母（4人）、曾祖父母（8人）。这是多大的经济压力啊！

中国过去的生育情况



中国实施计划生育后的状况



新加坡也面临着同样的挑战，那里的人口出生率非常低，以至于政府不得不出资鼓励人们多生孩子。另外，新加坡也通过了一项法律，要求子女必须出钱赡养父母。也就是说，如果子女没有赡养父母，就有可能被送进监狱。

变化七：华尔街已经陈腐过时

在占据了世界经济舞台多年之后，实体的交易场所已经过时，例如纽约证券交易所，它很快将成为历史了。现在，我们已经将股市搬到了虚拟的网络空间。随着世界上其他地方的人都可以上网并认识到在网上也可以买卖股票，很多网上交易商开始带着自己的笔记本电脑和来自股市的即时报价信息在网上进行交易，未来的证券交易场所就是这种虚拟的网络空间。

2002年2月25日，《商业周刊》的封面文章标题是《被出卖的投资者》，标题下面写道：“20世纪90年代，一批新的投资者形成了一股强大的经济和政治力量。现在，他们中的很多人感到自己被华尔街、公司、会计师和政府误导了。”文章正文中说，一些投资者向经纪人提出了341项集体诉讼，要求经纪公司赔偿140亿美元，他们创下了历史纪录。他们“指控经纪人为了从原始股分配中获得回扣，提供具有误导性质的招股说明书，而人们对于不良建议的抱怨也在急速攀升”。其实，“被出卖的投资者”这一标题并不准确，“陈腐过时的投资者”可能更为恰当一些。通过传统的经纪人和经纪公司买卖股票和有色证券的体系，就像一只工业时代的霸王龙。现在，如果你有一台可以上网的笔记本电脑，就足以击败来自华尔街和世界各地的落伍的投资者。现在，不仅股市可以搬到虚拟的网络空间，投资者也可以。

变化八：大公司将失去公众信任并破产

《商业周刊》2002年5月6日的封面文章是：《公司管理的危机——过高的薪水、软弱的领导、腐败的分析师、自满的董事会、可疑

的会计账目，如何改革这个体系？》文章中写道：

最新一波的怀疑论可能是源于安然公司的丑闻，但是随着公司的不当行为和错误决策一次次地被披露，最近10年来企业在繁荣的经济形势下建立起来的信用可能会有所动摇，怀疑和不信任会进一步蔓延。美国证券交易委员会的调查、指控、犯罪答辩、政府措施、财务重报、罚款等只会让人们认为，这个体系天生就是不公平的。

从很多方面来说，安然公司与其交易伙伴安达信会计公司是一个特例，是一场“完美风暴”。在这次丑闻中，贪婪、过分的疏忽，以及彻底的欺骗一起毁掉了这两家非常大的美国公司。不过，这些道德方面的问题已经在顶尖的蓝筹股公司中蔓延开了……

资本主义的诚信原则岌岌可危。

值得注意的是，“变化八”中引用的这篇《商业周刊》的文章是在最后定稿前加进去的，那时我已经将本章的题目定为“完美风暴”了。让我觉得非常有意思的是，这篇文章的作者也用了同一个词。或许，我们的确应该对此多加小心！

“鸡窝”外的生活

1974年，我必须为自己作个决定：是步穷爸爸的后尘，还是走富爸爸的路子。当时，富爸爸向我提了个建议，帮助我作出了最后的决定。他说：“当你爸爸建议你重返学校拿硕士学位，以便找到一份更好、更安稳的工作时，他实际上是在谈论‘鸡窝’内的安全。肯定会有很多人认为你爸爸的建议很好，因为他们也在寻找‘鸡窝’内的安全。很多人想要的是一份安稳的工作，稳定的薪水，丰厚的福利以及有保障的退休金。那是一种‘鸡窝’内的生活，而我建议你走出去，面对‘鸡

窝’外的生活。你要从这两者之中作出选择。我13岁的时候，就不得不面对‘鸡窝’外的生活，到现在我已经在‘鸡窝’外奔波了一辈子了。你今天也要面临这种选择，你要选择是在‘鸡窝’外生活，还是在‘鸡窝’内生活。相信我，这两种生活完全不同。”那一年，我选择了“鸡窝”外的生活。

1979年，我面临再一次的选择。正如大家了解到的，我当时一无所有，没有钱，没有工作，也没有栖身之处。在我申请那份薪水很高的销售经理的职位时，“鸡窝”对我充满了诱惑。但我最终还是鼓起勇气坚持了下来，拒绝了那份工作，其动力之一，就是富爸爸关于“鸡窝”的小故事。

我又用了15年的时间，才感受到“鸡窝”外的生活有多么舒适，但我仍然要说这个实践过程是值得的。现在，每当我听说有人失去了工作、退休的积蓄、房子和对未来生活的希望时，我就会不由自主地回想起富爸爸的有关“鸡窝”的小故事。我知道，“鸡窝”外的世界对于很多人来说是很可怕的。没有工作，没有钱，机会也少得可怜。但我可以肯定地告诉大家，“鸡窝”外的生活是充满激情、乐观向上的，而且充满了前所未有的机会。我和我那些志同道合的朋友们似乎总在阅读一个又一个悲惨的故事，但在我们的世界里，还有更多的金钱、更多的机会以及前所未有的乐趣等着被发掘。在我看来，这中间的区别只是你到底是从“鸡窝”外还是“鸡窝”内看世界的问题，或者说也仅仅只是听从什么人的建议的问题：你是听从“鸡窝”里的人的建议，还是“鸡窝”外的人的建议？的确，就像人们常说的那句话：“关键是看你站在哪里。”

1974年，我选择了到“鸡窝”外生活。在我作出决定之后，富爸爸对我说：“‘鸡窝’外面到处都是说谎者、骗子、娼妓、懦夫、白痴、失败者，也经常会有圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才。如果你选择了‘鸡窝’外面的生活，你就必须学会跟所有人打交道，因为只有和他们接触之后，你才能了解他们。”也就是说，在“鸡窝”外我每次

和人打交道，都会有人装出圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才的样子来。有时候，不论结果怎样，在打交道的过程中，你都会知道自己接触的人到底是不是说谎者、骗子、娼妓、懦夫、白痴、失败者，或者是不是货真价实的圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才。

富爸爸进一步向我解释，很多人毕业之后，就会去大公司或政府机构找一份安稳的工作，那是为了寻找一个让自己免受现实世界伤害的地方。他们投资的时候，同样会寻找让自己免受现实世界伤害的项目。因此，近几年来共同基金才会成为重要的投资工具。我的朋友罗尔夫·帕特拥有MBA学位、CPA资格，曾经在银行当产品经理，他说过：“人们喜欢共同基金，是因为他们认为共同基金是干净的。很多投资新手都觉得共同基金很安全，是因为他们认为自己的基金经理能够清扫掉现实世界的许多细菌和尘埃，给自己一个安全可靠的投资项目。”

在安然公司发生丑闻和许多蓝筹股公司破产之后，很多投资者意识到，“鸡窝”里的生活开始变得有些像“鸡窝”外的生活了。可问题在于，很多人并没有准备好应对“鸡窝”外的生活，于是，我们开始向一场巨大的股市灾难缓缓靠近。

《商业周刊》的文章《被出卖的投资者》讲述的是一个身处股市的投资者希望政府能够加强管理，从而保护像自己一样的人。可以预见，那些明知自己被出卖但又自作聪明的投资者仍将留在股市，他们在退休之前会出售共同基金，并牢牢抓住他们最了解、最信任的现金。当这一切发生的时候，人类历史上最大的股市崩盘就会爆发，那些生活在“鸡窝”外的人将发现生活充满了前所未有的乐趣。不幸的是，那些仍然生活在“鸡窝”里的人会发现，现实生活太恐怖了。

很多人将2000年定为世界从工业时代走向信息时代的门槛，这种转变正是让股市和我们的生活跌宕起伏的原因。当完美风暴的风力逐

渐加大，“鸡窝”里的一些人开始掸去简历上的灰尘，动身寻找新的“安全”工作。还有的人紧紧抓住原有的工作不放，虽然他们很怕打开自己的退休金账户报表。也有很多人可能会发现自己不得不离开“鸡窝”，因为他们被解雇了或是找不到工作，内心充满了恐惧，因为他们没有接受过能支持他们生存下去的财商教育。当飓风的怒吼吓倒大多数人的时候，一些“鸡窝”外面的人却随风起舞，甚至开起了飓风派对。我们将在本书的下一部分继续讨论如何为未来做准备，不论你是生活在“鸡窝”里还是“鸡窝”外。

(1) 1999年4月20日，美国科罗拉多州科隆比纳中学的学生哈里斯和克莱伯德携带自动步枪，冲进校园疯狂射击，在短短16分钟内，杀死了12名学生和1名老师。

(2) 在2001年“9·11”恐怖袭击发生后不久，许多内藏炭疽菌的信件邮递到美国一些新闻机构和议员手中，造成5人死亡。此后又发生了一连串炭疽信件袭击事件。

(3) 最大的独立计算机服务公司EDS公司创始人，佩罗系统公司创始人、董事会主席。

(4) 苏格兰工程师、政治经济学家。他发明绘制了世界上第一张统计图。

第二部分

打造自己的财务方舟

富爸爸说：“每个人都有能力为自己未来的生存和发展打造一只财务方舟，不过，你必须首先在自己的财商教育上投入时间，尽力打造一只坚实的方舟。”

本书的第二部分就是写给那些准备打造自己财务方舟的人，他们不愿意坐享其成，不愿意让别人或政府为自己提供这只生命之舟。

第10章

打造自己的财务方舟

读到这里，我想很多读者都已经明白了，我们需要尽快为自己的未来打造一只财务方舟，这已经不是什么新鲜的话题了，可问题在于，如何打造一只属于自己的财务方舟？答案是：“这要看想知道这个问题答案的人是谁。”如果你向下列人士提出这个问题，可能就会得到这样一些相应的答案。

1. 政客。现在，很多政客都说要想挽救社会保险，就要让年轻的雇员把自己的社会保险税的2%~4%投入到个人投资账户中，接着由社会保障总署调低那些曾经许诺给他们的福利津贴。

我不知道你是怎么想的，但是这种解决方案听起来似曾相识。在我看来，这与固定缴款型退休金计划如出一辙。我们的政府又一次在没有提供必要的财商教育的前提下，迫使人们进行盲目的投资。这个方案不仅听起来很熟悉，而且如果它获得通过成为法案，那就意味着在2016年之前，我们的社会保险基金会出现赤字，因为可以用来支付给退休老人的资金更少了。今天提出这个法案的政客心里很明白，在危机发生之前自己早就退休了。如此一来，这个问题就又一次被转嫁给了后来人。

2. 工会领袖。工会领袖可能会建议你，在一家工会力量强大、组织管理良好、退休基金和福利待遇优厚的公司找份工作。

作为夏威夷州教师协会的领导人，穷爸爸就是上述想法的积极支持者。如果你喜欢这个想法，那么去政府机构找工作是最好不过的了。

3. 教师。教师可能会建议你继续留在高校，尽可能获得更高的学位。事实上，最好能拿上好几个学位，然后寻找一份安稳可靠、福利优厚的工作。

我们的高等教育机构，现在就挤满了由于就业形势严峻，不得不留守校园的人。仅仅几年之前，在互联网经济的热潮中，很多学生为了在那些能够提供股票期权的新公司找份工作，提前离开了学校。现在，他们中的很多人又重新返回校园，或者继续寻找别的工作。

4. 专业人士。很多人建议你去上学，学一门专业技能，比如学习如何成为医生、律师、管道工、会计师、电工或者厨师。持这种观点的人通常会说：“一定要掌握一门可以终生依靠的手艺，否则你就得四处求人。”

也就是说，在这个工作非常不稳定的时代，一定要确保自己能够独立工作。这个群体包括数百万的小企业主，也就是我们常说的夫妻店店主。

5. 财务规划师。我知道他们会说什么，他们总是会建议你及早动手，坚持自己的计划，进行长线投资，投资要多元化、多元化、再多元化。

不过，这是只蒙得了普通投资者的好建议，而他们没有告诉普通投资者的那些情况却让我十分担忧。如果你是婴儿潮中出生的人，年龄超过了45岁，他们的这项建议可能就没什么真正的作用了。

6. 宗教界人士。他们会劝你按时参加礼拜，每天祈祷两次。他们知道上帝会拯救和保佑他们。

我不是要否定祈祷的力量，我相信祈祷能给人以精神的力量。我想上帝大概也希望大家能够管理好自己的生活，并为自己和家人提供所需的東西。

7. 股票经纪人。很多股票经纪人会劝你选择某只股票，当然了，他们更乐意向你推销共同基金。

8. 房地产代理商。尽管在多数情况下，房子只不过是一项负债，很多房地产代理商却仍然在不遗余力地鼓吹：房子是你最大的投资，也是最重要的资产。

9. 穷人。他们中有很多人认为，富人和政府应该帮助和照管那些不幸的人们。

10. 辛劳终生的人。他们认为自己应该一直工作，直到不能再工作的那一天。他们常说：“我从来没打算过退休。”

11. 动物爱好者。因为他们热爱动物，所以他们可能会劝你买一只猴子，然后劝你训练猴子储蓄，然后挑选几只共同基金，再让猴子以掷铁环的方式选出一只。

12. 赌徒。他们会劝你，等你的好运气来了，就去拉斯维加斯赌城。而且，即便感觉运气不好，也应该在下班途中买一张彩票。

13. 淘金者。他们会劝你去找一个富人，想尽办法与之结婚。

14. 乐天派。他们会说：“有什么好担忧的？”在他们的观念里，股市会不断攀升。

15. 悲观论者。他们认为应该马上修建一座防辐射的掩体，将食物、水、黄金、枪炮和现金储存其中。

16. 梦想家。梦想家可能会告诉你世上存在一种神奇的力量，他

们拥有防范恶魔侵扰的水晶球、薰香和风铃。

17 . 银行家。银行家总是劝你储蓄、储蓄、再储蓄。等你户头上的钱达到一定数额之后，他们就会打电话给你，告诉你他们还销售共同基金、股票、保险、年金⁽¹⁾以及其他理财产品。

现在，就连注册会计师、报税师、律师也会涉足这类事务。很多专业人士，比如会计师在处理你的纳税问题时，还能为你提供财务规划服务，你只需要走到他隔壁的办公室就行了。将这两项业务分开的只是一堵薄薄的墙和营业执照，很难说他们所做的到底是金融领域的哪方面的工作，但他们在提供建议帮助你建立自己的方舟。

18 . 富爸爸。他认为你应该打造并掌控好自己的财务方舟，购买或者积累能带来现金流的资产。这些资产包括房地产、企业、有价证券等等。一旦你的资产收入（你的钱为你工作）超过了你的支出，你就获得了财务自由。

上面列举的18种人的建议之中，有些可能会对你有利。所以下面的问题就是：哪种人的建议对你来说最为有利？我认为，相对于选择一种对你最有利的建议，更重要的事情是，你要清楚，打造一只方舟的途径有好多种。正如巴菲特所说的：

值得庆幸的是，通往财富天堂的路有好多条。

关键在于，要找一条最适合自己的路。每个人都是不同的，都有各自的优点和缺点。尽管我和富爸爸都在用类似的资产打造自己的方舟，但是，我们打造方舟的方式和途径却有很大的区别。富爸爸运用企业和房地产打造起了自己的方舟，我也一样。但区别在于，我们创建的企业截然不同，我们投资的房地产类型也大相径庭。因此，对于打造方舟来说非常重要的一点就是，寻找最适合自己的方式和途径。

多年以前，富爸爸对我说过：“如果你想找到真正的财务安全，或是变得富有，你就必须玩自己的游戏，而不要去玩别人的游戏。”当《雇员退休收入保障法》正式通过之后，富爸爸预见到无数美国人将会被迫去玩华尔街的游戏，他说：“普通人去玩华尔街的游戏存在一个重要的问题，那就是华尔街操纵着这个游戏，而不是他们。你应该去寻找最适合你的游戏，把技术练好，然后把握自己的生活。”

打造自己的方舟

我建议大家做的第一件事情，就是确定自己想要打造多大的方舟。显然，穷人的方舟是既窄小又漏水的船。如果你要打造的是穷人的方舟，那就不必大费周章了，政府的社会保险中就保留了美国历史上最受欢迎的财务规划。不过，我可不想让家庭来照顾我，也不想依靠政府或者慈善机构的救助。

中产阶级的方舟对于二战中出生的那代人来说的确是个非常不错的方案。在1950年之前，所有中产阶级要做的就是上学、求职、努力工作、买房、攒钱和退休。如果你在政府机关或在一个工会组织健全、强大的公司工作，这个方案可能仍然管用。不过，自从退休金计划从固定福利型变成固定缴款型以后，中产阶级这只新的方舟可能就无法在今后波涛汹涌的大海上安全航行了。如果这个固定缴款型退休金计划就是你想要的方舟，那么，你只要严格按照传统的财务规划师的建议去做就够了。也就是制订一个计划，及早动手，工作多年，投资多元化。中产阶级的方舟现在可能还有些用处，但估计在几年之后就会遇到大麻烦。

如果你想拥有一只富人的方舟，显然你就需要大大增加在财商教育方面的投入。想成为富人的人必须懂得的一件事情就是，在打造富人方舟的过程中，他们必须首先拓展自己的中产阶级思想和价值观。

比如，很多中产阶级就认为，积极储蓄、拥有一份固定缴款型退休金计划、拥有自己的房子，就是最聪明的财务决策。虽然这些对于一个人的整体财务状况十分重要，但我认为对此比较合理的理解应该是，储蓄、固定缴款型退休金计划和房子并不是富人方舟的基石。富人们都知道，购买和积累能带来被动收入的资产才是建造富人方舟的基础。

为什么储蓄者是输家

我希望大家一定要小心对待“储蓄”这个词。二战中出生的一代人长期生活在通货膨胀的金融环境中，所以他们普遍重视储蓄。事实上，对于生活在1900年之前的人来说，金融市场出现通货膨胀的几率几乎为零，也不存在税收的问题。因此，他们存的钱比在二战中出生的那代人的父辈还要多。不过，自从1950年以后，储蓄者就一直是输家。因为储蓄需要缴很高的税，而且通货膨胀也抵消了绝大部分的储蓄收益。2002年初，储蓄利率降到了大约2%，很多储蓄者因为这次利率调低而陷入了困境。例如，仅仅只是在几年之前，一个人如果在银行存有100万美元的现金，银行就会付给他5%的利息，那么这位储蓄者每年获得的税前利息就是5万美元。但是，如果利率调低到2%，100万美元每年获得的税前利息就是两万美元。也就是说，才过了几年，储蓄者每年就要承受40%税前利息的损失。鼓励人们储蓄曾经是一个很好的建议，而且直到现在，对于穷人和中产阶级来说也还算一个不错的建议。但是，对于那些渴望打造一只富人方舟的人来说，仅仅依照旧有的方式储蓄显然不是一个好主意。

7.75%的利率与1.85%的利率

现在⁽²⁾的储蓄利率大约只有2%，而且还要纳税。我们通过比较与摸索，是可以找到利率更高、税率更低甚至免税的投资方式的。比

如，2002年2月22日，我和金在我们的股票经纪人寄来的投资项目中发现了一种免税的政府公债，利率高达7.75%。而且，由于它免税，我们实际上等于得到了12%的税前利息。很多人把钱存进银行，却只能获得不到2%的利息，准确一点说1.85%，而且利息还要纳税。

显然，要得到7.75%的免税利息可能要多冒一点风险，不过也只是一点点而已。我在前面讲过，一个受过良好财商教育的人是如何用更少的风险和资金赚到更多的钱的，上面提到的事情就是这样的例子。对于我和金而言，这是风险极低的投资，因为我们很清楚投资和风险到底是怎么回事。对于没有接受过多少财商教育的人来说，从传统的银行账户上得到1.85%需要纳税的利息，或许更有意义。可以说，只要你在财商教育上进行投资，就会获得巨大的回报，即便是在非常简单的储蓄账户上也是如此。

如果你认为自己接受了良好的财商教育，对于上述投资又有兴趣，那就打电话给你的股票经纪人，打听房地产开发公司出售的低收入住宅新建设项目的股票，或者利用政府免税公债获得更高的免税利息。这种政府公债叫做市政抵押房地产投资信托，它是一种房地产共同基金，可以提供免税的利息收益和潜在的资本收益。不过，它同样存在投资风险。

我还想多说一句：如果你不喜欢房地产，或者不懂得低收入家庭住房政策、政府公债、股市运作，又或者你的资金非常有限，就不要投资这些项目。我和金进行这些投资，主要是因为我们在相关领域有着丰富的投资经验。对于我和金来说，投资这些项目比把钱存到银行更赚。正如巴菲特所说：“投资必须理性，如果你不懂，就千万别去做。”

我在这里讨论7.75%的免税利率和1.85%税前储蓄利率，绝非为了自吹自擂，我只是想说明一个观点：

如果没有接受过财商教育，就需要更多的资金才能致富，也需要更多的资金才能保持富有。财商越高，致富需要的资金就越少；财商越低，致富需要的资金就越多。

我的朋友多尔夫·鲁斯，是“富爸爸”系列图书的顾问之一，也是《房地产致富》的作者。他说：“如果你认为财商教育过于昂贵，那么你就正在向无知迈进。”

也就是说，不要投资那些你自己一无所知的项目，即便这些项目可能获得7.75%的免税利率收益和潜在的资本收益。富爸爸曾经说过：“在投资之前，要先花些时间了解这些投资项目。”金在房地产领域有近15年的投资经验，我投资的时间则更长一些，这就是我们财商的基础，它源自我们在现实世界所花的大量时间。把你的钱交给基金经理，然后希望、祈祷他们能干得漂亮，这样做并不能提高你的财商。正如我在前面指出的，很多人也进行过投资，却未能成为投资人。投资财商教育或许无法令你取得立竿见影的效果，不过在将来一定会有更好的回报。所以我反复讲，我不会劝你打电话给股票经纪人，往市政抵押的房地产投资信托里投钱，因为这种政府公债也和其他类型的投资项目一样有好坏之分。我最希望你做的是，设法投资你的财商教育，如果你想打造一只富人的方舟就更要重视这一点。我一直认为，接受良好的财商教育是打造富人的方舟、让方舟劈波斩浪的前提条件。

中产阶级即便在投资中注重安全，也同样面临着风险

富爸爸曾经对我说过：“中产阶级的投资有着很大的风险，他们是投资领域的冒险家。中产阶级投资固定缴款型退休金计划其实是要承担很大风险的，因为他们虽然投入了大量的资金，却几乎没花什么时间来学习怎样投资。如果你想成为一个富人，就要在投入大量资金

之前，先投入大量时间接受财商教育。”所以，在用你的银行存款进行投资之前，还是先花些时间学习什么是投资吧。

当然，7.75%的收益利率并不很高，但我之所以提到这个事例，只是为了说明一个受过财商教育的投资人与普通的中产阶级投资者之间的差异，只是为了说明缺乏财商教育是要付出代价的。实际上，作为一名专业的投资人，我通常只对投资收益至少为40%的项目感兴趣，因此我从来不在储蓄上浪费时间。

我和金手中有许多投资项目的收益可以说都是无限大的，也就是说，我们没有动用自己的钱就赚到了很多钱。我们在最近的一个房地产租赁项目中的收益率大约是45%，这是一笔现金收益，而且基本上可以说是免税的。这个45%实际上包括两部分：我们获得了15%的现金的现金回报率⁽³⁾，也就是说我们每年的租金净收入超过了现金投资的15%；加上房屋的折旧，我们可以申请纳税减免的优惠，因此我们获得了另外30%的现金收益（用来维护房屋、无须向政府缴纳的费用）。对于我们来说，这个45%的收益率非常普通。不过，当我向朋友们提到这个收益率时，他们都认为我夸大了数字，或是想欺瞒他们。这也是没有接受财商教育的人与接受了财商教育的人的差异。

7.75%的免税利息收入虽然还不错，但这绝不是什么可以让人特别兴奋的数字。我们只是通过这种方式暂时保存我们闲置不用的资金，时间通常为6个月或者更长一些。当我们需要资金的时候，只需要简单清算一下收益，通常是资本收益，然后就可以把这笔现金投入到其他投资项目中了。我们有时候也会将闲置资金投入所谓的C股年金上，现在C股年金的收益是3.5%，而银行的储蓄利率是1.85%。C股年金的优势在于，它像市政抵押房地产投资信托那样容易变现，风险也比较低。当然，由于风险较低，它的投资收益自然也较低。因为我和金并不急着花钱，我们有充足的时间合理运作我们的股票或者抵押房地产投资信托，相对来说，我们更喜欢房地产投资信托和它的高收益。目前，我们有一笔定期的免税分红，还有一笔通过出售房地

产投资信托而获得的资本收益。的确，就像我所说的，财商教育最终总能让你得到回报。

对于很多人来说，储蓄是相当明智的选择；对于我来说，那却是一项浪费时间和金钱的行为。我选择储蓄这个话题作为切入点展开讨论，原因就在于很多中产阶级都认为储蓄很明智，非常适合自己。但对富人来说，储蓄无异于在财务上拖自己的后腿，因为储蓄是一种传统的理财模式，对富人而言没有什么利润上的意义。因此，在解释如何打造一只富人的方舟之前，我想请你注意以下几个方面：

第一方面：如果你想打造一只富人的方舟，储蓄对你不会有任何帮助。为什么呢？因为你获得的储蓄利率需要缴纳与个人所得税税率相同的税款，也就是税率最高的税款。打个比方说，如果你在银行的存款有100万美元，凭借2%的税前利率得到了两万美元。如果你的年薪有6.5万美元，或者你们夫妻两人的年薪共计有11万美元，那么你得到的那笔两万美元的利息还需要缴纳大约30%的税款。不考虑通货膨胀的因素，这100万美元留给你的有效收益就是1.4万美元，有效收益率1.4%。如果你的年收入更高，达到了需要缴纳40%的收益税级，2%的储蓄利率的有效收益率就会降到1.2%。假设通货膨胀率超过了1.2%，你就可能变成彻底的输家。需要说明的是，如果你很穷，处于一个较低的税级，你的利息收入需要缴纳的税率就相对较低；而如果你很有钱，处于一个较高的税级，你的利息收入需要缴纳的税率就相对较高。所以，如果你是个富人，储蓄越多，你损失的也就越多。

第二方面：如果你想打造一只富人的方舟，并且还拥有传统的固定缴款型退休金计划，例如401(k)计划。那么当你开始从自己的固定缴款型退休金计划中提取现金时，就得按最高税率缴税。继续用上面那个例子来说明，如果你的年收入超过6.5万美元，就要缴纳30%

的税款。退休之后，你从401（k）计划中每获得1000美元，纳税之后拿到手的就只有700美元。如果你想在退休时拥有一大笔钱，401（k）计划以及很多传统的退休金计划在税收优惠方面都帮不上什么忙。

我和金之所以选择利用房地产投资赚钱，原因就在于只要规划得当，我们可以将自己的房地产收入税率降到零。因此，我的房地产投资顾问多尔夫·鲁斯说：“富人要么从房地产中赚钱，要么利用房地产使资金保值。”也就是说，如果你想打造一只富人的方舟，来自房地产投资的收入，比来自固定缴款型退休金计划的收入则显得更有意义。

第三方面：随着收入的增加，很多渴望高收入的人并没有注意到自己失去了一些应得的税收减免优惠，包括他们的住房抵押贷款利息。拥有一幢大房子是很多中产阶级的梦想。如果你是富人，你的大房子将无法享受住房抵押贷款利息抵消的优惠。2002年，如果你的年收入少于13.73万美元，你就可以获得一个免税代码，通过减免税款，抵消部分住房抵押贷款的利息。不过，如果你是富人，你将无法得到这种利息减免。事实上，收入越高，你获得的利息减免就越少，直到不能获得任何减免为止。

高收入者失去的税务减免

黛安娜·肯尼迪（注册会计师）

“富爸爸”公司顾问

《致富的窍门》作者

2002年，如果你的年收入超过了13.73万美元，面对所得税申报表你可能会非常吃惊，因为你失去了税收减免的优惠。当然，失

去税收减免意味着你需要缴纳更多的税款。

随着收入超过规定的标准，税收减免所包括的项目比如住房抵押贷款利息将被取消，国家税、地方税、财产税、慈善捐赠等项目将逐步增加。2002年的标准是一对已婚夫妇（正式登记）年收入达到13.73万美元。对于超出了标准的收入，你将损失掉至少3%的逐项取消的税收减免的优惠（医疗费用、投资利息、伤亡、偷盗和赌博损失不在此列）。

这些情况恐怕会让那些收入增加的纳税人惊讶不已，他们已经遵循银行家和会计师的建议，为了获得额外的税收减免购买了更大的房子，却未能获得住房抵押贷款利息的减免。

而且，更令人沮丧的是，那些积极参与慈善捐赠的高收入纳税人，也将发现自己失去了由于慈善捐赠而获得的税收减免。政府在预算中削减了很多对慈善事业的投入，这就迫使慈善组织更加依赖个人捐赠。但是，慈善机构却失去了捐赠者，因为高收入纳税人现在不能从捐赠中获得纳税上的好处了。这种减免也在逐步被取消！

除了医疗费用和各种税收减免上的损失，逐项扣税的减免也将逐步取消。这种税务减免受限于收入的百分比。比如，你的医疗费用只有超过调整后总收入的7.5%时，才可以获得减免。当你的收入增加，7.5%的标准也会随之提高，这样，你就失去了部分医疗费用减免的优惠。

别着急，这还不是全部！随着收入的继续增加，你还会失去一些税收减免。在2002年，如果你的年收入超过了20.6万美元，你将逐渐失去与自己、配偶和孩子有关的更多的税收减免。

有时候，富人需要付出的更多。

主要观点

如果你打算为自己的退休生活打造一只富人的大方舟，你可能就要摒弃很多传统的中产阶级的价值观。中产阶级认为投资相当重要。有一些投资是专门为中产阶级设计的，比如储蓄、固定缴款型退休金计划和从个人住房抵押贷款中获得的税收减免。不过，如果你想成为一个富人，打造一只富人的方舟，你就必须抛弃这些中产阶级的金钱观。

因此，第一步就是决定自己到底想打造多大的方舟。如果你想打造一只穷人的方舟，或者中产阶级的方舟，那么请就此打住，不要继续往下读了，本书的后半部分不是为你而写的。有很多其他的书会告诉你如何打造穷人和中产阶级的财务方舟。

本章在开始部分列出了如何打造方舟的18种意见。现在，几乎所有人都会向你提供打造方舟的意见，因为知道完美风暴即将来临的绝非你我二人，知道长期以来问题在不断地被转嫁和推托的也绝非你我二人。只有你决定打造方舟之后，你才能确定自己是想打造一只穷人的方舟、中产阶级的方舟还是富人的方舟以安全越过完美风暴。正如富爸爸多年前对我说的：“如果你知道风暴即将来临，方舟的大小其实并不重要。第一步是要下定决心打造一只方舟。接下来再决定你想打造哪种规格的方舟。然后，尽快动手，不要懈怠，直到大功告成。”

打造你的方舟

1. 你需要为自己和家人打造一只财务方舟吗？

A. 是

B. 否

2. 你想在什么时候造好自己的财务方舟？

A. 65岁之前 B. 2016年之前

3. 为了打造财务方舟，你需要改变自己的投资习惯吗？

A. 是 B. 否

4. 你现在处于现金流象限的哪个象限？

5. 回顾第7章中讲的穷人、中产阶级和富人的投资项目，你想从哪一类人的投资项目入手？

6. 如果你想成为一个富人，在开始投入大笔资金之前，你是否愿意投入时间来接受财商教育？

(1) 年金是指定期或不定期的一段时间内一系列现金的流入或流出。参与年金计划是一种投资安排，而提供年金合同的金融机构一般为保险公司等，养老保险其实就是一种年金合同。

(2) 作者写作本书时为2002年。

(3) 每项投资的盈亏结算一览，表明你投入的资金让你获得了多少收益，或受到了多大损失。

第11章

驾驭自己的方舟

“如果你想打造一只富人的方舟，”富爸爸说，“你就必须驾驭好这只方舟，比如在它上面装载什么‘货物’、谁来做船长等。”2000年3月的股市危机之后，无数人越来越担心自己的财务未来，为什么呢？因为他们不能驾驭好自己的方舟，不知道方舟上装着什么货物，很多人甚至都不知道自己船长是谁。

富爸爸认为，安全和自由不是同一个概念，事实上，这两者甚至是对立的。富爸爸说：“安全越多，失去的自由也就越多。”他还说过：“一个追求安全的人，往往放弃了一部分对自己生活的控制权。他所放弃的控制权越多，所获得的自由就越少。”很多人对自己的财务未来和退休生活缺乏安全感，是因为他们放弃了很多对自己财务未来的控制权。

我在《富爸爸穷爸爸》这本书中说过，富爸爸认为在商业世界中最重要概念是“现金流”。在“富爸爸”系列的另一本书《富爸爸年轻享受生活》中，我说过在商业世界中第二重要的概念就是“杠杆”，也就是用尽可能少的支出，获取尽可能多的收益的能力。如果还要列出第三个最重要的概念，富爸爸肯定会说，那就是“控制”。下面就是在现金流象限中有关“控制”的一些观点：

1. 我们要学会的最重要的生活技能之一，就是控制自己的现金流。

2. 《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工，由于公司破产损失了大部分退休金，他的经历其实就是一位直到晚年才发现自己根本没有乃至无法控制现金流的人的写照。

3. 大部分财务问题都源于人们不能控制自己的现金流。

4. 我和金能够提前退休，就是因为我们有效地控制了自己的现金流。

有如此多的人对自己的财务未来缺乏信心，是因为他们在自己生活的很多方面都缺乏控制能力。让我们看看401(k)计划吧，它是中产阶级选择的财务方舟，但很多人几乎不能驾驭它。相反，富爸爸一直驾驭着自己的财务方舟。他参与设计方舟、装载货物，对自己的船长也非常熟悉。他有很多船长，原因很简单——他有很多只船。显然，如果你想打造一只富人的方舟，最重要的问题之一就是想清楚你是否愿意驾驭整只方舟或者整支船队。如果你不愿意，那就好好参与固定缴款型退休金计划，进行长线投资，投资多元化，经常祈祷，期盼自己的船长经验丰富、见识超群吧。

只要能够有效地驾驭自己的方舟，你就有可能逐步控制自己的生活并拥有自由。巴菲特说过：“在谋生方面，我可能是世界上最幸运的人了。没有人能让我去做我不相信的事，或是我认为愚蠢的事。”也就是说，他驾驭着自己的方舟，而且他有一队方舟。

在继续讨论如何驾驭你的财务方舟之前，我想我们有必要听听巴菲特驾驭他的方舟队伍的体会。巴菲特虽然掌握着控制权，但他并不是事必躬亲。他购买的公司都有着非常优秀的管理团队，他让管理人员把公司当成自己的企业，让他们放手去做。事实上他们中的很多人后来也获得了企业的所有权。对此，巴菲特说：“我希望通过股权分配让整个管理团队富起来，而不是让他们漫不经心地经营别人的企业。事实上，我认为，拥有企业的所有权会让这些管理人员真正富起

来，他们的富有程度也许会超过他们的想象。”

“不是让他们漫不经心地经营别人的企业”，这句话是针对一家著名的投资公司而说的，我在这里不便透露它的名字。巴菲特认为这家投资公司并不关心股东和投资者的利益。这句话的后半部分，就是他对待自己的管理团队的态度，他让大家共同分享他的方舟带来的好处。

他还尽力为自己的方舟寻找最好的船长，因为他想依靠集体的力量，而不是由他自己掌控方舟。他说：“如果他们都要我去帮他们管理公司，我们可能都会陷入困境。”

富爸爸也有着同样的所有权分配和管理理念，这就是为什么他和巴菲特都可以同时管理那么多方舟的原因。这种管理风格来自他们在B象限和I象限的亲身实践，那可不是E象限和S象限的人可以想象的。我所学习的正是巴菲特和富爸爸的所有权分配和管理理念。我之所以这样讲，是因为很多人都对我说过：“我没时间处理投资的事情，我太忙了。”很多处于E象限和S象限的人总是认为自己无所不能，他们不愿意让比自己聪明的人来帮助自己建造方舟、装载货物，然后远航。因此，我所说的“控制”并不是指你要做所有的事情。来自不同象限的人驾驭方舟的方式也不一样。如果你用B象限和I象限的人的方法，你可以同时驾驭很多方舟；如果你用E象限和S象限的人的方法，你也许只能驾驭一只方舟，并同时扮演多种角色，既是方舟的设计者、建造者、装载工人，又是船员、船长等。正如我在其他书中所讲的，E象限和S象限的人大脑里主要有两种观念，那就是“没有人能干得比我更好”和“我要坚持自己的做事方式”。不过，在我看来，那只是些过分控制的观念。

驾驭好自己的方舟

让我们回顾一下本章开始时提到的问题——你愿意驾驭自己的方

舟吗？如果你的答案是否定的，那么本书后面所讲的内容对你来说就没什么意义了，因为它会让你花费太多的时间、努力和金钱。现在，很多人在自己的岗位上努力工作，将辛苦挣来的钱交给他们认为能比自己管理得更好的人，这操作起来相当简单。

不过，如果你的答案是肯定的，就请继续往下读吧。但请记住，驾驭方舟并不意味着事必躬亲。其实，你要做的仅仅是掌控大局。巴菲特就是掌控大局，然后让他的船长来掌舵。你也可以这么做。

学习驾驭方舟

从1965年到1969年，我在纽约的美国商船学院学习。学院会用4年时间让一个年轻的小伙子（现在还有年轻的姑娘）成为一名船长。刚开始时，有为期4周严酷的体能和军事训练，这些都是军事学院的特色。我们一大早就要起来跑步，一直到晚上很晚才能休息。我们的头发按要求理成了短发，我们学会了从部队纪律、制服穿法到开枪射击、体操，甚至餐桌礼仪等好多东西。

一个月紧张严酷的训练之后，我们才正式开学。我们必须达到普通大学对于课业的一些要求，这也意味着我们需要学习一些基础课程，比如英语、微积分、球面三角学、热力学、物理学、文学、电子学以及一些人文学科的课程。此外，我们还必须学习发报、绳索打结、钢缆拼接、旗语、航行、划船、海上救援、天文学、天体导航、小船驾驶、大船驾驶、发动机保养、进港出港、拖船驾驶、商法、海事法、货物装卸、船舶建造原理、气象学、海洋学以及其他与航行有关的学科。

掌握了这些知识和技能之后，我们又在海上度过了一年，在去往世界各地的商船上实习，在实践中运用课堂上学过的东西，同时参加学校组织的函授课程。我们到过世界上所有著名的港口，对我而言，那是学习过程中最值得回味的一段时光。因为要在海上实习一年，我

们必须在3年内完成大学4年的所有课程。那是一个非常全面系统的教育过程。等到1969年，我们班上顺利毕业的人还不到一半。不过，能够毕业的同学都准备作为初级指挥员跟随船长或其他资深指挥员学习驾驶船只。毕业那天，一位老师说：“我们的训练项目的确非常严格，因为我们想训练的不仅仅是一位船长，而是整个行业的船长。”的确，我的很多同学在毕业后都成为了航运业的领袖。

从我9岁那年起，富爸爸就用类似的方法教育我和他的儿子迈克。他让我们在他公司的各个部门工作，让我们打扫房间和公司院落、做餐厅的侍者、清理垃圾、贴墙纸，我们在建筑工地和银行工作过，也做过出纳员、会计师、销售员、管理人员以及与公共关系和投资等相关的工作。

我遇到过很多拿到了MBA学位的人，他们接受了很好很系统的教育，但是所受的关于现实世界的教育却很少。他们中的很多人也干过一些工作，但也仅限于在快餐店烤烤肉饼、做侍者，或是在商场做服务员。他们毕业之后，尽管缺乏在现实世界中打拼的历练，很多人还是被委以重任，从事管理工作。

他们都很聪明，所以一些人在获得生存于现实世界的各种技能之前，就获得了晋升。他们不了解公司中看门人、普通职员、仓库管理员、招待员的感受，他们所了解的只是和自己经历类似的人。很多这样的学生最终都成了“船长”，但是，他们与公司真正的动力——工人——却失去了联系。当他们与工人失去联系的时候，像安然公司那样的灾难就发生了。那些接受了所谓良好教育的公司领导，不正是一面鼓动自己的员工购买公司股票，一面却抛售自己手中的公司股票吗？在我看来，这不是技术层面的问题，而是职业道德的问题。这种鼓动别人购买公司股票，自己却暗中抛售的行为，并不是只存在于安然公司，它已经成为了非常普遍的现象，在股票市场中尤其盛行。

富爸爸和穷爸爸都要求我，一定不能失去与社会任何一个阶层的

联系。富爸爸说：“永远不要丢掉你的博爱、仁慈之心，务必牢记公司中的每个员工都是人类大家庭的一员。作为公司领导，你的职责就是尽你所能，保护他们的福利和权益。”正因为如此，他才要求我和迈克到公司的每个岗位上去实习，不仅让我们熟悉业务，还让我们了解负责那些业务的员工。

在穷爸爸去世的前几年，他曾对我说：“我相信你总有一天会成为富人，不过，你一定不要忘记自己来自什么家庭，不要忘记我们的价值观。要牢记曾经帮助过你的人，也许你不会再见到他们了，但一定要记住他们，而且要对他们曾经给予你的帮助永怀感激之心。在实现自己的梦想之后，希望你能够保持谦卑，牢记不论穷富、敌友，我们都是人，有钱并不会让你比别人高贵。切记，你自己也是人类的一员。”根据我粗略的了解，现在的很多“船长”其实早已忘记了自己对人类、对船只及其所装载的货物所担负的责任。

富爸爸的教诲

在本书的开篇我曾经提到，富爸爸是先看了我当时的财务报表，才开始和我谈话的。我们的每次会谈几乎都是这样开始的。当我还是小孩子时，我的财务报表非常简单。当我长大成人以后，财务报表就不再像是小孩子的游戏了。随着我越来越富有，我的财务报表也越来越复杂。在我获得财务自由之后，我的财务报表也随之变得更为成熟。伴随着年龄的增长和日益富裕，我的财务报表也就日益老道，当然，我的心智也是一样。养成经常更新自己的财务报表的习惯是一个学习的过程，富爸爸反复强调，并培养我也养成了这种习惯。

不用说，穷爸爸根本就没有个人财务报表，更不要说经常更新了。他只知道如何填写买房和买车的贷款申请。他从来不请簿记员，也没有人帮他整理每个月的财务报表，更谈不上养成什么习惯。

我在本书中提到过一些财经界的巨头，比如美国最富有的大投资

家沃伦·巴菲特，大权在握的美联储主席艾伦·格林斯潘，美国财政部长保罗·奥尼尔⁽¹⁾，他们都说过与富爸爸相似的话。所有财经界的精英都在强调财务知识的重要性，而这种财务知识的培养就是从财务报表开始的。不过，他们从来没说过应该从房地产、储蓄、创业、税收减免、股票、当日交易⁽²⁾、期权交易或共同基金等投资项目起步，但人们往往正是从此开始的，于是很多人的方舟根本无法抵挡日后的惊涛骇浪。

让我再重复一下本章开始的那个问题：“你是否愿意驾驭自己的方舟？”如果答案还是肯定的，那么下一个问题就是：“你想要一份能够及时更新的、经过严格审核的个人财务报表吗？”如果答案是否定的，那么，像个人储蓄、政府退休金计划、401(k)计划那样的固定缴款型退休金计划，还有房产之类的投资可能对你来说就非常非常重要了。

如果你想驾驭自己的方舟，或是建造一只富人的方舟，你就必须养成至少每月制订一份损益表和资产负债表的习惯，这些报表组成了你最基本的个人财务报表。如果你想变得越来越富有，不管前面是否遇到风暴，你都必须不断学习相关的财务知识。如果你想开始实际的财商教育，最好就是绘制能够及时更新的个人财务报表，即便这份报表中没有什么具体内容。我之所以强调这一点，是因为我遇到过很多人，他们整天处理公司的财务报表和年度报告，却没有关于自己财务状况的报表。因此，如果你打算驾驭好自己的方舟，在所有的财务报表中，最关键的就是你自己的财务报表。

每次与富爸爸开始会谈之前，他总是要先看一下我的财务报表和公司的财务报表。如果没有这些财务报表，他就无法帮助我，只能猜想我出了什么问题，问题又出在哪里。1977年，我的财务报表看起来非常好，因为公司刚开办不久，投资人给了我们大量的资金。富爸爸针对我的财务报表和公司的财务报表提了一系列具体的建议，让我受益匪浅。但是，到了1978年，公司的财务状况开始走下坡路，财务报

表中出现了不少问题。到了1979年，看过我们公司的财务报表，富爸爸很无奈地告诉我：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。”他认为公司很快就会破产，事实上也正是如此。不过，通过经常向他递交我的财务报表，我的财务状况很快就有了好转，我的财富又开始增长了，尽管后来我又一次陷入了囊空如洗的窘境。通过经常检查我的财务报表，富爸爸帮助我再次渡过了难关，变得富有起来。现在，出错——学习——改正——向富爸爸递交我的财务报表的过程，将我历练成了一位更出色的船长。我已经不再害怕将要来临的风暴了，相反，我甚至期盼着它的到来。即便我有时也像别人一样会害怕，但我知道，只有直面生活的挑战，我们才会变得更加强大。

在本章结束之前，我想说的是，财富和健康非常相似。当我们去看医生的时候，首先要做的就是化验血液或进行X射线检查，这些都是医生判断病情和确定治疗方案的重要前提。前几天我去看医生，做了血液检查之后，他告诉了我一些不好的消息。虽然我不大喜欢这样的消息，但我还是很高兴能及早知道它，因为这样我就可以在病情恶化到不可收拾之前开始治疗。

数据明确的财务报表的作用就像血液检查和X射线检查一样。经常更新财务报表能使我们及早发现坏消息，然后采取行动加以改正。不幸的是，由于我们的学校教育系统没能为人们提供财商教育，很多人发现自己陷入财务绝境时往往为时已晚。前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工就遇到了这种情况。他发现自己乘坐的船只已经腐朽，装载的货物已经腐烂，就连船长都弃船溜走了。但问题在于，这位安然公司的员工发现这种情况时已经有点晚了，但还没到无可救药的地步。如果他愿意驾驭自己的方舟，这位58岁的员工或许可以驶向一个富有、安康的新大陆。他所要做的，首先是在黄页上查找专业簿记员的电话，接着约见他们，聘请其中的一位，每月至少出具一份财务报表。然后，每月与银行家、会计师等财

务专家会谈一次，请他们看看财务报表纠正存在的问题。通过运用现实世界的财务报表，直面自己的财务状况，他就有可能进入一个全新的充满无限可能的财务世界。

在下面几章中我们将继续讨论，为了更好地驾驭自己的财务方舟，人们需要掌握的各种手段，这些控制手段是成为一位更出色的船长的基础。

打造自己的方舟

1. 你愿意驾驭自己的方舟吗？

2. 你可以借助“现金流”游戏的游戏板制订个人财务报表。我会在下一章中举例说明。

3. 聘请一位簿记员或会计师。可以向你认识的成功人士咨询，也可以在黄页上查找。多多约见，然后从中选择一位最合适的。

4. 约请一位会计师或簿记员，检查你的财务报表，确保设计、填写到位。

5. 分析你现在的财务状况，看看你需要如何改变自己的投资习惯。

(1) 从2001年1月20日到2002年12月6日，保罗·奥尼尔任美国财政部长，作者写作本书时并未卸任。

(2) 当日交易是指在当天交易中买进和卖出相同的金融产品。

第12章

控制手段1：把握自己

在所有的控制中，最重要的就是掌控和管理自己的资金。只要做到了这一点，你就可以造起一只富人的方舟，成为一位聪明的船长。

1996年，我想在秘鲁买一座金矿。由于经济形势的动荡和恐怖主义的袭击，当地的很多金矿遭到废弃，剩下的也大多经营不善。在海拔4572米的安第斯山上，一位银行家带我看了一座金矿，他认为我一定会买下它。因为海拔很高，我不得不走几步就停下来，以免头昏眼花、呼吸困难。

这位银行家是通过丧失抵押赎回权得到这座金矿的。我们下到狭小、黑暗的金矿里，他指着一块岩石上的石英矿脉对我说：“你看，这里的矿脉多么丰富！”

我一不留神在他站立过的地方绊了一下，猛然看到他的矿灯照射的地方。“哇，”我说，“这里全是金子！”我简直不敢相信，黄金在灯光的照射下实在太耀眼了。

“先生，我告诉过你这是一座非常好的金矿。”银行家笑着说。

我慢慢靠近那里，将手放在灰色和白色的石英矿脉上，摸到了闪闪发光的金矿石，我禁不住喊道：“我简直不能相信它有这么美！”

“先生，”银行家说，“其实你现在看到的并不是真正的黄金，那只是黄铁矿，我们称之为‘愚人金’。真正的黄金深藏在它下面的石英矿

脉中，它是矿脉的一部分，而且看起来也不是那么闪闪发光。”

现代的炼金术士

小时候，富爸爸常常给我讲炼金术的故事。我问富爸爸什么是炼金术，他说：“很久以前，有人想把不同的物质比如铁、煤等放在一起加工，把它们变成黄金，就需要借助炼金术。”

“那些人做到了吗？”我问。

“没有，”富爸爸说，“从来没有人能将别的东西变成黄金，黄金就是黄金。不过，人们在这些过程中发现了比黄金更珍贵的东西。”

“还有什么比黄金更珍贵呢？”我问。

“资产。”富爸爸说，“现代的炼金术士从中找到了通过资产将金钱、资源和思想变成财富的方法。”

“你是指他们购买或建立资产吗？”我问。

他答道：“是的，现代的炼金术士可以凭空创造出资产，他们可以将自己的思想转化成资产，利用这些资产让自己致富。专利和商标就是将思想转化成资产的例子。他们也可以将一些房地产、甚至是废物转化成资产。这就是当今社会的炼金术。”

我和那位银行家沿着蜿蜒曲折的山路离开金矿，沿途欣赏着安第斯山独特的风光。我知道，银行家大概以为自己找到了一个愚笨的、并不像炼金术士那样精明的投资者。如果我连愚人金和黄金都分辨不出来，又怎么能把这个废弃的金矿转变成资产呢？不用说，我后来没有投资这个项目。现在，我庆幸除了开采金矿之外，还有那么多可以使我成为投资领域炼金术士的机会。

银行家怎样辨别愚人和炼金术士

在本书的开篇，我回忆了1979年富爸爸检查我和我的公司的财务报表的情形。他当时说过的一句话至今仍然非常有用：“世界上到处都是愚人和精明的炼金术士，愚人把钱变成垃圾，炼金术士却可以把垃圾变成钱。你和你的合伙人都不是炼金术士，你们充其量是一群愚人，你们把公司和钱变成了垃圾。”

“但是，我们的银行家说愿意借给我们更多的钱，”我答道，“我们并不会变得那么糟！”

富爸爸笑了笑，说：“首先，不论是愚人还是炼金术士都可以从银行家那儿借到钱。只要你能及时还款，银行家并不在乎你到底是什么人。其次，如果你是一个愚人，你就会支付更高的利息。而且，越是愚笨的人，付出的利息就越高。因此，银行家喜欢你们这样的人。你们的公司赚了很多钱，但你们正在把这些钱变成垃圾。从你们的财务报表显示的情况来看，你还算得上是一个炼金术士，但你的合伙人都是些愚人。所以，银行家当然愿意借钱给你们了。”

“可问题是，你们就要破产了。他们不是将公司赚到的钱继续投资到公司的发展中去。从财务报表的支出栏中，我可以看到你们买了一辆保时捷、两辆奔驰、一辆捷豹。看看你们买的这些豪华轿车要交的税吧！难怪银行家会喜欢你们，也难怪你们的公司会倒闭。你们开着这些豪华轿车，感觉一定不错，也一定能吸引不少女孩子的眼球。不过，当我看了你们的财务报表之后，却感到你们公司已经病入膏肓，不可救药了。你们的财务报表告诉我，你们都是愚人，不是炼金术士。你好像把我教给你的东西忘得一干二净了！”

闪光的东西并不一定就是金子

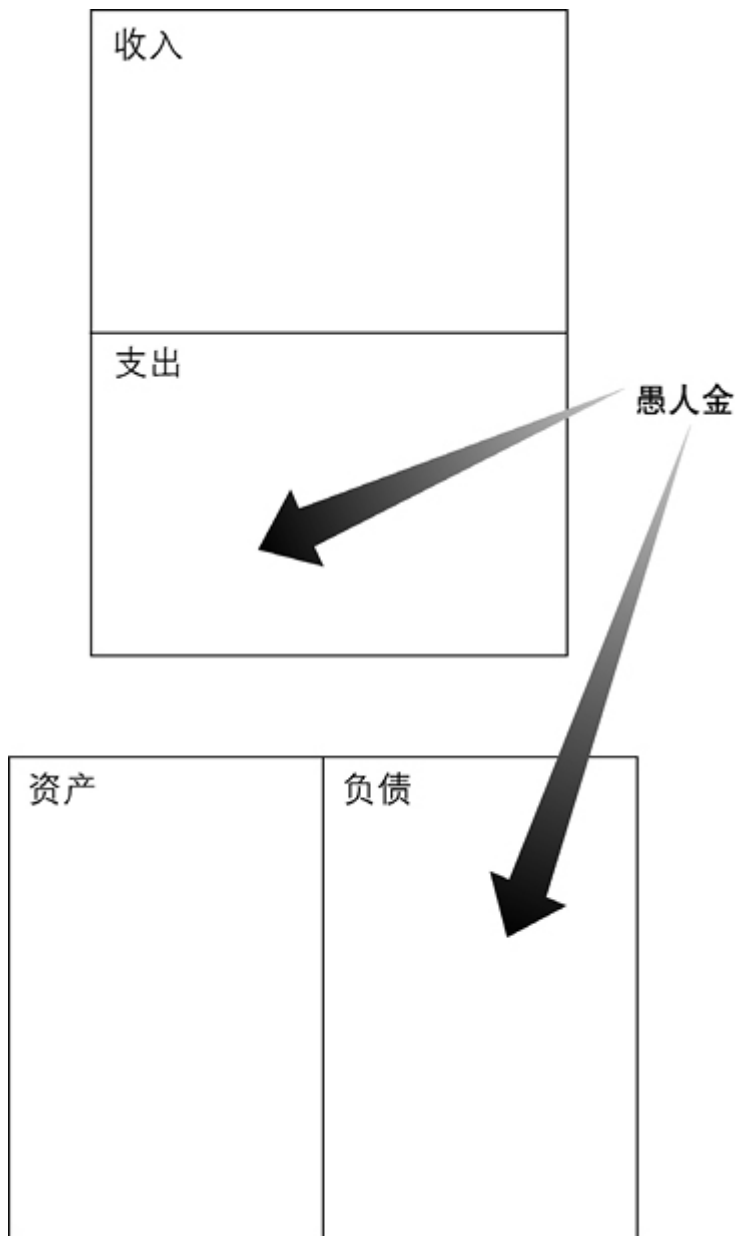
多年之后，当我从安第斯山上的那座金矿慢慢走下来时，我不禁想起了富爸爸的教导。坐在颠簸的越野车里，我的耳边似乎又响起了富爸爸的话：“闪光的东西并不一定就是金子。愚人常常会被闪光的东西所蒙蔽，因此人们常常将这些东西称为‘愚人金’。但炼金术士不会这样，他们能在黑暗的角落里发现真正的黄金。”

退休金计划就是愚人金

每天起床之后，我都会去两家财经网上看看新闻。我还会关注每天早晚股市的不同变化。我发现在这个过程中，看看哪个共同基金、股票、上市公司、财务咨询机构广告做得最厉害，还真是一件有趣的事情。广告做得最多的，无疑就是看起来最闪光、最动人的。

很多靠薪水生活的人，不论薪水高低，往往都容易陷入财务危机，原因就在于他们把钱都用来购买那些看起来闪闪发光的东西了。我们可能都听说过，一个家庭并不富裕的小孩子，却硬要拿出150美元购买一双名牌运动鞋。在我为了找到想要投资的公寓项目而去看房子的时候，总是见到很多名牌的宽屏幕电视机和录像机。我有很多朋友都住在很有名的社区，开着欧洲产的名牌汽车，把孩子送到私立学校上学。也就是说，看看他们的消费支出和负债项，也都是些闪闪发光、十分诱人的东西。

闪闪发光的名牌产品本身并没有错，我也喜欢名牌，比如保时捷、法拉利、劳力士手表、阿玛尼西装等。如果没有这些名牌，我们的生活就不会这么多姿多彩了。



可问题在于，很多人的资产项中都充斥着这种看起来闪闪发光的东西。

当听到有人说“我只买蓝筹股”时，我就明白这个人买的肯定都是些看起来闪闪发光的公司的股票。当听到有人说“我的经纪人是某某公司的”以此来抬高身价时，我就明白这个人也是购买了一些看起来闪闪发光的東西。对于那些广告做得铺天盖地的共同基金公司和股票经纪公司，我始终持怀疑的态度。这些公司支付的广告费用昂贵，动辄就要数百万美元，而最终为这些广告埋单的，显然只能是投资者。正如前面提到过的巴菲特的伯克希尔·哈撒韦共同基金，它从不做广告，甚至也不鼓励人们投资它。我从来没有看到过它的广告，却总是听到人们在谈论它。也许，原因就在于，它由一位天才投资家掌控，而不属于任何一家大投资公司。

收入
支出

资产 愚人金	负债
-----------	----

很多职业投资人只关注那些不被人注意的项目，他们不会跟风去

追捧现在如日中天的微软。相反，他们会寻找下一个微软，寻找那些刚刚起步、规模尚小，但是有望发展成一家国际巨头的公司。他们不会去寻找那些拥有常春藤盟校学位、电影明星般的笑容、满头银发、声名显赫的CEO，他们寻找的是那些刚刚搬离地下室或车库的小公司，因为这些小企业主正在寻求解决人类面临的下一个重大问题的答案。

在玩大富翁游戏的时候，富爸爸就提醒过我，很多人在房地产市场寻找的是类似于愚人金的项目，他们想得到海滨大道或是公园广场。然而，真正的财富往往不在那里，真正的财富在看似普通的房子或饭店里。真正有用的不是闪闪发光的愚人金，而是现金流。2002年3月的《哈佛商业评论》发表了菲尔·奥尔班尼斯的一篇题为《我的商业知识皆来自大富翁游戏》的文章。文章引用了大富翁游戏的《玩家指南》，提出：“不经常玩这个游戏的玩家并不懂游戏中的28处房地产所带来的投资回报率是不同的。很多人认为海滨大道和公园广场是最值钱的，实际上并非如此。事实证明，在游戏中，橙色或红色的并不引人注目的房地产的投资回报率才是最高的。”

当我自己在寻找房地产投资项目时，一般不会去找那些插满了彩旗、悬挂着氢气球、标志醒目、样板房豪华、售楼人员现场提供购买方案的项目。我知道这些都是促销手段，都是为了吸引那些寻求精神满足的潜在购房者的。我要找的房地产项目，房子本身往往并不怎么吸引人，很多还存在一些比较大的问题，通常位于老社区。然而，最好的房地产项目往往就在那里（当然也不总是）。我有时候也会在一些热门地区购买新的项目，事后也证明这确实是一个财务上的“本垒打”。我知道有时候，有些闪闪发光的东西确实是金子。是财商教育让我读懂了财务报表，了解交易量、市场走势、买卖双方的需求，于是我才能把闪闪发光的愚人金变成闪闪发光的真正的黄金。这就是财务上的炼金术。

关键在于，很多人都被看起来闪闪发光的东西所欺骗，所以不论

他们过去是穷是富，现在都陷入了财务危机。在未来几年里，世界上有无数老人会发现自己陷入了财务危机，因为他们的固定缴款型退休金计划就属于愚人金，而不是真正的黄金。

下面，就是我已经获得专利和注册商标的“现金流”游戏中的收益表和资产负债表：

职业

目标：跳出“老鼠赛跑”，进入快车道

损益表

收入

类型

现金流

工资：

利息：

分红：

房产：

公司：

支出

税：

房屋分期付款：

教育贷款：

汽车分期付款：

信用卡：

零售付款：

其他支出：

孩子费用：

银行贷款：

玩家姓名

创造被动收入使之多于总支出。

审计员

被动收入=

(来自于利息+分红+房地产+公司的现金流)

总收入：

孩子数量：

(开始游戏时没有孩子)

每个孩子的费用支出：

总支出：

每月现金流：

(实际收入)

资产负债表

资产

负债

储蓄：

股票/共同基金/银行存单：

股票数：

每股成本：

房地产： 首付： 成本：

公司： 首期： 成本：

房屋分期付款：

教育贷款：

汽车分期付款：

信用卡：

零售债务：

房地产分期付款：

负债：（公司）

银行贷款：

当银行家或者方舟的船长看到，图中箭头所指的3栏内有收入时，他们就明白这只方舟是载有货物（资产）的。

如果图中箭头所指的3栏中没有收入，银行家或者方舟的船长就会明白，这个人的方舟上没有货物，处于空载状态，或者即使有货物，也只是愚人金。

要想知道你的方舟上到底有没有货物，银行家或者船长只需要看看你的资产负债表就行了。

如果资产负债表（它是方舟装载的货物）显示资产栏是空着的，银行家或者船长就会知道船上没有东西。穷人或者刚刚开始创业的人，往往就属于这类情况。

职业

玩家姓名

目标：跳出“老鼠赛跑”，进入快车道

创造被动收入使之多于总支出。

损益表

收 入

类型	现金流
工资：	
利息：	
分红：	
房产：	
公司：	

审计员

被动收入=

(来自于利息+分红+房地产+公司的现金流)

总收入：

支 出

税：	
房屋分期付款：	
教育贷款：	
汽车分期付款：	
信用卡：	
零售付款：	
其他支出：	
孩子费用：	
银行贷款：	

孩子数量：

(开始游戏时没有孩子)

每个孩子的

费用支出：

总支出：

每月现金流：

(实际收入)

资产负债表

资 产

负 债

储蓄：	
股票/共同基金/银行存单：	
股票数：	
每股成本：	
房地产： 首付： 成本：	
公司： 首期： 成本：	

房屋分期付款：	
教育贷款：	
汽车分期付款：	
信用卡：	
零售债务：	
房地产分期付款：	
负债：(公司)	
银行贷款：	

如果资产负债表显示船上装载着退休金计划、股票、债券、共同基金和房地产，但是收益表上却没有不断注入的现金流，银行家或者

船长就会开始怀疑，船上装载的货物是不是都是愚人金。如果其中装载的资产都是些名牌资产，那就只不过是些闪闪发光的愚人金罢了。

职业

玩家姓名

目标：跳出“老鼠赛跑”，进入快车道

创造被动收入使之多于总支出。

损益表

收 入

类型	现金流
工资：	
利息：	
分红：	
资本收益：	0 元
房产：	
公司：	

支 出

税：
房屋分期付款：
教育贷款：
汽车分期付款：
信用卡：
零售付款：
其他支出：
孩子费用：
银行贷款：

审计员

被动收入=

(来自于利息+分红+房地产+公司的现金流)

总收入：

孩子数量：

(开始游戏时没有孩子)

每个孩子的

费用支出：

总支出：

每月现金流：

(实际收入)

资产负债表

资 产

负 债

储蓄：	房屋分期付款：
股票/共同基金/银行存单：	教育贷款：
股票数：	汽车分期付款：
每股成本：	信用卡：
房地产： 首付： 成本：	零售债务：
退休金计划	房地产分期付款：
股票	
债券	
共同基金	
公司： 首期： 成本：	负债：（公司）
	银行贷款：

作为美国商船学院的学生，对船上的货物装载，我们受过专业的训练。训练要求我们仔细辨别船上装载的是哪类货物，如何装载，如

何码放，码货方式是否安全以及如何卸货，卸货地点，等等。有关货物及其装载的课程是我们当时非常重要的一门课，我们认真学习了整整4年。

有很多老师给我们上过这门课，其中有一位是经验丰富的远洋货船船长。他讲的课非常有趣，因为他不单单是在讲枯燥的技术问题，他还会在讲解中穿插了很多精彩的故事。其中有一个讲的是他的船在海上遇到了风暴，它左舷的第二个货舱（从船首数的第二个货舱，一般也是船上比较大的货舱）的货物发生了松动。他回忆说：“突然，伴随着巨大的断裂声，船身开始向右侧倾斜。货船也随之偏离了航道，舵手不得不死命地把方向舵往左打，巨大的海浪又一下子从左舷打了过来。正当舵手想调整船头，使船恢复平衡时，更大的断裂声第二次传来，那是第四个货舱（位于船桥前方，是船上最大的货舱）因货物松动传来的声音。这样，不仅没能校正船的姿态，第四个货舱中松动货物的重量也一齐压向右舷，货船向右侧倾斜得更厉害了。这个时候，巨大的海浪直接扑向了船舷……”

这位船长给我们讲这个故事的时候，我们全班同学都和他一起站在甲板上。当时我们已经是高年级的学生了，要在货船上实习一年。我们当然明白，一艘满载货物的巨型货船在海上出了问题意味着什么。当时包括我在内的很多人都已经领教过飓风、事故、死亡以及与航运业相关的各种风险和灾难。在老船长给我们讲这段经历的时候，我们仿佛能看到恶劣的天气、怒吼的巨浪，货船已经严重右倾，舵手尽力想重新控制货船……我们都知道，货舱中的货物松动，又遇上风暴，这对于船员来说简直就是一场噩梦，很难逃脱翻船的命运。

老船长告诉我们，那位舵手最终还是没能控制住货船。船上的货物不断地发生松动，很快，当又一个大浪打过来时，整个货船倒向右侧，接着就翻了。非常幸运的是，两天之后，船员们被一艘路过的货船救了上来。这位老船长最后总结说：“在你们离开码头之前，务必要确保船上的货物码放、固定得非常结实。如果固定不当，那一整船

本来可以让你们致富的货物，却有可能置你们于死地。”后来，我们所有的同学都对这门本来有些枯燥乏味的，只教授如何检查、固定货物的课程充满了兴趣。

当下一场股市灾难来临时，很多人会发现自己方舟上的货物并没有码放、固定好。很多人的资产可能一下子就会变成负债，正像2000年3月发生的事情一样。很多人将无法躲开下一场金融风暴，因为尽管他们参与了投资，却算不上真正的投资人。股市危机到来之际，真正的投资人会稳稳地把住方向舵，努力将资产项带来的现金流注入收入项。很多参与投资却没有成为投资人的人，将会发现汹涌的海浪很快就打翻了自己那一叶方舟，最后他们只有随波逐流，等候政府或慈善组织的救援。

掌控你自己的财务报表

财务报表是一种非常重要的理财工具，因为它可以让银行家或船长迅速作出判断：你船上的货物到底是真正的金子，还是愚人金。在“富爸爸”系列图书的《富爸爸富孩子，聪明孩子》中，导言的标题就是“银行为什么不看学校成绩单”。银行不看你的学校成绩单、你的平均分，或者你就读的学校，原因就在于你在学术或专业上的成功与你在财务上的成功没有必然联系。看看曾经辉煌一时的安然公司的员工，你就会发现，拥有博士学位、MBA以及注册会计师头衔的员工，最终和那些连高中都没毕业的员工一样，都陷入了困境。不幸的是，几年之后，无数受过良好教育的人们也将落水，企盼搭救……

如果你是自己方舟的船长，那么你首先需要掌控的就是你自己、你的财务报表和你的货物（如何码放固定，由什么人来保护）。可以说，资产负债表就是你船上的货物。在金融风暴中，人们通常会发现保时捷跑车、劳力士手表、豪宅、共同基金、股票、房地产等突然变得不值钱了，它们一下子从左舷（资产）倒向了右舷（负债）。当这

一切来临时（它马上就要到了），人们才会发现它们实际上是多么的不值钱。这种状况给我们带来的启示是，如果你喜欢愚人金，那就不要去做一名船长。如果你想成为一名船长，你就必须控制住自己内心那些迷恋愚人金胜过金子的念头。做自己的船长，控制自己就意味着要控制自己的收益表和资产负债表。务请记住，不论你的方舟上装着什么，资产负债表都是你方舟上的货物。

你的退休金计划堆满了资产还是负债

富爸爸常常对我和他的儿子迈克说：“如果想变得富有，你们就必须弄清楚资产与负债的区别。”他之所以花费那么多时间对我们进行财商教育，原因就在于，如果没有接受过系统的财商教育，我们就不可能弄清楚资产与负债的区别。打造富人方舟的基础之一，就是要弄清资产与负债的差异。

一本有关会计学的书

2002年1月，我应邀在亚利桑那州的凤凰城向一些商界名流发表演讲。演讲结束后，一位地方银行的高级副总裁问我：“我听说你的《富爸爸穷爸爸》已经卖过了1100万册，被翻译成了35种语言，风靡世界，是真的吗？”

我点了点头，回答：“是的，而且销售量还在不断上升。这些年来，《富爸爸穷爸爸》一直高居《纽约时报》《华尔街日报》的畅销书排行榜。你读过这本书吗？”

“没有，”他笑着回答，“能给我讲讲那本书的内容吗？”

“那是一本有关会计学的书。”我也微笑着说。

“什么？”他显然很吃惊，“一本有关会计学的书怎么可能成为风靡

全球的畅销书呢？真是不可思议，我拥有会计学学位，我知道会计学从来不会成为畅销书的主题。”

我用了几分钟时间，给他讲了富爸爸和穷爸爸的故事，解释了穷爸爸怎样成为书本知识的倡导者，而富爸爸怎样成为财务知识的倡导者。接着我问这位银行家：“在你的客户中，对财务知识一窍不通的到底有多少人？”

这位银行家连连摇头，笑着说：“我的客户中有些拥有良好的财务知识，很多富有的客户对此甚至可以称得上十分精通。不过，我的大多数客户并不知道什么是财务报表，更不用说会计学了。很多人赚了不少钱，却不知道如何处理自己的钱。对我来说这是件好事，因为他们中间有很多人会将钱存进银行。没错，你说得很对，我遇到的很多人对财务知识都了解甚少。”

读过《富爸爸穷爸爸》的朋友可能知道，对富爸爸来说，会计学基础知识是多么重要，收益表和资产负债表又是多么重要。富爸爸常说：“如果没有收益表和资产负债表，你很难说清楚资产和负债有什么不同。”《富爸爸穷爸爸》一书遭到抨击的一部分原因就是，富爸爸认为房子并不是真正的资产。事实上，在多数情况下，房子只是一种负债。有些人就是因为抗拒这个观点才不愿意继续读下去的。其实，富爸爸从来没有说过不让大家买房子。事实上，他还鼓励大家拥有自己的房子。他想要表达的主要观点是，我们要弄清资产与负债的不同。富爸爸认为，很多人在财务上穷于应付，仅仅是因为他们购买了自以为是资产的负债。

“那么，一本有关会计学的书怎么能如此畅销呢？”那位银行家问我。

我笑着说道：“嗯，它不仅是一本有关会计学的书，它还是一本有关个人责任的书。”

“个人责任？”银行家问道，“为什么它还是一本关于个人责任的书呢？”

“首先，懂得会计学可以让我控制和掌握自己的财务和未来。我可以自行处理个人事务，无须别人帮我投资。”我说，“其次，个人责任意味着我不会让别人来欺骗自己。”

“欺骗自己？”银行家追问道，“你说的欺骗是什么意思？”

“看看这次的安然公司事件就知道了。”

“噢！”银行家一脸释然，“我明白了。”

怎样分清愚人金和真正的金子

美国最富有的投资家巴菲特认为，掌握会计学是投资活动中的一种自我保护的手段。他说：

当管理者想把企业的实际情况告诉你的时候，可以运用会计学的表达方式来完成。不幸的是，至少在某些行业，当管理者想要花招时，也可以利用会计学的表达方式来完成。如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。

安然公司的丑闻被披露以后，带出了一个问题：“形式上的会计学到底是什么样子的？”当安然公司的经营出现危机时，形式上的会计学正是他们运用的会计方法之一。如果富爸爸还健在，他或许会说：“形式上的会计学就是在一份财务报告的开头写道‘从前……’，‘在理想的状况下……’，‘如果一切按照计划执行……’。”

1999年，当股市达到巅峰时，我应邀去一所学校演讲，宣传教授年轻人财务知识的重要性。一位老师举起手，骄傲地说：“我们已经在教孩子们财务知识了，我们正在教他们如何挑选股票。”

“您是在教他们阅读上市公司的年度报告和其他的财务报表吗？”我问。

“没有，我只是让他们阅读了市场分析师的报告。市场分析师劝大家买进哪只股票，我们就买进；同样，市场分析师劝我们抛售哪只股票，我们就抛售。”

为了避免引起不快，我只是微笑着点点头，后来我问：“他们干得怎么样？”

他昂起头回答：“他们的投资组合平均上涨了至少20%。”

我笑着向他致谢，此后我再也没说什么，我不想说我担心的就是他把孩子教成现在这样。

就在安然公司丑闻被披露不久之前，十有八九的市场分析师都在建议大家买进安然公司的股票。

巴菲特说：“如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。”他的意思是说，如果你缺乏财务知识，就不要炒股票。富爸爸可能也会说：“如果读不懂公司的财务报表，那你买股票就纯粹是一种赌博。”在富爸爸看来，《雇员退休收入保障法》迫使无数人变成了赌徒，而不是投资人，他们赌的是自己未来的财务安全。他们不是在自己的退休方舟中装满金子，相反，他们被骗了一辈子，在自己的方舟中装满了愚人金。可以说，由于缺乏财务知识所引起的问题的严重程度，远远超过了安然公司和安达信会计公司的丑闻，这才是真正令人担忧的事情。

《富爸爸穷爸爸》是一本关于会计学的书，也是一本关于个人责任的书。随着一些著名公司，比如安然公司、世界通信公司、施乐公司等企业的会计工作中存在的问题被逐一曝光，不仅是会计方面的财务工作，会计工作的财务责任也开始受到人们的广泛关注。

安然公司采用“剥离资产负债表”的会计形式来说明公司债务。也就是说，它的财务报表未能正确显示出所有的债务，这就像一个人不愿意将自己信用卡里的负债情况列在个人财务报表上一样。这不仅是会计工作做得不好，也是缺乏基本的责任感的问题。

随着世界通信公司的倒闭，我们不得不重新回顾富爸爸与传统的银行家对于“资产”一词的不同理解。富爸爸认为，资产就是能为你赚钱的东西。当一项支出逐步“资本化”（转化成资产），其资产成分会慢慢增加，支出也就随之减少了。不过，你一定要记住，富爸爸认为资产一定是能为你赚钱的东西。将支出转变成资产的过程，并不能给你带来更多的钱。

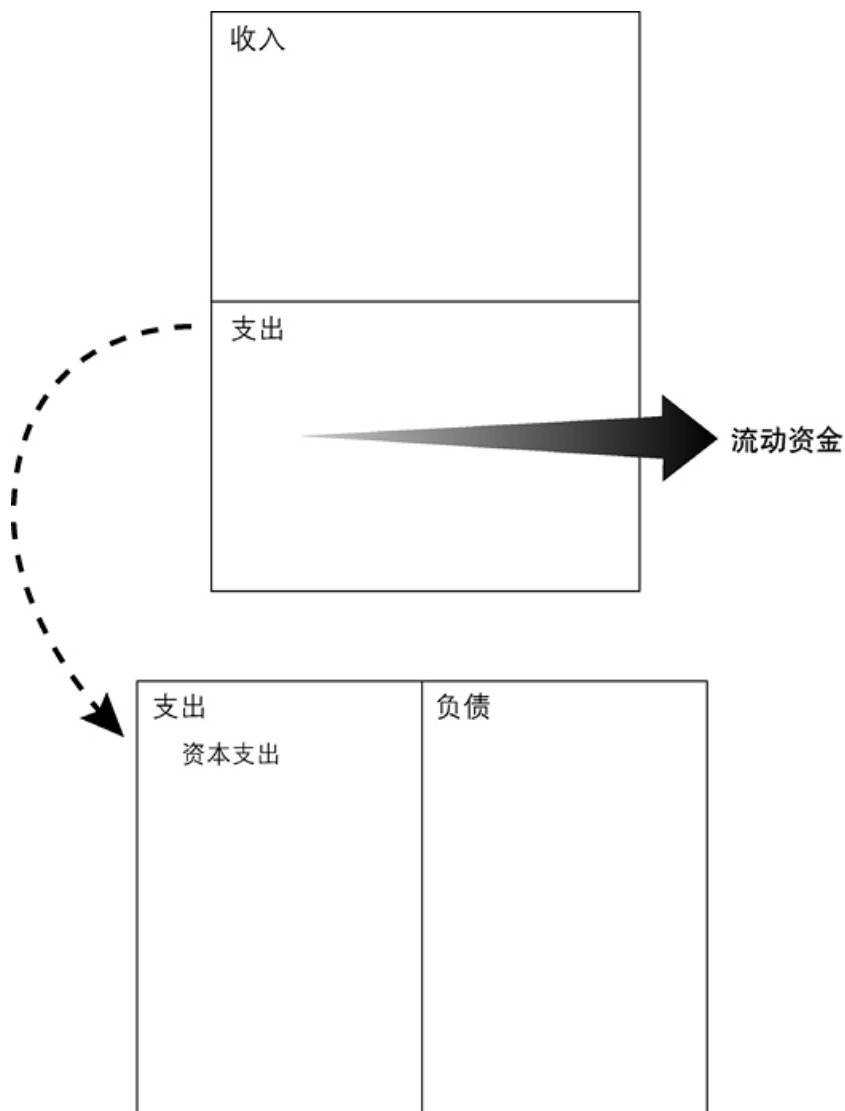
那些精明的市场分析师难道不应该早些发现世界通信公司会计工作中的漏洞吗？世界通信公司事件可以算是美国历史上最大的会计丑闻，涉案资金高达40亿美元，而且它现在每天都会遭到新的起诉。如果那些分析师能对世界通信公司的现金流报表进行仔细分析，也许就能发现他们将支出伪装成资产的把戏。他们这样做的直接效果就是，当现金流出公司的同时，增加了收入（通过减少开支）和资产。

很多分析师和会计师过分依赖收益表和资产负债表中所反映的赢利情况，而世界通信公司正是对这些报表做了手脚，大肆夸大了自己的收入和资产。巴菲特在伯克希尔·哈撒韦共同基金2001年的年度报告中指出：“当公司或者投资顾问说出‘从形式上来看’之类的语句时，他们就是想让你不假思索地接受这些存在着致命缺陷的概念。”在下面的报告中，他接着说道：“那些以为‘从形式上来看’就等于事实上能挣到钱的人，就是那些公司和投资顾问最受欢迎的人。”

事实上，现金流报表应该算是将各种财务报表综合到一起的一种新形式。会计师开始用两种大家都很熟悉的账户，也就是年初现金余额和年终现金余额，来解释你的财务状况。而其他形式的财务报表则好像复杂的拼图游戏，你要弄清楚各种不同的概念之后才看得懂。那

么，多花些时间去分析现金流报表，是不是就可以防止现在存在于很多美国大公司里的会计问题呢？

一家公司值不值得投资，只有通过研究它的财务报表才能确定，比如资产负债表、收益表，尤其是现金流报表。我们可以从中看到投资的现金流去向，是流进，还是流出。我们还能找到证明董事会是否负责任的证据和线索。现金流状况是分析一家公司的很好的切入点，不过，任何单一的报表或数据，都无法给出公司发展状况的确切答案。



请大家记住美联储主席艾伦·格林斯潘的建议，他认为：

1．很多研究都表明，学习财务知识是非常迫切和必要的。缺乏财务知识会让数百万美国人受到那些不良公司的伤害。

2．一位见多识广的借款人可以降低自己受到欺瞒和滥用权力的

伤害的几率。

3. 最好能在小学和初中就让孩子们了解一些基本的财务概念。

4. 财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。

在看格林斯潘演讲的电视转播时，给我印象最深的就是，他强调美国文化也是需要发展的。今天我们要面对更为复杂的经济状况，所以财务知识对于美国文化的发展显得尤为重要。

在那一次的参议院银行委员会的会议上，财政部长保罗·奥尼尔指出：“要想做出正确的财务决策，人们需要具备理解和运用基本的财务概念的能力。随着提供固定福利型退休金计划的公司数目日益减少，以及员工自行决定个人退休金投资的增多，财务知识显得尤其重要。”2002年，这些地位显赫的金融界精英所表达的观点，与富爸爸十几年前所讲的不谋而合，他们关注到了同一个问题。

理解资产与负债的不同含义

我在《富爸爸穷爸爸》中讲过，富爸爸在我9岁那年就开始对我进行财商教育。我认为《富爸爸穷爸爸》之所以能够如此畅销，一个很重要的原因就是它非常通俗——9岁的小孩都能读懂。

考虑到一些朋友或许还没有读过这本书，我想在此简单回顾一下书中的几个主要观点。有些朋友也许已经读过了，那也没有关系，我会在回顾富爸爸多年前教诲的同时，增加一些新内容。

在我很小的时候，富爸爸画过下面这个简单的图表给我看：

收入
支出

富爸爸教导我说，收入表和支出表也被称做利润表和损失表，或者叫损益表。接着，他画出了下面这个图表：

资产	负债

他告诉我，这个会计表格叫做资产负债表，因为它是用来说明账面收支平衡状况的。也就是说，你的资产与负债必须平衡。他说：“对于很多刚开始接触会计学的人来说，这一点是最不容易理解的。”

穷爸爸坚信我们的房子就是我们的资产，富爸爸却不这样认为，他说：“如果你爸爸懂点财务知识，他就会明白房子并不是资产，而是负债。”

富爸爸解释说，很多人之所以将自己的房子看做一项资产，仅仅是因为房子是列在资产一栏中的。也就是说，就连会计师和银行家都会把你的房子称做资产，因为他们把你的房子列在了资产栏中。举例来说，假如你的房子价值10万美元，你已经首付两万美元，抵押贷款8万美元。那么，你的资产负债表就是这样的：

资产	负债
\$100,000	\$80,000
	资本净值
	\$20,000

资产与负债的差别在于资本净值，在上面的例子中，你的资本净值就是两万美元，资产负债表处于平衡状态，会计师、新房主皆大欢喜。

对于很多人来说，这就是他们想要了解的全部的会计学知识，也是他们认为自己需要了解的会计学知识。很多人认为，房子就是一项重要的资产，购买了自己的房子，他们就会感到非常愉快，自豪不已，好像做了一件非常有意义的事情一样。难道不是吗，资产听起来比负债要好得多。

在富爸爸教导我和他的儿子迈克成为企业主和投资人的过程中，他常常说：“如果你们想成为非常富有的人，就必须比普通人知道更多的会计学知识。”从我们9岁那年起，他就开始对我们进行财商教育，很多成年人都没有学过这些内容，当然他使用的都是非常浅显的语言。

富爸爸说：“仅凭一份资产负债表，很难说清楚资产与负债的差

异。为了掌握它们两者的区别，你还必须要有一份损益表。如果没有损益表和资产负债表，就不可能清楚资产与负债的不同。”

为了说明自己的观点，富爸爸接着又为我们画了一幅图：

收入

支出

资产

负债

《富爸爸穷爸爸》中讲述了两位父亲和两个儿子之间的故事，也

讲述了损益表与资产负债表之间的关系，如果你不能理解这种关系，就很容易受到欺骗。

最重要的一课

富爸爸接着说：“商业活动中最重要的词语就是‘现金流’。”他认为，富人之所以富有，是因为他们能够控制自己的现金流；而穷人之所以贫穷，就是因为他们控制不了自己的现金流。他说：“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一。人们之所以会在生活中遇到很多财务问题，归根结底都是因为他们不能有效地控制自己的现金流。”这些就是我9岁时从富爸爸那里获得的最重要的教诲之一。

让我们再次回忆一下美联储主席艾伦·格林斯潘的演讲：“财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。”

用富爸爸的话来说，就是“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一”。前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工，当我看到他的照片时，就好像看到了一位直到晚年才发现自己原来无法控制自己现金流的人。格林斯潘所说的“这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回”，指的就是这种情况。

2000年3月，美国的无数员工惊讶地发现，他们退休金计划中的现金源源不断地流了出去。他们一直认为是资产的东西也一再贬值，而他们根本无法控制这一切。我和富爸爸认为，这就是新的固定缴款型退休金计划的最大缺陷。员工们将钱投进这个退休金计划，希望它能够不断增值。但是，员工们吃惊地发现，一旦购买了股票、债券或者共同基金，他们就几乎无法控制自己的现金流了。还是让我们重温一下富爸爸的教导：“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一。人们之所以会在生活中遇到很多财务问题，归根结底都是因为他们不能有效地控制自己的现金流。”随着年纪的增长，我控制现

金流的能力必须越来越强，而不是越来越弱。

我和金之所以能够提前退休，就是因为我们控制了现金流的方向。当股市上扬的时候，我们因为控制了自己的现金流而赚钱；当股市下跌的时候，我们也能够很好地控制住自己的现金流从而赚到钱。2000年3月的股市动荡之后，我们并没有像大多数人那样手足无措，眼睁睁地看着自己的钱化为乌有。

我告诉那位银行家，《富爸爸穷爸爸》是一本关于会计学和個人责任的书，但我其实从心底认为，个人责任甚至要更为重要一些。安然公司的丑闻引出的一个问题是，如果员工从来没有学过如何掌管自己的资金，没有学过如何控制自己退休金的流向，那他们如何为自己的未来负责呢？全世界有无数人陷入严重的财务危机，就是因为他们从来不了解会计学，不懂得如何对自己负责，也无法控制自己退休金账户中的现金流，进而不能把握自己的晚年生活。

现金流是判断资产与负债的准绳

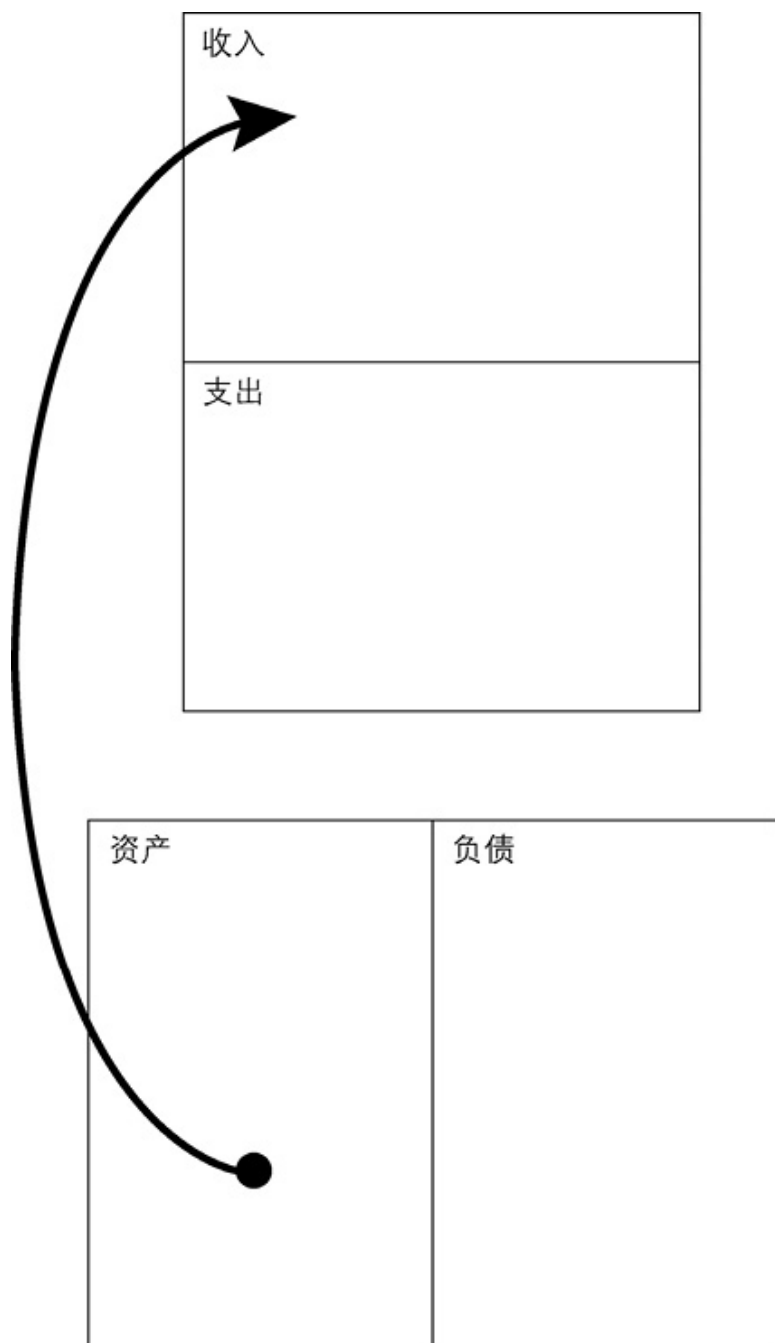
让我们接着回顾富爸爸那简单而又重要的教导，他说：“现金流动的方向，决定了某个事物是资产还是负债。”

他说：“资产的现金流将钱带进收入栏。”如下页图表所示。

他接着说：“负债的现金流将钱带进，接着又带出了支出栏。”如204页图表所示。

损益表和资产负债表之间的现金流关系，决定了某个事物是资产还是负债。富爸爸的说法更为简单：“如果你停止工作，资产还是会为你赚钱，而负债却要从你的钱包中拿走钱。”他还有更形象的说法：“如果你停止了工作，资产会给你饭吃，负债却要吃掉你。”2000年3月之后，很多人，不只是安然公司的员工，忽然发现他们的方

舟、退休金计划竟然要吞掉自己，这就是他们无法控制自己现金流的流向造成的结果。



负债就是那些从你的钱包里往外掏钱的东西。那就意味着，中产

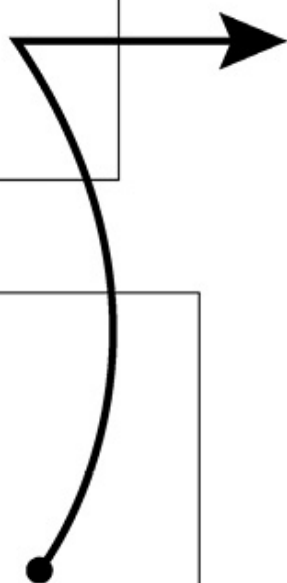
阶级梦寐以求的房子，常常也是负债，而不是资产。不过，如果一个人将房子出租，获得的租金又超过了所有的支出，那么，这所房子就会从负债栏转移到资产栏。

收入

支出

资产

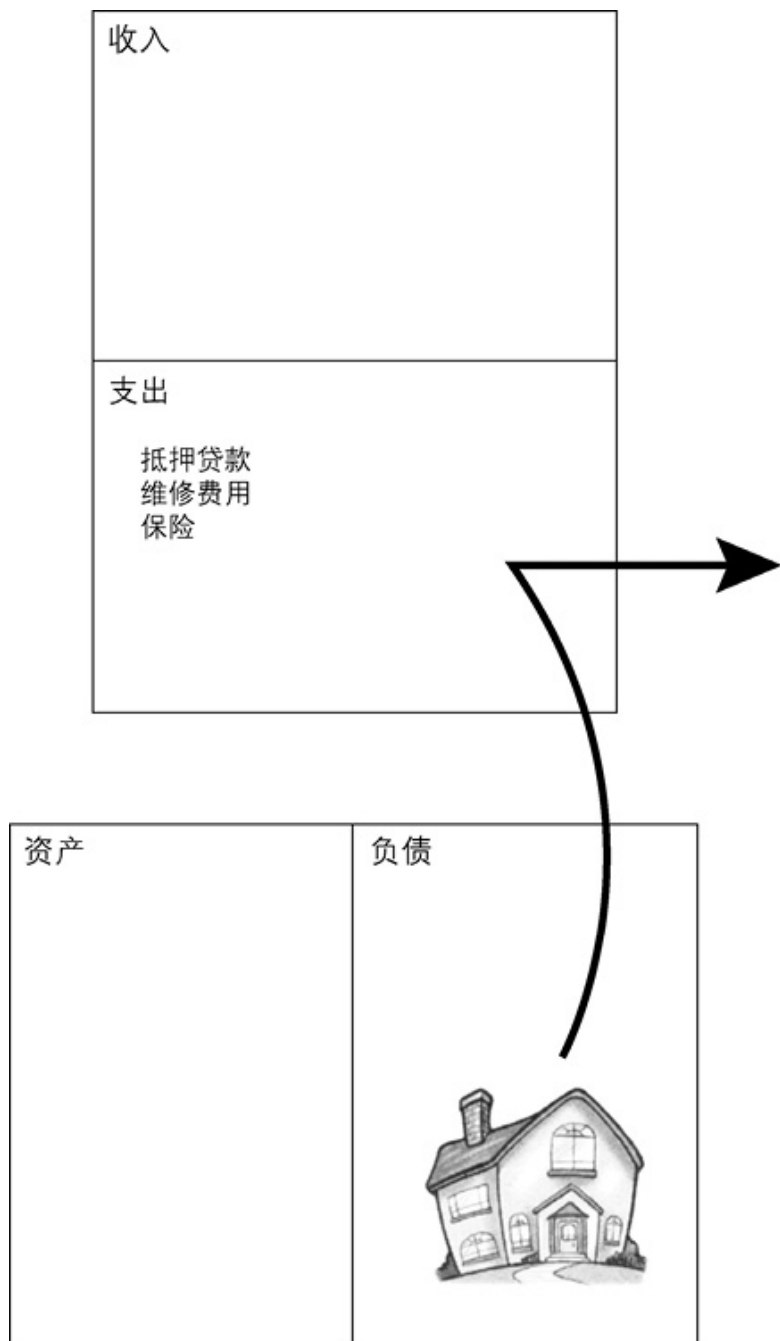
负债



个人住宅变成租赁财产

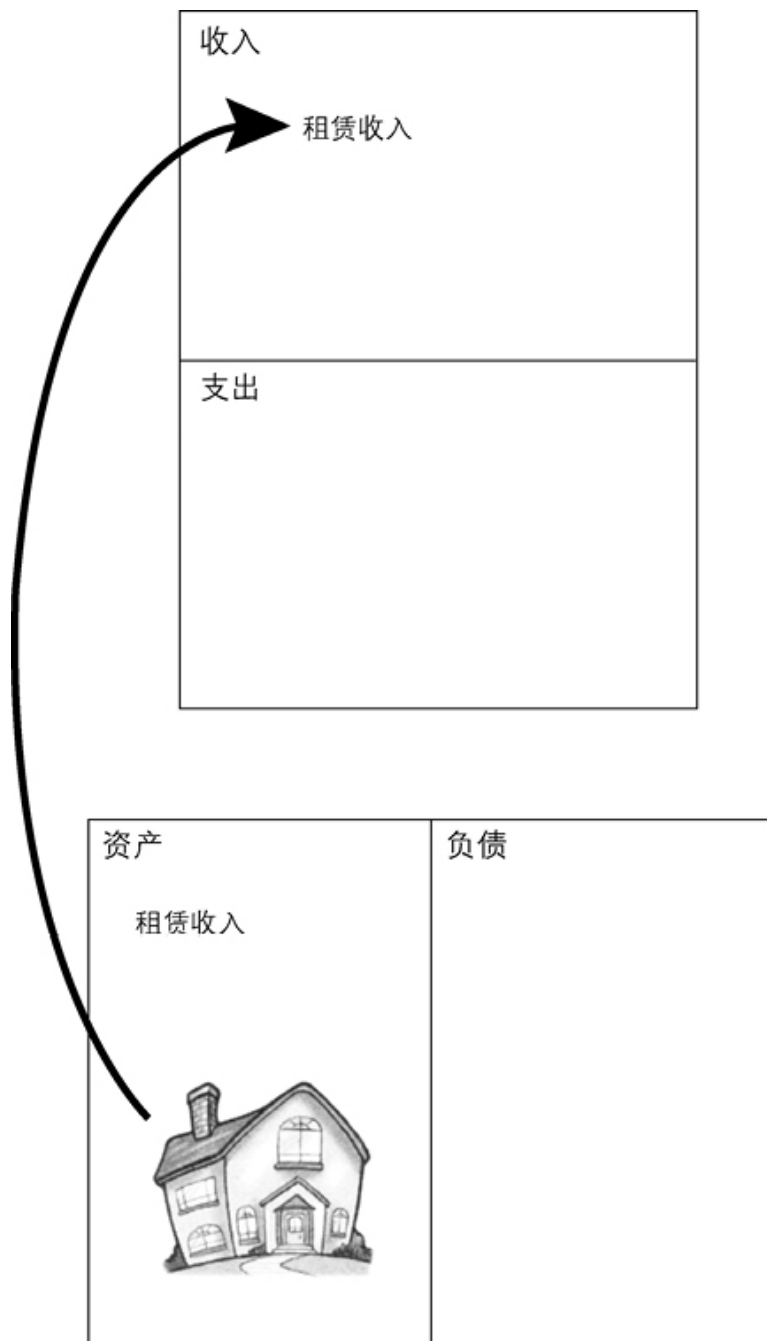
我小时候，就知道房子既可以是资产，也可以是负债。富爸爸这些简单而细致的教导改变了我人生的方向，从此以后，我不大容易受到蒙蔽，也不会盲目地相信自己的住宅就是资产了。如果小时候没有接受这些简单的教育，我肯定也会像自己的父母那样，购置房子、汽车、家具、电视、珠宝，认为这些就是资产。我的父母坚信自己一直在购买资产，但事实上，他们被流行文化的神话，被中产阶级和穷人的财务神话欺骗了。

也许你会问：“如果没有住房抵押贷款，我该怎么办？”“如果没有任何负担，那又会怎么样？”“如果我的房子已经不能再升值了，那又会怎么样？”“我的汽车呢，难道它还不算一项资产？”



上述问题的答案，我都已经在《富爸爸穷爸爸》以及其他图书和

磁带中讲过了。简而言之，一个共同的答案就是：现金流决定了某个事物到底是资产还是负债。也就是说，一座没有靠借债而购买的房子仍然可能是负债，因为决定某个事物到底是资产还是负债的并不在于你借不借债，而在于损益表与资产负债表之间的现金流方向。



本书并不想讨论你的房子到底是资产还是负债，而是想着重指

出，很多人将自己的退休生活置于危险境地，因为他们为自己的退休方舟购买的是负债，而不是资产。很多人打开自己的退休金账户时，会发现自己的钱不知去了哪里。也就是说，他们不知道自己的现金流到哪里去了。在很多情况下，现金流出就意味着他们投资的是负债，而不是他们自己所认为的资产。

事实与判断

很多人认为，会计学是处理各种事实的科学。从某种意义上讲确实如此。不过，在多数情况下，会计学是建立在判断基础上的，而不是事实的基础上。我曾经向那些读过我的其他书，听过我的磁带的朋友许诺，我一定会更加深入地探讨富爸爸教给我的知识，现在，会计学就是我们要继续探讨的话题。会计学建立在判断的基础之上，而不是在事实的基础之上，这是一个非常重要的观点。

富爸爸在讲如何寻找一位好会计师时告诉我这样一个故事：“当你见到第一位会计师时，你可以问他‘ $1 + 1$ 等于几’。如果他的回答是‘2’，那就不要聘请他，因为他不够聪明。如果第二位会计师的回答是‘3’，那也不要聘请他，因为他太笨。如果第三位会计师的答案是‘你想让 $1 + 1$ 等于几’，那就聘请他吧，恭喜你终于找到了自己的会计师。”

个人退休金账户到底是资产还是负债

为了说明为什么会计学主要是基于判断而不是事实的，我会举一个例子。当我问人们：“你的退休金计划是资产吗？”大多数人会说：“是的。”毕竟，他们的退休金账户中也许存有数十万甚至数百万美元。退休金制度改革以后，富爸爸一直将自己员工的401(k)计划看做负债，而不是资产，即便这些退休金账户里有钱、股票、债券和共同基金。问题是，这两种截然相反的观点，到底谁对谁错呢？

2002年2月，通用汽车公司欣喜地向世人宣告：他们在赢利。在全球经济不景气的2001年，这则新闻的确值得庆贺。不过，很快就有人开始谈论通用汽车公司的负债，也就是它的退休金计划。在一次电视节目中，一位电视评论员将通用汽车公司数十亿美元的退休金计划看做一项资产，而另外一位电视评论员则认为那是一项负债。他们讨论的是同一笔资金，一位专家称之为资产，另一位却称之为负债。显然，我们从这里就可以看出，会计工作更多的是判断，而非事实。

从很小的时候开始，富爸爸对我和迈克进行财商教育的一个重点就是要让我们成为具有批判精神的思考者。我用“批判”这个词，是因为我认为一些读者朋友在这个问题上抱有一种愤世嫉俗的态度，而不是批判的精神。我常听到有些人说：“哼，不管你站在什么角度，10亿美元都是资产。”没错，这就是一个愤世嫉俗的人，而不是具有批判精神的思考者。这两者之间差别很大。

让我们再次回顾巴菲特的话：“当管理者想把企业的实际情告诉你的时候，可以运用会计学的表达方式来完成。不幸的是，至少在某些行业，当管理者想要花招时，也可以利用会计学的表达方式来完成。如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。”

巴菲特建议人们做个具有批判精神的思考者，而不是愤世嫉俗的人。他认为，如果不能洞察两者之间的细微区别，你就容易上当受骗。

很多人都相信，自己的固定缴款型退休金计划就是资产。而与此同时，也有一些人认为这些退休金计划都是负债。富爸爸可能也会认为，作为成熟的投资人，你需要站在上述两个角度来看问题。否则，就像巴菲特所说的，“你就不应该涉足投资”。

资产与负债

富爸爸教给我和迈克极其重要的另外一课就是，所有的资产都有可能转化成负债。他说：“眨眼的工夫，所有的资产就有可能都变成负债。因此，我们在购买一项资产时要小心，购买之后更要小心。”

在2000年3月之前，很多人都购买了这种所谓的资产，不过，在2000年3月之后，它们很快就变成了负债。退休金账户中的资产突然变成了负债，这种急剧的转变让很多人非常担心自己退休后的生活。

今天，很多人都想知道，到底什么是资产，什么是负债。而真正的答案就是，资产也是负债。因此，如果你想打造一只富人的方舟，你就应该像格林斯潘、巴菲特、奥尼尔以及富爸爸所讲的那样，首先成为一个拥有财务知识的人。财务知识对于打造一只富人的方舟至关重要，因为如果没有财务知识，你就有可能花上许多年时间，往自己的方舟上装些愚人金，而不是真正的金子。

开始准备应对未来的风暴

我最初写这本书的时候是2002年的春天，是专门为数量庞大的婴儿潮一代而写的。婴儿潮一代通常是指出生于1946~1964年之间的美国人，数量大约在7500万左右，如果将移民考虑在内则可能会达到8300万。可以预料，当这些人准备退休时，应该会出现另外一次股市上扬期，而且规模相当大。

通过固定缴款型退休金计划，婴儿潮一代中的很多人将被迫进入股市。这是获得财务安全的最后一次机会，这些人进入股市将会引起股市在大崩盘前的大上涨。也就是说，在大概2012年之前，我们还有机会在自己的方舟上装载优质资产，而不是那种会在风暴中变成负债的不良资产。2012年距离现在只有3年了！当然，重大的股市危机也可能在今晚或明晚就爆发。如果没有意外的情况，这场股市大崩盘可能要等到2016年才会爆发，不过可以肯定的是，它一定会来。因为有那么多在婴儿潮中出生的美国人，以及他们的父母，都没有驾驭好自己

的方舟，也没有掌握能使他们在狂风恶浪中驾驭好方舟的财务知识。

我写这本书并不是想要预言这场危机爆发的准确时间，而是强调应该提早做好准备。令人欣慰的是我们还有时间来做准备。我在这里会列出一些具体的行动步骤，帮助大家应对即将到来的完美风暴，这场风暴有可能带来一场大规模的股市上扬，既而下滑。务请牢记富爸爸的话：“如果你想变得富有，就在拿出大量金钱去投资之前，先投资大量时间去学习财务知识。”

打造自己的方舟

1. 细读你的财务报表，分析资产栏中的每一项。然后对每一项都提出这个问题：它能为你赚到钱吗？

2. 如果发现某项资产不能为你赚到钱，就在上面贴上“愚人金”的标记。

3. 资产为你带来了多少收入？也就是说，你的钱（资产）在为你工作吗？

4. 你有没有这样一种资产，它目前虽然不能为你工作，却可以在将来为你带来现金流？

参考资料

如果你有兴趣了解如何更有效地驾驭自己的方舟及其装载的货物，那么下列教育图书和游戏也许能帮你做些什么：

1. 《退休神话》

作者是克雷格·卡普尔，1995年由哈珀·柯林斯公司出版。

同“富爸爸”系列图书一样，这本书也注意到了固定缴款型退休金计划存在的问题。如果你想进一步了解这个问题的严重性以及如何保护自己，请阅读此书。书中解释了为什么在不久的将来，工作安全、退休金计划、社会保险、股票市场、住房价格等都会面临巨大的风险。

2.《走向财务自由的第一步》

这是一套配有练习簿的磁带，由注册会计师黛安娜·肯尼迪和罗伯特·清崎合作完成，可以在我们的“富爸爸”网站上找到。

正如我在这一章里讲到的，驾驭方舟的第一步就是要控制自己。这套资料是为那些已经在闪闪发光的愚人金上浪费了大量金钱、渴望在短时间内有所转变的人设计的。它遵循会计学原理，不仅可以帮助你更好地调整自己的理财方案，还会进一步讨论如何降低个人支出的一个主要方面——纳税问题。

一旦你知道如何使自己的理财方案更趋合理，如何利用税收减免，你就可以积累更多的资金，也可以用更多的钱进行更明智的投资。这份磁带资料讲解的内容虽然简单，却是那些想要驾驭自己财务方舟的人需要掌握的基础信息。

3.“现金流”游戏

我在1996年设计了这套游戏，用来为大家讲解会计和投资方面的基础知识。这套游戏已经获得了专利，在“富爸爸”网站和其他获得授权的经销商那里都可以找到。

这套游戏是为那些打算成为投资人的人设计的，帮助他们控制自己资产中的现金流。这套游戏并不简单，很多玩过这套游戏的人都说，一旦掌握了这套游戏的赢家法则，他们的想法就发生了很大

的变化，往往有醍醐灌顶、茅塞顿开的感觉。玩游戏的人会学到如何将薪水转化为资产，并从这些资产中源源不断地获得现金流。总而言之，这是一个能给个人生活带来巨大变化的游戏。

4.“现金流”游戏（儿童版）

这个游戏是“现金流”游戏的简化版，主要是为6~12岁的儿童设计开发的。很多孩子的父母发现，儿童版的“现金流”游戏也非常适合成年人在接触“现金流”游戏之前学习使用。

我们开发这套游戏主要是为了教孩子如何辨识并避开那些闪闪发光的愚人金，学会驾驭自己的财务方舟。这套游戏也将为你的孩子提供做自己生活的CFO的机会。正如美联储主席艾伦·格林斯潘指出的：“财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。”

令人振奋的消息

我们已经开发了一套电子教学课程——《富爸爸富孩子，聪明孩子》，并向全世界所有学校提供免费服务。我们认为，向所有孩子提供信息时代必须具备的财商教育意义重大。

我在本书前面曾经讲到：“政府只会推托遇到的问题，而不是着手解决。”所以现在只有靠我们自己与企业合力解决这些问题了。就像格林斯潘所强调的那样，如果我们要建立一个高度发达的社会，至关重要的一件事就是为孩子们提供财商教育。

因此，我们的“富爸爸”网站和所有的支持者，都很愿意一起来解决这个问题，而不是制造新的问题。对于那些买过我们的图书、音像制品，浏览过我们的网站，参加过我们的培训的朋友们，我们深表谢意，正是得益于大家的支持，我们才能够向全世界的孩子们免费提供

帮助。我们还要向所有支持我们的活动、我们的企业，以及为支持我们改善人类财务状况而努力的人们表示真诚的感谢！

个案研究

我们的“富爸爸”教育机构是一家学习型的公司，我们的目标就是让我们的员工和团队的所有成员获得财务自由。我们的员工每个月都会用一个下午的时间，聚在一起玩“现金流”游戏，我们通过这种方式继续学习。

塞西莉娅曾在我们的“富爸爸”教育机构做过两周的临时雇员。4年后的今天，她仍然和我们一起工作，不过这回她是作为一个独立的承包商。她说：“今天，我选择在这里工作，是因为我在这里获得了极其珍贵的财商教育，获得了‘富爸爸’团队的大力支持。”

塞西莉娅和她的丈夫乔治，已经完全掌握了自己的财务未来。除了平时的工作收入，他们不久前还买下了一家自助洗衣店，而且打算明年再买3家这样的店面。他们的目标就是从这些生意中获得被动收入，这样他们就有了选择是否工作的自由。

第13章

控制手段2：控制自己的情绪

巴菲特常常说：“如果不能控制自己的情绪，那么，你也就无法控制自己的金钱。”

20世纪90年代末，一个朋友的妻子对我说：“你知道我们最近赚了一大笔钱。说实在的，我们从来没有过这么多钱，但我现在整日忧心忡忡，担心我们哪一天会把这些钱赔光。”不幸的是，2001年底，他们真的赔光了这笔钱。当初的担忧一语成谶，他们最担心的一幕竟然真的发生了。

富爸爸说：“金钱是个让人激动的话题，如果你不能控制你的情绪，它就会控制你的金钱。”接着，他又说：“涉及金钱时，很多人都患有财务上的忧郁症。”

早在小学五年级的时候，我就开始阅读一些伟大海上探险家的传记，包括哥伦布、麦哲伦、库克船长，等等。这些故事激励了我，我后来报考了纽约的美国商船学院，毕业之后我就加入了美国海军陆战队，对大海生活的向往一直没有改变。

最近，我重温了一遍以前读过的一本描述海上生活的好书：《海洋深处——“埃塞克斯号”捕鲸船遇难记》（作者是纳撒尼尔·菲尔布里克），这本书是以“埃塞克斯号”捕鲸船的真实经历为蓝本写成的故事。19世纪初，“埃塞克斯号”捕鲸船从距离美国马萨诸塞州科德角25英里的楠塔基特岛出发，绕过南美洲到达太平洋中部的赤道附近。完

成这段航程需要两三年，不幸的是，因为遭到一头巨大的抹香鲸的袭击，“埃塞克斯号”捕鲸船沉没了。

这个故事似曾相识，因为赫尔曼·梅尔维尔的《白鲸》也是以“埃塞克斯号”捕鲸船的故事为素材的。读过这两本书之后，我才发现《白鲸》里描写的情节比“埃塞克斯号”捕鲸船沉没之后发生的故事逊色多了。事实上，《白鲸》的情节在“埃塞克斯号”受到袭击之后就结束了，而《海洋深处——“埃塞克斯号”捕鲸船遇难记》的情节则是从它遭到袭击开始的。

随着“埃塞克斯号”开始下沉，大约20多位船员分别爬上了3只较小的捕鲸艇。把食物等转移到捕鲸艇上之后，船长和船员们得决定下一步该怎么办。他们讨论的一种选择就是扬帆随风飘流到塔希提岛，他们估计这趟相对容易的航程大约需要一周时间。

突然，一位船员喊道：“可是，塔希提人属于食人族。”听他这么一说，船员们都害怕了，于是大家决定一路划回智利，尽管这样一来路途远多了，而且还有可能遭遇台风。他们之所以作出这样的决定，是因为他们熟悉智利，他们觉得那要比遭遇塔希提岛上的食人族安全一些。于是他们开始逆着风向智利进发。

90多天以后，一艘新英格兰的捕鲸船发现了其中的一只捕鲸艇。靠近之后，捕鲸船的船长看见小艇前后各有一具骷髅，而小艇中则是一堆已经发白的船员的尸骨。“埃塞克斯号”捕鲸船上的人们，最终的结果正应验了他们的担心。他们害怕的事情都发生了。

“埃塞克斯号”捕鲸船的故事并不仅仅是一个关于食人族的可怕故事，也是一个关于软弱的船长和船员们让情绪左右自己心智的故事。这些人让自己追求的所谓的安全主宰了自己的未来。他们不是随风飘流到塔希提岛，而是选择回头向自己熟悉的智利进发。尽管作为经验丰富的海员，他们也知道要划到智利几乎是不可能的。

这也是一个关于预设的故事，大家还记得我在前面提到的预设吗？没有一个人质疑那个船员所讲的塔希提人是食人族真实性。其实，“埃塞克斯号”捕鲸船的所有船员都来自新英格兰，他们并没有到过塔希提岛，他们对于塔希提岛的了解最多也是道听途说。但是，当时甚至没有一个人，哪怕只是简单地问一句：“你到过塔希提岛吗？”

“埃塞克斯号”捕鲸船遇难不久，夏威夷和塔希提岛就成了世界捕鲸者的天堂。我还是个小孩子的时候，就在书上读到过那些捕鲸者在塔希提岛度过的美妙时光，那时我就梦想着有一天自己也能驾船到那里去，这个梦想终于在1967年实现了。事实上，正是驾船驶向塔希提岛的梦想激励着我报考了美国商船学院。1967年，我作为一名实习生，乘坐着一艘油轮从夏威夷赶往塔希提岛。在那里并没有什么食人族，恰恰相反，我看到了一个远远超乎我想象的美妙非凡的人间天堂。时至今日，我依然常常梦见美丽的塔希提岛，梦见友善的塔希提人。

投资就是天堂

对于我和妻子金来说，投资就是天堂。投资就意味着自由、财富和安全。虽然投资存在风险，就像驶向塔希提岛也存在风险一样，但是，这个风险和选择是值得的。不幸的是，很多人是从那些根本没到过天堂的所谓的专业人士那里得到的投资建议。他们想当然地认为向他们提供建议的人一定明白他们想要什么。

关键的一点是，一旦涉及金钱，有太多的人都被情绪左右着心智。我们的情绪有着很大的力量，如果不能善加控制，这些情绪化的想法就会使我们担心的事情成为现实。如果你打算成为自己方舟的船长，最重要的一件事情，就是控制自己的情绪。当我听到那位朋友的妻子说“我现在整日忧心忡忡，担心我们哪一天会把这些钱赔光”时，我就知道她的情绪已经控制了她的生活。即便他们有一笔在天堂生活

也绰绰有余的钱，他们也不可能生活在天堂里。因为恐惧和担心决定了他们的命运。果不其然，他们差点失去了一切。

人们心智的3个层次

富爸爸在向我和他的儿子迈克解释这种现象时说：“人们的心智有3个层次：分别是低等、中等和高等的心智。当人们处于低等心智的时候，他们常常会说‘投资充满了风险’，‘赔了怎么办’，这些话都是从低等心智出发的。”接着，富爸爸说：“提到金钱时，很多人从来没有跳出过低等心智。”当时我并没有完全理解他的意思。不过，随着年龄的增长，我发现很多人固守着低等心智，尤其是在金钱问题上。我有一些很好的朋友，他们就生活在害怕投资、冒险和损失金钱的怪圈之中。看起来这种心智对他们的控制是根深蒂固的，而且在某些情况下，他们所担心的那些事情往往都被不幸言中。他们中的一些人在银行拥有数百万美元的存款，生活也极尽简朴，却总是担心会失去那些钱。实际上，他们在很多方面已经亏了，因为他们像穷人那样生活，或者像已经赔了钱的人那样生活。

在教我们如何摆脱低等心智的时候，富爸爸说：“如果你不想让低等的情绪左右你的心智，你就要具备中等和高等的心智。”他说，正是我们的中等心智，也就是理智，迫使我们去学一些必要的财务技能。比如，当我对房地产投资感到恐惧时，富爸爸就建议我去参加一个房地产投资课程。我听从了他的建议，参加了一个在周末开办的房地产培训课程，于是我的理智战胜了情绪。参加了那个培训之后，我的担心依然存在，但至少我准备按照所学的课程去做了。1973年的那个房地产培训课程花掉了我的385美元，但几年以后，我就用所学的知识赚了数百万美元。

现在，这已经成了我高等心智的来源。尽管我考察过数千个房地产投资项目，实际完成的交易也有近百件，而且我也认为自己在房地

产上的投资非常成功，但是我低等心智中的怀疑和畏惧仍然不时地袭击着我。我和妻子金这个月的房地产投资接近1000万美元，来自低等心智的神经紧张和怀疑仍然伴随着我，这时就需要高等心智来帮忙。因为我已经多次经历了寻找、购买、出售和管理房地产的全过程，所以当我的低等心智中的畏惧情绪开始冒头，高等心智就会控制住自己。它缓和了低等心智中的怀疑和畏惧，告诉中等心智去寻找让低等心智感觉更安全的信息、建议或教育。很多非专业投资者不具备中等心智的技巧，也没有高等心智的经历，所以，他们难以从强大的低等心智情绪的束缚中解脱出来，因此，他们的命运最终被低等心智主宰了。

这也是财商教育为什么如此重要的原因之一。因为你一旦学习了财务知识，就可以依靠中等心智，打破畏惧、怀疑的低等心智对自己的束缚。想到小时候和富爸爸一起玩大富翁游戏，他通过游戏教给我一些关于现实世界的建议和经验，正是这些建议和经验帮助我战胜了恐惧和怀疑。

巴菲特大学毕业之后，花了100美元参加了戴尔·卡内基的一个培训课程。后来，在回忆这段经历时，他说：“我想通过参加这个培训课程，让自己在公众面前演讲时双腿不再发抖。现在，虽然我的腿还在发抖，但我至少可以讲下去了。”

即便有些畏惧和怀疑，我和金仍然进行投资。可以说，正是这种畏惧和怀疑带来的挑战，才让投资变得如此激动人心。也就是说，我们不让低等心智左右自己的生活，而是利用怀疑和畏惧使自己的生活变得更美好。

我在1973年花了385美元参加的培训之所以如此重要，就因为这些课程和富爸爸之前教我的财商知识一起，为我架设了一座通向高等心智的桥梁。我明白任何一个房地产项目都可能从资产变成负债，但我的高等心智可以帮助我稳健地发展事业，并思路清晰地应对一个专

业投资人必须面对的各种挑战。

做你自己方舟的船长，并不意味着从此以后就告别了怀疑和畏惧，因为怀疑和畏惧是我们人类与生俱来的情绪。事实上，如果没有这些情绪，你也很难成为一名好船长。不过，如果你想成为一名好船长，就要用中高等心智来指挥自己的方舟，尤其是当你想闯过前面的惊涛骇浪，到达美丽天堂的时候。

真实的塔希提

我小时候看过马龙·白兰度主演的电影《叛舰喋血记》，影片讲述了英国皇家海军军舰“邦蒂号”上发生的一次兵变。直到今天，我还记得战舰驶进塔希提港的情景：几条小船迎上前去，小船上站满了盛装的美丽少女，她们微笑着挥手致意，齐声喊着：“嗨，水手！嗨，水手！”我知道时光不可能倒流，假如“埃塞克斯号”捕鲸船上的船员看到这一幕，我想他们肯定不会驶向智利，他们一定会说：“谁在乎什么食人族，让我们去塔希提岛吧！”这就是财商教育的力量。

一个截然不同的世界

储蓄无须你掌握多少财务知识，就像富爸爸说的那样：“我可以训练一只猴子学会储蓄。”同样，投资多元化也无须多少财务知识。很多人都在储蓄，而且如果他们进行投资，也会强调所谓的多元化，这是因为他们的中等心智中尚缺乏恰当的财商教育。如果接受了财商教育，他们或许更乐意到“鸡窝”外面的世界去冒险，他们会发现外面的世界原来是如此丰富多彩、充满机遇。当然，他们也会看到一个挤满了骗子和撒谎者的世界。不过，目睹了安然公司的丑闻之后，我们知道原来即便在“鸡窝”里也有很多骗子和撒谎者。关键在于，如果没有针对中等心智的财商教育，人们就会整日待在安全舒适的“鸡窝”里，储蓄、让自己的共同基金多元化，这对于他们来说或许就是

最明智的选择，也常常是他们唯一能做的事情。

良性债务与不良债务

很多身处“鸡窝”的人，都认为“无债一身轻”是件很明智的事情。早在我的童年时代，富爸爸就告诉我，债务也有好坏之分。他说：“良性债务可以让你富有，不良债务可以让你贫穷。”“鸡窝”里的很多人之所以认为借债不是好事，没有债务最明智，就因为在他们知道的债务中唯有不良债务这一种。在他们的观念里，不欠债当然是最明智的选择了。

如果你想成为自己方舟的船长，就要懂得良性债务与不良债务的区别。在美国商船学院读书期间，我学过船只设计的相关知识。其中有一项常识就是，一般的小船不需要压舱物，而大船却需要。压舱物就是固定在船舱底部的重物，用以保持船只的平衡。比如，从欧洲开往美国纽约的大型货船的船舱中，很多都没有装载货物。如果没有压舱物，这些船只就有可能翻船。过去，最好的压舱物就是河中的鹅卵石。因而，直到今天，在有来自欧洲的大型货船停靠的地方，都可以看到成堆的鹅卵石。自然，一旦货船到达美国，这些压舱的鹅卵石就将被卸下，运往欧洲的货物接着就会被装上船。

如果你要建造一只非常小的方舟，比如2米长的小舟，那你就不需要任何压舱物。对于小船来说，没有压舱物反而更好一些。但如果你要建造一只大型方舟，就应该把压舱物考虑在内。对于处于B象限和I象限的人们来说，运用良性债务的杠杆是一门重要的技巧。不过如果你只想建造一只小方舟，没有债务或者压舱物的确就是一种明智的做法，你也就不必学习管理良性债务的技巧了。在一只小方舟中，任何形式的债务都是不良债务。

从小富爸爸就一直教导我如何去借债，而不是逃避债务。他之所以这样做，就是希望我有朝一日能驾驭更大的方舟。他对我的重要教

悔之一就是，如果你想背着不良债务，那你就用不着什么财商教育和财务报表。他说：“如果你想得到的只是一些不良债务，银行家就不会要求你出具财务报表。你所要做的只是购买一幢房子、一辆汽车或者办理一张信用卡，这都只是简单的借款申请。但是如果你想得到良性债务，就是那种能让你富起来的债务，银行家就会要求你出具一份财务报表。向你借出良性债务之前，银行家首先要看看你的财务报表，摸清你是否有能力聪明地处理自己的良性债务。”

现在，我更加深刻地理解和赞赏富爸爸对良性债务和不良债务的划分。我知道，不良债务往往需要负担高额的利息。如果一个人没有自己的财务报表，银行家就会认为这个人没有多少财务知识，自然也会要求较高的利息，因为贷款给没有受过多少财务训练的人往往需要承担更大的风险。而如果我去银行为一家企业或者一个房地产投资项目借款，银行家就会要求我出具财务报表。也就是说，银行家在冒险以较低的利率借钱之前，一定要先看你的财务报表。

良性利率与不良利率

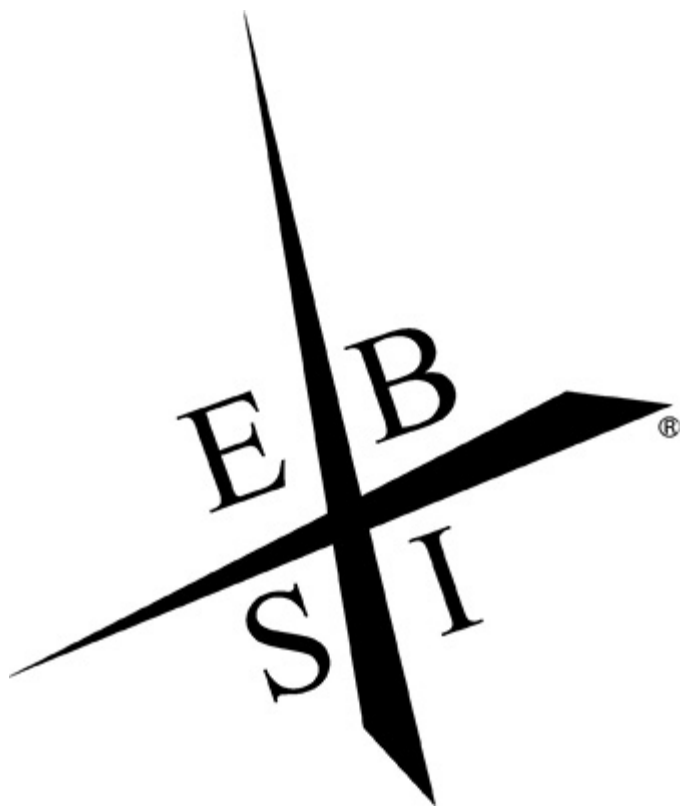
对于储蓄者来说，情况也是如此。如果你没有接受过扎实的财务训练，银行家就会尽可能压低付给你的利率。如果你拥有理财智慧，就会看到很多项目都可以获得比银行高得多的利率。例如，我在前面章节中讲过的，一些人得到的是2%的需要纳税的利率，而另一些人得到的是7.75%的免税利率。也就是说，人们低等心智中的畏惧心理，也会让储蓄者付出昂贵的代价。所以，如果你想成为一只大型方舟的船长，就要切实掌握良性债务与不良债务、良性利率与不良利率之间的区别。

必需的教育

注册会计师黛安娜·肯尼迪是我的税务策略顾问，也是“富爸爸”公

司的顾问，她对这个问题有自己独到的看法。结合我们的现金流象限理论，她说：“如果你生活在E象限和S象限，那你根本不需要什么财务报表。”

接着，她又说：“如果你生活在B象限和I象限，那么财务报表和良好的财商教育就是必需的。”她特别强调了“必需”这个词，她说：“很多时候，法律要求生活在B象限和I象限的人出具财务报表，却不会向生活在E象限和S象限的人提出这样的要求。”



关键在于，《雇员退休收入保障法》及其后续的修正案，将会使数百万美国人急于从E象限和S象限转移到I象限，但政府和社会却没有提供与之相配套的财商教育。因为缺乏财商教育，所以这些人可能会逐步沦落为财务上的囚徒，被自己低等心智里的畏惧和怀疑所左

右。

分析麻痹

一些人之所以不能成为出色的投资人，就因为他们接受了过多的教育，反而陷入了分析麻痹的陷阱。他们生活在富爸爸所说的“如果……那么……”的世界里，他们总是害怕：如果这里出了问题，那么会怎样？如果那里出了问题，那么又会怎样？在投资领域，“没有得手”通常指某人虽然知道所有的答案，但最终还是没有赚到钱。他们只是投资的新手，他们的低等心智压制了中等心智，所以也就不能通过投资进入现实的世界。对于他们而言，最好还是坚持老套的模式：定期购买，长线投资，投资多元化、多元化、再多元化。因为他们让畏惧和怀疑控制了自己的心智。

巴菲特说：“如果你必须经过太多的调查才能安心，那么一定有什么地方会出问题。”

用教育克服畏惧

我从9岁那年起就跟着富爸爸接受财商教育，这些教育帮助我减轻了对投资的恐惧。当然，恐惧还是存在的，但是有了这些教育和经验，我就能鼓起勇气着手打造自己的方舟了。在我的生命中，最让我惊奇的事情就是我最终获得了财务自由。过去，我总是梦想着有一天能够退休，坐在自己的方舟上，轻松地安度晚年。1994年，当我47岁的时候，我的方舟建成了。接着，我发现整日端坐在自己的方舟上无所事事，实在是无聊透顶，于是我就在1996年开发出了能帮助人们提高财商的“现金流”游戏。

1997年，在我的商业合作伙伴莎伦·莱希特女士的帮助下，“富爸爸”系列的第一本书——《富爸爸穷爸爸》出版了，这本书是莱希特

女士参考了我的笔记之后，整理出来的。现在，我们比以前更忙了，有时候我甚至还会怀念起过去那段坐在方舟上无所事事的日子来。即便如此，我还是很高兴能有机会为社会、为大家做些什么。我开发了“现金流”游戏，与大家共享富爸爸的教诲以及我在投资实践中获得的经验，尽管有些投资非常成功，有些失败了。但最为重要的是，这些经验教给了我们关于金钱的知识，这些知识可以帮助大家消除对金钱和投资的恐惧。

个案研究

约翰是一家公司的中层管理人员，他意识到自己随时都有可能被降职。他的老板牢牢控制着他的财务安全。但他没有一味在恐惧中等待，而是一边干手头的工作，一边开始学习第二专业。

约翰一直很喜欢用自然的东西，而不愿依靠药物来加强自己的健康，所以他利用业余时间返校学习，成了一名自然疗法医师。几年之后，他开始行医，并很快赚到了足够的钱可以辞去原来的工作了。今天，他明白自己可能还是要一直工作下去，但区别在于，现在他可以做自己喜欢的事情，没有人可以解雇他。约翰预见了自己的未来，控制住了自己的情绪，同时也就掌控了自己的财务未来。

第14章

我自己打造方舟的经验

“现金流”游戏不仅传授基本的财务知识，而且指出了现实生活中存在的4个不同层次的投资。我和金在打造自己方舟的过程中，就遵循了“现金流”游戏中的投资计划。

投资的4个层次

第1层次：小额交易

在“现金流”游戏盘上，有小额投资卡和大额投资卡。很多人在刚开始玩这个游戏的时候，都是从小额投资卡开始的。就像在现实生活中那样，也总有一些极端自负的人，即便自己没什么钱，也想从大额投资开始。

实际上，我在20世纪70年代初，就投资了我的第一个房地产项目，那是位于夏威夷毛伊岛上的价值1.8万美元的联式房屋⁽¹⁾。虽然我当时没有多少钱，但还是通过寻找投资人的方式预付了定金，一口气买下了3套这样的住宅。不到一年，我就以每套4.8万美元的价格转让了这些房子，总共获利9万美元，然后我与投资人平分了这笔钱。那一年，我从这项投资中赚到的钱比我在施乐公司赚到的薪水还要多。从那时起，我就渴望成为一名更好的投资人。

金的第一项房地产投资是在1989年，那是一个有两间卧室、一间

浴室的房子，要价4.5万美元。房子的首付是5000美元，后来她每个月都能从这项投资中获得25美元的现金流。因为是第一次，所以金非常紧张，她也从这项投资中获得了许多十分有益的经验。

现在，我们还在进行一些小额投资。我在前面提到过，我们投资了市政抵押房地产投资信托，这能给我们带来利率为7.75%的免税收入。相比很多人只能从银行得到利率为2%的税前收入，我们却得到了实际相当于12%的税前收入。要进行这项投资，你必须仔细研究股市的走势以及美联储银行制定的短期利率。这意味着，每次像格林斯潘那样的人物发表讲话时，你都必须注意听。

第2层次：大额交易

一旦“现金流”游戏的玩家从小额投资中赚到钱以后，他们就可以准备进行较大额度的投资了。

我和金在现实生活中也是这样做的，在我们购买了近12处小型房产以后，就准备利用1031条款⁽²⁾卖掉它们，这就意味着我们无须像股票投资者那样缴纳资本利得税。卖掉12处小型房产之后，我们准备投资更大的项目。我们用这笔钱买了两幢较大的公寓楼，并在1994年实现了提前退休。也就是说，从小额交易到大额交易再到退休，我和金只用了不到5年的时间。

退休之后，我们利用已有的经验，开始寻找更大的项目。下面就是我们做过的一些大额交易项目。

私人房地产合伙投资公司：我和金喜欢投资私人房地产合伙投资公司，简称PREP。它是我们对这种房地产投资形式的特定称谓，目前还没有其他人使用这个名称。PREP通常被称为房地产企业联合，也是购买大型房地产的私人合伙投资公司。

下面就是有关PREP的一个例子。我在“富爸爸”系列的一本书中提过，我曾经想买一辆5万美元的保时捷轿车。后来，我没有把钱浪费在保时捷上，因为那是负债投资。我和金与其他9位投资人一起，筹集了50万美元，并利用一家银行的抵押贷款，买下了一座小型仓储商场。

那个商场每月能为每位合伙人带来1000~1400美元的现金流。我不了解别人是如何用这些钱的，我和金用它买了一辆保时捷。此后的3年中，那个商场一直为我们带来现金流，我们收回了当初投资的5万美元，然后，我们又用这笔钱投资了另外一家私人房地产合伙投资公司。现在我们每月还是能得到现金流，而且数额已经上升到了2000美元，因为租金涨了。如果现在出售那项房产，我们肯定还能得到10万~20万美元的收益。这就是一个用资产购买负债，并帮助我们提早退休的例子。因为我们不必再投资，每个月仍可以得到2000美元的收益。我们的投资回报率到底有多少？答案可能是无限多。

我和金每年投资一两家私人房地产合伙投资公司，现金的现金回报率平均在15%~25%之间。如果考虑到折旧、扣除、补偿这类并非真正损失，而是虚拟的现金流，那么，这些投资为我们带来的回报率就能达到50%或者更多。试想，哪一家共同基金能够做到这一点？

我们喜欢这些投资，因为风险共担。我们用银行家的钱投资风险较小的房地产项目，每月都可以得到现金流。如果房产升值，我们有望得到的资本收益就相当可观，出售的时候也可以获得税收优惠。相反，很多股票和共同基金却不可能提供这些税收优惠、稳定的现金流以及财务安全。

我和金最近的私人房地产合伙投资项目是一幢有240套单元房的公寓楼，由于获得了15%的税收优惠，我们相当于得到了30%的税前收入。在这个项目中，我们还有另外3个投资伙伴。

但更为重要的是，我们只用3年多的时间，就可以将最初投入的资金全部收回，同时还能拥有新的房产，每月还可以得到现金流。然后，我们会把收回的原始资金再投到别的投资项目中。

承租人负担多项费用的房地产项目：这种房地产项目也属于大额交易，但是又与前面的投资有所不同。我和金喜欢这种投资的原因主要有以下几点：

1. 承租人负担多项费用的房地产项目往往位于商业区，比如繁华的十字路口；

2. 承租人往往是上市公司，比如大型药店、快餐特许经营店、全国零售连锁店等。这意味着可以获得稳定的现金流；

3. 承租人全权负责一切事务。承租人除了缴付房租之外，还需要缴付建筑管理费、维修费、保险费以及税款。对于那些讨厌经营管理房地产的投资者来说，这种投资自然是上佳之选。问题是，这些项目要求投资者必须具有相当的经济实力。

投资承租人负担多项费用的房地产项目，一方面，投资者可以获得稳定的现金流；另一方面，项目风险较低并且享有很大比率的税收优惠。不过，我和金投资这些房地产项目的主要原因，是想拥有十字路口的繁华地段。15~20年之后，租赁期结束，这些繁华的十字路口地段就会大大升值。麦当劳成为最富有的公司的原因之一，并不是因为它的员工卖掉了多少汉堡，而是因为它在全世界拥有众多十字路口的黄金地段。

在2000年股市危机之前，我的一个朋友提前退休，拿到了300万美元的401(k)退休金。他用100万美元购买了一项承租人负担多项费用的房地产项目，承租人是一家著名的汉堡特许经营店。他没有贷款，直接拿出100万美元，之后就退休了。他的100万美元投资，为他带来了8.5%的年收益，也就是8.5万美元享有税收优惠的现金流，

每5年还会上涨一次。也就是说，这种8.5%的享有税收优惠的收益，相当于每年从股市获得17%的税前收益。

区别在于，不论股市涨跌，他都可以从自己的投资中获得好处，所以他可以高枕无忧。他的银行账户每月都会收到一笔钱，20年之后，他还能拥有一项价值很高的房产，这项房产还可以由子孙们继承。尽管8.5%的年收益对我来说不算一个很好的结果，对于他来说却不失为一项明智、安全的收入。我不清楚他是如何处理退休金中剩余的200万美元的，我想大概是用来纳税和买游艇了。

如果你对股市的涨跌变化感到厌倦，想知道那些富人为什么能够高枕无忧，那就驾车去一个繁华的十字路口，看看附近的商业建筑吧。机会往往就在那些只有一位投资者的建筑（包括药店、超市、快餐特许经营店）上，这些投资者往往没有企业，他们只是拥有那幢建筑，有时也包括地皮，没有管理企业和经营房产的苦恼。当无数人盯着股市的涨跌变化时，承租人负担多项费用的房地产项目的投资者的银行账户上每月都会有一笔可观的现金流收入。在我看来，这才更具有投资意义。

这种投资的好处就是，你每月都可以获得现金流，承租人支付了房产贷款。而最后是你拥有这块地产，并从租赁期间房产的升值中受益。

如果你要投资承租人负担多项费用的房地产项目，需要注意两个问题：一是这种投资经常需要预付定金；二是很多出售共同基金和保险的财务规划师并不会向人们推荐这类投资，因为他们不能从中赚取佣金。我经常听到财务规划师抱怨房地产投资充满风险，劝告人们投资多元化的共同基金组合，而在我看来后者才真正充满了风险。在进行房地产投资的时候，你需要寻找一位至少拥有5年房地产行业投资经验的经纪人，不要害怕与那些对经纪人的服务感到满意的客户打交道。当然，就像其他投资项目一样，承租人负担多项费用的房地产项

目也有好坏之分。

我们刚刚放弃了一项房地产投资项目，它是我最近发现的，后来又因为不能带来满意的收益而放弃。

这项房地产是在美国中西部地区新落成的一家超市，承租人是拥有良好信誉的上市公司。它的年销售额是150亿美元，在全国拥有3000家杂货店和2000家便利店。

购买价格：660万美元

预付定金：160万美元

抵押贷款：500万美元

带来的现金流分别是：

1~2年 19.8万美元（11%）

3~8年 24万美元（14%）

9~10年 28.2万美元（16%）

尽管这是一笔非常安全可靠的投资，我和金最终还是放弃了，因为它并不是很赚钱。我们当时发现了地皮更好、可以带来更高回报的房地产项目。而这项房产的位置并不像我们期望的那么理想，这非常重要。如果房产位置很好，即便承租人没有很好地履行自己的责任，你也可以轻松地将房产转租出去。

开始起步

务请牢记，我和金的投资也是从小额项目开始的。不过，随着我

们财富的增加，我们的经验、投资项目的规模、安全性和收益也在不断增加。也就是说，是财商教育和经验让人变得越来越富有。我和金每年都要在自己的方舟上增加两项这样的投资，因而我们的被动收入一直在增加，这就是财商教育和财务经验的力量。很多共同基金的投资人都乐于在20年内每年得到20万美元的被动收入，而不愿意辛辛苦苦盯着股市的涨跌变化。如果你在一生中能做成5笔这样的交易，那么，你这一辈子每年都能轻松获得超过100万美元的收入。

第3层次：快车道

正如大家所了解的，“现金流”游戏中有两种车道：老鼠赛跑和快车道。在现实生活中，在快车道上投资注定都是富人的专利。下面就是我和金自1994年退休之后，进行投资的一些实例。

• 个人“领地”

作为企业家，我们喜欢投资那些有上市潜力的刚刚起步的小公司。近年来，我们曾经有意投资两家石油公司、一家银业公司、一家黄金公司和一家快速消费品公司。其中一家石油公司并没有找到石油，资金也用完了，最终陷入了困境。另外一家石油公司发现了天然气，后来被一家上市公司并购。银业公司在2001年被一家在多伦多证券交易所上市的公司并购，开始引起投资者的注意。这家银业公司已经有产品面世，我们则从出售矿石中获得了现金流。黄金公司拥有一个出色的探矿计划，预计金矿的储藏量有300万盎司，并在2003年首次公开上市。快速消费品公司也在2002年借壳上市⁽³⁾。

这些小公司大多经过了四五年的发展期，都公开上市了。我曾经在“富爸爸”系列图书的《富爸爸投资指南》中，详细阐述了开办公司和准备上市的过程。记得该书在1999年出版之后，一些人批评说我投资创办黄金、银业和石油公司，纯粹是在浪费时间，因为当时正处于高科技公司和互联网公司热火朝天的阶段。今天，市场环境已经发生

了变化，黄金、银业和石油公司又重新受到人们的青睐。而一个成熟的企业家，是能够提前5年创办起顺应市场发展趋势的公司的。

- 公开上市

创办一家公司，并让它公开上市的好处就在于，创办者能够以非常优惠的价格获得大量的股权，每只股票甚至只有0.02~0.25美元。创办者可以按照这个价格买进大量股票。等到公司公开上市，假如每股涨到3美元，创办者就可以少量出售手中的股票，收回最初的投资，并且继续分享公司发展带来的好处。不过，在股票市场中，这类投资的风险是最大的，只有非常富有和精明的人才会这么做。当然，这里也是骗子经常出没的地方。因此，如果想进入这个市场，你必须接受最好的商业和投资训练。如果你的商业和投资技巧有限，就有可能成为那些骗子的牺牲品，或者情况更糟——你也成为他们中的一员。

第4层次：“现金流202”

如果一个人的方舟上拥有数百万美元的财产，就可以玩“现金流”游戏的升级版“现金流202”了。这个游戏介绍了一些基本的投资技巧。尽管有很多人在并不富有的时候就涉足期权市场了，我还是按照富爸爸的建议，直到拥有了稳定的现金流之后，才开始“玩”这种包括各种有价证券在内的更刺激的游戏。

我个人认为，在所有投资策略中，投资股票和共同基金的风险是最大的。我更愿意从企业或房地产上获得稳定的现金流，或者利用期权在动荡的市场上保护自己的财产。当然，这仅仅是我个人的观点。

经常玩“现金流101”和“现金流202”的好处之一，就是可以让你弄明白4种不同层次的投资，摸索自己怎样才能获取更大的投资回报、稳定的收益，同时不冒太高的风险。当然，要进行这4种不同层次的投资，你必须接受数年的财商教育，获得必要的丰富经验。如果你不

愿意在自己的财商教育上投资，那么，投资共同基金和股票也许会相对安全一些。

忠告

当大家看到我的“现金流”游戏时，会发现它有两种不同的轨道。我把小的环形轨道叫做“老鼠赛跑”，90%的投资者都在那里奔波辛劳。外围较大的轨道是“快车道”，我和金的大多数投资项目都在这里。快车道的项目并不是普通投资者所能驾驭的，如果你与财务规划师聊过，他们肯定会说，我和金的投资风险太大，应该悬崖勒马。我部分同意这种说法，的确，我们的投资项目对于普通投资者来说风险很大。但如果你接受过财商教育，并且拥有B象限和I象限的投资经验，那么对你来说，它们就是世界上最安全、最高效和最有趣的投资。

多年以来，我和金在企业和其他投资上也赔过不少钱。我们的一些企业没有做成功，投资的一些合伙企业也有破产的。近5年来，我们在这方面的损失大约有12.5万美元。但我们同时也赚到了数千万美元，我们的财商教育在继续，财务经验也在增加。

我在这里分享自己的投资经历，并不是为了自吹自擂，而是想鼓励大家加速自己的财商教育进程，尽快找到通往财务自由的道路。尽管我们的有些投资对于很多普通投资者来说的确风险太大，但是，接受了恰当的教育，获得了一些经验之后，大家就会发现它们其实是最为安全可靠的投资。大家还会发现，在多数情况下，并不是投资项目本身有多大风险，而是投资者本人要冒风险。

用业余时间开办一家公司

如果你没有钱投资上面提到的项目，那么，我劝你先做好手头的

工作，同时用业余时间开办一家公司。如果有机会，请你读读迈克尔·莱希特写的《保护你的头号财产》。创造财富的最佳途径就是开办公司。如果你没有足够的资金，或者缺乏必备的经验，那么就参加一家拥有良好的培训计划、能让你获得投资机会的网络营销企业。每当听见有人抱怨说“我没钱投资”时，我都对他们说：“那就用业余时间开办一家公司。”有一些人这样做了，但还是有很多人在继续抱怨：“我没钱投资。”

打造自己的方舟

1. 分析自己在金钱方面属于哪个心智层次：

A. 你害怕赔钱吗？

B. 你害怕没有足够的钱吗？

C. 你发现自己常说“我买不起”，而不是“我怎样才能买得起”吗？

D. 你想在金钱方面拥有较高层次的心智吗？

2. 分析自己财务报表中的负债和支出，判断它们是良性债务还是不良债务。

3. 你愿意从小额投资项目开始吗？

4. 记录你自己关于下列投资项目的消极想法：

A. 用业余时间开办一家公司

B. 房地产

C. 股票

D．期权

然后分析一下，上述消极想法是建立在事实的基础上，还是仅仅由于畏惧而产生的。

(1) 两家合住的房屋，各自有独立的出口。

(2) 该条款是指业主把以投资和生意为目的的资产交换同类的资产，将原资产的盈利转到新的资产，以达到减税的目的。

(3) 借壳上市是指一家私人公司通过把资产注入一家市值较低的已上市公司，得到该公司一定程度的控股权，利用其上市公司地位，使母公司的资产得以上市。

第15章

控制手段3：别找借口

富爸爸说过：“借口是输家的口头禅。”

成长岁月的回忆

几年前，我面向100多个人做过一次关于投资的演讲。他们的年龄大约在25~35岁之间，聪明伶俐，衣着光鲜，大多上过大学，拥有一份很好的工作。他们看起来都是些幸运儿，可是不论我说什么，他们却总是在抱怨。比如，当我说：“我在真正谈成一项房地产交易之前，往往要看100多个项目。”马上就有一位女士举手说：“100多个项目？谁有那么多时间来看那么多项目？此外，我觉得自己已经太老了，来不及投资房地产了。”

我没有理会她的质疑，继续讲述自己对房地产投资的看法。我解释说，为了让自己的债务和资产结构更趋合理，有时候我付的首付要稍多一些。马上又有一个小伙子说：“如果一点钱都没有又该怎么办？我现在连上大学的助学贷款都没还完呢。”

还没来得及开口，又有一个小伙子站起来说：“房地产投资不适合我，我的信用记录还存在一点问题。”

我只好暂停止正在谈的话题，说：“我明白，演讲广告说，这次演讲的内容是关于房地产投资的。不过，在我继续演讲之前，我想讲

一些比如何从房地产中赚钱更为重要的内容，我想与各位分享富爸爸当年给我的一些极其重要的教诲。”

我转过身，在白板上写下了一个问题：你长大后想成为什么样的人？然后我面向听众问道：“你们当中有多少人曾被问到这个问题？”

屋子里的所有人都举起了手。

“哪位愿意说说，自己长大后想成为什么样的人？”我问道。

“我想成为一名医生，”一位女士说，“现在终于如愿以偿了。”

“好的。”我继续问道，“还有人愿意说说吗？”

“我爸爸希望我能在他的公司里做事，不过大学毕业后我就开了自己的公司。”一个小伙子说。

“很好。”我接着说，“当富爸爸问我和他的儿子迈克这个问题的時候，他并不是想让我们告诉他自己长大后要从事什么职业，他是在问我们是否想成为一个正直、可靠、诚信的人，这就是他当时想得到的答案。”

屋子里一片沉默。过了好一会儿，有人问：“你的意思是，正直和诚信在投资中至关重要，对吗？”

“我不敢说对于每个投资人都是这样，但于我而言的确如此。”我答道，“不过，我们现在讨论的不仅仅是投资。我想问一问，正直、可靠、诚信的品质对你们来说是否重要？”

“当然很重要。”坐在前排的一位年轻女士回答说。

“好，那就让我给各位讲讲富爸爸给我的教诲吧！”我说，“这个教诲比投资本身还要重要，而且还可以让你成为一个更好的投资人。”

我转过身，在白板上写道：“借口就是你讲给自己听的谎言。”

放下手中的笔，我面向大家停顿了一下，我想给他们一点时间理解白板上的那句话。接着，我说：“今天，我总是听到有人说‘我没有那么多时间’、‘我没有那么多钱’、‘我的信用记录不佳’等，这些话到底是谎言呢，还是事实？”

“但我的确没有钱。”演讲开始不久时提问的那位小伙子大声说道，“那是事实，并不是谎言。”

“而且，谁有时间去看那100多个糟糕的房地产项目？”前面那位抱怨自己没时间的年轻女士也插话说，“你知道我现在有多忙吗？我有一家公司要管理，还要带孩子。当我说自己没时间的时候，确实就是没时间，我太忙了，不是在撒谎。”

“我们的助学贷款也是一大笔钱，”那位说自己存在信用问题的小伙子也说，“那也是事实，并不是什么谎言。”

“好了，富爸爸关于长大后想成为什么样的人的问题，只是个开始。”我笑着说道，“多年前，富爸爸告诉我如果我想成为一个诚实正直的人，就必须不断使自己更加诚实，而不是在原地踏步。也就是说，我必须更加严格地要求自己，更加诚实地面对自己。比如，当我使用‘我没时间’这个托词的时候，一个更诚实、更真实的表述可能是‘我不打算挤出时间来’。”

“因此，你从来不为自己寻找任何一个借口，只有这样你才能变得更加诚实正直，是吗？”一位听众问道。

“的确如此。”我回答说，“多年以前，富爸爸教导我和迈克说，所有的借口都是谎言。”

听到这些，前面那位提问的小伙子坐到了自己的座位上，轻声地说：“我明白你的意思了，成长就意味着不拿任何事情当借口。只有

做到了这一点，我们才会变得更加诚实正直。”

“你说得对。”我接过那位小伙子的话说，“在体育比赛中，人们有时会说，裁判让整个比赛更加紧张。意思就是说，裁判要求运动员在场上有一个更好的表现。富爸爸认为，随着年龄的增长，你也要使自己更加紧张。更加诚实地对待自己，不断提高对自己的要求。如果不能做到这一点，你的生活就会停滞不前。”

“那么，我呢？我很忙，真的没有一点时间，尤其没有时间去看100多个房地产项目。”

我注意到她已经不再提自己太老了这个理由，当然我也不想再提了。我说：“只要诚实面对就好了，只要说‘我不打算挤出时间来’就好了。”

“因此，你所说的就是停止诉苦和抱怨，不再像孩子那样耍赖。”

“这是非常好的解释。”我说，“一天天长大，不再像孩子那样耍赖。每次当你找到一个借口，你的行为就像孩子一样。”

“不过在这个世界上，并不是每个人都像你那样有那么多钱和时间的。”后排有人低声说。

他的话引起了人们的窃窃私语。

我笑了笑，接着说：“如果我不将借口看做谎言，而看做事实的话，那我现在就不会有多少时间和金钱。刚刚起步的时候我也一无所有，我也有近100万美元的巨额债务，而且我也很忙。”

“如果你将那些问题当做借口，那么直到今天你可能还在被那些问题困扰。”前面那位抱怨自己没时间的女士说，“我明白你的意思了，正是‘借口’让我们停滞不前，而不是事实。”

“没错，”我说，“富爸爸常说：‘借口是输家的口头禅。’”

“因此，我们必须更加诚实地面对自己的借口，从而让自己内心中赢家的一面居于支配地位。”前面那位抱怨自己没有时间的女士说，“如果能够诚实地面对自己的借口，那么自己内心中输家的一面就会住口，你就听得到赢家的声音了。”

“那么，我怎样才能挤出更多的时间呢？”她又接着问道。

“这是一个很好的问题。”我看着她说，“现在，你内心中的赢家已经开始说话了。”

“是吗？真的吗？”她显然十分困惑。

“是的。你没有让自己内心中的输家说话，一味抱怨没时间，而是让自己内心中的赢家说话，问我如何才能挤出更多的时间。如果输家会告诉你你什么都没学到，那么赢家可能就会告诉你你学到了一些东西。”我回答说。

“所以，你在没有钱的时候，不是一味抱怨，而是考虑如何找到钱。”那位说自己没有钱的小伙子说。

“你也理解了我的意思。”我说，“我们每个人的时间都是一样多的，一天都只有24个小时。赢家能发现更好的利用时间的方法，而输家却让没时间成为自己没有干好工作的理由和借口。我所有的房地产投资项目，几乎没有一次是在自己有了充裕的资金的情况下进行的。而且，我也常常需要面对信用问题，因为当我找到一项大型的房地产项目时，我总是希望自己能够借到尽可能多的钱。”

“那么，你到底是如何挤出时间去考察那100多个房地产项目的呢？”前面那位女士问道。

“这又是一个很好的问题，”我笑着回答，“我估计，自己每年看过

的房地产项目大约有300~500个。也许这一年里我什么都没有买，但我还是会不停地考察。有时候，只要看一下房地产代理商的销售宣传单就可以了，分析时间不会超过5分钟。有时候，我会用3个月仔细斟酌一项投资，而且最终还有可能放弃。因此，每次所花时间的多少都是相对的。关键在于，我时刻都在寻找好的房地产项目。不论身在纽约、悉尼、巴黎、新加坡，还是雅典，我总是要看看当地房地产的情况。无论多忙，我都会挤出时间。我一直在寻找好的项目，然后让它成为我的资产。在寻找好的房地产项目的同时，我还在经营自己的企业，投资股票和期权，并且过着正常的生活。”

“你并不经常购买房地产。”那位抱怨自己没有钱的小伙子说。

“是的，事实上我很少买，不过，去看看房地产项目对我来说不会有任何损失，就像你在超市逛一圈并不需要花钱一样。看一处房产，了解一家企业或者一只股票，都不会花你什么钱。”

“噢，我在出差的时候总需要购物，尤其是在两次约定的会谈之间。”那位抱怨自己没时间的女士接着说，“你和我只是购物的场所不同罢了。”

“发现一个很好的投资项目时，你怎么想办法弄到钱呢？”那位抱怨自己没有钱的小伙子问道。

“这就是发挥你的创造性的时候了。如何解决找到了好项目却没有资金的问题，正是我从财商教育中学到的主要内容。当你必须运用自己的创造性思维去解决财务问题的时候，你肯定会吃惊地发现，自己竟然变得如此聪慧。解决财务问题或者迎接财务挑战，将会大大提高你的财商。我现在有钱，就是因为我没有把没钱当做自己的借口。即便我没有时间，我仍然会去考察房地产项目，哪怕只花几分钟。每次我在考察房地产项目时，即便只是一份销售广告，我也会作出分析，盘算一下如何将这项房地产转化成可以带来收益的资产。

正是这些东西，而不是金钱，让我变得富有起来。因此，在没有时间的时候投入时间，在资金很少的时候投入资金，这些都让我日益富有。”

“也就是说，借口不能让你富有，它只会让你永远贫穷。”前排的一位年轻女士说。

“讲得很好。”我笑着说。那次演讲中大家所学到的东西，远远超出了如何进行房地产投资本身。可以说，他们大多数人已经理解了，成长的过程其实就是更加诚实地面对自己的过程。

培养第六感

在第13章中，我提到过低等、中等和高等心智。借口往往来自低等心智。通过接受财商教育，“牺牲”一些东西，一种较高的心智就会逐步培养起来。在考察、分析了数千项投资项目之后，这个过程对我来说变得更加简单了，因为这3种心智我都已经拥有了。

很多时候，发现一项好的投资是凭直觉的。很多时候，我无须经过多少研究，仅凭直觉就能肯定一项投资是否是好投资。有时候，我心里只是突然有了一个想法，自己就好像变成了一只四处寻找线索的猎犬。不过，如果我让借口左右了自己的生活，我也不会拥有这种第六感。

开发第六感也是如此。在“鸡窝”外面时，我曾和各种各样的人做过生意。其中就有一些不诚实的人，当然，我当时并不知道他们缺乏诚信。因为我的经验太少了，还无法将那些骗术高明的人和诚实正直的人区分开来。

如今，我的来自高等心智的第六感，在我辨认“鸡窝”外形形形色色的招摇撞骗者时，扮演了极其重要的角色。当然我并不总是对的，不

过，我会不断从错误中学习，争取做得越来越好。我认为，如果没有富爸爸关于成长就是要变得更诚实的教诲，我也可能成为“鸡窝”外那些招摇撞骗者中的一员。

穷爸爸之所以在开办冰激凌特许经营店时赔光了所有的积蓄，并不是因为冰激凌店本身有什么问题，而是因为他的合伙人。他们也并不是骗子，但他们都至少是像穷爸爸那样缺乏实际商业经验的教师。他们没有受过财务训练，以使他们至少拥有中等的心智；更没有多少实际的商业运作经验。当公司经营出现问题的时候，他们不是承认自己的无知，而是寻找各种借口，相互指责。出现这种情况之后，公司很快就破产了，穷爸爸也因此失去了一切。他们在开冰激凌店时已经是成年人了，但是他们的表现却像幼稚的孩子。因此，好人也会碰到倒霉事，尤其是在他们不愿意面对现实，不愿意更严格地要求自己的时候。

冰激凌特许经营店的生意结束之后，穷爸爸发誓再也不和教师们合伙做生意了。他又开始了两次“鸡窝”外的商业冒险，这一次他找的合作伙伴都是真正的商人。不过，同样的事情还是发生了，公司并没有像他预想的那样顺利运转：销售额下降，资金流失，合伙人之间又开始像不成熟的孩子那样抱怨争吵起来。

现在，同样的事情偶尔也会发生在我身上，我也会像他们一样，有时候甚至更糟。也有很多次，我的房地产投资项目、我创办的两家公司以及最近的股市和期权交易，都不像事先设想的那样顺利。每次出现问题时，我发现自己就像个幼稚的孩子一样耍着赖皮。如果没有富爸爸那关于不要找借口、指责别人，以及争取更加诚实、成熟的教诲，我想我还会继续像幼稚的孩子那样闹情绪。

不幸的是，每当公司出问题的时候，穷爸爸没有去找像富爸爸那样的人来交流。于是，他不是更加诚实地对待自己，而是陷入了更低等的心智中。他对自己的前合伙人非常恼怒，对自己更加苛刻，对未

来失去了信心。等到第三家公司倒闭之后，他彻底绝望了。在我看来，他又退回并停留在了自己的低等心智中。对我而言，那就是没有接受中等心智教育、没有让高等心智得到发展所付出的代价。

我很幸运，富爸爸教给了我关于低等、中等和高等心智的知识。他提醒我回到自己的高等心智中去，分析自己的中等心智可以从这些失败的经验中学到什么东西。不要相互指责，也不要对自己过于苛刻，他让我寻找内心中更加真实的东西，我从而得以更清楚地认识自己。

请容许我再重复一下。在我9岁那年，通过和富爸爸玩大富翁游戏，我开始了自己的投资生涯。我在25岁时买下了自己的第一项房产，26岁时遭遇了自己在房地产投资上的第一次失败。27岁时开办了自己的第一家公司——生产维可牢搭扣钱包的公司，这家公司以及我随后开办的一家公司都以失败告终。不过，我的第三家公司以及后来的几家公司经营状况都非常好。我在1994年（我47岁的时候）获得财务自由之后，开始学习期权交易。我赚了很多钱，但同时也赔了很多钱。每次遭受挫折之后，我就会退回到自己的低等心智，就像孩子甚至是婴儿那样耍赖皮。不过，等我冷静下来，等这些幼稚无知的情绪过去之后，富爸爸那不要寻找借口、不要相互指责，更加诚实地对待自己的教诲就会开始发挥作用。然后，更多让我摆脱怯懦和恐惧的信息和教育接踵而至，我心中的高等心智也就得到了发展。如果没有富爸爸的指导和教诲，我真不知道自己现在会怎么样，我也怀疑自己能否真正成熟起来（我现在仍在为此而努力）。

关键在于，太多的人过早地放弃了自己。大多数人在失望、赔钱，或者感情受到伤害之后，都退回到了低等的心智状态中。我认为，在世界上最富有的国家——美国，真正拥有财富的人少之又少的主要原因正在于此。我认为，很多人选择财务安全而不是财务自由，原因也正在于此。

一些启示

我从上述经历中得到了两点启示：首先，一旦我具有了一些实际的投资经验，即便事情没有按照我的预想发展，我也能够平静面对。比如，如果现在在投资房地产或者企业时出了问题，我是能够保持平静的，因为来自高等心智的情绪会出现，这种情绪就是热爱——对这种游戏的热爱。在投资企业或者房地产的过程中，不论发生了什么事情，也不论成败得失，我都非常愉快，因为我已经学会了热爱这种游戏，这种热爱源自我的高等心智。

其次，当我发现自己徘徊在低等心智的边缘，准备推卸责任或者逃跑的时候，我就会想起“沉默是金”这句话。我不再指责抱怨，不再说一些会让自己后悔的话，而是尽力保持沉默（当然我也并不是总能做到），让自己内心中的高等心智来分析思考。如果我的高等心智发挥了作用，我就可以用一种更好的方式来阐述同一件事，完全没有了指责、恼怒和自我辩解。

不论在大学、飞行学校，还是在创办企业和投资的现实世界中，对我来说最重要的一课就是：不论发生了什么事，都要保持镇定，从自己的高等心智出发进行思考，着眼于自己的使命。

如果你想成为自己方舟的船长，那么自吹自擂或者借口不断，都会阻碍你前进的脚步。

打造自己的方舟

1. 你在欺骗自己吗？
2. 长大以后，即使你已经是成年人了，你想成为什么样的人？
3. 你常常使用“没有足够的时间或者资金”这类借口吗？

4. 借口实际上就是你对自己所说的谎言。请你做一个牌子，放在自己每天都能看到的地方，在上面写下这句话：“不断努力，拒绝借口。”

5. 通过第14章的练习检查自己是否具有消极的思想，然后分析一下那些消极思想是不是只是借口。

6. 每周至少拿出5个小时，投入到打造自己财务方舟的工作中去。

7. 用5小时，由自己或是和家人一起进行下面的活动：

步行，骑自行车，或者开车到邻近的社区寻找合适的房地产项目；

拜访一位房地产经纪人，请他帮你寻找一个合适的投资项目；

每周选一个晚上，用晚餐时间讨论新的商业创意；

参加本地的特许经营展示会；

参加本地举行的房地产、创业、股市投资等主题的培训班。

8. 决定自己要从哪里入手，比如企业、房地产、股票或期权投资。

个案研究

几年前，查克和丹尼斯一起去加利福尼亚看望丹尼斯的妹妹。他们发现她用业余时间在自己家附近开办的家具店利润非常可观。查克和丹尼斯意识到，可以用同样的商业模式创建一家大型公司，他们决定马上动手。

查克和丹尼斯玩“现金流”游戏已经有好几年了，并且读过所有“富爸爸”系列的书籍。他们认为，正是富爸爸的教育让他们发现了这个开办家具公司的商机，而且也给了他们采取行动的勇气。通过创建一家成功的企业，他们真正领悟到《富爸爸财务自由之路》中所描述的S象限的自由职业者和B象限的企业主之间的显著区别。即便他们现在离开公司，公司也可以继续赢利，也就是说该公司已经真正成为B象限的成熟公司了。他们还和别人合伙在其他州开设了分公司，为自己积累更多的资产，而不再是事无巨细亲自动手。

具有讽刺意味的是，过去的查克和丹尼斯常常用自己所拥有的那些华而不实的东​​西的数量和质量，来评判自己是否成功的。通过学习富爸爸关于资产的定义，他们现在只关注购买和建立自己的资产，而不是负债或者什么华而不实的东​​西。如果他们确实想买那些华而不实的摆设，也会首先购买资产，让资产带来的现金流去支付购买摆设的费用。等到他们支付了购买摆设的钱之后，他们依然拥有资产，并且每个月都有额外的现金流。这种显著的区别，帮助他们建立了自己的投资原则。

他们抓住了一个想法、一个商机，并且在短短几年内建立了一家非常成功的价值数百万美元的企业。他们控制住了自己的财务方舟，并且在这只方舟上装满了真正的资产。

第16章

控制手段4：培养自己的眼光

在工业时代，大就是好；在信息时代，无形的东西最好。

——罗伯特·清崎

20世纪70年代，穷爸爸开车经过夏威夷州怀基基海滩的购物中心时常常会说：“在我上大学的时候，只用5美元就可以买下那一整块地。”等到下一次经过这里的时候，他可能又会说：“我有没有告诉过你，曾经有个推销员想以每4000平方米5美元的价格让我买下那块地？”

我们也常常回答说：“是的，爸爸，你已经给我们讲过好多次了。”

穷爸爸是在20世纪40年代上的大学，他指的那块地在当时还是一片沼泽。不过，到了60年代，那里就成了世界上最大的购物中心之一。我估计，如果他40年代时在这里投资500美元，现在至少已经升值到500万美元了。当初购买这块地的人与穷爸爸年龄相仿，他们的命运如此不同，就是因为他们具有不同的眼光。

让我们回味一下巴菲特曾经说过的一句话：“如果历史可以让人富有，那么所有的图书管理员早就成为百万富翁了。”

富爸爸也说过：“很多人终其一生，从来不向前看，只是一味地回首过去。”他还说：“有些人的口头禅就是‘我本该怎样怎样’，‘我应

当怎样怎样’，‘我能够怎样怎样’。”

最近，我刚刚看了一幢要价16万美元的小房子。房子隔壁的住户出来对我说：“我在这里生活了20年，记得当初这房子的要价不过是1.1万美元。”

“你当时就应该买下它呀。”我说。

“噢，不！”他连连摇头，“1.1万美元在当时可是个大数目，这房子不值这个价钱。”

“那么，也许你现在应该买下这幢房子。”我笑着说。

“噢，不！”他接着说，“对于这幢房子来说，16万美元的要价还是太高了，它不值那么多钱。”

低等心智的思维方式

在前面讲述控制自己情绪那一章中，我曾经引用了富爸爸的话：“涉及金钱时，很多人都患有财务上的忧郁症。”财务上的忧郁症常常就是源于低等心智的思维方式。如果一个人只用自己的低等心智去思考问题，他们对于未来的看法就会大受影响。有些人只是一味回顾过去，他们内心对于失败的恐惧，让他们即便遇到终其一生只有一次的机遇，也熟视无睹、无动于衷。等到他们离开了人生的高速路，常常又会说“我本该怎样怎样”，“我应当怎样怎样”，“我能够怎样怎样”。正如很多智者所指出的：“人人都是事后诸葛亮。”因此，富爸爸说：“如果你想富有，就一定要有眼光。”

一个辉煌灿烂的未来

当我提醒人们当心即将到来的股市灾难时，并不是对未来充满了

悲观的看法。相反，我对于未来的态度相当乐观。提醒人们当心即将到来的完美风暴，就像提醒朋友当心前面有冲毁的路面一样，是想告诉他们如果选择另外一条道路，仍然有可能安全、平稳、及时地抵达目的地。

作为自己财务方舟的船长，一项基本的技能就是要培养起自己的远见和眼光。富爸爸认为，这种眼光来自于你的心智，而不是你的眼睛。为了培养眼光，首先非常重要的一点就是要训练你的中等心智，然后在现实的世界中让高等心智激发你天生的智慧，我们通常称之为直觉或者本能。

未来将有大变化

前面说过，巴菲特认为，如果历史可以让人富有，那么所有的图书管理员早就成为百万富翁了。这个观点相当重要，因为未来社会将发生很大的变化。事物的发展变化实在太快了，如果你只是一味回顾过去，就根本没有机会看到未来的发展。不论你现在年龄有多大，你要做的就是停下来一会儿，思考一下近年来发生的所有变化。回想过去，如果有人说一根高尔夫球杆是“木制”的，那它就一定是由“木材”制成的。现在，情况已经大不相同了，新型木材是由很多我们没听说过的复合材料加工而成的。也就是说，虽然游戏的基本内容和规则没有变化，但是玩游戏的工具却发生了很大的变化，生活中的好多领域都是如此。今天，当有人说“我们常联系”时，这种联系可以通过步行、轿车、公交车、飞机、电话、传真、普通信件、电子邮件等多种方式进行。

如果我们稍稍往前追溯，就会发现仅仅在100年前，就算是国王和王后，或是世界上最富有的人都没有坐过飞机，因为当时还没有这种交通工具。今天在美国，飞机几乎是人人都负担得起的交通工具。100年前，只有富人才有汽车；今天，汽车随处可见。100年前，当

人们通过电报联系时，必须学会莫尔斯电码；今天，全世界的人都在使用手机。我不知道，现在还有多少人懂得莫尔斯电码。1990年，世人还不知道因特网是什么东西；今天，网络改变世界的速度之快，超过了人类历史上任何其他的发明。

怎样预见未来

1981年8月，我到位于加利福尼亚州和内华达州之间的滑雪圣地旅行。其间，我与富勒博士共同参加了一个题为“企业的未来”的研讨会。当时，富勒博士是公认的世界最著名的未来学家之一，虽然我对他的声望也略知一二，但仍然有点怀疑，一个不用水晶球“占卜”的人，怎么能够准确地预见未来？所以，我并不相信他的观点。

然而，与富勒博士共处的那一周成了我人生的转折点。当然，这个转变并不容易，但我相信那是在向好的方面转变。要预见未来需要学习很多东西，这远远超出了本章要讨论的范围。不过，因为本章的主题就是眼光，我还是想引用富勒博士的一些预见未来的方法。在预见未来发展的时候，富勒博士创造了一个词——“再生加速化”。为了避免太多无关紧要的细节，我想借用“泰坦尼克号”豪华游轮来说明这个问题。

在“泰坦尼克号”造成之前的好多个世纪里，人们通过将圆木捆绑在一起顺流而下，尝试造船的可能性。很快，人们将圆木中间刨空，制成了独木舟。接着，人们又用木板和骨架材料，制作了轻型小舟。后来，木船做得越来越大，在美国南北战争期间的一次海战——“莫尼特号”和“梅里马克号”之战中，第一艘装甲舰正式诞生了。一旦钢铁材料被运用到造船业中，船只就变得越来越庞大，它们可以航行到世界上任何地方运送旅客和货物，在战争期间它们还是一种武器装备。商人们也开始投资建造越来越大的船只，直到“泰坦尼克号”悲剧发生。“泰坦尼克号”沉没不久，造船业的黄金时代就宣告结束了。这就

是一个非常简单的再生加速化的例子，再生加速化被富勒博士认为是历史发展的基本规律之一。

简而言之，再生加速化就是指事物发展的一个过程：开始时较小、逐渐变大、直至最大，接着又变小，然后突然消失或者成为无形的东西，就像无线电通信一样。有时候，这种增长的结束是以像“泰坦尼克号”，或者“兴登堡号”飞艇那样的灾难作为标志的。富勒博士认为技术的发展会变得越来越复杂。“泰坦尼克号”以及同样规模的船只，都由于太大而缺乏机动性、灵活性。当时，制造船只的人以为运用了新的飞机制造技术，船只就不会沉没了。其实，20世纪初，飞机工业才刚刚起步，不过后来飞机也同样变得越来越大。

还是把它想成一家饭店吧

“9·11”事件发生不久，我来到了纽约。我沿着第五大街走着，买了一份新闻类的杂志，封面上是正在燃烧的世贸中心。杂志上有两样东西深深地触动了我，其中之一就是这两座高楼是怎样建造起来的。从新泽西海滨的水面上看过去，它们显得那样的高大伟岸。尽管我去过纽约很多次，我还从来没想过世贸中心的高度是如何让其他建筑相形见绌的。

杂志上第二个引起我注意的东西就是一个占了两页的新型飞机的广告。广告的题目是：“不要将它想成一架飞机，还是把它想成一家饭店吧！”广告展示了飞机内部的设施，有小型购物中心、酒吧和餐厅，而不仅仅是飞机座位。从很多方面看，飞机内部的设施与好莱坞大片《泰坦尼克号》中的设施极其相近。

站在纽约街头的拐角处，我的思绪不禁飞到了1981年那个温暖的夏日，当时我正在滑雪圣地倾听富勒博士谈论有关“泰坦尼克号”的象征意义。今天，纽约世贸中心发生的袭击事件，是否就是飞机的黄金时代终结的信号？作为工业时代象征的摩天大楼，是不是在一夜之间

变成了怪异的恐龙？一些大型企业是不是也显得过于庞大？五角大楼遇袭是不是标志着美国全球经济和军事领导权的结束？如果上述问题的答案是肯定的，这次恐怖袭击事件具有那么多的象征意义，那么，一个值得思索的问题就是：接下来还会发生什么？是否有人预见到了未来？

记得在1981年的那次研讨会上，富勒博士曾提到，前苏联在1957年发射了人类历史上第一颗人造卫星之后，所有的新技术、新发现都成了无形的了——不借助仪器，人类的肉眼根本无法看到它们。富勒博士接着解释说，“泰坦尼克号”的悲剧发生之后，我们依然可以看到新技术不断取代旧技术，比如飞机制造技术。但是在1957年之后，取代飞机的新技术就成了无形的了。正由于此，我站在纽约的街头思考着未来时，才想起应该用心智而不是眼睛来预见未来的变化。

在“9·11”事件发生很久以前，巴菲特曾建议人们投资美国航空公司。巴菲特指出，自从莱特兄弟发明飞机以来，航空业一直是获利非常丰厚的行业。不过，“9·11”事件之后，航空业以及支持这个行业的饭店业、汽车租赁业等都将成为逐步衰退的行业。航空业、饭店业、汽车租赁业也许还可以再发展几年，同时，一项新技术将会改变我们所有人的生活。

尽管巴菲特没有投资大型的航空公司，但他还是在“9·11”事件之前投资了一家经营小型商务喷气式飞机的公司。我非常怀疑巴菲特是否曾经见过富勒博士，他们两人的观点是如此惊人的相似。富勒博士说过，如果技术没有消失或没有变得无法用肉眼看见，就会向小规模发展，就像现在流行的小型商务喷气式飞机一样。

富勒博士引用了计算机的发展作为例子。不久以前，计算机还是庞然大物，需要有专门的屋子放置，需要很多人来共同操作，耗电量很大，计算能力却非常有限。现在，计算机已经小巧、便宜了很多，计算能力却大大超过了老式的计算机。这是“再生加速化”的又一个例

子，虽然规模变小了，能力却提高了。

当然，这都是一些非常简单的例子。富勒博士是想从更深的层次解释这个重要的原理，这也是他用以预见未来的重要工具之一。他的主要观点就是，事物往往从小处开始，稳步成长，突然变大，也许直至最大。另外一个观点就是，自从1957年之后，新技术都变成了无形的东西。今天，不仅有了小型商务喷气式飞机的快速发展，电视会议也逐渐为人们所接受。电视会议是一个快速发展的行业，它分化了大型航空公司的部门业务。电视会议是信息时代的无形技术之一，正在逐步取代人们对大型飞机的需求。

共同基金已经有些过于庞大

从20世纪80年代后期开始，共同基金业飞速发展起来。一时间，共同基金公司甚至比上市公司还多，一些共同基金公司甚至比很多自己投资的公司还要庞大。问题是，这些共同基金公司是否发展得过大？我将这个问题留给大家来回答。事实上，有越来越多的人开始自己投资股票，因为独立投资者比大型共同基金更灵活。而且，还有很多人选择更加灵活的投资项目，而不是共同基金。出现上述情况的原因，与巴菲特放弃投资大型航空公司，转而投资小型商务喷气式飞机公司如出一辙。也就是说，如果事物变得过大，就容易缺乏机动性、灵活性，同时也容易盲目地认为自己是安全的。

如何提高你对未来的洞察力

对大家来说，预见未来的途径之一，就是注意那些变得过于庞大的事物。然后，寻找小型或者无形的东西来取代它们。比如，纽约世贸中心遭受恐怖袭击后不久，雪佛龙公司和德士古公司就宣布合并，组成了一家巨型石油公司。和上面这则消息同一个版面的还有另外一条新闻，一家小公司宣布自己在燃料电池技术上取得了重大突破，这

项新型技术有可能抢走不少大型石油公司的业务。

比尔·盖茨和史蒂夫·乔布斯都预见到了大公司没有预见到的新技术，所以都成为了世界上最富有的年轻人之一。比尔·盖茨获得了为IBM的PC机开发操作系统的合同，因为IBM公司没有预见到功能强大、外形小巧的计算机迅速普及的潮流。史蒂夫·乔布斯使用了施乐公司不懂得如何使之市场化的一项技术，制造出了麦金塔计算机，很快也成为富人。

看不见的摩天大楼

2001年11月初，我在“9·11”事件之后第二次前往纽约。这次我遇见了一位朋友，他刚刚将自己的办公室从帝国大厦搬到一幢较小的办公楼内。他说：“我的员工纷纷辞职，他们不想待在帝国大厦里，不想成为恐怖袭击的下一个目标。”听到他说完这些话，我意识到我们已经正式进入了信息时代，在这个时代，无形的才是最好的。

网络营销就是信息时代公司的基本商业模式，因为它是一种看不见的商业模式。也正因为它不容易被看见，所以我感到很难向那些具有工业时代头脑的人描述这种公司的好处，这些人仍然在用自己的眼睛，而不是心智去考察一家公司。

恐怖分子很难袭击网络营销公司，因为这些公司的办公室是看不见的。很多网络营销公司的办公室，往往隐藏于世界各地的普通民宅。有些人就是在自己家里管理着一个无形的庞大的公司。如果你能够看到他们的公司的话，那就正如从世界各地的居民社区中，一下子耸起了一座座看不见的摩天大楼。

看不见的经济日渐强大

富勒博士预言，我们很快就将见证工业时代的终结。同时他还

说，人们可能很难察觉到信息时代降临时的曙光，因为这种变化将是看不见的。富勒博士在1983年就去世了，没来得及看到自己的很多预言一一变为现实。

只要看看因特网的发展，大家就会发现一个看不见的世界。看不见的经济向政府提出了一个问题，因为政府本身就是工业时代的产物。政府正在加紧征税，以规范这种看不见的经济。如果看不见的经济变得过分庞大，政府不能征税或者加以规范，它所面临的困难就会加剧。如果这些真的发生了，那么，货币最终将被削弱，因为货币的力量是与政府的征税能力密切相关的。那么，政府会不会也因此变得过于庞大呢？我们不难提出这样一个疑问，在信息时代，还会有政府吗？或者说政府会不会也变成看不见的呢？

富勒博士认为政府是陈腐过时的东西。他相信，随着政府权力的日渐萎缩，人类也将发展进化或是毁灭消失。富勒博士认为，人类必须更加诚实地在乌托邦似的社会和更庞大的政府间作出选择，否则，人类终将走向毁灭。也就是说我们必须自己解决更多的问题，而不是将那些问题推给政府。

在自己方舟的船头安排一位瞭望员

几个世纪以来，船长总是要安排两位瞭望员，一位站在船头，另一位站在桅杆上的瞭望台或是船桥上。作为自己方舟的船长，你也需要安排一位瞭望员。因此，在未来的生活中，你应该注意下面几个问题：

1. 信守诺言。富勒博士说，我们已经进入了一个讲求诚信的年代。简单地讲，诚信就是要言行一致，就是指一个人的思想、语言和行为完全一致。做到了这些，未来就会属于你。

2. 保持一个开放的头脑，注意倾听时代变化的声音。因为现在的变化往往都是看不见的、无形的，因此，你必须更多地运用你的头脑，而不是眼睛去观察。

3. 学会阅读财务报表。不论人们是否投资企业、股票、房地产、政府公债，或者为自己花钱，财务报表都可以让那些投资项目、政府公债或是那个正身陷财务困境的人的情况一目了然。务请牢记，银行家总是希望看到一份整洁和完善的财务报表。很多时候，银行家在和你面谈的前3分钟里就会决定是否贷款给你。如果你没有一份整洁、完善的财务报表，就很难说明自己的财务状况，这样，你获得贷款的机会就只剩下那种需要付出高利息的不良贷款了。

4. 运用高新技术手段。现在的计算机技术，可以让人们看到过去只有富人或者权贵才可以看到的资料。我有一些买卖股票和期权的朋友，他们现在只要运用一些图表和软件，就可以像大型投资公司那样，找到自己中意的投资项目。由于有了这些新型的交易工具，个人投资者也拥有了以前只有大型投资公司才具有的那种能力。在企业和房地产投资领域，同样也出现了这些先进的技术手段。正如我在前面说过的，高尔夫运动本身还是同过去一样，仅仅是球杆的材料发生了变化。

5. 关注那些庞大的事物和著名的人物。在投资领域有这样一种说法：当一个人名气大到可以上全国著名杂志封面的时候，他作为投资人的职业生涯也就结束了。在不久之前的工业时代，一家蓝筹股公司可以作为行业内的领头羊长达60年之久。现在，伴随着技术的进步，公司的生命周期大大缩短了。也就是说，当一个事物变得过于庞大，一个人变得过于有名时，就有可能马上走下坡路，直到被另外一个新事物和另一个新人物所取代。共同基金公司、房地产或者个人的职业发展走向也是如此。因此，总是不断有新事物或新人物出现，取代过去占据主导地位的事物和人物。大家的任务就是要注意那些过于庞大的事物或者过于有名的人物，关注后来的取代者。

6. 关注法律的变化。富爸爸一直关注法律的变化以及这些变化对我们未来的影响。《雇员退休收入保障法》及其后续的修正案就是一例。这项社会保障法案引出了一个问题，要求我们必须设法加以解决，因而，我建议大家认真关注政府最终如何处理这个严重的问题。总之，正如富爸爸所说：“法律的改变会改变我们的未来。”

7. 当心通货膨胀。正如股市有涨有跌一样，通货膨胀也是如此。“9·11”事件发生之后，美联储银行为了维护经济稳定和货币流通发行了大量美元。这样做的长期影响可能就是导致通货膨胀，也就意味着美元会贬值。如果通货膨胀爆发，任何价值有疑问的东西都将贬值，而那些真正有价值的东西和资产比如房地产、黄金、白银以及实用性股票，都有可能大幅升值。

政府在从事下列5项基本经济活动：

- (1) 印发钞票；
- (2) 征税；
- (3) 花钱；
- (4) 将自己不能解决的问题转嫁到下一代人身上；
- (5) 通过调整利率控制经济。

20世纪90年代，股票价格大幅上涨的主要原因有两点：低通货膨胀率和低利率。当通货膨胀加剧时，政府通常是利用提高利率的方法加以调节。当利率提高时，股市往往就会走低。这就意味着在通货膨胀加剧时，共同基金也常常受挫或者不能增值。

我们这个年龄的人可能都还记得20世纪70年代后期所发生的事情，当时通货膨胀达到了顶峰，利率也随之不断提高，一度达到史上最高点，股市却持续走低。我并不是说还会发生这样的情况，而是想

让大家时刻保持警惕。如果我们陷入了一个高通胀率、高利率的时代，那些指望着自己的固定缴款型退休金计划和共同基金的人，就有可能发现自己已经陷入了严重的财务危机。如果通货膨胀肆虐，储蓄者就会受到打击，债务人将从中获利，同样的情况在70年代后期就发生过。

8. 密切注意政府的各种社会计划。社会保险、医疗保险、专为贫穷残疾者设立的医疗补助等政府计划已经出现了问题，而且日益严重，这已经不是什么新闻了。我在前面说到过，政府不是去解决这些问题，而是设法将这些问题转嫁到未来几代人的身上。大约在2016年前后，所有这些问题可能积聚到一个临界点。请大家密切注意这些不断增长的问题是如何被处理的。如果政府开始大幅增加税收，那么你就做好准备，迅速采取行动。现在，从理论上讲，货币流通的速度等于光速。

2002年，来自美国各州立法机构的一份报告显示，上述问题正日益加剧。28个州的开支大涨，收入却远低于预期。

报告还显示，各州的专项支出都超出了预算，专为贫穷残疾者设立的医疗补助是超支的主要原因。随着越来越多的人步入老年，需要社会提供给他们自己无力负担的医疗保障也就越来越多，因此，政府的财务问题只会变得越来越糟。所以，我们大家都要关注政府是如何处理这些已经暴露出来的问题的。

未来有无限的可能，所以，看到别人不能看到或者不愿意看到的东西，就显得更加重要。

打造自己的方舟

与那些鼓励你打造自己方舟的朋友坐在一起，讨论本章讲到的

这些要点：

1. 信守诺言；
2. 保持一个开放的头脑，注意倾听时代变化的声音；
3. 学会阅读财务报表；
4. 运用高新技术手段；
5. 关注那些庞大的事物和著名的人物；
6. 关注法律的变化；
7. 当心通货膨胀；
8. 密切注意政府的各种社会计划。

接下来，带着这8个要点，和你的那些朋友一起回顾第9章中曾经列举的8个变化。然后思考，你如何才能将这些消极因素转化成自己的商机？

1. 无数人在年老时陷于贫困；
2. 医疗费用将会上涨；
3. 恐怖主义将会加剧；

4. 当今世界第二大经济体——日本，正处于经济衰退和崩溃的边缘；

5. 中国将成为世界上规模最大的经济体；
6. 世界人口将继续老龄化；
7. 华尔街已经陈腐过时；
8. 大公司将失去公众信任并破产。

通过定期回顾这些内容，自由讨论各种商机的可能性，你的财商将会大大提高。如果你和大家一起这样做，可以相互比赛，看看谁能更好地制订和完成自己的目标。

第17章

控制手段5：遵守并运用规则

作为船长，你们要特别注意海上的规则。一定要记住，海上的规则与陆地上的规则绝对不同。

——兴斯·普安

美国商船学院

《海事法》资深顾问

作为美国商船学院的学生，我们花了大量时间学习驾驶船只、装载货物、结系绳索的技术，也用了很长时间学习一位船长需要掌握的各种法律。我们学习这些法律的目的并不是要成为一位律师，但我们需要熟悉各种可能影响在海上航行的法律条文。我们曾经仔细学习的法律主要有：各种有关海上航行的法律的核心——《海事法》，航运业中签署合同和其他法律文件的基础——《商法》，处理与属于工会成员的员工关系的法律——《劳工法》，以及有关船只海上安全航行的法律——《海上避碰规则》。

还有一些法律涉及战争，有的还包括如何对付海盗，后者在21世纪日益猖獗。

我们还要明白，在河流上航行与在海洋上航行有什么不同，需要学习全世界船只都通用的像海上浮标之类的航标知识。此外，我们还需要了解不同国家或地区的港口的不同法律，比如，我们必须懂得船

只进驻纽约与进驻香港的区别。

对我们来说，内容最为庞杂、最让我们头疼的法律，就是《海上避碰规则》，它是在全球航线航行的船只必须遵守的国际规则。我之所以说它最让我们头疼，是因为由美国海岸警卫队组织的许可证考试要求我们逐字逐句地默写这些规则。它们让人眼花缭乱，主要是因为随着远洋航行技术的改进，它们自身也在不断变化。比如，第16条规则讲的是雷达技术进入航海领域后，规则所做出的一些调整。这条规则要求，船员如果不是通过眼睛发现另外一条船，就必须马上关闭发动机。也就是说，如果不是用眼睛，而是用雷达发现了别的船只，而且存在相撞的危险，那就必须按照规则停船。好多次，我们船上的雷达发现了前方的小型渔船，可是由于浓雾弥漫，我们的肉眼难以看见。依照规则的要求，我们立即关闭了发动机，然后，小心引导船只避免了相撞的危险。现在，所有的船只都必须遵守那个规则。

另外一些规则的制定，主要是因为帆船和机动船技术的变化。在远洋航行中，机动船必须主动给帆船让路，除非是在受限制的航道或港口。另外，不论是帆船还是机动船，机动性能好的船只必须主动为机动性能差或者大型的船只让路。这些规则都要求船员熟记于心，因为相关情况发生时他们根本没有时间向相关的律师请教。船长必须懂得，在不同的情况下，规则的要求也会有所不同。

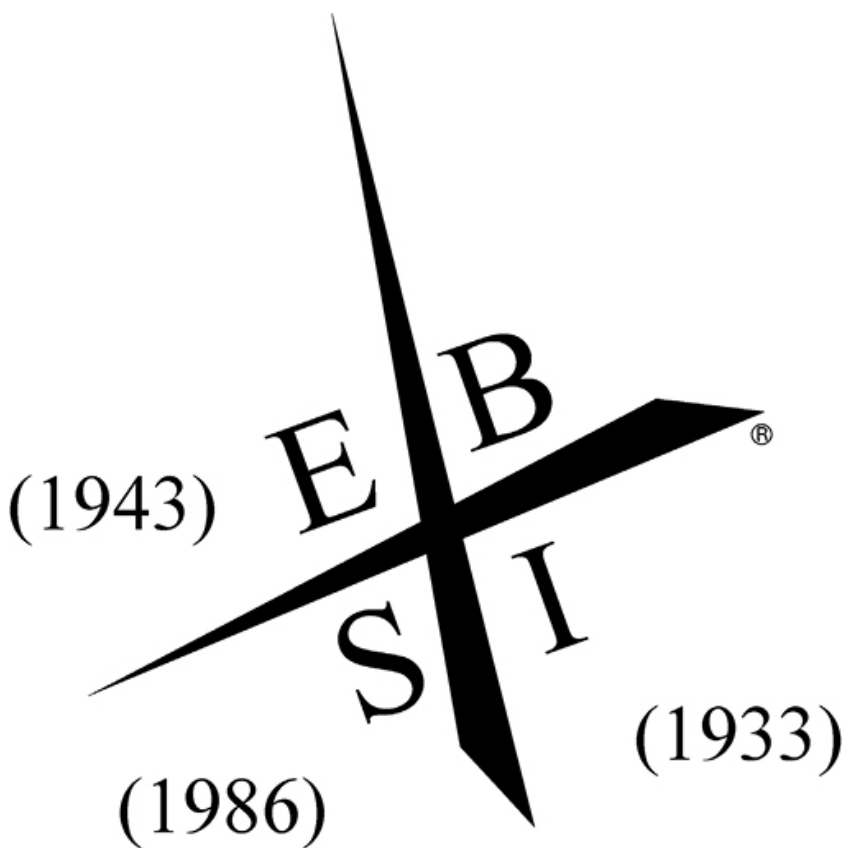
交战规则

作为空军飞行员，我们的训练也要求我们特别注意规则。当我们从一个国家飞往另一个国家的领空时，常常要事先摸清距离、海拔高度、距离城市的相对高度、不同机场的规则以及其他很多很多规则。在作战区，我们也要学习交战规则。即便在敌人的炮火之下，我们也要在开火反击之前按照规则行事。

富爸爸的规则

富爸爸也非常重视规则，他也要求我和他的儿子迈克明白，不同的人在不同的情况下，都要遵循不同的规则。

当他给我和迈克画出现金流象限图时，他所说的各个象限的不同，其实在很大程度上是指各个象限的规则不同。比如：



1943年，《现代纳税法案》获得通过。这项法案允许政府在员工领到薪水之前就扣除税金。当人们说“首先支付自己”时，从技术层面来讲，这句话对于处于E象限的雇员是没有什么实际意义的，因为政府总是首先得到税金。我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士说：“如果你处

于E象限，那么很抱歉，我根本帮不了你什么忙！”也就是说，会计师很难帮助E象限的人尽量减少纳税。

在1986年之前，处于S象限的人还可以享受很多B象限的人拥有的税收优惠。不过，伴随着1986年《税收改革法》的通过，得到政府认可的专业人士，比如医生、律师、工程师、会计师、建筑师，还有一些雇员，将无法继续享受B象限和I象限的人拥有的税收优惠。这项税制改革引起了房地产和股市的波动，也宣告了很多储蓄和贷款机构的破产。银行、大公司以及拥有智囊团的商人和投资家成了这场改革的最大赢家，其他的人则失去了税收优惠。

1933年，新成立的美国证券交易委员会在其主席约瑟夫·肯尼迪（前美国总统约翰·肯尼迪之父）的支持下通过了一项法案，主要内容就是阻止穷人和中产阶级涉足富人参与的有偿证券投资。结果，如果你不是百万富翁，或是个人年收入不足20万美元，夫妻两人年收入不足30万美元（这些人约占美国人口的5%），你就没有资格投资一些世界上最好的项目。

请看下面“现金流”游戏的游戏板，你会发现两种不同的轨道：

“现金流”游戏就反映了1933年美国证券交易委员会通过的法案。其中较小的封闭轨道就是“老鼠赛跑”，穷人和中产阶级都挤在那里投资。外围较大的轨道就是所谓的“快车道”，富人主要在那里投资。关键在于，在不同轨道上不仅游戏不同，规则也不同。富爸爸向我和迈克强调，游戏与规则也是有区别的。



不同象限的规则

我希望自己从E象限得到的收入尽可能少一些，我没有也从来不想得到来自S象限诸如医生、律师、会计师之类专业人士的收入。现在，我的收入90%来自B象限和I象限。为什么呢？因为B象限和I象限的规则更有利于致富。

如果你想成为自己财务方舟的船长，就要特别注意不同象限的不同规则。当然，这并不是要你返回学校，重新学习成为一名会计师或律师的知识，而是要你控制好自己能干的财务规划师，这个问题将在下一章讨论到。你应该关注不同象限的不同规则，因为你是自己方舟的船长，你必须明白它们的不同。

我们在大学里学过一门十分重要的课程——《劳工法》，因为作为船长，我们必须与工会、工会成员和工会章程打交道。作为船长，如果我们不注意这些规则，就不可能成为一位处事果敢的领导者。

另一方面，富爸爸还让我和迈克注意E象限的规则。一旦我们掌

握了支配E象限雇员的规则，我们就明白了自己想要成为哪个象限的一员。

作为自己方舟的船长，了解各个象限的区别十分必要，下面就是其中的一些区别及其形成的原因：

1. 储蓄与借贷

我在前面已经讲过，很多人都认为，储蓄是明智之举。不过，如果你看看各个象限不同的纳税规则，就会明白在E象限储蓄实际上是一个输家的策略。对于E象限的雇员来说，每储蓄1美元，实际就要求该雇员赚到近两美元，因为他们需要缴纳将近50%的个人所得税。如果再比较一下储蓄利息与由于通货膨胀而导致的货币贬值，可以说，储蓄或许称得上是一个好习惯，但从财务角度来看却实在不是什么高明的做法。

在I象限，我宁愿借贷也不愿储蓄。事实上，我在房地产投资中借的钱越多，自己投入的钱越少，投资回报率就越高。也就是说，如果投资项目本身不错，我的借款越多，我的钱工作得越“卖力”，我的投资回报率就越高。我可以举一个非常简单的例子，如果我买下了一幢价值10万美元的房子，首付20%，也就是两万美元，以8%的利率贷款8万美元，每月扣除各种费用后的净收入是200美元，这样，我的投资回报率大约就是12%。

如果其他情况不变，只是首付降为1万美元，也就是房产价格的10%，以8%的利息贷款9万美元，也就是房产价格的90%，这样，每月扣除各种费用后的净收入就降为130美元，但我当初1万美元的投资回报率就达到了约15%。与前面那种情况相比，高出的3%的投资回报率甚至比今天银行付给储户的利率还要多。

如果我还能找到一个相似的投资项目，那我很乐意把它们都买下来。我会减少首付，通过借贷更多钱来赚取更多的钱。如果这两项房产能够升值，那么，我的投资回报率还会更高一些。

当然，这仅仅是简化之后的例子。不过，我想借此指出的是，如果投资项目本身很好，那么借款越多，我的投资回报率就会越高。因此，尽管很多人都认为拥有储蓄、没有债务是明智的财务策略，我却更喜欢借款，而不愿意储蓄。这种不同源于所处象限和规则的不同，所接受的财商教育的不同，以及经验的不同。

让我们继续分析一下前面这个例子，如果考虑到房地产折旧的因素，那么投资回报率可能还要高一些。当然，这一切都取决于你所处的象限。如果你是属于S象限的医生、律师，或者是属于E象限的雇员，那么，下面这个例子可能不适合你。

很多时候，仅仅因为租赁收入一项，我和金就可以得到现金投资15%的回报。因为规则不同，我们有时还可以从房产折旧中获得30%或者更高的收入，这也就是所谓的虚拟现金流。因此，表面看来我们的投资回报率是15%，实际上却可能达到45%。例如，在一项首付为1万美元的租赁房产投资中，净租赁收入是1500美元，从房产折旧中获得的税收减免是3000美元，那么，这项首付1万美元的投资，每年获得的现金流就是4500美元。如果你建立了自己的公司，并将这项房产划归名下，更准确地说，只要你利用规则去做，你的4500美元收入实际上就等于是免税的。设想一下，如果当初这1万美元存进了银行，你获得的收益会有多少？如果我把这些钱存进街头的银行，每年能得到200美元的利息，但还要扣除100美元的税，这样，我的净收入就变成了100美元，而不是前面的4500美元。因此，我不想储蓄，而更乐意借款。

多年以前，富爸爸曾教导我，通过成立一家公司来投资房地产项目，可以给投资者带来4种收入，它们是：

1. 租赁收入

2. 折旧费

3. 增值费

4. 税收优惠

因此，他经常用好几个小时陪我和迈克玩大富翁游戏。他这样做不仅是为了教我们赚钱，其中很重要的一个原因就是他想让我们认识B象限和I象限的规则。上面举的那个例子就包含了富爸爸所说的4种收入。由于通货膨胀，存进银行的1万美元只能得到100美元的收入，实际上这已经有些贬值了。如果投资项目适当，由于租金上涨，你也许还能获得高于4500美元的收入。此外，不仅你首付的1万美元，还包括你从银行借贷的9万美元都会随着资本增值而增值。

也就是说，如果房产升值，银行按照事先约定只能得到9万美元贷款的8%的固定利息，而你可以得到其余的所有好处。如果房产升值，比如从10万美元升值到20万美元，那么，我可以去银行再借出7.5万美元或更多的免税款项。或者，我可以通过交易所出售这项房产，将得到的10万美元收益全部投资到别的项目上，而不用马上缴纳资本利得税。也就是说，你所接受的财商教育越多，对各个象限的规则了解得越多，你能赚到的钱就会越多。

上面的例子只能粗浅地说明，如果你掌握了B象限和I象限的规则，可能会得到什么样的结果。也就是说，如果你真的知道自己在做什么，又有能干的财务规划师，那么你的实际收益还可以更多。我不打算在此过多地讨论一些技术性的问题，这些内容超出了本书的主题范畴。如果你对上面的例子有疑问，也可以进一步与你的会计师或者房地产代理商讨论，也许他们能为你提供一些I象限的更为详尽的规则。

忠告：如果你已经有了几年的房地产投资经验，那么我建议你像上面提到的那样去做。如果你毫无投资经验，那么，我还是劝你不要为了急于致富而借用银行家的钱。对于一个没有经验的船长来说，债务杠杆是非常危险的。正如巴菲特所说：“无知与借款联姻，就有好戏可看了！”

如果你对富爸爸教给我的投资房地产的6个步骤有兴趣，就继续往下读吧。你还可以去富爸爸网站上搜寻相关产品。

2. 做企业主，而不是雇员

作为自己方舟的船长，你就要懂得企业主与雇员之间的区别。当你比较雇员的财务报表与企业主的财务报表时，就会发现这种区别非常明显，见下图：

雇员		企业主	
收入		收入	
支出 纳税		支出 纳税	
资产	负债	资产	负债

我想很多人可能都看过这份图表，也理解它的重要性，它清楚地说明了不同象限的不同规则。作为雇员，你的所有支出都是纳税以后的支出。如果你是企业主，从一定程度上讲，你的支出就有可能是纳税以前的支出，这也是规则不同的结果。在4个象限里，有很多不同的规则。作为自己方舟的船长，你可能想最大限度地控制和运用不同象限的规则。一只方舟是由4种不同的象限组成的，所以你要懂得所有象限的规则。

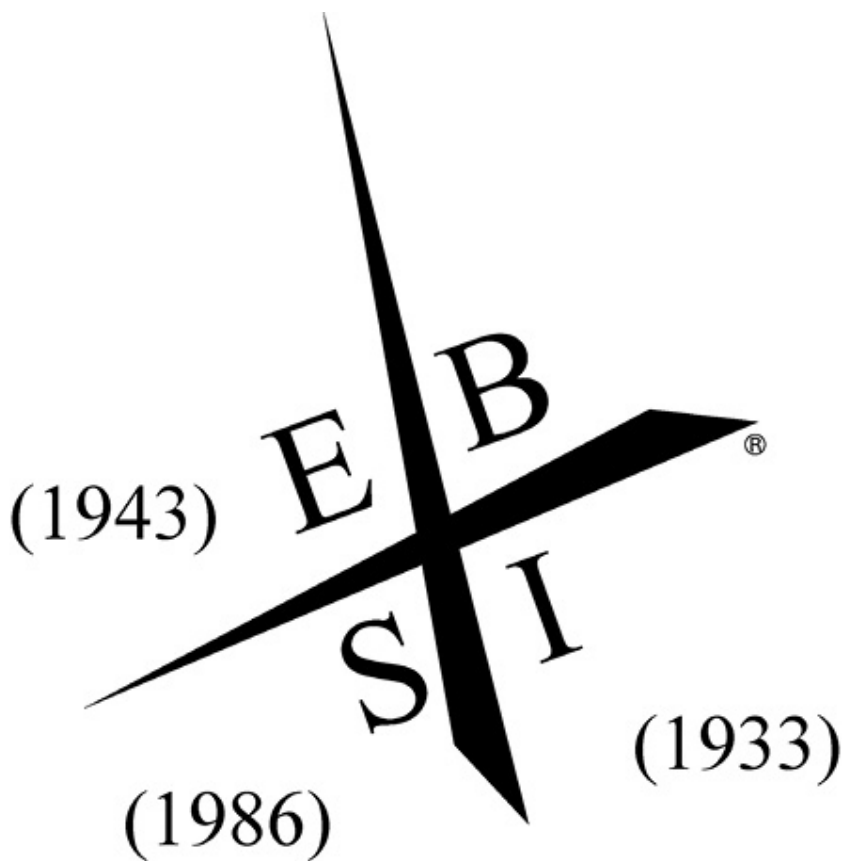
控制规则

我希望自己从E象限得到的收入尽可能少一些，就是因为在这个象限我能控制的规则最少。在E象限，规则由政府控制。即便在雇员的所谓免税退休金计划上，仍然是政府在制定规则。

在美国，政府允许雇员将一定数量的钱存进自己的固定缴款型退休金计划里，但是等到他们退休后要提取这笔钱时，在多数情况下却要缴纳属于E象限的最高比例的税金。也就是说，即便雇员从现在开始投资，在很多情况下，《雇员退休收入保障法》也会迫使他们按照E象限的规则投资，而不是按照I象限的规则投资。我不大喜欢E象限的规则，因为那些规则限制了我的投资数量，而且总是让我储蓄、投资共同基金和股票，这些都是属于中产阶级的投资方式。只投资这些项目的人，只能拥有小方舟。如果你想拥有大方舟，就需要投资那些富人投资的项目。为了做到这一点，你首先要学会控制规则。

让我们再分析一下本章前面曾经提到的这张图表：

在I象限，大家可以看到1933年这个时间，在那一年通过了一项法案，要求所有提供和出售有价证券的人都必须注册，除非他们具有豁免资格。结果，在有价证券投资中，富人和穷人就被区分开来了。



富爸爸曾经对我说：“《雇员退休收入保障法》存在的问题之一，就是将价证券的投资者限定在中产阶级的范围内，而大家都知道，价证券往往是风险最大，收益最低的。”之所以说风险最大，是因为它的投资者几乎无法控制市场的涨跌变化；之所以说收益最低，是因为大多数共同基金都被多元化了。关于这一点，他认为：“当你使自己的共同基金多元化时，你实际上是在多元化一些早已多元化的东西。使自己的共同基金多元化，正如向高纯度的汽油中掺水，然后又掺进橘子汁一样。为什么要建议一个人将早已多元化的东西再多元化呢？为什么不告诉他们，好好把自己的钱存进银行呢？从长远来看，这两种理财方式最后的净收益大致相当，而且储蓄的风险还更小一些。”作为旁观者，富爸爸还认为：“多元化让股市一直在

不切实际的价值上摇摆，因为共同基金是多元化的基金，他们会购买很多种股票，而不仅仅只是一种优质的股票。这样就让很多没有多少价值的公司，获得了高出实际的价值。”也就是说，共同基金拉高了普通公司的股票价格，制造了股市泡沫，而泡沫最终是要破裂的。

如果你仔细分析I象限，就会发现这个象限的投资项目绝不仅仅限于有价证券。在投资领域，有3类主要资产：企业、房地产和有价证券。自然，在I象限，你可以通过投资退休金计划投资有价证券，根据法律，你只能投资中产阶级投资的有价证券。如果要投资其他资产，比如企业或者房地产，你就要运用富人的规则，同时也能获得富人享有的优惠。对我而言，这些具有更大的意义。

运用富人的规则

当有人发现，他们的固定缴款型退休金计划并不能给他们的生活带来保障时，就来问我应该怎么办。我就对他们说出了富爸爸在面对这个问题时可能说出的话：“不要再用中产阶级的规则了，要运用富人的规则。”接着，我向他们提出了下面的建议，并且提醒他们这些也不过是建议而已。我不会强迫任何人按照我说的办法去做，除非他们自己真的想那样做，并且愿意花时间去研究和体验。

打造自己的方舟

建议1：继续从事自己的日常工作，同时用业余时间创办一家公司

这些行动马上就会给你带来如下好处：

1．富人的税收优惠。稍稍比较一下雇员和企业主的损益表和资

产负债表，很容易就能发现这种优惠。

2. 抽出时间学习B象限所要求的技能和规则。你必须现在就开始做准备，因为人类历史上最严重的经济风暴即将来临。现在就用业余时间开办一家公司，你还可以用好几年时间来获取无比珍贵的投资经验。

3. 更好地控制自己的人生。创办一家公司在一定程度上能够让你拥有掌控自己未来的机会，让你不必再为降职或是被迫提前退休而惴惴不安。

4. 当股市灾难来临时，企业还可以继续发展。1950年，美国经济繁荣，股市却持续低迷。只有当查尔斯·梅里尔（美林证券的创始人）提出了扩大股票零售的新措施以后，股市才又一次上扬。如果你的公司是合法经营的，即便在股市低迷的日子里，仍然可以继续发展。

巴菲特说过：“我从来没有想过要在股市上发财。在购买股票之前，我就做好心理准备，设想股市明天就停牌，下次开市要等到5年之后。”

股票市场与规模较小、从事实业的经济体之间并不存在必然联系。经济也许会暂时低迷，但最终将会好转。一些企业比如食品店、干洗店、加油站、保险公司、房地产经纪公司、虫害防治公司、零售商店和一些提供专业服务的公司还会继续发展。在股市危机中，一些大公司也许会受到危害，但对于合法经营的小型实业公司来说，不会有多大影响。

5. 小公司可能成为一笔大资产。比如，假设有人开办了一家小型的果汁公司，名为“XYZ”。最初投入资金1万美元，10年后，这家公司已经偿还了所有债务，而且每年的净利润达到了10万美元。运用资产价格是资产年收入10倍的计算公式，如果现在出售这家公司，公

司的所有人可能会得到100万美元。

如果这个时候，一家大型果汁公司ABC，获得了使用XYZ果汁公司秘密配方的特许权。那么，如果ABC果汁公司要向全球推广XYZ果汁公司的产品，就要向XYZ果汁公司支付上百万美元的专利费。特许使用权的交换是无形的，但也是有利可图的事情，特许使用权也属于知识产权的范畴。

每个成功的企业都拥有自己的知识产权，这些知识产权包括专利权、商标权、著作权、商品外观设计专利权、名誉权、特许使用权，等等。由于未来经济的发展会趋于无形化，所以知识产权就显得前所未有的重要，它已经成为获取巨大财富的关键。如果大家有兴趣，不妨读一读“富爸爸”公司顾问迈克尔·莱希特的书——《保护你的头号财产》。

6. 回报率高。据估计，固定缴款型退休金计划可以带来8% ~ 9%的收益。小企业如果经营得法，往往能获得非常高的收益。因此，如果你是一位能干的企业主，并且没有把钱投到固定缴款型退休金计划中，而是投到了自己的公司里，你就很容易获得高达40% ~ 100%的收益，而且还能享有税收优惠。

在这里，我们不妨引用巴菲特的话：“世界上很多惊人的财富都是通过拥有一家企业创造出来的，如果你懂得如何经营企业，就无须拥有很多家企业。”

7. 开始行动。决定购买或建立一家企业之后，你可以有很多种选择。下面就是《你可以选择成为富人》（大家可以从“富爸爸”网站上找到）中的一个片断，相信会对你有所帮助。

创建企业：在所有的商业选择中，创建自己的企业是最困难的，因为创业过程中的每个细节你都必须亲力亲为。不过，它带给你的回报也可能是最高的。选择创建的企业最好是能解决一个

问题，或是满足某种需求。当你作出了创办某种企业的决定之后，就需要处理以下问题：

给自己的企业命名；

开始寻找资金；

寻找顾问；

确定要生产什么产品或提供什么服务；

与银行家建立联系；

保护自己拥有专利权利的信息（知识产权）；

制订企业规划；

选择企业所在的位置；

制订企业的制造、配送或服务程序，也就是如何制造和向客户提供自己的商品或服务；

提早创建账目、会计和办公室系统；

制订价格战略；

决定要招聘什么样的雇员；

制订销售计划；

确定要买什么样的保险；

咨询法律事务；

调整现金流预算；

装修办公室；

招聘雇员；

开始运营。

购买企业：如果你想避免从零开始的麻烦，可能会想去购买一个已经存在的企业。下面就是正反两方面的意见。

正面意见：

充满风险的起步阶段不会太长；

所有的系统都已经建立起来了；

已经有一定的用户群；

比从零开始的企业获利更快；

已经具有一定的商业信誉。

反面意见：

存在买到一个蹩脚企业的风险；

可能暗藏着一些严重的问题；

在人事调整上可能会遇到麻烦；

与原来的企业主存在潜在竞争；

对原有企业的不良印象。

购买特许经营权：如果你想购买能为你提供后续支持的成熟企业，那就可以考虑购买特许经营权。

正面意见：

经过检验的可靠的企业制度；

得到认可的商标和获得市场承认的品牌；

培训项目；

统一的运营手册；

产品制作规范、质量标准和发展蓝图；

制度和运营方面的帮助。

反面意见：

费用昂贵；

受到限制，你必须遵照别人的运营方法。

加入网络营销：你也许想加入一家网络营销公司，它的准入成本很低，也有能帮助你取得成功的培训项目。公司将建立在网络营销的基本模式上，是典型的家庭式企业。

正面意见：

启动资金最少；

全面的培训；

可以全职，也可以兼职；

可以在家里工作；

可以与全国性甚至国际性品牌合作；

能创造被动收入和剩余收益⁽¹⁾；

提高沟通和领导技巧；

自动的订单处理、配送和结算体系，免除了很多传统新办企业的麻烦。

反面意见：

启动资金低可能意味着回报低；

需要自我约束；

需要应对别人的拒绝。

建议2：投资小型的房地产项目

这样做可以给你带来如下好处：

1. 利用银行家的钱来增强你投资的能力。如果你学会了投资房地产，你就不必为退休努力储蓄，而是通过借贷让自己更快地致富了。

在前面的讨论中，我曾经举过一个例子，运用90%的借款，就可以获得15%的投资回报率。最重要的是，如果你非常熟悉自己的投资，你还能得到另外30%的虚拟现金流。虽然实际操作起来可能要困难一些，但也不是那么难的。我很高兴能与时代生活网站合作，推出房地产投资方面的产品，这个产品非常详尽地介绍了富爸爸有关如何成为一位出色的房地产投资人的6个步骤。无论你身在何处，这6个步

骤都非常重要，因为如果其中任何一个环节出了问题，房地产投资都可能失败。这6个步骤分别是：

- 决定成为一名房地产投资人：你必须做出承诺，确立自己的目标；
- 寻找一个主要的投资地区：如果你还是一个新手，那就选一个你熟悉或邻近的地区；
- 寻找一个符合你要求的项目：通过学习如何分析房地产项目，你就能判断一个项目的好坏；
- 展开谈判：通过分析大量的投资项目，准备报价、谈判，最终达成协议；
- 完成整个交易：从努力筹措资金到执行协议，都要注意所有的技术细节；
- 管理房地产项目：其实它并不像你想的那样难，它是经营投资项目、获取现金流的最佳途径。

（上述6个步骤是根据《富爸爸致富之路：培养成功房地产投资人的6个步骤》摘编而成的，该书可以在“富爸爸”网站上找到。）

2. 懂得房地产也是一种实业。如果你看过你的房客的财务报表，你就会明白自己的房子为什么对他来说如此重要。

房客의 财务报表

收入

支出

纳税
房租
食物
衣服
交通费

资产

负债

看看上面的财务报表，你很容易就能明白，房租是你的房客的主

要支出之一。其实，对于很多人来说，房租甚至比他们的固定缴款型退休金计划还重要。

为了帮助那些担心自己房地产管理问题的朋友，我们与时代生活网站合作开发的房地产投资产品，集中探讨了如何寻找好的房客，如何让他们感到愉快以及如何为你带来现金流等问题。

我常常听到有人说：“很多人在房地产投资上赔了钱。”对于这些人，我会说：“不错，的确有不少房地产投资者赔了钱，但事实上，人们因为退休金计划在股市里赔的钱更多。”

我听到的另一种说法是：“房地产不像股票和共同基金那样，资金容易流动。”我对那些人說：“我和金每个月都可以收到数万美元的租金，而且还可以获得税收优惠。这样的流动性对我们来说就足够了。”

如果你担心自己的固定缴款型退休金计划不能发挥作用，也不想房地产投资上抱过高的期望，你也许可以考虑拥有4套房子。一套你自己住，另外3套可以保证你平安渡过股市危机。

著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯曾经说过：“市场失去理性的时间，总是要长于你的资金保持流动的时间。”不论这场股市危机需要多长时间才能恢复，小型房地产投资项目都能为你提供流动性强的资金，直到危机结束。

建议3：准备成为一个富人，而不是一个高薪雇员

也就是说，要学会运用富人的规则，也就是B象限和I象限的规则。很多高收入者，比如医生、律师、高级经理人，他们往往要为自己的高收入付出很多其他的东西。通过运用富人的规则，高收入者能够更好地控制自己的金钱，并用更加安全、高效的办法，更快地成为富人。

也就是说，固定缴款型退休金计划、罗斯个人退休金账户、基奥计划以及其他退休金计划，实际上并不能帮助那些依靠高工资生活的人。（如果你想进一步了解富人如何赚钱，如何安全地保有自己的财富，请你读一读注册会计师黛安娜·肯尼迪的《致富的窍门》、加勒特·萨顿律师的《富爸爸拥有自己的公司》、多尔夫·鲁斯博士的《房地产致富》。这3位作者都是“富爸爸”公司的财务顾问，他们的著作将会帮助那些高收入者成为真正的富人。）

建议4：懂得一名专业投资人是如何在股市危机中保护自己的

当我们购买一项房产时，银行家总会要求我们为这项房产上保险。对我们的企业来说，也是如此。很多专业投资人在投资股市的时候，也会利用保险来保护自己的资产。不过，大多数拥有固定缴款型退休金计划的人，却没有任何保险来保护自己免受致命的损失。当股市大崩盘来临的时候，他们会突然发现自己毫无还手之力。作为自己方舟的船长，你得设法为自己所有的投资保险。

在“富爸爸”系列图书的《富爸爸年轻退休》中，我曾经介绍过如何运用期权来保护自己的有价证券。掌握了运用期权来为投资保险的技巧，就等于掌握了那些有经验的期权交易商如何低风险、高收益地获取财富的方法。一旦你懂得了如何运作期权，你也许就再也不想买股票或共同基金了。“现金流202”游戏会以一种十分有趣，又不存在风险的方式教给你期权交易的技巧和方法。不过，在接触“现金流202”之前，你必须先掌握最基础的“现金流101”。

建议5：真正实现投资多元化，而不是避免最坏的结果

当我听到人们说，他们正在使自己的投资多元化时，我就问他们多元化是指什么？很多人说他们所谓的投资多元化，就是指购买更多的有价证券，比如行业基金、大型公司基金、债券基金、货币基金等。不过，这些都算不上真正的投资多元化，而只是为避免出现最坏

的结果的方法。他们不断投资的不过是一些有价证券资产和共同基金。我鼓励大家投资不同的资产类别，真正分散风险，并且增大获取更高回报的机会。

富爸爸教导我要创建自己的企业，然后将企业产生的利润投资于房地产。多年以来，我一直按照他的教导去做。

个案研究

斯科特是西雅图市的一名牙科医生，也是一位房地产投资人。他之所以成为牙科医生，主要是受他父亲的影响。他的父亲做了一辈子雇员，所以希望他能做自己的老板。几年以前，他花了大量时间分析自己应该怎么设计和打造自己的财务方舟。他熟悉两种业务，因此打算利用这两种业务打造财务方舟。即便有了这样的规划，他还是认识到为了今后的生活，自己应该继续做好牙科医生的工作，这仍是他收入的主要来源。当然他也明白，自己不愿意陷入“老鼠赛跑”，终此一生供房、供车，辛苦赚钱养家。

就在这个时候，斯科特读了我们的《富爸爸穷爸爸》，他意识到自己在成为一个成功的牙科医生的同时，还应该涉足房地产投资，使他的投资更加多元化。依照富爸爸的理论，斯科特为自己制订了投资规则。他把作为牙医每星期收入的20%投资到房地产中。在投资小型房地产项目之后，他又利用业余时间和自己逐步掌握的原理投资更大的项目。现在，他投资了仓库、加油站、商业街上的小店以及其他商业设施。实际上，其中一个仓库每月能为他带来1.7万美元的现金流。此外，他还投资了与房地产相关的产品，这又为他带来了14%的收益率。斯科特将自己的成就归功于从“富爸爸”系列图书中得到的启示，这些启示使他从现金流的左侧象限转到了右侧。现在，他喜欢把“富爸爸”系列图书送给他的朋友。

斯科特打造了一只满载着企业资产、有价证券和房地产的财务方

舟，而且做好了准备，不管将来股市是涨是跌，他都能从中获利。

(1) 剩余收益是指投资获得的利润，扣减其投资额（或净资产占用额），按规定（或预期）的最低收益率计算的投资收益后的余额。

第18章

控制手段6：控制你的顾问

你就是自己方舟的船长，而不是顾问。

——富爸爸

在我早期的商业生涯中，最痛苦、代价最昂贵、受益也最大的错误之一，就是误以为会计师会比我懂得更多。大家可能还记得，我在本书开头曾提到，富爸爸警告我说我的维可牢搭扣钱包公司已经危机四伏、无可救药。造成这种局面的原因之一，就是我们3个合伙人都以为，我们聘请的会计师知道他在做什么。

当我们的公司陷入危机之后，我们的会计师做的第一件事就是削减营销费用。他说：“我们要调整开支，偿还部分债权人的钱。”我们没有进一步了解情况，就让他那样做了。等到公司倒闭，我才发现当初他还钱的对象都是他的朋友。这样，他在离开公司时就不会欠任何朋友的债，而我们却背上了沉重的债务包袱。

受了这次教训之后，富爸爸告诫我说：“你要永远记住，你是企业主、领导者，是有远见的人，永远不要让那些顾问控制你的企业。当公司发展停滞不前时，要大笔花钱来促销。等到公司经营状况改善了，你就可以削减营销费用，用来平衡以前的促销开支。不幸的是，很多人恰恰相反，他们往往在公司发展速度放缓时削减营销费用；而在公司经营状况有所好转的时候增加营销费用。这是那么多小公司做不大、做不强的原因之一。在应该大笔花钱的时候削减开支，而在应

该减少开支的时候大笔花钱，一些大公司也是如此。”

“9·11”事件之后，很多公司开始削减市场营销的预算。我认为，这些公司很可能就是由会计师和顾问控制着，而不是由“船长”驾驭的。

被出卖的投资者

2002年2月25日，《商业周刊》的封面文章的标题是《被出卖的投资者》。文中采访了3位投资者，其中有两位是律师，一位是会计师。

那位会计师的故事是这样的：

会计师詹姆斯·霍利打算50岁退休的计划看来已经没有实现的可能了。最近两年，在他的个人投资组合中购买的股票，如易安信、朗讯科技公司、世界电信公司已经损失了大约30%。现在，为了重新准备4个孩子上大学的费用，已经41岁的他不得不更加努力地工作。他说：“我非常不理解，一家看起来如此强大的公司，股票竟然在短短6个月之内缩水到这种地步！”霍利黯然神伤，他接着说：“有些人可能清楚发生了什么，但像我们这样的人就什么都不明白了。”看起来，他会更加努力地攒钱，减少开支，但是他肯定再也不指望挽回自己在股市上的损失了。他和他的弟弟在印第安纳州开了一家会计师事务所，所以，他肯定读得懂股票分析报告。他现在说：“我再也不相信所谓的股票分析师了，他们完全是信口雌黄，在这个时代，你已经不知道还能相信谁了！”

其中一位律师的故事是这样的：

直到3年前，现年31岁的来自纽约曼哈顿的律师希瑟·芭尔对

股票投资和退休金计划还毫无兴趣。后来，在一位同事的极力鼓动之下，她通过自己公司的401（k）计划，购买了所罗门·史密斯·巴尼基金公司1/3的股权。当时股市正值巅峰，曾有一段时间，她的投资运作良好，不过截至去年，她已经损失了1/3的钱。她最后一次查询账户时，发现自己的余额只有不到2000美元。从此以后，她再也不愿意打开自己的财务报表了。虽然每月还自动往退休金计划中存50美元，但她已经对于股价反弹和挽回损失不抱任何希望了。她说：“我对股市已经信心全无。人人都说你要坚持，长线投资，眼光放远一些。这或许没错，不过，对我而言，我觉得把钱放在柜子里可能更踏实一些。”

你就是自己的船长

我们在这里并不是要故意贬低会计师、律师或是任何其他受过高等教育的专业人士。上面提到《商业周刊》的那篇文章，选取了一位会计师和两位律师的例子，只是想说明：做自己方舟的船长，比拥有会计师的财务知识和掌握律师精通的各种法规更为重要。会计师和律师都是些高度专业化的人士，他们多半来自E象限和S象限。要做自己方舟的船长，你就必须在B象限和I象限开展工作，这就要求你更加“全面化”，而不是更加“专业化”。也就是说，专家知道某个很小领域的很多问题，而通才往往粗浅了解大范围内的很多问题。

我最惨痛的教训就是盲目听取那个会计师的建议赔掉了自己的公司。要相信自己的直觉，坚持自己的决策，不论对与错、好与坏。就像富爸爸所说的：“你就是自己方舟的船长，而不是顾问。”

一个值得回味的教训

虽然我自己已经是自己方舟的船长，财务报表的主人了，但最近我又不得不痛苦地接受了一次再教育。2001年12月，我和金购买了一处

房产。等到我们的会计师和律师都同意我们投资这个项目之后，我们就将协议的最终文本交给了我们买卖双方的律师。两个月里，我们花了数百万美元的律师费，可这项投资却搁浅了。一个看似再简单不过的交易，最终却成了代价昂贵的噩梦。

重新进行谈判的时候，我发现原来我们双方的律师正陷在他们的个人纠纷之中，都没有客观、专业地处理我们这笔交易。双方的谈判由于一些无关紧要的问题而终止了，双方律师关注的都是对方律师的错误，而不是这次交易能带来的好处。积极达成协议的一面被抛在脑后。投资的目标，诸如带来现金流、增值，获得折旧费、免税收益，等等，对于双方律师来说都不再那么重要了。这样，我只是因为让顾问控制了自己的方舟，就赔进了两个月的时间和数百万美元的资金。这个时候，我仿佛听见富爸爸说：“一个聪明人上了一所很好的大学，并不意味着他就懂得企业和投资。”

富爸爸的周围聚集了一批非常聪明的人。他很尊重身边的顾问，也会很认真地听取他们的意见和建议。不过，到了最后关头，他还是十分清楚，自己才是船长，最后的决定还是要自己来拍板。

做好自己的船长

最近很多人在股市赔了很多钱，这都是因为他们让自己的财务规划师控制了自己的方舟。如果你想控制好自己的方舟，就要控制好自己的顾问。

正如巴菲特所说：“你不必像火箭科学家那样聪明。在投资过程中，智商160的人未必就能战胜智商130的人。保持充分的理性才是最重要的。”

打造自己的方舟

你有一个顾问班子吗？

经营企业和投资都是一种集体项目，你需要拥有一支能干的顾问团队；

定期（比如一个月）与你的顾问们会谈；

最愚蠢的问题就在于你从来不提出任何问题；

最后的决策要由自己来做；

原谅自己曾经犯下的错误；

从自己的错误中吸取教训。

参考资料

天才有很多种。下面提到的两本书我非常喜欢，并且从中学到了很多东西，我也一直想把它们推荐给更多的朋友们阅读。第一本书就是《赌金者》，书中描述了当人们忘掉“天才首先是人”时所发生的事情，列举了20世纪90年代末期的100多个美国人濒临破产的例子。第二本书是《与托马斯·爱迪生一起工作》，记述了美国第一位高科技企业家爱迪生的故事。这两本书将为我们展示两类不同天才人物的不同世界。

这两本书都相当重要，因为不同的时代产生了这两类不同的天才。《赌金者》介绍的是在美国领先世界的时代所涌现的那些天才。而《与托马斯·爱迪生一起工作》介绍的是在美国尚未领先世界、尚未进入新的商业世界之前的天才。也就是说，在不同的历史阶段，需要不同的天才人物。

第19章

控制手段7：掌控自己的时间

“我没有那么多时间。”

“那谁会有那么多时间？”

富爸爸说：“你最大的资产之一就是时间。很多人没有成功，其中一个原因就是他们没能用好自己的时间。很多人工作得很辛苦，却只能让富人变得更加富有，自己却没有富起来。”

1974年，我开始在施乐公司工作。如果大家读过我的其他书，可能就会知道我当年选择施乐公司，就是因为它拥有很好的销售培训计划。因为我想成为B象限的大企业主，于是富爸爸劝我学习销售知识。他说：“企业主最重要的技能就是销售。一家企业在财务上陷入困境，常常就是因为企业主不懂销售。”

但是，到了1975年中期，我被派到了施乐公司在檀香山的分公司（那时仍处在试用期），原因是我不能胜任销售工作。羞怯和害怕被人拒绝使我在新来的推销员中处于非常靠后的位置。如果我的销售表现不能好转，就有可能被解雇。我不得不又一次向富爸爸求助，希望得到他的指导。

一个炎热的夏日，我在富爸爸办公室附近的一家饭店见到了他，他提醒我好好回顾一下他的核心理念。听了讲述自己的窘境、差劲的销售业绩以及对被人拒绝的畏惧后，富爸爸显然有些不快，他质问

我：“你打算怎么做呢？你还要让我提醒你多少次，仅凭工作不能致富，要在自己的业余时间致富。还要让我提醒你多少次？”

更快地致富

几个星期之后，我每天一下班，就去一家非营利性的慈善机构，帮助他们通过打电话来筹款。我这样做的目的，就是想尽快获得更多的销售经验。每周有3~5个晚上，我可以打出10~30个电话，请人们捐款参与这项有意义的事业。在每次拨打电话的3个小时里，我向人们解释捐助事宜所说的话同我在施乐公司一个月内给客户打销售电话时说的话差不多。也就是说，我的致富脚步加快了。我富了起来，因为我获得了让自己永远富足的技巧。1975年末，我结束了在施乐公司的试用期，收入也伴随销售业绩的提高不断上涨。到了1976年，我已经成了销售额最高的推销员之一。当销售经理问我成功的秘诀时，我只简单地说了一句：“我只是更快更多地拨打了推销电话而已。”他也笑了笑，不过，我从来没有告诉过他，自己曾经在业余时间为慈善机构拨打了不少筹款电话。

大约在同时，富爸爸鼓励我开始投资房地产。这就是为什么我要在离开海军陆战队之前选修了一门有关房地产投资的课程的原因。富爸爸总是说：“我从自己的企业中赚钱，并通过房地产投资保持自己的财富。”

回首往事，我一直对富爸爸所讲的要在业余时间致富的说法心存感激。今天，也正是因为我在业余时间所做的事情，使我最终获得了财务自由。同样，如果你现在还在为别人的方舟辛勤工作，那么你也应该抽出一些时间，开始打造自己的方舟了。

我喜欢自己的工作

常常有人对我说：“我喜欢我的工作，我喜欢我正在做的事情。”对于诸如此类的说法，我往往回应说：“那么恭喜你啊！喜欢自己所做的事情太重要了。”不过，在心里我可能会问：“你喜欢做的事情能为你提供所需要的一切吗？”实际上，问题往往就出在这里，很多人喜欢自己的工作，但是他们的工作无法满足他们长远的需求。比如，我和金有一个朋友，她是一位杰出的室内设计师，她丈夫是一家制造业公司的经理。他们都很喜欢自己的工作，也都赚了一大笔钱，可是，他们还是缺乏安全感。当他们征求我的建议时，我首先让他们回答的问题就是：“如果要卖掉你们的工作，你们的要价是多少？”

他们两个人都回答说：“这是绝对不可能的，我们不会卖掉自己的工作。”

我没再说什么，只是静静地坐在那里，我想先让他们听清楚自己刚才所说的话。过了好半天，我们的那位朋友打破了沉默，她大声问道：“你要说什么？是让我们放弃现在的工作吗？”

我还是按捺住自己，半天没有开口说话。显然，他们有些不耐烦了，我们的那位朋友问道：“瞧吧，我们来向你请教，至少你也该说些什么吧？你是要我们放弃手头的工作吗？你的意思是不是这样？”

我继续保持沉默，微笑着注视着他们。

过了一会儿，他们显得不再那么激动了。最后，那位朋友的丈夫长长地叹了口气，开始像我一样坐在椅子上前后摇晃，他妻子则还是向前侧着身子，希望我能给她一个明确的回答。大约沉默了半分钟，她也靠在椅背上，轻轻地摇晃起来。

“多少钱可以让我们卖掉自己的工作？”我那位朋友的丈夫一边摇晃着椅子一边喃喃自语。“多少钱可以让我卖掉自己的工作？”他忽然问道，这一次声音更大了。我知道，他的脑子里现在听到的是自己提出的问题，而不是我提出的问题。

“嗯，答案可能是不要一分钱，”接着，他又自言自语道，“一分钱都不要！”

“但是，它给我们带来收入啊。”他的妻子，也就是我们的那位朋友显然有些不满，“我们得挣钱买房子、抚养孩子，还要为将来做准备。”

“我知道，我知道。”她丈夫赶忙说，“这一切我都明白，但那不是刚才问我们的问题。问题是——‘多少钱可以让我们卖掉自己的工作’？”

“那你的意思是不是说，我们是在做无谓的工作？”朋友反问道。

“不，”我打破了沉默说道，“我刚才仅仅是提出了一个问题，一个希望你们真正扪心自问、认真思考的问题。”

“你的意思是我们正在为我们无法卖掉的东西工作？”她丈夫接着问道，“你有什么建议吗？”

“你是怎样投入时间为自己工作的呢？你为什么不为自己更加富有而努力工作，就像你为别人致富而努力工作一样？”

“所以我们应该在自己身上投入一些时间？”我们的朋友说到。

接着，我给他们讲述了自己过去为慈善机构进行电话筹款以及后来投资房地产的经过。我说：“回顾过去，可以说，让我富有的不是我在大公司的工作，而是我在工作之余所做的一切。你们现在除了工作，还干些别的事情吗？”

“说真的，我们什么都没做。”朋友的丈夫回答，“我们整日辛苦工作，就是为了让我们的客户满意，为了支付各种账单，为了准备以后的退休金计划，为了抚养孩子，并为他们准备将来的教育费用。”

“那你们是在为自己孩子的未来投资？”我问。

“我明白了，我明白了，”朋友的丈夫连连说，“我明白了你的意思，现在到了我们为自己的未来投资一些时间的时候了。”

花些时间成为真正的投资者

现在，仅仅胜任自己的工作已经远远不够了，我们都需要成为在工作上和财务上都能胜任的人。在前面的章节中，我已经说过，如今有很多人涉足投资，但是只有为数不多的人最终成为了投资人。上面提到的那对朋友夫妇就属于这一类人。2000年3月的那场股市危机之后，很多美国人开始意识到，最好还是自己成为投资人，而不是将自己的钱交给那些所谓的代理人，然后期盼这些人会有所作为。

朋友夫妇参加了我们“富爸爸”网站提供的一些培训课程。课程结束之后，他们感叹说：“简直令人难以置信，人们可以那么快就从投资中赚到钱！为什么还有人将自己的钱投到共同基金上，希望每年得到10%的税前收益呢？为什么在股市危机中，还有人甘冒让自己的共同基金丧失殆尽的风险呢？为什么不去学习无论股市涨跌都可以赚钱的方法呢？”

“富爸爸”网站为企业主和投资者提供了一系列培训课程。我之所以提到这些，就是因为很多参加了培训课程的人都说自己学会了快速赚钱的方法。事实上，如果你的钱能以较高的效率为你工作，你就可以更好地控制你的时间。比如，很多参加我们股票期权培训的人，都吃惊地发现期权交易竟然如此简单。参加我们房地产投资培训的人也终于明白：用银行家的钱，而不是自己的钱，每年获得50%甚至更高的收益率并不是什么难事。

富爸爸教导我和迈克，如果能够加快资金的流动速度，就可以获得宝贵的时间。比如，假设你每年从自己的投资中获得5%的收益，

那么，收回全部投资大约就需要20年时间。如果你的资金每年可以为你带来50%的收益，那么，收回全部投资大约只要两年时间。如果你每月的投资可以带来100%的收益，那么收回全部投资就只需要1个月时间，或者，在1年时间内你就可以获得12倍于原始投资的收益。如果接受过良好的财商教育，上述收益率都是有可能达到的。也就是说，在财商教育上投入少，在财务时间上的投入就会大大增加。

健康与财富

富爸爸常说，健康与财富密切相关。在“富爸爸”系列的前几本书中，我就讲过，财富就是在保持现有生活水平不变的前提下，人们无须工作就可以维持生活的时间。需要强调的是，衡量财富最重要的标准是时间，而不是金钱。假如你有5000美元的积蓄，每月的个人开支是1000美元，你的财富就是5个月。健康也是如此，如果你很健康，你就拥有很多年的时间。如果你的健康状况出了问题，你待在这个地球上的时间就会大打折扣。因此，健康和财富都是和时间密切相关的。

衡量健康和财富的另外一个标准就是恢复期。比如，假设你参加一次体检，医生可能会记录你安静状态下的心率，然后让你在跑步机上跑，你的心跳自然会加快，等到心率达到最高的时候，医生会测算你的心率恢复到安静状态下需要多长时间。这就是我们所说的恢复期。在外科手术上也是如此，如果一个人非常健康，恢复期就很短；如果一个人身体很虚弱，恢复期可能就会长一些。

同样，财富也可以用时间来衡量。一个接受过适当的财商教育、具有一定财务经验的真正的投资人，即便他突然失去了一切，他的恢复期也会很短。不过，假如像前面提到的那位《今日美国》财经版首页上的58岁的安然公司雇员一样，他在财务上的恢复期就可能会远远长于很早就离开公司的人。那位安然公司的老员工也许身体很健康，

在财务上却严重贫血。

富爸爸鼓励我和迈克学习建立自己的企业，成为一名真正的投资人。因此，我参加了销售培训，学习了有关房地产的知识。现在，我从自己的企业中赚钱，并将赚来的钱投放到房地产上。自1994年以来，我一直在学习如何利用股票期权赚钱，比如看跌期权⁽¹⁾、看涨期权⁽²⁾，以及其他类型的期权。我研究期权及期权交易的原因很多，主要有以下几点：

1．我的财务状况已经相当稳定，足以进行期权交易。我的企业和房地产投资所带来的收益，都容许我放开手脚，学习期权交易。

2．期权交易非常有趣、迅捷。我喜欢那种能够迅速完成的交易。建立一家企业需要好几年时间，购置一处房产也需要几个月的时间，但是，完成一笔期权交易仅仅只要几秒钟就够了。

3．我要为下一场股市繁荣和萧条做好准备。当股市上扬的时候，我就运用看涨期权；当市场下跌的时候，我就运用看跌期权。在本书的前面，我曾经说过，很多共同基金投资者，正在玩俄罗斯式轮盘赌，左轮手枪的3个弹仓内，有两个弹仓装了子弹，中弹的风险相当大。期权给了我在股市涨跌变化时控制自己股票的机会，共同基金却不可能有这样的益处。那就意味着，在下一场市场危机中，数百万人将会蒙受重大损失，而从事期权交易的人却会成为赢家。

4．如果我赔了钱，精通期权交易这点也会使我的恢复期大大缩短。当然，如果我不能熟练掌握期权交易，我的恢复期就会相对长一些。

5．现在投入时间，我就为自己的未来赢得了时间。

四种不同类型的人

“富爸爸”公司的房地产顾问、多尔夫·鲁斯博士的妻子雷妮·卡瓦拉莉是一位受人尊敬的企业策略专家，她认为人可以分为4种，分别是：

- 必须正确的人
- 必须获胜的人
- 必须受欢迎的人
- 必须舒适的人

在雷妮提出这种观点之后，我马上就把自己周围的朋友和亲戚按照这4种类型进行了划分。可以说，我和金一定属于必须获胜的那种人。我们能够年轻而富有地退休，其中一个原因就是我们认为获胜比什么都重要。通过加快资金回笼的速度，我们能比周围很多人提前退休，在这场获得财务自由的个人竞赛中取胜，而获得财务自由意味着我能有更多的自由时间。

作为自己方舟的船长，提升方舟的速度、获取更多自由时间的途径之一，就是在财商教育中多投入一些时间。我在前面提到过要培养中等心智。作为自己方舟的船长，在获得中等心智的教育之后，你还要把这种中等心智的教育升华为高等心智的智慧。其实，更难掌握的事情之一，就是将知识转化为智慧。20世纪80年代当我在财务上苦苦打拼的时候，最难办的事情就是心里明明知道自己应该做什么，却做不到。先花时间学习，再去实践的好处就是，人们会慢慢喜欢上这个游戏。比如，当我在企业经营陷入困境的时候，我开始变得不喜欢建立企业，而到了现在一切顺利的时候，我却喜欢上了这个过程。当我在房地产投资上遭遇挫折的时候，也憎恶过房地产投资。现在，我却喜欢上了房地产投资这个游戏，喜欢上了自己和金拥有的资产。投资期权的时候，遭受的挫折可能会更大，获取的利润也可能很低，但是我明白自己在不断进步，因为我喜欢上了这个游戏。

作为自己方舟的船长，你一定要学会喜欢你方舟上装载的“货物”。现在，我喜欢自己投资的企业、房地产以及期权交易。我之所以学会了喜欢这些资产和技能，就是因为我首先投入了时间去培养自己的中等心智，然后又让自己的高等心智喜欢上这些资产。

财商教育意味着：用更少的时间、金钱和风险，获得更高水平的生活

我的一个朋友刚刚告诉我，2000~2002年，他在401(k)退休金计划中损失了35万美元。他今年已经53岁了，担心自己这辈子可能永远没法退休。他感到投资多元化并不能为自己带来预期的收益，也无法带来自己想要的长远保证。当他向我咨询时，我就说：“你为什么不拿出3万美元，买下3个首付为1万美元的房子，然后租出去，让你的房客负担抵押贷款，同时又为你带来现金流呢？如果投资得当，等你65岁的时候，就会有一份稳定的现金收入了。”

他显然吃惊不小，急忙问道：“我需要的仅仅是3万美元的投资吗？”

我点了点头，看着他肯定地说：“没错，你甚至只用1.5万美元就能买下3处可供出租的房产。联邦政府有一些贷款项目，如果你符合条件，其实只需要支付5%的首付可以买下某些房产。”

“你的意思是不是说，只要有1.5万美元，我就可以退休了？不足的部分，银行会借给我？”

“我想是的。”我答道，“如果市场情况没有什么变化，假设我还有5~10年的时间才能退休，那么可以肯定，只要我手头有1.5万美元就可以保证退休后的生活。”

“那么，那些生活在物价昂贵的城市如纽约、旧金山的人该怎么

办？他们要寻找一处便宜的出租房产不是很难吗？”

“在市中心的确如此，那里的房价非常高。不过，如果在距离市中心一个多小时车程的地方，你往往很容易找到价格适宜的房子。实际上，你所要做的，就是发现那些有升值潜力的地段，到时候你的房产就可以增值了。而且，如果遇到物价上涨，你还可以提高房租。等你退休的时候，这3处房产就可以为你带来稳定的收入，这种收入要比共同基金带来的收入稳定、安全得多。”

“而且，它还需要多少资金投入。”那位朋友插了一句。

“对，”我接着说，“只需要接受适当的财商教育，拥有一定的投资经验，你就可以用低投入、低风险，获得高回报，保证自己的退休生活，并且为他人提供急需的住房。”

“但是，如果大家都跑去投资房地产，那又会怎么样？”他问。

“这样就会帮助政府以较低的价格提供住宅，也就有希望提高那些买不起房子的人的生活水平。如果房源充足，房租就会下跌。如果有更多的房主寻找房客，这种竞争就会促使人们提高房子的质量。”我说。

“你一般持有房产多长时间？”他问。

我引用了巴菲特的话回答他：“我的期限就是‘永远’持有自己的资产。”

“那么，你也是永远持有自己的房地产投资项目吗？”

“很多时候是这样的。”我说，“不过，我有时也会出售自己的房地产项目。当我买了一个不太好的投资项目时，我通常会很快出手，因为我想尽快摆脱它。但总体而言，我还是像巴菲特所说的那样投资房地产项目，长期持有这些投资项目。我喜欢自己资产项中的那些房地

产项目和企业。”

“而且，我不必只买3处房子？”

“当然，你可以多买几处。”我答道，“这就像我们在大富翁游戏中遇到的情况一样，如果你拥有了4处‘绿房子’，就可以购买一处更昂贵的‘红酒店’。政府喜欢你，银行家喜欢你，你的未来也会更加安全。而让你感到更加安全的原因之一，就是房地产投资可以保护你免受生活中最大的财务问题——通货膨胀的威胁。”

“因为自己拥有出租房产，随着税收、政府的财政赤字和增发钞票、原材料价格上涨、利率上调、保险费用增长等导致的通货膨胀，房产价格的上涨最终都会转嫁到房客身上。在高通胀率和高利率的情况下，共同基金往往会贬值，好的房地产投资却会增值。如果你较早地购买了房地产项目，并且利率确定，那么只要你投资房地产项目的城市房屋租金不是受到限制的，你就能够更好地控制自己的投资项目。可以说，如果允许提高租金，通货膨胀实际上就是你的好朋友。同样，如果你了解股票期权交易的运作模式，你就会发现期权交易实际上也是如此。如果通货膨胀加剧，股票价格下跌，你可以在这个过程中赚到更多的钱，但很多共同基金却会让你损失金钱和时间。”

“那也就是说，我拥有了更多的控制权，”我的那位朋友接着说，“我只花了一点时间接受财商教育，就获得了更多的时间，也获得了对自己资产更多的控制。只用很少的钱，我就把握了自己一生的收益，提高了回报，降低了风险，这些仅仅是因为我接受了一些财商教育。”

我点了点头，肯定地说：“是的，仅仅是因为接受了一些财商教育。”

在自己身上投资

更好地控制自己时间的途径之一，就是投入一些时间学习那些能够为自己带来高额回报的投资方法。如果赛车手想开得更快，就要加强对自己的训练。同理，如果一位投资者想在更短的时间，以更快的速度获得更高的回报，就需要在自己的财商教育上投入时间。

我们都知道，教育需要3个步骤，而这3个步骤都需要投入时间，它们分别是：

1．花一些时间，思考一下你为什么想在长期或短期之内学习某项知识和技能。你也许应该坐下来写出自己的目标以及想要达到上述目标的原因，这些都将给你不断进步的力量。

2．花一些时间，学习实现自己目标所需的知识和技能。比如，直到现在，我还经常参加关于如何建立自己的企业、如何投资房地产以及如何进行期权交易的培训。用一些时间和精力学习这些知识和技能，使我节省了大量的时间，因为它给了我指导，告诉我参加培训之后我必须继续学习，我也从老师那里获得了无比宝贵的预见未来的能力。

3．花一些时间，通过实践反复揣摩学习。学习了知识和技能之后，在实践中获取经验和智慧就变得非常重要。我之所以鼓励大家从小额投资起步，就是因为我们每个人都可能犯错误。在生活中，人们都是通过犯错误不断学习的。不过，在我们传统的学校教育中，犯了错误却要受到惩罚。因此，你也许需要忘掉学校老师教给你的一些不良习惯，去犯一些错误，然后从中学习知识和技能。你拥有的理财智慧越多，就越能面对更大的财务挑战。

如果按照这3个步骤去做，你也许就会发现自己的财富在不断增加，信心和经验也随之增长。当你的财富和经验增加的时候，你就能更好地控制自己的未来，用更少的时间致富。

固定缴款型退休金计划是一个浪费时间的计划

在我看来，美国退休金改革中最浪费时间的地方，就是它没能鼓励人们学习管理自己的金钱并进行投资。固定缴款型退休金计划的潜台词就是，“把你的钱交给那些比你更聪明的人去管理”。可问题在于，你也许会发现，你所认为的在财务上比自己更聪明的人，实际上并不比你聪明。

巴菲特对现在很多获得MBA学位或者接受过财务培训的人作出了这样的评价：

数以万计的学生在商学院接受无益于思考的教育，这反而对我有益。

也就是说，巴菲特认为，自己在投资市场取得巨大成就的原因之一，就是很多大型基金公司都是由毕业于各个商学院的学生掌控，但这些人并不是什么高明的投资者。巴菲特又接着说：“当今的许多财务培训课程只会让你成为平庸的人。”

总而言之，储蓄和投资共同基金的最大弊病，就是你因此无法获得更多的实际投资经验。在我看来，那就是对自己的时间和金钱的最大浪费。如果没有现实世界的投资经验，你就可能需要用大量的时间、风险和金钱，去寻求一丁点儿回报，同时还要被持续的不安全感折磨。而且当你需要这些回报的时候，它们还可能不在你的身边。正如我在前面讲过的，如果你已经超过了45岁，突然变得身无分文，要重新开始创业，那么投资固定缴款型退休金计划可能就为时已晚了。在多数情况下，对于年龄超过45岁的人来说，时间才是真正的挑战。

更好地控制时间的方式有很多种，接受财商教育就是其中之一。

我们的“富爸爸”网站提供了各种形式的教学产品，就是因为人们学习的方式各不相同。比如，一些人通过阅读学习，但也有很多人不

是这样。一些人在传统的学校中表现很好，但是很不幸，传统的学校几乎从不教授投资技巧。一些人通过动手学习，因此我们制作了游戏，让人们在游戏中掌握理财知识。此外，还有一些人通过参加短期集中培训来学习和掌握理财知识。

除了一些普通的教学产品，如图书、磁带、录像带、游戏之外，我们还提供了一些集中培训课程，主要有以下内容：

- 股票期权投资
- 销售及销售训练
- 房地产投资
- 创建企业
- 筹集资金

我们培训课程的对象是那些寻求实际投资教育的人，而不是寻求大学学位的人。授课人都是有真正实践经验的投资人，他们根本没有时间去浪费别人的时间。事实上，在企业和投资领域，都有着无限的赚钱潜力和乐趣。（如果你想了解我们的培训课程，只需定期登录我们的“富爸爸”网站，浏览我们提供的培训课程即可。）

打造自己的方舟

回顾本书第10章的内容，检查自己对下列问题的答案：

你距离65岁还有多少年？

距离2016年还有多长时间？

每周你能挤出最少5个小时吗？

今天，就作出创建一家企业或者投资房地产项目的决定，并将这个决定写在下面：

个案研究

艾伦是一名律师，也是一家著名的国际律师事务所的合伙人。随着事业上的不断成功，他与家人和朋友共处的时间越来越少了。他获得的报酬高得惊人，不过，这基本上还是由他在每个项目上投入的时间和精力来决定的。

读过《富爸爸穷爸爸》《富爸爸财务自由之路》后，艾伦意识到自己不过是现金流左侧象限的一名高级自由职业者。艾伦在法律界服务了25年，如今，客户要求他服务的时间不断增长，他明白自己必须作出某些改变了。尽管艾伦已经通过储蓄积累了大量财富，但他还是意识到自己过去付出的时间实际上都在让别人致富。

艾伦改变了自己与律师事务所的合作关系，以便更灵活地与自己的客户打交道。现在，他可以自由地选择客户，也能够用自己的服务换取那些公司的股权。他不再为了几个小时的律师费而工作，因为过去的这种收费模式让他长期停留在S象限，现在他通过用服务换取股权的方式让自己进入了B象限，也就是企业主的象限。今天，他实际上是在用时间为自己积累股权，这是B象限的一种资产。

以前，当艾伦运用储蓄和401(k)退休金计划，在自己的方舟上堆满有价值证券的时候，他的财富与股市的变化紧紧联系在一起，根本不在自己的掌控范围之内。2001年，艾伦看到自己持有的有价值证券大幅贬值，才真正意识到自己根本不能有效控制自己的财富是多么的可怕！

现在，通过改变对自己时间的安排，艾伦在加固自己的财务方舟，使其免受股市起伏动荡的影响。他如今拥有很多不同类型公司的股权，包括一家网络营销公司，一家医疗成像器材公司，一家环境工程公司，一家黄金公司，一家石油和天然气公司等公司的股权。对于有些公司，他直接投入了资金，对其他一些公司他都是用自己提供的法律服务来换取公司股权的。

今天，他的财务报表中包括了所有3类不同的资产：有价证券、企业和房地产投资。通过集中精力实现向右侧象限的转变，艾伦在成功脱离“老鼠赛跑”陷阱的同时，也为自己打造了财务方舟。

(1) 看跌期权是指期权的购买者拥有在期权合约有效期内按执行价格卖出一定数量标的物的权利，但不承担必须卖出的义务。

(2) 看涨期权是指在协议规定的有效期内，协议持有人按规定的价格和数量购进标的物的权利。

第20章

控制手段8：把握自己的命运

每个人心中都会有富人、穷人和中产阶级的一面，只有你自己能决定自己最终会成为哪种人。

——富爸爸

发掘自己心中的富人

根据《韦氏大词典》，“教育”（education）一词源于拉丁文“educō”或者“educere”，意思是“引出”、“抽出”。通过报考纽约的美国商船学院，我选择了发掘出自己心中水手的一面；接着，通过申请佛罗里达州在美国海军飞行学院，我选择了发掘出自己心中飞行员的一面；通过决定走富爸爸的路，而不是步穷爸爸的后尘，我选择了发掘出自己心中富人的一面。

1974年，我必须作出决定，选择到底走哪个爸爸的路。我明白，如果选择走穷爸爸所建议的“返回大学、拿硕士学位、找一份安稳的工作”的路，我的结局就会和他一样。我也明白，如果选择走富爸爸的路，也就不能保证自己最后有一个安稳的生活。1974年的我已经不是小孩子了，我明白走富爸爸的路没什么保障，也就是说，最终我有可能破产，也有可能富裕。到了这个时候，我才明白为什么富爸爸的好多朋友，他们与富爸爸一起创业，最后却没有达到自己的目标。这样，我必须决定是走一条有保障的路，还是走一条前途未卜的路。正

如大家现在知道的，我最终选择了一条未知的路。

我选择了一条未知的路，也就是打造自己的方舟，而不是为别人效劳。也就是说，凡事不是为了目标，而是为了过程。大家或许都听说过：“容易的道路会越走越难，而艰难的道路会越走越容易。”1974年，我选择去走一条艰难的路，一条没有保障的路。作出这个决定自然很容易，真正迈出第一步却十分艰难。5年之后，也就是1979年，又一次需要我作出决定。我曾经为自己挖了一个“大坑”，把自己从那里拖出来是我这辈子最难完成的事，但也是我做过的最成功的事。坦率地讲，我从自己的失败中学到的东西，要比从成功中学到的东西更多，同样，我从自己的愚蠢中学到的东西也要比从聪明中学到的东西更多。

我劝大家在继续自己本职工作的同时，用业余时间开办一家公司，或者投资一个能够带来一些收入的房地产项目，原因就在于学习这些知识和技能往往需要好几年的时间。跨出过去生活的“鸡窝”仅仅是第一步，后面还有很长的路要走。

如果富爸爸的预言变成了现实（我相信也会这样），那么今后几年股市可能会出现一个繁荣的局面，这就是在股市大崩盘之前的一次大繁荣。在此期间，在婴儿潮中出生的一代人为了自己的退休金，将会最后一次把自己的钱投到股市之中。不过，我提醒大家在这场短暂的狂欢中，不要像那些醉醺醺的刚刚离船上岸的水手那样，而是要着手逐步打造自己的方舟。花一些时间和金钱学习财务知识，对自己进行财商教育。勇于并乐于面对错误（但是务必确保它们都是一些小错误），并从错误中吸取教训。每次从错误中学习之后，就为自己加油鼓劲，继续前进。尽管你可能没有赚到什么钱，不过，你可能得到了极其宝贵的财务经验、自信心以及对自己命运的把握，更重要的是，你将会逐步唤醒自己心中富人的一面。

牛顿曾经说过：“我可以测量宇宙天体的运动，却无法弄清楚人

类的愚蠢。”那是在1720年，他在轰动一时的英国南海公司股票诈骗案中损失了大笔金钱。看来，即使是人类历史上少有的天才，一旦不能把握自己，控制自己的情绪、借口、眼光、规则、顾问和运气，也会在财务方面变成一个非常愚蠢的人。

可以断言，从2004~2007年，一旦股市逐渐复苏并开始攀升，很多人将会再次忘记过去的教训，认为“时代不同了”。不过，等到2008年或2012年之后，事情真的会不同了。事情将会发生变化，因为这一次，过去积累起来的问题会一起来惩罚我们。所以，还是提早准备，打造自己的方舟，在好日子里如此，在艰难的日子里更应该如此。去学习、阅读、参加培训、实践，就像投资能力是自己生活中必不可少的东西那样。如果做到了这一点，你就唤醒了自己身上富人的一面，并让富人的一面成为自己方舟的船长。

富爸爸是一位严厉的爸爸

富爸爸和穷爸爸都是严厉的人，或许正因如此，我才在就读于美国商船学院以及后来参加海军陆战队期间没有遇到多大困难。每当涉及金钱、企业和投资时，富爸爸总是对我和迈克特别严厉。毕竟，他以后要把产业留给迈克，他也希望能够培养我，让我也能够获得财富。

巴菲特对自己的孩子也非常严厉，他的同事说：“沃伦对待孩子就像对待员工那样严厉，他从不认为，只要你喜欢某个人，就可以给他一些他没有资格获得的东西。”

巴菲特将遗产称为“富人的救济粮票”，他说：“那些认为救济粮票会削弱自己，并导致贫穷不断循环下去的人，和那些去世时想给孩子留下大笔财产的人一样多。”

当巴菲特的儿子霍华德竞选奥马哈县的议员时，选民们错误地以

为，以他的家庭背景，他的竞选活动应该有很好的经济支持。结果并非如此，巴菲特解释说：“我让霍华德把自己的名字写成小写字母，以便大家都知道他是那个没有钱的巴菲特。”

钱并不能使你富有

前几天，我去一家商场买衣服。店员问我是做什么的，我答道：“我是一个投资人。”

结账的时候，他问我：“投资需要很多钱，是吗？”

我摇了摇头，回答说：“不，实际上投资需要的钱不多，像很多人一样，我也是白手起家的。”

“但是，你上了一个好学校，是吗？”

“没错，我上了一个好学校，不过我在那里所学的东西与投资、致富没有多少关系。此外，我认为，金钱并不能让你富有。”我回答说。

“那你是怎样致富的？”店员显然有些不解，他接着又问，“你怎样找到钱去投资？”

“我学习、研究、阅读大量资料，从小处着手，也犯了很多错误，我也有很好的顾问和导师。正是我在大街上、在生活中学到的东西让我最终致富。”在信用卡收据上签字的时候，我这样说。

“那听起来需要做大量工作，是吗？”那位年轻的店员接着问。

“是的，”我说，“但那正是你应该做的。”

没有钱反而让你更加富有

正如大家知道的，富爸爸一直没有完成正规的学校教育，也正因为如此，他的口头表达和书面写作能力都非常有限。不过，因为他在13岁那年就不得不面对现实的世界，他的财务困境促使他发展了自己在财务方面的能力，也让他成为我遇到过的最聪明的人之一。直到今天，当我和他的儿子迈克见面的时候，我们还会经常回忆起从富爸爸那里学到的有关商业、投资、金钱以及生活方面的知识和本领。我常常说：“因为没有钱，他最终成了一位富人；因为没有接受过教育，他最终成为了一个天才；因为没有什么东西可以依靠，他最终找到了自由。”

长大之后，你想成为什么样的人

对于富爸爸而言，更为重要的一个词就是“信任”。《韦氏大词典》对于“信任”一词的解释是“委托”、“托付”，看起来都与财务问题有关。富爸爸说：“无论你最终是穷是富，我一直希望你能成为一个值得人们信任的人。如果你最终贫困潦倒，你和家人饿了好几天肚子，这时你身上揣着别人的100美元，那你也不能动。尽管你很穷，不过在家里，你就是那个可以保护自己的家庭和财产，确保孩子们平安成长的人。如果你很穷，我也希望你能慷慨地使用自己的时间、财富和智慧。如果你最后变得很富有，你也要像一位值得信赖的穷人那样去行事。这就是我希望你长大以后成为的样子。不论你长大以后生活是穷是富，我都希望你首先成为值得人们信任的人。”

每个人的内心都有富人、穷人和中产阶级的一面，生活在自由的国度，就意味着我们都可以自己选择以后成为什么样的人。从现在开始，就着手控制自己的教育和命运吧！

打造自己的方舟

你是否经常自我怀疑？

你想得到一个解决的办法或者简洁的答案吗？

重新评估在涉及金钱时，你的心智到底属于哪个水平。

为了驾驭自己的方舟，你必须首先规划好自己的目标，然后马上采取行动。

回顾本书第二部分每章后面“打造自己的方舟”的内容。

阻碍你前进的问题是什么？

结语

富爸爸希望自己的预言落空

富爸爸常说：“但愿我的预言落空！”

他相信，通过对我和迈克一再的告诫，我们应该有时间准备应对他的预言成为现实后的情况。他说：“问题并不在于我预言的是对是错，而在于你是否为今后出现的任何情况做好了准备。”

好消息是富爸爸的预言激励着我努力准备，而不是沾沾自喜、裹足不前。在准备的过程中，我和金打造了属于我们自己的方舟，提高了财商，积累了经验，也获得了财务自由。因此，即便这次前所未有的大灾难没有降临，富爸爸的预言落空，我们多年来所做的准备也会让我们在现实生活中拥有更多的财务安全。

一场严重的股市危机即将来临，但是，股市危机本身并不是什么问题。预言股市危机并不是什么大不了的事情，所有的金融市场都有涨有跌，市场周期本来就是现实生活的一部分。预言一场股市危机即将来临，就如同预言冬天即将来临一样，好像并没有多少实际意义。但值得我们关注的是，下一次股市危机将暴露出什么问题。这场危机将非常严峻，因为已经有3代人将自己遇到的大问题转嫁并积累了下来，这个问题就是：人们在退休之后如何应付自己的生活？这个空前严重的问题，每天都在恶化。

巴菲特说过：“只有在落潮的时候，你才能看清楚是什么人在裸泳。”

是的，在下一次股市危机中，你将会看清楚是什么人在裸泳，其中一个群体肯定就是政府。多少年来，政府一直在向民众许诺自己根本做不到的事情，开出廉价的空头支票。不过，这些无法兑现的诺言本身并不是真正的问题。真正的问题在于，人们天真地相信了这些诺言。有太多的人相信，政府会在自己经济困窘的时候施以援手。太多的人相信政府就像童话里那些神奇的保护者一样，只要挥动一下魔杖，就会使人们的财务问题烟消云散。显然，一个痴迷于这类童话故事的社会是一个还不够成熟的社会。

在商业和投资的现实世界里，那些神奇的保护者就是美联储和美国政府。在金融术语中，它们被称为“最后的借款者”。“9·11”事件以后，美联储运用增发货币的方法来刺激经济，这就像祖父母为了减轻孙子孙女们的痛苦时所做的那样。恐怖袭击后航空业遭受重创，政府马上像最后的借款者那样救助这些公司。这就好比一位慈祥的老爷爷伸手帮助自己已经成年的孩子一样。我的疑虑和担忧是，联邦政府和州政府能否在更长的时间内充当最后的借款者。

无论你是否喜欢，在未来几年里，美国将有数百万在婴儿潮中出生的人年龄达到或超过70岁。问题在于，他们当中究竟有多少人能够负担起自己晚年的生活？他们当中会有多少人会把联邦政府和州政府当做能够救助自己的神奇保护者呢？

本书认为，在不久的将来，人们将很快意识到，无论政府还是股市都无法挽救自己。

坏消息

坏消息是，下一次股市危机将会向世人展示出美国的贫困阶层，这会让全世界震惊。人们会感到困惑：长期以来，世界上最富有的国家，为什么会突然出现这么多穷人？

更糟糕的是，经济上的挫败感将笼罩整个世界，这也就意味着不仅我们，整个国际社会都要解决这些问题。

正如巴菲特所说：“只有核战争爆发，才可以让我们忽略这场经济危机。”

好消息

好消息是，当整个世界陷入危机时，往往也是人们表现最好的时候。“9·11”事件发生后不久，无数人发现了自己内心中积极的一面，发现了他们心中的英雄气质。我相信这场即将到来的金融灾难，也会让人们展示出自己最好的一面，而不是自满、绝望和沮丧的一面。我相信人们会站起来，共同解决在这块富有的土地上发生的“贫困问题”。而更加振奋人心的消息是，借助电子通讯的力量，我们也能努力解决世界范围内的贫困问题。

在本书前面，我曾经说过，教育可以分为3类，它们分别是：

1. 学校教育
2. 职业教育
3. 财商教育

在美国，如果给年轻人阅读和写作的能力打分可以达到C，那么给年轻人接受职业教育的状况则可以打个A，因为我们拥有非常成功的职业培训体系。不过，在谈到财商教育的时候，我给美国学校教育体系的分数只能是F。如果美国还想继续稳住自己世界强国的位置，就必须立即弥补我们现行教育体系中存在的缺陷。

在工业时代，人们所需的仅仅是学校教育和职业教育；在信息时代，仅仅接受学校教育和职业教育显然已经远远不够了，人们需要接

受良好的学校教育和职业教育，同时也需要接受良好的财商教育。因此，我们不能只满足于找一份高薪的工作，我们还需要掌握退休之后如何生存的本领，财商教育必不可少。

两种专业

在工业时代，我们需要的就是一份好工作或一个好专业；在信息时代，我们需要两种专业，一种专业是如何赚钱，另一种专业就是如何投资。为了保证自己掌握好第二种专业，你必须拥有财务知识，接受财商教育。

你的选择

诺亚能够预见到未来的变化，提前做好准备。如果你能像富爸爸那样预见未来，或许也想现在就做好准备。当然，希望这场巨大的股市灾难不会真正降临！也许会有人挥动魔杖，从此以后我们也会永远过着幸福美好的生活。但我认为这场股市灾难不可避免。同样，我也不认为数百万在婴儿潮中出生的人，能够在一夜之间攒够足以维持他们晚年生活的钱。我认为我们将会面临一场危机，摆脱这场危机之后，一个新的金融局面将会出现。我确信这一点，也期待着这一天的到来。这场即将到来的股市危机，会将我们的社会掩盖了太长时间的问题暴露出来。它可能带来的好处是，一旦这些问题暴露了，人们知道了事实真相，就有机会彻底解决这些问题，不仅是为我们自己，也是为了整个世界。

超越牛市和熊市

随着401(k)计划的出台，美国以及世界上其他国家的政府，在没有培养人们成为投资人之前，就要求他们开始进行投资。政府只是

简单地告诉这些还算不上投资人的人，股市总体上是在上扬的。也正是由于有了这种预设，共同基金的行情才会看涨。

事实上，现实世界里的投资人都明白所有的市场，不论股票、债券、房地产、民用燃料、原油、共同基金，还是利率，实际上都是在上涨、下跌或是盘整之间浮动的。一位现实世界的投资人一般不大乐意投资那些整体上只有一种走向，或者当你想退出投资时有诸多限制的项目。401(k)计划正是这样的项目，它迫使人们投资自己无法控制的资产，而且只有在一种市场条件下才可以赚钱，并且不交罚金就无法提前退出。上述情况，就如同将一位捆住了手脚的人扔进深水池，其结果可想而知。

因为缺乏财商教育，很多固定缴款型退休金计划的投资者都接受了一种乐观主义，更准确地讲是一种盲目乐观，他们以为股市永远是牛市。现实世界的投资人懂得，任何一个市场都是牛市和熊市的交替。对于那些想更好地驾驭自己财务命运的人来说，他们也许想超越牛市或熊市的藩篱。如果想成为一位现实世界的投资人，你就必须提高自己的财商、积累经验和培养直觉，以使自己成为一个超越市场起伏，能看到市场光明前景的人。

诺亚知道自己必须采取行动，因为一场大灾难即将发生。作为一个有着卓越洞察力的人，他能够越过眼前的黑暗，看到洪水过后的新世界。尽管他明白自己无法挽救每个人，但他懂得自己可以将生命带到一个新世界。也就是说，他之所以采取行动，不仅是因为即将迫近的灾难，更是为了一个更加光明的未来世界。

成为一位现实世界的投资人，意味着要学会与现实世界相协调。持乐观主义的人喜欢购买股票、持有股票、投资多元化，然后祈祷自己投资的股票升值。但是，如果打算控制自己的未来，你就需要拥有现实世界的本领，能够透过风暴和迷雾看到一个更加美好的世界。如果你是一位现实世界的投资人，就不会在乎市场的涨跌变化，因为你

在任何情况下都可以做得很好。你不会像很多短期投资者那样整日沉浸于牛市还是熊市的争论中，急切地在每一次市场变化中买进或卖出。如果你是一位现实世界的投资人，就只会将市场的涨跌变化看做是生活中的一种游戏。

显然，我们还生活在一个非常混乱的时代，整个世界面临着很多挑战。挑战之一就是，不仅在第三世界，在像美国这样的发达国家也存在着日益突出的贫困问题，贫富差距必须缩小。本书之所以要特别献给一位名叫戴夫·斯蒂芬斯的老师以及那些像他一样具有眼光的老师，原因就在于老师们掌握着通向未来的钥匙，他们在帮助我们为孩子的未来做准备。穷爸爸也是一位老师，他常常担心学校过分关注古代历史，而不是社会未来。他说：“如果我能洞察未来，我就会知道应该教给孩子们什么东西。”因此，本书要特别献给像戴夫·斯蒂芬斯老师以及那些有勇气给学生提供未来社会所需技能的老师。如果有更多的老师和学生参与这项财商教育活动，富爸爸的预言可能就不会成为现实。也许预言者的职责就是向人们提出警告，以便使自己的预言最终落空，从而将人们带入一个更加美好的社会。

本书并不是说世界末日就要来临，而是想激发大家获得看到一个更加辉煌灿烂的未来的本领，这样一个未来就隐藏在正在酝酿的暴风骤雨之后。对于那些有所准备的人来说，未来将会一片光明。不过，所有的准备都意味着要有诺亚那样的坚定信念，坚信风暴过后就会看到一个更加美好的世界。

富爸爸常常用俗语“黎明前的黑暗”来提醒我们不断提高自己的能力、坚定信念，尤其是在最困难的时刻，要有勇气和力量继续前进，即使别人畏难退却。

我们大家都有机会控制自己的财务生活，通过打造自己的财务方舟，在方舟上装满能为自己工作的资产，那么无论股市表现如何，我们最终都可以走上财务自由之路。

最后，我再次把美国最富有、最成功的投资家巴菲特先生的一句话送给大家：

其实我最喜欢在熊市开始出现的时候买进股票。

感谢你与我共同走过这趟心灵之旅！感谢你阅读本书！

附录

戴夫·斯蒂芬斯老师的实验

戴夫·斯蒂芬斯是一位老师，任职于印第安纳州首府印第安纳波利斯市的沃伦中心/沃伦职业教育中心。1998年，他偶然发现了“现金流”游戏以及专门为孩子们开发设计的儿童版的“现金流”游戏。他说：“我经常跑书店，看了很多财经书，一直非常关注这类图书的表达方式。后来，我看到了‘富爸爸’系列图书，了解到书中提出的‘现金流’概念以及财务的关键因素，比如损益表和资产负债表，我非常喜欢他们说的，‘将各种财务信息汇总在一起，从中可以看到很多人是如何学习的’。”

读过《富爸爸穷爸爸》之后，戴夫·斯蒂芬斯订购了“现金流”游戏，并让学生们玩这个游戏。“学生们对这个游戏的评价非常高，”斯蒂芬斯说，“他们说这个游戏简直太让人着迷了！”受此启发，他将这个游戏推广到了自己所在高中的课堂上。

目睹了这个教学工具的成功之后，他又实施了一个辅导计划，让那些掌握了“现金流”游戏中财务概念的高年级学生，作为老师向自己社区内的小学推广这个游戏和概念。

“我可以大获成功。”斯蒂芬斯说，“从理论上讲，‘现金流’游戏改变了我的学生的生活。自从他们见到这个游戏的那一刻，他们对教育就有了新的信心。从财务上说，他们能够成功。”

斯蒂芬斯的工作和热情还在继续扩大，仅仅在印第安纳州，就有

接近40所学校在自己的财务课程中引入了现金流教育。斯蒂芬斯的两个学生迈克尔·斯莱特和大卫·胡赛还把这个项目介绍到了他们现在就读的大学。

“戴夫改变了我的生活。”斯莱特说。他不仅在大学中推广斯蒂芬斯的计划，还亲身实践，最近用仅仅2000美元的首付，购买了价值2.7万美元的一套四居的房子。他是和他的大学同学合伙买下这套房子的，斯莱特每月得到的租金要比自己负担的抵押贷款稍多一些。“当我大学毕业的时候，”他说，“这套房子还会继续为我带来现金流。”

大卫·胡赛现在就读于印第安纳大学，他非常感激斯蒂芬斯教给他的知识，让他将自己在学校里学到的东西应用到实际生活中去。“斯蒂芬斯帮助你理解各种关系，然后指导和支持你发现自己的答案。”他说，“玩过了‘现金流’游戏之后，我发现原来机会无处不在。”胡赛的目标就是与自己的家人，还有社区中的朋友共享斯蒂芬斯传授给自己的东西。

斯莱特和胡赛成为“帮助教育很多人”组织的创始人，这个非营利性组织的主要任务是宣传财务知识，开展社区服务。仅仅在印第安纳大学就有近100名该组织的成员。他们将“现金流”游戏带到了男孩女孩俱乐部和社区学校，教授金钱、财务和投资的概念。斯莱特说：“教学相长，‘帮助教育很多人’组织的成员在向别人传授财务知识的同时，也进一步加深了自己对财务知识的理解，也学会了为自己的社区做贡献。”

戴夫·斯蒂芬斯影响了很多学生的未来，迈克尔·斯莱特和大卫·胡赛的故事只是其中两则。

RICH DAD'S

富爸爸

富人的阴谋

关于金钱的八条新规则

〔美〕罗伯特·清崎 著

朱颖 译

读者



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

目录

致谢

作者序 我为什么写这本书

第一部分 阴谋

第1章 奥巴马真能救世吗

第2章 对教育的阴谋

第3章 与金钱有关的阴谋：银行永远不会破产

第4章 对财富的阴谋

第5章 对财商的阴谋

第二部分 反击

第6章 认清现实

第7章 你的游戏叫什么名字

第8章 印自己的钞票

第9章 成功的秘密：卖出

第10章 为未来储备

第11章 财商教育：不公平的优势

第12章 如果我来办学校

[结束语](#)

[致读者](#)

[富人的阴谋](#) 特别赠送Q&A

[返回总目录](#)

致 谢

我的富爸爸常说：“经商和投资都是团队项目。”写一本书也是一样——特别是像你手里正拿着的这本。是团队合作的力量让《富人的阴谋》创造了历史。这是“富爸爸”系列丛书中第一本真正的互动在线图书，本书也将我带入了一片全新的天地。幸运的是，我拥有一个非常优秀的团队，而且我也常常要依靠他们。我的团队在本书的创作过程中积极参与，他们的发言有时甚至出乎我的意料。

我特别要感谢的是我美丽的夫人——金，感谢她的鼓励和支持。是她陪我走过了我们金融之旅的每一步，不论顺境或是逆境。她一直是我的搭档，也是我成功的动力。

感谢Elevate咨询公司的杰克·约翰逊对于本书的体系建构和我的一些想法上的帮助。正是在他的鼎力协助下，这本书才由构想变成了现实。在此，我还要感谢我的编辑们——桦榭出版集团的里克·沃尔夫和莉亚·特拉克萨斯。感谢他们为这个项目的成功而付出的孜孜不倦的努力，感谢他们如此尽心尽力。

我还要特别感谢来自富爸爸公司的朗达·申克里克和来自Metaphour公司的蕾切尔·皮尔森。感谢他们为本书的推广所做出的不懈努力和他们一直以来为本书专门打造顶级网站所付出的辛劳。

非常感谢每日奋战在“富爸爸”战壕的全体成员们，谢谢你们锲而不舍地陪伴着金和我，与我们同甘共苦。你们是这个团队的“心脏”。

作者序

——我为什么写这本书

1971年，尼克松总统在未经国会通过的情况下，取消了美元的金本位制，从而改变了货币的规则——不仅改变了美国，也改变了世界的货币规则。在一系列引发2007年金融危机的改变中，这仅仅是其中之一。实际上，这一改变允许美国几乎可以无限量地印发货币，并使美国可以依其意愿创造尽可能多的债务。

当前的经济危机只是一次意外吗？只是一次独立事件吗？有些人说是。而我却要说，并非如此。

当权者能解决这场经济危机吗？许多人都期望如此，但我还是要说不。造成这次危机并从中获利的这些人和机构仍掌管着控制大权，你怎么能指望他们解决这个危机呢？事实是，危机在不断地扩大，并没有像人们所希望的那样日益减弱。在19世纪80年代，政府纾困计划的金额是数百万美元。到了20世纪90年代，纾困计划的额度是数十亿美元。而今天，这个数字涨到了数万亿美元。

对于危机的定义，我个人认可的一个说法是“呼之欲出的变革”。我们的领导人不会作出改变，这意味着必须作出改变的是你我。

本书的确是在讲述一个阴谋，但本书的初衷并不是要责难某人、推责诿过，或是号召员工辞职。众所周知，这个世界充满了阴谋，有些阴谋是无害的但有些却非常阴险。就像是一支球队在中场休息时进入更衣室，密谋针对对方球队的阴谋。哪里存在私利，哪里就有阴

谋。

本书之所以叫《富人的阴谋》，是因为它讲述的是富人如何通过银行、政府和金融市场来控制世界经济。如你所知，上述情形已经持续了几个世纪，并且只要人类仍在地球上生存，它还会一直持续下去。

本书分为两个部分。第一部分讲述了这个阴谋的历史和超级富豪们是如何通过货币供给来控制全球金融和政治体制的。现代金融史主要是围绕着美国联邦储备系统（其实它并非属于联邦政府，也没有什么储备，甚至并不是银行）和美国财政部的关系而展开的。本书第一部分的内容包括：为什么大型银行永远不会破产？为什么我们目前的教育体制中没有财商教育？为什么存钱是愚蠢的？随着时间的推移，为何金钱与我们的生活越来越息息相关？为什么今天的金钱已不再是金钱，而只是通货……第一部分还解释了，美国国会为何会在1974年改变雇员守则，从而促使职员通过401（K）计划⁽¹⁾等工具将他们的退休金计划投入到股市当中，尽管这些职员并没有受过多少财商教育。这就是超级富豪如何通过退休金计划将我们的钱弄到手的。我宁愿把自己的钱留给自己而不是给那些超级富豪们，正是他们操纵着政府完成了这个阴谋。

简言之，本书的第一部分讲的是历史。因为只有了解历史，我们才有可能为实现光明的未来做好准备。

本书的第二部分将告诉读者，现在你和我应该如何处置我们的金钱——在阴谋家的游戏中将他们击败。你将会明白在富人越来越富的同时，他们却还在要求其他人过着量入为出的生活。简单地说，富人越来越有钱是因为他们生活在完全不同的规则中。辛勤工作，存钱，买房子，远离债务，投资长期股票、债券和共同基金的多样化组合——这些旧规则使得人们挣扎在财务困境中难以脱身。这些旧的金钱规则已经导致数百万的人们陷入财务危机，导致这些人在房子和退休

金计划中蒙受了巨大的损失。

归根结底，本书揭露的就是使人们难以致富的4个因素：

- 税收
- 债务
- 通货膨胀
- 退休金

一直以来，阴谋家们就是利用这些手段来获取你的金钱。他们之所以能这么做，就是因为他们遵循的是另一套规则，他们知道如何利用一些手段来增加自己的财富——而同样的手段却使其他人变穷。如果你想在经济上有所改变，你需要改变自己的财务规则。要做到这一点，你必须通过财商教育来提高你的财商。获得财商教育正是富人享有的不公平的优势。我的富爸爸教会我什么是金钱和如何运作金钱，给了我这种不公平的优势。我的富爸爸教给了我关于税收、债务、通货膨胀和退休金方面的知识，以及如何利用这些知识使其对自己有利。因而，我在年轻时就明白了富人的金钱游戏。

读完这本书你就会明白，为什么在今天，当许多人都在为他们的财务未来而担忧时，富人却越来越有钱。更重要的是，你将会知道该如何为自己的财务未来做准备，并很好地保护它。通过增强财商教育和改变你的金钱规则，你就能学会如何利用税收、债务、通货膨胀和退休金这些手段并从中获利——而不是成为它们的牺牲品。

很多人正在等待全球政治和金融体制发生变化。在我看来，这简直就是浪费时间。与其等待领导人和体制作出改变，我认为改变自己

要更容易些。

你准备好掌握自己的金钱和财务未来了吗？你想知道那些掌控金融世界的人们不想让你知道的东西吗？你想将复杂且令人困惑的金融概念变得简单易懂吗？如果你对上述问题的答案都是肯定的，本书就是你的最佳选择。

1971年，在尼克松总统让美元脱离金本位之时，金钱的规则就改变了。而今天，金钱已不再是金钱。因而金钱新规则的第一条便是：知识就是金钱。

本书正是写给那些想增加财务知识的人们，因为是时候开始掌握自己的金钱和财务未来了。

来自富爸爸公司的下载赠送

请见罗伯特·清崎的独家视频

网址：www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich.

(1) 401 (K) 计划是指美国1978年《国内税收法》第401条K项的规定，该条款适用于私人公司，为雇主和雇员的养老金存款提供税收方面的优惠。
——编者注

第一部分

阴 谋

万恶之源

万恶之源是对金钱的热衷，还是对金钱的无知？

你在学校学过多少有关金钱的知识？你可曾想过，为什么我们的教育体系并没有教给我们多少——甚至可以说没有——关于金钱的知识？财商教育的缺乏仅仅是教育者的一时疏忽吗？还是因为这只是某个更大的阴谋的一部分？

无论你是富有还是贫穷，是受过教育还是目不识丁，是儿童还是成人，是退休还是在职，你都要用钱。不管你喜欢与否，承认与否，金钱对我们的世界有着巨大的影响。在教育体系中，漏掉金钱这门课是极其残忍和不合情理的。

读者评论

如果我们的国家还不能觉醒，开始承担起将金钱教育纳入教育体系，教育我们的下一代的责任，我们就会像身处于即将失事的列车中那样，等待灾难的到来。

——凯瑟琳·摩根

我在佛罗里达州和俄克拉何马州读的初中和高中。我没有接受过任何财商教育，最后不得不做了木匠和钣金工人。

——韦恩·波特

改变金钱的规则

1971年，尼克松总统改变了货币的规则。在未经国会通过的情况下，他切断了美元与黄金的联系。在缅因州米诺特岛上秘密举行的为期两天的会议上，他没有征求美国国务院或国际货币体系机构的意见，单方面作出了这个决定。

尼克松总统之所以要改变货币规则，是因为当时的美国财政部开始依靠印钞来偿还债务，债权国的疑心越来越重，对美元越来越不信任，因而开始一分不少的将美元兑换成黄金，继而掏空了美国大部分的黄金储备。当时，美国政府为了支持越南战争昂贵的军费开支，入不敷出，国库严重亏空。另外，随着经济的增长，美国也需要进口越来越多的石油。

美国正一天天逼近破产边缘。我们的花费超出了我们的收入，美国付不起账了——如果还是坚持用黄金埋单的话。把美元从与黄金挂钩中解脱出来，让美元不再合法的直接兑换黄金，尼克松为美国找到了一条还债的出路。

1971年，由于世界货币体系发生了改变，历史上最大的经济繁荣开始了。这次繁荣在滥发货币的过程中持续着，这些滥发的货币背后没有任何支持，除了美国纳税人为美国债务埋单的承诺。

由于尼克松对货币规则的改变，通货膨胀开始了。闹剧拉开了序幕，每10年就有大量的钞票被印刷出来，美元随之贬值，物价和资产价格应声而上。由于房价的攀升，连美国的中产阶层都摇身变成了百万富翁。货币流通顺畅无阻，美国人不断收到银行寄来的信用卡。人们把自己的住所当做提款机，用来支付信用卡的账单。总之，房价会不断地上涨。事实真是这样吗？

人们被贪婪的欲望和放松的信贷遮住了双眼，很多人忽略了甚至根本看不见这个系统制造出来的可怕的后果。

2007年，一个新兴词汇悄然进入了我们的词汇表：次级借款人，

它指的是靠次级贷款购置房产的借款人，这些人原本无力购房，信用评级也较低。刚开始，人们觉得次级借款人的问题仅仅涉及穷人，局限于那些没有理财头脑又成天梦想能拥有自己的家的笨蛋。或者这个问题仅仅涉及那些试图一夜暴富的投机者。就连美国共和党总统候选人约翰·麦凯恩在2008年年末的时候都没有把这场危机当回事儿。他还不断向民众保证：“我们经济的根基仍然强劲。”

与此同时，另一个词也在不知不觉中进入我们的日常交谈：纾困，它指的是救助正面临着与次级借款人同样问题的超级银行。这些银行此时巨债缠身，现金不足。随着金融危机的扩散，数千万的人失去了工作、住所、存款、大学基金和他们的养老金。那些暂时还没有蒙受损失的人们也在担心自己很可能是下一个受害者。甚至连一些州政府也感到拮据：加利福尼亚州州长阿诺德·施瓦辛格已开始考虑给政府雇员发放政府借据而不是薪水支票，因为加州——这个世界最大的经济体之一，正濒临破产。

在2009年新年伊始，全世界都把目光投向一个新当选的总统——贝拉克·奥巴马，等待他的救世。

现金抢劫

1983年，我阅读了巴克敏斯特·富勒的《巨人之现金抢劫》（Grunch of Giant）一书。书名中有一个合成词：Grunch，它是Gross Universe Cash Heist（全世界现金抢劫）的缩写。这本书讲的是这么多世纪以来，巨富和超级强权是如何掠夺和剥削普通人的。简言之，它讲的就是富人的阴谋。

《巨人之现金抢劫》从几千年前的国王和皇后时代开始讲起，一直说到当代。书中解释了超级富豪和超级强权是如何长期把持对民众的控制。书中还说明了现在的银行抢劫犯已经不再带着面罩以掩人耳目，而是穿西装、打领带，有着傲人的学位。他们从银行内部抢劫，

而非外部。当年我在读这本书的时候，我就预计到这场金融危机的到来——我只是无法预计这场危机到来的确切时间。我的投资和企业之所以能在危机中屹立不倒，一个原因就是读了《巨人之现金抢劫》这本书。它使我有意识地针对这次危机进行了防备。

撰写关于阴谋论书籍的作者通常都很出世。虽然思想超前，但巴克敏斯特·富勒博士却绝不是这样的人。他曾就读哈佛大学，虽然没读完，但他的事业却干得很不错（就像另一个鼎鼎大名的哈佛退学生——比尔·盖茨一样）。美国建筑师协会将富勒誉为全美最伟大的建筑师和设计师之一。富勒拥有大量以他名字命名的专利，他被认为是最具功勋的美国人之一。同时，他还是受人尊敬的未来主义者。在他的影响下，约翰·丹佛在歌词中说他是“未来的祖父”，这首歌的名字是《一个人究竟可以做什么》。富勒很早就是一位环保主义者，早到大多数人都还不知道这个词的含义之时。但是，使富勒备受尊敬的最重要的原因是：他发挥了自己天才般的智慧，使这个世界上的每一个人受益，而不只是使自己变得有钱、有权势。

我在读《巨人之现金抢劫》这本书之前，曾拜读过不少富勒博士的作品。他之前的绝大部分作品都是关于数学和科学的，那些书大大超出我的理解能力。而这本《巨人之现金抢劫》我可以看懂。

这本书中的观点印证了我的很多难以言表的怀疑，如怀疑这个世界到底是如何运作的。我渐渐明白，为什么我们不在学校教小孩子关于金钱的知识。我也明白了为什么我会被送往越南，去打那场根本不应该打的仗。道理简单至极——战争能够带来利益。很多时候，发动战争并非源于爱国，而仅仅是由于贪婪。我在军队待了9年，4年时间在联邦军事学院，5年时间担任海军陆战队飞行员，两次被派往越南。我完全赞同富勒博士的观点。我从自己的亲身经历中体会到，为什么他会将美国中央情报局（CIA）称为资本主义看不见的军队（Capitalism's Invisible Army）。

最重要的是，《巨人之现金抢劫》唤醒了我身体里的求知欲。我生平第一次如此想要学一门课，弄清楚富人和强权是如何剥削大众的——并且是合法的剥削。所以，从1983年开始，我陆续读了50多本有关这个话题的书籍。每读一本书，我都能找到一条通向真相的线索。而本书将会帮你将这些线索拼在一起，公布最终答案。

阴谋存在吗

阴谋论现在已经不值钱了，我们都听说过各式各样的阴谋论。例如，有关于谁刺杀了林肯总统和肯尼迪总统的阴谋论，也有关于谁杀死了马丁·路德·金博士的阴谋论，还有关于“9·11”事件的阴谋论。这些阴谋理论无穷无尽。但理论终究是理论，是基于怀疑和还没有解答的问题。

我写这本书的目的并不是要向你推销另一个阴谋论。我的研究证明，从古至今，富人的阴谋层出不穷，而且未来还会有更多的阴谋。只要牵扯到利害攸关的金钱和权力，阴谋就存在。金钱和权力总能驱使人们腐败和犯罪。比如，2008年，伯纳德·麦道夫被指控制造“庞氏骗局”⁽¹⁾，诈骗了500亿美元资金。被骗的这些资金不仅来自有钱人，还来自学校、慈善组织和养老基金。麦道夫曾经是受人尊敬的纳斯达克董事会主席，他其实已经很有钱了，但他却从那些非常聪明的人和信誉良好的机构那里骗钱长达数十年，靠的就是他玩转金融市场的能力。

金钱腐败与权力腐败的另一个例子就是：花费超过5亿美元来竞选美国总统，一个年薪只有40万美元的职位。如此昂贵的竞选对美国完全是无益的。

这其中阴谋吗？我相信，在某种程度上是有的。但问题在于，有又怎样？你我又能做些什么呢？酿成2007年金融危机的罪魁祸首们大多都已离开人世，只是其作品常留人间。与死去的人争论，有什么

意义呢？

无论阴谋存在与否，但确实存在某些情况和事件，它们在以一种深远却又看不见的方式影响着你的生活。让我们来看看财商教育吧。我常惊异于现代教育体系中财商教育的缺失。现在的教育顶多会教孩子们如何平衡支票簿，在股市中投机，把钱存入银行和投资长期的养老计划。换句话说，他们是在教孩子把钱送给富人，而富人却只考虑最大化自己的利益。

每一次，当教育者打着财商教育的招牌，请来一位银行家或金融理财师来到课堂，他们实际上是在引狼入室。我并不是说银行家和金融理财师是坏人，我只想说他们是富人和强权的代理人。他们来到课堂并不是为了教育学生而是为了招揽未来的客户。这就是为什么他们一遍又一遍地说服你把钱存进银行或者购买共同基金。这对银行有利，对你却无益。我再一次重申，这种校园宣传并没有什么不好，它对银行的经营相当有利。这和我在高中时，陆军和海军陆战队常到校园来，以为美国服务为荣来吸引我们参军没有任何区别。金融危机产生的一个原因就是，大多数人根本分不清正确和错误的理财建议，也无从判断谁是正经的金融理财顾问，谁是金融骗子。大多数人不知道什么是正确的投资。他们努力求学，然后找到一份不错的工作，努力挣钱，纳税，买房子，存钱，然后把余下的钱一分不剩地交给了一个金融理财师——或者说金融专家，如麦道夫先生。

大多数人从学校毕业时都分不清债券与股票，债务和权益有什么区别。很少有人知道优先股为什么“优先”，共同基金又为什么“共同”，或者共同基金、对冲基金、交易所交易基金和组合基金到底有什么不同。很多人以为债务是不好的，但其实债务可以使你变得富有。债务可以提高你的投资回报率，如果你知道自己在做什么的话。只有少数人知道资本利得与现金流的区别以及它们中哪一个投资风险更高。大多数人都在盲目接受一种观念：去学校上学然后找一份好工作。但是他们却永远不知道，为什么员工要比企业家们支付更高的所

得税率。今天，有很多人陷入经济困境，原因就在于他们认为房子是一项资产，而实际上那却是一项实实在在的负债。这些都是最基本最简单的金融概念。但是出于某些原因，我们的学校轻易地省略了这门获得成功人生的必修课——关于金钱的课程。

1903年，约翰·戴维森·洛克菲勒创设了“普通教育委员会”。该委员会似乎是为了向社会提供持续稳定的雇员——永远缺钱，永远需要一份工作和就业保障的雇员。有证据表明，洛克菲勒在一定程度上受到了普鲁士教育体制的影响。普鲁士教育体制设计的初衷就是为了生产听话的雇员和士兵，他们会忠实地执行诸如“不完成就开除”或“把你的钱交给我来保管，我会代你投资”这样的命令。无论这是否是洛克菲勒创设普通教育委员会的初衷，但从今天的结果来看，就连那些受过良好教育，有着稳定工作的人们也在经济上缺乏安全感。

如果没有受过基本的财商教育，长期的经济保障几乎是无稽之谈。2008年，数百万生于婴儿潮时期的美国人正在以每天万人次的速度退休，这些人指望政府为他们提供经济和医疗方面的照顾。而今，很多人终于认识到，稳定的工作并不能带给他们长期的经济保障。

1913年，美国联邦储备系统成立了，尽管制定美国宪法的开国元勋们都反对由一个国家银行来操控货币供给。没受过正规财商教育的人们不知道的是，美联储并不是美国联邦的，也并没有储备，而且根本就不是银行，却在行使着中央银行的职责。从美联储创设伊始，关于金钱就拥有两套规则：一套是写给为挣钱而工作的人们，另一套则是写给那些印钞票的富人。

1971年，当尼克松总统让美元脱离金本位时，富人的阴谋就已经完成。1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法案》

（ERISA），从而有了退休储蓄机制——401（K）计划。这项法案有效地迫使数百万的员工放弃一直享有的、由雇主提供的、固定福利模式（DB）的养老金方案，而必须接受固定缴款模式（DC）的养老金

方案，把他们的退休金全部投入股市和共同基金。如今，华尔街一手掌控着所有美国公民的退休金。金钱的规则被彻底改变了，并且向富人和权力严重倾斜。世界历史上最大的经济繁荣开始了，而在2009年，这个繁荣破灭了。

读者评论

我记得，当我们的货币不再以黄金为支持时，通胀开始变得疯狂。当时我只有十几岁，并且有了第一份工作。我需要自己挣钱来买生活必需品。金价飞涨，而父母的薪水却没涨。

大人们成天讨论着这一切究竟是怎么回事。他们觉得我们的经济体系会就此衰落。这个过程需要一些时间，而如今，我们看到了。

——Cagosnell

我能做什么

我已经说过，富人的阴谋蕴含两套关于金钱的法则：旧的金钱规则和新的金钱规则。一套是为富人设计的，另一套则是留给普通人的。在这场金融危机中，最发愁的就是那些谨遵旧的金钱规则的人。如果你想对自己的未来更有把握，那么你必须懂得这套新的金钱规则——8条金钱新规则。本书将让你了解这些规则，并教会你如何让这些新规则为你所用。

先看看下面这两个例子，以对比金钱的旧规则和新规则。

旧规则：存钱

1971年以后，美元便不再是金钱，而是一种通货（这点我在《富爸爸提高你的财商》一书中写过）。其结果便是：存钱的人成了受损失的人。美国政府允许美国以比存款增速还快的速度印发钞票。当银行家们在狂喊复利的好处时，却没有一并告知民众，通胀也是在以复利计算的——或者说，在现在的危机中以复利计算的通缩。通胀和通缩均源于政府和银行试图通过凭空印钞和放贷来操控经济。所谓凭空，确切地说，就是美元并没有任何的价值支撑，除了美国的“十足信用担保”。

多少年来，全世界的人们都深信美国国债是世界上最安全的投资。多少年来，储蓄者们尽职尽责地购买美国国债，并认为这是最明智的选择。从2009年年初开始，美国国债的利率已经不足3%。对我而言，这就等于世界上有太多滥发的货币，存钱就等于损失。而且，在2009年，美国国债很可能是所有投资中风险最高的。

如果你不明白我为什么这么说，不用着急，大多数人都明白为什么。这也正是在我们的教育体系中财商教育（已缺失的）是如此重要的原因。接下来，我会就金钱、债券和债务等话题进行详尽的讲解——绝不像你高中学的经济学课那样。无论如何你都应该知道，曾经最安全的投资——美国国债，现在成了最危险的投资。

新规则：花钱，别存

现在，大多数人都在花大量的时间去学习如何挣钱。他们求学是为了得到一份收入不菲的工作，然后尽可能把多年工作赚的钱存起来。在新规则中，知道如何花钱比只知道挣钱和存钱更重要。换句话说，会聪明地花钱的人永远比精明地存钱的人更成功。

当然，我所说的花钱指的是投资或者把钱换成价值持久的资产。富人们懂得，在今天的经济里，把钱藏在床垫下是不可能变得富有的——更别提把钱存银行了。他们知道，通向财富的秘籍是投资，投资

能带来现金流充裕的资产。今天，你必须知道怎么把钱花在能保值的资产上。保值资产不仅能带来收入，还能根据通胀进行调整，是价值上调——而不是下调。本书接下来将会更详细地阐述这一点。

旧规则：多样化投资

旧规则中的多样化投资要你各买一些股票、债券和共同基金。但是，当股市重挫30%的时候，多样化投资并不能保护投资者的资金免受损失。我惊讶于那些歌颂多样化投资，被称做“投资大师”的人们，在股市大跌时却开始大喊：“卖出！卖出！卖出！”若是多样化投资能够保护你，那为什么又要在接近市场底谷时突然把投资都卖掉？

正如沃伦·巴菲特所说：“广泛的多样化投资只适合于那些不知道自己在做什么的投资者。”最终，多样化投资顶多是一个零和游戏⁽²⁾。如果你平均地进行分散投资，当一个资产组合行情下跌时，另一个可能上涨。你在一个地方遭受的损失，在另一个地方又补了回来。综合来看，你其实并没有获得收益。你的收益是停滞的，但同时，通货膨胀——本书将会详细介绍的一个话题，却正在大步前进。

放弃多样化投资，聪明的投资者会选择有重点的专门化投资。他们会去了解所投资的种类，探究和调查某个行业或公司的业绩比同行好的原因。举例来说，同样是投资房地产，有的人会专门投资未开发的土地，有的人会投资公寓大楼。虽然都是投资房地产，他们投资的却是完全不同的商业类别。在买股票时，我会选择可以获得稳定分红（现金流）的公司。举例来说，现在，我正在对一些经营输油管道的公司进行投资。在2008年股市暴跌以后，这些公司的股票市值遭重创，这使得现金流分红的价值凸现。换句话说，市场不好的时候往往能为投资者提供极大的机遇，如果你知道应该去投资什么的话。

聪明的投资者懂得投资一个能适应经济起伏波动的行业，或投资能带来充裕现金流的资产，这比投资一个包含股票、债券和共同基金

的多样化投资组合要好得多。因为，多样化的投资组合在市场崩盘时同样难逃厄运。

新规则：控制和集中投资

不要分散投资，掌控自己的钱并集中你的投资。在此次金融危机中，我的投资也受到了一些冲击，但我的财富毫发未损。因为我的财富并不因市值的波动（又称：资本利得）而起伏。我基本上都是在为现金流而投资。

比如说，当油价下跌时，我的现金流下降了一点，但我的财富还是牢固的，每季度我仍然能收到寄来的支票。尽管石油股的价格、资本利得均有所下降，但我并不担心，因为我仍然能从我的投资中获得现金流。我并不需要为了出售股票以实现利润而担心。

我在房地产上的大部分投资也是一样。我投资于房地产的现金流，也就是说，我每月都能收到支票——被动收入⁽³⁾。房地产投资中受到损失的人都是投资房地产的资本利得，亦称速买速卖。换句话说，由于大多数人都是为了资本利得投资，他们指望自己的股票和房屋的价格能上涨，这导致他们在经济危机中损失惨重。

小的时候，富爸爸会带着他的儿子还有我一块儿一遍又一遍地玩“大富翁”。在游戏中，我学会了现金流和资本利得的区别。比如说，如果我拥有一块土地，并在这块土地上盖了一间绿房子，我便能获得每月10美元的租金。如果我在这块土地上盖了3幢房子，我便可以获得每月50美元的租金。我的终极目标是：能在这块土地上盖一家红色的酒店。想要在“大富翁”中获胜，你就必须投资现金流——而非资本利得。我在9岁的时候明白了现金流和资本利得的区别，是我的富爸爸教会我最重要的一课。换句话说，财商教育可以像游戏一样简单有趣，同时又可以为一代又一代人提供财务保障——即使是在金融危机中。

现在，我并不需要就业保障，因为我有了财务保障。财务保障和财务恐慌的不同，与资本利得和现金流的不同相似。但问题是，投资现金流需要的财商比投资资本利得更高。如何更聪明地投资现金流？本书将为你提供详细的讲解。但是现在，你只需要记住一点：在金融危机中投资现金流更容易。所以，不要把头埋在沙子里，而错失一个良好的机遇！危机持续的时间越久，有些人就会变得越有钱。我希望你也能成为其中的一员。

今天，新规则之一就是：集中你的注意力和金钱，而不是分散。集中投资于现金流而不是资本利得很有必要，因为只要懂得如何掌控现金流，你的资本利得就会随之上升，财务保障也会上升。你甚至可以由此致富。这是“大富翁”游戏教给我们的基本财商教育，而我的财商教育游戏——“现金流”游戏则是现实版的“大富翁”。

这些新规则，如学习花钱而不是存钱、集中投资而非分散，只是本书众多概念中的两个。这两个新规则还会在以后的章节中更详细地阐述。本书将会使你更清楚地认识到你对自己的金融前景的控制力，如果你受到了正确的财商教育的话。

我们的教育体制辜负了几百万人——即便是受过良好教育的人。有证据表明：我们的金融体系已经对你和其他人设下了阴谋。但这种阴谋已经成为古老的历史。现在，你掌控着自己的未来，是时候对自己进行教育了——教会自己金钱的新规则。这么一来，你将掌握自己的命运，并且掌管着新规则下金钱游戏的钥匙。

读者评论

我相信，大多数读者都在找寻解决问题的仙丹。因为这正是当今美国社会的思维定势，社会上充斥着获得即时满足的渴望。我认为你做得很好，让人们知道这并不是一本魔法书。在探讨金钱的新规则时，你重塑了人

们的思想和思维方式，你写得太棒了！

——apcordov

我的承诺

在尼克松总统于1971年改变了货币规则之后，钱的问题一下子变得非常混乱。对于最诚实的人们来说，有关钱的一切并没有多大意义。事实上，你越诚实，越努力工作，这些新规则对你来说就越没有用。比如说，新规则允许富人给自己印钞票。但如果你也这么做，就会被送进监狱，罪名是：伪造货币罪。在本书里，我将向你讲述，我是怎么给自己印钱的——合法地印钱。给自己印钞票是真正的有钱人最大的秘密之一。

我对你的承诺是：我会竭尽全力使我的解释尽可能的简单易懂。我会尽可能地使用日常生活用语来解释复杂的金融术语。举例来说，造成此次金融危机的一个原因就是被称为“金融衍生品”的金融工具。沃伦·巴菲特曾经将金融衍生品比喻为“大规模杀伤性武器”，他的比喻如今成为了现实。金融衍生品的确将世界上最大的银行撂倒了。

但是，知道金融衍生品到底是什么玩意的人却少之又少。简单地说，我用橙子和橙汁的例子来解释金融衍生品。橙汁就是橙子的一个衍生品——就像汽油是石油的衍生品，又或像鸡蛋是鸡的衍生品一样。就这么简单：如果你买一所房子，那么房屋抵押贷款就是和你买的房子的衍生品。

我们陷入金融危机的一大原因就是：全世界的银行家们都在不停地从衍生品中创造新的衍生品，接着再创造新的衍生品……这些新式的金融衍生品有着各种新奇的名字，如债务抵押证券、高收益公司债券（又称：垃圾债券）、信用违约掉期。在这本书中，我将尽可能用

日常生活用语来定义这些金融词汇。要记住，金融行业的一个目标就是迷惑人们。

多层次的金融衍生品几乎就是最高级的合法欺诈。这就像是一个人用一张信用卡给另一张信用卡还钱，用现有的房屋融资再获得新贷款，为信用卡还钱，然后再继续刷信用卡一样。这就是为什么沃伦·巴菲特要将金融衍生品称为大规模杀伤性武器。多层次的金融衍生品正在摧毁着整个世界的银行体系，就像信用卡和房产抵押贷款正在摧毁着众多家庭一样。信用卡、货币、债务抵押证券、垃圾债券和抵押贷款——它们都是衍生品，只是有着不同的名字罢了。

2007年，当房屋衍生品的价格开始下跌时，世界上最富有的人开始大喊“纾困”！而纾困就是富人要普通纳税人为他们的错误或欺诈来埋单。我的研究表明，纾困是富人阴谋的重要部分。

我坚信，《富爸爸穷爸爸》之所以能成为史上最畅销的个人金融手册，原因之一就是我将金融术语进行简化。同样，在这本书里我也会尽我所能。

一位智者曾经说过：“简单就是天才。”为了使事情简单明了，我将不会进行烦琐和复杂的解释。我会以现实生活中的故事，而不是专业的解释，来阐明我的观点。如果你想知道更多更深入的细节，我可以为你列一张书单，这些书会将话题阐述得更加深入。比如，富勒博士的《巨人之现金抢劫》就是一本好书。

简单是非常重要的，因为有很多人就是靠将金钱问题说得既复杂又使人迷惑，进而从中获利的。把你弄糊涂了自然就好从你这里挣钱了。

所以，我再问一遍：“对金钱的热衷是万恶之源吗？”我说不是。把人们困在对金钱无知的暗层里才更加邪恶。当人们不知道金钱是如何运作时，邪恶便产生了。让民众对金融无知恰恰是富人阴谋的最核

心部分。

读者评论

我曾就读于沃顿商学院，但我却要惭愧地说，在我的商学院课程中没有哪门课将财富的创造阐述得如此清晰。每个人从高中起就都应该读读这本书（甚至是罗伯特所有的书）。

——Rromatowski

罗伯特——我要说，是的，对金钱的热衷就是万恶之源，我这么说的理由和你一样。让大众对金钱保持无知就是对金钱热衷的一个“衍生品”。

——Istarcher

(1) 该骗局源自于一个名叫查尔斯·庞齐的意大利人。它是指以高资金回报率为许诺，骗取投资者投资，用后来投资者的投资去偿付前期投资者的一种诈骗的行为。——编者注

(2) 零和游戏英文为“zero-sum game”，又称“零和博弈”。该词源于博弈论，是指在一项游戏中，参加者有输有赢，赢家所得正好是输家所失，总成绩永远为零，这就叫“零和”。——编者注

(3) 英文为“Passive Income”，即不需要花费多少时间和精力，就可以自动获得的收入。被动收入是获得财务自由和提前退休的必要前提。——编者注

第1章

奥巴马真能救世吗

危机时间表

2007年8月，恐慌静静地在全球蔓延。银行系统运转失灵启动了一个危及整个世界的多米诺骨牌效应，这一效应一直延续到现在。尽管有着大规模的政府救市计划和7万亿美元至9万亿美元的全球经济刺激计划，但是，诸如花旗集团和通用汽车公司这样的世界顶级大银行和大公司却仍旧摇摆不定、前途未卜。它们的长期生存和发展仍是一个问号。

这次危机不仅威胁到大型跨国公司及跨国银行，而且还危及到众多辛勤劳动着的家庭的安全。数百万的民众照常上学、找工作、买房、存钱、偿还债务、投资股票和债券以及共同基金的多样化组合，而今却身陷财务危机。

在与全美各地的人们交谈时，我发现他们既忧虑又害怕，不少人正在遭受失去工作、家庭、个人存款、孩子的大学储蓄和退休基金的痛苦。很多人不明白美国经济到底发生了什么危机，也不知道发生的危机最终将会对他们自身有什么影响。许多人不知道是什么原因造成了这一危机，他们不断地问：“这是谁的责任？谁来解决这个问题？危机何时才会结束？”想到这些，我认为有必要花一点时间重新审视一下导致这场危机的诱发事件。下面是一个简短的也并不全面的时间表，重点讲讲造成当下不稳定的财政状况的一些全球性重大经济事

件。

2007年8月6日

美国住房抵押贷款投资公司 (American Home Mortgage) ——美国最大的抵押贷款提供商之一，申请破产保护。

2007年8月9日

法国最大的银行——巴黎银行，宣布卷入美国次级抵押贷款问题，并宣布它的资产价值已不足16亿欧元。

随着全球信贷市场的紧缩，欧洲中央银行向欧元区银行体系紧急注入了近950亿欧元，以刺激贷款和货币流动性。

2007年8月10日

一天以后，欧洲中央银行又向全球资本市场注入610亿欧元。

2007年8月13日

欧洲央行再次注入476亿欧元，这已是连续3个工作日内的第三次现金注入，3日内现金注入总计高达2040亿欧元。

2007年9月

北岩抵押银行 (Northern Rock) ——英国最大的抵押贷款经纪

人和最大的个人银行，经历了存款人挤兑。这是一百多年来发生的第一次银行挤兑。

总统竞选升温

随着2007年金融危机在全世界蔓延，美国总统竞选——历史上历时最长和花费最高的政治运动——重振旗鼓。

在竞选初期，尽管有明显迹象表明世界经济已处在崩溃边缘，但主要的总统候选人却很少提及经济问题。相反，竞选的热点话题是伊拉克战争、同性婚姻、堕胎和移民。而当总统候选人谈及经济时，总是心不在焉。（最明显的就是总统候选人麦凯恩在2008年年底的一句名言：“我们经济的基本面仍然强劲。”而当天道琼斯指数破纪录地重挫504点。）

在金融危机日益严重的铁证面前，我们的总统在哪里？我们的主要总统候选人和金融界领袖们又在哪里？为什么金融世界的媒体宠儿没有警告投资者快点逃出去？为什么金融专家们仍一个劲地鼓励投资者进行所谓的“长期投资”？为什么我们的政治和金融领袖们迟迟不拉响这次金融风暴的警报？为什么他们甚至都不能智慧一点地站起来说：“这就是经济，傻瓜”。引用一句著名的歌词就是，他们是“被炫光蒙蔽了双眼”。从表面上看，一切都还不错，而且正被我们时间表上的下一个事件所证明……

2007年10月9日

道琼斯工业平均指数收盘时创下14164点的历史新高。

一年后

2008年9月

小布什总统和美国财政部要求政府提供7000亿美元的援助资金以挽救经济。此时，离欧洲央行向市场注入2040亿欧元才一年多时间，离道琼斯指数创下历史制高点后还不到一年的时间。

有毒的金融衍生品导致了贝尔斯登集团和雷曼兄弟集团的倒闭，以及房利美、房地美和世界最大的保险公司之一——美国国际集团（AIG）的国有化。

此外，美国汽车行业也危机四伏，通用、福特和克莱斯勒纷纷要求政府提供援助资金。美国许多州政府和市政府也在要求资金援助。

2008年9月29日

黑色星期一，在小布什总统要求援助资金之后，道琼斯指数重挫777点，创造了历史上最大的单日跌幅，当日道琼斯指数收于10365点。

2008年10月1日至10日

这是有记录以来，史上最糟糕的一段时间。在短短一个多星期内，道琼斯指数下滑了2380点。

2008年10月13日

道琼斯指数开始了极度波动，它在一天内飙升了936点，创下最优点增益纪录，以9387点报收。2008年10月15日，道琼斯指数又暴跌733点，收盘8577点。

2008年10月28日

道琼斯指数上涨889点，创下历史上最优点增益次高点，收于9065点。

2008年11月4日

贝拉克·奥巴马当选美国总统，口号是：“我们相信变革”。他将接手一个为挽救经济欠下了巨额债务的政府，至本书写作之时，各种形式的债务已高达7.8万亿美元。

2008年12月

据报道，2008年11月份有58.4万个美国人失去了工作，这是自1974年12月以来最大规模的失业。美国媒体报道称，失业率已升至15年来的最高点——6.7%。仅在2008年一年，美国就损失了近200万个就业机会。此外，有报道说，中国——这个世界上经济增长最快的国家，在2008年损失了670万个就业机会。这表明，全球经济正遭受着严重的困境，处在崩溃的边缘。

经济学家们终于承认，美国经济从2007年12月开始已陷入衰退。难道经济学家们是在一年以后才意识到这个问题？

沃伦·巴菲特——被许多人认为是世界上最聪明的投资者，眼睁睁地看着他的公司——伯克希尔哈撒韦——在一年内失去了33%的市值。投资者们已经接受了一个事实，那就是只要资金的损失低于市场平均水平，就已经是莫大的安慰。

耶鲁大学和哈佛大学分别宣布，他们的捐赠基金在一年内损失了20%。

通用和克莱斯勒获得了174亿美元的政府贷款。

当时，还未正式就任总统的奥巴马当即宣布，实施一个针对大型基础设施项目的8000亿美元的经济刺激计划，以缓解美国破纪录的失业状况——而这还是在美国政府已承诺的7.8万亿美元援助款之上追加的。

2008年12月31日

道琼斯指数收于8776点，相比一年前创造的制高点下降了5388点。这是道琼斯指数自1931年以来经历的最糟糕的时期，相当于损失了6.9万亿美元。

回到未来

面对势不可当的经济下滑，布什总统强力推行了一项具有里程碑意义的纾困计划，以挽救危机中的经济。他说：“这项立法将会保障和稳定美国的金融体系，并将推行永久性的改革，使得这些问题不会再次发生。”

许多人因此松了一口气，他们想：“政府终究是会救我们的！”可问题是，那些话并不是小布什总统说的，而是他的父亲老布什总统说的。1989年，老布什总统请求政府出资660亿美元挽救美国的储蓄和贷款业（S&L）。但这660亿美元并没能解决问题，储蓄和贷款业还是从人们的视线中消失了。但最重要的是，预计的660亿美元的救援计划最终花了纳税人1500多亿美元——比最初估计的两倍还多。这些钱都到哪儿去了？

有其父必有其子

在20年后，2008年9月，时任美国总统的小布什请求政府发放7000亿美元救援款，并许下了相似的承诺：“我们将确保，随着时间的推移，危机不会再发生。与此同时，我们得解决这个问题。这就是为什么人们把我送到华盛顿特区。”为什么相隔了将近20年，父亲和儿子在拯救经济时所说的话竟惊人的相似？为什么老布什总统修复系统的承诺最终失败了？

总统的班底

奥巴马总统的主要竞选口号是：我们相信变革。针对这个口号，我们必须提一个问题：为什么奥巴马总统雇用了许多曾在克林顿政府中工作的人？这看似不怎么像变革，倒像是维持现状。

在选举期间，为什么奥巴马要向罗伯特·鲁宾——一个刚从濒临倒闭又接受了约450亿美元救援款的花旗集团辞职的前董事——咨询经济事务？为什么他要任命拉里·萨默斯负责白宫国家经济委员会？又为什么要任命蒂莫西·盖特纳——前纽约联邦储备银行行长，作为他的财政部长？这些人都曾是克林顿经济班子的成员，都曾在废除1933年的《格拉斯—斯蒂格尔法》⁽¹⁾（该法案禁止商业银行从事投资销售活动）中发挥了作用。而银行出售衍生工具形式的投资品是造成今天这一混乱局面的一个重要原因。

用非常简单的话来说，在20世纪30年代经济大萧条中创设的《格拉斯—斯蒂格尔法》，其目的是使可获得美国联邦储备基金的储蓄银行与不能获得美国联邦储备基金的投资银行分离。克林顿、鲁宾、萨默斯和盖特纳成功地废除了《格拉斯—斯蒂格尔法》，使美国历史上最大的金融超市——花旗集团的成立合法化。许多人并不知道，花旗集团在成立之时，已经违反了《格拉斯—斯蒂格尔法》。

以下是时任美国独立社区银行家协会（美国小银行家协会）总裁的肯尼思·冈瑟于2003年在美国公共广播公司针对花旗集团的成立所作的评论：

他们以为自己是谁？其他任何人，任何企业，都不可能这样……花旗银行和旅行者公司规模巨大，所以他们能办得到。他们能够成功地完成最大的金融集团化——银行、保险和证券三者之间最大的金融整合——当法律仍说这是不合法的时候。这项整合在当时的美国总统克林顿、美联储主席格林斯潘以及美国财政部长罗伯特·鲁宾的支持下完成。当这一切都结束的时候，又发生了什么？美国财政部长成了新成立的花旗集团的副总裁。

最能说明问题的是最后一句话：“财政部长（罗伯特·鲁宾）成为新兴的花旗集团的副总裁。”正如我们刚刚所讨论的，鲁宾是奥巴马总统竞选活动的顾问。

奥巴马总统的现任财政部长是蒂莫西·盖特纳。他曾于1998年至2001年担任美国财政部副部长。而当时的财政部长则是鲁宾和萨默斯。萨默斯是盖特纳的导师，许多人称盖特纳是罗伯特·鲁宾的门徒。噢！这关系可真够复杂的。

换言之，这些人对这场金融危机的爆发都负有部分责任。正是这些人允许储蓄银行与投资银行相结合。这些家伙加速了被巴菲特称为“大规模杀伤性武器”的金融衍生产品的销售，而恰恰是这些金融衍生产品使全球经济陷入疲弱。现在，使这次金融混乱扩大化的那一批人仍控制权力并担任政府要职。变革从何谈起呢？奥巴马总统承诺的变革又作何解释？

共和党人、民主党人和银行家

老布什总统和小布什总统曾经不谋而合地说过一句话——纾困将拯救经济，使危机从此不再来袭。前后两位总统出此言论的原因之一就是，他们当总统是为了维护这个系统，而不是改善它。奥巴马总统从克林顿政府的财务团队中挑人，这是否意味着他也对维护同一系统——一个专使富人更富的系统——感兴趣？这个问题只有靠时间来回答。虽然，奥巴马为自己在总统竞选中不接受游说人士的政治献金而感到自豪。但事实上，奥巴马政府的财务团队聚集了一批造成此次危机的内幕人士，而且他们现在正掌握并操纵着权力。

在2008年总统竞选初期，只有一位候选人一直在坚持强调经济状况和不断增长的金融危机。他就是得克萨斯州候选人罗恩·保罗，一个特立独行的真正的共和党人。2008年3月4日，他在福布斯网站上写道，“除非我们进行根本性的改革，否则我们伟大的国家将会遭受金融风暴的重创，其严重程度是任何一个敌人都无法造成的”。很不幸，大多选民都忽略了他和他的忠告。

读者评论

我支持奥巴马是因为我相信，他是一个真诚的、富有同情心的领袖。可是，无论他有多么聪明，或与他一起工作的人有多聪明，他们的财商都不高。你——罗伯特，使我看到这个国家财商教育的稀缺！我担心的是那些管理者们本身都不见得有多高的财商。

——virtualdeb

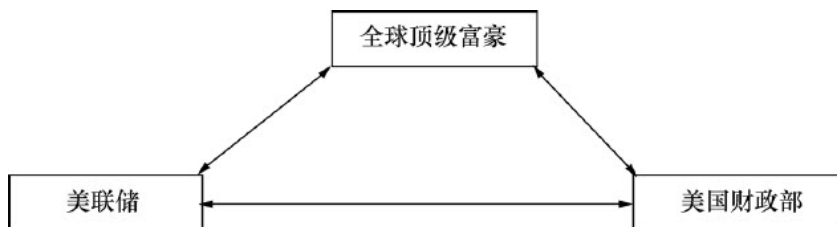
看来，奥巴马总统和他的团队更注重短期的“创可贴”战术，而不是长期的战略目标。迄今为止，新政府采取的所有“行动”都是在堵堤坝上的漏洞，使其能得到加

固。似乎没人愿意去重视导致此次金融危机的基本根源，以及设法改变这些根源性的缺陷。

——egranan

危机的根源

据说，欧洲最有权势的银行世家创始人梅耶·阿姆斯柴尔·罗斯柴尔德曾说：“只要能让我控制一个国家的货币供给，我才不在乎由谁制定法律。”要了解今天的金融危机，就必须了解美国政府、美国联邦储备系统和全球顶级富豪三者之间的关系。这种关系可以用下图简练地描绘出来：



1913年，美国联邦储备体系的建立给予了全球超级富豪操纵美国货币供给的权力，验证了罗斯柴尔德的观点。许多人并不知道或不了解，美国联邦储备系统不是一个政府机构或银行，也没有任何储备。相反，它是一个由一些在金融世界里极有权势的人操纵的银行业卡特尔（垄断组织）。美联储的创建基本上就是一个印发钞票的许可证。

美国联邦储备系统创建的另一个原因是：通过维持银行系统的稳定，保护陷入财务危机的大型银行，使其免于破产。这是在保护富人的财富，而非纳税人的。

直到今天，我们都还能看到美联储的这些作用。2008年，小布什总统签发了7000亿美元的援助资金。曾供职于高盛公司的财政部长保

尔森与美联储通力合作，连问都不问，马上就把数十亿美元的不良资产救助计划（TARP）资金交给美国的大银行，都是朋友嘛！

现实情况是，TARP援助资金直接从我们的口袋（纳税人的口袋）转到了金融危机始作俑者——银行和企业的口袋。我们被告知，给银行的这笔钱是政府授权借出去的，但我们的政府不愿或者不能执行这一任务，又或是政府既不愿也不能。

2008年12月中旬，《今日美国》问各大银行，援助资金是如何使用的。曾接受了纳税人250亿美元的摩根大通银行回答说：“我们准备透露给公众。我们拒绝透露。”获得100亿美元的摩根士丹利银行回答说：“我们拒绝评论此事。”纽约梅隆银行回答说：“我们选择不披露。”银行援助资金的确是政府给富人朋友们的援助，用来弥补他们的失误和掩饰他们明显的欺诈，而不是挽救经济。

事实总会不言自明。《华尔街日报》在2009年1月26日报道的一篇题为《美国各大银行贷款下降》的文章中称：“有13家大银行从财政部不良资产救助计划中受益。其中10家银行的未偿贷款余额⁽²⁾在2008年的三四季度有所下降，下降总额约为460亿美元。这是《华尔街日报》根据各大银行近期公布的季度报告分析得出的。”这就是各大银行在接受了纳税人的1480亿美元用来刺激贷款发放的援助款后的表现。

如果奥巴马总统真的希望能在华盛顿作出改变。那么，他需要改变联邦储备系统、美国政府和强权巨富之间的暧昧关系。也许他会。但是，单凭他现在将克林顿总统的财务团队搬到自己的政府这一做法来看，似乎不会有什么改变。他似乎也将延续自伍德罗·威尔逊总统开始的，与历届总统一样的做法——维护这个系统，而不是改变它。

我必须说，读了第1章，让我眼界大开。我只有23岁，从未完全理解联邦储备系统到底是什么，以及它为我们的国家做了什么。我不得不说，对于你在文中揭露的事实，我也深有同感。我真的很感激，你一直都那么诚实，从不畏惧将许多事情的本质揭示出来。然而，真正可悲的是，尽管纳税人受到了金融危机的影响，但他们中的许多人仍然不知道或不了解危机的真相！

——jacklyn

我们每次听媒体谈到“美联储”时，如同在说一个神秘的庞然大物。而实际上，它并不像大众想的那样。我从来都不知道它并不是政府或银行机构。这个拥有无限权力但又缺乏真正监督的机构让我很担心。我很想知道，美联储是怎么上升到这种显著的位置的？

——Kthompson5

据估计，在金融危机的影响下，全球在商品、股票、债券和房地产上的损失超过60万亿美元。到目前为止，全球的银行和政府已经提供了将近10万亿美元用来弥补这个损失。但是，剩下的50万亿美元怎么办？谁来弥补那些损失呢？那些钱到哪儿去了？对这些真正损失了钱，现在又必须用税款来支付自身和富人的损失的人们，谁又能对我们进行援助呢？

2013年将是美国联邦储备系统诞辰100周年。在近100年来，美联储成功地完成了世界上最大的现金抢劫案。在这桩现金抢劫案里，劫匪不戴面罩而是衣冠楚楚，上衣翻领上还别着美国国旗。这是一宗在我们的银行和政府的默许下，富人对穷人的抢劫。

巴克敏斯特·富勒博士在1981年的课堂中说过一句让我很不安的话，他说：“政府的主要职能是充当富人抢钱的工具，将手伸进我们

的口袋中。”虽然我很不想听到这句话，因为我只愿意去想我的国家和领导人所做的伟大的事情，但凭心而论，并且基于自己的经历，我知道他的话有一定的可信之处。

很久以前，我对政府就有着一些隐秘的怀疑。作为一个孩子，我常常想知道为什么理财这门学问在学校里学不到。作为一个越战时期的海军陆战队飞行员，我不知道我们为什么要发动这场战争。我还亲眼看到我的父亲辞去教学院长的职位而去竞选夏威夷副州长，因为他为他所看到的政府腐败而深感不安。作为一个诚实的人，我父亲无法忍受他成为一名高级政府官员、一名州长的工作人员后亲眼目睹的一切。因此，虽然富勒博士的话并不是我想听到的，因为我热爱我的国家，我不喜欢别人批评她。但他的话令人不安，足以为我敲响警钟。在20世纪80年代初，我的学习开始了，我看到了许多有权势的人不想让我们看到的事实。

这将如何影响我

从个人财务的整体来看，有4种金融力量驱使着大多数人努力工作，但仍在为改善经济状况而挣扎着。这些力量是：

1. 税收
2. 债务
3. 通货膨胀
4. 退休金

让我们先花一点时间来简单看看这4种力量对你个人到底有多大的影响。举例来说，你的纳税额是多少？这里所说的纳税额不仅指你要支付的所得税，还包含销售税、汽油税、房地产税，等等。更重要的是，纳税人的钱又是以怎样的原因去了哪里呢？

其次，你要为你的贷款支付多少利息呢？比如，你的抵押贷款、汽车贷款、信用卡和大学贷款需要你支付多少利息呢？

接着，再花一点时间来思考通货膨胀对你生活的影响。你可能还记得，就在不久前，由于房价猛涨，人们开始倒腾房子。在同一时期，汽油价格、大学费用、食品、服装等的价格更是节节攀升，但人们的收入却没有增加。许多人都不存钱，因为聪明的做法是及时消费，省得以后要花更多的钱。这是通货膨胀在起作用。

最后，大多数人在没有获得任何收入之前，就把钱从支票账户中取出来存到退休金账户中去，如401（K）。这笔退休金直接去了华尔街，由雇员们根本不认识的人“管理”。最重要的是，管理退休金产生的额外收入通过费用和佣金的形式被某些人赚取了。而今天，许多人退休时没有足够的钱养老，因为他们的退休金已在股市暴跌中损失殆尽。

明白一点很重要，税收、债务，通货膨胀和退休金这些金融力量是由联邦储备系统印刷钞票的权力维系着的。在美联储出现以前，美国人的纳税额相当少，既没有国债也没有多少个人债务，几乎不存在通货膨胀。那时的人们从不为退休担心，因为货币和储蓄都可以保值。以下，我将对美联储和这4种金融力量的关系进行简单的解释。

1．税收：早期的美国相对来说是不征税的。美国首次征收所得税是在1862年，用来支付内战损耗。1895年，美国最高法院裁定，征收所得税是违宪的。然而，在1913年，即美国联邦储备系统创建的那一年，《第十六次修正案》获得通过，所得税将被永久性征收。恢复征收所得税的原因就是，使美国财政部和美联储资本化。现在，有钱人可以通过税收，不断地把手伸进我们的口袋里了。

2. 债务：联邦储备系统赋予了政治家借钱的权力，而不是增加税收。然而，债务却是一把双刃剑，其导致的后果不是更高的税收就是更严重的通胀。美国政府不是通过提高税收创造货币，而是通过向全国的纳税人出售美国国债和期票⁽³⁾（IOUs）创造货币。最终，这些需要靠更高的税收来偿还——或者印制更多的钞票，并导致通货膨胀。

3. 通货膨胀：这是由美联储和美国财政部借钱或印发货币来支付政府账单而造成的。正因如此，通货膨胀通常又被称为“沉默税”。通货膨胀使有钱人越发有钱，却使穷人和中产阶层的生活成本变得更加昂贵。印钞的人获得了最大的利益，他们可以在货币贬值之前用新印的钞票购买想要的商品和服务。他们获得了所有的好处，却不用承担任何后果。自始至终，穷人和中产阶层只能眼睁睁地看着自己的钱被越摊越薄。

4. 退休金：如前文所述，在1974年，美国国会通过《雇员退休收入保障法案》（ERISA），迫使美国人将退休金通过401（K）这类的工具投资于股票市场，这些工具通常都是高收费、高风险、低回报的。这使得华尔街可以对遍布全美国的退休资金进行操纵。

读者评论

我生活在津巴布韦，这里的通胀率位居全球最高——百分之五万亿。我必须明白一点——不能留着钱（现金）。基本上，物价在一天之内能涨3次。我们需要在早上购入并锁定价值，然后在晚上再卖掉，这样才能得到不错的利润。

——drtaffie

这4个因素中通货膨胀是最可怕的。他对穷人和中产阶级的影响是相同的。中产阶级比穷人纳更多税，但在通货膨胀下每个人所支付的都相同。

——kammil2

末日的开始

我在一个重要的日子开始了这一章的写作：2007年8月6日。这是美国最大的抵押贷款提供商之一——美国房屋抵押贷款公司，申请破产的日子。

这个日期之所以重要，是因为它标志着债务已经不堪重负。全球的金融系统再也不能负荷更多的债务了。2007年8月6日，债务泡沫破灭，造成了今天的通货紧缩。这是一个比通胀更严重的问题——我们会在以后的章节中进行更深入的探讨。

为了拯救世界，奥巴马总统必须终止通货紧缩。他对付通货紧缩的主要工具是通货膨胀。这意味着他将不得不承受大量的债务和凭空印出更多的钞票。如果他成功了的话，最终将导致更高的税收和债务，以及更高的通货膨胀。

如果把全球经济看做一个巨大的华丽的热气球，直到2007年8月6日，过量的热空气——债务——将气球撕开了一个大口子。随着可怕的撕裂声不断传出，世界各国的中央银行开始向气球里输入更多的热气——债务——试图避免气球坠落而引发大萧条。

查尔斯·狄更斯在《双城记》中有一句名言：“这是最好的时代，这是最坏的时代；这是智慧的时代，这是愚蠢的时代。”令人惊讶的

是，自狄更斯在1859年写下这段话之后，事情至今没有多少改变。

对有些人来说，通货紧缩的好处是生活成本正在下降。石油、房地产、股票和商品价格的普遍下跌使人们能负担得起这些了。显然，沃尔玛并不是唯一的降价商家。世界各国的中央银行和政府都希望市民、企业和政府能借更多的钱，陷入更深的债务，他们以几乎为零的利率向市场注入数万亿美元，这些钱简直就是免费的。

拥有大量资金的人像秃鹰觅食一样，等待时机的到来，随时准备像洪水般地涌向市场，将破产的和垂死的公司清理干净。对于做好了准备的投资者来说，这是一个侵吞折价资产的千载难逢的好机会。对于那些做好了准备的公司，现在正是获得市场份额的好时机，因为他们的竞争者已经破产离场了。这些人看到了丰收的硕果。

但对于其他人来说，这是最糟糕的时候。

生活成本可能有所下降，但大多数人却无法从中得到好处。因为，他们要么已经失去了工作，连用来支付基本生活开支的钱都没有；要么背上了沉重的债务，欠别人的钱多于自己拥有的资产价值——实际上，他们拥有的资产也成了负债，比如他们的房子。

世界各国的央行纷纷向市场注入资金，但这却帮不了大多数人，因为他们得不到汽车或住房贷款。当货币供给像气球般膨胀的时候，他们获得资金的途径却大幅缩减了。

大多数人都无法与这个一辈子都很难遇到的良机邂逅。他们手头没有足够的资金等待机会的降临。他们资金匮乏，内心充满恐惧。许多人不知道自己是否会失去工作、住房、储蓄和退休金，如果他们还没有失去的话。

由于人们在知识和财商上各有不同，有些人认为这是最好的时候，有些人觉得这是最坏的时候。我们教育体制最大的失败就在于，

它并没有告诉人们钱究竟是怎么运行的，它教给人们的都是陈旧和过时的知识——金钱旧规则。学校教你如何平衡账簿，但他们并不教你如何使资产负债表增长，如何读懂资产负债表。他们教你存钱，却不教你通货膨胀是什么以及通货膨胀是如何窃取你的财富的。他们教你如何写支票，却不告诉你资产与负债的区别。难道，教育系统就是为了让你迷失在黑暗中而故意设计的？

在今天的世界，你可以在成为一个学术天才的同时却仍然是一个金融白痴。这违反了传统的认知，因为我们一贯将律师和医生这些高收入人群等同于拥有财务和专业双重智慧的人群，只因为他们很能挣钱。但正如我们所看到的，能赚很多钱并不意味着你拥有很高的财商。尤其是，当你进行并不明智的消费和投资，或者把钱交给一些并不关心你到底是挣钱还是赔钱的人的时候。请记住，工作保障和经济保障有很大的不同。真正的经济保障需要一个基于现实货币世界的、健全的财商教育。

这就是当经济危机在次级抵押贷款借款人违约的范围之外扩散时，我并不感到惊讶的原因。那些经常发表讲话的人和我们的领导人似乎感到很惊讶，所以我们的总统候选人在竞选期间回避了这些问题。他们沿着原有的路线走着，不断向民众保证危机不存在，而且财务危机仅限于还不起抵押贷款的穷人。我们现在知道了，问题不仅仅出在穷人背负太多债务，问题出在政府和金融机构的最高层。数百万人失去了他们毕生的辛勤劳动所得，因为他们没能理解金钱的新规则和这些规则是如何影响我们的生活。这是一个体制性问题，不是靠一个有魅力的政治家就能解决得了的。

所以，我们回到本章标题所提出的问题：奥巴马救得了我们吗？其实问题应该是：我们怎样才能自救？答案，以及我们从经济专制中重获自由的关键，就是知识。通过学习货币和货币的运行原理，你能释放自己的潜力，摆脱贫瘠的心态，从而发现丰硕的果实。对你来说，这确实可以成为最好的时候。

就我个人而言，我并不奢望政府或大公司能够救我。我只是在静静地观察这些权力阶层在做什么，而不是他们在说些什么或者承诺些什么，我再做出相应的行动。知道有效应对，而不是盲目跟从；采取自信的行动，而不是听候别人叫你做什么——这需要勇气和财商教育。

我认为我们的金融问题实在是太严重了，而且严重程度还在不断增长。经济已经失控了。这是一个货币问题，而不是政治问题；这是一个全球性问题，而不只是美国的问题。奥巴马能做的只有这么多，而且我担心，他能做的事情可能不足以解决问题。最糟糕的是，真正操控着这个金融世界的人并不愿听从于美国总统。他们所做之事并不需要得到美国总统的同意。他们的权力已经超出了世界各国政府和他们选出的领导人的控制。

我们如何自救

有人曾问我，如果让我来掌管一个学校的财商教育，我将教给学生什么？我的回答是：“我将确保学生在离开学校之前能弄明白税收、债务和通货膨胀之间的关系。”如果学生能明白这三者之间的关系，那他们将有一个更加安全的财务前景。他们将能为自己作出更好的财务决策，而不会指望政府或所谓的“理财专家”来解救他们。

读者评论

正因为我通过财商教育学到了一些东西，我才知道401(K)并不像外界吹捧的那样是什么伟大的投资。正因为拥有了金融知识，今天的我使自己经营得更好。我想起了罗伯特说的另外一句话：“并不是黄金、白银或房地产让你富有，而是你对黄金、白银和房地产的了解让你发财。”

归根结底，本书讲的是税收、债务、通货膨胀以及退休金之间的关系。这4种因素构成了金钱新规则的基础。本书将对你进行全副武装，给予你弄懂这些金融力量乃至金钱新规则的必要知识，让你能够掌握自己的财务未来。一旦你把这些因素弄明白了，你将有能力走出富人的阴谋，并从此过上幸福的、财务自由的生活。

(1) 该法案于1933年由美国国会通过。法案确立了美国对商业银行与投资银行的划分，结束了30年代以前商业银行与投资银行混业经营的历史，建立了分业经营基础上的商业银行体系。——编者注

(2) 贷款余额是指：截止到某一日以前，商业银行已经发放的贷款总和。贷款余额是银行的资产指标。——编者注

(3) 一种信用凭证。由债务人签发的，载有一定金额，承诺在约定的期限内由自己无条件地将所载金额支付给债权人的票据。——编者注

第2章

对教育的阴谋

为什么理财这门学问在学校里学不到

创立普通教育委员会的目的是为了利用金钱的力量，不是为了提高美国的教育水平。虽然后者在当时被人们普遍接受，但这无法影响教育的方向……教育目标仍然是使用课堂教育的方式，教导和鼓励人们顺从、接受统治者。其目标曾经是——现在也是——让民众所受的教育足以使他们能在监督下从事生产工作，但又不能对权威提出质疑或试图超越自己的公民等级。真正的教育只限于社会精英及其公子和千金们。至于其他人，不如就让他们成为技术工人，除了享受生活别无所求。

——G. 爱德华·格里芬，《从哲基尔岛来的家伙》

新学校

我对学校的怀疑始于9岁的时候。那时，我刚搬了家，从城市的一端搬到另一端，以方便我父亲上班。我也因此转了学，在新学校上四年级。

我们以前住在一个叫希洛的小镇，该镇位于夏威夷岛，以种植业为主。制糖是小镇的主要工业，镇内80%~90%的人口是19世纪末从亚洲迁居到夏威夷的移民后裔。我就是第四代日裔美国人。在我以

前就读的小学里，大部分同学的家世背景都和我一样。但在新学校里，有一半的同学是白人，另一半则是亚裔。无论是白人或是亚裔，大多数孩子都来自富裕的家庭。在新学校，我第一次感觉到了贫穷。

我的富朋友们拥有位于高档社区的漂亮房子，而我们家却住在图书馆背后租来的房子里。绝大多数富朋友的家中都有两辆车，而我家只有一辆。许多同学的家里都在海滩上有别墅。当我的朋友们过生日时，会在游艇俱乐部上办派对。而我的生日派对则是在一个公共海滩上举办的。当我的朋友们学习打高尔夫时，就在自家的乡间俱乐部里，由专业高尔夫球手教他们。而我家根本就没有高尔夫俱乐部，我也只是乡间高尔夫俱乐部的球童。我的富朋友们拥有新自行车，有的人甚至有自己的冲浪板。他们常去迪士尼乐园度假。我的爸妈也曾向我许诺过去迪士尼乐园，但我们最终没有成行。我们只去了本地的国家公园一日游，去看火山喷发。

我在新学校遇见了我的富爸爸的儿子。当时，我们两家的经济状况在班里位列倒数10%，我们俩的学习成绩偶尔也是如此。我们成了最好的朋友，因为我们是班里最穷的孩子，只好在一块儿玩耍。

教育的希望

19世纪80年代，我的祖辈从日本移居夏威夷。他们被成群的送来，在夏威夷的甘蔗园和菠萝园里工作。他们最初的梦想只是在地里干活、攒钱，然后衣锦还乡，以有钱人的身份回到日本。

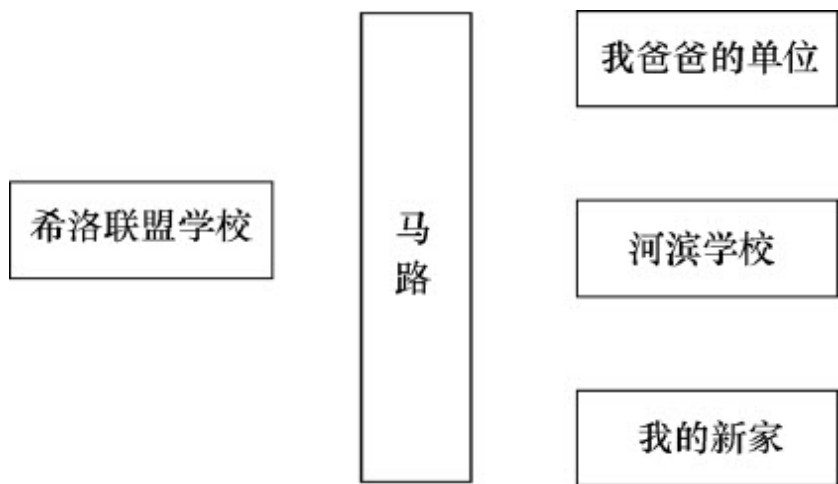
我的先祖们在种植园的工作非常艰苦，但工资却很低。更可恶的是，种植园主还从工人的工资里扣钱来支付房租。种植园内有一家商店，而且是唯一的一家，这意味着工人必须从那里购买食物和生活用品。到了月底，扣掉房租和商店购物的开支，工人的工资所剩无几。

我的亲人们都想尽快离开种植园。而接受良好的教育则是他们逃

离种植园的最佳途径。从我听到的故事里，我了解到我的祖辈们总是节衣缩食，攒钱让自己的孩子接受大学教育。不能接受大学教育就意味着你将被困在种植园里。到了第二代，我的亲人们大部分离开了种植园。今天，我的家族中已经拥有了好几代大学毕业生——大多数至少拥有一个学士学位，其中有许多人获得了硕士、博士学位。我的学历在我们家是最低的：我只有一个学士学位——理学学士。

街对面的学校

9岁时的转学经历成了我人生中的重大事件。下图显示了我转学后在社交环境上的变化：



在我的新学校——河滨学校的街对面有一所希洛联盟学校。希洛联盟学校是为父母在种植园工作的孩子们开办的，大多数该校学生的父母隶属于工会。河滨学校则是为父母是种植园主的孩子们开办的。

从四年级开始，我转到河滨学校，开始与种植园主的孩子们一块上学。在20世纪50年代，走在河滨学校的校园里，我常会望向街对面的希洛联盟学校。我看到学校与学校之间的分层并不是因为种族，而是金钱。从这时起，我便开始了对学校和教育体系的怀疑。我知道这

其中一定有问题，但我却弄不清究竟是什么。如果我们家不是住在与河滨学校所在街道的同一侧，那我就很有可能是去希洛联盟学校而不是河滨学校了。

从四年级到六年级，我与种植园主的后裔们同校——而这些人的家庭开办的种植园体系正是我的亲人们想要逃离的地方。而我在学校时，却和这些孩子一块儿玩耍，一起成长，还去过他们的家。

小学毕业以后，我在河滨学校的许多同学被送到了寄宿学校。我则就读于街道远处的公立初中。在那里，我加入到街道对面的孩子们——从希洛联盟学校毕业的孩子群中。我更加意识到富裕家庭中长大的孩子和贫困以及中产家庭中长大的孩子的不同。

我的父亲受过良好的教育，是夏威夷教育系统的高层。他不仅能离开种植园，还成功地成为了政府工作人员。虽然我的爸爸上过学，获得了高等教育的学位，并有了不错的工作和丰厚的薪水，但我们家在经济上仍不宽裕——至少比不上我富朋友的家庭。每次我去富朋友家做客时，总觉得和富人比，我们缺少了什么，但又不知道到底是什么。在9岁时，我便开始思考为什么上学并没有使我的父母变得富有。

种植园

为了使自己的孩子能获得良好的教育，从而能离开甘蔗园，我的亲人们辛勤工作，过着节俭的日子。我看到了河滨学校和希洛联盟学校之间的关系，我有过和种植园主家的富孩子做朋友的经历，也有过和种植园工人的孩子做朋友的经历。在小学，基础教育相差无几——但有什么东西缺失了，直至今日。

我的亲人们只是努力让他们的孩子离开种植园。但曾经乃至现在仍然存在的问题是，我们在学校从来没有学会如何拥有自己的种植

园。因此，我们中的许多人继续在新的种植园——大型跨国企业、军队或政府中工作。我们去上学是为了找一个好工作。我们被教导要为富人工作，从富人的银行那儿借钱，再通过我们的退休金计划购买共同基金，这实际上是投资于富人的企业——而不是如何成为富人。

许多人并不愿听到，他们接受学校系统的教育其实是陷入了一个大网，富人编织的阴谋大网。人们同样不愿意听到，富人操纵了我们的教育系统。

劫持教育体系

现行教育体系最大的罪过就是，它没有教你关于金钱的知识。相反，它教你如何成为一个好员工，并明确你的员工地位。有人会说，这是设计使然。例如，在格里芬的著作《从哲基尔岛来的家伙》里，他援引了一篇题为《国家学校的明天》的普通教育委员会的论文，该文章作者弗雷德里克·盖茨在文中写道：“我们的梦想是：我们拥有无限的资源和由我们塑造的完全顺从的人民。目前的教育方式正从我们的头脑中消失，并且不受传统的阻碍，所以我们只用教给他们一定的知识，使他们成为满怀感激而且容易被控制的平民……我们设定的这个任务其实非常简单而且又非常漂亮：培养这些人，让他们相信自己现在的生活既完美又理想……”

请记住，普通教育委员会是由洛克菲勒基金会于1903年创办的，而洛克菲勒基金会是当时势力最强大和最有钱的基金会之一。我们可以从上述话中看到一种心态，即便追溯到一百多年前，一个美国富人精英，甚至可以说是世界级富豪，似乎就在策划着教育课程体系，以满足他们的需要，而不是学生的需要。了解这一点在今天很重要，因为即便这样的心态已存在一个世纪之久，但它至今仍没有消失，他们仍在背后操纵着你我的教育和子孙后代的教育。而且直到今天，他们还是抑制财商教育的幕后力量。你不需要了解金钱，如果你注定是别

人的挣钱机器中的一个齿轮，或者是别人种植园中的一个小工。

1983年，在读完富勒博士的《巨人之现金抢劫》之后，我开始逐渐明白，为什么学校不教授金钱这门学问。那时，我仍没有足够的勇气去批评学校的教育体系。毕竟，我的父亲是夏威夷教育系统的头儿。但随着时间的流逝，我慢慢开始遇到一些人，他们对于学校为什么不教我们关于金钱的学问和我抱有相同的想法。

我遇到的第一个对教育持怀疑态度的人是约翰·泰勒·加托，他是《大众化教育和弱智化教育的武器》的作者，还写过其他一些著作。加托先生曾三次被评为“纽约市年度教师”，也曾被评为“纽约州年度教师”。1991年，他退出了教育行业，并在《华尔街日报》的社论版上写道：“我不能再这样教下去。如果你知道有哪种工作不以伤害孩子为代价来谋生，请告诉我。下个秋季，我就要开始找工作了。”他使我注意到，我们目前的教育体系是从普鲁士体系中演变而来的，一个专为创造好雇员和好士兵而设计的体系，人们盲目地服从命令，等待被告知去做什么，包括如何处置他们的金钱。

正如加托先生最近对我说的：“学校制度不是为了教孩子们为自己着想，也并不能支持当今的概念——我们都是自由的。实际上，我们现行的学校制度是一种普鲁士模式。它被开发出来做着恰恰相反的行为——教导儿童服从命令，按老师吩咐的去做。听话和顺从的学生成为企业员工，心甘情愿地为富人工作；或者成为士兵，甘愿牺牲自己的生命去保护富人的财富。”

你可以去约翰·泰勒·加托的网站www.johntaylorgatto.com，以了解更多有关他的内容。他至今仍致力于教育改革事业。

现在，你也许还是不相信存在着这样一个阴谋——故意不让学校的教育体系对学生进行财商教育。但是你不能否认的是，我们的学校在财商教育上确实是不及格的。无论故意与否，教学体系中财商教育

的缺乏是许多美国公民面临财务困境的根源。正是由于财商教育的缺乏，许多受过高等教育的人正为今天的全球金融危机而忧心忡忡。数百万人轻信了金融推销员的意见，失去了他们的养老储蓄。在被迫谈到财务状况时，许多人眼神顿时变得黯淡无光。

读者评论

我同意你的话，罗伯特。辞职前，我曾在小学教了30年的书。教育体制让我灰心，我认为是我们造成了青少年的失败。我们的教育体制并没有教会青少年为生活做好准备。古希腊人认为，教育要教人思考。而我们却把孩子们培养成只会听吩咐行事的人。

——henri54

用自由换金钱

如果人们不了解金钱，他们最终可能会用他们的自由来换一份薪水——一份稳定的工作和足够的钱来支付各种账单。有些人因为害怕被炒鱿鱼而惶惶不可终日。因此，对于数百万的受过良好教育的雇员们来说，工作保障比财务自由更重要。比如说，当我在美国海军陆战队服役的时候，我就感觉身边一些飞行员同事们希望能再服役二十多年。他们不是要为国家而战，而是为了终生享有政府发的薪水。在学术界，很多教师对稳定职位的期望高于对教书育人的自豪感。

缺乏财商教育导致数百万人更愿意让政府掌控他们的生活。因为我们没有足够的财商来解决自己的财务问题，我们期望政府能为我们包办。在这个过程中，我们放弃了我们的自由，让政府越来越多地对我们的生活和我们的财富进行控制。每当美联储和美国财政部为某一个银行纾困时，政府不是在帮美国人民，而是在保护美国的富人。救

拨款是富人的福利。每一次救援都意味着我们放弃了更多的财务自由，而美国人民的公共债务却在不断上涨。政府接管了我们的银行，并通过社会保障和医疗保险的形式来解决我们的个人财务问题，这是一种社会主义模式。在主日学校⁽¹⁾，老师告诉学生，应该授人以渔而不是授人以鱼。对我来说，福利和救助纯粹就是授人以鱼，而不是教人们如何为自己谋生。

税收、债务、通货膨胀、退休金

正如第1章中所说，迫使人们为经济挣扎的4个主要因素是：税收、债务、通货膨胀和退休金。我想在此进一步强调，这4种因素与美联储和美国财政部有着直接联系。再次重申，一旦美联储允许印发钞票和增发国债，那么税收、通货膨胀和退休金都将应声而涨。也就是说，政府通过税收、债务、通货膨胀和退休金在经济上削弱民众，更好地巩固政府的权力。当人们在财务困境中挣扎时，更愿意让政府来拯救他们，不知不觉中便以个人的自由来换取财务上的拯救。

2009年，美国人拥有个人房产的比例下降了。剥夺按揭抵押品赎回权的事件数量上升至历史新高。中产家庭的数量下滑。储蓄账户缩水，如果储蓄仍然存在的话。家庭负债加大。官方统计的处在贫困线以下的人口数在上升。超出65岁仍在工作的人数也在上升。企业的破产数量飙升。许多美国人没有足够的钱退休。

不过，这不仅是美国的现象，更是一个全球性的个人财务危机现象。富人的阴谋已经影响到了世界上每个国家的每个人。

无论你是否认同阴谋论，事实证明，今天的世界正在经历历史上最严重的金融危机，而且人们都希望政府能够拯救他们。大多数人从学校毕业时，并没学到多少关于金钱的知识，对税收、债务、通货膨胀、退休金，以及这些金融力量对他们生活的影响知之甚少。

谁拿走了我的钱

让我们花点时间看看我们身处其中的金融实体。

各实体对富人和穷人的影响

学 校	大多数人在学校什么金钱知识都没学到。富人在家里学习金钱知识。
工 作	大多数人获得一份工作，为富人打工。
税 收	税收以援助款的形式流向富人以及政治领导人朋友的公司。据估计，在你我所支付的每1 000美元的税收中，只有不到200美元能作为福利返还给我们。富人知道如何利用税收系统。他们拥有企业，赚的钱也多，但却支付比员工还要低的税率。
国 债	当政府谈到万亿美元的援助款时，意味着我们的子孙后代们要为富人的财务救援埋单。为了支付这些救援计划，我们的孩子们需要缴纳更高的税率，承受更高的通货膨胀。
住 房	按揭付款流向富人的银行。如果你以5%的利率贷款10万美元，还款期30年，光利息你就需要支付高达93 000美元。这还不包括手续费、佣金和服务费。
退休金	为了自己的退休生活，大多数人将钱投资于股票、债券和共同基金。这笔钱的绝大部分都投入了富人的企业。如果投资亏损，是你损失了钱——而金融理财师、股票经纪人或是房地产经纪人已经稳赚了佣金。
生活费用	当我们花钱买保险、汽油、电话服务、电和其他生活必需品时，谁得到了这些钱？是富人。当这些生活必需品价格上涨时，谁能从中获利？还是富人。

读者评论

我注意到不同社会阶层之间的医疗待遇差别。您要么必须成为富人（自我投保或被提供了保险），要么就是非常贫困（政府免费关照）以获得治疗。我常会好奇，到底有多少小企业主和企业家们能买得起“好”的保险，而不只是一些巨灾险。我相信，大多数人仍干着自

己不喜欢的工作，从不敢冒险创业，因为他们害怕全家会失去医疗保险。

——Bryan P

金钱的最大谎言

我的穷爸爸是一个很好的人，他受过良好的教育，是一个勤劳、诚实的教师兼公务员。然而，每当涉及钱的问题，他却不由自主地成了一个骗子。当他谈及工作、教学和生活时，他经常发表如下声明，“我对钱不感兴趣”、“我不是为了钱”或者“钱并不是那么重要”。每当我听到他这么说，我都会摇摇头。在我看来，这些都是骗人的话。有一天，我问他：“如果你对钱不感兴趣，那你为什么要接受薪水？为什么你常说，‘我的价值高于我的薪水’？你为什么期待加薪？”对此，他无言以对。

许多人像我的父亲一样，钱的话题让他们感到不舒服。对金钱重要性这一点，许多人要么说谎，要么对此予以否认。人们经常说：“不要谈论性、金钱、宗教或政治。”这些是世界上最容易让人激动的话题。这就是为什么大多数人喜欢谈论天气、体育、电视节目，或是最新的饮食时尚的原因。这些东西全都非常肤浅——在我们的生活中可有可无。但，我们不能没有钱。

很多人认同本书引言中的说法，“对金钱的热衷是万恶之源”。他们没有认识到的是，从这句话的语境中可见，金钱本身并不是万恶之源。许多人认为金钱有腐败的力量，它的确有。许多人认为，如果孩子们知道了如何挣钱，可能就不再想接受良好的教育。当然，这的确是可能的。然而，生活需要钱，挣钱是生活中的一个现实。大多数人花去他们大部分醒着的时间，投入毕生精力，为了钱而工作。很多人离婚、家庭破裂，起因也是为了钱。

让人们停留在对金钱的无知上是邪恶的，因为很多人为了钱干自己不喜欢的工作，给自己并不尊敬的人打工，与自己不爱的人结婚，拿不属于自己的东西，并期望着有什么人——比如家人或政府——能在自己仍有能力照顾自己的时候也能给予关照。

旧思想

钱并不重要，这是一种过时的想法。

读者评论

与同龄人相比，所罗门王（约公元前960～前930年）是最聪明和最富有的人，他曾说：“摆设筵席，是为喜笑，酒能使人快乐，钱能叫万事应心！”

——drmlnichols

简言之，人类的发展经历了4个基本的社会阶段。它们是：

1. 狩猎时代：在史前时期，钱并不重要。只要你有矛、坚果、浆果、一个洞穴以及篝火，就可以别无他求了。土地并不重要，因为当时的人类还是随食物迁徙的游牧民族。生活在部落里的人没什么等级制度。头领并不比其他人过得好。在这一时期，人们都处在一个阶层。所以，钱并不重要。

2. 农业时代：当人类学会如何种植作物和驯养动物时，土地开始变得重要。交易的方式是以物易物。在这个时代，钱不是重要的，

因为即使你没有钱，你仍然可以生存。在这个时代，国王和王后统治着土地。使用土地的农民要向控制土地的家庭缴税，主要是以农作物和动物的形式。房地产（real estate）这个词就是源自皇家地产（royal estate）。这就是为什么直到现在，我们仍把管我们要租金的人称做地主（landlord一词过去指地主，现指房东）。在农业时代，社会存在两个阶层：王室和农民。

3. 工业时代：我认为，工业时代始于16世纪。克里斯托弗·哥伦布不相信世界是平的，试图寻求通往亚洲的海上之路。哥伦布并不像许多学校里教的那样，是为了寻找新世界。他其实一直在寻找贸易线路，以获取黄金、铜、橡胶、石油、木材资源、毛皮、香料、工业金属和纺织等资源，这些原料都是工业时代必不可少的。

人们搬出农场，向城市转移，这给全新的世界带来了不少问题，也带来了许多机会。在工业时代，不再是农民支付租金给国王，而是新兴的资本家支付工资给雇员。资本家拥有公司，而非土地。

公司的形成主要是为了保护富人——他们的投资者，以及他们的钱。例如，在一艘轮船驶向新世界之前，富人组建了一个公司。如果轮船失事了，水手们死了，富人并不为损失的生命负责。富人的所有损失只是他们的钱。

时至今日，情况也是如此。如果一位首席执行官让公司承担过多的债务，给公司高管们支付百万年薪和奖金或窃取雇员的退休基金，最终使公司触礁，雇员们失去了一切，而富人却能受到保护，并不承担损失和责任——甚至免受罪责。

即使在工业时代，钱都并不重要。因为根据惯例，雇员和雇主之间存在终生的职位和薪水关系，即工作保障和经济保障关系。对于我父母那一代人，钱并不重要，因为他们有公司和政府提供的养老金、

免费的房子以及银行存款。他们并不需要用自己的钱来投资。

一切变化始于1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法》，从此便有了我们所知道的401（K）计划、个人退休金账户、基奥计划和其他的退休金计划。从1974年开始，钱变得重要了，人们必须学会管理自己的金钱，否则将会在贫困中度过晚年，或者依靠社会保障生活，就像我爸爸失去政府的工作之后那样。

4. 信息时代：我们正处于信息时代。在信息时代，钱相当重要。具体地说，金钱知识在信息时代是至关重要的。但问题是，我们的教育系统仍处于工业时代，在大多数知识分子和学者的心目中，钱并不重要。这些人大多持有陈旧、过时的金钱观念。但，钱是重要的。今天，金钱是生活的一个重要方面；今天，经济保障比工作保障更重要。

读者评论

以前，我一直都把工作保障等同于经济保障；我从来没有从别的角度来思考过这个问题。现在，我了解了。

——jamesbzc

财商教育

今天，有3种不同类型的至关重要的教育。它们是：

1. 学术教育：包括读、写和解决基本数学问题的能力。在信息时代，一个人对不断变化的信息的适应能力，比他之前所掌握的知识

更重要。

2. 职业教育：这是为了挣钱而必备的知识。例如，一个人读医学院是为了成为一名医生，读警校是为了加入警察部门。如今，为了取得财务上的成功，人们需要更多的职业教育。在信息时代，职业教育对于工作保障至关重要。

3. 财商教育：财商教育对于帮助人们增长财商必不可少。财商不完全是指你能赚多少钱，还指你能留住多少钱，你的金钱是如何为你所用的，你的财富能传给多少代人。在信息时代，财商教育对于财务保障至关重要。

大多数学校系统在学术和职业教育上做得不错，但财商教育却做得很失败。

财商教育在信息时代为何如此重要

我们生活在一个信息超载的世界。信息无处不在，互联网、电视、广播、杂志、电脑、手机、学校、企业、教会、广告牌，等等。教育的重要之处在于，它能教你如何处理这些信息。这就是财商教育如此重要的原因。

今天，财务信息铺天盖地。如果没有财商教育，一个人将不能很好地把财务信息转化成对个人有意义的信息。例如，当有人说一只股票的市盈率（P/E）为6，或一个房地产的利率上限是7%，你能理解它们意味着什么吗？或者，当一个金融理财师对你说，股市每年以8%的均速增长，你会怎么想呢？也许你会问：“那是真实的信息吗？”

8%的年回报率，究竟是好还是不好呢？”再一次重申，如果没有接受过教育，一个人不能把信息转化为对个人有意义的信息。没有受过教育，信息的价值便是有限的。本书的宗旨就是致力于提升你的财商教育，教会你金钱的新规则，以及这些新规则是如何影响你的生活的，无论你意识到了没有。

金钱新规则第一条：知识就是金钱

今天，你不需要用钱来挣钱，你需要的是知识。例如，如果某只股票的价格为每股100美元，在一些交易所可以卖空股票，这意味着你可以卖出你不曾拥有的股票。比如，我以每股100美元的价格借了1000股，然后将它们卖掉，我的账上便有了10万美元。然后，股价下跌至65美元1股，我回到股票交易所，再花6.5万美元购入1000股，将我在100美元每股时借来的1000股全部退还。不算费用、佣金和交易成本的话，我净赚了3.5万元。这就是卖空股票的实质。赚这笔钱，我只需要知识。首先，我需要知道卖空的概念是什么；其次，我还需要知道卖空的操作方法。而且，我还可以在商业和房地产上做类似的交易。

在本书的后续章节中，我将列举更多凭空生钱的例子——凭的只是知识。许多例子都是我曾经的真实交易。而且，仅仅凭借知识，我不但能在交易中获利，利润回报率还相当高，但承担的风险却远低于共同基金的投资风险，而且几乎不用交税。

在如今的信息时代，在利好和利空的消息下，财富的获得和消亡都是一眨眼的工夫。正如大多数人都知道的那样，就在最近，许多人由于采纳了不怎么高明的建议，听取了错误的信息，再加上缺乏财商教育从而遭受了万亿美元的损失。可怕的是，那些曾经抛出了错误的财务意见的人仍在散布着同样的错误信息。《圣经》中有一句名言：“我的人民会因缺乏知识而毁灭。”今天，许多人遭遇经济上的毁

灭，是因为还遵循着存钱、摆脱债务等旧的规则。或者，他们认为投资风险高、很危险。殊不知，缺乏财商教育、经验不足以及居心叵测的财务顾问才更危险。今天，你不需要本金就可以挣钱，也可以在转瞬间损失掉一辈子的积蓄。这就是我所说的知识就是金钱的含义。

读者评论

我认为罗伯特的这种说法是正确的，但是我也要强调，基于知识的行动实际上更为重要。一个知道如何卖空股票、建立一个网站，或其他什么的人，未必能将知识转化成必要的行动来创造财富。

——ramasart

我觉得应该把这句格言反过来说，这一规则的实质是，拥有正确的信息比仅仅有钱更好。一个富有的人可能不会担心破产，因为他知道能使他反败为胜的战术。相反，一个手头拥有大量资金的人，现在可能生活在极度的不确定之中，因为他不知道如何通过不熟悉的新技能——新信息，来增加自己的财富。

——dlsmith29

本章小结

我们的学校不能教给学生很多——如果有的话——金钱知识，这已经是够糟糕的了。但现在，在2009年，许多富人反对奥巴马总统提出的用于改善教育的经济刺激计划。只有时间才能证明奥巴马的经济刺激计划是否有成效。不管怎样，我都觉得在教育上多花点钱，对于经济、国家和自由世界的发展都是至关重要的。

我是一个教育拥护者。在亚洲文化中，最受人尊敬的职业是教师。然而，在西方文化中，在受过教育的专业人士中，教师的薪水是最低的。我相信，如果我们真的像自己所说的那样重视教育，我们应该给教师支付更高的工资，在贫困地区建起更好、更坚固的学校。在我看来，在美国以房地产税来决定小孩子接受教育的质量——贫困地区的学校获得的税收拨款比富人聚集区的学校还低——简直就是犯罪。富人的阴谋啊！

我也相信，如果我们真正重视教育，就应该有财商教育，因为金钱是我们生活的重要组成部分。因此，尽管许多所谓的“教育拥护者们”嘲笑我的想法，我还是要问：为什么要继续倡导旨在创造流水线上的齿轮而不是自由思想家的教育系统？为什么要继续倡导旨在培养对金融知识无知的人而不是培养能在资本主义制度下成功的拥有较高财务素养的人呢？

无论你是否像我一样，相信教育阴谋的存在，事实就是，在今天，一个包含了财商教育的良好教育比以往任何时候都更加重要。在我小的时候，如果我的一位同学成绩不好，他或她仍能获得在甘蔗种植园或工厂的高收入工作。而今天，随着工厂的关闭和就业机会向海外的转移，一个孩子如果学习不好，很可能以后也不能生活得很好。这就是为什么世界需要更好更安全的学校，收入更高的老师和更多的财商教育。

在信息时代，我们被信息超载。教育给我们提供了将信息转化成实际意义的力量，这意味着我们可以用它使我们的生活变得更好。让我们有能力解决自己的财务问题，而不是指望政府为我们解决问题。停止纾困和所有的救济，终结富人阴谋的时候到了。是时候学会如何捕鱼了。

(1) 西方国家的“Sunday School”。即在周日为贫民开办的初等教育机构。兴起于18世纪末，盛行于19世纪上半期。——编者注

第3章

与金钱有关的阴谋：银行永远不会破产

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱，“银行”可以在普通纸上写下所需金额，发行货币。

——“大富翁”游戏规则

美元消亡的那一天

自1971年8月15日那一天起，美元就消亡了。当天，未经国会批准，美国总统尼克松切断了美元与黄金的联系，美元成了“大富翁”游戏里的货币。之后，史上最大的经济繁荣开始了。

2009年，随着全球经济的崩溃，世界各国央行的银行家们遵循“大富翁”的游戏规则，创造了数万亿的美元、日元、比索、欧元和英镑。

可问题是，“大富翁”只是一个游戏。将“大富翁”的游戏规则应用到现实生活中，那将会给社会带来毁灭性的无穷后患，就像我们所知道的那样。正如英国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯曾经说的，放任货币供应最能以微妙而确切的方式颠覆现存社会基础。这个过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式

进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。现在，我们的经济出现了问题，因为美联储失控的印钞机将贬值的货币如洪水般排入我们的货币体系，而且没有人有能力诊断这个问题，就像很多年前凯恩斯所警告的那样。

读者评论

“大富翁”游戏的货币……约翰·肯尼思·加尔布雷思有句名言：“银行创造货币的过程是如此简单，简直不需要思考。”

——hellspark

我从来不知道“大富翁”游戏有这个规则！可怕的是，它竟是如此的真实。我想到的例子是银行贷款和信用卡。

——ajoyflower

白来的钱

人们之所以会忽略凯恩斯的建议、尼克松1971年的货币改革，以及其他放任货币的做法，其原因就是——贬值的货币使人们突然觉得自己变富有了。信用卡如雪片般寄往各家各户，购物像全国性的体育运动一样流行。中产阶级的许多人成了“伪富翁”，因为他们的房子就好像变魔术一样价值飞涨。他们开始相信，上涨的股市行情能保证自己的退休生活衣食无忧。人们拿出住房进行抵押贷款，以支付家庭度假费用。很多家庭不再只拥有一辆车，而是拥有一辆奔驰、一辆厢式旅行车和一辆越野车。孩子们上了大学，却背上了需要许多年才能还清的学生贷款。为庆祝自己新增的财富，中产阶层在高档餐厅用餐、

穿名牌服装、开保时捷、住独栋别墅——靠的全是债务融资。

我们正在迎来历史上最大的经济繁荣。可问题是，这个繁荣源于债务，而不是财富；源于通货膨胀，而不是生产；源于借贷，而不是工作。从许多方面来看，这些钱都是凭空而来的——因为货币本身什么都不是。正如凯恩斯所说的，我们的货币被放任了。我们看似更富裕，但是社会正如我们所知道的那样崩溃着。

1971年以后，美国央行可以通过多印一些纸张来创造货币。而在今天的数字时代，银行家们不需要纸张就能创造金钱。当你阅读本书时，数万亿的美元、日元、欧元、比索和英镑正在进行电子创造——凭空地创造。根据“大富翁”的游戏规则，你我都可能破产，但银行绝不会破产。毕竟，全球的“大富翁”游戏必须继续。

目睹变化

1972年，作为一名海军陆战队飞行员，我驻在越南外海的航空母舰上。当时，战争并不顺利，我们知道我们打输了，但作为海军陆战队队员，我们不能多想这个事实。作为一名海军陆战队军官，我的工作，是使我的手下保持积极的心态并专心致志地活下去，并且时刻准备为战友和祖国牺牲自己。我不能让我的手下看到我的疑虑和恐惧，而他们也没有让我看到他们的疑虑和恐惧。

保持高昂的士气是困难的，因为我们知道战局已经逆转，局势对我们不利。而且我们也知道，我们在美国本土也失去了胜利。每当看到学生燃烧征兵卡和美国国旗的抗议照片时，我们开始怀疑究竟谁是谁非。

当时流行的摇滚歌曲大多都是反战的。有一首歌是这样唱的：“战争有什么好处？绝对没有。”这首歌并没有使我们失去士气，反而在每次开始战斗飞行前，我和我的机组人员都会高唱这句歌词。

不知道为什么，这首歌给了我们勇气去做我们必须做的事和面对最终的现实——死亡。

每到执行任务的前夜，我都会走上航空母舰的舰首，一个人坐着，任凭海风将我头脑里的恐惧吹散。我不是在祈祷生存，相反，我祈求，如果这个黎明将是我生命的最后一天，我希望自己能选择如何面对死亡。我不愿像懦夫一样死去，我不愿让恐惧主宰我的生活。

这就是为什么从战场回来后，我没有去寻求职业保障的原因——我不愿让财务无保障的恐惧主宰我的生活。相反，我成了一名企业家。即便我的第一家公司失败了，我失去了一切，但我仍没有让恐惧、挫折和怀疑阻止我做需要做的事。我只是捡起残砖剩瓦，重建了我的公司。从失败的经验中学习是我最信赖的学习方式，是最好的商学院。而我至今还在这个商学院里学习。

近几年，当股票和房地产市场暴涨时，人们都冲进去投资，但我没有让贪婪控制我的逻辑。现在，在这次经济危机中，我与其他人一样忧虑重重。不过，我没有让恐惧阻止我去做必须做的事。与其死盯着危机，倒不如尽己所能找寻危机带来的机会。这是我从越南战争中学到的一课，也是那场战争带给我的好处。

战争还有别的好处。越南战争给了我一个非常有利的位置，来见证世界历史上最大的变革之一——货币规则的改变。

一封家书

在战区时，接到通知来信的电话是我在那段时光里最重要的时刻。作为与生命中最重要的人的一种联系纽带，家人寄来的信件被我们精心珍藏。

有一天，我接到富爸爸的来信。我很少收到富爸爸的信，因为他

不是我真正的爸爸，他是我最好的朋友的父亲。从9岁起，我的富爸爸就像是我的第二个父亲。富爸爸还是我的财务导师。他在信中以粗体字写道：“货币的规则已经改变。”他还在信中劝我阅读《华尔街日报》并关注黄金价格。尼克松总统使美元脱离金本位货币制度是在1971年，富爸爸不止一次地指出，黄金价格曾经锁定在35美元一盎司⁽¹⁾，但现在已经不是了。自尼克松让美元与黄金脱钩之时起，黄金价格就开始上升。当我收到他的信时，金价正在70~80美元一盎司之间波动。

当时的我一点儿也不知道他为什么如此兴奋。当我还是个孩子时，我的富爸爸很少谈论黄金，顶多只是说它支持着我们的货币。我年幼的头脑根本不能领会这其中的意义。然而，当我在越南收到他的信，感受到他的语气时，我顿时明白了他为尼克松作出的改变激动不已的原因。他在信里简单地写道：“由于我们的美元与黄金脱钩，富人要开始玩金钱游戏了，人们从未见过的游戏。”他在信中进一步解释道：“由于金价涨跌受美元波动的影响，世界上前所未有的大繁荣和大萧条即将开始。随着黄金与美元的分离，我们正在进入一个极其严重的金融不稳定期。通货膨胀将如脱缰野马。富人将变得非常有钱，而其他人将被消灭。”他在信的结尾处写道：“从某种意义上看，美元已经成了‘大富翁’游戏里的货币，‘大富翁’的游戏规则现在成了世界上的金钱新规则。”

其实，当时的我仍然并不能完全理解他信中的内容。但现在，当我日渐年长而且也更智慧些时，我知道他当时想要表达的是——他挣钱的时机来了。这是他一生的机会，事实证明，他是正确的。在经济繁荣的时候，富爸爸变得非常富有。我的穷爸爸则因守着就业保障而错过了历史上最大的繁荣。

重读游戏规则

过了几天，我在指挥官休息室里找到了一套非常旧的“大富翁”游戏，并和一群飞行员们玩了一盘。这个游戏我以前玩过无数次，但从来没有仔细阅读它的游戏规则。随着游戏的进行，我回忆起富爸爸的话，“‘大富翁’游戏的规则已经成了世界上的金钱新规则”。当我翻阅游戏规则手册时，看到了富爸爸提及的游戏规则，是这么说的：

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱，“银行”可以在普通纸片上写下所需金额，发行货币。

现在，多亏了富爸爸对我的告诫，我才知道为什么我们会被全球的金融危机席卷。对于富豪和有权势的人，规则的变化意味着他们可以任意在普通的纸上印钱了。我们的货币已经被毁了。

1971年之前，我们的钱是金色的，因为它由黄金支持。现在，我们的钱成了毒药，令世界各国的人和企业都非常厌烦。我们就像是一边在饮用着被污染的水，一边还在纳闷为什么会生病。通过改变货币的规则，富人可以合法地窃取我们的财富，而途径就是货币制度本身。

现实生活的教育开始了

1972年，我听从了富爸爸的建议，虔诚地拜读《华尔街日报》，看有关黄金的文章。并且，我开始自学黄金知识和黄金与货币的关系方面的知识。我读了能找到的每一篇有关黄金的文章。但我并不局限于从阅读中学习这些重要的知识。现实中的例子天天都在我身边上演。

有一天，我从驻地的航母起飞，来到岘港（越南南部港口城市）

市郊的一个小村庄。离规定返舰的时间还有几个小时，我和队长走进了这个小村庄，想买些舰上没有的异国水果，比如芒果，木瓜之类的。

在挑选完各种水果后，队长把手伸进他的飞行服口袋，掏出一叠皮阿斯特（piaster）——越南南方常用的纸币。“不，不，不。”果贩一边说着一边挥着手。她想让我们知道，她不接受“P”——当地经常把钱称为“P”。接着，我的队长掏出50美元的纸币交给她。她勉强接了，皱着眉头，疑心重重地检查着美元。最后，她说：“好吧，你等一下。”然后跑到另一个摊位，换了点什么东西，然后跑回来把水果袋交给了我的队长。

“那是怎么回事？”我问队长。

“她准备跑了，”队长回答说，“她打算离开这个国家。”

“你怎么知道？”我问。

“她收钱的时候很挑剔，”他答道，“她知道本国的钱皮阿斯特已经毫无价值了。除了越南南方，别的地方没有人会接受它。哪里会有人接受使用范围极其有限的国家的货币呢？这个小贩也知道随着金价的上升，美元价值也在下跌。所以，她赶紧跑到别的摊位把我给的美元换成黄金。”

在步行回直升机的途中，我说：“我看到她找给你皮阿斯特。”

“我也注意到了，”队长笑着说，“我有一口袋水果和满口袋的‘P’，而她有黄金。虽说她只是一个果贩，但谈到钱，她可一点儿也不傻。”

3个星期后，队长和我向北飞，希望能找到一个古老金矿买到一些黄金。我以为，在敌后，我能以一个更便宜的价格买到黄金。冒着失去我和我的队员们生命的危险，我终于发现，无论在世界的哪个角

落，黄金的价格都是一样的。关于金钱新规则和“大富翁”游戏中货币与黄金关系的现实教育正在进行。

大众的关注

2009年，随着经济的恶化，动荡也在不断加剧。即使是现在，人们还是只知道有些事情不对劲，但却不知道究竟问题出在何处。再次重申一遍，正如凯恩斯所说，放任货币的过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。

至今，人们仍在按自己被教导的方式去做，上学、努力工作、付账单、攒钱、投资共同基金，并希望一切能恢复正常。这就是为什么大家都在为自己的援助份额而鼓噪。很少有人能认识到，问题的根源出在我们的货币——他们为之工作并紧抓不放的东西。很少有人知道，那些控制货币供给的人想让我们需求更多的有毒货币。我们越需要钱，他们就可以印更多的钱；我们越需要钱，我们就会变得越弱；我们越需要钱，我们就越朝着没有出口的方向前进。政府不是在授人以渔，而是授人以鱼，而人们则变得依赖政府来解决自己的金钱问题。

不要指望它

可笑的是，全世界都在等着美联储和美国财政部来解决金钱问题，尽管金钱问题就是由这些机构造成的。正如我们在本书所讨论的，美联储并不是联邦政府的，也不是美国的，美联储归世界上最富有的家庭所拥有。美联储是一个银行卡特尔，就像欧佩克是一个石油卡特尔一样。几乎没有人意识到，美联储并没有储备，因为它没有钱，它不需要存放货币的大金库。在“大富翁”的游戏规则普遍适用时，为什么还需要储存货币呢？联邦储备银行不是银行——这个想法

就如同我们的货币一般虚幻。

有人说，美联储的成立是违宪的。他们认为美联储的建立损害了世界经济——确实如此。还有人说，美联储是这个世界上发生过的最好的事情。他们说，美联储带给世界前所未有的财富——这的确也是真的。

质疑美联储创建的动机已经毫无意义了。现实是，今天的游戏规则由美联储来定。与其去问奥巴马总统将如何应对经济危机，倒不如问自己，“我该怎么做呢”？与其去问万亿美元的经济刺激计划是否有用，倒不如问问自己，那万亿美元从何而来？它是否正待在别人的金库？

简单来说，世界各国的中央银行只做两件事情。它们是：

1. 凭空创造货币，就像“大富翁”游戏规则所允许的——同时也是他们正在以万亿美元为单位进行着的活动。

2. 借出银行根本没有的钱。当你从银行借钱的时候，银行的金库里其实并不需要有那么多钱。

零和游戏

纵观历史，政府每一次印自己的钱——法定货币，货币终归会回到它真实的价值——零。这是因为纸币本来就是一个零和游戏。零和游戏的情况会发生在美元、日元、比索、英镑或欧元上吗？历史是否会重演？

现在，我可以听到许多骄傲、热血的美国人说：“这种情况绝不会发生在美国。我们的钱永远不会变成零。”不幸的是，美元已经变

成过零——而且还变过很多次。在美国独立战争时期，美国政府曾印制被称为“Continental”（也称“美国军人”）的纸币。在政府印发了太多的“Continental”纸币后，我们的货币不仅成了他人的笑柄，还产生了许多与该纸币有关的俚语，如“not worth a continental”意为“毫无价值”。同样的事情还发生在“邦联美元”上。当我需要提醒自己，货币正变得毫无价值的时候，我只用想想越南的那个女水果贩，以及她对皮阿斯特的反感。这些事从发生至今并没有过去多久。这可不是古老的历史。

现在，整个世界都在用“大富翁”的游戏货币运行着。但是，一旦派对结束怎么办？援助计划会救我们吗？具有讽刺意味的是，每次一有救市计划，国家的债务就会增大，我们便要交纳更高的税，富人会变得更加富有，我们手里的钱却越来越接近零。我们的政府发行的钞票越多，我们手里的钱就越不值钱。虽然我们努力地工作，但收获的钱却越来越少，而且存款也在不断缩水。

“大富翁”货币（此处暗指美元）不一定会贬值到零，也不一定不会。然而，如果历史重演，如果美元贬值到零，那么全球将会出现灾难性的大混乱。这将是世界历史上最大的财富转移。富人越来越富，穷人肯定会越来越穷。中产阶级将会消失。

现代启示录

由于全球金融危机日益恶化，金钱新规则的秘密将很难再保持下去。这场危机将会给我们带来一个金融启示录（financial apocalypse）。

对许多宗教界人士来说，“apocalypse”这个词通常用来指世界末日，我在此指的并不是它的这层含义。这个词源于希腊语，指的是“面纱被揭开”，用来表示将人类所隐藏的某些东西披露出来。简单来说，“apocalypse”指的就是“秘密被揭开”。

如果你读过《富爸爸穷爸爸》，也许还记得这本书的副标题是“富人教他们的孩子如何理财，而穷人和中产阶级却从不这样做”。对于许多人来说，读我的书能获得一种启示，是一个揭开面纱的过程，是将隐藏在人类背后的秘密披露出来的过程。1997年，《富爸爸穷爸爸》第一次问世，便引起了抗议的怒吼，因为书中说：“你的房子不是一项资产。”多年后，次级抵押贷款危机曝光后，数百万人失去住所，世界各地的人们在次级抵押贷款和其他形式的不良债务的投资上损失了数万亿美元。导致这一后果的一部分原因就是，银行家们凭空创造了很多货币以致货币不断贬值。《富爸爸穷爸爸》不像有些人说的那样，是一本关于房地产的书。那是一本讲述金融知识——父亲传授给儿子的知识的书。

游戏的名字叫债务

简单地说，自1971年以后，货币就变成了债务。为了经济增长，你我都必须陷入债务。这就是为什么信用卡能随信寄来，住房抵押贷款可以向信用评级低于星级的人们发放。

从本质上来说，你钱包里装的并不是钱，而是一张借据。我们的货币已经成为债务。金融危机之所以那么严重，正是因为银行的“大富翁”游戏规则允许大型银行和华尔街将债务打包，以资产形式出售给世界其他地方。据《时代》杂志统计，2000~2007年间，美国最大的出口是债务。银行业和投资界的人都是最精明聪慧的人，他们的做法在本质上和一个穷人用自己的住房再融资来支付信用卡账单并没有区别。

如果全世界的人都知道，我们的货币已经沦为了“大富翁”游戏的货币，那我们便不会陷入今天的金融混乱。如果人们受过财商教育，那么在每100万人中就有更多人能够诊断出我们的金融问题。如果人们接受过更多的财商教育，就不会盲目地相信房子是一项资产、存钱

是聪明的做法、分散化投资能规避风险、长期的共同基金投资是精明的投资手段等说法。但是，由于缺乏财商教育，富豪权势就可以继续他们破坏性的货币政策。这对富人有利，而你我却身处黑暗中。这就是为什么富人首先要占领我们的教育系统，然后再用债务的洪水淹没世界。这就是为什么我们的学校不教授金钱知识的原因。

读者评论

我在读这本书的时候，想起了亨利·福特对20世纪30年代大萧条的评论。在我看来，亨利·福特的担心恐怕还要持续下去，因为我的同胞们至今没有从失败中吸取教训，增长见识。

——kuujuarapik

金钱新规则第二条：巧用债务理财

许多人都认为，债务是不好的或者是邪恶的。他们一直在鼓吹一点，还清债务并远离债务才是明智之举。在某种程度上，他们是对的。债务也分良性债务和不良债务。还清不良债务的确是明智之举——或者从一开始就不要涉足不良债务。简单地说，不良债务是从你的口袋往外掏钱，而良性债务则是在给你送钱。信用卡就是不良债务，因为它让人们透支购买贬值商品，例如大屏幕彩电。而能用来出租的投资型不动产产生的贷款是良性负债，如果该资产产生的现金流不仅能还贷，还能给你剩下一部分钱的话。

读者评论

这是致富的关键概念。这就是关键！我自己并不是

什么伟大的商人。我有一间诊所，同时我自己是一名执业医生。大多数时候我都在S象限（指小型个体经营者、专家、小企业主），但我在收入和知识上慢慢地提升我的B象限（大企业主、大公司老板）。我亲眼目睹了一台医疗设备如何成为一项神奇的资产，即便它是靠债务融资得来的。

——grgluck

鼓吹债务邪恶的人不明白债务对美国经济的重要性。债务究竟是好是坏还有待商榷。毋庸置疑的是，没有债务，我们的整个经济将会崩溃。正因如此，我们的政府破纪录地发行债券以筹集资金；我们的赤字开支空前庞大。政府最害怕的是通货紧缩，防止通货紧缩的办法就是通货膨胀，而产生通货膨胀的一个方法便是债务。

奥巴马总统承诺过为美国带来变化和希望。但他却选择盖特纳作为财政部长，萨默斯担任国家经济委员会负责人——他们是在克林顿政府时期加速了金融危机的人。因此，什么都不会改变，除非我们重新开始借贷。如果你我停止借贷，银行停止贷款，我们的经济将会遭受重创，很可能迎来大萧条。

长期的信贷冻结将导致经济萧条的原因就在于，现在的经济增长是源于你我陷入了越来越大的债务，而不是因为商品的生产。2003年，美国总统小布什曾说：“让更多的人拥有自己的房子是符合我们国家利益的。”很显然，他鼓吹居者有其屋的原因是，他希望更多的人陷入债务，以挽救经济。您现在可能会注意到，当银行在取消抵押品赎回权时，他们并不想要那些房子。房屋并不是资产，你才是资产——或者说，你支付贷款利息的能力才是资产。

当然，债务是把双刃剑，靠债务生存的同时，也意味着受债务所困。截至2007年，当信用卡债务和房屋抵押贷款到达顶峰时，美国和

整个世界都无法再吸收更多的债务了。今天，数百万人终于明白了为什么在1997年时，我会在《富爸爸穷爸爸》中说：“你的房子不是一项资产。”

我们信仰黄金

1957年，“我们信仰上帝”这句话被印到美元纸币上。1971年，美元与黄金脱钩。据《名利场》杂志近期的一篇文章说，美元的购买力下降了87%。如前所述，所有的法定货币——政府发行的“大富翁”游戏货币，终于回归了它们的真正价值——零。1970年，1000美元可购买约28盎司黄金。到2009年3月，1000美元只能购买1.1盎司黄金，28盎司黄金已经能卖到约2.5万美元——即使是在历史上最大的一次股市暴跌之后。

1924年，曾对放任货币政策发出过警告的约翰·梅纳德·凯恩斯将黄金贬为“野蛮的遗物”。不幸的是，他不知道自从货币规则在1971年被改变后，美联储和我们的政府会这样放任我们的货币。

1952年，家庭债务与家庭可支配收入之比不到40%。换句话说，如果你的可支配收入为税后1000美元，只有400美元要拿去归还债务。到2007年，这个比例变成了133%。但是，工资并没有增加，所以人们只能依靠信用卡和房屋抵押贷款生活。今天，美国人的消费债务已经超过256万亿美元。

即便是我们最优秀和最聪明的银行家也没能逃脱这个诡计。1980年，银行债务约占美国国内生产总值的21%，到2007年，比值已增至116%。

2004年，美国证券交易委员会允许最大的5家银行以将储备限制放松至12：1的比例为标准，需要多少钱就印多少钱——旨在挽救经济。12：1的储备限制指的是：银行账户每储备1美元就可以借出12

美元。通过允许五大银行放松储备限制至12 : 1 , 实际上就是允许这些银行随意印钞。同样, 就像“大富翁”游戏的货币那样:

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱, “银行”可以随意在普通纸片上写下所需金额, 发行货币。

不幸的是, 这种允许大银行几乎毫无限制的印钞的方法没能够挽救经济。它只能使问题变得更糟。

金钱新规则第三条: 让钱生钱, 财滚财

如果你想获得经济保障并变得有钱, 你就需要知道如何控制你的个人现金流, 以及保持对全球的工作机会、人口和资金流动的监测。

逃逸的资金

我之所以在本章的前面提到越南水果贩的故事, 是为了强调在经济危机下, 资金和“逃逸”之间的关系。2009年3月2日, 道琼斯指数狂泻299点, 以6763点收尾。而在2007年10月9日, 当时的高点已达14164点。简单来说, 这就意味着钱从股市中逃逸了。正如水果贩把她的皮阿斯特和美元换成黄金, 准备逃跑一样。到了2009年, 用富爸爸的话来说就是, 现金从股市流出。现在的问题是, 资金流向了哪里?

在商业和投资领域, 最重要的词汇就是现金流。这也正是为什么我开发的教育游戏叫做“现金流”。我的富爸爸教会我的最重要的一个道理就是, 控制我的个人现金流量并监测全球的现金流动。他告诉我, 监测全球现金流动需要观察以下3件事情。

1. 工作机会：多年来，工作机会一直在向海外流动。今天的美国，随着通用汽车公司的破产，工作机会流出了底特律。这意味着，底特律的经济正在承受痛苦。

2. 人口：正如越南女子的出逃，现在的人们都在流动。他们跑向有工作机会的地方。我喜欢在人口不断流入的市场投资，而不是流出。

3. 现金：同越南女子一样，对钱的需求是全球性的。这就是为什么她要将皮阿斯特和美元换成黄金。同样的事情也发生在今天，股市崩盘，现金从股市流出，流向银行储蓄、债券和黄金。

债务、货币、现金流

学会如何使用债务是一个人可以学到的最重要的技能之一。债务使用方法中最重要的一课便是，债务可以像现金流一样棒。如果让我来掌管教育，我会教会学生良性债务与不良债务之间的差异，以及如何使用良性债务使现金流入你的账户而不是流出。有效地利用良性债务需要一定的财商。由于我们的货币已经成了负债，教人明智地使用债务将使我们国家的经济更加强大。在我的《富爸爸提高你的财商》一书中，我已经详细地讲述了我是如何操作低风险高收益的债务的。即使在经济崩溃的时候，我对债务的投资仍能为我产生正的现金流。我的投资依然强劲的原因之一就是，我和我的生意伙伴们购买了充满工作机会的地段的房子——人口与资金流入的地区。简单来说，如果房子周边没有工作机会，则此处的房地产是不值得投资的。因为工作机会吸引人口，人口朝某一地段流动时，资金也会同向流动。

读者评论

最令人惊奇的就是，在攻读工商管理硕士时，我在高级会计和金融课上没学过任何关于现金流的知识。你不觉得这是工商管理专业应该教的东西吗？我学会了如何计算出数字，如何在需要的时候找到这些数字。学校并不教给我们现金流在增加和创造财富中的重要意义。

——drmbear

希望与教育

与其盼望奥巴马总统来拯救世界，还不如更理智地对待自己的钱，这才是更明智的做法。上文提到，金钱新规则的第一条是：知识就是金钱。你的金钱知识里必须包括：学会使用债务，学会控制你的个人现金流，监控工作机会、人口和资金在全世界的流动。

我设计的“现金流”棋盘游戏旨在教会游戏者掌握自己的现金流和使用债务增加银行账户的现金流入——而非流出的技巧。“现金流”被称做现实中的“大富翁”游戏。游戏分为3个级别：

级别一：儿童版“现金流”游戏，为5~12岁的儿童设计的。

不使用文字和数字，儿童版“现金流”游戏通过颜色和图片，教会孩子们基本的货币和现金流知识，以及如何聪明地运用它们。

级别二：“现金流”101，投资的基本原则。

此游戏将教给你资产与负债之间的差异，以及如何聪明地运用负债。此游戏结合了投资原则中的会计原则。

级别三：“现金流”202，技术投资。

此游戏将让你了解股市涨跌的原则。如你所知，数百万人在股市崩盘时失去了数万亿美元。“现金流”202将教你如何在市场变幻中赚取利润，无论是高端市场还是低端市场。

你可以从我的网站www.RichDad.com中找到更多关于游戏的说明。全世界有几千个官方和非官方的“现金流”游戏俱乐部，在那里，你可以免费或以很低的成本学习如何玩这个游戏。

官方的“现金流”俱乐部从富爸爸公司订购了网上服务。他们还为我们提供了标准化的10步课程，旨在提高您的财商，而且他们还坚持富爸爸公司的原则。如果您所在地区没有这样的俱乐部，你可以建立自己的俱乐部，因为讲课是学习的最佳途径之一。

本章小结

最后，要时刻牢记一点：银行从不会破产，但你和我会。不过也有好消息！银行可以自己印钱，我们也可以。在后面的章节中，我会告诉你我是怎么自己印钱的，这就要运用到我的财商，经常使用债务，并控制自己的现金流。

(1) 在金银等贵重金属的计量中，1盎司 = 31.10克。——编者注

第4章

对财富的阴谋

你是否为即将到来的经济萧条做好了准备

问题：最近一次的经济大萧条持续了多少年？

A . 25

B . 4

C . 16

D . 7

这个问题的答案取决于你使用的度量衡。如果你以股市为度量，最近一次的大萧条持续了25年。1929年9月，道琼斯指数创下381点的历史新高。到1932年7月8日，令人难以置信的是，市场价值失去了89%。同日，纽约证券交易所的成交量收缩至100万股，道琼斯指数跌至41点的低点。这个低点是熊市的底部。从这个低点开始，股市开始飙升飞涨——即使当时仍处于萧条中期。不过，即使是在牛市的推动下，从1929年至1954年，道琼斯指数还是花了25年时间才重新超越了当时的历史高点381点。

在不久以前，我们见证了道琼斯指数创造的又一历史新高。2007年10月，道琼斯指数上升到14164点。仅仅在一年多以后，它下降了

近50%。如果1929~1954年的股市变化是一个指向标的话，道琼斯指数预计将在2032年再次回到14164点以上。

2009年3月10日，道琼斯指数在一天之内大涨379点并收至6926点——当天上涨的点数几乎等同于在上次大萧条之后1932~1954年上涨的全部点数。华尔街一片欢腾，虽然几天前刚刚有报道称，仅2月份，美国就损失了65万多个就业机会。

我在写作本书时，有人就说：“最糟糕的时候已经结束了。经济危机已经到达底线，经济将开始复苏。”美联储主席伯南克表示，他希望这次经济衰退在2009年秋季结束。但是，3月10日股市反弹的原因仅仅是：花旗集团通过一个“泄露”的备忘录，向公众报告其2009年前两个月的利润颇丰——尽管他们仍背负数十亿的不良负债。我猜他们是疯了。

即使在市场形势一片乐观的时候，萧条的阴霾依然笼罩着金融界。对于美国和全球的短期经济前景，我并不像某些人那么乐观。不要误解我，我并不是期待萧条的到来。绝非如此。任何一个正常人都不会盼望着另一次大萧条。但是，如果这次经济衰退演变成经济萧条，那么，最好现在就做好准备。因为，不是所有的萧条都一样，也并非所有的萧条都令人沮丧。

富爸爸和穷爸爸在大萧条时期的经历

20世纪初，经济大萧条开始的时候，我的富爸爸和穷爸爸当时都正在上小学。那段经历永久性地影响了他们的人生轨迹。一个爸爸从大萧条中汲取经验教训，并且变得非常富有。另一个爸爸则在接下来的人生中贫穷依旧，而且在财务问题上拿不定主意。

大萧条时期的穷爸爸

穷爸爸的父亲——我的祖父——在大萧条中失去了一切。他失去了自己的公司，以及在夏威夷毛伊岛上无价的海滨房产。我的祖父是一名企业家，因而他并没有稳定的薪水来保护自己的家庭。当祖父的生意遭遇失败时，我父亲的家庭便失去了一切。对于我的父亲来说，大萧条是非常可怕的经历。

大萧条时期的经济困难让我的穷爸爸信奉职业安全感、储蓄、购买房产、避免债务、购买政府养老金等观点。他不想成为企业家。他想要获得在政府工作的安全感。他不相信投资，因为他看到我的祖父在股票市场和房地产投资中失去了一切。我的穷爸爸一生都固守着这些价值观。对于我的穷爸爸来说，安全比财富更重要。儿时经济大萧条的记忆伴随了他的一生。

读者评论

我的祖母在大萧条时期已经成年了。当时，她知道重复使用一切物品，连纸巾都不例外。她会像抹布一样晾干它们，然后重新使用，直到它们变成碎片为止。每当我们难得有机会外出用餐时，她会将所有的面包和黄油都塞到自己的手袋里，以作为她第二天的早餐！

——Rromatowski

大萧条时期的富爸爸

富爸爸的家庭早在大萧条之前就已经在财务上困境重重了。富爸爸的父亲常年患病，并且在大萧条开始后不久就去世了。我的富爸爸很早就成为了家里的男丁，以及家中唯一的收入来源。由于他只是个年轻人，并且没有接受过什么教育，也没有什么工作方面的经验，大萧条迫使我的富爸爸在十几岁的时候就开始创业。他接管了家里的商

店，并拓展了业务。

尽管生活很艰难，富爸爸并没有要求得到政府的支持，也没有要求获得福利。大萧条让我的富爸爸更加迅速地成长，并且学会了如何将事业经营好。从大萧条中汲取的经验和教训让他成为了一个富有的人。

“社会主义者”与资本主义者

我的穷爸爸成为了一名“社会主义者”。他在学校表现优异，各门功课都非常棒。但是在社会生活中则不是那么富有智慧。他非常相信政府应当在生活上关照人民。

我的富爸爸成为了一名资本主义者。他没有上完学，但是他在社会生活中确实充满智慧。他相信，只有开创自己的产业才能为自己的家庭和雇工们的家庭提供稳定的收入。他相信，人们应当学会照顾自己。作为资本主义者，他相信，授人以鱼不如授人以渔。

“社会主义”(1) 占据主导

在上一次的大萧条中，“社会主义”占据了主导地位。大量的政府福利项目得以创建。我们没有授人以渔，而是选择了授人以鱼，即使对富人也是如此。如果美国是真正的资本主义国家，我们就应当让经济崩溃，而不是一次又一次地以救市来支撑经济。熊市、市场崩溃、经济大萧条是经济循环重启的方式。衰退和萧条能够纠正市场犯下的错误，也能显露出繁荣时期犯下的罪行。

今天，我们并没有按下经济重启键，而是用数万亿美元来拯救那些没有竞争能力、采取欺诈手段以及跟不上时代步伐的企业。熊市的存在是为了清除在上一个牛市中滋生的错误、骗局，以及不足之处。然而，我们却没有让熊市完成自己的任务，而是让政府支付了数十亿

美元来进行救市。将救市资金交给那些让世界背负着欺诈债务的银行家们，而事实上我们本应当将这些银行家送进监狱。诸如通用汽车公司这种在繁荣时期发展得过于臃肿、懒惰，从而在经济衰退时期无力竞争的企业也得到了政府帮助，从而免于破产。辞退了成千上万工人的企业高管们得到了奖金和黄金降落伞⁽²⁾，而他们本应肩负着对公司业务进行保护和发展的重任，而不是使业务收缩。随着公司股价的下跌，投资者们的财富蒙受了巨大损失。

这不是资本主义。今天，进行救市的政府是“社会主义”的——对于富人来说。我们的救市是以税收的方式从穷人那里拿钱，然后将这些钱送给富人。我并不是在指责奥巴马总统。这种财富上的掠夺已经持续了许多年的时间，这已经成为了巨富们利用我们的政府从穷人和中产阶级那里进行巧取豪夺，再将资产奉送给富人的手段。今天，我们实践着从生产者那里征税，再将税收赋予懒汉、骗子和没有竞争能力的人。

历史在重演

有人说，经济大萧条大约每75年出现一次。以此类推，21世纪的经济大萧条应当在2005年左右开始。经济萧条很难得到阻止的原因之一就是，对于萧条没有真正有效的定义。经济学家只能定义衰退。

我们没有更早进入萧条状态，其中的一个原因就是，美联储和美国政府操纵了货币供应，从而使经济得以顺利运转。他们现在也在进行同样的工作。如果他们做得够好，经济能得到拯救。如果他们失败，这个失败可能会导致经济萧条。

更好的定义

直到2008年，经济学家才最终宣布：我们处于衰退之中，而实际

上我们处于衰退的时间已经长达一年之久了。在这一年中，雷曼兄弟公司破产了，股票市场崩溃了，大银行得到了数十亿美元的救市，汽车制造商破产了，人们失去了自己的房子和工作，连加利福尼亚州都准备开始“打欠条”，因为加州也没钱了。尽管金融业的坏消息不断，经济学家还是用了一年的时间来指出，我们处于衰退之中。我想知道，如果要他们宣布萧条得需要多长时间。很显然，我们需要关于衰退和萧条的更好的定义——或者至少更好的经济学家！我个人对于衰退和萧条有着简单的定义。在此，我引用一句老话：“如果你的邻居失去了工作，我们就处于衰退中。如果连你也失去了工作，我们就处于萧条中。”

2008年，200多万美国人失去了工作。仅仅在2009年2月份，就有超过6.5万的人失去了工作。

永不终止的萧条

让我们回溯历史，看看过去的75年，你甚至可以认为，上次衰退至今未曾终止。现在出现的许多经济问题都源自上次的经济衰退，而这些问题一直没有得到解决。悬而未决的问题从上代人推向了我们这代人。比如，美国的社会保障制度于1933年建立，如今，这一政府项目的支出将迅速膨胀，因为婴儿潮中的7500万人口在2008年左右将陆续开始退休。用于应对上次萧条而创建的解决方案如今却成为了一个巨大的问题。社会保障同样带来了医疗保险与医疗补助的创立，这些制度在财政上带来的问题要比社会保障严重5倍。美国联邦住宅管理局创立了房利美和房地美，而这两家公司现在正处于次贷问题的风暴中心。还是那句话，让我们回溯历史，看看过去的75年，上次衰退从来就不曾终止。用于解决过去那些问题的解决方案只会让解决的代价更高。

解决问题还是闹剧一场

下面是关于政府在应对大萧条所采取的解决方案的简要概括。

1. 社会保险，医疗保险和医疗补助。现在，这些解决方案成为了一个耗资65万亿美元的问题，而且这个问题正在不断恶化。

2. 联邦存款保险公司（FDIC）。联邦存款保险公司对银行家的保护要超过对储户的保护。通过让存款被投保，联邦存款保险公司给予那些敢于冒较大风险的银行家回报，惩罚那些谨慎的银行家，并且粉饰银行业的欺诈行为。存款保险让储户产生一种虚假的安全感，而实际上他们的存款被投入到风险更高的投资之中。联邦存款保险公司对银行业危机和信用垮台起到了推波助澜的作用。在下一章，我将对这个问题进行进一步讨论。

3. 联邦住宅管理局（FHA）。联邦住宅管理局让政府控制了住房，并且创建了房利美和房地美。这是两家由政府资助创立的企业，它们正处于次贷危机的风暴中心，并且已经耗费了纳税人数十亿美元的资产。现在，房利美公司产生的金融问题比美国国际集团还要严重。

4. 失业保险。失业保险体系创建于1935年。如果失业的话，一个人能够领取26周的失业保险金。当经济情况确实很糟的时候，美国联邦政府还可以延长领取失业保险金的周数。2008年6月，由于失业人数加速增长，国会又将领取保险金的时间增加了13周。

5. 布雷顿森林协定。1944年，第二次世界大战即将结束，国际

银行界高层在新罕布什尔州的布雷顿森林举行了一次会议——联合国货币与金融会议。这次会议促成了国际货币基金组织（IMF）和世界银行的建立。尽管人们通常认为，这两个机构的建立是为了给世界带来好处，事实上它们却严重地祸害了全球——祸害的根源之一就是法定货币体系。

1971年，美元同黄金的联系被切断，国际货币基金组织和世界银行要求世界其他国家同样脱离金本位，否则就将其驱逐出这个俱乐部。今天，全球危机的蔓延正是因为世界经济在“大富翁”游戏货币上漂浮不定。

作者注释

1944年，全球从本质上是在坚持美元本位制，这让美元成为了世界储备货币。这也就意味着全世界都必须要用美元来进行贸易，就像美国公民必须要用美元来支付自己的税务一样。美国之所以能成为如此富有的国家，是因为我们能够印制合法的纸币，用美元支付我们的债务和贸易。如果阿根廷或中国等国家可以让自己的货币成为世界储备货币的话，它们同样也能变得富有。这一点带来的危险就是，如果美元严重丧失了信用度，中国等国家可能真的会选择一种新的储备货币。如果发生这种情况的话，美国就会遭遇灭顶之灾。我们再也无法靠印发纸币来生存了。

6. 因人设事的就业项目。在20世纪初的萧条时期，美国创建了政府就业项目。其中一个就是地方资源养护队（CCC）。这个政府项目向失业人员支付薪水，让他们执行由政府发起的各种养护项目。还

有公共事业振兴署（WPA）。这个政府项目向人们支付薪水，让他们完成桥梁建设等民用建筑项目，还涉及大型艺术、戏剧、媒体，以及文化项目。这个项目产生的就业机会一度构成了美国最大的雇佣基数。

2009年，政府再一次投资进行因人设事的就业项目。政府赞助这些因人设事就业项目的首要原因就是——让人们填饱肚子。事实证明，如果人们吃不饱饭，他们就会反对政府。政府官员最害怕的就是政治上的动荡局面，这可能会导致革命的爆发。

20世纪初的萧条从未停息，问题被进一步向前推动。今天，这些问题变得更大、更麻烦，也更加危险。

萧条的两种类型

在整个历史长河中，萧条主要有两种基本类别：

1. 由通货紧缩导致的萧条
2. 由通货膨胀导致的萧条

美国在20世纪初的萧条是由于通货紧缩导致的。与之相反，德国最近一次的萧条是由于通货膨胀导致的。

同样的萧条，不同的只是金钱

美国的萧条之所以由通货紧缩导致，其中的一个原因就是，美元依然具有真实的价值。美元还是由黄金和白银所支持的货币，即票据货币。从本质上来说，票据货币是指黄金或白银的纸质票据，假设这

些黄金或白银都存储在美国财政部的金库里。

在1929年股票市场崩溃之后，恐惧开始蔓延。美国人紧抓住自己的美元不放，经济开始紧缩，企业倒闭，人们失去工作，萧条开始了。政府并没有靠印制钞票来解决问题，因为从技术上看，这样做是不合法的——尽管政府确实变通了一些规定。在这种情况下，储户是赢家，因为钱非常稀少，并且依然具有实际价值。当通货紧缩开始之后，萧条出现了。

德国的萧条是由于通货膨胀造成的，这是因为，德国的货币不再是真正的货币。德国马克成了一种“大富翁”游戏货币，是政府的借条——凭空创造出的法定货币。

德国马克只是“大富翁”游戏货币，只是在一张纸上印了一些图案，背后没有任何东西的支持，而且德国政府还在不断印制货币。这是当时的德国政府解决财政问题的方法。储户是失败者，钱的价值越来越低，因为越来越多地货币涌入经济体系。当通货膨胀开始之后，萧条也出现了。

一个很著名的故事讲的是，一个女人推了一手推车的德国马克去面包店买一块面包。当她从面包房出来取钱的时候，她发现手推车被偷走了，但是小偷留下了马克。这个故事幽默地描述出了恶性通货膨胀的破坏性后果。

为下次萧条做好准备

所以，现在的问题是：如果即将发生萧条，你认为这次的萧条会像美国的萧条还是德国的萧条呢？如果萧条发生，是现金为王还是现金变粪土呢？

准备应对美国式的萧条

大部分人都在准备应对美国式的萧条。这些人坚持储存现金，从供职的公司获得稳定的退休支票，从政府获取社会保障支票，减少债务，降低生活支出，过更简单的生活。他们这么做是因为会感到更安全。

尽管这些人做好了应对美国式萧条的准备，但如果遭遇德国式萧条，他们就会被彻底摧毁。许多共同基金经理现在看起来很精明，因为他们早早地从市场中抽身出来，坐拥大量现金。但是，如果即将出现德国式的萧条，会发生什么事情呢？现金依然为王吗？他们还算得上精明吗？

准备应对德国式的萧条

一些人正在准备应对德国式的萧条。这些人正在积攒金币、银币和一些现金，以及根据通货膨胀调整的投资。这种投资包括石油、食品、黄金和白银储备，以及政府赞助的住房。

读者评论

我生活在底特律，新的萧条已经出现了。这次萧条既不是美国式的也不是德国式的，而是一次摧毁中产阶级及其生活方式的萧条。

——cindyri

即将出现什么

在我看来，一场德国式的萧条即将出现——而不是美国式的萧条。下面是我对此分析的一些原因。

1. 沃伯格效应：保罗·沃伯格是美联储的创始人之一，他代表了欧洲的罗斯柴尔德家族和沃伯格家族。他是沃伯格家族银行的成员，该银行在德国和荷兰均有办事处。他的兄弟麦克斯·沃伯格曾是德国皇帝的财政顾问，以及德国帝国银行的总裁。沃伯格兄弟都反对黄金。他们呼吁弹性的货币供应，这种货币供应可以扩张和收缩以适应商业需求。他们支持法定货币。当然，这往往会导致通货膨胀，这对于中产阶级和储户来说是无声的税赋。沃伯格货币哲学的破坏性结果在德国得到了验证。麦克斯是一名犹太人，他在1938年逃离了德国——但是在那之前，德国的恶性通货膨胀就已经发生。这两兄弟宣扬的货币理论今天正在美国上演，美联储将数万亿的美元投入了我们的经济之中。

同样需要指出的是，在1913年以前，美国并没有所得税。所得税的建立是为了给政府提供足够的现金来支付美联储的利息。因此，从本质上看，通货膨胀产生的无声利息以及从我们口袋中掏出钱来送给富人的过高所得税，美联储对这两者都要负责。

2. 印出摆脱债务之路：1929年的经济崩溃是由于买空的股票所引发的。2007年的崩溃是由于买空的房地产所引发的。然而，正如我们之前讨论过的那样，这两次经济崩溃的主要区别在于，美国政府在1929年不能靠印钞票来摆脱债务，因为当时的美元还同黄金挂钩。今天，美元成了一种自由浮动的货币，除了美国政府的良好信誉和信用之外，没有任何东西能支持它。既然政府有权靠印钞票来偿付债务，你认为政府将会怎么做呢？

3. 愚人的金子：富兰克林·罗斯福让美国公众在1933年上交黄金，公众每上交一盎司黄金，能换取20.22美元。然后，他将黄金的价格提高为每盎司35美元。换句话说，公众每上交一盎司黄金，就会

被政府骗走大约15美元，掠夺的比例高达58%。如果有人被抓住持有金币的话，美国政府的惩罚措施是1万美元的罚款和10年监禁。这么做的一个原因就是，让公众习惯将纸币当成全球唯一的货币；另一个原因就是，为了掩饰美国政府已经印发了太多的美元，没有足够的黄金储备进行支持这一事实。换句话说，当时的美国政府破产了。

1975年，福特总统再次允许美国公众拥有实物黄金——这是在尼克松永久性切断美元与黄金联系之后作出的决定。当那些控制了我们的政府和银行的人可以随心所欲地印发钞票的时候，谁还在乎黄金呢？

今天，大部分人只习惯使用纸币。大部分美国人不知道去哪里购买金币和银币，甚至不知道他们为什么要购买金币和银币。他们能够看到的只是工作机会在消失、房屋价值在下降、退休储蓄在随着股市行情下跌而减少。许多人迫切地希望政府采取救市措施，而这可能意味着他们在不自知的情况下选择了恶性通货膨胀，而不是通货紧缩。

4. 一个“手推车货币”的世界：正如我们前文说过的那样，1944年的布雷顿森林会议创建了世界银行和国际货币基金组织。这些机构是美联储与其他欧洲中央银行的延伸。国际货币基金组织和世界银行要求全球的银行将本国货币转换为法定货币，也就是失去了黄金和白银支持的货币，这同第二次世界大战之前的德国货币相仿。换句话说，美国、国际货币基金组织，以及世界银行开始向世界输出德国式的货币体系，也就是“手推车货币”。

直到1971年，美元仍是国际货币基金组织使用的首要货币。自从35美元兑换一盎司黄金开始，能够创造出的国际货币数量是有限的。为了以真正的世界中央银行的身份进行运作，国际货币基金组织需要能够发行无限数量的货币，这种货币的价值会随时波动。1971年8月15日，尼克松总统签署了一项总统令，表明美国不再用美元兑换黄金。1971年，美元开始成为全球真正的“大富翁”游戏货币。

世界货币是“手推车货币”

今天，全球的主要货币几乎都是“大富翁”游戏货币——“手推车货币”。因此，我们需要再一次问自己：下一次萧条会是美国式的通货紧缩型萧条，还是德国式的恶性通货膨胀型萧条呢？是现金为王还是现金最终变粪土？储户会成为赢家还是输家？养老金领取者会成为赢家还是输家？物价会下降还是会变得更高？

作者注释

目前，美联储和美国财政部正在努力抑止通货紧缩。通货紧缩要比通货膨胀更糟，而且要想让它停止也更难。这也是为什么我们会看到救市和刺激性方案的原因了。如果这些方案成功的话，我们会回到通货膨胀的经济中来。然而，一个更大的问题是：万一经济刺激方案无效，大量印发的钞票反过来又会导致恶性通货膨胀。而恶性通货膨胀会同通货紧缩一样糟糕。最近，津巴布韦就出现了这种情况，据报道称，10亿津巴布韦元只能买3个鸡蛋。如果这种不可思议的情况发生，如果美国陷入恶性通货膨胀的话，这也就意味着美元的终结。如果出现这种情况，全球经济就会崩溃。这也是我们的领导人最担心的事情。

要对接下来的萧条做好准备，我们需要采取的第一步就是，了解你的历史，查看事实，展望未来，作出自己的决定。然后，你要决定是选择穷爸爸的萧条原则，还是富爸爸的方法。现在，当情况恶化时，我总记着这样一个事实，富爸爸变得更加富有，穷爸爸贫穷依旧，而他们两个受到的是同一场萧条的影响。

目前依然是现金为王，因为各国货币依然同美元绑定。不过随着美联储继续印制钞票，美元会越来越失去其作为储备货币的吸引力。然后，其他国家会寻求将本国货币同美元解绑，然后将本国货币同某些更加稳定的东西进行绑定，例如黄金。那就是恶性通货膨胀到来的时候。

——deborahclark

出口债务

萧条很有可能不会出现。可能奥巴马总统有能力统一世界，全球可以继续并永远凭空印发货币。也许世界各国会继续接受美国作为全球第一的债务出口国，以支付他们的产品与服务。只要全球各国还愿意继续接受我们的债务、国库券和债券，把它们当成货币，那么旋转木马的循环就还会继续下去。但是，如果各国不再接受美元的话，音乐就会停止，随之而来的萧条就会比上次的大萧条更加严重。

2009年3月18日，星期三，美联储向全球宣布：将向市场再次注入1.2万亿美元。这是否意味着你应当系好安全带等待腾飞，还是做好措施以准备轰然坠地？这一宣告意味着美联储现在真的在印钱了，就像德国政府在上次萧条中做的那样。在正常的经济运行中，当美国财政部推出债券的时候，中国、日本、英国等国家和私人投资者就会购买这些债券。但是，当美联储购买我们的债券时，这意味着美国真的在印钱；这意味着经济依然像一个裂了缝的热气球一样，正在崩溃。

如你所知，美联储主席本·伯南克吸取了上次萧条的教训。他经常表示，他会通过印钱的方法来保持经济的顺利运转。他曾经说过，他

会从直升机上往下扔钱来拯救美国经济，他也因此得到了一个“直升机本”的外号。这项计划从2009年3月18日开始实施，这也证实了他的意图——不计任何代价保持通货膨胀。但是，如果他在这条道路上走得太远，并且过度膨胀货币供给的话，德国式的萧条就离我们不远了。

金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪

当我还在上主日学校的时候，我听过一则故事，讲的是一个总是重复做同一个梦的埃及法老。在梦里，法老看到7头肥牛被7头骨瘦如柴的牛吃掉。他因这个梦而感到心烦意乱，于是到处找人来解梦。最后，他遇到了一个年轻的奴隶，那个奴隶告诉法老，这个梦意味着世界将有7年的丰饶生活，然后是7年饥荒。法老听后，立即开始为饥荒做准备，从而埃及也得以继续保持强大的国家实力，很好地养育了这个地区的人口。

当我在1983年读了富勒博士的《巨人之现金抢劫》这本书之后，我就开始在为今天的金融危机未雨绸缪。现在，我和我的妻子、我们的公司，以及我们的投资仍然状态良好，这是因为我们总在为最坏的可能性做准备。这也是为什么金钱新规则的第四条是：理财需要未雨绸缪。在本书后面的部分，你会了解更多关于这条法则的内容。

只知好光景

我这代人——婴儿潮的一代——以及我们的孩子只经历过经济繁荣。婴儿潮的一代不知道什么是萧条。在大部分情况下，他们所了解的一切只有好光景。婴儿潮的一代是幸运的，因为他们生在巨大的经济繁荣之中。这次繁荣开始于1971年，当时，全球货币都变成了“大富翁”游戏货币。在这一代人中，有许多人都在自己的“手推车”中攒满了钱。2007年股市崩盘之后，我这一代人中有许多人失去

了自己“手推车”里的钱。但是，比失去金钱更糟糕的是，他们可能会被时代所抛弃。

我担心，我这一代人和他们的孩子并没有为经济衰退，也就是可能到的萧条做好准备。如果一个人只经历过不断向前发展的扩张经济，很可能不会为通货紧缩或恶性通货膨胀做好准备。

解决这种问题的一个好方法就是，找到那些经历过经济大萧条的人，请他们吃个午饭。我就曾经和经历过德国经济大萧条以及美国经济大萧条的人吃过饭。未雨绸缪是防备下次萧条的好方法。你准备得怎么样了？

读者评论

首先，我非常相信在某种程度上萧条确实即将到来，而且我也的确相信大部分人都会在没有警觉的情况下陷入其中，因为他们一直生活在经济扩张的时代，我也是这样。我认为硬资产是下次萧条时的生存之道。在理想状态下，你现在可以从一种硬资产中获取现金流，从而投资黄金和白银，当美元一文不值的时候，这也许能足以抵消你在现金流或货币价值上的损失。

——dkosters

(1) 此处的“社会主义”是指凯恩斯主义经济理论中关于国家干预的基本主张。——编者注

(2) 企业的高级管理层在失去原来的工作后，公司会从经济上给予其丰厚保障，包括股票期权、奖金、解雇费等。——编者注

第5章

对财商的阴谋

抢银行的最佳方式

问：银行家和杰西·詹姆斯有什么区别？

答：杰西·詹姆斯从外面抢银行，银行家从内部抢银行。

问：抢银行最佳的方式是什么？

答：抢银行最佳的方式是——拥有一家银行。

——威廉·克劳福德

加利福尼亚州储蓄贷款部委员

人们是精明的

随着人类的进化，金钱也在演化。之所以会有这么多人陷入金融危机，其中一个原因就是我们的钱发生了演化，而我们并没有随之改变。我们没有改变的一个原因就是：存在一个与我们的财务智慧作对的阴谋。我们的演化被阴谋阻碍了。

每当涉及钱的问题时，大部分人都很精明。即使10岁大的小孩都知道5美元和50美元面额的钞票之间的区别。如果可以在5美元和50美元的钞票之间进行选择，大部分小孩都会选择那张50美元的。

为了消除我们在财务上的天生资质，就必须要让我们在财务上变得钝。这一点通过银行得到了实现。通过银行复杂而令人困惑的系统，金钱得以创造。对于有逻辑的人来说，现代货币体系在很多方面并没有什么意义。比方说，它是如何无中生有地创造出数万亿美元的？

读者评论

你有多少次被人要求在“这里、这里、还有这里”签字，却没有仔细看看自己正在签字的具体内容，或者连要求你签字的人都没有向你简要解释其中的内容？这种行为通常被说成是为了方便客户，让问题更加简化。然而，在大部分情况下，这只是让客户变得更钝了而已。

——dafirebreather

金融童话

当我还是个孩子的时候，我相信童话，但是在我七八岁的时候，我知道了童话只是为小孩子编写的故事。因此，当一方面美国总统让我们相信希望，另一方面美联储却在无中生有地印刷数以万亿计的美元时，我便开始考虑我们的领导人是否希望全球的人们都相信有金鹅的存在。很显然，我们的领导人已经在无意间发现了一只能够下金蛋的神奇的金鹅，这只金鹅能够从空气中创造出财富。我希望，我们的结局不会像《会下金蛋的金鹅》那个故事中写的那样。

魔术表演

我小时候很相信魔术，长大后才知道原来并不存在什么魔法，那只不过是骗人的戏法，是熟练的手法罢了。不幸的是，今天创造金钱的真实方式恰恰就是魔术——熟练的手法。创造金钱就是一场魔术表演。美国财政部以国库券的方式发行了一种债券，美联储为这种债券填写了一张神奇的支票，接着支票被存进了商业银行，商业银行再将支票发放给地方银行，地方银行再发放给更下一级的银行。

然而，这并不是戏法的全部。真正的魔术在于，货币供给在每个银行都增加了。由于存在一种被称为部分准备金制度⁽¹⁾的戏法，所以每当银行收到一美元，事实上它就能印刷出比一美元要多的货币。关于这个制度，我们随后将在下文中进行更加具体的讨论。每个银行都可以进行这种戏法。银行必须要做的一点就是，找到像你和我这样为了金钱不顾一切、愿意为借这种魔术货币宁可出让自己生命的人——你越不顾一切，利率也就越高。

所有的银行，不论大小，实际上都被授予了印刷钞票的权力。你不需要戴上面具来抢银行。你所需要做的就是拥有一家银行。

今天的人们要理解金钱是很困难的。如果你是一个诚实勤劳的人，银行如何创造这种魔术货币你是不会明白的。有钱人会通过一种让诚实的人们难以理解的货币系统来消除我们的财务智慧，这就是他们的阴谋。拥有一家银行并不仅仅是印钱的执照——还是合法偷窃钱财的执照。

我并不是说银行家全部都是骗子。大部分银行家都是诚实的人，并且不知道这种抢掠是如何完成的。许多银行家并没有意识到自己是如何习惯于从客户那里盗取财富的。银行家同理财师或房地产中介商没什么区别，他们会主动同你握手，问：“我可以为你提供什么服务吗？”大部分银行家只是在做一份工作，与我们其他人一样，讨生活而已。偷窃我们财富的是货币创造体系。这个体系让一些人变得非常富有。

金钱的演变

随着人类社会变得越来越复杂，社会要求人们以更加复杂的方式来进行交易，金钱发生了演变。接下来，我将用非常简单的术语来描述金钱的演变阶段——金钱如何从真实货币演变为魔术货币。

1. 以物易物：最早的货币系统是以物易物。以物易物是指，用一种产品或服务来换取其他的产品和服务。比如，如果一个农民养了鸡，而他需要鞋子，他可以用自己养的鸡来换他人制作的鞋子。以物易物的一个显著问题就是，交易速度慢、单调乏味，而且耗费时间，很难衡量物品的相对价值。比如，如果鞋匠不需要鸡怎么办？即便鞋匠需要，他的鞋值多少只鸡呢？可见，人类需要更快速、更有效的交易方式，因此金钱发生了演变。

然而，需要说明的一点是，如果经济持续下滑，货币持续吃紧的话，你会看到易物交易次数的增加。以物易物的一个好处就是，政府很难对这种交易征税。税收部门可不接受鸡。

2. 实物货币：为了加速交易过程，一些部落中的人们开始以某些物品来代表价值。贝壳是实物货币最早的形式之一。石头、有色宝石、珍珠、牛、羊、黄金、白银都曾经当过实物货币。养鸡的农民不再需要用鸡来换鞋了，他可以给鞋匠6个有色宝石来买鞋。实物货币的使用加速了交易的过程。更多的交易可以在更少的时间内得到完成。

今天，黄金和白银依然是国际范围内被普遍接受的实物货币。这是我在越南汲取的经验教训。纸币是国内的，而黄金是国际的，甚至在敌国也能作为货币被接受。

3. 票据货币：为了保护贵重金属和宝石的安全，有钱人会将自己的黄金、白银、宝石交给自己信任的人保管。然后，保管人为这个有钱人发放票据，作为保管贵重金属和宝石的凭证。这就是银行的雏形。

票据货币是最早的金融衍生物之一。再次重申，衍生物这个词表示“从别的东西那里衍生出来”的意思，就像橙汁来自橙子，鸡蛋来自鸡一样。随着货币从代表价值的实物演变为价值的衍生物——票据，商业的速度加快了。

古时候，当商人穿越沙漠，从一个市场到另一个市场的时候，他不会带着黄金或白银，因为他害怕在路上被抢劫。他会随身携带代表了自己存储的黄金、白银，或者宝石的票据。票据就是他所拥有的贵重物品的衍生物。如果他在远方的目的地购买产品的话，他会用票据来支付自己的产品——这种票据就是真实价值的衍生物。

然后，卖方就会拿走票据，并且将其存入自己的银行。这两个城市的银行家不用将黄金、白银、宝石运过沙漠，存入另一家银行，而是简单地根据票据将买方和卖方的借款和存款进行结算或调整。这就是现代银行与货币系统的初期形态。货币再一次得到了演变，而商业的速度又提高了。如今，票据货币的形式有支票、银行汇票、电汇，以及签账卡。罗斯柴尔德三世曾对于银行的核心业务进行过描述，那就是：“推动金钱从A点——它所在的地方，向B点——需要它的地方的移动。”

4. 部分准备金票据货币：随着财富通过贸易而增加，银行的金库开始装满了贵重的实物货币，例如，黄金、白银、宝石。银行家迅速认识到，黄金、白银、宝石对于他们的客户并没有什么用。对于交

易业务来说，票据更加方便，它更加轻薄、安全、便于携带。为了赚更多的钱，银行家从存储财富转变为出借财富。当客户来银行借钱的时候，银行家只需发行另一张有利息的票据就可以了。换句话说，银行家认识到，他们不需要用自己的钱来挣钱。事实上，此时银行家已经开始印钱了。

以货代款（in kind）这个金融术语源自德语，Kinder的意思是孩子。以货代款也是幼儿园（kindergarten）一词的字面起源。以货代款这个金融术语源于一个借款的人用牛作为担保从银行家那里借钱的典故。如果借方的牛在银行担保期间生了小牛的话，银行家就将小牛也看做是贷款协议的一部分。这就是利息支付的起源，或者按照银行家的话说，叫做以货代款。

由于银行家可以从利息支付、以货代款中挣钱，很快他们就开始放出比自己金库中的货币更多的贷款。这就是魔术表演开始之时，这就是银行家从帽子里面拽出兔子的时候。比如，他们的金库里可能有价值1000美元的黄金、白银和宝石，但是他们可以发放2000美元的票据用于流通，这些票据都可以对那价值1000美元的贵重物品主张所有权。在这个例子里，他们创建了一种2：1的部分准备金——金库中每一美元的黄金、白银和宝石对应两美元的票据。银行里的钱只是流通中票据的一部分。银行家用自己不曾拥有的钱来获取利息。如果普通人这样做的话，会被看成是欺诈或伪造。然而，银行这样做却是完全合法的。

由于有更多的钱在流通，人们感到自己更加富裕了。只要每个人不会同时要回各自的黄金、白银和宝石，这种扩张的货币供应就能正常运作。用现代的术语来说，这就是经济学家口中的“经济增长是因为货币供应的扩张”。

在美联储等中央银行出现之前，许多小银行都发行自己的货币。当这些银行逐渐变得贪婪，向外借出的票据货币比自己金库中所储备

的黄金、白银、宝石多太多，又无法满足储户取款的需求时，银行破产了。这也正是英格兰银行和美联储创建的原因。他们只想要一种形式的货币——他们的货币——而且他们想要规范部分准备金制度。

中央银行的创立受到了开国元勋的激烈反对——美国宪法的签署者反对建立这样的机构。然而，1913年，在伍德罗·威尔逊总统和美国国会的批准下，美联储还是成立了。美联储的成立标志着这个超级财富体开始同美国财政部进行合作。美国现有的钱都被这个合作关系所控制。没有其他银行能够发行自己的货币。这再次印证了梅耶·阿姆斯切特·罗斯柴尔德在将近一个世纪前说出的具有预见性的话，如果我能够控制一个国家的货币供应，我就不在乎法律由谁来制定了。

现在，奥巴马总统和美国国会正在努力通过改变或加强金融规则来解决金融危机。但是，就像罗斯柴尔德一样，有钱人的阴谋共同体根本不关心规则。所有控制全球中央银行的银行联合体只关心总统和国会能够为处于挣扎中的经济注入多少救市和刺激性货币。这个联合体想要的一切只是这些救市货币所带来的利息，这些为了救市和刺激性项目而创建出的数万亿美元的魔术货币。

2009年，当总统和国会讨论一项新的8000亿美元救市计划时，一整套政府项目被创建，都用于为经济运转注入金钱，其中大部分都是秘密进行的，并且用了“一级交易商信贷便利”或“商业票据信贷便利”等奇怪的名称。我们很少从媒体那里听到这些项目行动的消息。但是，通过这些新近创建出的项目行动，美联储为保障贷款注入了至少3万亿美元，以及发放了高达5.7万亿美元来保障私人投资。

所以，谁的权力更大？美联储主席伯南克还是奥巴马总统？

读者评论

这确实是一个非常引人入胜的问题。随着我阅读了

越来越多有关这个问题的内容，我得出这样一个结论，美联储不仅仅是政府创建的一个用于控制货币的实体。同样，我认为关注哪个实体更有权力意义不大，我在意的是它们在一起时具有凌驾于人民之上的更大权力。

——rdeken

这就是上一代和这一代银行家对银行进行的掠夺。不管人们是否认同这场阴谋，现实就是，数万亿美元的魔术货币加上利息，这笔巨款将不得不由未来的几代人来支付。我们用子孙的未来为自己今天的错误埋单。

5. 法定货币：当尼克松总统在1971年切断了美元同黄金的联系时，美国就不再需要自己的金库里储备一定量的黄金、白银、宝石，或者其他任何东西，也可以创造货币了。

严格来说，1971年以前，美元是黄金的衍生物。1971年之后，美元成为了债务的衍生物。切断美元同黄金之间的联系意味着银行正在进行着严重到令人无法容忍的掠夺。

法定货币只是由政府的良好信誉与信用支持的货币。如果有人妨碍了政府和中央银行在货币上的垄断，政府有权将这些团体或个人以欺诈或伪造的罪名送进监狱。法定货币意味着各种税收等政府应得款都必须要用这个国家的货币进行支付。你不能够用鸡来支付自己的税款。

刮下硬币的边缘

当货币还是实物货币，特别是金币和银币的时候，人们很容易就

能知道自己的钱什么时候变少了，被人掠夺了。早在罗马帝国时期，骗子会试图刮下硬币的边缘来骗人。这也就是为什么大部分罗马硬币的形状都不规则、看上去怪怪的原因了；这也就是为什么许多现代硬币都在边缘上有凹槽的原因。如果你收到一枚边缘光滑、形状不规则的25美分硬币的话，你很快就会知道有人从这枚硬币上锉掉了一些金属，而这枚硬币也就不值钱了，即，有些人偷走了你的钱。在钱的问题上，人们是精明的——但是只有当他们能够看到、触摸到，即感觉到钱的时候才是如此。

降低硬币的成色

罗马人在货币上被欺骗的另一种方式就是硬币成色的降低。这就意味着政府铸币厂不再使用纯金或纯银硬币，而是将黄金或白银与镍或铜等非贵重金属进行融合，稀释硬币中黄金和白银的含量。从本质上说，硬币已经失去了价值，而通货膨胀也随之增加了。通货膨胀是货币价值下降的衍生物。

1964年，美国政府做了罗马政府当年做过的事情，政府收走了我们的银币，将它们换成了普通金属硬币。这也就是为什么今天我们的硬币凹槽边缘会有铜的色调。尽管凹槽保护了硬币免遭边缘被刮的命运，但政府却将银币中的银拿走了，这意味着硬币的价值被刮掉了。在1964年以后，没有人再刮硬币边缘了，因为硬币本身不再有价值。

1964年，还在上高中的我就开始尽可能多地搜集旧银币。我不知道自己为什么要这么做，但就是有一种类似强迫症的感觉。我知道有些事情发生了变化，而自己最好能坚持持有真正的银币，而不是硬币。几年后，我发现自己的做法印证了格雷欣法则。格雷欣法则指的是：当劣币进入流通后，良币将被藏匿。其实我和上一章中提到的那个越南水果小贩一样，都对货币系统的改变作出了回应。我将劣币换成良币，即银币，然后将其放进我的硬币收藏中。直到今天，我还保

存着当时搜集的一些银币。

看不见的银行掠夺

今天，在我们的货币中，刮掉硬币的边缘和降低硬币的成色等情况依然在继续，只是换了种形式出现而已。由于一些货币变成隐性的了，成为了债务的衍生物，银行家进行的银行掠夺也变得更隐蔽了。这也就意味着大部分人都不能看到银行是怎样偷走他们的货币的。

下面就是现代银行家对银行进行掠夺的两种方式。

1. 银行部分准备金制度：假如设定12：1的储备限制比例（比例可以根据经济形势进行调整），当你往银行存入100美元的时候，你的存款银行就可以发放由这100美元关联出的1200美元的贷款。每当出现这种情况的时候，你的钱就被刮取和稀释了，通货膨胀也会增加。

比如，如果银行为你的100美元每年支付5%的利率，即每年支付给你5美元的利息。然后，收入银行就能以10%的利率向外放出贷款1200美元，这就给他们带来了120美元的利息收入。银行通过部分准备金制度降低了你的货币成色，抢走了你的财富，而且利用你的100美元赚了120美元的利息。而你用这100美元却只能赚5美元。

银行部分准备金制度是现代的银行家从硬币上刮取价值、降低硬币成色的一种隐蔽方式。这是一种现代的银行掠夺方式，却很少有人能够了解这一点，每家银行，甚至你家隔壁的银行都可以用这种方式无中生有地创造出金钱。当银行收到你的存款时，他会说：“谢谢你。”因为他可以像变魔术一样印出更多的钱了。当银行家借出比你存入的钱更多的货币时，货币供给就会扩张，而通货膨胀也在随之加剧。

1983年6月，聪明的投资银行家又想出了一种新方法，他们将数以千计的抵押进行打包组合，将它们转化为债券，然后统称为债务抵押债券（CDO），这是债务的一种衍生物。接着，他们将债务抵押债券出售给全世界，作为政府和公司债券的替代产品。

穆迪和标准普尔等评级公司将这种重新包装的债务定位为投资级别。而美国国际集团、房利美、房地美等保险公司也确保了这种交易具有信用违约互换⁽²⁾。为什么这些准保险公司用“互换”这个词，而不是“保险”？这是因为公司被要求，保单背后需要有资金的支撑，而互换背后不需要资金的支持。这也是为什么美国国际集团等公司在抵押市场崩溃的时候会破产的原因了。这就像当事故发生之后，你却发现对你的车进行保险的保险公司也破产了一样。

随着对债务抵押债券需求的增长，抵押银行家们争相提供服务。最后，他们终于发现了可以放贷的新客户，有些穷人非常缺钱，又想要在没有首付款的情况下买新房子或者用旧房子做二次融资，并且投入了他们所有的资产。词汇表中从此出现了一个新词：次级贷款。

当次级贷款者能够按月支付月供的时候，一切都运行顺利。而2005年，作为贷方的房地产市场开始崩溃。这次金融危机源自美联储赋予银行过度的权力，银行通过部分准备金制度出借自己并不拥有的财产。

问题在于，联邦政府做好准备替这个衍生物付账了，这个数目要超过600万亿美元。

政府付账的行为导致了现代银行家抢掠银行的第二种方式：存款保险。

2. 存款保险：存款保险是为了保护银行——而并非储户。在美

国，我们有联邦存款保险公司（FDIC），这个公司能够保护我们的存款。但是，它的首要目的是保护花旗银行、美国银行、摩根大通——那些导致这场危机的银行。

当所有储户都在排队；要同时取出自己的存款的时候，就意味着发生了银行挤兑。联邦存款保险公司的存在就是为了确保银行不会出现挤兑。当20世纪80年代的存贷危机出现时，存款最多得到5万美元的保险。当存款和贷款出现问题的时候，存款保险增加到了10万美元。2007年经济危机开始后，保险增加到了25万美元。这些保险额的增加让人们相信：即使银行倒闭，储户也不会失去自己的存款。从2007年到2009年，尽管银行经营不善的案例越来越多，银行挤兑的情况也非常少。其中一个原因就是，储户感到很安全，因为联邦存款保险公司会保护他们。

尽管联邦存款保险公司做了很多好事，但它同样也保护了不合格、贪婪、不诚实的银行家。通过给人一种外显的安全感——一种财政支持，联邦存款保险公司奖励了那些银行家，而银行家却在用储户的金钱进行风险越来越高的操作。尽管联邦存款保险公司声称会对那些买了保险的银行进行赔付，但联邦存款保险公司实际上并没有足够的钱来应对今天的损失。因此，对这些损失的赔付落在了纳税人肩上，这是通过救市的形式进行的。银行家带着数十亿美元离开，而我们则陷入了账单偿还之中。

银行不是平等的

现在，我们一次又一次地听到救市这个词。事实上，并不是所有银行都得到了援助。救市只是针对最大的银行进行的。

如果规模较小的银行破产，联邦存款保险公司通常会通过股息率来解决问题。比如，如果你和我拥有一家小型银行，而我们的银行有太多的贷款坏账，联邦存款保险公司就会关闭银行，付清储户的存

款，而我们和我们的投资者就会失去开创银行时所投入的股权。股息率通常是较小的银行家在没有政治影响的情况下处理问题的方法。

第二种选择就是证券跌价。当大型银行开始接管遇到困难银行时，就会出现证券跌价。在最近的金融危机中，这种情况发生了好几次，其中最著名的就是摩根大通收购华盛顿互助银行的案例。这是较大规模的银行获取市场份额的简单方法。联邦存款保险公司在周五接管了遇到问题的银行，然后在下周一将其作为较大银行的分公司重新开张。我们需要再次声明，这是证券跌价，而不是救市。

救市通常只留给那些拥有政治影响，那些常进行高风险操作，因而对经济有重要影响的大型银行和银行家们，即所谓的“树大不易倒”。就像联邦存款保险公司前董事欧文·斯普拉格说过的那样，“在救市中，银行不会关闭，每个人不管有没有投保都得到了充分保护，除了那些被解雇的管理人员或持有的股权价值被严重稀释的股东。这种待遇是联邦存款保险公司授予选定的部分银行的特权”。

救市只是为有钱人准备的。如果摩根或花旗银行之类的大银行遇到问题，纳税人就会为所有的损失埋单。这意味着25万美元的限制不适用。如果欧洲的银行或者来自墨西哥的富人在美国大银行内存有数百万的存款，他们的钱会得到全额偿还。美国纳税人会为他们埋单。

如果你和我也去冒银行所冒的高风险的话，我们便会失去一切。我们是得不到救市援助的。用最简单的话来说，联邦存款保险公司就是一个保护最大银行的烟幕弹。如果美国大银行陷入困境，政府就会为其进行救市。

曾经的错误

2009年，美联储前主席艾伦·格林斯潘向全世界承认，美联储犯了错误。但他没有说谁将为这些错误埋单。当然，我们已经知道了

——那就是纳税人。

迄今为止，已有超过1800亿美元的纳税人的钱流向了美国国际集团。当这笔救市款中的1.65亿美元被用于给造成损失的首席执行官们发奖金的消息披露后，纳税人愤怒了。他们的愤怒传到了美联储主席伯南克、财政部长盖特纳和总统奥巴马那里，3位领导人这才承诺对这个问题进行调查。许多人都想知道，这些奖金到底流向了谁的口袋。

但一个更重要的问题是：为什么美国国际集团这样的保险公司会先得到救市款呢？救市的钱不是为银行准备的吗？《华尔街日报》引用了一份秘密文件，声称美国国际集团的救市资金中有500亿美元流向了高盛、美林、美国银行，以及部分欧洲银行。换句话说，美国国际集团得到救市的原因是，它欠了全球最大的银行很多钱，并且没有现钱来偿还。在2008年第四季度，美国国际集团公布了公司历史上最大的亏损——大约617亿美元。这意味着，它每小时损失了2700万美元。

比美国国际集团更大的失败

2009年，对美国国际集团的援助暂列美国历史上最昂贵的一次救市。但是，房地美可能会成为更大的救市案例。就像联邦存款保险公司的业务是为我们的存款进行保险一样，房地美的一个主要业务就是对贷款进行保险。随着越来越多的人失去工作，房地美同样也出现了巨大的亏损。例如，2009年3月，房地美收回了3万多处住宅，每个月对每一处住宅进行的维护大约要耗费3300美元。所以说，预计对房地美的这次救市要比美国国际集团更加昂贵。

回到未来

在本书的第1章中，我曾引用老布什总统的话，他安慰我们说，这项立法将会保障和稳定美国的金融体系，并将推行永久性的改革，使得这些问题不会再次发生。他说的是20世纪80年代后期和90年代初期对于储蓄和贷款业的救市。今天，你和我都知道，这些问题确实又一次发生了。

在储贷危机中，参议员约翰·麦凯恩卷入了林肯储蓄与贷款机构的失败以及数十亿美元的损失之中。比尔·克林顿和希拉里·克林顿卷入了麦迪逊担保储蓄与贷款公司的失败之中。而布什家族则直接卷入了希尔弗拉多储蓄贷款银行的失败之中。

参议员菲尔·格拉姆在1997年和1998年帮助废除了《格拉斯—斯蒂格尔法案》，这项法案是在20世纪初大萧条期间编写的，其目的是为了避免储蓄银行同时进行储蓄和投资。随着《格拉斯—斯蒂格尔法案》的终止，银行的抢掠就开始迅速增加。有趣的是，我们需要指出，参议院银行委员会主席格拉姆参议员从银行、股票代理公司、保险等行业获取了260万美元的竞选捐款。美联储前主席格林斯潘、克林顿总统和他的财政部长罗伯特·鲁宾、拉里·萨默斯，以及蒂姆·盖特纳（现任财政部长）都是参与废除《格拉斯—斯蒂格尔法案》的人员，该法案的废除也导致了花旗银行的形成。巧的是，鲁宾马上离开了白宫，成为了这个新公司的首脑。

我的观点是：大银行的抢掠需要以政治为后台，这也就是我们的政治家对于救市方面的反应如此缓慢的原因。在一个如此腐败的体系中，我们还能相信会出现什么改变吗？

读者评论

我不确定这是不是正确的问题。我不知道我们能否改变这个体系。所以，也许我们应该问一个问题，既然这个体系存在，我们该如何从中获益呢？

——罗曼诺夫斯基

我记住的最好的一句话是圣雄甘地曾经说的：“欲变世界，先变其身。”

——just mailme

全国性破坏

让我们回到1791年，托马斯·杰斐逊非常反对成立中央银行，反对的原因就是我们今天所正在经历的一切。杰斐逊指出，宪法并没有授予国会创立银行或其他类似机构的权力。他继续指出，即使宪法授予了国会这种权力，国会应用这种权力也是非常不明智的。因为，允许银行造钱只会导致全国性的破坏。事实上，杰斐逊不止一次将银行业的危险同现役部队的危险进行比较。

让我们重复约翰·梅纳德·凯恩斯说过的关于放任货币供应的话：“没有比放任货币供应更能以微妙而确切的方式颠覆现存社会基础的了。这个过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。”换句话说，我们很难认识到自己看不到的东西。今天，银行正在我们的鼻子底下抢夺我们的财富，他们是隐身的小偷。只有当你知道自己该寻找什么的时候，隐身的小偷才会暴露在光天化日之下。

金钱新规则第五条：睡觉也能赚大钱

在本章的开头，我们讨论了货币是怎么从以物易物演变为数字化货币的——货币的演变速度快如光速。今天，为什么有人能日进数十万美元，有人还在为7美元一小时而工作，这就是速度的差异。今天，一个人能更快地进行业务交易，赚的钱也就越多。比如，一个普

通的医生一次可以看一名病人，在同等时间内，一个拥有全球网络业务的高中生能够同无限多的客户进行交易，还能一周24小时全天无休，他可能会比医生多挣很多。这其中的差别我将在下一章中谈到，一种工作是非物质的（网络业务），另一种工作是物质的（医生）；一种工作成指数地创造财富，另一种则成线性地创造财富。

许多人至今仍在财务上苦苦挣扎，因为他们创造财富的速度太慢了——他们挣钱的速度超不过银行印钱的速度。当涉及金融交易时，大部分人依然处于石器时代。他们以小时、月，或者交易数量来获取报酬，为佣金工作，就像房地产中介或股票经纪人一样。那些在未来能够成功的人是了解业务和货币变化速度有多快的企业家，以及那些对变化具有很强的适应能力与灵活性的人。

附言

关于全球货币系统的更多细节

如果你想了解更多关于货币体系的细节，我将向你推荐以下这些非常棒的书籍。

1 . G. 爱德华·格里芬的《从哲基尔岛来的家伙》：这是一本很厚，但是很易读的书。该书讲述了富人阴谋的历史。我曾将这本书读了3遍，每一次都能开阔我的眼界，让我进入一个只有1%的人才了解的世界。这本书详细地描述了美联储是怎样形成的，货币是怎样创造出来的。格里芬的许多观点都与我不谋而合。这本书早在1994年就已出版，但书中内容却准确地反映了现在的一些问题。另外，该书看起来更像是一本犯罪小说，而不像是关于全球经济的纪实作品。

2. 理查德·邓肯的《美元危机》：这本书完成了对经济阴谋的全球性描述。《美元危机》解释了一点，今天世界经济正在发生的事情是由哲基尔岛会议导致美联储的形成而引发的。邓肯的书还解释了美元是如何影响日本、墨西哥、中国、俄罗斯等国，以及东南亚、欧盟和其他地区的繁荣与衰落。

这两本书的内容都很棒，也都是由杰出的作家所写的。这两本书对于我们为什么会陷入全球金融危机给出了更加完整和深入的描述。

到了继续前进的时候

《富人的阴谋》第一部分到这里就结束了。在第二部分，你将会了解如何在经济繁荣和衰落的时候都能有出色的财务表现。当数百万人都坐在他们的屋顶上，被洪水般的债务所包围，盼望有人能够拯救他们时，总有一些人仍在继续前进，这本书讲得就是这些。

现在，你已经知道这场危机的一些历史性原因了，到了该关注个人解决方案的时候了，而不只是一味关心是什么导致了这场全球性的问题。

本书的第二部分将告诉你如何利用这场阴谋的策略，以其人之道还治其人之身。

(1) 部分准备金制度是相对于全额准备金制度而言的。它是指商业银行留下一部分准备金，把其余的资金全部贷出的制度。——编者注

(2) 又称贷款违约保险。是目前全球交易最为广泛的场外信用衍生品。它的出现解决了信用风险的流动性问题，使信用风险可以像市场风险一样进行

交易，从而转移了担保方风险，降低了企业发行债券的难度和成本。——编者注

第二部分

反 击

将计就计，将阴谋击垮：为什么赢者总是赢，输者总是输呢

历史和未来的重要性

每当别人问我：“你会教给人们关于金钱的哪些内容，来增加他们的财务智慧和财务知识呢？”我的回答是：“我会从讲述历史开始，因为通过对往事的回顾，你可以更好地看到未来。”如果你觉得在第一部分没有任何收获，请了解一点，只有通过学习历史，你才能够对未来做好准备。

本书的第一部分是关于美国的经济历史，以及这个历史在今天是怎样重演的。主要讲了有钱人和有权人是如何通过中央银行、跨国公司、战争、教育，以及政府政策来操纵我们的生活的。

在历史的长河中，有钱人和有权人既给社会带来了许多益处，也带来了许多危害。我并不认为有钱人追求自己或家族的利益有什么错。我并不想指责什么，而是想去研究有钱人的历史，了解他们的游戏规则，在洞悉他们的金钱规则的情况下过自己的生活——并且在此基础上创造一些属于自己的法则。大部分了解有钱人游戏规则的人都没有陷入财务困境之中。在大部分情况下，只有那些财商较差，或者停留在货币旧规则下的人才会在金融危机中受到伤害。

在本书的第一部分，我还希望你能了解，美联储通常会以保护经济的名义来保护那些最大的银行——“树大不易倒”。事实上，我一直坚持认为美联储的存在是为了保护大型的和有势力的银行。

你可能已经注意到了，美联储拯救了陷入这场危机的银行，但是却没有解雇那些银行的执行官——他们中的许多人在这场危机中都起

到了推波助澜的作用。而在此次经济低迷中受到伤害的其他产业却并非如此。政府“解雇了”瑞克·瓦格纳，而不是银行主管。为什么？政府并没有追究穆迪公司或标准普尔公司等评级公司的责任，这些评级机构对次贷的评分是AAA——最高信用等级。正是这个AAA的评级导致外国政府和各类养老基金项目放心地投资于有毒资产。在此我们再次产生疑问，这是为什么？只有在巨大的公众压力下，美国国际集团——这家对有毒资产进行保险的保险巨头，才透露了它所接收到的数十亿救市款都去了哪里——最大的银行。例如，高盛、法国兴业银行、德意志银行、英国巴克利银行、瑞士联合银行集团、美林银行、美国银行、花旗银行，以及美联银行。

在第3章中，我讨论了“启示录”一词的意义，以及它如何源自“揭开面纱”这个希腊词汇。对于我来说，撰写本书的过程简直令人不可思议。我一直在遭受打击，我认识到在我描写金融史时，金融史本身却正在被创造。从字面意义上看，当这本书被打开的时候，金融启示录正在我们眼前发生。覆盖在贪婪无能的华尔街商人与政客之上的面纱正在被揭开。2009年4月14日，高盛宣布，由于获得了高于预期的收益以及50亿美元股票的销售额，公司已返还自己收到的不良资产救助资金。但是，就像马里兰大学教授彼得·莫里奇当天晚上在美国全国广播公司财经频道的一个节目中所指出的那样，银行在衍生产品投机上出现的系统性问题并没有得到解决。另外，他指出，高盛希望能够像一个模范公民一样退出，然后照常经营。但是，他认为：“你并不是一定要规范他们的行为，让他们不再在衍生品上创造新的衍生品再创造新的衍生品，然后还支付给布兰克费恩（高盛董事长兼CEO）一年7200万美元。”这个观点简直太荒谬了。这就是面纱被揭开的一个例子。这就是金融启示录。

事实上，高盛现在的财务状况之所以良好，并不是因为有效合理的金融决策。根据《纽约时报》的报道，美联储通过对美国国际集团的救济对高盛进行了援救。这是因为美联储所做的并不是在拯救穷人

弱者，而是富人弱者。小型银行并没有得到救市，小型企业也没能得到。那些诚实守信地支付自己贷款的人也没有得到——即使他们为其他账单付出了代价。

富爸爸的预言正在变成现实

另一个有必要提出的重要金融启示录是关于养老金和退休金的。简单来说，有保障的退休金是一个即将消失的事实。养老金担保公司（PBGC）是政府养老基金背后的保险机构。该公司于2009年4月宣布，由于股票市场的崩溃，公共养老金出现了数千亿美元的资金缺口。这也就意味着州政府必须要提高税收来确保政府工作人员能够安然退休。换句话说，州政府正身处困境，因为它们承诺了自己无法负担的福利。这就进一步验证了一点，传统的养老金观念已经不复存在，而且也难以复活。

2002年，我在《富爸爸如何应对不可知的未来》一书中写了关于养老金危机的内容，预言史上即将到来的最大的股市崩盘。尽管现在市场上已经出现了如此大的浩劫，但我认为大崩溃还没有完全到来。我预言的大崩溃是由401（K）退休计划的漏洞造成的。401（K）退休计划是国会在1974年通过的，目的是稳定正在衰亡的养老金系统。当那一本书出版时，股票市场正在不断地左右摇摆，至少在数字上是这样的。毫无疑问，那时权力部门认为股票市场和共同基金能够为许多美国人解决退休问题。可想而知，华尔街媒体自然也认为那本书一文不值。

但是如今，我们看到股票市场经常出现比历史最高点低50%的状况。正如我说过的那样，如果不久的将来进一步下跌，我也不会惊奇。我相信市场会在现有基础上进一步崩溃，因为401（K）计划像催化剂一样，将婴儿潮这一代人的退休养老金推入股票市场，而婴儿潮一代是美国历史上人数最庞大的一代人，这一代人的退休养老金带来

了对股票和共同基金的无限需求。随着婴儿潮一代人逐渐退休，他们即将支取这些钱来生活，这意味着他们将出售而不是购买股票。当出售股票的人超过购买股票的人时，股票市场就会下跌。那些年纪在45岁以下，并且参与了同股票市场相关的退休计划的人遇到麻烦了。许多人相信自己是安全的，因为他们相信股票市场的行情会恢复。但实际上不会，到2012~2016年，当婴儿潮一代人真正退休时，股票市场会继续下跌。那时，无论是年轻人还是老年人，舒适退休都会成为不切实际的神话。

古老历史的重现

最后，关于历史我还要讲一点。美国的开国元勋们都反对建立美联储这样的中央银行。乔治·华盛顿经历过政府制造货币带来的痛苦。当时，他必须要用“美国军人”（continental）这种纸币来支付自己的部队开支，这种货币最终回到了自己真实的价值——零。托马斯·杰斐逊也非常反对创建中央银行。然而，今天的中央银行控制了金融王国，我们赋予了它为我们解决金融危机的能力，而这个危机恰恰是由它参与创造的。

简单来说，中央银行能够无中生有地创造货币，并向我们收取利息。这个利息是通过税收、通货膨胀，以及今天的通货紧缩从我们手中取走的，最终导致失业和我们房屋的贬值。美联储的政策并不抽象。它们是以或公开或隐蔽的有力措施决定着人们的财务福利。

任何购买了房产的人都知道，第一年向银行偿还的钱主要是用于支付利息的，只有很少一部分钱是用来支付本金的。银行得到了并不属于它，而是通过无中生有地创造货币所产生的利息。本书第5章是很重要的一章，它讨论了部分准备金制度。比如，银行系统是如何用你储蓄的1美元向外借出12美元的。银行通过部分准备金系统无中生有地创造货币，然后通过让我们的美元贬值来掠夺我们的财富。今

天，全球的中央银行正在印刷数万亿的美元，这些钱将通过债务、税收和通货膨胀的形式最终由我们埋单。

政府赞助的现金掠夺

当美联储于1913年创建时，美国的银行和美国财政部之间达成了一项交易——这是一项由政府支持的现金抢掠。如果对历史和货币没有全面了解，真正的财商教育就不可能实现。用孩子也能理解的话来说，中央银行操作手册的内容就是，“找工作、存钱、买房子，用多样化的投资组合进行长期投资，包括股票、债券、共同基金”。这是超级富豪们所宣传的成功秘诀。

这本书讲了大量历史，描述了许多富人阴谋的事实，只为了一个目的：让你拥有回答下面这个问题所必备的历史知识——如何在阴谋家的游戏中以其人之道还治其人之身？本书的第二部分给出了答案。

美联储是为你而生吗

今天，许多人抱怨、批评大银行、政客以及金融危机。在我看来，这是浪费时间。就像G. 爱德华·格里芬在《从哲基尔岛来的家伙》一书中说过的那样：“救市就是这个游戏的名字。”换句话说，今天你所看到的救市就是美联储的游戏。这个体系的设计就是为具有政治影响力的大银行获取暴利，继而经营失败，最后由纳税人来救市开了方便之门。在这个过程中，富人越来越有钱，而穷人越来越穷。美联储不是为你而生的，是为富人和有权力的人而生的。

读者评论

我最惊讶的是，有多少钱从美国国际集团的后门流向了高盛等大型银行，以及迷雾背后正在进行着的更大

的抢掠。最近，我在电视上看到了纳税人的抗议。有趣的是，没有人举着任何关于停止印钱的标语牌。抗议中说得最多的内容就是，不要再从我们的孩子身上征税了（我同意这一点）。似乎没有人看清膨胀的货币供应所带来的真正税务。

——herbigp

美联储应当被取消吗

有些人建议取消美联储。我的问题是：用什么系统来替代它？取消美联储会造成多少骚乱？骚乱会持续多久？

我们现在要做的不应当是抨击美联储，而是问自己该如何将美联储对自己的财务状况造成的影响降到最小？就我个人而言，我决定学习富人的游戏，根据自己的规则来玩这个游戏。1983年，在读了富勒博士的《巨人之现金抢劫》以后，我就遵循并应用了从富爸爸那里学到的知识，以不同的方式来玩这场富人的游戏。如果在这场金融危机发生之前的数年时间我没有开始准备的话，我很可能也会成为一个看着自己的养老金灰飞烟灭、房子贬值，害怕自己会失去工作、医疗保险的上了年纪的婴儿潮一代。最糟糕的是，我还可能因为社会保险和医疗保险变得依赖政府了，就像我的穷爸爸一样。

本书的第一部分讲述的是历史以及历史如何在今天重演。现在，了解了必要的历史知识，你可以清晰地看到未来。本书第二部分主要讲述未来，以及你应该做什么准备，通过应用你的金钱新规则在富人的游戏中击败这场阴谋。

第6章是本书第二部分的开始，主要是关于当前经济的简要评论，并提出这样一个问题：经济是不是正在复苏？从第7章开始，我将介绍自己是如何应对金融危机以及为未来做准备的，我还将向你介

绍一些你自己能进行的准备。你将知道如何在富人的游戏中击败阴谋家，摆脱富人的阴谋。

读者评论

在整个历史长河中，有些人在任何经济状况下都能保持常胜不败。如果别人能够做到这一点，我也能做到。作者和其他一些人用自己毕生的精力来引导人们走上这条道路。我很高兴能够从作者的例子中学到知识，我愿意用学到的知识来帮助尽可能多的人。

——deborahclark

第6章

认清现实

经济是否正在复苏

2009年3月23日，道琼斯指数反弹了497点，这成了股票历史上最大的反弹。在不到两周的时间内，道琼斯指数上涨了1228点。

当我在2009年4月写这本书的时候，华尔街的股票指数依然在反弹。有些人认为最糟糕的时候已经过去，开始重返股市。另一些人则认为这只是熊市反弹，或者就像我想要说的那样，这是一次吸金的反弹。吸金的反弹会吸入那些认为市场已经见底，想要抢购便宜股票，赶上下次电梯上升的人。电梯确实上升了——就那么一会儿。接着，在没有警告的情况下，熊市切断了电梯的缆绳。当电梯下坠的速度比上升的速度还要快时，贪婪就变成了恐慌。

现在，人们常问这样一个问题：“危机已经过去了吗？经济是否正在复苏？”

我的回答是：“没有，经济并没有复苏。经济已经继续前进，而那些询问它是否复苏的人已经被抛在了后面。”

在开始讨论实际应用之前，本章将解释，在排除政府干预的情况下，世界从上次大萧条中摆脱出来的方法，并且通过探索历史为我们的今天服务。通过了解历史，你能对现状有更加清晰的认识，能够更好地看到未来。

读者评论

经济不会回到它过去的状况。它会发生变化并继续前行，就像它一直以来那样。这种前进可能是正面的也可能是负面的，只有时间能给出答案。我们应该为自己做好准备，而不要管经济作为一个整体如何能够繁荣发展。

——Jerome Fazzar

1954年的新经济

正如我们在前文讨论过的那样，美国经济一直到1954年才从大萧条中恢复过来，当时道琼斯指数最终达到了381点的历史最高。1954年经济的发展有下列几个原因：

1. 经历了第二次世界大战的一代人已经安定下来。当战争结束，士兵们回到了家乡，去上大学，结婚，生子。到20世纪50年代，购房潮和婴儿潮出现了。

2. 1951年，美国推出了第一张信用卡，购物变成了一项全国性的运动。随着郊区的发展，大型购物中心在郊区雨后春笋般遍地开花。

3. 美国重建了交通要道和桥梁，汽车产业也因此兴旺发展。汽车影院变成了孩子们喜欢的地方，而快餐业也产生了。1953年，麦当劳得到了特许经营权，成为了新快餐业的闪耀之星。

4. 电视在全美国得到普及，婴儿潮时期出生的人是最早被电视

带大的一代人。《艾德·沙利文秀》（The Ed Sullivan）给我们的生活带来了娱乐，体育明星成了新的超级富豪。广告为人们的日常生活带来了一个全新的维度。

5. 波音公司推出了707喷气式飞机，喷气机时代到来了。飞行员或空乘人员忽然成了诱人的职业。机场越修越大，以适应蓬勃壮大的空中旅行需求，而巨型机场本身就成为了一项产业。旅馆和目的地度假酒店开始大量涌现，迎合了旅途劳顿的旅行者的需求，旅行业开始繁荣发展。较低的票价和更快的航程将大量旅行者带到夏威夷，我的富爸爸就得益于此，变得非常富有。

6. 工人享有公司提供的终身养老金和医疗保险。在不需要担心退休储蓄和购买医疗保险的情况下，工人能够更加自由地花钱。

7. 中国当时还是一个贫穷的国家。

8. 美国当时是新的金融与军事大国。

55年以后

2009年，55年前促使新经济迅速发展的许多因素正在消失：

1. 婴儿潮的一代人正在退休，像经历了第二次世界大战的父母一样，需要接受社会保险和医疗保险。

2. 由于次贷危机，美国郊区几乎变成了“归零地”（指“9·11”后世贸大楼遗址）。由于郊区的不景气，许多购物中心面临困境，零售商纷纷关门，而网络购物开始腾飞。

3. 我们的公路和桥梁急待整修。汽车产业正在衰退和过时。就像一句老话说的那样，“通用往哪里走，美国就往哪里走”。现在看

来，这句话比以往任何时候都更加确切。

4. 电视正在流失广告商，许多广告商都转向了网络。

5. 泛美航空等主要航空公司已经成为历史，而联合航空等巨头也都挣扎在生死线上。今天，人们能够通过互联网足不出户地拜访全球的朋友。

6. 人们的寿命在变长，但是许多人要么超重，要么健康状况较差。糖尿病成了新的癌症，而我们的医疗体系正在崩溃。医疗保险的高成本导致了许多企业关门，进而造成了更多的就业问题。

7. 养老金计划濒临破产。几乎没有多少工人能够在退休后拿到公司养老金或医疗保险。当7800万婴儿潮一代人开始依赖美国的医疗保险和社会保险系统时，这种依赖会成为政府项目的灾难。

8. 中国很快就会成为地球上最富有的国家。中国现在正在要求美元不再成为全球的储备货币。如果这种情况出现的话，美国就会遭遇灭顶之灾。

9. 美国现在是全球最大的债务国，而且军事扩张实在太大了。

所以，经济究竟恢复了吗？我认为没有。将我们从上次萧条中拉出来的繁荣经济正在消亡。数百万人都在等待旧经济恢复的过程中被抛在了后面。随着工作岗位的变迁，失业率正在上升，一些工作被机器替代，或者外包给了劳动力更加低廉的国家。这意味着在既得利益者与非既得利益者之间、穷人和富人之间，出现了更大的鸿沟。中产阶级将会像两极冰盖一样迅速消失。

美国的未来

我们中的许多人都亲眼或者从电视上看到过贫穷和穷人聚居的贫民窟。每次看到，我都不由思考该如何解决这个问题。

如果你有机会去南非的开普敦，请千万不要错过。开普敦是世界上最美丽的城市之一。它是一个富有而且现代化的城市，充满激情和活力。我相信，你能够在开普敦看到世界的未来。但从机场开车进入市区，你所能看到的是绵延数英里的贫民窟，以及成千上万挣扎在文明生活边缘的人们。当我开车经过贫民窟，到达繁华的开普敦后，我常常 would 想：我正在看的是不是美国的未来。我想知道：有一天我们的中产阶级会不会也成为这些贫民窟中的一员。

读者评论

作为一名年纪比较大的婴儿潮一代的人，当我考虑到自己的退休生活时，我常感到非常悲观。我很难想象是否能够在健康状况恶化之前恢复我的经济状况。我很担心自己年老时的生活质量，特别是我们的寿命更长了。

——jeuel152

因为我喜欢挑战，所以我对未来充满乐观和好奇。美国会以一种新的方式卷土重来。我想这需要时间和彻底的思想转变。

——annebecker

1987年的股灾

今天，中产阶级在社会中的比例正在日趋减小，贫富差距在加剧，其中的一个原因可以从1987年和2007年的股灾差异中找到。

1987年10月19日，我正乘坐飞机从洛杉矶飞往澳大利亚悉尼。当飞机停在火奴鲁鲁加油的时候，我下了飞机，用航站楼的投币电话给朋友打了一个电话。

“你有没有听说股市崩盘了？”我朋友问。

“没有，”我回答道，“我一直在飞机上。”

“这次很严重，”他说道，“道琼斯指数今天下跌了23%。很多人都完了。”

“对其他人来说这不是个好消息，但对我却是个好消息。”我回答道，“到发财的时候了。”

从1987年到1994年，我和妻子正在努力拓展我们的业务，并且投入了我们拥有的所有资金。我的亲戚朋友们都认为我们丧失理智了。他们按兵不动，等待着经济的恢复。他们并没有投资，而是把钱都塞到了自己的床垫里。到了1994年，金和我实现了财务自由，并且赶上了1995年开始的下一轮牛市腾飞。我的许多朋友什么都没做，现在的他们依然处于财务困境之中。

读者评论

是的，我记得1987年……当时我决定在经济上更加独立，并且辞职开始搞承包。我听取了会计的建议，将我的资金都投入了私人基金。我还记得我问过会计，为什么只买一种管理基金，而不是分别购买两种或三种。他说：“这么少的钱，没必要分散购买。”这是股市崩盘之前的几个月发生的事情，而我辛苦赚来的钱（10年的心血）瞬间只剩下一半。当时，我的金融智慧培训甚至还没有开始。

2007年股灾

2007年的股市崩盘与1987年的不同。我不知道市场是否会回到过去的道路上。许多曾经引发1954年经济繁荣的产业正在灭亡。这一次，情况不同了。

1987年的股灾和2007年股灾之间的差别在于互联网的崛起。互联网在改变一切。同有毒资产和破产政府一样，互联网是让人们被抛在后面的一个主要原因。

我相信，互联网正在带给世界巨大的变化，比哥伦布1492年发现美洲大陆深远100万倍。就像哥伦布等探险家发现了通往财富的新世界一样，互联网为我们今天的探险家开启了一个更大的财富世界。

然而，哥伦布和互联网有着显著的差异。人们能够看到哥伦布带来的变化，能够看到掠夺来的满船的财富，还有抢夺来的原住民和他们的土地。

我们的双眼看不到互联网的世界。互联网的世界是看不见的，我们必须要用思想来看它。这也就是人们被抛在后面的原因。他们看不到正在重新构建的变化中的世界，从而在自己的盲目中变得过时。

你是否正在变得过时

巴克敏斯特·富勒博士曾经说过，当变化不为人们所见时，变化的速度就会成指数增长。他在一篇文章里提出了这个概念，还用了一个术语对此进行概括，即“加速的加速”。他引用的一个例子就是航空技术的迅猛发展。想象一下，在上个世纪，航空技术的发展是多么的迅

速。1903年，莱特兄弟试飞了第一架可以在空中持续飞行的飞机。1969年，人类首次登陆月球。而今天，我们拥有了时速达17320英里的航天飞船，并且很快就可以飞上火星。这就是“加速的加速”这个概念的一个范例。技术，以及对我们产业的影响，正在以无比迅猛的速度变化着。因此，想要追赶上技术的变革几乎是不可能的。

在20世纪80年代早期的课程中，巴克敏斯特·富勒讨论了一项技术，该技术能够在80年代迅速膨胀。通过追溯技术发展的速度，富勒声称自己能够预测未来。他的演讲中有一句话深深地吸引了我。他说：“我们正在进入隐形的世界。”为了阐释清楚，他进一步说：“当你躺在地上，仰望白云的时候，你不会看到云朵在移动。只有当你把眼睛闭上一会儿，再抬头看的时候，你才能感觉到变化。”

富勒博士对此深表担忧。他要传递的信息是：上百万人将会失业。他们会被自己视野之外运行的技术和发明赶下工作岗位。我对他的话至今仍记忆犹新：“你无法逃避那些你看不见却又正在接近自己的东西。”

作为范例，他还讨论了从马匹到汽车的变迁。他说道：“人们可以看到汽车，因此能够看到变化。如果一辆车朝人们开来，人们可以及时避开。”因为人们能够看到汽车，所以可以逐渐适应，让自己的认识发生变化。但是，他声称未来的很多发明将是不可见的，所以人们看不出自己的生活正在发生什么变化。最后，他简单地说道：“人们正在被自己看不到的东西所辗过。”

今天，人们正在被自己看不见也无法理解的技术和创新所辗过。很多人时代脱节，数百万人失去了工作，因为他们的技术已经不再被社会需要了。他们变得过时了。

高速运转的业务

20世纪70年代，我开始了人生的第一笔业务，不久我就成了联合航空和泛美航空的百万英里旅客。今天，我坐在自己的办公室里完成了更多的业务，利用网络，在更短的时间内联系更多的人，并且耗费的能量更少——这种沟通方式能节省很多钱。当我赚了更多钱的时候，航空公司遭遇了困境，因为像我这样的商务旅行者都在用一种更迅速又不那么昂贵的方式来同全世界的人进行交易。

1969年，我毕业于纽约州金斯角城的美国商船学院。当时，我们是全世界薪水最高的毕业生。我的许多同学一毕业年薪就能达到8万~15万美元，如果他们前往越南战区的货船上的话。这对于一个22岁的孩子来说算是很好的起薪了。

毕业后，我在标准石油公司的油轮上航行了几个月。但是，当我的兄弟参军并前往越南战场之后，我就辞去了高薪的工作，成为了海军陆战队的志愿飞行员。我的收入从每个月近5000美元减少到了200美元。这是相当大的落差。

今天，我的一些同学还在航行。许多人每年大概能赚40万美元，退休金大概每年20万美元。对于他们为接受大学教育所付出的来说，这算是不错的回报了。

战争结束后，我并没有回去航海或者为航空公司开飞机，而是选择了创业。今天，我正在收获这个选择带给我的收益。

我和同学之间主要存在两个差异。第一个差异就是，我的工作中有90%是脑力劳动，而他们的工作中有90%是体力劳动。他们必须在船上航行才能挣到钱，而我甚至在睡觉的时候都可以挣钱。第二个差异就是交易速度。我的同学每周工作5天，按月领工资。我每年工作365天，每周24小时全年无休，每分钟都能得到报酬。即使我停止工作，钱还是会涌进来。在下文中，我将解释自己是如何做到这一点的。

当我了解了富勒博士说的“加速的加速”，我就采取了决策性的行动以保证自己不过时。我不希望自己变得过时，我并没有等待经济恢复。我通过努力工作来保持自己处于不断加速的经济前列。

巴甫洛夫的狗

就像我们在第一部分中通篇讨论的那样，自美国教育系统1903年被劫持开始，今天这场金融危机的种子就已经播下了。直到现在，我们的学校依然没有完善的财商教育。

在美国奴隶制尚存的黑暗年代，奴隶是被禁止接受教育的。在一些州，教奴隶读写甚至是犯罪。受过教育的奴隶阶层是危险的。今天，我们没能给孩子财务知识的教育，这创造了另一种奴隶——工资奴隶。

离开学校后，大部分孩子马上开始找工作、存钱、买房子，并且利用多样化的共同基金进行长期投资。

现在，数百万人正在失去工作，他们在做什么呢？他们回到学校，重新接受培训，寻找新工作，试着去存钱，还贷款，并且利用共同基金为自己的退休进行投资。而且，他们也是这样教育自己的孩子。

凭借对狗的消化系统的研究所取得的重要成就，伊凡·巴甫洛夫在1904年获得了诺贝尔生理学 and 医学奖。今天，当我们听到“巴甫洛夫的狗”这个说法的时候，指的就是条件反射。去上学，获得高薪职位，为买房存钱，在多样化的股票和共同基金中进行投资就是条件反射的一个范例。许多人不知道为什么要自己做这些事情。他们这样做仅仅是因为这就是他们受到的教育，这就是一种条件反射。

从职员到企业家

1973年，我从越南战场上回来，发现穷爸爸一个人在家里，他失业了。他竞选夏威夷州的副州长，但是失利了。尽管他很聪明、受过良好教育、工作很勤奋，他的职业生涯还是在50岁的时候结束了。他是教育系统的明星，但是在商业和政治方面一窍不通。他可以在学校生存，但是无法在市井生活中生存。

他对我的建议就是，回到学校，拿博士学位，然后从政府那里获得一份工作。尽管我非常爱我的爸爸，但我知道他的生活并不是我的生活。从家里出来以后，我开车去了怀基基海滩，并且在27岁的时候再一次成为了富爸爸的学徒。这是我所作过的最明智的选择。

历史上有很多忽视条件反射，走出自己道路的成功故事。莱特兄弟和亨利·福特根本没有念完高中。比尔·盖茨、迈克尔·戴尔和史蒂夫·乔布斯根本没有上完大学。谷歌的谢尔盖·布林中断了在斯坦福的博士课程学习。马克·扎克伯格在哈佛大学的宿舍里创办了Facebook，然后去了加利福尼亚旅行，从此再也没有回来完成学业。所有这些改变世界的人都从学校中离开了，因为他们不再需要找工作了。他们有理想，以及实现这个理想的勇气。他们开创了自己的事业，并且为其他人创造工作。今天，创业正在全球飞速发展。更重要的是，最成功的企业家们知道我们正处于信息时代，他们具有独特的视野，能看到大部分人看不到的变化。

不同的未来

今天，人类又拥有了新一代，这代人将改变未来。这代人是1990年以后出生的孩子，只知道互联网的世界。他们与1990年之前出生的人不同，他们出生在一个不同的世界，并且将创造一个不同的未来。未来将会怎样，我还不是很清楚——我只知道他们看到的未来不是我看到的那个未来。

我知道的是：富人和穷人之间的差距还将继续扩大。抱有终生高

薪工作这种想法非常荒谬，因为低工资的国家已经加入全球性的竞争，各国公司在以光速进行越洋交流。我预测，拥有低成本掌上电脑，熟识互联网的年轻企业家将很快从贫民窟中崛起并改变世界。富人和自鸣得意的人将发现自己奢华的生活受到了干扰，因为年轻而饥饿的企业家们改变了世界的未来——他们中的一些来自贫民窟。

在工业时代，全球的富国控制了全球的自然资源，例如，石油、金属、木材以及粮食。随着信息时代的发展，那些富国强国没法继续垄断世界上真正的自然资源——我们的思想。在互联网这个看不见的世界里，世界上的天才将被释放，持续了数个世纪的阶级分界线将消失。新的超级财富群体将崛起。

新经济，新财富

随着新经济的到来，新财富将会得到迅速发展。新的百万富翁和亿万富翁将会出现。货币将以超高的速度被创造。问题是，你会成为新富豪中的一员还是新穷人中的一员？让我们回到20世纪50年代，我的富爸爸看到了新经济，并且采取了行动。我的穷爸爸却被新经济击垮了。他选择了财务安全而不是财务自由。而最后，他什么也没有得到。

今天的我们身处何处

股票市场最终会涨回来的。但是要记住，股票市场从1929年开始，直到1954年才回到了381点的历史最高点。当股票市场恢复的时候，道琼斯指数将由新的公司组成。新的蓝筹股将占据主导地位。随着人口的增长和人们重新就业，房地产市场将最终恢复。但是，老房子里面会住进新的家庭。而且还会有更多无家可归的人。

但是，旧经济，我们所了解的那个经济是不会回来了。经济在阔

步向前。1954年诞生出的经济正在灭亡，新经济正在产生。新经济将被1990年以后出生的孩子所引导：他们是只知道网络——这个看不见的高速世界的年轻人。

聪明的人，错误的工作

当唐纳德·特朗普和我共同撰写《让你赚大钱》（*Why We Want You to Be Rich*）这本关于萎缩的中产阶级的书时，唐纳德对我说的一些话深深地打动了我，他说：“我有很多同学要比我聪明得多，但是我比他们更会挣钱。一个原因是我是创业者，而他们成为了大公司的雇员。另一个原因就是他们从事了错误的行业。他们去了那些夕阳产业工作。”

听了他的一番话以后，我反省了一下自己的生活轨迹。如果我当年遵循了穷爸爸的建议，我同样也会成为夕阳行业的雇员。今天，来自美国商船学院的毕业生不怎么好找工作了。美国商船学院毕业生就业难的原因同通用汽车公司衰落的原因一样。由于付给商船官员的报酬太高了，所以航运公司将自己的船只转移到工资水平更低的国家。工会开出的高工资要求让雇员们失去了工作。

当我和唐纳德坐在他的办公室里，俯瞰中央公园和第五大道时，我认识到，如果我遵循穷爸爸的建议——从上次大萧条的经历中总结出的人生哲学，我现在很可能就不能坐在这个位置上了。新一轮萧条越来越近，但我和唐纳德并没有感到恐惧，而是准备好应对面前的挑战和艰难时光。我们以前曾经度过了艰难的岁月，每次我们都能更加聪明、更加富有地从中摆脱出来。

水晶球

2009年4月，就在我写这些内容的时候，全球经济似乎正在好

转。人们开始乐观起来。股票市场正在反弹，现金正在从黄金和储蓄账户中流出，银行也回到了市场之中。正如我先前说过的那样，我认为这只是熊市的反弹——吸金的反弹，是所有市场反弹中最凶险的一种。当然，我也可能是错误的。

我认为最糟糕的时候还没有到来。原因是基于以下几点。

1. 旧的产业正在衰亡。许多年纪比较大的人都依靠旧产业里的公司支付的红利生活。在这场危机中，随着收入的下降，许多公司正在减少红利。通用汽车公司将自己的红利减少了68%，而摩根则减少了86%。这意味着，如果你是一个每月从通用汽车公司获得1000美元红利的退休员工，现在你只能收到320美元。如果你是来自摩根的分红者，你只能依靠140美元生活，而不是1000美元。

2. 税收将增加。随着美国继续印发上万亿的美元，我们的儿子和孙子将会用上升的税收来为这场危机埋单。税收通常会惩罚生产者，并且回报那些狡猾、懒惰，或者没有竞争力的人。

比如，白宫宣布了免税慈善捐款的上限，这会对有钱人造成不利影响。2006年，400万美国人的总收入是20万美元以上。这400万人占美国人口的比例不到3%，却捐赠了所有慈善捐款的44%。对免税捐款的上限进行限制意味着许多慈善机构将被迫关闭，而数百万人将转向政府寻求帮助，这会导致政府进一步提高税收。

在美国，一种“报复”有钱人的情绪正在蔓延。这种情绪体现在国会议员杰瑞·麦克纳尼的行动中。他要求对有钱人征收90%的税率。民众开始游行，要求政府惩罚那些辛勤劳动的有钱人——那些纳税、创造价值、进行慈善捐款的人。而那些真正的有钱人，那些影响政客和美联储的人则毫发无伤。

3. 美国是全球最大的债务国。美国的国内生产总值超过14万亿美元。2009年，所有的救市计划金额加起来大约是这个数字的一半。

4. 中国正在威胁美元的储备货币地位。2009年3月，中国开始急切地进行讨论，要求废除美元作为全球储备货币的地位。最终，这也许意味着美国可能无法用“大富翁”游戏货币来支付自己的账单了。

5. 美国消费者正在负担沉重的债务，并且为了挣钱而备受折磨。根据美国劳动统计局的数据，美国经济大约有70%都由消费带动，而全球几乎每个国家都依赖美国消费者的能力来实现本国的经济增长。在没有太多储蓄的情况下，普通美国人无法承受长时间的衰退。如果衰退继续，美国消费者花光了钱，世界将陷入萧条之中。

6. 失业率正在上升。世界上的每一家公司，无论大小，都在尝试减少管理费用。实现这一点最迅速简单的方法就是，解雇职员以降低薪水支出。

2009年3月，美国官方统计的失业率是8.5%。根据美国劳动统计局公布的数据，在2009年3月，美国大概失去了69.4万份工作。而且，这个失业统计数据并没有计算那些在30天内没有找到工作的失业人员，或者那些做着兼职等待全职工作的人。根据 www.Shadowstats.com 网站的统计，当你将这些人与官方数字相加，真正的失业率是19.1%。在20世纪初的大萧条期间，失业率达到了24%。按照这个速度，我们很快就会达到这个程度了。

7. 技术是看不见的，而且相对便宜。今天，公司可以用更少的雇员来进行更多的业务以获得更大的利润。这将导致更多的失业。

8. 我们的学校还没有让学生做好应对信息时代的准备。技术及其应用的更新太快了，大学毕业生并没有获得在市场上取胜的能力。今天，大部分毕业生在得到毕业文凭的那一刻起就已经被时代抛在后面了。

9. 现在，节俭成了很酷的事情。近30年来，人们都通过负债让自己看起来有钱。购买最新款的手袋或者开昂贵的车是很时尚的事情。现在，情况恰恰相反。人们开始以节俭为荣，并且更加理智地花钱。这将进一步加剧经济危机。正如第一部分所讲的那样，经济扩张的唯一方式就是让我们负债。变得节俭也许很酷，但是对经济发展并没有帮助。当全美国人都停止花钱的时候，失业率就会上升，小型公司就会倒闭。

一个老笑话

有这样一个老笑话：两个朋友在树林里走路，这时候，忽然跳出一头熊来。

“你认为我们能跑过熊吗？”一个朋友问。

他的朋友这样答道：“我要跑过熊干什么，我能跑过你就行了。”

在我看来，这就像我们今天所生活的世界。许多公司都会倒闭，强者将生存下来，并且变得更加强大。不幸的是，和我同时代的许多人并没有为未来做好准备。他们把生活看得太简单了。他们要么健康状况不好，没有什么储蓄，要么根本没有医疗保险，因为政府医疗项

目正在破产。

我认为，我们正在进入长期而艰难的金融严冬。好消息是，春天终究要来临，花朵将会绽放，新生命将被孕育。最后，我们将走出这场金融危机。但不幸的是，数百万人将会永远地被抛在后面。我希望总统能够拯救他们。

在我看来，政客做什么事情来拯救经济与我们关系甚微。最终，他们将以经济救市的名义拯救那些富人。

真正重要的是，你要做什么来拯救自己。你不需要跑过熊，只需要跑过那些等待被拯救的人就够了。

对于那些准备好进入勇敢新世界的人来说，这是个好消息。这是那些愿意学习、学习速度快、努力工作、不消极抱怨的人们最好的时机。从过去中学习，在未来取得成功。到你发财的时候了——如果你想要发财的话。

在我们深入讨论第二部分之前，让我们回顾一下迄今为止讨论过的5条金钱新规则。它们对于如何击败富人游戏中的阴谋至关重要。

金钱新规则第一条：知识就是金钱。今天，你不能依靠传统的资产变得富有或者拥有财务保障。你可能会在经商，投资房地产、股票、债券、商品，甚至黄金上损失财富。但知识可以让你富有，而缺乏知识则会让你贫穷。在这个勇敢的新世界，你的知识就是新的财富。

第二部分将告诉你如何增加财务知识。

金钱新规则第二条：巧用债务理财。1971年后，美元从资产变成了负债——债务。债务迅速增加，因为银行可以通过创造更多的债务来创造更多的钱。当前的次贷危机就是由次级贷款者和次贷银行造成

的。很显然，穷人和富人都需要学习如何更好地使用债务。

债务本身并不是坏事，对债务的错误使用则是坏事。债务可以让你富有也可以让你贫穷。如果你想要在财务上领先，你需要学习使用债务，而不是滥用它。

第二部分讨论了如何使用良好的债务，从而让你的生活更加富裕，并且让你实现财务上的安全。

金钱新规则第三条：让钱生钱，财滚财。在美元成为债务之后，游戏的目的就变成了让你和我陷入债务。当你陷入了债务，你的现金就流向了别人。今天，许多人都陷入了财务困境，因为太多的现金流出了他们的口袋，却只有很少的流进来。如果你想获得财务保障，就需要学习如何让更多现金流入口袋。

第二部分将讨论如何控制你的现金流，不管是流出的还是流入的。

金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪。上次萧条让我的富爸爸变得很富有，穷爸爸变得很贫穷。一个爸爸将萧条看成机遇，而另一个则将它看成危机。

婴儿潮一代只经历过好光景。许多人都没有为坏光景做好准备。我今天的成功是因为在20年前就开始为坏光景做准备了。通过为坏光景做准备，我在好光景时做得也很好。

第二部分是关于如何让你在坏光景里做得很好，甚至做得比好光景更好。

金钱新规则第五条：睡觉也能赚大钱。随着世界金融系统的加速运作，货币从以物易物发展到了数字货币。今天，行动缓慢的人被抛在了后面。准备充分的人可以全天候地进行业务交易。人们不再以“天”或“时”为单位来挣钱，而是以秒为单位。

自我检查

在我们继续深入《富人的阴谋》第二部分前，来进行一下自我检查，问自己以下几个重要问题：

1. 你是按月、日、小时、分钟、还是秒得到报酬？
2. 你是一天工作8小时来挣钱，还是每天工作24小时来挣钱？
3. 如果你停止工作，还会继续有钱流入口袋吗？
4. 你是否拥有多个收入来源？
5. 如果你是雇员，你是否在为一个落在后面的雇主工作？
6. 你的朋友、家庭在财务方面是在继续前进，还是被落在了后面？

只有你才能够诚实地回答上述问题；只有你才知道自己是不是真的满意目前的财务状况；只有你才能够每天为自己的生活带来变化。

如果你做好准备进行改变，并且计划拥有更光明的财务未来，本书就是为你而写的了。

读者评论

我参加了一些课程，并且读过一些关于财富和个人发展的书，但我不知道如何创造被动收入。我已经很努力地学习关于被动收入的课程了。我是个体经营者，有一次，我的脚做了手术，有3个月不能工作。在那段时间

里，我依靠自己的储蓄生活。这段经历让我了解了被动收入的重要性。我现在正忙着购买不动产，并且寻求投资机会。

——henri54

第7章

你的游戏叫什么名字

问：你从普通人那里得到什么建议？

答：不要做普通人。

90/10法则

大部分人都听说过80/20法则，即帕累托法则，也称少数关键法则。这条法则是这样说的，在很多情况下，80%的价值来自20%的因素。该法则是意大利经济学家维弗雷多·帕累托在注意到意大利80%的土地是被20%的人拥有——“少数关键”这一现象之后命名的。在商业中的一个经验就是，你80%的业务来自于20%的客户。所以，要好好照顾关键客户。

我的富爸爸将这个法则进行了扩展，他认为90%的金钱是由10%的人赚取的。他将自己提炼的法则称为90/10货币法则。比如，在高尔夫球比赛中，10%的高尔夫球运动员挣了90%的钱。在美国，大约90%的财富是由10%的人拥有的。

如果你想要赢得金钱的游戏，就不能做一个普通人，你需要成为顶端的10%。

对于普通人的财务建议

之所以90%的人在财务上都很普通，原因就是他们遵循了普通的建议。比如：

1. “去上学。”
2. “找工作。”
3. “努力工作。”
4. “存钱。”
5. “你的房子是一项资产，也是你最大的投资。”
6. “量入为出。”
7. “从债务中摆脱出来。”
8. “用股票、债券、共同基金等多种投资组合进行长期投资。”
9. “退休后有政府养活你。”
10. “从此过上幸福的生活。”

读者评论

先父是一名法官，也是投资银行家。他告诉我，股票市场是唯一可以去的地方。他还说房地产是愚蠢的投资，具有很多缺陷。他不相信被动收入。去年，他去世了，他遗留下的资产在今年春季得到了确认。他的净价值从他去世之日起到资产确认时，减少了87%。他辛辛苦苦想为孩子留下的遗产消失了一大半。

——Fred Gray

我的爸爸经常说：“做个普通人没有什么错。”我从来没有真正了解过这句话。我感觉，你只要竭尽全力，就不会再是普通人了。

——arnei

关于金钱的童话

我在上文列举的普通建议中加上了一句“从此过上幸福的生活”。这是因为我把普通的财务建议称为关于金钱的童话。每个人都知道，只有在童话故事里，人们才会从此过上幸福的生活。这是经历过第二次世界大战的一代人相信的童话。但是，童话并不是现实。

到了我这一代，越南战争的一代，一些曾经过得很好的朋友如今都陷入了麻烦之中，因为他们也相信了这些童话故事。很多婴儿潮时代出生的人现在希望，并且期待股票市场能够回升，只有这样他们才能够安心退休。

现在，有很多大学毕业的孩子担心自己离开学校后找不到工作。他们也愿意相信这些童话故事，特别是“去上学”以及“找工作”。

这场阴谋中的有钱人希望每个人都相信这10个童话故事。由于轻信了这些童话故事，我们中有90%的人变成了有钱人游戏中的棋子。大部分人只知道这10个童话故事，却不知道金钱的现实。因此，也很少有人知道这场游戏的名字。

游戏的名字是什么

对于阴谋者来说，这场游戏的名字是“现金流”——成为关键的10%，从剩余90%的人那里获得现金流。阴谋者希望你陷入这10个

童话，这样一来，现金就能从你这里流向他们那里了。

现在，有些人可能会说：“去你的！你所做的一切就是为了推销你自己的‘现金流’游戏。”的确，我正在推销我自己的游戏。我为自己的游戏和它所得到的赞美而感到骄傲。事实上，在www.steroids.com网站上，它被称为“大富翁”。“现金流”不仅仅是一个棋盘游戏，它是有关这场阴谋的游戏。这场阴谋的终极目标就是，让你的钱从你的口袋流到那些阴谋家的口袋里。

就像鱼儿看不到水一样，大部分人都看不到这场阴谋。然而，就像鱼儿被卷入水中一样，我们都淹没在这场阴谋之中。不管是富人还是穷人、受过教育的还是没受过教育的、有工作的还是失业的，我们都陷入了“现金流”的游戏中。差别就在于，有些人是这个游戏的玩家，有些人则是游戏中的棋子。

为了帮助你更好地理解“现金流”这个游戏，下面列举了几个范例，以说明“现金流”游戏如何在现实生活中进行。

范例一：良好的教育还不够

许多学生和他们的父母都深深地陷入了大学贷款的债务中。而且上大学时学生就能够自由使用信用卡，因而产生了更多的坏账。一旦学生开始贷款并且为信用卡签单以后，现金就开始年复一年地从学生的口袋里流出来，以支付贷款和信用卡的债务。这场阴谋喜欢学生，因为他们是现金流的巨大来源。他们对待财务通常都很随意，并且总是把信用卡的钱当成免费的。许多学生尝到苦头后才知道这并不是现实——当然，大部分人始终意识不到这一点。学校可是训练人们让钱从自己口袋流入富人口袋的好地方。

学生常常在毕业的时候陷入沉重的债务之中，然后进入了社会，找到一份好工作，欠更多的债，眼睁睁看着自己的现金通过税收流向

政府。人们赚得越多，需要支付的税收比例也就越高。为了省钱，人们在麦当劳吃饭，现金流向麦当劳。人们将自己的工资存在银行里，每当人们用自动提款机取钱的时候，现金就会以手续费的方式流向银行。人们买车，现金流向汽车公司、金融公司、汽油公司、汽车保险公司。当然，为了获取汽车驾驶执照，现金还会流向政府。人们买房子，现金从他们的口袋里流出，用于支付抵押贷款、保险、有线电视、水、气、电，以及给政府的财产税。每个月，现金都会流向华尔街，作为退休计划在共同基金中进行投资，现金还会以佣金与服务费的方式从共同基金流向基金经理。在生活中，当人们变老、变得虚弱，现金就流向了养老院。当人们死去，现金仍会流走，用于支付他们的遗产税。对于大部分人来说，整个生命都被用来努力追赶他们不断流出的现金流。

90%的人都在财务上挣扎的原因就是，现金总是在流向其他人或物——流向那10%知道游戏名字的人。90%的人越努力工作，挣越多钱，流向这10%的人的现金就越多。

穷爸爸的故事就是典型。他非常努力地工作。他回到学校获取更高的学位以及特别培训。他挣了很多的钱，并且存了一些。但是，他从来都没有控制住自己向外的现金流。当他失去了工作，并且被迫停止工作时，没有现金流入却还必须要履行自己向外的现金流义务。他陷入了财务困境之中。

学校并没有教会孩子们关于现金流的内容。学校的财商教育课程只教孩子把钱存在银行里，然后投资共同基金，即培训他们将现金送给有钱人。

如果由我来掌管教育系统，我就会开设关于如何控制向外的现金流，如何创造向内的现金流的课程。这个理念将在下面的章节中进一步讨论。

范例二：什么是第一位的？手机还是现金流

答案当然是现金流。如果没有现金流，永远都不会有手机——不管手机是多么有用。现金流是创新背后的唯一驱动力。当投资者认识到手机是获得现金流的一个机遇，人们就筹集了资金来开发全球手机网络。如果手机不能带来现金流，没有人会对开发全球手机网络感兴趣。

每当你使用手机，现金就从你的钱包流向手机运营商的钱包。这种流通是通过手机业务完成的，但是这场游戏的名字叫做现金流。

今天，有很多不错的产品、服务或者业务能够拯救世界。但是因为缺乏从消费者到有钱人的现金流，这些产品或业务就得不到资金支持。如果你即将推出一个新产品或者开展一项新业务，你必须注意现金流。如果你的业务只为你自己提供了现金流，就可能吸引不到投资者，无法得到发展。

范例三：股票市场崩盘了

当股票市场在2007年开始崩溃时，这意味着现金正在从股票市场流向其他资产。一旦市场崩盘，我可以负责任地说，90%的投资者会赔钱，因为他们的动作太慢了。投资者行动缓慢的原因是，听信了用多样化的共同基金投资组合进行长期投资的金融神话。

然而，那10%不相信金融神话的人已经将自己的钱转移到了更加安全的避风港，例如，黄金。当股市崩盘时黄金的价格迅速上涨。随着现金从股票市场流出，共同基金的投资者遭受了损失，而黄金投资者赢得了收益。房地产市场也出现了同样的情况，房产泡沫破灭，现金流出，留给房产拥有者的只有不值钱房子。

知识就是新的金钱

为什么金钱新规则的第一条是：知识就是金钱？“现金流”游戏能解释这一点。学校没有财商教育，学生毕业时虽然接受了很多科目的教育，但是并没有接触过“现金流”的游戏——我相信这才是所有科目中最重要。大部分学生毕业后努力工作，获得现金流入，但对现金流入并没有加以控制和管理。每个月流出的钱比流入的要多得多，这促使他们更加努力地工作，或者陷入到更深地信用卡债务之中。

对于许多人来说，工作安全非常重要，因为他们对自己向外的现金流并没有什么控制。这也就是为什么众多财务专家会建议：“剪掉你的信用卡，量入为出。”这是对那90%需要控制自己现金流的人的财务建议，以免自己的现金流向另外10%的人——而那10%的人了解如何获取现金流，甚至在非工作时间，现金也能照常流入。

当涉及投资的时候，普通的投资者对于现金流几乎没有什么控制。在传统的退休计划中，现金甚至在工人拿到退休支票之前就流入了401（K）养老金计划之中。然后，共同基金公司拿走了投资者的钱，并且通过隐性的服务费和支出合法地敛取现金流。

多年来，我一直对共同基金持批判态度。共同基金是可怕的投资工具，它们的出现就是为了使人们在财务上变得平庸。因此，许多金融专家一直在对我进行抨击，因为他们收取了共同基金公司的资助。无论是在电视节目上，还是在热卖金融出版物上，你都能看到这些共同基金的推行者们提出同样的建议：长期投资具有多样性的共同基金投资组合。这就是为普通投资者做出的普通建议，但并不是好的建议。

约翰·博格是我崇拜的一个偶像，他是先锋集团的创始人。作为这个指数基金的创始人，他通过减少管理费来保持较低的成本，他同样也对传统共同基金进行了坦率的批评。在接受www.SmartMoney.com网站的采访时，他说道：“共同基金投资者投入100%的钱，冒了100%的风险，却只赚了20%的收益——如果有

收益的话。”共同基金公司通过管理费和手续费获取了80%的收益。更糟的是，2009年，由于大量现金流出了股票市场，共同基金公司开始提高管理费和手续费。这也就意味着更多的现金流出了投资者的口袋。

在《讨还资本主义的灵魂》（The Battle for the Soul of Capitalism）一书中，博格谈到，共同基金公司和银行家谈到了复利的魔法，但却没有谈到复合成本的力量，而复合成本会显著降低你的净回报。我非常尊敬博格，因为他说出了这场阴谋最强大的力量之一——共同基金产业。在我看来，很少有出版物或电视频道有勇气站出来批评这一产业，因为他们可不想失去来自共同基金的广告收入。

金钱新规则第六条：你会说“钱话”吗

当一个学生进入医学院，他会学习医学的语言，并且很快就能开始讨论心脏舒张压和心脏收缩压。当我进入飞行学校的时候，我必须学习飞行员的语言，并很快开始用到高度计、副翼、方向舵等术语。当我开始驾驶直升机以后，我又开始用不同的术语，例如，周期、扭力、旋翼。如果我不知道这些词，我就不可能成为一个成功的飞行员。

1903年，也就是我认为的这场阴谋控制了我们的学校系统的那一年，阴谋家带走了金钱的语言，并且用学校老师的语言进行了替代。学校教给学生代数和微积分等词汇，这些词汇在现实世界中应用得很少。90%的人在财务上苦苦挣扎的一个主要原因就是，他们从来没有学习过金钱的语言。

读者评论

我们通过语言进行思考，一旦失去了语言，我们便

无法描述概念。这也就是为什么了解、掌握这种语言是我们了解金钱的概念、工作方式的途径。了解并掌握金钱的语言，我们就能自主作出财务决策，而不是被那些“专家”所引领，或者盲目地遵循传统建议；我们就能摆脱诸如“我不够聪明，所以没法这样做”、“这超出了我的理解范围”等思想倾向。如果你能够学会这种语言，就可以理解并且控制自己的收益。

——buzzardking

加入10%俱乐部

你学会了关于金钱的语言，就学会了这场阴谋的语言。每天投入少量时间来学习金钱的语言，你就有了更好的机会来成为那10%——少数关键之人。更重要的是，通过学习金钱的语言，你将减少自己被冒牌的货币预言家愚弄的机会。正是这些冒牌的预言家建议你存钱、买房子、摆脱债务、用共同基金的多样化投资组合进行长期投资。

好消息是，当我们学会了金钱的语言，就能更便捷地将其传授给孩子。我们不需要投入太多的教育资金——只需教他们一些常识。如果学校能够教给学生金钱的语言，财务困境和贫穷就能减少。如果更多的孩子学会了金钱的语言，未来就会有更多的企业家，他们将创造更多的工作岗位，不再需要政府努力创造工作机会。

本书接下来将介绍给读者一些关于金钱和投资的基本词汇，只有了解了这些词汇，你才能加入这个10%俱乐部。

成就我们的现实

生活是一种态度。想要改变自己的生活，首先需要改变自己的词

汇，你使用的词汇将反作用于你的态度。下面就是一些常见的对金钱的态度。

“我永远都无法富有”是一个具有穷人心态的人所用的词。他可能会终生在财务问题上苦苦挣扎。当有人说“我对金钱不感兴趣”的时候，他实际上是在将金钱从自己身边赶走。当我听到“要想挣钱先得投入钱”的时候，我会回答：“不，挣钱从使用词汇开始，而词汇是免费使用的。”当有人说“投资是有风险的”，我会回答：“投资没有风险，缺少财商教育、听取糟糕的财务建议才是有风险的。”我使用的词汇显示出了我独到的前瞻性以及对金钱和投资的不同态度，这与那些具有穷人心态的人不一样。

知识从词汇开始

知识就是金钱，而知识始于词汇。词汇是我们大脑的燃料，能够塑造我们的现实。如果你使用错误的词汇、贫穷的词汇，你就会有贫穷的思想和贫穷的生活。使用贫穷的词汇就像好车使用便宜的汽油一样。下面就是词汇如何影响我们的范例。

穷人的词汇

从一个人的词汇中我们很容易看出这个人是不是穷人。

1. “我永远也不会富有。”
2. “我对钱不感兴趣。”
3. “政府应当照顾好人民。”

中产阶级的词汇

中产阶级会使用不同的词汇。

1. “我拥有高薪安全的工作。”
2. “我的房子是我最大的投资。”
3. “我正在投资具有多样性的共同基金组合。”

富人的词汇

就像穷人和中产阶级一样，富人的词汇令其与众不同。

1. “我在找一些优秀的职员为我工作。”
2. “我要投资能给我带来现金流的公寓楼。”
3. “我的退出策略就是，通过首次公开募股让我的公司上市。”

你能看出这些词汇之间的区别吗？每种词汇反映了怎样的现实？让我们重复在主日学校学到的那句话：“言成血肉之躯。”正是我们所用的词汇塑造了我们。

资本利得vs.现金流

在下文中，我将为你介绍一些想要成为那10%之人必须要了解的基本术语。

其中两个非常重要的词汇就是：资本利得和现金流。正如我们前文说过的那样，最重要的术语就是现金流。因为现金流是这场阴谋游戏的名字。当2007年房地产市场和股票市场崩溃时，为什么90%的人都失去了金钱？原因就是他们没有参加“现金流”游戏，却参加了资本利得的游戏。参加资本利得游戏的人通常会希望自己的住房价格能够上涨，或者股票市场能上涨。然而，那些为现金流投资的人却并不在乎市场或者住房价格是上升还是下跌。

另一个同资本利得和现金流相关的重要术语就是资本净值。你常会听到有人吹嘘自己的资本净值上升了，因为他买了昂贵的房子或者拥有很多昂贵的股票。事实上，在我们当前所处的市场中，所谓的资本净值其实是毫无价值的。

资本净值常通过资本利得来衡量。比如，你用100万美元买了一栋房子，严格意义上说，房子是你资本净值的一部分。但是，如果你不能以100万美元的价格卖掉房子，只能以50万的价格卖掉，而你的贷款是70万美元的话，你的资本净值就毫无价值了。

而且现在不仅仅是个人会这样思考。今天，逐日盯市⁽¹⁾这个术语是公司和银行表现资本净值的另一种方法。当经济繁荣的时候，公司喜欢用逐日盯市制度，因为这能够让他们的资本利得表看起来表现良好。然而，由于市场日渐崩溃，逐日盯市制度正在让许多公司贬值，因为他们的资本净值每天都在消失，变得越来越一文不值。

我不使用资本净值，而是用现金流来衡量我的财富。我的投资每个月都能为我带来金钱，这才是真正的财富——而不是某些真假莫辨的关于价值的概念理解。

在金融危机中，我和妻子金在财务上都表现良好，原因就是我们的业务和我们的投资都关注了现金流。我们之所以能在较早的时候“退休”，金37岁，我47岁，正是因为我们作出了理智的决定，为现金流投资。自1994年起，我们每年都有大约12万美元的收入（被动收入）来自投资的现金流。现在，我们的年现金流已经超过了那个数字的10倍，甚至在金融危机时也是如此。这一切都要归功于我们继续投资现金流。

我的一个邻居是亚利桑那州最富有的人之一。几年前，他来到我们家，感谢我们的游戏和书。他微笑着说：“我和我的孩子，还有孙子一起玩了你的‘现金流’游戏。玩过游戏后，我终于能够向他们解释

自己的投资行为了。多年来，我的孩子、孙子一直问我为什么不像别人的父母那样从事正常的工作，我甚至都没法向他们解释我到底在做什么。”

4间绿房子

我9岁的时候，我的富爸爸开始通过“大富翁”游戏对我进行财商教育。多年来，这个游戏我们一玩就是几小时。当我问富爸爸，为什么我们要这么频繁地玩这个游戏，他说道：“你可以从这个棋盘游戏中找到财富的公式。”

“那么，公式是什么呢？”我问道。

“把4间绿房子变成一座红旅馆。”他回答道。

在我19岁的时候，我从纽约的学校回来，发现富爸爸买了一家很大的宾馆，就坐落在怀基基海滩上。那些年，从我9岁到19岁，我的富爸爸从一个小商人成长为夏威夷商界的重量级人物。他成功的秘诀就是：投资现金流。

当我还是个小男孩的时候，富爸爸会教他的儿子和我一些“大富翁”游戏中更加精细的差别。比如，他会拿起一张卡片问我们：“如果你的地产上有一间绿房子，你能够得到多少收入？”

我会回答：“10美元。”

“如果你在同样一块地上拥有两间房子，你能得到多少收入？”

我会说：“20美元。”

我知道基本的数学知识，20美元要比10美元好得多。富爸爸正是通过这种方式教会他的儿子和我关注现金流——而不是资本利得。

关注现金流

1971年以后，当尼克松将美元同黄金切断后，通货膨胀开始进入我们的经济体系。人们感觉到某些方面出了问题，但在没有相应财商教育的情况下，他们并不知道什么出了问题。1980年，金价达到了每盎司850美元，白银达到了每盎司50美元，因为通货膨胀开始迅速扩大化了。

在里根总统的政策下，当时的美联储主席保罗·沃尔克开始遏制这种势头，并且将美联储基金利率增加到了20%，从而消除通货膨胀。当时有一个新词进入了日常词汇：滞胀。该词的意思就是，经济是停滞的（民众和公司挣的钱并没有增加），而通货膨胀正在加剧（东西变得越来越贵）。

我记得每次去饭店吃饭，总能看到菜谱上的价格被划掉，几乎每个月都会涨一次价。商业活动停滞，物价不断上涨，以支付增长的成本。

即使房贷利息很高，大约为12%~14%，房屋的价格还是像火箭一样直线上升。1973年，我在怀基基海滩买了一套公寓，当时的价钱是3万美元，两年后我以4.8万美元的价格卖出。我又以1.8万美元一套的价格在毛伊岛买了3套公寓，然后以每套4.8万美元的价格抛出，一年挣了大概9万美元。这几乎是我做海军陆战队飞行员时收入的6倍。当时，我认为自己简直就是财务天才。

幸运的是，我的富爸爸适时地同我谈了一些道理。我的下一个财商教育阶段开始了。我不再是一个和富爸爸玩“大富翁”游戏的10岁大的孩子了。我当时已经20多岁了，我在玩生活中的“大富翁”游戏。

富爸爸耐心地为我讲述了资本利得和现金流的差别。这是一次及时的提醒。每当我抛出地产，我都在为资本利得投资。富爸爸告诉

我，税法在处理资本利得和现金流上存在差异，就像现在那样。“为现金流投资，”富爸爸说，“要记住我几年前从‘大富翁’游戏里教给你的东西。投资资本利得就像在赌博。”

富爸爸拿出一张“大富翁”游戏中的契约卡，问我：“从一间绿房子里能够收到多少钱？”

我把卡片拿在手里，说：“10美元。”尽管我当时已经快30岁了，我还是想起了他讲的资本利得和现金流之间的区别。这是我在儿童时期学习的课程，但是我成年以后却忘记了。

“很好，”富爸爸耐心地说道，“两间绿房子赚多少？”

“20美元。”我回答道。

“很好，”富爸爸坚决地说道，“永远不要忘记这一点。为现金流投资，你就永远不用担心金钱；为现金流投资，你就不会被市场的繁荣和衰退所击垮；为现金流投资，你就会成为一个富人。”

“但是，”我开始争辩，“通过资本利得挣钱会更容易。因为房地产价格正在飞速上升，而要找到能够创造现金流的投资却很难。”

“我知道，”富爸爸说道，“听我的话。不要让贪婪和轻易挣来的钱阻碍你成为一个富有且具有财务智慧的人。永远都不要混淆资本利得和现金流。”

读者评论

我年轻的时候，我的父亲就让我投资房地产，但没过多久我就卖掉了这些房产。我去工作，然后和其他人一样投资共同基金。当我在玩“现金流”游戏的时候，我才认识到拥有能够为自己创造现金流的投资是多么重

要。那时我没有认识到，如果我持有那些地产并且继续购买能有很大好处。如果我那时这样做了，今天就会处于非常有力的位置。我现在又开始购买能带来收入的地产了。

——miamibillg

现金流更难了

1971年以后，物价上涨，但工资并没有跟上通货膨胀的速度。与此同时，人们开始在海外开发工作岗位。当了解到美元出了些问题，并且想要快速致富时，人们就开始进行资本利得的投资。人们从直觉上判断，美元变得没有价值了，因此不再存钱，并且开始投资那些能够随着通货膨胀的扩大而升值的东西，如：艺术品、古董、老汽车、芭比娃娃、棒球卡，还有陈年红酒。股票市场和房地产则成了资本利得投资者们最欢迎的投资类别。许多人通过借钱的方式进行投资，因此变得非常富有。然而现在，他们中的很多人成为了新的贫民。这次，他们的赌注没有带来回报。

1929年，就在市场崩盘之前，人们还在借钱买股票以求获利——主要是贷款买股票。他们在用资本利得赌博。2007年，人们再一次用借来的钱进行资本利得的赌博。这一次，他们赌的是房地产和股票。同样，这次崩盘的破坏性不亚于上次。

资本利得危机

2009年，陷入苦闷的投资者大部分是那些投资资本利得的人。如果他们曾关注过现金流的话，可能就不会受到这场危机的影响，不会为退休、孩子的大学费用、失业而担心了。

2007 ~ 2009年，股票的市场价值下跌了50%——这是一个用资本利得进行衡量的价值。

根据彭博社的数据显示，从2007年1月开始，20个美国大城市的标准普尔住房价格指数每个月都在下跌。在圣地亚哥、迈阿密、拉斯韦加斯，降幅高达33%。最近，据《亚利桑那共和报》的报道，我所在的城市凤凰城房价下跌最严重，房价从最高点下跌了50%。又一次，标准普尔住房价格指数在衡量资本利得——某个特定时候的资产价格对比另一个特定时间的资产价格。

数百万我这个年纪的婴儿潮时代的人正在祈祷，在他们退休之前房地产和股市能够回升，这样就不用年老的时候还担心生计问题了。但是，他们祈祷的仍然是资本利得，而不是积极地控制自己的收入现金流。他们把自己的信心寄托在市场上。

为现金流投资

我的房地产投资公司在凤凰城拥有很多房产。但我的公司在金融危机中并没有受到伤害。我们做得很好，因为我们投资的是现金流。我们靠出租公寓挣钱。我们很少对房产进行抛售。我们和那些阴谋家同台竞技并击败了他们。这就是“现金流”游戏，这是我在和富爸爸玩“大富翁”的时候学会的。

“大富翁”不是一个关于抛售的游戏；不是一个关于低买高卖的游戏；不是一个关于多样化的游戏。“大富翁”是关于集中注意力、规划、耐心、长期控制的游戏。游戏的第一个目标就是控制棋盘4个边中的一个。第二个目标就是在你所控制的边上开发地产，增加绿色的房子，最后变成红色的旅馆。最终的投资策略就是，在你的一边只剩下红色的酒店，然后你就坐等收益。而其他玩家在拐角时则尽力避免落在你的任何地产上，以免付钱给你。游戏的最终目标是：你拿走其他玩家所有的钱，让他们破产。2009年，许多人在现实中的“大富

翁”游戏里破了产。

我原本可以更富有

如果我为资本利得投资，抛售房地产的话，我原本可以赚更多钱。当其他人都在为资本利得投资的时候，想投资于现金流是很困难的。然而在2009年，我越来越认同富爸爸的课程了。我知道他为什么一直坚持要我关注现金流，而不是卷入低买高卖的狂热之中。

今天，我拥有了4个主要的现金流来源。我将在接下来的章节中讨论这些问题。它们是：

1. 我的公司：无论我工作与否，现金都会流进来。即使公司即将关闭，现金流依然会流入。

2. 房地产：我和妻子拥有的房地产每个月都会为我们带来现金流。

3. 石油：我并没有在石油公司上投资，而是作为一个进行石油开采的合伙人进行投资。当我们发现矿藏，我就会从每个月卖出的石油和天然气中获得收益。

4. 版税：我的书授权给了大约50家出版公司。每个季度，我都能从这些出版公司得到一笔版税。除此之外，我的棋盘游戏也授权给了大约15家游戏公司，每个季度也能从这些公司得到版税。

普通人的现金流

大部分人都知道，每个月拥有流入的现金流是非常重要的。问题在于，他们并不理解良好的现金流策略和普通现金流策略之间的区别。良好的现金流策略为你带来低税率的被动收入，而且你可以对其

进行控制。普通现金流策略会给你带来高税率的被动收入，而且你对其控制很小或者根本没法控制。

1. 储蓄：储蓄利息是一种现金流。今天，短期证券的利率低于零。如果你够幸运的话，银行可能会为你的储蓄支付3%的利息。

来自储蓄的现金流存在两个问题。第一，3%的利息要作为普通收入纳税——而且税率非常高，这意味着3%的利息事实上税后只有2%。第二，美联储正在印制上万亿的美元来对大银行进行救市。20世纪70年代晚期，救市资金还只是上百万美元。到了20世纪80年代，救市资金开始以10亿为单位。到了2009年，救市资金是以万亿为单位的。

这种救市往往会导致通货膨胀，还有可能是恶性通货膨胀。实际上，如果通货膨胀率高于2%的话，你想把钱存在银行以获得利息的做法只会让你损失更多。了解救市资金和通货膨胀的关系是了解历史的一种重要手段。通过了解一些历史，你可以了解你的储蓄利息在价值损失上的速度有多快。就在中央银行印制数万亿美元的时候，你放在银行的储蓄只得到了3%（税后2%）的回报。

2. 股票：一些股票向股民支付红利，这也是一种现金流。数百万退休人员依靠他们股票的红利生活。问题在于，在这场危机中，许多公司削减了股票红利。2009年4月的第一周，标准普尔宣布，367家公司在2009年的第一个季度削减了770亿美元的红利。这是标准普尔自1955年开始追踪红利支付以来的最低分红。这意味着衰退正在蔓延，威胁着那些曾经靠这些收入过得很好的人。

3. 养老金：养老金也是一种现金流。问题在于，联邦养老金担保公司（PBGC）将640亿美元养老金中的大部分从债券转入了股票、房地产等资产，正巧又赶上了这些资产崩盘的时候。这意味着幕后操纵联邦养老金的那些天才们将现金流从债券中转移出来，投入了股市和房地产市场，也许是因为他们认为债券的收入太低了，希望能够从资本利得中获取更大的利润。这说明许多养老金计划现在都处于严重的财务危机之中。

除此之外，养老金这个概念对大部分人来说将成为一个古老的历史。绝大多数公司都不再提供任何养老金，或者大幅度降低了养老金项目的范围。现在能够依靠养老金的主要是政府和工会雇员。大多数人都必须找其他方式来为自己的退休创造现金流。

4. 养老年金：养老年金也是一种现金流。比如你将100万美元投入保险公司，相应，保险公司会在你的余生中按照你投保的钱支付给你一定比例的利息。

问题在于，养老年金通常是由你无法控制的商业房地产支持——大型机构类投资者购买商业房地产或其他金融工具，其中很多机构都是上市公司，他们的目的是资本利得而不是现金流。上市公司投资资本利得的问题就在于，在标准的计算法则下，他们必须要将自己的资产削价出售，然后再购买更多资产来弥补损失。这也就对保险公司和你的养老年金回报造成了损害——你只需要看看美国国际集团就会明白这一切。

为什么没有更多人玩“现金流”这个游戏呢

最近，我参加了一个关于投资的会议，听取了与会者针对不同的投资进行的发言。有一位金融理财师建议人们重新平衡自己的股票和

共同基金投资组合。在我看来这实在是太荒谬了。重新平衡只不过是资本利得投资的另一种说法。那位金融理财师还说：“我知道你们有人市场中损失了金钱。但不要担心，股市总会好转的。要记住，平均来说，股票市场大概每年会上升8%。所以，我建议你们继续保持长期投资。”当我看到观众席里的人们点头同意时，我气愤地离了场。我不知道人们怎么会这么容易就被愚弄了。

阴谋家们希望你的现金流向他们。所以他们才会培训金融理财师和股票经纪人等销售人员，并怂恿这些人对你说一些股票市场每年增长8%之类的话。他们用资本利得的诱惑来让你的现金流入他们的口袋。

房地产中介采用同样的销售策略。他们通常会说：“你最好在房价上涨前购买。”在房价上涨之前购买的想法就是基于对资本利得的预期。又一次，这些销售人员用资本利得的诱惑拥有了你的现金流。这就是游戏。从你签署抵押贷款的那一刻起，现金就从你流向了他们。

为什么人们不投资于现金流呢

大部分人都投资于资本利得而不是现金流是出于很多原因的。下面是其中一些原因：

1. 大部分人都不知道资本利得投资和现金流投资的差别所在。

2. 经济增长时，玩资本利得游戏是很简单的。人们自然而然地认为自己的房子和股票投资组合的收益会随着通货膨胀上升。

3. 现金流投资要求投资者具备更高的财务能力。任何人都可以买一些东西，并希望其价格会增长。发现现金流交易需要具备有关隐

形收入和支出的知识，以及基于这些变量预测投资表现的知识。

4. 人们都很懒。他们为今天而活，却忽视明天。

5. 人们指望政府照顾他们，这就是我穷爸爸的态度，因此他直到去世也是个穷人，对于他来说，指望别人照顾更简单。今天，有超过6000万的美国人，也就是我的同龄人，婴儿潮的一代，他们即将遵循穷爸爸的足迹。

如果你不想遵循穷爸爸的足迹，就请仔细阅读下一章。

总结

击败这场阴谋的方法就是，先要知道这场游戏的名字，而这场游戏的名字就叫“现金流”。了解了游戏的名字后，你就需要学习游戏的术语——关于金钱的语言。学习金钱语言的一种方法就是通过我的棋盘游戏——“现金流”。你可以从“现金流101”开始玩起，它会教给你基本的财务概念。接下来，你可以继续玩“现金流202”，这是为高级财务学习准备的。游戏的目的是为了让你做好准备，以应对身边正在发生的真实的“现金流”游戏，生活中的“现金流”游戏每时每刻都在发生。

正如我们讨论过的那样，现金流和资本利得是两个非常重要的术语。简单地说，90%的人都在玩“资本利得”游戏，只有10%的人在玩阴谋者的“现金流”游戏。因此，只有10%的人才能胜出。你想成为赢家还是输家？你想成为普通人还是杰出的人？如果你想要在“现金流”游戏中获胜，这本书接下来的部分就是为你准备的。

(1) 指结算部门在每日闭市后计算，检查保证金账户余额，通过适时发出追加保证金的通知，使保证金余额维持在一定水平之上，防止负债现象发生的结算制度。——编者注

第8章

印自己的钞票

克莱默vs. 斯图尔特：喜剧大亨的碰撞

乔恩·斯图尔特的《每日秀》节目是非常流行的新闻讽刺节目，该节目在戏剧中心播出。尽管这个节目原本是为了讽刺政治，但很多人把它看成获取新闻的主要来源。人们认为主流新闻很无聊，并且认为讽刺这些新闻的节目更加真实。

吉姆·克莱默的电视节目叫《私房钱》。这个节目在美国消费者新闻与商业频道（CNBC）播出，是全球领军的财经新闻节目。克莱默很优秀，具有很强的娱乐精神，并且总在竭尽所能地让财经新闻变得有趣。他和乔恩·斯图尔特针对不同的话题主持着风格类似的节目。克莱默的节目是关于金钱的，斯图尔特的节目则主要针对政治。

2009年3月12日，乔恩·斯图尔特邀请了吉姆·克莱默上他的节目，双方进行一次公开辩论。那天晚上，斯图尔特并不像往常那样搞笑幽默，他很愤怒，并且为数百万民众说话，表达民众对整个金融行业的失望，包括金融新闻报道。

斯图尔特总结了美国公众的普遍看法，认为CNBC和财经新闻媒体可以帮助美国人提高认识，告诉他们存在着两个市场：一个是普通美国人进行投资、并且被鼓励投资的长期资产市场；另一个就是从公众眼中消失的快速市场。斯图尔特认为，快速市场“很危险，它在道

德上是令人生疑的，并且伤害了长期市场。所以它给我们的感觉——我完全是从一个旁观者的角度来说——就像我们在用自己的养老金和辛苦赚来的钱为别人的冒险提供资本”。

读者评论

我认为主流媒体中有关金融危机的论断不足以令人信服，也不足以到可以让我对自己的投资组合采取行动的地步。事实上，我认为他们并不是在故意误导，只是从狭窄的视角出发向我们提供知识。

——hattas

以我经商的经历来说，我认为失去金钱最迅速的方式就是，在浏览财经新闻网页的时候进行交易。

——gonel7

针对养老金的现金掠夺

历史上发生过的事情现在再一次发生了。1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法》（ERISA），这导致了401（K）计划——历史上最大的一次现金掠夺开始了。

就像我在前面说过的，许多经历了上次大萧条的人都不再相信股票市场。我的富爸爸和穷爸爸都不信任股市。他们认为股市是受到操纵的，往股市投资就是赌博。1974年，《雇员退休收入保障法》有效地将数百万人推入了股市，即使他们对投资所知甚少。1974年以前，大部分公司都会支付工人养老金。然而对公司来说，把工人推向股市更合适，因为它不再需要通过养老金计划支付工人终身工资了。401（K）计划为公司省了钱。但是，如果工人并没有在股票市场中投

资，或者如果股票市场崩盘的话，工人在退休时就没钱可用了。这也正是当股票市场在20世纪70年代蓬勃发展之时，理财作为一种全新的职业被创造出来的原因。

我的富爸爸认同乔恩·斯图尔特有关两个市场的观点——一个长期投资市场和一个用投资者的钱进行赌博的交易市场。当401(K)计划在美国实行之后，富爸爸告诫我要保持镇定。他的告诫让我在2002年写了《富爸爸如何应对不可知的未来》一书，并且随后在2006年同唐纳德·特朗普合作写了《让你赚大钱——两个人，一条信息》。

我和唐纳德并不反对股票市场。我们都开了自己的贸易公司。事实上，我们提倡的是负责任的财商教育，由于许多人和组织忽视了财商教育，所以我们才会极力倡导。他们利用那些对于金融一窍不通的人，用所谓的新闻和教育赚快钱。正如乔恩·斯图尔特在CNBC对吉姆·克莱默进行采访的时候谈到的：作为主要的财经新闻网，他没能告知公众，用他们的钱进行的真正游戏是什么。

在我看来，曾经的对冲基金经理吉姆·克莱默是这场阴谋游戏的专家。如你所知，对冲基金通常会猎食共同基金，就像鲨鱼捕食金枪鱼一样。尽管克莱默在访谈中向斯图尔特保证，他会忏悔，并且向公众提供更好的财商教育。但事实上，迄今为止我没有看到任何改变——只听到了更多借口和谴责。的确，他能怎么改变呢？他自己的生计还要依靠这场阴谋。

鲨鱼和金枪鱼

大概在5年前，我的弟弟和他的妻子生了个孩子。他们问我，能不能为孩子的大学教育开立一个529教育计划⁽¹⁾。我非常乐意帮忙，但是我想先确认一点，自己的钱没有白白扔掉。我立即打电话给我的股票经纪人汤姆，询问了关于这个计划的内容。

“我可以为你开个账户，”他说道，“但是我知道你不会喜欢。”

“为什么？”我问道。

“因为大部分529教育计划的资金都只能投入共同基金，”汤姆说道，“而且我知道你清楚共同基金在玩什么把戏。”

“谢谢，”我说道，“我会再考虑一下别的计划。”

谢天谢地，我没有开立那个账户。否则，我会在2007年的股市崩盘中损失至少40%的投资。就像乔恩·斯图尔特指出的那样，有两个游戏同时在进行。一个游戏是为长期投资者（金枪鱼）而准备的，其中包括了股票、债券、共同基金，另一个游戏是为对冲基金经理和专业贸易商等短期投资者（鲨鱼）而准备的。

即使股市没有崩盘，我也不会投资529教育计划，因为它依靠的是共同基金。正如我们在第7章中已经详细讨论过的那样，共同基金通过管理费和手续费的方式收取不成熟投资者的钱。我知道，529教育计划提供了新的税收奖励，但是这些税收奖励很难弥补通过管理费和手续费从账户中抢走的金钱，这些税收奖励也无法弥补由于市场挥发而损失的金钱。共同基金仅仅是那些不具备财商的人设计的一种无用的投资。

拒绝400万美元

2001年，当《富爸爸穷爸爸》热卖的时候，美国一家大型共同基金公司找到我，希望我能为他们的共同基金组合做代言人。这家公司为我的代言开出了4年400万美元的价格。尽管这个价格很让人心动，但我还是拒绝了。

原因之一就是：我不希望代言一款自己不信任的产品。而且，我也不需要他们的钱——尽管有这些钱生活会过得很好。在下面的章节

中，你会发现如果拥有系统的财商教育，赚400万美元并不困难。我知道，自己真正的财富是自身掌握的金融知识而不是现金。我能够运用自己的智慧和运营自己信任的业务挣400万美元甚至更多。拒绝400万美元很难，但是为这些钱出卖自己的灵魂更不值得。

我并不是反对共同基金的理念，我只是反对共同基金通过高昂的费用和潜在的成本掠夺投资者的钱。首先，在大量共同基金中只有不到30%能够真正跑赢标准普尔500指数。换句话说，你所需要做的只是投资标准普尔指数基金，然后你就可以用更少的钱和更高的回报击败70%的共同基金经理。正如我们在前面所说的那样，共同基金在本质上是为普通到不能再普通的投资者设计的，也就是财商世界中的C等生。A等投资者和B等投资者都不需要它们。

词汇的力量

正如我们在第7章中简要复述的那样，金钱新规则第一条是：知识就是金钱，而金钱新规则第六条是：学会说“钱话”。

为什么会有这么多人因为糟糕的投资损失了大量的钱？其中一个原因就是，我们的学校甚至没有对我们进行最基本的财商教育。财商教育的缺乏导致了我们对于金钱语言的误解。比如，当理财师建议你进行长期投资的时候，有经验的投资者都会询问长期的具体含义，就像爱因斯坦发现的那样，一切都是相对的。

乔恩·斯图尔特对吉姆·克莱默失望的一个原因就是，克莱默是一个商人。一般来说，商人都是超短期投资者，他们眼中的长期投资可能是一天——甚至一小时。商人在投资市场里进进出出，骗取其他投资者的退休金或者为孩子的大学教育攒下的钱。有经验的投资者不会使用长长的术语，而会使用“退出策略”这个词。聪明的投资者知道，问题不在于你坚持投资多久，而在于你如何将这项投资在预定的时间内按计划增加自己的财富。

另一个经常被误解的词就是“多样化”。如果你听信大部分金融学者的话，他们总会告诉你，聪明的投资者会进行多样化选择。但是，让我们引用沃伦·巴菲特在《巴菲特之道》中说的：“多样化投资是对无知的保护。对于那些知道自己在做什么的人来说，这几乎没用。”

大部分人投资失败的另一个原因是，不知道自己正在做什么，而且投资也不具有多样性，尽管他们的理财师说有。下面，让我给你举几个例子。

1. 如果你投资了不同的行业，理财师会说你的投资具有多样性。比如，你可以投资由小型股、大型股、增长股、贵金属股、房地产投资信托基金（REITs）、交易所交易基金、债券基金、货币市场基金，以及新兴市场基金组成的共同基金。即便你在其他领域还具有“多样化”投资，这也并不是多样性，因为你只拥有一个资产类别——纸质资产。当2007年股市崩溃时，所有与股市相关的纸质资产也都崩溃了。对于那些只在纸质资产这一个类别上具有多样性的投资者来说，具有“多样化”也没有什么用。

2. 从定义上看，共同基金已经是具有多样性的了——在纸质资产中。共同基金是一种由多样化的股票组成的基金。更糟的是，共同基金的数量比个股还多。因此，许多共同基金中会包括同一只股票。共同基金就像是复合维生素。买3只共同基金就像是吃了3种复合维生素。你可能只吃了3种不同的药片，但是这3种药片中含有很多相同的维生素——很可能会超量。

3. 大多数理财师只能出售共同基金、养老年金、债券、保险等纸质资产。事实上，在1974年，当《雇员退休收入保障法》通过后，

许多保险销售人员一瞬间就将自己的头衔从“保险推销员”改成了“理财师”。由于大部分理财师只有销售纸质资产的资格，因此卖给你的也仅限于纸质资产。他们并不出售真实的资产，像房地产、公司、石油，或者黄金白银。他们只能卖给你他们能卖的理财产品，而不是你所需要的，而且肯定也不是多样化的。

就像一句老话说的那样：“永远都不要问保险推销员你需不需要保险。”你知道答案会是什么。理财师推荐多样化产品的两个原因是：能够卖给你更多纸质资产；即使他们作了错误的决策，也可以帮助他们分散风险。通常，你的最佳利益是不会被放在心上的。

老练的投资者

一般有4个基本的投资类别：

1. 公司：有钱人通常拥有许多家公司，这能够给他们带来被动收入，而普通人可能更多地依靠工作获得收入。

2. 能带来收入的房地产投资：特指每个月以租金形式产生被动收入的房产。你的居所或者度假屋并不计算在内，即使你的理财师告诉你那是资产。

3. 纸质资产：包括股票、债券、储蓄、养老年金、保险，以及共同基金。大部分普通投资者都有纸质资产。因为纸质资产很容易买到，不需要花很多时间管理，并且是流动的——即投资纸质资产很容易抽身。

4. 实物资产：包括黄金、白银、石油、铂金等。大部分普通投资者不知道如何投资实物资产，或者去哪里投资。在很多情况下，他们甚至不知道如何以及去哪里购买真正的黄金或白银。

成熟的投资者会投资上述所有类别的资产。这才是真正的“多样化”。普通投资者认为自己实现了多样化投资，但其实大部分人都只投资了第三类——纸质资产。这算不上是多样化投资。

同样的词汇，不同的语言

我认为，尽管我们可能使用着同样的词汇，但我们说的却是不同的语言。长串的术语对于老练的投资者和入门投资者来说意味着不同的含义，多样化投资和其他许多词汇也是如此。单从投资这个词考虑，也具有不同的含义。对于一些人来说，投资意味着在市场内迅速地买进卖出。当有人对我说“我在投资房地产”时，我通常都会想想他是什么意思。他是否想表达他拥有自己的居所？又或者他是炒房者，在房地产市场中进进出出的投资者？或者他的意思是说，他通过房产为自己提供现金流呢？

关于词汇和语言，我的第二个观点是：许多所谓的专家想要让自己看上去更聪明，所以他们爱用一些不寻常的词语，例如信用违约互换、套期保值，来让普通人感到困惑。这两个术语其实就是保险的两种不同方式，但是这些“专家”从不用通俗易懂的词。因为这样一来，每个人都知道他在说什么了。

在《巨人之现金抢劫》一书中，富勒博士写道：“我有一个去世很久的老友，他曾经是一个大亨，而且是摩根家族的成员。他曾经对我说，‘布基，我很喜欢你，所以我想诚恳地告诉你，你永远也无法成

功。你到处用简单的术语向人们解释他们不理解的东西，而成功法则的第一条就是：当你能把事情弄复杂时，永远不要让它们变简单。’尽管他是出于好心的建议，但我在这里还是要继续向大家解释这些巨人。”

我很自豪地延续着富勒博士的工作。我没有使用巨人这个词，而是使用了阴谋家。但是，我的目标一直都是：在别人都用复杂的术语解释问题的时候，我要用简单的术语阐释问题。

变得更有力量

富勒博士坚信词汇的力量。在一次课程中，他说道：“词汇是人类发明的最有力量量的工具。”在他的《关键路径》一书中，他写道：“在工业化初期——也就是人类在技术上的有效合作之时，首先用到的就是词汇。用来表达和交流的词汇在很大程度上加快了人类应对生活挑战的信息的发展。”

在我跟随富勒博士学习之前，从来没有重视过词汇的力量。直到1983年，我36岁时，才刚刚明白为什么我的穷爸爸，一名职业教师，会那么重视词汇。我知道为什么自己高中时两次英语考试不及格。原因就是我没有重视词汇的力量。由于不重视词汇的力量，我令自己失去了改变生活的力量。使用穷人的词汇表让我在现实中很贫穷，持有穷人的态度让我不断在财务上苦苦挣扎。我最终理解了富勒博士所说的：“词汇是人类发明的最有力的工具。”我认识到，词汇是人类大脑——也就是我们最伟大的资产——的燃料，同样也是我们最大的责任。正因如此，在1903年金融词汇从教育系统中被剔除了。我终于明白了，为什么富爸爸禁止他的儿子和我说“我买不起”或者“我做不到”之类的话了。富爸爸反而要求我们去问“怎样才能买下它？”或者说“我该怎样做到？”我最终认识到，我的生活就是我所用词汇的总和。

如果我不知道、不理解、不使用阴谋家用的那些词，我就会成为这场阴谋的棋子、受害者、奴隶。因此，我开始禁止自己使用普通人所用的那些词语，例如：“找份好工作”、“存钱”、“量入为出”、“投资有风险”、“负债是坏事”、“房子是资产”，以及其他与金钱相关的咒语。我知道，自己摆脱财务奴隶命运的方法就是：了解财务词汇和金钱的语言。1983年，我成了学习财务词汇的学生，认识了这场阴谋的语言。

读者评论

我有一个4岁大的儿子。从他会说话开始，我就教他一些与金钱相关的简单知识，在他心中种下理财的种子，希望这些知识能够在他成人后伴随着他。每当他收到金钱作为礼物的时候，我都会问他：“你拿这些钱来干什么？”紧接着我教他说：“存起来！”我曾经为此感到非常骄傲，直到我再一次仔细考虑了这个问题。现在，我教他说：“用来投资！”当然，这只是一方面……现在，我开始教他有关投资的4个领域。

——bgibbs

大规模杀伤性武器

沃伦·巴菲特将金融衍生产品称为“大规模杀伤性武器”。然而，直到2007年，却只有很少一部分人知道什么是金融衍生产品。现在，数十亿人听说过金融衍生产品，却仍然不了解这个词是什么意思。因此，在财务上一窍不通的人现在认为金融衍生产品是不好的、危险的，是金融精英才能使用、创造、理解的复杂的金融产物。遗憾的是，这些说法离事实相差甚远。

在此，我想重复一下巴克敏斯特·富勒从他摩根家族的故友那里得到的建议。“成功的第一条法则就是——当你能把事情弄复杂时，永远不要让它们变简单。”这就是金融世界的处事原则。它遗弃了简单的东西，使一切变得复杂。

通过将简单的事情复杂化，金融世界给人们一种神秘莫测的印象，并且在涉及钱的问题时令一般人自我感觉很差。当你认为自己很愚蠢时，拿走你的钱也就更容易了。我和妻子金在1997年创建了富爸爸公司。我们的目标就是，保护人们免受金融掠食者的伤害，让人们能够作出全面的财务决策。我们的具体方法是，开发财商教育产品，比如游戏、图书、网络产品、培训班，以及高级财商教育项目等，从而让金融变得简单。无论你是孩子或大人，是小学生或博士，你都可以理解我们的产品。

今天，金融衍生产品是世界上最有威力的一个金融词汇。金融体系正在努力为这个词笼罩上一层神秘色彩，并且让它看起来更像是一个复杂的概念。正因如此，直到最近，也只有小部分人理解这个词，大部分人仍然不明白为什么沃伦·巴菲特把金融衍生产品称为大规模杀伤性武器。事实上，金融衍生产品的概念并不复杂。

对于衍生产品的广泛定义是：能够从一种物质中产生的物质。比如，橙汁是橙子的衍生产品。金融衍生产品的一个定义是：从潜在的可变资产中获得价值。举例来说，普通股的股份就是现有公司的衍生产品，例如苹果公司。如果你买了苹果公司的股份，就意味着你在买苹果公司的衍生产品。如果你买了共同基金的股份，你就是在买这个基金的衍生产品，也就是股票的衍生产品——衍生产品的衍生产品。

有一句话沃伦·巴菲特没说，但他应该说。那就是，金融衍生产品同样也是大规模金融创造的工具。金融衍生产品是10%之人用来从90%的民众那里攫取金钱的工具。我相信巴菲特的观点是，当你开始投资衍生产品的衍生产品的衍生产品时，你的投资风险就越来越高。

以葡萄树为例，葡萄来自葡萄树，所以葡萄是葡萄树的衍生产品。你可以吃葡萄，这对你的健康很有益。你也可以用葡萄榨汁，做成葡萄汁。这时，葡萄汁就成了葡萄的衍生产品，而葡萄又是葡萄树的衍生产品，喝葡萄汁对你依然很好。但是，当你用葡萄汁酿葡萄酒的时候，葡萄酒就变成了衍生产品，而且效力更大，风险更高。如果你沉迷于葡萄酒这种衍生产品，你就成了酒鬼。一旦你变成酒鬼，葡萄酒就变成了破坏健康的大规模杀伤性武器。健康、家庭、财富都会因酒瘾而失去。在这场金融危机中，相似的连锁反应也正在发生。令人担忧的是，许多有毒、强效、高风险的金融衍生产品的创造者依然在位——而且还在继续创造邪恶的产品。

本书的第一部分之所以要讲述金融历史，原因就是通过历史能够更好地认识现在和未来。1971年以前，美元是黄金的衍生物。1971年以后，美元变成了债务的衍生物，成为美国国债和国库券之类的债券，这些债券都是由美国纳税人偿还账单的承诺所支持的。现在，一个很大的问题就是：美国纳税人能够支付得起数万亿以救市为名，流向富人的美元吗？美元的未来是什么？现在，美元成了真正的大规模杀伤性武器。

印自己的钞票

创造一种衍生产品就像从橙子里挤橙汁一样简单。通过对金融衍生产品定义的简化和了解，你可以很简单地利用这个词的力量。即，你也可以印自己的钞票。一个非常简单的例子就是有利息的债券。比如，你有100美元，你的朋友想借这些钱，为期一年。于是，你就让你的朋友签署一项协议，要求他以10%的利息借走这100美元。换句话说，你的朋友同意在一年之后还给你110美元。这样一来，你就创造了一种衍生产品，即你在一年之内收到的10美元利息。你从你的100美元里面榨出了10美元。

现在，让我们将衍生产品推入下一层次。比如，你手头没有朋友想借的100美元。所以，你就去你的父母那里，以3%的利息向他们借100美元。你的父母同意了。然后，你再以10%的利息借给你朋友100美元。一年后，你的朋友还给你110美元。你拿出103美元来还给你的父母，一切顺畅。你通过自己的努力赚了7美元。你在没有钱的情况下挣到了钱，这就是通过创造衍生产品的衍生产品挣到的。

我在第5章中阐释了有关银行部分准备金系统的内容。银行的运行手段就像我在上一段中描述的那样，但银行的运作层次要高得多。银行将衍生产品推向了三次方——衍生产品的衍生产品的衍生产品。

比如，你把100美元存在银行的储蓄账户里。银行拿走了你的储蓄并创造出一种衍生产品，承诺付给你3%的利息。然后，银行法允许银行通过部分准备金系统借给你100美元，可以借好几次，每次支付一定的利息，比如以10%的利息借出10次。这样一来，银行为你的100美元支付给你3美元，然后以10%的利息借出去1000美元（100美元乘以10）。在这个例子里，银行用1000美元赚了100美元，却只支付给你3美元。这种情况在现实生活中每时每刻都在发生着。

2007年金融危机严重爆发的一个原因就是，在2004年，美国证券交易委员会（SEC）允许美国最大的5家投资银行将它们的部分准备金比例从10提高到40。换句话说，假设你往银行存100美元，最大的银行能对外借出4000美元。然后，数百家借了这些钱的银行能够对外借出的钱是这4000美元的10倍。所有这些钱都必须投往某些地方，紧接着抵押贷款经纪人就开始寻找一些投资客户。次贷危机扩大，然后迅速发展——这让整个世界的经济低迷。可见，衍生产品并不是问题的本源，问题的本源是银行和政府高层的贪婪。让我们再次引用巴菲特在《巴菲特之道》一书中的话吧：“当你把无知和借来的钱结合在一起时，结果将会非常有趣。”

人人都可以创造衍生产品

我认为，人人都可以创造简单的衍生产品。我们都可以无中生有地创造钱——一种思想的衍生产品。我们都有能力印刷我们自己的钞票，如果我们能训练自己从衍生产品术语的角度进行思考的话。换句话说，金钱可以成为金融知识的衍生产品。可见财商教育多么重要。也正因如此，学校的财商教育迟迟没有开展。阴谋家不想让你和我进入他们的游戏！

读者评论

我妻子刚刚问我，还记不记得我们第一次创造衍生产品的时候有多厉害。我们开创了一个强有力的销售培训项目，并且在一场研讨会中和22个人达成了协议。天啊！2万美元直接进入了我们的银行账户！（我们有22个客户，他们很乐意能卖出更多房地产……）我们达成了一种双赢局面。人们说，上帝给每个人至少一种特殊技能或才能。能从你所拥有的、别人想要的知识或经验中“衍生”出产品或服务，是一种能力的释放，潜能的启发，是令人非常激动的一件事！当我们第一次做到这一点的时候，我们知道自己将会走上财务自由之路，真正掌控自己的人生！

——davekohler

金钱是无限的

一旦你了解了如何创造衍生产品，金钱就变得无穷无尽了。接下来，我用简单的话进行解释。

为了获取衍生产品，必须要有现金流。比如，银行创造出的抵押贷款就是房子的衍生产品，你同意每个月向银行支付一笔钱以偿贷款。衍生产品的存在需要具备两方面，一方面是进行支付，另一方面是进行收取。在抵押贷款的情况下，银行家坐在这两方的一边，你坐在另一边。问题在于，你想要坐在哪一边？你想坐在承押人的位置还是抵押人的位置？

当我了解到衍生产品这个词的力量时，我就知道我想要坐在哪一边了。我想坐在收钱的一边，从90%的人那收取现金流的10%之人。

我不存钱的原因就是，我是贷出者，而不是储蓄者。我热爱负债——只要别人能够为我支付这个债务。我在做银行做的事情。比如，我以10%的利息借了100万美元，然后去买间复式公寓。我遵循了金钱新规则第一条：知识就是金钱。我应用自己的知识让我的租户为我支付这100万美元中的至少20%，而这100万美元是我以10%的利息借来的。

在这个简化的范例中，我从借来的100万美元中每年能挣20万美元，而我为这100万美元只需支付给银行10万美元——对我来说，还有10万美元的净收益。在这个例子中，从租户签租约的那一刻起，我就在用我的复式公寓创造衍生产品了，这个复式公寓为租户提供了根据我的规则以约定价格居住的权利。如果这让你感到迷惑，那么就找一个朋友，讨论一下这个简单的衍生产品范例，直到它浸入你的身体，直到它变成血肉，成为你的一部分。

当我了解了衍生产品这个词的力量，并且将知识付诸实践时，我知道自己会成为一个自由人，再也不需要工作了。我不再需要购买共同基金，不再期待退休生活来临的那一天。

同样，当我了解了衍生产品这个词的力量之后，我还可以将其运用到房地产之外的领域。比如，这本书就是一个衍生产品。为了增加

这本书的效用，我让律师为这本书创造了一个版权。版权就是这本书的衍生产品，而这本书就是我的知识的衍生产品。然后，我将这个版权出售给全球50多家出版商，让他们进行刊印。这些出版商从我这里购买版权后，就可以印书了。这些书是另一个衍生产品，将出现在各个国家的书店里。每个季度，我都能从这50家出版商那里得到版税收入。版税收入是这些书的衍生产品，这些书是版权的衍生产品，而版权是我写的书的衍生产品，我写的书是我的知识的衍生产品。大部分作者是从书的角度来看授权翻译等问题。而我是从衍生产品的角度来看这些问题。如果这听起来太复杂的话，就和身边的朋友一起讨论一下吧。因为有时候我们最好的学习方式来自对话，大声说出想法有助于我们进一步明确它们。

再一次重申，一旦你了解了衍生产品这个词的力量，你就能获得这个词中蕴含的力量。正如富勒博士说过的那样：“言成血肉之躯。”换句话说，你成为了你自己的词汇。

我原本可以举出一些更复杂的例子，但是为什么没有呢？我的工作就是让事情变得简单，而不是更复杂，我永远都不像摩根家族那样。然而，虽然我尽力让金融概念变得简单，但其实它们并不简单。我用了多年时间将自己的思维方式从穷爸爸的转变成富爸爸的。而且直到今天，我还在继续学习。如果你认为自己什么都知道——你其实是一无所知。

我刚刚列举了两个简单的例子以说明为什么10%的人挣了90%的钱，以及为什么90%的人只能分得10%的钱。这一切都是源于知道、了解、重视词汇的力量，并仔细选择自己的词汇。你必须摆脱一些让你落后的词汇，例如，“摆脱债务”、“我永远也无法富有”、“投资有风险”以及“用具有多样性的共同基金投资组合进行长期投资”。你需要知道并且使用一些词汇，如，衍生产品、现金流、资本化率，以及阴谋者们常使用的其他词汇。如果你能够扩大词汇量，你就可以丰富自己的人生。我将在下文中讨论如何加速扩大词汇量的过程。换句话

说，如果你想改变自己的生活，就要从改变你的词汇开始。好消息是，对于所有人来说，词汇是免费的。

总结

在本章的开始，我描述了乔恩·斯图尔特——一名讽刺性的时政新闻评论员，以及吉姆·克莱默——一名娱乐化的财经新闻评论员之间的一次谈话。

在这次访谈中，乔恩·斯图尔特对吉姆·克莱默说：“我知道你想让金融变得具有娱乐性，但这并不是一场游戏……你不知道我有多生气，因为一切都告诉我，你都知道。你知道正在发生什么。”

虽然我非常认同乔恩·斯图尔特的愤怒，但我还是不同他的某些观点。克莱默可能知道商人是如何像鲨鱼一样混进一群金枪鱼中，攫取普通人的投资储蓄，而普通人购买共同基金进行长期投资，希望并且祈祷市场会上升，希望资本能产生增益。但是我怀疑，克莱默是否真的知道富人正在操纵的这场金钱游戏。

克莱默是一个非常聪明的商人和投资者，还被包装成娱乐明星。但是，我认为克莱默的确是在为这场阴谋工作。他需要推出一些选择股票的娱乐活动，并且教你一些关于股票上升或下跌的小窍门和观点。在我看来，他的工作就是鼓励更多的金枪鱼（即普通人）把钱放进股票市场，让他们的现金流入股票、债券、共同基金等金融衍生产品。所有这一切都是一个巨大游戏的衍生产品。我相信，克莱默的工作就是吸引90%的人加入10%之人的游戏。在接下来的几章中，我将告诉你如何成为自己印制金钱的那10%之人中的一员。毕竟，如果你能够创造债券，你就可以创造衍生产品，而这就是为自己印制金钱。

请记住金钱新规则第一条：知识就是金钱。而要想获得知识，要先从词汇的力量着手。词汇让你能够使用阴谋者的语言，与阴谋者使

用同样的语言能够让你了解这场阴谋的内幕，从而避免成为这场阴谋的棋子、奴隶、受害者。通过使用阴谋者的语言，你可以玩自己的游戏，而这场游戏的名字叫做“现金流”。

(1) 529教育计划是一种大学教育储蓄计划。投资者在开户时既可以选择以现今学费的费率向一家合格的教育机构预付学费的方式；也可以选择以把钱存在递延税收帐户，从而可以用将来的费率支付教育费用的方式。——编者注

第9章

成功的秘密：卖出

问：为什么老鼠的球（balls）⁽¹⁾很小？

答：因为老鼠卖不出去那么多票。

你在想什么

不难想象，有些人会对这个笑话产生不满和抱怨情绪；有些人可能不知道是怎么回事；有些人可能会考虑我在讨论哪种球。我不想解释这个笑话，我说的“balls”是慈善晚会或就职舞会——奢华的聚会。我知道，有些人还会想到一些不同种类的球，例如足球，或者其他东西。

我讲这个笑话的原因是想说明词汇拥有的力量以及具有的多重含义，而正是这些导致了误解、欺骗、误导。许多具有建议效果的金融词汇真的能损害一个人的生活。我将这些词汇称为金融童话。

金融童话一：量入为出

在我看来，量入为出是毁灭梦想的罪魁祸首。首先，有谁喜欢过量入为出的生活？难道大部分人都想过上满足、富有、丰富多彩的生活？“量入为出”这个概念让许多人在经济上贫穷，在情感上空虚，在精神上失去立场。只要深入探究一下这个词，你便能得出多种含

义，例如，“不要奢望生活会更好”或者“你不能拥有想要的东西”。我们不当无条件接受这条建议，而应当质问，量入为出能不能让我们过上想要的生活？我们会不会像童话故事中的的人一样，从此过上幸福的生活呢？

读者评论

我从来没有想过量入为出有什么不好。对于我来说，做到量入为出就意味着是一个好管家，花的钱比挣的钱少。如果你想要花更多，就必须先挣更多。但是，现在我看到了“量入为出”这个词是具有破坏性的。这个词并没有提到要扩展你自己的能力，或者鼓励你这样做。这个词基本上可以理解成“为你拥有的东西感到高兴，因为这就是你拥有的一切了”。这其实是梦想的灭亡。

——Ktyspray

我的穷爸爸信奉量入为出。我们家过得很节俭，不断地努力存钱。作为生于大萧条时期的孩子，父母喜欢把一切东西都存起来，甚至连用过的铝箔都存着。而且他们购物时只买便宜货，包括食品。

相反，富爸爸不相信量入为出。他鼓励他的儿子和我去追逐自己的梦想。这么做并不意味着他很浪费或者喜欢挥霍。富爸爸并不浮夸，也不为自己的财富招摇。他只是认为，量入为出是一种对人们的心理和精神都具有破坏性的财务建议。他相信，财商教育能够让人拥有更多的选择和自由来决定自己想要过的生活。

富爸爸相信，梦想很重要。他经常说：“梦想是上帝赋予每个人的礼物，是天空中的守护星。梦想将引领我们的一生。”如果不是因

为拥有梦想，富爸爸永远都不能成为一个富人。他还说：“拿走一个人的梦想就等于拿走了他的生命。”正因如此，在我的“现金流”棋盘游戏中，第一步就是让玩家选择自己的梦想。我和妻子金刻意用这种方式设计了这款游戏的第一步，以纪念富爸爸。

富爸爸说：“你也许永远都无法触及星辰，但是星辰却会引领你在人生的道路上前行。”在我10岁的时候，我梦想着能够像哥伦布和麦哲伦那样环游世界。我不知道自己为什么有这个梦想。我仅仅是怀有这样一个梦想。

在13岁的时候，我没有像别的孩子那样，在木器店雕刻沙拉碗，而是用一年时间建造了一艘两米多长的小船。当小船建成后，我就在思想的海洋中航行，梦想自己航行到了遥远的地方。

在16岁的时候，我高中的指导老师问我：“高中毕业后，你想做什么？”

“我想去塔希提岛航行，在奎因酒吧（塔希提岛上一家著名的酒吧）喝啤酒，然后约会漂亮的塔希提女人。”我回答道。

老师面带微笑，并递给我一份美国商船学院的宣传手册。“这就是你未来的学校。”她说道。1965年，我就被美国国会选走，进入了专门为美国商船培训官员的这所联邦军事院校学习。这所学校是美国当时最挑剔的学校，只在我们学校挑走了两个人。如果没有去塔希提岛的梦想，我就永远也不会上这所学校。是梦想给了我力量。就像小蟋蟀⁽²⁾在《当你向星星许愿》这首歌中唱的那样，“如果你的心中有梦想，什么要求都不过分”。

读者评论

2003年，当我的独生女订婚时，我的家族公司正濒

临倒闭。债务堆积成山，我们根本没法售出足够的产品来达到财务收支平衡。然而，我多么希望能够让女儿有一个难忘的婚礼。毕竟，她是我唯一的孩子。所以，一个人该如何支付2.6万美元的婚礼，并且解救处于困境中的公司？答案就是：拥有一个大梦想，你的愿望就会实现。最终，我们赶上了房产繁荣的尾巴，并且卖了一栋房子……这笔收入让我们能给女儿一个难忘的婚礼。

——synchrosl

1968年，作为美国商船学院的学生，我乘坐标准石油公司的油船去了塔希提岛。当油轮的船头轻柔地切开像水晶一样透明的海水，穿过世界上最美丽的岛屿时，我激动得哭了出来。是的，我的确去了奎因酒吧，遇到了一些非常美丽的塔希提女子。4天之后，我搭乘的油轮返回了夏威夷，童年梦想的实现给了我很大的满足感。因此，到了向下一个新梦想前进的时候了。

富爸爸不断提醒我提升自己的生活，而不是过量入为出的日子。即使处于经济困难的时候，我还是开着好车，住在钻石海滩的海滨公寓里。富爸爸的建议是：永远不要像穷人一样思考、看待问题，或者行动。他不断提醒我：“你怎么对待自己，这个世界就会怎么对你。”

开好车，住豪宅并不意味着我花钱不计后果。相反，对高品质生活的追求要求我不断推进自己的思想，进而思索该如何支付奢侈的生活，即使我没有多少钱。在富爸爸眼中，我通过与自己心中的穷人战斗训练了自己的大脑，能像富人一样进行思考。他经常说：“当你没有钱的时候，思考并使用你的头脑。永远不要向自己内心的那个穷人妥协。”

我利用自己的头脑获得了想要的东西。我通过从事车辆使用咨询工作开上了奔驰敞篷跑车。我还为一个住在夏威夷岛上的家庭进行市

场营销工作，从而住进了海滩的美丽公寓。作为我为他们工作的交换，他们让我以每月300美元左右的价格住进钻石海滩最美的一家水畔旅馆——其他人以300美元的价格只能在那住一晚上。我没有量入为出，而是充分利用了自己的大脑，找到了不会让自己的财务状况崩溃就能过上优雅生活的方法。现在，我在经营公司中使用了同样的技能。如果我没有钱来做自己想做的事情，就利用自己的头脑来找出得到这笔钱的方法。我不会让银行账户中的存款数量来划定自己生活的界限。

每当听到金融顾问说“量入为出”时，我就会深感厌恶。我感觉自己好像听到“金融专家”在说：“我比你聪明。所以，让我告诉你该如何生活。第一步就是，把你的钱给我，然后我会替你进行管理。”数百万人无条件地遵循这一建议——量入为出，并且将自己的钱交给了“金融专家”。事实上，他们的钱最终都流入了华尔街。

富爸爸反对我们把钱交给“专家”，而是鼓励他的儿子和我通过学习金钱、商业、投资等知识成为自己的专家。对于某些人来说，量入为出可能是个不错的建议，但我不是。当自己可以过上富足充裕的生活时，为什么还要量入为出呢？

如果你想要改变自己的生活，就从改变词汇开始吧。开始使用有关梦想，有关你想成为什么样的人的词汇，而不是那些有关恐惧和失败的词汇。把这场金融危机看成是一种福佑而不是诅咒，看成是机遇而不是困难，看成是一次挑战而不是阻碍，看成是一个赢的时刻而不是输的时刻，看成是变得勇敢的时刻而不是害怕的时刻。当事情变得很困难的时候，要感到快乐。因为，困难就是赢家和输家的分界线。直面困难并且努力竞争，把它看成是胜利的训练场。

不要选择量入为出，而要选择大大的梦想和小小的起步。不积跬步无以至千里。保持精明，接受财商教育，创造计划，找到指导，并且朝着你的梦想前进。作为一个玩“大富翁”的年轻人，富爸爸在游戏

棋盘上看到了自己的梦想——对于自己生活的梦想和摆脱贫穷的计划。他从在“大富翁”棋盘上建造小绿房子开始，梦想着在怀基基海滩上建立一座属于他的大旅馆。大概用了20年时间，他的梦想变成了现实。多亏了富爸爸——我的良师益友，我开始认真地努力拼搏，经过10年坚定不移的努力，我终于实现了财务自由的梦想。实现梦想的旅程并不是一帆风顺，我犯了很多错误，我所受到的责难要比赞扬多得多。我赔了钱又赚了钱。我遇到了很多好人，一些伟大的人，也遇到过一些非常非常坏的人。从每个人那里，我都学到了学校没有教给我们的东西，从书本上无法学会的东西。梦想实现的旅程与钱的关系并不是特别大，更重要的是自己能在这个过程中成为什么样的人。我成为了一个富人，我不让金钱，或者对于金钱的匮乏限定我的人生境界。

生活的游戏

在“现金流”游戏棋盘的内圈，是“老鼠赛跑”跑道，这是专为那些通过找份安定的工作、买房子、投资共同基金等进行着“安全游戏”的人设计的。这些人都是信奉量入为出的人。

游戏棋盘的外圈是快车道。这是有钱人玩的金钱游戏。摆脱老鼠赛跑，进入快车道的方法就是：通过使用游戏的财务报表变得具有财务智慧。在现实生活中，你个人的财务报表就是你的财务成绩单。这是你财商的反映。问题是：大部分人在离开学校的时候，并不知道财务报表是什么。所以，他们很可能在自己的财务成绩单上得到F。即使一个人上过很好的学校并且学业成绩单全得A，他的财务成绩单也很可能不及格。

“现金流”游戏的个人之旅

如果您想要更加深入地理解“现金流”游戏，请登录

www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，通过在线视频展示，我会亲自解释为什么我和金创造了“现金流”游戏，以及通过玩这个游戏你能够学会什么。

财务童话二：去上学，这样你就可以得到稳定的工作

穷爸爸非常重视工作保障。因此，他非常相信学校和良好的学术教育。

富爸爸非常重视财务自由。因此，他非常相信财商教育。他经常说：“拥有最稳定生活的人都住在监狱。这也就是监狱被称为‘最高戒备’的原因”。他还说过，“你越是追求稳定，你就越没有自由”。

下图是现金流象限图，它频繁地出现在“富爸爸”系列从书中。



在这个现金流象限图中：

E代表雇员。

S代表小型业主或专业人士。例如，医生或律师。

B代表大企业家（拥有500名或更多员工）。

I代表投资人。

你可能会注意到，学校系统在满足E和S方面，也就是象限图的左边，做得很好，即安全得到了重视。

B和I象限，也就是象限图的右边，是自由得到重视的一边。由于缺乏财商教育，B和I象限对于大多数人来说依然是个谜。这就是为什么大部分人都说，开公司或者投资是有风险的。如果你缺少这方面的教育、经验以及指导，一切都是有风险的。

仔细选择你的专家

我听过很多金融顾问的建议，但我只采纳了很少一部分人的建议。理查德·罗素是我非常信赖的一位顾问，他是股票市场专家。针对长期投资股票的行为，罗素曾经说过：“投资股票有点类似于在拉斯韦加斯赌博。当你赌博时，你需要付给赌场筹码。因此，只要你在拉斯韦加斯玩的时间够长，你一定会输掉自己的钱。”

对那些按财务童话方法进行投资的人，罗素说：“投资于股票市场是一项长期的课税，征税的对象就是那些既想获取收益又不愿意努力工作的人。”

大部分金融顾问的问题就在于，他们处于E和S象限，并且为B和I象限的人工作。他们大多数都不属于B和I象限，也不是富人。他们中的大部分人被称为经纪人——股票经纪人、房地产经纪、保险经纪人。就像富爸爸经常说的那样：“他们被称为经纪人（broker）的原因是，他们比你还穷（broke）。”⁽³⁾

在《巴菲特之道》一书中，沃伦·巴菲特是这样描述金融顾问的：“华尔街是唯一一个有钱人开着劳斯莱斯，去向坐地铁的穷人征求建议的地方。”

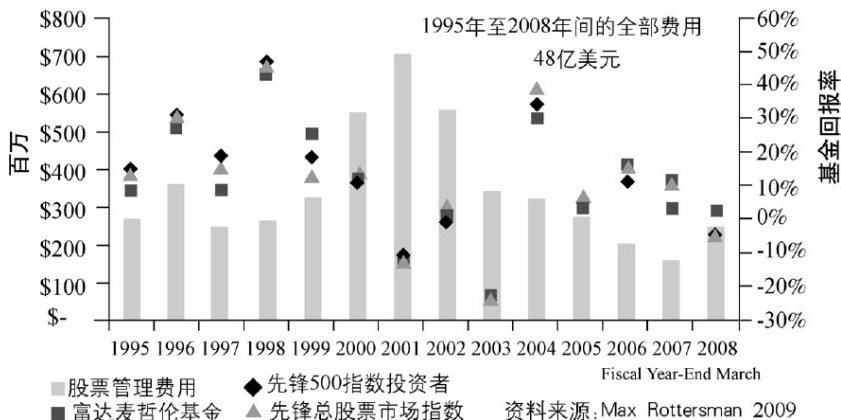
下图来自富爸爸的顾问安迪·坦纳，他用数据证明了一个事实：依靠经纪人来管理多样化投资组合其实是不明智的。他对富达麦哲伦基金（全世界最著名的基金之一）、道琼斯工业指数以及标准普尔500的回报率进行了对比。



回报率业绩比较

正如上图所示，从总体上来说，未经管理的道琼斯指数和标准普尔500在过去二十多年要比富达麦哲伦基金表现得更好。

更坏的情况还在后面。下图展示了富达麦哲伦基金的业绩表现和管理费用之间的关系。



富达麦哲伦基金
年度基金管理费用和业绩表现

如上图所示，从1995年开始，富达麦哲伦基金产生了48亿美元的管理费。而与此同时，该基金的业绩表现还不如道琼斯工业指数和标准普尔500。通过投资简单管理的道琼斯指数和标准普尔500股票，你不仅能得到更好的回报，还能省去很多管理费用。

读者评论

作者关于股票市场的建议相当准确地反映了我在过去15年中的经历。从大学毕业开始工作时起，我一直在股票市场进行投资。至今，我仍拥有几种共同基金，我看着它们的股价先是大跳水，然后步履蹒跚地回升，然后再次大跳水。我没有看到任何价值上的增长或稳定增加。

——obert

如果你的目标是过上富有的生活。那么，了解现金流象限中左边和右边之间的差别，并且区别对待各类建议是很有必要的。你在现金

流象限中所处的位置对你摆脱老鼠赛跑的现状，进入快车道意义重大。

现金流象限的个人之旅

如果你想要进一步了解现金流象限，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我将以在线视频的方式向你讲解。

财务童话三：社会保障和股票市场

2008年12月，全世界都知道了伯纳德·麦道夫和庞氏骗局。在此之前，很多人都不知道伯纳德·麦道夫是谁，或者什么是庞氏骗局。庞氏骗局这个词源自查尔斯·庞齐，此人从意大利移民到美国，并且在1920年被指控欺骗投资者。庞氏骗局的意思是“用投资者自己的钱或者后来投资者的钱偿付前期投资者的一种虚假投资。”简而言之，庞氏骗局就是从彼得和保罗那里抢钱来付给庞齐。

伯纳德·麦道夫在2009年3月12日承认自己炮制了庞氏骗局。由于偷取投资者650亿美元，他受到了11项犯罪指控。

伯纳德·麦道夫的庞氏骗局被认为是史上最大的一起诈骗案，但我不这么想。因为几乎没有人能清楚地认识到庞氏骗局是什么，也根本发现不了最大的庞氏骗局至今还在运行之中。简而言之，庞氏骗局就是一个财务童话，只有当新的投资者不断投资的时候才会有效。在庞氏骗局中，经理——在这个案例中是伯纳德·麦道夫，就可以用新投资者的钱去偿付老投资者。换句话说，只要有新人愿意继续投钱，庞氏骗局就能继续骗下去。庞氏骗局本身并不能产生足够的现金流来支持自己的运行。

只需想想庞氏骗局的定义及其暗示，你就会发现社会保险才是美国历史上最大的庞氏骗局。只有在年轻人不断把钱放进社会保险这个

罐子里时，社会保险系统才会生效。大部分人都知道社会保险基金是空的。然而，人们还在不断把钱投入一个由政府赞助的庞氏骗局之中，并且希望该骗局能有足够的钱保证他们的退休生活。

而且，社会保险并不是现在唯一一个正在运行的庞氏骗局。有趣的是，在乔治·沃克·布什总统的任期内，他推动立法让年轻人把钱投入股票市场，而不是社会保险系统。在我看来，他是想让年轻人把钱投入到另一个庞氏骗局——股票市场中。在股票市场中，投资者只有在股票价格上涨的时候，也就是新钱会不断地注入市场的时候能挣钱。如果钱从股票市场中抽出，股票价格就会下跌，投资者就会失去自己的钱。

正因如此，了解资本利得和现金流之间的差异是很重要的。所有的庞氏骗局都基于资本利得。为了抬升价格，新钱必须注入。所以，我认为股票市场就是一个庞氏骗局。如果没有新钱的进入，股票市场就会崩溃。房地产市场或者债券市场也是如此。只要有现金流入，基于资本利得的庞氏骗局就会继续让船浮在水面上。但是，一旦人们想要拿回自己的钱，股票价格就会下跌，市场也就没有足够的钱来返还给每个人。

2009年，共同基金公司面对的最大问题就是向外流出的现金流。今天，许多共同基金公司在筹集资金以支付给那些离开的投资者时遇到了麻烦。投资者终于发现，大部分共同基金都是披着合法外衣的庞氏骗局。

财商教育的重要性

今天，要取得成功需要接受多种教育。它们是：

1. 学术教育：阅读、写作、数学能力。

2. 专业教育：学会为钱工作。

3. 财商教育：学会如何让钱为你工作。

我们的学校系统在前两种教育类别方面做了充足的工作，但令人遗憾的是没能提供必要的财商教育。数百万受到良好教育的人在经济困境中苦苦挣扎，只是因为学校系统遗漏了财商教育。

我上学时表现并不好。我向来都不擅长阅读、写作和数学，我也不想成为E或者S象限中的一员。当我还是个小男孩时，我就知道学校并不是一个能造就赢家的环境。这也正是我重视自身财商教育的原因。通过向B和I象限中的人学习，我知道自己能够比那些处于E和S象限中的人挣更多钱，拥有更多的财务自由。

大萧条后的生活

正如我在前文中提到的那样，20世纪初的大萧条对穷爸爸造成了深远的影响。他进入学校，努力学习，并实现了自己的财务童话。他获得了一份安全、稳定的教师工作。他在E象限中感到很安全。但是，他失业了，又遵循了糟糕的财务建议，这使他失去了自己的退休存款，他的财务童话变成了噩梦。如果没有社会保险，他就会处于非常严重的财务危机之中。

大萧条同样对富爸爸造成了深远的影响。他知道，自己的未来应该处于B和I象限中。尽管他在学术方面从来都不是一个一流的学生，但在财商教育方面是一个非常机敏的学生。一旦经济恢复，他的财商就做好了充分的准备，他的生活和业务开始迅速发展。他的梦想实现了。

2009年，数百万人都在重蹈穷爸爸的覆辙。许多人回到了学校，

为继续生活在E和S象限重新接受教育，而不是想办法拓展自己的财商教育。相反，他们希望能够在E和S象限中安全度过危机，在经济衰退中幸存下来。数百万人以节俭的信条，开始量入为出，降低自己的梦想。抠门儿成了新的流行。

当然，也有些人在追逐富爸爸的脚步，进一步拓展自己的财商教育。现在，大部分的大学，包括哈佛和牛津，都开设了有关创业的课程。各种创业研讨会、房地产投资课，以及纸质资产投资课都排得满满的。数百万人知道还有另一种教育——财商教育，这是他们通往新未来、新经济，以及他们梦想的道路。

问题是，你在追求哪个未来？当下一次经济衰退或大萧条结束时，你会做什么？你会处于游戏的前列，还是远远落在后面？

双师记

我有一个好朋友叫格雷格，是一位社会企业家。格雷格为具有严重学习障碍的孩子开设了一所特殊学校，这些孩子是加利福尼亚州学校系统不能也不会接受的。现在，奥巴马总统批准了数十亿美元的相关项目资金，格雷格的公司就是能够获得这笔资金的公司之一。换句话说，他的业务正在蓬勃发展。由于业务能够蓬勃发展，所以他正在收购更多的学校，雇用更多的特殊教育教师。

我想说的是：格雷格是一个老师，也是一个社会企业家。他在B和I象限工作。他雇用的教师来自E和S象限。格雷格和他雇用的老师在同一所学校里工作，但他们生活在两个完全不同的世界里。

格雷格19岁时我就认识他了。今天，他在33岁的时候成为了富翁。他总爱半开玩笑地告诉人们，他能成功是因为他有一个PhD——公立高中的学位⁽⁴⁾。实际上，他所雇用的许多教师才是真正的PhD——博士。你不难想象到，格雷格和教师之间有时候会存在着一种敌

视情绪。格雷格的梦想是拥有许多所学校，雇用数百名教师，教育数千名受到外界质疑的孩子。他所雇用的教师的梦想却不一样。

畅销书作者不一定是写得最好的作者

几年前，一家大报纸刊登了一篇关于我的文章，批评我是一名复印机销售员。事实上，这名记者在文章中问道，为什么复印机销售员能够成为畅销书的作者？很显然，这名记者是学业上的A等生，写作能力比我好得多。但是，他误解了畅销书作者这个词的意思。正如我在《富爸爸穷爸爸》中说过的，我不是写得最好的作者，我是畅销书的作者。许多人能够写得很好，但是很少有人能把书卖得很好。

对于许多人来说，销售（sell）是一个庸俗的词。我的穷爸爸认为，“sell”是一个由4个字母组成的庸俗的词，就像很多人认为我在老鼠的笑话里讲的球（balls）也是一个庸俗的词一样。对于作为学者和知识分子的穷爸爸来说，销售是一个低俗的想法。他认为销售员是卑贱的人。然而，对于富爸爸来说，销售是企业家能否取得财务成功的关键因素。

读者评论

我认为销售是有史以来最伟大的行业。其实，人人都是销售员。我们向身边的朋友推荐我们爱看的电影或者试吃我们喜欢的饭店；我们说服丈夫，为什么他们应该倒垃圾；我们告诉孩子，为什么他们应该培养良好的职业道德；而且我们还说服自己，为什么我们需要那条裙子。而当涉及金钱交易时，销售的坏名声就产生了。接着推销也被认为是不好的行为。但是，让我们停下来想想……如果没有销售，我们会怎么样？我们所拥有的一切几乎都是他人卖给我们的。我认为，我们都需要成

熟起来并且认识到：如果我们根本不要某样东西的话，没有人能“卖给”我们任何东西。所以，不要再指责“销售人员”了。

——synchrosl

我提到格雷格，我的社会企业家朋友的一个原因就是，格雷格和他所雇用的教师之间存在一些区别。其中一个就与销售有关。对于许多教师来说，通过“销售”教育来变得富有是对他们深信不疑的信念的侵犯。但是格雷格知道，如果他不努力去销售，他的老师就得不到薪水。

格雷格同样也知道，他销售得越多，挣得就越多，就能收购更多的学校，雇用更多的教师，教育更多的孩子。教师所获得的酬金一直是不变的，无论格雷格和他的妻子朗达拥有多少所学校——朗达也是一名教师。不同的是，现金流象限左边和右边的思维方式。

我提到格雷格的另一个原因是，格雷格在向加利福尼亚州卖“票”（产品或服务）。他拥有的学校越多，卖的票就越多。他的教师出卖的是自己的劳动，他们只能卖一张票——他们自己。我要说的是，那些能够卖出许多票的人比只能卖一张票（他们的劳动）的人挣的钱要多得多。在电影产业中，能够卖出高票房的电影明星挣的钱最多。对于音乐明星来说也一样，能够卖出最多衍生产品（CD，门票，或者下载量）的音乐家能挣最多钱。在体育界，超级碗或温布尔登的赞助商能够挣最多钱，因为他们可以卖出许多票和媒体转播权。简言之，如果你不能卖出“票”（你的衍生产品），就必须出卖自己的劳动。我自己也用图书、游戏、特别活动等形式卖出了数百万张“票”，这些都是我的衍生产品。我卖“票”也是我在金融危机期间能保持财务稳定的原因。

1974年，我即将离开海军陆战队，我知道自己不想走穷爸爸的

路。我不想进入E和S象限。所以，我没有回到标准石油公司任职或者去航空公司当飞行员。再一次重申，我的梦想不是在E和S象限，我的梦想在B和I象限。我不再追求工作稳定，也不想量入为出。

相反，我决定走富爸爸的路。当我向他询问如何进入B和I象限时，他简洁地说：“你必须要学会销售。”在他的建议下，我去施乐公司做了销售助理。对于我来说，学习销售几乎和学习飞行一样难。我不是天生的销售人员，而且我讨厌被别人拒绝。我不断上门拜访客户，努力销售施乐复印机，同IBM抢夺市场，这期间有好几次我差点被解雇。两年后，我的销售技能和信心都得到了提高，而且我开始慢慢享受一些原本让我感到恐惧的东西。在接下来的两年中，我一直都是施乐火奴鲁鲁分公司里排名前五的销售代表。我的收入迅速上升。虽然收入有了很大的增长，但是最大的收获还是我得到的专业销售培训，以及自己销售信心的提升。当我的尼龙钱包业务起步后，我在1978年离开了施乐。但是，在施乐接受的销售培训帮助我成为了富人。

成为销售这个词汇的学生

我取得成功的秘密就是销售。1974年，我没有遵循穷爸爸的建议，而是成为了销售这个词的学生。在金钱的世界里，这是一个很重要的词。在整整3年的时间里，我一直努力学习销售。1977年，我成为了施乐公司的最佳销售员。到了1979年，我的第一笔生意，体育用品业的新兴畅销产品——尼龙冲浪运动钱包起步了。1982年，我开始与杜兰·杜兰、警察乐队、范·海伦等摇滚乐队合作，我的业务开始蓬勃发展。当时，我出售摇滚音乐方面的产品，刚好契合了MTV的飞速发展。1993年，我的第一本书《想富贵，别上学》成为了美国、澳大利亚、新西兰的畅销书冠军。1999年，《富爸爸穷爸爸》成了《纽约时报》畅销书，并且被翻译成50多种语言，在100多个国家内出版。如果我没有在20世纪70年代在施乐学会销售的话，这一切都不可能发

生。

穷人没有东西出售

为什么很多人在财务上苦苦挣扎？一个很大的原因就是：他们没有东西可用来销售，他们也不知道如何销售，或两者兼有。所以，如果你正在财务上苦苦挣扎，那么就去找一些东西来销售，做好销售，或两者兼有。如果你对提高自己的销售技巧的确感兴趣的话，我最好的一个朋友——布莱尔·辛格能对你有所帮助。他成立了一家公司，专为个人与公司培训销售的艺术与科学。他的课程非常严格，要求很高，但是成果是相当显著的。你可以访问他的公司网站 www.salesdogs.com，与他联系。布莱尔是全球公认的销售培训专家。他还是《富爸爸发现你的销售力》的作者。提高销售技能是增加收入的一种聪明的方式，不管你处于哪个象限。

其实，许多人都拥有很棒的产品或服务。问题就在于，销售额并没有流向最好的产品或服务，而是流向了那些最能销售的人。换句话说，不懂得怎么销售才是最浪费钱的，由此带来的业务流失会让你失去数不清的美元。

正因如此，唐纳德·特朗普和我才会建议大家关注网络市场的营销业务。如果你真的很想成为一名企业家，我建议你在业余时间从事几年的投资，以便在网络市场营销业务中学会销售技能。你在市场营销中所得到的培训，特别是你克服自己被拒绝的恐惧的技能是无价的。

卖方vs. 买方

2002年，我的公司在多伦多股票交易市场上市了。这是一家位于中国的采矿企业。在我看来，建立一个公司，并且让它上市，也就是在股票交易所里出售股份，是企业家的终极目标。当公司上市时，我心中默默地对富爸爸说了一句谢谢，谢谢他鼓励我成为了销售这个词

的学生，而不是像穷爸爸一样，认为这是一个粗俗的字眼。

只要你看一下“现金流”游戏，就可以很清楚地看到为什么这么多人失去了财富。

让我的公司上市是“现金流”游戏中快车道发生的事。在B和I象限的世界中，首次公开募股（IPO）中的销售商被称为销售股东。销售股东将自己的股份销售给那些处于“现金流”游戏中老鼠赛跑跑道的人，从而得到可观的收益。我们的教训就是，在金钱的世界中存在着买家和卖家。买家处于E和S一边，而卖家则处于B和I那一边。

如果想要了解更多关于买方和卖方的游戏，请登录 www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我将以视频的形式为您做进一步解释。

总结

放眼当今世界经济，我们很容易明白为什么我们会处于这场金融危机之中。原因就是，中国正在销售，而美国正在购买。换句话说，美国买的要比卖的多。不仅如此，美国人还在用借来的钱买东西，把房产当成自动提款机一样用。全球都认为美国人是最终的消费者。这种观点导致了我们的贸易赤字，让美国的债务增加到上万亿美元，而且我们的税收也增长了。中国现在是我们最大的债权国。作为一个国家，我们失去的销售能力要超过我们获得的购买能力。同样也不难理解为什么许多公司正在破产。当收入下降，或是遇到艰难的经济阶段时，许多会计师都会削减公司的广告预算。这其实是他们所做的最糟糕的事情。削减广告会毁灭公司。在艰难时刻，一个公司应当增加广告投入，并且努力抓住更大的市场份额。就像一句老话所说，销售能解决一切问题——没有广告，就没有销售。

从个人层面来看，如果你想摆脱老鼠赛跑的现状，进入快车道，过上富裕的生活，你就必须要克服被拒绝的恐惧，并且学习销售这种宝贵的技能。要记住：多去关注销售，少去关注购买。数百万人陷入金融危机，就是因为他们热爱购买，讨厌销售。如果你想变得富有，你卖出的东西就必须要比买进的多。这并不意味着你应该量入为出。恰恰相反，学习销售可以扩大你的收入，实现你的梦想。如果你卖的东西比买的多，你就不用再量入为出、谋求稳定的工作，或者与其他老鼠一起去参加小舞会了。

(1) ball又指舞会。——译者注

(2) 迪士尼动画片《木偶奇遇记》中的角色。——编者注

(3) 此处巧用“broke”一词的双关意。“broke”意为“没有钱的，破了产的”；“broker”意为“经纪人”。——编者注

(4) PhD原指博士学位，这里是a public high (school) degree的缩写，作者在此，是一种戏谑的双关说法。——译者注

第10章

为未来储备

大灰狼说：“我要使劲吹气，把你的房子吹倒！”

相信大部分人都听过大灰狼和3只小猪的故事。这是一个很棒的童话故事，它为各个年龄阶段的人都提供了非常有用的生活教训。在故事的开始，有3只小猪，一只小猪用稻草建造了自己的房子；第二只用木头建造了自己的房子；第三只小猪用砖头建造了自己的房子。

用稻草建造房子的小猪最先完工，所以它有很多时间来玩。很快，住稻草房子的小猪开始鼓动用木头建造房子的小猪加快速度，完成自己的木头房子，这样它就能有伴一起玩。当用木头建房子的小猪完成以后，这两只小猪开始欢笑、唱歌、游玩，并开始嘲笑第三只小猪——那只用砖头建房子的小猪，笑它这么卖力，用这么长的时间来建造自己的房子。最后，砖房也完成了，3只小猪全都可以快乐地享受自己的生活。

一天，大灰狼偶然路过这块欢乐的土地，并且看到了3顿美餐（3只小猪）。3只小猪也看到了大灰狼，吓得跑回了各自的家中。大灰狼先站在稻草屋前，要求小猪出来。小猪拒绝出来，大灰狼就开始吹气，吹啊吹，把稻草房子吹倒了。住稻草房子的小猪逃到了住木头房子的小猪家里。接着，大灰狼要求木头房子里的两只小猪出来，它们拒绝了。大灰狼又开始吹气，吹啊吹，吹倒了木头房子，两只小猪跑

到了砖头房子里面。

现在，大灰狼很自信，觉得自己能够在一栋房子里吃到3顿美餐。大灰狼大胆地来到了砖房子面前，要求3只小猪出来，3只小猪又拒绝了。后来，大灰狼吹啊吹啊，竭尽全力地吹，但砖房子没有倒下。大灰狼一次又一次地吹啊吹啊，但它始终无法吹倒房子。最终，筋疲力尽的大灰狼离开了，3只小猪开始庆祝胜利。

后来，头两只小猪吸取了教训，很快也建造了砖头房子，3只小猪从此过上了幸福的生活。如你所知，“3只小猪”只是一个童话故事。在现实生活中，人们要求政府用纳税人的钱来拯救他们，然后回头重新建造自己的稻草房子和木头房子。童话故事在现实生活中继续，遗憾的是人们并没有吸取教训，而“大灰狼”就潜伏在黑暗之中。

稻草房子和木头房子

2007年，一只大灰狼——次贷债务——从树林里走了出来。当大灰狼吹气的时候，用稻草建成的巨大房屋——我们最大的银行倒下了。当用稻草做的银行被吹得粉碎后，它还产生了多米诺效应，其他稻草银行和木头公司一起被摧毁了。今天，美国国际集团、雷曼兄弟公司、美林银行、花旗银行、美国银行、通用汽车、克莱斯勒等行业巨头正在轰然倒地。世人这才发现，我们曾经以为用砖块做成的公司巨头其实是用稻草和木头做成的。随着这些巨大房屋的粉碎，由此产生的冲击波正在粉碎更小的公司和个人。

2009年，各大公司纷纷倒闭，失业率正在全球范围内上升，房产价值在下跌，而居民储蓄正在耗尽。就连国家都宣告了破产，例如冰岛。包括美国在内的其他许多国家，以及加利福尼亚之类的州（全球第八大经济体）也处在破产的边缘。不幸的是，我们没有像3只小猪那样，吸取教训，重新用砖建造房子，却希望美联储、华尔街、政府领导人能为我们解决问题。

全世界的人们都在问：“我们的领导人将要做什么？”其实，人们应该关注的更重要的问题是：你和我将要做什么？更具体地说，你应该怎样建造自己的砖头房子？

建造砖头房子

要建造砖头房子，首先需要对自己进行重建和再教育。正如前文所说，金钱新规则第四条是：理财需要未雨绸缪。1984年，我开始同妻子讨论我对于未来的看法，以及我们必须要做好准备的原因。她没有害怕，而是握住我的手，然后我们开始了共同的人生旅程——我们一起建造了“砖头房子”。在我们的旅程刚刚开始时，我们还有负债。我在过去的生意中损失了79万美元，欠了大约40万美元的债。当时的我没有钱、工作、房子和车子。我们所拥有的一切就是身上的衣服，两个小手提箱，我们的爱，还有我们对未来的梦想。

1986年，我们开了一瓶香槟庆祝“零”的实现。我们一起努力还清了40万美元的负债。到了1994年，我们获得了财务自由。我们一起建造了人生的“砖头房子”。我们做好了坏光景的准备，并且从那之后就只知道好光景是什么样子——甚至在这场可怕的金融危机中。并不是说我们没有经历挫折、挣扎、失败、损失，以及艰难。我们只是把这些经历看成是建造“砖头房子”过程中必不可少的一部分。

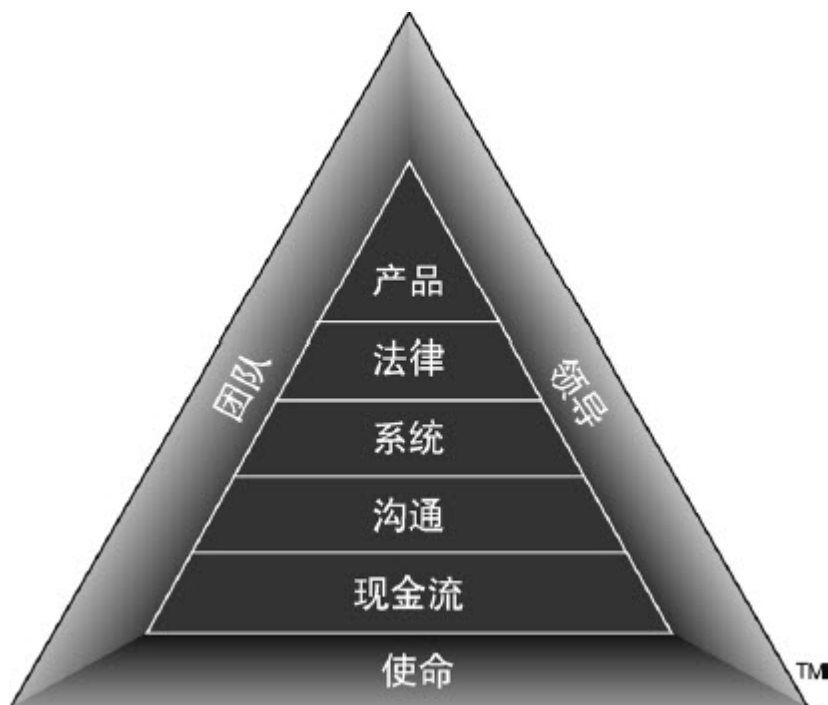
读者评论

我最大的挫折就是“放松信用”。我落入这个陷阱好几次了。我认识到复利不仅仅是一个有趣的数学问题。现在，我在努力让“复利效应”为我工作，而不是对我造成不利影响。

——Robertpo

砖头房子计划

下表是我们的砖头房子计划。也就是所谓的B-I三角形。

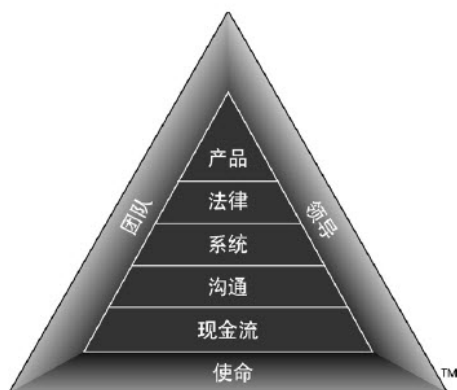


B-I三角形是第9章中提到的现金流象限的衍生产品，在《富爸爸财务自由之路》一书中有更加深入的论述。下图是现金流象限。



简单来说，我和金一起努力，把我们的生活安排在现金流象限的B和I那边。你也可以像我们一样，即使对你来说留在E和S那边最好。让我来为你解释一下。

- 1.基本上，B-I三角形可以适用于现金流象限中的每个部分。



2. 每个人的人生都是由B-I三角形中的8个完整要素组成并受到其影响，无论你身处现金流的哪个象限。问题是，大部分人都不知道B-I三角形是什么。



如果在一个人的生活中，缺失这8个要素中的一个或多个，他就缺少财务要素，即使他可能是一个非常诚实和勤奋的人。我这样说是

基于“integrity”这个词的“完整或完全”意思之上，而不是基于它更常见的具道德性的定义——正直。“完整”同样可以理解为“和谐运行”。对于某个人来说，如果他的生活中缺少这8个“完整要素”中的一个或多个的话，这个人就不可能处于和谐之中了。下面就是对这8个“完整要素”进行的简要解释。

“要素”一：使命。我相信，每个人在生活中都有自己的人生使命。对你来说，找到自己的使命，写下来，经常回顾是很重要的。个人使命可以有不同层次。比如，当我在1965年加入商船学院的时候，我们做的第一件事情就是牢记学院的使命。我大学4年的使命就是完成学院的使命。后来，作为越南战场上的海军陆战队飞行员，我同样很清楚自己的使命，那就是：带着我的人活着回来。对于当时的我来说，这是神圣的使命。

如今，我的使命是改善人类的财务状况，将财商教育推向全世界。20世纪70年代晚期，我还是个制造商，工作仅仅是为了挣钱。我感觉很糟，人生没有目标，了无生气。当时的生活还算过得去，但是我知道自己缺少了某些东西。1981年，我遇到了富勒博士，他提醒了我使命的重要性。此次会面后，我知道自己不能再接着当制造商了，我要改变我的信念，我要成为一名教师，传授富爸爸教给我的东西。1984年，就在我的信念发生改变的时候，我遇到了金，我们开始一起为这个目标努力，成为推广财务知识的教师。除了有一种使命感外，我们一无所有。

金和我都相信，如果一个人的生活缺少上述8种要素，并且还不调整自己的人生使命的话，问题迟早会出现。生活的基础——人生使命和精神存在的理由，对于这8种“要素”来说都是至关重要的。

“要素”二：团队。有一句老话说，“没有人是孤岛”。当涉及企业和投资的时候，没有比创建一支由律师、会计师等专家组成的团队更重要的了，这支团队可以帮助你实现目标，它会帮助你克服弱点、增

强力量，让你更加强大。这样一支团队还能让你更有责任感，推动你不断向前。

我在上学时经常遇到的问题就是，学校总是训练我们靠个人力量来考试。在考试的时候，如果我与同学合作或者问他们问题，就是作弊。我相信正是学校教育的这种思维方式让数百万人像孤岛一样，害怕与其他人合作。因为在他们接受的教育中，合作同作弊差不了多少。

现实生活中，我们的成功依赖团队的质量。比如，金和我拥有一支很棒的医生团队来照顾我们的健康。另外，我们还拥有很棒的机械师团队、水管工团队、承包商团队、供应商团队，以及其他我们认识、信任，在遇到自己无法处理的问题时能寻求帮助的团队。至于我们的公司，我们有很棒的雇员与专家团队，他们能够帮助我们解决生意上的问题。我们还拥有精神上的团队成员，他们能够在心灵、思想、情感上给予我们强大的力量。如果没有这些团队，我们就无法成功。

“要素”三：领导。在军校的时候，我们接受的训练是要成为领导。大部分人都认为，成为领导需要无所不知，让别人听从你的吩咐。显然，这种观点很不真实。真正的领导知道，他们团队的宝贵见识，才是他们成功的关键因素。

要成为领导就先要学会如何成为团队成员。当我从军校毕业并加入海军陆战队的时候，我的领导能力和团队协作能力得到了同步发展。今天，作为公司的领导，我的领导才能继续得到发展。成为伟大领导者的一个方法就是不断学习，不断从团队那里接受反馈——即使有一些反馈并不是你想要的。我所得到的关于领导才能的最佳训练都是源自坦率直接的反馈。

你可能看过海军陆战队的教官对新兵大声呵斥的图片。新兵是在

学习接受反馈。现实世界是一个反馈机制。你站上浴室的秤，发现自己超重了20磅，这就是一个反馈。你被解雇、破产、离婚，这也是反馈。接受反馈对于成为一名领导人来说是至关重要的。不幸的是，我们有很多商业、劳动、政治、教育领域的领导人并不接受以世界经济信息这种形式传递出的反馈，也不从中吸取教训。他们看似根本没有获取这些反馈。

如果一个人、家庭、公司，或者一国经济正在遭受损失，这都是因为糟糕的领导。就像一句老话说的那样，“上梁不正下梁歪”。我们需要提出的一个重要问题就是：对于自己的生活来说，我是不是一个较好的领导人呢？你可能会想要询问：在生活、工作，以及所生活的城市和国家中，自己的领导水平如何。不要害怕来自你的家庭、客户、老板、朋友的反馈。只有接受反馈，并且在那些反馈的基础上进行积极的改变，你才能够成为更好的领导人。

“要素”四：产品。产品就是我们向市场输送的东西。产品可能是苹果、法律咨询、网络设计，也可能修剪草坪等服务。产品就是我们在世界经济中用来交换金钱的东西，是我们用来获取现金流入的工具。

如果一个人生产的产品不好、质量低下，或者过时、产出效率缓慢，这个人就会在财务上遭遇困境。假设我拥有一家饭店，店里的上菜速度很慢，味道很糟，价格过高。可能的结果就是，我的收入会下降。产出缓慢、质量糟糕、价格过高的产品会使家庭、公司、政府遭遇困境。

每当我遇到在经济上苦苦挣扎的人时，我要检查的第一件事就是他的产品或服务。如果这个人不断努力或更新自己的产品，这个人的财务困境很可能会继续下去。同样，如果你的产品与人生使命不一致，你也会遭遇困境。比如，当我的产品是尼龙钱包的时候，我就遇到了困境，因为我的使命与我的产品不一致——我真正的使命是成为

财商教育者，而不是制造商。现在，我们的图书、游戏、教育业务做得很好的一个原因就是：它们是我的精神以及我的人生使命的衍生产品。

“要素”五：法律。无论喜欢与否，我们都生活在一个充满规则的世界里。成功来自对规则的理解和按照这些规则尽可能有效的工作。这就是为什么你的团队里要有个好律师。如果没有规则，文明就会崩溃。比如，作为一个美国人，如果我决定在英国按美国的交通规则驾驶，那我很可能要进监狱，或是进医院。

当一个人不遵守规则的时候，他的生活就会出现问題。比如，一个人如果吸烟、吃饭、喝酒、不锻炼，破坏自己身体的规则，他就会出现健康问题。在金钱问題上也是一样。一个人如果抢银行，他可能会被抓进监狱。一个人如果欺骗自己的配偶，他可能会出现严重的个人问题。破坏规则对于生活、家庭、事业或国家都不是好事。

“要素”六：系统。在事业和生活中取得成功的一个关键就是，对有效系统的重要性要有充分的认识。人体具有许多系统，它们彼此联系相互作用。比如，我们有呼吸系统、骨骼系统、消化系统、血液系统，等等。如果一个系统不工作了，整个身体就会出现问題。

在工作中，有会计、法律、通信及其他系统。在政府中，有司法、公路、福利、税收、教育及其他需要管理的系统。如果某一个政府系统受到了损害，整个政府就会陷入困境，或者苦苦挣扎。许多人的财务系统都出了问题，这让他们苦不堪言，无论他们挣多少钱或是工作多努力。

“要素”七：沟通。“我们在这里的沟通以失败告终”是电影《铁窗喋血》中的一句经典台词，同时也是任何组织中的一种常见情绪。沟通对于个人和家庭来说非常重要。在越南，我见证了许多失败和死亡，这一切仅仅是因为沟通的失败。许多次，由于无效的沟通，我们

轰炸或炮轰了自己的部队。这种事也经常发生在我们对自己的事上。

本书的大部分内容都在讲如何沟通、学习使用词汇、掌握金钱语言。对于大部分人来说，金钱语言如同一门外语。如果你想要提高自己与金钱的沟通水平，就从学习金钱语言开始吧。

“要素”八：现金流。现金流通常被称为“账本底线”。如果银行家想要评测你的财商，他会要你的财务报表。由于大部分人都不知道什么是财务报表，他们会问你要一份贷款申请书。这次的次贷危机就是由世界上最大的银行给世界上最穷的人、企业和国家提供贷款而触发的。

金钱新规则第三条是：让钱生钱，财滚财。这是一条很重要的法则。因为通过控制现金流，你可以控制B-I三角形中的所有“要素”。如果你能够控制现金流，你就可以控制自己的生活，无论你挣多少钱。这就是我创造“现金流”游戏的原因，也是全世界都会有“现金流”俱乐部的原因——为了让人们认识到控制现金流的重要性。

如果你想更深入地了解B-I三角形的8种“要素”，请访问 www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我会通过视频亲自告诉你，对于你和你的公司它们有多么重要。

读者评论

我曾经认为自己处于财务完整之中。我不断告诉人们我们如何过着完整的生活。我对于完整的看法就是：避免麻烦，不欺骗我的配偶以及类似的事情。我不曾认识到，完整也可以体现在财务上。在反省和审视了我的生活之后，我发现自己并没有处于财务完整中。感谢上天，我们有机会改变自己旅程的方向。

——msrpsilver

在《富爸爸成功创业的10堂必修课》和《富爸爸投资指南》这两本书中，我为企业家和投资者更深入地解释了B-I三角形，那些人是对B和I象限感兴趣的人。这两本书在书店、网络上均有销售，还有音频图书格式可供读者选择。

自我分析

让我们花一点时间来看看B-I三角形中的“要素”，然后问问自己的优势是什么，劣势是什么。你可以问这些问题：“谁在我的法律团队中”、“谁在税收和财务方面经常给我提建议”或者“当我需要分析财务决策或进行投资时，应该去找谁”。

我的建议是：当你用B-I三角形中8个“要素”的棱镜来审视自己的生活与工作时，你就能以B和I象限的视角来看待生活和你的世界。建造一间砖头房子的方法就是：根据这8种“要素”来组织自己的生活。

当我看到一个人在工作中苦苦挣扎的时候，我发现，挣扎的原因往往是在这个人的工作中，这8个“要素”中的一个或多个比较薄弱，或者根本就缺失了。所以，你可能需要停下来，花点时间仔细审视这8种“要素”，并且进行一点自我分析。如果你足够勇敢，并且想要建造更坚实的砖房子，那么，就和一群朋友一起敞开心扉并带着诚意讨论这8种“要素”吧。要愿意给出并接受诚实的反馈，因为有时候我们的朋友和爱人可以看到我们自己看不到的缺点。我向你承诺，如果你能定期诚实地进行自我分析，比如半年一次，你很快就会发现自己在不知不觉中建起了一间砖头房子。

商业和投资是团队活动

数百万人穷其一生重复自己在学校中学到的知识，希望此生只靠自己而活，从不去寻求帮助，却常被强大而有势力的组织欺负。面对

问题，他们总这样想：“如果你想要做好，那么就自己做。”但是，富爸爸却说：“商业和投资是团队活动。”为什么大部分人在生活中都处于劣势？原因就是他们以个人的力量进入金钱竞技场，而不是以团队方式进入，最终被统治世界的大型公司团队或者富勒博士笔下的巨人所击垮。

当年轻的夫妻向自己的理财师咨询时，理财师很可能就是另一支团队——某大型公司的玩家。你口袋里的每一张信用卡都与一些B和I象限中的业务相关联。当你买房子的时候，你的抵押贷款与世界上最大的财务市场——债券市场相关。你的房子、汽车、生活都被世界上最大的一些公司进行了保险。换句话说，数百万人正在E和S象限中对抗世界上最大的B和I象限中的玩家，玩着一生的金钱游戏。这也就是为什么这么多人感到自己的力量微不足道，并且希望政府照顾他们了。但正如你所知，我们的法律也是由那些处于B和I象限中的公司所决定的，这些公司为政治选举捐献了数十亿的美元。你只有一张选票，但是他们靠数十亿美元来影响选举。

在医学方面也是如此。为什么医学领域容易出现问题并且解决的代价非常昂贵？其中一个原因就是，规则是由大型保险公司制定的。处于E和S象限的医生对于处于B和I象限的世界上的制药和保险行业没有什么影响力。教育也是如此。统治教育领域的是强大的教师工会。工会是为了教师的金钱与利益服务的，而不是为孩子的教育服务的。

我的意思很简单：如果你想使自己的生活、房产、家庭不被来自B和I象限的大灰狼吹跑，你就需要创造自己的B-I三角形，把你自己的8个“要素”组合在一起。

我知道许多人并不具有8个“要素”。事实上，很少有人拥有它们。这也就是为什么大多数的公司员工都看重工作的稳定性，害怕被解雇，忽视上帝赋予自己的生活使命，却努力完成公司的使命。这些人生活在恐惧之中，因为他们的人生是用稻草和木头建造的。

开始打造自己的B-I三角形

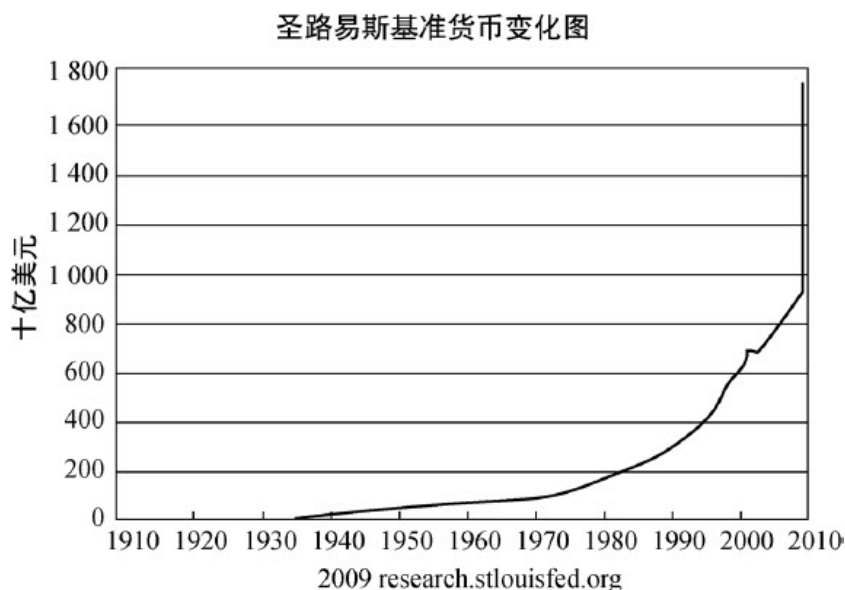
我和金在建设我们自己的砖头房子时，做的第一件事情就是雇用一名会计，从而让我们的财务更加清晰有序。我在《富爸爸提高你的财商》一书中提到了这件事情。这是组建团队的重要一步。即使你手里没有多少钱，《富爸爸提高你的财商》也能够帮助你建立起自己的B-I三角形。另一本能够帮助你建立坚实的B-I三角形的好书就是《富爸爸如何拥有自己的公司》，该书是加勒特·萨顿律师撰写的，他也是一名富爸爸顾问。这本书针对“要素”五——法律方面的问题为你提供帮助。富爸爸顾问布莱尔·辛格的《富爸爸发现你的销售力》一书针对“要素”七——沟通方面的问题为你提供帮助。因为，提高你的销售技能，就可以提高你通过有效的沟通技巧销售产品、服务、简历的能力。在这个充斥着过度沟通的世界里，你的销售能力将决定你的成败、有工作与没工作、有钱与破产。

打造自己的团队并不是一项简单的工程，也不是一项能够很快完成的工程。建造一支良好的团队需要很长时间。团队成员也可能会来来去去。多年来，我遇到过许多优秀的团队成员，也遇到过许多糟糕的，但这些都只是过程的一部分。随着你的知识与财富的增长，你可能需要升级自己的团队。把你的砖头房子变成砖头城堡是一个持续性的工作。正如有句话说的那样：“通向成功的道路总在建设之中。”

头上乌云密布

只有做好最坏的打算，你才有可能在乌云密布的时候看到一线光明，也更有可能在彩虹尽头找到一大罐金子。对于那些住在稻草和木头房子里的人来说，接下来的几年将会是坏光景；对于那些住在砖头房子里的人来说，他们可以从眼前的乌云密布中看到一线光明，也可以在彩虹尽头找到一大罐金子。

下图阐述了为什么对于那些住在稻草和木头房子里的人来说，接下来的几年会是坏年头。很少有人能看透这一切。感谢迈克尔·马罗尼，我的黄金投资顾问，正是他告诉了我这些东西。迈克尔是“富爸爸”系列《富爸爸金银投资指南》的作者。如果你喜欢分析图表的话，你就会爱上迈克尔的书。



资料来源:美国联邦储备银行圣路易斯分行

图A 联邦储备银行印钱图

此图显示了自1913年，也就是美联储成立以来，所有流通中的基准货币（硬币、纸币、银行储备）。从1913年到2007年，美联储用了84年的时间让8250亿美元进入流通。让我们看看，1971年以后美元供应发生了什么吧。正是1971年，尼克松总统在未经国会批准的情况下将美元同黄金割断。然后，美元供应就开始加速上升。你还可以注意到，从2007年开始，也就是次贷危机冲击全球的时候，美联储实际上是将之前84年的货币供应价值提高了一倍，将流通中的基准货币提高到了大约1.7万亿美元。

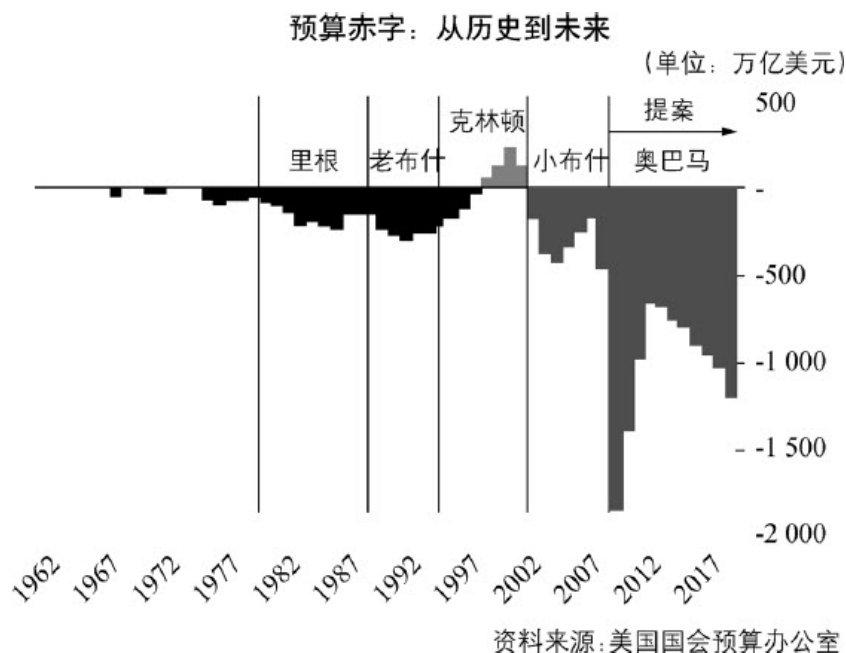
上图对于你和你的家庭来说意味着什么？我看到了以下这些可能性：

1．恶性通货膨胀。这意味着食品和能源等重要产品的价格会以前所未有的速度上涨。这将给中低收入家庭带来致命的破坏。

2．所有的国家都可能会被迫印钱。由于美国在印钱，所以其他国家都必须印钱。如果其他国家不印的话，这些国家的货币相对美元来说就会过于坚挺，从而对美国的出口就会下降，导致出口国经济下降。这可能意味着与美国进行贸易的所有国家都会出现通货膨胀。

3．增加的生活成本。生活在稻草和木头房子里的人会发现，生存变得更加艰难，因为更高的商品价格会消耗掉他们更多的工资。

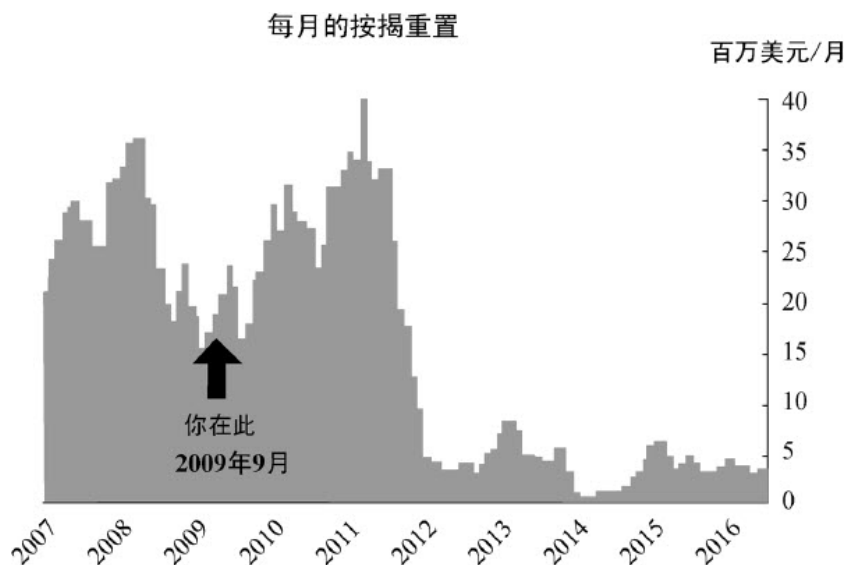
下图是从里根总统开始，依次描述了乔治·赫伯特·沃克·布什总统、克林顿总统、乔治·沃克·布什总统……还有奥巴马总统的预算提案。



图B 奥巴马总统预算提案图

这个图对你来说意味着什么？在我看来，这意味着更多的政府介入，更多的税收，更多的债务。这意味着我们在期望政府为我们重新建造稻草和木头房子。

该图描述了全球按揭重置的美元数量。当按揭到期，银行家将利率重置为主要市场利率的时候，按揭重置就会发生。这通常会导致购买者承担更高的利率，也就意味着更高的还贷数额。



图C 按揭重置图

比如，一对夫妇贷款买了一幢价值30万美元的房子，他们没有支付的能力。为了诱惑这对夫妇，银行为他们提供了33万美元的贷款，相当于房子价值的110%，而贷款利率是荒谬的2%。不久后，这笔贷款的利率提高到5%，然后提高到7%。在每次利率重置中，这对夫妇每个月的按揭还贷金额都会变得更高。很快，这对夫妇破产了，失去了抵押赎回权，即失去了自己的房子。在最近的案例中，房子的价值可能会下跌，可能变成了按揭金额的50%。因此，在这个例子中，这幢房子现在可能只值15万美元，但购房者依然背负着33万美元的贷款。银行必须要承担18万美元的损失，随着越来越多的房主断供的出现，银行业和股东遭受了巨大的浩劫。

注意上图的左边。次贷危机从2007年中旬开始，当时按揭重置达到了每月200亿美元。我在本书第1章的时间表中也谈到了这点：

2007年8月6日

美国住宅抵押贷款投资公司——美国最大的按揭贷款供应商申请破产。

2007年8月9日

由于美国次贷问题，法国的巴黎银行宣布其无法对价值超过16亿欧元的资产价值进行评估。

让我们再一次看一下按揭重置图。你可以看到，截至2008年末，按揭重置达到了每月350亿美元，到了风暴的顶峰。2008年末，一切看起来都很惨淡。

读者评论

在阅读这些章节，思考未来的时候，我看到了许多机遇正在来临。现在，到了开始准备利用它们的时候了……我很高兴看到，你认为我们正处于风暴中心。一开始，我以为自己是唯一这样想的人。我有一种感觉，银行将出现更多麻烦，并会引发更多问题。

——newyddl05

风暴中心

现在，请看图C，“你在此”箭头指向了2009年夏天。就在我写这本书的时候，按揭重置额很低，大约每个月15亿美元。财经新闻评论员认为风暴已经过去了，“新芽”正在经济中萌发。听到这个好消息，稻草房子和木头房子里的“小猪们”开始出门玩了，他们认为大灰狼走了。人们又开始在购物中心买打折货，饭店又需要预订座位了。然

而，只要你再向右看看，2011年末，接近380亿美元的按揭重置即将到来。看来，大灰狼只是屏住气在准备出击而已。

这对你意味着什么？

就在2009年6月我写这本书的时候，我相信我们只是处于风暴眼中，最糟糕的时候还没有来到。让我们回到2007年8月，每月仅200亿美元的按揭重置就击垮了雷曼兄弟和贝尔斯登银行的金融稻草房子。冰岛经济在大灰狼吹第一口气的时候就崩溃了。美国银行、苏格兰皇家银行、美国国际集团这些用木头做成的金融房子也在风雨中飘摇。全球第八大经济体——加利福尼亚州正处于金融崩溃的边缘，日本经济也是如此。我的问题是：到2011年11月，每月将近400亿美元的按揭重置将给我们带来什么？对你和你的家庭、公司以及美国和全世界又意味着什么？

记住金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪。看一下按揭重置图C，做好最坏的打算意味着通过加强B-I三角形，使自己的金融房子井井有条。我们还有时间来准备。即使风暴不会来袭，建造一间砖头房子，一个B-I三角形也很有益处。

这些图的组合意义

当你把上文中的三个图放在一起比较的时候，你就可以对未来有一个更加清醒的认识。

1. 图A：流通中的基准货币数量。

以前，我们将流通中的美元从很小的数量增加到8250亿美元用了84年，而现在只用了两年就将这个数字增加了一倍，到了1.7万亿美元——而且我们还在印钱。对我来说，这也就意味着食品和能源等关

键产品将出现通货膨胀。因为在流通中，用于购买同样产品的美元越多，这些产品的价格就会越高。同样，全球都会出现通货膨胀，因为各国的中央银行都会被迫印刷本国货币来削弱其购买力。如果一个国家不削弱本国货币的购买力，货币就会过于坚挺，这就意味着这个国家的产品和服务在世界市场上会过于昂贵，出口就会放缓，国家的经济会停滞。简单来说，全世界的生活会变得更加昂贵。

2. 图B：奥巴马总统预算提案。

政府管理费用和用于支付债务的税收在增加。尽管食品与能源的价格将上涨，但住房价格出于两个原因不会同比上涨。其中一个原因就是，债务或信用会更难获取，更难申请到的贷款会让房屋价格下降；另一个原因就是，更高的税收导致公司业务的增长更加缓慢，这就意味着更少的工作——而房地产价格与工作存在直接联系。

对于希望获得增值（资本利得）的房产拥有者来说，这是个坏消息，因为他们不能卖出自己的房子来赚取更多钱。但是，对于那些通过现金流获益的房地产投资商来说却是件好事，因为他们可以以很低的价格买入房产，然后靠坐收租金来支付按揭和维护资产的成本。

3. 图C：按揭重置。

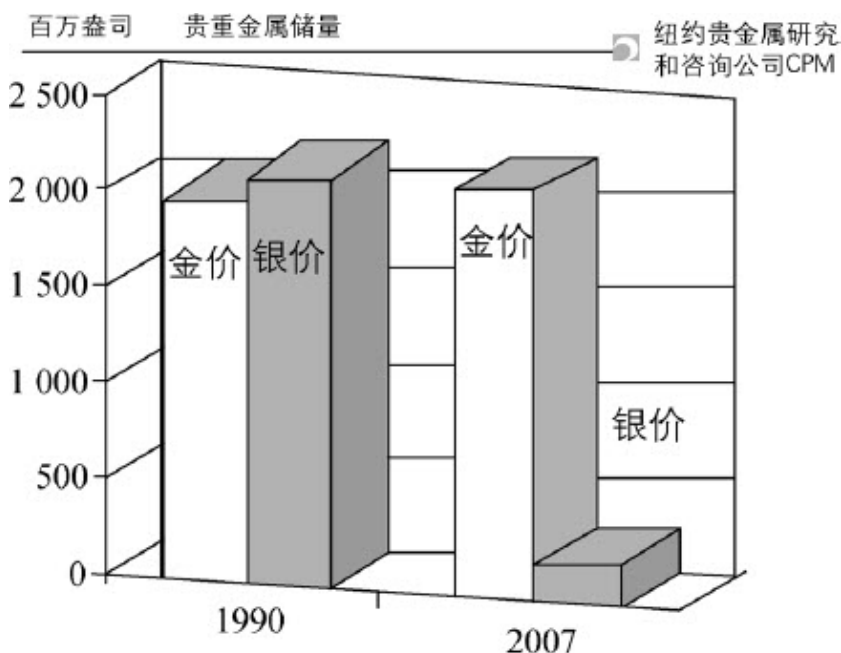
我看到，按揭重置为图A和图B带来更多的增长，但前提是，如果世界经济不会在所有的债务、税收、有毒货币重压之下崩溃，也只有这样才会出现更多增长。

一线光明和装金子的罐子

在童话故事中，乌云中必会有一线光明，彩虹尽头总会有一大罐

金子。尽管现实肯定不是童话，但在这场全球危机中情况却是一样。

下图对1990年和2007年之间黄金的数量和价格进行了比较。在2009年6月左右，黄金的价格大概是每盎司900美元，白银的价格大约是每盎司15美元。



资料来源：纽约贵金属研究和咨询公司CPM

CPM集团是一家全球领先的贵金属研究公司。欲了解更多信息，请访问www.cpmgroup.com。

需要注意的是，与黄金相比，白银的供应量正在下降。这是因为白银的供应量比黄金要少，白银是一种可消耗的工业贵金属，被广泛用于手机、电脑、照明开关，以及镜子的反射面。黄金正在被囤积，白银正在被消耗。对我来说，黄金和白银仍是大部分人应对这场危机最佳也是最光明的机会。

分析了图A、图B和图C后，我估计公众很快就会对政府的货币调

控失去信心，并且意识到以持有黄金和白银来抵御通货膨胀的必要性。当公众觉醒时，下一轮贪婪和恐惧的泡沫就会开始。金价可能会超过每盎司3000美元，白银可能在某天会赶上黄金的价格，因为白银是供不应求的工业贵金属。不过，这只是我对一个失去财务理智的世界的预测和痴心妄想。就像在任何泡沫中一样，黄金和白银的骗子们已经成群出洞，在电视、网络、印刷品上做广告。再一次，那些没有为这次危机做好准备的“小猪们”辛苦赚来的钱，就会被那些口蜜腹剑的“大灰狼们”用安慰而甜蜜的话语骗走。就像所有的投资一样，在对黄金和白银进行投资之前，你需要接受财商教育。

如果你想要了解更多关于金银投资的知识，我建议你读一下富爸爸顾问迈克尔·马罗尼的书《富爸爸金银投资指南》。

金钱新规则第七条：找对组织才能理好财

大灰狼还没有离开，它正在屏住呼吸，伺机而动。为了保护自己，请开始创建自己的财务团队，以B-I三角形作为自己的蓝图，建造或者加固自己的财务房子吧。这场阴谋就是一支非常强大的团队在玩金钱游戏。你也应当这样。

读者评论

在我终于认识到拥有一支团队的价值了。我正在通过认识的人建造自己的团队。我可以从团队中的不同成员那里得到意见，同他们进行交谈，帮助我了解自己是不是有能力把事情干好。团队能够帮助我更诚实地了解自己的使命是什么，以及我想要怎样实现自己的目标。

——mgbabe

如果你致力于建造一间强有力的砖块金融房子的话，我建议你和朋友还有财务顾问坐下来，讨论你们的个人B-I三角形。你要充满感激地听取他人的回馈，即使有些内容是你不喜欢听的。

我创作“富爸爸顾问”系列丛书就是为了让了解我的团队。比如，我在房地产上的合作伙伴是肯·迈克尔罗伊。你可以阅读他在“富爸爸顾问”系列丛中编写的有关房地产的内容并了解他的思想。迈克尔·马罗尼是我在金银投资方面的顾问。唐纳德·特朗普和史蒂夫·福布斯是我在财务智慧方面的顾问。你可以阅读《富爸爸提高你的财商》来了解他们对于这个重要问题的评论。在不久的将来，我的团队还将撰写更多的图书，讨论创业、投资股票与期权等纸质资产等问题。借助顾问的眼睛看世界，你可以更好地选择自己的顾问团队，建立起自己坚实的B-I三角形和砖头房子。

即使你还不打算建造一个财务上的砖头房子，至少也要买一些银币。就在我写这本书的时候，银币在当地硬币商店的价格每枚不足15美元。就像爱因斯坦说的那样，“无为必将无获”。15美元可能不多，但这是个开始，而且几乎每个人都能买得起一枚银币。

第11章

财商教育：不公平的优势

破产

具有讽刺意味的是，当我在2009年6月1日写这一章的时候，通用汽车公司宣布破产了，这是本章内容的现实版实例。就像那句老话所说，“通用汽车公司往哪走，美国就往哪走”。即使美国和通用汽车公司最后能够幸存，全球数百万的人却在沿着通用汽车公司的路，不可避免地进入了自己的破产模式。

生活会变得更加昂贵

没人拥有水晶球。通过学习历史——就像我们在本书第一部分所做的那样——以及观察我们的领导人现在在做什么，我们对未来的种种可能的认识就会变得更加清晰。我们的领导人在大量印制货币，并以拯救经济的名义拯救富人，因此我们的生活会变得更加昂贵，税收、债务、通货膨胀、退休成本在不断增长。

税收的增长：在美国，奥巴马总统已经讨论了对年收入超过25万美元的人们提高税率的问题。他已经雇用了相当多的美国国税局官员来加强征税力度。其中一项提案是对雇主出资的医疗福利征税，从而为那些没有医疗福利的人提供帮助。这也就意味着，由于运营成本的提高，更多的公司会关闭，失业率会上升。还有一项提案是，减少年

收入超过25万美元的家庭抵押贷款利息减税的程度。如果出现这种情况，二套房市场会崩溃，而住房价格会进一步下降。

就在我写本书的时候，加利福尼亚州——全球第八大经济体正处于破产的边缘。加州首府萨克拉曼多的棚户区域正在扩大，里面住满了曾经有工作有房子的人。这些人现在像南非开普敦棚户区的人那样，住在帐篷和贫民窟里。我在本书中曾提到过开普敦的贫民窟。随着经济的萎缩，那些无法维持生活的人对于政府服务的需求会增长，这也意味着政府税收的增加。

债务的增长：提高征税会迫使人们生活在更重的债务中，由于民众的收入越来越多地流入政府，来为各种项目提供资金，信用卡会成为人们日常生活中更加不可或缺的东西。无法得到信用贷款的人将会滑落到贫困线以下。

通货膨胀的增长：通货膨胀的首要原因就是政府在印钱，这会增加货币供应。通货膨胀是因为越来越多的美元涌入现有的货币流通市场，从而让你手头的货币购买力下降。这就意味着许多必需品，例如食品、燃料、服务的价格会上升，因为有更多的美元来抢购同样数量的产品。通货膨胀通常被称为“隐形的税收”，这对于穷人、老年人、储户、低收入工人，以及固定收入的退休人员来说是最糟糕的。

退休成本的增长：通用汽车公司陷入财务困境的一个主要原因就是，它无法控制工人的退休与医疗支出成本。美国和其他许多西方国家都面临着同样的窘境。这些国家面临着经济和道德的两难选择：怎样才能照顾好无法工作的老年人？回答这个问题可能要比解答当前的金融危机更加困难。今天，许多家庭正在因为退休和医疗成本进入财务破产的行列。

不公平的优势

现在，那些具备良好财商教育的人比没有受过财商教育的人更具有优势，而且是不公平的优势。在拥有坚实的财商教育的情况下，一个人可以通过税收、债务、通货膨胀、退休金变得富有，而不是贫穷。相反，税收、债务、通货膨胀、退休金的力量会对没有受过财商教育的人造成威胁。

爱因斯坦曾经说过：“我们不能用创造问题的思维方式来解决问题。”现在，这却是真正的悲剧所在。我们的领导人正在试图用创造问题的思维方式来解决我们的金融危机。比如，我们的领导人正在印更多的钱以解决由于印钱太多而产生的问题。

用产生问题的思维方式来解决自己的财务问题，会让许多人的财务状况变得更糟，而不是更好。现在，大部分人正试图通过努力工作、存钱、量入为出、长期投资股票市场等方式去解决税收、债务、通货膨胀，以及退休的问题。对于那些坚持这种思维方式的人来说，生活会变得更加困难。

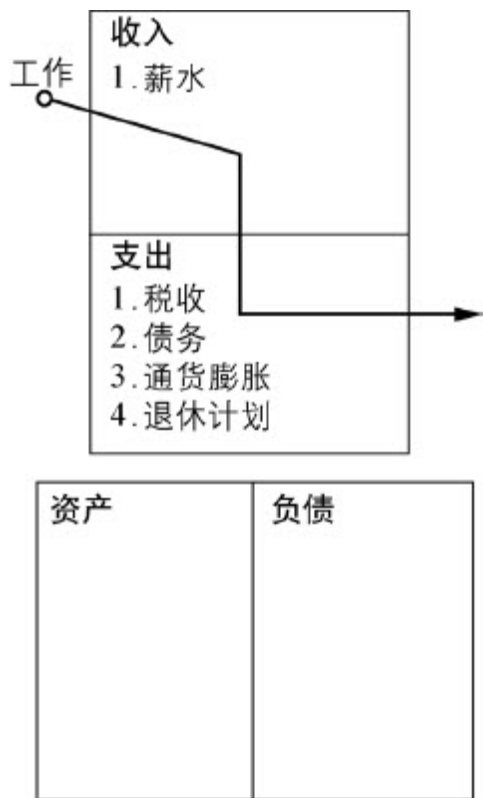
读者评论

我在医疗系统中看到了相似情形，虽然没有与其他国家的医疗系统进行比较，但是我确实相信对于慢性病（占了医疗支出的绝大部分）的治疗受到了误导，并且昂贵得离谱。

——MicMac09

用图来解释

下图是一个快照，可以解释为什么我认为生活会变得更加困难。



在美国，一般的工薪阶层的工资在到手之前会进行扣除，如税款、债务、通货膨胀，以及养老保险金。换句话说，在这个人拿到自己的工资之前，他的一部分钱已经支付给其他人了。工薪阶层的工资中很大一部分都会在到手之前被扣除。

你可能已经注意到，一个人的大部分钱都花在支付税款、债务、通货膨胀、养老保险金等生活支出上了，而这些钱最终流进了那些阴谋家的口袋。我相信，这就是我们的学校缺乏财商教育的原因。如果人们清楚地知道自己的工资去了哪里，就会进行反抗。在获得基本财商教育的情况下，人们能够让这些支出最小化，甚至利用这些支出来获得收益。

比如，我没有购买充斥着共同基金的传统退休计划项目是出于两

个原因。一个原因就是，股票市场风险太大。普通人对于市场的影响很小，所以股票崩盘有可能会带走他们大部分的钱。第二个原因就是，我宁肯把退休的钱留在自己的口袋里，也不愿意放进那些控制华尔街的人的口袋里。在获得了财商教育之后，人们再不用付钱给共同基金了，从而避免自己的钱财遭受损失。

两种不同的生活方式

为了更好地说明财商教育是不公平的优势，下面我举一些朋友的例子。唐和凯伦（不是他们的真名）结婚了，共同经营着属于两个人的公司，就像我和金一样。他们和我们年纪差不多，都有大学学位。区别在于，唐和凯伦既没有受过财商教育，也没有什么投资经验。

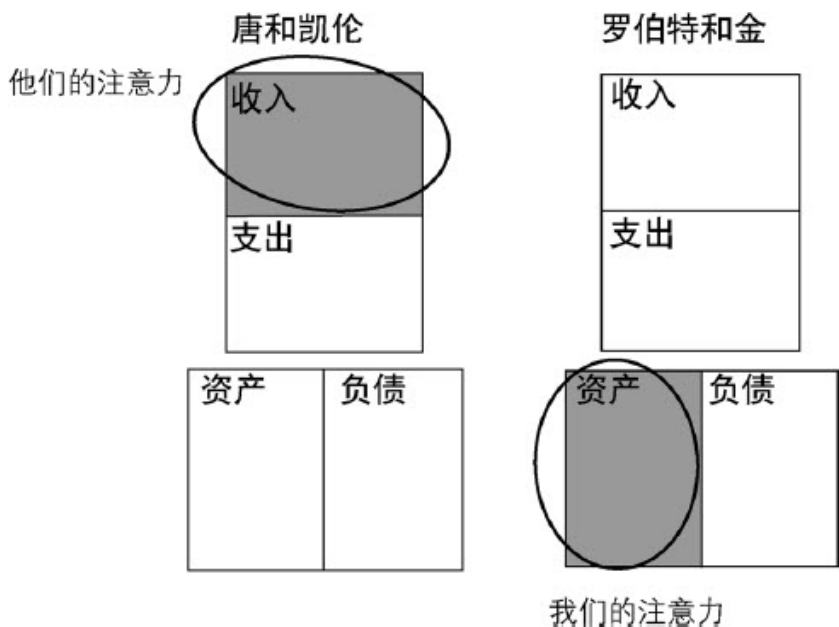
唐和凯伦虽然在形式上拥有了自己的公司，但事实上他们还是S象限内的个体经营者，这意味着如果他们停止工作，他们就不会有收入。我和金在B象限内拥有我们的公司，这意味着无论我们工作与否，都会有收入。

几个月前，我们4个人在一起吃饭。唐和凯伦说，他们很担心自己的未来，因为公司业务在下滑，支出在增加，而且他们的退休投资组合已经损失了40%。他们辞退了4名员工，降低了自己的生活水平，还在担心能不能支付得起退休投资。他们想知道我们是怎么做的，我们是否也在担心未来，以及我们在最终退休时的经济能力。

我们的回答是：我们一直在担心，并且从来不对事情想当然。但是，我们并没有采取削减支出的方式。相反，我们的收入在增加，主要是因为我们将税收、债务、通货膨胀，以及退休金为我们所用。

差异在于，唐和凯伦是以E和S象限的角度来看世界，而我和金则通过B和I象限的眼睛来看待这个世界。

在这里，我要和大家分享我们财务报表中的一个简单图表，以作进一步解释。如果你还不熟悉这些图表，可以在《富爸爸穷爸爸》中找到更加深入的解释。



当你分析这两份财务报表时，你可以看到，唐和凯伦与我和金表现出了不同的关注点。唐和凯伦关注的是更努力工作来挣更多钱。我和金则关注我们的投资，并且通过增加我们的公司和个人资产来挣更多钱。

作为个体经营者，唐和凯伦必须要更加努力地工作来挣更多的钱。作为B象限的公司所有者，我和金并不关注是否要努力地工作。我们关注如何增加资产，这反而能增加我们的收入。通过关注如何增加我们的资产，我们能支付更少的税收，用债务来获取更多的资产，并且通过通货膨胀增加我们的现金流。这意味着我们没有把自己的退休储蓄送给华尔街，而是通过来自公司和个人资产的现金流把钱放进了自己的口袋。

当比较唐和凯伦以及我们的收入报表时，你可以看到我刚才所说的差异。

唐和凯伦

收入
1. 薪水

罗伯特和金

收入
1. 薪水
2. 图书版税
3. 专利费
4. 房地产收入
5. 石油和天然气收入
6. 股票分红

唐和凯伦唯一的收入来自他们的公司。而且，我要再说一次，如果他们停止工作，他们就没有收入。这正是他们所担心的。对于我和金来说，我们的大部分收入都来自我们的公司业务和图书版税、发明专利费、富爸爸商标授权费、房地产收入、石油和天然气收入，以及股票分红等。每个月，我们都能从我们的资产那里得到一张支票——现金流。如果你读过《富爸爸穷爸爸》，就会知道房地产和公司等资产的收入比个人劳动的收入（工资）承担的税率低得多——甚至根本没有税。

3种类别的收入税

美国有3种基本的可征税收入类别：劳动收入、投资组合收入和被动收入。劳动收入来自劳动，是所有收入中税率最高的。投资组合收入一般是通过低价购买资产、高价抛出获得的资本利得收入，是税率第二高的收入。被动收入通常是来自现金流的收入，在这3种收入中税率最低。

讽刺的是，当一个人通过自己的退休储蓄计划投资共同基金时，在大多数情况下，一旦这个人退休并且开始从退休计划中获得收益，

收益会被作为劳动收入进行征税，而且是所有税收中最高的一种。唐和凯伦正在为未来进行储蓄，他们不了解这一点，他们为退休所做的准备将被课以最高的税收。这是有财商教育的人在面对没有受过财商教育的人时拥有的另一项不公平优势——支付更少的税，而税是我们最大的支出。

当学校的教师很骄傲地对我说，他们在班上进行财商教育，让银行家和理财师来教孩子为未来储蓄的时候，我暗自摇了摇头。在被教育成在E和S象限中工作的人的眼睛中，怎么会有人理解金钱的世界呢？

不同的财务成绩单

我在校期间成绩很糟糕。穷爸爸是一名老师，也是一个很伟大的父亲。在他的鼓励下，我留在学校里并且毕业了。富爸爸也鼓励我提高成绩，但是他对学术成绩单的理解却不同。他说：“当你离开学校的时候，银行家不会跟你要成绩单。他不介意你的成绩是好还是坏。所有银行家想要看的是你的财务报表，因为财务报表才是你离开学校时的成绩单。”

在对唐和凯伦以及我们的资产负债表进行比较后，也就是计算资产和负债数据后，你会看到工作20年后谁的财务成绩更好。

唐和凯伦

资产	负债
储蓄	一套房子 两辆汽车 没有着落的退休金

源自资产的现金流:0

罗伯特和金

资产	负债
各种商业授权费 1 400多套出租房产、石油、天然气井、金银。	两套房子 六辆汽车

源自资产的现金流:百万

我们两家都从各自的公司那里得到支票。但是对于我和金来说，大部分收入都来自图书、游戏、商标授权等公司资产，还有房地产、股票、石油与天然气等个人投资。我和金并没有把黄金和白银算作现金流资产，因为它们并没有把钱放进我们的口袋里。我们持有黄金和白银，就像是一个人把钱放在储蓄账户里。黄金和白银是流动的，当政客们印制越来越多的钱时，黄金和白银更有利于保持自己的购买力。

另一项巨大的差异可以在我们的支出栏里找到。

唐和凯伦	罗伯特和金
收入	收入
支出 退休计划	支出

极其讽刺的是，由于我们不需要退休计划，也没有退休计划，我和金在涉及税收、债务、通货膨胀、退休金等问题的时候具有不公平的优势。由于我们大部分收入都来自公司资产和投资，我们支付的税款要少得多。比如，我的图书、游戏、商标版权等收入要交的税款比我的工资应交的税款少得多。通过在房地产上进行投资，我们用债务来增加我们的月现金流。同样，房地产收入支付的税款要比我的工资收入支付的税少得多。通过在石油和天然气上投资，通货膨胀增加了

我的现金流。同样，石油和天然气收入应征收的税也要比我的工资收入税少得多。

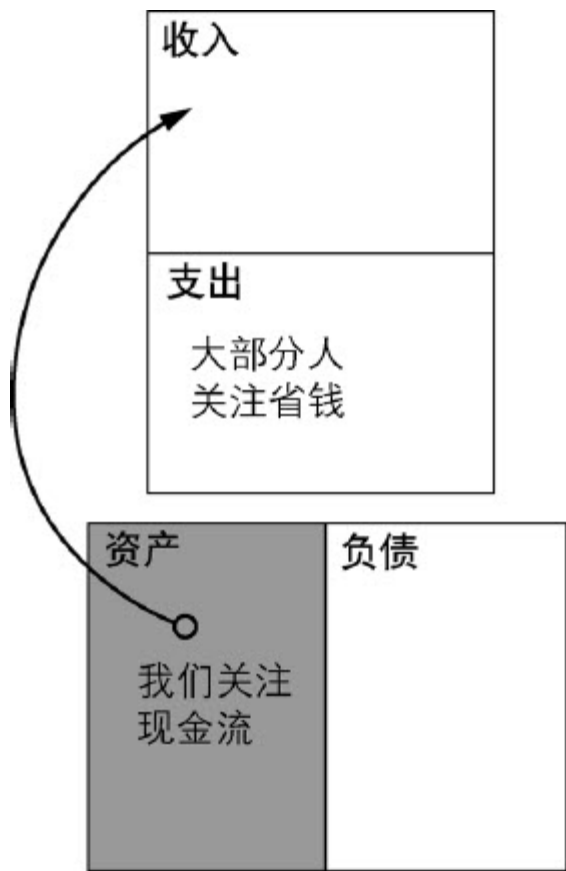
由于我们没有退休计划，一大笔以管理费和委托金的形式收取的支出就省去了。而且，我们每年都通过我们的资产增加自己的收入，所以并不担心未来。我们并没有把自己的收入送给华尔街。我和金用自己的钱进行投资，从而给我们带来更多钱。如果你能以更小的风险获取更多的收入，支付更少的税，利用债务使自己变得更加富有，还能利用通货膨胀来增加现金流进行投资，为什么还要冒风险去长期投资股票市场，并且失去对自己投资的控制呢？

我相信，通过两对夫妇的简单对比，你能理解为什么唐和凯伦在这场金融危机里要比我和金更加忧心忡忡，以及财商教育如何给一个人的生活带来长期的不平等的财务优势。

其他不平等的优势

由于税收、债务、通货膨胀、退休计划的增长，生活成本正越来越高。而财商教育可以带来大部分人得不到的不公平优势，包括：

1. 扩展你的收入，而不是量入为出。每年，我和金都会花些时间来设定我们的财务目标。我们并不看重量入为出，而是更加关注如何通过增加来自资产的现金流来增加收入。下图描述了这一概念。



2009年，我和金计划出版3本新书，购买200到500套新的单元房出租，挖两口新油井，并且通过创造更多的授权来增加我们的业务。我们通过资产来增加现金流，而不是通过股票市场或者抛售增值房产来增加收入。

2. 印我们自己的钱。《富爸爸穷爸爸》第6章的标题是“金钱是有钱人发明的”。对我来说，能够印自己的钱是接受财商教育带来的最大优势之一。既然政府也在印更多的钱，合法地印自己的钞票难道不是很有意义吗？努力工作反而支付高比例的税，在银行里存钱反而由于通货膨胀和税收失去购买力，冒风险长期投资股市。与这些相

比，难道印自己的钱不是更有意义吗？印自己的钱是通过投资回报率（return on investment），即ROI这个财务术语实现的。

当你与大部分银行家、理财师、房地产中介交谈的时候，他们会告诉你，对于你的投资来说，5%~12%的ROI是不错的回报。这是那些没有受过财商教育的人的回报。他们常用的另一个童话故事或恐慌战术就是“回报越高，风险越高”。这种说法其实是完全错误的——如果你具有全面的财商教育的话。我总是努力尝试用自己的投资获取无尽的回报。

免费的钱

印自己的钱就是：实现你在金钱上的无限回报。我对于无限回报的定义是：免费的钱。具体来说，当我收回用于获取资产的所有本金的时候，我印了自己的钱，而且同时还拥有资产，并且享受了来自这一资产的现金流收益。我在以下几本书中描写了这个过程：《富爸爸穷爸爸》，该书是有史以来最畅销的个人财务著作；《富爸爸谁拿走了我的钱》，这是一本关于股票市场，以及理财师通过退休项目拿走你的钱的书；《富爸爸提高你的财商》，由唐纳德·特朗普和史蒂夫·福布斯推荐。

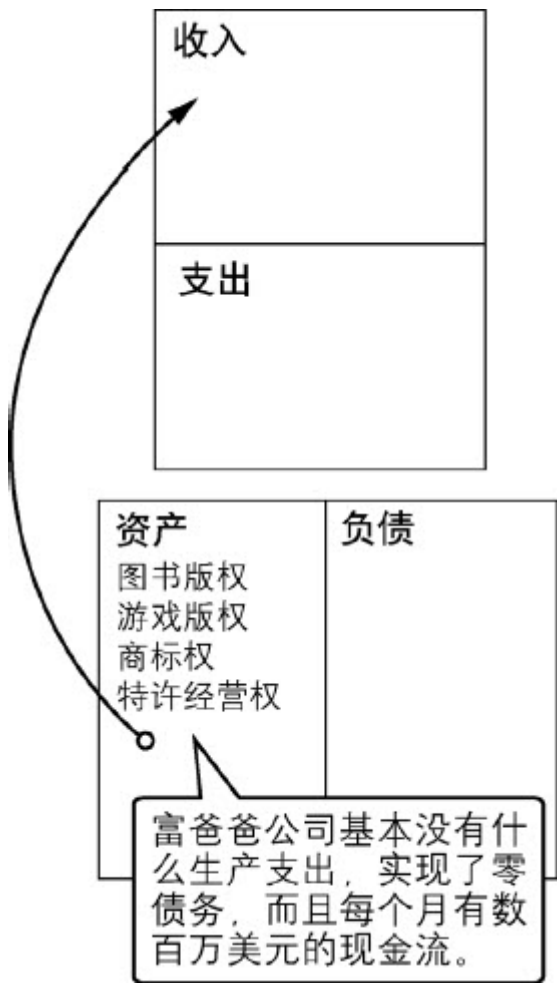
在获取了强有力的财商教育之后，我可以通过公司、房地产、股票，甚至黄金、白银、石油等印自己的钱。再一次重申，关键是追求无穷的回报——追求免费的钱。

通过公司印自己的钱

我和金在我们的餐桌上开创了富爸爸公司。我们并没有用自己的钱，而是向投资者筹募了25万美元。事实再一次证明，这就是花时间学习如何销售的好处。在这个案例中，我们向投资者销售了我们的经

营理念。不到3年的时间，由于公司的迅速发展和获得的收益，我们不仅返还了投资者的钱和利息，并且还有额外的钱来买回公司的股份。现在，富爸爸公司为我们带来了数百万美元的收入，即使我们并没有在公司中投入自己的资金。从定义上来看，这就是无穷的回报。换句话说，我们的公司为我们印了钱。

富爸爸公司的成功秘诀就是，用公司创造资产，而不是产品。比如，我们不会自己印刷这本书。相反，我们会创造这本书的衍生产品——出版授权，并且将这些授权出售给不同国家的出版商。我们还生产和出售“现金流”游戏、品牌商标、特许经营权。我们的财务报表是这样的：



富爸爸公司基本没有什么生产支出，实现了零债务，而且每个月有数百万美元的现金流。

我要再一次强调衍生产品这个词的重要性，因为授权也是衍生产品。如果使用恰当，衍生产品可以成为创造大量财富的不可思议的工具。我同样要提醒你，多关注销售，而不是购买。你或许已经注意到，富爸爸公司是通过长期销售来创造资产的。

如果要深入了解如何通过公司印自己的钱，请登录

www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我会和朋友凯利·里奇通过视频向大家讲解，如何通过特许授权模式获取无尽的回报。

房地产行业印自己的钞票

在房地产方面，我们的业务计划是，利用债务——其他人的钱，来实现无尽的回报，并且印我们自己的钱。下面就是一个极端简化的现实生活范例。

采购：我们在一个很棒的街区买了一套房子，有两间卧室和一间浴室，价格是10万美元。

融资：我们支付了2万美元的首付，并且从银行和/或投资者那里又借了10万美元，用多余的钱来进行资产改进。

改进资产：我们通过增加额外的卧室和浴室来改进资产。

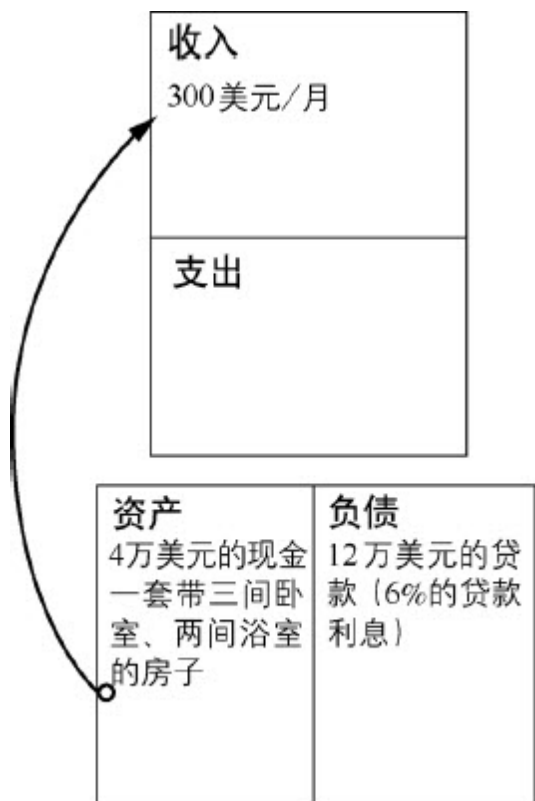
增加租金反映出资产价值的提高：我们将租金从每月600美元（这是两间卧室，一间浴室在市场上的出租价）提高到每月1200美元（3间卧室，两间浴室在市场上的出租价）。

以15万美元的增值价值重新为资产进行融资：当我们重新为这套房子进行融资的时候，银行家给我们12万美元的贷款（新价值的80%）。我们拿回了2万美元，还获得了额外的2万美元来投资新资产。

支出：6%的贷款利率，每个月大约支出600美元。其他各项费用每个月大约300美元。所以，每个月我还能以现金流的方式获取300美元。

关键：新的贷款和支出资金是由租客的房租提供的。最终的交易

看起来是这样的：



这笔投资能够挣钱的关键在于：

1. 对资产的提升
2. 好的位置——只有附近有工作机会的房产才有价值
3. 良好的融资和/或投资者
4. 良好的资产管理

如果这4个要素中有任何一个缺失，投资就会陷入困境。我的第一笔房地产投资是1973年在毛伊岛上购买的一套一间卧室、一间浴室的公寓，当时的购买价格是1.8万美元。金的第一笔投资是1989年在俄勒冈州的波特兰购买的一套两间卧室、一间浴室的公寓。

现在，运用同样的融资方式，我们已拥有1400多套居住用房产，还有一些商用房产。我们在所有这些房产投资中都没有用自己的钱。现在的差别在于，我们用数百万美元投资更大的项目，而不是用数千美元。但是，原则是一样的。即使在当前的经济环境中，我们仍然做得很好，这仅仅是因为我们认真选择自己的租客，并且拥有专业的管理团队来确保我们的租客能够满意。

如果你想要了解更多关于无限回报的投资信息，请观看我们在 www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich 网站上的视频。我们的房地产合作伙伴肯·迈克尔·罗伊将更具体地解释如何购买数百万美元的资产，不仅能将所有的钱拿回来，还能持有资产，拥有无限回报的现金流。肯也是《富爸爸指南书：房地产投资入门》一书的作者。需要记住的一点是，我们的房产不是买来抛售的。我们的原则是按年购买资产，再按月出租。

用纸质资产印自己的钱

在使用股票等纸质资产来印自己的钱时，方法很多。一种方法就是期权策略。比如，我以2美元每股的价格买了1000股股票。然后，我去期权市场，卖掉一份为期30天，以每股溢价1美元购买我这1000股股票（1000美元）的期权。如果股票达到每股3美元或更高，购买这个期权的人就可以以每股3美元的价格购买这份股票。如果股票在30天内没有达到3美元，我就拥有了1000美元的期权费。再一次强调，请注意我购买的是长期的股票，而卖掉的是按月的期权。

在这个非常简化的例子里，销售30天的期权便将1000美元马上

装进了我的口袋。如果我将同样的股票以同样的条款卖掉另一个30天的期权，而股票没有超过3美元的话，我就可以从我开始的2000美元投资中赚取另外的1000美元，并且我的股票仍归我所有。我就可以将我投资的2000美元挣回，并且通过我的财务知识印我自己的钱。对于我来说，这要比把钱留在共同基金中进行长期投资，让钱被短期股票和期权贸易商合法地偷走更有意义。

如果你想要了解更多关于使用纸质资产和期权创造无限回报、印自己的钱方面的视频，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich。我的朋友和顾问安迪·坦纳会向大家解释如何使用期权作为合法印钱的方式。

用黄金和白银印自己的钱

我通过开发金矿和银矿，并且在股票市场上出售公司的股份（衍生产品）印出了我自己的钱。我现在正经营着一家铜矿公司，并打算在铜价上升时将公司上市。我知道，对于大部分人当前的情况来说，让公司上市并不现实，但这是采纳想法、创建个人财富最好的途径之一。

哈兰德·桑德斯上校在65岁时让公司上市。就像人们流传的那样，当炸鸡店不再位于公路两侧时，上校的客户量减少了，他认识到自己的社会保险支票让他入不敷出。于是，他开始四处出售自己的炸鸡配方（一种衍生产品），却被拒绝了上千次。最后，在被无数次拒绝之后，有人买了他的配方，建立了一家公司，对公司经营模式进行了授权，并向公众出售公司的股份（另一种衍生产品）。通过从S象限发展到B象限，上校把坏运气变成了财富。他改变了自己的思维方式，并且改变了自己的生活。每当有人对我说“我年纪太大，没法改变”的时候，我就会告诉他关于上校和他的肯德基炸鸡配方的故事。

我提到黄金和白银的原因就是，我宁愿持有黄金和白银，也不愿

持有现金。由于我能够印自己的钱，所以我不需要未雨绸缪去存钱。在政府不停地印钱的时候，我认为储存黄金和白银更加安全。

如果你想要学习更多关于黄金和白银的知识，请访问 www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，这里有视频展示。在其中的一个视频中，我的朋友迈克尔·马罗尼会告诉我们，为什么黄金和白银在当今经济中是必不可少的投资，他也是“富爸爸”系列《富爸爸金银投资指南》一书的作者。

金钱新规则第八条：当钱不是钱，钱不值钱的时候.....

从9岁开始，我的富爸爸就给了我一份最好的礼物——财商教育。金钱新规则第八条与金钱新规则第一条——知识就是金钱又联系在了一起。由于我们正处于金融危机之中，货币变得越来越没有价值，接受财商教育的人要比那些接受传统教育的人拥有更大的优势。

1903年，这场阴谋控制了教育系统，而其真正的力量在于控制了我们的思想，并且留下了数百万没有理财能力、需要依靠政府照顾的人。现在，世界正处于一场金融无知与无能的危机之中。史上最大的现金掠夺正在进行着。我们的财富正在通过税收、债务、通货膨胀、退休账户等方式被合法掠夺。财商教育的缺乏让我们陷入了这场危机，财商教育可以把我们带出这场危机。如你所知，我们的领导人正在以造成这些经济问题的思维方式来解决问题。问题能否解决尚待时间考证。我认为，你和我最好先作出改变，就像桑德斯上校的改变那样。我们可以通过改变自己的思考方式，以及我们的学习内容来改变自己。

尽管我在财务上受到过很好的教育——乔治敦大学国际经济硕士，在投资银行写了两年募股说明书，在公司里当了5年首席财务官，并且用了15年来创建、运营、出售我自己的公司……我的财商教育还是缺少了非常重要的一个要素。这个要素就是，克服在我自己的项目和房产中投资的恐惧。当我积累了越来越多的金钱之后，情况变得更糟，因为我担心自己会失去更多的钱……我做了一件事情，雇了一名富爸爸指导教练，他所做的只是每周三在我们的午间电话会议中冷静而温柔地提醒我：“记住，你的目标是投资房地产。”现在，我正在抵押自己的第二套公寓楼——我依然是每天早上带着焦虑醒来，但是我有勇气自己完成这项工作了。

——cwyllie

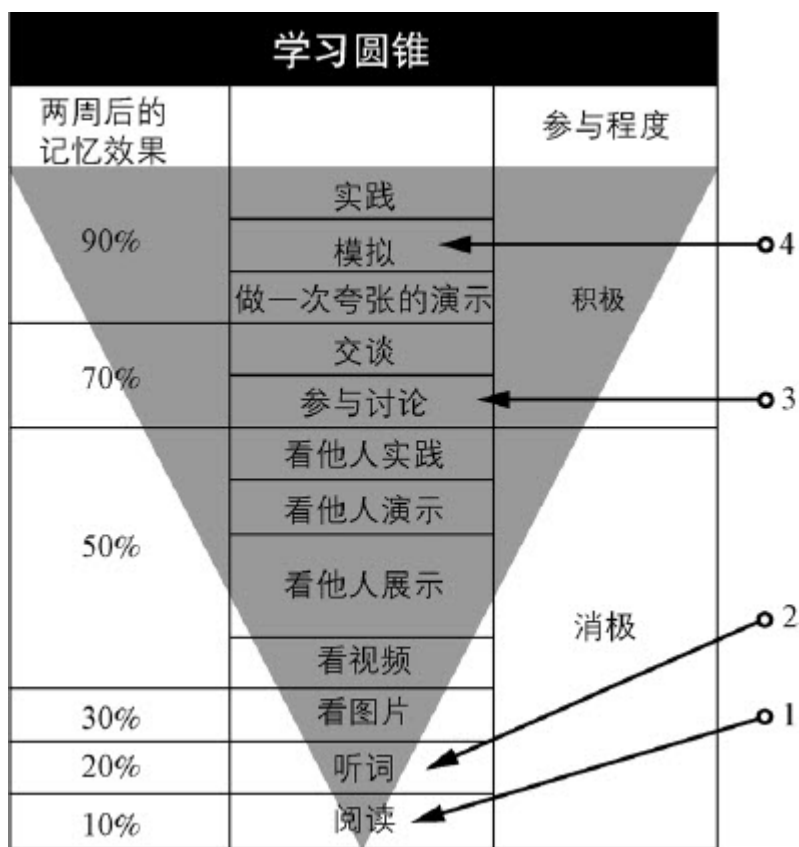
教育最大的失误

大部分人害怕改变的一个主要原因就是，他们害怕犯错，特别是财务错误。大部分人都坚持寻求稳定的工作，因为害怕在财务上失败。大部分人都将自己的钱交给理财师，原因是他们认为理财师不太可能犯错，这真是一个很讽刺的错误。

在我看来，教育系统存在的最大问题就是教育孩子不要犯错。如果孩子真的犯错了，老师会惩罚他们，而不是教他们从自己的错误中学习。聪明人知道，我们可以通过犯错学习。我们通过从自行车上摔下再爬起来学会骑车。我们通过跳进水中学会游泳。人们如果害怕犯错，又怎么能学习关于金钱的知识呢？

为什么大部分孩子都在学校学习中失败

下表被称为学习圆锥，是布鲁斯·海兰德在埃德加·戴尔1946年创建的经验圆锥的基础上开发的。它解释了为什么这么多孩子不喜欢学校，认为学校无聊，并且在教室里坐了很多年却记不住什么东西。



资料来源：www.cengage.com/permissions

箭头一：阅读。根据学习圆锥，学习和记忆知识最糟糕的方式就是阅读，因为长期记忆的容量低于10%。

箭头二：讲座。第二糟糕的学习方式就是讲座。

你或许已经注意到，学校进行知识传递的首要方式就是阅读和讲座。

箭头三：参加小组讨论能够增强记忆。在学校，我总想参加小组讨论，特别是在考试的时候。问题是，学校把这种行为称为作弊。在现实生活中，我常与我的团队一起进行实际的财务测试，因为三个臭皮匠，赛过诸葛亮。

箭头四：通过模拟或游戏学习。模拟或游戏是有效的教学工具，原因就是通过在模拟或游戏中犯错误来学习，这样的效果最好。在飞行学校中，我花了很长时间来进行模拟器的飞行，然后才开始驾驶真的飞机。现在，航空公司往往要花费数十亿美元来培训自己的飞行员在模拟器上飞行。这样做不仅能够提高成本效率，飞行员也可以在不会撞毁真飞机的情况下尝试不同的操作。

当年，我在和富爸爸玩“大富翁”游戏的时候，学会了像B和I象限中的人一样思考。换句话说，我会先在棋盘游戏里犯各种错，然后通过小型投资，犯一些小的错误来进行实践，从而获取现实生活中的经验。我能成为一个有钱人，并不是因为我在学校里很聪明，而是因为我犯过很多错误，并且从这些错误中进行学习。

早点退休

1994年，我和金退休了。当时金37岁，我47岁。早退休的原因是：我们的资产比负债多。尽管现在出现了金融危机，我们却做得更好了，因为我们能继续获取或者创造更多的资产。数百万人现在都处于金融困境之中，因为他们发现，自己眼中的资产在市场崩溃时其实是负债。

1996年，我和金创造了“现金流”棋盘游戏，该游戏允许人们在用真正的金钱进行投资之前先通过金钱游戏犯错误。这个游戏目前有3个版本：“现金流儿童版”和“现金流101”——教授关于业务和投资的基本内容；以及“现金流202”——教授投资与管理市场上升与下降的技巧。这3个游戏都有电子版本。如果你想从游戏中学到更多内容，

还有遍布全世界的现金流俱乐部供你加入和学习，其中一些俱乐部教授“十步课程”，这是我创造出来的、让游戏学习最大化的课程。如果你想要提高自己的财商，并且想在不需要量入为出的情况下早点退休，“现金流”游戏就是一个在模拟投资的时候犯错，并且从中学习的绝佳机会。

1997年，我出版了《富爸爸穷爸爸》。在这本书中，我提出了一些观点，你的房子并不是资产，有钱人纳税更少，有钱人不为钱工作，有钱人知道如何印自己的钱。2007年，当次贷危机爆发时，数百万人发现了一个事实，自己的房子并不是资产，而是负债。

2002年，我写了《富爸爸如何应对不可知的未来》，书中提出一个观点，数百万人依靠的退休计划很快就会崩溃。在2009年，我的观点依然没有改变。

读者评论

知识可能就是新的金钱，但是，只有当B-I三角形的所有要素都被认真的投资者充分理解和实施时，知识才有用。这本书为那些在不确定的时候寻求投资方向的人提供了帮助，这本书也是一个良好的开端。感谢作者将自己的经历与我们分享，从而帮助我们渡过市场的混乱喧嚣。

——Ray Wilson

第12章

如果我来办学校

对于许多人来说，由于缺乏财商教育，生活变成了一种苦难。正如我们在本书中讨论的那样，这场金融危机的爆发主要由于财商教育的缺失。我自认为是教育的提倡者，尽管人们对此不以为然。我相信，教育在今天具有前所未有的重要性。如果财商教育没有作为我们核心课程的一部分，则会对我们的孩子、我们的国家，还有整个世界带来巨大的伤害，让世人无法做好准备来应对现实世界。

下面的内容在“富爸爸”从书中也有所提及。在这里我把自己关于财商教育的一些想法汇聚在一起。虽然这一章不可能包括财商教育的所有内容，但我相信，还是有许多与传统财务思维不同的观点。如果由我来经营学校，我会创建一个财商教育项目，该项目包括下列15门财务课程。

一、货币的历史

伴随着人类的进化，货币也在演变。货币的最初形式是以物易物，一开始是小鸡或牛奶，再接着是贝壳和珍珠，然后是黄金、白银、铜币。这些都是实物，并且被认为具有实际价值，因此可用于同其他具有类似价值的东西进行交换。今天，大部分货币都是纸质货币——一种来自政府的债券，纸币同样也被称为法定货币。纸质货币本身是没有价值的。它只是其他物品价值的衍生产品。过去，美元是黄金的衍生产品；现在，美元是债务的衍生产品，是来自一个国家纳税

人的债券。

今天，货币不再是小鸡、黄金、白银等具体的物品了。货币仅仅是一个由政府的信用和信任支持的想法。一个国家越值得信赖，它的货币就越值钱。反之亦然。货币从具体物品演变到一个想法的过程就是货币话题如此令人困惑的一个原因。我们很难理解无法看到、触摸到，或者感觉到的东西。

关于货币历史的一些重要日期

下面就是我们在本书中讨论过的关键日期的概述。

1903年

我认为美国教育系统在当年被控制了。当时，由约翰·戴维森·洛克菲勒建立的普通教育委员会决定了孩子应该学什么。这让教育的影响力落入了超级富豪之手，而关于金钱的科目就不会在学校中出现了。现在，人们上学去学习为金钱工作，却学不到有关如何让金钱为自己工作的内容。

下图是现金流象限。



E代表雇员。

S代表个体经营者，医生、律师等专业人士，或者小企业主。

B代表大企业家，公司雇员在**500**人以上。

I代表投资人。

学校教育在训练E和S象限的人方面做得很好。但是，学校几乎没有进行任何培训让学生能成为B或I象限的人。甚至工商管理专业的学生也被训练成为高薪的E象限人，为有钱人的公司工作。一些最著名的B象限人包括：微软的创始人比尔·盖茨；戴尔电脑公司的创始人迈克尔·戴尔；福特汽车公司的创始人亨利·福特；还有通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生——这些人没有完成学业。

1913年：美联储创立

美联储不是美国的，不是联邦政府的，没有储备，也不是一家银行。它被世界上最富有和最具政治影响力的一些家族所操控。它具有凭空创造金钱的力量。

像美联储这样的机构是乔治·华盛顿和托马斯·杰斐逊等美国总统，以及美国宪法的设计者等开国元勋强烈反对的。

1929年：大萧条

在那次大萧条危机之后，美国政府创办了许多政府机构。例如，联邦存款保险公司（FDIC），联邦住房管理局（FHA），以及社会保险。政府通过税收加大了对我们的财务生活的控制。这也导致了政府通过社会项目与机构对经济进行了更多干涉。现在，联邦住房管理局、房利美、房地美等政府项目和机构都身处次贷危机的中心。如今的社会保险和医疗保险等政府债务资金缺口预计达到了50万亿到60万亿美元，这些资金缺口就像定时炸弹，而且这些炸弹最终必将爆炸，由此产生的后果让我们当前的次贷危机相形见绌。换句话说，政府为解决大萧条做的努力可能会在未来导致更大的萧条。

1944年：布雷顿森林体系建立

这个国际货币协定创建了世界银行和国际货币基金组织这两个机构。该协定在全球范围内复制了联邦储蓄系统，并且有效地建立了美元作为世界储备货币的地位。就在全世界陷入世界大战的时候，全球的银行家们在努力工作改变世界。这意味着全球范围内的货币实际上都在受美元的牵制，而美元同黄金绑定。只要美元有黄金的支持，世界经济就会保持稳定。

1971年：尼克松总统在未经国会许可的情况下切断了美元与黄金的联系

当这一切发生时，美元变成了债务的衍生产品，而不是黄金的衍生产品。1971年以后，美国经济只能靠增加债务来发展，而这就是救市的开始。20世纪80年代，救市的金额为数百万美元；到了20世纪90年代，救市的金额达到了数十亿美元；而现在，它们已达到了数万亿美元，并且还在增长。金钱规则的这种改变同时也是世界历史上最大的金融事件，允许美国创造越来越多的债务，随心所欲地印钱。这些债务被称为美国国债。世界历史上从来没有出现过全世界的货币由一个国家的债务支撑的情况，这些债务就是来自美国纳税人的债券。

1971年，美元不再是金钱，而成为了一种通货（currency）。通货，即流通货币，源自“流”（Current）这个词，就像电流或洋流一样。换句话说，流通货币必须保持流动，否则就会失去价值。为了保持价值，流通货币必须要从一类资产流向另一类。1971年以后，把钱放在银行或者股票市场的人会损失金钱，因为他们的流通货币停止了流动。储户成了失败者，而债务人则成了赢家，因为美国政府印的钱越来越多，债务和通货膨胀急剧增加。

1971年以后，通过创造更多债务，经济得到了扩张。从理论上说，如果每个人都付清自己的债务，现代货币就会消失。2007年，当次贷借款人再也无法支付自己的抵押贷款时，债务的扩张停止，债务市场崩溃，从而导致了这次的金融危机。

美国通过向欧洲、日本、中国出售债务，为自己的过度消费提供资金。如果这些国家对我们的政府失去信心，停止购买我们的债务，另一场金融危机就会爆发。如果你和我停止购买房产，停止使用信用卡，这场危机将会持续更长时间。

财商教育很重要，因为我们需要了解好负债和坏负债的区别。坏负债只会让我们更加贫穷，好负债则会让我们更加富裕。现代货币是一种债务，因此我们必须教育人们如何利用债务变得富裕而不是更加贫穷。

1974年：美国国会通过了雇员退休收入保障法案（ERISA），现称其为**401（K）计划**

1974年以前，大部分雇员拥有确定给付制（DB）养老金计划。公司的DB养老金计划为雇员提供了一张终生支票。1974年以后，雇员开始采取固定提拨制（DC）养老金计划。这意味着雇员必须为自己的退休存钱。雇员退休时能收到的退休金取决于他为自己的养老金缴纳了多少费用。如果养老金的资金耗尽，或者股票市场崩溃而导致养老金被削减，退休人员就失去了保护神，必须要依靠自己。

从DB计划到DC计划的改变迫使数百万工人进入了风险不确定的股票市场。问题是：大部分雇员以前缺乏，并且一直缺乏为自己的退休金进行明智投资所需要的财商教育。

今天，全球数百万的工人正面临着不充足的退休资金问题。在缺乏财商教育的情况下，数百万人来到了同样的机构——储蓄银行和股票市场，即导致今天金融危机的机构。这数百万人试图储蓄足够的钱来享受安全的退休生活。这些人在金融危机中受到的影响最大，也最令人担忧。

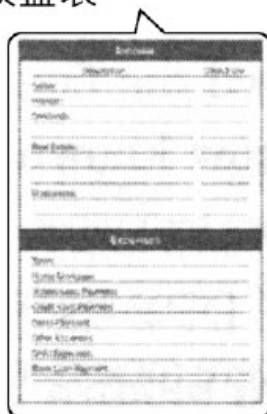
现在，你已经对现代货币的历史进行了一定的回顾，你可能也开始了解财商教育重要的原因了。而开始财商教育的第一步就是：理解财务报表。

二、理解你的财务报表

富爸爸经常说：“你的银行家从来不会要求看你的学术成绩单。他们不关心你的成绩如何。银行家想要看的是你的财务报表。你的财务报表就是你离开学校时的成绩单。”

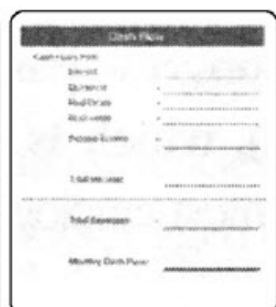
财商教育的开始就是：理解财务报表的三个部分。

1: 损益表



Income Statement

Account	2016-2017	2015-2016
Sales		
Interest		
Dividends		
Other Income		
Total Income		
Cost of Goods Sold		
Operating Expenses		
Depreciation		
Interest Expense		
Taxes		
Other Expenses		
Total Expenses		
Net Income		

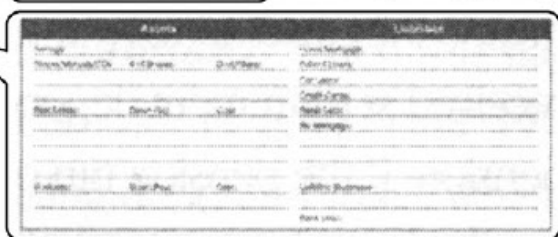


Cash Flow Statement

Account	2016-2017	2015-2016
Operating Activities		
Net Income		
Depreciation		
Amortization		
Other Non-Cash Items		
Change in Working Capital		
Investing Activities		
Capital Expenditures		
Acquisition of Investments		
Disposal of Investments		
Financing Activities		
Debt Issuance		
Debt Repayment		
Equity Issuance		
Equity Repurchase		
Dividend Payments		
Net Change in Cash		

3: 现金流量表

2: 资产负债表



Balance Sheet

Assets		Liabilities
Current Assets	Current Liabilities	
Accounts Receivable	Accounts Payable	
Inventory	Notes Payable	
Prepaid Expenses	Other Current Liabilities	
Other Current Assets	Long-Term Liabilities	
Property, Plant, and Equipment	Debt	
Intangible Assets	Equity	
Other Assets	Other Equity	
Total Assets	Total Liabilities and Equity	

为了更全面地理解财务报表，你需要上财商教育的第三堂课——资产和负债之间的区别。

三、资产和负债之间的区别

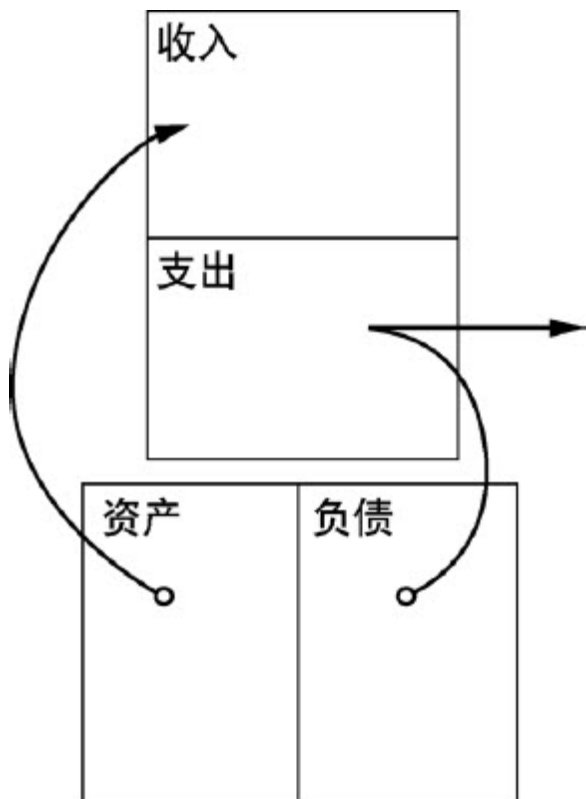
穷爸爸经常说：“我们的房子是一项资产。”富爸爸却说：“如果你爸爸有着坚实的财商教育，他就知道他的房子不是资产，而是负债。”

许多人陷入财务危机的一个主要原因就是，将自己的负债看成了资产。在当下的金融危机中，数百万人发现自己的房产并不是资产。即便是我们的政治领导人也把负债说成资产。比如，不良资产救助计划（TARP）不是一个为不良资产准备的项目，而是一个为不良债务准备的项目。如果救助的对象真的是资产的话，那就不会有什么问题了，而银行也就不需要拯救了。

财商教育的一个重要方面就是，理解金钱词汇表。为了提高你在金钱方面的能力，让我们从资产和负债等金钱词汇开始吧。

富爸爸对资产和负债的定义非常简单。他说：“资产把钱放进你的口袋，你不需要为此工作；负债从你的口袋里拿走钱，即使在你工作的时候。”

看看下图展示的财务报表，它能够帮助你更好地理解资产和负债。



这些箭头代表了现金流向。其中的一个箭头显示了通过出租房产或股票红利等资产流进你口袋的现金，也就是收入栏。另一个箭头显示了从支出栏流出的现金，例如，支付汽车贷款或个人住宅的抵押贷款。

有钱人变得更有钱的一个原因就是，他们工作是为了获取资产。与此同时，其他人获取的是他们认为是资产的债务。数百万人在财务上苦苦挣扎，因为他们努力工作却购买了债务，例如，房产和汽车。当他们获得加薪的时候，他们会买更大的房子或者更好的车，希望自己看起来更富有，而事实上却变得更贫穷了，并且陷入了更深的债务之中。

我的一位朋友是个好莱坞小明星。他告诉我，他的退休计划是投

资个人住宅。他投资的主要住宅在好莱坞，而且在阿斯彭、毛伊岛、巴黎都有昂贵的度假住宅。最近，我们俩在录制一期电视节目时见了一面，我问他近况如何。他带着失落的表情说：“我没怎么工作，而且我正在失去一切。我的房子贬值了，而我也没钱支付月供了。”这就是把负债当成资产，并且不了解现金流重要性而产生的一个问题。

在房地产蓬勃发展的时期，许多人进入了房地产市场，认为自己是投资者，而事实上他们只是投机者和赌徒。这些人有一个流行的名字——“炒家”。甚至还有关于房地产炒家的电视节目，这些人希望通过购买房产挣一大笔钱。结果，当房产泡沫破裂时，许多炒家都遭到了屠戮，并且最终失去了赎回权。

这也就引出了财商教育第四课。

四、资本利得和现金流之间的区别

大部分人投资都是为了资本利得。这就是为什么股票市场上升或者房子增值的时候人们会感到兴奋。这也是我的好莱坞朋友和大多数房地产炒家的投资方式。这同样是大部分工人在股票市场为自己的退休投资所做的事情。为资本利得投资的人是在赌博。就像沃伦·巴菲特所说：“全世界买股票最愚蠢的理由就是，股票在上涨。”

为资本利得投资同样也是大部分投资者在股票市场下跌，或者房产贬值的时候会感到沮丧的原因。为资本利得投资就像赌博，因为投资者对于市场的上升和下降几乎无法控制。

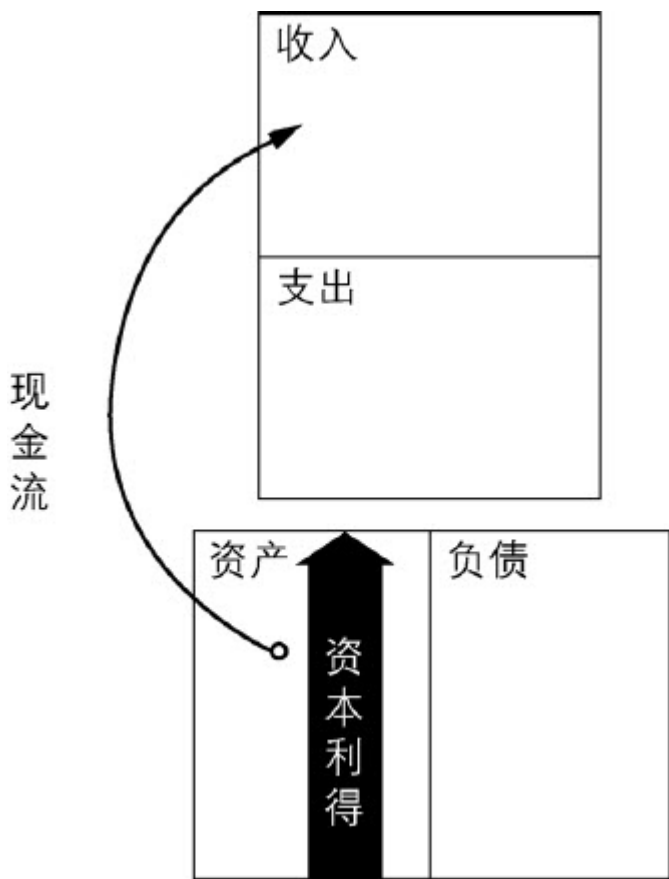
具备财商教育的人会同时对现金流和资本利得进行投资。这样做主要有两个原因。

原因1：流通货币必须要能从资产中流出，从而创造现金流，否则就会失去价值。换句话说，如果你的钱只是停在那里等待升值或者

股票价格上涨，你的流通现金就没有生产力，不能为你工作。

原因2：为现金流投资能够将大部分风险从投资中移除。只要现金能够流进你的口袋，你就不会是失败者——即使你的资产价格贬值了。另一方面，如果你的资产增值了，这也是增加的红利，因为你已经得到了现金流。

下图显示了资本利得和现金流之间的差别。



我和妻子同是一家石油公司的合伙人。我们投资石油是为了现金流和资本利得。当我们刚开始打井找油的时候，石油的价格大概是每桶25美元。我们为每个月产生的现金流高兴不已。当石油价格达到每

桶140美元时，我们的油井由于资本利得也增加了价值，于是我们就更加高兴了。虽然石油价格后来又跌至每桶65美元，我们依然很高兴，因为现金依然在流进我们的口袋，无论油井的价值如何。

如果你喜欢股票，最好是投资能够支付稳定红利的股票，因为这是一种现金流。在下跌的经济中，股票价格较低，此时正是以便宜的价格购买可以支付红利的股票的最佳时机。

股票投资者同样了解现金流的力量，或者股息升息率的力量，股息升息率是现金流在股票市场中的名字。股息升息率越高，股票的价值也就越高。比如，股票价格5%的股息升息率意味着这是一只很棒的股票并且价格也很棒。股息升息率低于股票价格3%意味着股票价格太高，并且可能会贬值。

2007年10月，股票市场达到了有史以来的最高点——14164点。吸金者跳进了市场，赌股票将会上升得更高（资本利得）。问题是，道琼斯的股息升息率只占总值的1.8%，这意味着股票太昂贵了，专业投资者开始卖出。

2009年3月，道琼斯指数跌至6547的低点，许多人返回了市场，认为最糟糕的时候已经过去。问题是，股息升息率还是只有1.9%。对于专业投资者来说，这意味着股票的价格还是太高，而股票市场可能会更低。长期投资者可能会失去更多的钱，因为现金流出了市场。

对我来说，为现金流和资本利得投资要比为市场的上升和下降担心更有意义。因此，我创造了“现金流101”和“现金流202”这两种教育棋盘游戏，以帮助和教育人们了解这种投资的好处。

由于每个市场都会上升和下降，这也就带来了我们的财商教育第五课。

五、基本面投资和技术投资的区别

基本面投资是分析公司财务表现的过程，首先需要了解它的财务报表。

收入
支出

资产	负债
----	----

受过财商教育的人想要知道一家公司或者某项业务的管理有多好，只有通过分析公司的财务报表才能得到结果。当银行家要你的财务报表时，他想要知道你对自己的财务生活管理得怎么样。银行家想要知道你的收入和支出之间的比较，你所拥有的可以让现金流入的资产和让现金流出的负债，包括短期和长期的。在投资公司的时候，你也会想知道同样的内容。

我的棋盘游戏“现金流101”将教给大家基本面投资的基本内容。

技术投资是指通过技术指标来衡量市场的心情或情绪。技术投资者可能不关心公司的基本面。他们更看重衡量价格的走势图，例如下

面这个。

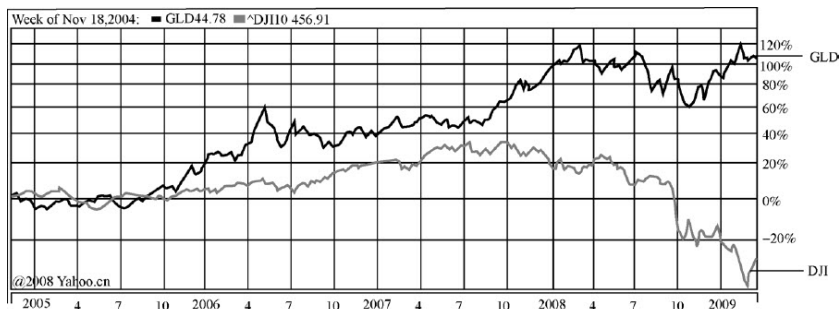


石油价格，2006~2008

纽交所轻质低硫原油

走势图很重要，因为它们基于事实和数据。走势图主要包括某件东西的购买/出售价格，比如股票或黄金石油等货物的价格。图中的向上线条意味着价格上升，即现金在流进市场。有现金流入的市场通常被称为牛市。图中的向下线条意味着现金从市场中流出。有现金流出的市场通常被称为熊市。技术投资者寻找历史上基于现金流的走势图，并且根据过去的走势图数据和对未来市场表现的预计进行投资。

在财务上受过教育的投资者同样想了解现金正从哪里流出，流入哪个市场。比如，当股票市场崩盘，人们担心害怕的时候，许多钱都会流入黄金市场。技术投资者可能会基于市场指标预测黄金价格即将上涨，而股票市场即将下跌，并提早一步将自己的钱转移到黄金市场。



资料来源：雅虎网站

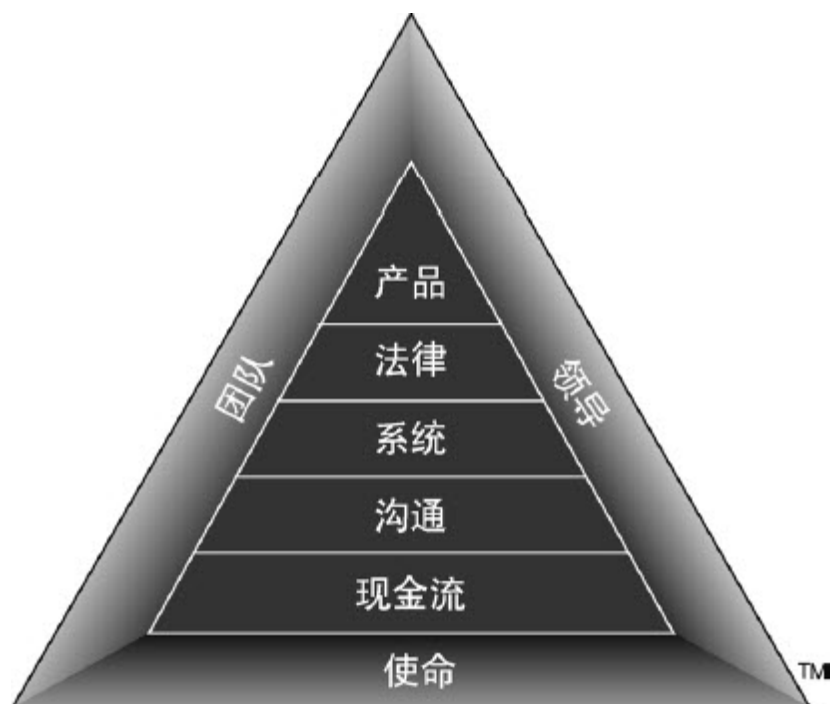
再一次重申，我们需要关注现金流对于价格，或者资本利得的重要性。受过财商教育的人想要保持现金流的一个原因就是，如果他们把钱投入一个资产类别，就像很多业余投资者那样的话，当现金从那个资产类别流出时，他们可能会遭受金钱上的损失。

由于所有市场都会有上升和下降，所有市场都会有兴旺和衰退，因而引出了财商教育第六课——衡量资产的实力。

六、衡量资产的实力

经常有人对我说：“我想到了一个很棒的新产品”、“我发现了一个很棒的投资”，或者“我想要投资这家公司的股票。你觉得怎么样”。

对于这些问题，我一般会参考B-I三角形。



B-I三角形的名字源自前面提到过的现金流象限，下面是现金流象限的示意图。



E代表雇员。

S代表自由职业者，专业人士，或者小企业主。

B代表大企业家，公司雇员在500人以上。

I代表投资人。

你或许注意到，产品是B-I三角形中最小，或者说最不重要的部分。很多人开公司失败的原因就是，他们关注的是产品，而不是整个B-I三角形。在房地产行业也是一样，许多投资者只看资产，不关注整个B-I三角形。

富爸爸说过：“当一个人、一家公司，或者一项投资在苦苦挣扎的时候，B-I三角形的8个要素中肯定有一个或多个存在缺失，或者没

有发挥作用。”换句话说，在进行任何投资或者创办自己的公司之前，要对整个B-I三角形进行评估。问问自己，这项投资或者这家公司是否有完整的B-I三角形要素。

如果你正在计划创办自己的公司，或者想要了解更多关于B-I三角形的内容，我推荐你阅读《富爸爸成功创业的10堂必修课》。

今天的世界需要更多了解如何创建B-I三角形的企业家。通过成为强有力的企业家，我们可以为E和S象限的人创造更多的工作机会。

政府不仅要创造更多的工作机会，更应该创造更多的企业家。

这也就引出了我们的财商教育第七课。

七、学会挑选合作伙伴

富爸爸经常说：“找到好伙伴的方法就是了解坏伙伴。”

在我的公司生涯中，我曾经拥有过很棒的合作伙伴和很可怕的合作伙伴。就像富爸爸说过的那样，找到好伙伴的办法就是了解坏伙伴。在挑选合作伙伴的时候，我经历过，也体验了很多的痛苦。

问题就是，在事情恶化之前，你不知道谁是好伙伴谁是坏伙伴。幸运的是，在我遇到了一桩坏生意或一个坏伙伴之后，我在最后总能遇到一个很棒的伙伴。比如，在我与一个坏伙伴进行了一场糟透了的投资之后，我遇到了自己的房地产伙伴，肯·迈克尔罗伊。在那场失败的交易之后，我和肯联手创造了数百万美元。而且，他至今仍是我和金拥有的最棒的合作伙伴之一。

我从肯那里学会的一课就是，一场很棒的交易由3部分组成。它们是：

1. 合作伙伴

2. 资金

3. 管理

任何投资或公司交易都是如此。当你用钱进行投资的时候，你就成为了这个投资企业的合伙人，即便你可能根本不认识其他合伙人。比如，当一个人投资共同基金的时候，他就成为了这个共同基金的股权合伙人。所以，投资的第一个要素就是仔细选择你的合伙人，再把你的钱交给他。

就像富爸爸说过的那样：“如果合伙人不好，生意便做不起来。”肯提出的第二个要素是资金，关注投资的结构如何。并且，作为合伙人，你还要关注投资获利的机遇如何。

我不想成为共同基金合伙人是基于以下4个原因。

1. 共同基金的财务结构是为了共同基金公司考虑的，而不是你这个股权合伙人。

2. 共同基金的费用太高，而且不完全公开。我投入100%的钱，冒100%的风险，而共同基金却拿走了80%的回报。从财务上考虑，这不是个好合伙人。

3. 当我投资房地产的时候，我可以尽可能多地使用银行的钱。这也就意味着，我在房地产投资中可以获取比共同基金更多的负债投资。

4. 我可能会在共同基金中赔钱，并且会为我没有赚到的钱支付

资本利得税。这显然不公平。

肯提出的良好交易的第三个要素就是管理。好的合伙人必须是一个很棒的经理。管理不善的公司或房地产不仅无法让投资者的回报最大化，还可能会导致公司破产。许多小型公司破产，房地产投资表现不佳的主要原因就是，企业的管理不善。

今天，我可以简单地问自己几个问题，就能对大部分投资作出迅速分析，如我的合作伙伴是谁？我想不想成为他们的合作伙伴？财务结构怎么样？是否有利？管理层的能力如何？如果这些问题的答案令人满意，我就可以进行投资。

这也就引出了财商教育第八课。

八、知道什么资产对你最有利

资产投资有4种基本类别。

资产负债表

资产	负债
公司	
房地产	
纸质资产	
实物	

公司

优点：公司是你可以拥有的最有利的资产，因为公司可以从税收优惠上获益。你可以通过借债来增加现金流，控制自己的运营。世界上最富有的人都是创业者。比如，苹果公司的创始人史蒂夫·贾伯斯；通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生；谷歌的创始人谢尔盖·布林。

缺点：公司是“人力密集型”机构。这意味着你必须要管理员工、客户，以及顾客。员工技能、领导技能，以及能够融入团队合作的人才，这些对于公司的成功来说是必不可少的。在我看来，在所有四种资产中，打造成功公司需要的财务智慧和经验最多。

房地产

优点：可以通过融资来用银行的钱进行负债经营；可以通过投资者来使用其他人的钱；可以用贬值等税收方面的优势筹集资本；可以在资产得到良好管理的时候获取稳定的现金流。鉴于上述原因，房地产具有稳定的回报。

缺点：房地产是管理密集型资产，不具有流动性。如果管理不善，会损失很多钱。房地产需要的财务智慧也很高，仅次于公司。许多人缺少恰当的财商来对房地产进行良好的投资。这就是为什么大部分投资房地产的人投资房地产共同基金，即REIT。

纸质资产：股票、债券、储蓄、共同基金

优点：纸质资产具有易投资的优点。除此之外，它们的流动是弹性的，这意味着投资者可以用很少的股份开始小规模投资。因此，纸质资产投资需要的资金比其他资产类别要少。

缺点：纸质资产投资的一个主要缺点就是流动性非常高，这意味着它们很容易脱手。流动性投资的问题就是，一旦现金开始从市场中

流出，如果你不能迅速卖掉自己的纸质资产，就很容易迅速损失金钱。可见，纸质资产需要持续的监控。

由于大部分投资者都没有接受过多少财商教育，所以大部分人都在进行纸质资产投资。

实物：黄金、白银、石油等

优点：实物投资是抵御通货膨胀的良好方式或保护措施——这在政府不停印钱的时候尤其重要，就像现在的情况一样。实物资产能够对通货膨胀造成缓冲，原因就是它们是用流通货币购买的有形资产。所以，当流通货币供应增加时，会有更多的美元追逐同样数量的实物。这会导致实物价格的上涨，或者通货膨胀。典型的例子就是石油、黄金、白银。由于美联储的印刷机不停开工，这些东西的价格比前几年高很多。

缺点：由于实物资产是有形资产，你必须要确保它们得到恰当的存储，而且还要确保它们的安全。

一旦你确定了最适合自己以及最感兴趣的资产类别，我建议你对其进行深入的研究，在投入金钱之前先投入时间。因为，能使你富有的并不是资产本身。任何类别的资产都可能会让你损失金钱。能使你富有的是你掌握的每种资产类别的知识。永远不要忘记，最棒的资产是你的思想。

每种资产类别都对应不同的词汇。比如，房地产投资者通常会用资本化率或营运净收入等词汇，而股票投资者会使用市盈率或息税，折旧及摊销前盈余等词汇。每一种资产类别都有自己的语言。石油投资者不会与黄金投资者使用同样的词汇。你理解的词汇越多，你的收益就越高，风险也就越小。

我创造“现金流”游戏是为了教授一些在不同资产中进行财务计算

和投资的语言。我们具有先进的教育课程和训练项目，当人们确定了自己对哪类资产最感兴趣的时候，就可以参加这些活动。这也就引出了财商教育第九课——专注或多样化。

九、知道什么时候专注和什么时候多样化

大部分人都建议用多样化投资来防备市场的不确定性。然而，沃伦·巴菲特在《巴菲特之道》中写道：“多样化投资是对无知的保护。对于那些知道自己在做什么的人来说，并没有什么意义。”

你可能会注意到，大部分人都共同基金上采取多样化投资。多样化的共同基金投资组合的本质却是：你并不是真的多样化。因为所有的共同基金都在股票市场中——都是纸质资产。

真正的多样化投资是指在所有4种资产类别中进行投资，而不仅仅是一种资产类别中的不同类型。我所说的4种资产类别包括：公司、房地产、纸质资产、实物。从某些方面来看我是多样化的，但是从另一些方面来看我又不是多样化的，因为我只关注每种资产类别中的大型投资。

“FOCUS”这个缩写的意思是“遵循一条道路直到成功”（Follow One Course Until Successful）。如果你想要在B和I象限那边成功的话，专注是很重要的。选择你想要做好的资产类别，并且遵循一条道路，直到你成功。比如，如果你对房地产感兴趣，那么就学习、实践，从小规模房产投资开始，并专注其中，直到现金持续流入你的银行账户。一旦你确信自己能够在小型生意中获取现金流，那就可以谨慎地开始一些大交易，持续关注并确保投资现金流。

我并没有量入为出，也没有试着去存钱，而是更专注于增加我的资产。每年，我和妻子都会设定下一年的投资目标。通过关注我们的资产中增加的现金流，我们来自资产的收入上升了。1989年，金从俄

勒冈州波特兰市的一套拥有两间卧室、一间浴室的房子开始投资。现在，她已拥有1400多处资产。2010年，她计划再增加500处。我计划在资产栏里增加3处油井。我们还将通过向那些想要拥有自己公司的人们销售富爸爸特许经营权来扩张我们的公司。一个富爸爸特许经营权大概需要3.5万美元。如果他们能够遵循我们的业务培训指导，在两年的时间内，他们有可能每年赚10万到20万美元。这是很好的投资收益率。

1966年，我开始研究实物投资，具体来说就是石油，当时我还在为加利福尼亚州标准石油公司航行。1972年，当我还是越战中的飞行员时，开始研究黄金。1973年，当我从战场上回来以后，我开始关注房地产。我在房地产项目中投资，并且挣了数百万美元。但是，比金钱更重要的是，这个过程给了我自由和财务稳定，即使在现在的经济形势中也是如此。1974年，当我离开海军陆战队，开始在施乐公司工作之后，我开始关注公司，学习销售技巧。1982年，我开始研究股票市场和期权市场。现在，我拥有上述4种资产类别，因此我的投资是多样化的，而且我从来没有失去过对事物的专注。

这也就引出了财商教育第十课。

十、风险最小化

建立公司并进行投资并不一定是有风险的。在财务上，没有接受财商教育才是有风险的。因此，将风险最小化的第一步和最好的一步就是教育。比如，当我想要学习飞行时，我去上飞行课。如果我不经学习就爬进飞机起飞，可能已经机毁人亡了。

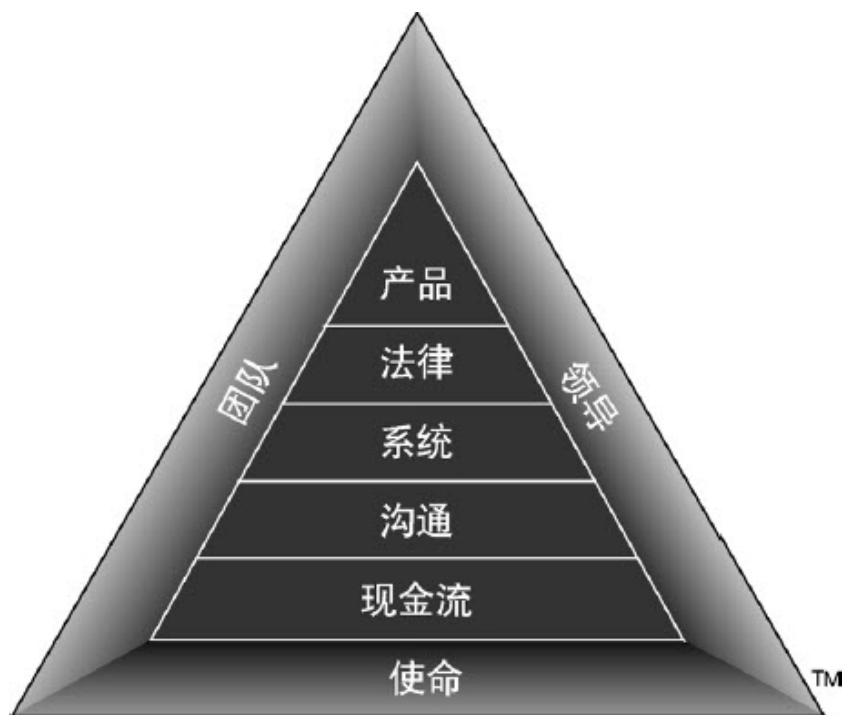
第二步就是保护你的投资。专业投资者在有保险的情况下投资。我们大部分人都不会在没有保险的情况下开车买房。然而，大部分人在投资的时候却没有保险。这样做风险非常大。

比如，当我在股票市场投资时就可以买保险，如看跌期权。假如我以10美元的价格购买了股票，我便可以以1美元的价格购买看跌期权。如果股票价格下跌，认沽期权能保证支付给我9美元。如果股票下跌到5美元，看跌期权会发挥保险的作用，并且为价值5美元的股票支付给我9美元。这只是专业投资者在股票市场中常使用的各种保险方法中的一种。

对于房地产投资来说，我也有针对火灾、洪水，及其他自然灾害的保险。拥有房地产的另一个好处就是，我的租客支付给我的房租能够抵消保险成本。如果我的房产被烧垮，我不会失去金钱，因为我有保险来抵消我的损失。

股票市场的多样化并不能在2007年的股市崩盘中保护投资者。多样化不能保护投资者的原因就是，他们没有保险，而且股票市场上的多样化并不是真正的多样化。

只要你看看下面这个B-I三角形，你可以看到我用来最小化风险的其他途径。



请注意，八“要素”之一是“法律”。对于最小化风险来说，在团队中拥有一名律师是必不可少的。首先，良好的法律咨询总是无价的。法律咨询能够保护你免于陷入法律麻烦之中，而且这比你陷入麻烦之后再去找律师咨询便宜得多。

另外，在设计产品的时候，我想要保护我的产品和公司免遭偷窃和盗版。这就要通过律师来对我的作品进行专利、商标、版权方面的保护。第三，通过专利、商标、版权，我可以将这些衍生产品转换成资产。比如，在我写书的时候，我可以对这本书进行合法保护，并且将版权出售给出版公司来印刷我的书。而且，我还可以卖给不同的出版商，让他们用不同的语言在不同的国家进行出版。如果我的产品得不到保护，并且不能合法地转换成资产的话，这些衍生产品就不会具有价值。

我的观点是，只有没有受过财商教育的人才会在没有保险的情况

下进行投资，并且指望多样化来保护他们。这也就带来了所有投资风险中最大的一种，即通过税收失去金钱。

十一、知道如何将税收降到最低

当你对小孩说“去上学，找工作”的时候，你就将这个孩子送上了纳税最大化的道路。当你对孩子说“当医生或者律师，这样你能挣很多钱”的时候，情况也是一样。这些工作都处于E和S象限之中。

看看下面的现金流象限。



在E和S象限工作的人支付最多的税。

那些在B和I象限工作的人支付的税最少，有时候甚至是零税款，

即使在赚取数百万美元的时候也是如此。产生这种现象的一个原因就是，那些处于B和I象限的人创造了一个国家所需要的大部分财富，并因为创造了工作机会，或者为人们和公司建造了房屋或办公室而受到了奖励。

收入主要分3种基本类别，它们是：

劳动收入——税收最高

投资组合收入——税收中等

被动收入——税收最低

劳动收入：作为雇员为公司工作，或者作为自由职业者为劳动收入工作，这两种人的收入应纳的税款最高。他们挣得越多，所支付的税款百分比也就越高。讽刺的是，储户的利息也要收取与劳动收入一样的税。当一个人为自己的养老计划投资的时候，投入的资金同样以劳动收入的标准来收税。那些处于现金流象限E和S那边的人在每个方面都遭遇了不利于他们的情况。

为什么大部分理财师都会说：“当你退休时，你的收入会减少。”这是因为大部分人都计划在退休时贫穷。所以，如果你安于贫穷，你的储蓄和退休资金的税收就不会变成很大的影响因素。但是，如果你计划在退休时富有的话，你的存款和你的退休资金被收取的税会处于最高的比例——这在财务上是极不明智的。

投资组合收入：大部分人都把钱投入投资组合。投资组合收入从总体上来看是来自资本利得的收入，低买高卖。奥巴马总统将要提高资本利得的税率，这几乎是板上钉钉的事情了。现在，最高的资本利

得税是28%。谁知道未来对于投资资本利得的投资者收取的税还要高多少呢？

需要提醒的一点是，买卖股票或炒房的人可能看起来是为了资本利得投资，但是他们通常在劳动收入或正常收入的层次上被收税，这是因为他们持有资产的时间通常不超过一年。他们其实是在S象限工作，而不是I象限。冒着投资中的所有风险，希望低价买入高价卖出，然后支付最高比例的税款。这在财务上是不明智的。请与税务会计探讨并确认自己在哪个象限，然后再投资。

被动收入：来自房子等资产的现金流是以被动收入的税率征税的，这才是最低的税率。

除了普通的被动收入之外，房地产投资者还有其他形式的现金流能够为他们抵消税款，如房屋升值、分期偿还、贬值，这些都可以成为免税收入（又叫幻影现金流）。我喜欢幻影现金流。

需要再次提醒的是，最好在投资这些现金流之前请教一下税务会计。

十二、债务和信用度的区别

就像很多人知道的那样，债务有好和坏之分。拥有房子是坏债务，因为它会将钱从你的口袋中拿走。拥有出租的房子，可以每个月收到房租，抵消包括按揭付款在内的成本则是好债务，因为它能够把钱放进你的口袋。

好债务是不用交税的金钱。好债务是借来的钱，你不需要为它纳税就可以使用它。比如，假设我花了2万美元作为出租房的首付，然后借8万美元，在大部分情况下，这2万美元是我的税后金钱，而8万美元则是免税金钱。

利用债务的关键就在于知道如何明智地借，以及如何还款。了解如何明智地借钱，并且让你的租客或公司等来偿还，这就是你的信用能力或者信用度。你的信用度越高，你就可以利用更多的钱来变得富有，并且不用付税。但需要强调的是，关键还要看你的财商教育和现实生活经历。

即使在金融危机中，银行还是会对有信用度的投资者借出数百万美元。银行对于我这种具有高信用度的投资者出借货币的原因有5个。

1. 我们投资**B-级公寓建筑**。在公寓投资中，分A-、B-和C-级建筑。A-级是指高级公寓住宅，最近A-级公寓住宅投资很不景气，因为人们支付不起，只能搬出。C-级公寓住宅是出租给低收入人群的。B-级公寓住宅是出租给工薪族的。我的公司以能支付得起的价格提供安全、清洁的公寓。即使在当前的金融危机中，我们的住宅楼还是住得满满的，而且租金继续流入。银行愿意借钱给我们是因为我们拥有稳定的现金流。

2. 我们在有工作机会的地区买公寓。房地产真正的价值与工作相关。我们在得克萨斯州和俄克拉何马州拥有公寓房，那里的石油产业可以为人们提供工作机会。我们没有在底特律投资公寓，因为那里的工作机会正在减少，房地产价值正在下跌。

3. 我们在有自然条件限制或政府限制的地方拥有产业。比如，我们在临近城市发展带边界的地方投资公寓。换句话说，由于供应有限，城市不能再进一步扩张，这就让这块地产更加具有价值。我们同样在靠近河流这种自然资源局限的地方拥有产业，因为这种局限可以阻止其进一步发展。

4. 我们从事同一行业已有数年时间，积累了良好的声誉。这给

了我们作为良好运营商的信用度，即使在市场不景气的情况下。大量的交易还是会涌向我们，因为银行信任我们，愿意给我们其他投资者无法得到的交易。

5. 我们坚持从事自己了解的行业。如你所知，房地产有许多种不同的类型。我们从不投资写字楼或者购物中心。因为这并不是我们所从事的行业。不过，如果价格继续下跌的话，我们可能会开始尝试这些业务。

如果你读过《富爸爸穷爸爸》，就知道麦当劳创始人雷·克洛克的故事。在那本书里，我讲了一个故事，雷·克洛克问大家：“麦当劳从事的是什么业务？”大部分人回答“汉堡包”。但雷·克洛克却回答说：“我的业务是房地产。”麦当劳利用快餐业务来购买房地产。我利用出租公寓业务来购买房地产。在别人了解了我们从事的业务，并且知道我们擅长此业务之后，我们就拥有了信用度。信用度能够让我们拥有良好且免税的债务——甚至在当前信用收紧的经济中。

十三、了解如何使用衍生产品

沃伦·巴菲特把金融衍生产品比喻为金融中的大规模杀伤性武器。实际上，这场金融危机在很大程度上是由于债务抵押债券（CDO）和资产抵押债券（MBS）造成的。用简单的话来说，这些都是债务的衍生产品，却被穆迪和标准普尔包装并评级为AAA级，然后作为资产出售。一切都很好，次贷房产所有者的住宅由于房地产泡沫而价格虚高。但当他们无法支付债务时，债务机构开始崩溃，全球数百万人的财富缩水。

但是，金融衍生产品同样也是大规模财务创造的工具。1996年，我和金创建了富爸爸公司，这是我们思想的衍生产品。我们还创建

了“现金流”游戏和图书，例如，《富爸爸穷爸爸》以及本书——这些都是我们思想的衍生产品。在我们创造并销售这些游戏和图书的时候，我们也在像美联储一样，无中生有地制造金钱。现在，我们进行着富爸爸的特许经营业务，这是我们思想的另一个衍生产品。在房地产中，我们通常会通过对抵押品重新筹募资金以获取免税的现金，这是另一种衍生产品，并且用租客的租金来支付月供。在股票市场中，我通常会出售股票的衍生产品——如购买期权——并且从我的股票与思想的衍生产品中挣钱。

请记住：思想是你最大的资产。在接受适当的财商教育之后，你同样也可以发明你自己的衍生产品，来进行大量的财务创造。

十四、知道自己的财富如何被偷走

当你看一个人的财务报表时，就能知道为什么处于现金流象限E和S那边的人会在经济上苦苦挣扎了。

收入
支出 1. 税收 2. 债务 3. 通货膨胀 4. 退休金项目

资产	负债
----	----

这些钱直接进入了那些在B和I象限的人的口袋。

对于那些处于右边——B和I象限的人来说，他们有可能合法地赚取数百万美元，却不需要支付任何税，使用债务来增加财富，通过通货膨胀盈利，并且不需要由风险很高的股票、债券、共同基金和存款等纸质资产组成的退休计划。

这两边的人的一个很大的区别就是，E和S象限的人为金钱工作，而B和I象限的人为创造能够产生现金流的资产工作。

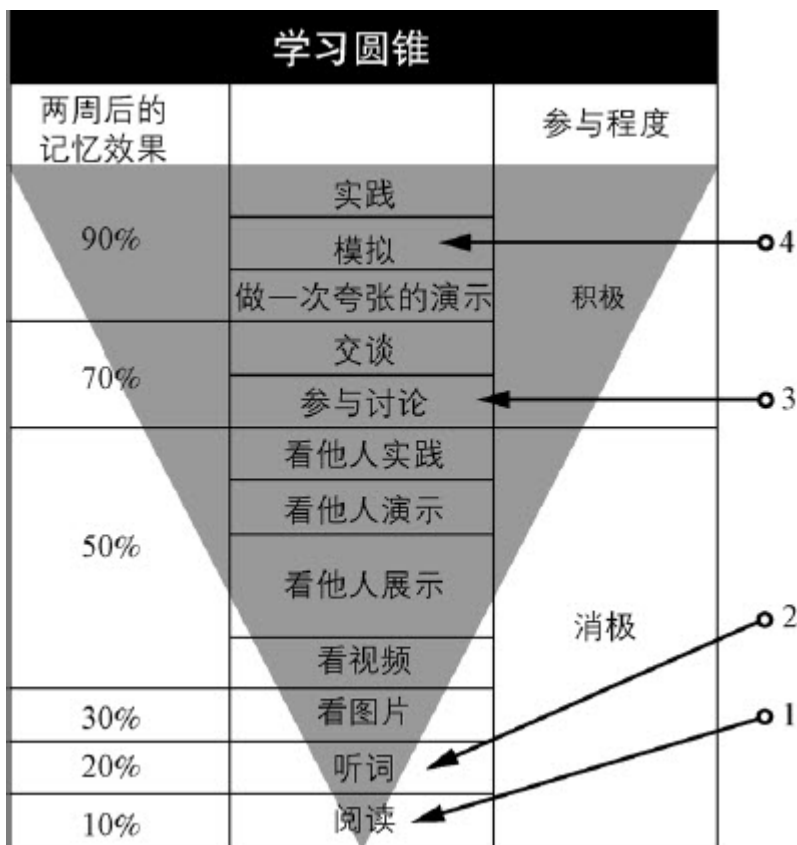
如果想要深入了解你的财富是如何被偷走的，为什么人们会在经济上苦苦挣扎，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，观

看名为“日常现金掠夺”的视频。

十五、知道如何犯错

我们都知道，如果什么也不做就不可能学到东西，所以做事通常就意味着犯错。孩子如果从没摔倒就不能学会走路。你不跳进水里就没法学会游泳。仅仅靠读书和听讲座学不会开飞机。然而，我们的学校系统却还是通过阅读、讲座、惩罚犯错来进行教育。

下图是学习圆锥。它向我们解释了学习的最佳方式。学习圆锥的最底部就是阅读，只有10%的记忆率。接着是听词汇或者听讲座，具有20%的记忆率。



在模拟真实经历的那一步，你可以看到它具有90%的记忆率，并且被认为是仅次于亲身实践的最好方法。

模拟或游戏有如此强有力的效果，主要原因是它们允许学生犯错，并且让他们从错误中学习。当我上飞行学校的时候，花了许多时间来进行飞行模拟器的训练。不仅仅是因为这种学习方法不是很昂贵，而且还因为它更安全。我在飞行训练中犯了很多错误，并且从错误中学习，成为了一名优秀的飞行员。

当我成人后，我不害怕在B和I象限进行实践的一个原因就是，我小时候花了大量的时间玩“大富翁”游戏，而且我理解了来自绿房子和红旅馆等资产的现金流的力量。我和金创建了我们的游戏“现金流”，它通常被称为“大富翁”的现实版，是对现实生活投资的一种模拟，是一种犯错、从错误中学习、为现实世界做好准备的很棒的方法。我们都认识害怕投资的人，因为他们害怕犯错和失去金钱。去玩“现金流”游戏吧，在游戏中即使你犯错并且失去金钱，也只是模拟现实。更重要的是，你犯的错误越多，你就会变得越聪明。

财商教育中的一个错误

教育中最大的一个错误就是，学校让银行家和理财师来教孩子关于金钱的知识。让导致这场危机的组织里的雇员来教我们的孩子，我们怎么能指望金融危机会终止呢？

这并不是财商教育，而是财务剥削。这就是现金掠夺开始的地方。

如果我们教育孩子从现金流象限的B和I那边的视角来看待这个世

界的话，他们的世界就会永远改变。他们会发现一个财务资源充足，充满机遇的崭新世界。

就在最近我遇到了一个人，他将自己大部分的生活都花费在了E象限，当一名卡车司机。他需要工作很长时间才能获取满意的工资，却从来都没有感到过财务安全。当燃油价格上升，生活变得艰难的时候，他的公司开始裁员，而他被解雇了。这时，他开始致力于进行财商教育，提高自己的财商。后来，他购买了卡车行业的一家加盟公司，他已经很了解这个行业了，并且最终成为了一名企业家。现在，他已经具有了财务上的自由。

在我们交谈的时候，他告诉我，在他成为企业家之前，他认为这个世界只有有限的可能性，而他则陷入了长时间工作、低收入、高税赋，以及食品、汽油、医疗等支出越来越高的困境中。现在，他认为这个世界具有无限的可能性。他的生活永远地改变了，因为他改变了自己的思想，并且从现金流象限的B和I那边来看待世界。他原本可以简单地申请失业，寻找另一份工作，然而恰恰相反，他选择提升自己的财务智慧。

对于我来说，这是授人以鱼无法解决问题的完美例证。我相信，现在我们应该停止授人以鱼，到了授人以渔，并且让人们拥有解决自身财务问题能力的时候了。财商教育具有改变世界的力量。我预测，第一个为所有学生开设财商教育课程的国家，无论现在是富裕或贫穷，一定会崛起成为世界金融强国。

结束和开始

现在，我们到了探究富人阴谋之旅的终点。尽管这是本书的结束，但这不应当是故事的终结——你的故事还在延续。我的15堂财务课程可能在学校里永远都学不到，但是那些愿意花时间和精力来提升自己财商的人可以学会它们。而且，它们可以由父母传授给孩子，就

像富爸爸将它们传授给他的儿子和我一样。记住它们，并且教你的孩子也记住它们。你的手中握着摆脱这场富人阴谋，为你和你所爱的人创造富裕生活的力量。

富爸爸公司的任务就是，通过我们的书、游戏、产品、讲座来改善人类的财务状况。我们还为那些想要得到进一步发展的人提供了高级教育和培训项目。正像这本书在互联网上通过讨论和博客的形式如野火般传播一样，富爸爸的信息——关于富裕生活和财务自由的信息也正在全世界传播。通过改变一个人和每一个孩子，我们可以提高人类的财务状况。我们能够传递这样的信息——知识就是金钱，而我们的思想是上帝赋予我们最伟大的资产。

感谢你成为历史的一部分，感谢你让这本书如此成功。

结束语

我们是如何从自己那里偷东西的

我们在财务方面被洗脑了吗？我相信是这样的。大部分人都看不到身边每天都在发生的现金掠夺，其中一个原因就是我们在财务方面被编程了，变成了巴甫洛夫的狗。通过我们的词汇从我们自己那里偷走东西。我们毫无思想地重复那些耗费我们财富的处世之道。

正如我说过的那样，词汇具有让我们富有和让我们持续贫穷的力量。

我们的学校系统在训练人们成为E和S象限的人方面做得很好。在我们的成长期间，家庭和学校教育我们重复背诵他们眼中具有财务智慧的词汇，而事实上这些词汇只是用来训练我们从自己那里偷走东西而已。这些词汇是渗入我们意识的咒语，训练我们顺从地将自己辛苦赚来的钱交给那些B和I象限的人。如果没有全面的财商教育，你还是E和S象限中的囚徒。

我们的领导人从不鼓励我们寻求从E和S象限转换到B和I象限的途径。他们教我们量入为出，而不是扩展我们的能力。在我看来，量入为出会毁灭你的精神。这不是生活应有的方式。

掠夺：我们用来从自己那里偷走东西的词汇

就像你已经知道的那样，处于E和S象限的人会通过税收、债务、

通货膨胀、退休计划失去自己的财富。下面就是我们的词汇如何与力量相关，并造成我们从自己那里偷走东西的范例。

税收：“去上学，找份好工作。”这些词让孩子成为了雇员，用自己的收入支付最高比例的税。当你建议孩子努力工作，挣更多钱的时候，你在不经意间就将这个孩子推向了更高的税收比例，并且让他为纳税最高的收入——劳动收入工作。

那些受到B和I象限思想教育的人则利用不同的税收规则进行实践，挣更多的钱，支付更少的税，如果有税的话。就像这本书中说过的，处于B和I象限中的人可以挣数百万美元，并且合法地避税。

债务：“买房子。你的房子是一件资产，也是你最大的投资。”建议大部分人对住房进行投资是在训练他们去银行存钱，陷入坏债务之中。房子是负债，它只能将金钱从你的口袋中拿出去。通常，你的房子并不是你最大的投资，而是你最大的负债。它并不能把金钱放进你的口袋。现在的经济危机已经清楚地证实了这一点。

那些处于B和I象限的人用债务来购买公寓楼等现金流资产——能够把钱放进他们口袋的资产，而不是从他们口袋往外拿钱。处于象限B和I的人知道好债务和坏债务之间的区别。

通货膨胀：“存钱。”当人们往银行里存钱的时候，他们在无意间增加了通货膨胀，这会让他们的存款贬值。由于银行实行部分准备金制度，银行可以拿走一个人的存款，并且将它出借无数次，收取比储户的利息多得多的贷款利息。换句话说，储户导致了自己购买力的下降。他们放在银行的存款越多，通货膨胀就会越严重。

适度的通货膨胀要比通货紧缩强，通货紧缩具有非常大的破坏性，而且很难停止。问题是，如果救市和刺激性投资不能够停止通货紧缩，政府印的钱会过多，让我们进入恶性通货膨胀，这样一来，储户就会真的成为最大的输家。

你存入的每一美元都给了银行印更多钱的权利。如果你理解了这个概念，你就能知道为什么那些具有财商教育的人拥有不公平的优势。

退休计划：“以具有多样性的股票、债券、共同基金投资组合作为长期投资。”这种说法让华尔街的人一直都非常富有。谁不想让数百万处于E和S象限的人每个月给自己送一张支票呢？我问自己：如果我能够应用自己的财务知识与智慧合法地“印”自己的钱的时候，为什么还要把钱送给华尔街呢？

总结

通过从学校中取消财商教育，富人的阴谋在从我们的思想中进行现金掠夺方面做得很棒。如果你想要改变自己的生活，就先改变你的词汇，使用有钱人的词汇。你的优势就是你的财商教育。

这就是为什么知识就是新的金钱。感谢你阅读这本书。

致读者

最后的备注

在我最初构思《富人的阴谋》一书时，我真的不知道应当期待什么。对于我来说，使用互联网互动的方式来写这本书，这个过程是一个全新的想法，这也让我感到很兴奋。因为，经济危机仍在持续，全世界的人们都陷入其中，我希望我的书能够实时跟进。

我知道，如果我按照传统的写作方式来写《富人的阴谋》，我们就会深深地陷入经济危机——甚至越过危机——这导致我的书无法提供及时的帮助。因为，一本书从构思变成白纸黑字通常需要一年或更长的时间。由于经济形势每个月都在变得更糟，我开始从在线读者那里得到反馈，我知道，在互联网上出版我的书，并且让它变得互动是一个正确的决定。

每当我坐下来写某一个章节的时候，改变世界的重大事件也在同时发生……在某种意义上，我感到自己回到了过去，回到了在越南的时光，在战场上驾驶直升机，当我专注于自己的飞行任务时，子弹在四处乱飞，爆炸声在轰鸣。就像我在越南肩负着清晰的使命一样，在写这本书的时候我也有清晰的使命。

这些年的经历让我知道，人们对用简单的语言解释理财、学习易于理解的财商教育充满渴望。我同样知道，有太多人对我们的政治和经济感到恐惧、沮丧、失望。这本书的目的是，通过提供清晰直接的财商教育来解决这两种问题。财商教育与我们当前的经济形势相关，

同样还给了读者表达自己的想法、恐惧、成功的一个机会。

最让我吃惊的是，我从读者那里得到的反馈让我感到振聋发聩。我预期能够得到充满智慧，深思熟虑的见解、问题、评论——但读者的反馈出人意料，并且为这本书的形成作出了巨大的贡献。不仅如此，读者的经验和理解令人难以置信地宽广，全球的读者都参与到了这本书的创作中，为本书作出了贡献。

最后，本书是远远超出我意料的巨大成功。下面是这本书的一些不可思议的收获：

- 来自167个国家的，超过3500万次的点击
- 超过120万的网站访问量
- 9万名注册读者
- 超过1万条来自读者的评论、问题、见解
- 来自全世界的2000名博主帮助曝光了这场阴谋

本书取得巨大成功的原因就是你们。

所以，让我借这个机会仅代表我个人感谢你们成为《富人的阴谋》集体的一部分，感谢你们让这本书取得了如此巨大的成功。你手中拿的这本书既是你的作品也是我的作品。你的见解、评论以及问题影响了这本书的内容。事实上，你的许多评论现在已经是这本书的一部分了。

在一起，我们创造了奇迹。

在一起，我们曝光了富人的阴谋。谢谢你们。

罗伯特·清崎

2009年7月1日

富人的阴谋

特别赠送Q&A

下面九个问题是我从《富人的阴谋》网站论坛中的几百个问题中挑选出来的。我希望我能够回答你们所有的问题，但是，光这些问题本身就能组成一本书了。我相信这些问题代表了大多数读者的心声。感谢每个人的见解、评论以及提问。要记住：知识就是新的金钱！

问：如果我们看到一种新的“国际超级货币”，就像俄罗斯一直在不断推行的那种货币的话，你对于可能的结果有什么评论？

——isbarratt

答：我对于国际超级货币没有任何评论。不管我们用美元还是其他形式的储备货币，基本问题依然存在：这些货币将会是法定货币，可以被凭空印刷出来。它们没有价值。它们只是政府操纵的假货，设计出来是为了通过通货膨胀从你的口袋里面偷钱。在我看来，黄金和白银依然是比任何流通货币都适合持有的资产。

问：我的问题是，这种对于黄金和/或白银的投资是如何落入现金流计划，而不是资本利得计划的？《富人的阴谋》告诉我，我正在脱离现金流的轨道，并且需要重新评估我的方向。我在扩展自己方面遇到了麻烦，并且看到了黄金和白银也并不是保护财富的安全网。它们能否也被用于产生现金流呢？

——Foresight2Freedom

答：在我的情况中，当我有多余的现金流时，我并没有将多余的现金保存在储蓄账户中，而是选择用黄金和白银的形式来持有它。我这样做的原因就是，黄金和白银能够用于防范不确定的货币政策，就像美联储正在印刷上万亿美元，并且将它们投入经济中。我并没有用美元的方式持有我多余的金钱，然后在通货膨胀上升时看着这些美元贬值，而是用黄金和白银持有我多余的货币，并且看着它们的价格随着通货膨胀增长。所以，当黄金和白银本身不能创造流入的现金流时，它们确实能够保护我免受通货膨胀带来的金钱损失。再一次，就像任何资产一样，如果你的财商不高，你也会在黄金和白银投资中失去金钱。让你富有的并不是黄金和白银，而是你对于黄金和白银知识的了解。

问：在恶性通货膨胀的情况下，你是否认为出租房产对于投资组合来说是有益的？

——colbycl

答：除了恶性通货膨胀，还有其他的要素即将发挥作用。在任何交易中，你都必须要做好功课，确保数据良好。比方说，有没有足够的来自租金的现金流用于抵消你的支出，支付你的债务？有没有工作和人员流入你寻求购买房产的地区？房地产投资只有在上述问题的答案是积极的时候才算好。要记住，房地产交易总是有好有坏，不管经济状况如何。它都将归结为现金流。

问：我想问你关于这场阴谋对于我们医疗体系的影响，以及你能否告诉我们关于这个问题的相关内容？

——overttron

答：我不是医生，我的专业也不是在医疗卫生领域，但我确实怀疑制药和医疗保险行业以及它们的参与者对于医疗卫生体系和我们所接受的医疗有着巨大的影响。从个人看来，除了传统医学治疗之外，

我还用了针灸、理疗、脊柱按摩等替代性医学技术。我同样试图将自己的服药量降低到最少。同其他任何事情一样，你知道得越多，你就可以更好地为自己的健康和金钱作出全面的决策。我鼓励你开始学习这个科目。

问：我想问一些关于投资起步的问题。你在这本书中说，在富爸爸提醒你为现金流投资之前，你实现了一些可观的资本利得。我所认识的大部分进行大量投资的人都是利用资本利得而不是现金流，尽管现金流是为了长期的准备。你能不能就人们应该如何如何在短期内并且只有很少或者没有资本的情况下开展聪明的投资给出一些建议呢？

——Miguel41a

答：我对于这类问题的答案一直很一致，即让自己接受财商教育。正如我在《富人的阴谋》中所说的，知识就是新的金钱。学习的最佳途径就是通过练习或模拟。你将在练习或模拟中犯错误，但关键是你从这些错误中学习。如果你对一开始用真的金钱投资感到犹豫，我的“现金流”游戏就是学习如何在一个模拟的环境中分析并进行交易的很好的方式。在这个环境中，你可以从自己的错误里学习。这能够让你做好准备在真实世界中投资。知道如何找到、分析、展示良好的交易要比拥有金钱更重要——金钱并不能让你富有，但你的知识可以。有好的交易，我们总能从投资者和银行家那里得到金钱。

问：我有一个14岁的女儿。她在学业上非常出色。当她成人的时候，我该对她提出什么建议，才能使她不会成为这场阴谋的受害者呢？她在10来岁的时候就已经在读你的书了。

——Madelugi

答：孩子最好的老师就是父母。所以，问题其实不是孩子在做什么，而是你在教育她的时候在做什么。即使你给你的孩子良好的知识，他们也需要看到你将其付诸实践。你的示范对于孩子的财商教育

有着很大的影响。

令人欣喜的是，我听说有七八岁大的孩子读我的书，并且玩“现金流”游戏。这些孩子将毫无疑问地具有最好的机遇，拥有光明的财务未来，因为他们正在接受财商教育——这是他们的同龄人没有接受的。我开发了适用于儿童的棋盘游戏“现金流”，这样6岁大的孩子就可以开始学习金钱和投资了。

问：你对人寿保险的看法是什么？我的两个理财师向我推销这些东西。

——rzele

答：我不喜欢人寿保险投资。从个人来看，我认为这是一种偷窃，特别是当美联储印制这么多货币的时候。通货膨胀让你的保险一年比一年不值钱。同样，理财师推销这些投资是因为他们从中挣钱，而不是因为这些东西对你有好处。尽管如此，人寿保险对于那些不能储蓄，或者没有接受过什么财商教育，不知道如何成功投资的人来说是不错的。定期人寿保险是那些投资不顺的人的另一个选择，而且也比终生人寿保险便宜。我认为你应该自己选择这个问题。

问：作为一名阅读过你大部分著作，并且第一次看到我们的孩子将要走上的坎坷道路的新企业家，我想问：我们的教育系统还有希望吗？

——jack47

答：不幸的是，我对于教育系统不抱希望——至少短期内如此。每个产业都会以不同的改变速度前进。比方说，技术会迅速改变，而且10年或不到10年就变化巨大。建筑和教育产业作为体制进行改变需要长得多的时间。有时候需要50年以上的时间才能看到有效和有意义的改变在这些产业中体制化。这也就是我提倡你负责自己和孩子的财

商教育的原因。

问：当前的经济将我打败了，所以我仅仅是“努力达到还过得去的状态”。你对于那些刚刚重整旗鼓，想要做点什么事情的人给出的最佳建议是什么呢？

——msrpsilver

答：就像我说过的那样，知识是新的金钱。继续在金钱和投资方面教育你自己，提高你的财商。同样，学习现金流象限并理解什么让你贫穷：税收、债务、通货膨胀、退休账户。训练你自己从B和I象限进行考虑，并且学习如何让你在税收、债务、通货膨胀、退休账户方面的损失减少到最低。通过将你的知识转变到现金流象限的B和I一边，你能够学会赚数百万美元而不需要支付税收，用别人的钱来赚你的钱，并且找到能够随着通货膨胀价值增长，能够为你的退休带来被动收入的资产。世上没有仙丹妙药，有的只是努力工作和接受教育。



RICH DAD'S

富爸爸

不公平的优势

财商教育的力量

[美] 罗伯特·清崎 著 宋宏宇 苑立文 译

读嘉人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

目录

[序言 怎样才能捉住猴子](#)

[第一章 知识](#)

[第二章 税](#)

[第三章 债务](#)

[第四章 风险](#)

[第五章 回报](#)

[奖励 常见问题解答](#)

[结论](#)

[不公平的投资回报](#)

[后记 “我讨厌学校，却热爱学习。”](#)

[变革的时代](#)

[特别章 调整后收益调整后收益率](#)

[返回总目录](#)

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

序 言

怎样才能捉住猴子

非洲和亚洲的土著猎人为了捕捉猴子，发明出了一套沿用了数千年的方法：先是找个洞口与猴爪大小相似的树洞，再往里面放入水果、坚果等食物。如果有猴子经过，发现了树洞里的食物，它们就会伸手去抓。然而，抓满了食物的猴爪这时就会被卡在洞口。通常情况下，猴子都不会松手，而是选择左拧右拽地使劲儿。等到猎人回来，就能不费吹灰之力地捉住作茧自缚的猴子。

在这一点上，人和猴子并没有太大的不同。猴子不肯放开的是水果、坚果，而我们不肯放手的是稳定的工作、家当和金钱。少了金钱观的教育，我们就像被自己困住的猴子那样，终身成为雇主和政府的奴隶，为他们赚取利润，缴纳税款。

2007年金融危机伊始，人们的恐慌进一步蔓延。上班族生怕自己工作不保，变得谨小慎微；按揭贷款还没还清的人们日夜忧心忡忡；各家各户都削减了日常的开销，提升家庭的储蓄比例。尽管如此，美国政府还将印钞机开足了马力，不停地印刷钞票，使得本就不多的家庭储蓄不断贬值。随着股票市场的崩盘，工人的养老金计划损失惨重。尽管如此，他们还是在不间断地向自己的养老金计划按期存钱。虽然失业率持续走高，学校却成为了抢手货：没工作的人为找工作而学习，有工作的人怕丢饭碗而充电。

敢问路在何方

到2010年的时候，世界性的金融危机已经是众所周知的事情。不幸的是，大多数人并不知道该如何应对。就像上面那个故事中的猴子

一样，他们握紧了拳头，不肯松手。他们向天祈祷危机早日离去；他们寄希望于国家的领导人带领大家走出困境；他们闭着双眼，等着好日子重新降临。

只有少数人明白，改变才是解决问题的唯一方法。然而，如果缺少了系统的财商教育，这改变便无从谈起。

充满危机的十年

2010～2020年，将成为人类历史上最动荡的十年。

大多数人并没有意识到，过去的那些老观念——稳定的工作和储蓄、住宅、养老金计划——都会被这场波及全球的金融危机吞噬。之所以会这么讲，我可是有充分理论依据的：

1．工业时代的结束

工业时代始于1500年，终于2000年左右。

1945年，第二次世界大战结束。由于其他几大帝国都严重受创，美国成为了全世界最强大的国家。

在工业时代，拥有强盛的工业、一流的教育和精良的武器装备的国家便可以称雄于世界。

在工业时代，汽车工业、航空工业、无线电通信业和军工业是世界的重心。

在工业时代，工人可以找到收入不菲的工作，受到工会的保护，并在退休后领取退休金以满足退休后的经济需要。

对于工业时代来说，财商教育并无任何重要性可言。

1989年，互联网诞生。工业时代走到了尽头，信息化时代开始登上历史的舞台。

在接下来的十年中，科技的发展将进一步解放劳动力。我们本国的工厂将被转移至海外，开办在那些劳动力成本低廉的国家。那种靠着高工资、高退休金生活的观念将成为陈年旧事。

时至今日，美国已经变成了世界史上最大的负债国。美国政府不

可能一如既往地负担从前那样高水平的社会保障及医疗保障体系。

在信息化时代，没有人能为你的工作和养老打包票。财商教育遂成为了必修课。

不幸的是，大多数人还是像那只被困的猴子一样，将手伸进树洞。他们攥着大学文凭、工作证、工资卡、医疗福利和退休金，无从脱身却还浑然不知。

读过这本书后，相信你能对财商教育有所了解，并以此武装自己，找到自己在信息化时代里的生存之道。

2. 金钱的规则在1971年发生了变化

1971年，尼克松总统宣布美元放弃金本位制，金钱的规则发生变化。

从1971年起，美元不再是传统意义上的“金钱”，而是成为了用于借债的工具。从那一年起，存款的人将无利可图。

由1971年算到今天为止，美元的购买力在40年间已经下降了95%。再用不了40年的时间，剩下的5%也会跌得荡然无存。

可悲的是，数百万人还在不停地存钱，像极了那只将手伸进树洞中的猴子。

这本书不但会帮你分析为什么存钱是一种错误的行为，还会为你指明正确的理财方向。

既然央行可以印刷钞票，为什么你不行？读过本书，你就能找出让自己财富增值的方法。当然了，财商教育是这之前的必修课。

3. 1971年之后，政府对于银行的救助规模持续扩大

2010年，次债危机蔓延，相信人们对于世界范围内的银行救助方案印象深刻。

自那时起，质疑政府救助行为的声音便不绝于耳。挪用纳税人的钱去救助那些富得流油的银行，让整个世界充满了愤怒的情绪。

不幸的是，很少有人注意到，自从1971年起，这种救助就从未停止过，并且规模还在逐年扩大。1980年的时候，救助规模还只有数百

万美元。到了1990年的时候，救助规模就已经达到了几十亿美元。2007年过后，救助变成了世界性的行为，救助金额开始以万亿为单位进行计量。

然而，由于金融知识匮乏，大多数人长期以来对负债的印象都是负面的。他们都像那只猴子似的，手中紧攥着钞票，尽力地想要从债务中解脱出来。

大多数缺乏金融知识的人都认为，债务有百害而无一利。当然，这是因为人们还没有意识到该如何借助债务让自己变得更加富有。

这本书会告诉你，那些银行家和接受过财商教育的人是怎样利用债务帮助自己获取财富的。

4. 通货膨胀持续加剧

2000年1月4日，每盎司金价为282美元。

10年过后，2010年12月30日，每盎司黄金价格高达1405美元。

在这十年间，金价较美元价格上涨了398%。

2000年1月4日，原油价格仅为25美元 / 桶。

2010年12月31日，原油的价格已经飙升到91美元 / 桶。

十年间，原油价格上涨了264%。即便如此，政府还在不停地声称国内不存在通货膨胀的问题。

聪明人可能会接着发问：

- “再过十年，也就是2020年12月31日的时候，金价会有多高？”
- “到2020年的时候，每升汽油会有多贵？”
- “再过十年，食物的价格会有何变化？”

这些问题是现实中的“猴子”们想不到的。相反，他们会继续努力读书、拼命工作、被政府大量地抽税。他们在承受了如此大的压力之后，还要负担高企的物价，再从牙缝里挤出钱来，存进银行。

不言自明，在2000年的时候，金价曾低至273美元 / 盎司。那时候，是投资黄金的绝佳时点。通过这本书，你能学会如何提前判断投资方向，从而领先众人一步；通过这本书，你能学到如何预测未来，并学会如何在机遇到来的时候合理地判断风险，从而作出正确的投资

选择。

5. 贫富差距加大

在2010~2020年间，贫富阶层间的差距会进一步加大。这十年里，会有大量中产阶级滑落到穷人的行列。

换句话说，穷人会越来越多。尽管他们生活在世界上最发达的国家，诸如美国、英国、法国和日本。

当政府选择向银行提供救助时，实际上就是在劫贫济富。在这十年间，富人将变得更加富有，而穷人则会变得更加贫穷。税收和通货膨胀将成为最直接的帮凶。

缺乏财商教育的人群，会随着下述几大趋势而生活得更加艰难：

- “婴儿潮”一代的退休。单说美国，这一群体的人数就高达7800万。根据资料显示，其中52%的人并没有储备起足够的经济实力，来负担自己退休后的生活。社会保障体系和医疗保障体系也因此面临着破产的危险。要保障他们退休后的基本生活和健康医疗需求，需要对1964年后出生的新一代征收更高的税。

- 失业问题更加突出。无论是国家、州还是市县一级的单位都面临财政经费紧张的问题。很多政府机构实质上都已经破产了。

- 从2007~2010年间，大多数失业情况发生在私营部门，也就是各类大中小型企业里。接下来，失业问题就会发生在政府部门里。在接下来的十年中，将有大量的公职人员失去饭碗。

这就意味着高税率、缩水的公共服务和高涨的失业率。

新泽西州的卡姆登市，这个在全美危险系数排行榜中位列次席的城市，于2011年1月削减了50%的警力。卡姆登市还同时削减了消防员和政府公务员的数量。

这么一来，卡姆登的安全保障和防火能力必然大幅下降，谁还敢住在这样的城市里？不用说，市里的房地产价格也因此严重受挫。

尽管失业率飙升，传统意义上的稳定工作越来越少，人们还是不停地往学校里涌。培训、工作、薪水、福利、养老金依旧是人们眼中的“正途”。殊不知，他们已经像那只猴子似的，双手深陷树洞的陷

阱，无法自拔。

这本书将会给你带来些启发，告诉你哪种类型的教育能帮你渡过未来的难关。

2010年，美国的外债突破了14万亿美元。实际上，根据国家政策研究中心的数据统计，如果将社保和医疗都算上的话，美国政府的负债总额高达107万亿美元。说得简单点儿，美国政府已经破产了。

当下，美国政府有三个解决办法：

（1）宣布破产，选择债务违约。倘若选择这条路，世界经济将为之震颤。

（2）削减支出，并通过增税提升财政收入，以偿还欠款。同样，此举也会对世界经济造成重大影响。

（3）开动印钞机，提升货币供给量，通过美元贬值实现偿清负债的目的。没错，还是会对世界经济造成重大影响。

平常老百姓根本无法获知美元和世界经济正在发生着怎样的变化。他们只是不停地低头赚钱，只为食可果腹、衣可蔽体、上有片瓦。他们怎会知道，自己已经变成一只双手卡在树洞的猴子，任人宰割。

猴子对树洞中的食物锲而不舍，平常百姓也对存折里的钱满怀期待。在他们看来，自己手中的美元是最实在的。那些手握选票的普通选民执拗地相信，自己支持的政界领袖能够带领国家走出经济泥沼。很少有人意识到，遍布全球的金融危机已经远远超出了世界上各位领导人的能力范围。

本书会为你讲述信息化的时代当中，金钱的规则在发生怎样的变化，我们又该如何进行调整，以适应这种变化。

1972年，尼克松总统推开了中美两国间紧锁的大门。时至今日，中国已经成长为世界的一大强国。

在接下来的十年中，中国的经济还会持续增长。但是，各类问题也会接踵而至：通货膨胀、世界政坛话语权、人民币全球化等。此外，贫富差距扩大的问题也将成为中国的一大难题。这些不稳定的内外因素将导致经济的起伏和金融市场的涨跌，并最终将影响扩展至整

个世界。

跟大多数猴子一样，常人看问题通常是管中窥豹，只见一斑。美国人在这方面的问题尤为突出。为什么？因为我们就像是班上的三好学生，全世界都在观察着我们的一言一行，而我们却很少主动地放眼观察美国以外的世界。

读过这本书，你将学会如何去思考，如何用全球化的视野去看待问题、经营生意。这是个充满机遇的世界。然而，如果你只关心树洞里的那些食物，即只好另当别论了。

最激动人心的十年

2010 ~ 2020年将会成为有史以来最激动人心的十年。

美利坚帝国的时代将在这十年里谢幕。美元的骗局终将被揭穿，世界将建立起新的经济体系。这个边境、隔阂日益消散的新世界将由低成本科技重新驱动；优秀的精英们将脱缰而出，向旧世界的权威发起挑战。

那些准备充分的人们已经做好了准备：他们接受了充分的财商教育，随时可以在机会到来的时候灵活地处理问题，将机遇转化为胜利。

而对于另外那些坐等时间倒流、好日子从天而降的人们来说，这十年将是极其难熬的。

上学这件事儿

在新的世界里，教育是关键。但是，现行的教育体制完全是工业时代的版本，根本无法满足信息化时代的要求。

在信息化时代里，教育和终身学习显得比以往更加重要。不幸的是，单纯地去学校读书根本无法让你跟上这世界变革和进步的速度。简单地说，这世界变化太快，而学校变化得太慢。

工业时代的时候，传统的教育之所以成功，是因为：

- 基础教育：学校传授读写技能及基本的数学知识。

- 职业教育：学校传授专业技能，将学生打造成社会机器的一个齿轮。学生凭借技能找到工作。读了医学院的当医生，读了法学院的当律师，读了飞行学院的开飞机，读了烹饪学校的当厨子，例子数不胜数。

在信息化时代之中，我们需要的是下面三类教育：

- 基础教育；
- 职业教育；
- 财商教育。

有个问题应运而生：为什么学校不提供财商教育？

答案就是：学校的职责是捕捉、训练猴子。

如果积累了足够的金融知识，人们就不会执著于稳定的工作和每月按时发放的薪水，还有不断缩水的养老金。如果人们通晓税法，便不再会缴纳从前那样高额的税款。如果人们了解了银行是如何运作的，他们不会再将钱存进银行。对于自用的房产，他们也不会管它叫做资产，而是称其为负债。如果他们弄懂了通货膨胀的意义，就不再会紧紧巴巴地过日子。他们会不再对债务生厌，而是琢磨该怎么利用债务帮自己创造更大的价值。他们也不会再傻傻地将钱交给华尔街的银行家、理财规划师或是房地产经纪人的，而是凭借自己的知识和力量实现财富的保值、增值。

最重要的是，他们会问自己，为何要去学校读书？学校的老师都是些什么人？课堂里的教育会将自己引向何处？

教育是必经之路

1973年，我从越南战场回国。当时，我的兵役还没结束。在最后的一年军队生活结束前，我得为自己找到未来生活的方向。

那时的我刚满26周岁，大学学历，担任过美国海军陆战队的飞行员，还当过油轮水手。尽管飞行员和水手的工作薪水都不低，我还是决定另谋出路。

我先是咨询了我的穷爸爸。他建议我回学校读书，先读硕士，再考博士，最后去政府谋份安定的工作。我一看，这不完全就是走他的老路吗？

问题在于，1973年的时候我的父亲已经54岁了。他曾经担任过夏威夷州教育审查委员，但当时却是“无业”状态。

我的父亲之所以当时处于“无业”状态，是因为之前与自己的顶头上司——一个纯粹的官僚发生了冲突，父亲愤而辞职。在那之后，父亲参与了州长竞选，却被定性为“对政府工作缺乏忠诚度”，被剥夺了进入政府工作的权利。

我的父亲学富五车，却在脱离了教育行业后，没能逃脱残酷的现实。从那以后，父亲的从政之路算是没戏了。他取出了自己的退休金，买下了一个冰激凌连锁店。然而，惨淡的经营状况最终让他赔掉了全部的退休金。

穷爸爸的经历带给我很多启示。反复思考过后，我决定不走他的那条老路。

其实，当他说要我按照他的人生轨迹重走一遍的时候，我心里就有了答案。离开穷爸爸的家以后，我立马开车到了怀基基。那里有富爸爸的办公室，那里是我获取建议的地方。

教育至关重要

穷爸爸和富爸爸都非常看重教育，但具体的内容却差异巨大。了解不同的教育类型，就是“不公平的优势”之一。下面的三个概念将帮助你识别不同的教育类型：

1. 教育是必经之路

上学的目的是为了获取。比如说，我去飞行学院就是为了成为飞行员。但传统教育的问题在于，它教给学生的是如何成为员工。就像人们常会说的：“好好读书，找个好工作。”

猴子从不反思自己为何将爪子伸入树洞之中。大多数人也从不反

思自己为何一定要走“上学—工作”这条路。但聪明人一定会问自己：“如果我不想替别人打工，应该怎么做呢？”

2. 教育有四种选择

我的富爸爸为我解释了现金流的四个象限。他为我提出了四种可选的方案，让我得以自己选择想要的人生方向。

传统的教育是为E象限和S象限进行准备的。法学院、医学院就属于典型的S象限培训基地。

有趣的是，那些号称最优秀的学生们大都进入了医学院或是法学院，成为S象限的一员，每年缴纳高昂的税款。换我是尖子生，一定会想方设法降低自己缴纳的税款。对S象限来说，税是个大问题。

作为公司的雇员，辞职后创业的首选通常都是S象限。这样，他们可以利用自己的专业技能运作一家小企业，比如IT咨询公司或是房地产经纪公司。

正如被困住的猴子一样，大多数人只知道E象限和S象限的存在。

具备高财商的人会想要了解，如何才能在B象限和I象限运作自如。全世界的富豪都出自这两个象限，他们赚得最多却缴税最少。

读完这本书，你就能了解B象限和I象限的人们与E象限、S象限的人们在知识储备方面有何差异。借此，你也就能获得“不公平的优势”。

3. 传统教育还是非传统教育，一切你说了算

穷爸爸只相信传统教育，因此对学校和成绩格外看重。在他看来，好学校和好成绩是好工作的保证。

富爸爸则支持非传统教育。读了哪所学校、考了多少分对他来说都不重要。他只关心老师的水平如何，学生们从他那里学到了什么，学到的知识和技能在步入社会之后是否用得到。

富爸爸对高工资的工作并无太多认可。从企业家的角度看，他更在乎自己创造了多少个高工资的岗位。

1973年的我仍在海军陆战队服役。当时，我报了几个非主流的课

程班，内容包括：

- (1) 如何运用债务杠杆进行投资；
- (2) 销售技巧培训（因为销售等同于收入）；
- (3) 税务筹划。

1973年的这几门课程，在日后成为我生命中最大的几个“不公平的优势”。

时至今日，我还在不断接受多种非传统的培训。这些课程为我带来的优势帮我超越了常春藤学院的高材生、收入不菲的医生与律师，甚至大公司的职业经理人们。

大多数猴子分不清食物和诱饵，便常常因此身陷图圈。

好的财商教育会告诉学生，收入共分三类：

- (1) 主动收入；
- (2) 组合收入；
- (3) 被动收入。

大多数E象限和S象限的人们都终日忙碌以获得主动收入，却也因此受困。他们工作得最辛苦，却负担着最重的税务压力。

这本书会告诉你如何聪明地工作，通过组合收入和被动收入实现税务减免的目标。

人类与猴子的区别

将困在树洞边的猴子与人拿来作比较，听起来是不是有些别扭呢？

我先澄清一下，别扭并不是我的本意。我只是想把问题阐述得清楚些而已。如若我不把真相如实告诉你，那才是真正别扭的事儿。大多数缺乏财商教育的国人都已经习惯了拼命工作、纳税、存钱的旧路数。他们心里有时也会打小鼓，觉得这么做不太对。不过，面对现如今如此复杂的金融局势和众多的不确定性因素，好像也没有哪条路是稳妥的。

其实，人类和被囚的猴子间还是有很多相似之处的。比如说，猴

子被困是因为想要获得树洞里的水果和坚果，而人类手中紧攥的，则是那些老旧的观念。

相信大多数人都学过这样一条物理定律：两个不同物体无法同时存在于相同空间内的相同位置。这就好比，一个停车位上不能同时停放两辆车。对于想法和思维方式而言，此条定律同样适用。

猴子想要获得自由，只有松开自己握着食物的猴爪。人类想要获得自由，则需要放弃曾经局限着自己的旧思路。

这本书将会为你介绍多种全新的财富新思路，告诉你富人越来越富有的原因。这本书的主旨就是介绍新思路，并向以往的旧思路发起挑战。看完这本书，你再决定在金钱观的问题上，是要延续以往的旧观念，还是接受新的理念？

旧的金钱观

（1）“我成不了富人。”

如果不摒弃这个观念，那你就真要一辈子受穷了。如果你想有所改变，本书会助你一臂之力。

（2）“富人都是贪婪的。”

本书会告诉你，想要成为富人，首先要学会慷慨。你会发现E象限和S象限的人们远比B象限和I象限的人更为贪婪。

（3）“比起钱来，我更想要快乐。”

为什么不能二者兼得呢？之所以抱持这种想法，是因为缺乏思考。

（4）“税收是不公平的。”

看过这本书，你就会发现税收其实是很公平的。不过，通晓金融知识的人会懂得如何利用税法加速自己致富的速度。

（5）“我得努力工作。”

看过这本书，你就知道为什么辛苦赚钱的人缴税最多了。

（6）“投资是高风险的。”

本书中的内容会告诉你为什么投资风险并没有想象的那么高。不

仅如此，你还会发现，那些高风险投资产品的购买者，都是那些缺乏财商教育的人。

（7）“好好学习，天天向上。”

看过这本书，相信你会重新审视现行的教育体系，重新为自己定位，寻找未来发展的方向。

比如说，我在1973年的时候就加入了一个MBA课程班。开课后才发现，老师们都是些E象限中的雇员。6个月之后，我退出了这个班，只因为我并不想让自己在2年的课程班后进入企业，成为一名高收入的雇员。

如果你希望在B象限或是I象限有所作为，那就得跟随这两个象限中的人学习。

在飞行学院，第一批导师向我们传授驾驶飞机的基本要领，第二批导师为我们传授高阶技能。在熟练地掌握飞行技能之后，我得以从学校顺利毕业。第三批导师是真正的战斗机飞行员们。他们为我们传授实战的技巧。这时的我已经懂得如何驾驶飞机，但他们的任务是将我培养成为可以上场作战的战斗机飞行员。

财商教育跟飞行学院很像，最合理的教学方式就是让经验丰富的导师带着学员们进行学习，通过生动的实例帮助学员领悟金融的本质，一步步搭建起金字塔般稳固的基础。

传统的教育有个问题，那就是缺乏实战训练。大多数孩子在离开学校走向社会的时候，都只会纸上谈兵。这也不怪他们，毕竟学校里的老师们大都缺乏社会经验。

这次的金融危机带来的一个严重后果是，大量毕业生在离开学校后找不到工作。实际的工作经验，对每个人来说都至关重要，决定了他们未来的社会角色。这一环的缺失，会对刚毕业的孩子们造成很大的负面影响。

之所以众多毕业生无法在毕业后找到工作，是因为他们受到的都是“雇员式训练”。他们缺乏实际的社会经验，甚至根本没有想过要自主创业。

更糟的是，很多学生还没走出校门就已经债务缠身。如果无法开

始工作，他们连助学贷款都还不上。

助学贷款跟房屋按揭贷款不同。还不起房屋按揭贷款，还可以一走了之，让银行处置房产就行。如果毕业生找不到工作，还不上助学贷款的话，这笔贷款会变成利滚利的债务，像雪球那样越滚越大。深陷其中的毕业生，就会变成活脱脱的现实版“受困猴”。

（8）“我要一份稳定的工作。”

本书会告诉你“稳定”和“自由”的区别。稳定和自由是天生的反义词。越是稳定，自由度就越小。监狱中的囚犯过的生活是最稳定的，他们获得的自由也最少。

猴子被困，就因为它追求稳定。

无论你是追求安全，还是追求稳定，本书都能带给你不少启示。

（9）“我要进行长线投资，将投资分散在股票、债权和共同基金上。”

这条是我听过最糟糕的财务建议。看看过去的十年，也就是业界常说的“失去的十年”，你就不难判断那些投资于股票、债权和共同基金的投资者到底是喜还是悲了。

2000年初，道琼斯工业指数是11357点。到了2010年底，指数变成11577点。

十年间，指数不过上升了200多点，涨幅仅在0.2%左右。十年获得0.2%的收益，说出去肯定被业界耻笑。但这，却是实实在在发生的事情。

同样的十年间，金价从282美元 / 盎司涨到了1405美元 / 盎司，涨幅约398%。按照这个涨幅计算，2010年的道琼斯工业指数应该在45000点左右。

尽管统计数据非常不堪，还是有数百万的人乐此不疲地沿着这条路进行投资。

既然如此，是不是应该投资于黄金呢？

又错！

实际上，最好的投资方向莫过于教育。如果你跟大多数人一样，对金融方面的教育毫无兴趣，那就只能盲从那些所谓的“专家”，将自

己的辛苦钱交给他们打理。

如果你无法成为合格的投资人，任何投资品到了你手上都是一团垃圾。

读过这本书之后，你会认识到，随着财商教育的不断深入，你的赚钱能力会不断提升，节税能力也会日渐增强。总的来说，你的收入会增加，风险却随之降低。

我曾经问起富爸爸：“房地产是好的投资品吗？”

他如此回答：“不知道。你是好的投资人吗？”

我接着发问：“你会给普通的投资人什么建议？”

富爸爸回答：“不要当普通的投资人，他们只是优秀投资人的垫脚石。”

你投资的品种——企业、房地产、纸资产（股票、债权、基金）及大宗商品——并不重要。重要的是，你作为投资人的基本素质如何。如果你不具备足够的能力，只会投资越多赔得越多。

这本书讲的就是如何向自己投资，投资于自己的财商教育。

（10）“我的学习成绩很差，要如何才能变得富有？”

的确，想要通过当医生或是律师得到富裕的生活，优秀的学习成绩是必不可少的。但是，想要通过创业实现财富梦想，学习成绩高低无关紧要。

众多世界知名的大富翁都没有完成自己的学业。福特公司的创始人亨利·福特，通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生，Facebook的创始人马克·扎克伯格，维珍航空的创始人理查德·布兰森，迪士尼乐园的创始人华特·迪士尼，还有我心中的偶像——苹果公司的史蒂芬·乔布斯都是极好的例子。

今天，大多数人还沿着传统的老路，在学校里按照E象限和S象限的标准进行各种训练。走出学校之后，他们才发现自己像被卡住双手的猴子似的，身陷窘境却无法脱身。

这本书不但会为你描述B象限和I象限的生活，还会告诉你如何通过学习进入那两个象限之中。

结束语

2011年1月24日，《今日》节目邀请了《消费者报告》的特约金融专家简·柴科斯基，她在节目中重申了老生常谈的几条建议：

- (1) 省吃俭用；
- (2) 制订财务计划，开始为自己的养老金计划攒钱，如401 (K) 计划^[1]；
- (3) 存钱、存钱再存钱；
- (4) 偿还债务；
- (5) 延长工作时间，延后退休时间。

这些建议，我一条都不会接纳。它们不但毫无效用，还会令人心情沮丧。谁想让自己每天的生活目标只剩下省吃俭用和存钱这两项内容呢？这些建议不但使我情绪低落，还让我感觉恐惧。然而，对于那些缺乏金融知识的人来说，这些建议听上去却无比合理、自然，便于操作。

读过这本书，你就知道为什么401 (K) 之类的养老金计划会是最糟糕的投资品。《时代》周刊早在2009年的时候就刊登过一篇题为《是时候让401 (K) 退役了》的文章，揭露了401 (K) 计划是如何运转、如何发生损失并让投资人遭受损失的。

接下来的十年，也就是2010年至2020年间，那些盲听盲从的人们会遭受最严重的伤害。他们的家当会被起伏的全球经济浪潮冲得七零八落，并为高企的税率承担高昂的税负。不断加剧的通货膨胀会吞噬他们本就所剩无几的家庭财富。大多数家庭将会因为投资股票市场失败而遭受重大的损失。

之所以会发生这些惨剧，其根源在于人们守旧的思想。因为换个角度思考的话，机遇总是披着危险的外衣悄然到来的。接下来的十年也是造富的黄金期。旧的观念会导致财富的持续缩水，新的观念却会让富人变得更加富有。到那时，穷人们不但要接受日益下降的生活品质，还要忍受贫富差距带来的巨大心理落差，日子会变得更加艰难。

学会放手

只有学会放手，才能重获自由。这句话对猴子是金玉良言，对我们来说也同样适用。只有摈弃了陈旧的观念，我们才能重获自由。

俗话说，所谓疯狂就是不断地重复同样的行为，却总期待能得到不一样的结果。人们经常不自觉地会掉进这个怪圈里。他们听取老套的投资建议，遭遇失败，却又不假思索地重新再听、再实践一遍。

我明白，要想改掉旧的习惯不是什么容易的事儿。江山易改，本性难移。对于那些紧抱旧观念的老古董来说，就更是如此了。

这本书中所阐述的“不公平的优势”适用于所有人群，无论贫富、聪愚，也无论你生活在哪个国度。有了互联网，我们无论身居何处都能在世界经济的盛宴中分得一块蛋糕。想要获得成功，只需简单的三步：首先，接受新思想；其次，认真接受财商教育；最后，付诸实践。

实践出真知。因此，千万不要害怕失败。那些嘲笑失败的人都是可耻的。想要不犯错误，除非什么都不做。然而，一旦停下实践的脚步，我们就无从进步。穷爸爸就是因为这样才一辈子贫穷：他丢掉了工作，在竞选中失败，还在冰激凌的生意中赔了个底儿掉。他总是以老师的身份来审视这些失败，不停地谴责自己。直至离开人世，他都没有发觉这些失败当中蕴含着多少新的知识和机遇。

在学校里，学生们会因为犯错而受到惩罚，被同学嘲笑。而在现实的社会中，犯错最多的人往往得到了最多的学习机会，从而变得最聪明。

今天的我可以骄傲地说，尽管同班的尖子生们大都成为了医生或是律师，但我赚的钱要比他们多多了。为什么？只能说我犯的错比他们多，因此获得了更多的学习机会。

我并不是要强迫你沿着我的路重走一遍。正如沃伦·巴菲特曾经说过的：“通往财富天堂的道路不止一条。”我找到了属于自己的那条路，你也要找到属于自己的道路。这本书只是一个引子，而非标准答

案。话说回来，现实的世界中本就没有什么所谓的标准答案，你要找的是适合自己的那条路。仅此而已。

这本书的主要目的是为你提供新颖的思路，以及客观看待金钱的视角。

看过我写的内容，你可能会觉得我写的内容太过夸张。诚然，对于抱持着旧观念的人来说，书中的内容可能是有些夸张了。但对于我来说，这些都是实实在在的事例。如果你愿意花时间投资在自己的财商教育上，这些看似夸张的成功也会发生在你的身上。

这本书的内容都是真实的案例。这本书中充满了我的思想、行动及多年积累下的经验。如果你愿意提升自己的财商，肯定可以获得与我同等的“不公平的优势”。我希望自己的故事和思想可以帮助你丢掉过时的观念，吸纳新的想法。

再说一遍，同一个停车位里是无法同时容纳两辆车的。

猴子如果不松开紧握着的猴爪，就无自由可言；人如果无法吐故纳新，就不可能发生改变。面对日新月异的市场变化，接受新观念总比守旧来得可靠。

在工业时代和信息化时代交接的过程中，财富也随之发生着转移。那些昨日的富豪可能无法继续自己风光的生活，众多中产阶级可能会沦为明日的穷苦百姓。同样，学校里的三好学生走入社会之后不一定就混得好。

这本书就是要鼓励大家放下昨天的自己，勇敢地迎接新的世界，在新世界中赢得财富、机遇和富足的生活。

来自主日学校的箴言

我虽算不上是虔诚的教徒，但却在主日学校里学到了两句箴言，受用至今：

（1）“温柔的人有福了，因为他们必承受地土。”这里说的温柔之人指的并不是软弱的人，而是那些谦逊地吸取新知识以补己之短的人。

(2)“我的民因无知识而灭亡。”

金融危机的罪魁祸首是古板、陈旧、与时代脱离的教育体系。此症不除，经济难归正轨。是时候告诉在校学生们关于工作、税收和投资真相了。只有停止单调的训练，才能让学生们松开卡在树洞中的手，从桎梏中解脱出来。

如果我们将金钱的秘密藏于身后，秘而不宣，就会有更多像穷爸爸那样受过高等教育的老实人怀着对富人的仇恨和对政府的殷殷期待含恨而去。

追求自由的日子已经到来。财商教育就是你手中的武器。

如果你喜欢这本书，也希望你能从书中汲取更多的知识。说到底，知识才是真正的财富。

注释

【1】401(K)计划起源于20世纪80年代初美国税法修改、相关免税条款的出台，其名称来自《国内税收法案》第401(K)节，它允许员工将一部分税前工资存入一个储蓄计划，积累至退休后使用，在此基础上，一种新的养老金计划——401(K)计划开始出现。——编者注。

第一章

知 识

我该怎样使用自己手中的钱

常见问题

如果我有1万美元，我该用它来做什么？我该怎样用它进行投资？

简答

如果你对投资何处没有概念，最好先保持沉默。

详解

如果不知道怎么使用手中的钱，你的周围往往会有很多人七嘴八舌地提出他们的“建议”。他们常常会说：“把你的钱交给我打理吧，不仅保本，还会帮你赚大钱。”可是，事实很残酷。在刚刚过去的金融危机中，把钱交给所谓的“代客理财者”，投资者遭遇的损失最为惨重。

补充回答

你接受何种财商教育，决定了你如何使用金钱、如何进行投资。

详解

少了适当的财商教育，你的投资风险会升高，税负会增加，收益反而会下降。缺乏财商教育的人往往投资于房产、股票、债券、共同基金等传统行业，甚至把钱存在银行。其实这种投资行为风险最大。

良好的财商教育可以帮你降低投资风险，减少税负，增加收益。

说得更通俗一点，具备了良好的财商基础，你可以在更低风险、更少税负的基础上获得更高的投资收益。但大前提是，你不能墨守传统的投资策略或是执著于传统的投资方式。

这就是我们这本书要传递的信息：良好的财商教育能够令“钱生钱”，能够为你带来源源不断的现金流入。无论经济环境是繁荣还是衰退，具备优秀财商的你都能够运用他人的资金将投资成本和风险降到最低，获取高额回报。这就是“不公平的优势”。

你向谁寻求财务建议

2007年，全世界都知道了一个词——“次级债”。在它的阴霾下，全球金融体系陷入崩溃的边缘，曾经人们眼中的金融巨鳄们摇摇欲坠，有的顷刻间坍塌成废墟一片。

2008年9月15日，雷曼兄弟投资银行宣告破产，这是迄今为止美国金融界最大的破产事件。同年，全美最大证券交易商美林证券申请破产保护，而后在次年被美国银行收购。这个在人们眼中资产不可计数、听之信之如同教科书般值得信赖的公司，竟然以如此方式谢幕，不得不说是金融管理咨询行业的最大讽刺。

转眼到了2011年，美林公司仿佛逐渐恢复了元气。在它网站首页上出现了这样醒目的宣传语——“为您提供重塑资产的财务咨询”。注意“重塑”这个词，一个显而易见的问题随之而来，为什么我们需要重塑自身的资产？原因是我们之前损失了。如果这样的投资方式已经让你遭受损失，为什么还要妄图以同样的方式去进行弥补，甚至投入更多的资金呢？

与美林公司相比，美国国际集团、房利美、房地美的状况更加严重。甚至众所周知的，被称为全球最富有、最智慧的投资大师沃伦·巴菲特也不例外。他掌舵的伯克希尔·哈撒韦投资公司也在金融危机中遭受了巨大损失。事实上，同样是他投资的穆迪公司（世界三大评级机构之一）对次级抵押债券给出了3A的评级，导致这些危害性极强的次级债券（又称金融衍生品）被成功地推销给了政府、养老基金和全世

界的投资者。这种对危害性极强的次级资产给出3A评级的行为，是不折不扣的金融欺诈。巴菲特的公司为这场全球性的金融危机点燃了导火索。然而，时至今日，世界还在向巴菲特寻求未来的投资建议。除此之外，在他所投资的众多公司中，富国银行、美国运通公司、通用电气公司、高盛集团仍旧消耗纳税人数以亿计的救助资金，在金融危机的余波中挣扎。

难道这样也能被称为全世界最成功的投资人？

不仅如此，普通投资者在这场金融危机中蒙受了更为直接的损失。众多民众沦为房奴，不计其数的投资者资不抵债。

波士顿学院在2010年发布了一份关于养老金的研究报告。这份报告显示，美国存在6.6万亿美元的养老金缺口。这将直接导致美国人无法退休。如果大家不能退休，那老到无法工作的时候，该要怎么维持生活？靠推购物车勉强度日，蜗居在天桥下？等到连这样的工作也无力承担，这样的生活也无法为继的时候，又有谁来照顾他们。

总部设在西雅图，以精算和咨询业务广为人知的Milliman公司，近期发布报告宣称：全美100强公司的固定收益养老金计划在2010年8月损失了1080亿美元。这只是单月的数据。这意味着，曾经人们信赖的养老金计划不再安全，退休生活将无法得到保障。

大多数美国产业工人仰仗的养老金计划——固定缴款收益计划，诸如401（K）计划，同样损失惨重。根据固定缴款收益计划，人们每月从工资中拿出一定比例的资金存入养老金账户，企业也按一定比例为员工缴存部分资金到该账户。理论上说，存得多，将来返还的就越多。这些养老金账户被用于金融产品投资。一旦金融市场动荡，养老金计划就会亏损。最极端的情况就是，人们的养老金血本无归，退休不再是期待中的美好状态，将成为一场彻彻底底的噩梦。

不幸的是，加州公务员退休基金的损失比其他同类基金的损失更为严重。很多人认为它是全美最腐败、最低效的公共退休基金。

2010年，斯坦福大学对加州公务员退休基金和加州大学教育退休基金的运作情况发布了预警：由于投资风险过高，超过5000亿养老金面临损失。

5000亿美元血本无归。工作、赚钱、养家、防老成了破碎的神话。

世界上最聪明的人

2007年之后，如果你不是生活在与世隔绝的石洞里的野人，就一定听过这个故事：有这么一群人，他们有全人类最聪明的大脑，他们受过最良好的教育，他们为我们提供最专业的金融服务，他们引发了最严重的金融危机，史称“新经济大萧条”。

你一定会质疑，既然那些金融精英们都是受过高等教育的聪明人，为什么世界还是陷入了如此严重的经济危机中？为什么富人更富有，穷人更贫穷，中产阶级迅速衰弱？为什么税负更重，政府倒台，失业率飙升？为什么通货膨胀，薪资缩水？为什么那么多在婴儿潮中成长并受到过最优秀教育的投资者们不能高枕无忧，却在为没有退休金而恐慌？为什么那么多的年轻人毕业后找不到工作，连最基本的助学贷款都偿还不了？将要来临的危机也许不光是房地产业崩盘，还有助学贷款的清算。

问题的症结究竟在哪里？是管理者的财商教育欠佳，还是大众的财商教育匮乏？或是别的因素……

什么是财商教育

很多人将其归结为，我们的学校需要添加一堂课：财商教育。但是，如果世界上最聪明的头脑加上花钱就能买到的财商教育，为什么我们还会深陷在如此大规模的金融危机中？

这就存在一个问题：什么是财商教育？如果学校里的老师都不知道财商教育的准确定义，他们又该如何给学生上课呢？看看从哈佛、耶鲁、普林斯顿、牛津、剑桥毕业的顶尖名校生都做了些什么？——把世界引向了金融危机。为什么加州大学教师退休基金出现了问题？基金管理者受到过良好的财商教育吗？学校里的孩子们接受过财商教

育吗？学校为即将面对金钱帝国的学生们打好基础了吗？

在阐述我所研究的财商教育之前，我必须指出教育与培训的区别。

1969年，我进入佛罗里达州彭萨克拉的美国海军飞行学校学习。三年的飞行过后我奉命飞赴越南参战。后来我回顾这段经历，我意识到自己只是一名受过合格训练的飞行员，并没有受到良好的教育。我这么说的原因是，当时的我被训练到能够纯熟驾驶武装直升机，而不知道为什么还要参加越南战争。我对当时地理、政治、经济的知识一无所知。我不知道越南已经饱受战争摧残上千年，在漫长的历史沟壑中，法国和美国只是试图征服越南的众多帝国主义国家中的后继者。我不知道我参加的战争是越南人民几千年来不懈进行的独立战争，就像美国脱离英国殖民统治的独立战争一模一样。

我们被告知，自己是好人，而共产党是坏人。其实我根本不知道共产党是什么。我只知道我们戴白色帽子，而他们穿黑色睡衣；我们相信上帝而他们不信。我不知道，我们其实正在为石油、为越南甚至整个东南亚的资源而战斗。更加可悲的是，如今我看到了自己曾经经历的一切在伊拉克、阿富汗一幕幕重演。

不仅如此，没人教我们设计、建造飞机。我们甚至连修理都不会，更别提系统学习冶金、电气、燃料、武器等方面的知识了。我受训的全部内容仅仅是飞行、射击及服从命令。按对按钮，敌人被消灭；按错按钮，自己上天堂。战争结束时，我已经成为训练有素的飞行战士，但依旧对战争本身一无所知。

无足轻重的训练

现实世界中，人们对待孩子用的方式多是训练，而非教育。人们训练他们的宠物狗，而不是教育它们。著名的科学实验“巴甫洛夫的狗”向我们展示了训练与教育的区别。简单来说，经过反复训练，巴甫洛夫的狗只要一听到铃声，就会不由自主的分泌唾液，觉得饥饿。眼前有没有真正的食物，已经变成次要的影响因素。

现代广告业对条件反射的运用极为广泛。如果我说“小霸王游戏机”，你脑中会不会想起“其乐无穷啊”这五个字呢？广告训练我们，如同巴甫洛夫训练他的狗一样。我们仿佛被洗了脑，思考都如出一辙。今天，看到鸭子，我们会想到家庭人寿保险公司Aflac；看到壁虎我们会想到政府员工保险公司Geico。金融服务业对我们做着相同的事情。人们努力工作，拼命赚钱，条件反射式地把钱存入银行或者缴存养老金，周而复始。

在很多学校里，学校的管理者总是很自豪的对外宣称，他们能够提供良好的财商教育。事实上，那些课程只能被称为财务培训，与真正的财商教育还有段距离。在钱的问题上，人们已经被训练成了巴甫洛夫的狗。你要不信，就试着做做下面的填空题（每空一字）。你马上就会明白，我并没有危言耸听。

- 上学，考高分，上好_____。
- 找份好_____。
- 存_____。
- 买房，因为房子是一项_____。
- 少用信用卡，尽快还清_____。
- 省吃_____。
- 做_____线投资者，在投资组合里配置_____、债券和_____。

很多受过高等教育的人都认为以上这些就是财商教育。你经常会在电视上看到所谓的财经专家高谈阔论。他们告诉你：“去深造吧，换份更好的工作，剪掉你的信用卡，别借钱，买房子，少花钱，多存钱，买股票、债券和基金。”我要告诉你，这不是财商教育，充其量只能被称为财务培训。这样的训练与巴甫洛夫对小狗的训练别无二致。

当2007年金融危机袭来之时，把这些财务训练当做真理的人们失去了一切。工作、房子、退休金和存款都荡然无存。众多家庭支离破碎。

更糟糕的是，我们的学校仍旧执迷不悟，仍旧请来所谓的银行家们教孩子们如何存钱，请来所谓的金融规划师们告诉孩子们“股票、债券、基金的投资组合”是投资的真理。最后，训练出的孩子们会不假思索地把钱交给陌生人打理，好像巴甫洛夫的狗听到铃声后流出口水的模样。这绝不是财商教育的本意。

我相信这些教育者们本意是好的，只是他们已然被长久的条件反射训练蒙蔽了双眼。他们看不清那些被请入课堂里的趾高气扬的银行家、财务规划师们，就是金融危机的罪魁祸首。正是他们供职的金融机构，引发了这场震动全世界的金融海啸。这种做法无疑是引狼入室，饮鸩止渴。那些诸如美国银行、美林证券、高盛集团和雷曼兄弟（已经破产）的公司仍在从全世界最好的学校里招募受过最优教育、拥有最聪明头脑的毕业生，训练他们为自己服务，向全世界推销金融产品。

这不是财商教育，这是销售培训。

把钱还我

这是汤姆·克鲁斯、芮妮·齐薇格和小库珀·古丁联袂出演的电影《甜心先生》中的一句台词。今天，这句台词已经成为经典，被广为传诵。就在几天前，我在路上遇到了几个十岁左右的小孩子，正为金钱的问题争吵。其中有个小男孩借了同伴的钱，债主模样的孩子听烦了对方的种种借口，伸出右手大声地喊道：“把钱还我！”

每当人们问起“我有10000美元，该投资什么”的时候，那些精于推销的财务规划师马上会脱口而出：“投资于股票、债券和共同基金的组合。”听上去，这好像是在说：“把钱交给我打理吧！”那些照单全收的投资者成为了今天最大的失败者。这就是伯纳德·麦道夫从众多富人手中骗钱的方式。那些受过高等教育的富人们无法想象，自己扮演了美国历史上第二大庞氏骗局的受害者。（注：史上最大的骗局是美国的社保制度。）

“庞氏骗局”源自名叫查尔斯·庞兹（1882~1949）的投机商人。

这个人可以称得上是美国历史上最大的骗子。庞氏计划是不折不扣的投资骗局。简单地说，庞氏骗局的原理就是承诺高回报，不断诱使新的投资人入局，用新入局的投资款为前期进入的投资人支付回报。这么一来，最先进入的投资人获得了高额的回报，后进入的投资人却只能接受资金被挪用的悲惨结局。如此看来，房地产、股票、债券及共同基金都是表象不同的庞氏骗局。一旦缺乏新资金的注入，市场就会下跌，骗局就会被揭穿。

2007年，随着次贷危机蔓延，新老投资者们都开始恐慌，纷纷要求收回投资。储户们为了拿回辛苦钱，蜂拥前往银行挤兑。此时的世界经济，如同一个巨大的庞氏骗局，几近崩溃。当善良的人们不再把钱拿出来，反而要收回投资时，全球经济轰然崩塌。数以百万计的普通投资者损失惨重。

为了挽救世界经济，各国政府和央行开始入市干预，他们向民众许诺，一定会保障民众的资金不受损失。但这只是一句空话，很多人还是亏掉了全部的投资。更多的人选择不再相信政府和金融机构。他们总算是开窍了。

整个金融体系就是政府主导的“庞氏骗局”。只要人们不断往里投钱，骗局就永远不会被揭穿。试想一下，如果现在美国的所有的年轻人都说：“我们再也不为社会保险缴费了。”会是一番怎样的景象？不但美国经济会陷入动荡，世界经济也会随之崩溃。

这场遍及全球的“庞氏骗局”由受到过良好教育的人引起，是全社会的悲剧。避免悲剧重演，是我如此积极地倡导财商教育的原因。这场由政府主导的合法的“庞氏骗局”没能骗到我。因为我学习的目的不是为了找份好工作，不是为了在银行存钱，不是为了买房，不是为了还贷款，不是为了养老金，不是为了节衣缩食，也不是为了投资股票、债券和基金。不幸的是，世界金融体系已经崩溃，“谨遵教诲”的人们已在财务上一败涂地。

财商教育的五个要素

为了尽可能简明扼要，我把财商教育分解为五个组成部分：

- 历史；
- 定义；
- 税负；
- 债务；
- 辩证地看问题。

以上这五个基本要素将会贯穿全书。有它们为提纲，我的介绍也会简单易懂。

化繁为简

我的财商教育始于童年的游戏。

我从小生活在远离世界金融中心的夏威夷，生活在一个普通的小镇里。当我还是个9岁孩子的时候，我铁哥们儿的父亲，我的富爸爸，就常常带着我们一起玩“大富翁”游戏。他用最简单的方式为我们开启了财商教育的大门，让我们在娱乐中懂得了赚钱的奥秘。

“世界上最实用的发财致富的秘诀就在你们玩的‘大富翁’游戏里。”某天游戏结束后，富爸爸突然对我们说道。

“啊？真的吗？是什么？在哪儿？秘诀是什么呢？”我们都很好奇。

“还不知道吗？玩了这么久的大富翁，财富的秘密一直就在你们眼皮底下啊。”富爸爸脸上露出自信的笑容。

我们仍然满腹狐疑，手中的骰子已经掷出过千百遍却从都没想过这会与发财致富有半点儿联系。

“这世上最实用的财富策略其实就是——四幢绿色小房子可以变成一间红色大饭店。”富爸爸意味深长地告诉我们。

那天晚上，富爸爸驱车带着我们去看现实中他的“绿房子”。他指着眼前只有五英亩的一小片土地说：“孩子们，不远的将来，你们就会在这里看到我的红色大饭店。”接着他整理了一下思绪，继续说道：“成功之道有千百种，我找到了适合自己的那条路。别看我学问

不高，也没有你们现在这么优越的教育条件，但只要坚持信念，沿着既定目标不断努力，就一定能成功。”

富爸爸真的成功了。

接下来的日子，富爸爸风雨无阻地往返于我们这座小镇希洛港和檀香山之间，去学习商业、销售和投资等很多方面的知识。富爸爸不是为了炫耀学历，更不是为了找份体面的工作。他用学到的知识实践自己的计划，来搭建现实世界中真正的“红色大饭店”。

十年后的圣诞节我回到家乡，当庆祝新年的聚会结束，我站在属于富爸爸的红色大饭店的豪华套房的阳台上，面对着夜色朦胧下一望无际的怀基基海滩，那一瞬间我恍然大悟，富爸爸一直在现实世界中专心致志地玩他自己的“大富翁”游戏，他实践着在游戏中学到的每一步，他成功了。我见证了富爸爸从一贫如洗到万贯家私的十年历程。他的红色大饭店遍布各地，他的资产和生意庞大辉煌。

时至今日，虽然富爸爸已经过世多年，每当我回到夏威夷，看到富爸爸打造的商业帝国依然迸发着勃勃生机，都能从心底感受到富爸爸的“富有”，感谢他传授给我们宝贵的精神财富。

有句古话叫“打江山容易，守江山难”。如何让赚到的钱保值、升值比赚钱本身更具挑战。富爸爸为我们做了好榜样。在富爸爸已经成为“富爸爸”之后，他还是常常前往檀香山，学习税收、遗嘱认证和资产保护方面的课程。我问他为什么还要这么辛苦，富爸爸对我说了以下这番话：

“如果你不能与时俱进，一直保持清醒的头脑，很多事情将无法控制。政府会在你死后通过税收拿走你绝大多数的辛苦钱；你在市场上的投资也可能血本无归；疾病和意外也会让你一蹶不振；甚至一桩诉讼就会赔上你所有的身家。所以，千万要牢记，在学会赚钱之前，一定要学会保护你的钱。”

富爸爸虽然高中肄业，却从未停止过学习。

结婚后，我和太太开始创业，尽管环境艰苦，资金匮乏，我们还是挤出时间，每年参加四次以上的专业教育课程，这其中包括广告、贵金属、期权交易、外汇交易、推销、地产金融、房产止赎和资产保

护等方面。我们一起边学边实践，用所学的知识推动事业的发展，又在实践中检验了知识的可用程度。我们追随富爸爸的步伐，不断累积起财富和商业知识，学以致用、相得益彰，在现实世界上演属于我们自己的大富翁人生。

财商教育的价值

1986年，我和太太步入了婚姻的殿堂。像大多数年轻夫妇一样，银行户头没有多少存款，创业对于我们来说绝对是个挑战。然而，我们要面临的挑战比一般的夫妇更为残酷：我俩的小家负债累累。婚前我人生的第一次创业遭遇挫折，我生产并销售尼龙钱包的“故事”曲折艰辛，欠下了投资人近百万美元的巨额债务。但我们无所畏惧，继续追寻财务自由之路。

1987年10月19日，道琼斯工业平均指数暴跌508点，较上一交易日降幅超过22%。全球股市遭遇“黑色星期一”。

1988年，乔治·赫伯特·沃克·布什当选美国总统。在这一年，银行业崩溃，紧接着，房地产业崩盘，像2007年的金融危机一样，市场动荡迅速席卷全国，世界经济进入了严重的衰退期。

1989年，全球悲观主义情绪蔓延，人们看不到希望。这时，我却对太太说：“是时候开始我们的投资了。”

融资是我们的第一要务。新婚的我们没有积蓄，负债累累，更没有稳定的工作，谁愿意给我们借钱进行投资呢？不单是意愿的问题，当时的市场融资利率已经上升到9%~14%的历史高位。不利因素一横亘在眼前，我们也因此不断碰壁。投资者都在质疑，质疑我们为什么要选择在这样的时机——十年来最差的经济情势下进行商业投资。没有人倾听，更没有人相信我们所谓的“大富翁”理论。

尽管如此，我太太从没停止过之前约定好的学习。她参加培训课程，大量阅读，实地考察地产情况。她给自己设下的目标是在10年内投资20处地产，以平均每年投资两处地产的速度进行。最初进展很不顺利，但在发现问题、克服困难、步入正轨之后，成果突飞猛进。她

在18个月内就实现了未来10年的目标。虽然我太太提前8年完成了计划，但她并没有止步不前，或是骄傲自满。她欢欣鼓舞，从成功中汲取更多力量开始新的拓展。她的每一项投资都有收获，特别是那些最初无法掌控但通过努力最终取得成功的投资项目。随着学习广度和深度的不断扩展，我们发掘出的宝藏越来越多。当投资—学习—再投资—再学习的这个正循环形成后，事业就稳步发展起来了。

到1994年，我和太太终于实现了在财务上的完全自由。我们出售了手头的其他生意进行再投资。我们拥有60项每月都能带来足够现金流入的投资性地产，那一年，我太太37岁，我47岁。

当然，这样每月有1万美元进账、3000美元花费的生活并不是那么富裕，但这不重要。我最开心的是，从此我们再也不会为现金流而发愁。

对计划进行压力测试

1994年，我和太太提前退休。这么做是为了及早检验我们为自己设定的财务计划是否合理，能否不论宏观经济向好或向坏都发挥效用，以便在我们还有时间和精力的时候，可以对其进行修正或者重塑。

提前退休结束

提前退休计划进展得很顺利，压力测试的结果令人满意。赋闲在家两年后，我和太太“重出江湖”，开发出一款名叫“富爸爸现金流”的游戏。这是一款虚拟现实，寓教于乐，培养游戏者投资理念和财务知识，提高财商能力的游戏。富爸爸的财富观念蕴含其中。游戏是开放式的，在规则内有无限种玩法，根据玩家和机会的不同，你会面临不同的选择，每次新的游戏都是全新的开始。游戏有三个版本：现金流101基础版、现金流202进阶版，以及专为12岁以下孩子设计的现金流儿童版。

2004年，《纽约时报》用整个版面报道了富爸爸现金流游戏，很多玩家还成立了富爸爸现金流俱乐部，交流游戏及现实中的财商心得。如今，富爸爸现金流游戏已被翻译成15种语言，有了网络版，在世界各地传递“富爸爸”的财富知识。

1997年，《富爸爸穷爸爸》出版。在书中我不断强调富爸爸的理念：房子并不是好的资产。很多人都不赞同，特别是房产经纪商。2007年，房产次贷引发的全球性金融危机爆发，人们这才想起富爸爸的忠告。

2000年，受到奥普拉的邀请，我成为她脱口秀节目的嘉宾，那晚我成了家喻户晓的明星。在“一夜成名”的光环下，没人知道我用了40年的时间来实践我的成功之道。

成名后的辉煌接踵而至，书和游戏的版权收入从世界各地涌来。我的财富信念并没有因此而改变。那个经过了压力测试，无论环境好坏都行得通的规则，是我一直坚持。

2002年《富爸爸财富大趋势》（Rich Dad's Prophecy）出版。书中预言了不久的将来全球股市将会遭遇一场史上最严重的灾难，繁荣的泡沫破裂，投资者损失惨重，连养老钱都打了水漂。这在当时如同异端邪说般危言耸听的预言，在今天成了残酷的现实。

华尔街迅速把《富爸爸财富大趋势》列入了黑名单。杂志、电视、互联网，各种媒体充斥对我的负面报道，我遭受了前所未有的舆论抨击，成了金融界笔下的恶魔。

我完全能理解他们的愤怒。被戳中要害，谁都不会舒服。我没有做错，我只是个生意人，写书来表达我对财富、对商业的理解；华尔街的金融巨头们也没有错，他们不过是在保护自身赖以生存的权威和声望。

2006年，房地产业高歌猛进，房价飙升到历史高点。有人为我推荐了菲尼克斯城里一套价值2.6亿美元的房产。那栋房子异常奢华，还附带高尔夫球场，可以同时容纳四百人休闲娱乐。然而，我并没有动心。

“您会后悔的。不出十年，这栋房子的价格肯定能涨到4亿美

元。”房产经纪自信满满。

“可能，你说的不错。但我对这栋房子没兴趣。”我拎起包转身离开。

同年，我出现在各大电视媒体（包括洛杉矶最有影响力的KTLA电视台的新闻节目）中，向大众提示不动产市场可能存在的崩盘风险。

还是在2006年，我与地产大亨唐纳德·特朗普联合出版了《让你赚大钱》一书。书中预警了经济危机的到来，以及中产阶级面临的厄运。2004年末我们开始写这本书。经过这些年的研究，我们发现，低收入群体的规模在不断扩大，大量中产阶级因为经济状况的恶化而不得不加入到穷人的行列。如果摆在你面前有两条路可以选择：富有和贫穷，我相信对大多数人而言，富有之路更具吸引力。这也就是为什么我和唐纳德要写这本书并告诉你财富之路的原因。

后面的故事你都知道了，2007年，金融危机爆发。

2008年，我受邀和沃尔夫·布利兹一起参加美国有线电视新闻网的拉里·金直播秀节目。在节目中，我预测了雷曼兄弟公司的破产。

同年，“富爸爸”系列图书《富爸爸富人的阴谋》出版。一开始是以免费电子书的形式面世的。开始写这本书时，金融危机已经如火如荼。这本书告诉人们什么是联邦储备银行。它不是政府，不是银行，也没有储备。它成立于1913年，是当时经济危机的产物，也间接造成了今天的金融危机。书中还解释了2007年的金融危机不仅仅是金融危机，也不是偶然事件，更不是前所未有的新形式。危机已经酝酿了很多年，是经济运行的必然故障，是历史的重演。

还是在这一年，到了9月15日，正如我所预料的，雷曼兄弟公司申请破产保护，成了美国金融史上最大的破产案。

2009年，之前那栋价值2.6亿美元，拥有400个房间、5个高尔夫球场的豪华别墅又摆在了我眼前。这时我和太太立刻买下了它。不同的是，这次我们只花了4600万美元。那位想卖2.6亿美元的房产经纪已经破产。经历过经济危机，很多人一贫如洗，而我们却更加富有。正如《富爸爸财富大趋势》中所讲的，你必须未雨绸缪，看得长

远些。对于将来，我和太太总是进行最坏的打算、最好的准备。

2010年，我太太已经拥有3000个用于出租的公寓。从1989年的财商教育算起，我太太已经从事投资超过20年。她单月的收入比很多人全年的收入还要多。

我在商业领域的探索也没有间断。我拥有商业楼宇、油井、金银矿。我的金银矿买入于1997~1999年之间。当时贵金属价格处于低位，投资金银矿只花了很少的钱，物超所值。经过勘探和开采，我们发现这些金银矿储量丰富。随着这些年贵金属价格的回升，我的矿业公司也已经在多伦多证券交易所成功上市。

在经济不景气的时候，我低价买入了油井。不管经济如何动荡，人们都要用石油。因此，金融危机并没有对我产生多大的影响，公司的现金流依然健康。同样，我太太也没有在金融危机中遭受损失。她名下的出租公寓大多位于田纳西州和俄克拉何马州的石油产区。因为石油产业受经济波动的影响小，石油工人们没有失业，生活相对稳定，房屋租金因此得到保障。每月她依然能够按时收到租金，并用这些租金去低价买入更多合适的房产。

总体来说，我和太太一直努力学习，在实践中让财富不断增长。不论经济环境的好坏，我们都保持有正向现金流入。除此之外，我们还能合理地节税避税。这就是财商教育的魔力，也是这本书想要与大家分享的秘密。正如唐纳德和我在书中写的：“中产阶级正在逐渐消亡，如果可以选择，我们希望你变得富有。”财商教育对你而言关系重大。

并非炫耀

在书的开篇我提到，我努力想了很久，到底应该怎样和你分享我的财富成功之道，特别是安然度过金融危机的秘诀。我知道，在无数人流离失所、丢掉工作、生意破产后，谈论自己的财富成功是非常不礼貌的。炫耀令人生厌，炫耀财富更加卑劣。但我保证，自己并不是为了炫耀。

把经验写进书里是我力所能及的最佳方式，所以我开始写这本关于投资和财商教育的书。我想让你了解怎样从财商教育中获益，怎样利用财富知识进行投资，怎样运用这种“不公平的优势”在经济下行时也能获得成功。写书不是为了炫耀，写书是为了鼓励大家去学习、实践，用不一样的角度看世界。这个世界充满财富和机会。政府的印钞机开足了马力，数万亿的钞票飘在空中，只等着你伸手去捉。

政府不愿意看到经济萧条，大量发钞，致使贵金属不断升值，普通老百姓却为政府埋单。财富就蕴藏在这一系列行为中，等待你去发现。

这个社会的财富集中于少数人手里，因此你看到的情况是：富人越来越富有，低收入者和中产阶级越来越贫穷。当经济不景气时，这种情况更加严重。

根据政府公布的数据，截至2010年9月，美国低收入者群体上升到了总人口的15%。也就是说在不到一年的时间里，400多万人从中产阶级变为了低收入者，印证了唐纳德和我的预测。但这样的情况是非常危险的。长此以往，将会造成整个社会的动荡。

冒着可能会遭受人们口诛笔伐的风险，顶着“炫耀”的骂名，我还是决定把投资的成功经验写成书分享给大家。不懂得分享的人是可耻的，我不是那种自私贪婪的人。我相信财商教育对于我们每个人走出金融危机都大有裨益。一句老话能够代表我的心声：授人以鱼不如授人以渔。

贫穷可耻

我和太太绝对知道没钱是什么滋味。如果有哪个人常把“我对钱毫不在意”这样的话挂在嘴边，那他一定不聪明。过去的经验让我深深了解到，贫穷的感觉糟透了。1985年的时候，我和太太曾经一度无家可归。我们辗转住在朋友家的地下室或者空屋子里，开始我们最初的奋斗。我们搬过很多次家，太太也曾迟疑徘徊，但她最终还是选择和我一起努力，共同创造更好的生活。我知道，她嫁给我并不是为了

钱，而那时我也真的没有钱。尽管困难重重，我们从未停止过学习、实践及获取财富的步伐。创业的艰辛历历在目，是人生的波折和收获把我们塑造成今天的样子，使我们强大。我们懂得，不是金钱让我们富足，是知识让我拥有了财富。这就是“不公平的优势”的真谛。

“不公平”存于何处

从1987年股市崩盘后，世界经济经历了两次主要的繁荣—崩溃周期。两次的繁荣和崩溃都让我和太太从中受益，学到了经验教训，获得了财富。2010年的经济形势就是1990年的翻版。经济越是低迷，赚钱的机会就越多。1990年，在经济严重衰退的情势下，我和太太开始了从贫穷到富有的华丽转身。

这个转变到现在还是进行时。唯一改变的只是我们投资金额的大小。1989年，我太太做成了她人生中第一笔投资。她投资的房产位于俄勒冈州的波特兰市，投资价格为45000美元。这非常不易。不要忘了，当时的我们相当困苦，一穷二白。因为没有稳定工作和收入，没有信用基础，我俩无法从银行贷款。更糟糕的是，我还背负着100万美元的巨额债务（之前生意失败导致）。除此之外，我们也没有存款，因为我把仅有的一点儿钱投进了刚刚开办的国际教育公司里。我传授给太太一些关于地产金融的知识，她就凭借着这点知识神奇地融到了5000美元资金，完成了交易（经过她的努力，房产卖方为我们安排了房屋抵押贷款）。这次投资，扣除所有税费和按揭贷款，我太太获得了每月25美元的净现金流入。从此，她开始了自己的投资之路。她没有多少启动资金，是财商教育教会了她怎么前行。发财致富不再是纸上谈兵，而在人生中实实在在地展开了。

20年后，在我们投资那栋价值4600万美元，附带高尔夫球场的别墅的时候，我太太依然掌握着交易的核心。同1989年一样，她的钱并不够。但是，她知道该如何进行融资。从4.5万美元的小公寓到4600万美元的大别墅，是财商教育促成了这样的飞跃。真实人生中的财商教育是漫长且永远没有尽头的过程，充满了学习、研究、阅读、

成功、失败、经济繁荣、经济低迷、欺骗、谎言、良师、损友、益友。拥有的知识越多，人越自信，风险越低，投资也越做越大、越做越好。这就是我太太的“不公平的优势”。她也把这些写进了她的《富爸爸女人一定要有钱》中，她想以此来鼓励其他女性朋友能够通过财商教育掌握自己的财富命运。

为何我们可以幸免于难

常见问题

2007年的金融危机让大多数投资者们损失惨重，为什么你们不但没有遭受损失，反而实现了盈利？

简答

是财商教育赋予我们自我判断决策的能力，不盲目从众，保持清醒的思维，因而避免了损失。

常见问题

为什么你能做到未雨绸缪，做其他人想不到的决策？为什么你能在经济崩溃时期获利？

简答

因为我们一直在玩“大富翁”游戏。

解释

“大富翁”游戏里蕴含三条无价的原则：

第一条原则：四幢绿色小房子的下一步就是红色大饭店

千里之行，始于足下。每周末我和太太都上课学习财商方面的知识，实地研究投资项目，锻炼自己的判断能力。我们给自己定了一条原则：在没有考察过100栋房产之前，我们绝不轻易买下任何一套。每一次实地考察，都让我们有所收获。在考察那些存在缺陷的房产

时，我们从中学到的更多。正如你们所知道的，大多数房产投资项目都不可行。所以，你需要在前期选择阶段投入更多的精力，以确保能够找到真正具备投资价值的项目。

当然，投资项目不只局限于房产。买股票，做实业，都是不错的选择。不过要记住的是，千万不能脱离实际，而是要脚踏实地根据自身的能力做起。很多人，特别是男人，往往眼高手低，急功近利，刚开始投资就想有番大作为，想创造出什么辉煌的成就。事实告诉我们，这样的人通常失败得很难看。

给自己至少五到十年的时间去学习、锻炼，积累投资经验。根据自己的喜好和能力选择项目。如果你喜欢房子，那么就去做不动产投资；如果你偏爱股票，那么就投资股票市场；如果你擅长经商，那么就去成立自己的公司。了解自身的优势，规避劣势，不断学习，坚持梦想。

第二条原则：重视现金流

现金流是关键。手里的房子越多，现金流越多。拥有红色大饭店就代表你的现金流非常充足。

在金钱和财商教育的世界中，现金流是最重要的词汇。钱永远在流动，它不是流入就是流出。对大多数人而言，辛苦工作就是为了努力赚钱。财商教育就是要提高人们让钱源源不断流入的能力。

具备一定财商基础的投资者们首先要了解现金流与资本利得的区别。

大多数没有受过财商教育的人所做的投资都是为了赚取资本利得，从专业的角度来看，这种投资是非常业余的。他们常常把这几句话挂在嘴边：

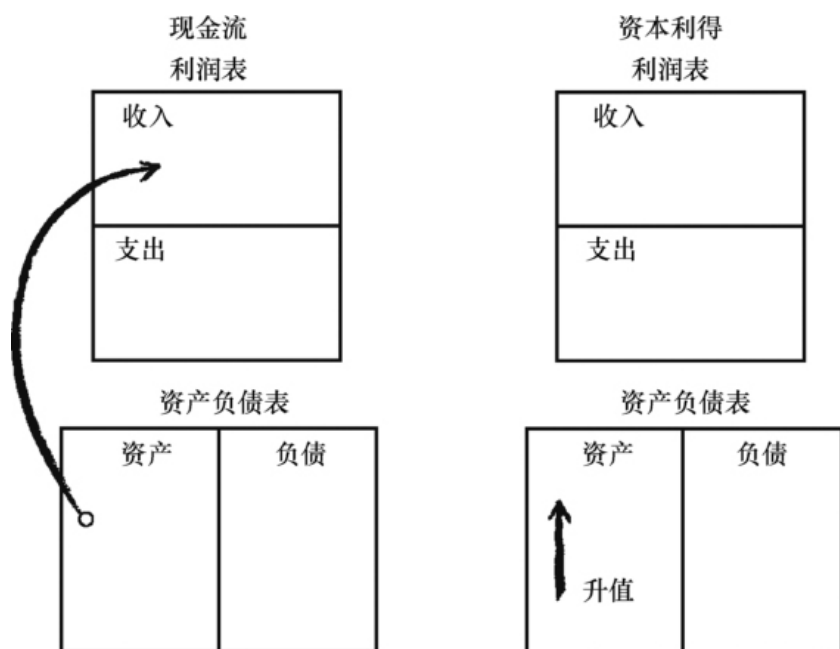
- （1）我的房子又升值了。
- （2）我买的股票大涨，我就赶紧卖了大赚一笔。
- （3）你有考虑过向新兴市场投资吗？
- （4）我正在炒黄金呢，金价最近一段时间涨得很猛。
- （5）你应该调整一下你的投资组合。

(6) 我的净收益增长了。

(7) 我最近在投资古董车，它们升值得很厉害。

在经济危机中遭受到严重损失的多是这些进行资本利得投资的人。他们希冀所投资的东西升值，然而当经济崩溃时，事实正好相反，他们的净收益一落千丈，损失也就成为了必然。

为了简单明了，我用下面的图示告诉大家怎么区分现金流和资本利得。



我和太太做投资决策时，例如买个房产，我们通常先进行现金流分析，关注它对财务报表的影响是不是正向的。无论你是投资只有两个床位的小公寓，还是投资有四百个房间还附带五块高尔夫球场的豪华别墅，保证现金流入是最基本的要求。不仅在市场繁荣时要保证现金流，在经济衰退甚至崩溃时更要如此。

我和太太拥有的3000个出租公寓在经济危机时依然能够收到稳定的租金，就是因为投资时充分考虑了租户的承担能力，他们的工作和收入不容易受到经济环境的影响，因而也不会因为经济环境的恶化而

付不起租金。你一定要牢记：房产永远因为人的使用而具备升值的意义，而人一定要有工作、有足够的支付能力才能租住房产。我们从不投资于高端住宅，我和我的合伙人肯恩·麦克尔罗伊总是选择有稳定工作而且不会轻易失业的人作为租户，投资于他们所租的房产。

这也恰恰说明了为什么我们投资的房产大都集中在田纳西州和俄克拉何马州。这些地区石油资源丰富，需要大量稳定的雇员，即便在经济危机时期，世界依然需要石油生产保持运转，石油工人们依然需要有地方住。同样的，我们还倾向于投资学区房，这样的地区也具备稳定的供求关系。

在不动产投资中，损失惨重的往往是那些看涨房价随时准备抛售捞一笔的人，如上图所示。他们把宝押在不动产升值上。一旦房价持续上涨的泡沫破灭，他们的如意算盘也就跟着破灭了。乐观的情况下，也许他们还能贱卖手中的资产，挽回些许损失；悲观的情况下，他们将一败涂地。

我之所以不厌其烦地重复现金流投资的理念，是因为它太重要了。我一再强调：在“大富翁”游戏中，现金流贯穿始终，像人的血液一样重要。绿房子也好，红饭店也好，都代表了现金流的增加，充裕的现金流会逐步带你走向游戏的胜利。现实也是如此，坚持现金流投资才能取得事业的成功。

不幸的是，我估计由于缺乏必要的财商教育，现实中超过90%的业余投资者都没有进行现金流投资。他们只关注房价、股价、金价银价的涨跌。这种投资其实是种赌博，风险极大。导致这种现状的罪魁祸首并不是投资者本身，而是主流财务专家和房产经纪商。他们引导大众投资者的投资倾向，进而影响投资决策，建议大家追涨杀跌。通常他们会说：“根据分析测算，股票市场的平均收益以每年8%的速度在增长。”“如今房价上涨得这么快，您的房子肯定会升值的。”我希望大家摒弃这样的观点，踏实稳健地进行现金流投资。

财商教育小知识

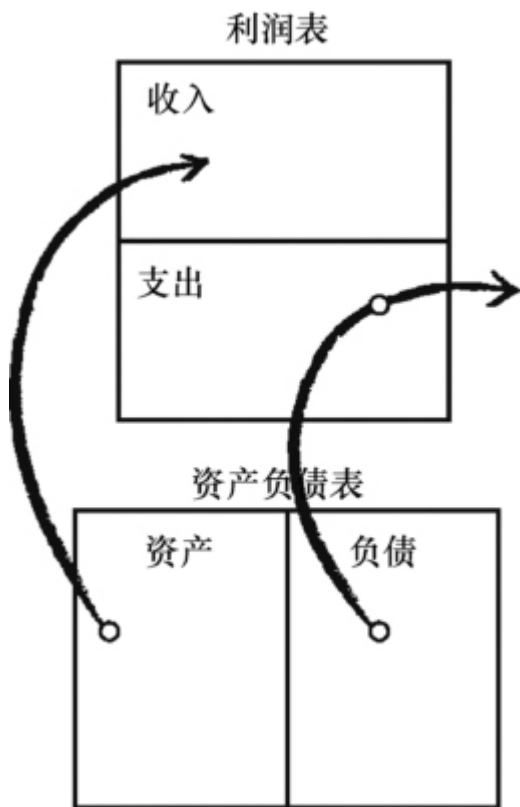
你需要理解现金流投资与资本利得投资的区别。

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我解释了资产和负债的概念。简单地说，资产能为你带来现金流入，而负债会导致你的现金流出。对大多数人来说，即使他们的房子没有贷款，房产的契税、修缮及保险费用都会引起现金的流出。私家车及其他诸如此类的东西因为税费的存在都会导致现金的流出。然而我和太太的大多数房产投资在扣除所有税费及债务后，依然能为我们带来收益。因为懂得现金流投资与资本利得投资的区别，使我们拥有了这种相对于其他投资者的“不公平的优势”。不过，寻找适合投资的房产是非常艰辛的过程，必须投入大量的时间和精力，实地考察并做现金流分析。我们的经验是：在经济低迷时期更容易找到能够带来现金流入的投资项目，因为房地产的价格大多都在低位。

在这次经济危机中损失最大的几乎都是寻求资本利得的投资者，他们采用的是负债投资，当市场情势恶化，投出去的钱就收不回来了。

现实中，过半数的投资者从事的都是资本利得投资。严格意义上讲，追求资本利得的人算不上真正的投资者。他们只是交易商，关注的是价格的变化，持有的目的是为了低买高卖（或者在经济下行时做空市场）。真正的投资者不但关注资本利得，更重视现金流，还懂得合理的税务筹划，尽可能多地利用他人的钱为自己创造价值。掌握了这些原则，你就拥有了“不公平的优势”。

下图展示了资产和负债定义：



不只是不动产，现金流对于投资其他领域同样重要。例如投资石油行业，石油价格的涨跌不会影响我的投资决策，只要现金保持正流入，投资就是成功的。很多人买股票是为了得到分红，这是一种形式的现金流；债券投资者和储户们买债券是为了得到利息，这是另一种形式的现金流。我的书和发明为我带来了版税和专利权收入，这也是现金流。现金流的形式多不胜数。

然而，投资于现金流也并非十拿九稳，这也要取决于你投资的是哪一种现金流。在最近这次金融危机中，对分红和利息的投资都成了泡影，这伤害到了很多退休人员的切身利益——养老金损失了。

以上这些财商知识，在我很小的时候，“大富翁”游戏已经告诉了我。

让我们回过头去看看之前描述过的一张图表，每一个绿房子都能

带来一定的现金流入，我一直坚信并实践这个原则，正是这个宝贵的经验，让我和我的太太在1987年和2007年的经济危机中幸免于难。

再重申一次，之所以数百万人在刚刚过去的金融危机中损失数百亿的资金，是因为他们进行的是资本利得投资。这样的投资是种对赌行为，市场的涨跌会直接影响投资收益，决定投资成败。这也正是人们常说投资有风险的原因。请记住，当你没有控制权时，任何投资都是极有风险的。

主日学校的老师曾经教导我们：“我的民因无知识而灭亡。”

正如《圣经》所言，今天，人们因缺乏财商知识而付出了巨大代价。哪怕他们只知道现金流和资本利得的区别，都不会遭受这么惨痛的损失。所以，请牢记“大富翁”游戏交给我们的秘籍：重视现金流。

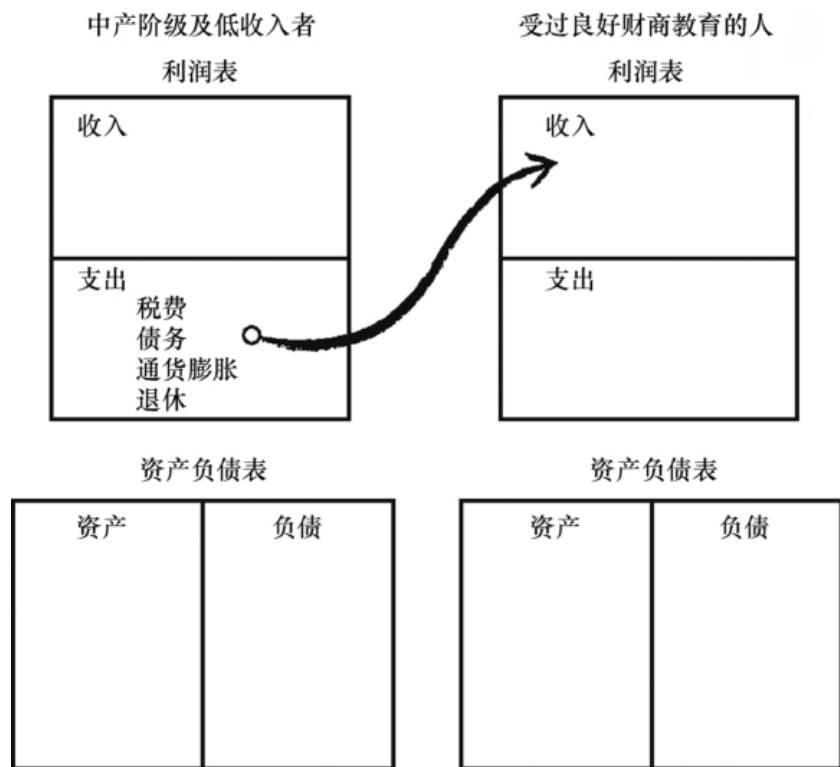
第三条原则：善用别人的资金

“大富翁”游戏教会人们如何让他人的钱为自己所用。举例说明：假设你有一块价值10美元的地产，如果有人想在你的这块土地上盖房子，那么他需要支付给你10美元。这就是让别人给你钱的过程。学习怎样获取别人的钱，这听起来既残忍又野蛮，但这就是实实在在的财商教育。

财商教育小知识

传统教育告诉孩子们长大赚钱后要把钱交给政府（缴税）、交给银行（储蓄）、交给投资银行（理财），而真正的财商教育教会我们怎么让别人把钱交给自己（用别人的钱赚钱）。

不同教育下，孩子们长大后的财务状况如下图所示：



缺乏财商教育的人，会不假思索地把钱交给政府去缴税；把钱交给银行还房贷、车贷、信用卡和助学贷款；把钱交给加油站、电力公司、食品制造商去抵消通货膨胀；还把养老钱交给投资银行去理财。这个循环导致了富人越来越富，穷人越来越穷，中产阶层终日奔忙。

财商教育小知识

每个硬币都有两面。万事皆如此。在“大富翁”游戏中，我学到了如果想赢就要位于接收资金这一边。大多数人都在另一边——提供资金的一边。因为缺乏财商教育，他们日复一日地把钱交给另一边具备财商知识的人。如果你想站在接收资金这一边，财商教育至关重要。

在我九岁的时候，“大富翁”游戏告诉我，一栋绿房子能够带来10美元收入的重要性。这是正向现金流入。我知道了原来富人可以赚到别人的钱。我想成为富人，因此我努力学习与财富相关的知识。这是

真正的财商教育，也正是我和太太能在经济危机中安然无忧的法宝。我们的投资受宏观环境的影响很小，无论经济情势好与坏，我们都能够从所投资的项目中收到资金，也就是从别人的手中收到钱。

当市场崩溃，产品价格大跌，我们用银行贷款低价买入大量房产用于出租。当通胀来临，物价飞涨时，我们投资在石油产业的房产不受影响，投资收入稳定；当中央银行不断发钞干预经济走向时，贵金属升值，我们赚到了更多钱。

我知道这么说会让人们，特别是社会学家们，觉得我野蛮、贪婪和庸俗。我不断进行财商教育，去实践能让别人把钱交给我的投资方式，只因我不想成为巴甫洛夫的狗，不想把辛苦赚来的钱麻木地交给政府和那些有钱人。

正如你听到我所讲的，我在庸俗地学习怎么让别人把钱交给自己。事实摆在眼前，人们工作是因为能赚到钱，而人们只为能给他们钱的人工作。低收入者和退休阶层都在等着政府发给他们工资和养老金。简单来说，我们的社会经济体系是靠钱从一个人到另一个人的流转来维系的。这就是“现金流”。一个重要的问题随之而来：你想知道怎么让钱源源不断地流入而不流出吗？如果答案是肯定的，那么你绝对需要财商教育。

我太太是这方面的专家。尽管已经有不少成功的投资经验，她依然不断学习，挑战自己对现金流的掌控，努力实现她自己及我们一起设定的目标。

我太太的建议

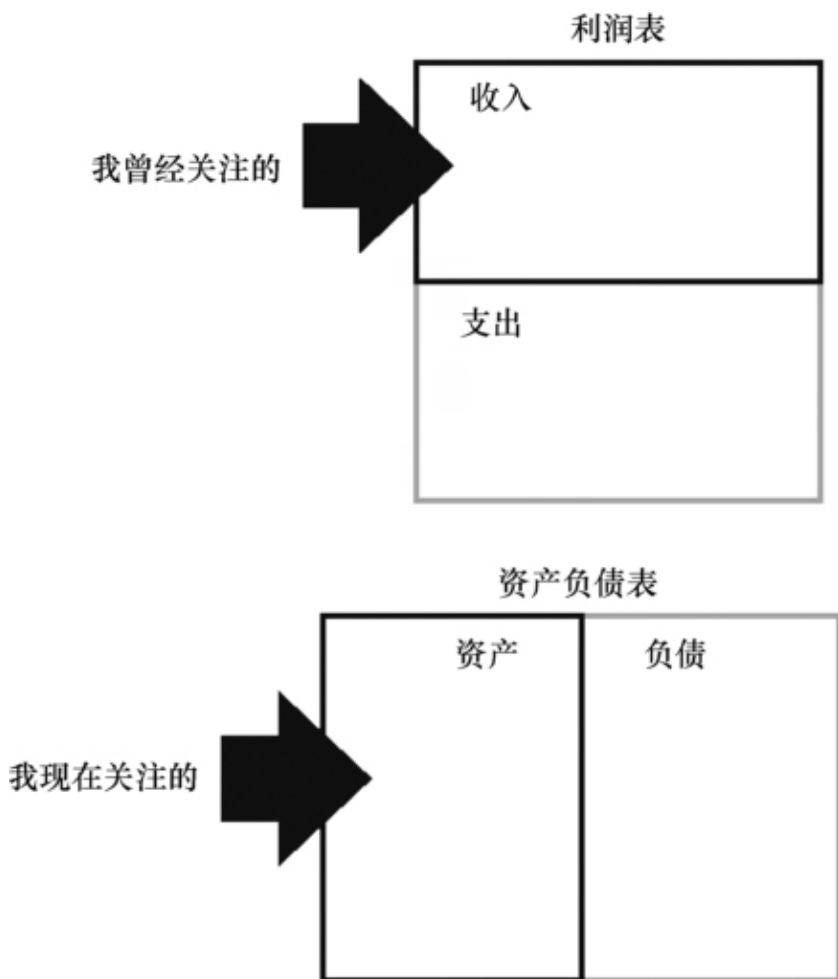
我个人颠覆性或极其重大的转变发生在我意识到一直以来自己被灌输和教导的关于金钱的知识都是不正确的。

可能和你们一样，我一直被教导要找份好工作，好好表现，努力争取升职和加薪。我的第一份工作是按小时拿钱的固定工作，我总是想要加班去赚取更多的收入。这种想法在脑子里挥之不去。

然而有天我突然开窍了，我意识到如果想要真正获得财务独立和自由，我需要着眼于获得资产而不是收入。为什么呢？原因很简单。当我不再局限于固定工

作的收入时，世界从此豁然开朗。

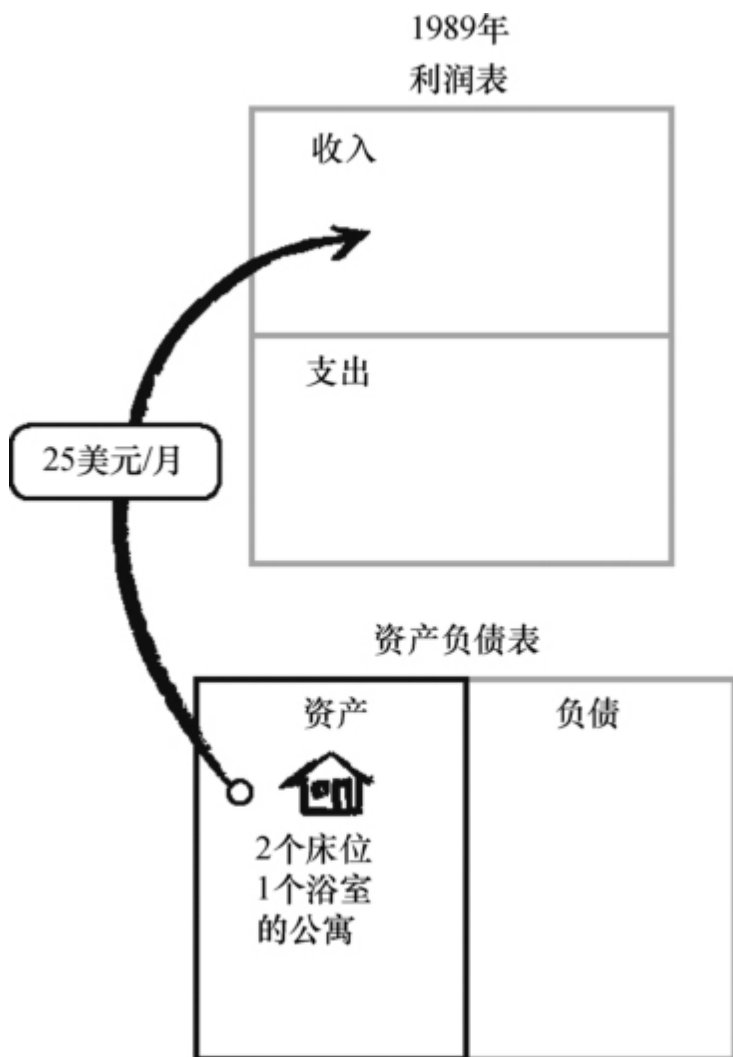
每年伊始，我都会和先生一起设定我们整年的目标。我们为生意设定目标、为锻炼身体设定目标、为娱乐设定目标、为资产设定目标，确保每年我们的资产池都能更充实一些。能够投资的资产多种多样，包括企业、不动产、纸资产、大宗商品等。



我的第一次投资开始于1989年。带着恐惧和一头雾水，在我家附近徘徊了多日，终于找到了一处有两个床位，带一个浴室的小公寓，我认为这是个好的投资项目。我紧张地敲门递出了我的邀约，经过几轮微小的谈判，房主同意把房子出售给我。这个时候我反倒迟疑了。我一再衡量投资这栋房子的利弊，我不断找

出我不该买这栋房子的理由，因为害怕，我站在路边深呼吸，差一点退缩。最后，我还是说服了自己。合同签订，房屋交割，我有了自己人生中第一处房产和第一个租客。当我收到租金，用它交了杂费和贷款之后，我惊喜地发现自己每月有25美元的现金流入了！

1989年，在投资了我的第一栋虽然很小但是充满惊喜的出租房产时，我的资产状况是这样的：



在这一年，我和我的丈夫设定了第一个资产目标。我们的目标是在10年内投

资20栋房产，或者以平均每年购置2栋房产的速度进行投资。这是我们实现财务自由这个远大目标的起点。设定这个目标的动力有两个：第一是我们的目的相当明确，第二是我们都非常清楚自己要什么及应该怎么做。设定目标可以让计划更好地实现。事实上，在实现目标的过程中，我的投资知识飞速增长。我对这样的生活充满激动和热爱。我更加激动于这些房产带来的现金流。后来结果大大出乎意料，我们仅仅18个月就完成了预先设定的10年目标，我们有了20栋房产，确切地说是21栋投资房产！

到了1991年，我的资产状况是下面的样子：

1991年
利润表

收入
支出

2 300美元/月

资产负债表

资产	负债
	

到目前为止，投资房产带给我们的现金流入已经远远超过了我们的生活成本，我们离完全的财务自由又近了一大步。我们的下一个目标是让资产产生更多的现金流。三年后我们实现了这个目标。

1994年 利润表

收入
支出

10 000美元/月

资产负债表

资产	负债
	

无论我们工作与否，每月都有足够充裕的现金流保障我们的生活。1994年我们每月的现金流入是10000美元，这算不上多大的一笔财富，但与我们每月3000美元的生活费用相比，绝对足够了。在这一年，现金流入完全覆盖了现金流出，我们实现了完全的财务自由。那一刻，我们终于可以底气十足地问自己：“我们想过什么样的生活？”

对于先生和太太两个人而言，什么才算是一个家庭的“不公平的优势”？第

一，要能够一起制定财务目标。第二，要为了设定好的目标一起努力。我们自学财商知识，参加研讨会，向各领域的专家寻求建议，与有经验的商业伙伴合作。

你一定想不到，我丈夫送给我的第一个约会礼物不是名贵的珠宝、香水，而是一堂关于会计知识的课程。我想他一定是想考验我是不是弄得懂什么是资产和负债。由于对传统教育方式深恶痛绝，大学毕业后，我曾经发誓再也不要踏入教室半步。但是这堂课颠覆了我的认知，它用游戏的方式让我在玩的过程中体会到了会计的乐趣。这一课，重燃了我对学习的激情和渴望。

学无止境。特别是在金钱方面，我们需要学习的知识更多。因为它与我们每个人每时每刻都息息相关。我们珍视每一次投资项目的经验教训，从中汲取新的启示投入到未来的工作中。我们尽量与各领域的专业人士一起合作，健身教练、企业家、投资行家，都是我们的老师，向他们学习，受到鞭策和鼓舞，成长得更快。

这就是我们的“不公平的优势”。它一点都不复杂，也不深奥难懂。这种“不公平的优势”触手可及，只要学习实践，你也能运用自如。我可以负责任地说，它能够让你的家庭、事业永远保持新鲜活力，充满乐趣。它能够让你摆脱工作的牵绊和金钱的制约，踏实自在地享受生活的真谛。

因此，每当新年来临的时候，我就和我的丈夫一起制定未来整年重要的目标，特别是资产目标。通过实现这些目标，不断充实我们的资产，为我们的财务报表锦上添花。

如今，我们家庭的资产池已经相当丰富，主要包括四类资产：实业、不动产、纸资产和大宗商品。我们开办实业去创造更多的现金流；我们的不动产涵盖住宅公寓、商业楼宇、别墅和高尔夫球场；我们有存款、商业票据、贵金属、石油和天然气。这是多样化投资的成果。传统投资咨询也告诉我们要投资多样化，但它是指针对某种特定资产所做的投资组合。我们的经验证明，针对不同资产类别的多样化投资才是更为可取的。多样化投资能够为我们创造出取之不尽的现金流，更为重要的是能帮我们获得真正的财务自由。

这就是我在多年投资中的一些心得。每年设定明确的投资目标，集中精力实现它，日积月累，你就会发现你的资产池逐渐丰富，你的现金流日益充裕，你也获得了财务上的完全自由。

结论

正如我太太所强调的，教育的真正作用在于教会人们获取、分析、处理、运用信息的能力。

如果一个人完全没有受过财商教育，那他在面对财商问题时将无所适从，不知从何做起及怎么去做，那又能获得什么成果呢。他们不懂什么是资产、负债，什么是资本利得，什么是现金流，什么是基础型投资，什么又是技术型投资。为什么富人可以少缴税，为什么债务让大部分人贫穷而为小部分人增加了财富？他们无法判断什么投资可以做，什么投资不能做，什么建议可以听，什么建议要拒绝。他们只知道上学、找份工作赚钱，缴税，量入为出，买房，还贷款，庸庸碌碌一辈子。

正如《圣经》所言：“我的民因无知识而灭亡。”今天，传统教育下的人们正在逐渐丧失自主投资的本领。把辛苦赚来的钱交给政府和有钱人，这绝对不是明智之选。

最后一个问题

常见问题

做什么投资最好？

简答

对此我们每个人都有三个选择：

（1）光说不练假把式。空想是不会开出现实的花的。有好的想法就去做。

（2）让值得信赖的专家帮你投资。你需要做的很简单：买入—持有—祈祷。你会满意的。

（3）投资在适合自己的财商教育上，别吝惜时间。对我来说，这是最明智的选择。这不，阅读这本书时，你已经在这么做了。

第二章

税

税，从来就没有公平可言。那些受过财商教育的人通常赚的很多，却只需缴纳少量的税款。他们中的一些人，甚至根本不用缴税。学习一些关于税务方面的知识，你也能像他们一样。

常见问题

我想赚钱多、缴税少，应该怎么做？

简答

- （1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；
- （2）钱为你干活儿，越辛苦缴税越少；
- （3）用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少。

如果方法运用得当，你完全可以实现“零税负”。当然，要达成这个目标，你得成为专家才行。想当初，我的富爸爸就是以此为饵，激起了我的兴趣。

详解

很多人认为，税收是惩罚措施。要这么说也没有错，因为大多数人都为钱干活儿。

从另一个角度讲，税收也是激励措施。政府设有多个激励计划，旨在鼓励人们投资或从事它所鼓励的行业和领域。跟着政府的政策走，你就能多赚钱、少缴税。

问题就在于，大多数人已经变得模式化了。就像巴甫洛夫训练出的小狗那样，埋头苦干却疏于思考。身边的人们都在说：“上个好学校，找个好工作。”在这样的舆论环境下，大多数人都在低着头拼命

赚钱，全然忘记了自己身上不断加重的税负。

简单地说，税收本来就没有公平可言。那些真正的聪明人，赚得越多缴税越少。澄清一下，这一章的内容并不是要教大家如何逃税，那可是非法的。只要能看准政府的鼓励方向，顺应着来就好。就是这么简单。

对大多数人来说，一个“税”字减少了他们的收入。其实，他们只是习惯于向政府送钱了。与此同时，剩余的少数人则通过税务筹划让自己的财富积累得更快，变得更加富有。他们把握住了诀窍，知道如何进行角色互换，让政府给自己送钱。

我们所说的这一切都围绕着“现金流”三个字。记好了，这可是金钱的世界里最重要的词汇。

规矩都一样吗

常见问题

这套理论是只适用于美国吗？还是说，世界通用？

简答

每个国家的税法各不相同，而且我本人也并不是税务方面的专家。因此，我建议身边的朋友在做税务相关的决定前，首先向税务专家寻求帮助。在国内外税法方面，还是请税务专家、注册会计师汤姆·威尔莱特来解释一下这个容易混淆的内容吧！

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

根据我对全世界税法的研究，大多数国家的税法法理都是相同的。首先，税收是国家获得收入的重要方式，税法就是对此进行保障的制度设计。与此同时，政府也会在税法中加入激励计划，以保证其扶持或重点发展的行业和领域更具吸引力。相似点在于，各国的税法都是与国家、社会的发展规划密切相关的。

常见问题

从税务的角度出发，最糟糕的建议是什么？

简答

读书、找工作、努力赚钱、存钱、买房子。先置业，再还按揭贷款。之后，挑选一个包含了股票、债券及共同基金的投资组合，进行长线投资。

详解

在《富爸爸的现金流象限》（Rich Dad's CASHFLOW Quadrant）中，曾经定义过金钱世界里的四类人。下面就是当初的那张象限图：



正是有了这四类人的存在，金钱的世界才能有条不紊地运转。

上述的这四个象限，可不是按职业划分的。举例来说，医生甲可能受雇于某家大型医院（B），作为雇员的他应该归属于E象限。换种情况，医生乙也有可能自主创业。这样一来，他就又属于S象限了。同理，医生丙可能掌管着某家大型医院或是某制药公司（B）。医生丁还有可能是一位投资人（I）。

经常有人对I象限提出各式的疑问，好像这是个比较容易让人犯晕的象限。我们大多数人都有自己的退休金或是养老金，并将其投资于各类的股票、共同基金组合之中。很明显，我所指的I象限并非此类投

资人。象限中的I，指的是能够运用他人资金的投资者。很多小投资者都会将自己的钱送到I象限，实现间接投资的目的。重申一下，重点在于资金的流向。请务必厘清四象限之间的区别，这与缴税多少关系重大。如果你把钱交给别人去打理，这就形成了之前所说的“间接投资”。如此一来，你所负担的税款肯定比接受你委托的机构或个人要高出很多。

穷爸爸总是付出资金的一方，委托别人代为投资；富爸爸总是接受资金的一方，接受诸如穷爸爸这类人的投资委托。

从税务的角度出发，这两者的差异可谓是天壤之别。

常见问题

哪个象限缴纳的税款最多？

简答

E象限和S象限。

财商教育历史

下面的图表展现了税法的历史演变对于现金流四象限的影响。



美国国会在第二次世界大战期间通过了“1943年现期纳税法”，进而为欧洲战场和太平洋战场上的部队筹措资金。根据修改后的法案，政府有权在雇员们获得工资以前先行征收个人所得税。这么一来，E象限的那些雇员们就没法控制自己的钱了。现如今，员工在拿到工资单的时候，也会发现入账的金额比全额工资少一块儿。这就是我们常说的，毛收入和净收入之间的差额。

在当前的金融危机环境下，政府需要获得更多的财政收入。因此，E象限的雇员们会发现自己毛收入和净收入之间的差额在逐渐扩大。他们越是辛勤工作，被克扣掉的钱越多。

1986年，美国国会通过了“1986年税收改革法案”。此法案旨在治理S象限长期受益的税收制度漏洞。1986年以前，大多S象限的人们都可以像B象限一样，利用相同的方式钻制度的空子。然而，政府需要增加财政收入，便将目光锁定在了医生、律师、小企业主、专业顾问、房产经纪商、证券经纪商及其他自主创业的小商户。1986年颁布的法案直接引发了1987年的股票市场大熊市和1988年的银行危机。一环接一环的连锁反应，导致房地产市场也跌落谷底，整个国家步入

了衰退期。那段时间，对处于B象限和I象限的人们来说，是绝佳的发展契机。

今天，医生、律师、会计师这些从属于S象限的人们承担着最高的税负。

税负轻重因象限而异，而非职业

这里要提出一个重要的概念：税负轻重因象限而异，而非职业。如同之前所述，医生可以出现在四个象限中的任意象限。四个象限遵循的税法条款各不相同。

我还在上学的时候，我曾经问起某位同班同学父亲的职业。他回答我说：“我父亲是捡垃圾的。”

这是个稀松平常的答复，因此我也没有多想。直到某年的圣诞节，他邀请我去他家过感恩节，我不得不重新审视他当初的那句答复。从纽约到他家，只用了两个小时。但重点在于，我们坐的不是汽车，而是他父亲的私人飞机。他家的房子就更不用多说了，用“豪宅”来形容都感觉掉价。

当我再次问起他父亲的职业时，他如此回答：“我父亲的公司是州内最大的废旧品回收企业，他公司旗下有两百多架重型卡车，员工超过1000人。另外，他的资产还包括处理垃圾的场地和厂房。他最大的客户是州政府，还有各市的政府。”

他的父亲是身处B象限和I象限的“捡垃圾的”。他雇佣属于E象限的垃圾工人进行生产劳动，聘请S象限的会计师、律师为其出谋划策。有了能人的帮助，他承担的税率低于手下的工人们，那是再自然不过的了。

常见问题

一个人能同时处于两个或多个象限中吗？

简答

毫无疑问，答案是肯定的。从纯技术的角度讲，我就存在于全部的四个象限中。首先，我作为E象限中的雇员，受雇于我自己的公司。其次，我在S象限里扮演着作家的角色，出书、开发游戏。再次，我的公司遍布世界各地，雇员人数超过500人，这就是B象限。最后，我在I象限里为自己的公司筹措着资金。

常见问题

我们怎样才能转换自己所在的象限？

简答

从改变自己的核心价值观开始进行变革。

详解

如你所见，同是医生，不同的人就可以置身于不同的象限之中。四个象限并不存在对职业的歧视。其实，从一个人的言语之中，你就能判断出他所处的象限。接下来，我会详细地介绍一下各个象限。

E象限

“我想要一份安稳的工作。”

这就是E象限的人们挂在嘴边的话。无论门卫还是公司的总裁，你都能听到他们口中说出同样的话来。这句话的核心在于安全性。他们每个月都期待着发工资的日子。他们害怕失败，也因此害怕改变。这类人通常会选择职业生涯长久的工作，比如军人、警察、大企业员工。他们中的雄心壮志者，通常会在遇到更好的机遇时选择跳槽，以博取更高的职位和更丰厚的薪水。但通常来讲，他们会在作出选择前对未来的公司和职位作出细致的分析，以确保其安全性。

多数MBA（工商管理学硕士）都希望在E象限里，沿着公司的金字塔一路爬上去。他们的学历带给他们高的起点。比起那些并未获得MBA学位的竞争者来说，他们如此选择也是合情合理的。在这些人当中的极少数部分会实现自己当初的梦想，做到总裁、CEO的位置上，

获得高额的工资。但到时他们就会发现，自己工资中的一大部分都被划到了“应缴税款”一项。

在美国，E象限中的明星当属通用公司的杰克·韦尔奇，还有eBay公司的梅格·惠特曼。

常见问题

我属于E象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

如果你长时间地停留在E象限中，改变起来就比较困难。大多数关于抵扣的税法条例都只适用于B象限和I象限。对于E象限来说，最好的办法就是通过个人退休账户（IRA）或是401（K）计划进行税前抵扣，以实现延迟纳税的目的。如果想要实实在在地降低税负，还是要跳出E象限，进入B象限或I象限。

S象限

“想把事儿干好，就要自己来。”

这句话就是S象限的人们常说的。无论是医生、律师还是园丁，他们口中的话都大同小异。这反映了他们的核心价值观：独立、缺乏对他人能力的信任。S象限的人通常在标准问题上显得更为严格，甚至苛刻。在他们眼中，事情非黑即白，界线明确。要为他们拍电影，《舍我其谁》和《事必躬亲》肯定是绝佳的电影名。但这个象限的问题在于，一旦他们停止工作，收入也会立即断流。S象限的人拥有的不是企业，而是一份工作。很多专业人士都属于S象限：会计师、图书管理员、网管、咨询顾问都属于此列。S象限的人大多较为聪慧，拥有独特的技能，并借此向外提供服务，获得报酬。他们中的大多数人，业务始终维持在很小的规模。这其中的原因就在于，他们的重心放在了如何提升自己的专业技能上，而不是让公司做大做强。

S象限中的明星，通常就是现实生活中的明星。那些为众人所指的影视明星、摇滚明星、职业运动员就属于S象限。在每个城市、小

镇里，也有不少S象限的名人，如名医、金牌房产经纪人，还有特色餐厅的老板。

我有个开餐厅的朋友，他餐厅主营的意大利餐远近闻名，生意非常红火。他旗下共有五家餐厅，规模相仿。他的孩子们也都在这几家餐厅里任职。

另一个朋友是著名的癌症外科医师。每天，病患们都会在他的诊所外排起长队。考虑到诊所有限的接待能力，他索性提高了门诊的收费。当我问起他想怎么安排自己未来的生意时，他告诉我：“我赚得足够多，而且我已经够忙的了。”

常见问题

我属于S象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

对于S象限来说，最重要的是学习B象限中的大企业，学习他们的思考方式和行为模式。这其中包含了人员招聘、提升投入、更改法律主体等多个方面的内容。与B象限中企业独立的法人主体不同，S象限中的独资企业、合伙企业多强调其投资人的自然人身份，其负担的税收标准是最高的。反观B象限中的有限责任公司、有限合伙制企业及S类公司和C类公司，其税收政策与S象限差异巨大。

B象限

“我在寻觅最佳的人选。”

这就是B象限中的常用语。B象限，首先意味着规模——雇员在500人以上，B象限的从业者经营的业务内容远远超乎其一人单打独斗的能力所及。这就是说，B象限的人需要拥有领袖气质和管理才能，而非简单的技术能力。这也是为何众多创业者，如比尔·盖茨（微软公司创始人）、华特·迪士尼（迪士尼乐园创始人）、托马斯·爱迪生（通用电气公司创始人）都半道辍学，但终成大业的原因。这些创业者凭借其独特的领袖气质和运作技巧，将新点子、新科技转化成为大

型的企业，在为自己创造巨额财富的同时，也为社会带来众多的就业机会。众所周知的美国加州的硅谷，吸引了众多的高科技创业者去当地发展。在帮助这些创业者发展的同时，“硅谷”二字也成为金字招牌，名利双收。

B象限的成功，得益于团队的协作。毕竟，想要一个人管理500人以上规模的公司，是个近乎不可能完成的任务。

活跃在B象限中的明星包括苹果公司的史蒂芬·乔布斯、维珍航空的理查德·布兰森，还有谷歌公司的谢尔盖·布林。

常见问题

我属于B象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

身处B象限，方法就多种多样了。对于B象限中的企业来说，几乎所有的花销都可以进行税前抵扣。B象限中的企业因雇佣员工、研发投入、绿色经济投资发生的花销，都可以作为抵扣项，获得税收减免。B象限的企业所负担的税率，较S象限中企业来说通常较低。不仅如此，企业主再也无须为“雇用自己”而缴纳高额税款，从而从多角度实现了税务优化。

I象限

“我怎么才能为自己的项目融到更多的资金？我怎么才能用别人的资金获得更高的回报、缴纳更少的税款？”

之前我曾经提到过，I象限的最显著特征是，尽可能地运用他人的资金获取回报。

在这个象限中，闪耀的明星们包括先锋集团的创始人约翰·伯格、量子基金的创始人乔治·索罗斯等。

常见问题

我属于I象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自

己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

在I象限当中，运用他人的资金获取回报，可以说是最好的避税方式。你可以用别人的钱进行资产购置，进而抵扣自己的应纳税所得，达到少缴税的目的。如果用他人的钱购置了房产或地产，再通过房产的折旧获得抵扣额，就是非常优化的选择。整体的抵扣额不但包含自投资金产生的额度，还有银行贷款的贡献。

复习一下四象限的差异：

E象限为别人工作；

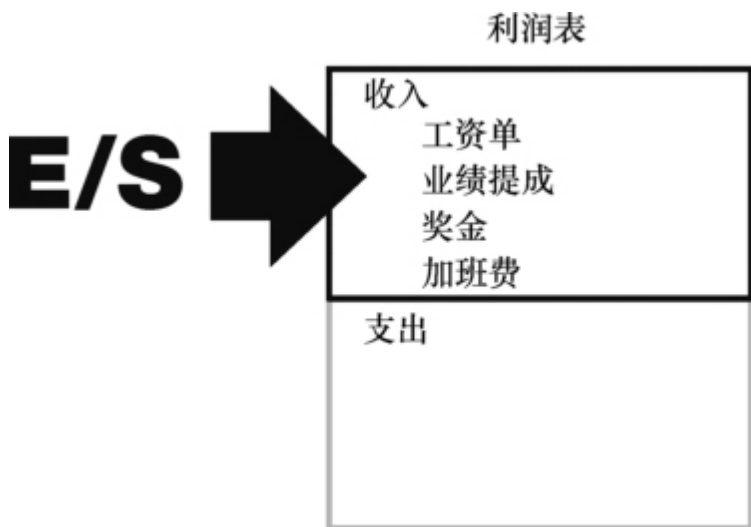
S象限为自己工作；

B象限雇人为自己工作；

I象限运用自己和他人的资金为自己工作。

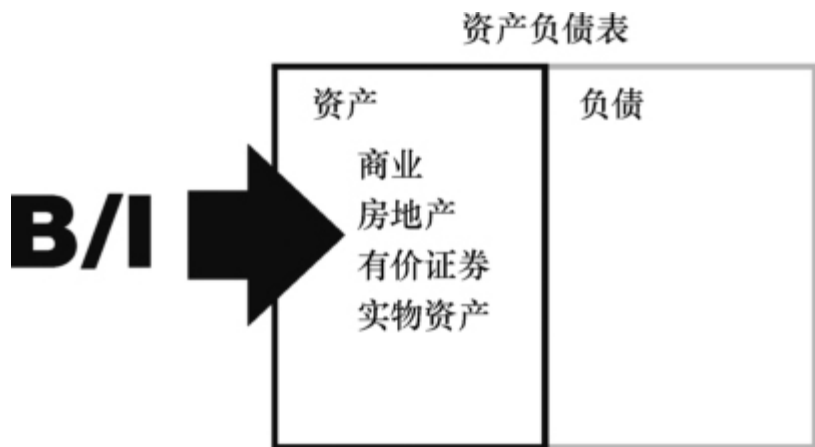
更大的差异

E象限、S象限为钱工作，同时承担更高的税务压力。E象限和S象限中的人关注点包括：



B象限和I象限的人们，工作重点在于获取资产。这就是他们少缴

税的诀窍所在。B象限和I象限的关注点包括：



名副其实的资本家

B象限和I象限当中的明星都是名副其实的资本家，他们将自己的想法具化为企业，运用他人的资金帮助企业成长。他们的时间大都在绘制蓝图和创造资产上，从而提升公司的吸引力，获得资本的青睐。

S象限的局限性在于，其中的企业大多规模很小，企业主无鸿鹄之志，因此鲜有运用外来资金的情况。对于S象限中的企业来说，企业发展前景有限。如其进行外部融资，外部投资者所获回报有限，需要承担的风险却相当之高。所以，我们常看到S象限中的那些小企业向银行申请由政府进行背书的中小企业贷款。市场化的投资看重的是资产，而非个人。

大多数学校在培训学生的专业技能方面都做得不错。得益于此，学生们可以凭借学来的技能在E象限和S象限有所作为。譬如说，大多数高等院校都开设了MBA课程班，从而帮助那些希望成为大企业CEO的学生们在通往目标的过程中更进一步。大多数MBA毕业的学生最终会选择进入某家公司工作，而不会选择自主创业之路。因为他们压根不了解B象限。大多数新近毕业的大学生、MBA学员都不知道该如何

融资，如何为企业构建资产。相反，对于一名真正的企业家来说，融资的能力才是最重要的。大多数中小企业无法实现规模的扩张，其瓶颈都在于融资这一环。

传统的教育体制下，优秀的法律学院、医学院培养出了优秀的律师和医生，职业学院也训练出很多厨师、水管工、电工及汽车修理工。但问题是，这些学校的毕业生们大都对B象限和I象限知之甚少。他们在学校里学习的都是专业技能，而对资本、税务、债务、投资、融资毫无概念，更别说如何才能跳出E象限、S象限从而进入B象限和I象限了。政府如果想要真正解决失业问题，那就得想办法通过教育和培训让更多人进入B象限和I象限，培养出真正的资本家来。

富爸爸公司就致力于进行财商方面的教育，帮助受训者进入B象限和I象限。针对培训对象的不同特点，我们设置了灵活的培训课程。将自己的目标定在“稳定收入”的人群并不适合我们的课程。他们希望得到的安全感，与我们一直在讨论的税务优化是背道而驰的。正如同汤姆·威尔莱特解释过的，政府希望有人可以创造就业机会、增加财富总额，从而加快经济发展、提升财政收入。现如今的失业问题完全归咎于我们的教育体制。学校培养出的孩子们大都被加工成了为公司服务的螺丝钉，而我们缺少的是企业家、资本家，是那些制造企业机器的人。

改换象限

如果希望改变自己所处的象限，你需要首先跟自己的核心价值观来个亲密接触。这是因为，核心价值观决定了我们每个人身处的象限。换句话说，千万不要为了眼前的利益（例如税收优惠）而仓促作出决定。

如果你想改换象限，首先要在改变之前花点时间审视一下自己的核心价值观。比如说：

- 稳定的收入对你来说有多重要？
- 你具备领袖气质吗？

- 你的抗压能力如何？
- 你是否具备B象限和I象限所需的技能？
- 你在哪个行业最有可能取得成功？
- 你准备何时退休？
- 面对失败，你将如何面对？
- 你的团队合作能力怎样？
- 你热爱自己的工作吗？
- 你的工作与自己的人生目标相吻合吗？

这些是只有你自己才能回答的问题。同税收减免比起来，这些问题重要多了。

两类核心价值观的不同之处在于：

E象限和S象限寻求稳定；

B象限和I象限寻求自由。

我该从何处下手

常见问题

想要改变自己所处的象限，最简便的方法是什么？

简答

要变象限，先变朋友。

详解

老话说得好：“物以类聚，人以群分。”上班族喜欢跟上班族在一起，医生们的聚会也总是些医生们参加。同理，创业者和投资者也总是跟自己的同类聚在一起。根据我的经验，四个象限中的人们彼此的交集都很少，对其他象限的人也没什么好感。比如说，工会站在B象限和I象限的对立面，反之亦然。社会主义者并不相信B象限和I象限中的人，反之亦然。我雇佣员工，并通过税务优化提升自己造富的速度。因而，正在阅读本书的朋友中可能也有人对我持反对态度。有这

种想法并不稀奇，我的穷爸爸就曾经认为我的富爸爸是个压榨员工、偷税漏税的大骗子。而与此相反，我的富爸爸则认为穷爸爸是个共产主义者，因为他从属于教师联盟。有一天，穷爸爸成为了夏威夷州教师联盟的带头人，富爸爸却因此困扰不已。

其实，无论身处哪个象限，所谓的欺瞒和偷税漏税都有可能发生。千万别以身试法。聘请优秀的专家非常容易，让他们为你出谋划策，巧妙地利用税法才是正道。

物以类聚，人以群分。不同的象限代表了不同的价值取向，因此会吸引不同的人进入。四个象限中的人们所用的语言也各不相同。比如，雇员们就常说“我想涨工资”或是“我想自由安排工作时间”，自营小企业主会说“我很难找到合适的帮手”或是“我是最专业的”，B象限的创业者会说“我在为公司物色一位新总裁”或是“我们新开的项目该通过什么渠道进行融资”。

想要找到志同道合的人，参加课程班、研讨会，加入俱乐部，甚至练习改变自己的言语，使用一些新的词汇，都是不错的办法。用不了多久，你就会发现自己进入了另一个圈子。

练习题：除了家人和同事外，你最常相处的六个人都是谁？把他们的名字写下来，再想想他们都分属于哪个象限。以友为镜，你能更清楚地看清自己。

当然了，我并不是在教你抛弃从前的朋友。这里的核心在于，如果你希望改变现状，就应该结识新的朋友，让自己的世界变得更大些。

找份安稳的工作有何不妥

常见问题

找份工作、努力赚钱、存钱、买房子。先置业，再按揭贷款。之后，挑选一个包含了股票、债券及共同基金的投资组合，进行长线投资。这条传统的路线有何不妥？

简答

税务负担。

补充回答

你工作得越是卖力，收入就会越高。而与此同时，你所负担的税率也会水涨船高。对于靠工资吃饭的雇员来说，辛苦并不能换来税法的优待。这么说来，想要少缴税的话，方法只有一个：少赚钱。

如果你想赚得多但缴税少，那就得动动脑筋，换个方式来挣钱。

详解

对于下述的三类收入，税收政策各不相同：

（1）主动收入（工资、直接参与企业运营获得的回报）：税率最高。

（2）组合收入（除主动收入和被动收入外的收入）：税率居中。

（3）被动收入（租金收入、不参与企业运营却由企业分得的收入）：税率最低。

主动收入

雇员及自营小企业的企业主获得的都是主动收入。主动收入的用途大致包括：

- 存进银行；
- 偿还债务；
- 购买住宅；
- 为退休计划攒钱。

看懂了吗？我想说的是，那些循规蹈矩惯了的人，大都像巴甫洛夫训练出的小狗一样，盲目地沿着工作—攒钱—买房—还债—投资退休计划的路线前进。他们承担着最重的税负，却乐此不疲。

复习一下：

- （1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；

(2) 钱为你干活儿，越辛苦缴税越少；

(3) 用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少。

如果没有财商教育，大多数人都在收获主动收入，并把钱存进银行和退休计划中。他们辛苦地工作，却为自己的辛苦钱付出了高昂的税务成本。

哪怕只是零星的财商教育（比如看了刚才那一段内容），他们也会尝试着将自己的闲钱用于获取组合收入，甚至是税率最低的被动收入。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

税法对花钱进行投资的纳税人有着特殊的优惠政策，其中是有道理的。简单地说，这些钱投入了整个经济体中，为社会创造了工作岗位，解决了住房问题，还催生出更多的机会。对政府来说，这绝对是一笔合算的买卖。说到底，这些优惠并不是什么政策漏洞，而是政策制定者有意而为之的。他们的本意就是鼓励投资。也因为如此，那些大企业主和投资人获得了税收优惠政策。

组合收入

组合收入中的绝大部分是资本利得，也就是通过低买高卖获得的价差。对于股票来说，投资人可以通过在较低的价格买入股票，在较高的价格卖出股票，以获取两者间的差价。这也就是我们常听见的所谓“短线操作”。

大多数人进行的投资，都是这一类型的。实际上，以获取资本利得为目的的投资行为，称不上真正的投资。它的本质更像是贸易。正因为如此，它才要被税法单独拎出来特殊对待。

所谓贸易，就是在买入的时候已经做好了卖出的打算。没有贸易商是以持有货品为目的的。从这个角度讲，这就跟从服装市场批发了大量的衣服然后摆摊零卖一个道理。因为如此，大多数贸易商都属于S象限，按照最高的税率向政府缴纳税款。

在房地产的泡沫期，大多数炒房人真都把自己当成了投资人。实际上，他们只是房地产行业里的贸易商：低买、再高卖给其他傻蛋。这种博傻的行为也抹黑了正牌地产投资人们的名誉。这些门外汉将房

地产价格哄抬起来，不断吹嘘自己炒房的利润，将更无知的人们骗进这个圈子，将房产出手，然后一抹屁股就走人了。

问题在于，他们追逐的是资本利得，也就是组合收入。正如我们在第一章里提到的，追逐资本利得的游戏本身就是一场赌博。最疯狂的2006年和2007年，就连最谨小慎微的超市收银员都义无反顾地跳进了炒房的大潮里。回头看看，之所以会发生那么严重的危机，主要原因就是人们当初根本不了解资本利得和现金流之间的区别，也对组合收入和被动收入毫无概念。对于投资和财务人士来说，这只能算得上是入门级的知识。

财商教育定义

投资界		财务界
资本利得	=	组合收入
现金流	=	被动收入

在金和我的投资过程中，有90%的时间花在了现金流上，也就是被动收入上。每当为获取资本利得，也就是组合收入而进行投资的时候，我俩总是异常谨慎。为什么？因为，那就是一场赌博。

如果你玩过我开发的现金流游戏，就能很轻松地辨别出哪些是资本利得类的投资品种、哪些是现金流类的投资品种。聪明的投资者对两者间的区别心知肚明：风险高低不同，税收政策各异。

重要知识点：财商高的人知道如何将税负降至最低。例如将主动收入转化为组合收入，将组合收入转化为被动收入。不幸的是，大多数人选择将主动收入存入银行，实现二次主动收入。他们可能接受过高等教育，但却不知道该如何转化自己的收入种类。大多数地产贸易商（炒房人）也只是在组合收入间来回打转，从未逃出过税收的控制范围。

“转化”收入类型，是富爸爸教给我的重要一课。正因为如此，那

些绿色的房子和红色的大饭店对他来说具有非常重要的意义。他通过房地产的投资，将自己的主动收入转化成了组合投资，甚至是被动投资。通过他的公司运营和投资，那些本应纳税的收入都变成了免税项目。我的穷爸爸，在教育界打拼多年，手持博士学位却对财商教育一窍不通。日复一日的辛勤工作，换来的却是越来越高的税率。在他眼中，“地产大亨”这个游戏就是在浪费时间。与其花时间在那上面，还不如好好学习，考好大学，找好工作，向着主动收入积极靠拢。

如果你够细心，就会发现在现金流游戏中也存在组合收入和被动收入的巧妙安排。下次再玩起这个游戏的时候，看看你能不能成功地实现收入类型的转化？据我所知，真正掌握这一技巧的玩家可并不多。

实战案例

让我们回到现实的世界里来。在之前那段房地产的泡沫期中，我们通过一个房产项目获得了现金流和资本利得双重回报，海赚了一笔。那是一栋拥有400个独立产权的公寓楼，位于亚利桑那州的斯科茨代尔市。当地距离菲尼克斯城很近，也算是片富庶之地。刚接触这个项目的时候，业主方正在进行大改造，将原本的套间改成独立产权的公寓房。金和我合计了一下，决定冲进去搏一回。我俩的策略是：出售。那栋公寓楼并不是我俩愿意持有的投资品种，所以早晚会进行出售。

我们联合了另六位投资人共同投资，每人出资10万美元。除此之外，我们还向银行申请了贷款。最终，我们投资完成了改造工程，对周围环境进行了修缮，并成功地在一年内将全部400套房卖了出去。这400套房子的地理位置本身就不错，当时的市场氛围又那么狂热，买房人拿着钱在门口排起了长队，生怕自己落下了。

我俩花了一年时间，不仅收回了自己投入的10万美元，还赚到了100万美元的利润。这个项目卖完之后，我们根据税务规划专家的建议，将赚来的100万美元购置了一个位于亚利桑那州图桑市的项目，

通过出租获取租金收入。很巧，这个项目也是由400个独立产权的公寓组成。根据1031房屋置换条例规定，这笔投资属于房屋置换，不需要缴纳所得税。我们成功地将原本的组合收入（买卖价差）转化为了被动收入（房屋租金）。

从纯技术的角度看，金和我不但收回了初始投资，还赚到了400间公寓，每月为我俩提供着稳定的免税收入。当房地产市场崩盘之后，房地产租赁市场的热度高过了交易市场，租房的人数比以前更多，我们楼盘的租金甚至还上浮了些。当然，附近的工作岗位量也是很重要的。毕竟，如果没有足够的工作机会，人们对于房产的需求（购买+租赁）是不会如此旺盛的。

在下一章关于债务的内容中，我会详细解释自己的100万美元是如何在免税的情况下成功收回的。简单地讲，我们夫妻俩就是将这笔钱投入了另一个项目。仅此而已。之所以说那栋公寓楼是白来的，则完全归功于“债”。通过它，我们成功取回了自己的投资款。这样一来，我们不但持有这栋包含400个独立产权的公寓楼，还能每个月获得8000美元的现金流。由于这部分收入是免税的，从实际的角度看，这好比我自己多了份月薪1.2万美元的工作。

说了这么多，我并不是想要炫耀什么。我如此真实地分享自己的想法和亲身经历，是希望你能从中受益，为财商提升带来积极的影响。我和金、Ken的起点各不相同，但却同样都是怀抱着美好的愿景，从一点一滴的小事儿做起的。跟富爸爸一样，我们从未停止过学习和努力，从未停止过财商提升和亲身实践。我们还没有停下来的打算，干嘛要停下来呢？

为什么不投资股票、债券和共同基金

之所以选择房地产，而不是股票，是因为房地产实在太简单了。另外，两者对应的税收政策和债务杠杆水平也差异很大。除此之外，在谈到风险的时候，我认为自己对于房地产的风险把控能力要比股票高许多。

这是否意味着股票、债券、共同基金、ETF等纸资产就不适合投资呢？

答案是否定的。如果你偏好纸资产，那就努力成为它专业的投资人。纸资产是重要的投资品种，富爸爸公司也专门开设了讲授纸资产的课程。投资纸资产，重点在于风险的防控。如果掌握了风险防控的方法，纸资产将成为绝佳的投资品，能为投资人带来享用终身的财富。

我自己就在不断充实自己对纸资产的知识储备。之所以这么做，是因为投资的基本原理都是共通的。在学习纸资产的过程中，可以学习到诸如期权交易、投资分析的方法和思路。借此，我丰富了自己的知识体系，让自己得以成为更优秀的商人、地产投资商，乃至预测家。

纸资产有个缺陷：按照美国的税收制度，通过纸资产获得的收入被认定为组合收入。曾经，在多年以前，1031置换条例是可以适用于股票投资的，通过投资获得的收益可以通过再投资的方式实现递延税务的缴纳时点。时至今日，这一规定已经不再适用于股票投资，仅对房地产投资有效。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

1986年的时候，我在华盛顿的一家大型会计师事务所工作，供职于其税务部门。当时，国会宣布调整1031置换条例的适用范围，将适用对象局限在了房地产投资人及特定的企业所有人这一很小的范围。从那时起，纸资产的投资人就失去了其原本享有的优惠税收待遇。共同基金的投资人只有在当年投资发生亏损的情况下，才可以免缴税款。财务知识的重要性，在此就表现得淋漓尽致了。

被动收入

对于我和金来说，我俩的目标一直都是现金流，也就是被动收入。因此，我开发的游戏也用“现金流”来命名。对于我们来说，现金流就是通向财务自由的披荆斩棘之刀。被动收入帮助我们早日实现了足够的财富积累，实现提前退休的目标，更不用说被动收入是三类收

入中税率最低的一类。

在我的《富爸爸穷爸爸》一书中曾经详述了资产和负债的区别。然而，大多数人总是错误地将负债（住宅、轿车等家用品）当成了资产。不仅如此，他们还单纯地将投资和资本利得二者画上了等号。在他们眼中，资产规模成了衡量财富的标准。但问题在于，他们获得的那些所谓资产都是靠借债实现的。我的富爸爸就常说：“资产规模不足以说明问题。”我和金向来对资产规模的概念很淡薄，但却清楚地知道自己每个月能够收入多大的现金流。

富爸爸口中的定义，从来都是言简意赅。他对于资产的定义是：资产带来现金流入，负债造成现金流出。就因为这两句精简至极的定义，我还遭受了来自所谓“高级财务专家”的密集炮轰。

然而，如果从投资者和税务部门的角度重新审视，你就能体会到这两句话之中暗藏的智慧。如果你选择将钱存进银行或是传统的养老金计划当中，税务局会从中分一大杯羹。政府从你这里获取了“被动收入”。为什么不跟着政府的导向投资他们扶持的行业，让他们给你送钱呢？要我说，这才是赚钱的正道。

我和金将这一理念发挥到了极致。由于手里总有余钱，我们从未停止投资脚步。我俩从来不把钱存在银行，以及投资股票、债权、共同基金或是传统的退休计划。对我们来说，把钱交给政府后再等着分钱是很不可取的行为。

我和金从不存钱。既然全世界的国家都整天开着印钞机不断印钱，我们干嘛还要存钱，等着贬值？因此，我们选择购买黄金、白银等贵金属。你可能并不知道，通过投资贵金属获得的资本利得也是完全免税的。

在下一章的内容里，我会告诉你用于投资的资金该从哪儿来。眼下，只要记住以下两点原因就足够了：

（1）随着政府不断地印刷钞票，货币的价值一直在贬值。这也就是我们常会听到的“通货膨胀”。

（2）通过存款得到的利息收入，是要被视同“主动收入”承担高税率的。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

多数发达国家的税法都长达数千页。在这几千页的内容中，只有寥寥几页的内容在帮助纳税人提升收入。事实上，美国的税法只有一条似乎讲到了如何增收：所有收入都需要纳税，除非税法另有规定。税法的大多数章节中都在讲述如何通过运营企业、进行投资获得优惠税率及各类税收减免，从而实现减轻税务负担的目的。

常见问题

从税务的角度看，美国传统的养老金计划——401（K）计划——有什么弊端吗？

简答

美国401（K）是为那些打算退休后过穷日子的穷人们设计的，旨在保障他们退休后的生活所需。财务专家们总是老生常谈：“你退休后，收入就会减少。”他们还以此为由，声称退休金所负担的税率很低。就事论事而言，这个理论没有错：赚得少，税率就低。然而，他们只是在“主动收入”范畴内讨论税收问题，并没有站在富人的角度去思考。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

传统的退休保障计划，其税务实质是按照存入退休计划中的金额抵减当期的应纳税额，待纳税人日后提取退休计划的时候再征收税款。听起来是笔很合算的买卖，对吗？那你就大错特错了。原因有三：

第一，如果你想在退休后保持与退休前同等的收入水平，所要缴纳的税款就会在退休后有所上升。原因很简单，抵扣项较之前有减无增（住宅的房屋按揭款减少；子女离家读书或工作，为其发生的开销减少）。

第二，那些原来的被动收入将转化成组合收入甚至是主动收入。比如，你在退休计划外投资了股票，需要负担的资本利得税是按照组合收入来核算的。然而，如果你换成通过退休计划来投资，税务局核定的所得税征收标准将是最高的一档。

第三，也是最重要的一点，投资退休计划将意味着你对资金的投向失去控制。对于退休计划而言，你只能在有限的几类标准投资产品（大多数是共同基金）中进行选择。你的公司和政府将根据相关规定决定你何时才能把钱提取出

来。

我曾经也和那些“正统”的税务顾问一样，认为投资退休计划是件利大于弊的好事儿。直到有一天，我突然发现提取养老金的时候竟要承受那么高的税率。与其任税务局宰割，为什么不自己进行投资，在B象限和I象限里尽可能地永久减免自己的税务压力呢？

常见问题

除了房地产以外，还可以通过别的渠道实现税务减免吗？

简答

在税务刺激方面，政府制订了多种计划和方案，只是金和我只介入那些自己懂的计划而已。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

尽管具体形式有所不同，大多数主动投资都能得到一定的税收优惠。诸如石油及天然气勘探、林业、农业、清洁能源等多个行业，都在政府的鼓励范围内。想要了解政府的扶持方向，只需简单地翻翻税法条例就能一清二楚。如果你发现税法中对于某个行业直接列明了税务减免的条款，政府对这个行业肯定会大力支持的。

常见问题

除了房地产之外，你还从别的投资中享受了税务方面的优惠吗？

简答

石油及天然气勘探。

详解

1966年，在我还只有19岁的时候，曾在标准石油公司的船上工作。那段时期，我天天就跟着油轮沿着加利福尼亚的海岸线来回颠簸。20世纪70年代，我跟随一位投资银行家做过石油天然气税盾的买卖交易，主要客户都是来自各行业的富翁。现如今，我和金还是继续投资着石油及天然气的项目。

我们投资石油及天然气行业，并不是去二级市场买股票。虽然BP

公司、埃克森公司都是世界闻名的大企业，但那并不是我们的投资标的。我们以合伙的方式，直接从事石油和天然气的勘探和开采业务。我们的项目主要集中在得克萨斯州、俄克拉何马州和路易斯安那州。这几片区域，也正是我房地产业务的重心所在。如果项目运作成功，我们便可以通过石油和天然气的开发和销售获得高额的现金流回报，同时还可以享受税务方面的优惠政策。

石油和天然气对于交通、食品、供热、轻工、肥料等行业意义重大。在厨房里转一圈，你会发现石油制品无处不在。之所以政府会对石油勘探行业提供优厚的税务刺激政策，是因为那是个高风险且于国于民关系重大的行业。

实战案例

常见问题

你从亚利桑那州的斯科茨代尔市400户的公寓楼项目中赚取的10万美元最后投资在哪儿了？

简答

投资在了得克萨斯州的油气勘探项目上。

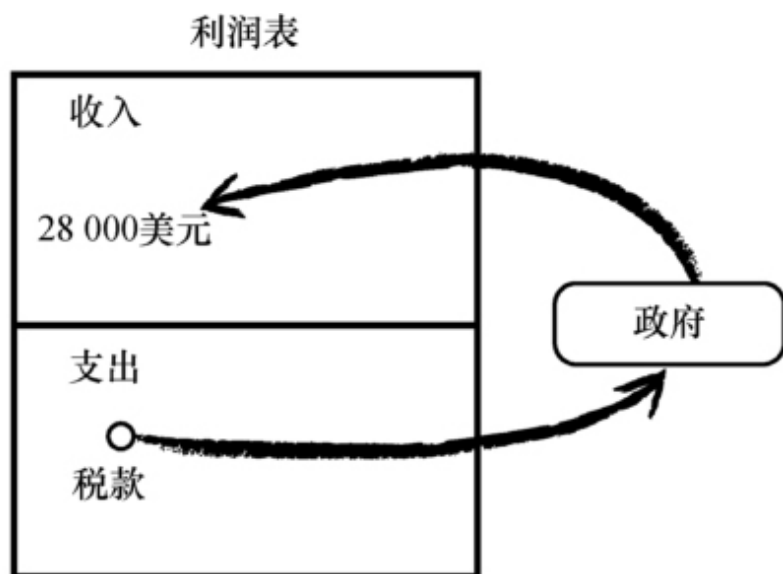
详解

我们的目标从未动摇，即现金流 + 税务优惠。

对于石油及天然气行业来说，最诱人的是投资回报率（ROI）。我和金当时在得克萨斯的项目上投资的10万美元是来自于房产项目的盈利。然而，由于我将这笔钱投入了油气勘探项目，政府对于这10万美元的盈利给予了70%的所得税减免。按照个人所得税40%的税率简单计算一下，相当于政府减免了我2.8万美元的税款（ $10 \times 70\% \times 40\%$ ）。换句话说，我在头一年就得以保证自己得到了28%的投资回报率。原因很简单，政府希望将投资引导进油气勘探行业。之所以我会在此强调28%的投资回报率，是因为我常会接到各

式各样的投资机构销售人员打来的电话：“我们可以为您实现10%的投资回报率。”眼前现摆着投资回报率高达28%的项目，我为什么要冒着市场的波动风险去股票市场赌博呢？每月都可以从政府那里获得稳定的现金流收入，何乐而不为？

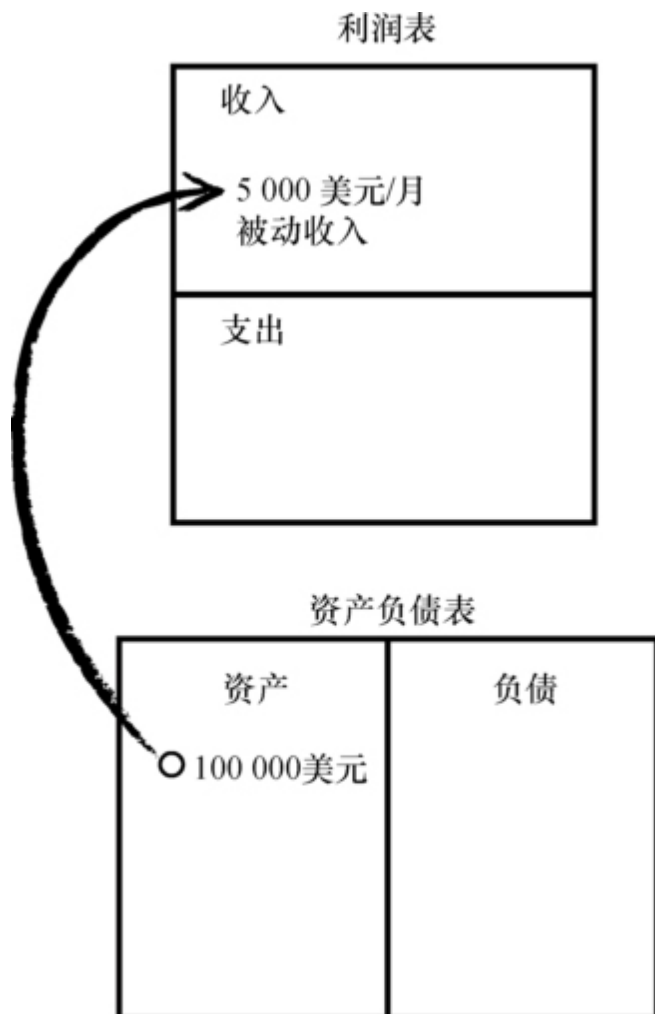
从财务报表的角度看，交易应该是这样的：



资产负债表

资产	负债
100 000美元	

对于我们投资油气田的生意，真实的财务报表是这样的：



油气田每月的收入与两个变量密切相关：产量和油价。保守估计，每口井每月可产生5000美元的收入。除此之外，税务部门还会在核算所得税时按照实际收入的80%（4000美元）为我计算应纳税收入。这就是说，这5000美元的收入中，有1000美元是免税的。然而，如果我是在E象限或S象限里赚了5000美元，可就没这好事儿了。

我认为，自己对这类投资的控制力很强，同时还能获得税务的减

免。反观401(K)计划，却得坚持40年持续地买入、持有，再期待投资品价值上涨。把自己退休后的生活押宝在它身上，实在不是什么明智之举。

终极目标：我和金有以下五个投资目标。

(1) 回收本金。我的油气田每月能产生5000美元的收入，也就是每年60000美元。加上投资之初获得的28000美元减免额度，一年多点儿我的本金就回来了。如果油价再高点儿，回收本金的速度就更快了。

(2) 将利润进行再投资。

(3) 慎选投资标的。油田的储量各不相同，有的开采期可以长达60年，还有的开采一年就枯竭了。为此，合作伙伴的经验和油气田的选择就显得格外重要了。

(4) 追加投资。在油气田勘探的过程中，成功和失败是结伴而行的。有的时候，我们钻到了枯井，便一无所获。对于我们来说，这是亏本的买卖。聊以慰藉的是投资之初获得的28%的税务减免额。然而，一旦我们在某片区域钻到了油，我们会追加投资，在已知的油气资源丰富区域附近多钻几口井。

(5) 收入连年递增。无论我们工作与否，我们的现金流每年都能保持在低税率下持续增长。

提示：油气田的勘探与开采是高风险的行业。因此，法律对参与投资油气田勘探、开采的投资人自身资金实力、行业经验均有一定的要求。

实际上，所谓的高风险并不存在于油品的销售环节，而是在勘探、开采阶段。哪怕是经验丰富的油气田开发专家也有看走眼的时候。如此说来，如果你是油气田行业的门外汉，千万不要轻易投资这个领域。较为安全的方式是：购买二级市场的能源公司股票，并通过分红的方式获取收益。只不过，这么一来你就无法获得上述的税务优惠了。

常见问题

你考虑过环境问题吗？还有全球变暖问题？

简答

我经常听到这一类的问题。我的答复是：“我非常关心环境问题。”为此，我将自己投资所得的一部分资金用来投资替代性燃料及能源公司。在一家初创期的太阳能企业里，就有我不少股份。与此同时，对于核能源，我却一直抱持着抵制的态度。因为我深知，核废料的危害将长达数千年之久，对人类社会弊大于利。

我坚信，在未来的五年当中会出现用以替代传统化石燃料和核能源的新型能源。到那时，整个世界又会发生剧变，就像当初互联网的诞生一样。

虽然我们都对石油和环境问题进行着密切的关注，但千万不要忘了，人类的文明离不开能源。人类社会需要廉价、清洁的能源，方可获得发展。如果替代能源无法实现，人类文明将面临倒退的危险。这便是我投资石油和替代能源的初衷。

写在最后

税，是个内涵很丰富的词。它也是所有的社会人都在承担的一大支出。伴随着近期的金融危机，人们的税务负担还会变得更重。在此情况下，税务知识就在财商教育的体系中凸显出其重要性来。要知道，税法条例对不同象限的参与者会区别对待，但对职业并未进行区分。所以说，传统的“好学校 - 好工作”的套路，从税务的角度出发，只能被称做误人子弟。如果想为自己实现减税的目的，只有一条路，那就是更换象限。

跟象限有关的不仅是税款，还有你的幸福度。单纯地为减免税款而选择更改自己的象限，并非明智之举。如果你在E象限或是S象限工作得很成功，生活得也很开心，那也没必要急着更改自己的象限。在原来的象限里想法子多挣点钱就挺好，只是要承担高一点的税负而已。

在下一章的内容里，我会告诉你如何在身处E象限和S象限的情况下，同时成为I象限中的投资人。

在碰到税务问题的时候，千万记得先找专业的税务专家咨询，征求建议。

提醒一下，并不是所有的税务专家都靠得住。据我了解，大多数所谓的“税务专家”都在E象限和S象限里过惯了，或是沉迷在了会计师的思维之中。这些人是不足以信赖的。在会计师和律师行业里有很多只懂得收佣金，却毫无作为的伪专家。千万要避开这些人，不要在他们身上浪费时间和金钱。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

税收是我们生活的一部分。你需要问自己的问题是：“你是愿意利用税法来降低自己的生活成本，还是任由其成为你日渐繁重的负担？”通过学习，你能学会如何更合理地进行税务筹划。据我的经验而言，大多数创业者和投资人能通过合理的税务筹划永久减免10%~40%的税务。节省下来的钱不但增加了所有者的财富，还为二次投资提供了更坚实的资金基础。不要再犹豫了！从今天起就开始学习，看看如何才能为自己减免更多税款吧！

最后几个问题

常见问题

如果所有人都进入了B象限和I象限，谁来缴税？

简答

这是不可能发生的事情。

详解

E象限和S象限的人们大多数通过工作、存款和投资养老金计划获得收入。虽然这三类收入承担的税率最高，但操作起来却最为简便。

第三章

债 务

1971年，理查德·尼克松总统宣布美元与黄金脱钩，自此布雷顿森林体系崩溃，美元大幅贬值，储户遭受损失，债务人因此受益。

常见问题

为什么储户成了受害者？

简答

因为到了1971年，美元已经不再与黄金挂钩，当政府不断增发货币时，存款就不值钱了。

常见问题

美国政府增发了多少美元？

简答

多到数不清。

补充回答

截至2010年，美国国债总额超过13万亿。短期债务总额超过107万亿，并且这个数字还在持续上升。

2010年，美国政府每天发钞近10亿美元，这个数字还在不断增加。

十亿是什么概念

如果一个人工作一小时可以赚10美元，那么工作一天可以赚到80

美元。

相信绝大多数人都清楚80美元的价值，但对10亿美元的价值却很模糊。下面的公式也许可以帮你理清思绪：

10 亿秒 = 31.7 年 10 亿分钟 = 1 902.5 年

10 亿小时 = 114 155 年 10 亿天 = 2 739 726 年

10 亿秒以前是 1979 年 10 亿分钟以前是公元 108 年

10 亿小时以前是石器时代 10 亿年以前人类还不存在

万亿是多少

1万亿秒 = 32000年

一万亿早已超出我智力能够理解的范畴。把10亿乘以1000，能算出这个数字。但我还是无法想象32000年或者1万亿秒对我来说意味着什么。

常见问题

未来会是什么样？

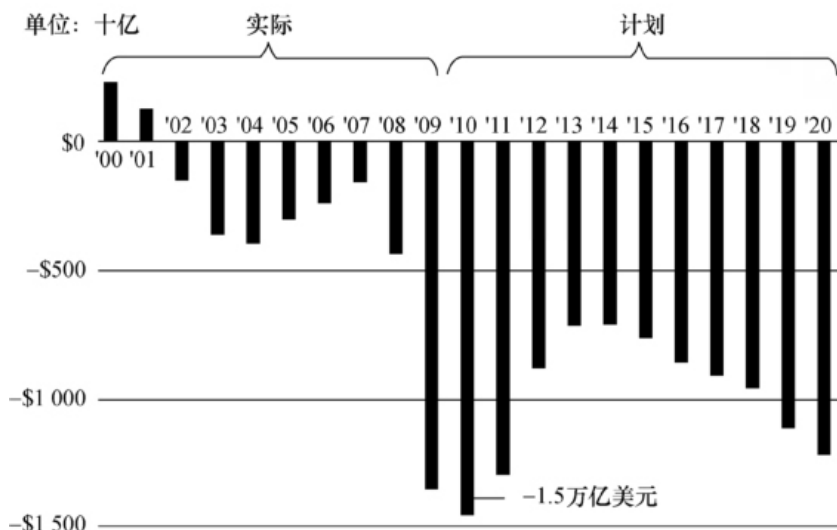
简答

钞票源源不断从造币厂闯进我们的生活。

详解

看看下面的图表，你就会知道未来将会增发多少货币。

奥巴马政府的财政赤字将会超越以往



资料来源：美国国会预算办公室

2010年美国财政预算赤字：1.5万亿美元

2011年美国财政预算赤字：1.3万亿美元

常见问题

这些数字意味着什么？

简答

政府将发行更多的货币。

常见问题

增发货币对我个人来说意味着什么？

简答

更高的税负和通货膨胀。

常见问题

美元会大幅贬值吗？

简答

是的。回溯历史，美国已经历过多次货币体系的崩溃。乔治·华盛顿曾经发行大陆币，为独立战争筹款。南北战争期间，南方联盟还发行过联盟币用于支持南北战争。这两种货币，早已随着历史的潮流而不复存在了。

今天的美国政府正不断地将美元投入伊拉克战争和阿富汗战争中，或是投入到购买中国的商品中去。

常见问题

在这种情况下，我们普通老百姓能做些什么？

简答

我有两个建议：

（1）如果你缺乏足够的财商教育，取出你的银行存款去买黄金和白银吧。从每月薪水里拿出一部分钱来投资黄金和白银，积少成多。我刚开始投资贵金属时，每盎司金价不到300美元，银价不到3美元。这么多年过去了，现在的市场价也不用我多说了吧？所以，我从来不把钱存在银行里。

（2）如果你对财商知识烂熟于胸，那么取出存款去做生意吧。自己赋予金钱升值的能力，“自己印钞票”。

常见问题

怎样才能实现“自己印钞票”的目的呢？

简答

通过债务去获得资产。

常见问题

这样做有风险吗？合法吗？

简答

当然，只要是投资，就会存在风险。但这是政府鼓励的事情，绝对合法。

在前一章关于税务的内容里，我曾写过：

（1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；

（2）钱为你干活儿，越辛苦缴税越少。

（3）用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少，甚至不用缴税。

毫无疑问，这是财商教育的最高境界。这是我在富爸爸的启发下孜孜以求的目标。

大多数人应该都不了解，事实上政府不仅鼓励我们贷款，还从税收政策上为贷款开了绿灯。

为了更好地理解货币与借贷的关系，请阅读下面相关的金融史。

财商教育小知识

1971年后，美联储开始大量发行缺乏黄金支撑的“劣质美元”。这些“劣质美元”进入美国社会，参与经济生活。

由于在国家发展进程中需要消耗大量石油，美元的流动受中东阿拉伯国家石油价格的影响很大。当石油价格上升，为了满足需求，美国政府不得不支付更多的美元购买石油，造成美元大规模流入阿拉伯国家。当阿拉伯世界无法容纳这么多汹涌而来的资金的时候，伦敦作为世界金融中心，就成了这些“石油美元”的安身之所。然而钱不会一直躺在银行睡大觉，经过伦敦各大金融机构的华丽包装，这些“石油美元”摇身一变，变成贷款对外输出。它们最先闯入拉丁美洲，成为拉丁美洲发展的重要力量，在20世纪70年代末到80年代初，为拉丁美洲经济带来了迅速的繁荣和崩溃，使拉美国家陷入了严重的债务危机。而后这些资金进入日本，致使日本在短暂经济繁荣后于1989年爆发经济危机，并自此开始了长达数十年的经济低迷。之后这些资金继续寻找目标，相继引发了1994年的墨西哥比索危机、1997年的亚洲金融危机及1998年的俄罗斯卢布危机。

与此同时，美国的银行家及华尔街巨头们正在大洋彼岸傲慢地看着热闹。他们自信地认为，这个由“劣质美元”引起的越吹越大的经济泡沫绝不会漂到美国，也绝不会让美国经济陷入由盛及衰的怪圈。

1993年至2001年，在克林顿总统执政时期，美国财政收支处于

相对平衡状态。美国政府暂时不需要举债过活。这对全球的金融机构来说都不是好消息，这意味着银行家需要尽快为手中超过万亿的热钱找到下家。此时，房利美和房地美便成了最好的选择。这两个由美国政府赞助、具有准政府性质的机构急需大量资金拓展二级市场抵押贷款生意。它们将融入的3~5万亿热钱转嫁给需要买房或装修的普通消费者。自此，美国房地产业开始出现泡沫。

当抵押贷款风险涌现，房利美和房地美的管理者接受调查，“两房”再也无力承担这些热钱的时候，这些像潮水般汹涌的“劣质货币”再次无家可归，它们开始重新寻找目标。20世纪90年代末期，政府开始着手对银行及其他金融机构进行改革。政府力量的代表是总统克林顿和美联储主席艾伦·格林斯潘。被改革的金融机构也都赫赫有名，诸如高盛集团、美国银行和花旗集团。这场以金融自由化为目标的改革影响深远，但也为之后的经济危机埋下了伏笔。就目前来看，改革使大型银行和金融机构逐步具备了操纵这些数额庞大的热钱的能力。正如你所知道的，金钱只有流动才会产生价值，银行家们吸纳了这些热钱，开始积极寻找接盘者。

为了促成这笔大买卖，从中分得一杯羹，众多抵押贷款公司，诸如全国金融公司（Countrywide Mortgage），开始积极运作。最终他们将目光锁定在美国普通老百姓身上。成百上千万没有工作、没有收入、没有资产的穷人仿佛天上掉馅饼一般拿到了贷款，购置了房产，过上了梦寐以求的“幸福生活”。然而不幸的是，这样的“幸福生活”穷人负担不起。整个社会弥漫着对房地产业盲目乐观的情绪，次级贷款的泡沫迅速膨胀成巨大的氢气球。

大银行和金融机构一刻也没闲着，在金融创新的怂恿下，这些危害性极强的次级抵押贷款，如抵押贷款证券（MBSs）、债务抵押债券（CDOs）等，作为一种创新的金融衍生产品，被包装成一系列优良资产卖给了其他金融机构、养老基金和普通投资者。这样的做法与收集马粪、经过除臭、塑料包装后，作为肥料卖给农民没什么不同。唯一的区别在于，马粪如果使用得当，还有真正的价值。

我在第一章中提到过，2007年金融危机的受益者是那些受过最高

等金融教育的人。或许他们没有直接引发这场经济危机，但他们绝对脱不了干系。他们发了危机财，大部分人成了百万富翁，一部分人拥有了数十亿身家。现在，他们仍旧在铲“马粪”，收集，买卖。难道他们闻不到粪臭吗？沃伦·巴菲特的评级公司们怎么能给这些“马粪”3A的评级呢？

随着这些受过最好金融教育，拥有最聪慧大脑的精英们开始源源不断地输送“马粪”到世界各地，全球房价开始飙涨，无数人感觉自己迅速成为了富翁。这种财富效应，让人们觉得只要房价上涨，自己的财富就会增加，这是典型的资本利得观念。在一夜暴富的兴奋带动下，人们疯狂购物、刷爆信用卡、对房地产再投入，将房地产泡沫吹成了危险无比的氢气球。然而，没有经济实力支撑，美梦终究会破碎。背着房贷的老百姓发现，当房价不再上涨，他们不但没钱偿还贷款，甚至连贷款利息都负担不起。他们重新一贫如洗，身上还多了巨额的债务。

然而，最让我感到痛心的是，那些经济、金融领域的专家们，诸如前美联储主席格林斯潘和现任美联储主席伯南克却信誓旦旦地宣称：“这些泡沫从未出现。”

以下是现任美联储主席伯南克在金融危机时期部分公开的讲话：

2005年10月20日：在过去两年中，房价上涨已经超过25%。尽管部分地区的投机行为有所增加，但从全国范围来看，房价的大幅上涨是理性的，是具备坚实经济基础的。

2005年11月15日：关于金融衍生品的安全问题，我们可以说，在很大程度上，从事金融衍生品交易的机构和个人都是合格的投资者，都具备充分的专业知识和理解力。与此同时，美联储将对这些金融衍生品实施严格的监督和管理，防范风险。

2007年3月28日：目前次级贷款危机对其他经济领域和金融市场的影 响已经得到有效控制。更加需要强调的是，针对优质借款人和固定利率借款人的抵押贷款运行状况良好，不良率保持在低位。

2008年1月10日：美国经济并没有衰退。

2009年3月16日：今年，美国经济的衰退即将结束。

伯南克先生是麻省理工学院的高材生，是斯坦福大学和普林斯顿大学的教授，同时也是著名的经济学家。但就他的言论来判断，他跟你我并不住在同一个星球。

2002年，《富爸爸财富大趋势》出版，书中预测了全球股市最大的危机即将到来。你不需要去麻省理工学院、斯坦福和普林斯顿学习判断未来。我在《富爸爸财富大趋势》的前言中已经告诉你了：为2010年做好准备吧！

不出所料，《富爸爸财富大趋势》遭到了《华尔街日报》、《智慧金钱》等主流金融刊物的排斥和攻击。

2007年，由于大量的次级贷款人不能偿还债务，房地产市场崩盘，随后全球金融危机爆发。美国经济出现严重危机，欧洲经济（确切地说是欧洲五国：葡萄牙、爱尔兰、意大利、希腊和西班牙）因巨额债务而崩溃。如果没有坚挺的德国，欧元将不复存在。人们用增发债务的方式来填补已有的债务窟窿。这是阿拉伯国家石油美元引发的“繁荣—衰退”的经济周期的延续。热钱不断寻找需要大量举债的机构和普通投资者维持这种循环。从1971年以来，世界经济的增长就完全倚赖这个怪圈，不能自拔。

现在，世界上仍然有数万亿美元（当然也有其他法定货币）在流动中寻找着落脚点。这也恰恰说明了为什么贷款利率低、存款利率也低。简单地说，金融的世界里人人都爱债务人，人人都恨存款者。

为什么银行家不喜欢储蓄者

为了更好地理解全球金融危机，首先要理解银行业务。下图展示了银行和储户各自的资产负债情况。

银行
利润表

收入
支出

储户
利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债 100美元
----	-------------

资产负债表

资产 100美元	负债
-------------	----

详解

储户的100美元存款，对储户自己而言是资产，对银行而言却是负债。

常见问题

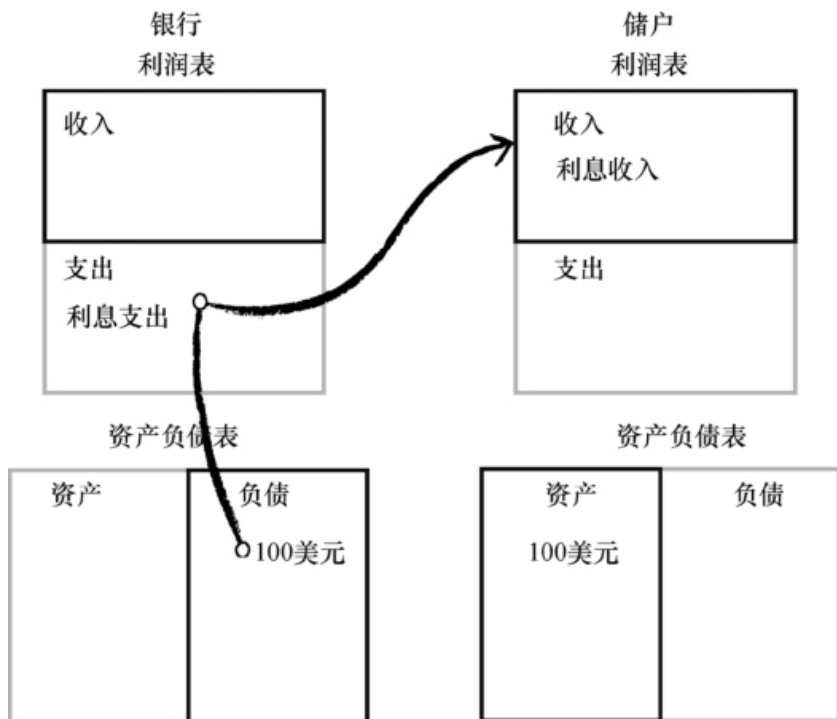
为什么这100美元对银行来说是负债？

简答

从定义就能说明。资产能够为你带来现金流入，而负债会导致现金流出。

因为这100美元存款，银行需要向储户支付相应的利息，这是现金的流出。所以，储户的100美元存款就是银行的100美元负债。

请注意下图中箭头的指向和现金流向：



常见问题

银行是靠什么赚钱的？

简答

通过放贷。

详解

银行是依靠部分准备金制度运转的。

简单来说就是，在这种制度下，银行可以将你存进银行的每一分钱乘以一定的倍数放贷出去。例如，假设你存了1美元，部分准备金率为1：10，银行就能放贷10美元。就像魔术一样，“你的一块钱一下子变成了十块钱”。银行仰仗无数个这样的10美元赚取贷款和信用卡利息。

这就是银行如何从贷款者身上赚钱，又如何“赔钱”给储户的原

因。所以说，银行对贷款者充满热爱。贷得越多，爱得越深。

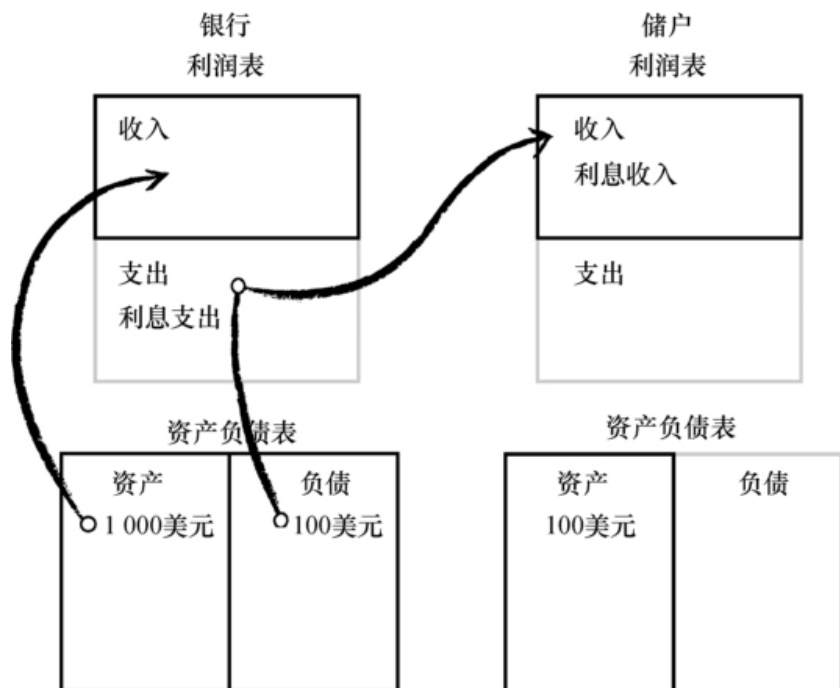
如果政府想增加货币供给，调整部分准备金率是惯用做法。部分准备金率的高低能够直接影响市场货币量的供给。2004年，政府将五大主要银行的部分准备金率调高到1：40，暂时稳定了经济的发展。但过高的杠杆率造成了市场的虚假繁荣，也为2007年的全球债务危机埋下了伏笔。更不利的是，这样的债务缺口将无法填补。

当债务人无法偿还债务，储蓄者因为对市场前景的恐慌，或者因为已经面临的损失风险，同时前往银行去取钱，这种现象被称为“银行挤兑”。赋予银行可以存少贷多本领的部分准备金制度是造成“银行挤兑”的罪魁祸首。

如果政府想放缓经济发展，财政部和联邦储备委员会也会通过降低部分准备金率的方式影响市场的货币供给。假定部分准备金率降为1：5，银行每拥有1美元存款只能放出5美元贷款。当市场贷款总量减少，贷款利率就会上升，经济增速就会放缓。

也许你已经发现了，银行的部分准备金制度通过稀释存款的方式削弱了存款的实际购买力。不仅在美国，这个制度在世界银行和国际货币基金组织的推广下被复制到了世界其他国家。

下图列示了当部分准备金的杠杆率为1：10的时候，银行和储户的财务状况：



现实操作更加“神奇”，银行只需要支付2%的资金成本（给储户的利息）就能获得5%~25%不等的资金收益（向贷款者收取的利息）。

让我们保守地计算一下：

存款者的利息： $100\text{美元} \times 2\% = 2\text{美元} / \text{年}$ 。

贷款者的利息： $1000\text{美元} \times 10\% = 100\text{美元} / \text{年}$ 。

在这个例子中，银行每年能从贷款者手中赚到100美元的利息，而只需向存款者支付2美元的对价，如此大的利差收入，难怪银行会喜欢借款人了。

化繁为简

如果以上这些解释还是让你感觉疑惑，那你只需要记住：对银行来说，借款者更为重要。

假设我们都不再从银行贷款，资金的流动中断，经济就会停滞。

因为，现行的经济体系是靠借贷支撑的。换句话说，债务让世界转动。

税负为借款者开绿灯

现在你该知道为什么税务部门会对贷款者实行税收优惠或者减免政策，而对存款者实施高额利息税了吧？

学着成为借款人

1973年我从越南战场回到家乡夏威夷，这距1965年我离开家乡已经8年。幸运的是，我被派到位于离家不远的卡内奥赫湾海军陆战队下辖的航空站工作，完成我在军队的最后一年服役。

离开夏威夷时我还是个刚成年的孩子，再回到夏威夷时我已经成为26岁的成熟男人。从小到大，我都对大人们的话言听计从。18岁那年，我接到国会通知前往纽约联邦军事学院学习，并顺利拿到了理科学士学位。毕业后我在标准石油公司找到了一份收入不菲的工作，在公司油轮上担任三副。21岁的时候，我赚到的薪水已经是我50岁穷爸爸的两倍。

然而，我并没有一直沿着成为石油船长的职业道路走下去。1969年，我辞职加入了美国海军陆战队，开始在佛罗里达州的彭萨克拉进行飞行训练。每月只有200美元的补助，与在标准石油公司每月4000美元的薪水相比少得可怜。在这里我度过了两年时光，成为一名飞行员。

1971年，我受命前往加利福尼亚州彭德尔顿基地进修，次年，作为一名武装直升机飞行员奔赴越南战场。在战争中，我曾三度坠机，但都幸免于难。1973年，越南战争结束，我回到久违的家乡夏威夷。

这时我已经26岁，还有一年时间即将退伍。我知道是时候考虑考虑自己的未来了。我决定做些自己想做的事情。

我服役的新空军基地距离穷爸爸的家只有15分钟路程，距离富爸

爸家也只有30分钟路程。在我作为空军飞行员服役的最后一年中，我常常去两个爸爸那里，听取他们对我未来人生的建议。

穷爸爸建议我像其他战友和前辈一样，退伍后去航空公司工作。当我表示我不愿再做飞行工作后，穷爸爸又建议我回到标准石油公司做三副。他对我说：“石油公司待遇优厚，一年还有5个月的假期。”当我再次摇头后，穷爸爸又建议我回学校深造，读个硕士学位，最好是博士学位，之后去政府当公务员。我的回应也很干脆：“与其那样的话，我更情愿回到越南战场上。”

我不太赞同穷爸爸给我的建议。回学校混个烫金的文凭或是去政府谋一官半职都不是我想要的生活。那是穷爸爸的生活，他就是沿着这样一条路走过来的。穷爸爸54岁，失业在家，靠存款利息生活。造成这种局面的原因是，不久前穷爸爸辞去夏威夷州教育部的官职，以共和党身份竞选夏威夷州副州长，他的竞争对手是代表民主党参加选举的上司。结果没有任何悬念，穷爸爸落败。穷爸爸失利后，他也无法再为政府工作，只能回家养老。

我很困扰，事实摆在眼前，穷爸爸给我的建议对他自己来说也不是那么甜蜜。穷爸爸认为我应该为政府工作，成为E象限的人。而受过良好高等教育、在公职上兢兢业业一辈子的穷爸爸，晚年凄凉的职场境遇却让我不得不为是否选择这条路而忧心忡忡。

我很感谢穷爸爸没有强迫我作出选择，而是带我去了位于怀基基海岸的富爸爸的办公室。在那里，我知道了我该听从哪位爸爸的建议。我意识到，我想成为一名企业家，想成为B象限和I象限的人。

学会利用债务杠杆进行投资

1973年的时候，富爸爸告诉我，如果想成为像他一样的成功的企业家，要学会三个本领：

（1）学会卖东西。推销是企业家必备的最重要的技能。赚钱是企业家最重要的工作。

（2）学会顺势投资。通过历史数据预测未来市场走势。现在也

叫做技术分析。

（3）学会房地产投资。学会利用债务杠杆实现财富的增值。

我想起在1972年，富爸爸对尼克松政府让美元与黄金脱钩的举措非常警觉。他建议当时在越南战场的我关注黄金走势，记录越南人民对美元的反应。我曾经也在《富爸爸财富大趋势》中写到过这段经历。当时我给了一位越南当地水果商贩50美元买水果，但他不肯收美元。那是我第一次体会到美元不是万能的，美元也许会变得不值钱。这个事情仿佛预言了美元即将面临的危机。现在看来，这场危机还在继续蔓延。而后我问富爸爸，为什么一定要学会房地产投资？他对我说：“美元已经不再是有价值的货币，现在持有美元就是持有债务。如果你想变富有，就一定要学会用债务去赚钱。”

我马上向富爸爸讨教投资具体该怎么做。富爸爸回绝了我。他说：“先为你自己的财商教育进行些投资。”他不想在对投资一无所知的人身上浪费时间。他鼓励我先去学习适合自己的投资知识，学成之后再来找他。他会做我的导师，指导我开始真正的投资。

离开富爸爸办公室的时候，我有点儿沮丧。我不知道上哪儿能找个专家传授我房地产投资知识。我只知道，参加培训后就能够成为地产中介。我心里很明白，做地产中介算不上真正的房地产投资。因为富爸爸常常开房地产中介和股票经纪商的玩笑：“他们之所以被称为‘中介’的原因是他们没能力自己进行投资。”他总说：“绝大多数房地产经纪商只是通过上培训班拿到中介的执照，然后照葫芦画瓢地去买卖房子。这并不是投资。他们推销房产的行为属于S象限。大体而言，他们对I象限投资知之甚少。”而我要学习的正是I象限的投资。

有天晚上，我正在为次日清晨前往海军陆战队航空站的飞行作准备，电视里出现一则关于房地产投资课程的诱人广告。我马上记下了联系方式。通过电话咨询，我得到了几天后免费试听的机会。

在免费试听课上，我找到了自己想要的东西，并当即支付了385美元购买几周后举办的为期三天的课程。当时，385美元对于我这个每月收入不到900美元的海军飞行员来说是笔不小的开支。不仅如此，我还和其他人一样，要还房贷、车贷，另外还要负担杂七杂八的

生活开销。交过钱之后，我开始怀疑自己是不是疯了？是不是被骗了？钱会不会就这样打了水漂？自己会不会一无所获？

事实证明，那385美元是我一生中所做的最划算的投资。那堂课为我今后的人生带来了取之不尽的财富。比财富更重要的是，那堂课还对我和生活产生了深远影响。受那堂课的启发，我在47岁的时候就实现了完全的财务自由。那时的金，才只有37岁。

1973年，我开始按照从这堂课中学到的知识去投资。我每周花大量时间去考察不同的投资项目。在每个地产经纪人那里，我都能听到一样的话：“按照你的标准，是不可能在美国找到合适的房子的。美国的房价太高了。”

对地产经纪商们喋喋不休的言论，我已经有了足够的心理准备。因为之前讲课的老师早已给我们打了预防针：“房地产经纪商为了推销掉手中的房子，一定会长篇大论地跟你们分析房价和市场，而那些绝不是真正的房地产投资。”

经过数周不懈的努力，听过不计其数的“这里没有你要的房子”、“你想要的房子根本不存在”后，我终于在怀基基海滩后街的一个地产中介商那里得到了满意的答案。“我想找一个位于好地段、价格低、首付低，甚至零首付，最好还能为我带来正现金流的房子。”我表达了我的愿望。“我明白你的意思，事实上，我有35个这样的项目供你选择。”地产中介商笑着说。

三天后，我飞去毛伊岛，租车开了45分钟，找到了他给我介绍的房产。一到那里，我就被眼前的景象惊呆了。这些房产壮观极了，像旧时夏威夷明信片上的风景一样，与眼前广阔安静的沙滩隔街相望。整栋房产的所有房子都已被银行罚没，目前正向外公开出售。我像小孩子流连于糖果店一样，穿梭在一个个房子之中。最后，我选定了其中一栋。合同条款是：售价18000美元，最低首付10%（即1800美元），卖家负责申请贷款。

这意味着，即使我不具备贷款资格也没有关系。这是所有其他房地产经纪商都向我说“不”的事情。特别是，这栋房子位于毛伊岛，与最负盛名的旅游度假胜地仅咫尺之遥。

当我迅速作出判断，衡量过投资得失后，我当即拿出信用卡，付了1800美元首付，买下了那栋房子。我没花自己一分钱，用100%的债务就投资了一处未来能为我赚钱的房子。事实上，后来我买下了其中的三栋。要不是信用卡已经没有额度，我可能会再买几栋。

开始的六个月一切都很顺利，可后来情况急转直下。由于房产经纪的疏忽和懈怠，整栋房产的污水处理系统出现了故障，未经处理的污水倒流进我最好的房子里，我见识了负现金流的恶果，也尝到了过度负债的苦头。这件事发生后，我的租户就搬走了。我的资产瞬间变成负债，不但没有了每月20美元的收入，还要每月赔进300美元。我遭遇了让绝大多数投资者对房地产投资望而却步的噩梦：房地产管理不善和负现金流。

现实世界对我的财商教育就此拉开了序幕。感谢上帝，我的其他两间房子能够安然无恙地继续收租。我学会了怎样利用债务增加自己的财富，也学到了债务可以怎样把人压垮。这是债务教育中的第一课：学会利用债务的力量。

现如今，金和我已经管理着300~500处投资性房产。这些房产全部通过债务方式购入，每年收入过百万。尽管如此，在我们面对房地产经纪人的时候，他们依然会对我们说：“你们做不到的。”之所以绝大多数房地产经纪商做不到的事情，金和我却能做到，是因为他们属于S象限，而我们位于I象限。

鉴于债务可能带来毁灭性的灾难，我们强烈建议你从小额投资做起，稳扎稳打。像金买到她最初20间房一样，在小投资中锻炼自己管理债务和投资项目的能力。

正如人们都知道的：借债容易管债难。

常见问题

为什么那么多人陷入了债务困境？

简答

因为他们用债务购买了负债，而富人用债务购买资产。

详解

在《富爸爸穷爸爸》中，我曾经写过，你住的房子不是资产。原因很简单：你要为你住的房子还贷款、缴税、买保险，还要保养和维护，这都形成了你的现金流出，说明这样的房子并不是资产。而投资性房产对于我们来说，可以收到租金，增加我们的现金流。

我们运用债务融入资产，并为自身带来现金流入。不是只有投资房地产才能采用这样的方式。我和金投资了58艘帆船，这也是我们的资产。也许对很多人来讲，船是负债，有个洞可能就沉了，风险很大。但我们的船用于出租，游客们的租金已经帮我们支付了借款、保险费、保养维修费。这些船每月都会为我们带来固定的现金流入。当然，在我们需要的时候，还能驾船自己出海航行。

不过，请千万记住，资产和负债的分类不是绝对的。房子、船、生意、石油、金子都不能被硬性划分到某一类别中。决定类别的是现金流。如果某一事物能够为你赚到钱，那么它就是你的资产；反之，如果某一事物让你的钱越来越少，它当然就是你的负债。道理虽简单，但在实践中分类是最有挑战性的。

现实世界中的房地产生意

常见问题

能用现实生活中的真实例子说明怎么用百分之百的负债产生正向现金流吗？

简答

当然可以。

真实的例子

我和金与合作伙伴肯恩·麦克尔罗伊共同拥有一个房地产项目，金

和我是出资人，肯恩·麦克尔罗伊和他的合伙人罗斯·麦克阿莉斯特负责项目的日常管理。

项目规模：144间出租单位和10英亩未开发的土地。

地理位置：亚利桑那州，土桑市。

土桑市是一座就业人口众多的城市，亚利桑那州立大学每年为土桑市输送大量毕业生进入就业市场，而且城市中还有不少军队和政府机构，诸如美国边检等政府机构就坐落于此。因为工作机会多，而且人员流动大，当地租房需求很旺盛。

我们的项目没有在房地产经纪商那里登记在册。肯恩·麦克尔罗伊和罗斯·麦克阿莉斯特是项目的经理人。每当有业主想卖房，而该处房产又是我们中意的目标，我们就可以直接购入而无须经过房产中介。

没错，正像你知道的，很多好的房地产项目都是不公开的，都未经手房地产中介，只在内部交易。

初始项目价值：7600000美元（144间出租单位价值7100000美元，10英亩土地价值500000美元）。

初始资金来源：2600000美元来自于合伙人的共同出资，5000000美元来自于贷款。

未来计划：在10英亩土地上建造108间出租单位。

融资措施：建造108间出租单位所需5000000美元建筑贷款，由现有144间出租单位及10英亩土地作为抵押获得。

未来项目规模：共有252间出租单位。

未来资金构成：2600000美元自有资金和10000000美元贷款。

未来项目总造价：12600000美元。

未来项目评估价：18000000美元。

租赁规模的增加使评估价值增加。

新的资金结构：75%的杠杆率，即为13500000美元。

偿还贷款后： $13500000 \text{ 美元} - 10000000 \text{ 美元} = 3500000 \text{ 美元}$
（未考虑贷款利息的影响）。

最终项目投资回报：3500000美元。

我的净收益：金和我总共投入了1000000美元，根据比例计算，

我们可以从3500000美元的投资回报中分得1400000美元的收益。我们又将这1400000美元再投资于俄克拉何马州的350间房产中。

1400000美元投资收益的税负为零。

现在，金、肯恩、罗斯和我依然持有土桑市这252间出租单位，每月这些房产都会源源不断地为我们带来租金收入。从我们还清贷款、不再对它追加投资的那一刻开始，这些租金收入对我们来说就是无本的收益。在这种条件下，投资收益即为无穷大。

这个项目我们已经做了七年。到现在为止，我们四个人保持合作，共同管理着2500间出租房，都是用上文所讲的投资手段实现的。目前疲软的经济环境对我们更加有利。房价和贷款利率都处于低位，我们可以花更少的钱买进更多的房产用于出租。另一个利好因素是，受经济危机的影响，大多数人买不起房，只能租房住，导致房屋租金持续上涨。高的租金收入和低的贷款利息都使我们的投资回报不断增加。

回顾2005~2007年房地产市场虚假繁荣时期，我们的投资收益却一直在减少。那时次贷盛行，很多不具备还款能力的租客都用贷款买了房子，不再租住我们的公寓。但当房地产泡沫破裂，人们无力承担巨额的债务，又重新回到出租房里。我们的租客比先前还要多。随着自用住宅价值的每况愈下，我们出租房产的价值却在不断攀升。

当银行面对大型房地产项目时，通常关注借款者的还款记录和该项目的价值。银行放贷的首要依据是现金流，而不是借款者本身。

当银行受理家庭住宅贷款时，通常关注借款者和住宅所有者的收入。因为自用家庭住宅本身并不会产生现金流。

好消息是，刚才我们介绍的投资方法对于小规模的投资项目同样适用。我在毛伊岛的第一个投资房产就是依靠完全借贷的方式实现的。纵然债务投资未必在所有情况下都能发挥作用，但我们追求的目标是不变的：收回投资成本、得到资产所有权、具备稳定持续的现金流、减轻税负。我们将这种投资收益无穷大的方式称为“印钞票”。

投资收益率趋向无穷大

常见问题

什么是投资收益率无穷大？

简答

无本的生意。

详解

如果我对某项资产的投入是0，却能获得1美元收入，这笔投资的回报率就是无穷大的。

这就是典型的无本生意。当投资成本完全收回时，资产就能带来最大化的投资收益。

举个更简单的例子。假设某个房产项目售价为100000美元，最低首付20000美元。买下这个房产后，每月扣除所有相关费用（包括贷款本息），我可以收到200美元的净现金流入。这时，我的月投资收益即为1%（ $200\text{美元} / 20000\text{美元} = 1\%$ ）。我的年收益即为12%（ $1\% \times 12\text{个月}$ ），等于2400美元（ $12\% \times 20000\text{美元}$ ）。

投资回报率（ROI）是投资净收入除以投资额得到的比率。

$$\frac{200 \text{ 美元}}{20\,000 \text{ 美元}} \quad \text{每月 } 1\%, \text{ 或者} \\ \text{每年 } 12\%$$

我的投资目标是收回20000美元的初始投资，每月还能收到200美元的现金流入。当20000美元成本完全收回时，我的投资收益就会变成无穷大。

这就是1973年我在那课堂上学会的关于投资的情景分析方法。这也是绝大多数房地产经纪商们认为“不可能”完成的任务。今天，我们还在为这种“不可能”而奋斗。

对很多人而言，每月200美元的收益，1%的收益率，也许无关痛痒，不值一提。但如果你拥有100个这样的投资项目，每月你就能获得20000美元的现金流入；1000个这样的项目就是200000美元，这比律师、医生那样的高薪职业者每月的收入还要多。

金刚开始投资时，给自己设定的目标是购入20个出租房。由于当时经济不景气，房地产市场低迷，她很幸运地在18个月内就完成了投资目标。现在的经济环境跟那时很相似。

后来金用税务递延的方式出售了那20处房产，又用税务递延的资本利得购置了两个更大规模的项目，一个包含29间出租房，另一个包含18间出租房。如今，在收益无穷大的公式作用下，她拥有了共3000间出租公寓和商业地产、1栋豪华别墅、5个高尔夫球场。所有这些投资项目都在源源不断地为她带来现金流入，即使市场低迷时也不例外。现在金的目标是以每年新购入500间房屋的速度扩大她的投资规模。之所以她能够做到的原因是她遵循着收益无穷大的理论，而这个理论对很多房地产经纪商而言并不存在。造成二者心态差异的根本原因是金位于I象限，而房地产经纪商位于S象限。更具讽刺意味的是，房地产经纪商推销房产的收入需要缴纳大量税款，而金的房产投资收入却能够获得税收减免。

事实证明，投资大多数房产项目，我们都没花自己的钱。即使我们投入了自有资金，我们的第一要务也是收回成本。根据经验，通常1~5年就能收回投资。

当我们收回投资后，第二个目标就是用收回来的钱买入更多的项目。此时，你需要知道资金增值速度的重要性。我在2004年出版的《富爸爸谁拿走了我的钱？》（Rich Dad's Who Took My Money?）一书中曾经详细介绍过何谓资金增值速度。现在经济前景不乐观，正是它该发挥作用的好时机。如果你在经济危机前就采纳了书中保证资产增值速度的建议，现在的你应该已经收回投资了吧。

肯恩·麦克尔罗伊的经验之谈

你有没有思考过这样的问题：为什么手里的支票能够畅行无阻？

原因很简单：因为银行需要用你的钱发放贷款，因此提供给你这个方便。如果你不再存钱，银行无钱放贷，它也就赚不到钱了。明白了这一点，对于钱，你将面临两个选择：第一，利用银行贷款，帮自己赚钱；第二，把钱交给银行，帮别人赚钱。

巨额财富的积累往往需要债务做基础。当然，债务可能带来收益，也可能带来灾难。债务也分好坏。

如果你借钱买入了能够升值的东西，这样的债务对你而言是好债务。如果你借钱买入了会导致你现金流出的东西，这样的债务就是坏债务。在投资中，你需要尽量避免坏债务的出现，并充分利用好债务去实现自身财富的增加。

债务就像杠杆一样，它的效用不论好坏都会被放大。

如果你借钱用来买车，随着车的折旧和贬值，你需要支付的钱会越来越多。坏债务会造成你的损失。

如果你用债务购入资产，债务的放大功能可能为你带来非常积极的影响。

我常常通过贷款的杠杆作用进行房地产投资，特别是住宅项目投资，来为我的投资人赚钱。

这些房产不但能够为我们带来稳定的租金收入，还在我的精心管理下具备了升值的空间。

我和罗伯特及金的合作项目就是一个很好的例证。我们投资了俄克拉何马州288间出租公寓，位于塔尔萨市郊区的断剑地区。这些房产项目的地理位置优越，在投资期间，我们几次运用债务的方式增加收入，降低成本。

一开始购买时，项目的售价为14000000美元，经过评估，我们先从银行得到了第一笔抵押贷款，金额为9750000美元，年利率4.99%。而后，通过申请和再评估，我们又从银行得到了第二笔抵押贷款，金额为1090000美元，年利率6.5%。

银行之所以会给我们如此大金额的贷款，是因为该项目的出租率相当高，租金足以覆盖贷款本息，所以银行并不担心。

我们自己筹集了3400000美元用于支付首付和其他费用。

而后，我们更新了所有出租房的干湿设备，包括洗衣机、洗碗机、烘干机等。这一改善，使每间房的月租金增加了25美元，也就是每年增加了86400美元。

在短短三年半的时间里，我们的租金就增加了300000美元，同时通过如期还款，我们的贷款也减少了600000美元。

如今，这个项目已经升值到20000000美元，这依赖于项目净现金流的增加。

利用良好的债务和杠杆机制，我们只花了3400000美元就买到了价值14000000美元的房产项目。三年半的时间这个项目已经增值了6000000美元，差

不多每年增值2000000美元，还能为投资者带来超过300000美元的年收益。

从中我们可以知道，房地产投资的基本策略是这样的：用债务的杠杆作用去购入资产，良好管理，努力收回初始投资，增加投资回报，并用收回的成本再投资本项目或者其他合适的项目。2011年，我们决定对这个项目再投资。这一次，我们从银行获得了15000000美元的固定利率低息贷款，除了用于偿还之前两笔共计10000000美元的贷款外，还有5000000美元能够在投资者之间分配。

没有什么能比收回投资更好的事情了。在这个实例中，如果投资收益是5000000美元，我们能收回的就不仅仅是初始的3400000美元投资了，我们还获得了1600000美元的收益。这还不包括每月我们收取的不错的租金收入呢。

当投资者完全收回投资时，对于该项目，投资者的投资即为零。收回的初始投资和额外的收益就是免税收入。

2012年，当新贷款到位，该项目为投资者们带来的资产回报率就是无穷大。

还要强调的是，要从一开始就制订周全的投资计划，才能利用债务和杠杆的作用获得收益。

如果你能用好的债务购买资产，获得正向现金流入，富裕的日子将指日可待。

汤姆·威尔莱特谈政府的优惠政策

政府的税收政策在很大程度上作为商业的激励手段而出现，现如今，没有谁比房地产投资者对此更深有体会了。我所指的房地产投资者不是房地产开发商，也不是炒房套利者，而是指长期持有、改良、维护房地产的投资者。

政府对进行长期投资的房地产投资人给予了两个重要的税收优惠措施。首要的也是最大的税收激励就是折旧。折旧作为资产收益的抵减项出现。不论你是自己投资还是借钱买房，都能享受折旧的好处。

下面的例子会告诉你具体该怎么做。

假设你用20000美元自有资金和180000美元贷款购入了一个价值200000美元的出租性房产。该房产的土地所有权价值40000美元，房屋本身价值160000美元。

政府为你提供的第一种抵扣性政策被称为资产折旧。折旧是指资产的自然损耗。如果你拥有的是住宅性房产，根据美国政府的规定，年折旧率为3.64%。（有些国家对此的规定还要高些。）

这意味着每年这栋出租性房产的折旧为6000美元（ $160000 \text{ 美元} \times 3.64\%$ ）。假设每月你能收到自有投资成本1%的租金，每年将可以获得2400美元的现金流入（ $20000 \text{ 美元} \times 1\% \times 12 \text{ 个月}$ ）。基于折旧的年现金流为3600美元（ $6000 \text{ 美元} - 2400 \text{ 美元}$ ）。这3600美元将作为你所有收入的抵减项在税前列支，折旧在一定

程度上降低了需要缴纳的税款。所以你一定要牢记：不论是自有资金投资还是债务投资获得的资产都能够计提折旧，因而都能享受税收优惠。

另一个具有相同作用的政策是摊销。摊销是针对借款费用而言的。它是指按一定期限将借款费用在税前扣除。借款相关费用由自己支付还是银行垫付，对抵扣都没有影响。

即便在房产增值或者升值的情况下，你依然能够享受到税收优惠。综合来看，房地产投资能够从折旧、摊销、增值或溢价等诸多方面为你带来收益。

还有一种专门针对房地产投资者的税收优惠。当你出售某项房产时，你可以选择如何缴税。如果你想要套现，你可以仅对房产增值部分缴纳很低的资本利得税；如果你想用出售的房产的钱再投资于其他项目，甚至一点儿税都不用缴。这样的情形被称为“同类置换”或者“1031置换”。

此外，如果你卖房赔了钱，这样的损失被称为一般性损失，你还可以用这部分损失抵减收入。出售股票或者共同基金就没这么好运了。如果你卖股票赔了钱，产生的损失就只能作为资本利得的扣除项。相比之下，出售房产的损失在税务方面更具有优势。所以，房产增值几乎不会增加任何税负；出售房产的损失也能够税前抵扣，从而降低税负。其他国家针对房地产行业也有相同或相似的税收政策和优惠税率。

你是不是已经初步认识了税收政策对房地产投资者和其他商业投资者的激励作用了？（在美国，炒房者完全享受不到这样的税收优惠。不仅如此，他们还要支付一种被称为“从业税”的额外税负，而投资者无须支付。）税收政策就是政府引导投资的风向标，这种影响在房地产行业和商业领域体现得尤为突出。

下面将由罗伯特继续与你分享债务投资的知识。

不一样的投资回报率

证券经纪商和房产经纪商们常说10%的收益是不错的收益。他们口中的收益其实是资本利得，而不是现金流。这样的收益不是实实在在的钱。把资本利得看做是投资收益，这是位于S象限的人的观点（通常状况下，S代表销售）。作为一个投资者，你必须知道销售口中的投资回报率（ROI）指的是什么。究竟这10%是指现金流入还是资本利得？将要承担缴税义务还是享受税收减免？更为重要的是，你必须知道如何实现收益无穷大（又称为“无本的生意”或者“自印钞票”）。

如果你已经做好了以上这些准备，债务将成为你的“不公平的优势”。

I象限的秘密

I象限的秘密就是OPM^[1]：用别人的钱赚钱。现实中，很多人都在投资，但他们用的都是自己的钱。

想要真正成为I象限的人，你必须学会怎样用别人的钱去投资。银行、养老基金或是其他私人投资者也能够成为你的资金来源。

不论面对何种资产，股票、贵金属或是大宗商品，成功的投资者往往能够灵活运用OPM，在不同资产中获得投资收益。请掌握OPM，进入I象限，任何资产都将为你开出财富的花，这是一个放之四海而皆准的原则。

当金投资她的第一个房产时，她用自己的5000美元和借来的40000美元完成了交易。在那一刻，因为OPM，她成为了真正的投资者。

当我用信用卡支付了1800美元首付，用完全的债务购入了我的第一个房产时，因为OPM，我进入了I象限，成为了真正的投资者。

当金和我出资1000000美元与肯恩和罗斯合作，我们看中的是他们利用银行的钱去赚回投资成本的商业计划。如果这1000000美元需要被永远占用，我们一定不会投资。三年半后我们收回了这1000000美元。我们之所以中意OPM，是因为我们想收回投资、取得资产所有权、获得现金流入和税收减免。这是所有I象限的投资者们都应该追求的目标。

当我投资石油产业时，我运用OPM从政府和其他公司手中取得投资资金。

投资股票市场时，我利用期权和动量指标进行投资决策。

富爸爸常常说：“只有懒人和蠢人才会用自己的钱投资。”如果你想成为真正的投资者，你必须学会OPM，用别人的钱赚钱。

最后的问题

常见问题

难道政府不会把借贷的窟窿堵住吗？

简答

不是不可能，但我深表怀疑。

详解

我早就说过，1971年后，钱就变成了债务。经济想要发展，就需要债务的推动。这就是政府运用各种政策，特别是税收政策抑制存款、鼓励贷款的原因。

一旦政府禁止放贷，经济就会停滞，社会也将动乱，政权将岌岌可危。所以政府很清楚，他们不会轻易触动债务体系的根基。如果你发现政府关上了一扇债务的大门，那么你必须知道，政府肯定在别处又为相关利益者打开了一扇窗。

常见问题

如此说来，现实社会对不会利用债务的人来说岂不是很残忍？

简答

没错，相当残忍。

每当我看到有人中彩票或者年轻运动员得到巨额合约时，他们的做法都让我哭笑不得。他们拿到钱做的第一件事是什么呢？他们会冲动地为自己和家人朋友买房买车，这样做不会让他们变得富有，只会给他们带来数不清的负债。过不了多久，他们的钱就会全部回到政府和有钱人手中。到最后只剩债务如影随形。

常见问题

如果政府大量增加货币供给，社会出现恶性通货膨胀，我们该如何应对？

简答

这对我们来说将是绝好的机会。我会趁美元贬值赶紧还清贷款，提高房租来抵消通货膨胀的影响。

常见问题

如果你过分乐观了呢？如果经济崩溃，租客连房租也付不起了呢？

简答

完全没问题。一切尽在掌握。

详解

我的绝大多数贷款都是无追索权的贷款。如果我无法偿还这些抵押贷款，那让银行把房子收走好了。反正我早已收回了投资。无追索权的贷款是指银行无法因债务问题而对我的其他资产进行追偿。

富爸爸常常这样讲：“如果你欠银行20000美元无法偿还，那你就有麻烦了。如果你欠银行20000000美元无法偿还，那银行就有大麻烦了。”

切记，不论你有多少钱，一定要从小的投资做起。从小项目中积累投资经验，积累管理债务、房产和租户的能力。只要你具备了坚实的从业经验和良好的信用记录，从银行贷款将水到渠成。银行也将非常乐意把尽可能多的钱交给你去运作。

结束语

每一天，都有数十亿美元的钞票被印刷出来；每一天，这数万亿的美元都在寻找新的落脚点。穷人越来越多。他们没有足够的知识，也没有机会参与这些金钱的运作。他们只能眼巴巴地看着面前辽阔的财富海洋却一无所获，因为他们没学过游泳。

1997年，《富爸爸穷爸爸》告诉我们：“你住的房子不是资

产。”全世界的房地产经纪商都对此话展开了中伤和攻击。2006年，一个恬不知耻的房地产经纪商在电视上煽动人们买房，理由相当荒谬，说房价正在上涨。四年后，还是这个人，又在电视上鼓动人们赶紧卖房，理由依旧可笑，因为房价正在下跌。S象限的人对于房地产的观念在他的身上一览无余。而你，需要成为I象限的人。2010年，现实既残酷又讽刺。贷款利率位于历史低点，银行抛售大量优质房地产项目，富人因此而变得更富有，穷人变得更贫穷。

正如《圣经》所言：“我的民因无知识而灭亡。”今天，数以百万计的人们正因为分不清资产和负债而失败；正因为只会努力低头赚钱而忘记关注政府的发钞、增税行为，为通货膨胀和货币贬值埋单而失败；正因为不停存钱、举债购入负债而失败。想想看，多么可怕啊！

因此，你必须掌握“不公平的优势”。所谓“不公平的优势”，就是利用债务获取资产从而带来现金流和无限收益的方法。现如今，货币不断贬值，储蓄已经失去了意义。货币成为了负债的另一种表现形式。储户们注定要接受失败的命运！

注释

【1】OPM, Other People's Money，即别人的钱。此处意为运用他人的资金进行投资。——编者注

第四章

风 险

常见问题

房地产是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的房地产投资者吗？

常见问题

股票是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的股票投资者吗？

常见问题

做生意是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的企业家吗？

好的投资都是建筑在良好的财商教育基础之上的。缺乏财商教育，任何投资都可能面临失败。

极端风险

我常常听到有人这么说：“我无法承担风险。我宁愿选择保守行事。我所面临的困难已经够多了。”越是抱有这种想法，越是对风险谨小慎微，高风险越有可能在你毫无准备的时候悄然来临。

自相矛盾

自相矛盾（Oxymoron）是一组用相对或者矛盾的词语来表达矛盾性和冲突感的修辞手法。日常生活中有很多这样的用法，比如巨大的虾米、政府的服务、无痛的拔牙、诚实的政客、神圣的战争等。

在财富世界里，也有这样的充满矛盾、不切实际的词语。例如：

- （1）工作保障——铁饭碗；
- （2）存钱；
- （3）无风险投资；
- （4）公平分配，人人有份；
- （5）共同基金；
- （6）多样化的投资组合；
- （7）无债一身轻。

妄图远离风险的人们常常会用到以上这些词语，这些脱离实际、自相矛盾的观念往往会把人拖入极端的风险之中。

拥有良好财商教育的人很少会受这些观念蛊惑，但缺乏财商教育的人却视其为珍宝。

1. 工作保障——铁饭碗

高中毕业后，我的很多同学都没有上大学。他们直接走进了农场、工厂和小公司，成为千千万万普通劳动者中的一员。那时就业市场供不应求，工作待遇优厚，还提供可观的员工福利。人们在菠萝种植园里操作机器采摘，或是在流水线上灌装食品，又或是在办公室里做文员，总之，有数不清的工作岗位任你挑选。

到现在，那些曾经红火的种植园大多已经消失了。我的那些同学们要么在麦当劳里打工，要么成了“热带农业”大亨（又名毒贩子）。还有很多成为了无业游民。当然，他们几乎都不用缴什么税。在外界看来，他们仿佛是等待救济的贫苦人，但他们活得自得其乐，空闲时还能开着货车搞搞客运，赚些零花钱。

与之形成鲜明对比的是我的另外一些同学们。他们接受了高等教

育，却被经济危机和科技发展压得喘不过气来。我有一个女同学，当时在学校里她是最聪明、最漂亮的女孩子，她毕业于东北部一所精英大学，但也在经济危机中丢掉了工作。如今她住在夏威夷农村的一片森林里，过着几乎与世隔绝的生活。现如今，她只能依靠领取社会保险和医疗费度过漫漫无期的未来。

中美建交后，尼克松总统向中国敞开了贸易的大门，这对中国经济的发展产生了深远的影响。大量美元漂洋过海，在中国建起一片片工厂和住房。中国的制造业开始蓬勃发展起来，由于人口众多，全球劳动力市场迅速被中国的廉价劳动者占据，在全球经济一体化的作用下，由于成本远高于发展中国家，大量美国工厂倒闭，大批美国工人失业。曾经炙手可热拥有高学历的大学毕业生们期待的中层管理岗位也渐渐被蚕食。

中低收入工作逐渐流向海外市场，高收入工作正在被高科技取代。科技的发展对传统意义上的“铁饭碗”构成了极大威胁。20世纪20年代的时候，美国有200万铁路工人，到了21世纪初，由于技术进步，工效提高，这个数字大幅减少到30万。雇佣的铁路工人越来越少，人工成本也随之降低，铁路运营商赚到的利润比之前高出许多。2009年，沃伦·巴菲特曾斥资34亿购买了伯灵顿市北圣达菲铁路公司。为什么巴菲特不买大热的高科技公司而投资铁路呢？答案很简单：投资是为了获得稳定的现金流。

现在，美国国内的工作机会正在持续减少，因为美国的人工成本约是世界其他廉价劳动者的40来倍。老板追求利润的原始动力使得工作向低成本地区转移。就算是在中国，一个满是廉价劳动力的国家，也面临着人工成本不断升高的挑战。一旦中国工人加薪的要求得以实现，工作机会就会迁移到菲律宾、朝鲜、吉尔吉斯斯坦、印度尼西亚等人工成本更低的国家去。

随着科学技术的突飞猛进，老板越赚越多，公司雇员却越来越少。即使是在硅谷这样的高科技产业园区，产品也大多由海外代工生产。我写这本书用的电脑虽然是美国品牌，却在中国制造。当我写这本书时，我知道，几个月后它就有可能被翻译成不同语言出现在不同

国家的电子商城或者网上书店里。伴随着版税收入的到来，它也将成为我的资产。

过去，我的公司也需要很多员工。现在，我的生意已经拓展到世界的多个国家，雇佣的员工却越来越少，结余的利润反而增加了。是科技赋予了B象限的人们如此的“不公平的优势”。这种“不公平的优势”也在某种程度上成为了E象限和S象限人的噩梦。

捧着铁饭碗的人发现他们需要缴的税越来越多，却无力改变。因为他们大都是E象限和S象限的普通工人，对税收完全没有话语权。2010年，政府为企业家、投资者这样属于B象限和I象限的人提供了更为优厚的税收减免政策，却加重了从属于E象限、S象限的普通劳动者的税负。

失业人口增加的情况不仅在美国存在，在全球范围内都很严重，就连中国也不能幸免。失业会导致很多恶果，世界上各国都在不遗余力地与他国争夺工作机会。

操纵货币

目前，各个国家都在操纵货币政策，以保障国内就业。政府不断向社会增加货币供给、鼓励出口，旨在削弱本国货币购买力。因为随着货币的升值，国家出口的商品价格就会走高，从而导致产品滞销。企业无法实现销售，将直接导致国内工人失业。

1966年，我还没从学校毕业。那时有机会搭乘美国货船去日本旅行，当时发现日本什么东西都比美国要便宜。因为，当时的1美元可以兑换360日元。

现在，日本的商品对于美国人来说已经不再便宜。因为根据现在的汇率，1美元只能兑换90日元，日元相对于美元升值了很多。

如果日本想挽救经济颓势，就必须让日元贬值。或许等到1美元能够兑换150日元时，美国对日本的出口下降，日本的日子才能好过点。

再次强调，政府操纵货币的原因之一是要保障国内就业。

货币战争

今天，美国和中国正在进行一场没有硝烟的战争——“货币战争”。

美国政府想通过货币战争促使人民币升值，扩大对中国的出口，减少从中国的进口。中国政府当然明白美国的企图。但如果出现贸易逆差，中国国内就业市场会严重萎缩，各种社会不安定因素就会产生。所以中美两国近年来不断采取措施令本国货币贬值，从而降低国际贸易对国家经济内部产生的不利影响。

不幸的是，无论是何种货币的贬值，只要累积到一定程度的时候，都有可能使本国经济出现通货膨胀。

这也是我要讲的另一个词——“存钱”——为什么荒谬的原因。在这样的宏观环境下，你会发现，你要买的商品越来越贵，辛辛苦苦攒下来的钱越来越不经花。前些年，一块钱能买三根油条，现在一块钱只能买一根油条。货币贬值，将货币的购买力削弱于无形。

基于当前的经济体系，尽管货币贬值可能诱发通货膨胀，但比起失业引起的社会动荡而言，货币贬值还将会是各国政府扩大出口、增加就业、维持社会稳定的必然选择。

以上这些，就是“铁饭碗”不可取的道理所在。

很多人坚信是第二次世界大战让美国走出了经济大萧条，事实上，二战确实带动了美国的生产力，促进了收支平衡，但作用并没有宣传的那么夸张。真正将美国拉出泥潭的是1944年确立的布雷顿森林体系。这个体系的内容简单来说就是美元与黄金挂钩，其他货币与美元挂钩。它确立了美元在国际货币体系中的核心地位，增强了美元和美国的实力。然而1971年，尼克松总统让美元与黄金脱钩，打破了这个体系。现在我们陷入了严重的经济危机，大萧条随时可能卷土重来。

布雷顿森林体系的崩溃史称“尼克松冲击”。1971年后，美国经济进入繁荣时期。但是很可惜，这样的繁荣是由债务和通货膨胀营造出来的，并不能代表美国真正的生产力。

缺少黄金作为支撑的美联储开始不得不面对频繁发生的“系统性通胀”。依靠史上最大规模的货币增发，美国经济维持了相当长一段

时间的好年景。美国国债演化成为庞氏骗局，年复一年用纳税人手中不断贬值的货币还旧账、欠新债。

只要人们还能承受美国政府对自己的掠夺和压榨，这个庞氏骗局就能一直这么循环下去。一旦这个世界回过味儿来，明白美国正在向全世界输送没有价值的货币，欺骗自己的感情，繁荣的假象将会瞬间崩塌。如果美元垮了，美国也将难逃垮塌的命运。

这就是我们的命运。2011年我曾写下这样的话：“美国的后几代人将深陷债务缠身的困境。”

2. 存钱

当国家正在一步步削弱你手中货币的购买力时，你为什么还要继续存钱呢？

你应该明白，1971年以后，钱就不再是真正的钱，而是债务了。

1971年以前，美元是由黄金作为支撑的。当美国的进口大于出口时，黄金便会随之流出美国。有些国家（如法国）就要求两国的贸易用黄金结算，美国拿不出足够多的黄金，尼克松总统只好让美元与黄金脱钩。

为了增加流动性，美国财政部开始发行短期国库券（Tbills）、中期国库票据（T-notes）和长期国库债券（T-bonds）。简单来说，如果你买了这些债券，就成了国家的债主。

让我们看看美国财政部发行1000万美元短期国库券会发生什么连锁反应？

私人投资者、金融机构及中国、日本、英国这些国家会争着抢购。他们都偏爱美国国债，因为它是所有债券中最可靠、最安全的（因为美国可以发钞还债嘛）。

那么，如果突然间大家都不再购买美国国债了呢？美联储就会依靠大量增发的货币来维持经济运行。这样的行为有可能引发通货膨胀，甚至恶性通货膨胀。

量化宽松

如果真的没人对美国国债感兴趣，美联储就会入市，潇洒地写张支票（即使美联储户头没有钱，它也会开出空头支票）买入这些债券。当美联储开出支票时，钱被凭空创造出来，流动性凭空增加。这个过程就是政府常说的“量化宽松”。“增发货币”之所以美名为“量化宽松”的原因不言而喻，这样听起来比较专业和深奥，但它的作用等同于慢性自杀。

如果你我开出空头支票，那可是要进监狱的。

这就是存钱荒唐的地方。

财商教育小知识

短期国库券、中期国库票据、长期国库债券都是由美国财政部发行的债券。它们只是期限不同。

- 短期国库券（T-bills），期限在1年以内。
- 中期国库票据（T-notes），期限分为2年、3年、5年和10年。
- 长期国库债券（T-bonds），期限在10年以上。

财商教育小知识

通货膨胀和恶性通货膨胀：

通货膨胀简单来说就是市场商品供不应求、物价飞涨、货币贬值。

与人们的通常思维不同，恶性通货膨胀跟货币供应量并没有直接关系。货币供给不足或者货币供给超量都可能引发恶性通货膨胀。恶性通货膨胀简单来说就是货币贬值到一文不值，如同废纸，没人想要。

独立战争时期，为了购买战争物资和军饷，美国大陆议会开始发行“大陆币”。这个本来正常的举措，由于旷日持久的战争而演变成为军人和供货商的灾难。“大陆币”超量发行，变得毫无价值可言，持有者成了穷光蛋。后世的美国人常常用“连一个大陆币都不值”来形容那些毫无价值的东西或商品。

后来美国内战爆发，南部联盟超发“联盟币”投入到战争中，最后落得和“大陆币”一样的下场。

第一次世界大战期间，德国也做了同样的事情。德国马克一文不值，人们用它当墙纸、生火做饭。1933年，德国经济崩溃，阿道夫·

希特勒掌权。同年，由于国库空虚，富兰克林·德拉诺·罗斯福总统取消了美元的金本位制。

我的钱包里一直装着一张崭新的津巴布韦币，面值1000000000000000元。刚得到它时，它还能买三只鸡蛋。现在，可能什么也买不了了。

现在，美联储主席日夜不息地印美元，总统奥巴马夜以继日地花美元。

滥发的货币引发了众多国家的内战和外战。在经济世界中，它也引发了真实货币（诸如黄金、白银、食品、石油等具备内在价值的物品）和纸币的博弈。

3. 无风险投资

这个世界上根本没有什么无风险的投资，有的只是那些能够驾驭风险的投资者。

回忆一下本章开篇人们常常问我的那几个问题：“房地产是好的投资吗？”“股票是好的投资吗？”等等。对于这些问题，我的回答都是一样的：“问问自己，你是好的投资者吗？”

如果你不懂投资，那么任何投资都是不安全的，黄金也一样。如果不擅投资，投资金银也会让你损失惨重。

2011年，由于人们的盲从和跟风，黄金价格屡创历史新高。黄金热催生了无数希望通过投资黄金大赚一笔的蠢蛋，也引发了黄金价格的飙升，与曾经的楼市、股市的虚假繁荣别无二致。当我写这本书时，黄金的价格已经上涨到每盎司1300美元，一个新的历史高点。但与1980年黄金每盎司850美元、白银每盎司50美元不同的是，现在的黄金价格是人们炒出来的，而与黄金真实的价值无关。也许按照现在贬值的美元换算，每盎司黄金能够达到2400美元也说不定。

今天，我目睹了黄金是如何被人们疯狂追捧的。不论我走到哪儿，我看到、听到的都是“黄金投资”的标语和言论。可是，你心里一定要有数，1300美元每盎司的黄金可能会有价无市。冲进市场去，也许你会被挂在最高点。到时候，买家们也许只愿意花300美元买你手

上的黄金，那就真是哭都来不及了。

对于金币投资也是一样。很多新的投资者都被夸张的广告所诱惑——“稀有、罕见、限量发售的纪念币”。各个都以为自己是幸运儿，买到了好东西。其实，这些金币充其量就是带有贵金属色彩的普通商品，跟蔬菜、水果和自行车没什么本质差别。我有一位朋友就曾经非常兴奋地告诉我，他买到了一枚大萧条时期发行的面值为1200美元的纪念币，非常珍贵。为此他花了3000美元。

我确信，在不远的将来，黄金价格一定会突破每盎司3000美元大关，达到7000美元也不是没有可能。但是，这就意味着你一定要冲进去买黄金捞一笔吗？我的忠告是：不要冲动。你需要仔细研究黄金市场，特别要分析黄金的价格走势。

要牢记一个简单的原则：黄金的价格是随货币供应量变化的，而且基本都是正向变化。政府发行的货币越多，货币的购买力越低，黄金的价格越会升高。2010年6月9日，美联储主席伯南克说：“我不是很理解现在黄金价格的波动。”你是不是也和我一样，觉得这事儿很搞笑？

正是我们的美联储主席在不断地印发钞票。他是麻省理工学院的高材生，斯坦福大学和普林斯顿大学的教授，也是著名的经济学家，曾经管理着全世界最具权势银行的他，会弄不懂黄金价格的走势吗？

这真够我们受的。他揣着明白装糊涂，却让黄金投资者们更加狂热。伯南克先生越“迷惘”，人们买得越多。

美联储主席伯南克先生让我想起了我的父亲，一位博士兼教授。虽然受过高等教育，但在面对世界、看待问题时却走不出E象限的框框。如果伯南克先生能够成为I象限的一员，或许他就能够直言不讳地说出：正是货币的增发，即量化宽松政策，导致了如今黄金价格的变动。

正是曾任美联储主席的格林斯潘先生和伯南克先生的所作所为让我在1997年时买入了一处金矿。因为我知道，他们正在将美元逼进死胡同。

我和太太在2000年以前就买入了大量的黄金。那时候，每盎司黄

金不到300美元，白银每盎司3美元。

如果你现在还想投资贵金属赚钱，要考虑清楚。如果是我去投资，我会从投资白银入手。因为到2011年为止，白银的储量低于黄金，人们购买黄金大多为了持有，而白银会像石油一样被消耗掉。

也许在不远的将来，白银的价格会比黄金还高。但这只是我个人的看法，千万不要盲从。你需要通过研究得出自己的投资结论。

数年来，央行一直在抛售黄金、买入美元。现在，央行正在抛售美元、买入黄金。金价升高，货币实际购买力就会下降，普通民众生活将变得越来越糟。最聪明的人们在继续着最愚蠢的行为。这是政府调控经济的手段，你要跟上步调。

我的观点是，黄金投资并不是万无一失的。就算你1980年就买了黄金，今天黄金价格处于1300美元每盎司的高位，你依然可能赔钱。因为只有现在的金价达到2400美元每盎司时，你当年花850美元每盎司购入的黄金才能回本（原因是美元贬值的厉害）。如果你连买黄金都亏钱，那你投资什么都将很难成功。

所以说，无风险投资是荒谬、不切实际的。

4. 公平分配，人人有份

在钱的面前，任何事都不公平。当然，上帝也不是公平的。如果真的公平的话，我为什么成不了约翰尼·德普？

同样的，证券市场也不是公平的。有些人得到了远高于他们应得的收益。大多数人投资证券市场是为了买股份，但他们中很少有人认识到，其实股份也分很多种。这就是一种不公平的体现。举例说明，普通人只能投资普通股，少数有经验的聪明人会去投资优先股。简单来讲，持有优先股就意味着比普通股具有优先的权利，主要体现在分红及剩余财产分配方面。绝大多数共同基金都是由普通股构成的。

还有一种股份类型是比优先股还具有优势的。通过我的桌游“现金流101”你可以清晰地看出：

老鼠赛跑



大多数在老鼠赛跑里的投资者都是优先股和普通股股民。
处于快车道的投资者不是对股票种类投资，而是对份额投资。

快车道



如果你研究过上市公司的招股书，你会发现上面都载明了这样一类人，被称为“献售股东”。献售股东是指持有大量公司股份的投资者，通常持有量在100万股以上。

他们被称为献售股东的原因是他们只出售自己公司一部分所有权换来上市后持有大量股份。把生意做大，并带领你的公司上市也是一种形式的“印钞票”。在这里更直接地体现为“印股票”。

当我的金矿上市后，我和太太就成为了献售股东，而非普通投资人。

请牢记献售股东、优先股股东和普通股股东的区别。

这就是公平分配之所以不存在的原因。

5. 共同基金

共同基金一点儿都不共同。实质上它更应该叫做“单边基金”。

这并不意味着我对共同基金持否定态度。就我个人而言，我爱它还来不及。因为，它能为我带来投资所需要的资金。

当我的金矿上市时，是几只共同基金买入了大部分公开发售的股票。

共同基金是专为那些不懂投资但又想成为普通股股东的人设计的投资形式。共同基金由基金经理或者基金管理公司进行运作。

如果你是共同基金的投资者，你投入了100%的钱，承担100%的风险，但只能拿到20%的收益（如果有收益的话），基金管理公司通过管理费和手续费吃掉了收益的80%，你还会认为这是共同基金吗？对我而言，这绝对是单边基金，没什么共同可言。

更糟糕的是，共同基金也完全享受不到税收优惠。

汤姆·威尔莱特释疑

当你购买共同基金时，你需要承担两项税负。第一，当共同基金买卖股票时，你要为资本利得缴税；第二，当你买入或卖出共同基金时，你还要承担交易税。一旦共同基金价值下跌，此时如果你出售，就要缴税，而且可能赔上你之前所有的资本利得。试想一下，你要为自己的损失缴税，这感觉真是难以名状。然而，这却是发生在众多共同基金投资者身上真实的遭遇。

共同基金确有一些优势，我不再赘述。下面请富爸爸的顾问——安迪·特纳为你详细介绍。

安迪·特纳解密共同基金

谈到共同基金的利弊，我不得不说大部分的优势都在于基金公司和基金经理。投资者提供资金，承担风险。不论基金运作好坏、盈利与否，基金管理公司和基金经理都照常收取管理费和手续费。如果计算一下平均成本，你会发现自己的钱一直在源源不断地流向共同基金。正如清崎所言，万事皆有两面性。毋庸置疑，共同基金管理公司处于更有利的一边。

从表面上来看，共同基金、信托基金、养老金计划是为了给缺乏投资知识的人提供一种委托或代理的投资方式而出现的。此外，这类基金还通过多样化的投

资手段向民众呈现出专业、安全、有保障的形象。

问题是，表象往往带有欺骗性。投资401（K）基金就能省去学习财商知识的烦恼，这并不能令人信服。而且，共同基金所谓的多样化投资也相当危险。事实上，对于投资者而言，共同基金所做的多样化投资并不比投资单只股票更有把握。风险是和控制权直接相关的。投资不可控意味着风险会非常大，单纯的美好愿望并无法作为实施策略予以执行。

我可以负责任地说，共同基金、401（K）模式至少存在四个重大缺陷。你需要跟你的财务顾问深入探讨一下这些问题。

第一，多样化。共同基金投资多样化的出发点不是为了保护投资者能够经受住股市的巨幅震荡，也不是为了保护投资者安然度过长时期的经济滞胀，更不是为了保护投资者在通货膨胀中跑赢大盘。

如果一个人大量投资于一只股票（就像沃伦·巴菲特买了数百万可口可乐公司的股票），被投资的股票价格有50%的几率下跌。涨或跌，都是投资者不可控的。同理，如果一个人将投资分散于整个股市，股市也会有50%的几率下跌，这也是投资者不可控的。一只股票相对于尽可能多的股票，没有任何区别。这样的多样化也没有什么意义。况且，我想大多数人现在都能体会到，全球股市正变得更加脆弱和动荡。

2000年到2010年，是“失落的十年”。从零开始，就算经济以复利、幂指数增长也于事无补。退休的压力摆在眼前，人们不得不开始执行更加繁重的工作计划。更糟糕的，我们很可能还会遭遇另一个“失落的十年”，甚至更大的股市悲剧（后续会有大量基础数据显示经济下滑的可能性）。如果你想充实你的财务词汇，下次可以向你的财务顾问咨询一下什么是“系统性风险”。大多数共同基金和养老金计划的投资理念都是建筑在市场长期向好的趋势之上的，但事实并非如此。没人能保证我们这一代投资者能高枕无忧。

第二，持续性。标准普尔的数据显示，如果一个投资者在一定时期内持有少量的共同基金且收益良好，持续投资5~10年，结果都不如从前。换言之，历史的表现不是未来结果的有力佐证。

第三，管理费与手续费。虽然共同基金的管理费都明文列示在合同里，但相当数量的投资者都对管理费没有概念，更不清楚管理费会对自己的投资收益产生什么影响。姑且不提管理费在合同条款里被有意弱化，就算把它大字显示，大多数人也一样会被弄晕。在我即将出版的《富爸爸辅导书：证券投资入门》一书中，我贡献了一整章的内容帮助理解管理费对你投资产生的重大影响。

第四，与大市的业绩比较。现如今，对于投资人来说，想要找到走势与大市一致的投资产品并非什么难事儿。大多数的共同基金都可以实现跟随大市涨跌的目标。如果是这样，投资只为跟随大市，还要那些专业的基金公司、基金经理做

什么？我又为什么要把钱交给他们打理，白白缴纳高额的管理费用，却连一点儿额外的投资价值都没实现？如果只把自己投资的基金、养老金押宝在股票指数上升这一点，等到证券市场下跌的时候，我们一定会输得体无完肤。

共同基金的利弊远不止以上这四点。对大多数人来说，任何一个决定都有可能对未来产生至关重要的影响。我的建议是，找你的财务顾问开诚布公地谈谈，好好制订一下自己的财商教育计划。

正如安迪所说，共同基金、银行和养老金公司是不可或缺的，因为它们为B象限和I象限的人提供了投资资金。

对于缺乏投资经验的人而言，共同基金就是个矛盾的混合体。因为它单边收益，而且没有共同获利。

6. 多样化的投资组合

很多人现在进行的所谓多样化投资，并非真实的多样化，而仅是象征性地分散了投资风险的集中度而已。

目前在世界范围内被用于投资的资产主要包含四类，如以下资产负债表所示：

利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
实业 房地产 股票等 有价证券 现货	

很多人认为自己所做的投资是多样化的，其实是种误解。他们大都投资的是同一种资产：有价证券。

有价证券主要包括股票、债券、共同基金、交易性开放式指数基金（ETF）、保险、年金和存款。

只对多种有价证券投资的行为不是多样化投资。更加可怕的是，共同基金还打着多样化投资的名号，其实不过是不同股票、债券和其他证券的组合。当你天真地投资共同基金时，多样化就与你说拜拜了。

2007年全球股灾，绝大多数有价证券都遭受了灭顶之灾，即便是沃伦·巴菲特的伯克希尔·哈撒韦投资公司也没能幸免。

正如巴菲特自己说过的：“多样化、分散投资，其实是为无知寻找借口的方式。如果投资人清楚地明白自己投资标的的价值，所谓分散投资的解释根本讲不通。”

吉姆·克拉默是一位聪明的投资者，同时也是一位股票行家。他在自己的电视节目中推出了一个名为“分散投资”的单元，接听投资者打进的电话，给出分析和建议。听众们总会急促地报出自己持有的各种有价值证券的名单，诸如股票有埃克森美孚、通用电气、IBM、宝洁和美国银行，基金有新兴市场基金、货币市场基金、黄金ETF基金、债券基金、房地产信托投资基金、标普500指数基金、分红型基金……最后都会用激动又带有征询的语气说一句：“我的投资够分散吗？”

听众讲述完毕，吉姆·克拉默就开始对上述投资组合进行评估。

在我看来，以上这些投资组合不是多样化的。它们的作用仅是稍稍减轻一些投资副作用。因为，它们都是有价证券，只是一种资产形式。一旦证券市场崩溃，不管它们的种类有多么分散，都逃不过损失的结局。

如果证券市场发生像1929年或者2007年那样严重的危机，恐怕很多年都无法复原，持有这些有价值证券组合谋求资本利得的投资者也就很难翻身了。

现在，市场上的基金公司比经营实业的公司还要多，这就是多样化谎言下的疯狂。

2007年，当楼市和股市相继崩溃，多样化没能保护广大缺乏财商知识的投资者幸免于难。

因此，对于大多数人而言，多样化的投资组合是可怕的噩梦。这些貌似合理的投资组合只是略微降低了投资损失的速度，而不是减少了风险。

为什么投资者损失惨重

常见问题

为什么缺乏财商教育的投资者损失惨重？

简答

因为他们的投资没有买保险。

详解

买车你会上保险，买房你也会上保险，怎么你做投资时就忘了上保险呢？

你的投资没有保险，市场崩溃，你蒙受损失能怪谁？

当我投资房地产时，我就会为我的房产上保险，就算遇上火灾把楼烧毁了，我的损失也能由保险公司承担。有些情况下，我收的房租也不受影响。

在上一次经济危机中遭受最大损失的投资者就是没为自己的投资上保险的人。他们把钱投在了像401（K）计划那样的养老基金里。这种行为风险极大，而且相当愚蠢。

现在我们都知道了市场也许会再一次崩溃，但是还有很多人没从上一次的危机中汲取教训，还没有为自己的投资上保险。

常见问题

上一次美国经济大萧条持续了多少年？

简答

25年。

详解

1929年危机爆发前夜，道琼斯指数飙高到381点。当危机爆发，直到1954年，道琼斯指数才重新回到381点。

这对资本利得投资者来说是毁灭性的打击。这是在1980年投资黄金热潮中入市的人至今没能回本的原因，这也是一代婴儿潮投资人的退休金被有价值证券忽悠打了水漂的原因。

2007年10月9日，道琼斯指数创历史新高，站上14164点，经济

危机爆发，到2009年3月9日，道琼斯指数已经跌至6547点。数以百万计的投资者损失了数以亿万计的资产。要多久这样的投资者才能收回他们的钱？

现在，无数人正翘首以盼，向上天祈祷，希望股市回暖。这不是投资，这是赌博，这是拿自己的命运开玩笑。把赌注压在任何市场的涨跌上都是对自己血汗钱的极端不负责任。这种行为是非常危险的。

我学到的多样化投资与此有本质不同。我投资于各种不同的资产，不仅仅局限于有价证券。例如，我投资石油，但我不买石油公司的股票；我投资房地产，而不是购买房地产信托投资基金。我投资的目的是获取现金流，赢得无穷大的收益，最好还能有税收优惠。这就是我远离有价证券的原因，也是我很少染指有价证券的原因。

债券也是有价证券的一种表现形式。我从不投资债券。相反，我用债券募集到的钱去做房地产投资。特别是在贷款利率低的时间段，这样做更加划算。

当美联储和央行增加货币供给时，我就开始买黄金和白银。如果央行停止发钞，我就会卖掉手中的黄金和白银，换成现金。

简单来说，我将自己的投资分散于不同的资产池中，而不是将投资分散在同一类资产的不同表现形式中。这是我的多样化投资。

正如巴菲特自己说过的：“分散投资是在为无知找借口。”

问题是，远离无知就是你要做被迫分散的投资吗？就是你要把你的住宅当做资产等着升值吗？

千万不要这样，很傻很天真。

财商教育小知识

共同基金是一种多个有价证券集合的载体。一般来说，共同基金投资于股票、债券和其他有价证券。如果你持有了共同基金的投资组合，实质上，你就是重复投资了很多股票、债券或者其他有价证券。这种行为可不是多样化，被称为“集中投资”还差不多。

7. 无债一身轻

“我没有债务，我没有车贷房贷，我用信用卡很谨慎，刷了马上

还。”每当听到有人这么对我说时，我就哭笑不得。

我不忍心打破他们的美梦，我只能说“不错啊”，跟着走开，留他们自己在错误中徘徊。

其实我真的想告诉他们：“难道你不知道美国有多少国债吗？难道你不知道我们要为75万亿国家债务埋单吗？难道这样也叫无债务吗？你怎能如此天真？”

2010年，每位美国公民需要承担174000美元国家债务，每个美国家庭需要承担665000美元国家债务。

人民的崩溃

2007年次贷危机是人们过度负债的结果。

国家的崩溃

下一场经济危机将会由国家过度负债引发。一些小国，诸如葡萄牙、爱尔兰、意大利、希腊和西班牙，已经发生了严重的债务危机，到目前为止，世界能承受，还在援助它们。

如果德国不再援助希腊，欧洲债务危机将很快蔓延，第一个受害国很有可能就是日本。

为什么日本会首先发生危机？还是债务惹的祸。目前，日本中央和地方债务占GDP比重超过2倍，位居发达国家之首。

日本的国民普遍受教育程度很高。他们勤劳、有向心力，而且拥有全世界最高的储蓄率。尽管有如此坚强的后盾，日本政府还是让国家身陷囹圄。

美国领导人抱有这样的幻想，以为美国人努力工作，拼命存钱就能让国家摆脱沉重的债务压迫，奥巴马总统曾经这样说过：“美国人是这个世界上最勤劳的民族。”看来他是想用糖衣炮弹让美国人民为政府的失职埋单。也许最该受教育的应该是我们国家的管理者。

认为开源节流可以救美国的想法如同用时薪10美元去付200万美元的房贷、豪车、私立学校学费和体面的养老金一样杯水车薪。

美国人、日本人或欧洲人都生活在这种幻想中。一旦日本被债务

压垮了，其他国家也将难逃崩溃的命运。

丧失理性的解决方案

日本也在用美国发债的方法试图挽救经济。这与用刷信用卡的方法去还信用卡利息一样是饮鸩止渴。在房地产业繁荣时期，很多人用抵押房子的钱去消费、去还信用卡账单。等到楼市崩盘，他们刹那间变得无家可归。

最为疯狂的是，西方国家的领导人都在做着一件事情：用新的债务去解决旧债务引起的经济危机。

日本经济很有可能在2015年崩溃，甚至更早。接着是欧洲、美国和中国。我希望这一天不会到来。

婴儿潮爆发

现在，美国有7500万在婴儿潮中出生的人将要领退休金，享受社会保障和医疗保险。但是政府无力承担他们应得的需求。日本、英国、法国和德国都面临同样的问题。

假设这7500万人每月只需要1000美元的退休金和医疗保障，政府每月就需要多支出750亿美元。对于本已捉襟见肘的财政而言，这绝对不是小数目。很显然，政府只能靠印钞票来缓解燃眉之急。恶性循环环环相扣。

这就是无负债理论的荒唐所在。尽管你个人真的不欠一分钱。

常见问题

这样的情况还能维持多久？我们还能撑多久？

简答

我希望这一天永远不会到来。可是，如果大国都崩溃了，谁还能挽救世界呢？如果日本发生债务危机，全球的经济危机将不可避免。

详解

2010年，日本中央和地方债务超过其GDP的200%。美国政府债

务占其GDP的58.9%，英国政府债务占其GDP的71%，比重都在持续增长中。

财商教育小知识

债务GDP比是政府债务与国内生产总值的比重，它反映了国家的偿债能力。

举例说明：日本是世界第四大经济体，年国内生产总值将近5万亿美元，但是日本政府的债务高达10万亿美元，那么它的债务GDP比就是200%。相当于每个日本国民当年需要承担75000美元的外债。

日本的债务GDP比，就好像一个工人每年赚5万美元，但要偿还10万美元信用卡账单一样。更糟糕的是，这个工人还要用信用卡去还10万美元债务的利息，结果债务越积越多。

简而言之：债务GDP比就是一个国家的信用分数。

常见问题

为什么债务会越来越多？

简答

国家跟普通人如出一辙：花得多挣得少，还有没完没了的欲望。

详解

美国现在最大的债务就是社会保障和医疗保险。就是先画个大饼笼络人心，等大家都饿了的时候又拿不出粮食。

常见问题

到底是民主党还是共和党作出承诺的呢？

简答

两党都难逃其咎。

详解

社保体系是在由代表民主党的富兰克林·罗斯福总统在经济大萧条时期创设的。

医疗保险制度是由代表民主党的林登·约翰逊总统创设的。

医疗保险制度由A、B、C三部分组成。其中C部分是目前增长最快、最大的负债。它是由代表共和党的乔治·沃克·布什总统创设的。它就是医药行业的利益传送带。

常见问题

罪魁祸首是那些政客们吗？

简答

不是。是支持他们的普通民众。

详解

政客们的承诺是竞选的法宝。当他们带着高薪和优厚的生活保障离职，支持者们就要留下为他们的选择埋单。

常见问题

这样的局面还能维持多久？

简答

不会很久。

详解

没有什么能经得起时间的考验。40年来，美元已经贬值了将近90%。过不了多久，仅剩的10%的价值也会烟消云散。美国经济这个庞然大物也只能承受这么多债务了。

是时候采取行动了

常见问题

我能做什么？

简答

降低风险。

常见问题

如何降低风险？

简答

掌握控制权。

详解

掌握控制权是降低风险的最好方式。如果刹车坏了，你的车将失去控制，你就会处于危险之中。

常见问题

我该从哪儿做起？

简答

掌控你的教育。

详解

当我们在上学时，我们无法选择老师，也无法选择我们想学的知识。

例如，我在纽约的军事学院上学时，我必须学完三年的微积分课程。每当我问老师“为什么要学微积分”时，老师总会说：“因为这是你的必修课，学了微积分你才能毕业。”

当我再问老师：“以后我在社会中能用到微积分吗？”老师回答说：“我也不知道。”

我毕业40年了，没有用到过一次微积分的知识。最基本的加减乘除已经足够我创建并管理我的财富王国了。

如果你想成为火箭专家，微积分你一定要掌握。如果你仅仅想成为有钱人，那么掌握小学数学知识就足够了。

在前面的章节中，我向大家介绍了富爸爸建议我学会的三个本领：

- (1) 学会销售（掌控你的收入）。
- (2) 学会技术投资（掌控市场）。
- (3) 学会房地产投资（掌控债务）。

以上这三个本领对于想成为B象限或者I象限的人来说至关重要。我就是依靠这三个本领增加对投资的控制力，从而降低投资风险的。

常见问题

我能理解销售对于一个企业家的重要性，我也知道长期房地产投资需要债务作为后盾，但我不明白技术分析有什么用？

简答

技术分析能帮你总结过去，着眼现在，预测未来。

详解

擅长技术分析的投资者能基于历史数据判断现在和将来的情势。下图是过去10年的黄金价格走势。



Reprinted with permission

正如你所看到的，10年来，黄金价格呈现增长趋势。

下图是2010年4月以来黄金的价格走势。



根据上图判断，我认为黄金价格还会攀升一段时间。就像一个登山者正在往山顶爬，最陡峭的部分还没有来到。这是我对这张图的看法。然而，对投资黄金不感兴趣的人看了这张图可能会觉得泡沫即将破裂，金价将暴跌。

这也是我选择白银投资的原因。白银的价格还在沉睡，每个人，甚至是穷人都能力投资它。

我写这本书时，黄金价格已经逼近每盎司1400美元，白银的价格已经超过30美元每盎司。在我看来，黄金是贮藏品，白银是消耗品，白银的价格还处于低谷，将有很大投资空间。但这只是我个人的看法。希望你能通过研究得出自己的结论。

未来应该投资什么？我能做的就是密切关注美元最新的价格波动，如下图所示，继续买入并持有黄金和白银。



显而易见，任何图表数据都是随经济的变化而变动的。这也说明了为什么学习技术分析对你来说很必要。

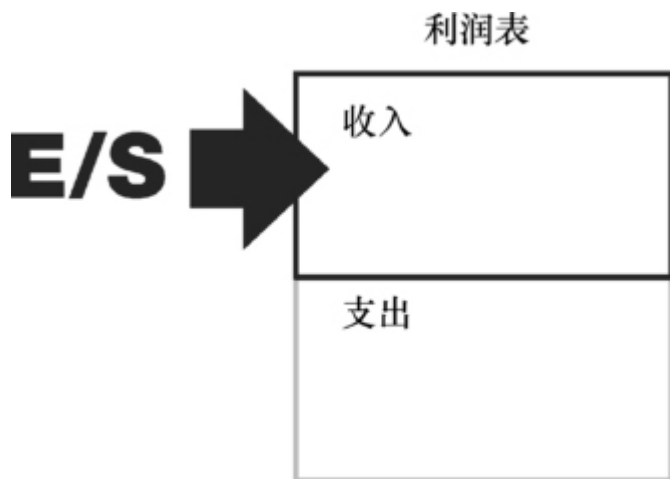
图表可以让你直观地看到历史和现在，还能合理地预测未来。图表能降低风险，增加收益。这就是富爸爸让我掌握技术分析能力的原因。因为图表和数据是基于现实的，不带半点主观色彩。

不同的视角

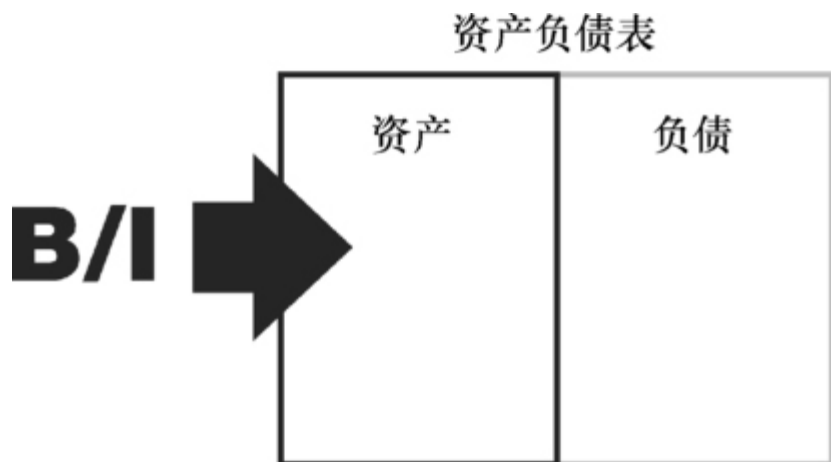
富爸爸教给我的三个本领——学会销售、学会房地产投资、学会技术分析为我走进B象限和I象限奠定了基础。

看看下图的财务报表，你会发现E象限或S象限的人和B象限或I象限的人有显著不同。他们的关注点截然不同。这是由不同的财商教育造成的。

E象限和S象限的人关注收入：



B象限和I象限的人关注资产：



何谓风险

E象限和S象限的人认为投资是很有风险的，因为他们缺乏对资产的正确认识。投资并不能和风险直接画等号。缺乏正确的财商知识才是最有风险的。

B象限和I象限的人懂得管理资产，降低风险，获取收益。

四类资产

当我还是个小孩子的时候，富爸爸向我普及了资产的四种基本类别。他告诉我：“对各类资产了解得越多，你对资产的控制权就越高，风险就越低。”

这四类资产如下图所示：

资产负债表	
资产	负债
企业	
房地产	
纸资产	
现货	

销售、利用债务、技术分析这三种能力对以上四类资产运营，都是必须具备的能力。

资产类别一：企业

这个世界上最富有的人，是微软公司的比尔·盖茨、苹果公司的乔布斯、维珍公司的理查德·布兰森、谷歌公司的谢尔盖·布林这样成功的企业家。

销售是企业家必备的能力。很多经商失败的案例，归根结底是因为管理者不善销售导致的。

20世纪70年代，IBM公司和施乐公司拥有业内公认的最高的销售水平。1974年，我进入施乐公司工作，在弗吉尼亚州的利斯堡接受了

非常专业的销售培训。四年后，我从一窍不通成长为业绩最好的金牌销售员。

在学校时我的英语总是学不好，写作并不是我的优势。然而，现如今的我却笔耕不辍。正如我在《富爸爸穷爸爸》中提到过的，我不是文笔最佳的作家，但我的书很是畅销。

富爸爸常说：“销售就等同于收入。”如果你想要更多的收入，那么学会销售准没错。

资产类别二：房地产

房地产是集投资、债务运用、房产物业租户管理于一体的资产形式。

1973年，我学到了房地产投资的第一堂课。

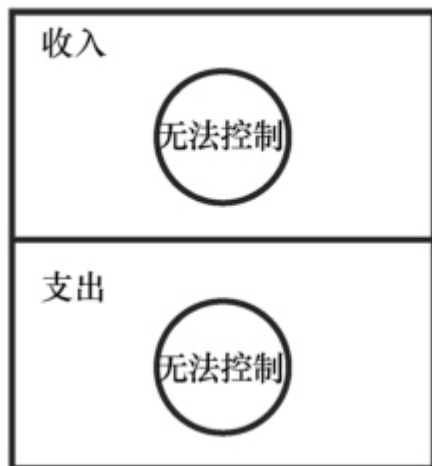
今天，我的太太和我管理着数百万债务，赚取数百万收入，其中很多收入还能够享受税收减免的优惠。过去的几年，银行不断降低贷款利率，这让我们的债务负担不断减少，收益越来越多。

房地产是非常优质的投资产品，灵活运用债务和赋税能够让投资者获益更多。

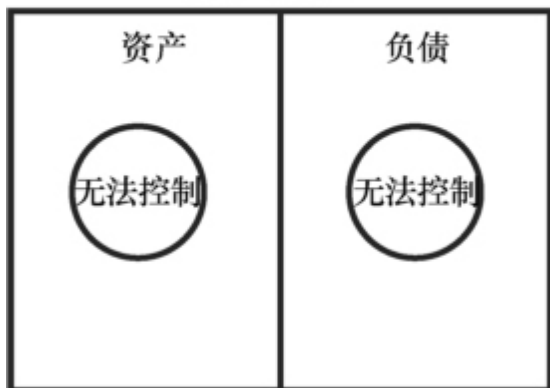
资产类别三：有价证券

我和我的太太很少做证券投资，无论股票、债券，还是共同基金，我们都只能等结果，无法控制它的交易，更无法控制附着在其上的收入、支出、资产和负债。

利润表



资产负债表



资产类别四：现货

买卖黄金、白银这样的贵金属不需要什么专业知识，但你最起码应该知道贵金属价格也会有涨有跌。不要轻易相信那些伪专家的建议，在贵金属价格持续上涨时期投资要更加小心。

哪种资产更适合你

常见问题

哪种资产类型更适合我？

简答

喜欢的就是适合的。

详解

请牢牢记住：做生意能让你变成最富有的人，但需要的努力和付出也最多；房地产投资需要的专业知识储备仅次于做生意，并不轻松；证券投资需要的专业知识很少，但风险最大；现货，例如黄金、白银这样的贵金属投资所需的财商知识最少，但风险也不低。

常见问题

哪种资产是广大普通民众最中意的投资类型？

简答

有价证券。

详解

有价证券的流动性最高，变现能力最强。你可以随时买入或卖出，交易门槛低。简单来说，证券投资需要“零知识”、“零技巧”和“零管理”。你只需上网或打个电话，告诉交易商，买入100股这只或者卖出100股那只。简单的凭指令进行买卖，猴子都能学会。

常见问题

为什么你不多做些证券投资？

简答

证券投资很难掌控。

详解

作为一个企业家，我更偏爱自己控制收入、支出、资产和负债。

假设我买了微软公司的股票，比尔·盖茨肯定不会在意我对他公司收支的看法。虽然我在意，但我无能为力。

当我投资石油时，执行总裁得听我的，因为我有控制权。

当我投资房地产时，我可以让肯恩·麦克尔罗伊做很多事情，因为我有话语权。

当我投资做生意时，我能够跟公司任何部门的任何人讨论问题，因为我是老板。

这都是控制权赋予我的能力。

但缺乏控制权并不意味着不能够投资有价证券。少数人还是能够依靠买卖证券赚到钱的，而且赚了不少。

不过，很多人几乎不知道自己其实早已参与了证券投资。从政府开始推行401（K）计划开始，人们的退休金就被动进入了证券市场。但人们完全无法控制投资的得失。

财商教育历史

1974年，美国政府开始推行雇员退休收入保障法案（ERISA），也就是后来众所周知的401（K）法案。故事说来也简单，美国的公司不想负担雇员退休后的生活开销。美国劳动力成本太高，无法与其他低人力费用的国家竞争。工人们为了自谋生计，不得不开始做些投资。由于广大劳动者缺乏专业的财商知识，大量打着“帮你赚钱”旗号的“投资专家”应运而生，工人们的钱被源源不断地拿走，投入证券市场。典型的羊入虎口。

许多教师、护士、文秘、保险销售都摇身一变，成为了“财务规划师”和“理财专家”。一个严重的问题就产生了。这些人的第一要务是向你推销投资产品，他们只是属于S象限的推销员，并不懂真正的投资是什么。把身家交给他们，你说会怎么样？

公平地讲，我曾经遇到过几个非常优秀、智慧而又称职的财务专家，但这样的人凤毛麟角。现在，市场上大多数财务专家只想着从投资者身上赚钱，而不会想办法帮投资者赚钱。他们只会推销有价证券，特别是股票，因为这种投资最容易，需要的专业知识最少。他们对房地产、能源、税收、债务、技术分析、历史数据等知之甚少，更

别指望他们能告诉你为什么金价有涨有跌了。

良好的财商教育能让你明辨财务建议的好与坏。

如果你因为听从财务专家的建议而亏了钱，先不要怪罪财务专家。你要想想自己是不是需要多学些相关知识，从而降低投资风险，增加投资收益，让自己变得睿智。

这个世界有很多可怕而又愚蠢的财务专家，千万别让他们把你带到沟里去。你要养成明辨是非的能力。如果你做不到，任何建议对你来说都没有好结果。

常见问题

到底怎样才能从证券投资中赚钱呢？怎么降低投资风险呢？

简答

从最基础的投资做起。学一些相关的专业知识，边学边实践，自己去交易。

商业信息

富爸爸对此的建议是玩“现金流202”游戏。玩这个游戏可以让你直观、迅速地掌握证券投资的逻辑和奥秘。你能从娱乐中学会如何降低风险，如何增加回报。当然，在玩“现金流202”之前，先接触“现金流101”会更好。这样的话，你能实现事半功倍的效果。

详解

在投资的世界里，永远有专家和业余的区别。股票市场是职业投资者最好的掘金地。因为股市里充满了攥着钞票、手无寸铁、盲打莽撞的业余玩家，他们如同待宰的羔羊，不知道黑暗深处有异常凶猛的职业投资者像怪兽一样张开血盆大口正等着他们到来。

我就不擅长证券投资，所以我听从安迪的建议。他是证券投资方面的行家里手，而且是位不错的财务老师。下面我们来听听他怎么说。

安迪·特纳详解

谈到证券投资，我认为职业投资者和业余投资者最大的区别有两点：第一，两者获利的方式不同；第二，两者管理风险的方式不同。其中，第二点，也就是风险管理的不同，是决定投资结果的关键。

在房地产投资中，人们往往最关心“地理位置”；在证券投资中，人们谈论最多的是“多样化”。但在我看来，不论房地产投资还是证券投资，投资者都应该关注“现金流”。

普通投资者一般都用多样化投资组合的方式来分散风险，因为主流媒体和专家就是这么教大家的。这种所谓的多样化投资给人相当美好的愿景：综合收益肯定会超过局部损失，不会受到通货膨胀的影响，国家的税收政策也不是问题。职业投资者不会这么做。专业人士一般通过购买合约的方式降低风险。虽然产生了支出，但合约可以让投资者获得一定的控制权。纵然这样依然无法抵挡像卡特里娜飓风那样的市场动荡，但却可以在很大程度上降低市场震荡产生的投资风险。

例如，有两个投资人，一个投资人购买不同股票组成投资组合，以期在较长时间内多只股票的涨跌可以产生正收益；另一个投资人购买了一种合约，获得了在未来某个时间以一定价格卖出某种股票的权利。这种权利不受该种股票价格变动的影响。这样的合约又被称为“卖方期权”或“看跌期权”。

再来略微讨论一下普通投资者和专业投资者获取投资回报的不同。“现金流202”游戏教给玩家的一个很重要的理念就是：投资可以有两种目的，一是可以获得资本利得，二是可以获得现金流入。普通投资者买股票是为了获得资本利得，专业投资者投资证券是为了获得现金流。

因此，简单来说，业余投资者靠资本利得赚钱，通过多样化投资组合分散风险。专业投资者靠现金流赚钱，通过各种方式的合约降低风险。

证券投资的保障

2007年，证券市场危机四起，我目睹了众多普通投资者因为多样化的投资组合蒙受巨额损失。他们单纯地以为市场会长期向好，他们天真地认为多样化能够保障投资收益。

更糟糕的是，2010年，这些在危机中损失惨重的毫无保障的投资者又再次入市，他们认为市场该上涨了，是时候把钱（资本利得）捞回来了。

专业投资者没有这么做，他们会先给投资上保险。

以下是安迪对证券投资保险的建议：

安迪·特纳释疑

房地产投资最基础的一点是要给房子上保险，这样做能避免自己因房子意外毁损而产生损失。试想一下，如果用多样化的方式控制这种风险，我要买入很多不同的房子，还要每天祈祷它们不会发生火灾等意外，祈祷它们中的绝大部分能安然无恙帮我收租金。这该多么荒谬啊。

因此，对于证券投资也是一样。我会选择花很少的钱为投资上保险，通常我们称之为“合约”。有了这种合约，我的资产就会在未来一段时间有保障，即使市场巨幅波动，也不受影响。这如同在车辆事故中人们总被问到“有没有车险”是一个道理。

在证券市场中，通常我们不说“上保险”这个词。它有个更专业的名字，叫“对冲”或“套期保值”。

像保险的理念一样，套期保值就是花很少的成本去对冲未来可能发生的很大的损失。例如上文提到过的卖出期权或看跌期权就是一种简单的对冲合约。当市场剧烈波动或者出现不稳定因素（公司公布年报、美联储发布公告等）时，专业投资者大都运用期权降低风险，规避损失。市场的风险越高，合约的价格越贵。事实上，有经验的投资者能够根据合约的价格和复杂程度判断市场情势。

信用违约掉期合约（CDS）就是一种典型的保险工具。它被广泛运用到希腊、葡萄牙、爱尔兰和西班牙等国的债务中。很多债权人不愿意借钱给这些信用评级不高、违约风险很大的国家，CDS合约的出现能够解决人们的担心和疑虑。最近，CDS合约的价格不断上涨，这预示着市场将更加不稳定。

爱尔兰、希腊债务危机加剧

主权信用违约掉期或互换价格上升

2010年10月29日

阿比盖尔·莫西斯 (Abigail Moses)

彭博通讯社29日报道 爱尔兰遭债权人摊牌，希腊财政赤字恶化，葡萄牙政局动荡，欧洲主权债务危机加剧。

根据信用违约掉期价格服务公司CMA的定价数据显示，葡萄牙、意大利、爱尔兰、希腊和西班牙五国的信用违约掉期从前一周363.5基点上升到本周的406.5基点，创下自8月13日以来最大的周涨幅。

在削减公共开支、增加税收后，这些所谓的欧元区边缘国家仍旧深陷债务赤字的泥潭。希腊2009年财政预算赤字达到GDP的15%，超出此前预期。对此，希腊财长帕潘德里欧称“国家面临严重的税务遵从问题”。

“这些国家必须尽快走出财政赤字的旋涡”，意大利联合信贷银行 (UniCredit SpA) 驻慕尼黑的信用策略分析师蒂姆·布拉恩 (Tim Brunne) 称，“债务高企使财政赤字的问题愈加严重”。

CMA还显示，希腊主权信用违约掉期从上周671.5基点上升到本周794基点。违约会导致主权债务国家必须向合约持有者偿还基础资产的面值或是现金等价物，进一步释放出信贷质量恶化的信号。

没有谈判的必要。

爱尔兰政府对国内最大银行之一的盎格鲁—爱尔兰银行 (Anglo Irish Bank Corp) 的援助进程陷入僵局，该银行董事长艾伦·杜克斯 (Alan Dukes) 强调，他不会与否定可行债务解决方案的债权人进行任何磋商，这可能导致该银行20亿美元的损失，爱尔兰主权信用违约掉期从22日428基点猛升到本周474基点。

再看葡萄牙，由于执政党与反对党的谈判破裂，1970年以来最大的削减财政预算赤字的方案搁浅，葡萄牙主权信用违约掉期也从上周的343基点攀升到378基点，这也使葡萄牙成为欧元区第四大财政赤字国家。

套期保值并不能让你成为亿万富翁。对冲合约对于普通投资者最佳的作用在于规避风险，减少损失。

很讽刺的是，很多投资者说期权的风险太高。为什么呢？因为他们的目的不纯。他们买期权是为了投机获利，而不是为了降低风险。合约的真正作用就像房屋保险一样，是为了保护基础资产而存在的。脱离了这样的初衷，你必然会受其所累。

用有价证券赚钱

常见问题

你会用有价证券赚钱吗？你能实现投资收益无穷大吗？

简答

是的，无穷大的收益可以实现。

详解

还是请安迪为你解答，因为他是证券投资的专家。

安迪·特纳详解

我们都知道，现实中，股票价格是无法达到理论中的最大值的。但我们在实际投资中依然要避免自己陷入风险无穷大的极端情形中。一个很典型的例子就是：做空股票。当我们看跌某只股票时，如果股价上涨，我们就会赔钱。鉴于股价并没有所谓的上限，因此做空股票往往被视为需要承担无限风险的投资行为。所以，纵然股价并不会无限上涨，你也一定要懂得无限这个概念对投资收益和损失的影响。

与之相对，收益无穷大的概念是：当你在投资中的成本趋近于零时，你的投资收益就趋近无穷大。因此，如果你可以做到在房地产投资不使用自有资金，而完全依靠债务投资的话，你获得的投资收益就是无穷大的。这也说明了债务对你的投资特别是房地产投资的巨大效用，它能让你富有。

对于证券投资，我们甚至可以不用债务也能达到收益无穷大的境界。确切地说是“零债务”。因为证券投资的一个最大优点就是规模可大可小。它不是亿万富翁才能参与的游戏，其实它的门槛很低，普通民众，只要具备适当的财商知识，都可以从中赚钱。

当清崎邀请我写些关于“印钞票”的经验时，我想最好的办法莫过于实例教学。我打算通过一个1000股的小例子来介绍如何获得500~600美元现金流。根据同样的方法，我身边的朋友们做着数百万美元的交易。了解了交易的内容和本质，你也能从小做起，逐渐建立起自己的盈利模式。稍后我将用一些简单的图表告诉你该怎么做，同时加深你对套期保值的理解。

在证券市场中，你可以选择花钱买入合约，也可以选择收钱卖出合约。这很直观，买方花钱，卖方收钱。

清崎常常提到学习技术分析的重要性。这是我们判断市场波动的基础，也是我们能从“现金流202”游戏中学到的很实用的知识。

下图是2010年7月至8月的标普500指数的走势情况：



Reprinted with permission

从图中我们可以看到，1000点是市场的支撑点。此时如果你认为市场有很大可能跌破1000点关口，你可以买入看跌期权，比如在945点时，你拥有以约定价格卖出某种股票的权利，如果事实如你所料，你可以行使这种权利，赚取投资回报。

这个操作的含义是：如果标普500指数下跌过945点时，只要在期限内，合约就保证了持有者免受该市场下跌的影响，并能从中获利。

这个操作将使你的财务报表将发生如下变化：

利润表

收入 13 292.50美元
支出

资产负债表

资产	负债
945点看跌期权带来的收入	

对于清崎常说的“你的自住房屋并不是资产，因为它不能为你产生收入”的观点，很多人嗤之以鼻。有趣的是，我在股市中也遭遇了同样的非议。当我看空股票时，我操作看跌期权，它能帮我赚钱。我的经纪人帮我操作的结果显示如下。请注意，图中调整后的成本为零，也就是说，在期权行权日，调整后的收益率就是无穷大（或者说没有上限）。

证券种类	趋势类型	数量	日	调整后每股成本	调整后成本	到期日	调整后每股	调整后	调整后收益	调整后收益率
SPX Oct 16 2010 945 Put		1 000	8/25/10	\$ 0.00	\$ 0.00	10/18/10	\$ 13.19	\$13 292.50	\$13 292.50	-

虽然想要准确预测市场走势很难，但我们能做到的是，在较短的时期内把握市场运行的状态——上涨、下跌还是横盘，据此来进行投资操作。

下图是期权到期时市场的实际运行情况：



Reprinted with permission

当然，当我们为房屋买保险时，保险费对于我们来讲就是纯粹的支出，除非房子真的发生意外，比如火灾之类事故，我们才能得到理赔，否则保险费肯定收不回来。买期权以避险是同样的道理。所以，最好的做法是：成为期权的卖方。很多专业投资者就是这么做的。

这也是沃伦·巴菲特长期在股市中立于不败之地的秘诀之一。看看下面《华尔街日报》的报道。

《华尔街日报》市场版

金融衍生品让巴菲特获益

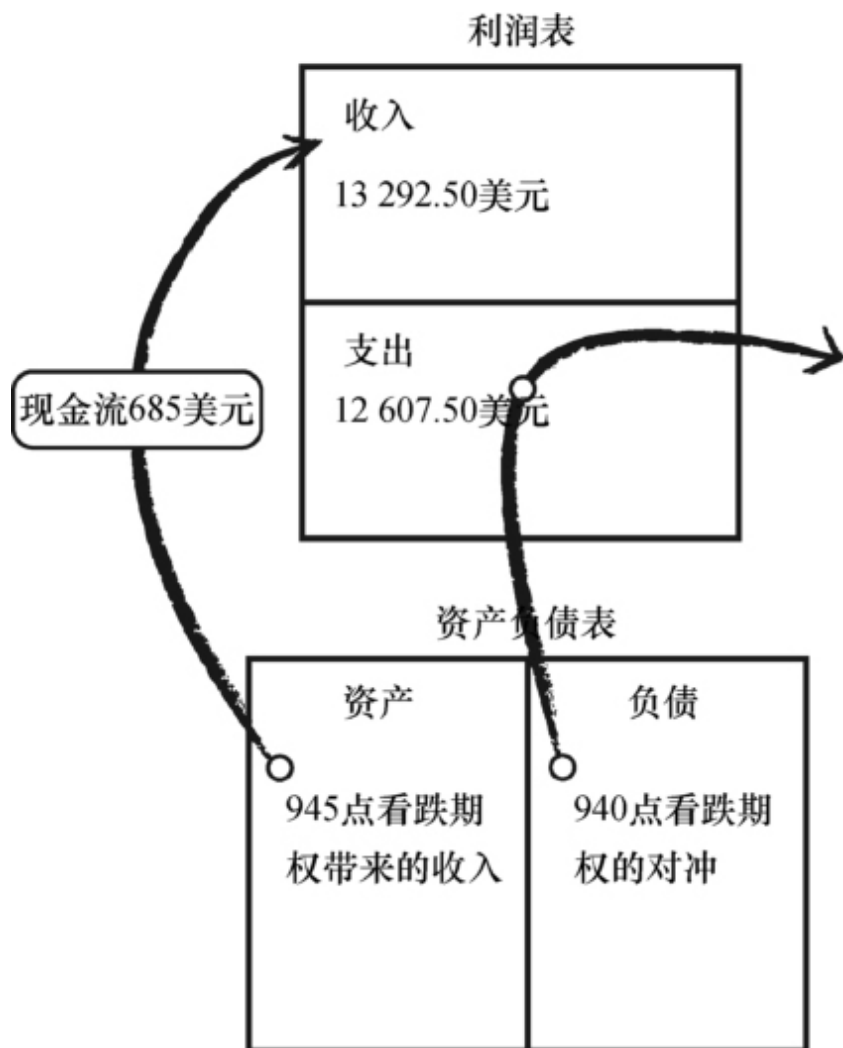
凯伦·理查森 (Karen Richardson)

亿万富豪巴菲特近期正在抛售金融衍生品合约。

今年以来，巴菲特先生掌舵的位于内布拉斯加州奥马哈市的伯克希尔·哈撒韦投资公司已经从出售股指和债券相关的金融衍生品合约中赚到了约为25亿美元。这样的金融衍生品能够在基础资产出现不利于持有者的情况下保护持有者的利益。

很多人可能对沃伦·巴菲特在金融衍生品方面的看法存在误解。因为他曾经说过有些金融衍生品是“极具破坏性的金融武器”。对于缺乏财商教育的人来说，金融衍生品可能真的很危险，但对巴菲特来说，它们却是赚钱的机器，能够带来成百上千亿收入。鉴于有价证券不容易掌控，风险又高，所以购买金融衍生品对冲投资风险是必需的操作之一。

事实上，我们可以通过买入看跌期权获取收益，从而获得正向的现金流回报。如下图所示：



这时我的经纪人帮我操作的结果如下：

我可以通过卖出期权获得无穷大的收益，附加条件是购买看跌期权支付的成本再也收不回来了。这与给房子上保险的效果异曲同工。

总而言之，对于从没接触过金融衍生品交易的普通投资者来说，要学的东西很多。金融衍生品交易确实复杂而充满变数。但好消息是，只要能坚持钻研相关知识，我相信任何人都能掌握对冲投资的真谛。

证券种类	趋势类型	数量	日	调整后每股成本	调整后成本	到期日	调整后每股	调整后	调整后收益	调整后收益率
SPX Oct 16 2010 945 Put		1 000	8/25/10	\$ 0.00	\$ 0.00	10/18/10	\$ 13.19	\$13 292.50	\$13 292.50	-
SPX Oct 16 2010 940 Put		1 000	8/25/10	\$ 12.61	\$12 607.50	10/18/10	\$ 0.00	\$ 0.00	-\$12 607.50	-100.00

我的分享就到这里，下面还是请清崎继续讲他的故事。

躲避“罗宾汉”

小的时候，我很喜欢罗宾汉的故事。可长大后，我才知道罗宾汉是个贼。他嘲讽富人，标榜自己的偷盗行为是“劫富济贫”。现在，很多人都认可他的做法，认为他偷富人的钱分给穷人是英雄壮举。

经济的恶化会导致穷人数量的增加。很多人会走上罗宾汉的道路。他们中的一些人入室抢劫、抢车、抢银行，最终成为重罪犯；还有些人会打你的坏主意，巧取豪夺你手中的钱。

不久前，我就不得不去法庭应诉一个这样的案件。一个2005年跟我有过生意接触的人把我告到法庭，说我全部财富的60%应属于他。用这么荒谬、滑稽的言论与我当庭对峙，他绝无胜算。但我还是要花时间去应诉。

事情是这样的：2007年市场虚假繁荣时这个人赚了不少钱。现在他破产了，但却心存不甘。为了摆脱窘境，他动起了歪脑筋，打着罗宾汉的旗号，把我告上了法庭，妄图给我加上莫须有的罪名，从我身上抢钱。在法官宣布他败诉后，他又试图通过破产清算摆脱欠下的巨额债务。现在，他离结案还遥遥无期。

常见问题

你怎样保护自己不受“罗宾汉”的侵害？

简答

利用财富法则。

详解

能够保护你财富的方法多种多样，比如房屋报警装置、保险、棍棒、枪支，或是一只忠诚的看门狗。

一个世纪以来，富人用公司这样的机构维护自己的利益。到底公司这样的组织形式如何保护富人的财富？我的法律顾问盖瑞特·萨顿将为你详细解答。

盖瑞特·萨顿详解

风险与投资如影随形，这点是毋庸置疑的。如果法律规定投资人需要承担完全的投资风险，将意味着一旦出现问题，投资人的全部资产会面临可能的损失，没人敢冒这么大风险。但是，如果公司资产能受到某种程度的保护，将风险局限在公司的层面上，愿意尝试进行投资的人数便会增多。

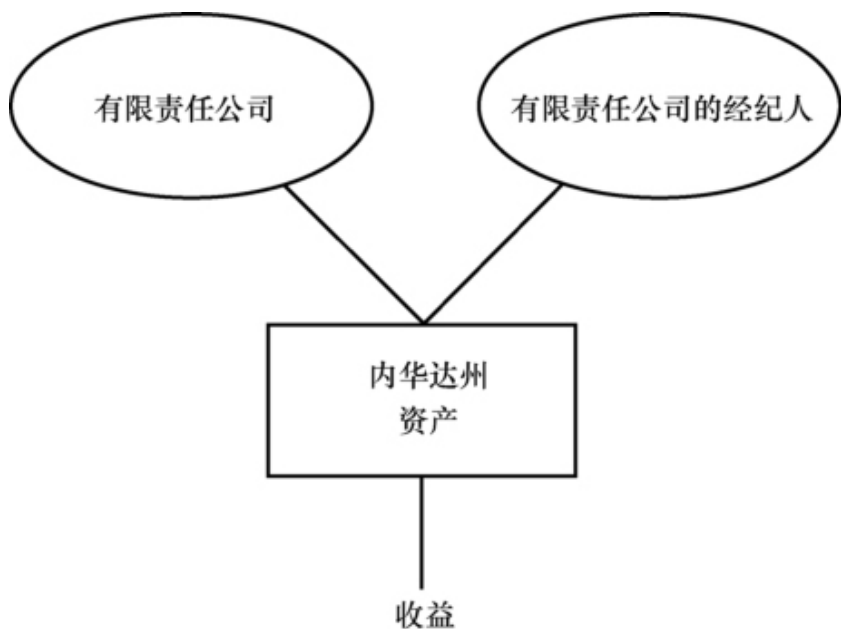
现代公司起源于16世纪，当时营业执照由英国王室授予或颁发，开办公司的人大都是富人和贵族，因为他们有能力承担风险。随着公司的发展，英国经济开始繁荣起来。政府逐渐发现，有限责任公司这种形式可在公司层面为投资者提供一定程度的保护，以鼓励投资人控制风险，增加投资的信心。^[1]与此同时，随着公司的遍地开花，政府也获得了更高的财政收入。

现在，美国的一些地区，诸如内华达州、怀俄明州和特拉华州，制定了一系列公司风险防范的法律，用以保护公司资产，并且降低了公司开办的相关费用，这使当地公司的规模和收益迅速增长，当地政府的财政收入日渐丰富。这是一种双赢的局面。政府还将有限责任公司纳入特许经营范围，允许投资者用这种公司形式对冲风险，促进了经济发展和税收增长。这种方式的成功，还是归功于其对投资者利益的保护。

令人啼笑皆非的是，政府提供好的公司形式的同时，也提供坏的公司形式，而且不告诉你选择哪种公司形式对你来说最合适。美国的很多地区都有这种家长式作风，虽饱受诟病，但不见改善。政府不会向你传道解惑，也不会给你风险预警。他们任由你作出错误的选择。

个人独资企业和普通合伙企业就是坏的公司形式的代表。这两种组织形式无法保护你的个人权益，也不能降低你的风险。你最好不要选择它们作为你财富的栖息地。富人很早以前就意识到了这个问题。如果你的财务顾问建议你采用这两种公司形式开始你的事业，那么请毫不犹豫地解雇他，赶紧找个合格的、真正懂得资产保护的人来做你的智囊。

内华达州为你提供了最有利的资产保护信托法案，这项法案的内容是：如果你的资产加入信托保护已经超过两年，那么债权人将无权追索这些资产，甚至法院也没有执行的权利。下图是这项法案的简单例证。



有限责任公司赋予你管理、保护资产的能力。资产保护信托就像一面巨大的墙，将你的财产和债权人牢牢隔离。

在创设这些资产保护计划的时候，我时常会想到一个问题：“难道政府和税务局不会对此起疑心吗？”

答案你应该已经知道了。政府通过特许、法律、税收等方式鼓励资产保护计划。政府希望富人和其他有能力的人去投资，去冒风险。这样政府才能获得更多的税收收入。所以，做政府希望你做的事情是：保护你的资产。

结论

谢谢你，盖瑞特。

这是本书最长的一个章节。因为风险实在是个宏大的命题。

降低风险不能因噎废食，也不能沿用前文所讲的七种错误的观念。降低风险最好的方法是掌握控制权。这需要你开始你的财商教

育。你懂得越多，你对人生和财富的控制就越牢固。

风险真实存在。事故、错误、犯罪每时每刻都在发生。富人之所以越来越富的一个主要原因就是他们能够控制自己的财商教育而不是逃避风险。保住铁饭碗、存钱、无风险投资、公平分配、共同基金、多样化投资组合及无负债，这七种自相矛盾的观念不能让你高枕无忧，它们只会给你带来更大的风险。

风险在增加。它与不稳定因素密切相关。恐怖主义、经济动荡、中国的崛起、西方社会的衰落等都是不稳定因素，都会增加风险。

真正的财商教育能赋予你掌控风险的能力。这种能力就是“不公平的优势”。

注释

【1】以往，向英国皇室申请获发公司的营业执照不仅需要耗费大量时间，而且过程很艰难。很少有君主会关心商业相关的问题，但国家的大臣们却深谙企业的价值。

第五章

回 报

富人从不为钱工作

在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第一课就是“富人从不为钱工作”。

我记得，这句话在1997年，也就是《富爸爸穷爸爸》出版的当年，曾令无数读者困惑不已。相信直至今日，仍有部分读者对此无法赞同。在他们眼中，富人都是些嗜钱如命的贪婪之人。

事实上，大多数靠工资生活的人才是真正的嗜钱如命。经历了这样一场金融危机之后，这种状况有愈演愈烈之势。

常见问题

为什么不提倡为钱而工作？

简答

因为货币的价值将不断下降。

详解

在旧的经济体系当中，通过辛苦工作、努力攒钱完全可以获得不错的生活。退休之后，人们还可以凭借银行存款的利息收入保障自己的物质生活。

在当下这种后危机经济中，不仅银行利率屡创新低，政府还将印钞机开至最大马力疯狂地印钞票。这样的举措将对我们手中的货币、存款的购买力产生严重的冲击。

最让我不安的是美国背负的数万亿美元的债务，还有其每日产生

的大量利息。在如此沉重的债务压力下，谁都不知道美国还能坚持多久。如果利率像1980年的时候再次开始回升，美国的纳税人将无法如期偿还高额的房屋月供，世界将面临又一次崩溃。彼时，真正的经济危机将会重现于世。

类似的债务危机已经先后出现在日本、墨西哥、俄罗斯、冰岛、希腊、西班牙、意大利、波多黎各和冰岛等国及拉美地区。不久后，美国、英国、欧洲大陆也将步其后尘。新的时代即将拉开大幕。

三足凳式的退休保障体系

在旧的经济体系中，财务顾问常会将退休保障比喻成三条腿的板凳。所谓的“三条腿”，分别是个人储蓄、公司的养老金计划及社保体系。这稳固的三足凳曾是二战一代典型的退休保障体系。然而，对于美国的“婴儿潮”一代来说，三足凳只是个历史名词而已。

常见问题

为钱工作，有何不妥？

简答

赚得越多，赔得越多。

详解

为钱工作的人将会：

（1）掉进高强度工作—高税负—负债—通货膨胀的循环中。他们就好像是跑轮中的小老鼠，拼命奔跑却寸步未行。

（2）停止工作。很多人会问自己：“我为什么要这么拼命？我赚得越多，政府收的税就越高。我干嘛拼自己的命，为别人赚钱？”这正是富人不为钱工作的原因。

在新的经济体系中，人们必须学会如何将自己赚来的钱迅速、安全地装入自己的口袋。

这就需要财商教育。只有受过教育，你才能揣测出政府的意图，

比如，开办企业而非成为雇员，出租房屋而非购置房屋，生产原油而非使用汽油，种植粮食而非消耗食物。比起消耗资源的普通老百姓来说，世界上每个国家的政府都更偏向支持创造社会财富的制造型企业。

高收入不等于富裕

我还记得1950年的时候，父亲每月的收入是300美元，也就是年薪3600美元。他的收入勉强维持着我们一家六口的生活。他工作勤奋，却还是时不时遭遇入不敷出的境况。为了摆脱这一窘境，他返回学校深造，以求在获得高学历后获得更高的工资收入。

20世纪60年代，他如愿以偿地获得了连续的晋升，在夏威夷的教育系统内爬到了高位。到1968年的时候，他已经出任州教育局的审查委员，每月的工资已经高达6500美元。问题在于，尽管他的收入较之前已经大幅提高，他还是入不敷出。为什么呢？因为他买了新房、新车，还为上大学的孩子承担着高额的学费。尽管收入高了许多，但生活成本也不断上涨。除了零星的银行存款外，他根本没有什么资产。

20世纪70年代的时候，他参与了政府的竞选，却遭遇惨败。年过半百之后，他遭遇失业，几近破产。如果不是靠着社保体系和养老金维持，他的生活将异常艰难。

1971年，当美元脱离金本位之时，全球经济开始了一次新的繁荣。然而，穷爸爸未能从中分得一杯羹。尽管他受过高等教育，且获得了博士学位，却对现实的金钱世界缺乏了解。他站在E象限和S象限中看着这个世界的变化，却对B象限和I象限一无所知。

当身边的朋友们变得越来越富裕时，穷爸爸产生了仇富心理。随着心中的怒火日渐增长，他开始觉得富人们都是些贪婪的家伙。

现如今，数以百万计的人们同我的穷爸爸一样，掉进了相同的漩涡之中。这些人当中，不乏受过高等教育的人。他们勤勤恳恳地工作，却被时代所抛弃，成为经济危机的受害者。他们从未想过，自己被落下的原因正是因为一味地为钱而工作、把钱存进银行。

恭喜你步入亿万富翁的行列

我们都知道，世界上的国家都在疯狂地印钞。无论经济是好是坏，印刷机都没怎么闲过。但问题随之而来：这套体系是如何运作的呢？

如果美国印发了数万亿美元的美元，世界其他国家会印多少？或者，我换个更好的问题：在世界疯狂地印钞过后，你得到了什么？你会变得更加富裕还是更加贫穷？

如果金融危机将世界引入了超通货膨胀时代，你的身边会多出N个百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁。当然，你也很可能成为其中的一员。

具有讽刺意味的是，我们的身旁有很多亿万富翁正落入破产的境地。如果你今天搬去津巴布韦，再把手中的美元都换成津巴布韦元，亿万富翁的梦想便不再遥远。

实际上，如果真的那么想成为亿万富翁，你只需要到网上去买张面值一亿元的津巴布韦钞票，然后就可以名正言顺地向朋友们炫耀：“我可是亿万富翁！”

即便成了亿万富翁，你也还是难逃破产的命运。这就是新的全球经济。

我就在自己的钱包里放一张面值万亿的钞票。

1000000000000000元，数一数，1后面有14个0。我带着它，好时刻提醒自己：这张拥有惊人面值的钞票在津巴布韦只能买到一个鸡蛋而已。

现如今的世界经济便是如此。虽然国家多印出数万亿元的钞票，数以百万计的美国人民还是躲不过破产的命运。

常见问题

如果富人们都并非为钱而工作，他们工作的目标是什么？

简答

资产。无论经济繁荣或低迷都能带来现金流的资产。

详解

与其将钱存入银行或是投入养老金计划、股票债券市场，还不如投资实实在在的资产。通过投资资产，你可以实现财富的保值，还能在享有税务优惠的同时获得源源不断的现金流。

常见问题

你如何确信自己投资的资产都足够安全呢？

简答

我挑选资产的标准是：无论经济好坏，都能为我带来现金流回报，同时帮我获得税收方面的优惠。

详解

纵观历史，纸币的寿命都不怎么长。就美国来说，独立战争时期的“大陆币”和南北战争时期的“联盟币”现在都早已成为历史，被封存在历史博物馆里。

尽管这两种货币现如今都已经退出流通，不值一文。然而，在当初那些特定的历史时期里，社会经济体系的运转还是完全依赖它们的。虽然它们先后失去了市场价值，但经济的发展并未因此停下脚步。

很多人都在经济崩塌的过程中迅速积累起了财富。高价值的资产的价格将有可能变得异常低廉。但问题在于，已经习惯于朝九晚五工作的人们很难分清楚什么是资产，什么是负债。

我投资的对象都是对经济至关重要的资产。我投资房产，是因为人们需要遮风避雨的住所。比起透风的桥洞来说，大多数人还是愿意租住一间屋子的。再者，政府还会为穷人们发放租房补助。如果经济下滑，政府将会加大印钞量，通过租客们把钱送到我的手中。有了这些收入，我就能提前偿付按揭贷款。随着经济的下行，政府会为我偿还贷款助一臂之力。政客们可不想看到穷人们沦落街头。

我投资石油，因为它是现如今的动力之源。全世界的交通、饮食和供暖都离不开石油。我投资金银，是因为无论政府印发多少钞票，金银的内在价值都是保持不变的。

除去以上几类，还有很多资产都是对经济至关重要的。选择哪种资产进行投资，就要看你的个人兴趣了。

常见问题

哪种资产对经济重要，你是如何判断的？

简答

看资产负债表，尤其是资产科目。

详解

看看身边普通人的资产负债表，你就能了解对他们来说什么是重要的。所谓的“重要”项目，便是那些必须的花销。比如以下几项：

利润表

收入

支出

税款：履行公民基本义务

住所：不至沦落街头

食物：基本生存所需

燃料：交通、取暖必需

衣服：生活必需品

通信：手机

交通：上下班的交通工具

娱乐：电影、电视等

教育：融入社会的必经之路

我的资产：

资产负债表

资产

教育公司

住宅楼

5片高尔夫球场及度假村

商业地产

油气开采企业

知识产权

金、银

太阳能企业

负债

常见问题

是穷是富，从一个人的财务报表中就能看出来吗？

简答

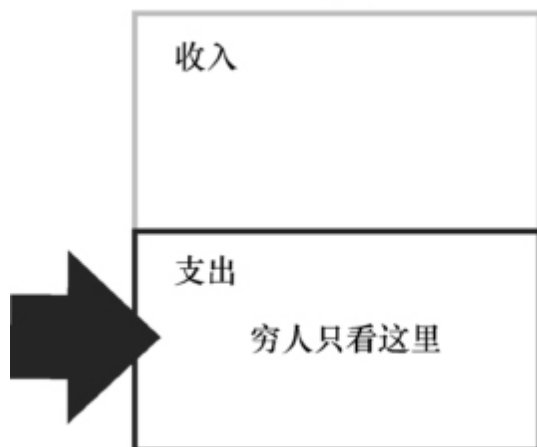
是的。

详解

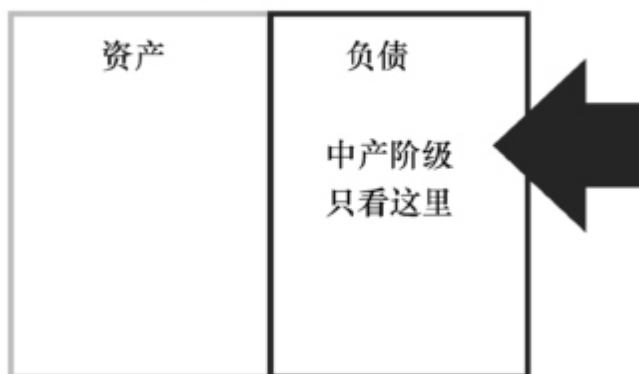
正因为如此，银行家们在进行研究分析的时候，对象便是公司的财务报表，而非老板的大学成绩单。看过财务报表，你就能发现对某个特定的人来说，到底什么是最重要的。据此，你也可以判断这个人的未来将会如何发展。

穷人们关注支出科目。他们每日拼命赚钱，只为养活自己。为了餐桌上的食物、衣柜里的衣服、汽车油箱里的油，他们一刻也不能停歇。其实，问题的关键并不在于他们赚了多少钱，而是他们的消费水平有多高。有很多高薪的月光族，就是因为日常的花销太高，才无法实现财富的积累。尽管他们的收入并不少，但是信用卡账单总能将他们掏个精光。这类人从不为未来着想，他们也不会有未来。

利润表



资产负债表



中产阶级关注负债科目。他们心里想的是如何提升生活质量，因此过度关注负债科目。众多中产阶级都向往富人的生活，却行动不足。他们想要大房子、名牌车、精致的食物、充裕的假期、良好的教育和奢华的生活。最终，他们的花销超过了自己的收入。虽然他们的愿望一一得以实现，却也背上了沉重的债务。他们沉浸于富足的生活之中，但对财商教育却异常吝啬。他们宁愿将自己的钱都交给号称“专业”的理财规划师去打理，也不愿花时间去学习如何掌控自己的财富。

利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
富人 只看这里	



富人关注资产科目。他们深知，只要获得了资产，支出和负债的问题会迎刃而解。在新的经济环境中，如果你不将资金投资于资产，将自有资金转化为现金流的话，将终生难以摆脱为钱奔忙的命运。

我们不要量入为出

很多财务“专家”都建议人们量入为出。诚然，对于穷人和中产阶

级来说，这不失为一个好办法。但对于想要变得富裕的人来说，可就是另一回事儿了。金和我就对此持反对态度。在我俩看来，量入为出只会降低我们的斗志。

为此，我们没有量入为出，而是增加了在教育和资产方面的投资。在我俩创办富爸爸公司的时候，每周末都会去上课，以补充自己在经营方面的知识短板。对于房地产、股票交易和大宗商品买卖，我们都上过不同的“补习班”。

如今，每当我们想要添置一项新的负债，无论是新车或是避暑别墅，我们都会先投资一块资产，再通过资产的收入来实现收支双方的平衡。

去年的时候，我想要新买一辆法拉利跑车。当我跟金表述了自己的想法后，你猜她是怎么回答我的？

——“别瞎想了，我们买不起。”

——“干嘛要买法拉利？你车库里已经停着兰博基尼、保时捷，还有宾利，多一辆法拉利又有什么用？”

——“既然要买新车，你准备把哪辆旧车卖掉？”

她的答案是……都不对！

她心里明白，这项新的负债会帮我们变得更加富有。她根本没提车库里停着的那几辆车，只是简单地问了一句：“你准备在哪儿投资？”我来解释一下，她想问的其实是，我准备从哪儿赚回来买车的钱。

当时，我已经找到了一个油气田的投资项目。当油井开发完毕后，由此获得的收入就可以用来偿付法拉利的车款。据测算，那片油井可以开采20年的时间。不等油井开采完毕，法拉利的车款早就还清了。

金获得了一项新资产，她很满足；我得到了一辆法拉利，我很开心。

我们的理论体系很简单：通过资产购买负债。我们没有量入为出，而是随着需求的增长及时扩大自己的投资规模。多年以来，我通过写书、购买小型仓库、分割地块等资产项目的收入购买了不少负

债。其中的部分负债（比如汽车）早已报废，但资产还在为我不停地创造着现金流。我们对美好的生活充满向往，也因此而变得愈发富有。

常见问题

你谈到自己投资于房产并借此获得现金流，这不还是在为钱而工作吗？

简答

是的。但两者却有本质区别：无论经济好坏，富人都越来越富裕。这就是区别所在。

详解

富人在挣钱的同时，还遵守着回报定律。

回报定律

接下来的这部分内容将向你讲述回报定律的三种不同形式。如果你想获得更丰厚的回报，一定要依照这三条定律行事。

回报定律1 互惠：先给予，后索取

很久以前，我在主日学校就学过这条定律。虽然这一定律谁都明白，但只要谈到钱，大多数人就会把这条定律忘得一干二净。他们只想着索取却从不给予，或是反其道而行之：先索取，后给予。

很多人都想少干活儿多拿钱。我的穷爸爸就是这类人。作为夏威夷教师工会的主席，他的工作就是帮教师们争取更短的工作时间和更高的工资收入。记得有一次他组织了集会和游行，目的就是减少教师的人均学生数量，提升工资水平，以及延长假期、增加福利待遇。对我的穷爸爸来说，这些都是合情合理的请求。

对富爸爸来说，穷爸爸的理论回报定律发生了冲突。富爸爸认为，要想得到更多，只有付出更多。

在平常人看来，穷爸爸为教师们争取更高的工资和更好的工作，

这要求再正常不过。相反，与之唱反调的富爸爸，则会被视为贪婪资本家的典型代表。当时年少的我，也为这种奇怪的现象困惑了很久。

从纽约的美国商船学院毕业之后，我没有选择加入船员工会，而是投奔了标准石油公司。如果成为工会的一员，我的工资会更高些。但穷爸爸的身边都是些工会的人，我自知无法接受他们的那些观念。

在我看来，如果工作量和工资水平反向增长，最终大家都会变成穷人。

美国的货轮较之前的数量下降了许多，是因为国内的工会要求船务公司提升船员的工资。这一政策迫使部分货轮转移去了低工资的国家进行运营。通用汽车公司之所以深陷泥潭，工会主席难辞其咎。随着工资成本的上升，美国的汽车工业造成了数百万人失业。他们再也无法享受工作轻松、待遇丰厚的美好生活了。

金在造富的路上从未停步，所以每年都会变得更加富有。从1989年的一套出租房开始，今天的她已经拥有多达3000套出租房。今天的她收入不菲，是因为她为租客们提供了更多的房屋。再有十年，她名下的出租房可能会多达20000套。到那时，她会赚得更多。她以身实践了回报定律，并实实在在地收获了高额的回报。我明白，肯定会有人在背后说她贪婪，比如我的穷爸爸。

从富爸爸的角度看，金是慷慨的人。因为她遵从了回报定律第一条：先给予，后索取。

这条定律还可以从另一个角度来诠释：善有善报，恶有恶报。如果你恶意欺骗他人，一定会为其所害。

伯纳德·麦道夫就是典型的例子。他骗取投资人的钱，终被禁足于牢狱之中，可谓罪有应得。

不幸的是，我们的周围依然存有很多这样的陷阱。人们深陷其中，却未曾察觉。

回报定律2 学习，是为了给予得更多

大多数人上学的目的是为了学习如何挣钱，如何为了自己和小家挣钱。很少有人上学是为了学习如何为更多的人创造更多的财

富。

大多数人读书是为了进入E象限和S象限。但随之而来的问题是，个人服务的对象终究是有限的。比如说，当我从商船学院毕业之后，身为雇员的我服务对象就只有一个：标准石油公司。大多数S象限的人们亦是如此：以医生为例，一名医生在同一时间只能为一名病人提供服务。

我之所以选择跟随富爸爸进入B象限和I象限，是想让自己的成功为更多人分享。我服务的对象越多，收入也就越高。

随着服务对象的增多，税务和债务会逐渐变成你的朋友。由此，债务和税务能让B象限和I象限的人们变得更加富裕。

如果你只是顾着低头为自己赚钱，只为自己的小家着想，税务和债务就会成为你最头疼的两大难题，处处与你为敌。

之所以大多数人为财务问题所困，是因为他们一心只想着如何学好知识，在E象限和S象限里赚钱，但却忘记了自己还可以通过B象限和I象限来服务更多的人。

回报定律3 充分运用复合式财商教育的力量

在B象限和I象限学得越多，你赚得也就越多。周而复始，随着知识的不断积累，收入也会逐日增长。

赚钱的过程会更加轻松，收入亦会逐日增长。

这就是财商教育的力量。

为了更好地理解回报定律第三条，你要先明白一点：在课堂、研讨会、图书或是学历文凭上，是找不到财商教育的真正力量的。

简单地说，你能向他人传授捕鱼的方法，却无法强迫他人去捕鱼。于此，有两个要点需要阐明：

（1）只有在离开学校、培训班结束、研讨会过后或是读完某本书之后，教育的力量才会显现出来。

这就是为什么医学院的学生要在四年的课堂学习之后，再用四至八年的时间实习、担任住院医师。在这段漫长的时间里，他们需要亲身实践自己在课堂中学到的知识，通过无数真实的病例帮助自己成长

为真正称职的医师。

直到离开商船学院后，我才真正成为了一名船员；直到完成两年的飞行培训后，我才成为一名飞行员；直到在越南参战半年之后，我才称得上是一名战斗机飞行员。据我所知，不合格的飞行员通常在参战后两个月内就会阵亡。

缺乏财商教育的人常常失败。在创业、炒股、炒房之前，他们大都没有接受过相应的培训。失败之后，他们千方百计地找原因，将失败归罪于一些莫须有的人和事上，然后就此罢手，不再进行尝试。

在前一章的内容中我曾经提到过，自己在1973年结束了飞行员生涯之后，便跑去报名参加了一个房地产投资培训的培训课程，还有一个销售复印机的培训班。

现如今，我的身边还是常有人说：“能请你共进午餐吗？我想跟您取取经。”碰到这类人，我也真的很无语。我想告诉他们，财商教育可不是一顿饭的时间就能搞定的。

还有些自我感觉良好的门外汉向我炫耀：“我买卖过多处房产，房地产投资没什么大不了的。”

首先，投资单处房产和包含300个房间的公寓楼之间，差异很大。投资成败与否，关键在于财商教育。我曾经参加过一个为期三天的研讨会，并在会上学到了如何运用债务杠杆实现投资。从那之后，我才算是真真正正地步入了房地产投资人的行列。

虽然投资单处房产和投资公寓楼整体投资原理相同，但项目是否盈利、盈利多少却是由财商教育和实践经验决定的。

我的穷爸爸就在自己首次创业（冰激凌店）中输了一个一塌糊涂。在他看来，是加盟商把自己给骗了。但在我看来，他的失败完全归咎于自身缺乏创业知识和实践经验。正是如此，穷爸爸才白白赔上了两年的时间 and 终生的储蓄，到头来一无所获。

学校里的学生们都有个通病：过度重视学术教育，忽略财商教育。他们自认为拿到了博士学位、律师证或是会计师证，做生意和投资就是信手拈来的事儿。

我管这叫做学术傲慢，昂贵的学术傲慢。

（2）复合式学习的效果也是呈几何级数增长的。真正的财富秘诀就存在于财商教育之中。在B象限和I象限里学到的财富知识越多，你的财富就会增长地越迅速。

教育的失败

下图就是艾德格·戴尔发现并总结出的“学习金字塔”。

学习金字塔		
两周后记忆留存比例	范例	参与性质
亲身实践90%	亲身实践	主动
	模拟训练	
	亲自演示	
亲自讲述70%	谈话	
	参与讨论	
观看并收听50%	现场目击	被动
	观看他人示范	
	参加展览并观看演示	
	观看视频	
单一观看30%	观看图片	
单一收听20%	听讲座	
阅读10%	阅读书籍、杂志	

资料来源：学习金字塔，艾德格·戴尔（1969）。

学习金字塔展示了通过不同的学习方法获取知识后，知识在学习

者脑中记忆留存的不同效果。

你肯定已经注意到，最顶端的方法学习效果最佳，即亲身实践。与之相反，效果最差的方式是阅读和听讲座。

在飞行学院里，飞行员们都要在模拟器上进行密集的训练。只有当他们熟练地掌握了模拟器的操作，才能坐进机舱进行飞行。金和我发明的现金流游戏就是模拟器。在游戏中，玩家可以进行多种尝试。千万不要害怕犯错，游戏里的钱都是虚拟的，而获得的知识经验却是实实在在的。

学习金字塔		
两周后记忆留存比例	范例	参与性质
亲身实践90%	亲身实践	主动
	模拟训练	
	亲自演示	
亲自讲述70%	谈话	被动
	参与讨论	
观看并收听50%	现场目击	
	观看他人示范	
	参加展览并观看演示	
	观看视频	
单一观看30%	观看图片	
单一收听20%	听讲座	
阅读10%	阅读书籍、杂志	

资料来源：学习金字塔，艾德格·戴尔（1969）。

遍布全球的“现金流俱乐部”向人们传授着成为创业者和投资者的方法，像极了我当时用以模拟飞行的模拟器。

请注意：对于现金流游戏，很多只玩过一两次的人会自称掌握了精髓。我想说的是，这种态度是另一类傲慢——行为傲慢。

现金流俱乐部会带领你进入学习的下一个层级。我们为有兴趣的会员准备了四大类课程：创业和经营、房地产、纸资产和大宗商品。我们建议将教育进行到底，请一名指导老师，在真实的生活中为你指引方向。将自己的时间投资在财商教育上，学习如何创业、经营和投资，将大幅度地提升你成功的几率。

创业的规模越大、风险越高，练习和模拟越是重要。职业运动员训练的时间和次数远远超过比赛，演员排练的次数远远高过正式演出的次数，正是同样的道理。

复合式教育的效果是惊人的。很多人都知道并了解复利的概念，也听说过共同基金是如何通过多重费用实现盈利的，甚至还对美国利滚利的债务问题非常关注。这样比较起来，你就应该能理解复合式教育的潜在效用了吧？

学习的力量

为了更好地诠释复合式学习的力量，我在此借高尔夫球打个比方。当我们初次接触高尔夫球这项运动的时候，那个过程是很痛苦的：身体扭曲、动作难看，心情也随之沮丧。高尔夫球这项运动的初学者在学球之初往往会耗费大量的时间，却收效甚微。很多人在上完第一堂课之后，就选择放弃了。

但是，如果他们选择没有逃避，而是继续上课、聘请教练、不断练习、每周坚持打三四局球（18洞）、周末报名参加比赛的话，用不了几年就能打赢身边大多数球手，甚至包括那些具有高尔夫天分的人。

要想发掘出自己的潜能，练习是必不可少的。

在职业高尔夫球选手中，排位前20的选手和排位前125的球手平

均杆数差不到两杆。要知道，排位前20的选手收入高达数百万美元，而之后的100多位球手也就只能保证小康生活而已。

运动是相通的。决定水平高低的不仅是先天的身体素质，更重要的是后天的学习和练习。这简直是回报定律第三条（复合式教育）的绝佳范例。

教育指的并不是单纯的读书、上课，真正的教育是一段经历。俗话说，万事开头难。学习之初，往往付出大于回报。如何正确地看待这个痛苦的过程，才是最重要的。

虽然泰格·伍兹的私人生活并不怎么光彩，但他绝对是高尔夫球界的神话。他1996年从斯坦福退学，在年仅20岁的时候就加入职业联赛成为了一名职业球手。签约之初，他就分别与耐克公司和高仕利（Titleist）公司签订了总价高达6000万美元的赞助合同。对于一名大学肄业生来说，这可不是个小数目。

有些人会说，他是天赋异禀，方才一夜成名。也许，他真的是很有天分，但他的成功绝不是一夜间得来的。想要让自己的天分转化为球场上真实的成绩，需要花费大量的时间进行练习，需要为之做出必要的牺牲。我们都太过于关注他加入职业联赛时的年龄，却鲜有人关注他开始高尔夫球生涯的年龄。

当伍兹还在襁褓之中的时候，他的父亲就在自家车库里用毯子自制了一片小型练习场。在伍兹还不会走路的时候，他已经可以经常坐在自己专属的高脚凳上看父亲练习推杆了。

当伍兹九个月大的时候，他的父亲参加了一家高尔夫球俱乐部。此时的伍兹也开始在父亲经常练习的“家用球场”上学习击球了。当他一岁半的时候，伍兹就已经开始学习推杆的基本技术了。

三岁的时候，他在加利福尼亚的海军高尔夫球俱乐部里打出了9洞48杆的成绩。四岁的时候，父亲为他专门请了教练。六岁的时候，他就开始参加少年高尔夫比赛了。1984年，八岁的他赢得了世界少年高尔夫球大赛9~10岁组的冠军。

看到这里，你也应该明白我想表达的意思了。

每一项成功，都是离不开努力和汗水的。对于教育来说，亦是如

此。对于大多数聚光灯下的成功人士来说，一夜成名并不是他们成功的真实轨迹。

富爸爸就常说：“成功离不开牺牲。”他也说：“大多数人都无法致富，是因为他们不愿做出牺牲。”

为什么B象限和I象限的人那么少呢？有个很重要的原因：相比之下，E象限和S象限里的生活要轻松很多，而且起点低。但是，在新的经济形势下，随着年龄的增长，E象限和S象限中人们的生活会变得越来越困难。要想获得长久的成功，人的道德品质也是重要的因素之一。而伍兹，就是在这方面绊了跟头，且为之付出了惨痛的代价。

无穷的回报

遵守回报定律第三条，你就能获得无穷的回报。

1989年，当金最初开始经营自己第一套两居室的时候，她每月的工作都异常忙碌。实际上，当时的她每月只能从那套房获得25美元的租金。20年过去了，她的工作量大为减少，但收入却翻了不知多少倍。即便在经济最不景气的经济危机当中，她的财富还在不断升值。这无穷的回报都要归功于回报定律的第三条定律。

优质的人际关系网

回报定律第三条还暗含另一个方面：优质的人际关系网。随着财商的提升，你会发现自己身边多了许多聪明人。这类朋友多了之后，你会有机会接触到“非公开”的投资机会。这些投资标的通常在公开渠道是难觅其踪的。这些优质的投资机会不等登出广告便会很快销售一空，通常一个电话交易就确定下来了。

我的度假村和高尔夫球场就是通过这种方式购入的。房产刚进入罚没程序，银行的工作人员就开始主动联系买家，我只打了四个电话，交易就谈妥了。

财商教育的力量

正是因为遵循了回报定律，金才得以在37岁的时候就实现了退休的梦想。这三条定律带领我们实现了财务自由。但在新的经济体系之中，财务自由将变得更加困难。

我和金是在实现了财务自由之后才创办起富爸爸公司的。我们希望在向公众讲述自己的财务自由之路之前，先对自己的财务自由进行压力测试。我们需要弄清楚自己的这份财务自由是否经得起经济起伏的冲击。

事实证明，这份财务自由是经得起考验的。我们时刻以“多给予”为己任，并且每时每刻都在思考如何才能付出更多。学习方面，我们也从未止步，而且在不停地进行着学习和演练，努力提升着自己在B象限和I象限中的技能和经验。

常见问题

你有一位富爸爸，这算不算是“不公平的优势”之一呢？

简答

半对半错。

详解

富爸爸并没有给我任何东西，只是给我指了条路。九岁时，通过玩“大富翁”游戏我了解到了资产和负债的区别。但我还是继续坚持上课、学习，并将我学到的知识在现实的生活中一一进行实践。

真正带给我“不公平的优势”恰恰是受过实践检验的财商教育。

我和金最大的优势，便是从未停止学习。我们学习，然后在现实生活中实践自己的所学。我们心里很明白，要想得到更多，就得先付出更多。我们给予的越多，获得的税收优惠和低息贷款就越多。如果为别人创造了更好的生活，我们也会获得更好的生活。

常见问题

人们参加金融方面的培训课程，大多是为了提升个人财富，不是吗？

简答

半对半错。

详解

我鼓励人们为社会创造财富。但要记住，重视个人财富也是非常重要的。这个世界上，想要拯救地球的人数不胜数。但有的人虽胸怀大志，却连自己都养活不了。连自己都照顾不了的人，只会成为社会的负担。

我还年少的时候曾经学过这么一句话：“自助者天助之。”大多数毕业生都怀着一颗济世之心离开学校，却发现自己心比天高、命比纸薄。如果你真的想拯救世界，还是从养活自己开始吧！

1981年，我有幸在加利福尼亚的一场会议当中聆听理查德·巴克明斯特·富勒博士的教诲。那些不熟悉他的人常会称他为“亲切的天才”。他是建筑“网格球顶”和其他数百项发明的所有者。他的创作让世界变得更加美好。

在一段演讲之中，他说起了改变自己人生的若干件事情。当时的我刚经历了人生中最大的一次打击——尼龙钱包生意的失败，并已陷入破产的境地。我知道自己该做什么，但内心里却异常挣扎，无法平静。坐在台下，听着那位举世闻名的天才讲话，我突然发现自己忽略了什么。我意识到，自己无意间违背了回报定律。

那天清晨，富勒博士对大家说：“我工作的目的并不是金钱。我想通过自己的努力帮到更多的人。”他接着说道：“我帮到的人越多，我的成就会越大。”

寥寥数言，却如同闪电一样击中了我的心。我意识到，之所以那么纠结，是因为我的世界太小了。我只为了自己活着，为了眼前的金钱而困扰，才会陷入难以自拔的境地。是重新来过的时候了！

几个月后，我开始立志将自己训练成为一名教师，一名传授企业

家精神的教师。我决定沿袭富勒教授的思想，将回报定律作为自己的行为准则，指导言行。

我从小就对老师没有太多好印象，却走上了教师这条路。刚开始的艰辛不用多说，想必大家都能体会。然而，既然想好了要先给予，我会坚持自己的选择，亲身实践回报定律。

对于当老师这件事儿，我有个很独特的优势，那就是自己创过业。我发现，自己可以在传统的教育体系之外开辟出一块新的教育市场：创业教育。

接下来的三年中，我不断地操练着自己的授课技巧，还不时举办研讨会，却很少有人问津。此后的1984年，我卖掉了自己的尼龙钱包公司，继续守候着自己的理想。那一年，我遇见了金。当我告诉她自己心里的真实想法后，她说，想要和我一起踏上这段征程。

我们身无分文，两颗心却紧紧地联系在了一起。两个人手拉手，再难的路也会走得轻松很多。如果没有金，我真的无法想象那段难熬的日子要如何度过。

在我和我的比丘尼妹妹合著的自传体图书《富爸爸财务自由，心灵富足》中曾经提到过，当时的我俩经历过一段无家可归的日子。在我俩学着当老师的那段日子里，我们曾经睡过借来的汽车，借宿过朋友的客厅，甚至是存货用的地下室。

五年间，我们的信念从未动摇。五年间，我们想尽办法争取更高的上座率，好挣钱维持家用。五年过后，我们的课程得到了认可，课堂开遍了全美国，甚至拓展到了澳大利亚、加拿大、新加坡和新西兰等国家。

1994年，是我和金立誓的十周年纪念，也是我们财务自由的元年。

1996年，我和金发明了“现金流”游戏。通过这个游戏，我们希望可以帮到更多的人，将富爸爸的思想传达到更远的地方。

1997年，《富爸爸穷爸爸》正式出版。对于我来说，这本书的出版具有里程碑意义。我自己从来就不爱写作，高中时两次毕业考试都不及格，原因正是作文拖了后腿。然而，我还是坚持写出了那本书。

我要亲身实践回报定律，回馈社会，造福更多的人。

2000年，《富爸爸穷爸爸》登上了《纽约时报》畅销书的排行榜。当时，这本书是唯一一本由作者自行出版的书。

还是2000年，奥普拉·温弗瑞打电话来邀请我做她的节目的嘉宾。一小时的节目播出之后，托奥普拉的福，我从一个无名的小卒变成了舞台上的明星。

我和金所做的一切，不过就是按照回报定律行事，努力地回馈他人。时值今日，虽然财富已经足够，我们还是没有停下工作的步伐，我们的财富也随之日渐增长，但我们心里很清楚，自己不过是按照回报定律行事，因此受到了它的关照而已。

结束语

之所以要写这本书，是因为这世上的贪婪太过泛滥。为了终结这场金融危机，这个世界需要更多慷慨的人。

我希望能鼓励你这样的人学习财务金融知识，提升财商，发挥自己的能力，为这个世界造福。

富勒博士在1981年的时候点醒了我。希望我的这些话也能帮到你，帮你发挥出独特的聪明才智，更好地回馈我们的社会。

奖 励

常见问题解答

以兹鼓励

我在本书的末尾特意加入了这个问答环节。下面的八个问题都是关于富爸爸财商教育和具体课程的。

对于这个充满机遇和挑战的新世界来说，富爸爸的课程是非常重要的必修课。希望你能通过对课程的学习，实现自我提升和增值，并衷心地祝愿你能在这个充满未知的新世界里开辟出自己的一番天地。

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Robert Kiyosaki". The signature is fluid and stylized, with the first name "Robert" and last name "Kiyosaki" clearly distinguishable.

罗伯特·清崎

奖励问答1：富爸爸有何不同

常见问题

富爸爸的财商教育课程有何与众不同之处？

简答

我们的课程由浅入深，而且简单、有趣。随着学习的不断深入，你可以选择自己的学习方向和学习深度。

详解

大多数与金融相关的课程都是从细节着手的。电视、互联网还有报纸期刊上都常会刊登各类有关投资技巧的广告，比如股票交易、外汇买卖、房地产买卖等。在我看来，虽然细节很重要，但刚开始就从这些略显枯燥的细节入手，学习很容易变成一件无趣的事情。

金和我发明了现金流游戏（具体版本还分为101、102和儿童版）。我们将现实的金钱世界搬到了桌游棋盘，搬到了网络上，为这个学习的过程增添了许多乐趣。

游戏，让学习的过程充满欢乐。还记得学习金字塔吗？最好的学习方法，莫过于练习和模拟。现金流游戏正是绝佳的模拟器。通过它的帮助，学员能够高效地领会、记忆住关键的学习内容。

在《不公平的优势》一书中，我用高尔夫举过例。这项运动，在学习之初很容易让人感觉沮丧。然而，只要上过几堂课后加紧操练，再找机会参加比赛的话，你就能体会它的乐趣。很多高尔夫爱好者都说过：“打高尔夫球会上瘾，戒都戒不掉。”

虽然在真实的投资中我算不上什么常胜将军，但我却对它很上瘾。投资的过程有趣、刺激、充满挑战。最重要的是，如果我获得了胜利，我的衣、食、住、行，甚至退休养老问题都迎刃而解了。这样一来，我就能赚更多的钱，缴更少的税，自由地安排自己的闲暇时间。

通过下表便能看得出，基础型投资的目标是现金流，而量化型投资的目标是资本利得。之前也提过，现金流的税收水平比资本利得来得更低。大多数投资课程，诸如股票交易、房地产买卖和外汇买卖等都是讲资本利得的。

现金流游戏的101和202版本，则分别提供了现金流和资本利得两种教学内容。

了解了资本利得和现金流两种投资形式后，你就能在现实的投资过程中获得真正的不公平的优势。

不公平优势的基础

现金流101的教学内容是基础型投资。

职业

玩家

目标：构建起高于支出的被动收入，获得正向现金流，从而跳出老鼠跑轮的循环，进入快车道。

利润表

收入

[illegible]

支出

税:	
自用住宅按揭款:	
助学贷款按揭款:	
购车贷款按揭款:	
信用卡还款:	
日常消费:	
其他负债还款:	
子女相关支出:	
偿还贷款:	

稽核员

(右側の人)

被动收入: 美元

(来自利息、分红、
房地产投资及运营
公司的所得)

总收入: 美元

子女数量: _____
(游戏之初数量为0)

单个子女
开销: _____ 美元

总收入: 美元

资产负债表

资产

银行存款:	份(股)数:	价值:
股票/债权:		
房地产/公司:	首付款:	价值:

负债

[illegible]

©1996-2010 现金流® 科技公司版权所有。现金流® 游戏中的专利包括：美国商标局5826878号、6032957号及6106300号，富爸爸®、现金流® 及投资101® 均为现金流® 科技公司所有的商标。

G10ICT18.v2

现金流202的教学内容是量化型投资。

现金流202

玩家_____ 稽核员_____

期权计算表

认购权证 (你预计股票价格将会上涨)

股票 代码	股份数 (a)	权证 单价 (b)	总成本 (a×b)	协议价 (c)	时价 (d)	价差 (d-c)	收益 (d-c)×a	圈数
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3

认沽期权 (你预计股票价格将会下降)

股票 代码	股份数 (a)	权证 单价 (b)	总成本 (a×b)	协议价 (c)	时价 (d)	价差 (c-d)	收益 (c-d)×a	圈数
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3
								1 2 3

圈数：期权在3圈内有效。每走过一圈，相应地在圈数上做标记。

认沽期权 (你预计股票价格将会下降)

股票 代码	股份数 (a)	权证 单价 (b)	总成本 (a×b)	协议价 (c)	价差 (a×c)	收益 (a×b)-(a×c)

关于认购权证、认沽权证和短期交易的记录方法，请参见现金流202说明书的第6页、第7页和第10页内容。

学习的飞跃

在玩过几次现金流游戏，并对富爸爸的基本理论有了初步的理解之后，相信你会迎来自己学习过程中的第一次飞跃。其中的原因我之前已经提到过：回报定律3——复合式教育的力量。

如果你决定更进一步，可以选择充当现金流俱乐部负责人的助手，或是自己担任俱乐部负责人，甚至自己开办一家俱乐部。

通过指导别人，你会发现对于现金流游戏的理解将更上一层楼。那是因为回报定律1：先给予，后索取。

基础课程和进阶课程

基础学习过后，你得挑选自己最适合的资产类别。之前我们也提到过，根据投资的资产类别划分，课程共分为四类：

- (1) 自主创业。
- (2) 房地产。
- (3) 纸资产。
- (4) 实物资产。

富爸爸公司的课程包括自主创业、房地产和纸资产三类。关于实物资产（比如金银等贵金属），我们并没有专门开立课程，那是因为交易实物资产用不到太多的财商教育。

当我投资于原油的时候，自己便成了一名创业者。投资油气田的勘探、开发是很复杂的投资。

在我看来，创业所需的财商教育是最高级别的。正因为如此，世界上最富有的人通常也都是些创业者。

房地产投资需要的财商教育级别次之。

纸资产是最容易介入的投资标的。无论你只有几美元，或是手持百万现金，都可以参与纸资产的投资。同时，纸资产也是风险最高的投资品种，尤其是在现如今这样动荡的经济环境下。

现货交易是最不需要财商教育的。如果你投资金银等贵金属，你只需要知道政府的负债水平和当前央行印钞的速度就行。在美国，自1998年起金银就是最好的投资品。投资策略也很简单：购买并持有。

贵金属市场的未来走势取决于各国政府下一步的政策安排。如果各国领导实施了卓有成效的政策，金银价格将会回落。而如果领导人们无所作为，金银的价格将突破历史高位，不断上涨。

课程和训练

富爸爸公司开设有“富爸爸教育”和“富爸爸实战”两类课程，分别进行学术教育和实战训练。若有意了解更多详情，可以登录RichDad.com [\[1\]](#) 进行查询。

哪些课程最适合你

哪些课程适合你，关键点在你身上。

1973年，当我从越南战场上归国之时，富爸爸建议我去参加一堂房地产投资的课程，从中学习如何通过债务杠杆实现盈利。既然美元是由债务支撑着的，债务知识的学习是财商学习中必不可少的一环。

当我告诉他自己创业的想法后，他建议我先去参加正式的销售人员培训。1974年的时候，我加入了Xerox公司，为的就是它备受称誉的培训课程。我在Xerox公司工作了四年，最终成为了公司业绩最好的销售人员。

今天，我成了畅销书的作家。强调一点，我的书“最畅销”而非“文笔最好”。

我也推荐你去学习一下量化型投资，比如我们课程中的期货交易。无论市场涨跌，期货交易都有盈利的机会。

我从未停止过学习，因为我不想将自己的“不公平的优势”拱手让人。

奖励问答2：我需要请教练吗

常见问题

该什么时候请教练？

简答

发现值得为之奋斗的目标之时。

详解

职业选手聘请教练，业余选手则不用。

超人和女超人都只是漫画书中的人物。我们不是超人，只不过是普普通通的人而已。

所有专业的运动员都有教练。虽然他们中的多数都天赋异禀，但都离不开大量的训练。毕竟他们并非超人。

当然，我也不穿斗篷，背后也没有标志性的字母“S”。话说回来，如果我真的拥有了超能力，日子肯定会好过很多。

虽然我成不了超人，但我的身上却蕴藏着很大的潜能。我知道，假使自己想要将潜能充分地发挥出来，肯定先要给自己点压力才行。

如果我心底的愿望足够强烈，自我加压就成了顺其自然的事儿。我会克服自己的懒惰、拖沓，并为实现自己的目标聘请教练。

最近，我有一位好友离开了人世。他事业成功、家庭美满。然而，健康问题却成了他的软肋。非但没有调节饮食、戒酒，他还比以往更加拼命工作。他跟大多数人一样，双眼紧盯着自己的收入，任由自己的健康状况日渐恶化。现如今，他的遗孀只好带着两个失去了父亲的小孩独自生活。

我曾经跟他走过同样的道路。35岁之后，我的锻炼少了，吃的却比以前更多，常常喝酒，并且时常加班。没用多久，我的体重就上升了60磅。

当时的我只是不断地念叨：“我从明天就开始减肥、锻炼身体。一个月内，我要恢复到原来的体型。”然而，明日复明日，明日何其

多。时间一天天过去，我的体重却不降反升。

有一天，我坐在书桌前，看着自己和金在海滩拍的一张照片。照片里的金微笑着，是那么的迷人。反观站在她边上的我，有两个她那么肥，真是有碍观瞻。直到那一刻，我才下定决心，不再自欺欺人，而是聘请教练开始自己的减肥计划。

在多次尝试过后，我最终选定了市里的一名以严厉著称的教练。他对我的训练认真负责，甚至拿出训练二三十岁小伙子的训练标准来要求我。在他的眼中，年龄不是什么大问题。我自己一直在用自己的年龄找借口。这个借口到了教练那儿，却再也行不通了。这才是我请教练的意义所在。

现如今，我已经六十多岁了。论健康状况，现在的我，身体要比十年甚至二十年前还要健康。我的体重虽然还会有些起伏，但却都在掌控之中。更重要的是，现如今的我更加注重自己身体的健康，更愿意多花些时间和精力在养护和锻炼身体上。随着年龄的不断增长，身体的健康问题显得越来越重要。为此多花费一些时间和精力是非常必要的。

聘请教练的目的并不只是为了我一己的健康着想。健康固然重要，但在我的心目中，和金两人共度的生活对我来说更为宝贵。她让我们的生活充满色彩。我想尽可能多地陪伴在她左右。为此，身体是基础中的基础。

现在该轮到你了。对你来说，到底什么是最重要的？健康和金钱都不是最终的答案，它们只是为实现你最终的目标而必备的工具而已。话虽如此，金钱却无处不在地影响着我们生活的每个细节。我还记得早年遭遇破产之时，我心怀愧疚，觉得自己对不起金，让她失望了。于是，我为自己寻找教练，希望能以最快的速度东山再起。

如果你决定转换自己所属的象限（比如由E象限到S象限，由S象限到B象限），我建议你请一位教练。对于大多数人来说，转换象限可不是什么容易的事儿。因此，如果你对自己的人生上心的话，聘请教练是必不可少的环节。

奖励问答3：如果我债务缠身，该如何是好

常见问题

我已经债务缠身，财商教育真的能帮到我吗？

简答

比较困难。

详解

债务也有好坏之分。坏的债务为人所不齿。正是由于这类债务的负面作用，美国和全球的多数经济体才陷入了这场影响深远的金融危机之中。

我是很希望鼓励你购买富爸爸的课程班的。然而，坏的债务通常只是个征兆。据我的经验，它通常只是冰山浮于水面上的那一个小角而已。

如果你债务缠身，我建议不要急着参加我们的课程班，可先参加现金流俱乐部跟别的俱乐部成员多玩几次游戏。希望你能从游戏中找到自己身陷债务泥潭的原因。在对自己的状况有了较为清晰的认识之后，再设立财务目标也不迟。

冲动、缺乏理性思考是财务危机最大的动因。沃伦·巴菲特就常说：“如果你无法控制自己的情感，便也无法掌控自己的财产。”

许多年前，我背负着100万美元的债务。凭借着我和金设定的计划，我们将坏的债务转变为健康的债务，最终走出困境，收获了成功。关于这类相关产品，请登录RichDad.com，参阅《我们如何摆脱坏的债务》一文。

奖励问答4：我从哪儿开始

常见问题

我自己没什么钱，该从哪儿开始？

简答

找份工作，先做事儿。

详解

当我还年轻的时候，大人们就常教导我：“自助者，天助之。”

这世上乞求帮助的人很多，但少有人愿意对他人伸出援手，甚至不愿帮自己一把。好多人念叨着“我没钱”，就停下了奋斗的脚步。

“我没钱”这三个字，说起来很轻松，但却一点儿都不值得骄傲。在现实的世界里，志向要比教育更加重要。之所以大多数人为钱坐困，首要原因就是缺少雄心壮志，其次便是缺乏财商教育。如果你自己都没有远大的志向，即便有了财商教育也还是于事无补。

在夏威夷，有个15岁大的小男孩每天放学后会骑着自行车来到公交车站，搭车进城后，他继续骑着自行车来到现金流俱乐部。在俱乐部参加完活动之后，他再沿原路返回，沿着自行车—公交车—自行车的路线回到家中。

我坚信，这个小男孩未来无论从事什么行业，都能获得成功。

奖励问答5：有适合我的课程吗

常见问题

我已经是比较内行的投资人了。你的课程班能帮到我吗？

简答

恐怕不行。

详解

我们课程班的目标受众是那些想要学习的人，而非自认为内行的“投资人”。在刚刚过去的金融危机中，数百万的人盲从那些所谓的专业的投资人，让亿万资产刹那间灰飞烟灭。

安然公司的总裁之前常被舆论和媒体称为“最聪明的人”。今天重

新提起这句话，已被解散的原公司雇员和遭受了严重亏损的投资人肯定无法予以认同。

还记得雷曼兄弟吗？这个曾经荟萃了全世界精英的公司，如今也已经慢慢淡出人们的记忆。

美林公司，这个庞大的财务顾问公司，客户数量高达百万。如果当初没有美国政府的输血救援，也难逃破产的命运。

那些曾经活跃在各电视台的金融专家们呢？他们那么聪明，为什么没警告投资人，让他们赶紧从股市里抽身？他们哪儿来的底气，这会儿还好意思在各种媒体上大放厥词？

即便你在2007—2010年间获得了盈利，其实还是有提升空间的。

2007—2010年是我投资生涯中最光辉的几年，几年间我赚得了数百万的利润。我心里明白，自己提升的空间还是很大的。

我为自己下一步的学习制订了计划。这计划并不是什么学校得来的文凭，而是财商教育，我的“不公平的优势”。

我前面举过例子，排名前20位的高尔夫球手与排名前120位的高尔夫球手平均成绩只差不到两杆。前20名的选手收入高达百万，而之后的100位选手只能混个小康的生活。有兴趣的话你可以去采访一下，没有哪个高尔夫球手会说自己已经到巅峰了。可能他们已经打过几千场比赛，他们还是会不断练习，以求更好的成绩。

职业选手心里很清楚，魔鬼存于细节。认真地研究这些细节，能帮他们获取最大的“不公平的优势”。

奖励问答6：对于创业者来说，有合适的课程吗

常见问题

有没有专为创业者开设的课程？

简答

当然有，我们针对创业者开设了专业的课程。

说到底，我们的课程其实都是为创业者开设的。无论是开办公
司、投资房地产还是进行纸资产或贵金属的交易，这部分人都有着两
点共性：掌控自己的资产，掌控自己的未来。

如果你不是创业者，很可能就是上班族。你的生活应该就是按着
工作、存钱、把养老金交给别人打理这一传统的套路日复一日地进行
着。

详解

将公司打造成一项资产，需要拥有最高级别的金融知识。社会需
要有更多的创业者创造就业机会，富爸爸公司因此专门开设了一门名
为“GEO”的课程。GEO意为全球创业者联盟（Global Entrepreneurs
Organization）。从名字就看得出来，这是我们最富有活力的一门课
程，是为创业者和有志于成为创业者的人而专门开设的。根据我们的
计划，GEO是一个三年期的课程。学员们通过三年的学习，将沿着富
爸爸的路线成长为一名合格的创业者。

常见问题

课程能手把手教我创办企业吗？

简答

不行。

详解

GEO的目的在于训练学员成为创业者。课程结束之后，如何开办
自己的企业需要学员自己决定。 [2]

常见问题

我想边上课边创业，可以吗？

简答

如果这样的话，我们的课程可能不适合你。

详解

我曾经上过飞行学院。在学业结束之前，我都算不上正式的飞行员。

医生们在离开医学院前，都算不上真正的医生。离开医学院之后，他们还得经历实习和住院医师的锻炼方才能够称为医生。并不是所有的学生都能从飞行学院或是医学院成功毕业。

如果我在加入海军陆战队之初就放言：“我想上学第一天就登机训练”，那我肯定当即就被遣返回家了。对于商业来说也是一样，大多数拥有创业想法的人都盼着自己当老板，却忽视了基础的教育。根据调查，90%的新公司都会在五年内遭遇破产的命运。

如果你想成为存活下来的那10%中的一员，努力是必不可少的。假如你执意要靠运气获得成功，还是不要来参加我们GEO的课程为妙。

经历了艰苦的学习过程，我才被授予了飞行员称号，被准予登机飞行。当时的我可以自由选择机型。在运输机和战斗机之间，我选择了武装直升机。这是我一生中最明智的选择之一。在我学会了如何驾驶飞机之后，便拥有了选择的权利。

战斗机符合我的个性。驾驶武装直升机，主要攻击目标是敌军的地面武装力量。空对地，典型的不公平较量。我又一次获得了“不公平的优势”。

常见问题

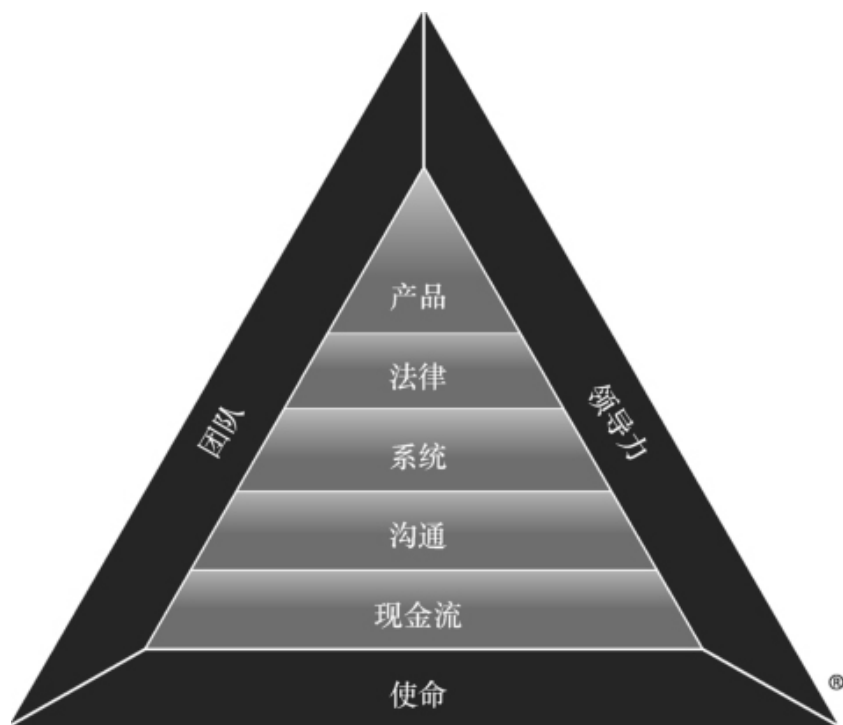
如果我有特棒的点子，能行吗？

简答

妄想症就是这么开始的。

详解

下面的图就是B-I金字塔，其中包含了企业的八个要素。



请注意，在B-I金字塔的八个要素中，“产品”所占的份额是最小的。这是因为，产品和服务对于企业来说是重要性最低的部分。

产品，其实是冰山露在水面上的那个小角。真正令游轮恐惧的，乃是水面之下冰山庞大的身躯。

每当有人跟我说起“我有个好想法”或是“我有个好产品”的时候，我知道他们并没有看到水面之下的冰山。不知道他们有没有看过《泰坦尼克号》。真正造就或毁掉企业的，是那些无形的因素。

GEO课程正是要教给你如何拼凑起这八块内容，让它们发挥出最高效的协同效应，让你的企业充满竞争力。对于真正的创业者而言，整合才是最关键的任务。

一旦创业者了解了如何将这八块内容整合起来，无论经营哪类产品和服务，他们都能打造出一家优秀的企业。

常见问题

何谓“企业八要素”？

简答

简答，对这个问题来说有点困难。我还是简要地介绍一下这八个要素分别的含义吧！详细内容可以参考我的《富爸爸成功创业的10堂必修课》一书。

使命

使命是B-I金字塔的底座。它是金字塔的基础，是企业存在的理由。

使命来自于企业家的内心深处，是赚取利润之上的企业动力之源。

业界有这么两种不同的创业者：变革型创业者和交易型创业者。前者最优秀的代表堪称史蒂夫·乔布斯，优秀的设计师、发明家。交易型创业者的目标是击败竞争对手。他们压低经营成本，从而获取利润。大多数创业者属于后者。我本人，则在两类均有涉猎。

团队

成功的团队，其成员的背景各不相同。通常来讲，成功的团队包含职业人员（律师、会计师等），具备职业技能的人士（公关人员、市场营销及销售人員）、技术人员（市场策划、美工、文案、网页设计）等。团队成员的经验、背景各不相同，各自的预期也有所差异。富爸爸常说：“生意好做，人难处。”

这也正是大多数创业者无法获得成功的关键点。在他们的企业里，每个人都是一条独狼，靠自己的能力支撑着整个企业。论实质，他们拥有的不是企业，而是一份工作。

领导力

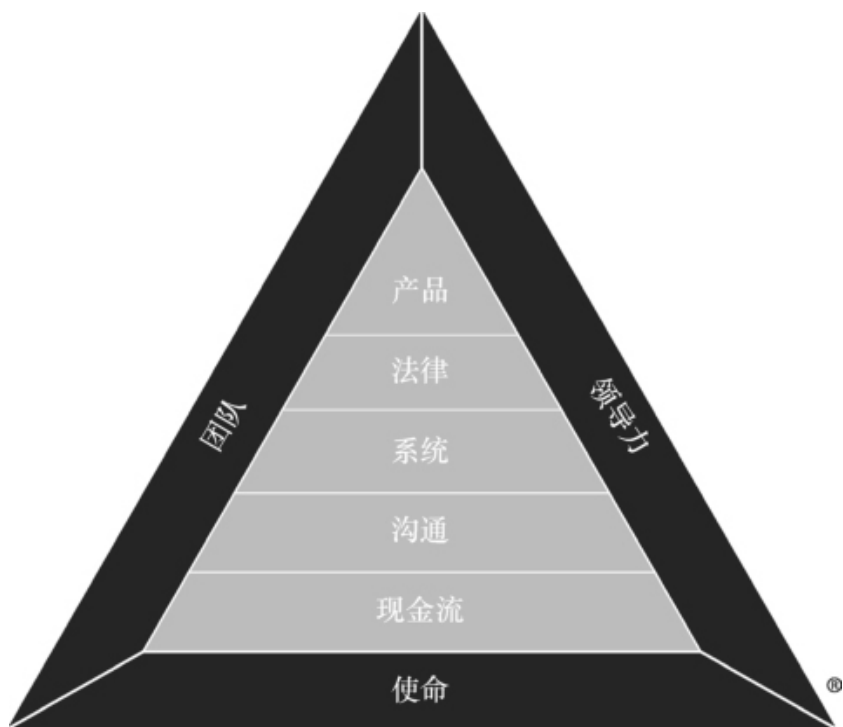
创业者是整个团队的领导和核心，其最重要的目标是整合人力和物力，在既定的时间和预算内完成目标。团队的领袖，扮演的是资源

整合者的角色。

领导者雇佣各方面的专家，如律师、会计师、网页设计师等。这些专业的人才对特定领域的知识非常精通，但他们的能力通常只限于八要素中的某一单项。领导者需要广泛涉猎，对企业八要素的内容均应有所了解。

大多数创业者失败的原因在于，他们在离开学校到创业之前的过程中，自己的经历过于单一，缺乏宏观的认识，尤其缺乏领袖才能。

看看下面的B-I金字塔，你会看见外围的三项要素：使命、团队和领导力。这些都是军校里的课程内容。

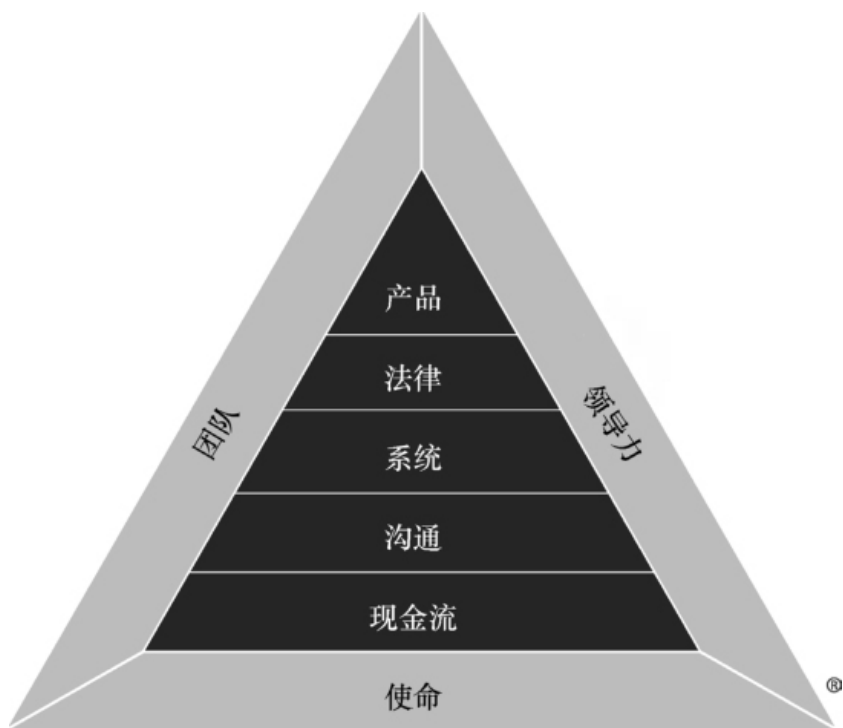


尽管我并没有读过传统的商学院，但却在创业的路上走得比较成功，究其原因，是得益于军校的学习。进入美国商船学院的第一天，教官就要求我们牢记学校的校训，也就是使命。第二天，我们就开始接受团队管理的训练。

今天，我公司聘用的员工都是些高校的毕业生，他们毕业于商学院、法学院。跟我比起来，他们比我更聪明、受教育程度比我更高。

军校的教育帮我在创业的过程中争取到了比传统高校毕业生更多的“不公平的优势”。在职场中，商学院的毕业生要比我优秀得多。我对此并不在意，因为我从没想过要跟他们在职场上一争高下。

GEO项目对使命、团队和领导力给予了重点关注。如果你是强有力的领导者，便完全可以雇佣比你更聪明、受教育程度更高的雇员为你工作。



现金流

企业的现金流是由首席财务官（CFO）或是主管会计掌管着的。现金流的企业地位在使命之上，也常被称为“企业的生命线”。

如果领导人管理有方，用于发放工资、奖金、红利甚至增加资本

的现金流应该非常充裕才是。这样的话，企业才能不断地向前发展。

反过来说，如果指挥不力，现金流就会发生短缺。相应的，工资欠发、裁员甚至资本金挪用事件就会逐个发生。

沟通

沟通的作用又在现金流之上。无论系统内部或是外部的沟通，都直接对现金流产生着积极或消极的影响。

外部的沟通，主要对象是消费者，具体形式包括公关、市场营销、广告及销售。内部沟通的主要参与者包括雇员、供应商、管理层及股东。如果公司或组织的沟通不善，其余七要素都会相应受到影响，尤其是现金流。

销售等同于收入，是沟通的一种表现形式。对于许多初创期的企业来说，失败的原因就是销售不力，最终导致入不敷出的情况发生。

销售培训是GEO课程中重要的一环。如果你不喜欢销售，或是不懂得如何销售，我奉劝你还是不要走创业这条路为妙。

1973年，我从越南战场归国。我的富爸爸就让我去试着听听销售人员的培训。因此，我进入Xerox公司工作了四年。之后，我才开始了自己的创业之路。

对于创业者来说，最重要的能力是筹资。如果创业者不具备销售的能力，企业将无法存活。无法为自己的企业获取资金，这是大多数企业败在起跑线上的主要原因。

筹资，也是GEO课程中另一块重要的内容。

作为GEO的一员，你将学习到如何成为优秀的公关人员、市场营销人员和销售人员。我们会把销售变成一件简单的事儿，帮助你掌握。如果你公关能力欠佳，销售肯定不会是什么轻松的事儿。在GEO的课程班中，你将学习到如何进行内部、外部的沟通，从而帮助企业成长。

系统

企业本身就是一套系统。一辆车、一个人也同样是一套系统。

一辆车包含燃料系统、点火系统、制动系统、转向系统和其他多个系统。如果其中某个系统出现故障，汽车运行就会出现障碍，甚至发生无法启动的情况。

人体都有循环系统、呼吸系统、消化系统、骨骼系统、神经系统。同汽车类似，如果体内的某个系统出现衰退，人的整个身体都会受到影响。严重的话还可能导致瘫痪，甚至死亡。

企业跟汽车、人体的道理一样。在企业的系统里，有电话系统、网络系统、财务系统、销售系统、法律系统、生产系统、物流系统等诸多系统。同理，如果其中的某个系统被破坏，整个公司都将面临或小或大的风险。

比如说，某个公司的业务系统很强，但财务系统很薄弱。用不了多久，企业就会因为缺乏财务信息而弄不清楚自己的盈利状况，甚至出现少缴或多缴税款的情况，最终导致现金断流的结果。

学习财务知识和管理财务系统也是GEO课程的重要内容之一。

法律

合同、协议及与企业运营相关的法律知识对于企业的成功来说都是非常重要的。

合同创建并定义了资产的内容。比如说，我可以通过合同将自己写的书转化为智力资产。缺乏法律意识，企业是很难扩大规模的。

房地产投资中的法律问题更是多如牛毛。股票交易和筹资相关的法律也不在少数。如果缺少了法律的约束，整个世界会乱作一团。

与员工之间的雇佣关系、与租客之间的租赁关系也同样是由法律合同来界定的。

很多创业者打造出了不错的企业，但转手却将自己努力得来的辛

苦钱交给了律师。其中最主要的原因正是缺乏法律知识，犯下了低级的错误。

法律是创业之路上重要的组成部分。它位于金字塔的第二层，时刻提醒着你要建立起健全的法律流程，同时聘请优秀的律师为你出谋划策。

产品

分量最轻的组成部分就是产品了。这并不是说产品无关紧要，或是可以粗制滥造。从消费者的角度来看，产品可是非常重要的。但对于创业者和投资人来说，企业本身才是最为重要的。

我认为，每个人脑中都有价值百万的好创意或是好产品。问题在于，他们不具备创业者的能力，不能将脑中的想法变为现实，从而创造出实实在在的利润。

从B象限和I象限的角度看，比起具体的产品来说，企业要重要得多。产品不过只是产品，而企业则是一项资产。

常见问题

难道我们不都是资本家吗？

简答

不！

详解

在共产主义社会之中，医生、律师、银行家、飞行员、网络设计师、教师等职业依然存在。无论是资本主义社会、社会主义社会还是共产主义社会，这些职业都会存在。

真正的资本家是那些利用他人的金钱和劳动实现政府和人民所需所想的人们。他们动用资本市场的力量，在这个过程中同时获得财富。如果你只是为钱而工作，并用赚来的钱进行投资，充其量只能算得上是资本主义社会的一个组成部分，绝对称不上是真正的资本家。

对于资本主义的定义是：“一种经济制度，在这样的制度下生产资料都归私人所有，生产所得的利润由私人占有。”

卡尔·马克思定义了无产阶级和工人阶级。这两部分人是没有生产资料的。当学校通过教育帮助你成为了会计师、律师、医生的时候，你毫无意识地成为了替资本家打工的雇员。富爸爸三年制GEO课程的目标是帮助你成为真正的资本家。

奖励问答7：人人都能创业吗

常见问题

是不是人人都能成为创业者呢？

简答

是的。我邻居家有个小男孩，每周末都替人修剪草坪。他就是创业者。

创业并不是什么不得了的事儿。创业成功，才真值得炫耀。

相关调查显示，要按照每小时的平均收入计算，很多创业者的收入水平要比他们雇佣的员工低。

详解

开始创业没什么了不起。与其问如何开始创业，不如问问自己希望成为哪类创业者。

中国有句古语说得好：“林子大了，什么鸟都有。”

如果你研究过现金流的四个象限，可以把这四个象限分别看成是不同的林子。在每片树林之中，都生活着很多不同种类的鸟。下面的内容表达的就是这个意思：

E象限

在这片林子当中，有各种类型的雇员，从CEO到门卫、律师到挑

夫、会计师到税务筹划师、经理到保洁员都属于这个范畴。

按合同类型划分，有全职员工和兼职员工。按照收入方式划分，有的按小时付工资，有的按月付工资，还有的人按照销售额获得提成。有些人在家工作，有些人在办公室工作，还有些人工作完全不受地点限制，可以在任何地点办公。

S象限

在S象限这片森林里，鸟儿的种类就不太一样了。大多数创业者出现在这一象限。S象限代表了雇员少于500人的小企业（Small），也代表了具备专业技能的聪明人群（Smart）：医生、律师、咨询顾问。

与此同时，S还有如下几类意思：

●S代表自私（Selfish）。这些企业之所以缺乏成长性，主要因为不愿与他人分担工作、分享胜利。S象限中的人事必躬亲。他们自己接听电话，自己打扫办公室，自己填报纳税申报单。

●S代表愚蠢（Stupid）。大多数S象限的创业者都是自己选择了创业的道路，他们其中也涌现出不少的成功人士。但同时，S象限中还有另一部分成员，他们又傻又笨，根本没有企业愿意聘用他们。所以，他们只好被动地走入了S象限。

●S代表明星（Star）。歌星、电影明星及体育明星都属于S象限。他们凭借自己的艺术、体育天分为自己获得收入。

●S代表特立独行（Strange）。大多数艺术家和那些特立独行的人都属于S象限。在常人眼里，他们行为奇特，甚至有些怪异或荒诞。这部分人大多数都与普通大众合不来，他们也从没打算融入到常人的圈子中去。现今的网络世界中，这样的人儿比比皆是。他们行为夸张，只为博人眼球。

●S代表自我雇佣（Self-employed）。大多数创业者并非大型企业的所有者，而是以自我雇佣的形式开展业务的。他们握着的，其实只是一份工作而已。他们无法停止工作。一旦停下，他们的收入也会

立即断流。

企业如果可以在没有老板直接干预的情况下维持运转，甚至越做越好，这老板才算得上是名副其实的创业者。他们打造出了一项资产，一项可以主动产生现金流的资产。

B象限

B代表着大企业，即员工人数超过500人，且盈利丰厚的大企业。

大多数B象限中的大企业都有成熟的公司运作体系，大多拥有分公司。

大企业中的职业经理人与初创型企业的经理人差别很大。我之所以最终选择离开Xerox公司，其中的一项原因就是无法认同公司聘请的那些管理者。两类公司的企业文化也非常不同。

想要在B象限中打造出自己的企业，以下几种方式可供你参考：

- 连锁加盟。连锁加盟是指主导企业把自己开发的产品、服务的营业系统（包括商标、商号等企业形象，经营技术，营业场合和区域），以营业合同的形式授予加盟店的合作模式。加盟店可以用加盟总部的形象、品牌、声誉等，在商业的消费市场上招揽消费者前往消费。麦当劳就是这类业务模式的代表。

- 品牌授权。品牌授权是指授权者将自己所拥有或代理的商标或品牌等以合同的形式授予被授权者使用，被授权者按合同规定从事经营活动（通常是生产、销售某种产品或者提供某种服务），并向授权者支付相应的费用权利金的合作模式。富爸爸公司就是采取这种模式进行经营的。我们公司总部不大，却将业务通过品牌授权的方式延伸到了全世界的多个国家。

- 多层次直销。多层次直销指的是直销企业在具体开展的直销业务中，允许自己的直销产品经过若干层次的直销商的销售行为而进入到消费者手中。在多层次直销中，其独立签约的直销商们往往都在努力打造自己的直销组织，只有它的营销组织不断扩大，它才可以通过管理整个营销组织的绩效增长获取更多的利益。多层次直销的模式可

以实现爆炸式的扩张。这种模式的启动资金很少，但只要运作得当，便可以迅速吸纳数千人加入。

目前，全世界有数亿人正在从事多层次直销业务。

I象限

I代表投资人，也就是懂得如何进行融资的人群。一旦学会了如何创建B象限中的企业，又懂得如何进行融资，那你就是真真正正的资本家了。

●银行融资。投资房地产的时候从银行融资，就属于I象限的运作行为。这也是富爸爸坚持让我参加房地产培训班的用意所在。在课程中，我不但学会了如何筹划税务，更重要的是学到了如何通过债务辅助投资。今天的我，负债规模上亿。但这些健康的债务非但没有增加我的负担，反而为我带来源源不断的收入。更难得的是，这些收入大多还是免税的。

如果融资是为了购入自住的房产或汽车，这一行为算不上投资，而是消费。

●IPO（首次公开募股）。在本书中，我写到了公司可以通过IPO的方式从公开市场融资。从创业之初开始，让公司上市就一直是我的目标。这个梦想持续了30年。虽然过程历经坎坷，但我也从中受益良多。

要想通过IPO的方式进行融资，首先要保证自己的企业是属于B象限，或有能力进入B象限。如若不然，市场是很难接受你IPO请求的。

●私人募集。私募，相信对你来说并不是什么陌生的词汇。与IPO相反，私募的对象并不是公开市场，而是在小规模内进行资金募集。私募的规模通常比IPO要小，出资人也仅限定在几人或几十人。再强调一下，私募的对象可不是所有人。

对于公开市场发行的股票，通常都是普通股。这类股票相对投资风险较低，比较适合那些未受过金融教育的群体。

我只有二三十岁的时候，做过几次私募，为我的油气田项目筹集

资金。比起钱来，我更在乎的是通过私募学到的知识。在整个过程中，我费了不少力气。虽然最终没赚多少钱，但却积累了不少知识。

之后，我的那些经验和知识帮我在油气田的投资中赚了不少钱。回报定律和复合式财商教育的力量又一次在我身上得到了体现。

●连锁加盟。连锁加盟有标准的加盟条件和操作流程。加盟总部允许加盟商使用自己的产品、服务、品牌、商标、广告及商业秘密。麦当劳就是通过这种方式扩大自己业务的。此外，麦当劳还通过股票市场进行融资。

我自己还没有成功地实践过连锁加盟的模式。从长经验的角度说，我很想尝试一次。在我看来，连锁加盟比IPO更需要技巧。因为，大多数加盟商是没有任何经验的新手。如果能教会这些普通人掌握技术、实施管理、实现盈利，这真是很有成就感的一件事儿。

常见问题

GEO的课程中有B象限和I象限的相关培训内容吗？

简答

是的。这正是GEO课程设立的初衷。

详解

这个世界上大多数人处于E象限和S象限。这个世界对B象限和I象限的需求很旺盛。据此，富爸爸公司创建了GEO课程。课程的第一步就是成为创业者，在S象限中将自己的企业打造成一项资产。

记住，大多数S象限中的人实际上都是自己雇用自己，企业离不开他们。一旦放手，企业便会停摆。如果你能在S象限中打造出可以自主运作的企业，便可以开始准备进入B象限了。

常见问题

是不是参加了GEO课程班，就一定得进入B象限或者I象限呢？

简答

不是。

详解

任何时候选择退出都是可以的，毕竟每个人的志向不同。在我看来，大多数人会更愿意待在S象限里运作一家小企业。

常见问题

为什么人们会在进入B象限和I象限之前就停下脚步？

简答

每个象限都有各自的利弊和相应的挑战。B象限和I象限中的挑战是最大的。想要在这两个象限里获得成功，需要最扎实的教育、最坚定的信心、最执著的付出和最高超的领导能力。

详解

之前提到过，我曾经就读于飞行学院，后来成为了一名飞行员。直到毕业的那一天，我才完成了从学员到飞行员的正式身份转变。学业结束之后，我才有权挑选自己未来驾驶的飞机种类。随着飞行经验的累积，我又产生了新的学习需求——战斗机驾驶。

在GEO课程班中，也会有相应的知识、技能训练安排。我们会从S象限做起，学习必备的技能，为成功创业做好准备。接下来，就可以沿着这条路继续走向B象限、I象限了。如果不想往下走，停在S象限，经营自己的小生意也未尝不可。

有些人可能会发现，即便是S象限里，也有很多的挑战。虽然创业之门向所有人敞开，但这并不意味着每个人都适合创业。

常见问题

参加GEO课程班，需要脱产进行学习吗？

简答

不需要。

详解

有句话我经常挂在嘴边：“白天全职上班，晚上兼职做生意。”大多数小企业都在创立之初的数年内遭遇失败，主要原因就是资金短缺。学习创业，是要交学费的。因此，草率地辞去工作全职创业，风险是很大的。

常见问题

为什么人们没有大规模地转去B象限和I象限？

简答

这可不是动动嘴皮子就能成的事儿。想要转换象限，首先需要严格要求自己，同时需要提升自己的知识储备。

详解

大多数人创业的初衷是“随心所欲”，或是“干点自己喜欢的事儿”。这么一来，公司的业务很有可能与创业者个人的兴趣、爱好或特殊技能密切相关。这种个人化色彩太浓的公司很难成长为大型企业。

B-I金字塔之所以又称为“企业八要素”，是因为其中每个要素都不可或缺。企业的成功来源于各要素的协作，是整体的胜利。

S象限里的医生

我来举个例子吧！我有个医生朋友，脑子非常聪明，但不太合群。在自己的诊所里，接电话、做预约、填写税单甚至打扫卫生这些大大小小的活儿都是他自己一手包办的。他的开支很少，所以赚得很多。问题在于，他自己一人承担了全部的工作。他就是公司，公司就是他。他一人分饰多个角色，并且像超人一样各个工作都完成得很好。然而，他没法停手。一旦停手，他的收入就会立即断流。

这个例子有点儿极端，但我们身边类似的人却不在少数。

他曾经是医学院的优等生，在自己创业之后也备受赞誉。然而，他自己却深陷在了S象限之中，难以前行至B象限，更别说之后的I象限了。

这就是S象限里的医生。

B象限里的医生

我还认识一位医生，虽然自己并不与病人直接接触，但每年帮助数千位病人重获健康。他并不坐在诊疗室里望闻问切，而是以另一种形式实现着治病救人的目标：建造医院。他不仅在国内开立医院，还跨过太平洋，将医院开到了中国。

他的医院雇用了大量的医护人员，而且盈利状况都很不错。为此，他也获得了高额的税务减免，还得以通过股票市场从华尔街融得大量资金。这位医生就是在B象限和I象限中运作的。

他的医院在合理的安排、调配下，各部门各司其职，发挥出了协同的效果。医院在为广大医患提供诊疗的同时，也为自身源源不断地创造着价值。

这就是GEO课程为创业者带来的培训内容。在你成为成功的创业者之后，才有能力围绕自己选择的产品或服务，构建起成功的企业。要时刻提醒自己，产品是放在最后考虑的因素。当创业者明白了该如何构建企业的框架之后，产品和服务就充当起填充物的角色，具体是什么便不再重要。拿我来说，现如今的我在教育、房地产、贵金属、传媒及能源领域都已经拥有了自己的企业。

常见问题

哪个象限最辛苦？

简答

对这四个象限来说，进入的初期都是很辛苦的。

老话说得好，万事开头难。就拿走路这件事儿来说，刚开始学走

路的小孩儿，谁不是摔着跟头才学会的？学会了走路之后，下一步就是学跑。学会了跑之后，便开始真正的人生之旅了。

详解

我建议你从S象限学起，然后逐步过渡到B象限，最终到达I象限。这跟小孩儿学走路是同一个道理。

常见问题

为什么大多数创业者最终并没能走到B象限和I象限呢？

简答

缺乏自我约束。

详解

想要成功，就必须自我约束。往往企业越是成功，其纪律也越严明。大多数创业者总希望随心所欲地行事，便因此纠结于S象限之中，无法前行。

要进入B象限，需要更多的纪律和规范。

要求最严格的象限是I象限。在I象限中，条条框框最多，自由度最小。

常见问题

为什么I象限的自由度最小？

简答

因为你在使用别人的资金。

对于使用他人资金进行投资的行为，政府制定了严格的法律规定。在美国，就由证券交易委员会（SEC）负责专项监督I象限的经营活动。

常见问题

是不是I象限里最容易滋生贪污腐败现象？

简答

是的。

详解

I象限是金融腐败的温床。

伯纳德·麦道夫就是其中的典型代表。他基本没在B象限里经营过，主要精力都放在了I象限中。这个男人一手打造出史上位列第二的庞氏骗局。在我看来，史上最大的庞氏骗局当属美国政府的社保计划。无独有偶，这两个骗局都是发生在I象限的。

很多“小企业家”并不按照规矩办事儿。他们并没有实际的企业，而是整天打着融资的幌子四处招摇撞骗。

简单来说，在进入I象限开展融资活动之前，你最好先学习该如何于S象限或B象限中运营企业。这便是富爸爸当年要求我参加房地产投资课程班的用意所在。他希望我学习利用银行贷款支持房地产投资业务。他希望我在向其他人融资之前，先用银行贷款练练手。

富爸爸经常说：“如果投资失败，发生损失的不单是钱，还有投资人的生活。”

在我通过银行贷款为自己的房地产业务进行筹资之后，我开始通过私募的形式为自己的油气开采业务进行融资。20世纪七八十年代的时候，我就已经开始这么做了。

2004年，我通过IPO（首次公开募股）的方式卖掉了自己的第一家企业。我的融资对象由银行变成了公众投资人。这一次次不同融资经历，共同构成了我在I象限中接受到的财商教育。

常见问题

我在GEO课程班里能学到如何融资吗？

简答

不一定。

详解

切记，在进入I象限开展融资活动之前，你必须先了解如何在S象限或B象限中构建企业。

世界上多有被金钱迷昏头脑的人。他们的双眼紧盯着I象限，却毫不关注S象限和B象限。正因为如此，财务欺诈才如此泛滥，公司丑闻才层出不穷。

这些人心中想的只是如何融资，而非如何创业。

在向人们传授如何融资之前，富爸爸公司要先保证自己的学员是训练有素、严于律己的创业者。更重要的是，他们的道德品质一定要过关。在学会如何构建B象限的企业后，你会自然而然地进入I象限，钱也会主动找上你。

奖励问答8：收获何在

常见问题

学习富爸爸财商教育课程，最大的收获是什么？

简答

两项“不公平的优势”：

（1）免于让自己成为受害者。

（2）成为解决问题的人。

始于2007年的金融危机余波尚未过去，当前我们正处于这场风暴的正中心。我相信，更大的危机即将来临。

不要成为受害者

在2002年出版的《富爸爸财富大趋势》一书中，我曾经预言过危机的到来。不幸的是，到了2011年，我在写这本书的时候，这场危机已经变得日益严重。问题的根源在于，各国的政要、银行业界及华尔街不但没有解决任何实际的问题，反而火上浇油，使得危机进一步恶化。

各国的政要们非但不想法解决问题，还继续玩起了金钱的游戏：疯狂印钞，大幅降低利率。他们不去鼓励民众发展生产，而是寄希望于民众借债度日，从而支撑起本已空心的股票和房地产市场。他们口中满是谎言，却足以欺骗那些缺乏财商教育的平民们，从而获得他们的信任。

1963年，我还在读高中。当时的鲍勃·迪伦唱过一曲《变革的时代》。

当时我还小，还不能完全理解歌词的意思。但我从内心里隐隐觉得，他的歌词是很有道理的。

不幸的是，多数人都在坐等回到“从前的日子”。他们等着雨过天晴，等着鸟语花香。他们等着经济的回升，盼着年均10%的GDP增速，想象着工作机会和丰厚薪水的再次降临。大多数人寄希望于国家的领导人、各国的政府机构、各类的金融机构甚至学校来解决当下的问题。大多数美国人还傻傻地相信华盛顿政府可以成为解决问题的“关键先生”。

我却没有那么乐观。倒不是说我们的领导人不愿意解决问题，而是现在的问题已经过于严重，超出了我们政府和领导人的能力范围。面对着一个外债累累的政府，总统又能做些什么？美国欠了中国一屁股的债，还好意思对人家指手画脚吗？如果世界对美元失去了信任，美国还能维持其一贯的大国权威吗？

更糟糕的是，这轮外界的信任危机来临的时候，正值国内财务问题愈演愈烈的关键时点。

2010年，婴儿潮一代开始提取社保金，社保金当即陷入了破产的境地。美国的另一大黑洞——医疗保险，预计也将于2019年破产。我们的总统对于摆在眼前的社保、医保问题不管不顾，继续签署了新的医保法案，让本已不堪重负的社会保障体系变得举步维艰。

同时，美国还在两块战场上进行着不可能打赢的战争。与二战不同，我们的对手并非工业化国家，而只是曾经的越南战争的重现而已。只不过，我们将战场搬到了阿富汗和伊拉克。当战争过去之后，人们会意识到，这两场战争与越南战争并无二异，都是不理性的执

择。

危机的定义

关于危机，有种定义是这么说的：“所谓危机，就是事件发展过程中的某一特定阶段或关键转折点。”医学是这么定义危机的：“危机过后，病人或是失去生命，或是开始好转。”

你我现在正处于世界的关键转折点。问题是：“危机过后，我们会死去，还是成长得更加茁壮？”

有很多人都问过我：“经济还会好起来吗？”对此我只能回答：“经济会不断前行。”

如果缺少了财商教育，大多数人都无法继续前行。

他们不再前行，而是蜷缩在曾经的角落中，抱持着陈旧的金钱观权且度日。现在还有大把的父母教育孩子“上个好学校，找个好工作”。他们没有看到，大多数劳动密集型的工作已然转去了低成本的国家。他们鼓励孩子们“多存钱”，却没看到国家的印钞机都已经因为连续工作而热得发烫了。他们傻傻地将钱存进银行中去，却没看到婴儿潮一代正密集提款，社保面临着严重的挤兑压力。

正如我在《富爸爸财富大趋势》中说过的，金融危机正逐步到来。

要想幸免于难，你得主动加强自己的财商教育，训练自己的思维，在危机中避开危难，寻找机遇。千万别被时代抛下，失去了积累财富的绝佳机会。

你可以改变未来

你的第二项“不公平的优势”就是勇敢迎接挑战，让自己成为解决方案的一分子。

始发于2007年的金融危机，其实在很久以前就已经开始了。1913年，联邦储备银行正式建立，金融危机的祸根就此埋下。1913

年，国家税务局正式成立，美国宪法进行了第十六次修订。这两项决定，实质上都违反了美国宪法的精神。

这完全是巧合吗？我可不这么认为。

2011年，美元不再是金钱。美元从1971年脱离了金本位之后，就失去了其内在的价值。现在，美元就是负债。

今天，国家税务局要对每一张印出来的钞票征税。这是1913年就制订下的计划。钱印得越多，税就征得越多。

今天，纳税人要承担两重剥削：一是税款，二是通货膨胀。目前，税收和通货膨胀都在持续走高。

这便是为何财务规划师们总在不停地建议：“量入为出。”他们希望你通过量入为出的方法节省下钱，为高企的税款和通货膨胀埋单。

这就是学校不设财商教育课程的原因。

政府和富人们需要有人来帮他们承担税款，从而承担通货膨胀的压力。

成为解决方案的一分子

很多美国人还在迷信新的政要能帮助美国走出经济泥潭，解决眼下的种种困难。于是，我们常常能看到所谓的“茶党”出现在各地。1773年，首个茶党诞生于波士顿。当时仍属英国殖民地的美国东北部的波士顿民众为反抗英国殖民当局的高税收政策，爆发了波士顿倾茶事件。2010年，茶党重现，向美国的高税收政策提出了抗议。

2010年，英国政府宣布500000名政府员工将被解雇。那些靠低保养活自己的人们，收入也将有所下降。

2010年，法国的巴黎发生骚乱事件，起因是法国将法定退休年龄由60岁调高到了62岁。

2010年，日本的国家债务升高至国家GDP的两倍，民众却对存款抱有极高的热情。这个全民教育水平极高、敬业精神为世人称赞的国家成为了世界上最大的负债国。

2010年，中国和俄罗斯，这两个曾经与美国持有不同意识形态的

世界大国，开始以各自国家的货币（人民币和卢布）进行贸易，而非传统的以美元结算。银行不会将钱借给信用差的人，跟这是同一个道理。

这意味着什么？这意味着聚会结束，宴席散场了。

这意味着，资本主义已经蔓延到了第三世界国家。

如果你是资本主义者，这无疑是个利好的消息。但如果你是个等着政府救济的社会主义者，那可就大事不妙了。

坐着等待政府的救援，是非常不可取的行为。你还没看出来吗？全世界的政府都要破产了。

因此，不要成为让问题恶化的元素，而是尽量成为解决方案的一分子。向资本主义的方向走走看看，试着付出多一些，你会得到更多。干活儿少工钱高的日子已经一去不复返了。

我来解释一下，社会主义的思想并没有错。我们需要人与人之间的互相关心。但如果天天幻想着“免费的午餐”，社会主义者就会变得贪婪。正如你所见，无论信奉哪种社会理论，贪婪的人比比皆是。

你的“不公平的优势”源自于扎实的财商教育。如此一来，你就可以跳出困境，成为解决方案的一分子。

要记住，真正的资本主义者关注的是如何凭借最少的资源发挥最大的效用，也就是提升性价比。在纯粹的资本主义世界中，在生产力得到提升的同时，价格会相应下降。

破败的体系

在我看来，有个更大的问题，便是我们的教育体系。这个体系依然在提倡人们干更少的活儿赚更多的钱。大多数教师双眼看的只是自己的工资和福利，而忘记了该如何提升教学的效率，帮孩子们获得更大的发展。

据我所知，那些最优秀的教师已经变得非常富有。首先是因为他们的个人教学能力很强，其次是因为他们正在借用先进的科技，从而可以教授更多的学生。

中国已经成为了世界一大强国，他们也意识到自己需要提供更好的产品和更优惠的价格，才能将国内的失业率控制在合理的水平。如果西方国家想要继续保持竞争力，必须回归资本主义的本源，实现资源的最大化产出。

不幸的是，西方世界的领导人们都是些学校里的优秀学生，他们中大多数的人接受的都是社会主义的思维训练。他们在学校里没有接受过财商教育，也没有经历过现实社会的磨炼，毫无准备地就登上了世界的舞台，开始肩负起领导一国的使命。

他们不鼓励人们勇敢进取，反而鼓励人们量入为出。他们不鼓励生产，反而提升税率，对生产进行扼杀。

这些缺乏财商教育的领导人带来的最大的问题是，他们纵容了贪婪和腐败。

大多数最聪明的学生却被训练成了“坐享其成主义者”，提倡劫富济贫。问题在于，我们越是袒护穷人，穷人的队伍就会越壮大。这种不思进取却愈加贪婪的思想必须得以抑制，从而社会才能走上正轨。

还是让我们回到原来的问题上吧！

常见问题

通过富爸爸课程班的学习，最大的收获是什么？

简答

成为解决方案的一分子。

详解

你的“不公平的优势”是通过财商教育变得慷慨。用财商教育学到的知识和技巧来应对自己的挑战，帮助他人渡过危机，才是最终的目的。

要记住，授人以渔是真实的改变，这要比授人以鱼更富有意义。

我常常听到财务规划师、证券经纪人、房地产经纪人和保险人员宣称自己在进行金融教育，我对此非常反感。实际上，他们只是在兜售自己筐里的鱼，是打着教育的旗号挂着羊头卖狗肉。

我希望你能学到真正的财商知识，能帮到自己，也能帮到身边的人。我希望你善用自己的“不公平的优势”，帮助自己，点醒他人。千万不要用自己学到的知识去坑蒙拐骗，走上一条不义之路。

“不公平的优势”，最大的意义不在于让自己变得富可敌国，而是帮助身边的人们，让他们的生活变得更加精彩。

当前有个很大的问题，即腐朽的教育体制遮住了我们的双眼，让我们无法洞悉未来。这个陈旧体系教育出的学生，都是为将亡的世界而服务的。

2010年，数百万人丢掉了自己的工作，数百万人变得无家可归，数百万人的退休金遭受了巨大损失。经历如此劫难，只因为人们缺乏必备的财商教育，并将自己的命运交由他人掌管。

从乐观的方向看，这场危机也算是一场演习。从现在开始，努力学习，将命运掌握在自己的手中，再也不要相信那些所谓的“专家”们的胡言乱语。

我们正处于变革的最前沿。这场危机不仅是旧时代的结束，也是新时代、新经济体系的开端。

好消息是，我们进入的新时代充满了无尽的机遇和可能。技术的革新提升了工作的效率，降低了成本。科技降低了金融风险，让波动变得平缓，也让我们可以简单地进入全球市场。简而言之，科技让创业变得更加容易了。

坏消息是，科技让员工的生活变得更加困难。现在的失业率飙升，正是因为科技的发展使得工业自动化代替了大量的人工劳动，工人因此失去了以往的工作机会。

比起回学校读书，以求高薪职位而言，不如为自己谋求新的出路。对那些受过财商教育的人来说，这世界充满了机遇。

未来的世界，工资会变得更低，税收和通货膨胀会不断蚕食本就不多的收入。除此之外，那些受托管理资产的中介机构还会以各种方法从人们的口袋里骗取钱财。

与之相反，对于遵守回报定律的人来说，未来的生活会变得更加容易。让我们回忆一下回报定律的三条内容：

- (1) 付出越多，回报越高；
- (2) 通过B象限和I象限付出更多；
- (3) 充分运用复合式财商教育的力量。

如此一来，你的生活变得更加富足，政府会为你提供税收减免，银行会为你发放贷款用于购买资产，就连华尔街也会帮你进行筹资，帮你的生意越做越大。

财商教育可以帮助你获得“不公平的优势”，可以在工人与政要间爆发冲突的时候全身而退，免遭其难。

不要被抗议的民众和登台演讲的政要转移了自己的注意力。专心致志地关注自己的企业和生意才是正途。

不断学习，你才能不断提升自己的能力。让资源实现最优的利用，方能让自己和他人的生活变得更加精彩。

我的工作和你的工作

史蒂夫·乔布斯是我心目中的偶像。他是苹果公司的创始人之一，也是公司的首席执行官。如果没有他，我根本不可能在1997年的时候写出《富爸爸穷爸爸》这本书，也无法通过iPhone手机与世界各地的人们实现交流。

史蒂夫是一位真正的创业者和资本家。他让我的生活变得更加轻松。通过他的帮助，我才能通过财商教育的方法改善更多人的生活。

我希望你可以获得“不公平的优势”，并能学以致用，从改变自己开始，进而改变整个世界。

关于教育的一些思考

当我还是个小孩子的时候，我厌恶学校却热爱学习。

我之前一直很困惑，直到现在我才终于明白过来，学校一直想把我训练成为员工，但我想的是创业。这是两个截然不同的世界。

多年过后，我越来越尊重教育的力量。我也意识到，教育的种类

有许多种。

我见过一些食古不化的人，他们排斥新鲜事物，拒绝思考，固执己见。可能你的身边也有这种人的存在。

到底教育是什么

首先，我要感谢你用了这么长的时间读我的书。我希望你也能如我一样，体会到复合式教育的力量。

如果你曾经读过我的其他几本书，那你一定知道我对传统教育没什么好感。我不喜欢学校，从我考试的得分就能一目了然。我在学校听到的是千篇一律的套话：“学习不好，就找不到好工作。”好吧，我从没想要份工作——这是我离开学校时的真实想法。

虽然我人坐在教室里，但心却早就飞到别的地方去了。或许，这就是我的“不公平的优势”吧。

注释

【1】富爸爸中文网网址是www.fubaba.com。——编者注

【2】当然，你也可参考学习《富爸爸如何创办自己的公司》一书。——编者

注

结 论

谈谈资本主义

在本轮经济危机中，资本主义遭到了来自各界的强烈抨击，人们视之为贪婪、腐败、邪恶的象征。

然而，如果静下心来仔细观察分析资本家们的所作所为，你会发现，资本家们虽是以追逐利润为目的，但却是以社会的进步、生活水平的提高、流程的优化及成本的减少为前提的。比如我们耳熟能详的怀特兄弟，虽然是他俩开创了现代飞行的先河，但却资本家们创建出航空业，将飞行推广至普通大众。他们让飞行更加安全、更有保障。我很感谢资本家们，是他们让我可以搭乘飞机进行旅行，借由这种简单、快捷、舒适的交通工具前往不同的目的地。如果没有他们，长途旅行将是件相当痛苦的事情。

手机也是一样。无论身处世界的哪个角落，我都能通过手机打理自己的生意，度假的时候也不例外。手机让我的生活变得更加轻松，也助我变得更加富有。

由托马斯·爱迪生创建的通用电气公司，不仅为我们的生活带来了光明，而且将医疗科技发展至新的高度。他们的医疗技术为我们的身体健康提供了安全的保障，为之付费是情理之中的事情。

如果没有苹果电脑，我的生活会变成什么样？乔布斯为我这样的科技白痴带来了简易的操作系统。没有苹果电脑，我根本没法写出《富爸爸穷爸爸》来。我在电脑上投入了少量的金钱，却因此每年收获上百万美元的收入。这投资简直太划算了。

我在购买法拉利、宾利、福特、保时捷的时候，无一例外地向政府缴纳了销售税和私人财产税。政府拿着这些钱用来进行道路修缮和维护。如果缺少了这些资金，哪儿来的钱修缮道路？没有了道路，我

们的车能去哪儿开？

相信你已经大概明白了我想表达的意思。尽管在资本主义的体系中存在着不少贪婪、狡诈、懒惰的人正蝇营狗苟，但他们绝不是真正的资本家。他们仅仅是贪婪、狡诈、懒惰的代言人。千万不能因为这些人存在而简单地否定了资本主义制度。

这场经济危机归根结底是由腐败引发的。这是一场来自政府和经济顶层的彻底腐败。这些光明化、合法化了的腐败像癌症一样侵蚀着整个社会的道德体系。权力阶层渴望更大的权势，在灵魂里注入无尽的自私和利己主义，从自己的衣食父母——普通民众身上榨取滴血的钱财。

政府系统中满是职业的政客，这些所谓的“人民公仆”没有实际的商业管理经验，却乌合在一起，管理着世界上最大、最重要的公司——政府。这样的体制，出现多么严重的腐败都不足为奇。

除了缺乏竞争力的商业和腐败的政客，还有一个重要的因素导致了经济危机的爆发。这个更深层次的原因就是教育体系的腐朽。在美国，我们为教育投入得越多，这个破败的系统就没落得越深。

教育制度走向失败的主要原因是民众曲解和误读了资本主义的实质。错误的教育方向导致了腐化的资本主义和腐败的政府。“富人贪婪，穷人光荣”的论调在学校里暗流涌动。

在马克思主义理论中，无产阶级处于阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，靠出卖劳动力换取报酬。工薪阶层就是无产阶级的典型代表，他们像巴甫洛夫的狗一样为钱奔波。

我们的教育正在向社会批量输送这样的无产阶级，这样的工薪阶层，这样一批为工作终日奔忙的人。他们中的很多人终生为钱所困，有的贫苦到老。之所以产生如此恶劣的后果，都是因为学校教我们学会了嫉富如仇、打工光荣。

工作不是资产。你不能绝对拥有你的工作，也不能把工作传给后代。

货币也不是资产。今天，由于国债的泛滥，我们手中的货币不断贬值，几乎已然成为了债务的代名词。

你的自用住房也不是资产。每个月，你都要向银行按时还贷款，向税务局缴纳税款，为房子支出相应的保险费和维护费。

你的养老基金也不是资产，而是一种隐性的负债。本为退休做打算而分期存入的钱，被富人以基金管理的名义拿去投资，成为了富人赚取钱财、获取资产的工具。

年轻人从学校毕业，找一份高薪的工作，义无反顾地钻进资本主义体系的最底层，开始其一生为钱卖命。这不是资本主义的邪恶，而是学校教育把孩子们推向了火坑。缺乏正确指引的毕业生们成了资本主义制度的牺牲品。学校传授的“富人贪婪”理论成为了自欺欺人的笑话。

正如我常说的，真正的资本家是非常慷慨的。他们创造大量财富，同时获取收益。学校里关于富人贪婪的言论纯是无稽之谈。

马克思对无产阶级和资产阶级的固有矛盾揭示得很透彻：无产阶级的诉求是工资越来越高，而资产阶级的天然要求是尽可能地降低人工成本。

现在，时代变迁，经济发展，无产阶级与资产阶级的斗争还在继续。资产阶级正在赢得一场场战斗的胜利。科技的发展使生产力急速增加，所需劳动力数量大幅减少，经济全球化还使工厂不断向低成本地区转移，所有这些成为资本家的优势。生产力增加，劳动力成本降低，资本家焉有不胜的道理？

世界已经发生了巨变，但传统教育没有与时俱进，还停留在老地方向孩子们散播无产阶级的荣光，教导孩子们找份好工作，踏踏实实地为资产阶级奉献青春年华。

这是主动与财富划清界限的行为。从金钱的角度看，这种做法与自杀无异。

请牢牢记住：工作不是资产，货币也不是，住房就更算不上了。政府口中念叨的退休基金，只是资本家手中赚钱的棋子。当经济出现危机，工人将损失惨重。资本家才是笑到最后的人。

再次强调，在马克思主义理论中，无产阶级处于阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，靠出卖劳动力换取薪水。然而

在现代经济体系中，货币已经不再具有真正的价值，劳动者拿到手里的货币已经不值钱，他们剩不下任何资产，成了真真切切的“无产阶级”。

作为一个老板，我也常常参加员工的招聘。让我感到悲哀的是，很多应聘者只关注工资和福利。他们常对我说：“做这份工，你能给我多少薪水？”“公司的福利待遇如何？”“有奖金吗？能有多少钱？”“我能有几天假期？”“多久才能升职？”

从来就没有应聘者问我这样的问题：“公司的目标是什么？”“公司能解决什么问题？”“我能从工作中学到什么？”

应聘者毫不关心有关社会责任感的问题，他们只关注薪水和福利。他们跳脱不出“无产阶级”思维定式的束缚。

父母也对孩子们成为悲催的工薪阶层起到了推波助澜的作用。他们总是教育孩子们“在学校好好学习，毕业后找个好工作”或者“当个律师、医生、网络设计师，掌握一门本领，你就有了毕生的依靠”。

掌握专业技能没有错，但不能让人生受其所累。

请记住富爸爸的第一条准则：富人不为钱工作。

家庭是无产阶级形成的温床。工薪阶层的父母希望自己的孩子找到高薪的工作，成为高学历的打工仔，成为终生为钱工作的职业人士。

当孩子们进入学校，老师们（同样是没有生产资料的无产阶级）接过家长们的心愿，继续告诉学生：“要听老师的话，好好学习，考出好成绩，将来踏入社会就能找到好工作。”

当孩子们击败了许多同龄人进入大学，大学老师们还是说：“好好学习，读个硕士，最好是博士学位，你的简历会很有竞争力。学历越高，找到好工作的机会越大。”

巴甫洛夫用铃声训练他的狗产生饥饿的条件反射，我们的教育体制也用铃声训练孩子们找份好工作。每个人都整齐划一，眼神呆滞，高喊口号：“好工作！好工作！”

一旦某人击败了其他对手，赢得了一份“好工作”，他会欣喜若狂。但这份开心随后也会转瞬即逝。他会发现，自己的名义工资虽不

算少，拿到手里的钱却少得可怜。他会发现自己对繁重的税负毫无还手之力，对薪水的高低根本没有发言权。

政府会首先拿走工薪阶层辛苦钱的一部分。

政府刚刚心满意足，工薪阶层本着理财的美好愿望，又马不停蹄地把薪水投入到共同基金、养老保险中。

辛苦钱的第二部分又被富人占有。

在美国，如果一个员工自己不缴纳养老保险，便失去了在公司中的认同和社会存在感，也不能获得公司为他缴纳的另一部分养老金。深层次的含义是，如果工薪阶层不把薪水交给华尔街的富人们打理，他们未来的温饱将得不到保障。

华尔街的富人们凌驾于政府和法律之上。法律是针对工薪阶层的，对富人毫无约束力。在此情形下，腐败也就在所难免了。

当工薪阶层的人们有了稳定的工作，下一步要实现梦想就是买房子。因为大家不是都说嘛：“房子是你的资产，是你最有保障的投资。”于是，人们节衣缩食，攒钱，向银行贷款买房。

没有人知道自己的贷款——住房抵押贷款，才是真正的资产。

工薪阶层正在通过各种中介服务机构——银行、地产中介、证券经纪商、理财顾问和政客们，源源不断地把自己的血汗钱输送给富人和资产阶级的手里。

现有的教育制度将资产阶级与无产阶级完全隔离。换句话说，现有的学校教育变成了“仇富”的机构，教育的主导思想是仇视有钱人。

这也是为什么学校没有真正的财商教育的原因。

逃离种植园

我的穷爸爸之所以会成为一位教育工作者，是因为他生长在夏威夷种植园中，是那种经济体制的专属产物。他的父亲，也就是我的祖父，当年从日本乘小舟来到美国，在夏威夷的蔗糖和菠萝种植园里工作。

后来，祖父迎娶了同是移民的祖母。祖母的家族从19世纪初期就

移民来到了夏威夷，也在种植园里工作。

我的祖父并不想一辈子在种植园里为地主卖命，便很快就开始了自己的创业，成为了一个商人，一位企业家。

那时，我的祖父完全称得上是当地成功商人的典范。当其他移民工人还住在种植园主的集体宿舍里，还在为每天1美元的微薄薪资奔忙时，我的祖父已经赚到了很多钱，拥有了自己的房子和车子。没过多久，祖父就投身于股市，还在毛伊岛购置了海边别墅。

然而，1929年，股市崩溃，大萧条来临。祖父的生意倒了，家里卖掉了房子、车子和海边的别墅，一夜之间重新归零。

经济大萧条开始的时候，穷爸爸刚刚九岁。那段经济危机的日子对穷爸爸的人生影响深远。

穷爸爸目睹了大批日本移民和其他国家的移民像奴隶一样为种植园主劳作，他见证了祖父的人生：好不容易摆脱了种植园的工作之后，却又被市场危机和经济大萧条击垮在地。

在穷爸爸看来，逃离种植园的最安全可靠的方法是接受高等教育。

我的穷爸爸把一生都献给了教育事业。他是夏威夷大学的毕业生，工作没多久就被提拔至学校校长，是当时年纪最轻的校长。穷爸爸全身心地投入到工作中，除了每天高强度的工作，他还进修了学术专业学位。后来，穷爸爸又相继被保送到斯坦福大学、西北大学和芝加哥大学深造。穷爸爸工作努力、学习刻苦，沿着公共教育的仕途越走越顺，最终成为了夏威夷教育厅厅长。

我的穷爸爸会时常教育我们这些小孩子：“富人大量引进海外移民为他们的种植园工作。移民工人一靠岸，就会被安排在种植园的集体宿舍里，每人得到一个在种植园商店赊账的账户。每当到了发薪水的日子，种植园的移民工人会发现，他们的房租和在种植园商店的日常消费已经直接从薪水里扣掉了。月末的时候，绝大多数工人几乎剩不下什么钱，有些人由于在商店里消费过多，甚至还欠种植园钱。很多移民工人从没见过现钱，他们几乎是在无偿为种植园主劳动。”

穷爸爸总是会以这样的教诲作为谈话的总结：“这就是我让你们

好好学习的原因——只有好好学习，才能找到好工作，摆脱为种植园主打工的悲惨命运。”

在穷爸爸的家族里，高学历是非常光荣的成就。我的很多亲戚都有很高的学历。硕士学位是基本的要求，不少人还拥有博士学位。我是家族成员中为数不多的异类，只拿到理科学士文凭就步入社会了。

我的大多数亲戚都在为美国最大的种植园——政府工作。他们的子女也在为另一种形式的种植园——大公司工作，比如可口可乐公司、美国航空公司、美国银行和国际商业机器公司（IBM）等。

我的这些家人们，拥有高学历，终究没能逃离种植园。

无产阶级的摇篮

马克思对无产阶级的定义是：处于社会阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，只能靠出卖劳动力换取报酬的人。

我们现行的教育体系妄图把我们塑造成这个样子。学校大批量生产无产阶级，却压根没有资本主义的教育。

现在，工薪阶层把找份高薪职业当做首要任务，而真正的资本家却掌握生产资料，将生产转移到低成本劳动力的地区。这就形成了恶性的循环：发达地区的工人期待高薪职位，却找不到工作；工作机会不断向欠发达地区转移，本地经济陷入停滞。长此以往，工作稀缺，薪资减少，本地经济怎么能复苏呢？

由于缺少财商教育，即使是受过高等教育的工薪阶层，也不能完全掌控自己的财富。他们的贷款受银行控制、退休金由投资银行掌握、劳动报酬被政府税收抽走大半，剩在口袋里的微薄收入还要经历通货膨胀的盘剥。他们即便成为某公司的股东，也只是普通股股东，没有什么发言权。

种植园经济体系在信息化的今天依然鲜活，散发着勃勃的生机。

种植园体系

2011年，孩子们天真烂漫地去上学，学不到任何关于真正财富的知识。

2011年，孩子们满怀希望地毕了业，满腔热忱地找份好工作，为结婚、买房、养家糊口废寝忘食。

2011年，国债泛滥，还不起房贷的人们无家可归。

2011年，我们手里的钱被更高的税负掠夺。政府用它来还债，富人用它来赚钱。

2011年，找到工作的孩子们面对高额的税款，一点儿也高兴不起来。

2011年，刚开始工作的孩子们面对强制上缴的养老金无可奈何。

2011年，根据法律规定，政府将要上收你的大部分遗产。

所有问题的根源在于：学校教育的制定者是E象限和S象限的人，教育孩子们的老师也是E象限和S象限的人。政府的管理者是E象限和S象限的人，而政府的实际控制者或统治者是B象限和I象限的人。

这正是由于E象限和S象限的人弄不懂什么是资产、什么是负债而造成的。他们终其一生为负债工作，还以为负债是资产。他们刻苦学习，只为找一份稳定的好工作，却不知道工作也算不上是资产。他们为钱工作，却不知道货币已经不再值钱。他们攒钱贷款买房，却不知道房子也不是自己的资产。他们为养老金投资，却不知道共同基金和股票也不是资产。当有朝一日工作职位不保，他们又会回到学校充电，为找到新的工作重走奋斗之路。

他们也在教你的孩子做同样的事情。

一个建议

想要真正终结经济危机，学校教育体制必须变革。

但传统教育体制根深蒂固，教师受政府制约，在原有教育体制上进行变革的难度非常大，更为可行的做法是，创建一整套新的企业家教育制度，与原有制度并行，由人们自由选择接受哪种教育来实现人生目标。

是的，我的建议是开启全新的教育制度，教育孩子们成为资本家。如果家长想让孩子成为企业家而不是普通打工仔，那么需要让孩子接受这种全新的财商教育。

这个全新的教育制度还需要建立像美国军事学院（西点军校）、安纳波利斯海军学院、美国空军学院、美国海岸警卫学院和美国商船学院那样专业的教育体系，为培养企业家、塑造企业家精神和才能不断完善和努力。

因为只有企业家才能创造工作机会，只有企业家才能解决失业率高企的问题。

能够新的教育机构任职的教师，一定要是真正的企业家。他们具备进行财商教育的能力。如果他们是真正的企业家，应该有时间而且乐于做这种功在当代、利在千秋的事情，还会不计酬劳。

在这个真正培养企业家的教育制度下，新的产业会随着科技的创新而蓬勃发展。投资者们会更乐于投资这些合理的产业和项目。

在这个真正培养企业家的教育制度下，很多我们目前面临的难题，诸如全球变暖、环境污染、滥砍滥伐、饥荒等，都能迎刃而解。不需要政府出资，企业家们就会通过自己的经营将这些棘手的问题转化为利润和生产力。

今天，法学院培养律师，医学院培养医生，为什么不能设立专业的学校来培养企业家和资产阶级呢？

我发自内心地希望孩子们能够走出校门施展才华，创造工作机会，而不是当一辈子打工仔。我希望孩子们能够创造价值，而不是指望微薄的薪水过活。我希望孩子们能够积累财富，而不是指望工作的保障。我希望孩子们毕业后能成为慷慨的富人，而不再对富人产生“贪婪”的误解。

不公平的投资回报

大多数理财师、保险公司、股票经纪商、房地产中介机构会向你承诺每年8%~12%的投资收益。

他们是根据历史情况作出的结论，而非对未来作出的预测。

2000年到2010年被称为“失去的十年”。数以百万计的普通投资者在证券市场上的投资收益率平均不到2%，考虑到通货膨胀因素的影响，很多人的投资收益率可能为零，甚至为负。

在房地产市场，数百万普通民众失去了房子，还背上了无力偿还的抵押贷款。一些房地产专业人士也损失惨重。

然而，对于另外一部分投资于股市和楼市的投资者而言，这“失去的十年”是他们“最好的十年”。

财商教育赋予我们的“不公平的优势”，能够让我们在更低的风险暴露下获得更高的投资回报。很多情况下，还能获得税收减免。

前面，我用例子说明过一个具备良好财商教育的富人是怎样获得由政府保障的28%的年化投资收益率的。

28%的投资收益意味着，如果你的初始投资是100000美元，一年后你就能赚到28000美元，这是实打实的现金收益，你想用它做什么都行，投资、消费，这是你自己赚到的钱了。通常情况下，我会用这笔钱继续进行再投资。

除此之外，如果可行的话，你最好设定每月收取固定金额的投资收益。这样一来，你的收入就能够适用低税率，从而缴更少的税。

现在，如果有人建议我做某项投资，但向我保证的年化投资收益达不到28%，我是不会掏钱给他的。因为与其冒险投资，还不如稳妥地享受政府保证的28%。

28%的投资收益对我来说太低了。我的很多投资项目年化收益率都在100%~250%之间。这不算什么，因为我期待的是无穷高的投

资收益率。

无穷高的投资收益率，意思是我希望收回所有投资后还能继续赚取投资收益。

举例说明，如果我投资了100000美元，三年内完全收回。我依然拥有投资项目的所有权，还能每月收到固定的现金流收益。这时我的投资收益率就是无穷大的。如果收入能免税，自然更好。

无论是10万美元，还是1000万美元，投资的金额大小不是问题。正确的财商教育才是决定投资成败的关键。

简单来说，收益无穷大的状态就是你自己“印钞票”。每月你都能收到无本的收益，就像美联储一样。

英国著名摇滚乐队恐怖海峡（Dire Straits）有首曾经风靡一时的歌是这么唱的：“Money for nothing, chick for free.”（免费的午餐，无本的收入。）我保证不了免费的午餐，但却能实现无本的回报。如果你有坚实的财商教育基础，还有跟你一样聪明、可靠、富有学识的投资伙伴，你们的投资也一定能实现无本的回报。

无本的回报是你在投资中需要获得的真正的投资收益，前提是，你接受过足够强大的财商教育。

当然了，世上没有免费的午餐，你需要做的第一笔投资是财商教育的学习。

难以置信

你的理财专家、股票经纪商、房产中介和保险公司一定都对你说过这样的话：“如果看上去太过完美的话，八成是假的。”

那些兜售投资产品的人们通常都会通过贬低对手的方法骗取客户的信任。他们的借口也不错——“风险”。

没错，完美到难以置信——对于缺乏财商教育的人而言，事实就是如此。

愚笨的投资

一想到有人认为把钱存在银行很明智，或是把钱交给理财师，投入到共同基金中运作，我就觉得哭笑不得。

存钱不需要智商，任何人都能做到。把钱交给理财机构打理也不需要费任何脑筋，一点儿也不值得夸耀。

驯兽师甚至可以教会猴子存钱或者把钱交给共同基金经理。道理很简单：如果猴子把钱交给银行柜员，就能获得一根香蕉。猴子就记住了。让猴子把钱投入共同基金更简单。猴子只需要把钱拿给基金经理就行。政府是不是对它的收入征了税，公司是不是已经扣掉了它的养老金，它都不在乎。

“Monkey”（猴子）和“Money”（金钱）只差一个字母“K”，这个“K”代表的就是“Knowledge”，也就是知识。没有知识的话，猴子手上有钱或没钱并没有什么异同。

现在，有很多人没有钱，但他们仍然在给银行存钱，向股市砸钱，向养老基金投钱。

再次重申：存钱不需要任何智商。在现在的社会，在央行不断发钞、货币严重贬值的今天，存钱是非常愚蠢的行为。存钱就像买了毕加索的赝品画还视为珍宝一样，值得同情。

抵挡央行货币政策的最好办法就是自己“印钞票”。我已经自己“印钞票”很多年了——合法、合情、合理，还有政府的庇护。

你也能做到自己创造财富，但前提是先对财商教育进行投资。因为良好的财商教育是你获得无限投资收益的“不公平的优势”。

以一句富爸爸的名言作为结尾：“头脑是你最重要的资产，但它也可能成为你最大的负债。”

我写这本书的目的是让你知道：让自己的头脑变成最有价值的资产，是最棒的“不公平的优势”。

如果你没能将自己的大脑转化成资产，也不要担忧。你还能当一只无忧无虑的猴子。没错，猴子分不清香蕉和金钱，对猴子来说，它

们都是一样的。

后 记

“我讨厌学校，却热爱学习。”

教育的意义

教育的真实意义在于授人以渔，即帮助人们学会如何将信息创造为实际的价值。问题在于，信息时代的金融类信息过于泛滥，而财商教育却异常缺乏。

缺少了财商教育，我们只是机械地重复着训练的动作，比巴普洛夫的狗好不了多少：上学、工作，再将辛苦赚来的钱乖乖地送到政府、银行家和华尔街的各类衍生产品里。

我该怎么办

几天之前，我去逛了我家附近的保健品商店。招待我的店员绝对称得上是学富五车。他是农业学院的研究生，还从事过几年的农业生产工作。不幸的是，他遭遇了连续三年的干旱。拖欠的税款最终成了压倒他的最后一棵稻草，农场被迫关闭。后来，他在这家保健品店开始工作，主要负责推销有机食品。时至今日，他已经在这里工作了20年。看得出，他是个非常勤奋的人。

就在帮我结账的时候，他说道：“你知道吗，联邦储备银行并不归属于联邦。”

“是啊！”我边点头边应声答道。

“你知道吗，美国政府每年都在凭空印几万亿的钞票。”

我又一次点了点头。

“你注意到了吗，食品的价格一直在走高，政府却说根本没有通

货膨胀。”

“是啊！”我回答。“我也发现食品的价格一直在上涨。”

“那么政府怎么还说没有通货膨胀呢？”

“我也纳闷呢。”

结过账，开始帮我装袋的时候他又开口了：“我能问你个问题吗？”

“当然！请说。”

“我们是不是有麻烦了？”

“一部分人吧！”我回答道。

“我一无所有。”他顺着话继续说下去，“我的存款很少，信用记录也不好。养老金计划在金融危机的时候跌的惨不忍睹，我干脆就一股脑儿都把钱取出来了。因为提前取款，还额外付了一笔罚金。”

我情不自禁地摇了摇头。

“我该怎么办呢？想重新来过，是不是太晚了点儿？我都一把年纪了。”

“你多大？”我问他。

“52岁。”

“时间还多的是呢。”我回答道。“肯德基的创始人，桑德斯上校，66岁的时候才开始创业。”

“他66岁才开始创业？”

“是啊！他本来开着一家烤鸡店。但是有条高速公路刚好规划要占用他的店址。被清退之后，他就彻底歇业了。回家看了看社保卡里的余额，他发现，自己的钱根本不够用。他背起行囊全国各地去推销自己的烤鸡配方。被拒了1000多次，最后终于有人出钱买他的配方了。至此，他开始走上了连锁店的运营之路。之后，肯德基成功实现上市，他本人也成为家喻户晓的名人。你看现在，肯德基开到了全世界，好多人都借着这个牌子成为了富翁。”

“有机食品这行业也不错。你觉得我能同理重走一下肯德基的老路吗？”

“当然了。”

“那我是不是得先回学校学点儿什么？”

“教育很重要，”我停了停，“但你得自己想想自己想学什么，慎重地挑挑上学的地儿。”

变革的时代

从1997年《富爸爸穷爸爸》出版到现在，世界经济和投资版图已经发生了翻天覆地的变化。14年前，罗伯特·清崎用豪迈的语气向人们抛出一句话：“你自住的房子不是资产。”世界一片哗然。这番对财富和投资离经叛道的言论招致了来自四面八方的质疑和抨击。

2002年，《富爸爸财富大趋势》出版。书中预言了不远的将来全球将会遭遇严重的经济危机，让人们对此及早做好准备。

2006年，清崎联合唐纳德·特朗普共同出版了《让你赚大钱》一书。书中对美国中产阶级正急剧减少的情况作出了预警。

一直以来，清崎为传播财商教育的力量和重要性倾注了巨大的心血。如今，次贷惨败、楼市崩溃、经济危机全球肆虐，清崎的话已经不再是预言，事实证明他的理念是很有远见的。许多怀疑他的人正逐渐认识到清崎是正确的，很多人正在变成他的追随者。

2011年，在《富爸爸财务自由之路》再版的筹备中，清崎清楚地意识到了两件事情：第一，他的财富观念经历住了时间的考验；第二，投资的世界已经发生了巨变。这种巨变正在深刻影响着I象限的投资人此刻、乃至未来的生活。这样的巨变也为清崎提供了更新的财商教育素材，他决定在再版的书中增加一个特别章节，向广大投资者传递最新的信息。

这个特别的章节叫做“投资者的五阶分类”。本书将提前呈现其中的精髓，作为清崎的特别献礼，以飨读者。

特别章

调整后收益调整后收益率

我的穷爸爸常常说：“投资有风险。”

我的富爸爸常常说：“缺乏财商教育才是最大的风险。”

现在，很多人都知道投资可以赚大钱。但他们也都和我的穷爸爸一样，认为投资是件非常冒险的事情。事实上，如果你缺乏适当的财商教育、经验和指导，投资确实有很大风险。

学会投资非常重要。因为投资可以引领你走向财富自由。

不敢投资或者不会投资的人常常有以下五个特征：

- (1) 毕生都在忙碌工作；
- (2) 毕生都为钱所困；
- (3) 靠别人养活自己，诸如公司、政府、养老金等；
- (4) 生活受钱的制约；
- (5) 不明白自由的真谛。

富爸爸常说：“没有实现财务自由之前，你无法体会自由的真谛。”他的意思是，学会投资的重要性胜过学习如何获取一份稳定的工作。富爸爸又说：“如果你找了一份稳定体面的工作，比如医生，你的目的是赚钱养家糊口，是为钱在工作；但如果你从事投资，你能学到让钱生钱的本领。当你能让钱为自己工作时，你就掌握了通向自由之路的通行证。”

富爸爸还说：“作为投资者，你获取的财富越多，承担的税负就越少。”

学会投资

当我九岁的时候，富爸爸就用“大富翁”游戏引导我成为I象限的人。每次玩游戏时，富爸爸总会对我说：“‘大富翁’游戏中有个非常重要的财富秘诀——四个绿房子可以换成一个红色大饭店。”

“大富翁”游戏从本质上来讲是一种现金流游戏。例如，如果一栋绿房子每月能带来10美元的收入，你有一栋这样的房子，每月就赚到10美元。同理，两栋是20美元，三栋就是30美元，一个红色大饭店就是50美元，以此类推，你拥有的绿房子和红饭店越多，你的现金流就越充足，你需要投入的精力、时间、工作就越少，税负还能不断减轻，你会变得更加自由。

游戏简单，道理却很深邃。

富爸爸在现实生活中实践他在“大富翁”游戏中学到的知识。他常常带着他儿子和我一起来到怀基基海滩边，指着眼前一小片土地说：“这就是我的绿房子，不远的将来，你们就会看到它们将变成我的红色大饭店。”

我长大的过程，见证了富爸爸的梦想成真，他成为了现实生活中真正的大富翁，我也从中学到了关于投资的很多经验。

- 投资并不危险。
- 投资充满乐趣。
- 投资可以使你富有，非常富有。
- 最重要的一点：投资可以让你完全自由，让你摆脱金钱的控制，让你不再为钱殚精竭虑地劳苦奔忙。

更直接地说，投资可以帮你打通一条现金流的管道，不管经济繁荣或是萧条，这条通路都能为你源源不断地产生现金流入。通货膨胀反而能让你赚到更多，税负更少。

当然了，投资也不只限于房地产一种。我只是用“大富翁”游戏来举例说明富人为何更富的道理。你可以投资获取股利分红，也可以投资债券获得利息收益，或者投资能源业、出版业，甚至是专利权。

总之，能够帮你赚钱的投资方式很多，它们都能令你实现财务自由。

财务“装”家

现实总不那么令人舒心顺意。由于传统教育没能传授我们真正的财商知识，大多数人想投资只能把钱交给他们认为是财务专家的人，诸如银行家、理财师、股票经纪。可不容乐观的是，这些所谓的专家都不是I象限的投资者，他们或者是赚薪水的E象限的雇工，或者是赚手续费和佣金的S象限的个体户。他们跟大多数普通人一样，都离不开了工作的铁饭碗，也不懂什么是真正的投资，是纯粹的财务“装”家。

沃伦·巴菲特曾说过这样一句话：“华尔街是个奇怪的地方。开劳斯莱斯的要向坐地铁的人讨教财务建议。”

如果一个人没有足够的财商教育，他将无法分辨眼前的理财专家到底是销售人员还是骗子，是傻瓜还是天才。这里需要牢记一点：骗子通常都非常友善。若非他们口若悬河、慈眉善目，你根本不会上他们的当。

当然了，销售员并不是什么恶人、坏人，推销仅仅是千千万万工作中的一种。我们每个人都有一些销售的潜质和需求。不过，就像巴菲特曾说过的那样：“当你需要保险的时候，千万不要去找保险销售员。”没错，当你需要赚钱的时候，也千万不要去找打着能为你赚钱旗号的那群人，因为他们的目的只是从你身上赚钱。

有趣的是，绝大多数投资者都对自己受到的损失一无所知。在西方社会里，雇员们收到工资之前就被扣了各种保险和基金，同样的，还有税收。美国的很多普通劳动者任凭公司掠夺他们薪水的一部分去缴纳401(K)计划退休金，这差不多算是最差劲的为保障养老而采取的投资方式。现在世界各国都有类似的401(K)计划，在澳大利亚叫超级年金计划，在日本叫401(K)s计划，在加拿大叫注册退休储蓄计划(RRSPs)。

我之所以说401(K)计划是最糟糕的、最不可取的养老投资方式，有以下五点原因：

(1)《时代》周刊与我观点一致。《时代》周刊曾对养老金计

划做了长期而深入的报道，质疑这种投资方式，认为把人民的钱集中在一个篮子里，存在极高的投资风险。《时代》周刊也曾预言，少说会有数百万的人交了一辈子养老金后，却在退休之时没钱养老。一个典型的401（K）计划是这样分配利润的：基金管理者获得基金收益的绝大部分，差不多维持在80%的水平，而广大投资者本身却只能得到20%的收益。当然，这还是在年景好的情况下。投资者们投入了100%的资金，却要承担100%的风险，401（K）计划的管理者分文不用投入，而且不承担任何风险。即使基金运作产生的投资损失，都要由投资者来承担，基金管理者的佣金和管理费照收不误。

（2）税法并没有站在401（K）计划一边。美国对长期资本利得实行低税率，一般在15%左右。而401（K）计划却被划归为普通收入，按照最高税率征税，税率最高时能达到35%。如果你想把你的钱提早取出来，你还要承担另外10%的惩罚性税收。

（3）如果股市崩溃，你将毫无保障。开车时，我首先会确保自己和车都上了保险，万一遭遇车祸还能维护自身的权益。投资房地产时，我也一定会为我的房产物业上保险，以防火灾或者其他损失发生。但是，不幸的是，401（K）计划对于投资者来说就是没有保险的汽车和房子，投资者只能被动承受可能的风险和损失。

（4）如果你想在退休后穷困潦倒，那么投资401（K）计划吧！理财师们常说的：“当你退休后，你的税负就会减轻很多”，恰恰印证了这一点。因为理财师们知道，退休的时候，你的退休金计划已经产生了大量的损失。由于收入已经降到了更低的纳税档，你的税负才会有所减少。换个角度讲，如果你是个富人，也有401（K）计划，当你退休时，将会承受更高的税率。明智的投资者会在投资之前先将相关税收研究透彻。

（5）401（K）计划的收入是三种基本收入类型中缴税最高的，即普通收入（Ordinary Earned）、组合收入（Portfolio）和被动收入（Passive）。

现实往往令人沮丧，绝大多数理财师和养老基金管理经理都算不上是真正的投资者。他们大多属于E象限，也就是俗称的打工仔。很

多国家的养老金和其他共同基金损失惨重，都跟他们的运作脱不了干系。他们根本不会投资，也没有接受过正规的财商教育。

更糟糕的是，这些财务“装”家还在荼毒普通老百姓，他们像洗脑般向人们传递这样的信息：“要做长期投资，要进行多样化投资，要买股票、债券和基金的投资组合。”

那你肯定要问了，为什么这些跟自己一样的人——属于E象限的普通雇员或是属于S象限的个体户，要假装成I象限的投资者来欺骗我呢？答案很简单：因为他们想从你身上赚钱。然而他们并非通过帮你赚钱取得酬劳，而是通过长期占有你的钱为自己牟利。他们做的是无本的买卖。你的钱停在他们手中的时间越长，他们从中获利就越多，而你可能什么也得不到，还有可能损失惨重。

现实是，真正的投资者不会把钱交给别人，也不会让钱待在某个地方睡大觉，他们会让钱动起来。这就引出了一个重要的投资名词——“货币流通速度”。钱在流动中才能创造价值。真正的投资者会让钱保持流动的状态，去获取新的资产，再用新的资产产生新的现金流，去获取更多新的资产。只有不懂投资的门外汉才会把钱放在某处不管。

我阐述这些并不是说401(K)计划一无是处，而是这种类型的投资对我来说成本太过高昂，风险和税负都太高，而且有失公平。

我真正想说的是：投资不是只有401(K)计划一种形式，投资的种类繁多，只要你具备了足够多的财商知识，任何投资对你来说都不是问题。

什么是最佳的投资

投资者普遍不清楚什么是现金流投资，什么是资本利得投资。大多数人的投资的目的是获取资本利得，主要表现为他们每天向上帝祈祷，希望股市或房价能一升再升。而现金流投资的表现形式是：在匹配的时间段里，你投资的现金流入大于现金流出。

务必要牢记：投资成功与否与投资类型没有关系，只取决于你会

不会投资。例如，如果有人问我：“房地产是好的投资吗？”我一定会回答：“不知道。你是个好的投资者吗？”或者，有人问：“股票是好的投资吗？”我的回答还是一样：“不知道。你是个好的投资者吗？”

我的观点很明确，投资项目或者投资类型并不是问题的关键，成功或失败，富有或贫穷，都取决于投资者本身，投资者精通投资才是最重要的。同样，对于炒股而言，专业的投资者可以赚得盆满钵溢，业余投资者可能损失惨重。

可悲的是，绝大多数人并不认为投资财商教育有什么必要。人们盲目从众，在社会舆论的导向下普遍认为投资是高风险的，是自己应付不来的。他们只好一次次把钱交给那些在E象限和S象限挣扎的所谓的财务“装”家，希冀获得好的收成。然而，虽然他们一次次承受失败的苦楚，却还认为是自己时运不济而已。

那么，为了摆脱窘境，请努力成为I象限的投资者吧。

下面是I象限投资者的五阶分类。

投资者的五阶分类

第一阶层：零财商阶层

现实令人伤心。在美国这个世界上最富有的国家里，有超过50%的人口处于I象限的最底层。简单来说，也就是I象限的第一级：没有资源去进行投资。

很多高收入者都位于这个层级。这类人群的突出特点是：赚钱能力很强，但消费能力更强。总的说来，花的比挣的多。

我有一个看起来非常有钱的朋友。他有份很好的工作——房地产经纪。妻子很漂亮，三个孩子都在私立学校上学。他和家人住在圣地亚哥宽敞舒适的海边别墅里，能将太平洋的美景尽收眼底。他和他的太太都开欧洲名车。他们貌似很富有，其实却不然。这个朋友拥有的一切都是负债，而非资产。他们看起来富有，却比大多数普通老百姓更贫穷。

现在，我的朋友无家可归了。房地产市场崩盘的时候，他也破产了。他还不上房贷、车贷和消费贷，被重重债务轻易就压垮了。

当我们还年轻的时候，这个朋友已经能赚很多钱。但不幸的是，由于近乎为零的财商知识，他没能把手中的钱转化成资产，转化成能够持续的现金流入，而是投资在了一个又一个负债中，导致了今天破产的悲剧。事实上，深陷债务危机，只能说明这个朋友是零财商的投资阶层。

他跟很多人一样，买的所有东西都会贬值，是会消耗的商品。没有哪样东西可以为他带来正向的现金流。

第二阶层：储蓄者（失败者阶层）

很多人都坚信存钱是非常明智的理财方法。但问题是，在今天的经济环境下，钱已经不再是真正有价值的资产，而是成了一种被不断贬值的東西。现在，政府恨不得以光速印钱，人们的存款随之不断贬值。

1971年，尼克松总统宣布美元与黄金脱钩，自此，美元成为了债务。物价上涨的首要原因就是美国政府需要不断发钞，去填补债务窟窿。

今天，储蓄者是这一举措的最大受害者。从1971年至今，对于黄金兑换率而言，美元已经损失了95%的价值。要不了40年，剩下的5%价值也会贬值殆尽。

不要忘了，1971年的时候，黄金每盎司才35美元。40年后，黄金已经上涨到每盎司1400美元，这直接显示了美元购买力的严重下滑。更糟糕的是，美国国家债务已经攀升到万亿之巨，美国政府还在不断发钞，让美元陷入万劫不复的深渊。

美联储和中央银行根本不管这些，它们日以继夜地开动印钞机，高速印着钞票，印出来的每张美元都意味着高税负和通货膨胀。虽然事态严重，但广大劳动者却视而不见，还是一厢情愿地相信存钱才是王道。

在过去，那个钱还是钱、钱还有价值的时候，存钱确实是个好主

意。但现在，你要醒一醒了。

世界上最大的市场是债券市场。就实质而言，债券是“存款”的代名词。债券的种类繁多，也代表了不同的存款形式，有美国国家债券、公司债券、政府债券和垃圾债券等。

多年来，美国国家债券和政府债券都被认为是最安全的债券种类。然而，2007年经济危机的到来改变了一切。正如你们所了解的，这场危机是由抵押债券，特别是抵押贷款证券化，即金融衍生品引发的。这些数量金额甚巨的债券是由次级抵押债券组成的。简单来说，次级债券的承债人都是些信用评级不佳、违约风险很高的债务人。这类人中，有些甚至没有工作和收入。究其原因，是他们买了自己一辈子也还不清贷款的房子。

华尔街的金融机构接手了这些次级抵押贷款，并将它们打包，变魔术般给它们贴上优级债券的商标，再将它们出售给了投资机构、其他银行、政府及个人投资者。对我来说，这是不折不扣的欺诈，但这就是我们现行的金融体系。

一旦次级债务人无法偿还抵押贷款的利息，这些抵押贷款证券（MBS）就会灰飞烟灭。

可笑的是，巴菲特的穆迪评级公司还给这些次级抵押债券3A的评级——债券评级中最高、最优的等级。

现在，有很多人抨击大银行，诸如高盛、J. P. 摩根是金融危机的罪魁祸首。其实最该为金融危机负责的人是沃伦·巴菲特。他是聪明的人，不可能不知道次级抵押债券的危害。但他的公司还是将这些腐肉一样的债券评级为上等的牛排。这是种犯罪行为。

更严重的问题是，这些次级抵押债券还引起了世界范围内的连锁反应。如今，希腊、爱尔兰深陷债务泥潭，连基本的债券利息都偿还不了。在美国，政府和很多州都处于破产的边缘，也无力偿还债务。

2011年，数百万的个人和退休人员、养老基金、政府、银行由于债务问题而陷入困境，债券市场以一种凄厉的方式向世人展现了债券的风险。

除此之外，高企的通货膨胀也使债券投资的风险更胜一筹。这也

恰巧说明了储蓄者就是损失者的道理。例如，如果一个债券的年息是3%，通货膨胀率是5%，那么无论这只债券表现如何，投资这只债券的人一定会遭受损失。

中国将是全球最大的受害者，因为中国持有数以万亿的美国国债。只要美国政府不断发钞，让美元贬值，持续发行债券，中国持有的美国国债价值就会不断缩水。而一旦中国停止购买美国国债，或是大量抛售美国国债，世界经济就会停滞，甚至崩溃。

数百万的退休人员所处的状况就如同中国一样。退休人员认为购买政府债券是保证退休生活并拥有稳定收入的最安全的方式。现在，无论各国政府是大还是小，都面临着经济困境和通货膨胀的危机，退休人员慢慢发现，把钱存在债券里，如同放在银行里一样，也会遭受损失。

美国的政府债券虽是由各个州自己独立发行，性质却都一样，都代表了“欠你钱”的意思。能够发行政府债券的还有城市、医院、学校和其他公共机构。政府债券相较其他债券而言的主要优势是免税。但问题是，政府债券并不是毫无风险的。

很多投资了政府债券的投资者发现，他们的投资也出现了问题。在美国，政府债券有超过3万亿的市场，但是，其中的2/3都有可能遭受损失。因为发行这些债券的公共机构，很多都已经破产了。如果没有新的资金注入，美国的债务违约也会从中央政府开始，从而蔓延到各个州、各个城市、医院和学校，与次级抵押贷款债务人无法偿付房屋贷款的情况如出一辙。

债券市场是全球市场中最大的市场，规模超过股票市场和房地产市场。债券市场规模位居榜首的主要原因是，第二阶层（存款者）的人数太过庞大。不幸的是，自从1971年美国货币体系改革后，存钱的人注定会遭受失败。不管他们是将钱存在银行还是买成债券，都难逃损失的厄运。

请务必牢记：储户、债券持有人、养老基金投资者都是把钱固定放在某处，希冀长期投资能换回可靠回报，这是缘木求鱼的做法。真正的投资者会想方设法让钱流动起来，也就是将钱投资于资产项目

中，在保有资产所有权的前提下，从资产中获取现金流入，并用获得的资金再去投资新的资产，形成正向现金流循环。这也正是存钱的人反而亏损最多的原因。

第三阶层：“我太忙”阶层

这个阶层的人总是觉得自己太忙没时间学习如何投资。他们中的大多数人都受过高等教育，有良好的知识背景和貌似不错的工作。他们终日奔忙，为了升职加薪、子女教育、工作和假期的平衡，还为其他琐事殚精竭虑。他们无法再腾出哪怕一点点时间再思考人生的自由和财富的真谛。因此，他们只好把辛苦赚来的钱交给他们眼中的专业人士进行打理。

401 (K) 计划投资人、个人退休金账户投资人及很多有钱人都位于这个阶层。他们就那么轻易地把钱交给了所谓的“专家”，寄希望于那些“专家”足够专业，能帮他们用钱生钱。

然而，2007年的金融危机给第三阶层的有钱人敲响了警钟。他们突然发现，自己曾经信赖的专家根本不是什么专家，根本不值得信赖。

短短几个月的时间，投资人的数万亿资产蒸发，股市和房地产市场崩溃。在巨大的恐慌中，这些投资者无计可施，“财务专家”也不再像最初从他们手中拿钱那样信誓旦旦，仿佛一切尽在掌握。投资者只剩乞求的份儿了。

少数投资者发现了问题的关键：原来他们信任的“财务专家”其实是彻头彻尾的骗子，处心积虑地设计了庞氏骗局等着缺乏财商知识的投资人往里跳。庞氏骗局简单来说就是用新投资人的钱还旧投资人的钱。只要不断有新投资人进入，旧投资人就有钱分，骗局便不会被揭穿。在美国，伯纳德·麦道夫就炮制了惊人的庞氏骗局，卷走了富人们数十亿财富。

在我们这个世界，庞氏骗局有着合法和非法两种表现形式。社会保障制度就是合法的庞氏骗局，股票市场也是。只要有新资金源源不断地流入，这两个庞氏骗局就能一直存续。一旦人们不再往里投钱，

社保基金和华尔街就会如同麦道夫的骗局一样，轰然崩塌。

位于第三阶层的投资者，也就是“我太忙”的投资者，他们面临的最大问题是对投资失败的原因一无所知。除了损失的苦果他们什么都没有体会到。他们会做的只是向财务专家、市场和政府祈祷。虽说失败是成功之母，但如果连自己是怎么失败的都不知道，又如何从失败中汲取经验教训重整河山呢？

第四阶层：“我是专家”阶层

这个阶层是亲力亲为阶层。在现金流象限中，这个阶层属于S象限。

很多人在结束工作退休后逐渐成为了这个阶层的投资人。

他们在费用低的经纪商那里炒股票。没错，他们诸事亲力亲为，自己进行研究，自己作出决定，为什么还要给经纪商那么多佣金呢？

如果他们投资房地产，他们也会自己落实项目、维修保养、兼顾物业管理。

如果他们迷恋贵金属投资，他们也会自己买，自己贮藏黄金或者白银。

在大多数情形下，他们这种亲力亲为的方式缺乏专业的财商教育作为后盾。因为他们认为自己什么都会，再去学习不就白白浪费时间了吗？

如果他们真的要学习一些课程，他们的收获多半也局限在狭窄的领域或者思维内。比如，如果他们想学如何进行证券交易，在课程中他们只会关注证券交易的操作。他们不能举一反三，也不会拓展性地思考证券交易实质的意义，更不会引申到证券投资与其他投资是不是有异同。一些小规模的房地产投资人就是这样一类人。

当我九岁的时候，富爸爸就通过“大富翁”游戏向我传授财商知识。他教导我在投资中要具备全局意识和宏观的思维。下图是富爸爸希望我毕生学习的资产的广义分类：

资产负债表

资产	负债
商业 房地产 有价证券 实物资产	

现在越来越多的人逐渐意识到投资的重要性，但不管投资哪种资产类别，大多数人都成为了第四阶层中的一员。

2007年金融危机过后，成百上千万人转变为企业家，开始做小生意。他们中的一些人开始进入房地产行业，趁市场低迷，低价购进房地产项目。然而，更多的人选择试水股票市场，开始自己买卖股票。还有一些人，发现了美元的贬值，不再存钱，而是贮藏黄金白银。

当然，也有一些人开始为自己的财商教育投资。他们参加很多专业课程，在老师的指导下不断提高自身的投资能力。很明显，这样做的人已经慢慢超过了那些沿着原有道路前行的投资人。

在良好的财商教育的助力下，第四阶层的一些人会晋升到下一个阶层，第五阶层——资本家阶层。

第五阶层：资本家阶层

这是世界上最富有的人的阶层。

第五阶层的投资者是资本家，精通B象限的商业管理，也精通I象限的投资运作。

上文刚刚提到，第四阶层的投资者，是万事亲力亲为的人，属于S象限，却在I象限投资。

下面用几个例子来说明第四阶层投资者和第五阶层资本家的区别。

(1) S象限的投资者通常用自己的钱去投资，B象限的投资者通

常用OPM（别人的钱）去投资。这是第四阶层和第五阶层投资者的主要区别之一。

（2）S象限的投资者通常是个体投资者（S也代表单打独斗的意思），B象限的投资者通常是团队作战，以专业团队的身份去投资，不需要每个人都是最优秀的，但团队的力量一定是最强的。有句老话说得好：三个臭皮匠，赛过诸葛亮。团队协作的意义也是如此。但大多数S象限的投资者都认为自己是最聪明能干的。

（3）S象限的投资者比B象限的投资者赚得少。

（4）S象限的投资者比B象限的投资者缴的税多。

（5）S象限的投资者是自私的代名词。他们有多自私，就能赚多少钱。也就是说，他们的赚钱能力与自私程度成正比。B象限的投资者是慷慨的代名词。他们有多慷慨，就能赚多少钱。也就是说，他们的赚钱能力与慷慨程度成正比。

（6）S象限的投资者对筹资不在行。筹资是S象限的投资者的软肋。

筹资对于B象限的投资者来说易如反掌。因为如果一个人深谙经营管理之道，商业成功，那钱会自动送上门来等着他用。也就是说，I象限筹资容易倚赖于B象限商业的成功，这就是我们所说的金融所依靠的实体经济。

筹资的难易程度是区别一个成功的B象限的投资者和一个成功的S象限的投资者的最重要的因素。当一个人在B象限取得了成功，那么人生对他来说会变得轻松自由，连挑战和困难都是成功的。

影响S象限的投资者投资成败的一个重要原因就是，S象限的投资者筹资总是很困难。

例如，B象限的投资者的商业项目更容易在证券交易所挂牌上市，通过股市筹集资金。Facebook的故事就是现代B象限投资者商业发展、上市筹资的绝好例证。设想一下，如果Facebook还停留在小作坊式的网络咨询公司阶段，想要获得注资、继续发展该有多么困难。

麦当劳公司也是一个很好的例证。如果麦当劳一直停留在一间小的汉堡店，用S象限的模式去经营管理，没有人会投资它，现在世界

上也就不会有这样一家全球化的食品连锁企业了。

当麦当劳开始扩张，转变为B象限的发展模式，连锁经营，上市圈钱，赚钱就成了理所当然的事情。

做商业之所以要分股份的原因是，股份分得越多，企业所有者赚得越多。但是，S象限的商业就无法通过分股份来赚钱。因为S象限的公司规模太小而无法分配。分配起不到多大作用。

以上理论对于房地产行业同样适用。当我还是个小规模房地产投资者时，我只有一个家庭住宅、几个小公寓和不到30间的出租房，我很难从银行取得贷款。当我的太太和我投资超过100间出租公寓时，银行愿意借给我们钱让我们扩大投资。原因很简单：银行贷款看重的是投资项目而不是投资者本身。100间出租单位的价值上百万，比起那些小规模的投资项目，银行认为这样的大项目更有利可图。除此之外，出于工作量和投入产出比的考量，银行机构也更愿意一次性借出1000万美元而不是1000个1万美元。要时刻记住：银行热爱借款者，尤其是大的借款者，因为银行能凭贷款赚钱。

如果银行认可我们的经营管理能力，认为我们投资的房地产项目具备盈利能力，银行就会成群结队来找我们，抢着给我们贷款。即使经济危机时期也不例外。

一个关键的问题：第五阶层的投资者从谁那里获得投资资金？

答案是：资金从投资于存款和养老金的第二阶层和第三阶层的人群中来。

从零做起

在本书中，我分享过我和我的太太曾经落魄到无家可归的故事，是为了让你们知道，没有钱不能成为你不求上进、不思进取、不努力获取财富的借口。没有钱算不了什么。没有钱不能阻碍你走上投资的道路。

在我经历过的岁月中，我常常感到自己的钱不够多。如果我以没有钱为借口，我将永远无法成为现在这样的资本家。这非常重要。因

为对真正的资本家来说，自有资金不能成为发展的瓶颈。一定要懂得怎样筹资，用别人的钱为自己、为别人赚更多的钱。

怎样成为一个资本家

我的父母希望我成为E象限或S象限的人，并能有所建树。我的穷爸爸教育我要像他那样，去深造，去读博士学位，成为公务员或者在大公司找份不错的铁饭碗。我的母亲是一位注册护士，她希望我成为一名医生。

我的富爸爸则建议我成为一个资本家。这就意味着我要进入B象限和I象限，学习获取、创造财富的本领。

我的父母秉承传统教育的理念，一心想把我送入法学院或者医学院就读。他们迷信学习成绩、学位、证书等传统教育的产物，觉得孩子取得法律文凭或者医师资格才是最好的出路。

我的富爸爸坚信财商教育的力量。他没有受到传统教育的羁绊，而是不断参加财商课程、培训、研讨会和讲座，学习更实用的商业、投资技术，并在实践中修正自己的所学，积累丰富的投资经验。他还参加个人修养课程。富爸爸对学历和证书不感兴趣，因为这些并不重要，真正重要的是能在现实社会实践的财商知识。富爸爸懂得财商教育的力量能使他成为B象限和I象限中的成功人士。

当我还在上高中时，富爸爸常常飞去檀香山参加企业管理和投资的研讨会。一天，当我告诉穷爸爸我的富爸爸要学习一门关于销售的课程时，穷爸爸觉得很可笑。穷爸爸无法理解为什么有人会去学习如何卖东西，而且学完了也不会有什么了不起的证书。那时，穷爸爸瞧不起富爸爸，因为富爸爸连高中都没有毕业。

由于有两个对教育有截然不同看法的爸爸，我从很小的时候就清楚地意识到教育的形式绝不是唯一的。传统教育适合那些想在E象限和S象限取得成功的人，而财商教育适合想在B象限和I象限有所建树的人。

1973年，我从越南战场返回夏威夷家乡。是时候决定我该遵从哪

一位爸爸的教诲并开始我的人生之路了。是像我的穷爸爸一样，回学校深造，成为E象限的打工仔、S象限的个体户？还是像我的富爸爸一样，成为B象限的企业家、I象限的资本家？

1973年，我的富爸爸建议我去学习一些房地产投资的课程。他说：“如果你想成为一个成功资本家，你必须学会如何融资，必须学会利用债务赚钱。”

那一年，我参加了一个为期三天的房地产投资培训。那是我进行财商教育、进入资本家世界的开端。

几个月后，在实地研究超过100个房产项目后，我买下了我人生的第一处投资房产。这个房产位于毛伊岛海边，百分之百债务方式购入，每月能为我产生25美元的收入。我现实生活中的财商教育就此开始。我开始逐渐掌握用别人的钱去赚钱的奥秘。这是真正的资本家必备的本领。

1974年，我从美国海军陆战队退役，进入夏威夷的施乐分公司工作。在施乐，我不是想沿着公司行政体系往上爬，而是那里有最好的销售培训课程。学习销售技术是富爸爸对我进行财富教育的重要一环。

1994年，我和我的太太实现了真正的财务自由，不再需要一份固定的工作，不再需要依靠公司或者政府的退休金计划保障未来数十年的生活。富爸爸是对的：是财商教育赋予了我们自由，而不是传统教育的恩惠。

当2007年金融危机袭来，我们并不像其他人那样损失惨重，我们的财富依然保持了巨幅的增长。当股市和楼市崩溃，很多项目都跌到了谷底之时，我们从银行贷到了上千万资金购入这些低价的项目。到了2010年，我的太太和我从房地产项目中赚到了8700万美元，全都是用银行贷款和养老金进行的投资，这是迄今为止我们收入最多的一年。

正如富爸爸常说的：“如果你是一个真正的资本家，市场繁荣或是萧条对你来说都不是问题。真正的资本家在任何市场情势下都能够赚钱。”

你处在哪个阶层

休息一会儿，思考一下现在的你处于什么位置？是什么样的投资者？

你是第一阶层的投资者吗？

如果你的资产负债表中，资产栏下没有任何资产，你的投资也没能为你带来正向的现金流入，同时你还有很多负债，那么可以肯定地说，你位于投资的最底层，也就是零财商阶层。

如果你深陷债务困境，那么你需要做的第一个投资就是摆脱这种困境。

债务繁重本身并没有什么错，但你需要改变。当我的第一个生意失败后，我背负了将近100万美元的债务。我用了差不多5年时间才把它们全部偿还。任何时候都一样，从自己的错误中汲取经验教训，勇于承担错误带来的后果，并努力改变，是我从亲身经历中学到的最宝贵的财富。如果我没有从过去的错误中成长，我不会成为今天的我。

我们把这个方法写在了《如何摆脱劣质债务》（How We Got Out of Bad Debt）一书中，你可以通过富爸爸网站买到它。

你位于第二阶层吗

如果你是个喜欢存钱的人，那么要小心了。特别是把钱存在银行和养老基金中，风险更高。一般来说，存钱就意味着损失。

存钱是很多缺乏财商知识、不想学习财商知识的人才会使用的投资方式。存钱不需要智商。你甚至可以训练猴子存钱。

或许你还不知道存钱的风险所在。经济的波动和货币的供给都会对你的储蓄产生巨大的影响。如果市场崩溃，货币贬值，你的钱就会跟你说bye-bye。

请不要忘记，1971年至今，美元已经损失了95%的价值。用不了多久，剩下5%的价值也会随风飘散。

正如之前讲过的，如果一个人投资的时机不对，即使买卖黄金也会亏钱。

我建议你参加一些投资的课程，股票也好，房地产也好，看看自己是不是对这样的投资有兴趣。

如果觉得都不感兴趣，你还是继续存钱比较好。

还有一点要牢记：债券市场之所以是全球最大的市场，并不是因为专业投资人都青睐债券投资，而是因为大多数不懂投资的人的资金通过各种方式都集中在了债券市场。也许存钱的人听了会感到奇怪，但事实就是如此。然而，债券市场和银行却更中意于借款人。

你位于第三阶层吗

这个阶层与第二阶层很相似。唯一的区别在于投资项目的风险更大，比如股票、共同基金、保险和交易型开放式指数基金。

这个层级的风险可以归纳为：如果所投资项目一塌糊涂，那么投资者的投资就会损失殆尽，而且学不到任何可以借鉴的经验教训。

如果你已经准备离开第三阶层，开始对财商教育进行投资，并自己掌管财富，那么第四阶层对你来说是最好的选择。

你位于第四阶层吗

如果你已经是第四阶层的职业投资者了，那么恭喜你。

很少有人会花时间学习和管理自己的财富。毕生的学习、合格的老师、专业的指导及志同道合的朋友共同构成了第四阶层成功的奥秘。

第四阶层的人自己掌握命运，他们知道自身的缺点是未来学习和成长的动力。

投资的困难和风险难不倒他们，对他们而言，这些都是宝贵的历练。

你位于第五阶层吗

对我来说，成为第五阶层的投资者，就意味着站在了世界的顶峰。一切尽在掌握。这个世界没有界限。在科学技术高速发展的今天，成为资本家比过去要容易得多。

如果你在这个层级，请持续学习，不断给予。请牢记：真正的资本家是慷慨的。因为B象限的资本家知道，付出得越多，收获才能越多。

你的选择

自由最大的好处就是你能自由选择自己的人生。

1973年，我26岁的时候，就打定主意不过父母亲那样的生活。我不想量入为出，不想为了赚钱而赚钱，不想为了生计每天奔忙。在我看来，那不是真正的生活。也许对我的父母及很多人来说，这样的生活还不错，但我从心底里知道，这样的生活不适合我。

我也知道，回学校深造，拿个高级文凭也不是我想要的。我知道，学校并没有教会人们如何致富。因为我自己就生长在一个高级知识分子家庭中。我的亲戚们至少都是硕士学历，有一些还是博士，但他们的生活又好到哪儿去呢？

我不想成为E象限的打工仔，在别人的公司里为了职位和薪水打拼。我也不想成为S象限的个体户，给人生限定条条框框。

所以，我决定不走弯路，成为一个企业家，一个职业投资人。我想要自由，能够不受拘束地在全世界旅行、做生意、进行投资。

这是我的选择。我并不建议每个人都要走这条路，但建议每个人都能自己选择未来发展的方向，能自己掌握选择的权力，获得自由。

我希望你能用心读一读投资者的五阶分类，作出自己的选择。每一个阶层都有自身的优缺点，每一个阶层带给你的财富都无法单纯用金钱来衡量。

如果你选择了第一至第三层级，我们的社会已经有很多现成的专业机构和人士为你的投资进行服务。

1997年，我的太太和我创办了富爸爸公司，为人们提供财商教育课程和相关游戏，并为那些处于第四阶层和第五阶层的投资者提供力所能及的帮助。

最后的忠告

在金钱的世界里，你常会看到这个词——ROI，投资回报。根据投资对象的不同，投资回报也在不断变化。例如，如果面对一位银行家，他可能会说：“把钱交给我们，我们会给你3%的年息。”对很多人而言，这样的回报听起来不错。如果你面对一位理财师，他可能会说：“每年你的投资回报将达到10%。”对很多人而言，10%的投资收益非常具有诱惑力。

对绝大多数人来说，特别是位于E象限和S象限的人，投资回报越高，意味着投资的风险越大。所以，一个年化10%收益率的投资项目一定比年息3%的银行存款风险高。而且事实确实如此。

现实充满讽刺。3%收益的银行存款和10%收益的股票投资都有极大的风险。银行存款的风险来自于货币贬值、通货膨胀和高税负。股票投资的风险来自于股市波动、频繁交易及新手的瞎买瞎卖。

在我看来，ROI投资回报代表了信息的回报。意思就是，掌握的信息越多，回报就越多，风险就越低。

先友情提醒一下，因为接下来我要表述的内容可能听起来有些疯狂，不切实际，但我向你保证，我说的都是真的。

在我的世界里，第四阶层和第五阶层的投资者是能够实现收益无穷大的，而且是在低风险的前提下。收益无穷大是指无本的投资。也就是说，对于某一项目，投资者能够在不投入资金的情况下获得收入。

在之前的章节里，我曾提到过1973年自己参加的一个房地产投资的培训课程。在实地研究过100个房产项目后，我买下了位于毛伊岛

海边的一个公寓，百分之百债务的方式购入了人生中第一个投资项目。也就是说，投资这个房产，我没花自己一分钱，而且每月还能从这个项目收到25美元的租金。这25美元对我来说就是无穷大的收益，因为我是零投入。引用我曾经说过的一句话：“现实生活中的财商教育就此开始。我开始逐渐掌握用别人的资金去赚钱的奥秘。这是真正的资本家的必备本领。”

我知道每月25美元的收入不是什么大成就。是的，就绝对数量而言，这笔钱对我来说算不了什么，但它带给了我一种全新的思维方式，为我以后的道路指明了方向。它赋予了我收集、分析、运用信息及实现目标的能力。

我拥有如此众多财富的一个简单原因，便是我接受了财商教育，能够独立思考，从不同角度看待问题。如果你曾经读过《富爸爸穷爸爸》，你可能知道有一个章节叫做“富爸爸不为钱工作”。这个章节的内容告诉我们：E象限和S象限的人的困境在于，他们在学校里学到的全都是为钱工作的知识，而全然不知如何利用别人的钱为自己服务，为自己赚钱。

当我和我的太太开始创办富爸爸公司时，我们没有启动资金，而是从投资人那里筹集到了25万美元的资金。在公司成立及运营正常以后，我们收回了25万美元的投资。现在，富爸爸公司已经为我和我的太太及其他投资者带来了数千万的收益。就像我之前所讲的，资本家是慷慨的。

我的观点是，如果一个人懂得了如何做无本的生意，懂得用他人或者银行的钱去赚钱，那么他就进入了一个全新的世界。这个世界没有高税收、没有高投入低产出，也不必像E象限和S象限的人一样，终生被人左右，为钱奔忙。

还是那句话，大多数人认为存钱最好或者10%的股票投资回报很诱人的原因是他们缺少良好的财商教育。

最好的不是投资回报，而是信息回报。在当今如此动荡的经济形势下，你更需要财商知识为你保驾护航。

请牢牢记住这个词：教育。教育能赋予我们将信息转化为财富的

力量。在信息化时代的大背景下，我们完全浸淫在各种各样的财富信息中。如果缺乏足够的财商教育，你将无法利用信息创造财富，你的生活也将失去重要的意义。

作为结束，我必须告诉你：I象限对你今后的生活来说是至关重要的。无论你靠什么方式生活，I象限会决定你的未来。换言之，即使你是在E象限或者S象限的人，学习I象限的财商知识也能帮你实现财务自由，获得财富保障。

一个例子可以作为参考。我的妹妹是位虔诚的佛教比丘尼，作为S象限的一员，她几乎是零收入的。后来她参加了我们的投资课程，而且逐步积累了财商知识。现在，她的生活一片光明，因为她取出了自己的存款，取消了共同基金，投资了房地产和白银等资产。在过去的十年中（2000~2010），身为一个职业教徒，她用I象限的投资知识赚到了非常多的财富。

我为我的妹妹感到自豪。虽然她是出家人，但她不贫穷。我把我们俩的故事写在了《富爸爸我和埃米的富足之路》一书中，这是人生的最高奖赏。

在深入阅读之前 ^[1]

以下内容可以作为现金流象限内容的总结。在你深入阅读之前，有两个问题必须先弄清楚：

1. 你是哪个阶层的投资者？

如果你真的想赚钱，想成为富人，你必须反复阅读上文中投资者的五阶分类。每一次我梳理这五个层级的时候，我会发现每个层级都有自己的影子。我不仅掌握了自己的优势，还认清了自己的弱点。获取财富的不二法则就是利用自身的优势，规避劣势。想变富有，就一定要努力发现自己的优缺点，而不是掩盖事实，假装自己很完美。

就人性而言，每个人都会把自己想象成最好的人。我就曾经梦想过自己一生都在资本家阶层，其实这是不可能的。没有人天生就是资本家，也没有人天生就

是无产阶级。是后天的选择和经历决定了每个人的阶级演变。我是在富爸爸向我解释股票投资与赌马相似性的时候意识到这一点的。在研究了投资者的五阶分类之后，我发现自己的缺点阻碍了自己前进的步伐，属于第四阶层的缺点时常在压力袭来时成为我的掣肘之处。赌徒的精神对我而言有正面的推进作用，也有负面的阻碍作用。所以，在家人、朋友、老师的引导下，我逐渐将自己的缺点转变为力量，它很快在我的第五阶层发挥了正面效用。

虽然我已经成为了第五阶层的投资者，但我还是在反复研究投资者的五阶分类。这么做，完全是为了更有效地提升自己的能力。

2. 在不远的将来，你想成为哪个阶层的投资者？

如果你对第一个问题和第二个问题的答案一样，那么你已经实现自己的人生定位了。如果你满意自己的现状，就不需要继续阅读本书后面的内容了。人生中最大的成就之一就是能够开心地生活。祝贺你！

警 告

任何想要成为第五阶层投资者的人都必须经历第四阶层。第四阶层是无法直接跳过的。如果你真的想省略第四阶层，那么只能说明你是第三阶层的投资者——一个不折不扣的赌徒！

注释

【1】此处指阅读《富爸爸财务自由之路》一书。——编者注



富爸爸

为什么我们希望成为有钱人 财商教育的力量

〔美〕唐纳德·特朗普 〔美〕罗伯特·清崎 著

刘红霞 译



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：

你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版20周年，其在中国上市也已经整整17年了。我非常高兴地从我中国伙伴——北京读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！



罗伯特·清崎

富人教他们的孩子财商，而穷人和中产阶级从不这样做。

——〔美〕罗伯特·清崎

作者按

预言成真

我想阐述三个观点，以此说明为什么本书的再版会比其2006年第一次出版时的意义更加重大。

观点1：

2004年，我和唐纳德·特朗普第一次相聚，我们发现我们共同关注和忧虑一些事情，因此我们有了合著此书的想法。这些忧虑如下：

1.美元贬值以及它如何掏空储蓄者和中产阶级的财富。

2.石油价格上涨。随着全球石油消费量的增加，石油价格持续走高。石油被誉为“流动的金子”和“工业的血液”。今天这个时代，它的影响极为广泛，大到政治局势和世界经济，小到地区建设和百姓生活都会受其影响。石油价格的走高，意味着所有东西都将变得昂贵。此外，这也将直接影响穷人和中产阶级。

3.沉重的债务。不仅是消费者入不敷出，就连美国政府也这样了。目前，全球已经深陷次级信贷危机的漩涡中。

4.401(k)和共同基金欺骗了投资者。在本书上一次出版后不久，《华尔街日报》就发表了一篇能印证我们这一担忧的文章。

观点2：

本书于2006年出版后，曾遭到好多人的严重批评。本书此次改版，将指出为什么那些批评家是片面和短视的。

观点3：

特朗普和我之所以联合起来著书立说，是因为我们都有作为自己致富导师的“富爸爸”。写这本书，是因为我们都相信财商的力量。与其指望政府和政客们关照你和你的钱，不如从现在开始好好打理自己的钱，尽快致富。

——罗伯特·清崎

目录

致中国读者的一封信

作者按 预言成真

前言

为什么我们希望你成为有钱人

两个男人，一个建议

第一部分 我们为何合著此书？

第1章 百万富翁遇见亿万富翁

第2章 我们共同关心的事

第3章 正在消失的中产阶级

第4章 如何让自己变得富有？

第5章 为什么我们想让你变得富有？

第二部分 三种类型的投资者

第6章 为赚钱而投资

第7章 选择你的战场

第8章 储蓄者和投资者的区别

第9章 你必须投资这两样东西

第10章 赢家控制局面

第11章 开发左右脑，增强创造力

第12章 胸怀大志，开疆拓土

第13章 致富是可以预见的，且无风险

第三部分 关键时刻：超越胜利和失败

第14章 你从你父亲那里学到哪些？

第15章 你从你母亲那里学到哪些？

第16章 你从学校学到哪些？

第17章 看军校如何帮你定义人生

第18章 你从运动中学到哪些？

第19章 你从商业中学到哪些？

第20章 想有钱是一种罪恶吗？

第四部分 如果我是你，我会怎么做

第21章 在校学生的致富之路

第22章 穷人的致富之路

第23章 退休老年人的致富之路

第24章 如何让我的财富保值增值？

第25章 为什么我发不了财？

第五部分 踏上你的致富之路吧

第26章 [路径1：投资房地产](#)

第27章 [路径2：创业](#)

第28章 [给自己找一个致富导师](#)

[结 语](#)

[特朗普的致谢](#)

[清崎的致谢](#)

[返回总目录](#)

前言

为什么我们希望你成为有钱人

两个男人，一个建议

富人越来越富，而你呢？

“中产阶级正在消失，不断萎缩的中产阶级对美国的稳定和世界民主都造成了一定的潜在隐患。我们之所以希望你变得富有，是因为与其坐等这一问题继续发展，不如参与到问题的解决中来。”

——唐纳德·特朗普、罗伯特·清崎



唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎共同关注这样一个问题，那就是：

美国的富人越来越富，但是美国却越来越穷。就像日渐消融的极地冰川一样，中产阶级正在消失。美国的两极分化日趋严重。你要么站在富人这一列，要么站在穷人那一列。而特朗普和清崎希望你站到有钱人这一列。

中产阶级日渐萎缩，已经发展为全球性问题，只不过这一现象在经济发达国家表现得更为明显，比如八国集团。

前任美联储主席艾伦·格林斯潘曾经说过：“正如我经常所说，这不是一个民主社会——更准确地说，这是一个资本主义社会——可以轻易接受而丝毫不加应对的那种状况。”他接着解释道，“在美国，贫富差距如此之大，而且拉大的速度如此之快，最终可能会威胁到资本主义社会自身的稳定。”

问题源自教育的缺失

造成美联储主席所说的这一问题（贫富差距加大）的真正原因是什么？他给出的答案是“教育”。格林斯潘指出：美国孩子在小学4年级时的测试水平尚高于世界平均水平，但是到了12年级的时候却被远远地甩在后面了。他说：“为了防止这一差距继续扩大，我们得做点什么。”

唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎也把造成贫富差距加大的原因归咎于教育的缺失。只不过他们关注的是另一种类型的教育——财商教育。两人都对美国各级学校缺乏优质的财商教育表示担忧。他们认为：正因为财商教育的缺失，使得美国迅速地从世界头号经济大国滑落为最大的债务国。疲弱的美国经济和作为国际储备货币的美元持续走软将不利于世界的稳定与发展。正如全球其他地区经常说的那样：“美国打个喷嚏，全球都跟着感冒。”

为培训师的两个人

唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎都是成功的企业家和投资家。他们在生意上取得的成功已经得到国际上的广泛认可。他们身兼多职，不仅是培训师，还是著名的畅销书作家；他们不仅生产教育棋盘游戏，

还致力于财商教育的推广，甚至涉足教育类电视节目的制作。唐纳德·特朗普打造了自己主持的超级热门电视真人秀节目《学徒》，罗伯特·清崎也在广受好评的美国公共电视台（PBS）主持《富爸爸致富指南》这一节目。

两人同为培训师，并不是因为他们需要更多的钱，而是因为他们关心你和你的家人、美国以及全世界的命运。正所谓“授人以鱼，不如授人以渔”，他们正是用财商教育这种方法来帮助穷人和中产阶级。

不同阶级的理财观

有三种不同类型的理财观，每个类型针对的群体分别是穷人、中产阶级和富人。穷人的理财观是“无需理财，政府会解决我们的养老问题”，也就是依靠社保和医保养老。中产阶级的理财观是：就业，好好工作，量入为出，储蓄，长期持有共同基金，并且多元化投资。大多数的中产阶级都是保守型投资者——不想冒太大风险，获取保本收益足矣。富人们则是积极性投资者——为了追求高收益不惜冒风险。本书正是写给积极型投资者看的。

唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎之所以成为畅销书作家和著名的演说家，是因为他们通过演讲或者著书立说的方式来教导人们“不要总是量入为出，过着拮据的生活，而是要通过‘开源’来提高自己的生活水平”。他们希望人们试着学习投资理财方面的知识，然后通过投资致富。

回顾历史

在狩猎采集时期，人们以部落群居的方式生活。当时的人们很大程度上是平等的，没有阶级之分。即使是部落首领，他所居住的地方大体上也和部落里的族人一样。部落首领没有私人飞机当座驾，也没有价值数百万美元的房产，更没有保障其退休后依然过着优厚生活的黄金降落伞。

到了农耕时期，贫富差距开始出现，且两极分化严重：一极是国

王和他们的贵族朋友们，另一极是为他们辛苦劳作的大众。这一时期，普天之下莫非王土，也就是国王控制着全部的土地资源。农民们在国王的土地上辛苦劳作，并把庄稼收成中的一部分作为赋税上交给国王。

到了工业时期，现代中产阶级在美国这一民主共和国诞生了。今天，我们已经步入信息时代，但中产阶级却在慢慢消亡。

全球性问题

现在，中产阶级的慢慢消亡已经逐渐变成了一个全球性问题，但大部分的中产阶级却对此毫无危机感。他们之所以感到安全，是因为他们认为政府会对此问题进行干预，并制定一些保护他们利益的措施。他们不知道的是，其实政府根本无力解决这一问题。不管哪国政府，即使是美国政府也不可能像以前那样保护自己的国民。为什么？因为现在这一问题已经是全球性问题。比如，石油价格的决定权已经不是美国所能左右的了。恐怖主义也不再是国与国之间的战争，而是观念之战。恐怖分子可以袭击任何一个地方，然后消失得无影无踪。在全球经济一体化这一趋势下，美国丧失了大批工作机会，这使得某些跨国公司变得比一些国家还富有。互联网的应用也让我们无论身在何处，都可以通过即时通讯保持密切联系。从这个意义上讲，互联网进一步加速了全球化进程，随时随地的沟通已经成为现实。

在美国国内，正如环保主义者注意到一些种类的青蛙正在消失一样，经济学家发现中产阶级和穷人的养老金和医保也正在消失。在不久的将来，历史上人数最多的婴儿潮一代开始在世界范围内退休。大多数的政府都没有足够的财力向这批人兑现诺言。

他们是商人，而非政客

人们希望他们自己选出的政府官员能关注并解决日益增多的与中产阶级和穷人有关的问题。然而唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎不是政客（虽然特朗普已经成功竞选总统），他们当时却是以企业家、投资家和教育家的身份合作撰写本书的。

他们无法承诺帮你解决问题，但他们希望你避免成为问题的受害者。请不要期待你选出的政党或政府官员能提供一些解决方案，也不要相信他们可以保你过上健康、富裕的生活。唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎希望你能变成有钱人，从而参与到解决国家和全球所共同面临的问题中来。

并非一本实务操作书

谈到赚钱，人们总想知道具体该怎么做。他们总是问很具体的问题，比如“我有25000美元，我该怎么理财？”当你跟别人说我不知道怎么打理自己的钱时，他们很乐意告诉你该怎么做。他们的建议是“把你的钱交给我吧”。

本书不是一本实践性很强的理财书。唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎这两位作者也不会告诉你把钱具体投资到哪些领域。他们只是在书里和读者们分享他们的想法，以及他们的金钱观、生意经和投资之道，这其中包含他们实现财富自由的秘诀。

洞察力

许多人不希望人们知道他们的致富秘诀，但是特朗普和清崎却不是这样，他们愿意和大家分享。

洞察力是领导力的一个方面。这本书与洞察力有关，在金钱游戏中致胜的特朗普和清崎，将在本书中分享普通人无法洞察到的东西——两人取得成功的想法和做法。借助他们二人的经验和智慧，你将获得不同寻常的洞察力，由此助力你的财务自由之路。

注意“透明度”这个词

在金钱世界里，有一个词常常会被提及，即“透明度”（transparency）。这一词语有多层含义。跟本书相关的3个含义如下：

1.不被借口和欺诈所蒙蔽；

- 2.信息透明，让人一目了然；
- 3.很容易理解。

人们都想拥有一双慧眼，这样就能亲自观察，自己做决定。但是我们目前的教育体系不可能教授财商知识，所以我们无法拥有一副发达的经济头脑。由此导致人们在投资时缺乏一定的洞察力，所以只能把钱交给理财顾问进行简单的投资。于是，很多人盲目地追随理财顾问给出的这一理财建议：努力工作、储蓄、长期持有共同基金、多元化投资。

注意：如果你笃信理财顾问给出的这一建议，那么本书可能不太适合你。

特朗普和清崎不对共同基金进行投资，因为共同基金公司不需要账务透明，也不需要对外披露真实的运营费用。因为大多数的业余投资者不懂得“透明度”这一理财常识，所以这些隐藏的信息对他们构不成困扰。专业的投资者，比如特朗普和清崎，他们需要清晰地了解有关自己投资的所有信息。

或许“储蓄、投资共同基金”对穷人和中产阶级来说不失为良好的理财方式，但对那些想成为有钱人来说，却不尽然。本书就是要通过这两位富人的双眼，让读者了解普通人难以一窥究竟的金钱世界。

看历史如何影响今天

本书也将讨论历史如何引领我们走到当今这个财务境况的。我们将列举历史上一些重要的年份。

1971年：美元与黄金脱钩，不再是与黄金挂钩的国际储备货币。也就是在这一年，“储蓄”成了过时和糟糕的理财建议。如今，中产阶级几乎没有储蓄。

是因为他们知道储蓄是个过时的想法吗？

1973年：历史上第一次石油危机爆发。这次危机从某种意义上来说更多的是政治问题。但是，当前的石油危机却是对我们所有人都

产生影响的供需层面的问题。我们中的少数人将变得更加富有，但是大部分人将更加贫困。

当前的石油危机如何影响到你？

1974年：美国《雇员退休收入保障法案》（ERISA）通过。这一法案最终导致众所周知的401（k）计划付诸实施。从没有哪一项法律的变动能如此重要地影响你我的生活。401（k）计划原本是美国税法中一段晦涩难懂的小文，最初只是针对企业为高管提供的利润分享计划而做的规定。1981年，美国国税局规定普通雇员可以使用同样的规则——从其工资或薪金中缴款参与该计划，并享受延迟纳税的优惠待遇。401（k）计划使美国人的退休储蓄方式发生了革命性变化。问题是，其实401（k）只是一个储蓄计划，而非退休计划。众多拥有401（k）计划的普通雇员在其退休后，也不可能靠足够的养老金为其老年生活提供坚实的保障，因为401（k）本身就是为高收入的企业高管量身打造，而非为收入微薄的工薪族而设计。简单来说，401（k）退休储蓄计划对近八成的工薪族来说并不合适，尤其是那些年收入低于15000美元的人。即使拥有401（k），还是会有数百万的中产阶级将被降级为贫困阶层。

你有401（k）吗？

1989年：柏林墙被推倒，互联网兴起，我们进入了信息时代。伴随着婴儿潮那一代工人的失业，大量年轻的互联网行业的百万富翁、亿万富翁横空出世。

许多中老年人因为自身所掌握的技术已经过时，不得不开始为年轻一代打工。与工业时代的加薪相比，许多年长的工人收到的是一纸解雇通知书，因为他们多年积累的知识和经验已经被淘汰了。

你的技能过时了吗？

1996年：《电信改革法案》通过。此法案允许通过光纤网络与全球连接，一定程度上加速了全球化的步伐。从此，很多美国白领拥有的工作机会流失到国外，因为在那些服务成本比美国低得多的国家雇用一名程序员、医生、律师和会计会更划算，这从经济学的角度来看十分正确。

你在被互联网影响的地区工作吗？

2001年：中国加入世贸组织。美国及欧洲（诸如八国集团等）国家从生产者变为消费者，从而打破了之前的贸易平衡，使得我们的工厂转移到发展中国家。

一些小公司也因此再无法与像沃尔玛这样的大公司竞争，因为这些跨国公司的订单基本被中国的工厂包揽。

现在，美国和西方国家的中产阶级正在消失，而中国和印度的中产阶级却在日益壮大。

你是否购买海外生产的商品？

2004年：在美国总统两党候选人约翰·克里与乔治·布什的辩论中，双方谈及美国工作外包的问题。但他们都回避了一个更为严重的问题——美国将债务也“外包”给外国人了。

谈及非法移民问题时，大多数人只关注它对国内劳动力市场的冲击，却忽略了一个更为重要的问题：国外资金流入已让美国负债累累。也就是说，美国这艘航空母舰是在国外资金的支撑下才“不沉船”的。2004年44%的美国国债被外国人持有。历史上没有哪个国家的外债能达到如此之高。我们根本无力偿还这笔债务，而且世界对于美国外债金额的容忍度也是有限的。

你有能力偿还自己的个人债务吗？

本书不是一本政治类题材的书。我们不会在书中责怪共和党人、民主党人、自由派或保守派中的任何一方。我们只讨论有关金钱、财商以及如何提高财商，这样可以使你免遭国家资金管理不善所产生的影响。今天我们所面临的问题已经超出了政府的能力范围。这也许就是为什么政客们回避讨论这一问题的根源所在。

美国拥有世界上最高的生活标准。为了维持这一生活水准，我们为此付出了巨大的代价——通过举债并成为世界上最大的债务国。截至目前，仍有许多国家把美元作为其外汇储备的一部分，这意味着世界允许我们根据自己的意愿启动印钞机。你觉得这是童话故事还是噩梦？特朗普和清崎认为好景不长。他们预计全球范围将出现大规模的调整。不幸的是，穷人和中产阶级将成为这次调整的重灾区。这也是

我们为什么想让你变成有钱人的原因。

本书不是讨论“如何改变世界”这一主题的

本书并不探讨“如何改变世界”，而是探讨“如何改变自己”。只有改变自己，你才能跟得上世界变幻的步伐，避免沦为全球变革的牺牲品。毕竟我们生活在一个瞬息万变的世界。政客和政府不可能对此迅速作出反应，更不可能帮我们从这些变革中逃脱出来。

金钱并不能解决贫困问题

金钱不是万能的，不是所有问题都可以用钱来解决，比如贫困。造成贫困的原因有很多，其中一个就是财商教育的缺失。单纯用“砸钱”的方式去扶贫不仅会让穷人越来越多，还会让他们在贫困线上挣扎得更久，这就是为什么特朗普和清崎要担当起致富导师重任的原因。他们明白，唯一能解决全球贫困问题的方法是提高人们的财商。如果单纯地用“砸钱”的方式就能解决全球性的贫困问题，他们宁愿捐出自己的全部财产。但既然财商才是最终的解决之道，他们就愿意为此捐出自己的宝贵时间和致富经验。

随着财商的提升，你将发现致富机会无处不在。一旦成为有钱人，你也会选择加入解决贫困问题这一阵营中。这就是唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎想要做的事。

本书的两位作者有着完全不同的背景，各自从不同的角度阐述自己的观点。清崎是一个讲故事高手，写作时经常以对话的形式来说明某个问题。特朗普喜欢直截了当地说明问题，尽可能用比较简洁的话语。所以在文中我们用两种字体来呈现二人的观点。

你能以开放的心态来阅读本书吗？如果是这样的话，你将通过这两位成功人士的慧眼观察世界，并且扩展自己的思维方式。这些都将助力你的财务自由之路。



是的，我们确实创造了一个近乎完美的共和国。

但他们会遵守吗？

或者，他们是否会在尽情享受时，

忘记自由的来之不易？

没有人格的丰富物质，

正是通往毁灭的道路。

事实上，当我想到神的公义时，

我为我的国家感到忧虑。

神的公义不可能永远沉默。

——托马斯·杰斐逊

第一部分

我们为何合著此书？

鉴于多种原因，唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎从来没有见过面，更别提一起合作出书了。唐纳德·特朗普来自号称全球金融之都的纽约。他出生于一个富裕家庭，年轻时就开始赚钱，现在已经成为亿万富翁。罗伯特·清崎在有着“度假天堂”美誉的夏威夷长大，他的父母都是中产阶级，经过多年的努力，他自己早已跻身于百万富翁之列。

如今早已实现财务自由无需工作的他们却选择继续工作，甚至比以前更加努力。虽然他们工作的领域不同，但共同的使命却让他们走到了一起。

二人同为国际著名的畅销书作家，每个人都可以自己写一本畅销书。

既然如此，为何二人还要选择共同合作完成一本书呢？

估计你在书店已经多次见过他们单独出版过的著作了，也许你买过，也许没有。但是现在他们要合作出版一本书，是不是很有意思？

本书第一部分的主要内容是由二人分别介绍他们是如何相识及此书的创作背景。

第1章

百万富翁遇见亿万富翁

清崎的视角

2005年11月6日 芝加哥

现在是周日下午早些的时候。成千上万的人都聚集在芝加哥参加一个大型的房地产博览会。展会大厅内摆满了各种陈列，全是与房地产有关的财富投资机会。培训讲师们正在更小的教室里向参会人员传授“如何才能建立自己的财富”等相关知识。大厅里充斥着嘈杂的嗡嗡声。参展人员对这些能改变自身财务命运的知识充满了兴奋感。

后台的工作人员正在房间里紧张地忙碌着。这里有着与大厅截然不同的兴奋——安静且令人激动的兴奋。一辆黑色加长豪华轿车停了下来，人们开始窃窃私语：“他来了。唐纳德·特朗普来了。”

我当时正站在后台休息室，所以没法得知豪华轿车的到来。但是当我看到两名警察经过休息室的大门时，我知道唐纳德·特朗普即将出场了。

我从休息室往外望去，一位身材高大、仪表堂堂的大人物从豪华轿车里缓缓走下来。从气场上来看，这个人只能是唐纳德·特朗普，看过《学徒》节目的观众都能认出他。人们自发地排成两列，特朗普走在这两列仰慕者之间，对大家微笑点头示意。这简直就是皇室贵族或国家元首出场时才有的规格待遇！如果这在好莱坞的话，估计还得铺上红地毯。

“我的天哪！”一个年轻妇女轻声说道，“他比电视上更迷人。”“我简直不敢相信他竟然这么高！”另一个年轻妇女说道，“你看到他的头发没？”大多数情况下，人群中的男人们基本都保持安静。

休息室的门突然被打开，活动发起人走到我身边，问我：“做好介绍特朗普的准备了吗？由‘富爸爸’清崎来介绍特朗普出场，大家一定很喜欢。”

接着唐纳德·特朗普走到我和活动发起人身边，在和活动发起人私下谈几句之后，特朗普转身和我打招呼：“你好，今天是由你来介绍我出场吗？”我点头以示回应。“太好了，听说你的书仍稳居《纽约时报》畅销书榜。”特朗普说道，“你太了不起了。”接着，他降低音量，继续说道：“我想跟你谈点别的事。你现在方便吗？”

“方便。”我回复道。

“你是个人投资理财排名第一的作家，我是经管类排名第一的作家。我觉得我们应该合作一本书，你觉得怎么样？”

我被他的这个提议惊呆了，竟然说不出话来。

等我回过神来，回复道：“好主意。那就这么说了。”

我伸出手想要跟他握手，以确定他刚说的合作出书这事不是在跟我开玩笑。没想到他也同时伸出手来，我们握了握手。特朗普转身对他那威猛的保镖基思说：“把我的名片给清崎先生。”

基思，这位一米八的大个子保镖突然变得不那么令人生畏了。只见他笑着掏出金色名片盒，递给我一张唐纳德·特朗普的名片。

“下次你来纽约的时候记得打电话给我，我们到时候好好商量一下写书的细节。我会介绍梅雷迪思给你认识，她会协助我们完成写书这个项目。”特朗普说道。

很快，出场时间到了。我转身走向舞台，这里不仅是现场24000名来自芝加哥的特朗普粉丝目光聚集的中心，还是更多通过卫星转播观看的亿万观众静候唐纳德·特朗普出场的地方。我那简短的开场白刚刚结束，超级火爆的电视真人秀节目《学徒》的主题曲就被播放出来，伴随着成千上万的金色气球从大厅屋顶飘落，人群中爆发出热烈的掌声，唐纳德·特朗普出场了。

漫长的回程路

坐在从芝加哥返回凤凰城的飞机上，跟特朗普握手的场景又浮现

在我脑海中。“我是谁？竟然会和特朗普合作写书？”我一直问自己，“我们写点什么内容好呢？”

“需要毯子吗？”空姐的话把我从混乱的思绪中拉出来。

“不需要，谢谢。”我笑着答道。

空姐刚走开，我脑海中立马闪现出一个想法：我们可以写点跟房地产有关的内容。

这个想法刚一闪现，我就被站在对立面的另一个我不断地拷问：你想和特朗普合作一本关于“房地产”的书？要知道，在房地产方面，特朗普可是大名鼎鼎的专家，你只不过是一个小菜鸟。他在纽约兴建了诸多摩天大楼，而你呢？你只不过有几个小公寓、几栋低层的商业楼宇，外加几块空荡荡的地皮。除此之外，他还是亿万富翁，而你只不过是百万富翁而已。

在此之前，我一直对自己所取得的成就非常满意。可一说要跟特朗普合作出书，我所有的成就则显得那么渺小和不值得一提。跟特朗普合作出书的荣誉感一扫而空，留给我的只有伤感。“我们到底写点什么呢？”在整个航程中，我一次又一次地问自己。

会面地点——特朗普办公室

2005年12月12日

这一天，我去纽约的美国公共电视台录一期电视节目，同时也要跟雅虎财经频道的负责人见面。梅雷迪思和我约定，只要我有机会去纽约，她就约我见面，看看我们能否在出书这件事上碰撞出绝佳主题框架。12月12日，我和妻子金·清崎乘坐出租车到达特朗普的办公室。那里不仅仅是他的办公室所在地，其实整栋大楼也都是他的。

看过《学徒》这个节目的人一定对纽约第五大道上特朗普大厦那金光闪闪的入口再熟悉不过了。站在人行横道上，我的目光随着楼层一层一层地往上移动，久久地凝望这座摩天大楼，过了好久才看到天际。特朗普大厦比我和金拥有的任何一栋建筑都要宏伟壮观。虽然我曾从这座大厦前面经过好几次，但当我知道自己可以进到里面和它的主人特朗普见面时，它瞬间变得更高大了。

没想到在第五大道上竟然勾起我这么多回忆。1965年，我第一次来纽约这个国际大都市求学——美国商船学院。当年，我也曾像今天这样注目过这座大厦。只不过那时的我还是个来自夏威夷的贫苦小伙子。

40年后，我又一次站在这里，受特朗普之邀，进入这座大厦里和他见面。那一刻，我对过去的一切做了一次深刻的对比。

大多数人认为我很成功。按照我在“富爸爸”系列书中分享过的那些经验和教训，我赚过几百万，也赔过几百万。现如今，我站在特朗普大厦前，我猛然意识到这一路走来是多么艰辛和漫长。这种感觉让人难以置信。

面对眼前的大厦，我想起特朗普最喜欢的一句口头禅“大处着眼”。我不禁“哇”了一声，感叹我现在的志向比1965年我初到纽约的时候要远大好多。这时，我太太用力地攥了一下我的手。

深吸一口气，我们步入大厦，向电梯走去，电梯口的保安立即上前跟我们打招呼。确认身份后，我们直接乘电梯到达顶层，特朗普就是在这里经营着他的整个帝国。

如果你看过《学徒》这档节目，一定知道特朗普的办公室门口有一位迷人的接待员。（为了满足真人秀节目观众的好奇心，唐纳德·特朗普在其办公楼下面的一层仿造了一处一模一样的办公室，并在那里录制节目。这样，录制节目时他可以从自己的办公室乘电梯直接下楼到录音棚。）虽然这档节目我看过好几期，但是我从没想过有一天我能真真切切地走进特朗普的世界。

我突然觉得自己仿佛是参加真人秀节目中的选手，这种感觉很好奇。节目中的情景和现实中的场景在我的脑海里交替出现，亦梦亦幻。

除了先前招呼我们入座的接待员外，第一个出来迎接我们的是特朗普那位身材威猛的保镖基思。一见面，他就像老朋友一样对我们报以热烈的欢迎。接着他坐在我们身边，我感觉就像在自己家里一样，没想到他接人待物这么亲切，闲谈中得知他以前曾经是纽约市局警探，现在是特朗普的私人保镖。基思一直陪我们交谈，招待我们喝

水，直到梅雷迪思出现。

作为纽约典型的年轻女主管，梅雷迪思不仅外表出众，而且工作能力也很出色，即使被外派到伦敦、巴黎、悉尼、东京、多伦多或北京，她都能独当一面。梅雷迪思跟我握手并微笑地欢迎我们：“太好了，我们终于见面了。”

谢过梅雷迪思，我和金跟随她穿过玻璃门进入特朗普的会议室——真正的会议室。刚一落座，电视真人秀里面的镜头又在我的脑海里闪现出来。我轻声自问：“你在这里做什么？你怎么来这里的？”（事实上，我说话的时候是这样的：你在——吸气——这里做什么？你怎么——吸气——来这里的？）

聊了几分钟后，梅雷迪思问我：“您打算写哪方面的内容呢？”

“我其实很关注贫穷问题，”我回答道，“我觉得书的主题可以是关于如何解决贫困问题。书名可拟定为《贫穷的终结》。”

梅雷迪思点头说：“这个主题不错。”

“另外一个我比较关心的问题是：为什么富人越来越富，美国却越来越穷。我觉得我们可以写写为什么中产阶级逐渐消失，而高收入的工作机会却正在向中国和印度转移。我还长期关注这个问题：随着婴儿潮一代的退休，养老金渐渐不堪重负，社会保障及医疗保险资金日趋捉襟见肘。”

“特朗普先生对这些问题也很关注，”梅雷迪思说，“他曾写过一本很不错的书，就是关于这些问题的。”

“是《我们该有的美国》这本书吧？”金说道。

“是的。”梅雷迪思回应道，“他在这本书里表达了自己对这些问题的忧心，以及早在911事件发生前，他就提出对恐怖袭击的担忧。”

“911之前？”金问道。

梅雷迪思点了点头，“书中不仅提及恐怖主义，还谈到失控的国家债务问题。他不仅指出这些问题，对此还提出自己独特的解决方案。”

我妻子点头回应，她很喜欢这本书。

梅雷迪思继续说道：“提到特朗普，人们对他的第一印象停留在

主持真人秀节目、举办选美比赛、投资赌场和房地产，其实他还有大家不太熟悉的一面。关心这些全球问题和如何解决这些问题的人应该好好读一下这本书。”

“如此说来，我们有好多共同关注的问题。我们都是导师和演说家。有意思的是，像特朗普这么有钱的名人也会对普通民众发表演说。事实上，我对他为什么要做导师很好奇。每次见面都很匆忙，我都没机会问他这些问题。”

“他天生就是当老师的料。”梅雷迪思说道，“替他工作这么多年，这一点我很清楚。《学徒》这个真人秀节目就是最好的例子。当节目制作人马克·伯内特向他提出真人秀这一节目构想时，他坚持这档节目一定要有一定的教育意义，否则拒绝合作。”

“确实如此。”金说道，“我看这个节目就是想学一些经营方面的经验。特朗普先生解决不同问题的方法也让人受益匪浅。最精彩的部分就是他所分享的每次行动背后的思考过程。我最想知道他在节目中‘解雇’选手们的原因。”

我说：“《学徒》确实是一档寓教于乐的节目。收看节目时，我一点也不觉得浪费时间，因为我总能从中学到一些可以应用到实践中的东西。”

“或许你们合作的这本书可以从‘你们同为导师’这个角度出发。”金说道，“你们都是企业家和房地产投资家。你在南美创办了一家开采银矿的公司和一家石油公司，这是众所周知的事情，如同大家都知道特朗普和特朗普大厦一样。但是，他们不知道你们两位都是导师。”

“可石油勘探那个项目我失败了啊。”我自嘲道。

金笑着说：“不是所有的投资项目都会成功的。”

“特朗普先生也不是百战百胜的，”梅雷迪思补充道，“他也面临很多挑战。”

“他曾在他的《东山再起——投资界的不死鸟》这本书中公开讲到 he 遇到的财务挑战。”金说道，“这也是很棒的一本书。”

梅雷迪思微笑着点了点头：“除了财务方面遭遇的挑战，你们

俩人都毫无避讳地向公众讲述自己的成败得失。能否告诉我，你们为什么对自己的财务麻烦会如此直言不讳呢？”

“因为我想要人们知道我是如何历经挑战和失败，最后取得成功的。我想说的是，不管是富人还是穷人，都不可避免地会遇到各种财务问题。”

“说得太对了。特朗普先生也是这么想的。他也非常希望人们从自己的成败中学习经验和教训。是不是还有许多富人也愿意这么做？”

“没多少富人愿意这么做，”我说，“其实大部分富人不希望别人知道自己是如何致富的，更不会有人愿意提及自己的失败经历。这其中就包括我的富爸爸。”

“为什么会这样？”

我看了看金，她冲我笑了笑，意思是鼓励我继续说下去。于是我对梅雷迪思说道：“写完《富爸爸穷爸爸》的书稿后，我便拿给富爸爸看，他本人及其家人都要求我不要在书中提及他的真实姓名，即便书中提及富爸爸时没什么对他不利的言论。他只是不想让读者知道自己是如何致富的。为了尊重他的隐私，我没在书中提及富爸爸的真实姓名。”

“这样做会不会给你带来一些麻烦？”梅雷迪思问道。

“的确如此。”我回答道，“好多人在看了这本书以后说我在撒谎，怀疑我书中提及的富爸爸根本不存在。”

其实大部分富人不希望别人知道自己是如何致富的，更不会有人愿意提及自己的失败经历。

我想要人们知道我是如何历经挑战和失败，最后取得成功的。我想说的是，不管是富人还是穷人，都不可避免地会遇到各种财务问题。

——罗伯特·清崎

“其实挺可笑的。”金说道，“清崎之所以这么做，完全是为了尊重富爸爸及其家人的意愿。我们只是为了保护对方的隐私而已。这个话题对我们俩来说简直太痛苦了。大多数富人不想暴露自己致富的秘

密。”

“这就是特朗普和你跟其他富人不一样的地方。”梅雷迪思笑着说，“你们俩都善为人师，即便遭受非议，仍然愿意分享自己的知识财富。”

“特朗普先生也因传授和分享自己的知识这一良好的初衷而饱受非议？”金问道。

“是的，远远不止你们知道的那些。”梅雷迪思说，“好多人认为他发表演讲、出书及研发教育类产品（电视真人秀和棋盘游戏）只是为了赚钱或者出名。虽然特朗普先生确实从中赚了不少钱，名气也比以前更大了，但是他这样做的最初目的是为了教导人们。他真心希望人们能够在他的引导下走上财务自由之路。他十分关心目前我们的国家和人民所面对的财务困境，担心美国经济一旦处理不当将会对世界造成一定的影响。他一直不明白为什么我们的学校不教授财商方面的课程。正因为如此，他才毫不吝啬地分享自己的知识。”

突然，有人敲门。原来是特朗普的私人助理罗娜。她走进来说：“特朗普先生5分钟后就可以跟你们见面了。同时，他很抱歉让大家久等了。其实他很讨厌让别人等他，但是没办法，他现在正忙着打电话处理事务。”

“没关系的，”我说道，“我正好利用这段时间跟梅雷迪思好好聊一会儿，我们聊得还不错。”

罗娜走后，梅雷迪思起身并带我们走出会议室。我环顾四周，豪华至极，不仅让我回想起自己工作过的地方。“你知道，”我对梅雷迪思说，“特朗普和我都有教我们学东西并且让我们为其工作的富爸爸。因此，从很多方面来看，我们俩都是学徒。”

达成一致

“欢迎欢迎。”特朗普站在办公桌后起身迎接，“非常抱歉，让你们久等了。”

“没关系，”我边说边环视他办公室的四周，墙上挂满了来自世界各地大大小小的各种奖项和礼物。他的桌子旁边是他每周录制广

播节目的无线电设备。所有这些都令人钦佩不已。

一阵寒暄之后，我们切入主题。“我们即将合作的这本书写点什么内容好呢？”特朗普问道。

“我相信我们都想问对方这个问题。”我回答道，“毕竟我们俩在房地产领域的交易规模及各自的财务状况方面相差悬殊。我觉得我们俩在金钱方面的匹配度极低。毕竟您是资产上亿的亿万富翁，而我只不过是小小的百万富翁而已。”

特朗普轻声笑道：“千万不要小瞧百万富翁。身价上亿的富人宁愿跟您交换身份呢。”

“我明白，但是百万富翁和亿万富翁之间的差距确实很大。毕竟，今天好多百万富翁都即将破产了。”

“此话怎讲？”特朗普问道。

“或许我们身边都有一些这样的人，他们的房子升值不少，但是他们的收入却没增加多少。举例来说，我在夏威夷有个同学，他在父母去世后继承了一处房产。尽管他继承的这处房屋的总价飙升，而且没有一分钱的房贷，但是他仍然只是个名义上的百万富翁。他和妻子仍然生活得很拮据，因为他们俩的年收入低于9万美元。他们有3个孩子，都还在上学。他们不知道如何支付孩子们的大学费用。”

“这么说他们是资产富裕但生活拮据？”特朗普问道。

“是的，从账面上看，他们是百万富翁，但现实生活中他们却是中产阶级。如果夫妻双方中有一人出意外，或者孩子生病，他们很容易出现财务危机，陷入贫困。”

“很多家庭都可能出现类似的变故，尤其是在退休或者终止工作以后。一旦生病，他们不得不变卖家产，以求生存。”特朗普严峻地说道。

“未来几年，随着婴儿潮这一代的退休，这个问题还将进一步扩大。”

“确实如此，”特朗普说道，“医疗保险费用已经超过社会保险费用，成为美国最大的债务负担。我不知道政府如何为即将退休的7500万人支付退休金，以及他们的保健费用、医疗费用，甚至当他们生活

无法自理时的长期照料费用。我担心的是我们孩子这一代，当政府无法为我们提供养老保障的时候，就得由他们来承担这一严峻的财务挑战了。”

“或许这就是我们写作的重点。”我说。

“我确实在《我们该有的美国》这本书中已经提及这问题，尽管这个问题从没引起读者的关注。我个人认为这是我所有书中写得最好的一本，因为书中对我们面临的这些问题进行了深入剖析，而非单纯地谈论如何致富。但是这本书的销售情况却远不及其他书。”

“我也出版了一本类似的书，即2002年出版的《富爸爸财富大趋势》。我在书中主要讲述以下几个方面：当婴儿潮一代退休后，股票市场将迎来一场灾难；401(k)存在严重缺陷，它根本不是退休计划，而是储蓄计划；不久的将来，大部分的退休工人们都会被如何养老这个问题困扰。”

“您这本书也卖得不好？”特朗普问道。

“是的，很多人都看好这本书，但销量却不行。更糟糕的是，华尔街的媒体并不相信我的预言。”

“怎么回事？”特朗普问道。

“这事着实让我很不安，并且沮丧了好久。直到几个月前，《纽约时报》和《时代》周刊两大媒体都在封面上刊登了我早在2002就预言过的问题。”

“这两大媒体怎么说的？”特朗普问道。

这次来美国公共电视台录制节目，我随身携带了这两本杂志。于是，我从公文包里拿了出来。“这是《时代》周刊 2005年10月31日发行的这一期。封面标题为‘退休大骗局’，副标题是‘那些自认为退休后可以享受一定退休福利的数百万的美国人定将得到一个出人意料的惊喜，看公司如何在国会的帮助下掏空民众的口袋。’”

“没错，我看过这篇报道。”特朗普说道，“我记得‘看公司如何在国会的帮助下掏空民众的口袋’这部分内容。文章提到公司在政府的协助下，合法地‘偷走’工薪族的钱。”

“难道这还不让人感到不安吗？”我问道。

“《纽约时报》怎么说的？”特朗普问道。我又拿起另一本杂志，对特朗普说道：“2005年10月30日，《纽约时报》封面发表题为‘很遗憾，你不会再有养老金了’的报道。副标题为‘美国的下一波财务危机’。”

特朗普点点头：“我们的确有好多共同关注的话题。”

“的确如此。这也是我为什么要做培训、写书、研发棋盘游戏的原因。我不是为了赚更多的钱，当然能赚到钱更好。对我们来说，有很多比这更容易赚钱的方法。我做财商培训及财商教育产品是源于我对这些问题的担心和关注。我不愿看到我们的国家和人民深陷困境之中。”

“我深有同感。”特朗普说道，“我们出席相关大型活动发表一次仅为两个小时的演说，路上却要花费两天的时间和大量的精力。正如您说的，我们轻松赚大钱的方式很多，不必如此颠簸。”

我和金一致点头表示同意。同为培训讲师的金说道：“我们确实可以通过房地产或其他投资很轻松地赚大钱，但是培训已经成为我们的使命。正是这一使命，促使我们整天在空中飞来飞去。要知道在飞机上过夜，只为发表一个简短的演说，然后再飞回家。这样做肯定不是为了赚钱。”

特朗普表示认同，并说道：“当我们面对一大群听众发表演讲时，你们有没有这种感觉？他们当中虽然有些人已经成为有钱人了，有些人不久将成为有钱人，可还有相当多的人可能要在财务困境中挣扎很久。每当想到这些，我就难受。”

“或许这就是你们俩要写的主题。”梅雷迪思说道，“也许人们很想知道你们为什么希望他们变得富有，以及你们最关心的问题是什么。”

“还有，”金补充道，“大家一定也非常关心你们为什么选择继续努力工作，即使你们已经不必这么做了。你们已经有足够的钱，可你们却不打算退休。何不在书里讲讲你们这样做的原因？到底是什么比金钱更重要的动力促使你们坚持不懈呢？”

“我做培训只是出于喜欢而已。”特朗普说道，“但是我真的关心

这些问题。我希望我是错的，但我仍然认为美国已经深陷财务危机之中。一直以来，美国政府都未能妥善处理这一问题。我这么说，并不是想指责民主党或共和党，指责某个政党或对某个领导人指指点点毫无意义。不管是哪一党执政，我都担心中产阶级会陷入困境，而且逐渐消失。就像我常说的，我常担心今天的中产阶级将变成新贫族。更糟糕的是，即便他们经过多年的打拼，仍可能陷入贫困之境。”

“那我们可以把书的主题锁定在‘通过财商教育终结贫困’方面。”我说，“毕竟是因为财商教育的缺失，导致我们陷入困境的。何不利用财商教育帮我们摆脱困境呢？”

“好主意！但是在我们尝试解决全球性贫困问题之前，得让大家知道如何自救。毕竟解决全球贫困问题，这可能需要几代人的努力。在我们无法改变目前的教育体系之前，我们可以先自己这么做。”

特朗普继续说道：“未来几年，婴儿潮一代将陆续退休，到时候政府不得不承认财力不足，石油价格飞涨，美元持续走软，通货膨胀难以控制，美国仍陷于中东战争之中。我们需要对那些找寻答案的人们给予帮助。我们可以教大家如何致富，或者至少教会他们如何在未来的几年中生存下来。这些是我们现在就必须做的，绝不能等到明天。”

也就是这个时候，我终于明白我们为什么要合作写书了。

特朗普的视角

开端

回想初次跟罗伯特·清崎见面的情景，就好像是生活时不时带给我们的一次次巨大的惊喜。久闻他的大名，他的书销量高达几百万册，而且连续五年稳居《纽约时报》畅销书排行榜第一名。这是很了不起的成就。我原以为他是那种气场强大、令人生畏的人。

我关于他气场强大的预测是正确的——清崎确实气场强大，周围的人会被他释放出来的强大的气场所吸引。他似乎不费吹灰之力就可

以做到这一点。他的这一天性给我留下很深的印象。后来是他的谦虚和低调改变了我对他的看法。他就是那个书卖了2600万册的家伙吗？简直不可思议。有时候，我一直怀疑他是出于某种原因而故意假装低调、谦虚。

没多久，我发现清崎所表现出来的言行都是真实的。几次通话以后，我更加确信他的真诚及他对培训工作的热爱，和我一样热爱。当我告诉清崎我当初同意合作《学徒》这档栏目的唯一原因是因为它具有一定的教育意义时，清崎对我说：“特朗普，你是一个好导师，这一点最重要。”我想我找到懂我的那个人了。

我们开始讨论教育的重要性，他提到《学徒》节目中导师的有益指导让他和金每周都能从节目中学到一些东西。

我问他“如果你知道自己不能失败，你会怎么办”时，他很快回答说：“我们可以想办法接触并教导更多的人。”

就像我们在芝加哥见面时我对他说的一样：我是经管类的顶尖作家，他是个人理财类的顶尖作家。只要我们俩强强联合，一定会吸引数百万人的目光和注意。更重要的是，我们的合作会很有趣。

清崎很快就明白我的用意了。他说他会在我们下次见面之前好好想想书的主题。这让我很钦佩。我知道他是一个深思熟虑的人，他一定会在深入思考后做出正确的抉择。几周后，他来到我位于纽约的办公室，一见面立马说道：“说实话，最初构思书的主题时，我真的毫无思路。我一直在做思想斗争，实在不知道我能和您这样的大人物一起写点什么。最后，我决定不自以为是，想听听您的建议。”清崎敢于诚实地面对自我，对我也开诚布公，这让我更加确信他的书为什么能如此热卖。

写书的过程中可能会有很多乐趣，但也需要耗费大量的时间和精力。我的日常行程安排决定了我不可能有很多的精力用于写书这方面。但是，我一直想努力钻研某些问题，尤其是和志同道合的人一起研究。

美国思想家、文学家、诗人爱默生曾经说过：“教育者能化难为易。”他还说：“知识就是用来被传授的。”

几年前，那时我还未曾跟清崎相见，就已经读过他的《富爸爸穷爸爸》这本书，当时我就觉得清崎有一种能化难为易的天赋。他是一个会很会讲故事的人，要知道这可是让人们易于理解一切的关键所在。同时，这也是使其成为著名演说家的原因。人们也是这么称赞我的。不管我们俩所具有的这种讲故事的本事是否是与生俱来的，但它却可以成为我们帮助他人的一大利器——用故事把复杂的问题简单化。

我知道，一提到“特朗普”，你们首先想到的就是“哦，他是个亿万富翁”，但这种第一印象有点打脸。我的大儿子小唐纳德曾评价我就像是一个很有钱的蓝领。小唐纳德跟随我多年，他十分了解我，知道我是一个内心极其简单的人。但这并不意味着我很好对付，只不过我喜欢用简单的方法处理复杂的事情。虽然我做的事情都很复杂，但我知道如何把它们一一拆解。打造一座摩天大楼，需要从蓝图和地基开始着手。我知道做事情不仅需要花费时间，还需要保持耐心。教育也是如此。

如果你看过《学徒》这档节目，就会知道我在节目中对选手们毫不留情。因为现实生活中没有人会听你解释，也不会因为同情而怜悯你。俗话说得好：人生没有彩排，每天都是直播。事实的确如此。如果你想出人头地，就必须过着紧张而忙碌的生活。清崎和我希望你的生活没那么紧张，忙碌之余还能多一些收获。

我承认，当大家听说我要和另一位企业家合著一本书这个消息的时候，一定会很惊讶。毕竟企业家们都喜欢掌控全局，分享控制权似乎不符合我们的常规。但是当你一旦遇到志同道合的人时，这种分享就会变得十分愉悦。强强联合会使我们变得更强大！

许多有远见的人和企业家都有一大弱点，那就是无法成功地向他人分享自己的愿景和目标，由此导致他们一路上形单影只。俗话说“高处不胜寒”，有时候确实如此。

企业家喜欢尝试新东西。我和清崎的这种合作，应该就算是一种尝鲜。我相信，将我们二人不同的个性和见解融合在这本书中，不仅能提升我们作为教育者、演说家的角色，而且更能让读者们更全面、更好地理解书中的内容。如果一个人学富五车，却不与大家分享，又

有什么用呢？

另一个有趣的观点是：企业家通常被贴上“不擅团队合作”的标签，因为他们什么事情都要自己说了算。至少这是专家们在分析符合企业家特质的气质类型时得出的结论。我认为清崎和我都不太符合这个特质，但我觉得这对我们当下的成功没有产生多少影响。

我们俩合作这本书的过程，一切都是顺其自然的。最终我们不仅拟出恰当的大纲，还让读者看到我们所有的努力和付出——从第一天见面到最终完成初稿。我们的努力最终化作你眼前的这本书，希望它能为那些追求更好生活的人们提供财商教育方面的内容。面对不可知的未来，我们需要用财商武装自己。

本书是写给那些积极上进、乐于走出舒适区的人。也许你已经是百富翁了，或许还不是，但是无论你目前的财务状况如何，本书所提到的经验都适合你。

希望读者在阅读本书的时候能体验到一种寓教于乐的过程。很快你就会发现，财经理论也不那么无聊。清崎和我还有一个共同点——我们没那么无聊，我们喜欢做有意义的事情。接下来就请全神贯注地阅读本书吧。希望你能享受阅读带来的乐趣。俗话说“书中自有黄金屋”，本书也不例外，书中埋藏的“宝藏”等待你去寻找。开始“淘宝”吧！

如果一个人学富五车，却不与大家分享，又有什么用呢？

——唐纳德·特朗普

第2章

我们共同关心的事

清崎的视角

2006年2月19日 得克萨斯州达拉斯市

又是一个星期日的下午，黑色豪华轿车又一次停在大型房地产博览会的后台入口。人们又一次随着“特朗普到了”这个消息的散播而兴奋不已。再一次，警卫率先进入后台开路，人们自动站成两列，特朗普走在中间，接受狂热粉丝的追捧和欢呼。

一个小时后，媒体们都走了。特朗普问我：“今天的观众规模有多大？他们表现如何？”

“成千上万的人参加了今天的博览会。这个群体规模太大了。这个周末，世界各地的人们聚集到此，他们十分兴奋，怀着对知识的渴望，迫切地想学点东西。”

我也很兴奋，但是我跟他们的兴奋点不一样。

上次跟特朗普见完面，我读了他写的那本《我们该有的美国》。书中提及了好多美国及全球都面临的一些问题，比如恐怖主义、美国国债及医疗费用等。下面这部分文字引自这本书中关于医疗费用这一问题的相关内容。

美国总审计局，这一隶属于国会的调查机构，描绘了这样一幅丑陋的景象：

与社会保险不同的是，自1992年以来，美国的住院医疗保险（HI）早已入不敷出——目前的税收和其他财政收入不足以支付福利

支出和项目费用。从本质上讲，老年保健医疗（Medicare）已经超出了政府的财力范围，根据美国财政部提出的要求，社会保险可能会在2013年左右陷入跟医疗保险一样的局面。

目前的老年医疗保健计划无论在经济上还是财政上都不可持续。这已经不是什么新消息了，“联邦医疗保险委员会”早在上世纪90年代初就已经指出：该计划目前的形式是不可持续的。

至于政客们如何处理医疗保健这只“大怪物”，特朗普这样写道：

克林顿盯着那只“野兽”，只是眨了眨眼。面对艰难的抉择，他选择回避。我们只能在这条路上艰难地走下去。就像总审计局所指出的那样：不提早做决定，日后将面临更大的痛。

但是，让我们面对现实吧，克林顿并不是唯一回避这一棘手问题的政客。要想推出有意义的改革，需要等待新的政治人物的出现——即富有勇气和远见的冒险者。

关于长期医疗护理方面的问题，他说：

医疗保险还面临着另一个隐性问题——老年人的长期护理。随着婴儿潮一代即将面临退休，以及他们已经退休了的父辈，这个问题将更加严峻。

我们可以用数据来说明这个问题的严重性：截至2030年，老年人口将比现在翻一番，这一数字将达到7500万；需要住在养老院的老年人数量也将是现在的5倍。

我知道会有人这么问：难道医疗补助计划（Medicaid）负责支付养老院的费用吗？这是婴儿潮一代经常会问到的问题。因为他们的父母可以享受政府的医疗补助计划，他们以为退休时政府也会帮自己支付这样一笔长期医疗护理费用。

答案是：医疗补助计划一开始就不是一个可以提供长期护理的福利计划。正如参议员约翰·布鲁和众议员威廉·T·霍姆斯所指出的那样，“日益增长的长期护理需求将推动医疗补助计划走向破产”。

几乎每两个人中就有一人需要接受长期的老年护理，但仅有1/4的人有能力支付这样一笔平均高达41000美元 / 年的私人家庭护理费用。仅有1%的美国人购买了这种长期医疗护理保险。所以，大部分人到时候还是要依赖政府提供的医疗补助计划。就目前的情况而言，人们对此失望至极。

医疗补助计划在短暂地发挥其应有的效用之后，将会随着病人数量的不断增加而慢慢递减，直到病人的权益降低到贫困水平。如果这些病人是你的父母，这意味他们毕生的努力将付之一炬。也就是说，我们的父母的晚年生活将是贫困潦倒的。这将导致很多家庭不得不背负巨大的经济负担。那些计划退休后环游世界的婴儿潮一代将发现他们不得不卖掉自己的汽车以保证父母能得到基本的医疗护理。

正如我前面所说，在我跟特朗普见面之后，我终于明白我们为什么要合著此书了。当我读完《我们该有的美国》这本书后，我更加坚定我们为什么要在书中与读者分享这些，以及我们为什么毫无保留地传授自己的经验、为什么要让人们走上财务自由之路。

那天在达拉斯举办房地产博览会的后台，我画了下面这张图表：

损益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

社保 10 万亿
医保 62 万亿

“你的意思是说目前美国在社保和医保方面共有72万亿的负债？”特朗普问道，“这是谁说的？”

“两位经济学家说的，”我答道，“2004年，肯特·斯莫特斯和加卡迪斯·戈·卡莱煞费苦心地花费大量时间计算出：截至2004年，美国政府对国民的债务总额为72万亿美元。”

“这不是一笔小数目啊。”特朗普说道。

“这比世界上所有债券和股票市场上的钱都要多。”我说道，“2000年的时候，全球股票市场和债券市场的总价值分别为36万亿美元和31万亿美元。这两项加起来都不够美国政府偿还美国人民的债务。”

“我知道目前的社保基金情况不容乐观。”特朗普说道，“但没想到这么糟糕。竟然糟糕到我们无法支付的地步。”

“除非我们印更多的钱，但这样会让所有人的储蓄都变为废纸。而且极可能造成恶性通货膨胀，如此一来，不仅人们的储蓄大大贬

值，就连固定收入也要大幅缩水。即便如此，也无法从根本上解决问题。”

“我们讨论的这个问题不仅仅是美国和美国人面临的，全世界都被这一问题困扰着。人们的寿命越来越长，从欧洲到亚洲，所有国家都不得不考虑如何为自己的国民提供长期的健康护理和退休福利。”特朗普说道。

回顾历史

20世纪30年代，德国政府大量印刷货币，导致马克的价值暴跌。有这样一个故事：一位妇女拉着一车钱去买面包。当她选好面包从面包店走出来取钱的时候，发现自己的小推车被偷走了，钱还在。

恶性通货膨胀使得金钱贬值。在1933年，德国当时复杂的社会环境、政治及财政问题使阿道夫·希特勒当选为德国总理。而他之所以能当选，在很大程度上是由于中产阶级的储蓄被掏空。

美国国内，30年代的经济大萧条导致富兰克林·德拉诺·罗斯福当选为美国总统。1935年，罗斯福签署《社会保障法》，用以解决我们现在仍在努力解决的问题。随后政府又推出了一系列措施用以改善这一问题，诸如1955年和1965年分别颁布实施的老年保健医疗计划（Medicare）和医疗补助计划（Medicaid）。但如今这一问题却日趋严重。换句话说，75年前的问题，时至今日仍然是悬而未决，而且事实上还变得更严重了。原因就是我們一直试图靠政府的财力去解决这个问题，而不是从根本上想办法。

我们希望人们放弃政府应该保障自己的老年生活这一应得权益的心态，想办法努力让自己变得富有，这样他们就自己可以解决问题——他们自己的问题。

——罗伯特·清崎

这才是我们真正关心的问题

特朗普曾经说过：“我们已经养成了一种应得权益心态，当然我说的是并非只有穷人这样，上至总统下至议员，无一例外地指望政府为自己提供养老金。我真心希望政府有能力解决这一问题，但是一旦这样做，将拖垮整个国家。或许我们可以要求富人为此买单，但这样做真的能解决问题吗？这种输血式的扶贫又能持续多久呢？”

我同意特朗普的观点。我们希望人们放弃“政府应该保障自己的老年生活这一应得权益”的心态，想办法努力让自己变得富有，这样他们就自己可以解决问题——他们自己的问题。

看看下面这个示意图：



解决糟糕的财务状况的最好办法是改变我们的思想——开始像富人那样思考问题，而不是像穷人和中产阶级那样思考问题。这意味着我们要放弃目前的应得权益心态，无论你是一个高级军官、政府官员、学校教员，还是普通员工，抑或是穷人。如果不打消由政府来照料我们的晚年生活这一念头，我们只有一个结果——濒临破产的美国和有着良好教育但经济困难的美国国民。

阿尔伯特·爱因斯坦对神经病的定义是“每次都做同样的事却期待不一样的结果”。如此说来，我认为把孩子送到学校却不教他们学习与金钱有关的知识，跟神经病没啥区别。

看看下面的现金流现象图：



E 代表雇员。

S 代表小企业主、自雇主或自由职业者。

B 代表大企业家（例如特朗普）。

I 代表投资人。

我们需要培养更多的能创造就业机会的位于B象限的企业家，并且把所有孩子都培养成位于I象限的投资人。目前，我们的学校在把孩子培养成 E 象限雇员和S象限的小企业主 / 自雇主方面做得很出色，但在如何把孩子培养成B象限的大企业家和I象限的投资人方面则完全空白。

由于缺乏坚实的财商教育知识，有些孩子刚一毕业就深陷财务危机，只能努力工作，节衣缩食，慢慢还债，进行长期和多元化投资。

沃伦·巴菲特这样评价多元化投资：“多元化投资是对无知的一种保护。如果你了解自己在做什么，你会发现分散投资并不明智。”

致富的关键在于你要清楚自己在做什么。

回到博览会舞台现场

“还有十五分钟。”博览会负责人对特朗普说道。

“好的，”他答道，“我准备好了。”

当我们向舞台走去的时候，特朗普说：“我们希望他们变得富有的原因是为了让他们解决自身面临的财务问题。许多人把赌注押在

股市、政府或养老金上。”

“这个出发点不错。”我说道。

“我们可以告诉人们我们为什么成为富人，而不是如何成为富人的，以及我们为什么在拥有足够的钱以后仍然继续努力工作。”

“我们希望读者们探寻自己想要成为有钱人的原因，而不是期望从政府那里获得施舍。这是我们为解决这一问题所能做的。显然，我们不能帮助所有人，毕竟不是所有人都有致富天赋的。但是我们可以帮助那些有致富天赋并且拥有强烈致富意愿的人。”

“持有应得权益心态是阻碍人们成为有钱人的巨大问题。”特朗普说。

“确实如此。”我表示同意。

“这一心态问题甚至比美国的巨额国债、美元贬值、石油危机及退休计划还要严重。这才是真正的大问题。”特朗普补充道。

“问题远不止如此。”我说道，“我们都会遇到金钱问题，甚至包括你我在内。我们如何解决问题这才是问题的关键。”

“太对了，”特朗普说道，“如果所有美国人都在‘应得权益心态’这一观念下思考问题，是无法解决我们的财务问题的。‘心态’确实是这一问题的关键。这也是我们为什么要大家成为有钱人的原因。”

当我登上台阶，准备上台介绍特朗普的时候，说道：“我们的财务问题也是因为我们的思考方式导致的。我们必须改变看待金钱的方式。”

说完这些，我走向舞台，向成千上万的粉丝们隆重介绍特朗普。

特朗普的视角

群体思维

正如清崎所说：“如果我们仍用旧观念去思考问题的话，是无法解决目前这一严重的财务危机的。”我对此表示十分赞同。现在人人都持有应得权益心态，并且已经蔓延到经济领域。

我想现在我们所有人都应该听说过“群体思维”这个词。这是一种古老的从众心理，也称为羊群心态。它似乎能将人最好和最坏的一面展现出来。好的方面表现在，有时“牧羊人”（领导者）可能会出现，带领“羊群”（民众）前进。但这似乎是不太可能出现的情形。通常是狼群先出现，随后羊群准备集体逃亡。在我们无法眼观六路、耳听八方并独立作出正确思考和行动之前，我们所能做的就是冲出羊群。那些可以独立思考的人绝不会加入任何“羊群”随波逐流。

群体思维不仅阻碍人们独立思考，而且使得他们盲目地把钱转交给所谓的“理财专家”。说到群体思维，这让我想起另一个故事。

我在名为清晰频道（Clear Channel）的一档广播节目中打算讲讲“橙色事件”。我这里说的可不是去年珍妮·克劳德和克里斯托在中央公园举办的“橙色门”大型艺术展，而是发生在密歇根州底特律市的一件事。

在过去的50年中底特律流失了近百万人，所以目前这座城市随处可见一些摇摇欲坠的空房。几个艺术家厌倦了每天面对众多空荡、荒废的房屋。于是，他们决定做点什么。

那些可以独立思考的人绝不会加入任何“羊群”随波逐流。

——唐纳德·特朗普

为了引起人们对这些被抛弃的房屋的关注，一夜之间艺术家们给这些建筑物披上了明亮的橙色外衣——涂色。

当然，这些艺术家们在做这件事的时候是匿名的，因为他们显然会因擅自闯入而惹上麻烦。他们希望其他画家带着画笔加入他们的行动。他们成功了，这些巨大的橙色建筑引起了轰动！吸引了全国的目光，底特律因此也重新获得了关注！

这是一个很多人采取行动并共同完成某件事的强有力的例证。他们自己动手完成某项任务，而不是坐等别人为此做点什么。这一行为虽说是非常规的，但却起到了一定的积极作用。

“打破常规”这是一个被过度使用的术语，但是在底特律，打破条条框框的创造性思维模式显然带来了成效。并非只有艺术家有权利开

发大脑的此部分功能，我们大家都可以发挥自己的创造性思维。无论我们在哪里生活或者无论我们做什么事，都开始尝试创造性思考吧。无论是个人还是国家，最糟糕的事情莫过于成为被动的观察者，或者慢慢沉沦于我们的舒适区而无法自拔。

正如我前面所说，要想获得领先别人的优势，就必须有可以持续生存下去的本事。即便美国号称“世界超级大国”，我们也不能躺在过去的荣誉上睡大觉。正所谓“物极必反”，这是即将到来的衰退的第一个迹象。我们仍面临一些挑战，最好对这些挑战引起重视。千万不要屈服于群体思维，它好比导致美国这艘航行中的巨轮沉船的暗礁一样。

如今，面对自己当下的财务状况及未来的财务前景，人们应当改变自己的思考模式，这比以往任何时候都显得尤为重要。

清崎和我希望你能拓宽思维。我们都能从笛卡尔的“我思故我在”这一至理名言中受益。

第3章

正在消失的中产阶级

清崎的视角

提高你的财商

关于智商有很多定义。我从富爸爸那里学到的更实用的一个定义是这样的：“智商是一个人解决问题的能力。”比如，在学校里，你能解某道数学难题，别人就会认为你很聪明。出了校门步入社会，如果你会修理汽车，人们就觉得你在修车方面有天赋。提到金钱，你能处理的财务问题越大，你的财商就越高。

今天，全球都面临着一些严重的财务问题。许多问题是相互关联的，即一个问题导致另一个问题的发生。最紧迫的问题主要有以下几个：

1. 美元贬值；
2. 国债激增；
3. 婴儿潮一代开始退休；
4. 石油价格上涨；
5. 贫富差距扩大；
6. 工资减少；
7. 工作机会转移到国外；
8. 社保和医疗保险濒临破产；
9. 储蓄大大缩水；
10. 财商教育缺失。

面对这些紧迫的问题，我们的问题是：

- 1.我们能做些什么？
- 2.这些问题的解决方案有哪些？
- 3.我们的财商足够解决这些问题吗？
- 4.我们如何避免让自己成为这些问题的牺牲品？
- 5.我们如何保护家人免遭这些问题的迫害？

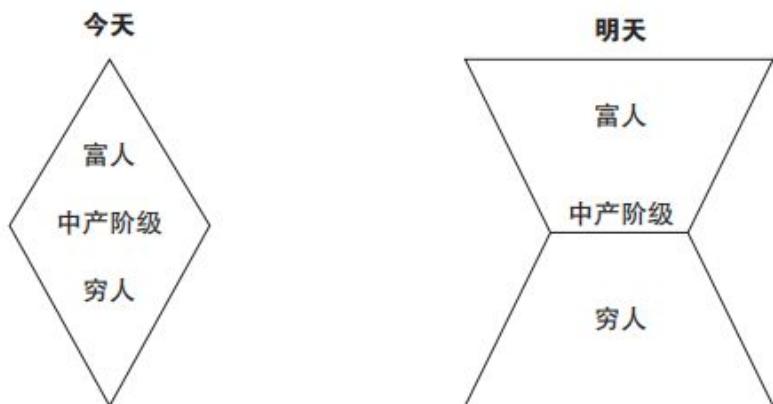
由于在问题出现之初，我们没能尽力解决，导致这些财务问题至今还悬而未决。因为当这些问题刚一浮出水面时，我们不是教育民众提高自己的财商，而是教他们等待政府来帮他们解决自身面临的问题。这就是为什么没有一个政客敢对社保和医保进行改革，即使我们知道这些保障计划注定要失败。

我知道会有一些读者这样说：“政府需要照料那些生活不能自理的人。”我同意这个观点，作为一个文明社会，确实应该对那些生活无法自理的人加以照顾。但是，大多数人可以很好地照顾自己，如果我们必须这么做或者如果我们接受一定培训的话。

是时候提高我们的财商了。

结构变化

由于我们过去使用低财商这一解决方案，导致今天我们的人口结构正在发生变化，如下图所示：



上图说明：富人越来越富，其他人则越来越穷，尽管还是有很多人赚了更多的钱。不幸的是，美国并不是唯一一个朝着这个方向发展的国家。未来许多国家都会走向两极分化：富人和穷人。

2006年4月16日，《纽约时报》周日版刊登了这样一则头条新闻，标题为：

“日本经济复苏，但贫富差距扩大”

文章的第二段这样写道：

今日，那个曾经自诩要诞生“一亿中流”（一亿中产阶级）的日本，正把它的人民分为两类：赢家和输家。

文章中还说道，目前日本的贫富差距进一步扩大。

换句话说，中产阶级正在消失。今天在日本，你要么是富人，要么是穷人，要么是财务赢家，要么是财务输家。同样的事情正在美国及欧洲许多国家发生。

低财商的代价

在我和特朗普的交谈中，我们一致认为用以往的财商智慧无法解

决今日复杂的财务危机。如果美国尝试投入更多的财力用于社保和医保福利支出，恐怕那只会下金蛋的“金鹅”早就被煮熟享用了，我们也无法获取更多的金蛋了。

我们著书立说、研发和推广教育游戏和其他产品的目的就是想让人们通过致富来解决自身面对的财务问题，而不是希冀他人来施以援手。我们一致认为：直接给钱这种输血式扶贫只会让问题更糟糕、更难解决，甚至潜藏更大的危险。简单来说，现在的美国人，不论贫富，基本上都能得到良好的教育。但问题在于，像我的穷爸爸一样的美国人越来越多。他们普遍都很善良，接受了良好的教育，努力工作，希望退休后政府能照料自己的老年生活。

关于智商有很多定义。我从富爸爸那里学到的更实用的一个定义是这样的：“智商是一个人解决问题的能力。”

罗伯特·清崎

我们已经说过：在未来的几年，大概有7500万的婴儿潮一代陆续退休。他们是对社保和医保做出全面贡献的第一代人。可他们贡献的钱早已不知去向，消失在“庞氏骗局”之中。

在这里有两点需要说明：第一，因为学校里没能教授有关金钱方面的知识，所以这7500万人中有好多人不知道庞氏骗局为何物；第二，虽说这些人中大部分在其退休后应该从社保和医保计划中支取少量保障金，但是如果这7500万婴儿潮一代每人每月在社保和医保方面支取1000美元，美国政府每月的账单为750亿美元。这笔费用相当于每个月来一次卡特里娜飓风或是进行一场伊拉克战争。值得庆幸的是，人们尚且有一些时间做准备，从而使自己避免成为接踵而来的“财务风暴”的受害者，只不过时间不多了。

在主日学校，我曾接受过这样的教育：给别人一条鱼，你可以帮其解决一天的温饱问题。这正是美国政府正在做的事情。由此导致美国人民持有应得权益心态，期望政府能通过社保和医保来照料他们的

晚年生活。

教会别人掌握钓鱼技能，你可以帮其解决一生的生存问题。这正是唐纳·德·特朗普和我正在做的事情。我们希望人们学习如何致富，并向他们传授致富经验。

为了教授别人致富，我开办了现金流俱乐部，并开设相应的课程和游戏。有些人只售人以鱼而不授人以渔，比如股票经纪人、房地产经纪人、财务规划师、银行家及保险代理人。他们忙着销售手里的“鱼”，而不是教人们如何“钓鱼”或者免费赠送手中的“鱼”。当你把“sell”（销售）和“fish”（鱼）这两个单词合在一起，得到新的单词“selfish”（自私）。虽然大多数商人可能不那么自私，但“卖鱼”的人足够让“selfish”（自私）变为现实。我在这里只是想提醒你注意导师的“教”和商人的“售”两者之间的区别。

特朗普和我都发现：大部分人没有选择学习如何管理自己的钱或是学着用自己的钱去投资，而是简单地把自己的钱交给所谓的“理财专家”去打理，然后祈祷那些专家是真正的专家。

在特朗普写的那本《如何致富》一书中提及理财顾问时，说他们是“卖鱼”的。书中的那个章标题足以说明一切：做自己的财务顾问。

那一章一开始这样写道：

“许多人花钱为自己雇一个财务顾问，我却见过好多财务顾问是如何把客户害得惨不忍睹。比如某些著名运动员，年轻的时候就赚了一大笔钱。大多数时候，这些运动员的理财顾问由于管理不善，使得这些运动员在三十多岁时就变得一无所有，只剩下过去的荣耀。这时，运动员为了生活下去，被迫到处找工作。”

我们想教你如何“钓鱼”

特朗普和我不“卖鱼”，我们也不兜售投资建议或者告诉人们应该做何种投资。我们只是讲师，希望你能学习如何致富，学习如何拿自己的钱做投资，如何成为自己的理财顾问。我们只教你学习如何“钓鱼”。

富爸爸的秘密

正如我前面所言，许多富人喜欢保持神秘感。我之前没注意，直到我的富爸爸要求我在《富爸爸穷爸爸》书中匿名使用他和他家人的名字时才意识到这一点。许多有钱人既不愿意露富，也不愿意出名，更不愿意跟他人分享自己的致富之道。也正因为如此，我才惊讶特朗普能如此开诚布公地谈论他的财富及分享自己取得商业成功的秘诀。

玛丽·巴菲特在其《巴菲特学》一书中这样写道：

F. 斯科特·菲茨杰拉德写道：“富人跟你我之辈不一样。”他说的没错。富人的奇异之处在于他们有着跟常人不一样的想法，他们通常要求家人和朋友对自己的一切都保持沉默。在嫁给彼得·巴菲特（巴菲特的儿子）以后，我不止一次地被告知不要和外人谈论沃伦·巴菲特及他的投资之道。所以我的这本书不可能在我与彼得的婚姻存续期间写作并出版。

在和彼得离婚后，玛丽·巴菲特打破沉默，开始为世人揭开沃伦·巴菲特的投资细节，由此使沃伦·巴菲特的秘密公之于众。这本书确实写得不错，即使本书并未得到沃伦·巴菲特本人的亲自授权，但书中的确披露了沃伦·巴菲特不为人知的秘密，描述了沃伦·巴菲特到底是如何做的。但这并不意味着你和我甚至特朗普能以同样的方式致富，况且我们也不一定愿意那么做。

你需要找到适合自己的致富方式。从沃伦·巴菲特及特朗普这样的成功人士身上学习经验的确很重要，但更重要的是什么致富之道才是适合你的。

梦想VS目标

许多人都有自己的梦想。富人们都有目标。问题是，梦想和目标这两者之间有什么区别？

有一次，我在乔治亚州亚特兰大市的“新出生”教堂做礼拜。那

天布道的弗农·阿什主教有关“过程和目标的力量”的阐述让我受益匪浅。

弗农·阿什说道：“所有目标的实现都需要具体的过程。”听完主教的这番话，我突然意识到为什么好多人空有梦想却没能梦想成真。原因在于人们只是空想，没有专注于制定实现梦想的阶段性目标。举例来说，许多人想要减肥。实现这一目标的过程在于在饮食和运动方面做出调整。他们没把减肥的重点放在如何实现目标上，只是一味地梦想拥有更健康、更迷人的身材。最终，梦想只是梦想。

前些天，我开着我的宾利敞篷车去了健身房。一个年轻妇女走过来对我说：“我的梦想就是有朝一日也能拥有这样一辆车。”

谢过她的称赞之后，我问她：“你计划如何实现这个梦想？”

她的回答是：“我不知道。我想我还是继续做梦吧。”

这就是阿什主教所说的：过程和目标一样重要。没有过程的目标只能称其为空想。

大多数人，尤其是那些遇到财务危机的人，通常认为只要有足够的钱就能解决他们眼下的危机。他们不是通过设定目标、发现适合自己的致富之路来成为富翁，而是梦想着通过买彩票、寄希望于涨工资来实现目标，并且和那些债台高筑的假富翁们在消费方面保持一致，梦想着有朝一日能成为富翁。阿什主教说的没错，梦想和目标的区别在于过程。在很多方面，过程比梦想或目标更重要。

如果你失去了一切

曾经有一位记者问亨利·福特：“如果有一天你失去了所拥有的亿万财富，你会怎么做？”他这样回答：“不出5年，我会东山再起的。”发现属于自己的成功秘诀，意味着你实现目标的过程是一个学习知识、积累经验的过程，正是这个过程中学到的一切让你致富的。正如我的富爸爸常说的：“金钱不能使人致富，知识却可以。”知识源自过程中的历练。

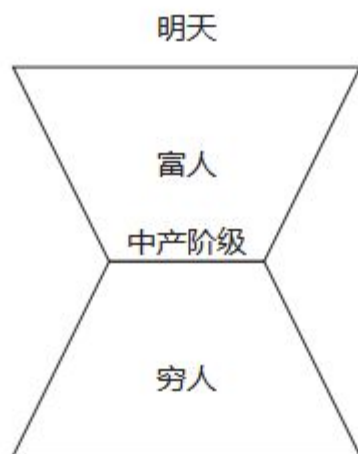
如你所知，特朗普和我都曾面临各自的财务挑战，正是这些挑战让我们变得更聪明、更富有。财务挑战，无论是输是赢，都是致富路

上不可或缺的过程。对特朗普和我来说，我们致富的过程或成长经验都是通过创业和房地产投资来实现的。沃伦·巴菲特则是通过收购公司实现的，穆罕默德·阿里则是通过拳击来实现。所以本书不是关于如何让你快速致富的书，而是让你找到能够让梦想成真的过程的书。

特朗普的视角

日渐消失的中产阶级

当清崎和我谈论日渐消失的中产阶级的时候，不由得让我想到一些物品可以很形象地说明这一现象，比如沙漏或者一个腰围很细的人。



当你翻转沙漏的时候，会发生什么？无论你怎么翻转，你都会感觉不是穷人供养富人就是富人供养穷人。我不太喜欢看到这种视觉效果，因为它让我想起了美国曾经反抗的旧世界和贵族统治。我们是在走回头路吗？殖民者仅仅是一群被误导的理想主义者吗？

我在旅途中经常会读一些报纸，《华尔街日报》的某些报道让我开始思考“风险”这一因素。就在昨天，我听说有三名登山者死在珠峰上，显然死因是由于他们在成功抵达目的地后耗完了所有的体力。

今天我看到的文章内容是关于赛马冠军得主巴尔巴罗的，他在比赛中不幸受了重伤。成千上万的人前去看赛马，巴尔巴罗的粉丝们有理由相信，他们将会看到1978年以来的第一个三冠王。不料在比赛中却出了事故，这是一场不可思议的悲剧，没有人能忘记这一幕。

期望会导致令人惊讶的结果。胜利与失败之间往往有着微妙的界限，这使我在思考两者的关系时变的富有哲理。有时候，最完美的计划可能会因为无法控制的外因让我们眼睁睁地看着计划失败，比如天气状况、受伤或者过于自信（如果有的话）。当我们试图理解生活中某些时刻遇到的无法解释的事情和事件时，可考虑运用哲学智慧去思考问题。

任何事情都不可能有百分百的把握，但是未雨绸缪总比茫然失措要好得多。

——唐纳德·特朗普

我前面提到过，保持完好无损很重要，否则我们都将成为被攻击的目标。一个小小的裂缝可以导致沉船，同样，一次大浪也足以摧毁航船。不管怎样，失衡都将导致我们陷入摇摇欲坠的境地，并造成混乱的失控局面。

我们现在面临的最大的风险是我们没有为未来提前做好准备。正如我们所看到的，任何事情都不可能有百分百的把握，但是未雨绸缪总比茫然失措要好得多。在第一次世界大战期间的加里波利战役中，谁也没有想到竟然会有25万士兵战死，更没想到英法澳新联军会被土耳其军队打败和击退。这一结局出乎所有人的意料，因为联军先前未作任何准备工作就盲目登陆。

今日之中国

全球化已经成为现实。当清崎说道“我们必须高度重视中国和印度这两个正在日益崛起的经济体”时，我报以微笑，因为我们俩又一次英雄所见略同。许多人认为中国或印度需要好多年才能成为跟美国并驾齐驱的全球最大经济体之一。或许这是群体思维的又一个例证。

我和清崎早已目睹了这两大经济体在全球范围内造成的影响力。

最近在我跟定居欧洲的一位朋友的聊天中，他提到中国制造在欧洲市场的覆盖率要远超美国。这是一个非常大的话题。关于中国，以下两个事实可以说明这个国家是如何发展的，以及这个国家将走向何方：

1. 两年前，第一家星巴克在中国开业。现在中国的星巴克比美国多很多。

2. 20世纪70年代，上海只有一座摩天大楼，如今，这一数字飙升至800。

作为摩天大楼的建造者，再加上在我的特朗普大厦里也有一家星巴克，所以我对这两个方面格外关注，也由此发现这一令人吃惊的事实。这两个再简单不过的例子不准让我们得出这样一个结论：中国是一股强大的力量。中国有着占全世界五分之一的人口，中国蓬勃发展的经济和源源不断的劳动力，已经跟上全球新技术的脚步。中国人是勤劳和自律的。这意味着什么？我们要么闭上眼睛，被中国超越，或者我们可以研究中国，让美国从变革中受益。

今日之印度

我那两个都在特朗普集团工作的孩子小唐纳德和伊万卡最近都待在印度，所以我想对印度亲自做一些研究。我要讲的第一个故事发生在特朗普大厦里。

去年，我的一名员工乘坐从特朗普大厦到机场的出租车。出租车司机是一位来自印度的年轻男子，这是他第一次载客去机场。他很好奇自己拉的这位客人是否见过我。我的这位员工这样回答司机：“见过，5分钟之前刚见过。”

司机非常惊讶地说道：“你5分钟之前见过特朗普？就在特朗普大厦？”

“是的，他的办公室就在那栋大楼里，我就在那儿工作。”

这位司机更加吃惊，说道：“你的意思是特朗普还上班？”他简直不敢相信自己的耳朵。于是，我的这位员工开始跟司机讲述我真实的生活状态：每天在办公室工作好几个小时，办公桌上有便签纸、铅笔、复印机及其他办公设备。

司机久久地惊讶于有关我的叙述，接着他开始向我的员工讲他们国家的事情。整个途中，他用短短的几分钟概括性地讲了讲自己国家的历史，还说在印度有几百种语言，几乎每30英里就有一种方言，但是不论你在印度的哪个省或是在西北部的旁遮普邦，有一句话所有人都听得懂。

现在该轮到我的员工好奇了。于是她问道：“哪句话？”

司机从方向盘上移走双手，兴奋地比划道：“你被开除了！”

我的员工哈哈大笑，然后很有礼貌地问他是否知道怎么去机场，司机竟然对她说不用担心，他会试着找到机场的。没想到他真的找到了，显然他对方向的感觉跟他对自己国家的感觉一样好。

我们对印度日后的发展走向有何看法呢？我们又对印度这个国家了解多少？

下面这些事实可以让我们初步了解印度。

1.印度文明是世界上最大、最古老、最持续的文明之一。

2.在过去的一万年中，印度没有侵略任何一个国家。

3.印度是世界上最大的民主国家。

4.印度是世界上为数不多的未使用暴力就获得了独立的国家。

5.航海术发源于6000年以前的信德河流域（也许那位年轻司机就来自那里）。

6.梵语是欧洲所有语言之母。

7.在英国于17世纪入侵印度之前，印度一直是世界上最富裕的国家。

8.国际象棋是由印度人发明的。

9.印度发明了数字系统。阿尔伯特·爱因斯坦说：“非常感谢印度人，是他们教会我们如何数数，没有他们，任何有价值的科学发现都

不可能成为现实。”

10.代数、三角函数和微积分都起源于印度。

11.圆周率 (Pi) 的值最初是由印度数学家Budhayana计算的，早在公元6世纪，他就解释了勾股定理这一概念。这一发现远比欧洲的数学家早很多。

12.印度是世界上讲英语人数最多的国家。

我的观点是，印度绝对值得我们深入了解和研究。在美国，约有38%的医生和12%的科学家为印度裔。他们是美国及全球最富有的种族之一。印度人十分注重教育，美国一些大公司甚至跨国集团都是由印度人经营的。

这意味着当今世界竞争十分激烈，尤其是在中国和印度。这是好事。我认为竞争能使人摒弃骄傲和自满。马克·吐温说过：“别到处宣称世界对你不公平，世界不欠你任何东西，因为它比你诞生的早得多。”

这句话所蕴含的道理可用于很多方面。仔细想想：你是如何结合自己的优势抓住一些有利信息的？富人善于发现机会，而穷人只会埋起头来，假装什么也没有发生。

试问：你能从错综复杂的经济变化中发现机遇吗？

第4章

如何让自己变得富有？

清崎的视角

解决问题

每个人都可能遇到金钱问题。如果你想发财致富，把问题解决掉就可以了。只有发现问题，我们才能有机会解决问题。

每一代人都将面临那个时代所特有的一些经济问题。对于我父母那一代人来说，他们面对的困境是经济大萧条及世界大战。解决他们所面临的问题的方法是去上学，然后找一份稳定的、有福利的工作，然后65岁退休，退休后打打高尔夫。他们那一代人基本上都参加了养老金固定收益计划，还有一定的储蓄、社保及医疗保险。对他们中的大多数人来说，拥有一份学历和一份好工作足以生存下去。

我属于婴儿潮的一代，我们这一代也面临着各种不同的经济问题。现在，仅仅拥有一纸名牌大学文凭和一份好工作已经不行了。更糟糕的是，好多工作正在流失到海外。因为在经济发达国家，公司需要承担的人力成本日渐高涨——这也是在我父母那一代的DB计划中比较昂贵的一项公司开销。公司不愿意再为员工缴纳高昂的退休金，所以DB计划已经取消，取而代之的是DC计划。

1974年，因为全球市场的变化，好多公司停止提供DB计划，开始执行DC计划，也就是后来人们所熟知的401(k)、个人退休账户、基欧计划。我这一代面临的问题是：DB计划是真正的养老金计划，而DC计划却不是，后者只是一个储蓄计划。事实上，401(k)计划也从未被想着设计为退休金计划。在其他国家，也面临同样的问

题，只不过用不同的名字替代了DB计划或者 DC 计划而已。

简而言之，DB计划可以确保你在有生之年能老有所养，DC计划却只能保证你的账户里有点养老钱。换句话说，理论上DB计划不会耗光你的养老金，相反DC计划却可以。这就是为什么《今日美国》称美国人今天最大的恐惧是担心退休后没有足够的钱养老。大多数人已经意识到婴儿潮这一代中多达80%的人没有攒够足够的养老钱。

婴儿潮的下一代被称为X一代和Y一代。X一代和Y一代也面临各自不同的经济问题。如果婴儿潮这一代没能因为找个好工作而替父辈们收拾残局，那留给X一代和Y一代的将是更大的残局。因为他们不仅要承担起自己这一代的经济问题，还要面对美国巨额的债务问题（美国已成为历史上最大的债务国），以及“继承”婴儿潮那一代的父辈们遗留下来的经济问题，甚至还有婴儿潮祖父辈遗留下来的问题。因为我们所有人都希望活得久一些。既然想活得更久一些，那就得通过延迟退休的方式来延长工作年限。但是，如果我们没法多活几年或者不能继续工作，又该怎么办呢？

每个人都可能遇到金钱问题。如果你想发财致富，把问题解决掉就可以了。只有发现问题，我们才能有机会解决问题。

——罗伯特·清崎

数万亿美元的债务，问题越来越严重，令人不寒而栗。任由其继续发展到下一代，只会让问题越来越严重，越来越复杂。

随着问题越来越大、越来越复杂，这就需要更高的财商来解决。我们需要获取所有有助于解决这个问题的智力。

下面我们引用2005年10月31日美国《时代周刊》杂志的封面标题来说明。标题如下：

退休大骗局

那些自认为可以享受一定福利退休的数百万的美国人定将得到一个出人意料的惊喜。

看公司如何在国会的帮助下掏空民众的口袋。

由于学校财商教育的缺失，那些毫无道德底线的人，甚至是当选的两党官员，他们更能轻而易举地从毫无戒心的民众那里合法地偷走本该属于民众自己的钱。

请告诉我真相

特朗普和我也希望是我们搞错了，但我们更加相信美国经济已经陷入困境。如果美国陷入危机了，全世界也将无法避免。

目前全球面临的一个最大问题是石油价格上涨。石油素有“世界经济的血液”之称。如果石油价格过高，并且我们也无法找到更好的替代能源，世界经济将会走向死亡。正如特朗普那天对我所讲的那样，“如果加油站的汽油每加仑卖5美元的话，这不会对你我的生活产生重大影响。但是，对那些每小时时薪只有10美元的人来说，他们的生活将遭受重大打击。”他接着说道，“石油影响经济的方方面面，问题是，我们的储量不够了。石油价格还会继续上涨。对你和我来说可能问题不大，但是数百万的民众将会受此影响。”

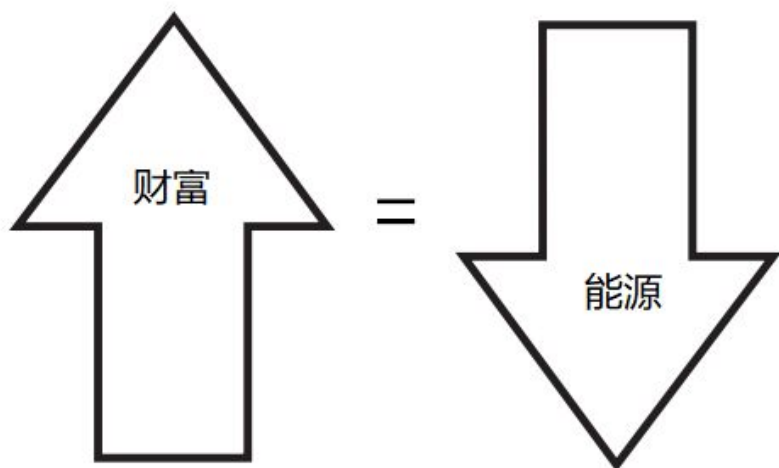
如果每桶石油超过10美元，我相信在不久的将来，全球经济将遭遇重创——但是你可以躲过这一劫，前提是从现在开始你就面对这个问题，并成为解决问题的一员。

当我对人们提及将要面临的这些财务危机时，我发现人们的反应各不相同。最常见的一种反应是：“别跟我说这些没用的。”另一种反应是：“我们应该乐观点，总这么消极不太好。”或者是“上帝会帮我们解决这些问题的。”

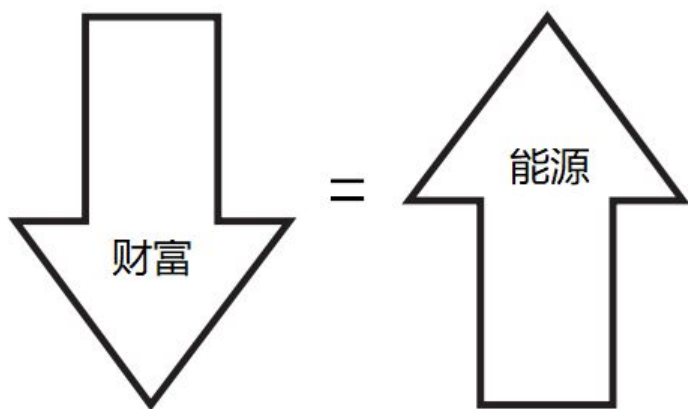
这些反应通常来自那些低财商的人。他们选择像鸵鸟一样把头埋进沙子里。这就是为什么数百万人甚至是上亿人会在未来几年遭遇不幸的原因。他们没有把这些问题看作是机遇，而是选择视而不见。

财富 = 能源

在1973—1974年爆发第一次石油危机之后，富爸爸告诉我石油和财富直接相关。他经常说：“财富 = 能源。”1966年我刚到标准石油公司上班，当时我在油轮上工作，对石油十分感兴趣。富爸爸的解釋很简单。他说：“当能源价格下跌，我们的财富就会增值。”我们可以用下面的图表来表示这一关系。



对大多数人来说，当能源价格上涨，他们手中的财富即将贬值。



同样在1974年，我开始了全新的工作生涯——施乐公司的销售代表，也由此证明了富爸爸“财富 = 能源”理论的正确性。1974年，居高不下的石油价格导致经济萎缩。人们不再租赁施乐公司的复印机，纷纷解除租赁合约。作为一个销售新手，我在第一次销售时，几乎是跪在顾客面前乞求他们不要解除租赁合同，更别想把复印机卖出去了。我记得有一位顾客对我说：“公司都没了，我要复印机还有什么用？”这只是石油价格上涨引发的一个小小的连锁反应。

做销售的头两年，我不仅没能赚到钱，还欠了施乐公司一些钱。之所以我会欠施乐公司钱，是因为每当客户取消一台机器订单时，付给负责把机器卖出去的销售代表的佣金就由失去订单的这个销售代表来弥补。我不是在卖产品，而是在挨饿。在这两年里，我有好几次都差点被解雇。

机遇和挑战并存

好消息是，那一段经济萎缩期的推销经历把我锻炼成一名优秀的销售员。虽然我当时没赚多少钱，但当时的销售培训让我现在依然很受用。我的生意之所以做得很成功，就是因为我懂得如何把产品销售出去，因为我深谙销售和市场的的重要性。在经济不景气的特殊时期，往往会暗藏许多机遇。正如特朗普和我经常所说的那样：“如果你想

经商，你必须学习如何推销产品。”

提高我的财商

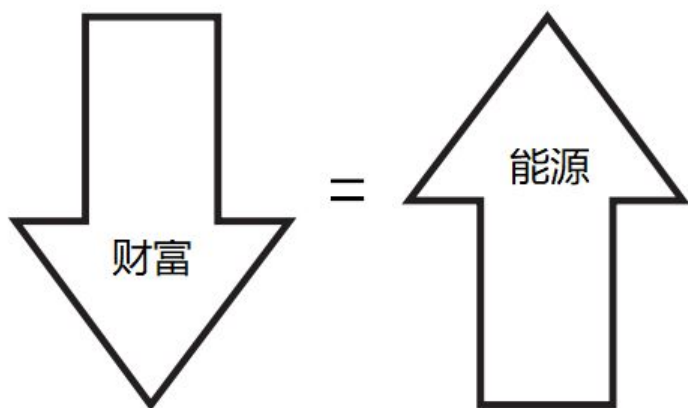
鉴于石油短缺，富爸爸建议我多了解一些有关石油行业的东西。从1966年到1969年，我先后在标准石油公司当过见习生、高级船员和油轮三副。因为我对石油感兴趣，所以我发现学习这方面的东西很简单。

从我开始在施乐公司做销售代表起，为了了解更多关于石油行业的信息，我就在俄克拉何马州的一家石油公司做兼职工作，这家石油公司靠出售石油和天然气享受税收优惠。那时候，投资者每投资10万美元，可享受4倍的免税额。举例来说，一项10万美元的投资可以享受40万美元免税额。因为石油开采所享受的税收优惠，投资者可以从中赚更多的钱。这也是为什么富人越来越富的原因。

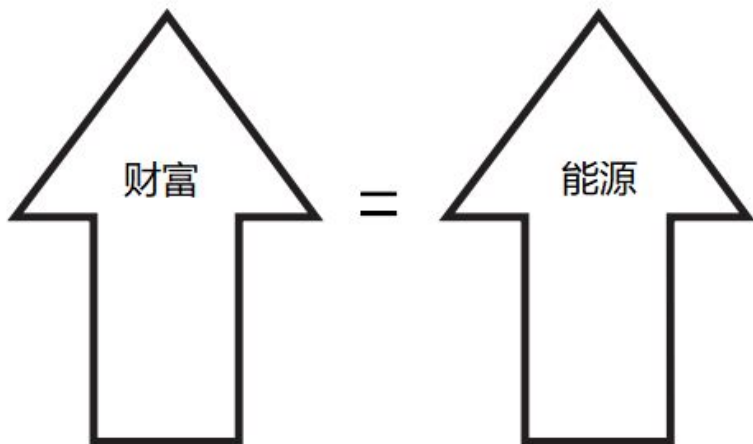
在石油价格居高不下的那段时期，通过销售石油和天然气以实现合理避税这一杠杆投资方式让我学到很多重要的经验。第一个经验就是：不是所有的商业活动都会受到石油危机的影响。我亲眼目睹“富人越来越富、穷人越来越穷”这一现实。由此，我的财商得到提升，我得以看到了另一个世界。在经历向企业推销施乐复印机及业余时间向富人推荐免税的石油投资之后，我决定要成为有钱人。

经验教训

再看看下面这个图表：



严酷的事实是，随着能源价格的上升，所有人的财富随之贬值，只有那些借助高财商进行聪明投资的人除外。如果你是进行聪明投资的富人，你的状况应该是这样的：



选择权在你手中。在“财富 = 能源”这一方程式中，你可以选择上述两种情况的任何一种。

我之所以跟他人合伙投资石油开采项目，是因为我想站在富人这一列。今天，我仍然在石油和天然气方面进行投资，正如我在20世纪七八十年代做的投资一样。

虽然现在的税收减免力度不如过去那么大，但还是挺诱人的。现在的投资无法像过去那样可以得到4倍的免税额，但仍可以享受70%的免税额和15%资源耗竭补贴。也就是说，10万美元的投资中，其中有7万美元可以享受免税，而且我的投资收益又可以享受15%的税收优惠。如此一来，我仍可以从投资中赚取更多的收益而且缴纳更少的税款。你可以试着在存款、股票、债券及共同基金等投资中进行同样操作。懂得如何赚更多的钱且缴纳更少的税款，这就是财商。

我成功的诀窍是找到一家信誉好的石油公司。因为富爸爸多年前曾对我说过：“石油投机商就像是站在地面上洞口旁边的骗子一样（随时可能要逃走）。”金矿矿主也是如此。

虽说我现在从“富爸爸”系列图书和“现金流游戏”中赚了不少钱，但我大部分的财富还是来自于投资的以下项目：中国的金矿、南非的银矿、房地产投资公司及美国的一些石油合作项目。

有一次一个记者采访我时问道：“写一本关于如何致富的书是不是致富的最佳捷径？”我哈哈笑了，我只是简单地回答道：“如果你觉得写一本国际畅销书和发明一种教育类棋盘游戏很容易的话，那你为什么不试试呢？”在我看来，发现石油和金矿比写一本畅销书要简单得多。

特朗普和我之所以合作本书，是因为我们有共同的使命。我们希望读者能够未雨绸缪，提前学习一些能够提高财商的知识，以便使自己越来越富有，而不是越来越贫困。更重要的是，财商可以帮你应对不可知的未来。

特朗普的视角

用教育取代恐惧

清崎和我想要告诉你的是，提前做准备并接受一定的财商教育，从而轻松跨越当下愈演愈烈的财务危机。通过财商，你可以找到解决眼下财务危机的办法，并让自己走上致富之路。

我突然想起一个有助于解决此问题的简单例子。

那天清崎来我办公室跟我商量合作写书事宜，恰好我办公室正中间放着一把红色的新餐椅。我问他是否喜欢那把椅子，并让他猜猜这把椅子值多少钱。

他站在那把精致的餐椅旁边，打量了许久，最终说道：“我猜不到。”他的回答让我很开心。

迈克，是我在加利福尼亚一处高尔夫球场的经理，他打电话来说球场的饭店需要150把餐椅，他给我的报价是每把餐椅1500美元。我觉得太贵了。于是我没有同意他的申请，而是打了几通电话。

“这椅子是我花90美元买来的。”我自豪地说道。“这椅子真好。来，坐上面感受一下。我相信它比1500美元一把的椅子还要好。你知道我通过打几个电话就省下多少钱吗？”

这件事关乎解决问题的领导力和办事能力问题。如果我的属下认为我花钱大手大脚，他们也会这样的。所以我这么做不仅仅是为了节约成本，同时为了给整个团队树立一个好榜样。你也知道，我不怕花钱。我虽然喜欢买好东西，但是我讨厌浪费钱。许多人之所以陷入财务困境无法自拔，是因为他们喜欢买便宜货。如果你通过买便宜货就能致富，又有谁愿意成为富有的“贱”人？

甚至在我遭遇财务危机的时候，我也从不购买廉价品。当公司陷入困境时，我依然按时发放员工工资。这也是我为什么要用最优惠的价格购买最好的椅子的原因。我不喜欢被人敲竹杠，尤其是在我可以用最少的钱买到最优的产品时。我希望我的员工也可以做到这样。

有时候一些重要的东西往往隐藏在我们看不到的地方。这就是洞察力的重要性。

——唐纳德·特朗普

我们都应该记住这一点：多一点点努力就可以避免日后找借口。如果我们都试着努力理智地思考周围正在发生的事情，就能产生一些明智的想法。最好用（财商）教育来解决我们目前面临的财务问

题。就像理解可以化解仇恨一样，教育可以取代恐惧。

恐惧通常源自无知。正如罗伯特·弗罗斯特所说：“没有什么可怕的，我只害怕那些因害怕而颤抖的人。”减少你的恐惧，勇往直前吧。

我很喜欢清崎画的关于“财富 = 能源”的示意图。我在这里把能源引申为能量，于是我开始思考凭借单个人的微薄之力如何创造出财富。如果你能在某种动力的驱使下坚持不懈地前进，这本身就是一种巨大的能量。再加上明确目标的指引，成功的可能性会更大。我很喜欢亚历山大·贝尔的这句名言：“把所有的思绪都集中在你手头的工作上，太阳光只有聚在一点才能燃烧。”如果你能控制自身的全部能量，就能很好地创造和控制属于你的财富。那么在“财富 = 能量”这一等式中，两个箭头都会朝上。

有时候一些重要的东西往往隐藏在我们看不到的地方。这就是洞察力的重要性。领导者就是这样一些人，他们用洞察力赶走恐惧，也就是说他们对事物的发展有一定的可预见性。正是他们接受的教育让他们有了洞察一切的能力，并且驱散了他们对不可知的未来的恐惧，由此大大提高了他们成功的概率。

如果你把问题当作挑战，解决起来会容易得多。你也可以这样看待问题，毕竟问题是生活的一部分。积极地看待问题一定会赋予你更多的能量。我之所以对这一说法如此肯定，是因为我知道这是毋庸置疑的事实及我的经验也可以证明它是对的。自信是走向勇气的重要一步，恐惧会随着它的出现而消失。

清崎说过“机遇与挑战并存”。说得很好，我同意他的观点。如果你开始正确看待问题，我敢保证你离解决问题不远了。我曾经多次面临巨大的财务问题，而且都是上亿美元的债务，但我也没因此而破产，反而摆脱财务危机后的我比以前更加成功。所以这些都是我的经验之谈。

特朗普大厦在很长一段时间内一度成为地图上的标志性建筑，现在人们几乎忘记它是哪一天出现在曼哈顿的天际线上的。当我决定买下蒂芙尼珠宝店旁边的大楼作为我的新大楼时，我需要考虑和克服许

多问题。在建造特朗普大厦的那块土地上原本坐落着隶属于格涅斯科集团的邦维特·特勒百货公司，所以首先我需要买下这家百货公司及其附属建筑物，他们认为我的这一举动太疯狂了。购买过程很复杂，双方谈判了3年，也没取得任何实质性进展。期间，我一直没放弃。接着，我想买下蒂芙尼珠宝店的空中权。只有买下这些权利，我才可以建造更高的大楼。在我完成这些交易之后，我还需要买下紧邻蒂芙尼珠宝店的另一块十分关键的土地，因为根据纽约市规划条例的要求，所有开发商在开发项目的时候都要保证30英尺的楼间距。这就需要我们做进一步的调查和谈判。除此之外，为了找到各种方案中的最好的设计元素，并将其融入到最终的设计稿中，我和设计师德·斯库特至少详细讨论了48套设计方案，最终定稿后交给纽约市政府的相关部门进行审批，以便进行相应的分区调整。

以上只是关于建造特朗普大厦的一部分传奇故事。每一步都充满了艰辛，但是我把每一个难关都看作是一次挑战，并且很享受每一次攻破难关后的乐趣。如果我不这样想，每一步都可能半途而废。你们也无法看到现在这座世界著名的建筑物了。你说我这样做值得吗？这是关于如何面对和解决问题的一大例证。

清崎和我知道有些问题过于复杂，甚至让人看不到希望，但是我们仍然要鼓励大家，把问题视作挑战和机遇，争取借此机会创造伟大业绩。要知道，在这个世界上，没有谁，也没有什么事情随随便便就能成功的。我想你也不希望自己一无是处、一无所有吧。所以，赶紧提升你的财商吧。它比任何东都重要。



清崎和特朗普在洛杉矶一同视察特朗普国际高尔夫球俱乐部项目

第5章

为什么我们想让你变得富有？

清崎的视角

1953年，通用汽车公司前总裁查尔斯·威尔逊出任美国国防部部长，他被问及是否会做出对通用公司不利的决定。他回答说可能会，但是他认为这种情况不可能发生，因为他一直认为对美国有利的东西一定也对通用汽车公司有利，反之亦然。于是别人在引用他的这句话时改为“对通用汽车公司有利的事一定对美国有利”。虽然查尔斯·威尔逊当初所表达的并非这个意思，他的意思是美国和通用汽车公司息息相关。这种状况时至今日仍是如此，只不过具体局势不太一样罢了。

如今通用汽车公司陷入困局，美国也一样。通用汽车公司的问题源于其生产的汽车质量未达到预期目标，而且一直存在管理方面的问题。美国的问题是，一直躺在过去的荣誉上睡大觉，对自身面临的问题一再拖延，迟迟不予解决。

通用汽车公司的管理到底有多差劲，我们可以从玛丽·巴菲特写的《巴菲特学》一书中可见一斑。书中这样写道：

相同的现象也出现在通用汽车公司的财务报表中。通用汽车公司的财务报表显示：自1985年到1994年，通用汽车公司每股收益为17.92美元，每股支付的股利为20.62美元。在此期间，通用汽车公司每股约花费102.34美元进行增资。你肯定会问：这段时期内每股收益的17.92美元与每股支付20.62美元的股利之间有2.7美元差价，这笔钱从哪里来？每股102.34美元用以增资的钱又从哪里来？

要知道，这个例子中并未将以下因素考虑在内：通用汽车公司失去的市场份额、那些不工作却还领取工资的“僵尸员工”数量，以及公司承担的医保和社保这些福利资金的紧张状况。美国目前的情况和这个濒临破产的最大汽车制造商一样。如果美国和通用汽车公司都采取同样的方式解决问题，我们能否承受这一代价？

看看通用汽车公司的这些数据，就算没有MBA学位，哪怕只是个六年级的小学生都能发现问题出在哪儿。我们可以自问：每股收益为股发放20.62美元的股利，这样的公司如何运营下去？任何一个小孩都可以告

诉你“你不能把17.92美元变成20.62美元”。还有一个问题就是，每股收益只有17.92美元的公司如何做到每股投入102.34美元用于增资？同样，12岁的小孩子都能告诉你“这样做意味着你没能把钱管理好”。这样做根本讲不通。

虽然明知道通用公司这样做很不合理，却还是有数百万的人听从股票经纪人或者理财专家的建议，把自己的养老钱投资于通用公司这样的蓝筹股上。他们怎么会如此天真？我的回答是：“因为他们的财商太低。”

沃伦·巴菲特对这一问题的回答是：

“成千上万的人从商学院毕业，但他们却被教育地懒于思考，这一点对我帮助很大。”

巴菲特的这句话或许可以解释为什么像通用汽车公司这样拥有数千高智商的员工却做出如此愚蠢的财务决策。

巴菲特还曾说过：

“如果必须懂微积分或代数才能成为优秀的投资者，那我可能得去卖报纸了。”

我相信他想要说的是：致富是一种常识，它不需要太高深的数学

知识，简单的数学知识足够了。

由此我们不难得出这样一个疑问：“为什么那么多受过良好教育的人坚持投资于一个玩弄数字游戏的公司而不投资于运用合乎逻辑数学思维的公司呢？”用巴菲特下面这句话来解答这一问题再合适不过了：

“华尔街是唯一一个开劳斯莱斯的人向坐地铁的人讨教问题的地方。”

富人越来越富

特朗普和我都十分关心这个问题。我们知道有些地方出问题了，就像大家都知道通用汽车公司出了问题一样。我们担心美国及其财富像通用汽车公司一样存在严重的管理混乱问题。

如果这种数字游戏继续玩下去，从中受益的只有富人，为此沉重代价买单的只有穷人和中产阶级。

如果你近期去过底特律，你就会发现那里就像殡仪馆一样——整个城市和商业都死气沉沉。因为经济不景气，房地产价格迅速下滑，许多家庭遭受除经济之外的多重打击。如果人们所说的“对通用汽车公司有利的对美国也有利”是对的，现在的底特律会不会就是美国未来的缩影？

完美风暴

我们面临的财务危机越来越严重，以至于连美国政府都无法独自解决。也就是说，这一财务危机已经无法靠美联储简单地提高或降低一下利率来解决。虽然数以百万计的美国人及全世界都对美联储的智慧赞赏有加，但是问题不仅没有得到解决，反且已经蔓延到美国以外，演变为全球性问题。

让我们回顾一下其中的一些问题及它们之间是如何相互影响的。

1. 日益增长的贸易赤字。据不完全统计，美国2006年的贸易赤

字为4230亿美元。这意味着2006年美国的进口额比出口额多4230亿美元。以家庭为例来说，这意味着每月收入只有5000美元的家庭月消费额达6000美元。这样下去，只会使这个家庭的财务危机越来越严重，而且还会导致下一个问题的产生。

2. 日益增加的美国国债。据美国财政部的统计，从1789年第一任美国总统华盛顿上任到2000年克林顿总统执政，历任42位总统共从其他国家或金融机构借1.01万亿美元。从2000年到2005年，单布什政府就举债1.05亿美元，超过之前所有执政政府的外债总额。

许多入不敷出的家庭都尝试用房屋抵押贷款的方式解决自身所面临的财务危机，或许你也在电视广告上看到过可以用房屋抵押贷款来偿还债务的信息。这样做只会让问题继续恶化。可现在的美国总统和美国政府正是用同样的方法来解决美国的财务危机的。不同的是，他们是以美国的未来做抵押。这个问题又会导致下一个问题的产生。

3. 美元走软。1971年，尼克松总统设法解决美国的黄金外流问题。为什么美国会发生黄金外流呢？这就需要回到第一个问题那里——日益增长的贸易赤字。因为美国大量购买日本货和欧洲货，进口多出口少造成贸易逆差，差额却是以作为国际储备货币的黄金来结算的，而当时美元又是与黄金挂钩，所以导致美国国内的黄金大量外流。为了解决这一问题，尼克松总统简单地把美元从资产变成负债——借据。今天，美国贸易赤字创下历史最高纪录，对外举债数额十分庞大。

美元与黄金脱钩，美国政府开始大量印刷钞票（就像银行账户里根本没有钱的人却在刷信用卡或者填写空头支票，差别在于，普通人这样做会被投入监狱，而美国政府却不会）。

1971年，美国政府随心所欲地印制了大量美元，试图暂时解决自身所面临的财务问题，但是过度消费的问题并未得到解决，并且我们今天正在为当年埋下的隐患买单。

自1996年至2006年，跟黄金相比，这十年间美元的货币价值几乎下跌了一半。1996年，每盎司黄金的价格约为250美元。十年后，也就是到2006年，每盎司黄金的价格升至600美元。举例来说，如果

你在1996年在银行存了1000美元，现在（2006年）这笔钱连当年（1996年）价值500美元的黄金都买不到。反过来说，如果1996年你用1000美元买了4盎司的黄金，现在（2006年）这些黄金已经价值2400美元。

1971年美元与黄金脱钩这一举措使得储蓄者变为输家。人们自以为放在银行很安全的钱瞬间变成废纸，因为他们放在银行的只不过是一纸货币，也就是政府给你打的借据，而不是兑换黄金的凭证。那些靠固定收入为生的人发现物价飞涨，因为他们手中的钱不值钱了。政府对这些人的解释是“通货膨胀”，却没有告诉他们问题的根本原因在于“货币贬值”。美元之所以会贬值，是因为我们的政府不停地印刷钞票，想借此解决日益严重的财务危机。到2020年，一个面包可能要卖到12美元。但是你的养老金呢？恐怕还是账面上的那点钱，它不会随物价的飞涨而改变。这个问题又引发下一个问题。

这一财务危机已经无法靠美联储简单地提高或降低一下利率来解决……但是问题不仅没有得到解决，反且已经蔓延到美国以外，演变为全球性问题。

——罗伯特·清崎

4. 贫穷的婴儿潮一代。我们前面提到过，未来几年将有7500万的婴儿潮一代陆续退休。他们当中很多人没有攒够足够的养老钱。存款不足一定程度上是由于格雷欣法则引发的。格雷欣法则又称“劣币驱逐良币法则”。在整个人类历史上，罗马帝国时期就发生过这种情况。1964年，美国用假的银币取代了真的银币。真正的银币即刻隐藏起来。

不管是有意还是无意，人们或许知道自己手中的钱不再是货真价实的钱了，所以就想赶快把钱花掉。现在美国已经成为世界上最大的债务国，人们也知道自己手中的钱越来越不值钱，既然储蓄者就是输家（利息永远追不上物价的上涨速度），为何还要存钱呢？美国大多数的中产阶级把更多的钱用于买房和存入养老账户，而不是放入银

行。美国人的存款率几乎是世界上最低的。但是美国人的寿命越来越高，与此同时，赚钱机会和就业机会却越来越少。这个问题导致下一个问题的产生。

5. 应得权益心态盛行。数百万人面临财务危机，他们希望政府帮其解决这一问题或者能对其予以照顾。如果政府都不能为他们日后的基本生活提供保障，还有谁可以做得好？面对日益飞涨的物价，谁都无能为力。

我们不能再任由这一问题继续发展下去了。目前社保资金和医保资金分别亏空10万亿美元和62万亿美元，解决这一问题的唯一方法似乎还是继续保持既有方案——超前消费，透支明天，大量印刷钞票。但这样做无法解决问题，只会使问题走向恶性循环。我们必须找到造成此问题的根源，那就是财商教育的缺乏。这个问题又导致下一个问题的产生。

6. 石油价格居高不下。石油价格居高不下不是由财商教育的缺乏而导致的，而是因为贪婪自私的人性及缺乏财务远见而导致的。虽然我们可以利用高新技术和可替代能源来取代石油，但是我们却没这么做。美国及全球都将因为贪婪和缺乏远见而遭受经济危机。

高油价使得我们前面讲的几个问题产生多米诺骨牌效应。过去，美国凭借其一路高歌的经济增长而随心所欲地借债，以此解决自身面临的财务问题。只要美国的经济持续发展，其他国家就乐意借钱给我们，想借多少就能借到多少。但是随着能源价格的上涨，受其影响，经济开始停止增长，日趋萎缩。如果哪天美国的经济真的出现萎缩，那些债主们肯定会犹豫要不要继续放贷。一旦发生这种情况，更多的承诺和借债都无法解决我们面临的经济问题，届时纸牌屋可能会倒塌。

7. 富人减税。我们都知道心理学中有一条人际关系法则——“黄金法则”，即“像你希望别人如何对待你那样去对待别人”。可我所说的“黄金法则”不是这个，而是“拥有黄金的人制订游戏规则”。可悲的是，美国穷人和中产阶级的话语权已经越来越少了。事实是，富人制订规则——制订使他们自己越来越富的规则。

2006年5月11日，美国广播公司（ABC）报道了一项减税方案。报道指出：华盛顿一税务政策中心发现，排名靠前的那0.1%的纳税大户（年收入超180万美元）可少缴82000万美元的税款，而中等收入群体（年收入在27000~47000美元之间）只少缴20美元的税款。

巫术经济学或涓滴效应

有这样一种货币理论，它提倡税法在制订时应该偏向于富人，即如果富人有更多的钱，他们会用于投资创业，创造更多的就业机会。这样，穷人和中产阶级也将从中分得一杯羹。这一理论有时被称为“涓滴效应”或“巫术经济学”。之所以称为“巫术经济学”，是因为这一理论表面上听起来不错，其实只有少部分的金钱流入下层，大多数钱还是留在富人手中。

大多数情况下，固定资产价格之所以会上涨，是因为富人手中有更多的钱。富人通过投资固定资产赚到更多的钱，然后继续购买，使得固定资产价格继续上涨。如此循环下去，当固定资产（比如房地产及其他可增值保值的资产）的价格上涨到一定程度，就超出穷人和中产阶级的购买能力。看看眼下的房价，再问问那些无房一族“买房是不是轻而易举就能实现的梦想？”，你就会发现为什么富人越来越富了。光靠“涓滴效应”从富人手中渗透下来的那“几滴水”怎么可能买得起房子呢？

总结

在《我们该有的美国》一书中，特朗普谈到如果他当选美国总统了他会怎么做。读完这本书，我发现他的想法大胆且富有想象力。我觉得他会成为一名出色的总统。如果他决定竞选总统，我将大力支持。

其实，我并不是一个乐观主义者。我的穷爸爸在竞选夏威夷州副州长时落选。这一经历让我对政治失去信心。我的计划很简单，学会聪明理财，为自己的人生负责，而不是成为政府管理不善的受害者。

我的穷爸爸相信他能改变政府。在他竞选失败后，我觉得与其改

变政府，不如改变我们自己。与其想方设法让税法在制订时更加公平，不如加入富人的行列，并从税法中获益。如果你决定加入富人行列而不是跟有钱人对抗，请继续读下去，本书就是为你这样的人而写。如果你选择改变政府，那么这本书可能不适合你。

特朗普和我相信，改变游戏规则最好的办法是获得黄金。只有当你有钱了，你才能拥有更大的权力。如此一来，你就能更好地践行真正的“黄金法则”——像你希望别人如何对待你那样去对待别人。

特朗普的视角

你先要知道发生了什么事，然后从中学习经验教训，最后将之付诸实践。千万不要毫无准备地赤膊上阵，然后在付出血的代价之后得到惨痛的教训。学习本身就是一种投资。清崎和我正试着用更容易理解的方式教你认清这件事。

在一些条条框框的约束下做事肯定让你感觉不舒服，除非你能改变那些规则、法律及约束。学习了解这些规则和约束，不失为一种好办法。举例来说，有人跟我说他有很棒的设计方案——绝对能建造出全世界最好的大楼。接着我发现他对“分区管制”一无所知，更别提纽约的《土地分区管制法》了。这就好比你想要造一艘天下无敌的巨轮，可你却对造船一窍不通。如果你连造船的常识都不懂，又怎能让它扬帆起航呢？我相信这样的例子举不胜举，我搞不懂这些人到底是怎么想的。教育是为了帮助我们更好地思考问题，可我发现人们常不假思索就做决定，即使是那些接受良好教育的人也常常缺乏思考。

清崎和我跟大家谈论一下“孤岛心态”——照顾好你的小岛。911事件之后，纽约人被一种共同的纽带紧紧地联系在一起。曼哈顿突然变成“我们的岛”，不再是那座我们曾经居住过的著名大城市。这一理念也被许多未曾到过纽约的人所接受。911恐怖袭击事件并没有摧毁这座城市，反而让它变得比以前更好、更强大。从这个意义上来说，911事件是恐怖分子的一次败笔。

我想告诉大家，清崎确实很敢想敢干。他把全世界当作自己的岛。从销售图书这方面来看，他这样想可能是对的。他致力于在全球范围内推广财商教育。没错，这的确是全球性问题。但是我们可以从自身做起，着手解决问题。

清崎和我是很好的搭档。我发现他和我一样敢想敢干。千万不要被“特朗普建造摩天大楼而清崎只有联排公寓”这种类似的谣言所蒙蔽。他已经在全球战略性思维的指导下取得了巨大的成功。

你的动力是什么

让我们集中讨论一下更为重要的一些事。比如，对你来说，什么最重要？是你的家庭还是家人的幸福，抑或是你和家人的未来？如果答案是这些话，你读本书就对了。这些也是对我和清崎来说最重要的事情。我们为此竭尽全力。因此，我们和你有许多共同点。

如果你和家人的幸福受到威胁，你会怎么做？你可以早做准备，以防不测。

我不想成为在财务方面散布恐怖消息的人，但是我想提醒你目前的情形看起来不容乐观。我们的财务保障并不安全。就像你白天可以逛名店，晚上回家还能上网，这既不代表一切正常，也不能说明你可以高枕无忧。别沉湎于舒适区舍不得离开，也别目光短浅，只看重眼前小利。

清崎已经强调了当今世界我们所有人都面临的一些实际问题。问题如下：

1. 日益增长的贸易赤字。
2. 日益增加的美国国债。
3. 美元走软。
4. 贫穷的婴儿潮一代。
5. 应得权益心态盛行。
6. 石油价格居高不下。
7. 富人减税。

上述任何一个问题都足以使任何一个国家的财务状况陷于瘫痪。从现在开始让自己和家人接受财商教育，这比以往任何时候都显得重要。只有这样，你才能让自己有一个美好的财务未来。通过教育，我们可以获得远见。通过远见，你可以获得洞察经济问题并将其转化为机遇的能力。前提是，你必须认真筛选你要接受什么样的教育。

我曾经听人说过这样一句话：在广告进入脑海之前，我早已看清了整个世界。在广告、媒体及政客控制某人的思想之前，他早已看透一切。如果让那些追逐名利的专家们帮自己搞定一切，这会让你变得越来越没远见，看什么都犹如雾里看花。不管传达的内容是好是坏，媒体都是一个强大的宣传工具。所以最关键的是要学会独立思考。

在这里，我和清崎不会替你思考。因为我们已经做了大量思考，而且取得成功了。我们相信我们所说的可能会帮你拨开云雾，甚至让你免于视听被干扰。

你的本能是什么

我敢肯定在夏威夷长大的清崎一定是一个游泳高手，因为我知道他会冲浪。从没想到我会跟一位来自夏威夷的会冲浪的家伙合作出书。我还记得他在《富爸爸财富大趋势》一书中提到这样一种论点：“你不可能看看游泳的书就学会游泳。”然后他又接着说：“你也不可能从一本教科书或者从商学院里面学会如何做生意。”换句话说，什么也比不上一线的实战经验。

这让我想到一切都与本能有关。清崎在美国商船学院实习的时候，曾经花了一年的时间坐船环游世界。这一经历让他学会如何感知天气即将骤变的迹象。一段时间后，就会自然而然地形成我们所谓的第六感——一种感知可能发生变化的本能感觉。我认为清崎已经把这一特异功能应用到经济预测方面了。他已经在前面的“完美风暴”模块中讲过这些预测。“完美风暴”总会让人有一种不安的联想。

我有关本能的经历始于棒球。棒球运动员需要具备第六感。否则，他们就没机会进入小联盟。可能好多人不知道我曾经是一个很优

秀的棒球选手，我在棒球方面的成绩好到可以申请大学奖学金。我不仅知道如何打比赛，还具备相应的运动技巧。

我把这些比赛常识应用到经商中。我时常观察行情，并静待它落到相应的点位时对自己说：“OK，满垒吗？很好。”因为这对我来说意味着大满贯。大满贯的感觉太棒了。

对于清崎来说，他可能会想“这是完美海浪吗？ OK，出发！”但是谁也不知道冲浪的人当时会怎么想。事实上，有人曾告诉我根本不存在冲浪前的思考。

如果清崎未曾接受过军事培训及航海经历，我不知道自己会不会跟这样一个家伙合作。除此之外，他的远见和坚韧也是促成我们合作的两大重要因素。

财商

我和清崎都曾在各自的著作中用过“财商”这一术语。之前，清崎的妻子金·清崎也出版了她的第一本书《富爸爸女人一定要有钱》。出版前，她把初稿拿给我看，写得不错，我还为此写了一篇书评。她写此书是为了让所有女人提高财商，不要依靠男人过活。我觉得不管是男人还是女人，都应该看看她的这本书。

对财商我们有着不同的定义。财商作为一个正在被使用的新名词，也会不断被丰富和完善。对我来说，财商就是具备感知国内和国际经济形势的变化，并能着眼于当下和未来，再综合各种分析和预测做出明智的决策。想要做到这些并不容易，需要每天练习，日积月累。如果你想获得成功，每天都要做这些功课。

我属于那种不需要太多睡眠的人，每晚上只睡三四个小时，也许这就是我优于他人的一些优势。因为睡眠少而多出来的时间，我用来干什么呢？阅读。我一直坚持通过阅读了解世界大事及历史。

你可以计算一下，如果一个人一周有28个小时的闲暇时间用于阅读，他的阅读量是多么惊人。我希望你能算一下。我知道清崎喜欢好多人聚在一起研读一本书这种小组阅读的方式。这主意不错。但是我经常在黎明时分阅读，所以清崎的这种学习方式不太适合我。

以史为鉴

我想强调一下学习历史的重要性。知识就是力量。我们可以向历史学习，向创造世界历史的文明和古国学习。一些重大事件随着历史车轮的前进而消亡。你是否还记得奥斯曼帝国？你知道这一帝国统治了多久吗？你知道它又是如何消失及为何消失的吗？或许你应该找找答案。国际事件之间的联系及你对这些事件的理解至关重要。换句话说，这些你不知道的知识可能会在将来的某一天以某种方式对你产生影响。一旦这种事情真的发生了，你大呼惊讶的同时，又能责怪谁呢？

清崎和我都是历史爱好者。我们建立良好交往的一个原因是我们都以史为鉴。以史为鉴可以让我们避免犯同类的错误。古语说得好：“那些没有从历史中吸取教训的人，注定要重蹈覆辙。”

如果今天突然变成回忆，你打算如何记住它？

我想在这里引用诗人拉尔夫·沃尔多·爱默生和科学家阿尔伯特·爱因斯坦的两句话。

与我们心灵深处的那些东西相比，身后眼前之事皆是微不足道。

——爱默生

接受新构想的心灵，绝不会再回到原来的状态。

——爱

因斯坦

爱默生的话提醒我千万不要志得意满，因为我知道我还有很多东西需要学习，还有许多使命没有完成。爱因斯坦的话让我打开脑洞，大胆想象，这样我就可以在解释某些事情的时候旁征博引。两位名人

的话已经说得很清楚了，无需我多言。我还是相信简单些会更好。但是，想要做到简单并不容易。“去粗取精”需要耗费大量的时间和脑力。这也是我们为什么要阅读伟大思想家和作家著作的原因，因为他们已经帮我们做了大量“去粗取精”的工作。

但是你现在的首要任务是：仔细想想，你为什么要做你今天正在做的事情。这是一种很好的有助于你独立思考的方式，而且也只有这样，你才能找到属于自己的答案，别人是不可能知道的。

清崎和我已经告诉你“为什么我们希望你能成为有钱人”，但是我们想要你怎么样并不重要，重要的是你自己想要怎么样，你的家人想要你怎么样。你自己想成为有钱人吗？

第二部分

三种类型的投资者

人们的投资类型大致可以分为三种，分别为：

第一种人：什么投资都不做；

第二种人：不做赔钱的投资；

第三种人：为赚钱而投资。

那些什么投资都不做的人，他们把自己失业或退休后的生活希望寄托于家庭、就职的公司及政府身上。

那些不做亏损投资的人大多数投资于自认为安全的投资项目。这一人群所占比例较大。在金钱方面，他们大多持有跟储蓄者一样的心态。

那些为赚钱而投资的人希望学到更多投资经验、最大限度地掌控全局并获得最高的投资收益。

有趣的是，这三种投资类型的人都有致富的潜力，即使是那种指望他人照顾自己生活的人也可以。比如说，世界最大的非政府石油天然气生产商埃克森的CEO在其退休时拿到了近5亿美元的离职费。

特朗普和清崎属于最后一种投资类型——为赚钱而投资。如果你也想做这种类型的投资，那本书很适合你。

第6章

为赚钱而投资

清崎的视角

特朗普和我有着共同的心愿，真心希望你成为有钱人。那我们给出的解决方案又是什么呢？

那天在他办公室的短暂会面中，特朗普说：“我投资是为了赚钱。难道你不是这样吗？”他的这一陈述立刻定义了我们跟其他人在投资方面的差异。他和我为赚钱而投资，而其他人只做不赔钱的投资。

我们交流过彼此对“存钱、还债、做长期投资（主要指共同基金）并且投资多元化”这一理财建议的意见。下午早些时候，特朗普和我开始讨论如何才能不把储蓄作为理财的核心。事实上，我们俩都有上百万的债务——当然是良性债务。我们不做多元化投资，至少不像大多数人所做的投资那样多元。我们的一些投资一定程度上属于长期投资，但却没投资共同基金，至少我们不把共同基金当作首要的投资项目。为什么？因为我们为了赚钱而投资。

特朗普和我开始讨论我们的书如何与众不同，以及它们为何会比其他财经类图书更受欢迎。原因显而易见。“其他财经类图书的作者告诉读者要节衣缩食、量入为出。”我这样说道，“一位作者曾建议读者省下每天喝咖啡的钱然后把这些钱投资于共同基金，这样日后就能变成有钱人了。我和你（特朗普）都没有量入为出，我们喜欢过有钱人的日子，只不过我们的方式是开源而非节流。当我们写书或者做培训时，我们鼓励大家成为有钱人，并且享受美好时光。”

等我说完，特朗普停顿了一会儿，然后笑着说道：“瞧，你说得对。我觉得没有谁愿意节衣缩食地过着拮据的生活，至少我周围的朋友都不愿意。我的朋友们都愿意享受人生，他们确实也是这样做的。我们为了赚钱而投资，也真的赚到钱了。一旦你赚到钱了，同样也可以享受人生。这也是为什么你和我的书会如此畅销，也是为什么我们的培训能吸引到众多学员的原因。人们喜欢成为人生赢家。”

“大多数理财专家建议人们稳健投资，然后节衣缩食。他们告诉投资者‘投资有风险，尽量多储蓄，然后避免亏损’。这些专家们没把投资的重点放在‘如何去赚钱’这一点上，一味地强调‘别赔钱’。”我补充道。

“这两者（赚钱和别赔钱）有着天壤之别。”特朗普说道。

我点头表示同意。从《富爸爸穷爸爸》一书出版至今，包括记者在内，好多人都说我书中讲的事情风险太大。但是对我来说，其他人做的事情风险更大。在稳定的工作机会越来越少的时代，还指望能找一份稳定的工作，这样做看起来似乎有点愚蠢。大涨和大跌的股市卷走了那些对股市深信不疑的投资人价值数万亿美元的投资，在这种情况下还指望靠炒股获得稳固的财务保障，这样做看起来似乎更愚蠢。目前我们的学校几乎不教给学生任何有关金钱的知识，却指望接受好的教育后就能过上富足的生活，这样做似乎风险更大。

此时，我开始回顾我的人生，并把那些当我决定在金钱游戏中取胜而非失败的关键时刻予以定格。

“你看，我们不投资于大多数人所投资的领域和项目，他们认为自己的投资很安全，其实风险却很大。这是不是颇具讽刺意味？”特朗普说道。

我点点头。

“我还想补充一下。”特朗普说道，“你和我把赚钱当成游戏，我们从中体验到诸多乐趣，并且很享受这一过程。有时候我们也会失败，但是多数情况下我们都会赢。我们乐在其中。”

“确实很有趣。”我说道，“我喜欢玩这样的游戏。”

“但是大多数人没把赚钱当作游戏，”特朗普说道，“他们把赚钱

看作是生死或输赢。”

“生存的压力，”我说道，“大多数人迫于生计，所以他们赔不起。正因为如此，他们认为投资无异于冒险。”

“他们真的是冒着很大的风险进行投资。”特朗普轻轻地拍了拍桌子，补充道，“这简直就是一场金融悲剧。”

“你是说他们赔钱了？”我问道。

“不，我是指他们失去了赚钱的乐趣。赚钱很有趣，人生也很有趣。人们却过得诚惶诚恐，这就是我说的悲剧。”

“这就是他们为什么谨慎行事、只投资保险的项目、坚持找稳定的工作，并且节衣缩食地生活。”我说道，“更糟糕的是，他们深陷债务之中，而且负债都是些不良贷款。他们也想从投资中获得乐趣，但却因为没能学会如何为赚钱而投资。他们也想过上好日子，但却因过度消费而背上沉重的债务。”

“如果这样的话，就一点乐趣也没有了。”特朗普说道，“我们喜欢金钱游戏，并开发了具有教育意义的游戏。游戏确实给人带来欢乐。如果你能从中获得乐趣，你将学到更多。即使有时候不免在游戏中失败，也要抱着必胜的信念。我从来没见过以‘只存钱，不花钱’或‘节衣缩食’为教育目的的游戏会受到大家的欢迎。你见过？也许会有这样的游戏，但我觉得这类游戏肯定没我们的游戏受欢迎。我们努力玩赚钱这场游戏，为赚钱而努力。我们从中获得乐趣，这就是人生的意义所在。”

跟特朗普的会面结束了。可我却还有很多事情没想明白。当我走进电梯，按下通往一楼大厅的按钮，我的大脑开始飞速运转。为什么会有很多人投资谨慎或者只投资那些不赔钱的项目？为什么有的人会为了赚钱而投资？当电梯到达大厅后，门开启的那一刻，又有一个问题涌入我的脑海：“为赚钱而投资的人跟赌徒有什么区别？从风险这一角度看，两者又有哪些区别？”

我站在第五大道的人行道上并招手叫了辆出租车，这时我发现我脑海中的这些问题应该是我们这本书必须要解答的问题。大多数人之所以投资那些不赔钱的项目是因为他们认为投资有风险或者投资就像

是一场赌博。好多人认为想要获得较高的投资回报就必须承担更大的风险。事实并非如此。

大多数人之所以投资于那些不赔钱的项目是因为他们认为投资有风险或者投资就像是一场赌博。好多人认为想要获得较高的投资回报就必须承担更大的风险。事实并非如此。

——罗伯特·清崎

金钱方面的“10/90法则”

坐在出租车上，我回想起富爸爸多年前教我的10/90法则。大多数人听说过20/80法则，我觉得10/90法则更适用于金钱方面。具体来讲，在金钱游戏中，10%的玩家赢得90%的金钱。举例来说，在高尔夫比赛中，所有选手中10%的选手赢得90%的奖金，90%的选手共享那剩余的10%的奖金。

10/90法则已经成为我生活中十分可靠的经验法则。虽说目前尚没有哪项科学研究能对此予以证实。我们都知道美国90%的财富掌握在10%的人手中。看看那些房地产投资商，就可以肯定地说，10%的房地产商拥有90%的房地产财富。

每当选择需要在哪些方面投入巨大精力时，我总是用10/90法则这一方法。举例来说，我之所以没把打高尔夫当作我谋生的职业是因为我不认为自己可能成为那10%的优秀选手。我觉得自己既没有这方面的天赋，也没有这方面的欲望。如果你听我唱过歌，就知道为什么我没把唱歌当作我的事业。当我决定写《富爸爸穷爸爸》这本书及发明教育玩具《富爸爸现金流》游戏的时候，我不但确定我能做好这些事情，而且我很想做到最好。即使我之前从没写过一本畅销书或者发明过什么好的教育玩具游戏，可我却非常渴望能做好、能成功。

我相信特朗普和我一起合著此书是因为我的《富爸爸穷爸爸》这本书及我的财商教育玩具《富爸爸现金流》游戏已经在国际上大获成功，而绝对不是因为我跟他一样因投资房地产而成为全球知名的房地产投资家，虽然我在世界各地也有几百万美元的资产和生意。在经商

和房地产方面，我已经成功了，不失为这方面的赢家，但我却不是这些领域内那10%的顶尖人物，他却是。而作为作家，我能位居这10%之中。事实上，《富爸爸穷爸爸》被《纽约时报》评为畅销书中蝉联时间最长的三本书之一，并且在个人投资理财榜单中一直稳居第一名。这对一个高中时有过两次英语成绩不及格的家伙来说，确实算是不俗的成绩。

特朗普是如何成功的

我住在亚利桑那州的凤凰城，特朗普的一些举动曾经在这里引起不少争议。特朗普想在驼峰路第24街区至第32街区之间建造一座摩天大楼。要知道，这里是凤凰城的黄金地段。这个位置就好比《大富翁》游戏中的“百老汇”和“花园广场”。他想在驼峰路建造最高的大楼，但是那里却有高度限制。

好多年过去了，争议一直持续不断。争议的焦点在于：特朗普该不该在最好的地段盖最高的大楼？我妻子和我希望特朗普赢，因为我们在附近建有住宅和商业项目。如果特朗普赢了，我们也就赢了。

2005年秋天，附近居民投票表决是否允许特朗普建造摩天大楼。计票结果显示：居民们同意特朗普盖摩天大楼，但不是他想要的高度。于是特朗普取消了这一计划。

在纽约恰谈合作写书事宜的时候，我问他凤凰城这次投票的事。他看起来十分淡定。他只表明一种态度：“如果不让我盖最高、最好的大楼，我宁愿不盖。”接着他给我看他正在迪拜建造的一个摩天大楼模型。他指着这个模型自豪地说道：“我现在忙于打造如此壮观的宏伟建筑，哪有时间为凤凰城那点小事心烦意乱。”

随着出租车离我下榻的宾馆越来越近，我对我们所合作的这本书的框架和思路也越来越清晰。本书要跟“享受生活”及“打赢人生游戏”这些主题息息相关，而不是谈论什么“过那种避免损失的生活”。本书写的是如何让你过一种超乎想象的生活，而不是省下喝咖啡的钱，去过那种节衣缩食的生活。

在出租车即将到达宾馆时，我想起那年年初一个记者问我的问题

：“你今年的目标订好没？”

我的回答是“没有”。

“为什么？”记者问道。“你在自己的书中提到过制订目标是如何重要的啊。”

我回答说：“是的，制订目标确实很重要。问题是，就我目前的状态来说，我不知道我还能追求些什么。我已经赚了足够多的钱了，我的婚姻也很美满，我热爱我的工作，我身体很棒，而且我比自己想象中要成功得多。如今，我的生活已经超乎我想象。我写了最畅销的书，也被著名脱口秀节目主持奥普拉采访过，而且我还和特朗普合作出书，我也爱跟我一起共事的队友。我真的不知道自己还要追求什么。”

“那你打算怎么办？”记者问。

“我觉得我应该有更大的梦想。”我回复道。

出租车把我送到酒店，当我付完钱，我知道我们合作的这本书应该是关于“如何过上超乎想象的生活”这一主题的。前提是，你得敢于大胆想象。

特朗普的视角

赢家

我很早就知道10/90这一法则了，但是清崎的解释给了我们一个很好的提醒。如果我们不对此引起重视，很快这一比率将变为5/95甚至是1/99，也就是说1%的人将占有整个国家99%的财富。

赢家们是不会愿意看到这种情况发生，我希望你也是这赢家中的一员。

拥有梦想至关重要。英国诗人罗伯特·布朗宁说过：“你的目标必须超过你的能力。”这句至理名言激励我们前进。我想说的是：“如果你的现实始于你的梦想，你的梦想就会成为你的现实。”

为什么会这样？因为如果不这样想，我们只能维持基本的生存

状态，我相信这不是大多数人的终极目标。你听哪个年轻人说过他日后想成为一事无成的人？人们常说“我想当总统”、“我想当宇航员”、“我想当消防员”、“我想当医生”。这些都是专业性要求非常高的职业，而且还带有一些英雄主义色彩。年轻人以此为梦想并为此努力。

赢家通常永葆一颗年轻之心，他们制订出远大目标，满怀激情，一步步向着规划好的目标前进。也许他们的野心太大，但总好过没有梦想。一旦有了远大目标的指引，他们要做的就是全神贯注且全力以赴。

执着是赢家的必备品质之一。有的人因为太早放弃而没坚持到最后，导致与梦想无缘。如果你正在阅读本书，我希望你不属于这一类型。我父亲过去给我讲过这样一个故事。一位年轻人非常喜欢汽水，于是他决定进军汽水行业。他自创了一款名为3UP的产品，结果没能成功。接着，他继续创业，并把新产品命名为4UP，还是失败了。他还是不死心，再次推出5UP，不幸的是，他又失败了。即使多次失败，他知道自己对汽水的热爱丝毫未减，于是他又尝试推出名为6UP的新产品，还是失败了。最终，他彻底放弃了。几年后，有人推出名为7UP的新汽水产品，一举成功。

小时候，我不明白为什么父亲老给我讲这个故事。他讲过好多遍。后来我才知道，他讲这个故事是为了让我明白坚持的力量。任何时候我都不会忘记这个故事，而且我永远不会轻言放弃。他的训诫发挥了应有的作用。关键时刻，你可以想想我说的这个故事，那么你将离成功更进一步。

成为赢家的另一重要因素是具备赢者风范。我告诉人们要把自己看作胜利者，积极心态可以赋予你力量。赢家需要这种力量，不管你是性格内向还是酷爱社交。当你面对困难时，力量将转化成积极面对问题和解决问题的优势。

我曾经一度背负巨额债务，但在压力面前，我变得更加顽强，绝不向困难低头。我没有消沉，而是集中精力解决问题。我确信自己一定能闯过难关，取得更大的成功。事实证明确实如此。当时曾有几大

主要媒体说我快要破产了，对此我矢口否认。我的人生只与梦想有关，无关乎财富上的那些数字。我赢了。

成为赢家的另一重要因素是具备赢者风范。

——唐纳德·特朗普

你有成为人生赢家的足够决心吗？如果答案是肯定的，那么你就具备了成为投资赢家的能力。出国需要护照或者签证，但是加入人生赢家的行列无需这些。我常听人们说“我有百折不挠的毅力”，但他们在实际行动时却不是那样，甚至表现得对投资一窍不通。正如清崎所说，他们将失去很多人生乐趣，并且同时错失了美好的财务未来。这种不幸本不应该发生的。

不要让未知的恐惧阻碍你实现愿望和规划美好的财务未来。有些人希望你变得愚笨，这样他们就可以有机可乘。我发现这一情况在很多成功的运动员身上都发生过。不要让这种事发生在自己身上，学习如何与金钱打交道，并且让金钱为你工作。这就是投资成功的

第7章

选择你的战场

清崎的视角

我在上军校的时候学习过“选择战场”的重要性，并且加入海军陆战队以后加深了这一认知。举例来说，作战一方只有在占据一个制高点（比如山头）之后，才对处于较低位置的一方保有绝对性优势。但是处于较低位置的一方则有权选择开战或者撤退。因此人们常说“有时候选择暂时离开，然后改天再战不失为上策”。商场如战场，所以请谨慎选择你的“战场”。

我在富爸爸系列的第二本书《富爸爸财务自由之路》中阐述了为什么有些人比别人觉得致富要容易。《富爸爸财务自由之路》是我专门为那些想要自己的生活发生重要转变的人而写。如果你不想审视自己的人生并使其发生一些变化，那么这本书可能不适合你。让我们再看一下下面这个现金流象限图。



E 代表雇员。

S 代表小企业主、自雇主或自由职业者。

B 代表大企业家（例如特朗普）。

I 代表投资人。

不仅各象限的名称不一样，各象限的人也存在很大差异。从心态方面来讲，位于E象限的人追求稳定。他们常说“我正在找一份稳定、有保障又提供退休福利的工作”。而那些做小生意的位于S象限的人常说“如果你想事情如你所愿，就要亲力亲为”。B象限的人通常寻找总裁、CEO或者其他有天赋的人帮他（她）经营生意。S象限和B象限的企业主最大的不同体现在员工数量上。《福布斯》杂志曾这样定义“大公司”：员工人数在500人以上才成为大公司。I代表投资者。你已经从本书的第二部分的开篇介绍中了解到一共有三种类型的投资者。

不同象限的人适用于不同的税法。从税法制订的目的来看，E象限的人处于最不利的地位。因为这一象限的人在避税方面几乎无计可施，因此你都不需要财会人员为你提供建议。享受税收优惠力度最大的象限是B象限和I象限。为什么这么说？政府对B象限的人提供税收优惠，是因为他们为社会提供就业机会。对I象限的人提供税收优惠，是因为他们把手中的钱重新投入到经济领域，尤其是投资于房地产和石油领域，这些行业的投资享受的税收优惠更大。因为任何国家都需

要解决住房问题和能源问题。

你可以在哪个象限胜出

正如本章一开始所说，谨慎选择你的战场，这很重要。提到致富，选好适合自己的象限也同样重要。

现金流象限之所以很重要，是因为它可以帮你选择在哪个象限你成功的几率最大。也许你已经猜到了，特朗普和我选择在B象限和I象限里面奋斗。

多年前，当我还在读高中的时候，我的英语成绩很不好。当时富爸爸就指出我不可能在学业方面有所建树或者在职场有一番作为。他说：“你太叛逆了，以至于你不可能服从他人的命令，尤其是那些你不尊重的人。你以后最好在商业领域大展拳脚，比如成为企业家或者投资家。”

虽然我不太喜欢他说的这些话，但是这些话让我知道哪些领域不适合我。同时他也提醒我必须学点专业知识和技能，以获得大多数同学不可能掌握的经验和知识。如果你想学习我在B象限和I象限的经验，我建议你读读《富爸爸投资指南》和《富爸爸成功创业的10堂必修课》。

也许你会说“我不想创业”，因为这会使你既没有稳定的收入来源，又要承担一定的风险，心理承受的压力太大。不要担心，本书更多的是关于如何成为人生赢家这方面的，不是关于如何成为企业家和职业投资家的。虽说有三种类型的投资，而且我们希望大家成为“为赚钱而投资”这一类型。但要知道，不管你属于哪种类型，都可以成为富人。同样的，不管你在哪个象限，都有机会和潜力成为富人。比如说通用电气的创始人托马斯·爱迪生，他就属于B象限。而通用电气的前CEO杰克·韦尔奇则属于E象限。两个人来自于同一家公司，但却来自不同的象限。

大多数理财方面的作家们在其著作中给出的理财建议是“多存钱、少花钱、量入为出”。但是特朗普和我则要你“拓展财源，尽情享受生活，拿钱去投资”。

——罗伯特·清崎。

我在这里谈及现金流象限，是为了帮你更清晰地知道自己在哪个象限获得成功的几率更大。虽然B象限和I象限的人在税法方面享受的优惠较大，但是当你考虑在哪个象限获得成功的几率更大时，税法这一因素已经显得不那么重要了。

我们目前的教育体制主要是为E象限和S象限输送人才而设计。这就是当人们常说“好好上学，毕业后找份好工作”时，就是说你的人生已经被规划为进入E象限。当人们说“好好学习，掌握一门专业技能，日后可以以此为生”时，意味着你是为走进S象限而生。（再说一次，如果你想学习更多有关B象限和I象限的知识和经验，我推荐你读读特朗普的一些著作，比如《交易的艺术》、《东山再起——投资界的不死鸟》、《如何致富》。）

同为培训讲师和作家的我们（特朗普和我）比其他学校的老师或作家都要赚得多，是因为那些老师们按照E象限的思维工作，作家们则按照S象限的价值观来写作。

大多数理财方面的作家们在其著作中给出的理财建议是“多存钱、少花钱、量入为出”。但是特朗普和我则要你“拓展财源，尽情享受生活，拿钱去投资”。再强调一次，不同的理财建议源自象限不同及各个象限不同的价值观。

所以，静下心来好好想想哪个象限最适合你。你可以坐下来闭上眼睛，仔细聆听自己内心的答案。这个静思的过程很重要，因为它可以让你真切地面对自己，得到最真实的答案。

特朗普很幸运，因为他从小就位于B象限和I象限的父亲作为自己的榜样。我的穷爸爸来自E象限。当我宣布自己要进军商业的时候，这一想法跟来自E象限的穷爸爸的价值观发生冲突。因为他坚信稳定的工作和政府保障最重要。如此一来，我好比是加入敌军阵营的叛徒。我的穷爸爸认为富人都是贪婪的，而且他们剥削穷人。有些富人确实如此。但是，我没能接受他的价值观，我想成为企业家和投资

家。虽然我十分敬爱和尊重我的穷爸爸，但是当涉及职业和金钱的时候，我们出现了分歧。

1973年我从越南回国，我必须决定自己要立足于哪个象限。我的穷爸爸希望我继续留在海军陆战队，因为他觉得这份工作比较有保障。当我告诉他我已经离职了，他建议我去某家航空公司当飞行员。我说我飞够了，再也不想开飞机了。这时他又建议我重返学校，以取得硕士和博士学位，这样就可以在政府部门谋得一官半职。因为他不了解我所说的现金流象限，所以他不明白我为什么拒绝从事他建议的那些工作，我只是不想进入他推荐的那些职业所在的象限而已。或者我还可以这样解释，因为不同象限的人所具有的价值观不一样。

后来穷爸爸发现我比较认同富爸爸所在的B象限和I象限的价值观，此后我们的父子关系开始变得紧张。穷爸爸看重保障，富爸爸看重自由。我们知道，保障和自由不是一回事。事实上，两者完全相反。这也是为什么有着极好保障的人只拥有最低限度的自由，他们的保障就像牢房一样坚固，而他们自己也好比住在牢房中。

当被问及“为什么你觉得金钱很重要”时，我通常回答说：“因为金钱不但可以让我买到自由，还可以买到人生中的众多选择。”比如说，出门旅行的时候，我不喜欢在机场花费大量的时间用于排队候机。有更多的钱的话，我就可以选择租一架私人飞机，避免排队。如今，我更多的时候是乘坐自己的私人飞机出行，而不是搭乘商业飞机。当然，特朗普也有自己的私人飞机。这也证实了我的观点。一天晚上，我的小型私人飞机停在特朗普的私人飞机旁边。当我发现我的飞机都可以停在他的飞机下面时，我感觉太丢脸了。

这也是我为什么要求你安静地坐下来，好好想想哪个象限最适合自己。问问自己：“我的价值观是怎样的？我需要有保障性的工作吗？我喜欢这样的工作吗？我的所有技巧能通过这个象限的考核吗？或者是我更向往自由？”同时，你也要问问自己：“我父母及朋友们的价值观是怎么样的？”毕竟“物以类聚，人以群分”。

因此，我想说的是，如果你想选择成为富人，务必谨慎选择你的战场，或者说谨慎选择你的价值观和象限。

特朗普的视角

选择你的战场

清崎提出的现金流象限理论十分有效，所以当亚马逊网站让我列出推荐书单时，我把他的那本《富爸爸财务自由之路》列在其中。如果你现在愿意花点时间好好想想他说的那些话，那么未来你将节省好多时间。出发前，不管你是沿原路继续前进还是另辟蹊径，都有必要了解自身的情况和喜好。

有些人在看图表或公式时会变得目光呆滞，因为这意味着他们要花费好多时间和心思才能搞懂。但是当你知道一旦彻底搞懂这些东西之后会有助于提高自己的现金流时，你可能会开心不已，甚至兴奋起来。是否要学着搞懂它们，你自己决定吧。

当我开始进军房地产行业时，我可以在父亲的公司做事，而且很容易搞出一番名堂来。但是我不想这样。我想靠自己的努力闯出一片天地。如果在父亲的公司供职，我的人生可能会舒服惬意，但不会太精彩。我想过自己想要的生活。

就像清崎意识到他父亲的目标不是他的目标一样，我们必须用心思索自己到底要走向何方，以及注定要成为什么样的人。想象一下你今后的生活，如果已经有人为你安排好了一切，你只需按部就班地遵从，此时你会发现在这个过程中你将错过好多本可以由自己来主宰的命运转折点。这无异于自我毁灭。如果你的人生不是由自己来决定，那又有什么意思呢？既然已经来到这个世界走一遭，那不妨拼尽全力好好活一回。

从某种意义上来说，我觉得人生好比竞技场。我希望大家能权衡一下自己喜欢进入哪一种竞技场作战。因为你选择的这些目标和愿景关乎日后的成就及自我实现。有时候我们很难改变自己的圈子，但有时候跳出圈子也未尝不好。

朋友、同事或者家人对我们的影响很大，脱离他们并且做一些出乎意料的事似乎很难。当我们冲出自己所在的圈子后，可能会有一段

相当孤寂的时期，但它最终会引导我们走进新圈子——这里有我们喜欢的人和喜欢的事。这很像是你要写一部剧本，故事的大结局你可以根据自己的喜好来定。

谁都可以体验选择带来的自由感。当我看到有些人以自己喜欢的特定方式生活，这让我想起饭店里的菜单，如果这一家饭店的菜品不合你的胃口，你可以去另一家餐馆就餐。

再回到刚才说的写剧本那个事情上来。我曾经听过这样一句话：我们每一个人都在撰写自己的电影剧本，这部电影就是“人生”。如果让你写一段自己想要的生活场景的镜头剧本，你会怎么写呢？我想大家都不会写有关做苦工、无趣或者贫困的画面。因为写这样的场面不仅没乐趣可言，而且还让人讨厌，更没有人喜欢看。给自己一点自由，做成一些事或者变成自己想要成为的那种人。

也许你注意到了，我用的是“给自己”这个词。因为大多数情况下，只有自己才会给自己机会。太多人希望现状保持不变，而你也属于现状中的一部分。但是你有能力改变现状。首先，你肯花时间阅读本书，这说明你已经拥有超过凡人的毅力或者有勇气战胜那些阻碍你前进的事。大多数情况下，没有人愿意加入级别较低的圈子，即使这很容易做到。超越凡人，才能拥有非凡的人生。

面对人生和商场，我们需要充满斗志。它们就像战场一样。一定要打好仗，尽快摆脱无谓的战斗和战场。别浪费你的时间和精力。

给自己一点自由，做成一些事或者变成自己想要成为的那种人。

——唐纳德·特朗普

记住：撰写属于自己的剧本，然后自导自演，将它变为现实。这时你将发现这就是你想要的生活。这就是自由，这就是力量，这就是成功。

你的观点

回顾现金流象限，想想如何将其应用到你的生活之中。



1. 目前你主要从哪一个象限获得收入？

2. 假设你已经成为梦想中的成功人士，你觉得自己会是在哪个象限中登上自己人生巅峰的？

3. 比较以上两个答案，你进入正确的象限了吗？

如果你目前所处的象限是正确的，那么就请把自身已经具备的技

能磨炼得更好，全力以赴吧！

如果你目前所处的象限不正确，那么好好规划一下，想方设法让自己移动至能让自己取得巨大成功的正确象限。这项练习只能靠自己来做。

你不必一夜之间就移动至正确的象限。但是，从现在开始，你必须着手做出改变。根据你制订的转变计划，你觉得必要的步骤有哪些？

1. _____
2. _____
3. _____

第8章

储蓄者和投资者的区别

清崎的视角

许多人投资共同基金，当我对他们说别当储蓄者，大多数人会反驳道：“我在投资啊。我有共同基金的投资组合，我还有401（k），我还有股票和债券。难道这些都不算投资？”

我后退一步，然后更加详细地解释一下自己的观点：“是的，储蓄也是一种投资形式。当你投资于共同基金、股票或债券的时候，这也算是投资，但只不过是站在储蓄者的角度并基于储蓄者的价值观所做的投资。”

让我们看看消极投资者的投资哲学。我不得不再重复一次大多数理财专家的建议：

- 努力工作
- 量入为出
- 储蓄
- 还债
- 做长期投资（主要是投资于共同基金）
- 多元化投资

用大多数理财专家的话来说，大致是这样：努力工作，确保你就职的公司为你提供401（k），而且尽量往这一退休账户中多存点钱，毕竟这部分钱是免税的。如果你购置了房产，尽快还清房贷。卡债也

一样要尽快还清。有一个平衡的成长基金组合，包括一些小型基金、科技基金和外国股票基金。当你老了，转入债券基金以获得稳定收益。当然，多元化、多元化还是多元化。把所有鸡蛋都放到同一个篮子里肯定不是明智的做法。

虽然我的描述跟那些理财专家说的不完全一样，但也掩盖不了他们打着提供理财咨询的幌子劝你如此投资，然后抽取一定的销售佣金。我想你对此也一定再熟悉不过了。

特朗普和我并不是要求你们改变或者停止这一做法。毕竟这种投资建议对特定人群是适用的——那些信奉储蓄投资哲学或者持消极投资态度的人。

在当今的金融大环境下，我相信这种理财建议是所有理财建议中风险最大的一种。虽然对那些对理财一窍不通的人来说，这些建议听起来既安全又明智。

让我们回到刚才说的“储蓄者和投资者区别”这一话题上。用一个词就能说明两者的区别所在，这个词就是“杠杆”。什么是杠杆？杠杆就是以少换多的能力。

许多储蓄者不善于利用财务杠杆。一般人之所以不会运用这一杠杆，是因为他们没有学习过相关的财务课程或接受过专门的财务训练。下面我对此做进一步的解释。首先我们先看看这个来自储蓄者角度的标准理财建议，然后再对比现金流象限中E象限、S象限中的投资人与B象限和I象限中的投资人的不同之处。

努力工作

我们从“努力工作”这个建议开始。

说到“努力工作”，大多数人想到的是自己要努力工作。只有自己努力工作，你能运用的财务杠杆的力量几乎为零。特朗普和我对“努力工作”的看法是，不仅我们自己要努力工作，更多的是让那些为我们工作的人更加努力工作，这样我们才会变得更加富有。这就是财务杠杆。有时这一理论被称为“利用别人的时间”（OPT，即 Other People's Time）。正如前面讲到的，B象限的人比E象限和S象限的人

享受的税收优惠要多得多，因为B象限的人创造就业机会。换句话说，政府这么做是希望我们能创造更多的就业机会，而不是加入到就业大军中。如果所有人都开始找工作的话，我们的经济将崩溃。为了刺激经济的增长，我们需要企业家们创造更多的就业机会。

储蓄

虽然我在上一章里面提到过“储蓄”这个话题，但是我觉得关于这个话题还有一个观点需要阐述一下。

储蓄意味着只存钱不花钱，这对当前的经济发展很不利。目前的经济形势需要通过举债刺激经济的增长，而非把钱放进银行睡大觉。

下面我引用《富爸爸穷爸爸》这本书里面的两张图表来解释一下

你的资产负债表

收入
支出

资产	负债
你的储蓄	你的债务

银行的资产负债表

收入
支出

资产	负债
你的债务	你的储蓄

仔细看看上面的这两张资产负债表。对你来说所谓的“储蓄”在银行那里却是“负债”，同样对你来说所谓的“债务”对银行来说却是“资产”。

为了让当前的经济实现良性增长，这需要聪明的借债人，也就是那些能通过举债让自己变富的人，而非通过借钱让自己变穷的人。

10/90法则在借钱这里同样适用：世界上大约有 10% 的人通过举债变

得越来越富，90%的人通过举债变得越来越穷。

特朗普和我属于通过举债让自己变得越来越富的这种类型。我们的债主——银行很喜欢我们借钱。银行希望我们尽可能地从它们那里多借钱，这样它们才有收益。这就是利用别人的钱（OPM，即 Other People's Money）。特朗普和我建议大家接受更多的财商教育，是因为我们希望大家在举债方面变成聪明人。这样的聪明人越多，我们国家的经济发展得就越好。如果储蓄者太多，经济将日趋萎缩。

如果你能搞明白哪些债务是好的，而且学会利用债务杠杆，那么你将比大多数储蓄者在投资方面具备更大优势。

还债

大多数储蓄者认为借债不好，尽快还完房贷才是上策。对大多数人来说，负债不是好事，尽早还债才是明智之举。如果你愿意花点时间学习理财知识，你就能更快地学会如何利用债务杠杆。但是我想提醒大家注意：在你借钱进行投资之前，请先投资自己的财商教育。

债务有好坏之分。要想让自己在财务方面变得聪明起来，首先要学会区分债务，知道什么时候可以举债，什么时候不可以。

特朗普和我喜欢做房地产方面的投资，只因为银行喜欢借钱给我们，希望我们用这笔钱去购置比较好的房地产——那些比较好管理的房产。为什么会这样？显然银行认为借款人投资于共同基金对银行来说风险太大，房地产相对来说比较安全。

20世纪70年代，穷爸爸感觉经济不振，因为他自己是个储蓄者。今天，数万人的美国人同样感觉经济不景气，原因也一样。

在当前的经济大环境下，储蓄者是输家，借债者才是赢家。在运用债务方面，你一定要小心谨慎。

做长期投资

做长期投资有多重含义，如下：

1.把这一理财建议视为推销手段。“把钱交给我代为做长期投资，这样我就能在很长一段时期内收取费用。”我把这种理财建议看作销售套路，因为理财专家要求你做长期投资，与航空公司推出的“飞行常客计划”如出一辙。他们是想借此方案留住你，让你变成他们忠诚的、长期付费客户。

2.相当长一段时期内，他们（理财专家）可以从你那里收取费用。这就好比房地产中介在你通过他们买卖或者租赁房屋时收取的中介费一样。

3.投资共同基金不仅需要支付一定的管理费，而且这种投资也无法取得其他投资那么好的收益。我不介意支付管理费，但是对于表现如此欠佳的投资支付这样的费用我就有意见了。

许多人长期投资共同基金，要知道这种投资没有任何财务杠杆可利用。就如前面所说，如果我想从银行借贷几百万美元用于投资共同基金，银行绝对不会借给我的，因为它们觉得不仅风险太大，而且缺乏可控性（这个主题下面将要提及）。

共同基金和对冲基金的一个明显区别就在于能否利用财务杠杆。投资对冲基金经常使用借来的钱。为什么要用借来的钱投资呢？因为对于聪明的投资人来说，用借来的钱投资，可以提高他们的投资回报率。换句话说，投资于对冲基金的资金中，你自己的资金占比越多，你的投资回报率越低。

投资共同基金需要合适的时机。我偶尔也会投资共同基金，但是对我来说，共同基金就像是快餐，偶尔吃吃还不错，长期吃可能就不行了。

多元化投资

世界公认的投资大师沃伦·巴菲特曾这样评论多元化投资：“多元化投资是对无知的一种保护。如果你了解自己在做什么，你会发现分散投资并不明智。”

因此，问题是你想让自己被何种无知所保护？自己的无知还是理

财专家的无知？

“多元化投资”有多重含义。一般来说，多元化投资意味着不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里，这就是沃伦·巴菲特的投资哲学。但是他也说过：“可以把所有的鸡蛋放在一个篮子里，但是你要盯紧篮子。”

就我个人来讲，我不喜欢做多元化投资，至少我不会按照理财规划师建议的那样进行多元化投资。我不会买一堆不同类型的资产，我宁肯集中投资。事实上，我是靠集中投资致富的，而非分散投资。

关于“集中”（focus）最好的一个定义是这样的，把这个单词的各个字母拆开来讲。

F = Follow（遵循）

O = One（一个）

C = Course（方向）

U = Until（直到）

S = Successful（成功）

我就是这样做的。多年前，我一直投资于房地产领域，直到在此领域取得成功。今天，我仍然做房地产投资。当我想学有关债券方面的投资时，我就投资债券，直到我成功为止。成功后，我发现我不喜欢债券了，于是我不再对此进行投资。我已经成功地创办了两家公司，并且使其发展为上市公司。我也从中赚取了数百万的利润，但是我不想再经历创业这种过程了。所以，今天我仍然投资房地产。

对我来说，多元化投资是一种防御姿态，因此我认为在进行多元化投资时，可主动利用的财务杠杆几率几乎为零。

对大多数人来说，多元化投资确实是很好的投资战略，因为这样可以保护他们免受自身财商知识欠缺及那些无能或无耻的投资顾问所带来的不良影响。

这些“努力工作”“还债”、“做长期投资”等传统的理财规划建议对于每月拿出来一点钱交给理财顾问打理的消极投资者来说还是不错的；对那些没兴趣学习如何成为投资者的有钱人来说也是很好的建

议，诸如电影明星、专业学者、退役运动员及继承一大笔遗产的小孩子，他们都属于这一群体。这类人投资的关键在于找到一个优秀的理财顾问。

但是，我们知道，这种投资方式所能利用的财务杠杆几乎为零，而财务杠杆却是获得巨额财富的关键。

杠杆才是关键

穴居人类已经懂得如何利用杠杆原理。最早运用杠杆原理的两种工具便是火和长矛。它们的发明使得我们的祖先可以对抗极其恶劣的生存环境。小孩子刚刚成年，父母就会教他们如何生火及如何利用长矛自保或狩猎。后来，长矛变短，进化为弓箭这类工具，这是更高级的“杠杆工具”。再说一次，杠杆就是以少换多的能力。弓箭就是极好的以少换多的例子，它比长矛更省力。

随着时间的推移，人类继续用智慧的大脑发明杠杆工具。学会骑马是一种非常强大的杠杆形式。马不仅可以用作交通工具和耕种，还是战场上非常得力的作战装备。

当火药被发明以后，那些拥有大炮的统治者征服了没有大炮的统治区域，诸如美国的印第安人、夏威夷人、新西兰的毛利人等土著居民和其他文明等都被火药制造的武器征服了。

回到“储蓄者和投资者区别”这个话题，有一个词可以概括出两者最大的区别，那就是“杠杆”。杠杆就是以少换多的能力。

——罗伯特·清崎

在过去的一百年间，汽车和飞机取代了马匹。这两种新形的杠杆工具既用于和平领域又用于战争之中。今天，石油输出国便利用“石油”这一新型杠杆对世界产生影响。

收音机、电视机、电话，以及我现在用于写作的电脑和互联网都是不同形式的杠杆工具。每一种杠杆新发明都让那些学习如何使用及在现实中应用这些杠杆工具的人的财富和力量倍增。

如果你想成为富人而且免于成为全球经济危机的受害者，开发属于自己的最大的杠杆工具——你的大脑——显得尤为重要。如果你想致富，并使自己的财富增值，那么你的大脑及财商则是最为重要的两种杠杆。

特朗普和我都有一个把我们带进金钱世界的“富爸爸”，拥有“富爸爸”便是我们的优势。但是，“富爸爸”只能把我们领进门，后面的事情还得靠我们自己。正所谓“师父领进门，修行靠个人”。我们必须不断地学习、实践、改正、成长。正如穴居人如何教他们的孩子学习使用火和长矛一样，我们的富爸爸教我们如何利用金钱和大脑致富。

也许你会说：“我没有富爸爸，而且出身也贫穷，也没机会接受良好的教育。”或许这些不利因素使得你获得致富的机会甚至是致富后使财富增值的机会变得很渺茫。机会之所以变得如此渺茫，是因为你利用自身最大的资产——你的大脑——与自己对抗。你只会用你的大脑为自己找借口，却不会用它来赚钱。记住，你的大脑是你可以利用的最强大的杠杆工具。所有的杠杆工具都可以在好的方面或者坏的方面发挥作用，就像债务既可以使你飞黄腾达，也可以让你陷入贫困。

我既没接受过良好的教育，也没出生在富贵家庭。我唯一拥有的就是有一个教我“运用大脑赚钱而不是用它为自己找借口”的富爸爸。富爸爸讨厌借口。他常说：“借口最不值钱。这就是为什么那些没成功的人会有那么多借口的原因。”他还说过：“如果你不能控制你的大脑，那么你也无法控制你的人生。”今天，当我看到那些不开心、不健康或者不富裕的人时，我知道他（她）只是无法控制自己的大脑（这是上帝赐予每个人最强有力的工具）而已。

虽然特朗普和我现在很有钱，但是我们也都遭受过财务损失。如果我们总是怨天尤人或者给自己找各种借口，我们今天可能一贫如洗。

我们都生来富有

我们想告诉你的是：我们都生来富有。这也是我们的富爸爸告诉

我们的。我们都被上天赋予了这个世界最强大的杠杆工具——大脑。所以，请用你的大脑作为杠杆让自己致富，而不是用它来为自己找借口。

总结

穴居人和猿类最大的区别，富人和穷人、中产阶级之间的区别，储蓄者和投资者之间的区别，E象限、S象限和B象限、I象限的区别，都在于能否运用杠杆工具。一个训练有素且自律性高的投资者会运用较少的资本和较低的风险获得较高的投资回报，原因在于他们能运用财务杠杆。要想运用财务杠杆，这需要你加强对自身的财商教育培训，而且聪明地运用自己的大脑。

特朗普的视角

储蓄者和投资者的区别是什么？多年前我的一位犹太裔朋友告诉我有关这个问题的答案：摩西投资，耶稣储蓄。我不知道朋友的这句话对我们这个问题有什么帮助，但是它可以引发我们更多的思考。

我把投资者看作是积极的储蓄者。投资是一种赚钱方式，但你不能立刻就能赚到钱。储蓄也一样，肯定要耗费相当长一段时间才能看到收益。拿钱进行投资和把钱存进银行相比，前者获得的收益相对要高。

许多人害怕风险或者不愿意花费时间学习如何投资。清崎对投资给出了很好的解释，当人们考虑如何管理金钱时，可以采用不同的方法。《富爸爸穷爸爸》一书的成功绝非偶然。这本书之所以在全球热卖，离不开清崎花大量时间解释这些与财商有关的事情。

投资者出入银行的时候都是一副昂首阔步的姿态，储蓄者走进银行的时候满面春风，出来的时候却一筹莫展。每当我想起投资者和储蓄者的区别时，我脑海中便会浮现这幅画面。储蓄者存进银行的钱的力量已经减弱了。

从某些方面来看，投资者大多具备远见卓识——他们超越现在，展望未来。正因为他们能敏锐地预测未来，所以他们出入银行的时候才不会那么担忧——因为他们确信投资中的风险对所有人都是有利的。他们知道所有人都将是赢家。

我一直觉得没必要说服别人相信我的想法如何如何的好，如果有必要，我一开始就不会跟他们提及这个想法。我只想让他们知道（而非说服他们）我的想法对大家都有利。如果双方连这点信任基础都没有，怎么可能继续下面的交易。即使一开始，我就能清晰地看到整个交易的结果，我在思维和行动层面都表现出一种“交易已成交”的状态。

金钱好比天赋，如果你只把它留给自己，那么它也就没什么用处。它必须被开发，然后再加以训练，最后得以正确运用。这需要时间、努力和耐心。许多人拥有天赋，但他们却不知道，因为他们没能把这一天赋开发出来。有的人天生拥有一副好头脑，但他没能对某个潜力巨大的构想进行深入思考或者压根就没考虑过，如此一来，这一奇思妙想终无机会面世。

投资需要责任，需要持续地跟进。储蓄却不需要。投资不适合所有人，但是它就像任何技能一样，一旦你开始运用并得知结果，你就会兴奋不已。当我听人问“投资有那么兴奋吗？”，这时我就会知道这个人肯定还没开始尝试投资。

可能大家都知道我喜欢冒险。但当涉及财务的时候，我不会追求刺激。最好你也别这样。但是，避开那些能从根本上改变你生活的方式，这不是最好的选择。

我们之前已经讲过有关“恐惧”及“如何降低恐惧”的话题。储蓄者和投资者的一个区别是：当储蓄者仍然生活在恐惧之中的时候，投资者已经征服恐惧并且从中获益。专注于你所面临的恐惧，然后把它们处理掉。

刚进军房地产业的时候，我刚搬到曼哈顿不久，当时整个房地产行业十分衰败，人们觉得整个城市都要破产了。这种担心引发了更大的恐惧，人们开始对这座城市失去信心。如果你是一个积极进取的房

地产开发商，肯定认为这时候绝对不是进入房地产行业的最佳时期。

但是我觉得这却是极好的机会，因为在我看来曼哈顿是整个世界的中心，而且我想参与其中，不管当前的金融危机如何发展（在我看来，这种情况是暂时的）。恐惧没能阻止我前进的脚步，反而激发了我的雄心和勇气。这个时候，我开始考虑入手哈得逊河沿岸一大块土地——河边有100英亩的土地尚未被开发。金融危机未能打乱我的梦想计划，而且我也没有因为要等待好的时机或者经济有所好转而搁置我的梦想。

不管局势如何，我都下定决心成为一个房地产开发商。重点是，我投资了大量时间研究局势，并且完善了我的构想。虽然当时的情况那么险恶，我也没有搁置梦想，没有等待时局变好。

储蓄者喜欢静待时机，这意味着他们将错失良机。也许你现在手头资金不够，也许目前的投资环境没有理想中那么令人满意，但这不代表你无计可施，你可以依靠自己智慧的头脑改变现状，为更美好的未来铺平道路。事情不可能什么时候都尽如人意，我们能做的就是保持一个积极投资者的心态，提前做好准备，迎接每一个机遇的到来。要学会全面思考，为每一次投资创造机会，即在各种条件下寻找投资机会，这就是杠杆。

从某些方面来看，投资者大多具备远见卓识——他们超越现在，展望未来。

——唐纳德·特朗普

你的观点

回想一下你目前的生活，你如何从杠杆原理中获益？

利用他人的时间获益：

利用他人的金钱获益：

你如何在生活中提升杠杆原理的使用功效？

你如何评价别人在他们生活中利用杠杆原理这一现象？

你能按照他们的方式（利用杠杆原理）行事吗？

继续阅读本书，研究作者如何利用杠杆投资的案例，这些案例将有助于 你回答上述问题。

第9章

你必须投资这两样东西

清崎的视角

我的富爸爸常说：“你只能投资两样东西，一个是时间，另一个是金钱。”他还说：“就因为很多人舍不得花時間进行投资，所以他们赔了很多钱。”

我们也可以在这里粗略使用一下10/90法则，90%的投资者在投资方面投入很少的时间，投入大量的金钱，最终仅获得10%的利润；剩下的那10%的

投资者在投资方面投入大量的时间，投入少量的金钱，却获得了90%的利润。等你读完本书，你就会知道特朗普和我为什么仅投资一小部分自己的钱，就能赚取高额回报。我们之所以能这样做，是因为我们在投资方面倾注了大量的时间，而非金钱。

看看下面这个关于三种投资类型的图表，你就会明白用于投资的时间和用于投资的金钱之间的关系。

完全不投资者	消极投资者	积极投资者
不投入任何时间	不投入任何时间	投入时间
不投入任何金钱	投入金钱	投入金钱
缺乏理财知识	缺乏理财知识	拥有大量理财知识

看看上面的图表，很容易明白为什么前两种投资者会说投资有风险。他们几乎没有任何理财知识，更别提什么理财经验，因此，他们只能成为那些保证可以实现安全稳健投资的理财顾问的侵袭目标。

特朗普在理财方面投入了大量的时间。他进入美国最好的商学院——沃顿商学院学习。1969年，当我从纽约商船学院毕业后，我也曾考虑过去沃顿商学院进修。我的一个名叫艾尔·诺维克的大学同学接到这所学校的录取通知，并邀请我跟他一起去那里学习。但因为越战愈演愈烈，我决定去飞行学院学习飞行。

我没有像特朗普那样接受过正规商学院的教育，但我知道，这肯定对我日后的商业行为构成一定的障碍，所以我在传统的学习殿堂之外花费了大量的时间和金钱来学习理财知识。我参加了很多研讨会，听录音磁带和CD，阅读大量的商业书籍，并且把我的所学教给别人。因为教授是学习的最佳方式之一。我还通过寻找良师的方式学习理财知识，我的富爸爸就是我的良师，我从他那里学到了很多。

我创办的两家公司成功上市，因为我找到了两位熟悉公司上市过程的良师。我在石油和天然气方面进行了大量投资，因为我在加利福尼亚的标准石油公司得到过相关方面的培训，并且还有一位在此方面有着丰富经验的良师告诉我可以借助企业联合组织获得石油和天然气方面的筹资。

我通过现实经验的积累及借助良师做自己的理财顾问等方式继续学习理财知识。

如果我早早就停止学习理财知识，也就不可能和特朗普合著此书了。我喜欢学习有关金钱、商业、财务及财富方面的知识。我会活到老学到老，在学习方面永远不会自满。我相信我能学到更多，而且我很喜欢这么做。

理财专家

许多投资者之所以认为投资有风险，是因为他们听从了那些仅有少量理财知识或理财经验的理财顾问的建议。

1.你是否知道：成为一位有执照的按摩师要比成为一位理财顾问花费的时间多得多。

2.你是否知道：仅有不到20%的股票经纪人或房地产经纪人会投

资他们建议你投资的项目。

3.你是否知道：大多数的财经记者几乎没接受过理财训练或没有真实世界的投资经验。

4.你是否知道：大多数人投资时所得到的小道消息通常来自于穷人，而不是富人。

5.又有多少政治家及立法者拥有现实生活中的投资经历？

6.有多少商学院讲师拥有现实生活中的财务培训或经商经验？

别当傻瓜

沃伦·巴菲特曾经说过：“在玩扑克牌的时候，如果你玩了半天还不知道谁是傻瓜，那么你就是真正的傻瓜。”

我的富爸爸常说：“为什么E象限和S象限的人容易遭受损失，是因为他们采纳来自跟自己同一象限的人的理财建议。”正如我在前面提到的沃伦·巴菲特说的那样：“华尔街是唯一一个开劳斯莱斯的人向坐地铁的人讨教的地方。”

慎重选择投资

正因为大脑是你最大的资产和最有价值的杠杆，所以你要仔细考虑要往里面装哪些东西。有时候根除我们大脑中已有的固定思维和想法要比学习新东西要难很多。

许多财经记者不同意我的说法，认为这跟他们的想法是矛盾的。他们会问：“你的意思是说你可以空手套白狼（不用钱就能投资）？这样做会不会风险很大？”

“傻瓜！如果我在这个项目上没有任何资金投入，哪来的什么风险啊。”我本想这样回应他们。

几天前我在一档广播节目中谈论投资银币的话题。一位听众打进热线电话，问道：“我投资共同基金就能获得9%的投资回报率，为什么还要投资银币呢？”

我本想对他说“在过去不到一年的时间内，银币的回报率几乎是100%”，但是我没这样说，我只是告诉他：“我很高兴看到你对9%的

投资回报率都如此满意。”

许多人认为投资有风险，是因为他们缺乏理财知识和相关经验。投资确实有风险。当你把钱交给那些几乎没有任何理财知识和相关经验的理财顾问时，风险会更大。

我最讨厌房地产中介对买家说：“此处房产会增值的。”换句话说，他们的意思是说：“现在就买下它吧，虽说现在它会让你损失点钱，但以后你会从中赚到钱的。房地产总有一天会升值的。”我希望买家会这样反问：“如果我日后赚不到钱，你能向我提供什么退款保证？”这样的反问肯定会让中介的营销策略大打折扣。

谈到投资，你必须问自己以下这些问题：

- 1.你如何最大限度地避税？
- 2.你如何降低风险、提高投资回报率？
- 3.你如何发现好的投资项目？
- 4.你如何区分一个投资项目的好坏？
- 5.你如何少用自己的钱去投资，而是多利用别人的钱去投资？
- 6.如何不拿钱去冒险投资就能获得投资经验？
- 7.如何处理损失？
- 8.如何找到好的投资顾问？

我希望这些问题可以很轻松地找到答案。其实这些问题没有标准答案。正是这些问题使得我一直不断地研究、学习和探索。我会一再地拿这些问题拷问自己，每次我总能得到更好一些的答案，但是到现在为止我还没有找到让我感到满意、安全且更妥当的答案。真正的学生明白他们永远也不会找到正确答案——因为总会有更好的答案出现。因为我们知道自己在投资领域会越来越精进。

也许我永远也找不到上述这些问题的答案——但是，正是这场探索答案之旅让我变成了有钱人。也正是这场探索之旅让我不断前行，越来越富有，即便我已经有足够的钱可以安度晚年了，我也不愿退休。你看，让我富裕起来的不是对金钱的追求，而是对知识的渴求。

正是在“学习更多、做更多、完成更多、帮助那些想要学习的人”这一愿望的激励下，我不断前行。在这个过程中，金钱只是一项评判我的工作做得如何的分数。同时，金钱是对取得的每一次成功的庆祝，就像缺钱的时候会提醒我们要学习更多的理财知识一样。正如旅行者关注高速路上的里程标记牌一样，我把金钱看作是衡量旅程和旅行距离的标识牌。

表面上看泰格·伍兹是为了赚钱才打高尔夫球的，因为他已经从中赚到好多钱。但是，如果你问他是不是这样？他会说他只是擅长打球而已，金钱只不过是衡量他球技的标准。我想滚石乐队也不是为了钱而到处巡演，他们只是喜欢表演而已。如果不让他们表演，可能他们的人生早就结束了。许多退役的足球明星宁愿不要出场费而参加比赛，他们是想看看自己是否依然足够年轻、健康。

最近我读到一本很不错的著作，是史蒂芬·普雷斯菲尔德写的《艺术之战》一书。我极力推荐那些想知道“为什么人生是一场旅行，而不是终点”的人看看这本书。普雷斯菲尔德在书中写道：“许多人认为业余爱好者不是为钱而参赛，仅仅是出于热爱而参赛。但在现实生活中，业余爱好者之所以是业余爱好者，就是因为他们对比赛爱得还不够深沉。”普雷斯菲尔德想要说明的是“你必须克服阻力，才能得到你想要的人生”。他还在书中讨论了我们面对的阻力类型，并揭示了我们自我施加阻力的频率。

普雷斯菲尔德在《艺术之战》中写道：“许多人认为业余爱好者不是为钱而参赛，仅仅是出于热爱而参赛。在现实生活中，业余爱好者之所以是业余爱好者，就是因为他们对比赛爱得还不够深沉。”

——罗伯特·清崎

普雷斯菲尔德建议：

1.热爱你所做的事情；

- 2.保持耐心；
- 3.面临恐惧也要采取行动。

我觉得我之所以能赢得金钱游戏的胜利，是因为我喜欢这场游戏。年轻的时候，我免费为富爸爸打工，是因为我想学习关于这场金钱游戏的规则。现在，每当我路过高尔夫球场或者篮球场时，看到那些年轻或者不太年轻的人们免费打比赛，甚至还要支付一定的场地费，我知道那是因为他们非常喜欢那项运动。

我研究和实践金钱游戏，是因为我喜欢这个游戏，而且我希望在游戏中获胜。我已经阅读和研究过这场金钱游戏的历史，我深知自己不可能了解游戏的全部内容，我只想研究游戏规则和游戏对手。我研究我的对手，是因为我尊敬他们。在跟特朗普会面前，我就已经读过他的著作，了解他的成功和失败。我还研究过苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯，以及维珍集团的创始人理查德·布兰森。如你所说，我研究的对象都是那些颇具叛逆精神的商业领袖，而非那些墨守成规的人士。对我来说，墨守成规太无聊了。

不管你喜欢与否，我们都身处金钱游戏之中。不管你是穷人还是富人，也不管你是生活在美国、亚洲、欧洲、南美洲，还是加拿大，抑或是其他什么地方，我们都不可避免地成为这场游戏的参与者。这场游戏的赢家则属于那些最热爱这场游戏的玩家。如果你不太喜欢这场游戏，一定会被淘汰出局。或许对你来说，还有其他更有意义、更令人兴趣的事情可做。

特朗普和我在这场金钱游戏中赢多输少，仅仅是因为我们热爱这场游戏而已。如果你不喜欢这场游戏，也不想研究和学习游戏规则，特朗普和我建议你寻找那些专注于如何从这场游戏中胜出的人，一旦找到，立马把你的钱交给他们代为打理。

最后的想法

下面的表格说明：消极投资者和积极投资者在好多方面存在差异。积极投资者不仅在投资方面投入大量的时间，他们还在不同的投

资项目上使用不同的投资工具。我把“企业”列在第一项，是因为打造一家拥有500名以上雇员的企业需要更多的财务技能、知识和经验。

紧接着是“房地产”这一项，那是因为投资房地产比投资股票、债券或共同基金所需的财务技能、知识和经验要多得多。还有最重要的一点，投资房地产和投资股票、债券、共同基金最大的不同是前者可以利用财务杠杆。房地产投资还需要一些管理技能、经验和专业知识。正因为房地产投资需要利用财务杠杆和多方面的管理知识，使得好多投资纸资产的投资者尝试转向房地产领域时遭遇失败。

消极投资者	积极投资者
投入金钱	投入时间
投资领域： 工作 储蓄 还债 共同基金 多元化投资	投资领域： 企业 房地产 更先进的工具
资金不足	资金充足
恐惧	乐趣

更先进的投资工具包括使用财务杠杆的对冲基金、有限合伙企业、私募股权基金等。

当你观看下面的这个现金流游戏板时，你会发现每个人所使用的投资工具也有所不同。



正如你所知道的那样，上图中列出了三个级别的投资者。第一级别的是位于“老鼠赛跑圈”内的被动（消极）投资者。他们大多投资于股票、债券和共同基金这些纸资产。为什么？因为纸资产投资需要较少的理财知识。

第二级别的投资者是小规模的积极投资者。他们通常投资于小项目，比如说小生意或者房地产领域。

“快车道”是专门为富人和接受过良好财商教育的投资者所设。1933年，约瑟夫·肯尼迪，也就是前美国总统约翰·肯尼迪的父亲，创设了用于保护业余投资者免遭富人和专业投资者攻击的“快车道”。

朗普和我是在“快车道”上的投资者。为什么？原因在于这里很有趣，而且投资回报颇高。“快车道”这里的风险会不会也更大？答案是“NO”，前提是你必须有强大的财商知识和经验。如果你只想在“快车道”上投资你的钱，而舍不得花时间学习财商，那么风险必然很大。

我发明现金流游戏的目的是为了教人们认识三种不同级别的投资者，鼓励人们跳出“老鼠赛跑圈”，并从金钱游戏中获得更多的乐趣。

游戏是不错的教学工具吗

1969年，美国学术界一项关于“不同类型学习的效果”的教育系

统研究完成了。下图就是研究成果的“学习金字塔”模型。这一模型显示效率最低的学习方式为读书和听讲座，学习效率最高的方式则为实践。模拟和实习演练则是第二有效的学习方式。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住 90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住 70%	发表一次演讲	主动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住 50%	现场观摩	被动
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住 30%	看图片	
听过的还能记住 20%	听演讲	
读过的还能记住 10%	阅读	

资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

有意思的是，目前的教育系统仍然是采用阅读和讲课的形式来教学的。要知道，从1969年开始就有“学习金字塔”问世了啊。

特朗普和我相信游戏的力量。在我的《富爸爸现金流》游戏中，玩家通常刚开始时都是找一份可以领取固定薪水的工作，还有一个需要供养的家庭。玩家们通过金钱游戏学习投资技能，他们还将学到每一项投资决定如何影响他们的财务状态。通过模拟投资来降低玩家对投资的恐惧和紧张心理。

特朗普也有自己的棋牌游戏——特朗普游戏。这是一款教人们学习房地产投资技巧的游戏。游戏玩家可以从中学到极具价值的经验和技巧，而且还可以将学习到的这些技巧应用到现实生活或商业中。

两款游戏都对玩家产生一定的激励作用，并使他们认识到理智投资的重要性。同时，这两款游戏还会让玩家在游戏中体验到兴奋和乐趣。

特朗普的视角

我是在看完清崎所写的本章内容后，才开始写自己这部分内容的。这样做很不错，因为我也有跟他一样的答案：时间和金钱。他提出的这个观点很棒，而且对此进行了彻底阐述。我真不知道自己还要写些什么。

我对词源学不是很感兴趣，但是最近的一项研究表明英语中使用频率最多的是“时间”这个词。“金钱”可能位居常用词汇的前100名之内，但是它的这一排名离位居第一的“时间”很远。这使我想到有人曾这样比喻人生：每个人刚出生时都会附赠一张信用卡，卡的有效期限随着个人的成长不断缩减。这张人生信用卡上的有效期成为人们都很关注的问题，至于这张卡的透支额度好像并不那么重要。

时间的特性一直是物理学家和科学家最感兴趣的方面。时间用数字来测量，所以我们运用数学来计算时间和金钱之间的关系。如果你的时间用完了，就算拥有全世界的钱也无法改变这一事实。

每当谈及我的儿子巴伦出生的那一刻，我的妻子梅拉尼娅和巴伦觉得那就是对完美时机的最好展示。当时，我刚刚返回纽约，我刚到医院，巴伦就出生了。巴伦表现出非常温和的气质，我觉得这来自他母亲的遗传，但是我仍对巴伦的出生时间感到惊叹。有些事情是我们无法控制的，但是有时候它们好像是完全按我们预期的那样发生的。

我对任何事情从来都不敢持绝对肯定的态度，因为我不可能无所不知。我有直觉，也有信仰，但是总会有令人惊奇的事发生。因此，我很谦卑，甚至超出人们的想象。值得一提的是，我已经因谦卑而得到奖赏。有时候它很奏效。

琳达·凯普兰·萨勒是美国迅速崛起的广告公司KTG集团（The Kaplan Thaler Group）的首席执行官，她曾来我主持的《学徒》节目中担任与汽车广告有关的某项任务的评委。之前，梅拉尼娅曾经为美国家庭人寿保险公司拍过一个广受欢迎的商业广告，她告诉我琳达及其团队是多么专业和体贴地对待她和现场的每一位工作人员。而且，

这个广告很成功。我至今仍清楚地记得琳达作为专业的广告人士在《学徒》节目开场时闪亮登场时的情景。所以，我并不惊讶她和罗宾·科瓦尔合著的《善意的力量》一书能获得读者的一致好评。这本书强有力地证明了“礼貌、设身处地为他人着想、巧用善意”就能收获意想不到的成功；同时也印证了我们前面所说的投入时间的确是明智之举，不论是在投资方面还是在生活或工作中。清崎提到过在投资时间和金钱方面应该慎重，琳达的这本书应该说值得你投入时间和金钱。

如何把这一点应用到投资和理财中呢？事实上，它适用于所有事情。你如何管理自己的时间是一项重大课题，因为失去的时间再也无法找回来。有时候，钱丢了，可能会失而复得，但是时间却不会。正如希腊的历史学家普卢塔克所说：“时间是所有顾问中最聪明的一个。”总而言之，珍惜时间，学着如何分配时间及将其投入到哪些方面。

下面的练习将有助于印证我的观点。

如果你把时间视为金钱，你会不会更加珍惜？比如说，如果浪费15分钟的时间意味着你将损失500美元，你会不会慎重考虑这15分钟该如何度过？我认为你会的。但是怎样就算浪费时间呢？如果你从事娱乐业，看一场电影应该不算是浪费时间；如果你在酒店行业工作，查验一家新餐厅也不算浪费时间。对所有人来说，答案不可能一样。我想我们都知道自己怎么做就算是浪费时间。

你的任务是仔细看看你把时间都花在哪些方面了，并评估一下你在这些方面又投入了多少金钱。要知道，世界上所有的钱也不可能买回来失去的时间，继续前进吧。

清崎提出的另一个非常棒的观点是：不管我们是谁，住在哪里，也不管做什么，我们都不可避免地受到金钱的影响。时间和金钱是我们大家都有的东西。许多人需要花钱去买食物，以维持基本的生活需要。不管我们相信与否，时间和金钱都互相依存。

金钱会对你的生活造成一定的影响。我的观点是，如果某些东西会对你的生活产生影响，你最好最大程度地了解清楚这个东西。那么，你能付出一定的时间投资于你的财商教育吗？

你的观点

审视一下你是如何花费时间的：

一天有24小时，那一周就有168个小时。

工作时间：	_____
交通出行时间：	_____
准备时间：	_____
就餐时间：	_____
睡眠时间：	_____
和家人相处的时间：	_____
娱乐时间：	_____
运动时间：	_____
教育时间：	_____
休闲时间：	_____

总计	168 小时

每周你能拿出4~10个小时用于学习理财知识吗？其实时间是有的。问题是，就看你愿意不愿意这么做。

请给自己一个承诺：我会花更多的时间用于财商教育方面，一定说到做到！阅读本书就是一个很好的开始。想想看，除此之外，你还能做什么？

第10章

赢家控制局面

清崎的视角

一旦你理解了“杠杆”这一“以少换多”的神奇力量，你可能发现到处都有“杠杆”效应。举例来说，我坐的椅子就是一种形式的“杠杆”。因为如果让我坐在地上打字，估计我很难做到。跟他人合作也是一种“杠杆”形式。在富爸爸公司，我的妻子金及其他管理团队的才能跟我的才能汇集到一起，产生了“ $1 + 1 > 2$ ”的效应，这就是“杠杆”的力量。利用战略合作伙伴创造“杠杆”，这通常被称为“利用别人的资源”，即 OPR (Other People's Resources)。我们利用战略合作伙伴分销我们的图书，这样一来，我们就不必在富爸爸公司内部配备这方面的人员。重要的是，富人比穷人运用的“杠杆”要多得多。如果你想成为富人，那么你需要“杠杆”。如果你想巨富，那么你需要更多的“杠杆”。

在现金流象限中，E象限和S象限的人几乎无“杠杆”可用，而且这两个象限中的人必须靠自己努力工作。B象限和I象限的人却不必这样，他们有“杠杆”（利用别人的时间和金钱）可用。

“杠杆”有很多种形式。你的创意也算是一种“杠杆”。那些成功人士无不深思熟虑，他们不会这样想：我做不到、风险太大了、我支付不起。相反，他们会自问：怎样才能做到？我该如何降低风险？我怎样才能买得起？

“杠杆”有很多种形式。你的创意也算是一种“杠杆”。那些成功人士无不深思熟虑，他们不会这样想：我做不到、风险太大了、我支

付不起。相反，他们会自问：怎样才能做到？我该如何降低风险？我怎样才能买得起？

——罗伯特·清崎

那些为赚钱而投资的人对自己所接受的理财建议十分谨慎，就像奥林匹克运动员们谨慎选择食物一样。有时候，在往大脑里装新思想之前需要先扫除里面的旧思想。我这一生的大部分时间，都在与富爸爸和穷爸爸教我的有关金钱的不同思想做斗争。

掌控的力量

为赚钱而投资的人，这类投资者不仅需要“杠杆”，还需要“掌控力”。人们之所以认为投资有风险，是因为他们对投资缺乏掌控力。

我喜欢经商和房地产投资，是因为我能掌控它们。我不喜欢股票、债券及共同基金这类纸资产，是因为我对这类投资缺乏控制。好多认为投资有风险的人却投资纸资产，并且对这些投资毫无控制力。你也是这样做的吗？

看过我在美国公共电视台主持节目的人一定熟悉我拿汽车做的那个比喻，我常在节目中用汽车模型来说明掌控的重要性。我经常提到与汽车有关的以下方面：

1. 方向盘；
2. 刹车；
3. 油门；
4. 变速箱；
5. 驾驶执照；
6. 车险。

拿汽车来比喻投资时，我会问现场观众他们是否在开车时缺少以上6个要素中的一个或几个。比如，如果你坐的那辆车缺少方向盘的话，你能开走吗？

答案显然是“不可以”。为什么？我们都知道，开车的时候如果没有方向盘来控制方向，这肯定是很危险的。

许多人认为投资有风险，就是因为他们对投资缺乏掌控性。当你投资股票、债券、共同基金时，你对这些投资毫无控制力。

大多数投资者未经培训就试着投资，就像是司机没经过驾驶培训没取得驾驶执照就开车上路。

更糟糕的是，那些投资顾问或理财规划师及股票经纪人等同样对建议你进行的那些投资缺乏控制力。所以他们才会建议你“多元化投资”。在你对投资项目缺乏控制的时候，多元化投资确实很有必要。沃伦·巴菲特不进行多元化投资，是因为他只投资自己能控制的项目。他要么买下整个公司，要么掌控公司的股权。

特朗普和我喜欢投资商业和房地产的原因也是因为我们这类投资有掌控力。那么，我们怎样才能掌控投资？下面这个图表可以告诉你答案。

收入支出表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

作为企业家和房地产投资商，特朗普和我需要掌控以下6个要素：

- 1.收入；
- 2.支出；
- 3.资产；
- 4.负债；
- 5.管理；
- 6.保险。

我们所讲的财商教育，就囊括了如何控制这6大要素的知识内容。《富爸爸穷爸爸》这本书也是关于如何掌控这6大要素的。比如，谈及“保险”的时候，我建议采用“公司实体”这一形式来保护个人资产免受税务和诉讼的侵害。

正是对这6个要素的掌控力把富人和穷人区分开。

另一个关于掌控力的例子就是“增加销量且同时降低成本的综合能力”。大多数人非常擅长“降低成本”，但是很少有人擅长“增加销量”。这就是为什么当我 1974 年从越南战场回来以后，富爸爸建议我去找一份与销售有关的工作。他说：“如果你想成为一个企业家，你必须知道如何把产品销售出去。”这也是我为什么会在施乐花了4年的时间去学习销售技巧的原因。

当人们问我如果他们想成为企业家首先要做的事情是什么时，我会建议他们去学习如何销售。大多数人基本上不采纳我的建议。正如特朗普所说“有些人天生就是做销售员的料儿，有的人却不是”。即便你没有做销售的天赋，但是你可以通过后天的努力去学习，如果你想学的话。我天生就不是做销售员的料儿，但是我的确去学了。我不是写作水平最高的作家，但是我却是畅销书作家。因为有销售的研究，使得我对投资所得及图书的销量有了更多的掌控力。这世界上有太多的大作家想把自己的伟大思想传递给世人，问题是他们不懂得如何推销自己的书或想法。人们为缺乏销售力所付出的代价比其付出的金钱这一代价还要高。

如果你不懂得销售，那么你将无法控制你的工资收入、你的生意所得及你的财产收入。特朗普在自己建造的每一座大楼上都竖起“特朗普”这一品牌，不仅增加了销售业绩，还提高了自身的价值。这不仅是销售力，也是掌控力。

教别人致富

为了让更多的人学习财商教育中涉及的那6大控制要素，我专门研发了一款名为“教他人致富”的产品。这款产品专门为现金流俱乐部打造，主要教授富爸爸体系中颇具教育性和哲学性的内容。它主要由两个练习册和三个光盘组成。光盘是为那些喜欢录像教学的人准备的。学习小组组长可以播放光盘，并带领小组成员讨论练习册讲到的内容。除了光盘和练习册，学员还可以通过玩《富爸爸现金流》游戏来增强对内容的理解。这属于“学习金字塔”理论中提到的模拟教学。通过小组讨论学习及游戏教学，可以增加你对学习材料的理解。更重

要的是，它可以帮你在进行真实投资之前做好准备，要知道，真实的投资世界需要你花费更多的时间学习与投资有关的知识 and 经验。在你拿真金白银投资之前，可以先在学习如何投资方面投入你的时间。

你可以通过接受财商教育来对你的投资项目进行掌控。一旦你能有所掌控了，投资的风险将大大降低，投资回报也将大大增加。

失控

许多人总感觉自己对什么事情都无能为力，有时候甚至连工作都无法控制。我见过很多丢掉工作的人，并不是因为他们的工作能力有多差，而是他们所就职的公司被收购，因而被裁员。随着工作机会陆续转移到海外，越来越多的人在就业和工作方面产生一种无力感。当你对工作和薪水都失去控制的时候，就像你对投资的那些纸资产也无法掌控一样，又何谈自信心呢？

如果我们的教育系统想做好自身的本职工作，它就该教大家了解“学习如何控制”和“学习如何在失控状态下生活”这两者的区别。

总之，造成人们认为投资有风险的原因主要有以下3个：

- 1.人们几乎没有任何理财知识；
- 2.他们投资于自己无法控制的领域，诸如股票、债券和共同基金等；
- 3.他们采纳的投资建议来自于那些同样对投资项目缺乏控制力的伪专家。

明白这些原因以后，接着你要做的就是“控制”。一旦你明白了你想如何利用杠杆，接下来的任务就是保证自己能掌控局面。

特朗普的视角

赢家控制局面

我喜欢投资房地产和商业，是因为我喜欢掌控。控制力与教育密切相关。我们在财商方面接受的教育越多，对投资的掌控力就越强。

作为商人，我需要在好多方面保持关注，我通过对所有方面保持积极的关注来实现控制。我雇用能胜任工作岗位的人为我工作，并相信他们会在各自的职位上做到最好，前提是我必须时刻跟他们保持联系，而且随时听他们向我汇报工作。我不进行微观管理，但是我知道最终需要负责任的人是我，所以我必须进行阶段性地控制。

特朗普集团是纽约最大的私人企业之一。对此，我感到自豪。同时，我对我们所做的工作也很满意。请注意，我说的是“我们”。因为我知道在特朗普集团内有好多人都正在为它努力工作。为保证我们始终是赢家，我亲自设定工作标准。

人生充满各种风险。正如我们预期的那样，我们不可能对所有事情都有所掌控。但是我们可以通过接受教育、做出稳健的选择和保持积极的心态，以此降低风险、提高杠杆率。好多人在所谓的“胜算”完全背离时依然取得了巨大的成功。他们之所以能够取得成功，是因为他们希望掌控自己的命运，拒绝放弃。

要想控制大局，最好的方法是时刻有全局观念。当人们谈及“大局”时，我经常联想到的是“织锦”这一工艺。曾经有人告诉我，如果你看看那些美妙绝伦且价格昂贵的织锦的背面，你会发现有好多绳结。其实，在人们还没有看到成品正面美丽图案的时候，这是最为常见的一幕。有时候，命运也是如此。所以在你编织精彩人生时，别因为看到密密麻麻的“绳结”就轻易放弃。

在我听说这个精彩比喻不久后，有人说他在某件事情上遇到了解不开的死疙瘩。我突然想到这个家伙只是没有看到自己所编织的那整幅壮丽的人生织锦而已——他没能通观全局。当我告诉他这个故事以后，他变得豁然开朗。有时候，我们需要反过来看看。这将有助于你掌控局面，让你更深刻地看待问题、解决问题。你必须具备掌控周遭事物的能力，至少不让自己陷入某个死胡同之中。

让我们想想“控制”的同义词，比如“命令”、“统治”、“支配”、“权威”、“决定”。可能你无法控制一切，但是你可以从“控制自己”开始。

智慧才是真正的杠杆。我们每个人都拥有一个大脑，好好开发并使用它吧。说我是“控制狂”也可以，但是我不接受任何借口。赢家通过肩负责任实现对人生的掌控。

你的观点

回顾你现在的人生，你能否选择该如何度过以后的每一天？或者你打算按照别人的安排度日？你是打算自己决定如何投资，还是把钱交由别人代为打理？

你能掌控什么事情？

你不能掌控什么事情？

积极主动地学习有关提高财商和投资方面的知识和经验，不久你就会发现自己在掌控人生方面变得更加从容、自信。

如果你现在仍在打工，而且感觉一切都不在自己的掌控之中，不妨考虑一下你可以在业余时间做点什么兼职工作（比如兼职创业）来改变现状。你肯定会惊讶：因为那样你将更大程度地掌控自己的人生，所以你的自信心将在短期内爆棚。

第11章

开发左右脑，增强创造力

清崎的视角

简单来说，左脑（大脑的左半球）通常负责线性思维或逻辑思维。那些擅长阅读和数学的人通常是左脑比较发达。右脑（大脑的右半球）在空间想象方面更具优势。那些对艺术、音乐和颜色比较敏感的人通常右脑比较发达。实际上，我们经常左右脑并用，以此得到最佳的思考结果。

多年来，我一直致力于“教育和学习”这方面的研究。你知道吗，在我们刚出生的时候，大脑尚未进行左右脑的功能区划分。直到四五岁的时候，我们的大脑才会被分为两个半球——左半球和右半球。我们目前的教育系统更多的是开发左脑而非右脑。

灵光乍现

当温斯顿·丘吉尔还是个孩子的时候，一天他脑海中突然闪现一个让他目瞪口呆的情景。他静静地坐了一会儿，接着尝试解释自己刚刚经历的那一幕。研究人员猜测这一灵光闪现通常发生在右脑，然后经过连接左右脑的胼胝体传送到左脑。因为属于语言功能的演讲是由左脑负责的，所以从理论上讲，这一灵光闪现在右脑产生然后迅速传送到左脑，最终使得丘吉尔说出那些类似天才才知道的东西。这或许是上帝或者造物主向我们传递新信息的一种方式。这是否是支撑“头脑风暴”的理论基础？

通常我们认为左脑比较发达的人比较聪明，而右脑比较发达的人

有点疯癫。擅长左脑思维的人通常会比擅长右脑思维的人更受重视，从两者所从事的工作领域获得的薪金就能说明。这就是为什么在美国会计师、律师、医生、牙医及MBA这类群体位居高薪职业之列。

你需要同时开动左右脑，才能取得成功。

想要掌控全局和富有创造性，这需要一定的财商知识和经验。

——罗伯特·清崎

如果说之前整个社会更倾向于认为左脑思维者比右脑思维者更具经济价值，可能现在这一趋势将有所改变。丹尼尔·平克在其所著的《全新思维》一书中对左脑主导型和右脑主导型这一优势互转做了详尽说明。他在书中这样写道：

未来属于那些具有不同思维的各种人群，诸如具备创造力和移情心理的人群，因为他们能敏感地嗅到大众的喜好并创造出更具价值的产品。这些人将获得优厚的报酬，并与大家分享喜悦。

创造力让你致富

了解左右脑的功能分区非常重要，因为创造力是我们致富的力量之源。

我发现一件很有意思的事，那就是大多数人经常投资的诸如股票、基金、债券等项目不需要什么创造性。事实上，作为普通投资者，如果你想通过这些投资项目获得创意，很可能被投进监狱。联邦政府通过证券交易监督委员会（简称证监会）这类监管机构防止投资者对这类投资项目玩花样儿。美国证监会主要负责监督银行家、股票经纪人及理财规划师在销售这些投资项目时是否遵守相关规定。整体来看，股票、债券及共同基金这些纸资产投资项目适合那些左脑发达的投资者。

房地产和商业这类投资则比较适合右脑发达型的投资者。事实上，你越富有创造性，你成为富人的可能性就越大。下面让我给你举一些有关创造性的例子吧。

1. 收益率。如果我想存钱购买银行的理财产品或者投资债券，通

常是由银行来设定利率。但是，房地产投资则不同。很多时候我可以自己决定可以获得多高的收益率。

2.投资收益。我可以通过自己认为合适的房地产或者商业投资来增减我的投资收益。但是股票、债券还有共同基金这些投资，只能由别人来决定投资收益的多少。

3.税费。如果我想出售纸资产，我几乎无法控制所缴纳的税费。但是，房地产和商业这类投资项目，我可以在缴纳税费时拥有控制权，甚至我还能决定缴纳多少钱。税法是为了支持个人将投资所得进行再投资而制定的。

4.改变土地或房屋的使用权。举例来说，如果我以一个农民的身份购买10亩地，可能只愿意每亩地出价1000美元。如果我以房地产开发商的身份买下这10亩地，只是改变了这块土地的用途，我可能会以每亩地10000美元的价格拿下。

5.内部消息。我可以根据获取的内部消息买卖房产，进行企业出售或收购。但是如果我按照这种方式操作股票、债券等，就会涉及违法。

6.使房地产增值。我可以通过一些类似粉刷墙壁、豪华装修等手段使那些看起来不怎么样的房屋增值。

这方面的例子还有很多。当你能掌控你的商业或房地产这些投资项目时，你从中赚取多少利润及如何操作，都将取决于你的创造力。

经营企业时，我有权根据管理团队的好坏对其进行雇用或解聘。如果我的股票或共同基金的管理团队出现失误，我所能做的只能是将其出售或者寻找更好的管理团队。

1.经营企业时，我可以改变企业的经营模式。

2.经营企业时，我们可以打造新品牌。

事实上，你需要同时开动左右脑，才能取得成功。

想要掌控全局和富有创造性，这需要一定的财商知识和经验。正

因为特朗普创意十足且极具控制力，所以他才能获得成功。一旦拥有控制权，你就可以尽情地发挥创意。

特朗普的视角

灵感

清崎关于掌控力和创造力的评论让我想起一些与他所讲的灵感有关的事。虽说是瞬间闪现的，但我觉得仍值得一提。在本书的前面章节中，清崎曾描述了他来特朗普大厦拜访我时的情景，所以我想在此说说他的办公室是如何布置的：他的办公室称得上是对掌控力和创造力的完美诠释。当然，我说的可不是他那个靠近游泳池而且还有一个藏书丰富的私人图书馆的家庭办公室，而是位于亚利桑那州斯科茨代尔市的商业办公室。

每当我想起富爸爸公司的办公室设计，我就明白为什么清崎的书及他举办的诸多活动能大获成功。因为他兼具创意和掌控力。他在斯科茨代尔的办公室功能性十分强大，配有一间影音工作室。跟富爸爸公司开创的巨大经营范围相比，这间工作室显得十分迷你。我立刻意识到其实清崎及其团队知道自己正在做什么。总之，如果当你知道自己应该做什么的时候，是没必要占用很大的空间的。

同样，当人们访问我在特朗普集团的办公室时，他们也经常惊讶它竟然如此之小。办公室虽小，可我们却在这里产生了许多创意。我们不需要太多可有可无的工作人员，也不需要人浮于事，更不需要闲置空间。所有人都知道自己的工作内容是什么，而且也照实做了。我知道提起我的名字，人们不由地会想到“奢华”二字，那是因为我们一开始就知道如何努力工作才能坐享奢华。一旦事情大到难以控制，我们很难创造性地解决它。

清崎还提到创意会使你致富。没错！我还想为此给出另一个理由：极具创造性的人不需要别人的激励。他们进行自我激励，乐于倾听并综合运用左右脑，最大限度地开发自身的潜能。他们尽可能地借

助大脑的智慧寻找灵感，而非等待灵感。

几年前一则文章中提到医学院招生时会优先考虑那些主修过音乐课程的学生。原因是音乐兼具数学能力和创造性，说明这些人的左右脑同时得到开发。而且这一特长需要极大的自律性和长时间的练习，这些品质对医学院的学生而言是最佳的特性结合。

创意与直觉息息相关。我有时候也很相信直觉。直觉这事说起来很奇妙，但是富有创造力的人们可以抓住它们，并把它们从抽象变为具体。当我集中精力进行某个项目的时候，我也会准备随时接收那些有可能随时闪现的思维火花。有时候我也说不清楚究竟是哪里不对劲，但是我知道肯定是哪里有问题。举例来说，当我建造特朗普大厦时，有人告诉我大厅的墙上应该挂一些画作。我喜欢画，但是对我来说在大厅的墙上挂画已经过时了。我需要一些独具创意的东西。我需要极具戏剧性的中庭空间，我还想要一个巨大的瀑布。最终，我花费了近200万美元打造出一面将近80英尺高的瀑布墙。这瀑布气势磅礴，而且跟整个空间完美地融合在一起。

创新思维可以产生极好的结果。在我买下位于美国南部佛罗里达州棕榈滩的海湖庄园之前，它原本是一处私人住宅。这座庄园犹如威尼斯宫殿一般，它原来的女主人是美国社会名流通用食品公司的女继承人玛荷丽·梅莉薇德·波斯特。这处面向大西洋和沃斯湖的庄园堪称是一个伟大杰作。它占地20英亩，一共有118个房间。我对这处庄园进行重新装修，使其恢复原来的富丽堂皇，后来我发现这里很适合作为接待重要公众人物的俱乐部。现在，海湖庄园成了棕榈岛上一处名胜。有房子的人应该知道我这个拥有118个房间的庄园每年的维护开支有多大。这也是我为什么要把这里变成一个会员俱乐部的原因，因为它可以帮我抵消一部分财务支出。但是我仍把它视为我的第二个家，而这也成为它获得巨大成功的另一个原因。这里有完善的配套设施，因为对我来说，细节很重要。

创造力和掌控力可以齐头并进。

——唐纳德·特朗普

创造力和掌控力可以齐头并进。为了达到最佳效果，我们应该同

时发挥出两者的最大效用。所以，开始倾听你的左右脑，综合两方面的优势，你将取得意想不到的成功。

你的观点

你有创造力吗？前面我们讲到过“如何解决问题”这一主题。当你面对某一问题时，你应该发挥自身的创造性——解决方案来自创意。

你是否有过一些伟大构想？当然有过。

你是否利用这些伟大构想赚钱？

如果是，祝贺你！请继续！

如果没有，想想在你完全掌握这一构想的时候，如何才能将它“杠杆化”？

你是否富有创造性地解决某个问题或迎接某些挑战？

第12章

胸怀大志，开疆拓土

清崎的视角

“胸怀大志”是特朗普在一次演讲中用到的题目，因此“胸怀大志”也成了他标志性的座右铭。他确实知行合一。如果你对他的“胸怀大志”这一能力有所怀疑，不妨去纽约看一看、数一数以他的名字命名的摩天大楼数量。

我有幸多次聆听他发表关于“胸怀大志”这一主题的演说。每次他都会抛出一些新东西，并拓展我的思考境界。如果哪天你有机会可以现场聆听他有关“胸怀大志”这一主题的演讲，务必抓住机会。如果你可以不止一次听讲，请继续把握机会。

虽然富爸爸没有跟我讲过有关“胸怀大志”的话题，但是他教过我同样的理念。富爸爸经常用到的词语是“杠杆”和“拓展”。当他教他的儿子和我思考这两个词语的区别时，他以麦当劳的特许经营权作为教学案例。他说：“当雷·克劳克从麦当劳兄弟手中买下麦当劳时，他就开始使用‘杠杆’；当他让麦当劳以特许加盟的方式经营时，他就扩大了自己的‘杠杆’。”

当雷·克劳克买下汉堡店的时候，他也就让自己的力量“杠杆化”了，因为他的汉堡生意不管他在或不在，都可以赚钱。这就是大多数S象限的小企业主的终点——他们没能继续扩大规模，只保留很小的经营店面。当雷·克劳克为自己的小店开发了一套“特许加盟系统”时，他就把自己的汉堡包事业从S象限做到了B象限。

也许你已经注意到我用的是“特许加盟系统”这个词，其中最为关

键的是“系统”这个字眼。《富爸爸成功创业的10堂必修课》这本书是专门写给企业家看的，我主要谈到了B-I三角形理论。富爸爸就是利用这个B-I三角形图表教我集中思考经营企业必知的八大要素。



数据显示90%的新创企业在最初的五年内关门大吉。留下来的那10%的幸存企业之中，又有90%在创业的十年内倒闭。又一次印证了10/90法则的广泛适用性。

那些企业失败的原因在于B-I三角形中提到的这八大要素中的一两项甚至更多项成为制约企业发展的短板。每当我看到那些经营不善的企业，我总会用B-I三角形理论分析一番。

注意观察图表，“产品”这一项位于内侧小三角形最顶端，只占据一小部分区域，而“使命”则位居外侧大三角形的底部，占据基础且重要的位置。因为“产品”是八大要素中最不重要的一项，而“使命”则恰好相反。我经常遇到很多想成为企业家的人对我说：“我有一个不错的新产品创意。”

我经常这样反问他们，以示回应：“那么，你未来企业的使命是什么？”

对方的回答常常是：“赚钱呗。”大多数情况下，他们的企业存活下来的几率十分渺茫。

“使命”是构成企业的最重要的要素。它是企业的灵魂所在，也是企业的核心价值观。一个缺乏灵魂和核心价值观的企业，其发展道路将是何等坎坷和艰难。

这个世界上有太多的创意产品最终被市场所淘汰，原因在于企业在其发展过程中缺乏“使命”这一强大后盾做支撑。

研究成功企业的时候，你很容易发现此企业内部正在运转着一个完整且充满活力的B-I三角形系统。一个卓有成效的企业必须具备强大的使命感、杰出的领导力、团结协作的管理团队、现金流和财务状况极佳、清晰且高效的营销及市场信息沟通、系统运转高效、法律文件清晰且严谨，当然也不能缺少优质的产品。

“使命”是构成企业的最重要的一大要素。它是企业的灵魂所在，也是企业的核心价值观。一个缺乏灵魂和核心价值观的企业，其发展道路将是何等坎坷和艰难。

——罗伯特·清崎

我们大多数人都可以做出比麦当劳好吃的汉堡包，但是却很少有人能建立一个比麦当劳更大的商业帝国。为什么？我们不得不再回到“系统”这个话题上。S象限的企业主和B象限的企业主最大的不同之处在于“系统”。简单地说，S象限的企业主自己就是系统，而且他（她）这个系统无法扩展。

大多数企业靠人员来维持运转，而麦当劳则靠系统来维持。麦当劳有着极佳的设计体系。不论走进全球任何一家麦当劳，你会发现几乎是一个模式。重要的是，这些连锁店的店长许多是只有高中文凭的人。这就足以说明麦当劳的系统何等优秀、何等健全。

我见识过很多头重脚轻的企业，它们拥有高学历、高薪资的员工，这些人努力工作，但是却什么都做不好。大多数情况下，这类企业把重点放在人才方面，而忽略伟大体系的创建。不管团队中有多优

秀的人才，也不管企业向他们支付多高的薪水，缺乏完善体系的支撑，这一团队终究会走向失败。

企业家和CEO有什么区别？简单地讲，企业家就像是加工制造赛车的人，而CEO就是赛车手。如果你的造车水平太差，不管赛车手多优秀，也不可能赢得比赛。既是企业家又是CEO的人很少见，特朗普便是其中之一。比尔·盖茨、迈克·戴尔还有史蒂夫·乔布斯他们都是这种复合型人才。他们既可以造出性能优越的赛车，又能很好地驾驭它。

总结

我见过许多在S象限发家致富的人。这些小企业主既懂得如何创业又懂得如何经营企业。也有许多E象限和S象限人借助B象限的人让自己成为富人。比如泰格·伍兹就是来自S象限的专业人士，但是他的大部分财富来自于为B象限的大企业做代言。影视明星同样如此。他们身居S象限，但是却依附于B象限的大企业，诸如索尼或者华纳兄弟。

特朗普经常说“胸怀大志”，他以此为信念打造了诸多摩天大楼和优秀的电视节目。我的富爸爸告诫我要“开疆拓土”，他的意思是要像麦当劳的特许加盟系统一样不断扩大规模。两人的做法都是“胸怀大志”和“开疆拓土”的表现。

现在你是否开始了解10/90法则如何在金钱世界发挥作用了？10%的人创造90%的财富，这些人所做的事情是只赚取10%的财富的那90%的人永远都不会做的。

特朗普的视角

宏观思考

清崎对“胸怀大志”和“开疆拓土”进行了完美且充分的阐述，我想对此进行进一步的阐释。我们不仅要胸怀大志，还要宏观思考。对企

业家来说，宏观思考意味着要提前预知哪些梦想可以实现，并让梦想成真。企业家们将自己的远见卓识看作“判断力强”和“必然发生的事”，其他人则认为这是“创新”。

不久前，我从媒体上得知人们认为我做了一项重大创新发明。对此，我感到十分惊讶，因为我从不认为那是创新，那只不过是把两种因素融合，以此产生更大的效果而已。几年前，当我在中央公园西路1号开始修建第一座特朗普国际酒店大厦，那里原来是西湾大楼旧址，因经营不善而被拍卖。我想如果把这里整合为兼具公寓和酒店二合一功能的大厦，或许是个好主意。没想到这一举措竟然取得了巨大成功，而且这一创新经验还被我和其他人多次沿用。

宏观思考意味着要提前预知哪些梦想可以实现，并让梦想成真。

——唐纳德·特朗普

好多时候，创新来源于将不同的元素以非常规思维进行整合。这一极具创造性的发明只是将某些常见元素进行一定形式的组合，而非创造出一个新事物。

我通过阅读得知，美国年轻的作曲家乔纳森·道因其创作而备受关注。大都会歌剧院的著名指挥家詹姆斯·莱文发现了乔纳森的一些作品并且打算今年对这些作品进行首次公演。乔纳森十分喜欢文艺复兴早期的音乐，他将这一音乐艺术与分形几何学进行融合，从而使得古老的音乐艺术焕发出新的生机。他的这一灵感来源于各种文化的交融与碰撞。这和我当初把一整栋大楼里面分成酒店和公寓两部分进行运营的想法如出一辙。似乎把古典音乐和房地产开发进行对比有点牵强附会，但是如果你仔细想想看，就会发现两者存在的共同点远比你想象中的要多得多。

曾经有人说我的人生犹如歌剧一般。我觉得这一比喻不同寻常，于是我决定更加深入地了解歌剧。和其他艺术一样，最初的歌剧起源于希腊，后来在佛罗伦萨蔚然成风，第一场真正意义上的歌剧是在威尼斯首映。因为没有使用对讲机，所以有时候我在办公室讲话的时候嗓门比较大。从这个角度上来看，或许我能跟歌剧沾上点儿边。因为

我对希腊语有一定的研究，所以据我判断：17世纪时，当希腊的影响与意大利的音乐相互碰撞时，这种艺术形式——歌剧——应运而生。有些事情需要历经上百年的发展。我也处于不断发展变化之中，虽然我现在还无法欣赏完整场歌剧，但是我很高兴别人认为我的人生像歌剧一般富有戏剧性。虽然歌剧跟我喜欢的棒球无法相提并论，但是我认为有些东西你不必热情拥抱，保持敬意即可。

贝多芬是另一位伟大的创作家。当他在自己的作品《第九交响曲》中加入人声时引发众多争议。现在我们熟知这一交响曲中第四乐章部分的“欢乐颂”主题合唱，我无法想象如果这部交响曲没有这部分人声合唱将会怎么样。贝多芬的这一举措在当时被认为是伟大创举，引起轰动。他的这一巅峰创作并非偶然，要知道早在1811年的时候，这首交响曲的草稿就已经写完，直到1824年才被搬上舞台进行首演。这些构思历经13年的沉淀才最终问世。我想说，贝多芬不愧真正的伟大作曲家。

宏观思考是创新的另外一种途径。有时候我会问自己：我还应该考虑哪些方面，才会使我的整个思考过程更加全面？我脑中一直构思的这个项目或者方案还需要补充哪些东西才会使其更加完善？很多时候，我都告诫自己：目前的方案并不是最佳方案，因为总有更多的想法不断地浮现并涌入脑海之中。我不禁自问：我遗漏了哪些因素？还有其他可能吗？有时候经过这样一番头脑风暴，创新性思维终会诞生。这一过程并不神秘，只是需要你全神贯注地思考。

罗伯特·清崎和他的夫人金·清崎曾亲自到我位于加州的高尔夫球场找我。

我跟他们分享了另一个与椅子有关的故事。我的高尔夫俱乐部里面设有一个绝美的宴会厅，在那里可以俯瞰太平洋和加州首屈一指的高尔夫球场。但是美中不足的是，因为空间的局限性，这个宴会厅可容纳的人数不足300，因此我们无法承办一些大型活动（如婚礼）。于是负责宴会厅的管理团队建议扩建宴会厅。他们带着扩建方案来找我。要知道这一扩建方案不仅花费数百万美元的财力，还需要很长的工期。我们不仅要走扩建的申请程序，还要在施工期间关停宴会厅业

务，并损失数百万的营业收入。

当我们站在宴会厅环顾四周时，我发现一位女士在起身站立时遇到一点麻烦。因为椅子太大，所以她无法轻松移开椅子以让自己起身。事实上，这个宴会厅配备的都是那种巨大座椅。当时，我突发奇想：我们需要更换座椅——换成更小一些的新椅子。

这一想法不仅让我节约了几百万美元，甚至帮我赚了一大笔钱。我们用卖掉旧椅子的一小部分钱购置了一批新型金色竹椅。现在这个宴会厅可以轻松地坐下440多人。这样一来，在我们承接的大型活动数量增加的同时，收入也随之提高。我们完全不需要斥资扩建，更不用停业施工。原本这个要花费我数百万美元的工程却变成一件获利颇丰的事。

远见卓识的第一个表现是：预见某些事情，并知道它的与众不同之处。

正如我前面所说，尽可能地从你能获取的资源中学习经验教训。宏观思考，广泛学习。这样做，你既不用付出高昂的代价，又可以获得一些大回报。

你的观点

创意思考，然后把这一创意杠杆化。

你对目前的生活圈感到满意和舒适吗？不妨试着走出现在的舒适圈，开始一些新的探险、交些新朋友或换个新环境。一旦你将自己置身于新事物中，你的新思维也将随之而来。你会发现新问题，并为之找到新的解决方案。你还会知道如何在更多领域内应用这些新方案，以此服务于更多的人群。

这些都源自于扩展你的生活圈和视野。

宏观思考并扩大生活视野吧！

把恐惧和风险暂且搁置一边，你能想象自己的生活将会变成什么样子吗？

在哪个领域你能更加宏观地思考？对这一宏观思考领域进行命名，并记录下来吧。

在哪个领域你能进行扩张式的思考？对这一扩张性思考领域进行命名，并记录下来吧。

在宏观思考和扩张式思考方面，你打算怎么做？

第13章

致富是可以预见的，且无风险

清崎的视角

在开始新的内容之前，先让我们迅速回顾一下前面的内容。

- 1.超越自我；
- 2.杠杆；
- 3.掌控力；
- 4.创造性；
- 5.扩展式思维。

今天好多人陷入财务困境或无法在财务方面领先于他人，是因为他们无法超越自我。那些受过高等教育的人，终其一生努力工作，最终也没能用到多少“杠杆”。除了自身的力量，他们从不借助任何外在力量。

这些人对自己的工作、自己能赚多少钱及自己的投资仅有一点点掌控力，甚至是毫无掌控力可言。许多人在工作或者投资中从不发挥创造性。在专业领域和投资领域，他们只是听命于他人。谈到“扩展”，他们所能做的就是：换一份工作或者找一份兼职，抑或是期待加薪或升职。

人们之所以陷入这一循环，是因为学校就是这样教他们的。在他们看来，如果换一种方式行事，将会面临巨大的风险。他们担心失去自己仅有的这一点点掌控力。他们不敢要求加薪或者升职，担心会因

此丢掉工作，宁愿领取微薄的薪水度日。他们宁愿因循守旧，也不愿意背上兴风作浪的罪名或尝试有可能失败的新鲜事物。当他们想要投资时，只是简单地把钱交给那些他们希望是真正的理财专家的人，从未想过自己学一点有关投资理财的知识。许多人陷入财务困境，是因为他们无法跳出对自我的怀疑、恐惧及对金钱和商业知识的有限了解。他们生活在对风险的恐惧之中，认为风险无处不在。

许多投资顾问、财经记者及理财推销员利用大众对风险的恐惧为切入点，向这些人兜售风险极高的投资项目。通常这类投资者认为“储蓄”是安全系数最高的投资方式，他们还认为长期持有共同基金没有任何风险。

更糟糕的是，这些人及他们的理财专家认为唐纳德·特朗普、沃伦·巴菲特及我所进行的投资是极具风险的。事实证明，唐纳德·特朗普和沃伦·巴菲特从投资中获益丰厚，因为他们早已预料到自己最终收获的是投资收益，而非他人眼中看到的风险。

许多人陷入财务困境，是因为他们无法跳出对自我的怀疑、恐惧及对金钱和商业知识的有限了解。

——罗伯特·清崎

致富是可以预见的

富爸爸除了用麦当劳的例子做实证，他还用苹果园果农的例子来说明可预期性。果农最初只种植了一亩地的苹果树。“种植这最初的一亩地的果树十分艰难。”富爸爸说道，“果农没有更多的钱用于扩大种植规模，而且苹果树从最初种植到开花结果需要一定的周期。几年后，果树开始结果实了，果农卖掉苹果，然后用卖苹果赚到的钱又买下两亩地，继续种植果树。又过了几年，他便拥有了100亩果园。最初种植果树的时候确实很难，但是果农知道只有坚持不懈，才能成为有钱人。”虽然这个故事很简单，但却教会我很多东西。

“可一旦发生病虫害或者遭遇干旱怎么办呢？”也许会有人这样问

道。这个问题提得好。要知道，成功的商人不会指望任何事情都进展得顺顺利利的。比如对小超市商家来说，顾客或员工有可能发生盗窃行为。成功的商人会对这些有可能造成损失的因素进行预测，并建立有效的监控系统，最大程度地降低此类损失。

现在我又听到一些玩世不恭的人说道：“如果你种植的果树太多且苹果产量巨大，会造成供过于求，从而导致苹果价格下跌。”确实如此。降低物价确实是注重竞争的市场经济的目标。如果市场经济不注重竞争，我们怎么可能以最低的成本享受较高的生活质量？

我想说明的是，一旦你理解了可预期性，你就会发现它无处不在。每当你经过麦当劳，你都会发现它；每当你看见李维斯牛仔裤，你也能发现它。当你去加油站为汽车加油时，你也能看到它在运转。甚至当你玩《大富翁》游戏时，也能看到它。让我们回顾一下这个游戏：盖一栋房子能让你赚好多钱，如果再增加两栋房子，你将赚更多的钱；如果你将4栋房子换成一个红房子（旅馆），你会赚更多。一旦你理解了可预期性，你会发现它无处不在。不论你在哪里看到可预期性，你都会明白为什么有些人或有些商业不必承担巨大的风险就能赚取高额利润。

现在你或许能明白为什么我在听到人们问“投资风险大吗”这个问题时会感到沮丧，或者当我听到理财规划师对他的客户说“只有储蓄和投资共同基金是安全的”，我也会沮丧万分。对我来说，这只能说明他们缺乏基本的投资理财培训，而且他们的财商很低。

唐纳德·特朗普不是靠建造一栋大楼就赚取亿万美元的。他可是建造了很多栋大楼或者在一栋大楼里打造几百套公寓房然后予以出售。特朗普的致富公式就是我才描述的公式。他利用杠杆，取得掌控，然后发挥创意，扩展构思，最终预见收益。虽说这些投资不乏风险，但他对这些项目持有十足的信心和把握，因为一切都在他的掌控之中。

我在投资的时候也遵循同样的过程。比如，当我买下一栋大楼时，对获得以下4种收入十分有信心。

- 1.租金收入；
- 2.折旧收入（又名虚拟现金流）；
- 3.分期付款（我的房客付清房贷）；
- 4.房产增值（对抗美元贬值）。

我把“房产增值”放在最后，是因为这是所有收入中最不重要的一项。但是，对大多数投资者来说，房产增值却是他们唯一追求的目标。举例来说，当他们以每股5美元买进某只股票，一旦这只股票升值到每股12美元，他们就会卖掉，他们只是在股票升值或者产生资本利得时出售。房地产投资者也是如此。

我把“房产增值”放在最后，还因为这一项收入要缴纳税费。美国的《1031同类资产交换法案》（俗称递延税优惠法案）使得房地产这一投资类型可以享受一定的税收优惠——递延资本利得税款。如果规划得好，甚至可以永久递延。对我而言，跟股票、债券、共同基金这些纸资产及储蓄这些投资类型相比，房地产所具有的这种避税的能力使其成为我的投资首选。如果你想知道更多有关房地产投资的信息，可以阅读我写的《富爸爸房地产投资指南》一书。

我想再次强调，房地产投资案例中少缴纳的税款是完全可预测的。

1996年，我宣布退休，开始研发《富爸爸现金流》游戏并撰写《富爸爸穷爸爸》。当时我也没想到富爸爸公司会取得如此大的成功。拥有恰当的团队是最好的杠杆形式。同年，我还开办了一家金矿开采公司及一家银矿开采公司。这两家矿产开采公司后来成功上市，在加拿大证券交易所挂牌交易，帮我赚取数百万美元的利润。

许多人说涉足矿产开采行业的风险太大。虽说风险确实存在，但对我来说，这些风险微乎其微。我可以降低风险，因为我知道金价和银价会上涨。我是怎么能预见这一点？要知道，那些政客们在管理我们的国家时既不会停止经费支出，也不会停止借债，更不会停止印刷钞票。从这个意义上来讲，并不是黄金和白银有可预期性，而是那些政治领导人在财务方面的无能让我对金银有了一定的预见性。那些政

客们无法解决问题，只会拖延问题，并且让问题日趋严重。他们的行为是可预期的，不论是共和党还是民主党执政，结果都一样。

总结

财商的提高将把你带到这样一个高度：看见并预知那些致富的可能性。一旦你有了这方面的知识和经验，并理解了杠杆、掌控力、创造性、扩展式思维和可预见性，生活将完全改观。至少，对我来说是这样的。

小时候，富爸爸要求我一遍又一遍地玩《大富翁》游戏。随着我玩的次数越来越多，我慢慢学会并理解了游戏中蕴含的杠杆、掌控力、创造性、扩展式思维及可预见性这些特质的力量。突然有一天，至少在我玩了一千次《大富翁》游戏以后，我猛然瞥见了自己的未来——一个拥有巨大财富的未来。当时我只有15岁。一旦我看到了另一个与众不同的世界，我的人生观也随之改变，我不再相信“人生充满风险”、“需要稳定有保障的工作”、“企业或政府会照顾我退休后的生活”这些过时的人生观。正因为我看到了另一个与众不同的世界，所以我不再把人生看作是一次历险，而是把它看作是一次令人兴奋的旅行。正因为如此，我的人生也发生了翻天覆地的变化。

特朗普的视角

大多数情况下，富人变得越来越富，那是因为当你用钱去赚钱时会更加容易。虽然在这个过程中，你可能会犯错或赔钱，但是如果你既有钱又认真对待投资，你就能从投资中赚钱。

其实投资并不是什么冒险行为。只要你能提前做好准备，就能在投资过程中将风险降低。但是“排除风险和恐惧因素”这件事最好不要留给投资顾问去做，你自己应该做足这方面的功课，这样就不必等待他们给你提供所谓的“好建议”。如果你想做到万无一失，就自己动手打理。

有一些优秀的理财顾问，他们不仅帮自己赚了不少钱，还帮别人赚了不少钱，那是因为他们在进行投资时十分清楚自己在做什么。正是因为他们对投资项目做了充分的准备，所以在投资时凭借自身对未来趋势的科学预测予以精准出击，并表现得出类拔萃。通常他们经手的投资项目风险较低，那是因为他们具备大量的专业知识和丰富的投资经验。

这也是为什么本章的标题命名为“致富是可以预见的”的原因。致富的关键因素在于：你是否打算让你的钱为你工作。只有懂得如何让钱为自己工作的人，才有机会加入到超级富豪的行列之中。

当我建造一栋大厦时，我一定会首先考虑风险因素。因为这些因素是决定我是否有利可图的关键所在。我不想冒巨大的风险行事，尤其是在我可以凭借智慧提前预见某些可能发生的风险时。在我最初尝试“酒店-公寓混合使用”这一构想时，我已经预测到这种混合运营模式将会为公寓业主打造一片舒适便利区域，而且他们也能从酒店的成功运营之中分得一杯羹。这一构想对我这个生意人都极具吸引力，对公寓业主和投资商来说同样如此。采用混合运营模式，使得我和他们所面临的风险大大降低，这使得这一投资的未来预期更加清晰。但是我不得不承认，这一构想最终如此成功让我感到意外和震惊。

我父亲总是强调有些事情通常是可以提前预期的，也就是我们常说的“一分耕耘一分收获”。他总是花大量时间做前期的准备性工作，在他看来，“磨刀不误砍柴工”，一开始做足功夫，能节约后续的时间和财力，起到事半功倍的效果。所以我从小就从父亲那里学会：在开始行动之前，事先进行评估和预测分析。这个过程要耗费巨大的精力查阅资料，然后进行综合分析判断，制定出最优方案，最大限度地规避风险，并推测出最有可能产生的结果。

我拥有的杠杆优势是我所掌握的建筑知识及在房地产开发方面所具有的良好直觉。多年来我一直深入关注和研究房地产行业。几年前，当我决定花费好几年的时间和几百万美元重建位于纽约中央公园的沃尔曼溜冰场时，我开始估算这一工程所需的时间和资金。结果，我仅用了几个月的时间外加75万美元（没超出预算）就完成了重建工

程。对我来说，这项工程是可预期的，并不存在多少风险。要知道，如果这项工作遥遥无期，这对我的身体状况也将构成一定的风险。

是否能取得重大成功也是可以预期的，尤其是对那些偶尔承担风险的人来说。如果当初不是制作人马克·伯内特的劝说，我不可能打造《学徒》这档节目。拥有自己的真人秀节目，这对我来说是一个全新的领域。但是当时真人秀节目的成功率让我有点担心，毕竟95%的真人秀节目都以失败而告终。在《学徒》节目播出之前，我已经很成功了，但是随着这档节目大获成功，我变得更加成功了。我不仅喜欢做这件事，而且还能从中获得好处，简直是“鱼和熊掌兼得”的美差。同样的道理也适用于金钱。

清崎对“杠杆、掌控力、创造性、扩展式思维、可预见性”做出的评论完全正确。对所有这些层面保持多维思考和关注，既让人兴奋又可以有所收获。如果有人认为这样做太冒险了，那就随他去吧。反正对我来说，这是一项十分刺激的重大挑战。只要你想改变世界，你就能改变，如果你这样做了，可能会对这个世界做出一定的贡献。是否这样做，值得你深思。

不能利用我们的所学向前迈进，这是我们所面临的重大风险。你可以进行多维扩展。我想用美国前总统亚伯拉罕·林肯的一句话来进行总结：“如果一个人今天没有比昨天变得更聪明，那我是不看好他的。”

不能利用我们的所学向前迈进，这是我们所面临的重大风险。

——唐纳德·特朗普

我希望大家能把林肯的这句话当作激励，并把它应用到日常生活中的每件事上。如果你这么做了，我相信：用不了多久，你就会跟成功不期而遇。

你的观点

致富是可以预见的。

想想前文爱因斯坦是如何对“神经病”进行定义的：“每次都做同样的事，却期待不一样的结果。”如果你想成为富人，甚至是大富翁，你需要改变现在的思维方式和行为方式。做一下自我保证（这件事只有你自己是相关人员）：我要改变自己目前正在做的三件事。列出具体的行动步骤和时间表，以让自己担起责任重担。

1. _____
2. _____
3. _____

案例1：我打算这周某个晚上戒掉电视，改为参加某个研讨会。

案例2：我打算这周不做沙发土豆（吃着零食看电视），改为拜访某位商业经纪人，以便了解自己对哪些商业领域感兴趣。

第三部分

关键时刻：超越胜利和失败

看看下面这几个关键词：

1. 杠杆；
2. 掌控力；
3. 创造性；
4. 扩展式思维；
5. 可预见性。

以上5项是通往财务自由之路的基本准则。如果你研读过著名企业家或投资家的经典案例，你就会发现类似的模式或程序，甚至沃伦·巴菲特在决定是否收购某家公司时都采用同样的思考过程。具体到巴菲特的案例，我们应该用“分析”取代“创造性”。巴菲特的天赋是擅长分析企业，并根据这家企业当下的价值预测出它未来的价值。这也是他为什么买下某家企业后很少出售的原因。唐纳德·特朗普也极具创造性，他能把一片废墟或一栋破旧不堪的老楼打造成黄金摩天大楼。也就是说，他能看到别人看不见的商机。

今天，许多投资者购买资产只为了将其出售，他们想通过低买高卖这种方式赚取差额利润。他们只着眼于资本利得。在股市，这类投资者被称为“短线交易者”；在房地产领域，这类人被称为“炒房客”。

真正的投资者是购买资产，并将其传承给子孙后代。虽然特朗普和清崎偶尔也会像其他投资者一样，买了再卖，但是他们在处理此类投资时都会遵循上面的那5项基本原则。正是这5项基本原则让10%的投资者赚取了90%的利润。

这些基本准则看起来简单，但是操作起来并不容易。许多人之所以不遵照这些基本原则行事，是因为他们压根就不知道有这些基本准则，甚至不明白为什么有些人只是发了点小财而有些人却发了大财。

也有一些人知道这些基本准则并尝试应用这些准则做事，结果却失败了。可能我们都见过一些曾经成功时功成名就、失败时却一败涂地的人，他们到死可能也搞不清楚这几项准则的具体含义。

每个人一生中都会面临这样一些重要时刻。只有在这些至关重要的生命转折点，我们才会发现真正的自己：是英雄，还是懦夫？做一个诚实的人，还是骗子？勇往直前，还是临阵脱逃？

——罗伯特·

清崎

在本书的这一部分，你将领悟到为什么特朗普和清崎如此热爱金钱游戏及他们为什么能从这场游戏中胜出。这些启发和领悟非常重要，因为我们前面说过，这些准则知易行难。

这部分不是教你如何赚钱的，而是告诉你为什么他们能赚到钱。读完这部分内容，你将清楚地知道为什么10%的富人占据了世界上90%的财富。因为失败的人多过成功的人，所以我想再次强调一下：程序看似简单，操作起来着实不易。

这一部分是关乎一个人做出历史性改变的关键时刻。每个人一生中都会面临这样一些重要时刻。只有在这些至关重要的生命转折点，我们才会发现真正的自己：是英雄，还是懦夫？做一个诚实的人，还是骗子？勇往直前，还是临阵脱逃？

我相信大多数人或许听说过下面这个“3Ds”：

1.Desire（欲望）；

- 2.Drive（驱动力）；
- 3.Discipline（自律性）。

所有人都有欲望，比如“我想成为富人”。但是多数人只有欲望，却缺乏实现这一欲望所需要的驱动力和自律性。

我们或许还听说过“3As”：

- 1.Ambition（雄心）；
- 2.Ability（能力）；
- 3.Attitude（态度）。

我们都认识一些有雄心壮志的人，但是他们从不在提升自己综合能力方面下工夫，因此他们的态度有待端正和提高。

我们或许还听说过下面这个“3Es”：

- 1.Education（教育）；
- 2.Experience（经验）；
- 3.Execution（执行）。

我们周围不乏那些高分低能的人。由于他们缺乏真实世界所需的实践经验，所以无法执行和应用书本上的理论知识。也就是说，他们只会纸上谈兵，无法在现实社会中一展身手。

大多数人或许还听说过下面这个“4Hs”：

- 1.Honor（光荣）；
- 2.Humility（谦卑）；
- 3.Humor（幽默）；
- 4.Happiness（快乐）。

有些人成功了，但是他们获取的成功却不那么光彩；还有些人成

功了，但是他们成功之后却缺乏应有的谦卑。那些没有幽默感的人，失去了自嘲的能力。有些人虽然功成名就，可他们却并不感觉开心和快乐。

当你读到描述特朗普和清崎的关键时刻时，你或许会在心里默记他们身上表现出多少与3Ds、3As、3Es、4Hs相关的特质。正是这些关键性时刻铸就了他们今日的成功，并激励他们继续前行。你也将发现，这些决定他们人生的关键时刻和经验始终是围绕着“为什么”展开的，而非“如何”。

在阅读有关他们的关键时刻时，不妨也思考一下自己的人生。你经历过哪些关键时刻？这些关键时刻助你成功了吗？你是否打过退堂鼓？请诚实面对自己。因为诚实能让你认清事实，认清事实才能让你抓住改变际遇的机会。这样，你就能更加清楚地审视自己的人生，拥有另一个关键性时刻——一个完全由自己把握人生命运的时刻。

第14章

你从你父亲那里学到哪些？

清崎的回答

我父亲是个了不起的人物，我从小就崇拜并尊敬他。那时我以他为荣，希望我长大后他也能以我为傲。

入学的第一天，老师们通常会照着新生名单点名，每个老师点到我的名字时都会暂停一下，并且问道：“拉夫·清崎是你父亲？”

当时我父亲时任夏威夷州的教育部长。以日本人的平均身高来看，身高一米八几的他算得上是伟岸身躯了，所以他鹤立鸡群的方式不止一种。他是公认的才华横溢且颇有见地的思想家。当年他以全班第一名的成绩毕业，并被称为“夏威夷历史上伟大的教育家”。过世前，他获得“夏威夷历史上最著名的两大教育家之一”这一荣誉。我清晰地记得当时他满怀激动的泪水，拿给我看那篇载有报道他获此殊荣的报纸。正如报道中所说的那样，“他把自己的一生都献给了夏威夷的教育事业和夏威夷的孩子们”。

出生于从医世家的他本来最初是打算学医的。在毛伊岛上高中时，他发现自己的同学陆续退学。作为班长，他跑到校长那里询问那些人不上学的原因。起初，他得到的是各种用于搪塞他的理由或借口，最终他才得知事情的真相。原来这些退学孩子的家长们都在一家甘蔗种植园打工，种植园硬性规定：不论孩子们在学校的成绩如何，每年必须有20%的孩子强制退学，以补充种植园劳动力不足的问题。我父亲发现不论是老师还是校长，抑或是教育系统内的其他相关人员都对这种做法表示赞同。也就是从那时起，我父亲决定放弃学医转而

读大学然后毕业后当老师，他想为教育改革贡献自己的一份力量。此外，他还想让他那些上不起私立学校只能完全依赖公立学校接受教育的孩子们能享受到更优质的教育服务。他一生都在为改变这一现状而奋斗。

然而，美国的教育体制每况愈下。美国拥有世界上最糟糕的教育体系，虽然它在教育方面投入的教育经费比任何国家都要多。

尽管父亲竭尽全力改变夏威夷州的教育状况，但是夏威夷州的教育质量在全美国的排名中依然靠后。2006年5月《檀香山杂志》在其封面上刊登了有关夏威夷公立学校的等级评定方面的报道。报道中这样写道：经美国教育协会评定，夏威夷的教育状况排名在美国50个州中位居第43位。也就是说，是倒数第7名。其中，教学标准和教学责任方面的评定等级为D，校风校纪的评定等级为F，教师教学质量评定等级为D，教学资源方面评定等级为C。

造成夏威夷州教育状况如此堪忧的原因并非教育经费投入不足。2001年，政府用于教育方面的预算支出为13亿美元，2006年为21亿美元。《檀香山杂志》中这样写道：

尽管立法者在过去的5年内增加了更多的教育经费投入，但是纳税人却看不到自己想要的结果。为何政府管理的教育体系无法取得丝毫改革成效，原因在于当下这一教育体制抗拒改革的力量仍然十分强大。

父亲发现自己单凭教育主管人员的身份无法改变夏威夷州的教育现状，于是他决定竞选副州长。因为他需要争取到更大的执政权力。他以共和党员的身份在一个十分亲劳工的民主党州参加竞选，结果竞选失败后他受到多方势力的排挤和压迫。他不仅终身不许在夏威夷州工作（因为他在竞选时跟夏威夷当局唱反调），而且之前由他这些年一手提拔培养起来的亲信们也担心失去自己的工作而离他远去。相比终身失业的痛苦，亲朋好友们的怯懦和背叛最终摧毁了他的意志。父亲在政治上遭遇重大挫折时刚刚50岁，从此他再也没能东山再起。

1974年，我从越南回国，发现父亲呆呆地坐在家裡，才50岁的他俨然一副绝望、颓废的样子。他在提前退休后，拿出全部积蓄，想

通过收购某冰激凌公司的全国加盟连锁权赚点钱，结果投资全部搭进去了。如果没有政府提供的社安金小额支票及社保和医保，他可能成为一无所有的赤贫者。

那时父亲的境遇则成为我的一个关键性时刻。看着那个我曾经仰望和崇拜的男人整天坐在沙发上靠看电视来打发时间，这让我十分震惊。他这个受过良好教育、正值年富力强的男人却藏着一颗破碎的心。随着时间的推移，他越来越憎恨自己，更憎恨那些背叛他的朋友们。

坐在电视机前的他当时给了我前文中提到的那些建议：回学校继续求学，拿到硕士和博士学位，毕业后到政府部门任职。我知道他的这些建议是发自内心的，因为他就是这样一路走来的。无论结局如何，他还是信奉教育的力量。毕竟他把自己的一生都献给了教育事业。

那一刻，我意识到教育已经失去了它最重要的东西。我们当下的传统教育并没有教我们如何为进入现实社会做好准备。它只是按照“把学生培育成打工者”这一模式来施教。就在那时，我知道我必须跟随富爸爸（好朋友的爸爸，而非我亲生父亲）的脚步。因为他并没有因为学校教育体制中对财商教育的缺失而摧毁他的创业精神，或者让他放弃教我和他的儿子有关金钱的知识，以便我们为走进真实的世界提前做好准备。他也因此成为夏威夷最富有的人之一。

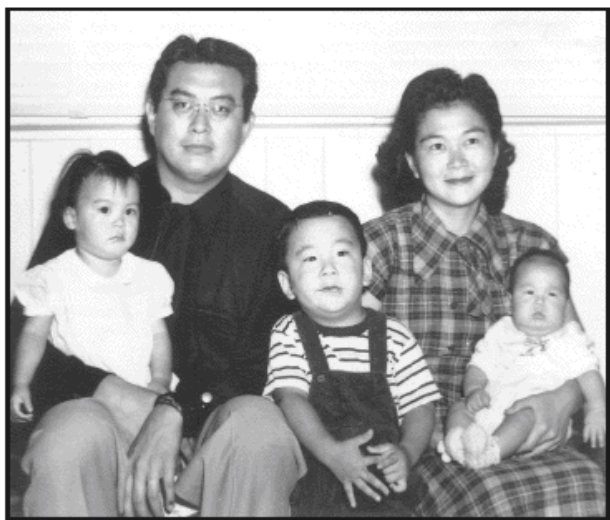
对我来说，1974年是我人生中至关重要的一年。首先，我知道我不能跟随父亲的脚步前行了。几年后，我发现也就在这一年《雇员退休收入保障法案》颁布实施，这一法案的颁布最终变成我们现在的401(k)计划。借助父亲的双眼，我发现另一个世界。我知道我这一代人，也就是婴儿潮这一代，将要面对和父亲一样的财务困境。我们这一代人受过良好的教育，努力工作，诚实做人，可即便这样，我们仍不知道如何自食其力，需要政府或家庭的帮助才能解决生计问题。在接下来的几年中，全球将有上千万和我父亲一样的人，这些人终其一生的辛劳，最后不得不面对这个物资和金钱都匮乏的世界，整天惶惶不可终日。

出于对父亲的尊敬，我的《富爸爸穷爸爸》一书在其去世5年后才得以出版。许多人认为我这本书对父亲有点大不敬，但我相信父亲有足够宽阔的胸怀来面对我在书中所揭示的现实真相。他的伟岸，不仅仅体现在身高这一方面。

我写这本书意味着我从父亲手中接过接力棒，继续为改变当前这早该废止且与社会严重脱节、无法为年轻一代步入社会做好准备的陈腐教育体制奉献自己的一份力量。多年来，我一直发问“为什么学校不教我们有关如何与金钱打交道的知识呢”？不管我们贫穷还是富有，聪明与否，我们每时每刻都需要跟钱打交道。

《时代周刊》在其封面上以极其震撼和醒目的标题报道“美国正在沦为一个辍学率居高不下的国家”。文章中指出教育部门如何在学生辍学人数这一数字上造假，这与安然公司的财务造假如出一辙。文章明确指出，今天的辍学问题要比以往更加严峻，因为以往工厂为辍学生提供的高薪工作机会已经消失殆尽。现在，这些辍学生只能选择去快餐店当店员或者收银员之类的底薪工作，因为美国现在已经从生产型国家转变为消费型国家。未来，我们将为“陈旧过时、与社会严重脱节且拒绝改变的落后教育体制”所引发的诸多问题付出巨大代价。

以上是我从父亲的亲身经历中吸取的经验教训。我将继续完成父亲未完成的事业。不同的是，我从系统外部着手解决问题。我不会直接抨击当前的教育体制，而是以富人的身份，不是以我父亲那样有稳定收入的打工者的身份，警醒大家对当前教育体制能有一个清醒的认识。



清崎一家合影：前排中间为清崎，他是家中4个孩子中的老大。

特朗普的回答

父亲对我的影响

父亲留给我最大的遗产是他的这句话：“给得越多，期许更多。”我以这句话鞭策自己，因为我必须这样做。

今天是5月份中阳光明媚的一天，我乘坐自己的私人直升机前往位于格林纳丁斯群岛中的卡努安岛，那里离法属西印度群岛的圣巴茨不远。我在那里有个休闲度假中心，度假中心设有高尔夫球场和别墅住宅区。那里是一个天堂般的梦幻旅行目的地。我要前往那里视察工作，而我最喜欢利用飞行途中这一段安静时刻思考事情。在我出发前，清崎打电话给我，问了我这样一个问题：“特朗普，如果你即将失去一切，你会怎么办？”

他在前面提到过亨利·福特会在失去一切后的5年内东山再起，毕加索则会继续画画……我确实经历过一次逆境，那次经历差点把我彻底摧毁，似乎再也无法翻身。但是，从那以后，我变得比以往任何时候都更加成功。所以我敢肯定地说：不管未来如何，我仍将砥砺前行，不忘初心。

接着我想到我的父亲——弗雷德·特朗普，他在年轻时候便经历过一次毁灭性打击。爷爷去世的时候，他才11岁，留给他的是一所房子还有奶奶及两个嗷嗷待哺的弟妹。这一刻成为父亲人生中的关键时刻。他开始到处打工补贴家用：擦鞋、给市场送水果、在工地上拖运木材。高中毕业后，他从没想过考大学这事。他跑去纽约皇后区的一家家装公司给一位木匠当帮徒。一年后，他建造了属于自己的第一间房子，并把他的公司起名为“伊丽莎白·特朗普母子”。由于他当时太小，所以公司的各种法律文件和支票只能由奶奶代签。

父亲的事业十分成功，使他得以供弟弟（也就是我的叔叔）去麻省理工学院上学，并在那里获得博士学位。接着，他迎娶了我的母亲，组建家庭。长话短说，总之父亲从11岁开始就靠自己的双手自食其力，白手起家。在这方面他是我们学习的楷模。在他看来什么事情都不是理所当然的，不论是逆境还是顺境，他都严格要求自己。

父亲从不怨天尤人，他也没时间抱怨，只会埋头努力工作。这一点也值得我学习。每当我遇到困难挫折时，我都会想想父亲经历过的那些严峻考验，然后继续努力，直到走出困境。根据以往的经验，我想告诉你的是：坚韧不拔这一品格十分重要。我相信亨利·福利和毕加索都知道这一点。这一品质适用于你所从事或者渴望从事的任何行业。

清崎经常提起他的两个爸爸——穷爸爸和富爸爸。谈到导师，他有两个可以学习的榜样。他从这个教育程度不高的富爸爸那里学到了很多，这些都是靠他自己领悟的，这也是我父亲的做法。这一点值得我们所有人学习。虽然我也看重教育的价值，但是有时候学校对学生的勤教傻练只不过让他们在常识方面优于常人而已。我父亲天资聪明，再加上自身所具有的良好职业精神，使他宛如一台高效工作的发电机。

父亲不仅给了我巨大的鼓舞和支持，还以身作则地成为我学习的楷模。他从没告诉我们成功来自于勤奋工作加自律，但我们从他日复一日的工作中就能看到。即便如此，他也不会对工作产生厌恶，因为他喜欢自己的工作。他热爱自己的事业，他的热情是发自内心且真诚

的。他的这种工作形象在我心中留下了难忘的印象，我很感激。

时至今日，我仍然陆续收到多封来信，信中都是关于他们深受父亲宽宏 大量和高贵工作品质影响的内容。最近我收到的一封信中提到父亲常常在工地到处巡视，看到钉子就会捡起来。因为他平生最讨厌浪费，而且会不厌其烦地捡，并以此作为工作认真、敬业的一部分。父亲做事非常严谨，他经常告诫我：“尽量搞懂你正在做的每一件事。”

我仔细倾听并践行他的忠告。当人们问我为什么你能取得如此大的成功时，我首先想到的就是父亲对我的教养及他对我产生的影响。是的，我是在沃顿商学院读的书，但是在此之前，父亲才是我人生的第一位老师。父亲在没有家庭资助和未接受良好教育的情况下都能取得如此巨大的成功，我的起点比他要高很多，我没有理由不超越他。我和父亲拥有同样的成绩标准和工作理念，但是我们所面对的环境不同。我的工作量只能比现在多，不可能少，因为我找不到偷懒的借口。如果我是你们眼中的拼命三郎，这背后肯定有相当充分的理由。用理由代替借口，一切都将变得豁然开朗。

你的回答

你从父亲那里学到了哪些帮助你取得如此成功的经验？（如果你父亲没能在你的人生中起到积极的正面作用，可以换成另一位对你产生重大影响的男性来进行描述。）

第15章

你从你母亲那里学到哪些？

清崎的回答

母亲是我一生中见过的最有爱心的人。当我还是小孩子的时候，我经常因为她抱别的小朋友而吃醋。每当这时，我会对母亲说：“妈妈，请你别再抱别的小朋友了。”今天，我多么希望她能陪伴在我的身边，使我可以再一次扑倒在她的怀里。

母亲去世的时候还很年轻，年仅48岁。她罹患先天性心脏病，除此之外，她小时候还得过风湿热，这使得她更加虚弱。也许她也因此更热爱生活。她珍惜活着的每一天，身为护士的她，或许知道自己不可能长寿。

我的妻子——金·清崎，跟我的母亲很像。当然她们在外表上不是很像，我指的是她们的内心。在我第一次见到金的时候，是她那惊人的美貌吸引了我。她一直不肯跟我约会，直到半年后我们才第一次约会。我知道她就是我梦寐以求的女人，因为她发自内心的温暖和我母亲一样。从1984年我们认识的那一天起，我们几乎每天都在一起，从来没有分开过。

母亲去世的时候，我正在海军陆战队。当时我正在位于佛罗里达州的彭萨科拉的海军飞行学院读书。父亲打电话过来告诉我母亲去世了。在母亲的葬礼上，我经历了难以想象的悲痛。我那有着伟岸身躯的父亲哭得差点昏厥过去，全靠我们兄妹三人搀扶着。

几年后，我还在越南。当时我正把海军陆战队的一位将军空运到一个偏远的村庄。在那里，美军正计划进行最后的努力，以此形成对

北越的防御。敌军越过非军事区将要发动大举进攻，我们当时的任务是阻止敌军继续向南挺进。当时我们已经知道战争结束了，我们已经输了。

我的队友进入村庄找吃的，并打算买点纪念品。我则把直升机停靠在草地边上，留下来看守飞机。突然，一群越南小孩子出现了，他们开始在飞机周围进进出出地玩耍。于是我站起来并示意他们离开。显然他们听不懂我在讲什么，继续在飞机周围玩耍，这或许是9~12岁男孩子大多都会做的事情。

由于担心这些孩子可能是越共，毕竟这里好多人都是，我开始采用死拉活拽等方式使他们远离飞机。当时我真的担心他们中会有人在飞机上放置手榴弹或者其他爆炸物。恐惧让我更加愤怒，我使出全身力气拖拽走他们。有一个小男孩不太听话，任凭我怎么拖拽也不肯离开飞机。每当我刚把他拖到机舱外面，他又拼命钻进去，把玩机枪和其他武器。

最后，盛怒之下，我一把揪住这个男孩的头发把他扔出机舱。为了表示对我的反抗，他不断地踢我，咬我的胳膊。在此情形下，我失去控制，本能地以我在海军陆战队接受过的训练反击他。我掏出手枪，拨动转轮，对准他的太阳穴，开始对他怒吼。突然，我们四目相望，他放声大哭，应该是被我的举动吓坏了。他知道我已经气得火冒三丈，随时可能杀了他。在我看来，我有充分的理由杀死他，因为他是我的敌人。

当我站在那儿拿枪指着孩子的头，我通过他的双眼看到了他的心灵。职业杀手中有这么一句谚语：“如果你想杀死某个人，千万别看他的双眼。”看着对面这个满眼都是泪水的孩子，我突然哭了起来。我停了下来，没有扣动扳机。就在我停顿的时候，我仿佛听到母亲的恳求。即使她已经在几年前就去世了，但是我依然记得那就是她的声音，字字清晰：“别开枪，”她说，“我一辈子都恳求你要仁慈一些。别开枪。我带你来到这个世界上，目的不是为了让你带走另一位母亲的孩子的生命。”

于是，我收好手枪，凝视着孩子的眼睛，告诉他我不想杀死他。

接着，我拿起男孩带过来的足球，跟他的朋友们示意，我们可以一起踢球。

那天晚上，当我和将军一起飞离时，我们遭到敌人猛烈炮火的袭击。虽然我无法证明，但我敢肯定就是这群孩子暴露了我们的行踪。他们是敌不是友。那天晚上，我独自坐在飞行甲板上回想白天发生的事情。“我真的听到母亲的声音了吗？”我一次又一次地问自己。最终，我明白答案是什么并不重要，重要的是我听从了她的呼声，得到了她从远方发来的信息。

她的信息是这样的：你是个好孩子，但是你脾气太坏；表面上你很爱笑，其实你骨子里充满斗志；你脾气差而且缺乏耐性。

我读高中的时候，父母加入和平队，并在此机构服务两年。所以当我跟他们说我要参加海军陆战队时，遭到他们的反对。他们其实一直是反对越战的。

在越南小村庄村外草坪上的那一晚，是我人生中的重要转折点。那是我的关键性时刻。当我在飞机中弹后飞回航空母舰的时候，我知道我的海军飞行生涯结束了。美国印第安酋长约瑟夫说过：“我将永远不再战斗。”我不是不再战斗，而是不再使用武器或者暴力战斗。相反，我将用父亲给我的智慧和母亲给我的慈悲继续战斗。

我不是不再战斗，而是不再使用武器或者暴力战斗。相反，我将用父亲给我的智慧和母亲给我的慈悲继续战斗。

——罗伯特·清崎

在事业发展方面，我和特朗普都选择让强大且成功的女性做我们的贤内助。

我感谢我的合作伙伴金·清崎对我们的使命所付出的献身精神。我知道富女人和富爸爸这两个品牌的未来将交到金这样一位既能干又慈悲的女人手中。

特朗普的回答

所有忠告之母

我母亲是苏格兰后裔，我一直努力遵照她给我的一些睿智建议行事。

“相信上帝，忠于自己。”

这句话的应用范围很广，我认为它在带给我们一种强烈的自我认识感的同时，也让我们能保持“全局思维”。这句话短小精悍，容易记忆。我第一次提到“宏观思考”时，首先想到的是我的母亲。人们常说“简洁是智慧的灵魂”，同时它也是便于记忆的关键。

我母亲非常喜欢奢华的场面，她喜欢看欧洲皇室的队列和典礼。或许我身上散发的炫耀卖弄部分遗传自我的母亲。尽管她是苏格兰人，但是她却有着很强的时间观念和金钱观念。她总是有时间为慈善事业和贫困事业捐款。尽管她兴趣广泛，但却均衡发展。我想我也是这样。

很多时候，我也是一个默默的慈善家。如果你是名人而且大张旗鼓地宣扬自己的捐款，我可以肯定地告诉你：你将收到大量的求助，求助范围从热气球实验到大学教育学费再到夏令营，无所不包。而且这些求助将会以上万笔的速度增加。总之，低调的好处有很多。

我哥哥42岁的时候去世，使得我们这个家庭缺失了一员。这件事对我造极大的影响和打击。我也亲眼目睹父母那些年所忍受的巨大悲痛。不管多大年纪，对所有父母来说，失去孩子都是一件难以忘却的记忆。丧子之痛所带来的打击影响着他们余生的每一天。我因此体会到生命的可贵，而且决定做最好的自己，为自己也为所有爱我的人。那天，是我一生中的关键时刻。

相信上帝，忠于自己。

——玛丽·特朗普

这就是我成为现在这样一个我的理由之一。之所以很少提及这个理由，是因为这个原因所导致的结果可能并不起眼，但是兄长去世带给我的动力却十分强大。在父母经历此次丧子之痛后，我跟他们更加

亲近了，因为我觉得今后我应该对他们的幸福安康负责。对我来说很难从这件事中走出来，但我知道对他们来说更难。

母亲是个十分虔诚的人，她在生活中实践着自己的信仰。从小到大，她一直都是我学习的典范。她外表温柔但内心坚强，而且还十分谦虚。她愿意毫无回报地付出自己所拥有的一切。每当我给予父母很高的评价时，你可以看到他们值得我这么歌颂。

母亲给我的建议简单却睿智。她的这一建议直指核心，让我保持专注和平衡。“相信上帝，忠于自己。”没有比这更好的座右铭了。



特朗普及其父母。母亲玛丽，父亲弗雷德·特朗普。

1964年摄于纽约军事学院

你的回答

你从母亲那里学到了哪些帮助你取得如此成功的经验？（如果你母亲没能在你的人生中起到积极的正面作用，可以换成另一位对你产生重大影响的女性来进行描述。）

第16章

你从学校学到哪些？

清崎的回答

俗话说“鞋匠的孩子没鞋穿”。在我看来，这句俗语应该改为“教育主管的孩子没脑子”。尽管我父亲是夏威夷州教育部门的主管，我却因成绩不及格而被学校要求退学，并且不止一次这样，而是两次。我在读高中二年级和四年级的时候分别有一次英语写作不及格。有我这样一个是班上笨蛋的儿子，想必肯定让身为教育部门主管人员的父亲很难堪。

尽管英文写作的分数很低，我还是毕业了，而且同时申请到两所大学的录取通知书：一所是美国海军军官学院，另一所是美国商船学院。虽然英文写作分数低，但是我的SAT成绩很好，而且我踢足球这一特长给我的录取加了分。我最终选择位于纽约金斯伯因特的美国商船学院就读。因为我想毕业后做商船海员，这个行业的薪水比海军军官学院毕业生的薪水要高很多。1965年，当我做出这一决定时，当时海军少尉的月薪为200美元，而美国商船学院毕业生的月薪则为2000美元。当我从商船学院毕业后，海军少尉的月薪仍为200美元，而商船学院的毕业生，如果他们所在的商船进入战区，年薪可高达10万美元。老实说，虽然美国海军军官学院的名气比较大，但是商船学院却是当时美国为数不多的毕业生获得高薪工作的高校之一。年薪10万在1969年相当于一笔丰厚的收入，尤其是对那些22岁左右的毕业生来说。

不过，我没有选择这样的工作，而是毕业前夕就去了位于加利福尼亚州的标准石油公司。尽管我在标准石油公司7个月才赚到4700美

元这一比较低的工资，但是选择标准石油公司的原因是我对石油感兴趣，而且我们的油轮还会开往夏威夷和塔希提。

1966年，学校把全部大二的学生送到船上进行为期一年的实习。在那一年中，我以学生军官的身份登上过货船、油轮及客轮。周游世界的这一年是让我大开眼界的一年。那一年，我成长了很多，对人生和真实世界有了更多的感悟和体验，这些是我的父母极力阻止我接触的东西。

我在大学四年间，有两次关键性时刻。第一次是大一时英语不及格。由于高中时那两次英语不及格的经历，让我意识到大学英语水平很可能成为我学生生涯的终结点。我做梦都梦到由于考试不及格被送往越南战场。因为那时候考试不及格的学生通常面临这样的命运。没想到，后来的英语课十分有趣。我遇到一位好老师——诺顿博士，他毕业于西点军校，二战期间曾驾驶过B-17轰炸机。他不仅没对我糟糕的拼写和激进的思想予以惩罚，而是鼓励我大胆去写。最后，他的这门课我拿了个B。比学习评定等级更重要的是，诺顿博士重塑了我作为学生的自信。在那样一所班上有一半学生考试不及格而被提前退学的大学里，是他给我的那些鼓励和信心让我度过了那段艰难的求学生涯。今天，我的书被翻译成超过46种语言，销量达2600多万册，我的作家身份比海军军官的身份更有名。如果不是诺顿博士，我可能永远也无法从商船学院毕业，更不可能写出一本书来。

我人生中的另一个关键时刻是：当我发现石油的力量及其对世界经济的影响的那一刻。1966年，我以实习军官的身份登上标准石油公司的油轮，从此我发现了“能源就是力量”。今天，我在石油方面的投资高达数百万美元。我以创业家的身份创立了两家石油开采公司。一家在成立之初就失败了，另一家在上市后倒闭。从这些失败中，我总结了很多经验和教训。

1972年，我在越南战场担任飞行员，我发现我们不是为了反对某种社会制度而战，而是为了争夺石油资源及大型石油公司。今天，我们仍然为此目的开战，只不过是不同的国家而已。

20世纪80年代，我成为一家名为“全球能源网国际公司”（简称

GENI)组织的创始董事。GENI是一家非营利组织,其宗旨是为了向全世界传播巴克敏斯特·富勒博士的理念。巴克敏斯特·富勒博士被认为是我们那一代最伟大的天才之一。他认为我们可以借助科技实现能源的自给,也就是利用科学技术创造出无污染的可再生能源。问题是,石油公司宁可看到油价上涨,毕竟这些大型石油公司势力很大。

诺顿博士不仅没对我糟糕的拼写和激进的思想予以惩罚,而是鼓励我大胆去写。最后,他的这门课我拿了个B。比学习评定等级更重要的是,诺顿博士重塑了我作为学生的自信。……是他给我的那些鼓励和信心让我度过了那段艰难的求学生涯。

——罗伯特·清崎

我十分支持富勒博士的构想,因为一旦GENI的理念成为现实,全球的财富将会大大增加,贫穷将会减少,人口增长率也会降低,世界将会更加和平。

1994年,我从GENI辞职。如今,这一组织仍然活跃于世界舞台上。如果你想获得更多有关GENI这一组织的信息,可登录其官网查看。GENI这一组织的大胆理念值得我们深思,这意味着一个全新的世界将呈现在我们面前。如果我们都能看到合作产生的巨大效益,就不会再为了争夺资源挑起战争。

或许我的话听起来像是伪君子或者两面派,虽然我仍然是个资本家,我依然会从石油生意中赚取利润,但我也会支持无污染的可再生能源最终取代石油,以此提高人类生活水平、减少贫穷和战争。约翰·列侬的《想象》这首歌中有这样一句歌词:“你也许会说我只是在幻想,但不只是我这样。”

特朗普的回答

我的大学时代

我知道这听起来有点惊讶,但我以前确实是个好学生。那时我学习认真、专注,从不缺课。当清崎和我讨论彼此的大学生活及它们如

何帮助我们致富时，我不禁想起大学时自己利用闲暇时间学习房地产和丧失抵押品赎回权这些知识。我所做的总是比别人期待我做的要多得多。

我认为这可能就是我取得今天如此成就的关键，不仅仅是金钱方面的成功，其他方面也是如此。如果做事的时候你觉得基本合格或者差不多就行，那么你的收获也就这样了。但是最终结果不会超出你的预想，更不会有什么惊喜或者超常发挥。你必须做那些别人不想做的事情，比别人多付出，才会拥有他人不可比拟的优势。

高尔夫球传奇人物格雷·普雷尔说过：“我越努力，我的运气就越好。”他的这句话让我很受用。我们对自己最大的伤害是“总是期望事情做起来简单容易”。我知道房地产投资不是一件简单的事情，所以我提前备课。不论你对什么东西感兴趣，请务必也这样做。

我们班上不乏一些成绩优秀的同学，但是他们在现实社会中的表现却远没有在校期间那么优秀。我觉得造成这一结果的原因是，他们上学时把更多的精力用于学术性方面的研究，从而忽略了对外面真实世界的关注。一旦毕业，面对陌生的社会时，他们一脸茫然。上学那会，就因为我对外面世界的危险和困难已经有所耳闻，并且时刻关注与房地产有关或无关的国内和国际新闻，所以当我走出校门迈入商业世界时我才能顺风顺水。

这就是优势。对体育运动来说，拥有优势很重要，对人生更是如此。有时我们被要求在某些专业方面具备高精尖的能力，这是好的，但同时我们也应对专业以外的其他领域有所涉足。人们有时候因为过度接受某方面的专业训练，以至于对现实世界的其他方面一无所知。这时，学习能力和生存能力的对抗将再次上演。

既会学习又会生存，同时拥有这两种能力是可能的，而且我们必须尽可能让自己同时具备这两种能力。我的优势是从小就跟父亲一起工作或旁观他工作，见识了房地产工作的艰辛和困苦，我知道房地产行业赚钱不易。我学会收房租的时候记得要站在门的一侧，以避免被屋内人射击。我那时就知道以后我将面对的世界有多残酷。我父亲深谙生存之道，而且极具生意头脑，再加上我在沃顿商学院读过书，所

以我 可以把书本理论和现实实践这两大优势完美地融合在一起。

除了你自己，没有谁可以为你提供经济方面的安全感。

——唐纳

德·特朗普

也许并非所有人都像我这么幸运。那也没关系，你只需尽力充分利用你 所拥有的及你所在的位置，但要期待做更多的事。你愿意做多少事情可能决定你今后所要到达的高度。我愿意多花一些时间学习各科课程，而不期待额外的荣誉或赞扬。我自愿这样做，我相信这是我取得成功的一个重大原因。

你的回答

你从母校那里学到了哪些帮助你取得如此成功的经验？

有没有那么一位对你产生积极且重要影响的老师呢？

你从学校学到了哪些有用的东西，并把它们应用于你的生活中？

结果如何？

第17章

看军校如何帮你定义人生

清崎的回答

我进入军校学习有三个原因。

十岁的时候，我当时读5年级，老师要求我们学习有关伟大探险家——哥伦布、赫尔南多·科特斯、麦哲伦及达·伽马——的历史知识。正是阅读这些探险故事，激发我产生了出海探索世界的最初梦想。

13岁的时候，在一次手工课上，其他同学的作业都是帮妈妈雕刻调制沙拉酱用的碗，而我则央求老师允许我建造一艘木船作为我的手工课作业。上交完我的手工计划后，接下来的几个月，我开开心心地建造了一艘8英尺长的可与艾尔托罗号战舰相媲美的帆船。要知道，那门手工课是我为数不多的得A的课程之一。

我这一生中最开心的日子莫过于我驾驶着自己的船航行于希洛湾之上。这艘船是以我家乡的小镇名字命名的。我一边驾着船一边梦想着远方的港口和异国情调的女人，我的心也随着海水一起荡漾。

高中时，辅导老师问我：“你长大后想做什么？”我说：“我想坐船环游世界，去塔希提这些极具异国情调的地方旅游，喝啤酒，追求漂亮女人。”

我的回答竟然没惹她生气，还对我说道：“我知道一所学校，它非常适合你。”接着她拿出一本美国商船学院的宣传册，继续说道：“看看吧，申请这所学校可没那么容易。如果你真的想以后出海航行，我会帮你进这所学校的。”

1965年，在取得美国参议员丹尼尔·井上健的国会任命后，我离

开了洛这个宁静的小镇，动身前往纽约，开始我的海军军官教育生涯。1968年，在我海上实习的期间，我有时候会去塔希提岛的帕帕耶提畅饮啤酒，并且和我见过的漂亮美女出去狂欢。那位美女是电视台的气象主播，而且还是塔希提岛的选美比赛的参赛者。在那里，我的美梦都成真了。

我上军校的第二个理由是父亲没钱供我上普通大学。他曾对我说：“今天你毕业了，以后你就要自食其力了。”我也真的这么做了。去军校意味着我不仅能拿到全额奖学金，而且住宿费、伙食费及服装费用都可以由学校提供，差旅费也可以报销，而且每个月还可以得到一小部分津贴。

第三个就读军校的原因，也许是最重要的原因，是由于我的自律性差。高中那会，我经常逃课玩冲浪。即使被主管教育工作的父亲抓住，也不可能乖乖地回去上课，除非浪太大。

我知道自己需要严格的纪律来约束。如果我在夏威夷找所大学读书的话，我很可能毕不了业。

在军校，我学会了遵守纪律，虽然这个过程很艰苦。我经常遭受很多惩罚，而且都很严重。功课也比我预期的多得多。如果不是有严格的军队纪律对我加以管束，我可能永远也无法毕业。

同时，我也学会了服从和发号施令。换句话说，我在领导力方面得到了严格训练。看看现金流象限，你会发现领导力对B象限的人来说至关重要。经过前三年严格的军规训练及领导力的训练，我在大四的时候被晋升为营级军官。我的工作是向学弟学妹们传授领导力方面的知识。他们和我刚入学那会儿一样，都是一些自以为能打败制度的小混混。

最大的教训

四年的军校生涯结束后，我自愿加入海军陆战队，因为越战仍在持续。在海军飞行学院，其中有两堂生死攸关的课，让我受益良多。

1. 飞行训练中最令人兴奋的部分是学习如何跟另一架飞机战斗，

也就是所谓的“空战”。当时我们驾驶的飞机是T-28型特洛伊战机，这是二战期间发明的单引擎飞机。这一型号的飞机不仅体积大、速度快，而且杀伤力极大。很多学生死于飞行训练中，因为这种飞机被设计得十分灵活机动，稍有不慎就会丧命。

有一天，我独自驾驶着飞机，并高度戒备，因为教练随时可能对我发起突然袭击。突然，我从头盔的耳机中听到几声“砰砰砰”的尖叫声。原来是教练提醒我战斗开始了。我立即按照飞行课程中所学的知识应对，一边把燃料浓度加高以保护引擎，一边向右提升飞行高度并让飞机在空中翻滚，试图以此甩开攻击者。

结果，我不仅没有甩掉对方，反而再次听到教练发出的“砰砰砰”声，接着他对我说“抓到你，傻瓜”。我根本甩不掉他。我试图通过爬升、翻转、俯冲等手段让飞机失速，可是即便这些飞行技巧都用过了，也都无济于事。头盔面罩上到处都是汗水，导致我什么也看不见。整整十分钟，教练一直跟在我后面，我的任何躲闪飞行动作都无法摆脱他的追击。

回到地面，汇报工作开始了。当教练用手比划我的飞行动作时，我感觉都要吐了。我之所以会有不舒服的反应，不仅仅是因为我们刚完成一段激烈的飞行训练，还因为这次飞行训练让我意识到我的飞行技术有多差，我该学习的东西还有很多。

那天教练对我说的一些话至今让我记忆犹新。教练这样说道：“做这一行最大的风险就是没有第二名可言。两个人中只有一个人可以活着回家。”那是我人生中一个关键性时刻。那天之后，我每天都练习、练习、再练习。

后来在越南战场，我多次听到同样的话。不过这次，战争是真实的。“砰砰砰”的子弹声也是真实的，不再是教练自己通过无线电尖叫着发出的“砰砰砰”的声音。

我今天在事业上取得成功不是我聪明或者从不失败，而是因为在我的世界里没有“第二名”这个概念。我想特朗普可能也有同样的做人准则。

2. 另一个关键性时刻与风险有关。

当我听人们说“投资有风险”的时候，我知道这说明他还没做好投资准备，还不能胜任此项投资任务。

那天在空中跟教练完成空战演练之后，我意识到战斗是对意志和训练的终极考验。战斗中没有第二名，胜利者只属于做了更多准备的那个人。我由此引申为：“战斗并不可怕，打无准备之仗才可怕。”

在经商和投资领域，我对练习和准备十分狂热。为了降低风险，我不断地学习、实践并提高技能。我是为了赢而投资，要知道奖赏只属于那些风险最低和信心最大的玩家。

如果我不得不承担风险，那么我会选择承担较小的风险。在我拿真金白银投资房地产的时候，我会先参加一场专门为房地产投资者举办的研讨会。在研讨会上，我仔细研究了上百项房地产交易。我每到夏威夷的一个地方，房产经纪人都告诉我说：“你想找的那种房产根本不存在。”经过几个月的搜寻，我最终在毛伊岛找到一处金额较小的好交易。那是一处靠海的一居室单间公寓，仅售18000美元。这是我的第一笔房地产投资。从那以后，我看过几千个适宜投资的房产，但是我只购买了其中的几个。

我意识到战斗是对意志和训练的终极考验。战斗中没有第二名，胜利者只属于做了更多准备的那个人。

我由此引申为：“战斗并不可怕，打无准备之仗才可怕。”

把这一思想应用到创业上便是：“其实创业没什么风险，毫无准备就盲目创业才有风险。”

——罗伯特·清崎

在我经营的尼龙搭链钱包生意失败以后，我又返回到“学习——实践——再学习——再实践”这一循环中。我意识到，“其实创业没什么风险，毫无准备就盲目创业才有风险”。

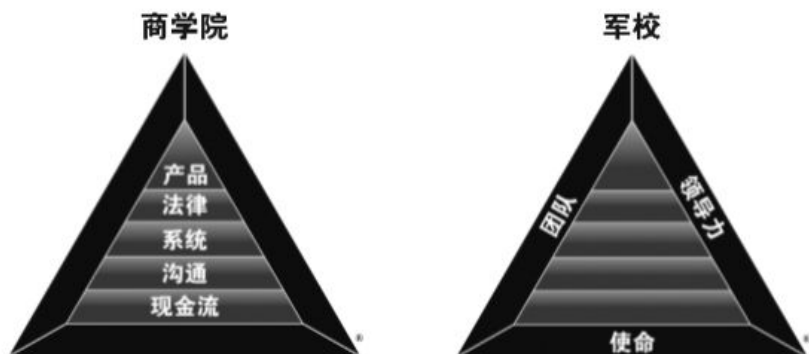
在我的世界里，没有“第二”这一说，再加上我意识到“最大的风险源自毫无准备”，这是在我追求个人财富的过程中最重要的两点指导原则。

好多人只知道在投资时投入大笔金钱，却不懂得投资点时间用于

学习如何投资。特朗普和我在投资金钱之前会先投资大量时间准备。我们是做有准备的投资。

军校VS商学院

还记得我们前面讲过的B-I三角形理论吗？对比下面这两幅B-I三角形示意图，你很容易发现为什么军校及其军事训练对创业和投资来说是十分有必要的准备。简单来说，商学院集中训练B-I三角形中的内部因素，而军校则集中于训练B-I三角形中的外部因素。



从图中你可以看出，4年的军校生涯及6年的军队服役为我在现实世界进行创业和投资打下了良好的基础。这种特殊的教育和经历十分宝贵，因为在此过程中我学会了以下几点：1.自律；2.专注；3.为一个比自身利益更大的使命服务；4.接受命令，服从命令并发号施令；5.控制我的恐惧和情绪；6.研究并敬重我的敌人；7.信任我的同伴，愿意为他们付出我的生命，就像他们也会这样对我一样；8.战前做好充分准备。

特朗普的回答

虽然我被送往军校与我小时候略带攻击性的性格有关，但是我从军校里学到的东西似乎与纪律和帮我发泄精力没多大关系，反倒让我

从军校中学会了一些谈判技巧。这看起来是另一门重要的商业课程。

我遇到了一位海军陆战队中士。我发现我在体格上无法跟他较量，更不可能打赢他，所以我只能改变策略：不能武力解决问题。于是我开始动脑子想办法。

我必须想办法绕开他，可我又拒绝认输。于是，我试着让他站在我这边。机会终于来了：我的棒球不错，而且是球队的队长，他则是球队的教练。我知道我可以通过展示我最好的一面，让他脸上有光。我确实这么做了。我们的球队很棒，我也学会了如何更好地带领球队打球。这是第一步。

接下来要做的就是表现出我对他的尊重，这点并不难做到，因为我确实很尊敬他。但是我不能因此让他对我构成威胁。我认为他也尊重我，而且也知道老跟我过不去对他来说没有好处。于是，我们通过展示各自的强项而让彼此建立起信任。这是一堂很棒的商业谈判课，最终我们实现了双赢。

时至今日，我跟这位名叫西奥多·多比亚斯的海军陆战队中士还有来往。能在纽约军事学院跟他相识，对我来说是一大幸事。进入军校对我来说也是十分幸运的，虽然最初我并不那么兴奋。后来我发现我十分享受军校带给我的挑战和纪律。在军校期间，也让我改掉了缺乏时间观念的坏习惯。大家都知道我现在讨厌迟到，也不喜欢别人迟到。

父亲一直教导我们要尊重他人，这一点在军校也被多次强调。我对多比亚斯先生的敬意让我受益良多，同时我也学会了尊敬时间，这也让我受益匪浅。在做生意方面，父亲对手下有着严格的管理和督导，我已经做好跟他一起共事的准备了。

从军校学到的另一个重要教训是：不要为自己找借口。要学会少发牢骚，保持均衡状态，并坚持不懈。在我日后的人生中，每当我遇到压力或困难，我拒绝向苦难低头。我知道，战胜困难最好的方法就是勇往直前，坚持不懈，努力寻找解决问题的办法。这是值得我们学习的经验教训。

在军校就读期间，父亲每周都会给我一条激励我上进的名人名

言。许多名言我现在都还记得，它们直到今天都在激励着我。

没有学会服从的人，无法成为一个好指挥官。

——亚里士多德

永远不要告诉人们如何做事情。告诉他们该做什么，他们会用自身的聪明才智带给你惊喜。

——巴顿将军

无法遂行的事情，就不要下令他人去做。

——索福克勒斯

不停地重复去做同一件工作，这个工作就会变成我们本身。到那时，卓越就不是一种行为，而是一种习惯。

——亚里士多

德

父亲从历史长河中为我筛选出一些富有智慧的箴言，以此向我灌输领导力方面的价值观。这些价值观潜移默化地影响着我，并在特定情况下指导我思考和解决问题。这就是我为什么至今仍热衷于名言的原因。它们会在我困惑或不知所措时让我产生醍醐灌顶的感觉。所以当听到我引用或者提及历史上那么多伟大的思想家的时候，不用惊讶，因为我从年轻时在军校的时候就开始涉猎这些了，这一良好习惯延续至今。

我在军校期间的另一个关键性时刻跟历史有关。那时我有一个同学，他经常研究二战时期的历史。他是个历史迷，而且学习十分认真刻苦。一天，我问他：“你花这么多时间研究二战，一定是这方面的

专家了。”他的回答让我至今难忘：“不，我越研究越发现我在那方面无知。”接着他解释说，为了彻底弄清二战的一些历史，他不得不反过头来研究一战，然后他发现这是一段很长的历史过程。接着他说道：“研究历史让我变得谦卑，因为我知道我不可能搞懂过去所发生的一切。”从他这么博学多才的口中说出这样的话，让我印象深刻。

结果，我也开始利用业余时间学习历史，尽可能地多涉猎一些历史方面的常识。从那时候，我养成这样一个习惯，我会一直问自己：“今天我又学到了哪些我以前不知道的东西？”这是让我保持好奇和警戒的最好方式。亚里士多德是对的，因为他曾说过：“卓越不是一种行为，而是一种习惯。”

几年后，我进入沃顿商学院读书，我发现自己在军校期间养成的一些好习惯让我获益良多。正如我前面所提到的，我在沃顿商学院学习期间，经常利用业余时间学习房地产投资、丧失抵押品赎回权，以及其他所有我可能接触到的必修课之外的一切领域。我不想得过且过，我想要做更多。毕业后，面对真实的世界，我才发现我本以为“已经做得够多了”这一想法有多幼稚，因为我们做得还远远不够。

用父亲告诉我的希腊哲学家柏拉图的一句话来作为我在军校期间学到的决定性教诲吧。

征服自己需要更大的勇气，其胜利也是所有胜利中最光荣的胜利。

——柏拉图

在军校期间，我懂得了整体与部分的关系。军校为我提供了能兼顾整体与局部的机会。这一能力让我在商场中发挥出巨大优势，必要的时候，我会看轻自己，相信专业人士的意见和建议。有时候，站在问题之外看问题，会让你对问题有更清晰的认识和了解。正所谓“当局者迷，旁观者清”。这也是值得我们汲取的经验教训。有人说我在谈判的时候好比变色龙一般，既能与外界浑然一体，又能不失去自我。这一能力得益于我在军校的历练。

大部分人认为我很坚强，事实的确如此。这也是我从军校习得的一大优势。我不喜欢抱怨，而且十分顽强，不会轻易动摇自己的决心。如果我提前做足功课，如果我努力工作或勤奋做事，这样我就有足够的实力来支持或保护自己。我要让别人知道我是一个强大的对手。

正如前面所说，我被送去军校是因为我小时候略带攻击性。在军校就读期间，我学会了如何扬长避短地利用自己的攻击性。我不仅成长为一个领导者，同时还是一个有着共同使命的团队中的一员。



1972年，清崎在加利福尼亚彭德尔顿营留影，准备奔赴越南战场



1963年，特朗普率领纽约军事学院师生在第五大道参加哥伦布日游行

你的回答

你从军校学到了哪些对你的人生产生关键性影响的东西？

或许你没上过军校，但是你肯定参加过军训，想想你从这些军事训练中
学到哪些有关自律和领导力方面的经验。这些经历让你获得什么收获？这些
有关自律和领导力方面的经历对你的人生产生哪些影响？

你人生中的哪一阶段让你从自律（或者是时间管理、财务管理）或者领
导力中获益匪浅？

第18章

你从运动中学到哪些？

清崎的回答

我从小就参加少年棒球联盟和波普·华纳球联。12岁那年，我开始打高尔夫球。15岁，我放弃高尔夫改为玩冲浪。高中时期，我开始接触足球。

读军校期间，我担任舰艇队队长，同时还踢足球。

在飞行学院，我开始接触橄榄球。这是我的菜，是唯一一个让我怀有激情和热情的运动项目。我曾满世界地打橄榄球比赛，直到我体力不支无法参赛，但此时我会到世界各地观看顶级橄榄球赛事，我曾经到南美洲、澳大利亚、新西兰、苏格兰、爱尔兰和英格兰观赏国际比赛。

我从每一种运动中都学到一些有用的东西，其中一些对我的人生产生了重要影响。

1.从少年棒球联盟中，我学会如何在节节败退时依然努力拼搏。我们球队可以说是电影《少棒闯天下》的早期原型。整个赛季，我们几乎没有赢过。但是我们依然斗志昂扬，从每场比赛中吸取教训，保持精进。最终，在季末的时候，我们打败了联盟中一支优秀球队。我们获胜的原因在于对方狂妄自大、过度轻敌，而我们球队的实力早已有所提升。

2.通过玩高尔夫球，我学会如何控制自己的情绪、思维及身体。高尔夫运动看似简单，但玩起来却并不容易。我多次在经营管理中运

用我在打高尔夫球中所使用的自控力技巧。

3.我喜欢冲浪。通过这项运动，我可以精准地估算海浪周期。今天，作为一名投资家，我运用自己作为冲浪选手所具有的精准直觉选择入市时机，以及据此选择更为重要的退出时机。

4.读军校期间，我开始玩划艇，这是一项我至今还认为最为痛苦和折磨人的运动项目。因为军校的压力太大，我需要借助一项痛苦的运动来转移我所面对的军事训练及学习压力。通过划艇这项运动，我懂得了团队密切合作的重要性。划艇是一项极具精确同步性的运动。这项运动最大的挑战性在于，比赛刚开始的几分钟内，队员的精力就被消磨殆尽。想要赢得比赛，就需要每个队员拼尽全力，哪怕是筋疲力尽，也要跟其他队友在动作上保持高度的一致性。如果有一个队员想要放弃，那么他的船桨就会跟另一个人的船桨撞到一起，由此导致比赛失败。

5.足球运动让我明白，每一个球员不仅要清楚教练分配给自己的防守任务，更重要的是要严格执行任务。我还学会如何与不喜欢的队友相处，因为我只需对他们的能力保持敬意，而无需在意他们的性格和人品。

6.橄榄球跟篮球很像，运动中会有很多肢体接触。场上需要队员满场跑动。虽然橄榄球是美式足球的前身，但橄榄球对球员的身高要求不太严格。高个子球员可以与身高较矮的球员同场竞技。据统计，美式足球球员基本上每场比赛踢球所用的时间约为十分钟，剩下的时间都是用于推挤或其他与踢球无关的运动。橄榄球比赛则不同，因为比赛几乎不被叫暂停，所以大部分时间球员都在跑动。不管有多累，选手都要尽力保持奔跑状态，以保证比赛局势和团队的战斗力。

7.我还是跆拳道黑带。通过这一运动，我了解到我们体内流动的“气”这一能量的重要性。

体育运动中教会我很多东西，其中让我获益颇多的当属高中时的足球运动生涯。那时，学校有一支很棒的球队，因为优秀球员云集，所以大部分时间我都是坐在替补席上观赛。

每次比赛结束后，我们都是穿着整齐一新的队服离开赛场，十分尴尬。于是，我和替补席上的队友故意跌倒在泥坑里，以便弄脏那一尘不染的队服。赛季过半时，我们不再假装摔倒，而是用泥巴涂抹全身。

赛季日益接近尾声，我依然坐在替补席上，我觉得教练故意不让我上场，可能是他不太喜欢我吧。我很伤心，打算退出比赛。

一天晚上，经过一番刻苦训练，助理教练朝我走过来，拍拍我的肩对我说：“我想跟你谈谈。”

这位助理教练名叫赫尔曼·克拉克，个头很高，曾是前美式橄榄球联盟的球员，出于对美式足球的热爱，他自愿拿出自己的宝贵时间对我们进行辅导。他平静、温和地对我说道：“你知道主教练为什么不让你上场吗？”

“不知道，”我答道，“为什么呢？所有事我都照做，每次训练也从不缺勤，而且跑步也比别人多跑几圈，我觉得我和杰西一样优秀。”杰西是我这个位置的先发球员。

“是的，确实如此，”克拉克说道，“而且你天资聪明，奔跑速度也比杰西快。”

“既然如此，那为什么他可以上场？”我问道，“我却不可以呢？”

“因为杰西比你更用心。他比你更想拥有这个位置。要知道，光有才不行。如果你想当先发球员，你需要让自己提升到一个全新的高度。你踢球的硬件（身体素质）不错，但是软件不行——缺乏斗志。”

虽然我还是想退出比赛，但是我牢记克拉克的话。接下来的两周，我以前所未有的状态投入到训练中，我是认真的。

我开始引起教练的注意了。训练中，我多次防守成功，甚至两次拦截传球，这对前锋来说，十分不易。虽然我依然没能上场，继续坐在替补席上，但是我比以前感觉好多了。

一天，我们球队在跟另一所高中进行客场比赛时，杰西摔伤了手臂。教练转向替补席，把所有替补队员仔细打量了一番。最终，他对

我说：“你上吧。”

那是一个微不足道但十分重要的关键时刻。今天，我意识到我的人生我做主，没有谁可以阻挡我前进的脚步。如果我想得到某样东西，仅有欲望是不够的，我需要拿出必胜的勇气和决心，并为之努力。我经常对自己说：“如果你只是停留在思想层面想获得某样东西，那么就有点痴人说梦了。”想成为先发球员和真正成为先发球员有着天壤之别。

在本书的开头，我曾提及下面这个示意图：



我从克拉克先生那里学到的教训是：如果我想改变结果，我必须重新审视自己，然后用行动践行自己的承诺。一旦我的思想和态度发生转变，我的行为也随之改变，结果也就有所不同了。

如今，每当我感到自己一无是处或者是觉得老天对我不公，抑或是别人处处跟我作对时，我总是会想到克拉克先生跟我说过的那些话。然后，我努力提升自己的思想、行为和结果。

制胜法则

乔·蒙塔纳是美式足球史上最伟大的运动员之一，他曾给我邮寄过一本他的自传《制胜之道——追求卓越的16条无价法则》。这本书很适合那些一心想获得成功的人阅读。

可能好多人对乔·蒙塔纳不太熟悉，他曾效力于美式职业足球“旧金山49人队”，司职四分卫，曾带领球队四度晋身超级碗，悉数胜出。2000年提名为名人堂。他曾被美国《体育画报》誉为是“过去50

年来最伟大的美式足球运动员”。以下内容出自他的书中。

这些年，我一直观察自己孩子参加青少年运动竞赛的情况。我发现家长们越来越喜欢轻轻拍孩子的脑袋并且对他们说“打得不错，今天每个人都是冠军”，然后给参赛的每个人都颁发一条象征胜利的丝带。我可不是在这种教育方式下长大的，而且作为父母，我绝不会给孩子们传达这种信息。我觉得家长们用毫无批判的方式对待这些追求进步、积极上进的孩子，这很不公正。作为父母，不仅要培养孩子的啦啦队队员，还要做他们的教练。如果家长们对孩子参加竞技体育的目标只限于“重在参与”，我认为这样做不太好。

竞技体育是我们应对未来人生的最佳准备方式之一，并在一定程度上反映周围世界的高度竞争性。不论是运动场还是商场，我绝不希望我的团队中存在“毫不在乎输赢”的这种人。

如果获胜都不重要，那么人们更不会在意分数了。

不管你喜欢与否，我们都生活在一个需要靠分数评判高低的世界。

下面是他说到有关“超级碗”方面的内容：

近期，我发表演说结束后，观众席中有人问我：“你第一次赢得‘超级碗’的时候多大？”

我回答说“12岁”，而且从此之后我赢得了上千次之多，除了其中的4次。我解释道：“其他的‘超级碗’都是我在宾夕法尼亚州莫农加希拉家乡的后院得到的，那里离匹斯堡只有几英里远。”

换句话说，取得“超级碗”这一幕，他曾经在自家后院彩排了上千次。在提及“个人准备”时，他在书中这样写道：

每个人的准备方式各不相同。对某人奏效的准备方式可能对他人无效。有些人会拖到最后一分钟才开始准备，有些人则需要一定程度

的恐惧作为准备的驱动力。有些人需要消除所有干扰因素，在完全安静的状态下与世隔绝地全身心地投入准备工作中。有些人准备时则需要一些背景音乐，或者需要有他人陪伴。还有些人需要一次又一次地预演，直到有信心为止。不管哪种方法，最好的准备方式的目标都是一样的：为达到最佳的表现状态而蓄势待发，拼尽全力运动或者工作。

最后，乔·蒙塔纳这样描述做好准备的关键要素：

我们始终坚信“反复练习”是做好准备工作的关键，并且也这样教导别人。不论是在体育运动中一次又一次地重复训练，还是在商业中多次练习营销术语或者精炼报告，我们都是希望通过充分的准备工作获得熟练和自信，以便在比赛或者工作时游刃有余。

以上乔·蒙塔纳所说的这些正是我从运动中学到的最宝贵的经验。曾经有人对我说：“我玩过一次你发明的《富爸爸现金流》游戏。接下来我该怎么做？你有什么建议？”

你能想象得到吗？他只玩过一次现金流游戏，就以为自己已经学到这个游戏的精髓了。当我建议他“至少再玩10次并且教会另外10个人学会玩这个游戏”时，他竟然很惊讶地看着我。每当我看到这样的表情，就知道这个人大概不懂得如何才能获得成功。正如乔·蒙塔纳所说的那样，“反复练习才是关键”。

这也是我为什么不进行多元化投资或者多元化经营生意的原因。相反，我专攻一个方向，直到成功，然后练习、练习、再练习。

下面我最后一次引用乔·蒙塔纳的话：

任何一个在自己所选领域取得成功的人，都知道反复练习和提前做好准备的重要性。要想在特定领域有一番作为，我们必须做到专心致志、聚精会神地练习。只有练习，才能让我们弥补劣势，提升自我。当我们想在某一领域取得杰出成绩时，仅仅做到最初期望的那样

还不够，必须不断努力，为自己设定更高的目标，超越最初的期望。我们也不应该半途而废，练习时必须有始有终。

所以，这就是为什么富爸爸要求我一次又一次地玩《大富翁》游戏，直到有一天我能从游戏中看到我的未来。现在，我只不过是在现实世界中玩《大富翁》游戏而已。不管我现在多有钱，我知道自己还可以变得更好。对我来说，在游戏中玩得更好，比更有钱还要重要。

高尔夫运动的重要性

虽然我高尔夫打得不怎么样，但是我从球场上学会很多有关商业和人性的东西。

我从8岁开始接触高尔夫。当时爸妈经常开车带我们拜访他们那位于夏威夷大岛上某个偏僻小镇的老友。和大多数孩子一样，我觉得和一群大人待在客厅里聊天很无聊，于是我总是到屋外游逛。在他们这位朋友家的走廊上挂着一套高尔夫球具。我从袋子里取出一杆木质的高尔夫球棒，来到满是石子的车道上开始挥击石块。等到把这杆木质球棒打坏，我又取出一杆铁质球棒，继续在车道上一阵乱打。

不用多说你也应该猜得到，我的这堂高尔夫球入门课给父母的这位老友留下了多糟糕的印象。

12岁那年，我又开始接触这项运动。当时我在一所贵族小学读书，所以我好多同学的父亲都是乡村俱乐部的会员。我的穷爸爸和富爸爸当时还不是那个俱乐部的会员，因为当时他们都不是太有钱。我和富爸爸的儿子迈克混进球场的唯一办法是尾随在那些已经是俱乐部会员的同学的父亲身后。

没过多久，乡村俱乐部的会长就发现了我们的小把戏，开始禁止我们进入球场。他说，如果我们的父亲不是会员，就不可以进去打球。当时，我和迈克开始进行我们人生中第一次重大谈判。不知怎么的，会长竟然同意我们成为俱乐部会员。作为交换条件，我们每月必

须在球场上担任几场球局的球童。当12岁的我们告诉老爸们这一好消息时，他们一脸疑惑，毕竟那是他们玩不起的俱乐部啊。

从12岁到15岁，我和迈克一边当球童一边打球。放学后，我们经常搭便车去俱乐部打球。我们遵照之前的协议担任球童，并且一有机会就尽情打球。

最后，当球童竟然为我们带来一笔不小的收入。我们每背一个球包走9洞就可以拿到1美元。不久，我们开始背两个球包走18洞，这样一天就会有4美元的进账。要知道这在当时算是一大笔钱了。15岁的时候，我俩已经攒够买冲浪板的钱了，于是我们暂时放弃了高尔夫运动。

打高尔夫的两大理由

现在我偶尔打打高尔夫，主要是因为我太太金很喜欢这项运动。她总是从男球手的发球区开始打，而且杆数比我还要少，这让身为男人的我有点伤自尊。我的球技属于中等偏下，杆数基本保持在85~95之间。我知道自己更应该多打多练。

虽然我对高尔夫不太感冒，但是对于想致富的人来说有必要打打高尔夫，两大理由如下：

1. 打高尔夫球能反映一个人的行为模式。多数高尔夫爱好者都一致同意这个观点：高尔夫球的魅力就在于它像镜子一样能折射出球手内在的核心行为模式。当我想了解跟我谈生意的人如何时，我通常约他们打高尔夫。打球的时候，我通常不太关心对方打球的得分情况，而是关注他们是如何打球的。

首先你应该注意他们的击球方式。他们在打远球的时候是使用蛮力击球，还是通过挥杆控制力度？他们打球的时候有没有作弊？他们有没有谎报成绩或者打球过程中移动小球的位置？是否按规则击球？

前段时间，一个朋友的朋友想要我对他的公司投点资。看过他的财务报表后，我问他是否愿意跟我一起打高尔夫。他急切地接受了我的邀请，很快我们就在他的乡村俱乐部见面了。打球那天正好是周六，我从头到尾都没关注他的得分情况，只是默默地观察他如何打

球。他的高尔夫打得不错，击出去的球又远又直。开始的时候，他一直打得很棒，直到把球击到果岭旁的长草区以后，他竟然犯规私自移动小球，他以为我没看到，其实不然。因为周围的草十分茂盛，他必须打两杆才能从长草区进入果岭。当我问他打几杆时，他说只比标准杆多一杆。我问他是否把长草区的第二杆统计在内，他矢口否认，说自己没挥第二杆。当时，我就开始怀疑他公司的财务报表的真实性。

我也曾亲眼看过唐纳德·特朗普是如何打高尔夫的。他的球技和球品跟他经商的水准和人品如出一辙。他的球打得又远又直，而且击球也十分精确。

我打高尔夫时的状态很不稳定，时好时坏。所以我觉得我更擅长团体类的体育运动，而不是打高尔夫。我喜欢的团体类运动项目有划船、足球及橄榄球。这些运动需要团队成员通力协作，所以我在事业上也是如此，谨慎选择团队成员。

一旦我的思想和态度发生转变，我的行为也随之改变，结果也就有所不同了。

——罗伯特·清崎

2.很多生意都是在高尔夫球场上谈成的。我的两个爸爸（富爸爸和穷爸爸）都打高尔夫，而且两人的球技都不错。穷爸爸经常和学校的老师们一起打高尔夫，他们把打球当作消遣和娱乐；富爸爸则通过打高尔夫发财致富。富爸爸曾经说过：“我在高尔夫球场上谈成的生意远比在会议室谈成的生意要多。”他是这样解释的：“越是棘手的谈判，双方越需要在轻松愉悦的环境下进行。”

我用了好多年才慢慢体会到富爸爸这句话所蕴含的深刻哲理。现在，每当我遇到棘手的谈判，我经常邀请对方和我一起打高尔夫，这样我们就能轻松地讨论合作事宜。球场那种亲近大自然的户外环境不仅让双方有更多的时间进行谈判，而且彼此的思维也会更加灵活。安静、空旷的高尔夫球场会让人在思维方面更具开放性。

总结

虽然我在打高尔夫球方面不是太用心，但是我却致力于在商业游戏中获胜。打高尔夫球也算是一种商业游戏，我不像其他人那样过于看重比赛成绩，但是我对与做生意有关的比赛十分认真。所以，我同时加入了三家乡村俱乐部，因为那里不仅是谈生意的最佳场所，同时你还在那里找到生意上的合作伙伴。

补充说明：和其他商人们谈合作时一样，为了合作这本书，特朗普特意邀请我到位于洛杉矶的特朗普国家高尔夫球场一叙。

特朗普的回答

这些年我经常进行的体育运动主要有棒球、网球及高尔夫球。这些运动需要球员动作敏捷、准确、迅速判断情况、掌握时机，可以说它们是集反应力、判断力和专注力为一体的高技巧性运动。现在，我仍然喜欢观看棒球和网球比赛，但是我对高尔夫球却情有独钟。因为这一热情，我打造了几处具有国际一流水平的高尔夫球场。

这些运动让我意识到“直觉”的重要性。虽说耐力和技巧也是不可或缺的要素，但是如果你真想把球打好，还需具备那种无法言喻的“直觉”，即所谓的“球感”。加拿大冰球明星韦恩·格雷斯基在解释自己所获得的冰球成就时这样说道：“冰球到哪儿，我就溜到哪儿。”他的这句话是对“直觉”最直观且最直接的描述。

听起来很简单，不是吗？是的。但是请你仔细想想：他怎么知道冰球去哪儿？为什么其他人却不知道呢？答案是：他拥有其他人所没有的特异功能——第六感，也就是“直觉”。

我见过一些比其他任何人都刻苦训练但一直无法上场参赛的运动员。他们不仅能胜任比赛，而且在能力和专注性方面也不差，但是总感觉他们缺少一样东西。我过去棒球打得不错，而且我发现自己对时机掌握的感知是与生俱来的。或许我永远也成不了贝比·鲁斯，但是我天生具有的棒球球感不容置疑。

网球，是一项一对一的运动项目。这一运动让我懂得赢得比赛的关键在于击败对手，因为赢家只有一个。网球比赛通常十分激烈。你

是否看过著名的瑞士网球明星罗杰·费德勒打比赛？他就具备我刚才所说的“球感”。网坛名将安德烈·阿加西曾这样评价罗杰·费德勒：

“他是我遇到过的最厉害的竞争对手之一，几乎无可遁逃。我除了把球打上球道、果岭以及推杆之外，似乎别无选择。每次挥杆都有种迫不得已的成分在里面。无论你试图如何布局，他总有破解之道，这主要取决于他何时扣动扳机，以便促使你改变进攻策略。”

有意思的是，阿加西竟然用高尔夫的专业术语来解释罗杰·费德勒，因为高尔夫是众所周知的脑力竞技运动。打高尔夫不仅需要技巧，更重要的是需要大量用脑。罗杰·费德勒不仅能掌控全局，而且还能凭借直觉应对对手。他打球的时候刚柔并济，只能祝愿跟他同台竞技的选手们自求多福了。网球比赛一定程度上要求你不仅了解自己，更要了解对手。这是罗杰·费德勒所具有的另一优势。

打高尔夫让我乐在其中，同样，谈成一桩生意也会让我欣喜不已。高尔夫球冠军菲尔·米克森说他在高尔夫球方面获得的最佳建议来自于他父亲，父亲告诉他要打球当作一种享受。所以即使他在训练时，也会把打球当作一种乐趣。我能理解到其中的奥妙。菲尔·米克森父亲的这一建议对我们所做的每一件事都适用。

我通过打高尔夫来了解一个人是否诚实、正直。这也是为什么我的好多单生意都是在打完高尔夫以后签约合作。打高尔夫需要人们遵守一定的运动规则，凡是能规规矩矩打球的人，在生意合作方面也一定会成为好的合作伙伴。有人把这称为“礼仪”，我却把它称为“诚实”。打高尔夫球可以很好地反映这一美德。

打高尔夫需要具备一定的弹性。是否保持平衡性将影响球局的好坏。这一法则同样适用于商业。保持变通，不要拘泥于固定模式。每场比赛，每桩生意，都是不一样的。你只需保持良好的状态，时刻做好准备，多加练习，知道前方会有很多变数等着你去处理即可。

尼克·法尔多是高尔夫球史上最伟大的球员之一。他曾一针见血地指出：“不管你是慢慢击球，还是轻轻推球，抑或是用力击球，每个人都需要有自己的节奏。节奏好比胶水一样，它把高尔夫球杆所具有的各种元素有机地融合在一起。”不论做生意，还是生活，抑或是打

高尔夫，我总能把握好节奏。我觉得尼克·法尔多有关节奏的忠告值得我们每一个人深思，不管你在哪一行业就职，也不管你喜爱哪项体育运动。

精确、直觉和节奏是达到卓越的必备素质。

——唐纳德·特朗

普

通过观看或进行以上三项运动，让我得以洞察事业和生活的真谛。这三项运动让我学到的最大的经验便是：精确、直觉和节奏。这是达到卓越的必备素质。



正在打高尔夫球的特朗普



棒球比赛中的特朗普



正在玩冲浪的清崎



清崎远赴新西兰打橄榄球

你的回答

在观看或进行某些体育比赛时，你从中得到了哪些重要的经验？

[illegible]

第19章

你从商业中学到哪些？

清崎的回答

你不可能通过看一本如何骑自行车的书就学会骑车。做生意同样如此，不可能看看书就学会怎么做生意了。书本和课堂学习对激发你产生奇思妙想有益，但是学骑车和学做生意却要在实践中完成。

或许你听过这句谚语：爬得越高，摔得越惨。特朗普和我都在做生意方面摔过跟头，只不过他的跟头比我更大、更公开。虽然我摔的跟头没特朗普那么大，也鲜为公众所知，但是却也很惨痛。

在施乐公司接受完销售培训后，我和两个朋友（约翰和拉里）开办了一家生产尼龙钱包的公司。不幸的是，我们的创业竟然出奇地成功。既然成功了，我还称其为“不幸”，是因为这成功来得太容易了，而且当时的我们都是20多岁的单身汉。《跑者世界》《GQ》甚至《花花公子》等杂志都对我们的产品进行了专题报道。

有一天，约翰突然开着一辆奔驰跑车过来，我们问他为什么买这么好的新车。“因为我们是有钱人了啊。”他这样说道，“你们也应该买一辆自己梦想中的跑车啊。”于是，我们也跟风照做了。拉里买了一辆跟约翰一模一样的奔驰小跑，我买了一辆银色镶黑边的保时捷跑车。

后面的结局估计你也猜到了。我们更换约会对象的速度比我们开跑车的速度还要快，生意衰败的速度比前两者还要快。不到三年的时间，我们经历了“从穷人到富人，又从富人到赤贫者”的过山车式的飞跃。我们曾经风光过，但最终的亏损却让我们负债累累。（如果你想

学习更多有关创业的经验和教训，我建议你读读我的另一本书《富爸爸成功创业的10堂必修课》。书中有大量关于创业的成功经验和惨痛教训。这本书不仅有趣，而且信息量极大。）就像我前面所说的，我以为我们的财商会随着收入的增加而提高，其实则不然，伴随着收入增加的只有我们的愚蠢。

这次创业的失败成为我经商史上众多关键性时刻之一。生意失败导致我亏损近百万美元，这让我如梦初醒。

在此之前，我并不是一个大力提倡教育的人，因为我认为教育的意义不大。上学那会，我对自己的要求是“及格就行”，而且我很乐意成为C等生。所以我的穷爸爸经常对我说：“以后你就靠笑着给别人擦鞋谋生吧。”

尼龙钱包生意失败的时候我刚30岁出头，此时我意识到我在学习方面远远落后于其他人。看到同龄人所取得的成就遥遥领先，只因为他们认真学习，努力工作。所以那次生意失败让我意识到我需要重新做回学生，以前所未有的斗志拼命苦读。

之后的几年，在失败面前我没有选择逃避，而是重整旗鼓，打算东山再起。我想知道：哪些东西是我以前忽视的？哪些东西是不曾发现的？人们常说“事后诸葛亮肯定能洞悉一切”。但对我来说，“事后诸葛亮”不仅让我洞悉事实，而且还让我深刻反省。我不得不重新面对我以前对自己说过的那些蠢话，以及我对自己和别人说过的那些谎话。经过几年的韬光养晦，我的尼龙钱包生意起死回生了，再次大获成功且让我获利颇丰。这是我在商界上的最好的一堂课，也是有史以来所经历过的最大的谦卑。

尼龙钱包生意失败的时候我刚30岁出头，此时我意识到我在学习方面远远落后于其他人。看到同龄人所取得的成就遥遥领先，只因为他们认真学习，努力工作。所以那次生意失败让我意识到我需要重新做回学生，以前所未有的斗志拼命苦读。

——罗伯特·清崎

1980年，在我经历商场起起落落的过程中，我参加了一次由富勒博士主讲的讲座。从此，我的人生再次发生重大转折。1984年，即

便我的生意既成功又赚钱，我还是和妻子金辞去了工作并离开夏威夷。我开始当老师，要知道这是我以前一点也不尊敬且发誓绝不从事的职业。1984—1994年，我和金到世界各地讲授有关创业和投资的培训课程。1994年，我们把以前讲授的内容变为现实——实现财务自由，提前退休。那一年，金37岁，我47岁。

接着，我在亚利桑那州南部的山区隐居了两年。那里离名为“比斯比”的小镇很近，我把全部的时间都投入到研发《富爸爸现金流》游戏及撰写《富爸爸穷爸爸》这本书中。1996年，第一款商业“现金流游戏”诞生。1997年4月8日，在我50岁生日那天，《富爸爸穷爸爸》一书在一个小型派对上公开问世。2000年年中，奥普拉脱口秀电视节目的制片人打电话给我，我和奥普拉一同登场，其余的我就多说了。

尼龙钱包生意的惨败成为我人生中的关键性时刻之一，如果没有那次失败，我可能永远也不会成为学生或老师。

特朗普的回答

做有识之士

我想在这里跟大家分享一条我在商业方面的成功经验。要知道这一经验是我花了30年才总结出来的。

就在我们在财务上展望未来以期获得更加稳固的经济基础时，《纽约时报》在其2006年6月那一期杂志上刊登了一篇名为《2016，明日世界》的文章，文中对十年后的纽约市进行了一番预测。这不禁让我想起几年前当我想在曼哈顿上西区哈德逊河沿岸兴建特朗普广场时引发的一场骚动。特朗普广场是一处包含16栋大楼和一座公园在内的复合型住宅区，而且整个工程的工期很短。现在，人们预测预计到2016年，贾维茨中心以南的西区会比明尼阿波里斯市更大，所以我当年想在曼哈顿商业区的一侧提供一些住宅，实为先见之明。因此，无论是现在还是将来，我们都有必要做一

位有识之士，尤其是在遭遇一些阻力的时候。我以上所举的例子就是实证之一。

我和清崎之所以在本书中进行了一些预测，是因为我们已经预见到这些事情即将发生。正如我前面所说，我们并不是在试图制造金融恐慌，只是想把大家引导到正确的方向上来。千万不要等到为时已晚时，才自责地道：“为什么我当初就没料到会发生这样的事呢？！”幸运的是，我们处于有利地位，因为我和清崎会根据自身的成功经历对将来可能将要发生的事情为你们提供一些暗示。

回到我刚才提到的曼哈顿西区的开发案例，我对当初的决定矢志不渝。事实上，我等了30年才对此进行最终的验证。只不过，我在好多年以前就知道这一工程项目对未来的纽约来说意义重大。因为我了解这座城市。事实证明，我是正确的。

看看《学徒》这一节目的制作人马克·伯内特，你会发现在他发现电视节目新方向之前的好多年，他一直吃闭门羹。人们总是搞不懂他到底想要做什么，但是他一直坚持自己的想法，因为他知道自己的想法是正确的。当电视台的高层最终明白他到底在追求什么之后，马克·伯内特终于创造了电视史上的新潮流，翻开了新的篇章。

有时候很难定义我们的愿景是什么。通常，我们需要对这一事物的发展史进行一番研究，并推测未来十年、二十年后它会朝什么方向发展。确实，进行这样的预判是有一定风险的，但是有先见之明的人总能进行科学的预测。另一个典型的例子是列奥纳多·达·芬奇。他的发明和想法超越时代数个世纪之久。他那富有远见的天赋历经几个世纪才得以慢慢清晰，并最终得到证实。梭罗说过：“假如你已经建好了空中楼阁，那么也无需毁弃它们，它们本来就应该在那里。现在，开始在它们下面建造地基吧！”如果规划好愿景以后不采取任何行动，那么愿景只能是愿景，除非你集中精力行动起来，并切切实实地执行。要知道只有愿景付诸实现的时候，它才能为你带来好处。

对于清崎所能清晰地洞察到的一些事实，其他人却一头雾水，清崎为此感到沮丧。他说：最糟糕的是，人们似乎不愿意知道事实的真相。他们宁愿保持无知或者不曾察觉的状态，也不愿意知道真相到底

是什么。我想：难道因为他们担心知道真相后无法应对？

我和清崎不这么想，否则我们也不会花这么多时间思考这些事情并把它们写入本书中。我们有充分的理由做这件事。请继续阅读本书。亨利·基辛格说过：“历史不知道在何处休息，也不知道安顿于何处。”

如果规划好愿景以后不采取任何行动，那么愿景只能是愿景，除非你集中精力行动起来，并切切实实地执行。要知道只有愿景付诸实现的时候，它才能为你带来好处。

——唐

纳德·特朗普



特朗普带清崎参观位于洛杉矶的特朗普国家高尔夫球俱乐部

你的回答

你从自己或者他人的失败经商案例中学到哪些经验和教训？

你从自己或他人成功的经商案例中学到哪些经验和教训？

你是否拥有自己的生意？如果没有，你是否想开创属于自己的事业呢？你认为哪些是确保生意成功的必备因素？

你认识的企业家身上有哪些让你崇拜的优点？

第20章

想有钱是一种罪恶吗？

清崎的回答

在成长过程中，关于“上帝、教会及宗教”一直有两大疑惑困扰着我。

第一个困惑是：有些人死后能去天堂，而有些人则不能，即便他们信仰同一个上帝。我曾经问主日学校的老师这样一个问题：“我们的教会跟天主教会会有什么区别？”那一年我才八岁，参加的是父母所属的基督教教会，所以我很好奇两大教会有什么区别。老师的回答竟然让我大吃一惊，她是这样回答我的问题的：“我们都信仰耶稣基督，但是天主教教徒死后不能去天堂。”

当我追问老师为什么会这样时，她只是简单地说道：“他们选错教会了而已。”

此后，我更加不安且好奇。我问班上信仰天主教的同学是否可以跟他一起去教堂。接下来的几个月，我一直都去天主教堂，并且发现那里的教徒都是好人，而且他们信仰的上帝跟我们家人信仰的一样。于是我不再去父母从属教会的主日学校，想去同学信仰的那些教会教堂一探究竟，当我征求父母的意见时，他们同意了。

接下来几年，我经常问周围同学都信仰什么宗教或者属于哪个教会，然后要求跟他们一起去做礼拜。我去过路德教派、卫理公会教派、福音派、佛教和神道教的教堂或寺庙。在我住的那个小镇上，没有人信奉犹太教或穆斯林。后来我才有机会去犹太教教堂和清真寺做礼拜。

至今仍让我困惑的是，好多人都认为他们自己信奉的是“正确”的教派，而其他人信奉的教派则是“错误”的。我坚信人们有宗教信仰的自由，所以每当我听到人们说只有信奉他们那个教派的教徒死后才能进天堂，或者说只有他们信奉的上帝是真神，我会更加疑惑不解。这也许就是人类因为信仰不同而导致诸多战争的原因。在我看来，“圣战”这一思想是矛盾的。

相信上帝

在越南的时候，我开始坚信“神力”不可小觑。好多次我都与死神擦肩而过，或者是亲眼目睹战友奇迹般地死里逃生。

在经商方面，我坚信只要我努力朝着至善的方向前进，在神的召唤下圆满完成某项使命，我将得到来自上帝赐予我的神力。一旦我撒谎或愚弄欺骗他人，我将失去来自美国原住民所谓的“伟大神灵”所赋予的“神力”。我还相信，我越是朝着最高的法律、伦理和道德标准努力工作，就会有越多来自“伟大神灵”的力量注入我的生意中。

黄金法则

我十分尊重这一“黄金法则”——像你希望别人如何对待你那样去对待别人。每当我生气、不安或者想训斥别人时，我不是用自己的坏脾气去报复他人，而是站在对方的角度考虑问题，我会问自己：“如果你是对方，你希望别人如何对待你呢？”并不是我每次都该知道我应该怎么做，只不过我会冷静下来换位思考一下。举例来说，我曾经和一位朋友发生了一些争执。我希望他先给我打电话道歉，其实本应该是我先给他打电话致歉的。但是我坚决不肯主动跟他联系，以至于没能化解我们之间的矛盾。

寻找属于自己的路

我个人十分喜欢佛教所信奉的“佛法”，意思即从“佛”为众生已经设定好的多条道路中根据自己的意愿自主选择属于自己的路。

当我决定遵照内心的想法选择从事教育事业时，我的人生就此发

生了戏剧性的变化。我在《富爸爸成功创业的10堂必修课》这一有关“创业”主题的书中曾经提及：当我决定从事教育事业时，一切好运都降临到我的头上了。上天赐给我最好的礼物便是在我决定从事教育事业的那一刻，我的妻子金来到了我的身边。

我十分坚信上帝那至高无上的“神力”。我只是质疑不同宗教对上帝的某些信仰及谁握有打开天堂大门的钥匙。在我看来，我们最主要的任务是让我们在人间的生活更像天堂一些。

第二个困惑

我的第二个困惑是关于上帝和金钱的。我至今依然记得我一位朋友的母亲十分有钱，她常说“金钱是万恶之源”。我很纳闷：既然她认为金钱是万恶之源，那她为什么不把所有的钱都捐给她常去做礼拜的教堂呢？

我一直搞不懂“想变富”是否有悖于上帝。我也一直不明白为什么只有穷人死后才能进天堂，而富人却不能。这一有关“金钱”与“上帝”的困惑时常萦绕在我的心头。

在一次教会组织的夏令营中，我找到了答案。教会为了这次夏令营活动专门请了一位年轻的牧师。我至今仍记得他走入营地的那一幕。只见那位年轻的牧师背着吉他，上身穿白色T恤，下身穿蓝色牛仔褲，脚上蹬一双牛仔靴，这身打扮让所有的教会领袖倒吸一口气。我想提醒你的是，当时可是20世纪60年代的夏威夷，只有电影中的不良少年才穿成这样。自然，孩子们很快就喜欢上那位年轻的牧师了。

他不像其他牧师一样向我们布道或者直接告诉我们哪些可以做、哪些不可以做，而是带领我们唱歌跳舞。在他的陪伴下，我们学会了感觉自我良好，而不是被教导为内疚或有负罪感。教堂的牧师长无论是长相还是穿着都像极了枯萎的青豆，还经常提醒我们注意新的潜在的罪恶。因此，伴随着那位年轻、快乐牧师的到来，两个男人之间的紧张关系显而易见。在篝火晚会上，我把自己关于金钱与信仰的疑问提了出来。年长的牧师开始引经论典：“爱财是万恶之源”，“因为钱，让有钱的人进入上帝的国比让骆驼穿过针眼还要困难”。听完这些

话，我感觉我的灵魂是肮脏的，而且我对自己“想变成有钱人”这一想法感到内疚。

年轻牧师对“上帝和金钱”有着另一种看法。他并没有对“爱财”这一观点进行抨击，而是给我们讲述了来自《圣经·新约·马太福音》中一则家喻户晓的寓言故事。故事是这样的：一个富翁要出门远行，临行前把他的仆人们叫来，打算把他的家业交给他们打理，依照各人的才干分给他们银子。一个给了五千，一个给了两千，一个给了一千，然后富翁就出门了。

领五千的仆人，把钱拿去做买卖，另外赚了五千。领两千的仆人，也照样赚了五千。但那领一千的仆人，竟然掘开地，把主人给他的银子埋了起来。

当富翁远行回来，和仆人们算账。主人对那两位把银子翻倍的仆人说：“干得不错，你们不愧是我善良且忠心的仆人。你们能在这微不足道的小事上有忠心，我很放心把许多事务交给你们管理。你们可以和我一起享受快乐。”

讲到这里，年轻的牧师说道：“请注意下面这句话，‘你们可以和我一起享受快乐’，你们觉得这句话是什么意思？”

几个孩子摸摸头，开动脑筋，试图回答年轻牧师的问题。最终，一个小女孩说道：“富翁想要我们成为有钱人，他很乐意看到我们和他一样有钱，并同他一起享受富人世界的欢愉。”

年轻牧师笑了笑，并没有对小女孩的回答做出评价。相反，他这样说道：“让我告诉大家那位把仅有的一千银子埋在地下的仆人是怎样说的吧。”说完，他放下吉他，掏出《圣经》，一字一句地宣读那位仆人的话：“主人啊，我知道您是严厉的人，没有种庄稼的地方也要收割。我很害怕，于是就把您的一千银子埋藏在地里。请看，您的银子在这里。”

年轻牧师抬头看了看大家，确认我们是否在认真听他读故事，并且说道：“这个仆人声称他的主人很严厉，所以他什么也没做。”

“你的意思是说他责怪自己的主人了？”刚才回答问题的小女孩问道。

年轻牧师又一次不置可否，微笑着继续读故事。

听到仆人的话以后，富翁这样回答道：“你这又恶又懒的仆人。”

“主人竟然骂那个仆人‘又恶又懒’？”坐在篝火旁的另一个小朋友问道。

“原因是这个仆人没有让手中的财富增值？您是想告诉我们这个富翁之所以骂他的仆人又恶又懒，是因为仆人没有让手中的财富增值吗？”

年轻牧师仍然只是笑了笑，并继续读故事。

“你既然知道我在没有种庄稼的地方都要收割，就该把我的银子放给兑换银钱的人，等我回来的时候，就可以连本带利全部收回。”于是富翁夺过仆人手中的一千银两，给了那个有一万的仆人。

“富翁对那个让财富增值最多的人进行了奖励？”我问道。

年轻牧师说道：“这就是你领悟到的道理？”

“听起来像是对我说的话一样。”我说道，“这意味着我做得越多，我得到的奖励就越多？”

年轻牧师只是笑着漫不经心地弹着吉他。

“故事中的富翁就是上帝吗？”一个小女孩问道，“我们就是上帝的仆人了？”

“上帝给富人的奖励要比穷人的多？”其他人这样问道。

“如果说上帝是那位富翁的话，他会不会奖励富人、惩罚穷人呢？”坐在我旁边的孩子这样问道。

这时，年长的牧师一直摇头，不知道我们的讨论最终止于何处。年轻牧师依然淡定自若地弹着吉他，让我们的思想在脑海中飞速旋转，让我们从寓言故事中自己得出结论。最终，随着火花噼里啪啦作响，烟雾飞逝到夜晚的高空中年轻牧师开口问道：“对于富人和穷人来说，这句话到底意味着什么呢？”

“是说没钱的穷人都很懒吗？”坐在篝火对面的一个小男孩问道，“还是说没钱的穷人都是有罪的？”

“不，绝对不是那个意思。”又有人说道，“这种想法太残忍了。”

因为这世界上有太多的穷人。”

“但是‘你们可以和我一起享受快乐’这句话到底是什么意思呢？难道不是说有钱才能享受快乐吗？”

“不，肯定不对。”另一个露营者大声吼道，“我爸妈曾经说过富人其实并不快乐，他们说只有穷人和好人才能死后进入天堂。他们还说爱财是万恶之源。”

“好了，好了。”年轻牧师平息了正在激烈进行的争论，“让我读完故事吧。”只见他放下吉他，继续读故事：“凡有的，还要加给他，叫他有余；凡没有的，连他所有的也要夺过来。”

篝火在大家的沉默中静静燃烧。大家谁也不说话，就连年长的牧师和年轻的牧师也都沉默不语。

在我看来，我们最主要的任务是让我们在人间的生活更像天堂一些。

——罗伯特·清崎

“难道说富人越来越富，穷人越来越穷吗？”一个小女孩问道。

两位牧师都没有做出回答。

“书中这样说未必太不公平了吧，听起来很可怕。”另一个露营者说道。

“这么说懒惰的人是有罪的？”因为天黑，我看不清这位低声提问者的面孔。“这就是为什么他们仅有的一些东西也要被夺走的原因？”

这场辩论一直持续到篝火熄灭。用水浇灭火种，年轻的牧师说道：“该回去睡觉了。你们可以从这则寓言故事中找到属于自己的答案。也许你们中的一些人会继续认为金钱并不重要，也许一些人会认为有钱人是有罪的，或者穷人才能得到进入天堂的门票。无论你的答案是什么，它都决定你的余生过上什么样的生活。”

虽然我至今也没能完全明白这则寓言故事蕴含的真正哲理，但是我明白为什么富翁会把从一个仆人手里拿走的一千银两给那个让财富增值的仆人。我还可以断定即便富翁一无所有，也能创造出巨额财富。换句话说，他很有创造力，而且他创意无限，因此金钱也是无限

的。用无穷的创造力创造出丰富的财富才是富翁体验到的最大的乐趣。那些没能使自己手中财富增值的人日后将面临什么，以及为什么他们手中仅有的那么一点财富最终也会被夺走，这两点我至今还没有确切的答案。对此，我仍有疑虑。不管怎样，年轻牧师那天晚上说的最后一句话在我身上确实灵验了。我从他读的寓言故事中得出的答案确实对我的余生产生了重要影响。

上帝（God）和金子（Gold）的区别

富爸爸让我懂得了上帝和金子之间的区别是什么。他说：“如果你想让自己像上帝一样能具备点石成金的法力，你必须知道上帝和金子两者之间存在哪些差别。”富爸爸进一步解释道：“两者之间的差别在于字母‘L’。‘L’代表着失败者（loser）、掠夺者（looter）、糟糕的领导者（lousy leader）及撒谎者（liar）。如果你没有摆脱自身性格中所具有的以上缺点，你永远也不可能拥有点石成金的法术。”

特朗普的回答

我发现那些有某种坚定信仰的人似乎往往比较脚踏实地且干劲十足，他们拥有无坚不摧的信念及永不放弃的斗志。不论是犹太教教徒，还是基督教教徒，抑或是佛门弟子、穆斯林，无论人们信仰何种宗教，宗教信仰带给他们的毅力和信念是任何商业分析都无法解释的。

我的员工当中有一些虔诚的宗教信徒，他们需要在周五日落前做礼拜。因此，每到周五，他们需要提前下班。他们在工作方面十分认真，所以我尊重他们这些虔诚的信仰。当他们和我一起去外地出差时，如果恰逢周五，我会安排专机提前到达，以满足他们在信仰方面的需求。在宗教信仰方面，他们有优先权。我可以为此牺牲几个小时的时间，等待他们做完礼拜。我知道，他们是发自内心的虔诚，而不是为了提前几个小时下班或者多休息几个小时。

我是在一个基督教家庭长大的，从小被教导要尊重他人的信仰。

我们都有一些有着不同宗教信仰的朋友，这些在信仰方面的差异让我们能更好地了解这个世界及在这个世界上生活的人。理解可以取代仇恨，这样，就会避免一些无谓的战争和冲突。

有时候人们经常邮寄《圣经》给我，可能他们认为我需要读一读这本书。我知道我的某些做法违背了书中的一些教诲，因为我曾经说过这样的话：“如果别人欺骗了你，你要以牙还牙。”而这跟《圣经》中所说的“如果别人打你的左脸，你要把右脸转过来给他打”相矛盾。可我那样做是因为我所处的商场有它的生存法则。

很多情况下，我都遵循我很喜欢的一句谚语行事，即“聪明如蛇，温柔如鸽”。它让我很好地控制情绪，并提高智商。

在研究《圣经》方面我不是专家，但是我知道很多人花几十年的时间研读它。

因为书中确实有大量的智慧、教训及历史知识值得我们去学习。我父亲是诺曼·文森特·皮尔博士的朋友，所以我认识他，并熟知他的著作《积极思考的力量》。虽然他已经永远地离开了我们，但是我还是愿意向大家推荐他的这本书。

信仰意味着相信有一股比自身更强大的力量存在。我相信这一点。正是这种信仰让我在任何情况下都能坚持下去。这种信念是领导者必须具备的品质之一，因为他们知道自己不可能无所不知、无所不在，他们尽力帮助周围的人，而且在做某种决定时有全局观念。

我收藏着一幅画有“银河系”的图画，我经常站在画前凝视画中的银河系，因为它可以让我明白跟浩瀚的宇宙相比，我的问题是何等渺小。这张画让我视野顿时开阔，压力也随即消失。但是我依然会对我的家庭、我的员工及我的公司负责。虽然我现在已经是名利双收，但是我知道这世间仍有一股比我更伟大的力量。信仰不仅让我们在前进的道路上自信满满，同时也让我们懂得保持谦卑。

你的回答

关于上帝和宗教信仰，你的观点是什么？

你的宗教信仰如何影响你的金钱观？

你认为我们生活的世界是物产极度丰富，还是极其贫乏？

第四部分

如果我是你，我会怎么做

当一个人说：“我有10000美金，我该怎么打理这笔钱呢？”这可能是此人所做的最冒险的一件事。一旦你宣布不知道如何处置这笔钱时，立马会招致数百万确实知道该如何帮你打理这笔钱的人，他们会直接从你手中夺走这些钱。

多数人都想从理财顾问那里得到一剂灵验的理财妙方。这些希望别人告诉自己如何理财的人通常是那些对理财顾问言听计从的人。通常理财顾问给他们的理财方案无外乎是：储蓄，尽快还清贷款，做长线投资，并且使投资多元化。如果你向多数人请教该如何理财时，我相信绝大多数人会告诉你最明智的方法就是“节衣缩食、量入为出”。如果你觉得这建议不错，那就照做吧。

寻求灵验理财妙方的人往往是那些不愿看到投资失败的人。他们在投资时如履薄冰，不敢有任何差池，生怕出现失误。如果你属于这一类型的投资者，那你就去找那些能为你提供灵验理财妙方的人吧，把钱交给对方代为打理。

特朗普和清崎认为接受财商教育并在投资之前做好一定的准备很有必要，这世上没有“放之四海而皆准”的理财真理。他们宁愿不断扩大日常开销，也不愿意过着“节衣缩食、量入为出”的生活。

在本书的这一部分，特朗普和清崎将向特定人群给出一般性建议，即如何通过接受优质的财商教育和必要的准备，以便使自己在财务方面超越他人。

第21章

在校学生的致富之路

清崎的回答

如果你还在读高中，甚至更年轻，我建议你专心玩乐。如果你曾经见过小猫小狗是如何嬉戏玩耍的，你会发现它们会从嬉戏玩耍中学会很多成年后需要用到的技能。所以，你现在要做的就是尽情享乐，好好玩耍，并从中学习经验。

我很同情现在的孩子，父母为了让他们日后能考入哈佛，从幼儿园时期就开始各项准备工作了。在夏威夷，一些经济条件不错的父母会每月花1000美元让6个月大的孩子去那些设有大学预备课程的早教中心。那是他们的选择，我可不愿意做他们的孩子。

对我来说，我遇到的最大困难是我上学以后才知道家里很穷。更糟糕的是，我不敢直接告诉父母、大人或老师们我想成为有钱人。因为对我所在的家庭来说，想成为有钱人、爱钱都是亵渎神明的。我相信，今天很多家庭和人群也依然面临同样的心理压力。

如果你是在“想成为有钱人是不好的想法，甚至是一种罪恶”这样的家庭或社会环境中长大，请保持沉默。千万不要与家人或社会进行抗争，不值得。你可以在学校或者通过网络寻找志同道合的朋友，真实面对自己，不违背家庭的价值观。因为家庭永远是第一位的。

如果你的家庭支持你致富的想法，那就跟他们一起奔向致富之路吧。很多致富讲座中，都不乏孩子的身影。比如我和特朗普一起做的那几场讲座，经常会有一些小观众带着父母一起来听课。

那些家长们曾多次指着他们的孩子对我说：“他们读了你的书，

坚持要我带他们来现场听讲座。要不是因为他们，我才不会来这里。”

请记住：金钱本身无所谓好坏。我们都知道有的人为了追逐金钱不择手段，有些人害怕爱财会让自己变成一个贪婪的人，确实有些人堕落了。但你只要记住：如果你决定成为富人，你可以选择成为富有且慷慨的好人，而不是成为有钱的蠢货。

我这辈子遇到的最大的幸事便是我周围的那些有钱的朋友都不是势利小人。他们对每个人都很好。每当大家一起打棒球或者踢足球的时候，我们分队的时候不会嫌贫爱富。我知道，现在的社会风气变了，很多小孩子开始拉帮结派，歧视那些出身贫寒或者不太“酷”的同伴。如果你想成为小富翁，我希望你善待并且尊重每一个小伙伴，千万别变成势力眼。

学校带给我们的两大挑战

学校教育带给我们两大挑战。

第一个挑战是它鼓励我们毕业后找工作。老师们早已为我们设定好毕业后的人生道路，按照E象限雇员的标准对我们进行教育。可我却想走进B象限当企业家。幸运的是，现在学校为那些日后想创业的学生开设了创业社团或相关课程。可在我读书的那个年代，类似的社团寥寥无几，而且教授相关课程的老师根本没有一点商业实战经验，纯粹是理论教学。

第二个挑战是学校惩罚那些犯错的学生。这种做法是不是有点愚蠢？要知道，我们是从犯错中不断进步和成长起来的。我是通过一次又一次的摔跤才学会骑自行车、滑滑板和冲浪的。如果我因为摔倒而被罚，估计我永远也学不会这些技能。当你犯错时，千万不要像很多成年人那样为自己的失误而撒谎或者不敢承认错误。你只需花点时间从这些失误和错误中不断地汲取经验教训，只有这样你才能比那些避免出错或不敢尝试的人学习得更快。

两大重要练习

练习1：当你年纪足够大而且父母也同意时，可以进行一项很精彩的实战演练，即为全家做一份为期一周的饮食预算，并由你亲自采购食材。假设你们全家人一周的饮食预算支出为100美元。请列出每天每餐具体的食谱及所需的食材，并进行采购，尽量确保采购费用不超出预算，最大程度地让家人对你制定的菜单感到满意。多次尝试，直到你在预算方案制订方面驾轻就熟，且家人对你的饮食安排十分满意为止。这是一种非常好的提高制订预算方案能力的生活演练。

我进行此项演练的时候是15岁，大家对我的预算方案怨声载道。虽然我的采购没超出预算，但那一周之后，只要大家一看到热狗和豆子，就会倒胃口。经过那次实习，我更能体谅母亲的辛劳了。

练习2：许多人之所以在财务困境中挣扎，是因为他们上学时只学习“如何为钱工作”，几乎没学“如何让钱为他们工作”。

当你学会如何制订预算方案以后，可以试着学习如何用钱来赚钱。这项练习的难易程度因人而异，对极具创造力的人来说，非常简单，对缺乏创意的人来说，有点困难。你需要做的就是拿出10美元，然后看看你要用多久时间把它变成20美元。你可能会把它借给朋友，然后向其收取1美元/月的利息，这样，你需要10个月才能让最初的10美元翻倍为20美元。或者你可以拿这10美元购买一样物品，然后在网上进行出售。如果你眼光不错的话，一天内就可以让本金翻倍。这项练习所面临的挑战在于发现不同的赚钱方式，并用钱来赚钱。

大多数人财务吃紧，是因为他们不知道如何用钱来赚钱。他们只知道如何努力工作、等着发工资，然后再把辛苦赚来的钱花掉。如果你立志成为富人，你有必要知道那些不同的用钱赚钱的方式。

导师和学徒

特朗普和我都有自己的“富爸爸”做导师。这也许就是为什么特朗普要亲自打造一档高收视率真人秀节目《学徒》的原因所在。多年

前，在政府资助的公立学校出现以前，年轻人是通过学徒的方式跟随师父来学习的。师徒制成为当时人们的主要学习方式。追溯到人类的穴居时代，那时的小孩子就是跟着大人们学习各种技艺。

如今，老师替代师父。虽然老师和师父在某些方面类似，但两者还是有区别的。区别之一便是：老师把某一学科知识系统地传授给你，而师父则是以身作则地做你日后想成为的榜样。

虽然我很爱身为老师的父亲，但是我不想长大后成为他那样的人。父亲教给我很多重要的东西，比如荣誉的重要性、对学习的热爱、诚实及对腐败政权的抗争，即使失去工作也在所不惜。现在，我也竭力把这些优秀品质融入到我的生活中，但我不想像他一样长大后去教育系统当老师，我不想在我退休后还要继续工作或期待政府照顾我的晚年生活。我想成为投资房地产领域的有钱企业家。这也是我为什么选择富爸爸来当我的导师的原因。

现在，我也是老师。不同的是，我是个拥有教育事业的企业家。如若当年没在富爸爸身边当学徒，我真不敢想象自己竟然能成为讲授不动产、黄金、白银及石油勘探等领域投资课程的教育培训行业的企业家。换句话说，我通过选择不同的导师并从他们（富爸爸和穷爸爸）身上获得了榜样的优势和力量。

谨记老师和导师的区别。如果你幸运地找到了自己喜欢的导师，并且他/她也愿意收你为徒，那么请对他/她为了向你传授知识和经验所付出的时间和智慧表示最崇高的敬意。

每个人生命中都会遇到很多人。有些人可能是你喜欢的，有些则希望此生不再相见，但是你可以从每一个遇到的人身上学习一些东西。

关于学校这个世界

虽然我不太喜欢读书，求学期间的学习成绩也不怎么样，更没有在日后的工作中应用到多少所学知识，但是我仍然建议年轻人完成学业，至少把大学四年的课程好好修完。

我之所以给出这样的建议，理由如下：

1.高中和大学时期是一个人最重要的成长期。我在这段求学期间自以为无所不知、无所不能，但是毕业后我才发现我的无知与无能。

2.大学文凭好比门票。它既代表了你完成了某一学业方面的进修，也意味着你花了4年时间专注于此门专业课。如果我没有取得本科学位，我可能永远也进不了海军飞行学院。担任直升机飞行员期间，我经常偷偷让乘务长们驾驶飞机，因为他们没有大学文凭这张“门票”，按照部队规定他们不能驾驶飞机。

3.大学为你提供探索不同主题和爱好的机会。在军校期间，我惊讶地发现自己竟然对经济学非常着迷。如果没有上大学，我可能对全球经济趋势及经济学使用的高深专业术语不甚了解，可能只分得清GDP和GNP，或者M1、M2、M3这些用来反映货币供应量的重要指标。如此一来，这将对我的投资理财产生重大不利影响。

大学期间我该学点什么

每当有人问我“大学期间我该学点什么”，我通常推荐以下两个方面的课程：

- 1.会计学；
- 2.商法。

我推荐这两门课程，并不是希望所有人都成为会计或律师，而是它们能让学生们具备洞察商业或投资活动的能力。借助这两门课程的知识，你就像戴上X光眼镜一样，能具备透视商业或投资活动的功能，看见好多人无法看见的东西。

理财顾问之所以有能力说服你把钱交给他们打理，是因为他们知道你相信他们能看见一些你所看不见的东西。他们只不过想要你以为在投资领域他们比你更有优势，事实是，有些理财顾问的确有一定优

势，但大多数人其实没有。大部分理财顾问不过是业务员（这也是他们为什么被称为“经纪人”的原因）而已。正如我前面所述，绝大多数理财顾问并不对他们推荐的投资标的进行投资。

在学校学习不同课程的好处之一便是学习这些学科及隶属于不同领域的专业术语。比如，我在飞行学院学到了有关飞行的一些学科知识和术语。到了商船学院又学到了一些船上生活常识和作为一名军官所需的领导力，以及他们所使用的专业术语，比如他们不是用“left”和“right”代表左右，而是用“starboard”和“port”分别代表“向右转舵”和“向左转舵”。

当你学习会计学科时，你将学会从会计的视角和术语解读数字和此领域的专业知识。看过《富爸爸穷爸爸》这本书的读者或许记得我的富爸爸对“资产”的定义跟穷爸爸不太一样。这就是为什么穷爸爸说他的房子是“资产”，而富爸爸却说他的房子是“负债”。富爸爸了解资产的真实含义，穷爸爸却不懂，正因为对“资产”定义的不同，导致两个人截然不同的人生。直到现在，我还会时不时遇到一些财经记者或者销售人员跟我争论“资产”和“负债”的定义。

顺便我想解释一下为什么大多数人的房产是负债而非资产。因为在会计学上有三种基本报表。

1.损益表，如下图所示：

损益表	
收入	
支出	

2.资产负债表，如下图所示：

资产负债表

资产	负债

3.现金流量表。很多人甚至包括一些会计师在内都不太注重现金流量表。如果你是投资者，你需要密切关注你的现金流量表。因为企业家或投资家知道：现金为王。《富爸爸现金流》游戏中的现金流量表如下所示：

职业: _____	玩家: _____	
目标: 努力使您的非工资收入超过总支出, 从“老鼠赛跑”进入“快车道”。		
损益表		
收入		审计师: _____ 坐在您右侧的玩家 非工资收入: _____ (非工资收入=利息+股利+房地产+企业现金流) 总收入: _____
项目	现金流	
工资:		
利息:		
股利:		
房地产:		
支出		孩子个数: _____ (游戏开始时孩子个数为0) 每个孩子支出: _____ 总支出: _____
租金:		
住房抵押贷款:		
教育贷款:		
购车贷款:		
信用卡支出:		
额外支出:		
其他支出:		
孩子支出:		
银行贷款支出:		
资产负债表		月现金流: _____ (银行填写)
资产		负债
银行存款:		住房抵押贷款:
股票 / 基金 / 存单	股数	每股成本
		教育贷款:
		购车贷款:
		信用卡:
		额外负债:
房地产:	首期支付	总成本
		房地产抵押贷款:
		贷款:

我曾经参加过一档电视真人秀节目《20/20》，他们对我或我的著作其实并没有太大认同。栏目组请了一些他们青睐的财经作家。其中一位财经专家曾经推荐大家在千禧年到来之前购买高科技领域的共同基金，没想到到了2006年，他转身一变成了房地产专家。在《20/20》这一节目中，这位先前曾是共同基金方面的专家，现在摇身一变成为房地产专家，竟然建议一对资金短缺的夫妇购买他们梦想中的房子，因为他觉得房子是资产。“在房地产泡沫即将破裂、利率持续攀升、次贷危机日趋严重”这种情况下，他竟然告诉别人房子是资产。你能想象这将导致什么样的结局吗？根据这位专家的说法，他之所以说房子是资产，是因为如果租房的话，支付的房租就像把钱扔

进排水管道冲走一样。作为专业投资人，我会推荐这对夫妇继续租房，直到房地产市场降温。

栏目组邀请的另一位财经专家说“百万富翁们大多开丰田车”。正如我在本书一开始提到的那样：现如今的百万富翁远比以前多得多，原因很简单，因为美元贬值导致房屋价值上扬。事实上，这些百万富翁只不过是名义上的百万富翁。

百万富翁选择开丰田车并没有错。可我不会选择过其他财经专家建议的那种“节衣缩食、量入为出”的生活。我想成为有钱人，因为我想过更好的生活，而不是多赚少花。如果你愿意成为那种多赚少花的百万富翁，请自便吧。选择权在你手里。

学习会计学和商法，并了解市场走势，你就不会被那些自己标榜为“理财专家”（或被媒体冠以“专家”封号）的伪专家所愚弄。

《20/20》这一节目的主持人是位经验丰富的记者，他声称我的书中没有给出具体明确的理财方案。我不会给人们提供类似“把你的钱交给我打理，并且进行多元化投资，这样我就可以赚取更多的佣金了”或“买房吧，这样你就不会白白浪费你的租金了”这样的建议，因为我宁愿教大家如何独立思考，从而找到适合自己的理财方案。你看到了，有时候租房确实比买房更划算，何种方案才是对自己最有利的方案，你需要具备这种思考能力。虽然我也同意拥有自己的房屋很重要，但是知道何时、何地及以多高的利率买房也同样重要。就像每一个精打细算的购物者都知道什么时候商场会搞特价促销一样，他们只有在促销减价的时候才选择下手。建议一对夫妇省下喝咖啡的钱在房价最高点买入房产，在我看来这是在用可怜且愚蠢的方法对待买房这件事。

人们只有在具备一定的理财能力后才能做出有利于自己的投资选择，戴上“理财透视镜”看待投资，总比被那些所谓的“理财专家”牵着鼻子走要好得多。即使你以后并不打算成为会计师或律师，最好也在大学期间选修一下会计学和商法方面的课程吧。

现金为王的世界

现金流之所以很重要，是因为它是企业家或者投资者最想控制的首要因素。正如前面提到的那样，我喜欢房地产及购买或自己开发房地产项目的原因在于这种投资的可控性很强。好多投资者认为投资有风险，那是因为他们投资于一些无法掌控的投资项目——储蓄、股票、债券和共同基金等。

当你看财务报表时，就会明白为什么对专业投资者和企业主来说控制现金流十分重要。

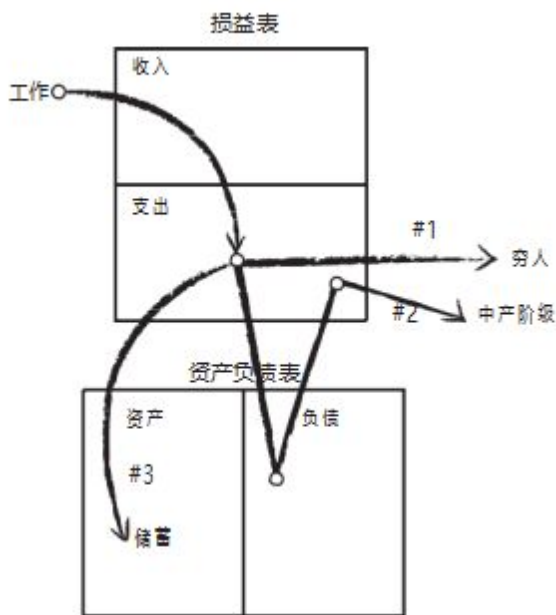
损益表	
收入	
支出	

高财商的一个显著标志就是大量的现金流进收入栏，低财商的标志则是大量的现金从支出栏流出。

美国及美国人之所以会在财务方面深陷危机，是因为他们一直没能让更多的现金流入收入栏，同时无法控制从支出栏流出的现金量。此外，他们不仅不创造资产，反而不断背负更多的负债，使得现金不断从支出栏流出。有些人本已拥有大量卡债，然后又拿房屋净值贷款偿还信用卡债务，接着利用信用卡大规模举债……这就是现金流失控的最好例证。

富爸爸建议我花几年时间学习营销，敲开陌生人的门推销，是因为他想让我学习如何控制把来自收入栏的现金流入我的资产栏。许多人深陷财务困境，是因为他们不擅长推销或营销。或许你已经注意到特朗普可能是全世界最伟大的营销高手之一，以他的名字命名的品牌“TRUMP”就是金字招牌，能为他带来无限商机。

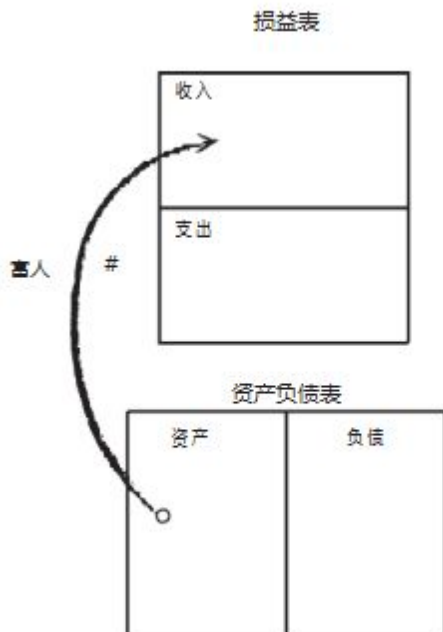
有意思的是，富爸爸曾经说过“支出栏”是所有栏中最重要的一项。他说：“许多人就是通过花钱把自己花穷了。如果你想成为有钱人，你需要知道如何通过花钱让自己更有钱。”下面的示意图将向你解释富爸爸这句话所蕴含的道理。



以上是支出栏常见的三种基本现金流模式。美国政府和美国人之所以无法摆脱财务危机，是因为他们沿用第1和第2这两种现金流模式。如果你想要成为有钱人，无论你赚多少钱并不重要，重要的是你要拥有第3种现金流模式。

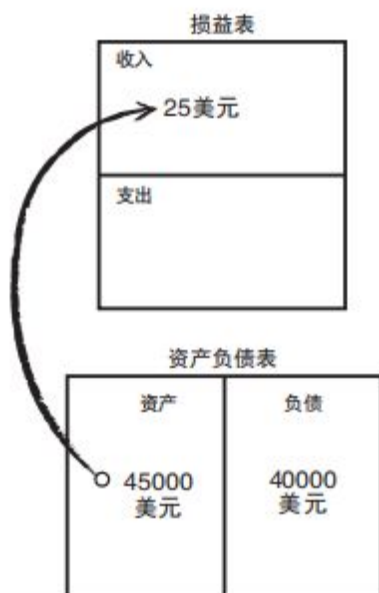
前面提到过，《今日美国》做过一项调查，结果发现美国人最大的恐惧不是恐怖主义，而是担心退休后把钱花光，没钱养老。这或许就是为什么大多数理财顾问和大众在投资理财时候选择“储蓄、长线投资”这一策略的原因，一定程度上折射了这一人群所持有的储蓄者心态。第3种现金流模式便是这一心态的最好呈现。如果你想变成有钱人，而且又不想过那种“节衣缩食、量入为出”的生活方式，那么你就需要第4种现金流模式。下文示意图中箭头所指向的现金流模式正

是我和特朗普所拥有的。

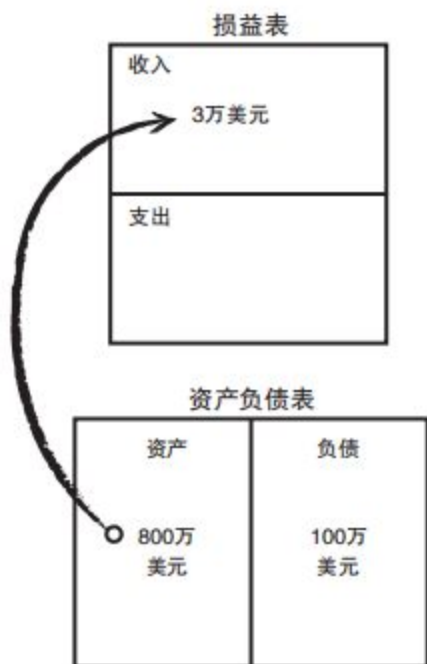


不管工作与否，我们都有源源不断的现金流从资产栏流入收入栏。我们越努力工作以便往资产栏注入更多的资产，就会有越多的现金流入我们的收入栏。特朗普和我都有现金流模式第4种状态下的大量现金流，我们无需工作，但是我们选择继续努力工作，以增加更多的资产，让自己更富有。

接下来，让我举一个我太太金的例子吧。1989年，金开始她的第一笔投资，用45000美元投资了一套位于俄勒冈州波特兰市的两室一厅的房子。她的现金流模式如下图所示：



在看了上千次房源后，她从中筛选出25套比较满意的，2004年她进行了这样一项投资：融资800万美元购买了一套商品房，并向银行借贷100万美元。 所以她是百分之百通过债务融资的。此时，她的净现金流示意图如下所示：



换句话说，她每月有3万美元的净现金流收入。而且，这笔钱属于被动收入（不需要工作就能赚取的收入），所以税费比每月赚3万美元工资的人所缴纳的个税要少很多。这是多么划算的一笔投资啊。这样的投资项目确实有，只不过不多见。但是一旦你拥有一定的财商基础，也能从投资中受益。只要运用基本的数学知识计算一下，就能预测到某项投资的获利有多大，肯定能击败理财顾问向你吹嘘的10%的投资回报率。

房地产投资商和企业家长们追求更高的回报率，那是因为房地产行业和商业经营都是极具创意空间的投资项目，而创意和可控性则成为定期储蓄、股票、债券及共同基金此类投资的禁忌。

2005年，金又找到另一个投资项目。这次她必须投入100万美元的自有资金，而且这次的投资项目每月也能带给她3万美元的净现金流收入。如今，她每年的被动收入高达100万美元。

这也是我为什么推荐在校大学生在校期间多选修一些会计学 and 商法方面课程的原因。一旦大学毕业，这些知识就可以学以致用。只不

过你要把书本上的理论转化为现实社会中的实践经验。你实践得越多，获取的经验也就越丰富于是，你将慢慢发现投资风险越来越低，回报率越来越高。

金曾经写过一本书，书名为《富爸爸女人一定要有钱》。她写这本书真的是实至名归。十年的历练让她具备了丰富的投资经验，可以说她已经跻身于投资专家之列了。她这本书的副标题是这样的：“因为我痛恨让别人告诉我应该怎么理财。”她的这一观点我可以作证，正是她对自由生活的向往促使她变成有钱人的。

银行会付我利息

可能有人会说：“你看，我把钱存进银行，银行支付的利息就是我的回报。”

再强调一次，储蓄的问题在于美元贬值的速度远高于存款带来的利息。说到储蓄，你对自己的收入和利息几乎没有任何把控性。

从现在开始，那些退休后领取固定退休金的人，面对日益严重的通货膨胀，他们只能眼睁睁地看着自己手中的现金贬值或储蓄缩水。

我宁愿学会如何控制自己的收入及投资回报率，也不愿意把钱存进银行，我的确在银行有点存款以备不时之需，但是我绝不靠这笔钱过活。

我希望大家以投资人的心态取代储蓄者的心态。如果你照做了，我相信等你老了以后，你会睡得更踏实安稳些。

总结

如果你还在读大学，务必修一下会计学 and 商法方面的相关课程吧，等你毕业后，花时间把这些书本知识转化为实践经验，学会控制来自“收入与支出”、“资产与负债”中的现金流。理论上听起来很容易，实际操作起来却又是另一回事。关键要学会如何将理论转化为实践。

商法等同于游戏（比赛）中的游戏（比赛）规则。不论何种游戏（比赛），总会有一定的游戏（比赛）规则，有些大型游戏（比赛）还会有专门的裁判员。好多次我的生意出了一些意外状况，原因在于我没有注意到商业规则或我的顾问忽略了这些规则。因此，规则很重要，你越早懂得基本规则就越有机会赢得比赛。

如果你擅长制订预算且能很好地控制流入资产栏的现金流，你将在致富之路上获得更多机会。如果你既精于制订预算又了解控制和杠杆，你无需拥有收入颇丰的固定工作就可以变得很有钱。很多人拥有高薪工作但却没什么钱，那是因为他们不懂得如何制订预算或利用财务杠杆，而且对自己的资金缺乏控制权。

所以学学有关会计学 and 商法方面的课程吧。无需精通，只在这两个方面知道一点皮毛就能让你在雇用会计或律师时做出更好的选择。

特朗普的回答

这周接到来自乔治城大学一位教授的来信，他是我儿子艾瑞克的大学老师。上个月，艾瑞克从商学院毕业了，虽然我知道他在学习方面很用功且成绩优异，但我确实不知道他在学业方面到底有多勤奋。

教授在来信中提到艾瑞克是他这么多年教学生涯中遇到的唯一一个会提前一周交论文的学生。艾瑞克的敬业（学业）精神也成为其他教授津津乐道的话题，而且他在谈判和仲裁这些方面也获得了优秀奖。这位老师信中说艾瑞克“鹤立鸡群”，绝不是指他那一米九五的身高，而是其卓越的才能。当然，听到别人称赞他表现优异，我还是挺自豪的。

前面我曾经讲过，如果你想高人一等，那么你所做的事情就要超出自己或他人对你的预期。大学期间我经常利用业余时间读书，如果今天让我重回学校，我依然会这样做。学习什么不重要，重要的是多读、多学。每天尽可能多读书，多学习。

我认识一位主修文学专业的同学，他不仅把老师指定的阅读书目

读完，而且会自己增加一些其他书单，甚至会找到《克里夫读书笔记》这类小册子来研读。我不禁问他：“既然已经完成了老师布置的阅读任务，为什么还要给自己加码？”因为我知道他读任何一本书的时候都是精读。他这样回答说：“只有这样，我才能把我心里的想法和书中其他人的观点进行对比，然后让两种观点在内心辩论和交锋。等两种观点激战完毕，我对这一方面的内容才能烂熟于心。”果然不出所料，他毕业后成为一位优秀且博学多才的律师。能有今天的成就，他为此提前做足了准备，工作量远远超出预期。

要提高对自己的要求，别只满足于“差不多就行了”。当今世界竞争日趋激烈且瞬息万变，如果你不想被淘汰出局，甚至想在竞争中赢得一席之地，就必须提升自己的耐力和毅力。

此外，面对日新月异的科技发展和进步，我们唯有奋力进取才能跟上时代的步伐。你必须知道周遭世界正在发生什么样的变化，面对这些挑战和变化，我们必须做大量的“家庭作业”，随时为自己充电。

我们要做的第二项“家庭作业”便是了解全球时事。千万别忽略这一点。相信大家都听说过“全球化”这个名词，没错，现在全球一体化进程加速，你需要关心并了解国际事务，与世界接轨。

我们不得不面对这样一个现实：我们需要学习的东西很多很多。如果你现在仍是一位在校大学生，而且你想日后在世界舞台上登场亮相，现在就开始每天多花点精力，多用点功。千万不要坐等机会主动送上门来。

正如路易斯·巴斯德所言：“机遇偏爱有准备的人。”

第三项“家庭作业”是“千万别忽视你的生活技能的历练”，这其中应包括接受正确的财商教育。无论你的兴趣点在不在这里，财商的高低都将直接影响到你生活质量的高低。别因为对财商教育的忽略而毁了你们的大好前程。让自己像建筑规划师一样，把建筑的各个细节都考虑在内（就像是生活的方方面面都要兼顾）。有些人每天浑浑噩噩地度日，抱有“船到桥头自然直”的侥幸心理。如果你这样做的话，无异于自掘坟墓。请务必牢记这一点。

我之所以成为著名的房地产开发商，是因为我做事有始有终。善

始善终不是选择项，而是必须项。千万不要把财商教育视为可有可无的东西，除非你想在以后遇到重大难题。请务必每周检查一次自己的财务状况，并把它看作是清洗脏衣服一样必要。

千万不要忽略财商教育这一重要的生活技能。

——唐纳德·特

朗普

最后，花点时间用于自己的人生目标上吧。你应该试着为自己制订一个富有激情和抱负的远大目标。如果无法找到这一目标的话，你最好问自己这样一个问题：

如果我实现财务自由了，我会怎么做？

在读大学之前，我面临两个选择：毕业后是进军电影产业还是房地产产业？我对这两个行业都十分感兴趣，在进入沃顿商学院之前，我的确认真考虑过去南加州大学学习电影专业。由于对房地产的钟爱使得我最后选择去沃顿商学院，做出这一决定后，我则心无旁骛地学习房地产方面的知识。但是，我仍然对电影这一娱乐产业怀有极大兴趣。所以，当我日后不经意地涉足这一产业时，对此已经有了充分的准备。对自己的兴趣点时刻保持关注，说不定哪天它会带给你优厚的回报。

另一个能帮你找到目标的问题是：

如果我知道自己坚决不能失败，我会怎么做？

你的回答可能近乎疯狂，也可能十分明智，抑或是连自己都感觉惊讶不已。如果一百年前有人回答说“我想在月球上散散步”，人们一定认为这个人疯了。但是今天我们却觉得这不是痴人说梦，而是切实可行的。当你朝着自己的远大目标前进时，你会发现自己还是有一些真知灼见的。

理想变成现实是需要条件的。首先我们需要提高自己的财商，要

知道它是我们必备的生活技能之一。学习如何与金钱打交道及如何让它为你工作。接下来，就着手努力实现梦想吧。

第22章

穷人的致富之路

清崎的回答

我父母这一代，也就是二战后的这一代，他们的成功法则十分简单，即好好上学，找份好工作，努力工作，退休后公司和政府会照顾你的晚年生活。这个法则能够有效，是因为当时的美国经济正在飞速发展，油价很便宜，而且美国是自由世界的领头羊。美元当时处于强势地位且战后许多国家向美国借贷。但时至今日，时局几乎完全逆转了。

第一个变化发生在1971年，那年，金钱规则改变了。正如前文所述，1971年美元从国际货币变为通用货币，这意味着美国政府印钞的速度远远大于你存钱的速度。第二个变化发生在1974年，因为石油危机的爆发，大公司开始告知员工无法照顾他们一辈子了。

1996年，众所周知的美国《电信改革法案》颁布。这一法律对日后金钱和就业规则造成重大影响，因为《电信改革法案》允许美国企业可以在中国、印度、爱尔兰及其他地方雇用低成本的劳动力。

当我还是孩子的时候，唯一受到国外竞争威胁的只有蓝领阶层，因为许多工作机会伴随工厂转移到海外。1996年《电信改革法案》颁布后，白领及大学本科文凭可胜任的工作机会也随之转移到海外。

许多呼叫中心离开美国，转移到印度等国家。因为《电信改革法案》允许环球电讯（早已破产）这样的大型电信公司在海外架设长达数千英里的光纤电缆。现在，从美国往亚洲或东欧打电话要比往美国其他城市打电话便宜得多。

位于B象限和I象限的人大多数从这一法案中受益，而位于E象限和S象限的人则遭受不幸。许多人哭诉自己的工作机会转移到海外。尽管在此之前就已经有一些工作机会流失，但是法案的颁布加速了这一进程。今天，甚至连医生、律师、会计师的收入也受此法案影响。

2001年，又有一件大事发生——中国加入世贸组织。这对B象限和I象限的人来说又是一大利好消息，而对E象限和S象限的人来说，那意味着雪上加霜。

要求加薪

《电信改革法案》的颁布和中国加入世贸组织所产生的重大影响在于：美国人再提出加薪要求可能会饭碗不保。不管你是蓝领还是白领，跟你竞争同一工作机会的人可能是住在离你几千英里以外的外国人，更别提你是在通货膨胀加剧、天然气价格上涨及房价高到离谱之际提出这一要求。

也许你们当中会有一些人说：“我的工作很稳定。我是学校老师，不管什么时候总得有人来教室上课吧。”没错，确实有很多类似的稳定工作，比如警察、接待员、消防员、酒店服务员、保洁工等。但是请想一想：蓝领和白领的工作机会正在逐渐减少，他们会变成当地跟你抢饭碗的竞争对手。

简单还是复杂

如果你是个手头不太宽裕的成年人，通常你将面临以下两种基本选择：

- 1.量入为出（节流）；
- 2.扩大收入（开源）。

换一种说法便是：

- 1.简单（简单朴素）；
- 2.复杂（奢华富足）。

我有一些朋友，他们选择了简朴的生活方式，他们缩减生活开支，降低生活水准。在亚利桑那州南部居住着这样一对夫妇，他们用风干砖坯建造房屋，这样就不用跟银行借贷买房。他们关闭电网，借助自己的太阳能设备发电。他们还有自己的水井，自己饲养牛羊，而且靠自己的武器装备做好安防。丈夫用退役后从军队领取的生活津贴每月进城采购一些生活必需品。他们过着简朴且快乐的生活。

许多婴儿潮一代则是选择迁移到生活成本更低的墨西哥或哥斯达黎加过着同样简朴的生活。

特朗普和我则选择过奢华富足的生活。这种生活可能有点复杂，因为我们全年无休地打理着位于世界各地的诸多生意。我们到处置业、旅居，并与家庭大本营保持密切联系。

金和我都对这种生活方式十分满意。我们的朋友和生意遍及全球，而且我们的生活方式能使我们维持这种被时空隔离的友谊和商务。

大部分人的生活水平和生活方式则介于以上两种生活方式之间。现在，只要自己愿意，谁都可以轻松地购买100英亩地，即便切断电网也可以与外界保持联系，过着全年无休的生活。

之所以选择何种生活方式很重要，是因为不论你做出何种选择，都需要在有钱有闲的基础上进行生活方式规划。我知道很多人都想切断电网去外面过一种远离尘嚣的桃源生活。但是他们既没钱购买那一百亩地，也没时间逍遥自在。

作为成年人，你应该知道自己想过什么样的生活。没有对错之分。我建议：为了避免日后留下遗憾，你最好从现在开始规划，尤其是当你希望拥有百亩庄园或在热带小岛上自由生活。开始寻找自己心中梦想的天堂生活吧，人生苦短，须及时行乐，毕竟钱不是最主要的。

特朗普和我并不是推荐大家也选择繁忙且快节奏的生活方式，只是我们喜欢这样。这是我们的选择，你应该有自己的选择。

如果你现在还不打算去海边度假或去乡村过田园生活，而是更倾向于忙碌且富足的生活，那么你需要让自己的生活变得复杂起来。这意味着你需要提高自己对周围世界经济变化的敏锐度。举例来说，每天早上醒来，我都要了解欧亚市场的表现如何，日元对美元的汇率是多少，当天油价涨跌几许，以及我在中国和南美投资的开采天然气、金银矿的公司效益如何……

同时还意味着你需要经常阅读商业书刊和杂志，比如《福布斯》《财富》《时代》《经济学家》，以便时刻掌握世界经济的脉搏。金和我经常参加投资理财研讨会，不仅为了结识新朋友，还为了让自己吸收新观念，发现新的投资趋势。忙碌和富足的生活意味着接触不同类型的人，并与他们谈生意。当你面对如此之多的商人及高杠杆投资项目时，你会遇到许多有趣的人物，其中也不乏骗子之流。

我们还经常跟媒体打交道。大部分时候媒体对我们利大于弊。但是根据10/90法则来看，还会有一小部分媒体人表面上答应刊登一篇公平报道我们的文章，却背后捅我们一刀：扭曲事实，以支撑某种立场或言论。富爸爸常说：“言论自由不代表你必须说实话。”

简单来说，竞争的复杂性意味着你要以学生的心态来学习如何跟全世界的钱和人打交道，并且全年无休。24/7/52即：一天24小时，一周7天，一年52周。我喜欢这种游戏。对我来说，它就像是每天都在举办“超级碗星期天”这样一个大Party一样。我不知道还有什么会比这种游戏更刺激的了，虽然有时候它会让人失望，但它还是值得你花钱买票。如果你愚钝不堪，这场游戏会将你赚的钱全都赔进去；如果你足够聪明，这场游戏会为你打开宝藏之门，源源不断的金钱滚滚而来。

简单来说，竞争的复杂性意味着你要以学生的心态来学习如何跟全世界的钱和人打交道，并且全年无休。

两种极端

以上两种生活方式可能有点极端化。这是一个自由的国度，你可以根据自己的意愿自由选择。我在读小学五年级的时候读了一些伟大探险家的故事，比如哥伦布、马可·波罗等，那时我自己就做出了选择。我梦想着追随他们的足迹周游世界，而且我已经实现这一梦想了。区别在于，我可以在游历世界的同时通过网络随时查看我的各种投资，而这比哥伦布解下缆绳停船靠岸的时间还要短。如今，全球经济一体化，全球市场也无眠无休地24小时运转，每天都有高达数百万美元的交易在进行。所以，每当我看到那些因求职、加薪或为了多赚点钱而四处奔波的人们时，不免觉得好笑。显然，他们和我生活在不同的世界。现在，即使人们居住在世界上最为偏僻的一角，也可以跟世界各地的人做生意。

自由国度赋予我们自由选择生活方式的权利。我宁愿与时俱进地跟上时代的步伐，也不会像其他人那样对全球化表示不满。我相信大家都听说了近来法国发生的暴乱事件。暴乱的原因在于人们要求工作有保障。参与暴乱的学生要求政府制定相关法规以避免企业的裁员行为。尽管我理解他们的忧虑和对工作保障的渴望，但是我担心这些年轻人没能真正融入到他们所生活的这个世界。

当人们问我该怎么做时，我建议他们先去法国一游，然后飞到纽约和洛杉矶，接着飞去上海、香港、新加坡、印度，接着去迪拜、布拉格、伦敦及柏林，最后回家。也许这可能要花费25000美元甚至更多的费用，但是这将是您花的最有价值的一笔钱。

我在亚利桑那州的一个朋友经常去欧洲度假，他在接受我的建议以后，果然跑去这些国家和城市玩了一圈，回来后他惊讶地说道：“哇，真让人大开眼界。我简直无法想象这个世界上的其他地方正在发生日新月异的变化。上海和香港的快节奏让我目不暇接，如果美国人知道亚洲人工作如此勤奋却只拿那么一点薪水，他们就会发觉自己是多么懒惰了。欧洲的有钱人太厉害了，他们的生意做得要比美国人更加国际化。但是欧洲的劳苦大众却生活在黑暗之中，他们不是

积极进取，而是逆潮流而退。”所以，如果有可能，出去看看吧，看看这个飞速发展的金钱世界，体验一下全球化的节奏。

致力于赢得金钱这场奥运会比赛

我常常这样建议那些白手起家但又想致富的人：想象一下自己赢得奥运会金牌的情景。一旦你设定了赢得奥运金牌的目标，接下来的问题就是，你是要参加冬季奥运会还是夏季奥运会？然后，再问问自己，你想在哪个项目上夺金？是百米短跑，还是花样滑冰，抑或是铅球、射击？一旦你确定了参赛项目，接着就是学习此项比赛的规则，刻苦训练，找一个教练来指导，在小型赛事中积累比赛经验，最后为此奋斗终生。

如果你不愿意一生致力于赢得金钱奥运会这场比赛，那么我觉得你赢得比赛并成为富人的几率很渺茫。

回顾我的整个求学生涯，我曾经在英语、打字和会计这三个学科上挂过科。结果今天，我却是家喻户晓的畅销书作家，而且我大部分时间在打字，时不时也会发表一些财务方面的文章。虽然这三个学科曾经是我的软肋，但是我一直为此不懈努力。

如何迎头赶上

作为成年人，是时候坦诚面对自己了，扪心自问：“我是领先世界潮流，还是落后于世界潮流？”如果是落后，而且你甘于落后，那么请开始简化你的生活。或许你需要按照大多数理财专家建议的那样“多赚少花”。

如果你想加入到全球化浪潮中并让自己的生活变得复杂（奢华富足），我建议你遵循以下基本步骤：

- 1.拓展人脉：结识新老朋友，与志同道合的人为伍；
- 2.多出去转转：借助旅行开阔视野，增长见识；

3.推荐阅读书目：a托马斯·弗里德曼的《世界是平的》，b理查德·邓肯的《美元危机》，c丹尼尔·平克的《全新思维》，d斯蒂芬·李柏的《即将来临的经济崩溃》，e唐纳德·特朗普的《我们该有的美国》。

如果你想尽快迎头赶上，请认真研读以上书目，它们会让你以不同于政客和理财规划师的独特视角快速了解当今世界。最好以小组讨论的方式一起研读这些书，这样能让你站在更高的高度看待当今世界存在的诸多问题。你会看到美好的新世界正在向你招手，伴随而来的是大量的致富机会，这些机会将助你超越最疯狂的梦想。

别再过多数人鸵鸟般的生活了，你应该像雄鹰一样翱翔天际，尽情享受只有10%的富人才有的富足生活。

遇到志同道合的人

我们对于在富爸爸公司中由个人发起的现金流俱乐部而感到兴奋。现金流俱乐部是一群人聚在一起玩现金流游戏并花费一定的时间用于提高个人财商的地方。这些俱乐部大多独立于富爸爸公司之外，是由游戏玩家自发成立的。

俱乐部有两种形式：商业型俱乐部和教育型俱乐部。

1.多数商业型俱乐部成立的初衷是在向玩家介绍游戏的同时宣传推广自身售卖的产品，比如房地产公司用此游戏作为教育工具的同时，还向玩家介绍本公司的服务。

在此需要做出重要提醒：此类俱乐部不隶属于富爸爸公司，是完全独立的个人组织。我们对这类俱乐部的唯一要求是：在邀请玩家玩游戏之前，务必向俱乐部新成员提前告知其背后的商业诉求。

在富爸爸公司，我们发现大多数人都会借助玩游戏出售一些东西，所以我们只要求在兜售产品或服务的同时最大限度地尊重客户的个人意愿，保质保量地达成交易。

2.教育型俱乐部主要是向家人或朋友教授富爸爸教给我的那些商业或投资原则。

你可能还记得本书一开始提到的“学习金字塔”原理。想让自己学习并且长久不忘的最佳方式是小组学习、玩游戏或模拟训练。这也正是这类俱乐部所遵循的宗旨。这既是一种共同学习的方式，也是结识新朋友的绝佳机会。

我们强烈建议你在把钱投资于市场的时候，先投资点时间用于学习投资知识。希望你在把钱交给卖鱼人之前，先自己学会钓鱼。这就是为什么会在家庭、学校、公司、教堂甚至午饭时间都有俱乐部成立的原因。

总结

如果已经决定生活在这个日趋复杂的全球化世界，我强烈建议你学习以下内容：

1.基本面投资。这是读懂数字的一种能力。如果你打算对企业、不动产或股票进行投资，一定要具备读懂数字背后含义的能力。这是金融素养的重要组成部分。

2.技术面投资。面对瞬息万变的当今世界，技术面投资成为进入投资界的必备技能。它需要你了解如何在市场的震荡起伏中进行投资。无论市场走势如何，这一技能都将帮投资者赚取利润。

技术面投资技能在教会投资者进行有保障的投资时显得尤为重要。正如我多次强调的那样，专业投资者的投资项目通常是风险极低的，而业余投资者则面临极高的投资风险。我对共同基金的一大顾虑便是：这种投资除了不能通过融资的方式进行，还无法通过购买保险来对抗市场的暴跌。这种投资的风险太大了。

希望你能加入现金流俱乐部。在那里，你可以遇到一些志同道合的朋友，并跟他们同场竞技。

更重要的是，你只需要投资一点时间，而并不危及你手中的资金。一旦觉得自己已经学会基本面和技术面的基本原理，你就可以拿

一小部分资金进行实际投资了。只要你勤加练习，很快就能以周游世界的方式来玩最刺激的金钱游戏了。

特朗普的回答

我建议你深刻审视一下自己的生活方式，看看自己属于哪种类型的人：是喜欢简朴的生活，还是喜欢复杂富足的生活？

对我来说，钱就像健康一样重要。健康对所有人来说都很重要。即便你有很多钱，但是身体不太好的话，也不会多开心。金钱不是万能的。我这么说，是想让你好好想想自己到底拥有哪些优势，这些优势可以帮你达成何种心愿。

就算我一无所有，只要我有一副好身板，我相信只要我埋头苦干、坚持不懈，一定能东山再起的。我们可以通过时刻关注全球时事及阅读财经书刊提高自己的财商。要知道，凡事都需要我们付出一定的时间、精力和脑力的。

我会确保每一项投资都根据现实的实际情况充分论证过。毕竟年纪越大，赌注越高，一旦犯错，很少有回旋的余地。好在我们也积累了更多的生活阅历和经验。

一天，我跟我的财务总监艾伦·魏森贝格一起聊天，他谈到自己大学刚毕业后初当老师那会的事儿。每次上课前，他总是先向学生讲解他们知道的知识点，然后再过渡到新知识点。他对高中生们的理财能力及生活能力很是担忧。为了让学生们领会他的意图，他问学生们是否喜欢外出购物。所有人都说“喜欢”。接着他问学生们：“如果一条牛仔褲八五折出售，应少付多少钱？”学生们说收银员会为他们计算出这个金额的。

接着他继续问道：“如果收银员算错了呢？你们能告诉收银员正确的金额是多少吗？如果连你们自己也计算不出来的话，你们怎么知道自己有没有吃亏？”结果，这群孩子们因为都不喜欢被店家多收钱，立刻尝试着自己计算出这一折扣金额。他告诉学生们这就是未雨绸缪的例子，至少大家应该对周围发生的事物有所警觉。

这一经验教训对成年人也同样适用。我们需要亲自花时间和精力搞懂一些事情，否则就必须假手于人，由别人任意摆布，要知道他们可能会在有意或无意间把自身的利益放在前面，从而导致我们的利益未能达到最大化。

检视你的技能、兴趣、定位及倾向，用心改变现状。对自己不太认同的观点保持一定的包容心，机会可能会以各种方式降临，尤其是在遭遇重大挫折以后。否极泰来的好事不可能经常遇到，但不排除发生的可能性。

不论做什么，不能轻言放弃。总结并发挥自身优势。每个人都是独一无二的个体，请相信“天生我材必有用”。

正如我前面所说的，不要为任何事情找借口。尤其是事关你的未来和爱人的未来时，更不能有任何借口。

第23章

退休老年人的致富之路

清崎的回答

1946—1964年之间出生的战后婴儿潮一代，很大程度上来讲意味着是幸运的一代。因为他们出生的时候正好赶上美国崛起为世界军事和经济强国。但是，现在他们不得不面对美国日渐衰落的现实，虽然军事上还说过得去，至少经济上已经开始走下坡路了。

婴儿潮一代算是承上启下的一代：抓住工业时代的小尾巴，迎接信息时代的第一代。正是这种过渡性，使得“有钱”、“没钱”成为他们这一代人的分水岭。

对于遵守工业时代生存法则和价值观的婴儿潮一代来说，年龄的增长或许不是什么好事。他们刚一毕业，就投入到工业时代潮流中的汽车或航空行业。在他们为企业献出一切而准备退休之际，却突然遭遇重大的财务挑战。

他们中那些顺应了信息时代规则和价值观的一批人，将有较多的发展机会，从而优雅地面对年华的老去，并享受富足无忧的老年生活。虽然大多数置身于工业制造企业中的婴儿潮一代人正在过苦日子，但是那些进入微软或苹果公司的同龄人则发迹了。

随着年龄的增长，以财富作为分水岭的两大阵营的对比将日趋明显。未来几年他们的境遇如何，主要取决于自身所遵循的金钱规则和价值观：工业时代的规则，还是信息时代的规则？

就在第一波婴儿潮一代大学毕业之际，世界开始发生骤变。首先是越战，这场代价极高的战争在美国人民中间造成了分裂，反战游行

席卷全国。接着是1971年废除金本位制，美元与黄金脱钩。接下来是1973年的第一次石油危机。接着是1974年颁布实施的《雇员退休收入保障法案》。

1971年，许多第一波的婴儿潮一代刚刚大学毕业，当时的金价是35美元/盎司。今天，每盎司黄金的价格飙升到700美元。这一对比充分说明了美元购买力的下降。

1971年，许多婴儿潮一代开始结婚并且买房。我父亲在1968年花5万美元买的房，现在这个房子升值到200万美元。房屋升值对婴儿潮一代来说是好事，但是这也使得他们的子孙后代无力购置属于自己的房屋。一些婴儿潮一代不得不把儿孙赶出家门，希望他们不再啃老。

由于1974年《雇员退休收入保障法案》的颁布，好多婴儿潮一代无法领取退休金。他们没有父母那一代人所享受的DB退休金计划，就算能享受这一计划所带来的福利，最后也会有问题，因为政府已经无力承担和兑现。由于他们在学校没有接受任何理财训练和学习，导致他们傻傻地分不清DB计划、DC计划及自己的储蓄计划三者之间有何区别。数百万的人只是把自己的钱交给所谓的“理财专家”代为打理，以至于后来连这笔理财最后怎么样了也无从知晓。2000年，股市大跌，许多婴儿潮一代恍如大梦初醒，意识到自己的退休金远没有想象中那么安全、保险。许多人发现所谓的“理财专家”甚至在理财方面比他们自己还差劲。

2006年，在买下高油耗的SUV车以后，这些婴儿潮一代再次遭遇石油危机所带来的冲击。这次危机可是真实发生的，而不是政治性石油危机。1973年，每桶原油价格为3美元，现在升至每桶100美元，未来或许更高。

石油价格上涨意味着那些靠固定收入为生的人会发现自己的这笔固定收入变得不经花了。如果汽油价格继续攀升至10美元/加仑，他们积攒的退休养老金都将打水漂。

现在我们已经知道美国的社保和医保都出现了问题。我希望你们谁也不要看完这本书后还指望政府能照料你的晚年生活。

数据显示：80%的婴儿潮一代无法有一个安枕无忧的晚年生活。许多人之所以陷入这样的困境，在于他们遵循了父辈的理财计划。

你能一直工作下去吗

我的一些婴儿潮一代的朋友说他们会选择退休后继续工作。虽说工作是保持活力的一种绝佳方式，但是自认为自己可以一直工作下去未免有点目光短浅。如果哪天你突然不能继续工作了，你该怎么办？家庭护理费用高得惊人，如果你孩子的房子较小，无法与你同住的话，你又该怎么办？

健康、财富和快乐

上军校的时候，我发现父亲俨然是一位成功人士。毕竟，他是夏威夷州教育部门的一把手，而且他的工作能力受到一致好评，同事们也对他高度尊敬。但是我觉得他并不快乐，他没有一副健康的身板，更谈不上有一笔巨款。

父亲的身体每况愈下，因为他每天吸两到三包不带过滤嘴的廉价香烟。最终，父亲死于肺癌。

他一生都没留下什么财产。虽然赚的不少，但却赚多少花多少。他努力攒钱但不做任何投资。竞选失败后，他是靠着微薄的退休金及基本的社保和医保来养老的。

他也没快乐可言。事业越成功，带给他的工作压力就越大。他几乎很少在家休息。虽然我大部分时间都在进行各种体育活动，但是他从来没有观看过我参加的任何一场比赛。他总是到处奔波，去多所学校参加家长会，却没时间参加自己孩子的家长会。

健康和财富都是用来衡量的

虽然健康和财富可以衡量，但快乐却无法量化。去医院看病的时候

候，医生会为我们抽血化验、量血压，现在可能会做核磁共振。从这个意义上来说，健康状况是可以进行评估的。财富也同样可以评估。如果你向银行申请贷款，银行会让你填写一份信用贷款申请表或提交你的财产证明，然后才决定是否放贷。

健康和财富还可以用时间来衡量。举例来说，如果某人生病了，医生会对他说：“你还能再活6个月。”这意味着这个人肯定在健康方面出问题了。如果人类的平均寿命为75岁的话，如果某人现在已经60岁了，说明他剩下的时间不多了。

《福布斯》杂志曾经以“年收入达100万美元”这样的标准界定“富翁”。所以，“富翁”是用钱来衡量的。财富也可以用时间来衡量。举例来说，如果你有1万美元的存款，而每月的支出只有1000美元，这意味着你有10个月的财富。

穷人的定义

当我收看全美收视率极高的CNBC财经频道时，评论员说他曾遇到某著名金融机构发给其各个办公室的一份通知。虽然他在节目中提到这家金融机构的名称，但是我不想在此提及，因为我没有亲眼看到那份通知。不管如何，那位评论员说“这家金融机构在通知中把投资额低于10万美元的人称为穷人”。

想象一下，按照这家金融机构文件中的划分标准，大多数美国人都属于穷人。

当我向曾经在这家金融机构工作过的一位朋友核实此事时，他不仅证实了评论员言论的正确性，还告诉我：“这家机构不仅用这一标准划分贫富，还以此为标准招聘员工。”他这样解释道：这家机构不关心你是否有大学文凭或工作经验如何，在聘用之前，会让你列出你认识的可以拿出10万美元进行投资的人的名单。如果你列出了长长的一份名单，那么你就可以入职了。否则，不被录用。

健康、财富和快乐，哪一个更重要

我在前面提及健康和财富及时间的关系，是因为许多人拥有的健康多于其拥有的财富，可他们却过得并不快乐。如果你有幸同时拥有健康和财富，你不仅会长寿，而且会比那些两者都不具备的人活得更久更快乐。随着科技的进步与发展，虽然我们现在无法预测未来医学对人类健康产生的影响有多大，但是，前提一定是你要有足够的财力支付这些医疗费用。

你的答案是什么

在我看来，三者（健康、财富、快乐）之中，健康是最重要的。如果人死了，财富和快乐也随之消失。问题是，许多人会牺牲其中一个去换取另一个。举例来说，许多人以健康为代价去获取财富，或者牺牲快乐来换取财富。我们周围不乏一些拼命工作的有钱人，他们却为此透支生命和健康。或者像我父亲一样为了金钱和职务拼命工作，最终失去了健康、财富和快乐。

如果你现在做的事情不是自己喜欢的，那么从现在开始做自己喜欢做的事情，即便只能兼职。

——罗伯特·清崎

健康、财富和快乐都很重要，尤其是对于那些没钱且即将迎来晚年生活的婴儿潮一代来说更是如此。

所以，我提出以下几点建议：

1.如果你现在做的事情不是自己喜欢的，那么从现在开始做自己喜欢做的事情，即便只能兼职。举例来说，我有一位做公务员的朋友，十分讨厌这份公职，他热衷于打高尔夫球。每到周六，他都去当地的高尔夫球场当志愿者，还在里面的高尔夫球专卖店上班。他离退休还有几年，但是他在高尔夫球场结识了好多朋友，一旦退休，他就可以全职打球了。

2.开始投资于自己喜爱的事情上。请注意“爱”这个字眼。我相信你肯定听过“我们应该做自己喜欢的工作”这样的言论。投资也是同样的道理。好多人竟然投资于自己一无所知的东西上面。也就是说，他们投资的方向既不是自己喜欢的，更不是自己感兴趣的。

我只投资自己喜欢的事物。我喜欢房地产。所以我的太太金这样评价我：“没有哪一栋楼或者哪一块泥土是你不喜欢的。”我还非常喜欢石油行业，因为我在读军校的时候曾经在这个行业工作过。我还喜欢黄金和白银。如果你读过我的《富爸爸穷爸爸》，就知道我曾经在9岁的时候尝试用铅制造银币。

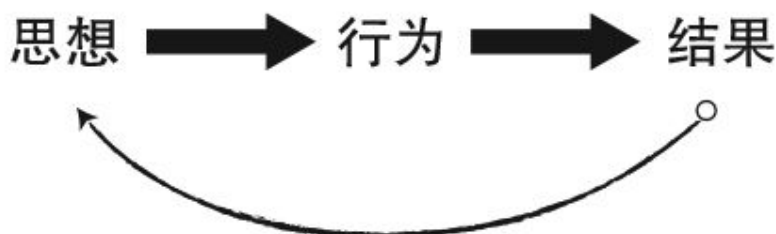
如果你对自己所投资的领域十分热爱，那么你才有可能深入研究它，了解这一领域的利弊及细枝末节，你对投资标的越发了解，就越能选到赚钱的投资项目。

3. 找一位教练。2005年，我看着金和我在夏威夷拍摄的一张合影，不由得一惊：我怎么会那么胖？看起来就像是个被吹涨的气球。虽然我知道自己是个“重量级人物”，但是我总自欺欺人地说“跟别人比起来，我不算太胖，我分分钟就能通过节食和锻炼减肥成功”。我就这样欺骗了自己整整25年。

那张肥胖的合影让我震惊，并开始付诸行动减肥。我并不是因为怕死才下定决心减肥的，而是因为我害怕不能陪金在人生之路上多走一程。那不是恐惧，而是出于爱。我还有很多事要做。

我知道自己无法依靠个人毅力来完成减肥目标。毕竟我已经骗了自己25年。我需要找一个教练或导师，在他的监督和指导下来完成我自己无法自律完成的任务。

一年后，我瘦了50磅。不仅体重下去了，我的体脂率也从36%降到20%。为了达到这一减肥目标，我必须重塑自己。



首先我需要改变我的思维模式，重塑我对健康的认知。

今天，每当人们问我如何减肥成功的（如何饮食和锻炼），我会试着这样解释：“与其说我是如何具体行动的，不如说我是如何改变思维模式才减肥成功的。”

现在我比以前吃的还要多。每当看到朋友们为我吃这么多而倒吸一口气时，我都想笑。

如果你是没多少积蓄的婴儿潮一代且余下的时间也不太多了，那么，是时候改变你的生活了。如果可以的话，找一位教练来帮你做出改变，他们所具备的专业知识会帮你重塑人生中至关重要的部分。

爱才是关键

爱才是拥有健康、财富、快乐人生的关键。如果你多数时间很开心，那么身体通常来说会很健康，进而积累的财富也不会太少。可怎样才能快乐呢？做自己喜欢做的事情才会快乐。

很多人任由恐惧主宰自己的人生，而不是让爱来主导自己的人生。对自己做出承诺吧：让爱决定接下来你要做的事情吧。如果你接下来的思考和行动都是根植于爱的基础上，那么你拥有健康、财富和快乐的可能性就会越大。

很多人任由恐惧主宰自己的人生，而不是让爱来主导自己的人生。举例来说，许多人之所以工作，不是出于喜欢，而是害怕失业和赚不到养家糊口的工资。许多人出于同样的恐惧而进行投资。许多人的生活得不开心，因为他们缺少爱。

——罗伯特·清崎

爱并不会让事情变轻松

有些人认为做自己喜欢的事或投资于自己喜欢的领域或者在爱的滋润下会变得更健康，总之，事情会因爱而变得容易。错了，爱一个人或爱一件事并不容易，甚至有时候会让我们痛苦。许多人放弃自己的最爱（无论是喜欢的工作、还是爱的某个人或者喜欢的某个地方），就是因为这份爱让人太痛苦了。相信大多数人都听过这句话：“我不要再爱了。”

爱或许不能让你过上好日子，但它能赋予生活更大的意义。

爱是崇高的精神食粮，尽管有时候让人痛苦。每当我在健身房难以忍受时，只要我一想到我的小甜心——金，我就会找到继续健身下去的动力。一想到两个小时的痛苦健身会让我和我最爱的人能更快乐、更长久地生活在一起，我便咬牙坚持下来。工作和投资也是一样的道理。如果不是出于热爱，我可能无法忍受工作和投资中遇到的各种艰难困苦。那些认为爱很简单的人，显然没有真正爱过。

最后对婴儿潮一代说的一句话

对大多数婴儿潮一代来说，能活在当今这个时代让人很兴奋，而且后面还有更兴奋的时代等着我们呢。祝愿你能享受更多的健康、财富和快乐

特朗普的回答

当今社会，我对60岁以上老人的晚年生活表示担忧，除非他们有足够的经济实力来安度余下的35年，当然还要把通货膨胀、物价上涨及昂贵的医疗费用计算在内。

并非所有的婴儿潮一代都是浑浑噩噩的，他们当中不乏成绩斐然之辈，正如清崎所说，如果他们这一代人没能在中年时期搭上信息时代的末班车，那么他们的余生状况堪忧。我没有开玩笑，而是想和大家认真探讨未来。你可能会说“一直以来我们都是这么做的”，确实如此，但是跟旧时代相比，我们生活的这个新时代已经发生了翻天覆地的变化。

正如清崎所建议的那样，我不得不说的是：对于婴儿潮一代来说，眼下最重要的是重新奋斗。重新开始确实很难，但只要你把它当作一种挑战，并且有能力迎接挑战，那么你已经成功了一半。

有时候，我们有必要做最坏的打算、把未来有可能发生的状况都提前预想一下。一旦我们遭遇突发状况，则不会惊慌失措。前面所做的未雨绸缪的工作会在这个时候发挥作用。这不禁让我想起我的“雷达信号预警灾难”理论，换句话说，提前做好准备，防患于未然。

可以肯定的是，你已经活了60年，这本身就是一种成就。此时的你兼具智慧和经验，这就是你最大的优势所在。现在你需要采取的最佳策略应该是：跟20岁或25岁那时候的我相比，我现在该以另一种什么样的角度来看待未来？

现在是你发挥创意的时候了。我们都知道“阳光总在风雨后”，同样，机会也通常隐藏在失意或挫折背后。如果你能正视现实，专注寻找机会，你将有可能把挑战转变为机遇，到那时，你目前的困境将变成美好的未来。这是有可能发生的。我还是要强调一下：专注于眼下你所面对的局面，积极寻找正面优势，这是你胜出的唯一机会。

我认识的一对夫妇，因为各种原因，他们在60来岁的时候生意失败。这是他们毕生的心血，也是他们未来退休的资本。无需多言，你也知道他们对自身的处境十分担忧，决定去滑雪度假中心散散心。他们曾经在那里度过好多次愉快的假期，无论是淡季还是旺季。他们一直希望退休后能去那里定居。这次他们还是入住于度假中心的同一家旅馆，并商量如何走出当前的困境。这时，旅店老板因家里突发状况不得不离开小镇一段时间。旅店老板问这对夫妇是否愿意帮他照看生意，作为报答，免去二人的住宿费。这对夫妇同意了。长话短说，接

下来，他们被聘为负责经营旅店的全职经理人，并最终买下这家旅馆。他们终于在自己希望退休后的旅居地再次经营着自己喜爱的新事业。这比他们当初计划得还圆满，二人最终获得了财务自由，并过上了心灵富足的生活。

以上只是众多机会隐藏在失意之中的一个案例。这样的案例还有很多，你完全可能成为其中之一。值得注意的是，这对夫妇生意失败后跑去自己曾经度过美好时光且已经深爱的地方。在人生失意的时候跑去这么一个充满美好回忆的地方真是一个明智之举，只有在那里，你才能以满满的正能量让自己继续走下去。如果你也有这么一个能让自己忘记烦恼、满血复活的美好胜地，请铭记于心吧。每当你想起它，总会有让自己开心起来的理由，而且它与你的未来息息相关。

除此之外，不妨问问自己为什么喜欢那样一个地方？有时候理由很简单：那里很美，或者那里是度假天堂，抑或是那里充满浪漫情调，或者其他。如果你不断地深挖，有可能会触及一些能帮你打开事业之门的好创意。

我认为退休未必是好事，我父亲常说“退休意味着失效”。因为他曾经从工作中获取巨大能量。许多案例显示：保持活力并持久充电似乎有延长寿命的功效。也许你眼中所谓的“挫折”对拥有更长寿、更快乐的人生是有益的。

清崎和我都坚信我们必须爱我们从事的工作或事业，只有这样，才可能在此领域取得非凡成就。清崎还建议投资于自己喜欢的领域，这也正是那对接手经营度假中心小旅馆夫妇所做的。他们明智地选择去自己喜欢的地方给自己鼓气，结果如愿以偿。这就是知行合一的例子。

如果今天的你是个没多少钱的婴儿潮一代，请感激你已经走过的那段人生之路，并且意识到前面还有更刺激的生活等待着你。别低估自己或低估未来可能面对的严峻现实。不管你是6岁还是60岁，前面仍有大量的机遇等待着你。除非你放弃追寻，否则美好人生不会结束。

最后我想用史蒂夫·乔布斯的一句话来做总结。史蒂夫几年前在他

的一本名为《自由的新诞生》中写下了一段至今依然深刻精辟且中肯的话：“在这个新的纪元里，财富和资本的真正来源不是物质，而是人、人的精神、人的想象力及对未来的信念。那是自由社会的神奇之处，每个人都可以往前走并且大富大贵，因为财富来自内在。”

别低估自己或低估未来可能面对的严峻现实。

——唐纳德·特朗

普

第24章

如何让我的财富保值增值？

清崎的回答

如果你很富有，请感恩上天的这一恩赐吧。但务必记住：金钱既可以是上天的恩赐，也可以是上天的诅咒。

对大多数人来说，赚钱实属不易。如果你有一大笔财富，要想守住这笔财富也很难。彩票大奖得主、影视明星、专业运动员及巨额财产继承人之所以让自己损失殆尽，是因为在他们看来守住钱财跟赚钱一样难。因此他们成了那些觊觎他们钱财的人的猎物。

看看下面这张现金流游戏板，你将发现三种不同水平的投资者，如下图所示：



1.被动（消极）投资者处在老鼠赛跑圈。大部分人都停在这一区域。再说一次，位于这一区域的投资者主要投资于储蓄、股票、债券和共同基金等纸资产。

2.活跃的小投资者只专注于小生意和大买卖。这些投资于小生意和大买卖的投资者，多数是接受了一定的财商教育，多数已经是跑出“老鼠赛跑圈”的人。

3.进入快车道的投资者才是真正的有钱人。“快车道”这一名词是由肯尼迪总统的父亲约瑟夫·肯尼迪于1933年发明的。快车道是为大投资者及具备相当丰富理财知识和投资经验的人准备的。问题是，大多数有钱人缺乏基本的理财常识，所以他们的钱财都败给那些毫无操守、专门掠夺有钱人钱财的不良理财推销顾问了。

因此，富人主要有两种：

一种是会赚钱且具备快车道投资者所需的财商常识和投资经验的人。

另一种是有很多钱，但是缺乏基本的财商常识和投资经验的人。

那些靠自己双手白手起家的有钱人不害怕失去财富，因为他们可以在一无所有后东山再起。通过其他渠道获取巨额财富的人则面临跟普通人一样的两种理财选择：接受财商教育或者把钱交给一家值得信赖和托付的专业理财机构代为打理。

每年，我们都会从相关报道中获取一些体育明星或者影视明星因理财不善而破产的消息，或者某位老人的巨额财产被亲戚或照顾者窃取的新闻。这样的消息太常见了。我们周围也不乏一些刚结婚就被分走一半财产的故事。最臭名昭著的此类新闻莫过于26岁的年轻模特兼演员的安娜·妮可·史密斯嫁给了一位比她大63岁的石油大亨霍华德·马歇尔。马歇尔宣称自己找到了“真爱”。4年后，俩人离婚，因为没有签订婚前财产协议，结果证明这是马歇尔享受的最昂贵的极乐4年。

快车道的投资之道

对普通投资者来说，美国证监会对其投资标的及投资项目销售人员进行监督管理。而对于在“老鼠赛跑圈”之外的投资者来说，保障性相对较低。

对于那些投资于小生意和大买卖及在快车道的投资者来说，财商教育、投资经验和正直诚实都是不可或缺的因素。如果你或者你的投资顾问缺乏以上因素，最好还是购买美国证监会监管之下的纸资产吧。

如果你有资格进入快车道进行投资，我相信这种投资可能是最刺激、最赚钱且最有趣的。我和特朗普正是在快车道上进行投资的。这才是唯一的人间游戏。

快车道投资案例

以下是我在快车道领域的投资案例。

1.当你以创业者身份创业并向投资人募集资金时，这就属于快车道交易。我谨慎对待那些跟我谈合作的投资人，确保他们有投资资格并取得大众认可。

什么样的投资人才算是有投资资格且被大众认可的呢？

投资人（或与配偶一起）需拥有超过100万美元的净资产；投资人最近两年的年收入超过20万美元或当年的预期收入达到这一水平，或在此期间与配偶的共有收入超过30万美元。

我在中国的金矿开采公司便是这样一种投资。这项投资使得我的许多投资人成为百万富翁。

如大家所知，我还曾成立了一家石油开采公司，结果没能发现石油。这导致我的投资人几乎损失殆尽。好在这些投资于石油公司的投资人同时也投资了我的金矿开采公司。

2.房地产投资合作人。我和妻子金是几个大型房地产开发工程的合作人，这些工程包括多达300栋的公寓房、商用大楼及办公大楼等。金和我不是特朗普那样的房地产开发商，我们只是开发商的合伙

人而已。谢天谢地，我们从没有在房地产投资方面赔过钱。关键是我们拥有诚实且经验丰富的合作伙伴。

3.石油和天然气投资合伙人。我喜欢投资石油和天然气领域的理由很多。

现金流：就算这项投资遭受某些冲击，你每月都可以得到一笔现金流收入，就像出租房屋时收取的房租一样。

税收优惠：如果你在此领域投资了10万美元，根据税法规定，其中有7万美元可以免税。如果税率是50%，等于我从政府那里获得3.5万美元的现金流或者我可以把这笔钱用于投资上。

另一种税收优惠是我从石油和天然气投资中每赚取的1美元所得都可以再次享受八五折的优惠。也就是我的投资收益中只有85%的收入所得需要缴税。

4.私募基金。有一些共同基金是专为富人准备的。通常来说，私募基金通常有信誉较好的私募投资机构发起，投资领域较广，涉及企业及大型房地产收购等。

通常来说，私募基金比一般共同基金对现金需求量要高。我投资的某项私募基金要求投入100万。结果不到3年我就收回本金并获得4成的收益。投资额和回报率取决于你委托的私募投资机构。

5.对冲基金。对冲基金与共同基金的不同之处在于对冲基金可以使用杠杆（用借来的钱投资），而且在投资标的和投资方式方面没有限制。我投资的对冲基金获利情况各有不同。对冲基金的最终投资效果视管理水平而定。

6.衍生性金融产品。这是鲜有人知的一个投资领域。但是，我觉得这一投资类型值得引起所有投资人的注意。沃伦·巴菲特将其称为“大规模杀伤性武器”。

我对此种投资类别不是太精通，但是我知道什么是衍生性金融产品。衍生性金融产品肯定是衍生自某种东西。举例来说，橙汁衍生自橙子，抵押贷款衍生自不动产。所以我觉得巴菲特之所以对这类投资顾虑颇多，原因在于很多人对这种投资类别不是太懂，甚至那些涉足此类投资的投资人也未必完全了解此类投资。这类投资就像是运动员

服用的强心剂一样，可以使用极高的杠杆率。稍有差池，所有资金就像用纸牌搭建的房屋一样瞬间倒塌。

一位朋友这样跟我解释衍生性金融产品：“它就像失业后借钱投资，拿借来的钱做担保再去借钱。”这听起来就像有些人拿房屋的抵押贷款去还信用卡的卡债，然后继续用信用卡透支消费。如果这就是衍生性金融产品的阴暗世界，那么全球性高额融资就是用信用卡搭建起来的纸房子。

总结

如果你是有钱人，那么你的首要任务就是保住手中的财富并让它增值。不论你从事什么职业，务必遵照以下几点要求去做：

- 1.遗嘱；
- 2.遗产分配计划；
- 3.丧失行为能力后的计划；
- 4.再婚时的婚前协议。

特朗普的回答

首先，我会说：如果你十分富有，请记得感恩；然后我想说的是：请看好你的钱。最后我想说的是：好好享受金钱带给你的快乐吧。

这就是我正在做的事情。现在，我正在洛杉矶的贝弗利山酒店和我美丽的妻子梅拉尼娅及我们的小宝宝巴伦一起享受美好时光。这边的天气、住宿及饮食都不错，而且阿尔伯托·霍亚对我们也照顾得无微不至。

我此行目的—是为了录制第六期的《学徒》，节目的制作人马克·伯内特和他的妻子罗玛住在洛杉矶；二是为了参加我女儿蒂芙尼本周

的毕业典礼。虽然我是一个纽约客，但是能来这样一个不错的地方小住几天也别有一番滋味。

距此不远的地方便是位于太平洋沿岸的帕罗斯·维尔德，我新开发的一处高尔夫球场也位于这里。我会定期来视察一下工作，顺便打打高尔夫。能俯瞰整个高尔夫球场及太平洋风光的地产项目刚刚竣工。这些住宅项目十分漂亮。

慈善事业是你一生所能得到的最好回报之一。

——唐纳德·特朗普

目前我手中有许多项目在同时进行，这也是我富有的原因之一。我充分运作手中的财富。如果你真心想做成某件事，我相信什么也阻挡不了你前进的脚步。如果我不能忙于谈生意或者学习新东西，我会十分不开心。所以，我的每一分钟都过得很充实。生活可以如此充满刺激，对吧？生活本就应该如此。

虽然生意繁忙，但并不意味着我不认真对待。人在顺境时很容易骄傲自大，所以我一直告诫自己要谦虚谨慎。我的几个孩子们渐渐长大，正陆续步入商界，我不愿意他们陷入任何灾难之中，这也是原因之一。一定要对自己拥有的东西高度负责。

我每天都会跟特朗普集团的每个人保持联系，以便随时了解他们那里发生的一切。罗娜专门提醒我注意我的日程安排活动。我的两个孩子小唐纳德和伊万卡这次也来协助我拍摄《学徒》的后续收尾部分。这段时间大家都挺开心的。

如果你是有钱人，我希望你也谈谈你的富有生活。生活是值得庆祝的，尤其是当你有财力去为此欢庆。

永远别低估自己的好运，同时记住慈善事业是你一生所能得到的最好回报之一。这就是我对富人的最佳忠告。



特朗普和妻子梅拉尼娅及儿子巴伦



特朗普和巴伦



小唐纳德和伊万卡

第25章

为什么我发不了财？

清崎的回答

显然，导致好多人无法发财的理由有很多，比如以下这些：

- | | |
|---------|---------------|
| 1. 懒惰 | 6. 态度不端正 |
| 2. 坏习惯 | 7. 家人或朋友的不良影响 |
| 3. 缺乏教育 | 8. 不够专注 |
| 4. 经验不足 | 9. 缺少决心 |
| 5. 缺少指导 | 10. 勇气不佳 |

不过，我想在这里谈论一种很少被提及的理由，那就是人们无法找到帮助自己致富的有利环境。

我曾经在《教人致富》一书中说过：所有人生来都是天才，但每个人都需要找到让自己才华得以施展的舞台。以极具高尔夫天赋的泰格·伍兹为例，如果他去当赛马骑手，可能就不会有今天这样一番成就。米克·贾格尔当初是为了以后当会计而去读书，结果他的天赋竟然在滚石乐队的舞台上得以发挥。

我的穷爸爸在学习方面很有天赋，富爸爸则没有，但是富爸爸的非凡才能是在社会上打拼积累财富。同样，我在学校的学习成绩也不太好，学校这种环境不太适合我。我和富爸爸一样，适合在社会中闯荡，那才是我们发挥才能的最佳场所。如果我当初选择走学术之路，绝不会像现在这样出人头地。

正确的环境是发挥才能所不可或缺的。我在飞行学院期间，一些同学在飞行方面发现了自己的天赋，其中一位最终成为将军，其他人也在各大航空公司成为资深飞行员。而我，只不过是一个普通飞行员而已。我的一些足球球友在球场上找到了属于自己的舞台，而我的球技则很一般。在施乐公司工作的时候，我有一位同事发现了自己经商方面的天赋，最终他在商场上大获成功，平步青云。

园丁们都知道植物的生长需要合适的土壤、水分及温度，只有所有条件都具备了，花草才能长得繁荣茂盛。人也一样。不论是谁，要想取得一番佳绩，需要一定的要素。如果缺乏这些特定的要素，这个人将无法“成长”，更别提“开花结果”了。

匮乏环境造就富人

富爸爸常说：“富人多出自寒门。”等我长大后，才慢慢理解他说的这句话的真正含义。

我的家庭环境

我此生意识到的第一件事是：我出生的家庭并不富裕。这并不是说我们家庭不和睦，恰恰相反。问题是，我的家庭环境无益于我成为富人。以我家的传统观念来看，爱财属于大忌。我生长在一个重视教育、领取微薄薪水的公务员家庭。虽然没有公开说明，但是我们遵循的基本价值观是：富人是有罪的，因为他们剥削他人。

家庭内部从未展开过关于投资的讨论。在家人看来，投资等于赌博；多赚少花，尽量储蓄，这才是生活之道。

如今，在我家，金钱已经不再是肮脏罪恶的，致富是一件有趣的事情，投资像是一场游戏。我们宁愿通过开源的方式扩大支出、增加收入、建立资产，尽可能地帮助和服务于他人，也不愿意通过节流的方式过那种量入为出的生活。同时，我们远离那些拒绝理财的人，并与志同道合的人为伍，从他们身上接受新思想，帮助自己进步。我们

把朋友当作环境的一部分。

我的工作环境

我的第一份工作是在施乐公司当销售员，很快我发现那里不是理想的致富环境。虽然老板希望我努力工作、赚取更多的薪水，但我知道他只是想取悦于股东而已，根本不是从员工的利益出发。当我说想自己开公司时，经理告诉我这样做有悖于公司的政策。

这并不是说我不喜欢在施乐工作，其实我很喜欢这个工作。只不过它不是适合我致富的环境而已。虽然我在施乐的销售业绩不错，但惊人的个人所得税让我很难实现创富梦想。

在我创办富爸爸公司以后，每周的例会都会把会议重点放到如何让员工变得更富上。我们鼓励员工通过参加理财研讨会开创属于自己的事业，并着手投资：不是依靠公司的退休金计划，而且拥有自己的投资计划。一些员工辞职了，因为他们不喜欢我施加给他们的这种压力：通过接受财商教育最终实现财务自由。我很高兴他们离开了，因为他们会在其他环境下快乐工作。

追求稳定的工作环境

许多人无法致富，原因在于他们是生活在贫困环境中的富人。举例来说，如果你是一个打工族，你很可能在这样一种设计好的环境中工作：只赚不赔，旱涝保收。创造这样一种环境的企业主通常能留住好员工，员工们也乐意在这样的环境下工作，并把自己的收入交给理财专家打理，而不是学着自己做理财专家。显然，公务员等拥有铁饭碗的人就身处这样的工作环境中。

赢家施展拳脚的舞台

有一些专门为那些想成为富人的人生赢家提供适宜投资环境的组

织机构，比如体育界（专业运动员）、影视界（好莱坞）及音乐界，在这些领域生存的挑战在于你必须有一定的天赋，奋发向上且坚韧不拔。而且10/90这一黄金法则也适用于这些行业，即只有少数人才能成为人生赢家。

垂死的树

近来，我种植的一棵树开始枯萎。这是我的心爱之物，所以我很伤心。我打电话请种植方面的专家前来，专家给树木施肥后效果不大，还是有枯死的迹象。最终我找来一根软管，每周给树浇水一次。一个月后，这棵树竟然从枯萎的枝干上长出新叶子。这时我才知道它只是缺水了而已。后来我仔细检查，发现用于给这棵树灌溉的管道堵塞了。现在，这棵树非常健康，而且生机勃勃。它欠缺的只是一个适合自己生长的环境而已。人也是如此，很多人之所以无法致富，是因为他们所处的环境不佳。

有效的环境

继续深思一下有关“环境”的理论，试着从以下几个方面考虑：

- 1.如果你想让自己的智商有所提高：请去图书馆、书店或学校。
- 2.如果你想让自己的健康状况有所提升：请去健身房、骑车或多运动。
- 3.如果你想让自己的灵魂得到升华：请去教堂，找个安静的地方多冥想或祈祷。
- 4.如果你想让自己的财富增长：请去人们日渐富裕的地方，比如房地产公司或股票经纪人那里，加入投资俱乐部，或参加学习研讨会，认识一些跟你一样想致富的新朋友。
- 5.如果你想扩展自己的世界观：去一些自己以前从来没有去过的地方，或做一些自己以前不敢做的事。

总之，有时改变并让自己进步最快的方法就是换个环境。

找到让自己发挥才能的环境。如果没有高尔夫球场，我们可能从来也不会知道有泰格·伍兹这个人。

——罗伯特·清崎

最后的提问

我相信所有人天生都具备一定的天赋，这是上帝赐予我们的独一无二的礼物。问题是，有的人没能发现自己的这一天赋，从而将之埋没了。原因在于，人们没能找到充分展示才能的环境和舞台。你只需记住这样一句话：如果没有高尔夫球场，我们可能从来也不会知道有泰格·伍兹这个人。

我最后想问的问题是：

1.你生活的家庭环境是否有助于发展理财天赋？ 是（ ）否（ ）

2.你的工作环境是否鼓励你发展你的理财天赋？ 是（ ）否（ ）

3.你是否知道自己在什么方面有天赋？ 是（ ）否（ ）

4.和你一起工作的同事是否希望你发展你的理财天赋？ 是（ ）否（ ）

5.如果找到适合自己天赋发挥的舞台，你是否愿意为此而努力？ 是（ ）否（ ）

我之所以问最后那样一个问题，是因为即便你天资不错，这也并不意味着你以后的生活会好到哪里去。毕竟人人都有天赋。问题是，一些人不愿意在开发和施展天赋方面付出努力。永远谨记：泰格·伍兹（或是其他任何伟大人物）都是靠“1%的天赋+99% 的汗水”取得成功的。

正如我的富爸爸所说：“懒惰是杀死天赋的刺客。”

以上5个问题十分重要。请先认真思考并回答以上问题，然后再继续阅读。

特朗普的回答

环境

我发现我最大的财富来自于我的家庭，是父母的支持及他们对教育价值的肯定才使我有今天这样的成就。我把良好的家庭背景称为“幸运精子俱乐部”。当然我也知道，有些人即便没有任何背景，也能通过自己的努力改变命运，最终有一番作为。

正如梭罗所说：“我知道没有什么比一个人具备一定天赋，然后又努力利用这一天赋来让生命大放异彩更鼓舞人心的了。”

可能你觉得自己以后的日子还长着呢，但这不是你让目标搁置一旁的借口。我父亲白手起家，刚开始他赚的钱只能解决基本的温饱问题，在他不断努力工作并最大化地发挥自己的天赋后，最终取得成功。我对历经各种磨难最终成功登上人生之巅的人保持崇高的敬意。

正如清崎指出的那样，正确的环境有利于滋养你特定的天赋。我们的使命就是找到这个正确的环境，或者至少利用这一有利环境让自己更上一层楼。生活经验的积累就像学校的升级一样。当我们还是 5 年级学生的时候，只要我们达到要求就可以顺利升入6年级。好多成年人就是在达到一定阶段后开始故步自封，几十年如一日地原地踏步。或许这样的生活很安逸，但长期来看未必是好事。

保持专注是你在面对不利环境时所采取的最佳策略。凡事不可能十全十美。如果你的家庭环境或工作环境不能为你铺垫一条成功之路，那么你需要奋发图强，以保证不迷失自己的目标。

最重要的是，不要紧盯住负面因素不放，而是着眼于解决之道上。

很多人身处逆境，却通过自身努力战胜艰难困苦，最终取得惊人的成功。这样的例子生活中比比皆是，你也可以成为其中之一。即使你的工作环境不利于自身成长，也要告诉自己这是一家很有价值的企业。试着多付出一些努力，相信天道酬勤。

我之所以说这些，是因为有些人认为成功是奢望，好像成功是人才有的特权，与自己无关。可能他们从小就被这样教导：成功意味着贪婪、自私，或其他。不管怎么样，种错误的思维定式一定要加以修正。

专注于目标，着眼于解决之道。

——唐纳德·特朗普

深陷贫困绝对是毫无优势可言。事实上，长远来看，贫困对谁来说都是一种负担。

没有哪个健康的人想成为他人的累赘。创造有助于提升他人的环境需要一定的财力做支撑，做慈善绝对比接受救济要好得多。只是有这种乐善好施的念头就足以激励我们全力以赴地前进。

遗传和环境是影响我们的过去、现在和未来的两大重要因素，但它们不是唯一因素。其他因素还包括：你的责任感及你的选择。这就是思考的力量。

你有能力克服自身所处的劣势环境。我们都听说过“善待环境”这个专业术语。它在这里也很适用。善待你周围的形势，并从中学习经验教训，不断进步。举例来说，清崎就从他所处的两种环境中学到很多，而且这两种环境都对他大有裨益。

高度关注与成功有关的一切，把自己的人生提升到应有的高度。

你的回答

花点时间进一步研究你所处的环境。

1.你生活的家庭环境是否有助于发展你的理财天赋？如果是，为什么？如果不是，你打算怎么做？

2.你的工作环境是否鼓励你发展你的理财天赋？如果是，为什么？如果不是，你打算怎么做？

3.你是否知道自己在什么方面有天赋？如果答案是肯定的，你的

天赋是什么？如果你不确定，你打算如何找到自己的天赋？

4.和你一起工作的同事是否希望你发展你的理财天赋？如果是，他们是如何支持你的？如果不是，你打算怎么做？

5.如果找到适合自己天赋发挥的舞台，你是否愿意为此而努力？为什么愿意或者为什么不愿意？

接下来，重温现金流象限，并做下面的练习。

你想从哪个象限获得主要的收入来源？

列出你经常联系的6个人，并列出这6个人的主要收入来源分别来自哪个象限？

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

他们在你想进入的那个象限中的活跃度如何？

如果他们不是很积极，你可能需要改变现在的朋友圈，结识那些从你想进入的象限中获取主要收入来源的人。

如果他们很积极，那么你的生活环境将有助于你实现目标。



清崎和特朗普一起走过特朗普国际高尔夫俱乐部的大门

第五部分

踏上你的致富之路吧

每天都充满了许许多多的关键性时刻。早上醒来，我们就开始定义自己的人生了：是立马起床进行晨练，还是再睡半小时？是打电话请病假，还是继续坚持上班？是看电视，还是阅读有关理财或经商的书籍？是把钱财交给他人代为打理，还是自学理财知识和技能？

在第四部分，清崎和特朗普针对不同人群给出了建议。现在，从这一部分开始，他们将继续与大家分享他们在房地产投资及创业方面的具体建议。最重要的是，他们以发展领导力这一必要因素作为总结。如果你连自己都领导不了，又何谈领导别人呢？

经常有人问清崎和特朗普这样的问题：“你认为房地产是好的投资对象吗？你认为股票是好的投资对象吗？”

他们总是这样回答：“这得视情况而定，主要取决于投资人自身的情况。”这和投资于房地产、股票抑或是黄金还是其他投资标的关系不大。投资对象的好坏跟投资人在此领域所下的苦功息息相关。问房地产投资是不是一个好的投资对象，就好比问一个人他的饮食状况是不是最佳方式，或者就像问一个人她嫁的那个人能不能让他们幸福地生活在一起一样。

有时他们还会补充一句：“房地产无所谓好坏，投资者才有好坏之分。”投资对象本身并无风险，风险来自于投资人。

清崎的富爸爸常说：“没有坏的投资项目，只有一帮坏的投资人。”

90%的人想获得神奇的致富法则。持有这种心态的人面临三个问题。首先，获取巨大财富的方法多达几百万之多。想想互联网的诞生

造就了多少亿万富翁、百万富翁？以前是这样，以后也会是这样。所以，第一个问题便是：你需要找到适合自己的致富法则。第二个问题是，寻找神奇致富法则的人通常成为那些推销神奇致富法则之人的猎物。那些推销者给出的神奇法则是：“把你的钱交给我，我帮你做长期投资，我会帮你打理一切的。”第三个问题是，大多数人都无法长期遵循同一神奇法则。

如果你想成为这90%中的一个，并且也不想花费时间和精力加入那10%，那你只能遵循这些理财建议：“多存钱，尽快还清债务，做多元化及长期投资。”然而，清崎和特朗普想在这里提醒这类人：一旦你决定这么做，越早开始越好，尽可能多地攒钱，因为在这一神奇法则下，你需要花费大量的时间和金钱才能致富。清崎和特朗普在积累和获取资产方面，宁愿投资也不愿意储蓄。

如果你愿意成为赚取世界90%财富的那10%的人，你需要付出专注和决心。

去寻找属于自己的神奇致富法则吧！

第26章

路径1：投资房地产

清崎的回答

我为什么会投资于房地产？答案是：它具有可控性。我不知道还有什么投资能让我在赚取利润和保本这两个方面拥有如此大的掌控性。最终，它让我掌控人生。

正如本书中多次强调的那样，许多人认为投资有风险，是因为他们对自己的投资无法掌控。储蓄、股票、债券、共同基金这类纸资产投资几乎没有可控性而言。永远记住下面这张图所表达的含义：



人们之所以会对自己的工作保障性有所担忧，那是因为他们缺乏对工作的掌控性。大多数员工对公司的所有权、自己能拿多少工资、能少缴多少税及未来的发展前景等几乎没有任何掌控力。

房地产投资除了具有良好的可控性，还有许多其他优点。如果你通过合理融资在较好的地段投资了一处房地产，且管理完善，那么这处房地产将给你带来以下好处：

1. 现金流：每月都有一笔收入入账。

2. 杠杆：银行会排队借钱给你，让你投资房地产。问问银行，看看他们是否愿意借钱给你购买共同基金？

3. 摊销：房客帮你一起还清债务。

4. 资产折旧：政府会在房地产投资方面给予一定的税收优惠，因为房地产会随着时间的推移而出现损耗折旧。虽然账面上会如此，但实际上不会。事实上，政府之所以会推出折旧补偿政策，是因为房地产投资人帮政府解决了大众基本的住宅需求。

5. 创造性：房地产可通过创造性实现增值。举例来说，如果你购买了一块地皮，我可以通过改变土地的用途来实现增值。或者我可以购买一处旧房产，然后通过装修提高其价值。

6. 可扩展性：一旦我学会如何购买独栋个人住宅后，我可以把这一经验扩展到多个单元楼的购买上。现在，我和妻子金所购买的房产规模至少在250个单元以上。

7. 可预见性：一般房地产投资要在购买一年后才可以在出租方面步入正轨。一年内经过有效管理，剔除不良租客，然后根据优质租客的需求进行装修，然后慢慢提高租金。

一旦步入正轨，每个月都会有一笔租金准时到账。这样看来，总比在股市上心惊肉跳地赚钱舒服得多。毕竟股迷的心情会随着市场的波动而起伏不定。而我更喜欢每个月定时从信箱中取支票的感觉。

房地产投资的关键在于管理完善。许多投资于股票、债券等纸资产的投资人之所以在房地产投资方面表现一般，是因为他们对这一投资既缺乏有效的管理又不愿意学习如何管理好这一资产。

在我们的房地产投资中，我和金努力寻找那些规模在100个单元以上的投资项目，这样做的目的是为了只有达到这一规模，我们才可以请得起好的经理人代为管理。

既然房地产投资的关键在于管理，那么从那些不善管理这类投资的管理者手中买入这一资产不失为最佳投资机会。

8. 递延纳税收入：房地产投资的最大优点之一便是递延纳税。对房地产投资者来说，有很多合理的避税方式。我们大家熟知的一个便

是1031条款中规定的递延纳税政策。去年，金和我出售了一套小公寓，获得多达100万美元的资本利得。根据1031条款的相关规定，我们可以把这笔钱重新投资而无需缴税。

递延纳税这一税收优惠在股票、债券这类投资中是没有的。如果能通过投资减少一大笔税款，你会惊讶地发现自己将在很短的时间内致富。

9.增值：美元币值下跌的时候，房地产就会增值。另外，随着人口的增加，对房地产的需求不断扩大，这也会拉升房地产的价格。

在房地产市场，大部分投资者是为了增值（即资本利得）而投资。在股票市场，投资者则是通过低买高卖而赚取差价。这一投资也是为了获取资本利得。在地产业，那些为了获取资本利得的投资者通常被称为“炒房客”，也就是通过低买高卖而赚取利润。这种为资本利得而投资的投资策略存在这样一个问题：这种策略只有在房价持续走高的形势下有效。如果房地产市场处于下行时，很多纸资产投资者和炒房客就会遭殃。

房地产投资领域，为现金流而投资要比为资本利得而投资好得多。因为税法比较偏爱那些为现金流而投资的人。

为何把增值放最后

为何我把“增值”放到最后？对大多数人来说，增值可能是首要的投资目的。许多人买房后立马转手，这意味着他们买房后为了追求单纯的差价而卖掉。炒房客们需要更加努力工作，并支付高额的税费。偶尔我也会炒房，但是我在投资房地产时会更倾向于其带给我的前5个优点。我最喜欢的策略是买入一处房地产，然后再买一处……长此以往，我将越来越轻松，越赚越多，并且支付更少的税费。

我买入资产的目的不是期望其升值。如果这样的话，那购买房地产跟购买股票无异，在我看来，这属于投机（类似赌博），而非投资。虽然我也喜欢资产增值，但我不会对此产生依赖。为增值而投资，在房价下跌时，对投资者将产生灾难性打击。要知道，这种情况

每隔几年就会出现一次。

喜欢房地产投资的终极理由

我喜欢房地产投资还有另一个理由。因为房地产市场的变化节奏相对缓慢。前面提到过，婴儿潮一代既是工业时代的最后一代，也是信息时代的第一代。在信息时代，我就是老古董。我没有电子邮箱，而且我也不想申请。我不太会上网，也玩不转那些与网络有关的高科技小玩意儿。

富爸爸公司有自己的网站，而且我通过网站赚取数百万美元。我也有自己的电脑，但是我只用它打字，它帮我赚取几百万美元，发挥的只是打字机这一功能，而非计算机功能。

现在我都这么落后于时代了，随着科技的飞速发展，我会越来越赶不上时代的步伐。我曾经买了一个iPod，但是我不知道如何通过它来输入或输出资料。事实上，我早就知道自己从什么时候开始落伍的。20世纪80年代，当我尝试播放录像的时候，我就发现自己对科技一窍不通。

这就是我为什么集中精力研究房地产投资而不是让自己跟上科技进步的原因。不论时代如何变迁，我们都需要一个住和工作的地方。随着人口的增长及美元的贬值，房地产将会有不俗的表现。前提是：以最优的价格和最佳的融资方式，在较好的地段购买正确的房产，再加上妥善的管理。

千禧年之后出生的年轻一代将进一步加速科技的更新换代。就像我们那一代人高中时候开始制造大马力的汽车一样，今天的孩子们会让科技插上腾飞的翅膀。

网络诞生于1989年。千禧年之后出生的孩子所经历的一切跟我那会儿经历的完全不同。他们不会再通过读报或看电视来了解世界，更不知道世界的边界在哪里，他们知道自己可以和世界上每一个角落的人做生意。

电视走进我们家时，我当时还在读小学。20世纪60年代，小孩子

们都上街游行，发动暴乱。为什么会这样？因为电视上把越战的画面直接呈现在我们眼前。这是真正的战争，不是好莱坞拍摄的战争题材剧。我们那一代人从小就目睹了战争的残酷，看到妇孺横尸遍野的画面，所以才会发动暴乱。

过不了多久，千禧一代就会让人们感受到他们的存在。他们可能会通过提出尖锐的问题来证明自己的存在感。比如，为什么不寻找可替代性能源？为什么无法消除贫困？为什么不同的人适用不同的税法？为什么学校的老师不教孩子们如何与金钱打交道？希望他们能接受被我们那一代掩藏起来的种种问题和挑战。

那些数百万投资者依赖的蓝筹股公司将不再辉煌。由年轻一代以新思维经营的新公司将不断崛起，并推倒那些老态龙钟的蓝筹股公司。在我小时候，通用公司还是一个势不可挡的强大集团，现在它俨然已经是年老力衰的老怪物。或许明天的微软、戴尔或谷歌也将成为今天的通用。

当我投资房地产时，我不关心我的房客是通用还是谷歌，是婴儿潮一代还是千禧一代，只要他们付房租给我就行。

这就是我为什么喜欢房地产投资的终极理由。房地产项目要经过好长一段时间才会被淘汰。

谁才是房地产真正的主人

顺便提一下，我猜你一定对“到底谁拥有房地产”这个问题感兴趣。

“Real estate”（房地产）这个词语来自于西班牙语“real”，在西班牙语中，这个单词的意思是“royal”（皇室的，贵族的）。所以“real estate”从字面上翻译为“皇室（贵族）的地产”。因为在农耕时代，当时只有两个阶层：皇室（贵族）和平民。正如前面所述，皇室拥有土地，平民只能在皇室或贵族的土地上耕作。平民耕种皇室的土地是要支付一定的租金的，当时是以粮食作为租金。

现在，我们仍然无法拥有自己的房产或地产。政府掌管着土地资

源。所有人都要向政府支付一定的税费——房产税和土地使用税。如果我们不乖乖支付这笔费用，很快就会发现谁才是这块土地真正的主人。由此看来，不管时代如何变迁，有关房地产的归属权几乎没变。

你有多少种致富方式

接下来我要讲的是我和特朗普投资房地产的一些理由。这些理由与巴菲特喜欢的一个术语有关——内在价值。

巴菲特以谈论股票的内在价值而闻名于世。很多人模仿巴菲特发表的有关“内在价值”的言论，但是很少有人真正理解“内在价值”的真正含义。下面我将尽可能简单地解释“内在价值”的含义。如果你想了解巴菲特关于“内在价值”更深更复杂的阐释，可以阅读他那些大部头的著作及他的投资理论。

一旦你搞懂了“内在价值”的真正含义，你就会明白为什么有的投资者会比其他投资者会赚钱。同时，你还可以在股票以外的其他投资项目中发现真正的内在价值。我将以房地产为例来解释内在价值的含义。为什么我要用房地产举例？因为房地产要比股票更真实，会让大家更容易理解“内在价值”。

大多数投资者在谈到赚钱时，通常会想到低买高卖。举例来说，一位投资人在股票每股10美元的时候买入，打算等股票涨到每股20美元的时候再卖出。所以每天起床后他需要时刻关注股票的走势。

许多投资人已经对关注行情走势上瘾。如果今天股市开局不错，他们一天就会心情不错，如果行情下跌，一天的好心情就没了。这不是巴菲特做法，我也不会这样做。虽然资产的价格很重要，但这并非是我们每天都需要关注的事情。巴菲特只在买入一家公司之前密切关注股价的走势。之后，他再也不关心股价走势，也不关心股票市场的开盘和收盘信息。他不会像大多数股民那样玩股票。

首先，巴菲特自己不仅持有股票，还拥有企业。其次，巴菲特寻找的是那些随着时间的推移，公司不断增值且管理完善的公司。他经常提到企业价值的复利效果，也就是价值的加速。

转向房地产

现在让我们重新回到房地产，我觉得从房地产的角度来阐述会让大家比较容易理解“内在价值”的含义。

当我购买一处房地产时，我只关心购买时的价格（和巴菲特一样），因为购买价格决定后期收益。在购买房地产时，我追寻的是能带给我以下4种收入（或现金流）来源的资产：

1. 现金流收入：这是在支付所有费用（包括抵押贷款及税费）后到手的正现金流收入。

2. 资产折旧（隐性现金流）：折旧表面上看起来是一笔支出，实际上它是来自税收优惠的一种收入。这让许多房地产投资新手感到困惑不解，因此这一现金流或收入常常被忽视。

3. 摊销：房客帮你偿还房贷的时候，这笔钱对你来说就是收入。如果你是买房自住，而且自己还房贷的话，那么这笔钱对你来说就是一笔支出。

4. 增值：房产表面上看是增值，其实是通货膨胀。如果你的租金收入上涨，那么投资者可以利用房屋的增值部分进行融资，借入免税现金，重新置办房产，用房客的租金偿还新房贷。总之，这是一笔免税的现金流。

通过下面的财务报表你将很好地理解那些常常被房地产投资者视而不见的以上4种收入来源。

损益表

收入 正现金流 (净收入)
支出 资产折旧 (隐性现金流)

从房地产投资中
获得的4种收入

资产负债表

资产	负债
增值 (通货膨胀)	摊销 (我的房客替 我偿还房贷)

通过上面的图表，你可以发现真正的房地产投资者在投资时追求的是什么。他们要的是被大多数投资者遗漏的东西——内在价值。

这就是房地产投资者在以“合理的融资、合适的价格、良好的管理”进行投资时，阐释“内在价值”例子。这就是我这样一个房地产投资者的投资目的——增值和现金流。

炒房客买入房产只是为了转手出售，我称其为“投机分子”，因为这并不是真正的投资。他们只关心“资本利得”，要知道这笔收入要支付高昂的税费，除非他们把这笔收入用于再投资。我和这帮炒房客的不同之处在于，我为现金流和内在价值而投资。

巴菲特也不喜欢出售资产，因为一旦出售将要被政府征走一大笔税费，这会减少自身的财富。相信大家都熟知巴菲特的投资秘诀，利用投资收益进行复利投资，扩大复利效应；而不是让政府分走一部分投资收益。

我之所以建议大家多玩《富爸爸现金流》游戏，是因为通过游戏你可以看到自己平时投资中忽略的东西。换句话说，不论是股票、债券、共同基金、企业还是房地产，你都能从游戏中发现这些投资所拥

有的真正价值及缺失的价值。我建议大家至少玩十次，玩得越多，你就越能发现大多数投资者忽略的东西。

巴菲特谈及投资一家公司的内在价值时，跟我列举的房地产的内在价值在本质上是一样的。只不过他使用的术语不一样而已。我相信你能通过我列举的房地产例子更清晰地理解“内在价值”的真正含义。

股票投资者常常提及“市盈率”，房地产投资者常常提及“资产回报率”。这些都是值得投资者关注的重要指标，但是它们无法衡量投资资产的内在价值，专业投资者在投资时寻求的是价值，而非价格。

如果你愿意通过玩《富爸爸现金流》游戏积累投资经验，这样就无需承担任何资金损失风险。我相信你愿意加入其中，并能发现那些常常被大多数投资者忽略的东西。

总之，大多数投资者只知道一种赚钱方式——低买高卖。专业投资者宁愿低买以后，从其他方面获取利润，让资产持续增值。

洞察力的威力

财商能让一个人借助脑力发现一些肉眼无法看到的东西。这就是洞察力。特朗普和我投资房地产时，能够看到投资对象带给我们的现金流及其内在价值。具备洞察力，人们就能看透问题的核心和投资对象的本质。这就是为什么投资者投资时重视投资对象的透明度。

有洞察力的人具备看透问题的核心和投资对象的本质这一能力。他们看重投资对象的透明度。

——罗伯特·清崎

无透明度可言

共同基金毫无透明度可言。因为共同基金公司无需对外披露其财务状况。我无法理解为什么会有人投资于这样一家不对外披露财务状况的公司。这并非专业不专业，而是掩耳盗铃。

长期投资

由于大多数投资者无法看到共同基金公司的真实数据，所以他们也不清楚共同基金公司到底从他们的投资中拿走了多少钱。当理财顾问建议你做长期投资时，这就是理由所在：

投资期限长达40年以上

共同基金公司	你
拿走80%的回报	拿走20%的回报
零风险	承担100%风险
零投入	100%的资金投入

共同基金公司拿走80%的投资回报，因为共同基金公司按照投资基金额度和投资人的交易期间收取费用。投资者承担100%的风险，并且投入100%的资金。现在你明白为什么银行不借钱给你购买共同基金了、为什么保险公司不会再推出基金交易损失险了。

不是所有的投资对象都是平等的

领导者或者教师的工作就是教会大家如何去“看”，但是我们的学校系统不教学生如何跟金钱打交道。所以，那些即便接受过良好教育的人也无法分辨哪些投资好哪些投资不好。

既然你现在明白共同基金和房地产这两种投资之间的区别了，就应该知道哪一种投资更适合你。

特朗普的回答

当有人问我为什么喜欢做房地产投资时，我总是喜欢这样回答：“因为我喜欢呼吸。”对我来说，房地产就像是呼吸必不可少的氧

气一样。无论是在我睡觉还是醒着的时候，它都为我提供生存所必须的氧气。

虽说我是在做房地产生意的家庭长大的，但是即便不是这样，我觉得我也会走上房地产投资和开发这条路。因为我喜欢跟房地产有关的一切。我觉得自己天生就是当建筑师的料儿。小时候搭积木的时候，我经常借哥哥的积木，以便搭更高的“大楼”，本来我应该把借来的积木还回去的，但是通常没办法还，因为我用胶水把积木都固定在一起了。我猜我建造大楼的天赋是与生俱来的，而且我认为大楼盖的越高越好。

房地产投资属于安全系数较高的一种投资。因为它不像其他产业那样说破产就破产。虽然房地产行业也会有波动，但是正如清崎所说的那样：房地产行业永远不会过时。随着时代的变迁，土地资源会越来越贵。要知道，1626年，欧洲移民用24美元就买下了整个曼哈顿，看清楚了哦，就24美元，后面一个零都没有。

清崎说他不喜欢小玩意，我也一样。我的办公室连分机都不用。我宁愿用“吼”的通讯方式，这样比较有效率，而且节约时间，还能为公司上下创造一种生机勃勃的办公氛围。随便大家怎么吼，只要他们吼回来的声音大到能让我听见就行。因为我不可能跟所有人靠一条电话线单线联系。

我热爱房地产，这就是我的工作。

——唐纳德·特朗普

房地产施工现场的办公区非常吵闹，来采访的媒体人经常把这里的办公室称为“作战指挥中心”。确实如此。做房地产开发确实像打仗。我期待我的房地产生意极具战斗力，这意味着我做好接受现实挑战的准备了。

所以，这又让我多了几个喜欢房地产投资的理由：刺激、复杂、多维，而且可见。你可以经常去现场看看，亲眼目睹自己的投资——随着时间的推移，你的投资会变得更大、更好，前提是你知道自己在做什么。

建于1983年的特朗普大厦，建成后不久就成为地标性建筑了。这

是我引以为傲的成就，也是房地产投资带给我的一种奖励，更是我喜欢投资于房地产的另一个理由。其实，投资房地产的奖励不仅如此，它还会带给你经济上的收益。

如果我必须把时间和金钱投资于某样东西，在临死的时候，我必须为这一投资引以为荣。很多人投资于自己完全不懂或者根本不关心的东西上。这也没什么，只要他们自己觉得OK就行，但是我必须投资自己热爱的东西。我热爱房地产，这就是我的工作。

你热衷于什么东西呢？

你的回答

你的房地产投资正在带给你收益吗？

第27章

路径2：创业

清崎的回答

再次看看下面这个现金流象限图：



四个象限之间最大的差别在于观念不同。我的穷爸爸之所以没能在S象限或B象限和I象限取得成功，是因为被培训成教师的他被灌输了E象限的观念。他不具备在商场打拼的生存技能，也没接受过进入其他三个象限所需的培训。所以当州长禁止他担任政府公职的时候，他才明白是谁掌控着他的人生。

拥有一个在B象限和I象限的富爸爸的好处在于，我的富爸爸能够在精神和情感上指引我如何从E象限和S象限进入B象限和I象限。同样，特朗普也是在他爸爸的指引下完成这一转变的。虽然我这一路走来，经历了众多失败，但是正是富爸爸的智慧 and 教诲带领我战胜挫折

和磨难。

我喜欢创业

虽然创业之路异常艰险，但我依然喜欢创业。我喜欢创办新企业，喜欢创造性地工作，喜欢跟不同的人打交道，更喜欢创业带给我的挑战和回报。虽然我为取得这些经验和教训付出了极大的代价，但回顾过去走过的路，这一切都是值得的。

我之所以没有回到油轮上工作或者继续开飞机，是因为这些工作对我来说已经没有新鲜感和刺激感了。只有在我第一次让油轮驶出港口，第一次让飞机着陆的时候才是我最兴奋的时刻。一旦我掌握了这些技能，就意味着我在此职业生涯上的学习也就结束了。如果我当初继续做飞行员或油轮军官，那么可能我现在每天的生活都是在复制粘贴。

我喜欢每天都以创业家的身份迎接新的挑战，我喜欢创业之初带给我的兴奋感。过不了多久，事业将步入正轨，我开始面对扩张和成长的挑战。等到进入成长期，我喜欢不断招新人加入团队，以保持团队的稳定性和保证事业不断上升。这会让生意变得可预测且为我带来丰厚的利润。

作为企业家，我经常学习新东西，即便是身处逆境。特朗普也是这么认为的，这就是为什么他会同时开展那么多项目。要想成为真正企业家，你必须聪明、好学。如果你踌躇不前，那么你的事业也将原地踏步。每当我发现某家公司进入衰退期或停滞不前，我就知道这通常是由于企业主自己开始倒退或停止不前。

照镜子反观自己

你的事业是最能让你反观自身的一面镜子。经营事业就像打高尔夫，每次挥杆完毕，你就能马上知道自己刚才的表现如何。如果你球技足够娴熟，它会让你比泰格·伍兹还要富有。我们都知道，成功的企

业家通常是这个世界上最富有的人。如果你球技不佳，没有任何一家高尔夫俱乐部愿意邀你入会。我自己颇有体会。今天，我被许多著名的高尔夫球俱乐部授予名誉会员。要知道，几年前，这些俱乐部连门都不会让我进的。

收回控制权

好多人缺乏安全感的原因之一是学校从来不告诉他们掌控性对人生有多重要。举例来说，如果你是一个打工族，你无法控制自己月薪多少，什么时候升迁，什么时候加薪，什么时候可以去度假，甚至有时候连吃午饭的时间都无法自由决定。

1974年，《雇员退休收入保障法案》实施，而后演变成401(k)计划，许多E象限的雇员被迫进入I象限做投资家。问题是，由于缺乏财商教育和投资经验，即便是受过良好教育的投资者也缺乏基本的投资常识，只能投资于储蓄、股票、债券、共同基金等纸资产。这次又回到前面提到的问题：作为这类资产的投资人，他们无法掌控这些资产的收益。

“税费”是另一个雇员无法掌控的东西。在E象限和S象限，通常来说，这些人的税赋要比位于B象限和I象限的人所承担的税赋重得多。

原因又是因为“缺乏掌控性”。国税局和税法赋予B象限和I象限的人更多的控制权。因为这些人促进国家经济增长和增强国力方面发挥着非常重要的作用。真正的B象限的企业家为社会创造诸多就业机会，真正的I象限的投资家在创办企业、基础设施、勘探开发及能源开采、房地产等方面提供资金支持。

许多人之所以感觉无法掌控自己的未来，只是因为他们对自己的工作、投资及赋税没有丝毫的可控性。

经常有来自不同国家的人试图要我相信他们国家的法律有特殊规定。但我的经验告诉我不是这样的。因为我在中国、日本、韩国、加拿大、澳大利亚、以色列、南美洲、中东及欧洲都有生意。在这些国家或地区，无论是发展中国家，还是发达国家，B象限和I象限的人在

税收方面都能享有一定的优惠。虽然有些细节不太一样，但正如黄金法则所陈述的那样：“手握黄金的人掌握着世界规则的制订。”似乎全世界都是如此。

好多人缺乏安全感的原因之一是学校从来不告诉他们掌控性对人生有多重要。

——罗伯特·清崎

学着自己掌握前途

如今比以往任何时候都能更轻易地进入B象限和I象限。我们可以借助科技工具轻松地把分公司扩展到世界各地。举例来说，电脑和网络使得企业家无论是在国内创业还是组建跨国集团都更容易且成本更低。花几百美元，我就能买一台电脑，然后以企业主或投资家的身份进军全球市场。问题是，你有成为企业家或投资家所需的教育、经验、心态和核心价值观吗？

如何获取教育和经验

由于学校没能教会我们太多有关创业或投资的知识，我们如何才能得到相关的经验和教育，以便在S象限、B象限和I象限获得成功呢？

我和特朗普的答案十分相似。我们都推荐你去商学院或者找一位经验丰富的导师。你知道，我和他都有自己的人生导师，指导我们开拓进取。

特许加盟的威力

如果你钱很多，而且准备大干一场，你可以试着做特许加盟商。我再强调一次，如果你投资的加盟连锁品牌不错，他们会花大量的时

间和精力教你如何经营生意和构建经营系统。

我们都听说过麦当劳。它是迄今为止全球最成功的特许加盟商。好多次我都差点考虑购买麦当劳的特许加盟经营权，不仅仅是为了赚钱，而是看重他们的培训计划。或许你听说过汉堡大学，这是一所有着极高口碑的商学院，专门培训进入现实商界所需的各种技能。麦当劳特许加盟的问题在于成本很高，加盟费几乎高达100万美元。

导师和教练的重要性

从左边的E象限和S象限进入到右边的B象限和I象限所面临的挑战、挫折、收获和历程，我对此深有感受。这就是为什么我们富爸爸公司为那些想进入B象限和I象限并在那里获取成功的人提供众多先进培训计划的原因。我们提供的培训方式有以下几种：

1.富爸爸教练：我们有一批受过专业训练的教练，他们致力于帮你达成你在理财、投资、创业或事业成长等方面设定的目标。这是一对一的培训，它对众多学员的人生产生了重大影响。这一培训课程之所以有如此大的成效，在于目标是你设定的，而且这些目标是超越现状的目标，并让你最大限度地发挥自我极限，连你自己也知道一旦实现这些目标，你的人生将发生彻底转变。

2.富爸爸财商教育：大多数理财顾问建议你“投资分散、分散再分散”，而我们富爸爸公司的建议是“集中、集中再集中”。所有取得一定成就的人都是十分专注的人。在不久的将来，富爸爸公司将提供相当于大学水平的课程培训计划及研讨会，帮助人们更好地专注学习特定领域的商业课程或投资课程。举例来说，连我自己都对学做房地产开发商感到兴奋不已。或许你想成为股票期权或丧失抵押品赎回权方面的专家。赚钱的方式有很多，前提是你需要对此保持高度的专注。

总结

世界上有两种人：一种人追求稳定，一种人追求自由。要知道，

稳定和自由是矛盾的。这就是为什么拥有高度稳定的人不太自由，他们就像是待在监狱的高度戒备牢区一样。如果你追求自由，我可以恳切地告诉你：最大的自由只有在B象限和I象限才能找到。

特朗普的回答

奇怪的是，我通常不太喜欢鼓励人们创业。事实上，有些人不适合创业，如果我告诉他“你也能通过创业取得一番成就”，这无疑是个坏主意。这对那些想听我谈谈“激励”和“成功”这方面主题的群体来说，可能会有点忠言逆耳，但我必须实话实说。但凡我能帮得上一点忙，我也不愿意给他们提供错误的建议。

一年前，在我的一次演讲中，一位60多岁的男士很直截了当地问我“如何成为企业家”这一问题。我告诉他并非什么时候创业都是一件好事，要知道风险很大。想到给这么一位有可能因为创业失去一切的老年人提供有关成功创业方面的建议，我不得不谨慎起来，我不可能像以前那样为他人提供建议。他的情况很特殊，如果他按照我给的建议去行动，一旦失败，我感觉我要对他的失败负责。我觉得他不适合创业，当然并不是因为他年纪有点大。我是一个谨慎的乐观派，但是即便再乐观，也要把“谨慎”放在第一位。

我建议大家在现实情况证明你有创业成功的绝对把握时才开始创业。我只有在看到创业者具备成功企业家所需要的以下品质（职业道德、动力、激情、坚韧不拔的毅力）时才鼓励他们开创属于自己的事业。有人可能自认为自己已经具备这些品质，其实不然。凡是我建议去创业的人基本上都成功了，当然我不会建议所有人都这么做的。

我曾经鼓励一位在房地产行业工作的年轻女士自己另立山头，结果第二天她就辞职创业了。如今那位名叫金·穆格尔的女士已经在纽约的房地产行业小有名气。至今，她依然对自己当初是如何创业的这件事津津乐道：我只用了不到24小时就去创业了。我还认识一个入错行的男士。他曾经在华尔街工作。我告诉他“你看你混得越来越惨，因为你在从事自己不擅长的行业”。我问他喜欢做什么，他说自己喜欢

做一些与高尔夫有关的事。经过几年时间的好言相劝，他最终做出改变，并且把自己的高尔夫球生意做得风生水起。同时，他也做得很开心。

以上两个例子说明：1.你必须擅长自己正在做的工作；2.你必须要有勇气跨出第一步。虽然每个人的爱好和特长不同，但肯定有一定的倾向性。

我还想说几件事。首先，成功创业并非完全是靠团队的努力达成的。有时候你需要自己孤军奋斗，甚至是很长一段时间都要这样。清崎并非是在一朝一夕内成功登顶的，一路走来，他坚持不懈，自强不息，才有了今天的成就。如果你决心已定，那就朝着目标努力吧，相信我，你为此付出的一切都是值得的。

拥有某件东西的自豪感无需多言，那种感觉就像是我们小时候第一次拥有心爱的自行车一样。一旦某样东西属于你，你就会由衷地产生一种忠诚感，希望它一切都好。以我为例，以我的名字命名的“TRUMP”品牌的Logo出现在很多产品上，这意味着我需要对这些产品的高品质负责。这是我的标准，我在工作和生活中也是以此为准则的。除非你有自己的事业，否则很难做到我这样。

有人跟我说他们曾遇到这样一些员工，“他们工作的劲头就好像这公司是自己的一样。”如果你想拥有自己的公司，你也需要这种干劲：每周的工作小时数不确定，你可能需要没日没夜地工作。最终，你还要为所有事情负责。

我喜欢这样以高度的责任感投入工作，因为这会让我充满力量，每天都能能量满满，而不是毫无斗志。可能有人觉得这样做压力太大，如果是这样，我奉劝他们还是继续打工为好。

自己开公司所获得的回报人人都看得到。一旦你自己当老板了，就再也不可能回去为他人打工了。无论从哪些方面来看，打工和创业都是截然不同的。为了鼓励自己更加努力地工作，以便保住“船长”（企业主）的地位，你需要每天对自己说：“此时此刻，我要对这艘航行中的巨轮（企业）负责。”这种感觉真好！

拥有自己的公司就像是种树一样——它是一个生命体，经历四季

的更替和暴风雪的袭击，无论严寒还是酷暑，它都在成长。这同时也是你自己创业的写照。所以我才会对自己所做的事情严把质量关。如果某件事物在一定程度上代表你自己，你会希望它至善至美，接下来就会对自己提出更高的要求 and 标准。相信我，你不会对这些感到无聊和厌倦的。

拥有自己的公司还有一个好处。如果你感到无聊，你不能责怪他人，只能怪自己，不过这种情况不会持续太久。有些工作确实有点无聊，你别无选择，只能离开。拥有自己的公司，一切都在自己的掌控中，这也意味着你拥有了更多的自由。

“自由”是个有趣的字眼，因为自由是要付出代价的。要知道大多数企业主的工作时间比员工还要长，但我从没听哪位企业主说他想为别人打工。

我们常说要善于表现自我，尤其是在涉及艺术或艺术品的时候。做生意也同样如此，我把经营的公司当作一件艺术品。无论是艺术创作，还是经营公司，两者在很多方面都是有一些共性的东西，比如自律、技术及耐心等。拥有“自由表达”的权利，这是让企业主感觉很棒的一点。如果我想表达某种意愿，我就会付诸行动达成心愿，无需向他们汇报请示。这就好比是我自己的一场球赛。当然，我得遵守有关场地、球道的规定等，但是我有权决定如何打比赛。这种感觉太奇妙了。

人们因某种原因获得灵感，灵感又变成一种激励因素。当我们的灵感没有引起关注，就会产生挫折感、沮丧感。如果你把灵感跟勤奋、专注完美地结合在一起，我建议你可以考虑创业了，一旦成功，回报会比现在多得多，你会受益匪浅。俗话说得好：一分耕耘，一分收获。仔细考虑一下

你的回答

你想拥有自己的公司吗？

为什么？

“自由”对你来说意味着什么？

第28章

给自己找一个致富导师

清崎的回答

挑战无处不在，相比追随者而言，我们需要更多的领导者。

多数人还依然抱有应得权益心态——期望政府或公司或家庭帮他们解决自己的财务问题。希望本书能让你成为主动解决问题的领导者，而不是做一个坐等别人来解决问题的等待者。

怎样才能成为领导者？下面我们从三个方面对领导者进行定义：

1.领导者身先士卒，争做他人楷模。我在军校和海军陆战队的时候，大部分训练都集中于领导力方面的训练：如何成为领导楷模。这样，你才会成为其他人仰望且马首是瞻的领导，他人也会以你的高标准来作为自己的行为准则。

特朗普完全符合这些标准。因为合著本书，使得我有机会进一步了解这位多年来我一直敬佩的楷模。他一出场，我就知道自己以后的人生该如何度过：按照更高的标准来要求自己。

穷爸爸建议我多赚少花（节流），富爸爸建议我继续工作以拓展收入来源（开源）。因为特朗普，我受到极大的鼓舞：我要拓展财富，而且这笔财富远远超出我的想象。这就是真正的领导者要做的事情：鼓舞他人，并使其超越自我。我相信在本书的鼓舞下，你一定能超越自我，向人生更高的目标迈进。

2.领导者激励他人战胜怀疑和恐惧。富爸爸常说：“恐惧不仅是懦夫和领导者的分界线，还是成功和失败的分水岭。”

在加利福尼亚彭德尔顿营参加战前集训、即将被派往越南战场前

的最后几天，负责训练射击和发射火箭的飞行员教练对我们说：“你们在学校的日子即将结束，接下来你们将远赴越南作战。在那里，你们将遇到领导者需要面对的最艰难的考验。你们需要让搭档牺牲自己以保全队友，我的问题是你们愿意这样做吗？”在我和同机的副驾驶员思索完教练的话以后，教练继续说道：“如果你愿意放弃生命，你将获得新生。生命将会以一种奇异的方式赋予你一次面对人生重大转折点的机会，而这一机会却是大多数人一生都在极力逃避的。你将进入一个超越生死的人生新境界。”

真正的领导者能激励下属自强、自信，使他们能做不敢做之事。

——罗伯特·清崎

在越南战场上，我曾多次遇到教练所说的这一时刻：那一刻，我需要面对极大的恐惧，并且超越生死。

显然，经商和投资不是事关生死的事情。但是，要想获得成功，你必须在“旧我死”和“新我生”之间做出选择。许多人因为害怕“涅槃”而拒绝成长并获得重生，只能按照以前的生活继续过活。

真正的领导者能激励下属自强、自信，使他们能做不敢做之事。

回顾我以往的人生，我发现，要想让新我获得重生的机会，旧我必须死去。

举例来说：

当我决定成为富人时，我内心住着的那个穷鬼必须死亡。

当我决定成为创业家时，我内心住着的那个打工者必须死亡。

当我决定通过瘦身而变成一个健康人时，我内心住着的那个肥胖且懒惰的人必须死亡。

我的一个朋友常说：“人人都想去天堂，但没人想死。”过去跟特朗普一起共事的两年，他鼓舞我战胜内心那个旧我，追求少数人才能体验的人生。

回到20世纪80年代，当时是我和金正面临人生中经济上最困难的

时期，我们都读了特朗普《交易的艺术》一书。或许有些人知道，1985年，我和金破产了，当时无家可归，有一段时间只能在汽车里面过夜。1987年，特朗普《交易的艺术》一书问世，是他在书中分享的智慧鼓励我们继续走下去，即便好多朋友和家人都劝我们放弃梦想。

1987年，股市暴跌。正是特朗普的智慧让我们意识到最坏的时期才是致富的最好时机，而非灾难。我们利用股市、储蓄和贷款机构及房地产市场崩盘的这一大好机会，最终实现财务自由。

特朗普对当时的我和金来说，就像是黑暗中的灯塔。感谢他多年来一直分享的经验。

3.领导者具有远见卓识，而且教别人同样具备这一技能。我曾经在报道中看到有人说丘吉尔能预见到未来200年的事情，富勒博士则能预见到1000年之后的事情。不管是不是真的，但是我们都知有些人确实拥有远见。别人眼中衰败、落魄的建筑在特朗普那里则是高耸云天、熠熠发光的摩天大楼。也正因为如此，特朗普才能成为领导者，且同时让自己跻身富豪之列。因为他能看到其他人看不到的东西。

富爸爸教我看见其他人看不到的东西：房地产投资者拥有的四种不同的收入形式：

损益表

收入 正现金流
支出 资产折旧

资产负债表

资产 增值	负债 摊销
----------	----------

年纪轻轻的我就能用心发现以上四种收入。接下来，我就知道自己如何利用房地产投资致富了。正是富爸爸教我学会如何看到其他人看不到的东西让我具备过人的远见。

如果用长远的眼光去看那些长期投资共同基金的人日后所面临的现实情况的话，你将看见一个不一样的未来。

下面是本书反复强调的一个教训：

25~65岁投资共同基金的人，他们的投资收益应该是这样的：

40年后

	共同基金公司	投资者
收益率	80%	20%
风险系数	0%	100%
资金投入	0%	100%

引狼入室

正如你所看到的那样，更糟糕的是，当学校、企事业单位试图向其成员推广财商知识时，事实上，他们只不过是邀请那些只会兜售“高风险、低产出”这类投资项目的伪理财专家来给大家上课。换句话说，这就是典型的引狼入室。

下面我就给大家举一个“引狼入室”的例子。2006年5月美国《金钱》杂志刊登了这样一篇报道：据透露，拥有3600万会员的美国退休者协会借助其强大的组织力量向会员推销共同基金，这些基金表现极差。尽管这一组织有着强大的经济实力和政治影响力，但是其向会员出售的基金不在基金业绩排行榜的前20%之列。即便是它最大最受欢迎的基金，也未跻身于基金业绩排行榜前40%。好消息是，该协会目前正在着手改变这一现状。

作为一个受害者的例子，文章引用美国国会代表杰弗里·戴维斯的话这样写道：“作为已退役军官，他也是通过这一欺骗性的投资广告让自己损失数千美元。”他还说，“直到我退伍后进入商界，我才发现，与其他投资机会相比，这些产品是多么的缺乏竞争力……这个所谓的‘投资项目’，让我和妻子损失了近一半的存款。”

再次重申一下我的观点：向那些毫无财商且认为投资有风险的人兜售理财产品会让销售者获利颇丰。其实投资并没有风险，毫无财商去投资这才是最大的风险所在。

有些人盲目地把钱交给共同基金公司，由其帮你代为投资。你是这种投资者吗？还是你想成为这种投资者：通过掌控四种不同的收入来源从而掌控自己的未来。

“但高管的角色并没有被忽视。首席执行官们目前的公信力已经跌到最低值。一项调查显示：75%的公众信任店主，73%的公众信任军队，60%的公众信任医生，只有25%的人信任企业高管。这一比例仅高于仅有23%公信力的二手车交易员。”

——约翰·伯格 先锋集团

创始人及CEO

首席执行官们管理着基金经理投资的公司。我的富爸爸说：“共

同基金就像炸薯条。它们能满足你一时的口欲，但不适合长期食用。”

如果你喜欢投资股票和共同基金，我极力推荐你读读约翰·伯格的《资本主义的灵魂之战》。

领导者善为人师

多年前，我免费为富爸爸打工，他虽然没给我工钱，但却教会我如何练就远见卓识的能力。这就是财商：用你的心去领悟你的眼睛看不到的东西。

正如本书前面提到的那样：在金钱世界，你会经常听人谈及“透明度”这个词。透明度意味着你可以透视某物。当银行要求查看你的财务报表时，是想透过财务报表来看透你或者看透你的公司。你的财务报表就是你在真实世界的“成绩单”。

我的富爸爸既是领导者又是诲人不倦的老师，教我具备洞察未来的能力，让我决定自己的未来。这就是伟大的领导者和人生导师所做的是。卓越的领导者不仅自己有远见卓识，也教他人具备这一能力。

——罗伯特·清崎

特朗普的回答

总结

清崎和我简述并强调了一些我们国家和个人都面临的一些问题。我们相信自己能找到解决之道并亲自参与到解决方案之中。我们希望能清楚地向读者们说明问题，同时也成为解决问题的一份子。

身为老师，我们知道我们只能向大家提供一些见解和指导原则，但是最终由你们来做出抉择并对其负责。事实上，这正是我们的初衷。

我做什么事情都喜欢专注，因为专注是高效解决问题的主要素质

之一，就像觉悟是进步的第一步一样。如果你都不能发现问题，又谈何解决问题呢？我们一直将注意力集中于问题之上，这样我们才能更加清楚地知道如何解决它，不论是自己解决还是大家一起解决。

在撰写本书的过程中，见诸报端的一些头条新闻更加凸显了我们为此而付出的努力 and 价值。我们看到一些善行和天赋，也见证了安然公司财务作假的涉案人员被绳之于法，还看到石油和天然气市场依然动荡不安。我们更加意识到：当前的严峻局势不会有所改变，我们只能改变自己。

我们意识到：当前的严峻局势不会有所改变，我们只能改变自己。

——唐纳德·特朗普

我曾经说过：“没有激情，就没有能量；没有能量，就没有一切。” 这是我很早以前说过的话，但是放到今天仍然适用，也正是这句话鼓舞着我写完本书。现在还不是退出世界舞台的时候。如果需要做点什么的的话，那就是我们需要付诸更多的激情和能量，去着手解决眼前所发生的问题。看看丘吉尔说的这句话：

“指望获得，只是生存。学会给予，才是生活。”

清崎和我衷心地希望有朝一日，所有人都能成为施予者，因为这表明你已经成为解决问题的一份子了。这是对我们所付出的努力最大的回报。

在此期间，觉悟是朝正确方向前进时所迈出的最大一步，一定要继续保持这种状态。在涉及财务责任和全球责任的时候，请让我们把盲点降至最低吧。

我知道清崎会继续朝着通往卓越导师之路继续前进，我希望大家继续聆听他的教诲。觉悟赋予你力量。

我希望我们已经赋予你成功所需的力量。

——唐纳德·特朗普

结语

自我评估

整本书中，我们要求你分享自己的想法、经历及目标和梦想。我们这么做的原因请见学习金字塔原理。从中你可以发现“阅读”在学习金字塔理论的最底层，而“实战”则位于学习金字塔理论的最顶端。参与并反思如何把这些观点应用于实际生活中，这样你就是在真正应用学习金字塔原理了，接近“参与讨论”这一方式。通过这些学习方式，我们希望你能察觉到那些能改变你生活的机会，并将之内化。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住 90%	实战	主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住 70%	发表一次演讲	被动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住 50%	现场观摩	
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住 30%	看图片	
听过的还能记住 20%	听演讲	
读过的还能记住 10%	阅读	

资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）

现在是检验和评估自己的时候了。每章后面的问题你做出了回答

吗？

如果做了，你的决心和专注度如何？

检查一下你的回答，看看它们是消极负面的作答，（我不能，我做不到，我不知道）还是积极正面的作答（我能，我可以，我会）？

消极负面的回答通常会让你止步不前或感到沮丧，而积极正面的回答通常会激励你前进并让你充满自信。如果你的回答偏消极负面，你觉得自己是否要做一些努力和尝试？如果你的回答积极正面，你做好改变的准备好了吗？

你现在可以拿出多少时间和金钱用于投资？

你是否做出了有关投资的时间和金钱规划？如果没有，你目前的状况估计没有任何改观。如果做了，花点时间和金钱明智地用于自己感兴趣的领域吧。

你是否已经选好某一投资领域并集中精力研究它，比如房地产、股票或者创业？

如果没有，你是否可从制订另一个理财计划？不管你决定投资于哪一领域，继续让自己接受理财方面的教育并向自己承诺一定要成功。

你是否拥有一个支持你成功的有利环境及一些能够把你推上人生巅峰的伙伴？

你周围的环境和圈子是支持你前进的，还是在这方面拖你后腿？你是否需要改变一下所处的环境？如果需要，请开始行动吧。

只有你自己才能回答以上问题，也只有你自己才能改变自己的人生。

思考——行为——结果

我们就是想让你成为有钱人。



特朗普和清崎合影

特朗普的致谢

和清崎及富爸爸团队一起共事，既难忘又愉快。我们的合作既亲切又坚如磐石。谢谢他们能把清崎和我的一些相同点和不同之处如此完美地融合在一起。这项工作完成起来难度很大，他们却成功地做到了。莫纳·甘贝塔在协调本书出版工作中付出了艰辛和努力。清崎，谢谢你给了我这么一次美妙的经历，不得不说，你是一位温和且极具天赋的老师。

同时我还要感谢机敏、幽默的梅雷迪思·麦基沃，有了她的帮助，我的这部分内容才得以完美收工，写作期间她需要跟我的时间表保持一致。罗娜·格拉夫也经常赶过来帮忙，我想在此对她表示由衷的感谢。

米歇尔·洛基，感谢你从一开始努力投入到本书的各种活动中；感谢艾伦·维森伯格，是你为本书提供了深刻的洞察力及极具教育冲击力的建议。人们并不知道你在担任特朗普集团首席财务官之前曾在某高中任教。现在他们知道了。基思·席勒，你的严谨和深思熟虑是大家有目共睹的。凯茜·肯尼迪，谢谢你对本书中图片的处理。

感谢来自《出版人周刊》杂志的威廉姆·麦高瑞和凯文·布雷尔曼及整个团队，是你们从清崎和我最初一开始合作就向我们提供了热情的帮助和支持。你们太棒了！

谢谢本书的所有读者，让我有机会再次与你们共享这美好的阅读时光。希望你们不断学习，不断前进，不断宏观思考。

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Donald Trump'.

唐纳德·特朗普

清崎的致谢

许久以来，我一直期待能和特朗普携手合作，这次终于梦想成真了。很荣幸这次能和特朗普及其团队合作。他是这个时代当之无愧的偶像人物。他做事一向追求卓越，而且最重要的是他尊重下属、礼貌待人。我从他那里学到很多东西，使得我在奋斗过程中不断发展壮大。他的团队在工作中所表现出来的活力及所提供的巨大支持正是特朗普本人的映照

得知能和梅雷迪思·麦基沃一起共事，我感到十分高兴。她的古典优雅与她的才华、创造力完全匹配。米歇尔·洛基一直大力推进此次合作项目。非常感谢这两位优秀的女性能够对我们这个项目表现出极大的兴趣。

我还要感谢基思·席勒和罗娜·格拉夫在过去的一年中为此付出的热情和努力。此外，很高兴能够通过此次合作结识特朗普集团的首席财务官艾伦·维森伯格，从他身上我看到了他对年轻一代迫切需要财商教育的热情和呼吁。

特别感谢参与此次项目的所有富爸爸团队成员，感谢你们为本书提供的建议和意见，使得本书结构更加清晰，内容更加引人入胜。他们把我的写作风格和特朗普的写作风格完美融合，使得本书独树一帜。

莫纳·甘贝塔在本书的出版和推广中做出了巨大贡献。她的热情来源于她对卓越无止境的追求。正因为如此，我们的工作才变得生机勃勃。

我还要感谢《出版人周刊》团队凭借自身丰富的知识和经验对此书予以的帮助，尤其是他们对此书投入的热情，特别是威廉姆·麦高瑞、凯文·布雷尔曼、汉娜·沃克曼、雷切尔·迪尔对本书的大力支持。特别感谢凯文对本书的指导。

最后，感谢广大读者们高度关注自身的财商教育问题，并有兴趣

阅读本书。

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert Kiyosaki'.

罗伯特·清崎

富爸爸财商教育系列阅读顺序指南

基础财商启蒙

- 
富爸爸穷爸爸
富爸爸是如何教孩子理财的
- 
财务自由之路
如何从财富中获得自由
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
为什么富人越富越富
富爸爸是如何教孩子理财的

进阶财商启蒙

- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育

进阶财商启蒙

- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育

进阶财商启蒙

- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育

进阶财商启蒙

- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育
- 
富爸爸财商教育
如何为孩子进行财商教育



RICH DAD'S

富爸爸

女人一定要有钱

〔美〕金·清崎 著

灵思泉 朱建英 译



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

目录

致女人们的一封信

序

自序

前言

第一章 和姑娘们聚餐

第二章 姑娘们

第三章 我的故事

第四章 20年前，在一个小岛上

第五章 不止因为金钱

第六章 “我没时间！”

第七章 财务独立意味着什么

第八章 “我不够聪明！”

第九章 怎样才能迅速聪明起来

第十章 “我害怕投资！”

第十一章 你有多富有

第十二章 “我没钱投资！”

第十三章 关于金钱的更多故事

第十四章 “我的另一半不感兴趣！”

第十五章 为什么女人投资会更成功

第十六章 “我准备好了！”

第十七章 行动起来，你便成功了90%

第十八章 开始行动吧

第十九章 3种男人3种投资

第二十章 成功投资人的4个首要要素

第二十一章 成功投资人的其他5个要素

第二十二章 “给我看看计划！”

[第二十三章 加足油门](#)

[第二十四章 庆功宴](#)

[术语表](#)

[参考书目](#)

[返回总目录](#)

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

致女人们的一封信

亲爱的女性朋友们：

这是一本专为女性而著的投资理财励志书。为什么有必要专门为女性写一本关于投资的书呢？理由是非常充分的。

在投资领域，如何进行投资——包括如何购买出租屋，如何选择股票，如何分析商业投资以取得较高的投资收益——对男人和女人来说都是一样的。不同的只是，我们女人遇到投资和金钱问题时，会面临一些特殊情况。下面就是一组关于女人和金钱的统计数据，它足以让你大跌眼镜。虽然这组数据来自美国，但我发现世界上其他国家的数据要么相差无几，要么也有这样的趋势：

- 50岁以上的女人中有47%的人是单身；（这意味着她们必须在经济上支撑自己。）

- 50%的婚姻以离婚收场；（离婚后孩子一般由谁抚养？是女人！因此她不仅要养活自己，还要养活孩子。）（婚姻中夫妻争吵的第一原因是什么？钱！）

- 离婚后第一年，女性的生活水平平均下降73%；

- 老年贫困人口中：

- 3/4为女性；（晨星基金投资者协会数据）

- 80%的女人在丈夫在世时并不贫穷。

- 90%的女人在一生中必须独自承担自己的经济压力……但79%的女人并没有为此做好准备。

女人啊，让我们勇敢面对吧！那些在我们母亲和祖母们眼中天经地义的事情已经不再适合我们、我们的女儿和我们的孙女了。现在，在金钱问题上，我们也该变聪明了。

作为一个生意人和投资人，我一直对激励、教育女性追求财务自由、追求自己想要的生活充满热情。如果这也是你所希望拥有的，那么我相信这本书对你将有很大的帮助。送给你——未来的富女人！

序

俗话说：“每个成功的男人背后，都有一个伟大的女人。”就我而言，情况确实如此。如果没有我的妻子金，我将无法获得现在的成功。有时我想，没有她，我会是什么样子呢。

我第一次遇到金的时候，显然是被她的外表打动了。我们第一次约会时，我发现她不仅有一张漂亮的脸蛋，还很有头脑、非常聪明。随着我们对彼此的了解逐渐加深，我发现她的内在比外表更加美丽，从那时起我才真正陷入对她的爱恋。如果世上真的有灵魂的伴侣，我相信我已经找到了。

而且，在艰难的日子里，我还发现她非常坚韧。她强大的内在力量，支撑着我们熬过了最艰难的时光，如果没有她，我不敢肯定自己能否安然度过。有很多次，我们身无分文、无家可归、寸步难行，每次她都会抱着我，让我在她怀里哭得像个孩子。她勇敢、坚韧，从未对我失去信心，尽管我曾对自己丧失信心。

像大多数夫妻一样，我们也会争执，也有意见相左的时候。经历了这些年来起起伏伏、磕磕碰碰的艰难生活，我对金的爱已经升华为一种尊重。她是她自己的，不需要我来照顾。她现代、时尚、风趣、富有、善良、有爱心、慷慨，而且独立。

我们一起打高尔夫的时候，她喜欢从男子球台开球。她从不因为自己是女人而要求或期待得到特殊照顾。而且，很惭愧，她开球经常比我远，得分也常常比我高。但感谢上帝，她并不会反复提起她赢了球的事儿。

我们相遇时，我所有的不过是一大堆债务、几箩筐错误、很多从生活中吸取的教训，以及一个梦想。即使我一无所有，她依然愿意与我共度此生，共同实现梦想。今天，我们已经实现了早年的梦想，而且现在的生活是我们以前连想都不敢想的。

我知道她并不是为了钱而嫁给我的，因为我们相遇时我还是个穷光蛋。在投资方面，我教她的都是富爸爸教我的。她干起投资这一行来如鱼得水。现在，她已经是一个比我成功得多的投资家，她所做的生意远比我的要大。她白手起家，是一个富女人。

所以，能够为她的处女作写序，我感到非常自豪。她在我眼中是现代女性的典范——风趣、有爱心、善良、美丽、独立、聪明而且富有。谈到金钱和投资，她总是头头是道。我有幸见证了她从一个对金钱和投资一无所知的姑娘成长为一个精于此道的富有女人的整个过程。金在这本书中写下的所有事情她都曾身体力行。我很高兴能为金——我最好的朋友、我的事业伙伴、我的妻子——来写这篇序。

罗伯特·清崎

自序

非常感谢你对这本书感兴趣。

在我看来，这本书中所探讨的问题，以及它提供的信息，对处在今天这个时代背景下的全世界的女人们来说尤为重要。因为今天这个时代，和我们的母亲、祖母、曾祖母所处的时代相比，有着极大的不同。不管是金钱规则，还是社会对待女性的态度，都发生了极大的变化。

就像我所写的那样，我们整装待发，正迈向2008年——这将是意义重大的一年。这一年里，美国市场乃至整个世界市场都面临着巨大的变化。目前，美国的股票市场起伏不定，第一天上涨数百点，第二天又下跌数百点。而次贷危机的爆发，以及丧失抵押赎回权的房屋数量持续走高，同样也使美国的房地产市场面临着巨大的挑战。这些情况已经让人忧心忡忡，美元的贬值和世界经济的疲软更是雪上加霜，数百万家庭面临危机，面临迷茫的、令人堪忧的财务未来。许多人都对这一状况非常关注，我也一样。

美国乃至世界经济的混乱使许多人感到窘迫和焦虑。明天将会发生什么？没有人能够回答。我也没有能够预测未来的水晶球。但是，有一件事我很清楚：只要你受过一点财商教育和训练，你就能够保障自己的财务安全，不必祈求市场对你慈悲为怀。你能够成为一个财务独立的富有女人——如果你选择这样做的话。

我想，当女人遇到财务问题时，最需要的，就是内心的平静。我们希望自己对生活，特别是经济生活不但了如指掌，而且应付自如。不论牛市熊市，我们都能依靠自己的知识和经验把握一切。这就是源于内心的平静。

去年，为了给本书做宣传，我走访了许多国家。显然，本书提出的理念得到了世界各地的女性的肯定——不管是在南非、澳大利亚、

印度、波兰、秘鲁、新西兰、墨西哥，还是在以色列、瑞典、日本、加拿大、韩国以致全美，莫不如是。毫无疑问，它强烈地触动了世界上所有女人的神经！对这些女人而言，本书提出的一系列理念是一记强有力的警钟——敦促女人们行动起来的警钟。它不仅唤起了女人们对财商教育的需要，还促使女人们认识到，建立一个国际性的、支持和鼓励彼此实现财务目标和梦想的联盟有着多么巨大价值！

我相信，女人可以从彼此身上学到很多。而我的网站 www.richwoman.com 将为女人们提供一个互相支持、共同成长的平台。我们创建这个网站的初衷，就是为了方便女性朋友互相交流，并由此构建起上面提到的那个国际性联盟。今天的女人们需要一个强势的榜样来激励自己，所以我希望你们每一个人都来争取做这个榜样。我支持你们学习、行动，进而成为一个财务独立的榜样，然后，请慷慨地和全世界的女人们分享你在这个过程中学到的东西。

我相信，每一个女人都能成为富女人——一个有着经济头脑、过着优裕生活的女人。在我看来，一个能够掌控自己财务生活的女人，就像一只彰显着美丽与骄傲的高跟鞋。一旦一个女人感觉到能够把握自己的财务生活，她的自信心就会扶摇直上。我对这一点如此肯定，是因为我自己深有体会。而且，如果一个女人能对自己信心百倍，她和她的伴侣、孩子、父母、朋友乃至她的整个人际关系网络都会更加和谐。这是无价的！

请让我再次重申：富女人不过量入为出的生活；富女人不会注销自己的信用卡，她们爱信用卡；富女人绝不会省掉香浓的摩卡、拿铁，以及修长指甲的养护，量入为出的生活会让富女人精神崩溃；富女人不仅注重生活的品质，她还能够创造足够的收入，来满足并提高自己想要的生活品质；“节俭”从来不是富女人的美德，富女人过着殷实富足的日子，享受着这个世界上的所有快乐。

所以，到这里来唤醒你心中那个富女人吧——她拥有丰富的灵魂、丰富的经历，还有丰富的金钱！我要对你说：“让她起飞吧！”

前言

为何这本书专为女性而著

在投资领域，如何进行投资——包括如何购买出租屋，如何选择股票，如何分析商业投资以取得较高的收益等——对男人和女人来说都是一样的。对于股票、债券或房地产这些投资项目来说，是男人还是女人在买进、卖出、持有、转让或者出租，一点都不重要。

那么，为什么有必要专门为女性写一本关于投资的书呢？

这是因为谈到钱的时候，男人和女人是不同的——不管是从历史上、心理上、精神上还是情感上看，都是不同的。

正是这些不同，造成了今天的女性在金钱和投资方面的普遍困难，并进一步造成了两性的隔离。所以，这本书我要专为女性而著。

“我讨厌被人使唤！”

本书的书名全然发自我的内心。某天下午，我和我丈夫罗伯特与一些朋友一起用餐时，谈到了这本书，但我们对书名莫衷一是，围着餐桌我们提了很多想法。

然后，罗伯特问我：“告诉我，为什么你这么希望财务独立？想来这并不是你一时心血来潮，你一直都是如此，完全出自你的内心。这是为什么呢？为什么不管上刀山、下火海，你都一定要完全依靠自己呢？告诉我们，是什么力量在驱使你？”

我的朋友苏茜就坐在我旁边，她和我想法极其相似。我们互看了一眼，几乎异口同声地说：“我只是讨厌被人使唤！”我们两个立即打开了话匣子，说起自己是多么难以忍受别人的使唤，一桩桩地列举我们多么反感别人把我们支来唤去，以及为什么我们永远不要别人对我们指手画脚。

（我知道许多女性对我们所说的这些都深有体会，你可能就是其中之一。）

等我们俩终于关上了话匣子，我环顾四周，每个人都微笑不语。“看来你的书名有着落了。”罗伯特说。

小时候

这是我的老毛病了，我从上幼儿园起就知道自己不喜欢听命行事！班上没有人比我待在走廊里的时间更长。我不喜欢睡午觉，想和小朋友们玩——去走廊罚站！我想用手指画画，不要听故事——去走廊罚站！我不要吃自助食堂做的那种难吃的点心——我知道，又得去走廊罚站。

老师说我“任性”，但我只是不喜欢被人使唤罢了！

大学毕业后的第一份工作，我被炒了两次——同一份工作两次被炒！并不是因为我太懒或者没有能力，恰恰相反，是因为我太好学，所以他们又雇用了我第二次。但我的天性是无法被压制的。我不过是在太独立而已，当时21岁的我很清楚一切问题的症结。加上我讨厌被人使唤，我不太可能在这家公司取得成功。

这种性情在我身上是如此的根深蒂固，以致每当有人告诉我该做什么事，即使我知道这对我来说是最好的选择，我也不会去做，就因为我不想受制于人。

是的，这种性格会给我的生活带来一些麻烦，但同时这也让我非常独立，在财务方面尤其如此。

你可能听过这种说法：“有钱人是规则的制定者。”在我的观念里，有钱人可以指挥别人做这做那。所以，我早就决定让自己成为一个规则的制定者，而不是被人使唤的人。

我们女人做过的傻事

一天下午，罗伯特进屋时正好看到我在对着电视机喊：“醒醒吧！别再犯傻了！别干那些傻大姐才干的事儿！成熟点！”

罗伯特哑然失笑，问我：“怎么了？”

我非常沮丧地说：“看到这些女人一遇到钱的问题就变得这么傻，我都要抓狂了！电视上有个财务规划师正说得天花乱坠，那个女人完全不认识他，却问他该如何打理自己存下的几千美元。他的建议糟透了，她却说：‘哦，非常感谢，我就这么做吧。’多傻啊！一遇到金钱和投资，女人总是墨守成规。她就是一个活生生的例子。”

“她一定触到你的某根神经了，”罗伯特咧嘴笑道，“女性朋友们可能并不知道自己在做什么。这正是该你出马指正的时候啦。”

傻事列表

这确实触到了我的神经，因为我们女人确实在生活中做了一些可笑的傻事——与钱有关的傻事。我想，是也该我们变聪明的时候了！

我是说女人傻吗？当然不是，事实绝非如此。我说的是我们做了一些愚蠢至极的事，而且大部分与金钱直接相关。

下面是我们女人在遇到金钱问题时所做的傻事列表：

- 我们为了钱而结婚。
- 我们因为害怕无法解决财务问题而忍受着不堪忍受的婚姻或其他关系。
- 我们让男人做主决定关键的财务问题。
- 我们迷信男人更善于理财的神话。
- 我们迷信男人更懂得投资的神话。
- 我们从不质疑男人的财务决定，这只不过是因为不想冒险伤他的自尊。
- 我们听从所谓的“专家”的理财建议，因为我们觉得自己不够聪明。
- 我们为了息事宁人而选择沉默。
- 我们（至少在财务上）得过且过。
- 由于得过且过，我们被年轻一代的女性抛在身后。

- 我们期望男人会改变。
- 我们安于“还过得去”的生活，尽管真心希望过上“优越”的生活。

- 男人迷路了，又不问路，我们却还跟着他。
- 我们低估了自己。
- 为了薪水，我们忍受着工作中的不平等。
- 我们对加班和不能陪孩子倍感内疚。
- 我们失去了应得的晋升机会，却仍忍气吞声。
- 我们接受比男同事低的薪水，却和他们做着同样的工作。
- 因为必须工作，我们错过了孩子的足球赛和朗诵会。
- 我们经常展望未来，想着：“总有一天……”

我们或多或少都干过这类傻事。最可恶的是，许多人还为了金钱而出卖灵魂。如果得到某件东西的代价是丢掉我们的自尊、自信和自我价值，那就是一种真正的犯罪。

没错，这本书是关于女性和投资的，但它还远不止于此，它还关乎女人应该如何掌握自己的生活！关乎尊严和自尊！

男人、家庭、公司或政府

最初，本书有一个副标题，“献给追求财务独立，不依靠男人、家庭、公司或政府的女人”，这正是本书的精髓所在。历史上，女人总被教育和期待成为在经济上依赖别人的人，她们要靠别人才能过上好日子。在今天，这是一种危险的处境。时代已经不同了。

男人

历史上，只要谈到男人、女人和金钱，就不可避免地要谈到性。性、金钱和女人密不可分，我们甚至常常看不出三者之间是如何相互影响的，因为长久以来这已被当做一种标准而广为社会接受。

在我们16岁或者更早时，我们就已经意识到了自己作为女人或女

孩，对男性的巨大吸引力。在大多数同龄男孩还笨手笨脚、懵懂无知时，女孩就已经开始注意到了男孩或者说男人们注视时异样的目光。在我们还很年轻时，我们就发现有些男人会对我们微笑，有些会对我们吹口哨、动手动脚，还有些只是盯着我们流口水。

相信每个人都能回想起当年班上的“那个女孩”，那个发育最早的女孩。在我们班上梅洛蒂，她14岁时就知道自己与众不同，她利用这一优势，炫耀着自己的新发现。我们初二时，梅洛蒂就开始与高一、高二的男生约会了。上了高中之后，她的约会对象换成了大学生。她很清楚怎样才能吸引男人的注意力。

现在我知道梅洛蒂是个特例。但我们大部分人都得承认，我们很清楚自己的年轻、漂亮有多么强大。抛个小小的媚眼就能得到很多。

是男人们给了年轻的我们如此巨大的力量，为我们树立了为人处世的全新观念。只要我们能永葆青春和性感，这一模式将一直行之有效。但时光流逝，岁月无情。

转折点

14岁那年的一天，我放学回家，走到大门口时，我听到妈妈和她一位最好的朋友正在餐厅里聊天。我朝她们走去，妈妈用眼神示意我不要过去，好让她们继续说悄悄话。于是我到厨房去拿点心，在从冰箱里拿出牛奶时，我忍不住偷听了她们的谈话。

很明显，我妈妈的朋友格洛丽亚现在心烦意乱。“我知道我们之间有问题，”她说，“但为了孩子，我想他不会真的离开我。”

“那他怎么说？”妈妈问她。

“他说他从去年就开始和一个城里女人交往了，那个女人比我年轻。他说她让他感觉自己像个英雄。显然我让他失望了。”她说。

“你之前察觉到这事了吗？”妈妈问她。

“老实说，我怀疑过他，但我真的不想追究。我希望他只是暂时头脑发热，最终一切都将恢复正常。”

“这么说你是知道的？”妈妈一针见血。

“是的，我想是的。只是我自己不想承认而已。”格洛丽亚坦白道，“这些年来，我们的关系一直不太好，共同的话题越来越少。他有事业，我有孩子。他为了工作到处出差，而我则待在家里做家务。”

“可是，你的婚姻出了问题，你知道他在外面有了女人，为什么还要留在他身边逆来顺受呢？”

“为了孩子，”格洛丽亚马上答道。

“孩子？格洛丽亚，你的孩子都长大了。前不久你儿子都大学毕业了，肯定不单单是为了这个吧。”妈妈奇怪地问。

格洛丽亚犹豫了一下，然后平静地说：“我不离婚是因为钱。即使这段婚姻已经千疮百孔，但至少在经济上我没有后顾之忧。离婚后什么都要靠自己，我想想就很害怕。我已经有20年没去工作了，不知道自己还行不行。不错，这几年，我们的婚姻早就名存实亡，但至少在经济上我不用担心。”

我听到格洛丽亚哭了起来：“我只是不知道该怎么办，我已经45岁了，要我面对现实，自己养活自己，光想想都觉得可怕。我做梦也想不到自己会落到这种境地。”

我把牛奶放回冰箱，回到了自己的房间。上楼时，我听到格洛丽亚说：“我只是不知道自己还能不能在经济上支撑自己。”这一番话让我陷入了深深的思考。

我对自己说：“这个女人的婚姻如此悲惨，却因为要在经济上依赖丈夫而不得不任由悲剧继续发展。”那时，我意识到，生活并非像童话中说的那样能够永远幸福。我记得当时我就下定决心，对自己说：

“我永远不要在经济上依靠男人，或者任何人。”

这一决定指引着我的整个人生。

也许是时候改变模式了

请相信，我并不是反对男人，我爱他们。我只是不想在经济上依

赖他们。尽管现在许多女人都这样。

我遇到过很多在四五十岁时离了婚的女人，她们得独自奋斗。她们的故事都差不多：“我们年轻时很幸福，后来夫妻之间出现了裂痕，于是他抛弃了我，另结新欢。我生命中第一次只能依靠自己了。”

我很幸运，我父母的婚姻幸福美满，对我有着潜移默化的影响。他们结婚已经50多年了，他们被我看成相爱、相守和互相尊重的典范和良师。

然而不幸的是，许多婚姻都经不起时间的考验。离婚率持续增高，如今半数以上的婚姻最终都以离婚收场。我并不是要你为离婚作打算，我的意思是，你必须面对现实，在经济上使自己强大起来，才能从容地应对任何事件。对于格洛丽亚来说，她没有“B计划”，她只有一条路——不惜代价地维持婚姻，以换取舒适的物质生活。

用年轻美貌来吸引异性注意，得到我们想要的一切，这一模式对二三十岁的女人来说可能还管用，但对四五十岁和六十多岁的女人来说，这简直就是扯淡。想要男人改变，根本就是浪费时间。是我们女人改变自己的时候了！我们年轻时行之有效的模式，到我们年老时，就失去了效力。是到了改变我们的模式的时候了。这个模式中，起关键作用是金钱。年轻时，美貌性感给了我们力量，年老时，金钱让我们没有后顾之忧。

凯瑟琳·赫本 [\[1\]](#) 总结得好：

女人啊，如果你可以在金钱和性感之间作出选择，那就选金钱吧。当你年老时，金钱将令你性感。

时代已经令各个方面发生了变化，我们女人必须顺应时代的变化。本书要送给你的正是变化的指向标。如果你坚信最好的财务策略就是找个男人供养你直到咽气，那我祝你好运。而我们这些女人，如果准备在生活中做出一些改变，准备掌控自己的生活，准备有所行动，那么我将为你提供一些选择。

家庭

有些女人可以依靠家庭的财富丰衣足食地过一辈子。但这肯定不是大多数。我有几个朋友，不仅得不到家庭的照顾，反过来还得照顾她们的家庭。一个住在火奴鲁鲁的朋友，她的妈妈病了，生活无法自理，于是我朋友把妈妈接到了自己家里，照顾她的饮食起居。我朋友不但为医治她妈妈负担了昂贵的医疗支出，还要为拨出时间照顾她妈妈而失去一部分收入。

另一位朋友要负担她妈妈住疗养院的费用，每月8000美元，但她从未为这种情况作过财务计划。

前不久，有个斯科特斯戴尔的女人在她妈妈去世后继承了家里的一栋房子。她父母在那栋房子里住了30年。这栋房子在30年间升值不少，但问题是，她继承房子的同时，也继承了一张巨额的房产税单。她无法支付房产的税金，于是不得不出售这栋房子来缴税。当然，这份遗产缴完税后已所剩无几。

另一个故事来自我的朋友苏珊，最近这样的故事越来越普遍。苏珊的爸爸一生中拥有许多房产、生意和股票。苏珊的妈妈过世后，她爸爸再婚了。后来她爸爸重病住院，在他临死前，继母修改了遗嘱，将苏珊爸爸名下的所有财产都划入自己和自己的孩子名下。苏珊的爸爸去世后，苏珊分文未得。

我之所以举出这些例子，并不是要大家凡事往坏处想。我要强调的是为可能发生的事做好准备有多重要，并鼓励你认清你的财务前途到底取决于什么人和什么事。

就像公司和政府都未必靠得住一样，依靠家庭也未必是财务前途的最佳选择。

公司和政府

2005年10月31日《时代》杂志的封面故事是《偷走退休金》，副标题称，“数百万自认为能享受退休福利的美国人将大吃一惊，且

看公司如何在国会的帮助下偷走了人们的财产。”文章指出，许多美国公司已经用尽或者正在窃取员工的退休金。政府法律允许公司不兑现曾向员工许下的承诺，即在员工退休后，每月提供退休金和医疗福利。

这篇文章在全国引起轩然大波：“《时代》杂志调查发现，在今天的美国人退休之前，国会偏向于公司和特殊利益集团的决策，就将数百万老年人——大部分是女性——带上了贫穷之路，将数百万退休人员推向了贫困的边缘，退休将成为只有富人才能享受的特权。”

特别引起我注意的是，文章作者列举了5个在退休金问题上受害的案例，每个案例中的当事人都是女性！一位69岁的老妇人每月1200美元的退休金被停发了，这笔退休金本来是由于她丈夫殉职而发的。现在，她只能靠捡易拉罐每月挣60美元维持生活。

另外一位60岁的女性，在宝丽来公司工作了35年，从文员一直做到执行董事。她参加了职工持股计划（ESOP）。她每月为该计划支付薪水的8%，希望退休后能卖出股票，小赚一笔。结果公司股价一落千丈，再加上公司决策错误和国会的干预，她损失了十多万美元。除此之外，她原本可以得到的数万美元退休金也化为乌有。最后她只收到了一张47美元的支票！

文章中提到的5位女性都认为自己退休之后在经济上可以安全无虞，而如今却陷入贫困，这真令人心寒！而现在没有任何迹象表明，退休金制度将在未来几年内有所好转，甚至更倾向于就此一蹶不振。

这并不是单单发生在女人身上，它同样还发生在无数家庭中的丈夫和其他成员身上。这一危机与性别无关。

因此，如果你还指望丈夫或者家庭为你提供经济保障，请慎重考虑。

政府

就美国政府而言，社会保险制度和医疗保险制度基本上已经名存实亡。我不知道他们还能否扭转这一局面。多数调查显示，二三十岁

的年轻人已经意识到，等到他们退休时，可能已经没有社保和医保了。至于退休金计划，美国政府已经无法兑现它对那些终身缴付了社保和医保的劳动者所作的承诺了。

这是你自己的选择

所以，男人、家庭、公司或者政府也许能够保障你的未来——但我不指望。我可不想把我将来的经济状况押在我完全无法控制的事情上。

简单地说，我要作个决定——是要财务独立还是财务依赖？这是个自主的选择。如果你选择财务依赖，那就意味着你同意让别人来决定你的财务状况，并接受随之而来的好结果或者坏结果。

如果你的选择是财务独立，那么你就选择了长期的自由，而不是眼前的舒适。为了在将来能生活得更舒适、有更多的收益，你就要决定走一条更艰难的路，一条令许多女性望而却步的路。

我坚信，任何一个真正下定决心主宰自己财务生活的女人必将成功。每天都有女人在这么做。

本书主旨是财务独立，因为我相信，女性的自由，首先取决于财务的自由。

注释

【1】 奥斯卡影后、好莱坞著名女影星，曾主演《长夜漫漫路迢迢》《费城故事》《小妇人》等。

第一章 和姑娘们聚餐

我是一个傲视一切的女人。

——杰奎琳·肯尼迪·奥纳西斯^[1]

我喜欢纽约，它真是一个独一无二的美妙城市——如此充满活力、如此热闹，永不停息。我在时代广场附近的第51大街扬手招了一辆出租车，街上热闹如昔，挤满了行色匆匆的商务人士，兜售手表、钱包和烤栗子的街头小贩，逛街的路人和饥肠辘辘赶去吃饭的男人和女人，我也正要去吃午餐。司机问：“去哪儿？”“广场饭店。”我回答。这是一个美好清新的日子——天空蔚蓝，微风轻拂，空气微凉。

车程比我预计的要短。“5.7美元。”到达饭店大门后司机说。跨出出租车时，我有点紧张又有点兴奋。从凤凰城风尘仆仆地赶到纽约，就为了赴这场聚会。我不知道会发生什么，老实说，我甚至不确定一起吃饭的到底都有谁。我隐约地感觉到，这次聚会，要么十分精彩，要么是白跑一趟。但有一件事是肯定的，我绝对不会无聊。

两个月前我收到了一封电子邮件：

嗨！姑娘们：

一切安排妥当！我们已确定了聚会日期、时间和地点，就定于3月22日中午12点，在纽约广场饭店！从火奴鲁鲁到纽约——是的，时代变了。我迫不及待地想见你们，听你们的故事。

爱你们的 帕特

帕特是我在夏威夷大学时的好朋友。我们在一次哲学课上相识，并做了一年的室友。我们已有近20年没见面了，帕特提出，是我们“夏威夷帮”重聚的时候了。

我们“夏威夷帮”由6个关系亲密的女生组成，我们都是在火奴鲁鲁那段“令人难忘的”日子里认识的。那时我们年轻、单身、无忧无

虑。

不知道帕特是怎么做的，但她确实做到了！她找到了我们5个人（我们分散在美国不同的城市），为“夏威夷帮”的重聚制定计划，选定地点，并定下时间。我们彼此之间几乎失去了联系，所以聚会可不容易！而且有几个人已经结婚，改了夫姓。我们全都离开了火奴鲁鲁。我自己就搬过好几次家，估计其他几位也是。但帕特，这位“组织者小姐”，不可思议地使聚会梦想成真。

我们上一次聚会是20年前在火奴鲁鲁。当时我们刚刚踏上职场，对未来抱着不切实际的梦想。在那里我们共度了成长的岁月。真想看看她们现在怎么样了——她们生活得如何。

我踏上饭店入口的红地毯，门童为我拉开了大门。当我迈进饭店大厅时，时间仿佛停滞了，我立即认出了站在我3米开外的帕特和莱丝莉。帕特打扮得无可挑剔，甚至当她脱下帽子时，头发也纹丝不乱。衣服搭配得恰到好处，崭新的靴子与手套相得益彰，每一处细节都一丝不苟，她一贯如此。她让我想起了电视剧《妙人妙事》中一丝不苟的费利克斯·安格。

帕特对每件事都高标准、严要求，所以那天她提前将近一小时就到了。她要确保万无一失。是的，帕特是一个天生的组织者。当然，有时她对细节的吹毛求疵也让人抓狂。

莱丝莉站在帕特旁边，显然，她仍是一位艺术家。身穿一条层层叠叠、五彩缤纷、蓬松的长裙，鲜艳的印花衬衫，背心，围巾，大号的外衣——洋洋洒洒，和帕特的干净利落简直是两个极端。莱丝莉看上去就像刚刚乘风而来，肩上还背着一个巨大的包，不知道里面装着什么。作为艺术家，莱丝莉常常让人摸不着头脑。她给人轻狂不羁的印象，实际上却非常聪明。如果她要了解一幅画着19世纪某幢建筑的作品，她就会研究这幢建筑的历史、时代背景，以及那个时代的艺术家和他们的绘画风格。她热爱艺术，并全身心地投入。

热烈的拥抱之后，我们3个立即开始叽叽喳喳地聊个不停。不知不觉20分钟过去了，贾妮斯飞也似的冲了进来。她似乎是直接从西海岸飞过来的，上气不接下气，头发乱糟糟，一看到我们，她就尖叫起

来：“见到你们真是太棒了！真不敢相信我们能在纽约重聚！路上堵得厉害，我的会议又拖了点时间。天气真不错啊！”贾妮斯连珠炮似的说了一大串。帕特、莱丝莉和我一声不吭地相互点点头，心照不宣，有些事有些人是永远不会改变的。就像我们认识和喜欢的贾妮斯，她总是风风火火，说起话来像在打机关枪，而且永远不会静悄悄地进门。

聊了一会儿，我们4个人向负责导座的女服务员走去，这时，帕特的手机响了。“真遗憾，”我们听到她说，“看来你得干到晚上了。我知道你尽了力，我会把情况都告诉你的，保重。”

“特蕾西来不了了，有个项目她忙了一个月，就快结束了。本来已经完工了，但今天上午她老板将项目作了重大的改动，所以她走不开。”帕特向我们汇报道。“告诉你们吧，特蕾西全身心地工作，已经做到了公司高层。但遗憾的是，像今天这样，她不得不将工作放到生活之上。她说她真想到这里来。”

莱丝莉问：“她住哪里？”

“芝加哥，她在一家大型的手机公司工作。”帕特回答。

服务员将我们带到了餐桌前。帕特订了一张靠角落的桌子，棒极了。她还在每个座位前放了一小盒果仁巧克力，这唤起了我们对夏威夷的美好回忆。更让我们感到惊奇的是，在每个人的座位前，她还放了一个相框，里面放着我们20年前在火奴鲁鲁最后一次聚会时的照片。我们都觉得，这必将是一次令人难忘的聚会。

看着照片，我们似乎觉得自己容颜未改。“我敢肯定，当年的泳衣现在还合身。”贾妮斯不无讽刺地说，我们喟然而叹。

“玛莎呢？她会来吗？”服务员倒水时我问。“她很想来，但临时时取消了。她妈妈身体不好，她不放心将妈妈一个人留在家3天。据我所知，她爸爸去年过世了，玛莎没有兄弟姐妹，现在家里只有她和她妈妈两个人了。她让我转达她的问候。”帕特回答。

“6个来了4个，很不错的。”贾妮斯说。

这时，服务员一手拿着香槟酒桶一手拿着冰镇香槟走了过来，帕特考虑得可真周到。服务员摆好酒杯，打开香槟，为我们一一斟上。

“我们来干一杯！”帕特提议，“为我们这么多年美好的友谊。”
我们相互碰杯，一饮而尽。
之后，我们开始了悠闲的午餐。

注释

【1】美国第35任总统约翰·肯尼迪的夫人。她雄心勃勃，被公认为美国历史上最有魅力的第一夫人。在肯尼迪总统遇刺身亡后，她又嫁给了希腊船王奥纳西斯。

第二章 姑娘们

记住，金吉尔·罗杰斯做了弗莱德·阿斯泰尔做过的每一件事，但她是穿着高跟鞋倒着做的。^[1]

——费思·惠特尔西^[2]

我们叽叽喳喳地说个不停，本来是一对人地聊着天，说着说着所有人都参与了进来。有时和对面的聊，有时和旁边的聊。要说的话实在是太多了。

嗓门儿最大的要数贾妮斯了，她向对面的莱丝莉喊道：“莱丝莉，快告诉我们这20年你都做了些什么吧？”她声音之大，吸引了所有人的注意，我们一下子就成了餐厅里的焦点。我们赶紧都安静下来，等待莱丝莉的回答。

莱丝莉的故事

莱丝莉开始讲起来：“还记得吗？当年我们在夏威夷最后一次聚餐时，我就在考虑离开火奴鲁鲁寻找更多的机会。”我们都点点头。“6个月后我搬到了纽约，我认为最好去比较有活力的城市，这样才有更多机会进入商业设计领域。我很幸运，很快就在一家小型设计公司找到了一份工作，让我有时间来了解这座城市，并思考我真正想做的是做什么。起初我有点不安——从夏威夷到纽约变化太大了。我以前甚至从没坐过地铁。但我很快就学会了将高跟鞋随身带着，而不是穿着走路。此后我又换过几份工作，包括在著名百货公司布鲁明戴尔和梅西的美工部工作。”

“业余时间呢，我一直在画画。我在小房间一角放上了画架和颜料，布置成画室。我最喜欢背着画具，找个像中央公园或者洛克菲勒中心那样的地方，一画就是几个小时。几年前，我还在城里的一家画

廊办过画展呢，那是我最得意的一次。虽然没赚到什么钱，但也卖出了几幅画，我的努力得到了人们的认可，这已经让我激动不已。

“后来我认识了彼得，他是我的梦中情人的那种类型。彼得也是个艺术家。我们坠入爱河，一年之后结婚了。后来，我们有了一个儿子和一个女儿。但两个艺术家一起生活可不是件容易的事，绝对不是我先前想象的那样。他在城里有一间画室，他在那里画画，有时也卖卖画，教教学生，干得很不错。但问题是，我们太像了，我的意思是说，我们都是艺术家，都是那种率性的、无厘头的人。我们两个人都不会理财，花起钱来却都毫不含糊。6年后，我们友好地分手了。

“此后，我一个人带着两个孩子。彼得偶尔会在经济上帮助我们，但他赚得也不多。我女儿现在14岁，儿子12岁。我偶尔还会画些画，但也不经常画了。我就在这条街上的一家画廊上班。当单身妈妈可真不容易，曼哈顿的消费很高，所以我们搬到了新泽西，在那里我们可以生活得好一点，孩子们也能进所像样点的学校。总的来说还算过得去，但这肯定不是我二十几岁时所想象的生活。”

“无法想象如果是我的话该怎么养大两个孩子啊，”贾妮斯插话说，“我能照顾好自己就不错了，这可能就是我仍然单身的原因吧。洛杉矶的消费也很高，但比纽约好多了。你真不容易啊，莱丝莉。”

“谢谢。”莱丝莉回答。

帕特问贾妮斯：“洛杉矶的生活如何呢？我还没在加利福尼亚停留过很长时间。”

贾妮斯的故事

“我爱洛杉矶，”贾妮斯开始讲她的故事，“我想可能比爱还要强烈吧，我的大部分时间都在享受着我的事业。我说过，我至今单身。8年前我差一点就结婚了，但就在请柬发出之前，他告诉我，他得去‘寻找自我’，然后就去了欧洲！6个月后，他写信给我，说他觉得自己还没准备好结婚。好像我当时没看出来似的！最后一则关于他的消息，是听说他已移居巴厘岛或者斐济，与一些20几岁的小青年住在一

起。我想他终于‘找到自我’了。从那以后我对结婚就没什么兴趣了。现在，随着年龄渐长，约会也没以前那么容易了。越来越多的老男人爱找年轻女孩，怎么和她们竞争啊？”

“所以我把精力全放在工作上了。我还在和火奴鲁鲁认识的那对夫妇合作。还记得吗？他们当时开着一家礼品店。我刚开始在他们店里帮忙的时候，他们只有火奴鲁鲁一家店。后来他们的生意做大了，在火奴鲁鲁、毛伊岛和夏威夷大岛各有了一家店，还发展了全美的邮购业务。我在他们那里干了大约5年，存下了不少钱。于是我决定自己下海试试。我比较熟悉零售业，所以决定从零售业开始。我想我能自己干。

“但后来我发现我错了。我当时的想法是开一家小型的美食店。火奴鲁鲁当时只有一家，生意火得不得了。我拿出所有积蓄，还借了点商业贷款，在怀基基海滩旁的闹市区租了间小铺子，进好货就开张了。我当时深信会顾客盈门。但我在店里坐了4天，根本无人光顾，我这才想起来：我从没做过什么宣传！我只是以为顾客会自动蜂拥而至。慢慢地我明白了卖食品和卖不会变质的商品之间的区别，另外我是吃了亏才知道，延期交纳租金的处罚会很重。

“我的小店几次面临倒闭，我打电话向以前的老板求助。她先笑了起来：‘欢迎来到企业家世界！’她说，‘告诉我出什么事了？’她成了我重要的领路人，帮助我将生意起死回生。如果没有她的指导，我不会有今天。

“渐渐地，我的生意有了起色。当我第一次挂出‘招工’的牌子时，别提有多高兴了。我终于赚了钱可以请人了。第一家店稳定下来之后，我又开了第二家。第二家店一开始也不顺利，但最后两家店的生意都还算稳定，利润也很可观。

“然后我又开始蠢蠢欲动了，我有了一个大胆的想法：开一家高档的女士精品店。店里的环境要优雅，经营从浴油和蜡烛到送餐服务等的全方位业务。

“于是我卖了夏威夷的铺子，带着我的想法去了加利福尼亚。在我想来，那简直是‘小菜一碟’嘛！”贾妮斯长长地叹了一口气，停顿了

一下。“结果我差点倾家荡产。在洛杉矶做生意与火奴鲁鲁完全不同，规则不同，顾客需要的商品不同，整个环境都不同。我从头开始摸索，学到了很多。长话短说，现在我有3家店：洛杉矶两家，圣地亚哥一家。我原打算面向女性顾客的那家精品店，现在却大受男士欢迎。我花了很多精力在因特网上，还开了一家网上商店。那真是个奇妙的世界！”

“工作总是忙不完，我一共雇了12名员工，但这是另外一回事了。我在洛杉矶和圣地亚哥之间来回跑，我永远在买机票、赶交易会、开会，我的生意也一直红红火火。我是赚了点钱，但我赚的大部分钱又重新投入到生意中去了。”贾妮斯说得飞快，“我爱我的工作，但我更希望有朝一日能坐等钱财源源不断地流进口袋里。而这一天似乎遥遥无期。”

“回想过去20年间的事情，突然有点恍若隔世的感觉。我想起了我们在火奴鲁鲁无忧无虑的那段时光，就好像昨天发生的一样。我们还回得去吗？”贾妮斯感慨道。

我们开始回忆起在火奴鲁鲁时的时光，海滩上的伙伴、岛外的旅行、第一份工作、工作中碰到的各色人等、最让人怀念的当地美食、简陋的浴室、最开心的某个瞬间……哦，还有这些朋友们。

莱丝莉问：“帕特，我还记得你的第一份工作。能进那家报社，你当时多激动啊。你总是乐此不疲地给我们讲你工作中的一些好玩的事儿，我们也听得津津有味。你仍在写作吗？”

帕特的故事

帕特喜欢写作，喜欢时事新闻。帕特主修的是政治学和新闻学，她很早就立志成为一名驻外通讯记者，周游世界，撰写全球报道。大学毕业后，她只向火奴鲁鲁的两家大报社寄出了两份简历。别人问她，如果不被录用，她准备怎么办，她回答说：“我为这次面试准备了4年，如果他们拒绝我，我将永不放弃，直到他们同意为止。”

帕特总是很含蓄，但深挖新闻时除外。她的书桌旁堆满了各类书

籍、杂志和报纸。她总是在搜寻新闻线索，是个不折不扣的新闻瘾君子。帕特订了5份不同的报纸，夜以继日地关注新闻频道。如果你想了解世界上正在发生哪些大事，问帕特准没错。她的自信令我们自叹弗如，而且她的生活目标很明确。

但有时，生活总爱和我们开玩笑。

“我在报社干得很不错。”帕特说起了她自己，“我的任务越来越多，越来越好，事业和生活逐渐走上了正轨。在报社工作3年之后，我遇到了我后来的丈夫格兰特。我们两个都志向远大。”

“格兰特在达拉斯一家大银行找到一份工作。他向我求婚，我答应了。我知道我会想念夏威夷，还有我的工作，但格兰特的这次机会薪水不菲，对我们的经济来说意义重大。于是我们整理行装，去了达拉斯。我还没来得及在当地的报社找份差事，就意外地发现自己怀孕了，完全打乱了计划。”

我们都开玩笑说，很难相信帕特也有“打乱计划”的时候，这可不像帕特。

“也许是吧，”她继续说，“但你们在怀孕时找工作试试！要说不难，肯定是自欺欺人。当我告诉面试官我已怀孕时，我都能猜出他的心思：‘我们为什么要浪费时间呢？我们将你培训好，然后让你离开六七个月去生孩子？’没人愿意雇用一个孕妇，更别说家有新生儿的妈妈了。我当时情绪非常低落。我兼职写过一些东西，但大部分经济来源还得依靠格兰特。真让人灰心沮丧。”

“我们盘算了一下，既然我们希望生两三个孩子，那还不如现在就生，等他们长大一点，我就可以重返职场了。几年内我生了3个孩子，成了一个陪伴孩子的全职妈妈。格兰特已经升了好几次职，现在是高层主管了，钱赚得也不少，所以我也没什么可抱怨的。我们从不缺钱，我也没必要重返职场。现在，3个孩子中有两个很快就要上大学，我终于有时间写作了，但新闻界的变化太大了，这些年来，我失去了许多时间和动力。我没信心重新回去奋斗。”

原本吵个不休的我们现在都安静了下来，我们都听出了帕特话语中的遗憾，却不知道该说什么才好，只能沉默了。帕特抬头看了看我

们，仿佛明白了我们的心意，“看，我们都有自己的选择，我也作了我的选择。当然我也可以不这么做，但总而言之，我选择陪伴孩子，放弃了工作，我并不后悔。”她坚定地说。

帕特很坦然，她这一番话让我们轻松了不少。在贾妮斯的提议下，我们一起举杯：“为我们的选择干杯！祝我们得偿所愿，从此一帆风顺！”

莱丝莉看了看面前的空杯，然后说：“再来点香槟，然后听听金的故事。”

注释

【1】金吉尔·罗杰斯和弗莱德·阿斯泰尔是好莱坞历史上最伟大的舞蹈搭档。

【2】美国当代知名女政治家，曾两任美国驻瑞士大使。2001年曾代表美国政府出席联合国轻武器大会。现任美国瑞士基金会名誉会长，世界政治院董事会成员。

第三章 我的故事

假如你遵守所有规则，就失去了所有乐趣。

——凯瑟琳·赫本

服务员碰巧从旁经过，听到了莱丝莉的话，立即为我们把酒斟满了。他刚走开，莱丝莉就问：“金，过去这20年，你过得怎样？”

“挺刺激的，”我说，“我记得13岁那年读过一本书，写的是4个十八九岁的少男少女游遍欧洲的故事。故事里讲了他们途中的冒险经历——好坏都有。那时我还住在新泽西，我在那儿出生，也在那儿长大。那本书真让我大开眼界，我第一次知道原来除了新泽西、纽约和宾夕法尼亚以外，还有另外一个世界。这就是我去夏威夷的原因之一。”

“我记得你家住在俄勒冈。”帕特说。

“14岁那年我家从新泽西搬到了俄勒冈。”我答道，“那是我第一次把目光投向外面的世界，初次领略到世界多姿多彩的美妙，我一定要亲自去看看。”

“因此，当我父母问我想去哪里上大学时，我回答‘夏威夷’，我想，不管是生活还是探险，那儿肯定都是个令人着迷的地方。很自然，他们对我会花多少时间待在教室里、又会花多少时间泡在海滩上表示怀疑。他们的担忧不无道理。但他们很清楚我并不是一个用功的学生，在传统的大学里可能很难脱颖而出，于是他们同意先试一年。他们认为一年之后，我自然会吧‘夏威夷这档子事’丢在脑后，开始认真学习。”

“你的确离开过夏威夷，”帕特说，“不过后来你又回去了。”

“是的，我离开过，”我说，“实际上，为了到处旅行，在4年里我转了5次学，最后毕业于夏威夷大学市场营销专业。家中三姐妹中我

是老么，父母将我们都培养成了大学生。我拿到文凭以后，就把它包起来寄给了我父母，还附了一张纸条，写着：‘祝贺你们！这是你们的功劳！’”

“我记得见过你父母，那时他们正在火奴鲁鲁度假，”帕特说，“他们很风趣！”

“我很幸运，”我说，“我的父母始终是我的生活中的榜样。我记得他们告诉我，只要我努力，就能实现所有的目标。他们鼓励我掌握自己的人生，并一再跟我说：‘最重要的是你自己要快乐。’他们就是按照这一信条生活的。我妈妈是个老师，她既在传统的学校教书，还在残疾人学校教书。她总是那么乐观。我从她那里学到了善良、关爱，不斤斤计较。‘真的值得为此烦恼吗？’她总这么问。我爸爸是个生意人，一个销售专家。他是我诚实正直的表率。他教导我，如果我与他人达成了协议，就必须不惜任何代价地履行。现在，我父母都全力支持着我和罗伯特，并为我们所做的一切感到骄傲。”

“和我们一样，你爱夏威夷，并且留了下来。”贾妮斯说。

“话说回来，我们当时都年轻、单身，住在火奴鲁鲁，无牵无挂，怎么能不爱那里呢？”

“的确如此，”贾妮斯说，“那是多么美好的时光啊！”

我的第一份工作

我继续讲我的故事。“我的第一份全职工作，是在火奴鲁鲁最大的广告公司的媒体部做事。那是份相当不错的工作。火奴鲁鲁是个小地方，我很快就在广告圈里混熟了，这个圈子里的人都很有意思。”

“后来我被调到公司的营销部。我们上一次聚会那会儿，我就在那里工作。不知你们还记不记得，我天生就不是做销售的那块料，而且没有职前培训，完全是边干边学。到25岁时，我全权负责一份面向火奴鲁鲁商业圈的杂志。我的主要精力都放在了杂志广告版面的销售上，手下另有两名销售员。杂志如果没有广告销售的收入，当然就没办法再办下去了。每一期的广告销售量必须超过上一期，因此我们每个

月都如履薄冰，但每次都做到了。”

“这是我们上次在火奴鲁鲁聚会时你干的工作。那么后来你去了哪里？”莱丝莉问。

“我在杂志社待了大约两年左右，决定来点大变化。我当时的计划是：第一步，移居纽约，那儿是全球广告业的圣地；第二步，进军公司高层；第三步，在麦迪逊大街上拥有一间高管办公室！这就是我的计划，我准备全力以赴……当时我是这么想的。

“但很快我就意识到，我的计划存在一个问题。我发现，要做到公司高层，就得善于执行命令。我必须成为遵命行事的模范。你们都知道，我不喜欢被人使唤。我的成长经历已经明确告诉我，遵命行事并不是我的长处。我说过我在第一份工作中两次被炒的事，对吧？

“所以我决定，实施B计划的时候到了。我很清楚自己性格上的缺点：要我去为别人工作是没有好结果的。我对自己说：‘我知道自己要做什么，我要自己当老板！’

“但我立刻陷入困境，我对创业经商一窍不通。我不是在老板堆里长大的，不知道该从何开始。我要做什么生意？光想到这个就让我头疼。但至少我知道一件事：我希望拥有自己的事业。至于如何开创，就是另一回事了。虽然当时我才二十几岁，但仍然决定前往纽约，从那里起步。”

我和罗伯特的第一次约会

“我约了好友卡伦到火奴鲁鲁的星期五餐厅，聊聊我前往纽约的计划。”我说，“我们是健完身去的，就坐在吧台旁，她看到她朋友罗伯特和他的一帮朋友也在。于是，我们相互打了招呼，就这么简单……我当时就是这么想的。”

“长话短说，罗伯特想约我出去，约了近6个月，但我一直没答应。我解释说我正准备搬往纽约，不想再发展一段新恋情。当然这里面还有另外一层原因——我发现卡伦是罗伯特8年前的女朋友。罗伯特打电话给卡伦：‘卡伦，我知道你和金是好朋友。能帮我个大忙

吗？’卡伦说：‘我就知道你事。你要我帮什么忙？’当时还是个销售员的罗伯特说：‘我要你帮我做媒！’我就知道你没事不会找我。’卡伦笑着说。

“果然，卡伦开始告诉我罗伯特是多好的一个人。可问题是，她的推销手段太厉害了，让我深信卡伦当时还喜欢罗伯特。为了表示对好友忠诚，我可不能跟她喜欢的人约会。两个月过去了，我一直在忙着为移居纽约的计划做准备。这段时间里，卡伦硬是让我相信她对罗伯特已经一点兴趣也没有了。同时，罗伯特攻势不断，鲜花、明信片、心意卡，然后是更多的花。所以，有天下午罗伯特打电话给我，再次约我出去时，我动心了：‘今晚行吗？’

“再来说说罗伯特的销售技巧吧。他打了很多电话给卡伦了解我的情况，他知道了我最喜欢的两件事——一是上好的香槟，二是在海滩散步。我们第一次约会时，他就充分利用了这两件事。当时我开着浅橙色的丰田车来到钻石山罗伯特住的豪华酒店门口，泊车服务员为我打开车门，并对我说：‘您一定是金小姐吧，清崎先生正等着您呢。我带您去他的套房。’我们穿过大堂，我搭电梯来到罗伯特的房间。他为我开门，我们聊了一会儿。之后我们就下楼到海滩上的米歇尔餐厅用餐，那是火奴鲁鲁最好的餐厅之一。餐厅领班走过来说：‘清崎先生，面朝海滩的餐桌已经准备好了，香槟正冰着呢。’好吧……我有些动心了。领班来倒香槟时又建议说：‘如果你们喜欢，可以带着香槟到海滩上走走。’好，够了，我投降！此后我们一直在一起。”

初会生意伙伴

“第一次约会我们就待到了凌晨3点。那晚罗伯特问了我一个问题，我至今还记得。他问我：‘你这辈子想做什么？’我脱口而出：‘我要自己做生意，我不喜欢听人使唤，而且我爱做生意，所以看起来，我只能自己干啦。’他回答说：‘我可以帮你。’不到一个月，我们就共同创办了第一家公司。第一次约会不仅让我们成了生活中的伴侣，还让我们成了商业上的伙伴。

“那天晚上罗伯特还跟我解释了他的‘富爸爸’教给他的商业模式，他画了这样一幅图……”



我从手袋中拿出一张便签纸，在上面画了这幅图。

“我称这幅图为‘现金流象限’，”罗伯特说，“它代表了投身商界的4种人。E表示雇员，S表示自由职业者，B代表企业主，I代表投资人。”

“现在我是E，”我说，“我第一次看到这幅图时就问罗伯特：‘自由职业者和企业主之间有什么不同？’”

“他解释说，S象限的自由职业者可能是医生、会计师、机修工或者美容师。他们有自己的生意，为自己工作。但他们自己就是生意的唯一劳动力。企业主的生意中还有其他人帮忙，他是在运作一个系统。微软、哈雷戴维森和星巴克就是B象限的代表。两者的区别是：如果S休假一个月，这个月就没有收入。他休息时，他的收入也中断了。而如果B休假一个月甚至一年，等他回来时，生意仍是好好的。罗伯特说：‘在I象限或者说投资人象限发生的事儿，就是让钱为你努力工作，这样你就不用努力工作来赚钱了。’

“所以我的理想是成为B象限和I象限的人，不管我在不在，我的生意总在为赚钱，投资也一样。”我当时总结说。

“正是如此。”罗伯特说。

“两个月后，我们一起开始了第一单生意。我们设计了带有‘Win/Win’字样的Logo，把它绣在各式衬衫、夹克上，然后拿到全美的各种商务洽谈会、研讨会、展览会上销售。这第一单生意的目标是筹集我们自己下一年的旅行费和商业进修的学费。”

注意：谈到女人的创业和理财，我鼓励你们从E象限和S象限转到B象限和I象限，只有这样才能让你的努力得到最大的回报。（请参阅《富爸爸财务自由之路》。）

1985年——地狱般的一年

“1984年12月，我们卖掉了为数不多的家产，离开火奴鲁鲁前往南加州开创事业。不到两个月的时间，我们就花光了所有的钱。我们没有工作，身无分文，创业之路遥遥无期。那时我们甚至无家可归，只得睡在那辆破旧的丰田赛利卡上。老实说，1985年是我们最难熬的一年。”

“难到什么地步？”帕特问。

“你们听过这种说法吗，‘钱给不了你快乐’？”我问。

“当然听过。”莱丝莉说。

“但我以我的亲身经历告诉你，没钱也会让你痛苦。我曾经认为富人都很贪婪、无情而且吝啬。但我发现，这些东西并不是富人独有的。当我和罗伯特一无所有时，我们开始相互争吵、相互指责。对彼此的不满日渐堆积——我们肯定都有错，但当时巨大的压力让我们难以承受。最糟糕的是，我的自尊就快被磨光了。我一向非常乐观、开朗、果断和自信，但在这段艰难的日子里，我开始怀疑一切。我问自己：‘我到底还懂什么？’一开始只是有点自我怀疑，但很快就被放大成爬不上来也掉不到底的深渊。”

“那你后来是怎么摆脱这种一团糟的处境的？”帕特问。

救命一夜

“我和罗伯特敲遍了所有我们‘在某种程度上’的熟人的家门，请求在他们那儿住一个晚上。那是段可怕的日子，但有一个晚上是我们两个永远都不会忘记的。当时，我们信用卡的透支额度都已用完。不过好在那里不是到处都有自动刷卡机可以检查信用卡的使用状态。那天下午，一个朋友开车送我们去‘六便士’汽车旅馆，那是一家位于圣地亚哥高速公路旁的廉价汽车旅馆。我走进大堂，将信用卡放到柜台上，祈祷柜台服务员不要检查我的信用卡。他手工压印了我的卡，然后就递给我一把房间钥匙。我开心得差点儿就在大堂里跳了起来。出了门，我几乎是一路跑向汽车的。‘我们有房住了！我们有房住了！’我大声嚷嚷，又不敢让店员听到。

“对许多人来说，那只是一家廉价的汽车旅馆。但对我们而言，那天晚上，那儿就是天堂了。我们到对面街上的肯德基买了一桶炸鸡块，再去隔壁的杂货店买了6瓶啤酒。然后就回到了房间里，就只有我们两个人。那一刻，一切是那么美妙。我们终于有一个地方可以暂避风雨。那一晚，我们紧紧相拥，虽然不知道明天会怎样，但至少那一晚，我们很安心。

“我确信如果没有彼此，我和罗伯特将无法渡过那几年的难关。我们的朋友和家人一直劝我们说：‘为什么不找份工作？’创立自己的生意之前，先找份工作做吧。’我们知道，找工作就意味着走回头路。我们已经走了这么远，不能半途而废。我们也知道，如果我们沉溺于拿工资的舒适，可能就永远无法创立自己的生意。回想起来，正是当时那个可怕的处境，成了我们的动力。它驱使着我们走出困境。走出困境并不容易，但我们没有靠找份工作走出来。我们下定决心，一定要开创自己的生意。”

掌握自己的时候到了

我继续说：“最后，我们受够了这种糟透了的情况。罗伯特总结

说，除了我们自己，没有人能让我们活得更好，果断采取行动的时候到了。我也决心不再自怨自艾、怨天尤人。于是，我们两个决定，掌握自己的命运，开始行动。我们做到了。”

“你们做什么生意呢？”贾妮斯问。

“我们办了一家传授投资技巧的商业教育公司。”我回答说，“来加州前，罗伯特在火奴鲁鲁做生意时，就花了好几年时间研究人们是如何学习的，并以此为基础开创了新的教学方法。后来我们的生意不断扩展，在全球7个国家设立了11家分公司。我们总是在外面跑，大部分时间都在海外。”

莱丝莉问：“你们俩什么时候结的婚？”

“1986年8月在加州的拉荷亚市，”我说，“那时生意还不怎么红火，但我们相信明天会更好。”

“后来怎么样了？”帕特问，“你们还在做这个吗？”

“1994年，在公司经营了9年之后，我们卖了它，退休了。那时我37岁，罗伯特47岁。最棒的是，我们自由了。”

“财务自由？”帕特问。

“对，我们不用再为钱而工作了。”我回答，“这种感觉真棒。”

莱丝莉问：“这么说来，你们的公司卖了个大价钱吧？否则怎么不用工作呢，你才37岁。这意味着你们的钱得足够维持至少五六十年，甚至更长时间。”

我大笑地说：“大多数人都会这么想。我们退休并不是因为公司卖了大价钱。如果我们只是依靠卖掉公司的钱生活，用不了两年就没钱花了。”

“那我就不明白了。”莱丝莉困惑地说。

“我们之所以能在1994年成功退休，全靠我们的投资。我们每个月都有投资收益入账，主要是房地产，这笔收益应付我们的生活开销绰绰有余。所以我说我们达到了财务自由。”

我的首次投资

“我对投资一无所知，”帕特说，“完全是个门外汉。”

“我原来也是，”我说，“我走上投资这条路时，甚至连‘投资’是什么都没搞懂。我要学的东西可不少。”

“那你投资了什么呢？”贾妮斯问。

“我是先从房地产投资开始的，因为我对这个最有感觉。1989年我买下了第一套出租屋，是俄勒冈州波特兰市的一套精致的两室一卫的房子，与我当时的住处仅隔两条街。告诉你们吧，我买房子的时候怕得要死，心想万一买错了，钱就打了水漂。当时真拿不准结果会如何。”

“具体的我就先不说了，”我接着说，“当我第一个月收到这套房子带来的50美元巨大利润或者叫现金流时，我狂喜不已，开始欲罢不能。现在我名下已经有了价值几百万美元的房地产和其他投资项目，正是这些投资项目每个月都给我带来了大量的现金流。现在我完全实现了财务自由，完全独立了。”

贾妮斯说：“想到‘投资’这个词，从我脑子里冒出来的就是共同基金、股票和债券。我一般不会想到房地产。你是靠买卖房产赚钱吗？”

“不是买卖，而是买入后持有。这是个大课题，我们以后有时间再说吧。”

富爸爸公司

“你和罗伯特退休后又做了些什么呢？”莱丝莉问，“我可不信你们每天就无所事事地待着？”

“当然不是，”我笑道，“那年我们在一个名叫比斯比的小镇买下了一座0.3平方千米的农场。比斯比是亚利桑那州南部山区的一个颇具艺术气息的小镇。我们买的房子是西部开发时代的一个破旧的马车库。我们将它改建成了一套一居室，旁边带个独立的工作室，面向小河，没有电视，没有收音机，只有宁静和安详。”

“就是在宁静的比斯比，罗伯特写出了《富爸爸穷爸爸》，这本

书提醒人们注意：‘富人教他们的孩子如何理财，而穷人和中产阶级却从不这样做！’罗伯特在比斯比写书时，我把凤凰城的一间小旅馆改造成了公寓楼。这是我第一次对房产进行改造，看到那幢楼焕然一新，我很开心。

“说到成功，《富爸爸穷爸爸》现在是《纽约时报》畅销书排行榜历史上在榜时间最长的4本书之一。《富爸爸穷爸爸》出版之前，我们设计了一种叫‘现金流101’的桌面游戏。这种游戏能教人们如何达到财务自由。通过玩游戏，人们能够对投资和理财有所体验。游戏的目的是让你走出大部分人身陷其中的‘老鼠赛跑’，进入有更大投资机会的‘快车道’。从老鼠跑道进入快车道的关键是一种叫做‘现金流’的东西。当你每月投资所得的现金流大于每月支出，就可以跳出‘老鼠赛跑’了！”

“罗伯特和我以及我们的合伙人莎伦·希莱特自费出版了《富爸爸穷爸爸》，1997年4月印了1000本。老实说，我们当时觉得，未来10年送给别人的圣诞礼物这下不用愁了。没有一家书店要这本书，没有一个经销商愿意接手，没有一家批发商给我们回电话。所以我们开始自己推销。我们在一个朋友的洗车店开始了第一次推销，尽可能到处分发。后来这本书才开始慢慢地卖起来。一传十，十传百，两年之内，《富爸爸穷爸爸》就登上了《华尔街日报》畅销书排行榜。我们开心极了！”

“坦白说，我们当时并没有计划要再开一家公司，但现在，富爸爸公司的发展远远超出了我们的预期。现在，这本书已经被译成了51种语言，在109个国家和地区销售。‘现金流’游戏也被译成了16种语言。这些数字还在不断增加。现在已经有了一整套‘富爸爸’系列和‘富爸爸顾问’系列图书，‘富爸爸顾问’系列是我们的投资顾问和商业顾问写的。这个生意不断发展，已成为代表着财务自由和财务独立的国际品牌。我和罗伯特无比高兴、充满感激。”

“真是精彩的人生啊！”莱丝莉感叹道，“过去20年，你们过得真充实——从一无所有到年轻退休，再到拥有国际化的大公司。你们真幸运，真羡慕你今天的成就。”

“我确实很幸运，”我说，“但我不知道是不是大部分人都愿意经历我和罗伯特成功前曾经经历的事。为了未来的路更好走，我们选了一条充满艰辛的道路，而大多数人都会绕道而行。幸运的是，我们的努力得到了回报。”

“这就是我的故事，唯一可以肯定的就是：这故事不闷。”

给女性的特别提示

由于富爸爸公司，我有了许多与女性交谈的机会。她们总是问我：“能不能请你给我们女人说说投资？”这就是我写作本书的初衷。本书的主要目的很简单，就是要激发女人采取行动，让女人了解，要获得财务独立并不需要什么高超的技巧。每个人都做得到，需要的只是一些时间，还有适当的教育。

我相信，纵观全书，有一点是明白无疑的：和以前相比，今天我们女人再也不能依赖别人在经济上照顾我们了，不管是我们的丈夫、朋友、父母、老板，还是政府，都不能依赖。那些在我们的母亲和祖母们眼中天经地义的事情已经不再适合我们了。我的观点是，女人必须学习投资，以确保自身和孩子的安全。这已经不再是一个选择。规则变了，我们现在要在经济上掌握自己的未来。

第四章 20年前，在一个小岛上

女人想要男人、事业、金钱、孩子、朋友、奢华、舒适、独立、自由、尊重、爱情，还有3美元一双不会脱丝的丝袜。

——菲利斯·迪勒 [1]

听完了大家20年来的故事，我们又回忆了那段在夏威夷一起共度的日子。“你们还记得吗？”之类的问题不绝于耳。

帕特举起手：“谁还记得我们上一次聚餐？”

大家沉默了大约30秒，思绪又回到岛上的日子。我们都不是在夏威夷长大的，被吸引到岛上的原因都一样：沙滩、美妙的生活、温暖的海水、宜人的热带气候，还有玩乐、玩乐、玩乐！我第一次去夏威夷是在高中时代和家人一起去的。那一个星期的假期让我觉得，全世界最幸福的人都住在夏威夷。我决定，以后也要住在那里。

我们都沉浸在对那些单身的、无忧无虑的天堂般的日子回忆里。最后，贾妮斯打破了沉默：“20年前的那次聚会，是在塔希提的拉奈岛。”

莱丝莉笑着说：“是1月份，阳光灿烂，我还记得那天贾妮斯戴了顶大草帽，玛莎穿了件粉红色的圆点紧身背心，男人们看得眼都直了。”

“我们坐在沙滩上，空气里都是晒黑膏的味道，”帕特补充说，“喝的是店酒 [2]，不是高级香槟。多好的日子啊，没有牵挂，没有烦恼，虽然挣钱都不多，但活得多滋润啊！”

“而且那时候大家的体形都很好，整天穿着泳衣到处逛。”贾妮斯说。

“是啊，我们在那段时间里一起长大，”我说，“真可惜玛莎和特蕾西这次来不了。要是都来齐了该多好啊！不过，帕特，真有你的，

还能把我们凑到一块儿。这次算我们欠你的。”

玛莎的故事

莱丝莉还在回忆着：“我记得，玛莎总是穿着泳衣，成天带着冲浪板待在海边，她是个地地道道的‘冲浪女郎’。她本来就是在南加州海边长大的，也难怪她那么爱海，做什么事都要跟海有关，连专业也选了海洋学。”

贾妮斯说：“记得上次聚会的时候她刚开始在海洋生命学院工作。对她这种以保护海洋为己任的人来说，那儿可真是天堂，她当时就像要去完成拯救地球的使命似的！她还梦想着可以在雅克·库斯托 [3] 著名的‘卡吕普索号’船上工作呢。对了，帕特，你和她聊过，她过得怎么样？”

“我也就和她简单聊过几句，”帕特说，“我问她怎么搬回加州了。她说她本来打算回去给父母的生意帮几个月的忙，因为他们有个高级职员突然离职了。可是后来就这么待了下来。她说还算惬意，可以天天冲浪，我记得她当时告诉我说生活‘非常舒适’。但那口气听起来却有点疲惫。她父亲去世了，她现在和母亲住在一起。刚才我说了，她母亲身体不大好，玛莎一个人照顾着她，所以今天来不了。看来也不容易。”

“这么说她没有继续从事海洋工作？”我问。

“应该没有。我问过她，但她似乎很回避这个问题。”帕特说。

“真没想到。”我说。

“她有没有说结没结婚？有没有孩子呢？”贾妮斯问。

“没说。”帕特答道。

特蕾西的故事

“特蕾西呢？她现在怎么样了？”我问。

“今天早上那个电话里她很不开心，”帕特说，“她说她很没用，来不了。而且她‘厌倦了公司的一切’。我不太肯定她是因为手头这个项目说的气话还是有别的意思。以前我也和她联系过几次，她听起来

都不大开心，声音有气无力的。我知道她结婚了，有两个孩子。她做到了公司高层，既要养育两个孩子，还要照顾丈夫，这可不容易。我觉得她够棒的了。”

“看来特蕾西还是如愿以偿了，”我说，“我和她曾经因为工作见过面……可以算知道得多一点吧。还记得吗？有一段时间火奴鲁鲁市中心每周五下班后都会封成步行区，餐厅到很晚才打烊，还有乐队。大街上人山人海，大多数人都是在市区上班的，从这家餐厅吃到那家餐厅，从这家酒吧喝到那家酒吧。在那儿很容易认识新朋友，这也是在市中心上班的好处之一。我和特蕾西就是那样遇到的，很快就聊了起来，我们上的还是同一所大学的商学院呢。”

我继续说：“特蕾西当时就对大公司情有独钟，想一步步爬上公司高层，看来她真的做到了。记得她毕业之后的第一份工作是在夏威夷当地的一家食品公司做前台，很快就升了好几次，到了很高的职位。当时我们聊的都是在岛外出差、她多么喜欢跟客户打交道之类的话题。她当时就有这种气质，我想现在也还保持着吧。”

“20年过去了，”帕特感叹道，“我的生活与我曾经梦想过的几乎完全不同。这是怎么回事？”

“我想，这就叫‘生活’吧，”莱丝莉说，“生活使然。”她顿了一下，接着说：“还记得上次聚餐我们的最后一个话题吗？”我们都不知道她指的是哪个话题。

“大概是这样的，”莱丝莉一边回忆一边说，“贾妮斯当时也晚了大概半个小时，气喘吁吁的，恨不得一口气把迟到的原因全说清楚。”

“本性难移。”帕特插了一句。

“喂！你们欺负我！”贾妮斯笑着说。

我们20年的约定

莱丝莉开始生动地叙述当时的情景：

“‘你们聊什么了？我错过了哪些？快告诉我！’贾妮斯不顾肩上滑下来的包和头上快要吹掉的大草帽，迫不及待地问。

“我们把之前的谈话简要地跟她说了说，然后帕特开口了：‘我在想，20年后我们都是什么样的。’

“‘20年后！’玛莎叫了起来，‘吃完这顿饭以后的事还没想呢，别说20年后了！’

“‘20年后，我们就老了！’特蕾西说，‘谁要想那么远？！’我们都笑了。我们根本不愿意想以后，于是就此打住，只想好好一起享用一顿午餐。

“可帕特很坚持：‘别呀，姑娘们，说说你们觉得自己会在哪儿，在干什么？’

“贾妮斯说：‘我想要独立富有，疯狂恋爱，然后周游世界。’

“‘我也是！’

“‘还有我！’

“‘我也是！’

“‘算我一个！’

“我们都觉得：‘哇，考虑将来——这问题太远了，太严肃，太费劲。而且这个问题从我们小学开始，就一直被问到：你长大了想干什么？算了，还是先享受今天吧。’

“可是帕特还是不依不饶：‘我们以后肯定还会见面的，我们很可能走不同的路。我们做个约定，20年后再回来相聚，怎么样？看看大家到时候都在干什么，不是很有意思吗？’

“为了让帕特闭嘴，我们都同意了20年后再次聚会，来一次‘姑娘们的聚餐’，分享每个人的生活经历。当然，当时没定好谁来组织，也没说好怎么保持联系。但当时的确有这么个约定，最起码要一起吃顿饭。”

我们都不禁笑了起来，鼓掌称赞莱丝莉的记性，她说的没错。

“我只记得大家都同意了聚会，但其他细节记不清楚了。”帕特承认。

“你可别再让我们这顿饭也吃得深沉哦。”贾妮斯笑着说。

“这次不玩深沉了。”帕特说。

“要不要来些甜品？”服务员问。

注释

【1】美国当代著名喜剧女演员。曾获“金球奖”提名，被公认为女性“栋笃笑”（stand-up comedy，类似于中国的相声）表演的先驱。

【2】西餐厅会常备一些既符合大众口味，又能搭配餐厅菜肴的酒，称之为店酒。店酒的价钱通常比较便宜。

【3】法国著名海底探险家和海洋研究学者，曾亲自制作了大型海底纪录片《雅克·库斯托海中游记》。

第五章 不止因为金钱

你可以拥有一切，但你无法同时拥有一切。

——欧普拉·温弗瑞 [1]

我们无法抗拒甜品的诱惑，所以又点了两份，4个人一起吃。服务员走后，莱丝莉问：“金，你说你几年前就退休了，对吗？”

“是的，在1994年。”我回答。

“但你现在也不是那么悠闲啊。我觉得退休生活就应该是在乡村俱乐部打打球，在游轮甲板上吹吹风什么的。可你看起来比以前还忙。”

我笑了：“我现在的的生活肯定不能说是悠闲。不过这一点你说得很对，大多数人都认为退休后过的就是田园牧歌式的生活——夫妻俩躺在白色的沙滩上，时不时和高尔夫球友打个18洞，或者去向往已久的远方旅行。”

“我喜欢去远方旅行，也喜欢白色的沙滩。”贾妮斯插了一句。

“我也是，”我说，“我还喜欢打高尔夫。但对我来说更重要的是，我喜欢新的挑战，喜欢不断学习。工作是我生命中非常重要的部分。在我看来，要不要退休，要不要工作，都不是最重要的。关键是我的财务状况可以让我自由选择，只要我愿意，就可以不去工作。我不再需要靠工作或者做生意赚钱来维持生活。我可以做自己想做的事情，也就是说，在财务上我有了自由——做想做的事情的自由。”

莱丝莉追问道：“如果不介意的话，说说你是怎么做到的吧？你刚才说是投资给你带来了金钱，可我不明白光靠投资赚的钱怎么够你退休后用。我是说，要想从此不用工作，你得赚很多钱才行。你是怎么做到的啊？”

“其实，我并没有赚到很多钱。”我说，“我们只是多年来一直在

做这件事。罗伯特的富爸爸一直教育他说：“你得学会怎么让钱努力为你工作，这样你就不用为钱努力工作了。”他说只要你还在为钱工作，你就没有自由，因为你只有工作才能保证有收入。”

“罗伯特的‘富爸爸’是什么意思？”贾妮斯问。

“富爸爸是罗伯特一个朋友的爸爸，13岁就辍学养家，后来成了夏威夷最富有的人之一。罗伯特大部分有关金钱和投资的知识都是跟富爸爸学的。

“在罗伯特只有9岁时，富爸爸就开始教他怎么让钱为自己工作。我是从1989年才开始学习让钱为我工作的，也正是在那时，我被带进了投资的世界。”

“好吧，你都好几次提到投资了，”莱丝莉有点不耐烦了，“说到投资，我总是很担心，投资是会亏本的！我觉得投资太冒险了，而且也很复杂，有经济头脑的人才搞得明白。我是艺术家，连支票簿都摆不平。我觉得自己根本不可能跟投资扯上关系。”

“投资的事情我总是交给老公处理，”帕特说，“我根本没有这方面的细胞，它太复杂了。连股票经纪人在说什么我都听不懂。”然后她问：“你炒股吗？炒股可以赚很多钱吧？我老公也炒股，但没赚到钱。”

贾妮斯说：“我手上也有点股票，还有一些共同基金，但我不太关心。是很多年前买的，我一直持有，虽然我也希望一买就升。再说我自己的生意也很忙，没心思再管投资的事儿。”

我静静地坐着，听着。她们都看着我，等着我回答。我字斟句酌地说：“我才说了‘投资’两个字，你们3个就本能地作出了反应。莱丝莉说风险太大，帕特说太复杂，贾妮斯说没时间。你们都在告诉我不投资的原因。”

我继续说：“我们先退一步看看。莱丝莉问我怎么能退休，我说靠的是投资。但说得明白一些，我的目标并不是投资，甚至也不是变成富人，我的目标是达到财务独立。从小时候开始，我就知道自己不愿意在经济上依靠任何人——无论是丈夫、老板、父母，还是其他人。对我来说，财务独立就是自由。只要我还依赖别人生存，我就不

得自由，就这么简单。对我来说，财务独立的定义是：不用为钱工作，每月流进口袋的钱比每月的生活支出多，这就达到了财务独立。

我解释说：“达到这个方法很多，买彩票当然可以算一种，但我觉得自己赢大奖的机会几乎为零。我也没有遗产可以继承，更不愿意为了钱嫁人。”

贾妮斯插进来说：“还记得在健身俱乐部工作的那个埃里卡吗？她就嫁给有钱人了，嫁了个比她大三十多岁的家伙！她的绯闻可不少哦，我都不清楚她跟她老公谁的桃色事件多一些。”

我们都一脸茫然地看着贾妮斯。

“对不起，想到了就说了。”贾妮斯说。

“就像我说的那样，我不会为了钱嫁人，”我继续说道，“有些人做生意可以赚大钱。但是像罗伯特和我，虽然也做生意，但不能保证一定会成功。而且，就算生意成功了，你又想要做多久呢？所以，当我被带进投资的世界时，一下子就着迷了。”

莱丝莉更困惑了：“你看，我刚才还有点明白，可现在我更搞不懂投资是什么意思了。”

我笑了：“我说过，我当时也不懂。老实说，当时还不是投资这个想法让我感兴趣。让我感兴趣的是，通过投资能每月让钱自动流进我的口袋，而且，这样我就不用工作了。就像你说的，莱丝莉，如果要想不再工作，我们就得有很大一笔钱。如果我依靠存款生活，那就得有很多存款。但是，如果购买投资项目，就可以每个月都有钱进账，那么就不需要依赖一大笔现金来生活了。你们觉得有道理吗？”

3个人都犹豫地点点头。

“所以，重要的是得每月都有稳定数额的钱进账，而不是有大笔的存款？”帕特问。

“是的，”我答道，“这叫现金流。每个月都有现金流进来。”

“那你们每个月需要多少现金流啊？”帕特问。

“问得好！不管我是否工作，每个月都要有钱来支付生活开销，并且还得有点富余，就这么简单，一开始就是这个目标。用于投资的资产每个月都可以带来足够的现金流，让我生活得还不错。这一点为

什么重要呢？因为从这一天开始，37岁的我自由了。从这一天开始，我不用每天出现在办公室，不用再放弃自己喜欢的事情，不用再听老板的使唤了。从这一天开始，我不用在经济上依靠任何人了。我自由了，可以想做什么就做什么。这时，我才开始郑重地问自己：‘我这辈子到底想做什么？’这感觉就像是回到了20年前的火奴鲁鲁，新生活刚刚开始，可以作各种各样的选择，而且情况比当时更好，因为我不用担心钱的问题。现在，我只管选择自己喜欢做的，而不用必须做什么了。财务独立意味着更多的选择。

“我再补充一点，我看到很多女人由于经济原因依赖着丈夫，身陷不幸的婚姻中无法自拔，也看到很多女人为了薪水而不得不忍受令人厌倦的工作。在我看来，她们都选择了‘保障’而不是‘自尊’。对我来说，这是最大的犯罪！多少女人因为经济原因选择不愉快的处境，嘴上却说：‘金钱并不是那么重要。’大多数女人不愿意承认金钱在生活中扮演的角色有多么重要。问问你自己，如果你已经拥有了全世界的钱，你会改变某些生活现状吗？金钱，可以让女人陷在悲惨境地难以自拔，也可以让她们自由。这得她们自己来决定。”

她们3个沉默了，我想，我的话触动了她们。

为什么女性必须成为投资人

最近有位年轻的记者找到我，很动情地说：“我们一定要让女人意识到，她们必须自己掌管金钱，她们再也不能在经济上依赖别人！”深入交谈之后，我明白了她如此动情的原因。原来她54岁的母亲最近离婚了，几乎一无所获，不得不搬来和她同住。她现在要养活自己和母亲两个人。这个状况给年轻的记者敲响了警钟，她意识到，如果没有了工资，她只有7000美元存款了，所以她立即行动起来了。

我在本书的前言里说过，“如何”进行投资——包括如何购买出租屋，如何选择股票，如何分析商业投资以取得较高的收益等——对男人和女人来说都是一样的。但是，为什么要成为投资人，男女之间的差异是很大的。

我们知道今天的生活已经和我们的母亲一辈有很大的不同了，但差异之大可能仍会让你大吃一惊。以下是女人为什么要成为投资人的6个强有力的理由：

理由1：统计数据

有关女人和金钱的统计数据让人吃惊。下面是一组美国的数据，但我发现世界上其他国家的数据要么相差无几，要么也有这样的趋势。

在美国：

- 50岁以上的女人中有47%是单身。（这意味着她们必须在经济上支撑自己。）

- 女人退休后收入比男人低。因为女人一生中平均有14.7年无法工作，而男人只有1.6年。（女人一般是照顾家庭的主力。）再加上薪水较低，女性的退休津贴平均只有男性的1/4。（美国女性及退休研究中心数据）

- 50%的婚姻以离婚收场。（离婚后孩子一般由谁抚养？是女人！因此她不仅要养活自己，还要养活孩子。婚姻中夫妻争吵的第一原因是什么？钱！）

- 离婚后第一年，女性的生活水平平均下降73%。

- 到2000年为止，女人的平均寿命比男人长7~10年，（安·莱提瑞希，2000年6月12日）这意味着女人必须多承担这么多年的生活负担。另外，婴儿潮一代的已婚女性，预计比她们的丈夫寿命平均长15~20年。

- 1948~1964年间出生的女性，由于经济储备和退休金不足，平均需要工作至74岁。（美国女性及退休研究中心数据，1996年）

- 老年贫困人口中：

- 3/4为女性；（晨星基金投资者协会数据）

- 80%的女人在丈夫在世时并不贫穷。

- 每10个女人中，大约有7个经历过贫困生活。

这些统计数据能告诉我们什么？它说明，越来越多的女人，特别是当她们年老时，并没有学会或者准备好在经济上照顾自己。我们一辈子都在照顾家庭，但在最后关头，竟然没有能力照顾自己。我们要么依靠别人照顾自己——丈夫、朋友、老板、亲人或者政府，要么以为船到桥头自然直。这就是我们成长过程中的童话。

还有3个需要重视的统计数据：

- 90%的女人在一生中必须独自承担自己的经济压力，但79%的女人并没有为此做好准备。

- 58%的婴儿潮一代的女性的退休金不足1万美元。

- 只有20%的婴儿潮一代的女性退休后有足够的经济保障。

（《女士杂志》，2002年。）（也就是说，80%的退休女性没有保障。但是，读了这本书，你将朝那20%迈进。理想的情况是，越来越多的女性通过投资到达彼岸，20%的比例将迅速增加。）

理由2：避免依赖

结婚并不是为了离婚，上班并不是为了被炒。但还是有人离婚了，有人被炒了，而且现在离婚的人和被炒的人越来越多。前面已经说过，女人啊，如果你在经济上依靠丈夫、老板、或者其他什么人，请三思而行！谁知道哪天他们可能就不在了。我们总是到了不得不独自面对生活时，才意识到自己多么依赖他人。

这是我自己的故事。我和罗伯特在第一次约会的一个月之后就成了生意伙伴。几年里，我们一起做了几笔业务。

我们的商业教育公司经营了大约6年的时候，罗伯特和我大吵了一架，这次争吵让我顿悟。当时，我们的公司在澳大利亚、新西兰、美国、中国香港、新加坡、马来西亚和加拿大都有业务，罗伯特是公司的形象代表、发言人和规划师。这在商业上是极有意义的。一天，

罗伯特和我有点意见不合，后来演变为一场大吵。争吵中，我摔门而出。那时我们两个都不冷静，我需要自己静一静，于是爬到了附近的山上。我一个人静静地思考着，现实给了我当头棒喝。

我一直自诩独立。从高中时得到第一份兼职起，我就知道，只要自己能挣钱，就用不着依赖别人。但是，虽然这家公司是由我和罗伯特两个人白手起家创办的，但如果我和罗伯特分手，我不仅会失去婚姻，而且连生意也没了；我突然意识到罗伯特是公司的形象代表，如果他走了，生意就垮了。如果他留下来，我就得走。现实无情地掴了我一巴掌。不管在哪种情况下，我都已经完全依赖于罗伯特了。简直不敢相信！我当然知道罗伯特不会这么想，但我会！这给我敲响了警钟。不管作出什么决定，都得对我自己有利——而不只是对我的银行账户有利。

罗伯特和我很快和好了，显然我们双方都愿意长相厮守。但是那声警钟使我改变了生活的态度。在那之前我已经买下了几套出租屋，但都是作为兴趣玩玩而已。但现在我开始把这当成自己获得自由的途径。于是我开始全力以赴，投资对我来说不再是“玩玩”，而成了一项使命。

变成一个投资人还带来了一个意料之外的好处。我理解了投资这种游戏，并学会了如何不工作就能挣到被动收入，我第一次意识到，我不再需要依赖罗伯特了。更让人受启迪的是，我发现自己想要跟罗伯特一起生活，不是因为需要，而是因为喜欢！那一刻，我们的关系有了全新的含义。我们在一起，只是因为我们彼此喜欢。

我还收到了一份大礼：在这个过程中，我的自我价值感增强了。结果，罗伯特和我更加互相尊重，学会了互爱，实现了平等，婚姻中的幸福感也越来越强。

理由3：玻璃天花板

大公司里许多女性的障碍被称做“玻璃天花板现象”。玻璃天花板的意思是，由于性别的原因，女性在公司的职位只能升到某个层次。

而在投资的世界里，没人不在乎你是男人还是女人，是黑人还是白人，是大学毕业还是连中学都没毕业。市场只在乎你对赚钱有多明智。关键是教育和经验。你在投资方面越聪明，作为投资人你就越成功。在投资世界里，对于女人来说，没有限制，没有什么天花板——不管是玻璃的，还是其他的。

理由4：收入无限制

由于玻璃天花板，以及仍然存在于男女之间的薪资不平等现象，女性的收入通常很有限。研究表明，与男同事教育程度相同、经验相仿的女性，收入约为男同事的74%。而在投资中，赚钱是没有限制的。作为投资人，自己能赚多少钱，完全可以你说了算。

我不想让人决定我能赚多少钱。收入无限制，这对我很有吸引力。

理由5：增强自我价值感

我个人认为，这是对女性投资人的最大好处之一。女人的自尊与女人养活自己的能力有关，这是老生常谈了。经济上依赖他人会让女人的自我价值感降低。如果金钱不是问题，你肯定能做到一些本来没办法做的事情。

我见过很多女人在懂得如何掌控自己的经济之后，自我价值感得到了极大的增强。而且，自我价值感提升之后，她与周围的人的关系也有所改善。她的生活质量常会整体提高一个档次，因为她对自己信心满满，并且会作出真正对自己有利的选择。每一次小小的成功，都可以进一步提高自信，自信的提高也会使自我价值感增强。自我价值感的提升又能帮助自己取得更大的成功，最终得到最大的礼物——自由。

理由6：掌握你的时间

女人投资时经常（通常比男人更多）碰到的一个大问题就是时

间，特别是对于需要花许多时间照顾孩子的妈妈们来说尤其如此。我经常听到许多女性朋友说：“下班回家后，我得做饭，守着孩子做功课，然后洗碗。等大家最后都上床了，我才有一点属于自己的时间，但那时我已经精疲力竭了。”

作为一名投资人，你可以掌握自己的时间：可以兼职做，也可以全职做；可以在家做，也可以在办公室、在任何地方做。

你还可以带着孩子一起投资。很多妈妈告诉我，她们带着孩子去看房产，或者其他投资项目。这种做法有个很大的优点：带孩子参与投资过程，你实际上也在教他们如何做一名投资人。你会成为一位老师，就像罗伯特的富爸爸一样。

我没有孩子，但完全理解父母与孩子共处的愿望，看着孩子长大，和孩子共同经历他们生命中的许多“第一次”，这需要最大的自由——时间自由。作为投资人，你可以按自己的意愿安排时间——不管是和孩子，和配偶一起度假，还是去寻找投资机会，你一直都掌握着自己的时间。

总结

以上是为什么女人要成为投资人的6个原因。统计数据显示，女人的生活已经经历了多次变化，而且，让女人接受实际的财商教育已经不再是一种奢望，而是一种必需。现在，在经济上依靠他人就和拉斯维加斯的轮盘掷骰子一样，虽然最后可能有赢的机会，但风险太大。

许多女人长久以来与玻璃天花板和收入上的限制作斗争，在投资的世界里它们都不复存在。你还可以得到两个最大的礼物——更高的自我价值感，以及完全按照自己意愿支配的时间。今天，投资对女人来说不仅仅是个好主意，还是一项必备的技能。

注释

【1】美国著名电视节目主持人。她主持的《欧普拉脱口秀》是有史以来收视

率最高的电视节目，她因此而数度赢得“艾美奖”。除此之外，她还是颇有影响力的图书评论家、奥斯卡提名女演员和杂志出版人。她是20世纪最富有的美国黑人女性。

第六章 “我没时间！”

我认为，我们应为自己的选择负全部责任，同时也必须接受自己的每一言行和思想带来的后果。

——伊丽莎白·库伯勒·罗斯 [1]

帕特先开口说：“真让我大开眼界！我就觉得自己总在经济上依赖着丈夫。如果让我自己在财务上拿主意，我会不自在的，因为家里是他赚钱，所以我没什么发言权。不过我自己存了一点点私房钱，可以买自己喜欢的东西。但最近发生了一件真正让我深有感触的事情——我一个结婚22年的好朋友正在办离婚。能说的都说了、能做的都做了，最后对方只同意负担孩子的抚养费，而她几乎一无所得。她就正好符合刚才那些统计数据。她已经有18年没上班，都快50岁了。她现在还在作最后一搏，到处投简历，心里很慌张。”

贾妮斯有点不自在：“我问你，我很喜欢自己现在的工作，打算全身心地投入，最好以后能让它卖个好价钱。我自己觉得这个计划很不错，那我干吗要投资呢？”

“你的计划很好，”我告诉她，“我只是说还可以有多一些选择。如果你的计划完全按你的意思实现，那再好不过了。我知道你会成功的。对我们的富爸爸公司来说，公司成立时我们已经获得了财务自由，这能促进公司取得成功。因为从公司成立那一天起，罗伯特和我就不要靠公司来赚钱，我们的合伙人莎伦也是。所以每次做决定的时候我们总是自问：‘对公司最好的决定是什么？’而不是‘怎样才可以赚到最多的钱？’我们能够为公司作出更好的选择，仅这一点就大大加快了公司的发展速度。”

“再说个故事吧，也发生在一个热爱工作的女人身上。”我继续说道，“我有个很要好的朋友卡罗尔，她是个牙医。她有自己的诊所，

最近她被确诊得了乳腺癌。谢天谢地，因为发现得早，她没出什么事。经历了这场严酷的考验之后，她打电话给我说：“这为我敲响了警钟。你看，像我这样一个成功的牙医，收入丰厚，热爱自己的事业，却突然之间得了癌症。我当时立刻就想到，如果自己不能再工作了，会有什么后果。那份不菲的收入很快就化为乌有，而我的存款大概只够维持一年。我当时很惊慌，不仅是因为面对癌症，最重要的是面临着可能的财务危机。”

“卡罗尔从此醒悟，现在她已有了好几处出租屋，为她带来定期收入，而且她也在尝试着让诊所自行运转，希望如果有一天自己真的不得不离开时，它仍然可以正常运作。”

我总结道：“再强调一次，这都是为了让自己有更多的选择。”贾妮斯赞同地点点头。

女人的头号借口

“但是，贾妮斯，你问了一个最重要的问题：女人，或者不管什么人，如果要开始一项新的事业，比如投资，都需要提出你的这个问题。”

“我问了什么问题？”

“这个问题如果不能得到诚恳的回答，就会破坏成功的机会，”我说，“首先我得说：我今天在这里可不是要教你们如何成为大投资家的。虽然我觉得对你们来说投资也许是件好事情。但我们今天在这里只是想聚一聚，舒舒服服地一起吃顿午饭，聊聊‘过去的好时光’，好好享受这一天，不是吗？”

“没关系，”帕特说，“你说的这些也很有用处。”

“好吧，我有时就是忍不住要和我所关心的人分享我这些年学到的东西，而且总是一开口就停不下来。如果听起来像说教，你们可得担待点儿。我所学到和做到的并不是因为我聪明、有高学学历、有特殊技能，或者是比别人懂得多，也不是因为我有什么伟大的奇思妙想，跟这些通通没有关系。我都是从一些伟大的老师那儿学来的——

大部分人也许还不知道他们是我的老师。他们是商人、投资人、作家、父母还有朋友。所以，当我说到投资的时候，我分享的其实是这么多人的知识和经验。

“我可一点没有想说服你们去干什么的意思，只不过是出于热心，因为我看到许多参与了这个游戏的女人，生活都开始好转。我不想再豪言壮语了，你们要是想谈，下次我们再找机会。现在，还是让我们庆祝这次重逢吧。”

那个问题是什么

“等等，”贾妮斯打断我，“你说我问了一个重要的问题，我想知道我问什么了。”

我转向帕特和莱丝莉：“你们两个想听吗？要不我找时间和贾妮斯单独聊这个问题。”

“别，你就说吧，”莱丝莉说，“我也很想听。刚才听到的这些事情，我的确感到有些吃惊。不过说实话，我也要寻求这些问题的答案。”

帕特也凑上来说：“你都已经把我的胃口吊起来了，虽然有些东西和我的关系并不是特别大，说吧！”

“好吧。贾妮斯问了一个最重要的问题。但说这个问题之前，我们先作个铺垫。我问你们，如果我建议大家为保持体形每星期花3天时间去健身，你们怎么看？”

“我太忙了，不可能在这么长时间里不管工作。”贾妮斯首先说。

“是啊，我也不可能每星期休息3天，时间太长了。”莱丝莉跟着说。

“有时间的话我也许会，我的身材完全走样了。”帕特最后说。

“时间，你们说的都是时间，是吧？”我问。她们都点了点头。

“我们太忙，我们没时间。即使这件事情对我们有好处，我们也抽不出时间。”

“你到底想说什么呢？”莱丝莉问。

我继续说：“如果我们不愿意做某件事情，就会去找借口，并把它伪装成理由。这些理由总是冠冕堂皇，但实际上它们只是‘我不想做’或者‘我不要做’的另一种表达。现在人们最常用的借口是什么？”

“我没时间！”莱丝莉说。

“对！我们的确常常没有时间，我们都很忙。我们经常说‘如果一天能够多出一个小时……’，女人尤其如此，因为我们都有工作，有孩子，有丈夫，有朋友，还有其他日常琐事。所以，如果有人建议再增加其他什么会花时间的活动，我们的第一反应就是拒绝。

“但实际上，当我们在说‘我没时间’的时候，其实想表示：‘你说的那件事不如我手头的事重要。’说‘我没时间’本身无所谓对错，但我们应该问问自己：‘哪个是最重要的？’大多数情况下，‘我没时间’只是我们条件反射式的回答，因为我们已经无法应付现在的生活，不想再加重自己的负担。”

“可如果我们真的忙得不可开交，确实没有时间呢？”贾妮斯又问。

“问得好！”我说。

“提问我最拿手，回答就不行了。”贾妮斯笑了。

“这正好与你原来的那个问题有关，”我说，“只要我和女性朋友们说起投资，她们脱口而出的第一个理由或借口——你们都已经猜到了——就是‘我没时间’！所以，如果你身陷家庭、职业、慈善、运动、活动等各类事务之中，还要和朋友保持联络，更不用提每天的琐事，你怎么能挤出时间？”

“不幸的是，每天不可能多出一个小时。在和许多女性朋友的讨论中，我可以明确看出，‘挤出时间’的方法就是贾妮斯最开始所提问题的答案。”

“什么问题？”贾妮斯问。

“你问的那个关键的问题是：‘我干吗要投资？’”

现在我这3位朋友完全糊涂了。

“这就是最关键的问题？”莱丝莉一脸困惑地问。

你自身的原因

“因为大多数人认为投资的第一步是学习如何做、如何找个好的房地产经纪人的、如何购买股权证、如何寻找上佳的可投资项目。其实这些东西并不难学，只是要花些时间（又是时间！），受些教育。但投资真正的第一步是找到为什么需要或者想要投资？为什么要接受这个挑战？什么能够真正驱使自己花时间和精力成为好的投资人？”

“我想赚到足够的钱，这样就不用每天上班了。”莱丝莉说。

“‘赚够钱不上班’能激励你看书，四处奔波，参加研讨会，寻找理财专家并和他们讨论，还有放弃你的休息时间吗？”我问。

“哟，听起来事儿可不少啊，光想想就觉得累。”莱丝莉答道。

“那它就不是你投资的原因，如果它不能激励你，就不能成为你一定要投资的强烈动机。”我解释道。

“那么什么才是能够激发投资兴趣的动机，你能举个例子吗？”帕特问。

我想了想，问她们：“还记得我刚才问你们是否愿意每个星期健身3天的事情吗？”她们都点点头。“你们谁也没有一定要健身的动机。你们说的都是不做的理由，都是在解释自己为什么做不到，对吗？”我问。

她们再次点了点头。

我继续说道：“可是如果你去检查身体，医生说你得了一种罕见的病，如果每星期不能保证做3天运动，你就有生命危险，这样一来你是不是就一定会去健身了呢？”

她们都瞪大了眼睛。

“那我当然肯定去，”贾妮斯说，“健身一下子成了我的头等大事。”

“这就对了！”我兴奋地说，“健身在你的生活中本来并不重要，一旦找到了理由，它就成了重中之重。这就是我说的要找出自己的动机的意思。”

“所以，如果你不找到真正的理由，健身永远都不是最重要的

事，你也就永远都不会去做。”帕特说。

“或者即使你勉强开始了，也会很快失去兴趣，坚持不下去。”我补充说，“有多少次，我们觉得某些事情很重要而开始做，最后又放弃了？也许它是个好主意，但我们从未花时间仔细寻找实现它的真正理由。要开始投资，要学的东西太多，所以仅仅说‘我想赚更多钱’或者‘我想买个出租屋’或‘我想提早退休’是不够的。这些都是理由，可一旦你遇到困难，或者感觉已尽了最大努力却看不到成果，想要放弃时，我怀疑这些理由还能不能激励你坚持下去。你自身的动机必须足够坚定，能够支撑你在感到前途无望的时候继续走下去。”

“所以只是告诉自己‘我应该投资’或者‘谁谁说这主意不错’对我不会有多大激励作用，因为我还没有发掘出投资对自己的真正好处在哪里。”莱丝莉说。

几种理由

“的确如此！我就听到过一个很不错的理由，”我说，“我曾与一个叫彼得的人谈过，他是个单身父亲，有个7岁的儿子，他对我说：‘我以前是个工程师，每天早上只能和儿子一起待几分钟，然后他就会被接去上学，我也就去上班了。幸运的话，我每天晚上能在他睡觉之前回到家。我希望财务自由的理由很简单，达到财务自由之后，我就可以每天开车送孩子上学了，就这么简单。我花了4年时间，现在达到目标了。我的投资收益现在已经能够满足我的生活开销。现在我每天都开车接送儿子。我可能是唯一每天堵在高峰时段的洛杉矶高速公路上还面带微笑的司机。’这就是一个很珍贵的理由。”

“这让我想起我的邻居来了，”莱丝莉说，“我们经常聊天，她经常会跟我聊一些让单身母亲感到困扰的事情。她5岁时父母离异，她由父亲抚养。可她父亲总是不在家，他总是忙着工作，总是不断地更换女朋友。我邻居说在她的成长过程中基本没有得到过什么指导，生活也不安定，她是被一个又一个保姆带大的。所以她希望每天都能疼爱、保护、关心自己的孩子。只要有可能，她就会和孩子们在一起。

但她的难题跟大多数女性一样，必须全职工作来赚钱养家，有时晚上还得加班。她就肯定有投资的理由，只是不知道该怎么办。”

“我妹妹是另外一个例子，”帕特说，“她从会认字起，就梦想着环游世界。她如饥似渴地阅读有关外国的书，她的学期论文写的都是不同的外国地方。她收集了很多自己想去的地方的宣传资料和文章，她总是说想在老去之前实现梦想。她肯定对我们今天的话题很感兴趣。”

“理由肯定有许多，我相信每个人都有自己的理由。我们不再把时间花在这个上。只不过很不幸的是，我们中的许多人，只有在警钟敲响时才被惊醒。”

“你说的‘警钟’是什么意思？”贾妮斯问。

“还记得我提到过的牙医朋友吗？她的理由很明显是因为她得了癌症。实际上她有两大警钟，第一显然是她的健康问题，她开始研究癌症，研究可能致癌的原因是什么？如何进行预防？需要改变饮食或工作的习惯吗？突然之间，健康成了她的头等大事。

“她的第二下警钟是关于金钱。她意识到，如果不能继续工作，她就失去了收入。她的积蓄几乎为零。如果不工作，她的生活将难以为继。理财成了她的当务之急。”

“很多人生病后常会遇到这种问题，”贾妮斯补充说，“我们大多数人只有在身体出了问题时，才会把健康当成头等大事。每天早上闹钟响起时，我总会有一番思想斗争：去健身房锻炼还是睡个回笼觉？”

“我有时候也这样。”莱丝莉咕哝了一声。

“我也一样，很多时候都这样。”我说。

“那么，回到头号借口‘我没时间’，一旦你找到了需要投资，或者开始任何一项新事务的真正理由，借口就不复存在。”

“因为投资成了你生活中的头等大事，”帕特沉吟了一下，总结道，“因为我看得到它对于我的真正意义。”

莱丝莉插话说：“这和我们20年前刚毕业时并没有什么不同。当时我们的头等大事是工作，那是我们的重心，我们乐于接受工作上的

挑战！我们在工作上花了大量的时间。和男孩、沙滩、约会相比，工作是我们的第一要务，我们每个人都是这样。但后来，我不再去思考生活中什么是最重要的，而是被动地跟着生活走，我就成了现在这个样子。我刚刚才意识到，我从来没有考虑过什么是我现在生活的重心。”

“很有哲学意味啊。”贾妮斯打趣道，“但说实在的，这个讨论真不赖。我对自己的未来只作了一种选择：创立自己的生意，再把它卖出去。如果成功了，当然很好。可如果出了意外，生意失败了我该怎么办？我想我需要一条退路，我尤其喜欢你所说的那种不需要工作、每月就有钱入账的主意。再跟我详细说说，我对此几乎一无所知。我也要开始考虑我的‘理由’了，这样我才能投入时间和精力达到你所说的那种财务独立——不用再依靠我现在的生意。真是一个自由的概念！”

“我从中体会到了一点。”帕特也说道，“我几乎从来没有停下来想过我做事的‘理由’，我只是因为需要做事而做事。我从来没有坐下来好好想想再说：‘这是我的当务之急。’我只是听凭生活的摆布，从不问问自己为什么要这么做。哇，今天的讨论能让我更好地掌握自己的生活呢。”

莱丝莉大声问道：“我们的话题怎么变得这么沉重啊？嗨，一开始还是悠闲的午餐，现在我们竟然在讨论改变生活！谁先开始的？”我们都沉默了，然后她又下结论似的说：“不管谁先开始的，谢谢，这正是我想听的。”

我们都说要保持联络，也许下一次我们还能叫上玛莎和特蕾西。真是一次美妙的重聚。我们都很高兴，都尽量抽出时间赶来了。我们再次为帕特鼓掌，感谢她组织了这顿午餐。之后我们走到凉爽的室外等出租车。第一辆出租车开过来时，贾妮斯叫道：“啊呀，糟了！我应该在半小时前赶去出席开幕式的！我忘了时间了！”她跳上车，说：“这次很开心！保持联络！”然后绝尘而去。

我们3个你看看我，我看看你——是的，有些人永远不会改变。

如何找到自己财务独立的理由

找个比较安静没人打扰的地方，让自己静下心来好好想想。不要急，不要慌。你可能很快就会找到自己的理由，也可能需要一点时间。

1. 问问你自己：“我希望财务自由的真正理由是什么？”

想一想：

如果永远不再工作，我想做什么？

如果可以任意支配自己的时间，我想做什么？

如果不用担心金钱，我的生活会有什么不同？

写下想到的每一件事。

2. 再次问自己：“我希望实现财务自由的深层理由是什么？”更深入地想一想。

写下想到的每一件事。

3. 再次问自己，更深入一些：“我希望实现财务自由，最内在、最衷心的理由是什么？”

写下想到的每一件事。

继续一次又一次地问自己，每次更深入一些，直到得到明确的理由。

注释

【1】当代著名国际生死学大师。她在精神病治疗领域开创了“库伯勒-罗斯模式”，著作有《论死亡与濒死》。她去世后被收入美国国家知名女性纪念馆。

第七章 财务独立意味着什么

我并不希望（女性）比男性更强大，而是要比她们自己更强大。

——玛莉·渥斯顿克雷福特 ^[1]

财务独立究竟意味着什么？是否意味着你有一份高薪的工作，可以保证衣食无忧？是否意味着你已积蓄了一大笔钱，足够维持三四十年的生活？是继承了一笔可观的遗产？或者甚至得到离婚赡养费？对许多人来说，财务自由的意思是：“我可以工作到65岁，然后退休。”

何谓财务独立，有许多种说法。以下是我使用多年的定义，它让我在37岁那年就成功退休。

首先我要说的是：我强烈推荐各位阅读由我丈夫罗伯特所著的《富爸爸穷爸爸》。书中讲的是他两位“爸爸”的真实故事。他的“穷爸爸”是他的亲生父亲——一位受过高等教育的博士，现在是夏威夷州的教育厅厅长。罗伯特称他“穷爸爸”，是因为不管他挣多少钱，每到月底总是捉襟见肘。罗伯特的“富爸爸”——就像我告诉朋友们的一样——是他好朋友的父亲。他没读过几年书，却在夏威夷建立了商业帝国。《富爸爸穷爸爸》是一个简单的故事，讲述了两位父亲如何在金钱问题上用不同的方式教育罗伯特和他的好朋友。

我关于金钱、财富和财务自由的概念和观念，几乎都来自罗伯特所说所写的富爸爸的教导。因此，我不想在此转授第三手的富爸爸课程，我建议各位读一下《富爸爸穷爸爸》，书中有获得财务自由所需的坚实理论基础。如果你确实想要认真考虑考虑你的财务未来，就有必要读一读这本书。

我从富爸爸那里发现的最令人诧异的一件事是，富爸爸取得财富的方式，与那些所谓的“理财专家”的论调截然相反。它并不是什么高科技，而且一点也不复杂，只需花点时间，受点教育，了解一些简单

的常识。

那么，到底什么是财务独立呢？让我来明确阐述一下我的定义和法则，我就是用这一定义和法则保持并增加财富的。我听过许多人以各种各样的方法定义财务独立，这没有谁对谁错之分。我将简单地解释我在财务自由之路上使用的一些词语和标准。我达到财务独立所使用的法则，就是富爸爸教罗伯特的法则。再说一次，如果你要更详尽地了解，请读一读《富爸爸穷爸爸》。

法则

我购买和创建能够产生现金流的资产。我的资产所产生的现金流将用来支付我的生活开销。当我的资产每月所产生的现金流等于或大于我每月的生活开销时，我就实现了财务独立。我在财务上达到了自由，因为我的资产在产生现金流，它在为我工作，我无需再为钱工作。

什么是资产

罗伯特的富爸爸有一种化繁为简的方法。他把资产定义为：“资产是即使你停止了工作也能往你的口袋里放钱的东西。”就这么简单。如果今天你停止工作，就意味着没了薪水，那你口袋里的钱会从哪儿来？第一次听说这一定义的大部分女人都会回答：“没有来源。”这意味着没有工作就没钱。

有位女士坚持说：“但我的钻石手镯就是资产。”

我问她：“你准备卖了它吗？”

“当然不！”她愤怒地说。

“那么它今天将钱放入你的口袋了吗？”

“没有。”她的声音低了下去。

“很简单，按照富爸爸的定义，这不是一项资产。直到有一天你卖了它，有钱入账，那样才能认为它是资产。”

资产可以是能够带来现金流的出租屋，可以是每年能为你带来现

金流的生意，也可以是让你能够得到分红的股票。关键是，你可以定期从这项投资上得到金钱，它产生正现金流。

它的反面是带来负债，按照富爸爸的说法，负债是从你的口袋里掏钱出去的东西。所以，如果你不再工作，你的车每个月将从你的口袋里掏钱出去，你得支付汽车贷款、汽油费和保养费。你的房子每个月也从你的口袋里掏钱，支付抵押贷款、房产税、保险和维修费等。这些都是负现金流。

按照富爸爸的说法，人们遭遇财务问题或者得不到财务成功的原因，是他们将负债误认为是资产。我从富爸爸那里学到的最重要的一课，就是了解了资产和负债的区别。

因此，法则的第一部分是购买或创造资产。按照富爸爸的说法，资产能产生正现金流。

什么是现金流

取得资产时，我会关注两大关键问题。第一个问题也是最重要的一个问题，就是现金流。

让我们来假设，你在某项投资中投入了很多钱，例如投资于股票、房地产或者一家公司。每个月（每季度或每年）你都会从这笔投资中得到收益（或者收到付款）。

如果你购买股票，股票带来的红利，就是一种现金流。

如果投资于一家公司，举例来说：你往朋友的餐厅投资了2.5万美元。（我并不建议你将钱投资到朋友的公司——这是题外话。）每月你收到400美元的利润分成。这每月的400美元就是现金流。

如果投资房地产，举例来说：你首付2万美元购买了一套总价为10万美元的两居室作为出租屋。每月收到的房租，在支付了物业费、月供贷款之后，还剩下300美元，你的净收益就是300美元。这300美元就是你的现金流，它会不断流入你的口袋。

如果不是为了现金流，还有什么可以投资

大多数人投资的目的是——现金流或者资本利得。

资本利得

资本利得是一次性的收益。现金流是持续性的收益。例如，你以10万美元买下一套房子，以13万美元售出。在向房产中介支付了佣金和所有的手续费后，你的净利润是2万美元。这2万美元就是你的资本利得。

如果你以每股20美元买入一只股票，并以每股25美元售出，则所赚利润也是资本利得。为了得到资本利得，你必须出售你的投资项目或资产。为获得更多的资本利得或利润，你必须继续买卖投资项目或资产。

而只要你拥有资产（并管理得当），那么现金流就会持续流入。一旦你出售了该资产，那么现金流就结束了。如果你出售了投资项目，那么出售所得的利润属于资本利得。

如何计算现金流

股票红利和投资于公司（假定你只是公司的出资人，并不实际经营公司）的现金流计算非常直接。你买进的股票分得的红利就是你的现金流，这里的现金流计算起来没什么难度。但对于所有的现金流，有另一个重要的计算公式，我们稍后将再次提到。

纯粹商业投资的现金流也这样计算。你投入一笔钱，每月或每季度就会从你投资的公司那里收到一张支票。你所收到的现金流，一般来自该公司的赢利。

听来没什么奇怪的，这跟储蓄的道理是一样的。储蓄的利息也是一种现金流。问题是，现在的储蓄利率仅为1%~2%，这意味着你的现金流几乎为零。作为一名投资人，你希望你的钱为你努力工作。只有一到两个百分点的回报，那你的钱也太懒了。

投资房地产，不管是单套公寓房、公寓楼、写字楼还是商业中心，计算方法都一样，公式是：

租金收入 - 开支 - 按揭款项（贷款）= 现金流

这一公式的关键，是要让你的现金流呈正流动，而不是负流动。

为什么现金流对财务独立如此重要

对我来说，财务独立的意义只有一个：自由。

我可以自由地做自己想做的事，无论是悠闲地享受生活还是开创新的事业；我可以自由地选择和哪些人交往；我可以自由地制定自己的计划，我的时间真正属于我自己。

自由意味着我有更多的选择。如果你可以在飞机的经济舱和头等舱之间选择，你会选哪个？大多数人没有选择的余地，他们只负担得起经济舱。如果可以在廉价的墨西哥玉米卷小摊和五星级豪华餐厅之间选择，你会选哪个？这取决于你当时的心情。（我可能会选小摊。）关键是，财务自由以后，你有了选择的机会。对于许多人来说，他们除了在廉价的小摊上吃一顿之外，别无选择。

那么，现金流和这一切又有什么关系呢？只要我还需要工作，我就不自由。（我可能选择去工作，但这和我必须工作不一样。）如果我每天必须做事赚钱维持生活，那么我就不自由。

我喜欢正现金流的原因是，不管我是否工作，每个月都能有钱进入我的口袋。我的公寓楼每个月往我的口袋里放钱；我的写字楼每个月准时为我送来丰厚的回报。罗伯特每个月都能收到书的版税，他无需再工作。他每次写完一本书后，如果他的书很有价值，读者就会相互推荐，然后他就会有现金流入。这样不管他是否工作，都有钱入账。

我的首要目标是让流入的现金流大于支出的生活开销。我要买入和创建可以让我无需为其工作就产生现金流的东西。我们称之为资产。

我要资产为我工作，而不是我为金钱工作。

因此，资本利得对我来说是次要收益，而不是主要任务。因为要获得资本利得，我就得出售资产。而这笔钱迟早会用完——生活开销就足以使其耗尽，然后我又得去找另一项投资，买下它之后再出售，再次花完，如此循环往复，我永远不能真正达到自由。

也许有人会说：“我存了足够的钱，以后就可以靠它生活。”这很好，但请想一想：你要存够你这辈子花的钱，得工作多久？你退休时的存款利率又会是多少？你会不会因为担心钱不够花而变得斤斤计较？为了能让这笔存款多花一段时间，你的生活水平是否会下降？许多问题都需要考虑……

对于罗伯特和我来说，我们只有一个目标：购买和创建可以支付我们每月开销的现金流的资产。1994年，我们做到了，“光荣退休”！

这其中的美妙之处在于，财务自由之路无需你投入大笔金钱。1994年，罗伯特和我每个月从投资中获得的收益是1万美元，而当时我们每月的开销是3000美元。每月流入的钱远高于我们的生活支出。

当然我们并不打算就此止步，我们继续买入和创建资产。随着我们的现金流的增长，我们的生活开销也相应提高，我们的生活质量从而得到了提升。

分析资产时，应重点考虑的第二个问题是什么

我在前面提到过，在寻找潜在的投资时，有两个关键的问题需要考虑。第一个是现金流，第二个与现金流密不可分的关键问题，就是投资收益率，或者称为投资利润率。

什么是投资收益率

投资收益率，顾名思义就是投资所带来的利润率，它评估的是你所投入的金钱为你带来的回报。换句话说，就是你所投入的钱为你工作得有多卖力。

按照不同的衡量标准，投资收益率的计算方法也有所不同。我把我自己使用的投资收益率的计算方法称为现金的现金回报率。我只关

心一件事，那就是流入我口袋的现金有多少。

有些计算投资收益率的公式还考虑了折旧，有一些还假设你所得到的现金流会立即用于再投资。这些公式都是正确的，这取决于你所要衡量的标准。对于我来说，我希望简单点，我只关心现金流。

如何计算现金的现金回报率

计算方法非常简单，以百分比来表示，通常取年度数据进行计算，公式为：

$$\frac{\text{年度现金流}}{\text{所投资的现金量}} = \text{现金的现金回报率}$$

例如，我买下一套出租屋，价格为10万美元，首付为20%，即2万美元。它每个月为我带来200美元的正现金流，每年2400美元。这2400美元除以2万美元（我投资该房产的钱）等于12%的现金的现金回报率。

我们来看看股票投资。你买下2500美元的股票，每年分红100美元，这100美元除以2500美元等于4%的现金的现金回报率。

我们再来看看目前的储蓄，储蓄的利率约为2%，反过来推算一下，如果你把1000美元储蓄起来，那么每年你将从银行得到20美元收益。

公式很简单，我投入了多少现金，我又从这项投资中得到了多少现金。

之所以要关注现金流，是因为你希望你的钱为你努力工作，这样你就无需为钱而努力工作了。现金的现金回报率的作用就是专门衡量你的钱为你工作的卖力程度，并比较你各项投资的表现。如果你只得到2%的收益率，那么显然它工作得一点也不努力；如果有50%的投资收益率，则说明它干得相当不错。

继续往下看

我所遵循的财务自由之路并不是什么高科技，这些公式其实都非常简单。但操作起来并没有那么容易，你需要花些时间进行学习，不要想着朝夕之间就能一蹴而就。但我向你保证，当你开始看到有现金流入账时，这个游戏就开始变得好玩起来。你的努力不会白费。

那么，既然公式这么简单，还有什么能让女人们举步不前，迟迟不采取行动掌管自己的财务生活呢？

我们已经指出了女人们不想做某件事时的头号借口，她们说，并且真的这么认为：“我没时间。”而我相信，只要这件事对你足够重要，你就一定能挤出时间来做。

我们并不是没有时间，而是将时间用在了其他事情上，大多数人每天没有一刻清闲。我们应该明白，对自己说“我没时间”，是因为你没有将这件事看成重要的事——你还没有找到你的真正动机。但我以我的亲身经历告诉你，一旦女人将财务独立当成一件要务来执行，没有什么能阻止她们。越来越多的女人已经开始这么做了。

那么，还有什么能令我们女人踌躇不前呢？我所接触到的成千上万的女人，第二个最常用的借口不仅糊涂，而且简直是愚蠢，这个借口不仅毫无道理，而且还荒谬至极。我们女人最常使用的第二号借口是——

注释

【1】18世纪英国著名女作家、哲学家、女权主义运动先驱。她最有影响力的作品是《为女权辩护》。

第八章 “我不够聪明！”

我认为，对女性来说最关键的是不要给自己设限。

——玛蒂娜·纳芙拉蒂诺娃 [1]

纽约聚餐一个星期之后，我正开车去参加一个会议，这时，手机响了。

“嗨，金，我是莱丝莉，有空吗？”

“当然。”

“上次聚餐聊天之后，我想了很多，关于投资和财务独立，听起来都很不错，似乎都是我想要的，但我总是一次又一次地卡在相同的问题上。”

“什么问题？”我问她。

莱丝莉说：“我的生活中只有艺术，只有色彩、线条、风格、技巧。我的脑袋里成天装的就是这些，我对方法和分析完全不在行。只要碰到数字和数学问题，我就全迷糊了。在投资方面，我真觉得自己不够聪明。每次当我开始考虑投资时，我几乎马上就变成了睁眼瞎。我去买了《华尔街日报》回来，但看它就像看天书一样！我想也许有些人在这方面是有天分的，但我没有。”

显然，莱丝莉很灰心，所以我不敢大意，轻声问她：“我先问问你，你想开始投资的理由是什么？”

莱丝莉回答说：“我的理由很明确呀，我要画画，对艺术充满激情。可问题是我还得挣钱养家，不得不在美术馆辛苦上班，可这样一来我就没时间再画画了。我渴望重拾画笔，我想找个独特的美丽的地方，整天画画。最理想的是去欧洲，在那里拜名师学画，上那些最好的艺术课程。如果我的生命只剩一天，我也要画画。是的，这就是我的理由。”

“祝贺你，你开始上路了。”我向她宣布。

“上什么路？”她仍有点困惑地问。

“致富或者说财务自由之路。但这并不是一夜之间就能完成的，不管我们学什么新东西，总得有一个过程。这个过程可能很艰难，特别是在刚开始的时候，因为我们进入的是一个全新的领域。”

“我猜就跟我刚学车那会儿一样，”她说，“开始我觉得自己像个白痴，不是狠踩油门，就是急刹车，脑袋差点撞上挡风玻璃。第一次上路时，我还差点撞车了。”

“我说的就是这个意思，现在你已经不需要再时时刻刻警惕着油门、刹车和方向盘了吧，你已经习惯成自然了。刚开始学的时候很难，到现在就成了本能反应了。”我安慰她。

“我知道这是一个过程，有许多东西要学，”她继续说道，“但我不知道我的脑子是不是够用，能不能继续学下去。投资似乎真的是男人的游戏，也许他们在数字方面的天赋比我要好。我不知道自己能不能参与这个男人的游戏。”

“首先，你说得对，男人是对数字很敏感，但确切地说，他们只对38、24、36之类的数字在行……”

莱丝莉笑了。

“好了，不开玩笑了，为什么你觉得这是男人的游戏？”

莱丝莉回答说：“嗯，我很少在新闻中看到或听到什么女性投资人。成功的投资人似乎都是男性。就我个人来说，我还没听说过成功投资的女性榜样。所以我觉得男人在投资方面比女人更在行。”

“那我再问你一个问题吧，”我平静地说，“在选举方面，难道是因为男人比女人更在行，所以过去只允许男人投票？难道是因为男人比女人更会学习，所以过去只允许男人上大学？难道是因为男人比女人更善于审讯和分析证据，所以过去只允许男人当陪审员？”

“当然不是！”莱丝莉叫道。

“要明白，善于做某件事和长期做某件事有很大的不同。”我强调说。

“如果你觉得自己在投资方面不够聪明，只要理解3件事，我保证

你的担心就会烟消云散。我就是这样过来的。”

“好，我洗耳恭听，哪3件事？”她问。

我们继续煲电话粥，下面就是我所说的那3件事。

我们女性所接受的教育

第一件事：教育

让我们来面对现实吧，在理财方面，女人能够获得的知识确实不多。实际上，许多知识还是过时而琐碎的——如何平衡支票簿，如何购买汽车保险，如何缩减开支，如何在杂货店里斤斤计较。老实说，我觉得我们做这些有点大材小用。

是的，你必须保持良好的财务状况；是的，你绝对需要了解这些基础知识，这非常重要。但我认为，今天仅仅会做这些远远不够。这只是个开始，是你奠定的基础，一旦你理解了这些基础知识，就可以开始为获得自己的财务目标而积极行动了。

如果我听到某位男士一再兴高采烈地声称：“我老婆为我们家理财。”我会尖叫起来的——十有八九她不是在理财，只是付付账单，平平支票簿，仅此而已。只要进一步了解，你就会发现，她将所有的投资决定和大部分的购买决定都推给了丈夫。由丈夫来决定买卖股票、交易房产，以及大部分的主要财务活动。

所以，如果她的丈夫不幸去世，她得独自处理财务问题时，她常常会不知所措。让人警醒的事实是，有80%生活在贫困中的女人在丈夫在世时并不贫困。记住，90%的女人一生中的某个时期都必须单独为自己的财务问题负责。所以，丈夫去世以后，如果她没有理财经验，或未受过这方面教育，她要么只能作出错误的决定，要么只能指望“帮助先生”——财务规划师、股票经纪人、房地产经纪人、房产规划师等——来救她。“我会照顾你的，”“帮助先生”会这么说，“我来帮你管钱，我来为你设定完美的投资组合，你完全不用操心。”好吧，宝贝，如果连你自己都不操心自己的钱，你还能指望别人来为你

操心吗？

住在圣路易斯市的道恩的情况就让人觉得很可怕，她写道：

我58岁，丈夫因意外去世。我不知道我们有多少钱、钱都放在哪里。平时都是他在管钱，我从来不用为钱操心，他也以此为荣，我们从不谈论钱的事情。

现在他走了，我就像个1岁小孩，想站起来走路，却总是不断跌倒。这些年来我对钱一无所知。在我丈夫的葬礼之前，我不得不向女友求助：“葬礼的钱该怎么付？”我完全不知所措。

所以，如果你当真想自己来理财，不想步道恩的后尘，那么你起码要花些时间，学习一下，从错误中吸取一点教训。这是一个过程，不可能在朝夕之间完成。但千万不要认为男人比你懂得更多，这是最大的错误。不要因为某些人自称“理财专家”，就认定他们能很好地为你打理钱财。如果你认为“他们都懂得比我多”，就会成为“帮助先生”们的猎物，永远都掌控不了自己的钱财。

第一步就是开始学习。要学习什么呢？外界的信息那么多，你该从何处着手？

每个人的起点都不尽相同。你可以从不同类型的投资学起；也可能发现自己对某种类型的投资更感兴趣。对我来说，我的起点就是投资房地产；我的一位会计师女友是从股票认购权开始的，一位企业家朋友是从投资公司开始的。通过学习，你将找到最适合你的投资类型。

下面列出一些能帮助你学习的方法：

- 读书

有关金钱和投资的书籍数不胜数，不管是“投资菜鸟”还是经验丰富的老手都能找到合适的书。本书最后附有一个推荐阅读的书目列表。

- 听磁带和CD

在车里放上磁带和CD，开车时听听。也可以经常利用乘车时间、上下班路上的时间听。磁带和CD的主题从金钱管理到个人投资无所不

包。无论做任何事，你的态度和想法都是成败的关键。就像亨利·福特说的那样：“你觉得自己能做成某事，或不能做成某事，你都是对的。”我在书目中同样列出了一些CD推荐给你。

- 参加教育研讨会、专题讨论会和谈判会

这些会议有些可能是免费项目，有些可能收费。许多社区大学、企业、社区团体以及本地的投资集团都会经常举办关于投资的座谈会。有些还是特别面向女性举办的。

- 阅读财经报纸和杂志

《华尔街日报》《投资者商业日报》和《巴伦周刊》这3份报纸的投资信息丰富。即使你不能理解所有的专业术语，只要坚持读下去，你的知识也会显著增加。《华尔街日报》出版过一本极好的书，名为《金钱和投资指南》，这本书将教会你如何阅读和理解《华尔街日报》。

- 订阅本地商业报刊

这有助于你了解本地的财经信息，其中许多文章都与本地的各种投资决策有关，它将使你很快熟悉各种投资决策。

- 与房地产经纪人、股票经纪人和其他经纪人交谈

多向他们提问，他们会给你大量信息。要知道，大部分经纪人想的都是尽量向你推销他们的服务，所以你要保持清醒。我发现，大多数成功的经纪人，都是那些非常乐意与别人分享信息和知识的人。

3点小提示：

第一，坏经纪人和好经纪人一样多，甚至可能更多。多方了解情况，找一位声誉良好、知识丰富的经纪人。

第二，特别是在房地产方面，一定要找一位投资型经纪人，而不是住宅型经纪人，住宅型经纪人只想把房子卖给你住。两种经纪人的想法是不一样的。

第三，尽可能与本身就是投资人的经纪人合作。许多经纪人仅仅是销售员，而不是投资人。如果经纪人本身就是投资人，那他会比其他经纪人更理解你的需求。

- 与其他投资人交谈

找一些在投资方面与你志同道合的朋友，和他们交流交流。你将再次发现，许多投资人都乐意与你分享他们的知识。

●参加女性投资俱乐部

肯·扬克在《投资有道》中说，在现在的股票投资俱乐部中，女性成员已经占到了大多数。“1960年，投资俱乐部成员中的90%都是男性，女性仅占10%。而现在，60%以上都是女性。”我个人比较推崇主要致力于投资教育的俱乐部，而不太认同那种会员集资进行某项投资的俱乐部。我看过许多由于共同投资的规则模糊而导致朋友反目成仇的事例。你可以在本地报刊杂志上找到一些女性投资俱乐部，也可以上网搜索本地的女性俱乐部，还可以去参加本地女实业家交流会，询问投资俱乐部的情况。

●创立你自己的女性投资俱乐部

将你的标准定得高一些，只接受那些认真对待自己财务前途的女性，你们可以相互支持相互鼓励，从而达到目标。

你会在投资俱乐部里做些什么？

你可能需要从组织阅读讨论的学习小组起步，或者选择视听资料开始一起学习。

邀请成功的投资人、知名的经纪人（来传授知识，而非推销产品）、房地产投资经理、销售专家（懂得一些销售技巧对任何事情都有帮助）来做演讲。邀请任何能丰富你的投资知识的人。

学习如何分析什么是有潜力的投资项目，在小组中引入具体的房地产买卖、股票交易和商业投资等案例，进行分析和共同学习。刚开始时，可以找一位经验丰富的投资人或相关专业人士，让他为你们讲解分析这些投资的基本技巧。你看的投资案例越多，判断投资项目好坏的能力就越强。

●参加当地的现金流俱乐部

全世界约有2000个现金流俱乐部，你可以在网上找一家离你最近的。每家现金流俱乐部并不相同。但大多数都会定期玩现金流游戏，互相支持以实现投资目标，邀请演讲嘉宾，最重要的是，一同学习如何打造最美好的财务前途。

- 使用因特网

上网查找你所选择的投资项目的资料。网上有大量可供参考的材料、会议、联系人，还有各种设有聊天室和论坛的投资网站。

- 开着车在城里转转

感觉一下自己周围的房地产和商业环境。人们常认为要找一个“最有利”的城市或市场进行投资，但实际上，你家附近也许就能找到好机会。对投资项目越熟悉，你成功的可能性就更大。离你只有两个街区的市场，当然比3000千米以外的市场更容易掌握。

- 收看电视台的财经新闻节目

你也许不能完全看懂，但肯定可以学到很多。你可以听到投资领域里常用的一些词汇。听得越多，对投资的了解也就越深。

- 订阅财经时事通讯

财经通讯能够让你迅速了解不同投资市场的情况、各地区和全球的经济趋势，以及对未来的展望。我在附录中介绍术语时也提到了一些比较好的财经时事通讯。

- 多问、多问、多问

记住，这是我们女人的优势所在，既然我们对投资知之甚少，就别不懂装懂。问得越多，你就会变得越聪明。

另外，在这个过程中你也可以找到新的导师。

顺便说一句，学无止境，只要你还想在投资上有所长进，还想不断扩大你的资产，就总有新东西可学。就我自己的情况来说，随着市场的变化和我的投资额的增长，我就必须不断更新和扩充自己的财务知识。

第二件事：过程和结果

我常常提醒自己说，投资是一个过程，没什么秘诀可言。世上没有一夜致富的灵药可吃，你也不可能一觉醒来就成了富翁。也许有人这样向你保证过，但我的确没见过谁能做到长盛不衰。

这跟减肥有异曲同工之妙。如果你想减肥，保持完美的身材，那

这一定是个漫长的过程。你得经常锻炼，改变饮食习惯，并坚持一段时间，效果才会显现，不可能一夜之间发生——除非你做了吸脂手术。即使如此，你仍然需要调整你的生活方式，以保持减肥效果。

在成为投资人的过程中，我们要不断学习，不断获取亲身经验；我们也会不断犯错，不断从错误中吸取教训，积累更多的经验。在这个过程中，我们的知识、信心和能力都在增长，银行账户当然也一样。问题的关键是，我们经历的这个过程，其实比那个最终的目标本身更为重要。因为我们在这个过程中学到的、经历的，以及我们所犯的 error，使自己有了提高，这才是真正的价值所在。就像一句谚语说的那样：

受益就在征途中。

1985年，我和罗伯特经历了“地狱之年”，毫无疑问这是我们一生中最黑暗的时期。诸事不顺，我的自尊心被击得粉碎，我内心对自己总是抱着一种否定态度：“你做不到。”“你要失败了。”“你什么也不懂。”“你不可救药。”多少个夜晚我躺在床上想，如果不用醒来那该多好。那段日子是我一生中的最低谷。

现在，事隔多年之后再回首那段时光，我才意识到，我和罗伯特就是在那段时间走过了我们的“征途”。坦白地说，那是一段痛苦的日子。然而，这个过程让我们绝处逢生，对我们两人来说，这也许是最好的事了。当我身处其中时，我不确定我们能不能走出来。但通过共同的努力，我们一起完成了这段征途，到达了成功的彼岸。这段经历对塑造我们性格所起的作用，好得令人难以置信。最后的结果是，这段极其困难的日子，使我们两人更坚强、更聪明，而且作为夫妻，相互之间更忠诚。这个过程对于我和罗伯特是无价的。这就是我们从这段征途中所获得的回报。

在你的过程中，不可避免地也会犯些错误，有时甚至是大错误，你会面临挑战，会有担心。有时，你必须在看不清结果的时候作出决策。而这正是考验我们的时候。如果逃避挑战，我们就不会成长，也

学不到东西。如果我们接受挑战，不管成败如何，我们都会成长，提升自己的能力。这种知识和情感也是一种资本，而且它们的收益是无限的。

注释

【1】生于捷克，美国前女子网球单打世界冠军，被誉为20世纪仅次于斯蒂芬·格拉芙的女单网球选手。

第九章 怎样才能迅速聪明起来

如果生命可以重来，我愿犯相同的错误，只是犯错误的时间要更早些。

——塔卢拉赫·班克黑德 [1]

莱丝莉恍然大悟：“原来不是我不聪明，而是我从来没有学过这些。从来没人教我从这个角度来想问题。这和学骑马没什么不同，都得从头开始一步一步来。”

“正是如此。”

“但我还得告诉你，”莱丝莉坦白地说，“我看了好几次财经新闻，却对他们用的术语和词汇感到一头雾水，我完全被弄糊涂了。他们说的话大半我都听不懂，很难看下去。”

第三件事：专业术语

“你遇到的问题跟大多数人的样，”我答道，“这正是我要说的第三个问题——专业术语，在金钱和投资方面，有很多专业术语。”

我继续说道：“我觉得，投资方面之所以会出现这么多让人一头雾水的词汇，与一些专家、‘半调子’专家、所谓的‘专家’但其实根本谈不上专家的人的滥用有关。有时候我觉得那些人是故意用这些专业用语来迷惑我们，要不就是为了让他们自己听上去更高明，要不就是忽悠我们买什么东西。而我们往往不愿承认自己对他们所谈的东西一无所知。我自己也是这样。和别人交谈时，如果他们说了一串我不明白的词，我通常都不好意思问他们说的是什么，反而喜欢不懂装懂，因为我不想让自己显得很笨。而这正中他们的下怀。”

“说出来真难为情，两个月前我就干过这样的蠢事。”莱丝莉笑着说，“那天我去一家意大利餐厅参加开张典礼，那家餐厅是我们画廊的一位客户开的。席间有些人谈起了股票，他们都兴奋地讨论着一家

刚上市的新公司，说有内幕消息，这家公司将成为下一个微软。然后，那些专业术语就从他们嘴里接二连三地蹦了出来，那些千奇百怪的词在我听来就像希腊语。我记得的只有‘价格 / 开支比’，还有‘内思台克市场股票交易’什么的。听起来他们个个知识渊博，而且看起来都神情激动。虽然我听不懂他们在说什么，但我还是因此相信自己掌握了一些别人不知道的内幕信息。第二天，我就买了这家公司的一些股票。那是两个月前，而现在股价就已经下跌了一半，听说这家公司的前景并不怎么光明。”

我笑了起来：“你听到的那些术语可能是价格 / 收益比，指的是公司去年的收益与其股价之比，还有纳斯达克交易所，就是那个完全使用电子交易的市场，没有实体交易厅。”

“但是不用觉得买到黑马股有什么不好，我们都相信童话故事，”我安慰她，“实话跟你说吧，我不仅相信童话故事，还幻想过自己买了会下金蛋的鹅呢。我投资过私募基金，当时我听信了他们那些天花乱坠的承诺。我兴奋极了，以为自己找到了秘密公式，得到了圣杯。因为我不理解他们使用的词汇，不知道怎么去证实他们说对还是错。听起来他们对所谈的东西胜券在握。所以我全仓买入。后来我才知道，这家公司正在接受调查，老板被关进了监狱。即使种种不利迹象逐渐浮出水面，我仍一相情愿地认为这些头条新闻都是谎言，之前的承诺最终会变成现实。结果当然这些新闻才是真的，我投资的钱打了水漂。错就错在我不懂他们的语言，怕麻烦不去学，因为我相信童话会变成现实。”

莱丝莉重重地叹了口气：“真为你的损失难过……但这的确让我好过了一些，没有人能永远不出错。而且，并不是只有我一个人对财经术语一头雾水，这也让我好受许多。”

“还有一个故事，”我告诉她，“一天上午，罗伯特在纽约一个全国性的财经新闻电视节目中接受采访。记者不断地使用各种术语，什么‘衍生工具、价格 / 收益比、阻力位’等。罗伯特不得不打断他说：‘我喜欢使用简单易懂的语言。’然后用日常用语继续做完了这期节目。当我们出来的时候，一个年轻人走了上来，他29岁左右，穿着

考究。他自我介绍说在华尔街工作，然后他握着罗伯特的手说：“我刚看了你的节目，谢谢你说得如此通俗易懂。”我想，这话出自一位业内人士之口，是很高的评价了。”

“嗨！我可大大松了一口气。”莱丝莉说，“我想，许多女人都觉得自己不够聪明，不敢去投资，是因为她们都像我一样，认为自己是唯一什么都不懂的人。我现在明白了，这是一个学习的过程，只要边干边学就行。”

最后她说：“谢谢你花这么多时间跟我说这个！让我茅塞顿开。你下次什么时候来纽约？”

“大约两个月后。”我说。

“有时间的话，我们聚聚吧，我请你吃饭！”

怎么知道自己不懂

我有一位对人类学习有着多年研究的朋友，她教了我一个有用的学习工具。她问我：“你有没有发现自己一遍又一遍地重读相同的一段话？”

“是的，我经常这样，为什么？”我问。她的研究发现，人们如果在看书时碰到了不理解的词，就不会再关注他们正在阅读的内容了，并且几乎都不知不觉地回头重读那个句子或那段话。碰到了不认识的词，人们对整篇文章的理解力就会下降。我问我朋友：“你是如何克服的呢？”

“很简单。”她说，“只要查查字典，了解了这个词的意思，再继续读下去就行了。你对文章的理解力会大大提高。”

所以，现在我尽量在手边放一本字典，遇到不懂的词就查一下。一旦我需要重读某一段时，就表示我在其中碰到不懂的词了。

在投资的世界里，到处都是术语。一句话里就可能有4个词是我明白的。有时我想跳过去算了，假装它们并不重要。但有时我也会强迫自己拿起字典查一查。不只是读一下定义，还要明白它的含义。有时我会回想一下，中学时老师是怎么教我们用这个词的。这很管

用！刚开始的时候可能比较费劲，但这能很好地帮助理解，我的词汇量每天都在增加。

本书最后附上了一个术语表，其中列出了一些常用的财经和投资术语。当然无法面面俱到，所以我还列出了一些不错的投资和财经类参考书，以后遇到专业术语时，有助于你更好地理解。

更好理解，更有效果

几年前，我曾与一位投资型房地产经纪人的谈到一幢24个单元的公寓楼。一开始他满口行话：“贷款价格比是80%，资本化率9%，内部收益率19%。”（书后列出了这些术语。）如此这般说了很多……我打断他问：“资本化率到底是什么意思？”他回答说：“资本化率越高，说明这笔生意越好。”

“但你是怎么确定资本化率的？用什么公式？它是用来衡量什么的？”

他只是茫然地看着我，说：“这并不重要，重要的是这是笔好买卖。”实际上，他对自己所说的东西也一无所知，他只是使用这些词，并不理解它们的含义。由此你可以得知：这位经纪人不仅对他自己所说的术语一窍不通，而且他报出的这幢公寓的数据也是一派胡言。这可成不了一笔好买卖。

3条简单规则

遇到术语时，我总结出来的3条规则是：

每天增加自己的词汇量

碰到不懂的词时，不要害怕，更重要的是，不要懒惰。如果在交谈中听到不熟悉的词，就问问对方是什么意思，或者将它写下来，以后再查字典。如果在阅读或看电视时遇到术语，就查一下字典。

多问

保持好奇心，即使你在某方面有所了解也要多问，你总能学到更多。你向专家或“半调子”专家请教时，会发生两种情况：

- 你将与其产生共鸣，因为你对你们的话题真正感兴趣。
- 你将学到更多知识。

尽可能装傻

不要怕说“我不懂”，最妨碍你学习的是不懂装懂——明明对所谈内容并不熟悉，却偏偏装出一副很在行的样子。害怕自己看起来笨，只会让你真的变笨。我的确认为，我们现代女性有一个优势，即大多数女人在金钱、财经、投资上没受过多少教育，所以我们不用害怕说“我不懂”。别人也不指望我们会懂。我们不用害怕向别人提问，不用害怕承认自己不知道答案，即使我们看上去像女超人。

不要让行话和那些可怕的让人头晕的词妨碍你，它们只是词而已，每个词都能在字典中查到含义。不要被吓倒，每听到一个新词你都应该感到高兴，因为多学一个词，你就更聪明了一点，你就向优秀投资人又迈进了一步。

注释

- 【1】美国女演员，脱口秀主持人，活跃于好莱坞和百老汇。

第十章 “我害怕投资！”

每当你克服内心的害怕，毫无惧色地面对一切，你就获得了力量、勇气和信心。你必须去尝试那些你认为自己做不到的事情。

——埃莉诺·罗斯福 ^[1]

我们来谈谈恐惧

有一个事实我们无法忽略——很多女人一说到投资就感到害怕。我常常听她们提到这样的问题，特别是刚开始投资时：“如何克服我的恐惧？”当你买下第一套出租屋时，当你第一次投资生意时，或者当你将辛苦挣来的钱用来进行任何一项投资时，你是不是觉得只有你自己才会怕得要死？请记住，并不是只有你一个人会害怕。

恐惧的正反两面

恐惧的好处是什么

恐惧也有它的好处，恐惧让我们对可能发生的危险情况提高警惕。半夜听到奇怪的响动时，你可能会害怕，担心是不是有人闯进了你家，你会立即采取任何必要的防范措施。晚上你一个人穿过没有路灯的公园时会感到恐惧，所以你会很快地找到安全的路离开。如果你在能见度几乎为零的暴风雪中开车，恐惧会让你把车停在路边，等风雪小一些了再走。显然，恐惧也有着积极的一面。

恐惧也有它充满破坏性的一面，恐惧让我们对各种危险保持警惕的同时，也是一个善于扼杀梦想与机会，阻碍我们自己的成长和激情的杀手，它让我们的生命无法得到最大程度的充实。

当我们进入一个全新的未知领域时，心里有一点恐惧可能是件好

事。一点点的恐惧感可以激励我们更深入地研究那些出租屋的数据，或收看跟我们买到手中的股票相关的行业的特别报道。一点点的恐惧可以让我们保持警惕，有时可以让我们免于犯下大错。这是恐惧带给我们的好处。

恐惧的坏处是让我们举步维艰——我们吓得动也不敢动。我们甚至不假思索就对机会说“不”。我们所看到的都是事情对我们不利的一面，我们可以列举许多投资的不利因素和风险，强调进行这项投资是如何如何不明智。我们心中害怕犯错、害怕亏钱的恐惧，以及害怕对自己失望的恐惧占了上风。

为什么我们要让恐惧牵着鼻子走？主要有两个原因：

“我会死掉的！”

头脑的功能之一，是通过恐惧让我们警惕那些威胁生命的危险。但是，我们的头脑总会将没有生命威胁的情况夸张为有。下面就是这样一个思考过程：

投资就是冒险！我会亏钱！如果付不起账单该怎么办？如果没法还按揭贷款又该怎么办？！银行会把我的房子收回！那样我就无家可归了！我要流浪街头了。哦，天哪，我会死掉的！

看看！就是这种想法。我们的头脑就爱玩这种游戏。投资真的会让你死掉吗？当然不会，但正是这些不自觉、无意识的反应，有时却主宰着我们的生活。

当你面对新的、不熟悉的投资机会时，如果感到了这种让你裹足不前的恐惧，首先告诉自己，这并不会威胁到生命，这并不是生死抉择。第二，理性地思考一下其中的利弊，好处是什么？坏处是什么？如何减少坏处？换句话说，就是将你不够理性的、条件反射式的想法赶走。

恐惧是逃避的借口

我们甘愿让恐惧占上风的第二个更明显的原因就是，恐惧袭来时，逃避显然就變得更容易。我们在面对未知的、会对我们造成挑战或压力的事情时会感到不舒服。这种情况下，我们最容易做的事就是什么都不去做。

比如，你在大庭广众之下演讲过吗？专家说，人类最害怕的事情就是当众发言，如果你害怕它，那么你最容易做的就是不要经历这种恐惧，即干脆别去发言。

直面恐惧，确实很难做到。写发言稿、进行练习，参加演讲课程，再更多地练习，最终才能走上演讲台。经历了这个过程，你就长大了；如果选择逃避，你的胆量只会越来越小。

你现在能不能想起某件事，如果你去做，虽然会很害怕，会感到不舒服，但只要经历之后，人生就会更美好、更圆满？（也许就是买下第一项或下一项投资。）这种时候，恐惧可以推动你前进，也可以成为你什么也不做的借口。你必须作出选择，是接受恐惧、直面它，还是选择逃避、原地不动，实际上，我们不可能原地不动，如果不能前进，就只能往后退。世界的变化如此之快，我们的选择如果不是使生活更广阔，结果就必然是使生活更狭窄。我不认为有中间道路。

恐惧是一种资产

恐惧也可以变成我们最大的资产。每一次恐惧袭来，你知道它并不会危及生命，这就意味着你有了成长和发展自己的机会。正是在这种激烈的过程中，我们成长得最快。经历过后，令人感觉振奋，如同脱胎换骨！

应该这么想想：我们在恐惧中成长。不要害怕，直面恐惧，如果你选择勇敢地驾驭它，你会发现自己进入了成长的下一个阶段。

爱默生有句名言改变了我的一生：

每天不克服一点恐惧，就体会不到生活的秘密。

两种痛苦

年华渐老的人说过的最令我伤心的话就是：“如果我曾经____（填空吧）”“真希望我那时____（填空吧）”他们知道他们可以得到更多，但常常是由于恐惧，他们退缩了。这种恐惧往往是害怕失败，害怕不能找到更好的，害怕失去什么，或者害怕丢脸。无论如何，只要恐惧占了上风，就失去了更激情、更快乐、更充实的机会。我曾听励志演说家安东尼·鲁滨逊在一次演讲中说到：“痛苦分两种，一种是失败的痛苦，另一种是后悔的痛苦。”

我宁愿选择失败的痛苦。对我来说，后悔的痛苦是最大的惩罚。它意味着我懦弱过，我放弃过。我知道退缩也是一种选择，只不过是选择了做懦夫，而不是勇往直前。

没有人在任何时候让我停下脚步，但那些令我却步的时刻我都记得一清二楚。每当回忆这些时刻，后悔的痛苦最让人绝望。

有些女人后悔自己放弃了事业；有些则在后悔自己一心扑在事业上而忽略了家庭。而女人最常后悔的是贪图“安逸”和“舒适”，维持着不如意的婚姻关系。

我希望有一种后悔我们大家永远都不要去体验，那就是忽视我们自己的经济利益，任凭别人代我们作出决定。

毫无疑问，大胆改变生活是需要勇气的，面对未知事物也需要勇气。但令人高兴的是，只要我们选择勇气，而不是胆怯，我们就赢了——因为只要我们生活得更充实，就不会留下遗憾。

勇敢时刻

我肯定大家都能回想起小时候曾经面对过或见过的勇敢的一幕。有一天，我看到一个7岁的孩子，她唤醒了我的记忆。

那个孩子当时正准备从跳台上跳下游泳池，那是她的第一次尝试。我看见她牢牢地抓着栏杆，爬上台阶，爬上最后一级台阶之后，她盯着跳板的末端，身边的一切好像都不存在了。她站在那里，眼睛

眨也不眨地看着，时间仿佛凝固了一般。然后她向前挪了一步，她的手仍紧抓着栏杆。慢慢地，她走到了栏杆尽头，现在只剩下她、跳板，还有下面的水了，对她来说也许如临深渊。

她犹豫着走到了跳板的尽头，腿有些发抖。关键时刻就要到了——要么纵身一跃、跳入水中，要么转身回头、爬下台阶，说：“我不行。”

她在跳板上站了几分钟，然后鼓足勇气，深吸一口气，闭上眼睛，纵身一跃跳进了游泳池。

池中溅起了水花，当她浮出水面时，脸上笑容灿烂。“我成功了！”她叫道。她欣喜若狂，刚才还怕得要命，但现在她做到了。下一步她要做什么？再次爬上台阶，从高台上一跃而下，一次又一次……

这个7岁的孩子和我们没有什么不同。也许你会认为这与投资的情况不一样，但不管是跳入游泳池还是做一项投资，决定跳或不跳之前的恐惧并无二致。

如何克服恐惧

投资时，我们常常要迈向未知的领域。对许多人来说，都是在做一件从未做过的事。我们可能没有经验，当然也不可能事事精通。我从没见过事事精通的投资人。所以对任何人来说，要学的东西都有很多，犯错的可能性都很大。而且我们玩的可是真金白银，这让我们更不敢掉以轻心。

恐惧的形式有很多种，可能是害怕失去钱财；可能是害怕犯错（其实这一点完全没有必要害怕，因为一定会犯错）；或者，可能你跟我一样听说过，女人最大的恐惧就是害怕自己无家可归，身无分文，只能背个破袋子在街上流浪。（如果你看过了前面提到的一些关于老年女性的统计数据，这种恐惧可能也不无道理。）无论是哪种形式的恐惧，如果它存在，就请承认它。

当然，降低恐惧程度的方法之一，就是不断学习，不断实践。对

某项投资你学得越多，作决定时就越自信。你拥有的投资经验越多，自信和知识也就越多。因此，每投资一次，恐惧就会少一分。

改变命运的练习

绝大多数人会时不时地经历某种程度上的恐惧，虽然有时谈不上恐怖。该如何克服呢？几年前我参加了一个户外生存课程，学习如何处理恐惧。在一项练习中，我必须爬上一根电线杆一样的木柱，站在顶端，放开手，然后向前跳，抓住一根悬在空中的马戏用的秋千。我立即想到，最可怕的应该是跳向秋千的那一瞬间。可事实并非如此，当我一级一级爬上柱子时，还在给自己打气：“没什么可怕的嘛。”但当我爬到最后一级，快到木柱顶端时，我双手能抓的地方直径可能只有30厘米。

恐惧袭来，这时我的双手抓在木柱顶端，双脚还在下面两级的横档上。整个练习中最可怕的一步来了，我得松开手，登上木柱的顶端。我吓瘫了，时间就像停止了一样，我整个人像是粘在了木柱上，动也不敢动。教练在下面叫道：“怎么了？”

我问他：“我要怎么办才能不害怕啊？”

他答道：“不是要你不害怕，是要你在恐惧来临时学会战胜它。大胆迈出下一步吧。”

说实话，我几乎使出了所有力气，才将一只脚提到了木柱顶端，然后再将另一只脚也提上来，放在它旁边。我站在这个小小的仅能容下我双脚的平台上，伸开双臂找到平衡。“我成功了！”我对自己说。然后第二个恐惧又来了，现在我必须跳出去，抓住1.8米以外的秋千。我在心里重复着教练的话：“战胜恐惧，大胆迈出下一步。”

我深吸一口气，跳了出去，一把抓住了秋千。他们把我放下来的时候，我的身体抖得比开始时还厉害。教练走过来问我：“上了一课吧？”是的，我全身上下每一个细胞都上了一课。

面对第一次投资的恐惧

我坐在房产公司办公室里，面前放着文件，我正准备签下我的第一套出租屋。害怕吗？我怕得要命！

1989年，罗伯特对我说：“金，你该开始投资了。”这口气听起来就像生存训练课上的教练。

“投资？投资是什么意思？”我困惑地问。

罗伯特简单地向我说明了一些他的富爸爸投资的原则，然后他说：“现在你该进行实践了。”

我想：“哎呀，他是要让我再爬一次木柱啊！”

我的投资课就这样开始了。

罗伯特给我的第一个建议是：“去周围看看。”我照做了。我们当时住在俄勒冈州波特兰市附近的东摩兰，几个街区之外就是西摩兰，那是个极好的社区，有许多带院子和阳台的小房子。它们都散落在一个公园周围，古朴的商店和餐厅更平添了一份古色古香的小镇韵味。

长话短说，我看中了一套雅致的两室一卫的房子，它带有一个精巧的后院和一间独立的车库，门前的栏杆上还铸上了一只漂亮的彩色金属蝴蝶。太美了！售价是4.5万美元，首付5000美元。经过计算得出，我每月可以得到50~100美元的现金流。现金流是指我收取的租金，付掉账单（如税、保险、水费等）、按揭贷款后余下的钱，是直接赚到手的钱。

由于这是我第一次投资房产，我当时真不知道自己在干什么，我把所有东西检查了三四遍——房顶、管道、房屋结构、税收、保险——每件可能导致危险的事。我还与好几位房地产投资经理讨论了这房子的租金水平，力求获得全面、彻底的信息。

但是，当我坐在房产公司办公室签署合同并支付5000美元的首付时，我还是很害怕，我的手抖得厉害，差点签不了字。我在这套房子上做了很多功课，我反复地检查过，反复核对过数字，我还怕什么呢？我对自己说：“大胆迈出下一步。”

再说一次，这是我第一次投资房产，我不确定我的分析是否正确，我只是尽力而已。“如果错了怎么办？”我也会问自己，“如果我的数字算错了呢？如果我每月非但赚不了钱，还得亏钱，那怎么办？

如果管道或屋顶有问题，该怎么办？如果我损失了5000美元，该怎么办？”坐在签字台前，看着眼前即将交出的5000美元支票，这些想法一直在我脑海中盘旋。

“或许我应该放弃这笔买卖。”我心里说。

“这是最容易做的。也许在投资之前，我还需要更多地了解一下房地产。如果这是笔好买卖，为什么其他人没有抢着来买？”每个想法都是打退堂鼓的合理借口。如果我决定放弃，我相信许多人都会支持我。

但我对自己说：“金，你已经做了很多调查，就你所知，这项投资是很有赚头的。如果你放弃，可能从此再也不会投资房产了。要么现在就出手，要么永远不投资！跳出去，去抓秋千！”于是，我签下合同，交了首付，自豪地拥有了第一项投资房产。

我在投资中有没有出过错？有。这个错误让我付出金钱的代价了吗？是的。数据是不是和我计划的一样？不是。这是我生命中最重要的一笔投资吗？绝对是，这是我的第一次投资，它是我的起跑点，它为我打开了一扇大门，带我进入了未来一次又一次投资。

在此之后的每一次签合同时我还会害怕紧张吗？是的。实际上，我有一次在签合同时差点害怕得哭了起来，因为当时我感觉那幢房子有可能会倒塌。但那一次我也挺过来了。每一次投资，都让我学到一点东西，我变得越来越聪明，财务知识越来越丰富。不积跬步无以致千里，这是一个过程。

在第二十章里，我将讲到一笔消除了我95%恐惧的投资，那是我生命中最重要的一课。

投资者故事——“迈出下一步”

下面是一位女士第一次投资房产时克服恐惧的故事，现在她已经是一位幸福成功的投资人了。

维达的故事

我和我丈夫经营着地地道道的小本生意，我们非常忙碌，但前景十分惨淡。实际上，我们的业绩每个月都在下滑。

我47岁时，两个孩子已经上了大学，还有3个孩子在家。我很难有时间学习、增长知识、寻找投资房产的机会。但我必须挤出时间，因为我知道这对我和我们一家来说很重要。丈夫很支持我，我们一起学习。我们决定，由我来重点关注房地产，而他则研究一些诸如股票和期权之类的投资。

我签下的第一项房地产投资，是一幢公寓楼，这对我来说责任重大，可能得投入我们所有的积蓄，我怕得要命。那一刻我真想改变主意，要不是周围亲朋好友的支持，我肯定不干了。

我不断地告诉自己，过去的两年里我已经投入了许多精力和财力学习财务知识，我知道自己在做什么。我就这样一遍又一遍地与自己对话，来淹没另一个小小的声音，那个声音不断地向我喊：“你不知道自己在做什么！”“你怎么就肯定这可以成功？”“你会亏掉所有积蓄！”等等。

今天，我能笑着回首那段往事，感觉很不错。我买下了那幢公寓楼，所有的单元全都租出去了，带来了很丰厚的现金流。我还要继续学习，购买更多的投资房产。我越来越聪明，越来越自信，生活也越来越有趣了。

注释

【1】全名为安娜·埃莉诺·罗斯福，美国第32任总统富兰克林·罗斯福的夫人，也是著名的人道主义者和外交家。

第十一章 你有多富有

如果没有自己的钱包，女人永远不能独立。

——伊丽莎白·凯迪·斯坦顿 ^[1]

有天早上，我打开邮箱，一个久未联络的邮件地址发了一封信给我。信中写道：

你好，金！

是我啊，贾妮斯！我明天到凤凰城，只待一天。有时间一起吃顿饭吗？
回头见！

贾妮斯

我回信道：

你好，贾妮斯！

明天没问题。我也想见见你，听你聊聊近况。
祝愉快！

金

然后我们确定了时间和地点。

在最后一封信中，贾妮斯激动地写道：

金：

关于上次我们在纽约讨论的话题，我想了很多。我开始越来越能理解你说的那件事了，特别当我每天忙于生意时。我很想再和你多聊聊这个。

明天见！

贾妮斯

第二天，我们一见面，我就知道她一定是很想好好聊聊，因为我到的时候，印象中破天荒第一次，她提前到了，已经坐在餐桌旁了。她居然会早到！我走过去的时候，她刚和别人讲完电话。她跳了起来，我们热烈地相互拥抱。“你看起来棒极了。”她笑着说。

“真高兴你来。”我说，“你也是神采奕奕。”

接下来，吃了点什么我已不记得了，我们一口气聊了将近两个小时。我们是吃了点东西，但吃东西并不是重点。

我问她：“告诉我最近怎么样？”

“被钱追着跑！”

“上次聚会以后，我就一直在琢磨。虽然还没有完全想清楚，但我已经开始考虑，如果钱不是问题的话，我的生活将是什么样子。我以前从未意识到，过去的许多决定都不过是为了多赚点钱，而不是对我或我的生意更好。”贾妮斯坦诚地说道。

她说：“比如上个星期，我就面临一个选择。那天有两个活动，而我只能参加其中一个。一个是零售业各公司高层的研讨会，我真的很想参加。另一个是小型商品展销会，我可以现场销售我的产品。”

“你选了哪个？”我好奇地问。

“我的整个决定过程根本没考虑过哪个活动对业务的长期发展更好，”她苦着脸说，“而是考虑哪个能在今天就让我挣到钱。所以我选择了商品展销会。”

“然后呢？”我追问道。

贾妮斯继续说：“那个展销会根本就是浪费时间，我没卖出什么东西。参加展销会的人并不是我的目标客户群。一点意思都没有。如果我参加了那个研讨会，我就能见到业内的两位顶级高手，还能向他们请教，之前并没有听说他们会去。我有几位朋友参加了，回来都说很不错。我本来可以学到对公司未来发展有所助益的许多东西，但我只图眼前的利益。”

“很深刻的教训。”我说。

“我也因此想到，如果我在作选择时不那么急功近利，我的生活可能会变成另一番模样。”她说，“我开始意识到，如果我的基本生活费不用依靠我的生意来保障，那么做生意就会变得有趣得多，因为我可以按长期发展的眼光来决定生意……还有生活。”

“昨天早上我取消了和一位女客户的工作餐，两年来我一直盼着这个机会。为什么取消呢？因为我得和3个主力销售员开会，上个月我们的销售业绩下滑了。我知道这个会议很重要，但愚蠢的是，我可以将会议推迟一天，第二天早上再开的。但我可能再也没有机会和这位重要的客户面谈了。我真蠢。”

“那你现在打算怎么办？”我问。

“喔，我觉得现在自己已经找到了你所说的达到财务自由的真正理由。我要让自己的生意变得有趣，让它成为我学习和成长的地方，与我的员工一起学习和成长，追寻我们的梦想。对我来说，这既兴奋又充实。”她说这话的时候，我从她眼中看到激情正在燃烧。

“这个理由很充分，你的动机也很强烈。”我说。

贾妮斯和我继续聊着。

我告诉她，莱丝莉因为不了解“专家”所用的语言，认为自己不够聪明。于是我们也聊了聊学习专业术语以及金钱、投资、理财的重要性。

贾妮斯赞同地说：“这点很重要，我也是这样，一听到令人费解的专业术语就头大，对话题也提不起兴趣了。”

我们又花了点时间讨论了什么是财务独立，以及现金流的重要性。

下一步怎么走

“然后我该怎么做？下一步怎么走？”贾妮斯急着问。

“记得吗？我上次说过，财务独立的首要目标是不用工作就有现金流入账，还得比生活开销更多。”我问她。

“是啊，我喜欢这个主意。还有一点让我兴奋的是，你说达到财

务自由并不需要一大笔钱，我还一直以为这得要很多钱呢。”她答道。

“没错，每个人的财务自由之路都是不同的。你达到财务自由所需的现金流，与你的邻居或好朋友所需的现金流是不一样的。”

我告诉她，罗伯特和我是如何在1994年达到财务自由的。“我们花了5年时间达到财务自由。还记得吗？我们在1989年投资购买了第一套房产：一套小两室一卫的房子。5年后，我们现金流投资的结果——主要是房地产投资——让我们每月有1万美元流入口袋。虽然不是什么大钱，但美妙的是，当时我们的生活开销只有3000美元。所以，那时我们就自由了。我们无需再为每月3000美元的开销而工作了，现在钱在为我们工作，它每个月都会把1万美元的现金放入我们的口袋。”

贾妮斯插话说：“所以下一步是计算出每个月需要多少现金流来支付生活开销。我得计算一下我每月的开销。”

“正是如此！如果你愿意，现在就可以算算。”“来，算算看。”她跃跃欲试。

计算你的财富

“好，我们来看看你有多富有。”我说。

“你对财富的定义是什么？”贾妮斯问。

“问得好，财富一词有无数定义。我使用的定义是我几年前学到的，它由杰出的发明家、哲学家、人道主义者理查德·巴克敏斯特·富勒提出的。富勒对财富的定义是：

一个人继续生存多少天的能力。

“用财经术语来说，就是如果不工作，你能生存几天？关键词是‘不工作’。如果你今天停止了工作，就是说你失去了来自工作的收入，你的积蓄能让你活几天？”

“你是怎么算出来的？”贾妮斯问。

“其实很简单，将你的生活开销相加，就能得出你每月‘生存’所需的费用。如果你没有薪水，或者你的生意不再带给你收入，那么你每月生活需要多少钱？”

“你是指我每月的最低开销吗？因为我可以剔除经常在外面吃饭花的钱，还可以减少逛街买东西。”贾妮斯说。

“你提到了这点很好，这里有个重要的区别。这个公式是按你目前的生活水平来计算的，并不是要你搬进小房子，卖掉车而乘公交车。我不赞成量入为出地生活。如果必须降低生活水平，财务独立又有什么意义呢？财务自由是按你希望的水平来生活。所以我们要计算你维持目前的生活水平的开销。当然以后你也可以不断提高生活水平——我强烈建议你这么做。”

第一步

贾妮斯欣然点了点头：“这样的话，我的日常开销包括这些项目。”

贾妮斯列了如下一张清单：

按揭还贷 2500美元

房产税 300美元

家庭保险 150美元

家庭一般开支（水、电、煤、电话、有线电视） 350美元

汽车贷款 550美元

汽油费 150美元

餐饮娱乐费（在家或外出吃饭） 500美元

杂项（衣服，家居用品等） 500美元

购买书刊、杂志 50美元

旅游、度假 250美元

如果你要列自己的生活开支清单，可以包括以下几项：

按揭还贷

房产税

家庭保险

家庭一般开支（水、电、煤、电话、有线电视）

租金

汽车贷款

汽车保养

汽油费

交通支出（火车、公交车、出租车）

伙食（在家）

伙食（在外）

娱乐费（看演出、听音乐会、看体育比赛等）

杂项（买衣服、家居用品、书，理发等）

订阅报刊杂志

旅游、度假

养育孩子的各项支出：

雇保姆

学杂费

买衣服

杂项

报运动班或课外班

医疗保险

锻炼、健身费用

宠物开支（食物、医疗、托管）

庭院清扫费用

其他交通开支（船、摩托车、娱乐车）

教育费用

停车费

其他可能的费用

看过贾妮斯的清单后我问她：“你每月的总开销有多少？”

“4900美元。”她说。

“数字都符合实际吗？”我问她。

她犹豫着说：“嗯，在衣服和娱乐上可能还得多花点，再多写一点吧。最好能有一列‘其他’或者‘杂项’，因为总有意外开销。”

“好主意。”我赞道，“你在这些数字上越坦诚，成功实现目标的可能性就越大。”

我补充说：“我和罗伯特一无所有时，对我来说，最困难的事莫过于每月两次与我的会计师开会了。每次开会，都得面对微薄的收入、巨大的开销，还有背着一身债务的事实，这不是一件愉快的事。但我得承认，坦诚面对自己的处境，可以让我们设定清晰的目标，从容应对各个债权人，以及各种突发情况。如果在财务上自欺欺人，我们有可能到现在还背着这些债务。”

“我明白了。”贾妮斯说。

她修改了一些数字，然后说：“我每月的开销差不多5300美元。”

“很好。”我向她表示祝贺，“这是了解你有多富有的第一步。准备好进行第二步了吗？”我问她。

“准备好了。”贾妮斯回答道。

第二步

“下一步是计算你目前有多少钱，当然不包括你的薪水。换句话说，如果你今天不再工作了，你有多少存款，以及可能立即出售或兑现的大额可转让定期存单^[2]或股票之类的东西——当然，还有资产带来的现金流。”

“我的珠宝和我奶奶留给我的银器算不算？”贾妮斯问。

“这不算，有两个原因，首先，这些东西不知道能不能卖得出去。如果能卖，价格可能比预期的要低得多。其次，前提是要保证你目前的生活水平。如果你要变卖家产，实际上是降低了生活水平。”

“有道理。”贾妮斯承认，“好，我列个清单看看，应该不会太长。”一番冥思苦想之后，贾妮斯列出如下清单：

存款1.8万美元

股票市值为6000美元

她说：“这就是我的清单。我知道没多少，总共才2.4万美元。”

第三步

“很好，”我说，“将2.4万美元除以每月5300美元的支出，结果是多少呢？”

贾妮斯从包里掏出计算器。

“2.4万除以5300，等于4.5。”她困惑地问，“这是什么意思？”

“这表示你的富有程度为4.5。如果你今天停止工作，你的钱还够你花4个半月。”

我看到贾妮斯的肩膀耷拉了下来。她惊讶地看着我，说：“这么短的时间啊，我以前从来没这样想过。”

“想法没有对错之分。”我向她指出，“这种想法将是你的起点。对许多人来说，如果停止工作，他们的富裕程度可能是零，或更糟——出现负数。”

“所以这个公式就是我的存款除以我每月的开支，对吗？”她问我。

“就这么简单。不过这中间还缺了一项，我们等会儿再说。”我说，“如果某个人每月支出为2500美元，她有5000美元存款，5000除以2500等于2，说明按她目前的生活水平，她能维持两个月。”

“现在说说缺了的那一项，完整的公式是这样的。”我在餐巾纸上写道：

$$\frac{\text{存款（或可用现金）} + \text{不工作得到的收入}}{\text{月支出}} = \text{富有程度}$$

“显然我不工作就没有收入，缺的就是这一项吧？”贾妮斯总结道。“那目标是什么？富有程度是不是就等于你将生存的月份数？那得多大一个数字啊！”

目标是什么

“那么算的话，可是个大数字。”我赞同说，“你的问题非常好，我的回答是：要达到财务自由，你的财富必须无穷大。”

“无穷大？”她困惑地问。

“你想想看，达到财务自由之后，你不用再为钱工作了，因为你的投资每个月都会为你带来足够的钱抵消你的生活开销。所以你的财富是无穷大，因为它用之不尽。”

“如果我下半辈子的生活得花上100万美元，那我可真要很努力才能赚够。我得花很长时间，还不一定能达到。即使我达到了，100万也有花完的一天，那时麻烦可就大了。”

“这正是我想说的。”我说。

“所以，我的开支决定了我所需现金流的数额。现在我知道了自己的开支是多少，就可以设定我所需的每月投资回报的目标了。”她恍然大悟。

我笑道：“明白了吧！这就叫现金流，你需要有现金流入。投资带来的现金流称为被动收入。因为你无需为它工作，所以叫做被动收入。”

贾妮斯兴奋地说：“我的目标是不用工作每月就有5300美元的现金流！”

“没错，每月5300美元，或更多。”我说。

“对，多多益善。”她随声附和。

“下一个问题是，你怎么做到这一点呢？”

“这正是我想问的！”她笑了，“你在介绍投资公式的时候说过，可以进行投资或创建资产。资产可以让钱流入我的口袋。所以我的下一步就是开始了解并寻找能让钱流进口袋的资产！”她扬扬得意地

说。

“最后还有个问题，我没那么多资金，存款也不多。要赚钱，总得先有钱吧？投资是不是需要很多钱呢？”贾妮斯问道。

“问得好！”我说，“但我想我们都得走了，这个问题过两天在电话里聊吧。”

走出餐厅时，我对贾妮斯说：“关于投资是不是需要钱的问题，我先这么说吧，刚开始投资时，没钱可能是最有利的一个条件。回头再聊！再见！”

注释

【1】美国社会活动家，早期女权运动领导人。她根据美国《独立宣言》起草并发表了著名的《塞尼卡福尔斯感伤宣言与决议》，其中提出了著名论点：“人类的历史是一部男人对女人不断伤害与掠夺的历史。”

【2】一种由商业银行发行的，可以在市场上转让的存款凭证。

第十二章 “我没钱投资！”

钱买不到幸福，但能让人在痛苦时感到舒适。

——克莱尔·布斯·卢斯 [1]

我准备去一趟纽约，记得答应过莱丝莉说去纽约的话一定联系她，我拨通了她手机。

“喂？”

“嗨，莱丝莉，我是金。有时间聊聊吗？”

“当然！”莱丝莉答道。

“我这两周准备去一趟纽约，想聚聚吗？”我问。

“只要是吃午餐就没问题！”她笑着说。

我也笑了：“我们跟午餐还真有缘啊，前几天贾妮斯来我这儿了，我们见了一面……当然，也是午餐。”

我们聊了一会儿，定了日期和时间。“你定地方吧。”我提议道。

“我有个好去处，我先看看行不行，到时通知你。”她回答。然后，我们道了别。

与姑娘们再次聚餐

看看艺术家选了什么好地方，赴约的路上我这么想着。

我找不到莱丝莉的“好去处”，只得掏出手机。“喂，莱丝莉，我刚过桥，现在往左还是往右？”我问她。

“往右，沿着小路一直走，你就会看到我们了，肯定能看到。今天天气可真不错。”她说。

我边走边笑。天空没有一丝云彩，天气很暖和，穿件薄外套就够了。转个弯，就看到了莱丝莉。在中央公园的一片草地上，铺着一块大大的红色毛毯，她坐在毛毯上，旁边放着一个大大的野餐篮，正对

我灿烂地笑着。

我向她招招手，快步走去。很奇怪，她身边还坐着一个女人，背对着我。莱丝莉向我招手的时候，那女人一动都没动。

走近她们时，我一下子认出来了。“特蕾西！你怎么在这儿？”我叫道。我们热烈地拥抱在了一起。

“错过了上次的聚会，我遗憾得不得了。这次你说要来，莱丝莉就打电话问我有没有时间来聚聚。”她说，“我可不想再错过这一次重聚的机会了，特别是莱丝莉已经告诉我你们上次的聚会有多开心。”

接下来的一个小时里，我们一边野餐，吃着莱丝莉准备的美味佳肴，一边聊着各自的近况。特蕾西向我们抱怨说她在芝加哥的那份工作有多烦人。“我的生活根本就不像生活，”她苦恼地说，“工作时间越来越长，我的努力却没有得到什么回报。我的薪水是在涨，但人似乎还在原地踏步。我丈夫也和我一样忙。我们有两个孩子，一个上高中，一个七年级。我每天总在尽力处理各种麻烦事，但老实说，一天下来，我看不到一点进步。为了不落后，我每天都拼死拼活地做事。真想有点变化。”

她又接着说：“几个月前才让我害怕呢。我丈夫的公司被兼并了，他很有可能被解雇，因为新老板要用自己带出来的人换掉老员工。不过谢天谢地，他没被炒鱿鱼，否则对我们的收入可是个巨大的打击。但这件事让我意识到，我们在财务方面有多么脆弱。”

莱丝莉插进来说：“我跟特蕾西说了一些我们上次讨论的关于金钱和财务自由的事，好像触动了她的心事。”

“你说得对，这个讨论对我来说太及时了。”特蕾西很坦然。

与所有姑娘们的聚餐一样，我们继续喋喋不休。特蕾西告诉我们，要在事业和家庭之间保持平衡是多难的一件事。我开玩笑地引用女权主义活动家、《女士杂志》的创办人格洛丽亚·斯泰娜姆的话说：“我从未听说有哪个男人会问如何平衡家庭和事业。”

我们都笑了起来……然后又一下子安静了下来，我们意识到，这句话是多么正确啊！

特蕾西说：“我觉得‘我没时间’已成了我生活中的口头禅。每当有

人建议我做什么事，哪怕这件事只会占用我一分钟，这句话就不由自主地从我嘴里进了出来。莱丝莉给我讲你们上次关于金钱和投资的谈话时，我的第一反应也是这样。但我觉得生活一团糟，确实需要来个大大的改变。这也是我今天来这儿的原因之一。”

一个熟悉的问题

特蕾西的理由已初露端倪。我们很快聊了许多，然后特蕾西提到了一个我再熟悉不过的问题，她问：“投资不需要钱吗？——要赚钱，总得先有钱吧？”

我笑了：“我们应该给贾妮斯打个电话，上次我和她在餐厅分手时，她也问到了这个问题。只可惜当时我们没时间再继续谈下去了。”

特蕾西说：“说来真惭愧，虽然这些年来我和我丈夫努力工作，但我们没有存下什么钱。除了一些401(k)退休金^[2]和共同基金，还有一些为孩子存的教育经费，其他都花完了，有时还入不敷出呢。”

“不知道我的情况能不能让你好受点，特蕾西，再怎么说你还是比我好多了。”莱丝莉说。

“那要赚钱总要先花钱吧？”特蕾西又一次问道。

“这么说吧，上次我和贾妮斯告别时也是这么告诉她的。对我来说，刚刚开始投资时，没钱是最有利的一个条件。”

她们俩一脸迷惑地看着我。

“这怎么可能？”莱丝莉问，“我也和特蕾西想的一样，要投资必须先有钱才行。”

“但在你找到投资项目之前需要钱吗？”我反问。

“我不太明白你这么问是什么意思。”特蕾西说。

我答道：“你们是不是说过这种话：‘一有钱，我就要怎么怎么样’或‘只要有空，我就要做什么什么事’？这些话听起来耳熟吗？”

特蕾西说：“是啊，我肯定这么说过，特别是‘有空’那句。怎么

了？”

“你有过空闲时间吗？”我问她。

她想了一会儿，说：“从来没有。”

莱丝莉也插进来：“我倒总是说‘一有钱，我就怎么怎么样’，你们猜怎么着，那些我一有钱就想做的事从来就没有实现过。知道为什么吗？因为钱总是花在了其他地方。只要我说了这话，这件事就肯定不会发生。”

“这就是问题的关键，”我说，“当我听到有人说‘一有钱就要开始’，我几乎就敢肯定，他们永远不会开始。‘一有钱，我就要怎么怎么样’这种想法，让你什么也做不了——因为你没钱。这是个什么也不做的绝好借口。”

“那如果没什么钱，怎么开始投资呢？”特蕾西有些苦恼地问。

“我说个故事吧，就是这个故事让我改变了投资必须先有钱的想法。”

特蕾西和莱丝莉点点头。

“我们没钱！”

“那时我和罗伯特住在俄勒冈州，还没存下什么钱，我的投资就开始了。实际上别说存钱，每个月支付各种账单就已经够我们受的了。一天下午，我们刚从澳大利亚出差5个星期回来。刚进门，行李箱都没来得及放下，电话就响了，是我们的房地产经纪人。他说有一幢12个单元的公寓楼值得我们去看看，时间很急迫，只有一个小时。他第一个打电话给我们，如果一小时内我们没有回音，他就要给别的投资人打电话了。我们刚赶了24小时的路，已经筋疲力尽了。

“罗伯特说：‘我去看看。’我现在都还记得那会儿，他都上车了我还在朝他喊‘不要买！’——我清楚我们当时的经济状况。

“当然，罗伯特回来时很兴奋，冲我说的第一句话就是‘我买下了！’

“我惊讶地张大嘴：‘什么？我们没钱！’不由自主地喊了一声。

“‘对，如果我们筹不到钱就不能买，’他说，‘但我们筹筹钱试试吧。我签了认购合同，我们有两个星期的时间，来检查房产和筹集资金。如果有什么不满意，我们可以不买。但不管怎么说，我们必须在两星期之内筹到这些钱。’

“我承认，我当时很担心。我们从经纪人那里拿到了这套房产的财务资料，然后打电话给加拿大的朋友德鲁，他是一位非常成功的房地产投资人。他说他很感兴趣，我把数据传真给了他。这套房产总价33万美元，首付需要5万美元。数据传过去不到一小时，他打电话来说：‘我很喜欢这套房产，是笔好买卖。我入股50%。’这意味着他出2.5万美元的首付，并拥有这幢公寓楼的一半产权。现在我们只需要筹集余下的2.5万美元了。

“‘太好了！’罗伯特说，‘我明天打电话和你详谈。’

“德鲁的电话打来时我们正在开车。当德鲁说‘我入股’时我感到特别振奋，我对罗伯特说：‘德鲁是房地产投资的行家，他说好，那一定错不了。’

“罗伯特也表示赞同。

“我笑着说：‘我们自己买吧，百分之百拥有它！’

“罗伯特踩下刹车，将车停到路边。‘看，’他不耐烦地说，‘德鲁愿意出一半的钱，我们只要筹到2.5万美元就够了。如果我们自己买，那么就回到了起点。’我们两个都沉默了，但脑海中都在进行激烈的交锋。我们互相看了一眼，罗伯特说：‘好吧，我们试试看。’

“许多人可能都会认为我们在干蠢事，有时我们自己也这么认为。本来已胜券在握的事，现在可能要鸡飞蛋打了。我们决定搏一搏。

“我们又回到起点，得筹集5万美元。我们一家家银行地跑，都被拒绝了；我们也找遍了熟人，希望能够以合理的利息借到钱，但也没成功。我们细细地梳理了一下自己的财务状况，挤出一点钱，然后在公司业务上想办法，希望能在最后期限到来之前多回笼一点资金，最终我们只凑到了2.5万美元。我对自己说：‘这正是德鲁答应入股时的情况。’

“但我们仍然没有停止想办法。还有3天期限，我们决定最后努力一把，于是回头来找我们自己的银行。一开始我们故意避开它，是因为我们的个人和公司账户上总共只有3500美元左右，银行不太可能接受我们的要求。

“我和罗伯特到银行去见经理詹姆斯，我们跟他打过几次交道。这是家小银行，他和我们一样，刚刚来到这座城市。我们坐在他的办公桌前，向他介绍这笔买卖；向他说明我们的财务状况；还向他解释了我们将如何用这套房产产生的现金流来偿还贷款。詹姆斯静静地抬起头来，说：‘你们两个来找我胆子可不小啊。首先，我很清楚你们在银行有多少钱；其次，你们成为我们银行的客户只有两个月的时间。’我们知道没指望了。

“詹姆斯继续说：‘即使让我考虑贷款给你们，这种可能性也不太大，不过第一步你们得签了这份文件。干吗不签呢？签了吧。’他提了个建议。

“我们觉得他在尽量对我们客气一些，以减少我们接下来被拒绝的痛苦。

“我们签了文件递给他。他把文件放进了文件夹里，然后笑着对我们说：‘祝贺你们得到了贷款。’

“我们惊呆了。‘真的吗？你同意贷款给我们了？’我问。

“‘这套房产不错，’他说，‘虽然我只和你们打过几次交道，但看得出你们对生意很认真，我相信你们对投资也这么认真。祝你们好运。’

“就这样我们在惊愕之中走出了银行，打电话给经纪人，完成了交易……百分之百拥有。

“现在想来，詹姆斯并没有充分的理由贷款给我们。我们也没有想到他会给我们这个机会。有时，钱会在最没有希望的地方出现，确实会有奇迹发生。但关键是，如果没有这个项目，如果没有挨到最后期限，我们永远也筹不到钱，也就不可能买下这幢公寓楼。”我总结说。

“没钱？没问题！”

“这听起来跟我想的正好相反。”莱丝莉说，“在找到钱之前，先要找到投资项目，是这样吗？”

“正是如此。”我说，“大多数人都会说‘我先得找到钱，才能开始投资’，而我学会了‘先找到投资，再去找钱’。”

“往下说。”莱丝莉催我。

“很简单，先找到投资项目，让它成为现实，对它充满激情。比如一套三室两卫的出租屋，看看它，摸摸它，在里面走走。计算一下现金流，想象拥有它之后的情景，和别人聊聊。现在它不再只是一个想法或理论，它是真实的。这时，你才会真正开始动脑筋，你会对自己寻找资金方面的创造力感到惊讶。无论是商业投资还是其他投资都一样，当然最让人激动的是投资带来的现金流。”

“所以得先找投资项目而不是先找钱，”莱丝莉重复道，“这么说我马上就可以进行了。说实话，我在赚钱方面没什么信心，我只会努力工作。赚钱的事，我光想想就觉得累，所以从来没有真正寻找过投资机会。”

特蕾西插话说：“你是说，如果我找到好的投资项目，钱就会奇迹般地出现？”

“如果你只是坐着等，钱是不会不请自来的。”我说，“你得采取行动，得去找。如果你有了特定的投资项目，有两个好处，首先，切实的投资项目可以激励你与借贷方和潜在的投资人交谈接触；其次，筹措资金一般都有某个期限，这也是一种激励，你不能对最后期限说‘以后再说’。它迫使你马上行动。你接触的人、潜在借贷方和投资人越多，你积聚的能量就越大，机会也就越多。能量之间相互作用，就会发生奇迹——就像詹姆斯最终发放贷款给我们一样。”

莱丝莉问：“你每次都能筹到钱吗？有没有筹不到的时候？”

“当然保证不了，但这么做至少参与到游戏中了，有了机会，否则你对自己说‘我没钱，我买不起’，游戏还没开始你就退出了。开始筹集资金后，成功的机会可能有50%，也可能有100%。但如果你觉

得自己买不起而不采取行动，那么成功的机会就是零。”

没钱是一种有利条件

特蕾西问：“我明白了，得先找投资项目。但我不明白的是，没钱怎么会是有利条件呢？你找资金也得花很多努力啊。”

“问得好。”我说，“找钱是得费不少工夫，以后的实际交易也是一样。实际上，我们的每一项投资，几乎都没有现成的资金准备。开始投资时，是因为我们没钱。现在我们也没钱，因为所有的钱都用来投资了。”

“那么，没钱是有利条件是因为……”特蕾西催我快说。

“因为这迫使你思考，迫使你产生创造力。现在，为投资项目筹措资金的方法我已经掌握了很多种，而不仅仅是使用自有资金这一种。最重要的有利条件是，我从来不让没钱成为一个借口来阻碍我寻找好的投资项目。当你不得不做的时候，结果往往会出乎你的意料。”我说。

“罗伯特的富爸爸教他的最重要的一课就是，永远不要说‘我付不起’，一说‘我付不起’这种话，脑子就自动关闭了。富爸爸教他不要说‘付不起’，而要问：‘怎么才能付得起？’这样才会开动脑筋，寻找答案。”

如何找到钱

大多数人需要贷款或资金时，第一个想到的恐怕就是传统银行。被第一家银行拒绝后，他们放弃了：“我贷不到款。”又是一个“不”字。他们不知道，这家银行只是不向这种房产或商业类型放贷而已。不同的银行会贷款给不同类型的投资项目。除传统银行以外，还有许多选择。随着投资经验的增长，你会找到其他许多筹措资金的方法。

卖方筹资：与出租屋一样，卖方扮演银行的角色。你可以与卖方签订贷款协议，约定贷款金额、贷款利率以及贷款时间或期限。

用现金流筹资：例如，你买下某项业务，并与卖方、债权人或者投资人签订协议，用该业务产生的现金流偿还贷款。

债权人筹资：你可以向债权人筹资。当然债权人有许多不同的类型，你可以向按揭或业务经纪人讨教。这些经纪人知道什么样的债权人对哪类投资感兴趣。经纪人的费用由债权人支付，无需由你负担。

可转让贷款：有时房地产的投资可能会有附属的贷款，这意味着，你可以将现有贷款“转”过来，所需审批手续极少。当然你也必须接受已有的贷款条件，包括利率、贷款期限和其他事项。

其他投资人：许多人有钱，但对寻找和管理投资项目没有兴趣、没有时间或没有经验。如果你能证明你的投资项目，比如房地产、某项业务、税收留置权、贵金属等，能为投资人带来丰厚的回报，那么这些投资人可能会成为你所需资金的来源。

家人和朋友：你可以说服家人或朋友和你一起投资，你投入时间和精力，他们投入资金。不过有几点需要注意：

首先，将家人和朋友看做投资人，而不是你所爱的能“助你一臂之力”的人。如果你想成为一名投资人，就应该专业地处理各项投资。和你的合伙人明确商议何时归还本金，并支付相应的回报。与他们签订协议。

其次，由于和家人及朋友之间的感情关系，我一般不建议这么做。深厚的友谊不值得经受投资可能失败的考验。我就见过做姐夫的借钱给小姨子，7个月后又急着要回来，小姨子不得不重新寻找新的资金，结果双方闹得不欢而散。这不值得。把每项投资都看做一笔独立的生意，因为本来就是如此。

总能找到钱

我对她们说：“上个星期就有个经纪人向我介绍了一个房地产投资项目，谈了几次后，他们接受了我的出价。这个经纪人看着我到处

筹集首付，最后终于从3处筹齐。我看得出来他当时有点担心我筹不到。成交那天，我对他说：“谢谢你给我介绍了这笔好买卖，下次再有这么好的生意时，马上打电话给我吧。就算是明天也可以。”

“他看着我说：‘明天？你不是缺钱吗？我以为这笔生意用完了你所有的钱呢。’

“我自信地笑着说：‘只要有好买卖，我就能筹到钱。’”

特蕾西说：“所以不应该先把精力集中在找资金上。如果这么做，永远也上不了路。应该先找到投资项目。找到了投资项目后，再努力找资金。我喜欢这种说法。”

“这就对了。”我答道，“现在让我来说说我和罗伯特用了许多年的好办法吧，它能帮你每天积累财富，而不必让日常生活变化很大。不过，先把奶酪盘子递给我，好吗？”

注释

【1】 美国著名女记者、杂志主编、剧作家、社会活动家。曾任美国国会议员，驻外大使。

【2】 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

第十三章 关于金钱的更多故事

好目标就像高强度运动——它让你的柔韧性更好。

——玫琳凯·艾施 ^[1]

“你说的好方法是什么呀？”特蕾西问。

“再给你们说个故事吧。还记得吗？我说过我和罗伯特搬到俄勒冈州去时，一点积蓄都没有，几乎连账单都付不起。”

她们点点头。

“正是在那时，我们才意识到需要作些改变，否则我们将永远陷在经济困境里。虽然我们当时挣的钱很少，但我们还是决定，为了创造美好的财务未来，我们必须立即行动。”

“那你们是怎么做的？”莱丝莉问。

“我们做的第一件事是请了一名会计师。”我告诉她。

“为什么要请会计师？”她追问道，“你说你们当时没钱，为什么还要请会计师？”

“你知道吗，我们是多么容易在经济上自欺欺人？”我对她说，“我当时常想，我们的财务问题会奇迹般地自动消失。我是个乐观主义者，最不愿意面对自己的财务困境。‘别去想它，它自己会消失的，’我常常这样对自己说。”

莱丝莉笑了起来：“你会读心术吧？我也是这样的。”

“这比面对现实容易多了，不是吗？所以最辛苦的事就是请一名会计师，每月开两次会。每隔两个星期，我们的会计师贝蒂就会跟我们摊牌，把糟糕的经济状况摆在我面前。就像做妈妈的非要让孩子把蔬菜吃下去一样，每次开会，贝蒂都要让我们把每份账单和每笔收入（或支出）说明白。这可不是件愉快的事，我害怕开会。”

“这个故事有积极的一面吗？”特蕾西开我的玩笑。

我笑了：“积极的一面是，这让我明白了我们的经济窘境。我不再装得一切正常，也不再骗自己问题会自动消失。我了解了自己收入和支出的真实情况。一旦明白了自己的处境，我们就能客观地规划自己的目标，以及找到达成目标的方法。”

我继续说道：“请到会计师之前，我就像鸵鸟把头埋在沙里一样。这就好比打电话给餐厅问‘你们餐厅怎么走’却不说明你从哪个方向来。如果餐厅服务员不知道你在哪里，又怎么给你指路呢？所以，如果要规划自己的财务目标，就得弄清楚你现在的处境。”

好方法

“通过与贝蒂两周开一次会，我和罗伯特意识到的第一件事是，我们没有为将来存下一分钱。我们赚的每一分钱都拿去付账单了，而这已经尽了我们的最大努力。所以我们决定先支付给自己，再支付给债权人。‘先支付自己’差不多是老生常谈了，对不同的人来说有不同的意思。对我们来说是这样的：

“我们的计划很简单：每赚一块钱，不管是怎么赚的，先留下30%。如果赚到100美元，就留下30美元；如果赚到1美元，就留下30美分。

“然后将钱分到3个账户：投资账户（10%）、储蓄账户（10%）、慈善或捐款账户（10%）。

“留下30%后，其余的钱用来支付账单。先支付自己意味着我们有30%的钱来打造我们的财务前途。

“这个计划的关键是持之以恒，你不能说：‘这个月算了，下个月再补上吧。’下个月你很可能是补不上的。这个过程中最重要的部分是纪律或决心，对于每一块钱收入，你都应该坚持这么做。这样你每月存下的钱可能并不多，但每次都坚持这么做，就会养成习惯，习惯成自然。

“你可以选择不一样的百分比。我们选择30%是因为根据我们当

时的财务状况，30%已经有点吃力了。当然你也可以选择更小的百分比或更少的金额，不过，我建议你不要让自己太容易做到，因为：

“第一，如果比例太低，那么取得实质性成果的时间则太长。第二，如果不能很快看到成果，你可能会失去兴趣而放弃这一习惯。我认为，设定不太容易达到的百分比，自己得做出点牺牲，这样才更值得。发挥你的创造力吧！你会发现，这些账户的积累速度快得让你吃惊。

“重要的是，这30%是我们的未来，如果我们不为财务未来作打算，那么我们就没有未来。”

特蕾西问：“但你们当时都捉襟见肘了呀，怎么支付账单呢？”

我笑了起来：“我们的会计师贝蒂也是这么问的！我们的对话是这样的，我说：‘贝蒂，我们想从每个月的收入中预留下30%，将钱存入3个银行账户，只用于投资和慈善事业，存款账户只能应急使用。’贝蒂说：‘不行！你们还有账单要付。那样你们拿什么付账单？’

“我说：‘我们每月给每个债权人都付一点，只是比要求的少付一些。如果有必要，我会打电话给他们，向他们保证我们会付清账单的，但需要更多一点时间。’

“贝蒂说：‘我有个好主意，为什么不先把账单付清了，再将余下的钱存起来呢？’

“我对她说：‘大部分人都是这么做的。但问题是他们从来就没有什么钱余下来。就按我说的做吧，债权人那里我会搞定的。’

“于是贝蒂无可奈何地叹了口气。”

“那么你的债权人有没有日夜追着你要钱啊？”莱丝莉问。

“问得好！我绝不是教你们赖账。美国的破产率已经太高了，许多人希望通过这种方法赖掉账单和债务。我坚决反对这么做。我们不但要确保自己付清所有的账单，还要不断地与债权人沟通，向他们保证我们将付清账单。

“我想说的是，解决财务问题的方法不止一个，你得发挥创造力，找出解决之道。运用甚至是创造你自己的方法。问问自己：‘如果要实行这个先支付自己的计划，怎么才能做到？有特别的方法吗？’再

说一次，这个习惯不仅仅是存下余钱那么简单，这是打造你的财务前途。告诉你们，这些账户里的钱的增长速度远比我们想象的快。”

“再说一次那些账户吧。”莱丝莉说。我找出一张纸，画了3个框：

投资

慈善

储蓄

“首先，我们需要投资，所以设立一个投资账户。其次，我们认为应该先予后取，因此设立一个用来捐款的慈善账户。第三，设立一个普通储蓄账户，以备不时之需。”

“先支付自己’的概念并不是奖赏自己去买一双新鞋子或者去塔希提度假，而是为你的财务未来做准备。”莱丝莉若有所思地说。

“正是如此，”我说，“你提到了一个重点，因为很多人不清楚这一点，他们为了‘奖赏’自己，出去把辛辛苦苦存下来的钱花个精光，最后又回到了起点。事实上，我的第一笔出租屋投资——那套小两室一厅的房子的首付5000美元，就来自我的投资账户。”

“很难想象留下收入的30%，只靠那70%过日子。”莱丝莉感叹道。

“如果很容易的话，每个人都这么做了。发挥你的创造力，想想怎么才能做到。开始想比不想要好。先想想去年全家大约共有多少收入，想得出来吗？”

“嗯。”莱丝莉答道。

“将它乘以30%，想象一下如果你去年开始这么做的话，现在的银行账户上已经有多少钱了。”

莱丝莉笑了。

“所以想想吧，想想如果这些钱不溜走的话，能存下多少。”我说。

莱丝莉困惑地问：“溜走？”

“是啊，溜走。不知不觉就把钱花了。如果改变一下方式，可以留下多少啊。”

“我明白了。”她笑着说。

“你们现在还这么做吗？每月留下30%的收入？”特蕾西问。

“对，但我们现在比例不止30%了。现在唯一不同的是，我们的大部分收入都花在投资上了。”

我们3个人继续聊着，莱丝莉选的“餐厅”真不错，美味的食物和饮料都让我们吃得干干净净。我们悠闲地欣赏着公园里的风景，这时，莱丝莉的手机响了……

练习

1. 过去12个月里，全家的总收入为多少？_____元

如果过去12个月中，你将所有收入的30%存下，那现在已有多少？

12个月收入 $\times$ 30% = _____元

2. 现在每月总收入是多少？_____元

将每月总收入乘以12，得出将来的家庭年收入：_____元

预计的其他收入，如退税、礼物、投资、额外收入等：

_____元

家庭总收入：_____元

如果未来12个月中，你将所有收入的30%存下，你“先支付自己”的部分累计将达到多少？

家庭总收入 $\times$ 30% = _____元

注释

【1】美国著名女性实业家，玫琳凯化妆品公司创办人，是美国商界最成功的企业家之一。

第十四章 “我的另一半不感兴趣！”

所谓权力就是无需取悦别人的能力。

——伊丽莎白·珍妮薇 [1]

“喂，你好！”莱丝莉接起电话。

“嗨，莱丝莉，我是帕特！”对方说。

莱丝莉大笑起来：“帕特，我就觉得是你。如果你也来参加我们的午餐会就好了……虽然东西都吃完了。等一下。”莱丝莉按下免提键，“帕特，向特蕾西和金问个好吧。”

“你们好！很高兴特蕾西也来了。快告诉我你们都聊什么了。”

特蕾西接过话头：“真希望你也在，谢谢你打电话过来。我从金和莱丝莉那里听说了你们上次聚会的情况。莱丝莉跟我说起了你们在金钱、财务和投资方面的那场讨论，我还想多了解一些，所以就来了。这次聚会真棒，我们可想你了！”

“我也希望自己能去啊，”帕特回答说，“可惜琐事太多了。我真想和你们好好聊聊呢。”

帕特继续说：“上次聚会之后，我跟我丈夫谈了一些我们聊的内容——只有那些关于投资的内容，我可没说我们单身时的那些事。他似乎不太感兴趣。他说：‘我们赚的钱够多了，没必要冒险去投资。别担心这个。’我们的谈话就到此为止了，我的努力也到此为止了。如果我丈夫不感兴趣，我就很难尝试某样新事物，况且他是家里的经济支柱。我真不知道该怎么办了。”

电话两端都沉默下来。

我思索着：这倒是个大问题，如果你的丈夫对投资不感兴趣，你

该怎么办？怎么着手？你需要他的支持吗？如果有丈夫的支持，事情就容易多了。如何与丈夫在投资的问题上达成一致？这不仅关系到投资，更涉及夫妻关系——这又是另一个层面的问题了。

我抬头看见莱丝莉和特蕾西正注视着我，仿佛在说：“该怎么跟她说呢？得对她说点什么呀，她该怎么办？”我不知道该说些什么，我从未遇到过这种情况。我的情况正相反，我的丈夫罗伯特总是鼓励我多多学习，多多投资。但回头想想，许多女性朋友都问过我这样的问题，所以我知道，这样的问题并不单单发生在帕特这里。

于是我对她说：“帕特，这个问题我还不知道答案，我希望能找到一个奇迹般的解决办法，但你的问题是我遇到的最困难的问题之一。这不止关系到金钱，还关系到你们的夫妻关系。所以，容我再想想，让我们先聊聊别的，再回复你，好吗？”

“那太好了，谢谢你。”帕特说。

我们4个继续说个不停，都快到下班高峰时间了才不得不收线。我们相互拥抱，还通过电话拥抱了帕特。不知道什么时候才能再见，但我们会保持联络。

一个常见的问题

帕特的问题始终萦绕在我心头，如果你的另一半对投资不感兴趣，该怎么办？

在这个问题上，我发现许多女人都有一个特点，当她们想对生活作些改变，或要作出什么重大决定时，她们会仔细全面地为家人考虑，她们总是比男人谨慎得多。我想，这就是许多女人开始投资时，马上就会碰到上面所说的种种问题的原因。通常来说，女人在作决定时常会考虑家人的感受，而男人则更多地采取一种果断的强硬的态度。

我的一位女友对这个问题作了形象的比喻，她问我：“你观察过游泳池里的孩子吗？如果你让一组男孩在泳池边排好队，一起跳入池中，你会看到：他们排得参差不齐，各自成队，每个人都想胜过别

人。杰克溅起的水花最大，查理跳得最远，彼得的跳水姿势最优美，而丹尼潜水时间最长。

“如果同样这么要求一组女孩，她们会怎么做呢？她们会斯文地排好队，举起手，一齐跳入池中。”

我不反对竞争，我喜欢竞争。关键是，我们女人比起男人来太顾虑周围人的感受和想法了，总是要把所有影响都考虑到。所以女性朋友们会遇到“如果我的丈夫对投资不感兴趣，该怎么办”之类的问题也就不足为奇了。

我一次又一次地听到这种问题，（不过从记录来看，也有男人问过这类问题。）我从未找到答案。我很幸运，罗伯特不仅支持我投资，还鼓励我不断学习，接受更大的挑战。他敦促着我向目标迈进。所以，我个人并没有这方面的直接经验。但我知道许多女人，还有一些男人，正面临着这种困境。

4种选择

依我之见，准备投资的女性朋友可以有4种选择：

选择1：与另一半一起投资。

选择2：得到另一半的支持后自己投资。

选择3：另一半不支持，自己投资。

选择4：不投资。

选择1：这是最理想的状态。俗话说得好：“三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”投资需要各种才能，从寻找项目到进行谈判再到处理文件等。夫妻一起工作，可以激发各自的潜能，并将这些才能带到投资策略中去；其次，因为是边干边学，夫妻之间会产生许多共同话题，一起作决定，一起研究和学习，共处的时间大大增加。在大多数情况下，这有利于促进夫妻关系和投资获得成功。

有位名叫茉莉的女性朋友写信给我：

我和我丈夫都觉得，除了为公司卖命以外，应该找一种更好的生活方式。于是我们开始一起读书，这让我们生活发生了巨大的变化，因为我们的眼界同时变得开阔。一起阅读、讨论、探讨新想法成了我们的乐事，我们决定在房地产投资上分工合作。作为女人，我喜欢有人支持的感觉；虽然这种支持并非必不可少，但这种感觉的确让我很开心。

选择2：这是比选择1稍逊一筹的情况。如果你能得到另一半的支持，那你就不必孤军奋战了。他和你站在一边，当然希望你成功。我接触过的许多女性投资人就是这种情况。她们的丈夫说：“你投资吧，我支持你，但我不参与。”

通常的情况是，一旦你开始投资，特别是当他看到你有钱入账时，他就很难再无动于衷了，他不再甘心只做一个被动的旁观者，他的兴趣会高涨，会越来越乐于参与。在某次会谈中，我问我的女性朋友怎么让不感兴趣的另一半对投资热中起来，有位女士大声说：“把赚到的钱给他看！”

另外还有一个极好的例子来自一位男士，他妻子对投资不感兴趣。我之所以举这个例子，是因为有时候我们女人意识不到，其实我们的丈夫很重视我们。

刚开始投资时，只是我自己干，她只是旁观。我整天都得工作，有时还得兼职。回家之后，匆匆吃完饭，就开始埋头寻找我的第一项房产投资。

我找了许多项目，有时候条件谈不拢，有时候又被别人捷足先登。最后，我终于找到了一个合适的投资项目，并很快买下了那套每月能产生350美元现金流的房产。说实话，刚开始尝试时，我几千几万次地想过放弃，不过我还是坚持了下来。终于有一天我妻子也加入了这项激动人心的事业，这是我最大的动力之一。

以前，我都是白天上班，晚上回家打理房产，这样的日子持续了一年。如果她能帮我的话，情况当然就好多了，但我并没有强求。

慢慢地，她开始感兴趣了。她看到了我的投入、我的牺牲、我的信念……而且，她看到了赢利！

要抚养两个孩子，还要打理40多套出租屋的种种琐事，我妻子做得很好，我为她的成就感到骄傲。我们两人都得到了自身的发展，认识到了不断成长和学习

的必要性。没想到我们的关系还能像现在这样和谐。夫妻俩共同成长真是一件美好的事……

选择3：这个选择不大容易，你不仅要面对一个全新的领域，而且还得不到生命中最重要的那个人的支持。所以我不能信口说这无所谓；但是，随着时间的流逝，就像上面那位男士一样，一旦你取得了一些成功，尝到了甜头，你丈夫的态度就会转变，成为你最有力的支持者。面对这种情况的多半是女人，不过，许多女人也越来越多地学会了依赖身边其他人的支持，尤其是其他投资人。

这就是女性投资团体的可贵之处，志同道合的女性投资人一般都能建立自己的投资俱乐部和组织等。如果你正面临着这种情况，快去寻找身边与你有相同目标和抱负的人吧。

选择4：列入这项选择时，我心里很别扭。但事实上，许多女人还是选择这么做了——不进行投资。有位女性朋友告诉我：

“如果得不到丈夫的支持，我担心我们的婚姻会出问题。我只能希望有一天他能回心转意。”

不幸的是，要使对投资不感兴趣的另一半回心转意，并不是件容易的事。但可贵的是，世界上仍有许多女人正在为此努力。

怎样得到另一半的支持

我问一些投资人：“如果你的另一半对投资不感兴趣，该怎样激发他的兴趣呢？”他们的回答很有创意，也很实用。这里列举一些故事：

梅根的故事

梅根想进行投资，她准备了两年，现在是采取行动的时候了。她和丈夫杰夫一起坐下来，向他解释她想做什么，并希望丈夫能支持他。

可她丈夫回答说：“我可没那闲工夫！光是工作就已经够累人的

了。你觉得投资重要，你就去做吧，你做了什么，记得告诉我就行。”

丈夫对她的投资热情无动于衷，这让她很失望，但至少他愿意了解她在做些什么，这倒也算有些安慰。

梅根对出租屋感兴趣，她花了4个月研究不同的区域，了解各种各样的市场，最后，梅根找到了她想要的那种类型的出租屋。当她从路边看到这套房子的时候，脑海中闪过了一个好主意——一个让她丈夫对这套房感兴趣的好主意。

到了周六，她建议到“一家听说很棒的餐厅”吃早餐。那家餐厅离她看中的那套房子仅隔6个街区。杰夫是一位设计师，眼光独到，非常有创意。梅根开车慢慢地经过那套房子，漫不经心地停在它门前停下，问她丈夫：“杰夫，如果这是你的房子，你觉得该怎么装修？”

杰夫说：“先得清理一下花园，走道可以铺上铺路石，就是中间能长出草来的那种。再装上富有现代气息的遮阳篷，刷上暖色调的涂料，就能让屋子显得更温馨。还有，得把大门换了。”

“你来帮我一起装修好吗？”她笑着说。

“你说什么呢？”他说，然后立刻恍然大悟，“这就是你想买的房子，对不对？”

从那一天起，梅根和杰夫就成了房地产投资搭档。梅根很聪明，她知道如何激发杰夫的兴趣，把他带到投资中来。这样一来，梅根在跟经纪人讨论数据做交易时，杰夫就再也无法坐视不管了。他用艺术家的眼光来审视这项房产，从而产生了兴趣。

我曾把这个故事说给另一位女士听，她的丈夫对投资也不感兴趣。她说：“太好了！我丈夫喜欢花园，他对我们家附近的每一座花园都品评过一番。现在我可以让他好好发挥才能了！”

埃德温的来信

埃德温在信中写道：

我让我的妻子和孩子对投资感兴趣的方法很简单，就是让他们参与。我们全

家会定期玩“现金流101”游戏，孩子们和我们一起学习。每个周末我们都开车出去寻找房产。我们还喜欢玩“价格竞猜”游戏：猜猜房屋的实际面积有多大，卧室和卫生间有几间，价格是多少……然后我们拿起广告单，看谁猜得准。这是我们自创的游戏，每个参与的人都觉得很好玩。

莉娅的来信

莉娅耍了点小聪明：

我爸爸给我看《富爸爸年轻享受生活》，我一口气把它读完了。书中写的正是我想要的——实现财务自由。每天晚上我都试着向丈夫转述书中的一些观点（他不爱看书），但他不为所动。

我跟一位朋友提到了这事，他得知我们那个周末正准备开车出去旅行，那可是6个小时的车程，于是他把《富爸爸穷爸爸》的CD借给了我。结果，在那6个小时里，我丈夫无处可逃，乖乖地和我一起听了CD。

上帝保佑……奇迹发生了！在接下来的旅程中，我们热烈地讨论了CD中的那些想法，还谈到了如何改变我们的生活。现在我们已经开始投资了，刚买下一套房产。

安德丽娅的故事

安德丽娅作了最后一搏，她讲了自己的故事：

我丈夫是马来西亚吉隆坡的一名股票经纪人，抱负远大，自命不凡。1998年亚洲金融危机后，他失业了，而且我们在股市中损失了一大半家产。

此后我们搬到了美国。我丈夫重回金融服务业，他说他一定要将我们在股市中的损失赚回来（又来了！），我则开了家小公司。2000年，我们的股票市值回到60%的水平，我催他快抛了。当然，他才不会听我这个“小媳妇”的话呢。他说我们得长线投资。俗话说，嫁鸡随鸡，我就没再坚持。两个星期后，市场暴跌，我们半生的积蓄几乎被一扫而光。

然后“9·11”事件发生了，我们所有的生意一落千丈。还欠下了大笔贷款，我们没有积蓄，无路可走。你能想象到当时我们家里那种紧张的气氛。这对孩子对我们自己都不利。

最后，我慢慢学会控制自己那些担忧、愤怒和不满的情绪。和许多女人一

样，我将理财大权拱手让给我丈夫，因为是他正在为我们这个家提供主要经济来源。但我请求丈夫听我一次劝，在生活的各方面都平等地对待我，当然也包括家庭的财务。我要求他在我们讨论钱的问题时别再防着我，别再发怒；我说我们要一起努力，停止争吵，请他不要奚落我的想法。我下了最后通牒——要么他同我一起努力，摆脱当前的财务困境；要么我们各自为政，互不干涉。我其实是冒险在作最后一搏，因为这对我们的生活，尤其对我们的孩子，意义重大。

令人欣慰的是，我赢了。最后我们一起为了家庭而努力。我不再是他的“小媳妇”，而变成了他的重要搭档。现在，我们已经走出了困境，在怀基基海滩有了8处出租公寓，另外还投资了两个地产开发项目。预计在两年之内，我们就能摆脱老鼠赛跑，实现财务自由。

我知道，如果得不到另一半的支持，你就很难达到财务自由。我也衷心地希望，你的另一半的觉醒过程，不至于影响你们的婚姻。

另一点想法

听了这么多人的故事之后，我脑海中自然而然地浮现出了两项建议。第一项建议是：尽可能让你的另一半参与进来。不管你决定进行何种投资，慢慢地让他了解你在做些什么、学些什么。起先，可能只是读读报纸上相关的文章，或者谈谈你听到的别人对当地房地产市场趋势的讨论。从许多人的经验来看，通过诱导，而不是排斥，就能成功地激发另一半的兴趣，让他一起参与投资。对许多夫妻来说，交流是个不错的方法。

第二项建议是：女性朋友们要勇敢地迈出第一步，争取主动权。有位女士说：“我知道得由我来采取行动，相信我丈夫会跟上的。最后他确实跟上了，我的专注和热情劲儿感染了他。当他看到有钱入账时，就再也舍不得放弃了！”

你们在金钱方面的关系

看了以上这些故事之后，我想问大多数夫妻一个重要的问题，那就是：“在金钱方面，你们的关系如何？”

换句话说，你们相互之间会不会开诚布公地讨论财务问题？是不是通常只由一个人作财务决定？你们一起讨论并作决定吗？你们两人是否讨论钱的问题？

问这个问题是因为，我相信，世界上最激动人心的两大主题就是感情和金钱。所以，如果能够将这两者结合起来，什么事都可能发生。毫无疑问，今天的大多数夫妻为之奋斗的头号目标就是——金钱！

“你想成为富人吗？”

我和罗伯特刚开始谈恋爱，他就问我：“你想成为富人吗？”我心想：“真是个奇怪的问题，谁不想啊？”于是我说：“我当然想啊，干吗问这个？”

他说：“你可能会觉得奇怪吧，不过我确实遇到过许多女士，她们对努力赚钱嗤之以鼻，或者认为总想着致富很庸俗。许多人都觉得，金钱问题是不应该公开讨论的。真奇怪，每个人每天都要用到的东西，竟然会变成谈话中的禁忌，我真不理解。我的富爸爸说：‘钱可能不是你生命中最重要的东西，但它影响着每件重要的事情！’它决定了你的医疗水平、你和孩子的教育、食物、住所等。我真不明白为什么人们不愿意公开谈论这个。我就想成为大富翁，所以也想知道你对金钱的想法，于是我就问了这个问题。”

对于这个问题，我们又接着聊了许多，我们描述了自己所希望的生活方式，讨论了在各自的家庭中是否会讨论金钱问题，小时候父母是怎样和我们谈论金钱的。家人对金钱的态度，常常会影响到你成人后与另一半的关系。还谈了金钱对我们各自意味着什么。

这是一次愉快的交谈，之前我从没跟谁聊过这个。许多问题都是我之前从没考虑过的，现在却变得如此新鲜、坦率了。当然，我的脑海中随之又产生了许多问题。

关键的一点是，了解了对方在金钱问题上的立场，使我们得以互相坦诚地讨论任何与金钱有关的问题。于是，笼罩在这个问题上的神

秘面纱被揭开了。

如何谈论金钱问题

如果金钱还不是你们夫妻之间公开而坦率的讨论话题，那么你可能需要与另一半约个时间，开始谈谈。这里有一些问题，你们可以从回答这些问题开始：

- 在金钱问题上，你的另一半怎么说？
- 你自己的想法与父母的一样吗？
- 金钱对你来说意味着什么？
- 你怎么看那些非常富有的人？
- 怎样才算得上“非常富有”？

许多人由于种种原因不喜欢谈论金钱，所以，如果谈到钱时你的另一半有抵触情绪的话，没关系，慢慢来。这与其他令人不自在的话题没什么区别，你只要从各个角度都试试，就能找到有所反应的突破口。我发现，一找到突破口，其他问题就迎刃而解了。

给帕特回电话

我回电话给帕特，谈了谈我们上次在电话中没谈完的问题。我们谈到了他们夫妻俩平时怎么处理金钱问题。他们很少谈这些，这在我的意料之中。他管赚钱，她管支付账单，仅此而已。要是遇到大笔的开销，如买房、买车、度假等，他们才会一起讨论。不过所有投资都是她丈夫在做，包括购买一些共同基金，偶尔买一些他的股票经纪人推荐的股票，等等。除此之外，再没有其他关于金钱的问题会在帕特家里被提起。

“对我这个曾经的记者来说，这一次可能是最好的时机了，为了跟我丈夫真正坦诚地开始谈论金钱问题。”帕特说，“我得小心处理，

不过确实是个不错的开始。”

我给帕特讲了一些像她这样开始投资的人的故事。我在说的时候，她在那头沉默不语，我知道她一定思绪万千。

“谢谢你给我讲这些，我总算有点头绪了。想到有这么多和我处境相同的女性采取了行动，真是太好了。本来我已经觉得没什么办法了，但现在又看到了曙光。我以前最害怕的就是这么做可能会使我们的婚姻产生裂缝，我为此苦恼不已。听了别人的故事我才知道，还是有路可走的，总能想到办法。我现在就要行动起来，不再傻等我丈夫回心转意了。如果理想的话，我将和我丈夫一起投资，这样我们就有了共同的目标，我们的婚姻也会更加牢固。如果他不参与，我也不会就此止步。我会告诉你进展情况的！”帕特充满激情地说。

帕特的声音充满了活力。我说：“祝你一切顺利！我知道你行，帕特，你决定了的事，就一定能做到。再见！”

挂上电话，我不禁想：我不再为帕特担心了，她会做得很好的。现在让人担心的反而是帕特的丈夫，他妻子就要破茧成蝶了！

注释

【1】美国女作家，文学评论家。著有小说《格雷戈里的疑问》《戴西·凯尼恩》等。

第十五章 为什么女人投资会更成功

在投资方面，我们女人无意于炫耀，只要能赚钱就行。

——艾维·贝克·普利斯特 [1]

我们这些女人从小就被灌输各种旧观念，现在到了该坚决摒弃的时候了。以前，我们可能还会相信女人和投资水火不容这种鬼话。（或者，就像我告诉某位男士我在写一本关于女人和投资的书时，他的回答：“女人和投资，这是互相矛盾的！你该写写女人和消费才对。”你信这种话吗？我再不理他了，要辩论的话我会找个聪明点的。他？差太远了。）

在谈到财务问题时，我们也可以装傻，我们可以假装糊涂；我们可以扮演男人（老板、丈夫，甚至是生意伙伴）身后的女人。但这些都是我们女人世代承受着的并一直为之抗争的旧观念！

我们并非不聪明，实际上，我们所知晓的比我们所表现出来的多得多。另外，我们还具备独特的判断力，更不用说无价的直觉了。在过去，金钱、投资和财务确实与女性无缘——可那又怎么样？时代变了，并将继续变化，而且会一直变化下去。

不要再找借口说“理财我不在行”，或者“我对投资一无所知”。过去并不能代表什么，重要的是你今天的选择。

这是你的选择

就我看来，我们只有两种选择：

首先，承认你在投资和理财的世界里没有容身之处——只满足于

平衡支票簿，付付账单。

其次，选择掌管自己的财务生活。

要知道，你的财务未来掌握在你自己手中，而不是其他人手中。在金钱问题上聪明一些，作些准备，然后采取行动，实现目标。

确实到了下决心的时候了（许多人都已经下了决心）。在进行投资之前，你可以尽情地谈论这个问题，尽情地思考这个问题，甚至尽情地研究这个问题。但不管怎样，你都得先作出明智的决定。我建议，现在就作决定。

作这样的决定吧：我是否要努力实现个人的财务自由？如果不是，就意味着我同意让别人为我的财务状况负责……并接受由此带来的一切后果。而如果我愿意走上财务自由之路，现在就抛开所有的借口，开始工作。很简单，一切由你说了算。

作出你自己的选择！

向着未来前进

到此为止，我们已讨论了那些阻碍我们到投资的大海里去一试身手的理由、想法和误导信息。现在，是时候向着未来前进了！如何成为一名成功的投资人？如果你才刚刚起步，该从何处入手呢？如果你已经有了一些投资经验，怎样才能更成功呢？这些内容，正是本书接下来要讨论的。

好消息

先从好消息开始吧。这个好消息是，女人也能成为成功的投资人，这是有统计数据可以证明的，我接触过的世界各地的女性投资人也是很好的证明。每天都有越来越多的女性正在证明这一点。

我们来看看这些统计数据吧，女人是天生的投资人。一些事例如下：

●美国国家投资者协会（NAIC）2000年的研究发现，自1951年以来，女性投资俱乐部的平均年收益达到32%，而男性投资俱乐部仅为23%。

●加州大学戴维斯分校的特伦斯·奥迪恩教授对投资行为的研究发现，女性的投资收益实际上要比男性高出1.4个百分点。

●美国国家投资者协会1995年的研究显示，在过去的15年中，有9年的时间，女性投资俱乐部的表现都要优于男性投资俱乐部。

●美林公司投资经理研究了男女之间的以下投资行为：

	女 性	男 性
紧抓失败的投资不放	35%	47%
等待很长时间才进行一项获利颇丰的投资	28%	43%
未经研究，就买入热门的投资	13%	24%
在投资中不止一次犯同样的错误	47%	63%

结论是：女人更懂投资。

男女大比拼

男人和女人谁更擅长投资？无数文章都探讨过这个问题。而提出的观点大部分都是某个性别比另一个性别更擅长投资，对此我不敢苟同。这与性别无关，就像歌唱家里既有名声赫赫的，也有默默无闻的；就像厨师也分三六九等；就像生意人既有一帆风顺的，也有遭遇惨败的。投资人也一样，既有成功的，也有失败的，因人而异，他的技能、学识和经历，决定了他在投资中是赢利还是亏损。

我在前面已经说过，对女人而言，我们在投资中占了一定的优势。许多我们做起来如鱼得水、游刃有余的事，正是成为一名成功的投资人所必需的。当然，我也知道并不是每个女人都拥有这些特性，但我们中间大多数人还是有这些特性的。我们得善加利用。

女人成为成功投资人的八大优势

优势1：女人不怕说“我不懂”

对我们女人来说，谈到投资时，我们的第一大优势就是，我们不怕说“我不懂”。遇到不明白的问题，我们更愿意虚心请教，承认自己不懂。自以为样样精通的人、怕出丑的人，永远学不到东西，永远不能成长。如果你想表现得无所不知，并且不懂装懂，你就永远不会向别人请教学习。正是那些害怕自己看上去愚蠢的人，实际上最愚蠢。

我朋友弗兰克85岁了，他是我所见过的最杰出的投资人和生意人。我最喜欢他的一点是，他就像个7岁的孩子一样永远充满着好奇心。他对每件事都感兴趣，总是不耻下问。有一天我和弗兰克在一起，别人介绍了一位35岁左右的年轻人给我们认识。

弗兰克问：“你做什么生意？”

年轻人说：“我在华尔街工作，帮助公司上市。”

“那肯定很有趣！多说点让我听听吧。”于是，在接下来的20分钟里，这位年轻人告诉了弗兰克他是怎么帮助公司上市的。弗兰克一言不发，只是好奇地听着。后来，他对我说：“真是非常有意思。”

值得注意的是，弗兰克二十几岁就开始在华尔街工作了，许多公司都经他的手上市，而且他今天都还在做这项工作。他在这方面有着丰富的学识，但他仍然愿意花时间倾听一位新手的看法，因为他可以了解到一些新的想法。弗兰克是个极好的榜样，他从来不会表现出无所不知的样子，因此，他学到了很多。

我们女人的优势在于，可以充满自信地说“我不懂”，这种优势为我们打开了学习知识的大门。你可以在谈话时向对方请教：“可以为我解释一下吗？我对这个不太熟悉。”阅读文章、收看电视时，遇到有不明白的，就上网或到图书馆去查一下。

我相信，有自信说“我不懂”是我们女人所拥有的最强大的学习工具，这确实需要自信。因为如果一个人不想让别人觉得他愚蠢而假装什么都懂，正是自信心不足的表现。所以，理直气壮地承认“我不

懂”吧，你会有惊喜的收获。

优势2：女人愿意寻求帮助

我们女人的第二大优势是，我们比男人更愿意寻求帮助。

有一天下午我去了朋友玛丽和卡尔家拜访。当时卡尔正在卫生间里忙着焊补马桶，工具摊得到处都是。玛丽走过去问：“卡尔，要不要打个电话问问水管工，看看问题出在哪呢？”

“不需要，”卡尔回答说，“我几分钟就能搞定。”

一小时后，卡尔从卫生间出来，看上去又累又丧气，他对玛丽说：“你打电话找水管工吧，问题比我想象的要严重。”

最后，水管工来把整个马桶都换掉了。卡尔说：“看，我说问题很严重吧。”水管工是他们夫妻俩的朋友，后来他私下告诉玛丽说，原来问题不大，只需要换个小零件就行，但卡尔焊补过，所以马桶已经没法修了。

玛丽从一开始就想打电话向水管工求助。生活中这样的例子比比皆是，比如，一对夫妇迷路了，妻子建议停下车问问路，而丈夫拒绝了，说：“我会找到路的，我肯定没走错。”在投资时也是这样，女人愿意问问路，寻求帮助。这有两大好处：首先，她们将学到新知识；其次，不会浪费无谓的时间。

优势3：女人是购物狂

大多数女人都是购物狂。这有什么关系吗？因为她们知道如何找到便宜货。购物与投资中寻找便宜货的方法大同小异——寻找价格低于实际价值的东西，买下它。

金融教育家、作家鲁思·海登说得好：“如果我们女人用自己在诺德斯特龙百货公司购物的方法进行投资的话，早就赚翻了。股票低迷跟服装大减价没什么两样。”

爱购物的女人们知道路易·威登手袋或唐娜·凯伦牛仔裤的价值，她们对这些商品了如指掌，很清楚什么时候该下手。投资方面也是如

此，如果你熟悉并关心某些股票或附近的某套出租屋，只要好机会一出现，你就会看到。如果你不熟悉这些“商品”，从没花时间了解过它们的价格，你就不知道某个商品或某项投资的真正价值。方法是一样的，找到价廉物美的项目，然后买下它，就这么简单。

优势4：女人会做功课

在“下手”之前，女人通常都会做些功课，她们一般不会买“热门货”。根据美国女性及退休研究中心的资料显示，在研究投资项目方面，女人花的时间总是比男人的更多，因此女人总能避免冲动投资，不会先买下“热门货”再说。而男人却常常这么做，结果损失惨重。

女人一般不会为“卖点”所蛊惑而投资，她们更愿意投资有实际价值的项目。

优势5：女人更善于规避风险

研究显示，与男人相比，女人更善于规避风险。我听到过有观点声称，女人不能成为成功的投资人是因为她们不愿意冒险。如果真是这样，岂不是件很糟糕的事吗？

对我来说，如果不太熟悉某项投资，或者感觉有点冒险，在掏腰包之前，我会花比平常更多的时间进行研究，多做些功课。如果女人确实更善于规避风险，正好可以引导她们对投资项目多做一些调查，以保证她们取得更大的成功——正如统计数据所显示的那样。

我们女人需要注意的一个陷阱是，我们对风险的警惕可能会让我们在做分析和研究时不知变通，通常这被称为“分析麻痹”。这样一来，我们什么事儿也干不成了。要让风险成为一种优势，而不要让它麻痹了你！

优势6：女人没那么自负

肯定很多男人对这一点有意见。

在投资方面，女人不像男人那么自负。我认识的一些女性投资人

都非常务实，脚踏实地，并且十分关注自己的投资收益。男人们在炫耀自己的投资时，总会表现出一些（或很多）自负或者虚张声势。而女性投资人唯一想夸耀的，就是收益。让我看看收益！正如美国前财政部部长艾维·贝克·普利斯特的：

在投资方面，我们女人无意于炫耀，只要能赚钱就行。

全球投资学院的迈卡·汉密尔顿写道：

在这家培训人们如何在股票市场中积极交易的公司里，我看到了成千上万的男人和女人，通过不同类型的投资，奔向致富之路。我们客户中大约有80%是男性，但我敢打赌，最成功的投资人中有80%都是女性。

我为此百思不得其解，为什么在投资方面女人比男人做得更好？我无法忽略这些事实，女性投资人确实比男性投资人更成功。

但为什么呢？我想，原因很简单：自负，自负，自负！男人的通病就是大男子式的自负！

男人们被自负牵着鼻子走，该抛出时偏要持有；担心错过好机会而匆匆买进；害怕丢脸而不向别人请教或求助。

换句话说，男人更愿意让自己看上去很强大、无所不知，更喜欢摆出一副成功人士的姿态。他们投资的不是市场上最好的项目，而是看上去很好（或看上去不错）的项目。

而女人更愿意开口提问，直到完全搞懂为止，并且，她们通常只对终极的目标（即赚钱）更感兴趣，而较少关注周围人的看法。

一般来说，人们认为投资就是投机和冒险。但实际上，大多数人都没有意识到，投资与人的情商密切相关。情商是客观思考某种情况、不至于过分感情用事的能力。而女人的情商普遍较高。

这一特性让女人成了成功的投资人。女人不会为了面子去投资，而是按计划投资。她们不会意气用事，不会在意别人的看法。

优势7：女人是培育者

在投资方面，女人更善于“培育”她们的投资。有一天，我和一位

投资人聊起了她刚买下的一幢公寓楼。她自豪地告诉我，她是如何装修美化这幢房子的外观从而改善它给人的感觉的，她说房客都很不错，她都一一拜访过。她小心照料着她的房子和房客，她“培育”着他们。作为报答，她的房客纷纷介绍朋友来租房子。她的房子很快就被抢租一空，还有许多人排队等着租用，因此她能将租金保持在较高的水平。由于入住率高，租金回报丰厚，她这套房产的收益持续走高。

培育的过程包括与投资网络建立良好的关系，如经纪人、债权人、投资人、俱乐部和其他团体的成员、房客、了解该地区未来发展的人员、税务人员以及顾问，等等。关系网越强大，得到的信息就越多，在投资中，这些可都是无价之宝。

优势8：女人之间善于相互学习

这就是女性投资俱乐部越来越普遍的原因。这种俱乐部在世界各地如雨后春笋般涌现，是投资入门和进一步提高投资水平的好去处。

女人乐于分享，如果发现了好项目，她们愿意与朋友们分享。可能正因为如此，女性俱乐部才比男性俱乐部表现得更优异。女人一般都希望自己的朋友也能成功。

这一点的不利之处在于，她们有时会从没经验的朋友那里获取信息，并听从建议，因为“她是我朋友”。所以你得确定，与你交流投资信息的女性朋友是不是真的有自己的见解，是不是与你有相似的投资目标。否则，你就可能是在浪费时间。

举例来说，我朋友米歇尔来找我，说她想在凤凰城买一处出租屋。几天里，我们看了许多房子。我们在一个度假村找到了一套房子，周围绿树成荫，楼下就是游泳池，位于整个社区中最好的位置。收到的租金付完各种费用和按揭贷款后，她每月还能有250美元进账，这对她来说是一处极好的第一处房产投资。她和卖主签订了协议，进入检查和筹款阶段。然后我去海外旅行了一个月。

回来后我打电话给米歇尔问：“你的第一处出租屋什么时候到手？”

她在电话那端沉默了半晌，然后说：“我决定放弃了。”

我倒吸了一口凉气，觉得有点沮丧，问她：“为什么放弃？这套房子不错啊。”

她解释说：“你走后，我和我朋友坎迪斯聊了聊，我告诉她这套房子的事，她说这是项非常冒险的投资。”

“她为什么说有风险？”我问。

“她说她有位朋友买了一处出租屋，但迟迟找不到人来租，最后亏了钱。所以她说，如果是她就不会买。”米歇尔说道。

沉默片刻后，我问她：“你朋友坎迪斯买过出租屋吗？”

“没有。”米歇尔答道。

“既然她对此一无所知，你为什么要听她的意见？”我不由自主地提高了声音，“这就像要一位素食主义者推荐好吃的牛排餐厅一样。如果你想请教别人，也得找对人才行，得找有实际经验的人来问！”

是啊，女人们确实能从朋友那里学到东西，只是你得确定，你所请教的那一位，对你想做的事是有经验的！

我喜欢女性投资俱乐部的原因也在于此，这些俱乐部中的大多数人都都有着自己的见解，并且目标明确——从投资中赚钱！投资俱乐部大致可分为两类：培训型和信息型。我在前面已经说过，我强烈支持那些培训型俱乐部，女性朋友们一起在那里学习研究，互相分享投资经验，甚至互相吸取教训。

而对那些由成员集资共同购买某项投资的俱乐部，我敬而远之。原因是，除非每位成员都非常清楚彼此之间的协定，并且白纸黑字地签下了协定，否则大部分都将以失望和不快收场。我更喜欢那种与实际投资没什么关联的独立培训。

我们能做到，而且已经在做

投资并不是一件神秘的事，它其实很容易。关键是大部分女人应该转变观念，从“我不能”或“我不知道”转变为“我不仅能成为投资人，而且还能成为一名成功的投资人！”

我要和你分享一个小秘密：一旦我们进入投资的游戏，就会发现它非常有趣！我曾一次又一次地听到女性投资人激动地说：“真不明白我以前在怕些什么，我爱这种游戏！”“我后悔没早点开始！”“赚钱的感觉真棒！”“我等不及想进行下一笔投资了！”“我学到了很多！”

你现在明白了吗？成功的女性投资人有很多！先不说这个。就说现在，越来越多的女人正在成为投资人，她们在向世人证明：我们精于此道！赚钱乐趣无穷，学习和成长乐趣无穷，自我的觉醒同样乐趣无穷！最重要的是，我们掌控着自己的生活——因此，我们有更多的选择和机会。这种感觉强大而自由！

注释

【1】 美国女政治家，曾担任美国第34任总统艾森豪威尔的财政部长。

第十六章 “我准备好了！”

思想是一种力量，既能打造世界，又能摧毁世界。

——苏珊·泰勒

目前，我们“夏威夷帮”唯一没有消息的是玛莎，我想联系她，看看她过得怎么样。

“你好，我是玛莎。”我打电话过去，她接了。

“嗨！玛莎，我是金，你夏威夷的老友。”

“听到你的声音真是太高兴了。上次没能去参加聚会，我真遗憾。我给帕特和莱丝莉打过电话，事儿太多了，本来你们在公园聚餐时我想打电话给你们的，结果又让事儿给耽搁了。”她抱歉地说道。

“没关系，现在有时间聊几句吗？”

玛莎犹豫了一下，说：“好啊，现在正好有空。”

“我们上次没通电话，我只是想问候你一下，跟你聊聊近况。我们好久都没联络了。”我说。

电话那头没声音了。“玛莎？你在吗？”我问。

“在，我在。”她说。

“我不太愿意和你们见面，因为我目前的处境不太好。老实说，我现在的的生活与我当初在夏威夷时想象的截然不同。帕特和我说过一些你们的故事。老实说，我对自己目前的境况感到很难为情。”她坦率地说，“还记得吗？我当时多想成为一个顶级的海洋学家啊！”

“我当然记得。”我回答道。

“可我只做了两年海洋学家，我爸爸打电话给我说他们需要我回去帮忙打理家里的生意。他的高级经理离职了，他当时很困难。他告诉我说只需要帮他几个月，等找到新的经理就好了。我从小耳濡目染，对家里的生意很了解，但我对做生意不感兴趣。不过，出于孝

心，我还是决定离开夏威夷，回家帮几个月的忙。我也不知道怎么搞的，几个月一晃就过去了，然后是1年、3年，到现在我都还在这里。我爸爸7年前把公司卖了，但没赚到多少钱。本来他们从此可以安心养老了，没想到卖掉公司后不久，我爸爸就病了，求医问药花掉了不少积蓄，最后还是过世了。我现在打两份工，勉强过活。”

“帕特说你妈妈病了，她还好吗？”

“是啊，她现在还好。但爸爸去世后没留下什么钱，她只得搬来和我一起住了，我是独生女嘛。所以我现在得打两份工，养活我们两个。妈妈年纪大了，身子骨不结实了。我们有保险，但远远应付不了开支。所以这几年过得很艰难。

“让我吃惊的是，刚开始时我还对自己的生活状态很满足呢。当时我回到圣地亚哥后，一切都很如意，我不用付房租，帮爸爸打理生意还有收入。我有一辆车，还有一套海边公寓，想冲浪时就去冲浪，过得非常舒服。我想这就是我留下来的原因吧，太舒适了。”

她继续说：“但在舒适的生活中，我发现了两个大问题：第一，我总在想，如果我当时没有放弃那份海洋学的工作，现在将会是什么样？一想到这个我就觉得非常遗憾。第二，安逸的生活到现在似乎成了一种困境，那时我每天就过着这样的生活——想冲浪时就去冲浪，尽情玩乐，把赚到的钱花得精光。现在，这种日子一去不返了，我得面对未来，而且现在看来，前景不容乐观。所以我很抱歉，这就是我不想去参加聚会的原因。我现在处境艰难，生活没什么乐趣可言。”

“我能理解你的感受，我相信我们的友谊不至于这么淡薄。”我安慰她。

“谢谢你，我只是不知道现在该怎么办。”

玛莎听上去灰心丧气的，所以我趁热打铁问她：“那我问你，你想摆脱这种困境，做些改变吗？”

“当然想！必须改变了，我不能再这样下去。但我找不到出路。”她答道。

“如果我送你一本这方面的书，你会看吗？”我问。

“当然会。”

“那我寄给你吧，读完后打个电话给我，我们聊聊这本书。我并不是说你能从书里找到答案，但如果书中的内容能激发你的一些兴趣，那至少是个好开头。”

“我会读的，”她肯定地说，“收到后我马上就读。”

然后我们挂了电话。我寄了一本《富爸爸穷爸爸》给玛莎，等着听她的回音。

“我准备好了！”

大约一个月过去了，还没有玛莎的消息。我想打电话给她，但转念一想，如果她真的希望改变自己的生活，就得自己迈出这第一步，我没法替她代劳。

正在这时，我的手机响了，是莱丝莉，她听上去很激动。“好了，我准备好了！”她大声说。

“准备好什么？”我问她。

“准备好为我自己的财务未来学必要的知识，做必要的事。”她说，“我不想再整天混日子了，我受够了。我准备行动了，这不是嘴上说说而已，我是当真的。”

“我听得出来你是当真的，”我回答，“怎么突然决定这么做了？”

莱丝莉说：“几个月前，我在佛蒙特州指导一个为期两天的美术班，我们要带着画具到美丽的佛蒙特乡间写生，这是我最喜欢的。我把一切安排妥当，专门选了一个美丽的秋日，我对这次活动非常期待。可临行前的一天，我工作的那家画廊的老板打电话说，他们要为一位知名画家举办画展，得让我回去准备。虽然他没说，但我能听出他的言下之意，要么明天回去工作，要么再也别在这儿工作了。”

“那你是怎么做的？”我问。

她继续说道：“我没得选择，只能回去为画展做准备。所以不得不取消了佛蒙特的计划，第二天准时出现在画廊。我当然明白当时事出紧急，不得已之下才改变计划，但那一瞬间，我强烈地感觉到我对自己生活的支配权真的少得可怜。罪魁祸首就是钱！而且这种情况经

常发生。我豁然开朗，我不想再退缩了，我要一往无前。”

“哇，真为你高兴，这么说来，取消写生课这件事帮了你的大忙，改变了你的看法。”

“是啊，我也这么想。”她若有所思地说。

“那你准备怎么做？”我问。

她兴冲冲地说：“我的想法是这样的，你先听我说完，仔细想想，再告诉我你愿不愿意。”

“你是让我听你的想法吗？”我有些不解。

“我想是的，先听我说。”她兴奋地说道，“我们安排两天时间，邀上我们夏威夷帮的姑娘们，一起飞到凤凰城，与你一块儿待两天。你呢，告诉我们你是怎么开始投资的，以及怎么发展投资的。你觉得怎么样？”

这次轮到我沉默了。“你看，我也是边干边学的，当然也没有面面俱到的答案。而且我也并没有按照大部分理财‘专家’所鼓吹的传统投资策略进行投资。我喜欢从一些杰出的人那里学习，现在我身边有许多聪明的投资人，在我投资的过程中，每天都能从他们那里学到东西。”

莱丝莉打断我：“我知道，我想学习你的策略，然后自己继续学。在我听说过的所有策略中，你那一种对我来说最有意义。虽然你现在身边有很多人让你学习，但你开始投资时他们还没出现吧。你说你你是白手起家的，这正是我目前的处境，我一无所有——除了强烈的学习和投资的愿望。所以，回顾一下，你是怎么做的？怎么迈出第一步的？你说过，女人之间能更好地相互学习，因此我想，我们是不是可以组成小组，学到更多。而且在这种氛围里，我们可以随心所欲地提问，不像我参加过的有些投资讨论会，只有那些想显摆自己多聪明的人才提问。这样我们都能相互学习。”

我笑了：“你以前说你不是个好推销员，这一次的课程推销就做得不错嘛。”

“那你是同意了？”她追问道。

“我同意，但有两个条件。”我说，“第一，两天的聚会只接受真

正想学东西的人。如果只是过来与我闲聊，最好不要来。学习的意愿，或者说更重要的、采取行动的意愿，必须是发自内心的，不能靠别人说服。”

“好主意，我得看看她们是否真心想学。”她赞同道，“第二个条件呢？”

“第二，不管谁真心想学，都得明白投资没有魔法公式，没有万灵丹能保证你们在两天之内成为超级投资人。每个人都必须知道，投资是一个过程，需要做大量的功课，搜集大量的资料，才能成为精明的投资人。我不希望她们抱有不切实际的幻想。你能保证让她们明白这一点吗？”

“行！我们可以定日子了吗？”莱丝莉催促道。

我笑着说：“可以，‘我不懂销售’小姐！”

我告诉莱丝莉我和玛莎通过电话，我让她也邀请玛莎一起参加。“真有意思，我正想着玛莎呢，结果你打电话来了。一个月前我寄了本书给她，还没听到她的回音呢。”

第十七章 行动起来，你便成功了 90%

尝试做些什么——亲自尝试过，我们才会更勇敢。自信就是这么锻造起来的。

——乔伊·布朗 ^[1]

伍迪·艾伦曾说过：“行动起来，你便成功了90%！”我非常赞同这种说法。许多人说要减肥，但真正去健身房的又有几个？有些人说要为社区多出点力，但又有谁出席了城镇议会？我们许多人都说过要做点什么改善生活，但真正行动了吗？

所以，我担心，有谁会来参加我们那两天的投资培训会。莱丝莉负责组织，她通知她们，如果想参加，就在周五上午9点到我家集合。“她们都说要参加。”她向我汇报。

“看看谁会到场再说吧。”我说。

周五上午9点

咖啡端上桌了。莱丝莉8点半就到了，带了些水果和松饼。“我没有强迫任何人。”她向我保证说，“我只是告诉她们我们要做些什么，也告诉了她们怎么到你家，并说不用回电话给我，如果她们认为重要，就来参加。”

“她们都说要来吗？”我问。

“是的！都说要来，甚至玛莎也是。她们都说非常希望参加。”

我倒了两杯咖啡，继续和她聊着。9点差几分时，门铃响了。我们两个兴奋地互相看了一眼，像两个准备乘过山车的孩子一样，期待着令人激动的一刻，门外会是谁呢？我们赶紧跑出去打开门。

“嗨！路指得不错，莱丝莉！出租车司机一下子就找到了地方。很高兴来到这里！”特蕾西有点上气不接下气。

“特蕾西，看到你真高兴！”我热情地说。

“看到我你好像很吃惊啊。”她说，“你认为我不会来吗？我一定要来的，特别是发生了上星期的那件事后。”

我们向厨房走去。“发生什么事了？”我问。

“还记得吗？我说过我担心我丈夫的公司被收购后，他可能会被炒鱿鱼。”她提醒我们说。

我们点点头。

“上星期五，公司就发通告了。”她说。

“我们公司将与另一家公司合并的消息传了快一年了，但最近听说合并失败了。所以，星期五下午CEO把我们叫过去说，合并取消了，但公司被卖给了我们最大的竞争对手！CEO安慰我们说，变动在所难免，但是保证说不会裁员。但我们怎么可能不紧张呢？”

“你觉得会发生什么事呢？”莱丝莉问。

“我不知道，但是告诉你们，上个星期我几乎成了行尸走肉。肯定会裁员，所有的收购案都是这么做的！公司里人心惶惶，大家都担心自己会失去工作。这太可怕了。另外，因为从上到下没人知道未来会怎样，所以也没法决定什么。每个人的生活似乎都被扼住了咽喉，真郁闷。我不知道该怎么做，但你们这两天的安排太棒了，我感觉这是我唯一能够自己控制的事了。天知道我的工作会怎样。”

“哟！敲响警钟了！”莱丝莉说。

“好像有人在敲门？”特蕾西问。

我们聊得正起劲，竟然没听到有人在敲门。

“看看是谁来了。”我笑着说。

我们3个一边走过门厅去开门，一边猜想会是谁。我打开门。“真是不敢相信啊，我迟到了10分钟！我总能把时间算准，从来不会迟到的。”帕特道歉说。

“请进吧，帕特！”我说，我们拥抱了一下，回到厨房。

我们边喝咖啡边聊天，还享用着水果和松饼，一直到9点45分，

看来就我们几个人了，再没其他人参加。

玛莎怎么了

后来我才知道玛莎怎么了。还记得玛莎吧，就是急于要改变现状的那位。她答应读我寄给她的书。莱丝莉当时也说，她保证会来参加这两天的聚会。看来她从未翻过《富爸爸穷爸爸》，从没迈出改变的第一步。我想她根本不想来这里和我们相聚。她说了不少，却毫无行动；她想改变生活，但又不愿意做点不同的事。她安于现状。就是这样。所以我发现，应该与真正想学习的那些人一起工作，这很重要。否则，就像一句我所喜欢的谚语说的那样：

不要教猪唱歌，你浪费了时间——猪也不高兴。

许多人和玛莎一样，嘴上说要怎样怎样，但从来没有行动。真正的问题是：你愿意为自己想得到的东西而努力吗？不过我自己也常常这样，比如说写这本书，开始写之前，我说要为女性写一本关于投资的书，说了3年，但一直没有行动。我说要写，却没动笔；我说要写，却总是太忙。最后一些非常要好的朋友不太客气地打电话催我。一位好朋友问：“拜托！你到底还写不写？！”另一位说：“说到现在了，书在哪里呢？”

卡罗尔怎么了

另一个只有想法没有行动的人是卡罗尔。卡罗尔帮罗伯特处理过一些事务，还帮我打理过账目，因此成了我的好朋友。我们每月开两次会，分析我们的财务状况。我们仔细核对所有数字，她能从中看到我们买下的不同投资项目和出租屋，每次在会上她都会问我一些投资的问题。这种情况持续了大约两年。

在一次会上她又问我：“我有个投资的问题。”我打断了她，说：“别再问了！你都问了我几年了，可你采取什么行动了吗？你投

资了什么没有？”

“没有。”她回答。

“所以，别再问了。”我说，“我不想再回答投资的问题。在你采取实际行动之前，我不想再和你聊投资。等你有了第一项投资后，我们再聊这个话题。”

两星期后的会上，卡罗尔自豪地带着一张清单来开会——上面列出了她购买的第一批股票。她说：“我买了股票，现在我们可以谈谈投资了。我还想买些出租屋，我保证在买下第一套房产前，不会问你关于房地产的问题。”

她没有食言，当月，她就找到了一套小房子，开了个价，对方也接受了。她自己的钱不多，所以找了一位她认识的投资人，问他是否愿意和她合伙投资。那位投资人同意了，于是卡罗尔开始了自己的投资生涯。此后，她买下了许多其他的投资项目，包括单身公寓和独立产权公寓，还有一些公寓楼。现在她是个非常积极的投资者，我们无话不谈。

后来卡罗尔对我说，她原以为，问这么多问题就已经是在采取行动了。当她意识到两年过去了，自己还没有什么成果时才恍然大悟。通过一次又一次地提问，她相信自己已经“进入游戏”，但这正是她不采取行动的借口。

这个故事告诉我们，说了就要去做，去亲自尝试，采取行动。

贾妮斯怎么了

我们正准备离开厨房去书房时，电话响了，是贾妮斯。我按下免提键，让大家一起听。

“我打电话来是要告诉你们，我想你们！”她大声说，“我知道我应该去和你们聚会的，但现在我有好消息了！”

“什么好消息？”莱丝莉问。

“你们知道的，我不止一次地说过我是那种不适合和男友一起长期生活的人。现在不同啦，我遇到了真命天子！他叫格雷格，我们刚

认识，真像一阵旋风一样！我简直不敢相信这话会从我嘴里说出来，但我想我真的恋爱啦！”她连珠炮似的蹦出一长串话。

帕特差点从坐着的椅子上摔了下来：“你？‘说一不二’小姐恋爱了？真不敢相信在你那里听到这样的消息！肯定很激动人心吧，说说他是怎样一个人？你认识他多久了？”

“3个星期。”她回答说，“时间不长，但我是认真的。我们在离我办公室不远的咖啡馆相遇，当时我正排队想买杯卡布奇诺，他走了进来。我们互相看了一眼，最后他走到我跟前，我们就开始交谈了。”

“你了解他的情况吗？他是做什么工作的？”特蕾西好奇地问。

贾妮斯有些扭捏地说：“我们还没谈那么多呢，他刚刚经历了一次生意上的失败，我想他可能还不太想谈这些。我只知道他在不同的公司工作过，主要做销售。现在是他的过渡期，他想好好规划一下未来该怎么做。他非常聪明，很有商业头脑，脑子动得很快。他对我的生意非常积极，甚至还说要和我一起干呢。我越想越觉得这个主意太好了，一个人打拼太累了。身边有个人帮忙出出主意，分担一些，是最好不过的了。”

“这次不能赶过去和你们聚会，是因为我们要飞到旧金山共度浪漫周末。”她解释说，“这是他的主意，他订了旅馆，在一家很火的意大利餐厅订好了位子，这家餐厅的预订名单都排到3个月之后了呢。他安排好了一切。”

特蕾西忍不住问：“你说他在过渡期，这究竟是什么意思？”

贾妮斯解释道：“据我所知，格雷格上次的生意遇到了点挫折，他开了家咨询公司，经营了一年左右，后来他和合伙人之间有点矛盾，于是两个月之前，他离开了公司，现在正考虑下一步该做什么呢。我自己也是做生意的，我知道有时候确实很难。显然在过去的这一年里，他的公司没什么进账，正准备关门大吉。如果他知道我跟你们说这些，会感到难堪的，但他现在手头确实有点紧。我们都经历过挫折，我不介意在经济上暂时帮帮他。”

莱丝莉天真地问：“那你们去旧金山度周末谁埋单？”

“我。刚才我说过，我不介意在他落魄时暂时帮他一把。他确实

非常聪明，所以我才会觉得对我来说是个好机会。我问自己，格雷格离开自己的公司，可以来帮我，不正是我找到生意伙伴的绝佳机会吗？一切都那么顺理成章。”

“我知道这听起来很疯狂，”她说，“这一切发生得太快，但我们确实已经在讨论让格雷格搬来和我一起住的问题了！我以前从没考虑过和别人一起生活。我是不是疯了？”

“你是疯了！”我们在电话这头异口同声地说。

“我知道，我知道，我又兴奋又紧张！”贾妮斯热切地说，“我得走了！得去机场了。祝你们聚会开心！再见！”

我挂上了电话，我们4个人面面相觑，说不出话来。

特蕾西打破了沉默：“我没听错吧？贾妮斯刚才说这个她刚认识了3个星期的男人没有收入？她支付一切开销？他可能还要搬去她家？听起来她虽然不了解那家伙的行业背景，却要和他合伙做生意？我一定是听错了吧？”

“这姑娘到底怎么想的啊？她没有判断力吗？”特蕾西用一种难以置信的语气问道。

“人们都说，爱情是盲目的，这就是个极好的例子。”我说。

“我想时间会证明一切的。”帕特说道。

“我怎么觉得他像个吃软饭的呢。”特蕾西说。

我们都有点怀疑。

“另外，我们为一个男人浪费这么多口舌！”特蕾西恼怒地说，“我讨厌女人这么做，多傻！”

帕特低声说：“可能他只是外表英俊吧。”

“可能他又英俊又年轻。”莱丝莉加了一句。

“可能他英俊、年轻，还有可能继承百万家产！”我补充道。

“这倒还说得过去。”特蕾西笑着说。

我们想象着贾妮斯的完美男友，都笑了起来，但内心不禁为她担忧起来。

注释

【1】著名临床心理学家，她开创了“亲密关系”心理治疗工作坊。

第十八章 开始行动吧

只要你敢于从头学起，任何时候你都能学到新东西。如果你真的能够像初学者一样开始学习，整个世界将为你敞开大门。

——芭芭拉·薛尔 [1]

我们4个出了后门，向工作室走去，工作室是由客房改装的，我们将在这里度过接下来的两天时间。我们在大会议桌前坐下，会议桌中央放着一个便笺本和几支钢笔。

“感觉很正式啊。”莱丝莉评价道，“我们从哪里开始？”

你的理由

“先来说说你们来这里的理由吧，还有为什么你们决定采取行动、实现财务自由。”

“我进门时已经说过了，”特蕾西第一个开口，“可能我们公司被收购对我来说反而是件好事，因为这迫使我清醒地面对一个事实：到目前为止，我在许多方面都无法控制自己的生活，尤其在工作和金钱方面。收购通告发出后，我意识到，我实际上是在等着陌生人来决定我的未来。他们随时可以把我撵走。所以我的理由是，我再也不想在这种处境下过日子了。这是我自己生活，从现在开始，我要决定自己的未来。第一步就是要掌握我自己的金钱。我现在明白了，为了那点薪水，我实际上一直被金钱控制着，而不是我在控制它。”

接着莱丝莉说：“我上次和金聊过我的理由，很简单，因为我想画画。我对画画如此着迷，拿着画笔站在画架前，我就感到快乐、自信、满足。但是工作花掉了我太多的时间，而我做自己喜欢的事的时间已经越来越少了。这就是我的理由，再简单不过了。”

我们都转向帕特，我很好奇她会说什么，因为说实在的，她今

天到这里来，让我很惊讶。

帕特平静地说：“我们第一次聚餐之后，我想了很多。那次午餐过后，我才意识到我一直都在陪伴别人实现他们的梦想和目标，而不是我自己的。我支持丈夫的事业，照顾孩子们的生活，却把自己的生活抛在脑后。纽约那次聚餐后，我决定重新审视自己的生活，并问自己真正需要的是什么。答案让我自己吓了一跳。

“我们那次关于投资的谈话引起了我的兴趣，你们知道，我总爱刨根问底。我开始上网了解投资，投资的世界简直令我着迷。我去相关网站学习股票、股票认购权、房地产、私营企业投资、贵金属等，我在电脑前查看这些资料，一坐就是几小时。但这些都是我私下进行的，我没和任何人说起，包括我丈夫。然后，问题来了，我以前说过，我们家所有的重大财务问题都由我丈夫拍板，我担心跟他商量这些投资的尝试，他不但不会当回事儿，还会为钱跟我大吵一架。

“最后我决定照实告诉他。我真的做到了。我告诉他我的想法，以前我总是为别人考虑，现在我想为自己做点什么了。这么长时间以来，我第一次想作些改变。我告诉他，我犹豫了很久才开口和他谈我们的财务问题，因为家里一直都是他管钱。我向他解释我在网上学到的东西，并告诉他我要把投资作为全职工作来做，而不是业余爱好。我说要学的还有很多，希望他能支持我。然后我屏住呼吸等他的反应。”

“他同意了吗？”我问。

“要是这么简单就好了，”帕特答道，“没有，他还没有完全支持我。但我想，最终他会支持我的。我对此深信不疑，所以即使没有得到他的肯定，我也要一往无前。他是那种信奉眼见为实的人，看到投资结果之后，他肯定会支持我的。现在，工作就已经让他够累的了，我敢说，工作对他而言已没有什么乐趣可言，他自己也很清楚这一点。工作的时间越长，他就越感到厌烦。我想让他看到另一种选择、我认为更好的选择。所以，我实际上不仅是在为自己投资，我也在为他投资。我深信从长远的眼光来看，这将巩固我们的婚姻，成为我们最大的收获。”

“哇，这真好，”莱丝莉拍手叫道，“祝贺你！”

“听起来我们3个人的理由都很充分。”特蕾西说。

“是很充分，”我赞同道，“也必须充分，因为你们的理由将支撑你们度过那些困难的时光，比如事情未按计划进展啦，失去信心啦，别人的质疑啦……放弃总是很容易。你们都找到了强大的投资动机，好极了！”

你目前的状况

“在向目标进军之前，你得了解自己目前的状况，”我说，“没想好目的地就上车怎么行？要么哪儿也去不了，要么只能整天兜圈子。”

“所以，下一步需要做的事情，就是搞清楚你现在处于什么位置，特别是在财务上的位置。你目前的财务状况如何？我这里有种简单的方法。”我告诉她们。

“最近一次聚会时我和贾妮斯讨论过，首先得计算出你有多富有。”

“哦，打住吧，我已经够郁闷了，”莱丝莉抱怨道，“‘富有’并不是一个可以用在我身上的形容词。”

我笑了：“对于财富的定义，我是这样理解的：如果你今天停止工作，你的经济状况能够支撑你几天？换句话说，你的富有程度是几天、几个月、几年？”

我们重复了一遍之前我和贾妮斯进行过的那个过程，计算各自的财富（详见第十一章）。以下是她们的计算过程：

第1步：帕特、特蕾西和莱丝莉列出了她们每人每月的支出清单。

第2步：分别将自己的存款、目前可变卖或流通的大额可转让定期存单、股票，以及投资带来的现金流相加。

第3步：用收入（第2步）除以每月开支（第1步），算出你的财

富。

算完后，她们开始发牢骚。

“我不知道这数字代表什么意思，但看起来不太妙。”莱丝莉懊恼地说。

“我的数字是7.2，这是什么意思啊？”特蕾西问。

“这表示你的富有程度为7.2个月，如果你从今天开始不工作，你的财富能够让你生活7.2个月。7.2个月之后，你得开始赚钱。”

“还不如一次大假的时间长呢！”特蕾西哭丧着脸说。

“要是我像你这样，就不抱怨了。”莱丝莉抢白道，“我的数字是0.6，连一个月都不到！这个测试我大概没法及格了。”

我笑了：“这个测试没有对错之分，你的答案只是你的答案。这个步骤的目的只是帮你弄清楚自己目前的状况，就这么简单，现在你们都明白了吧？”

帕特插话说：“我不太清楚家里到底有多少存款和投资——看看我多不了解我们家的财务状况——不过我尽力算了算，估计我们的富有程度是10个月。因为我假定我丈夫将继续工作下去，所以看起来还不赖。但如果他出于某些原因不能工作了呢？那在我找到其他收入来源之前——比如找份全职工作——时间可就不多了。而像我这样一个离开了新闻行业17年的记者，要找到一份能够保持家里目前生活水平的工作谈何容易！”

你的计划：你想达到怎样的目标，以及如何达到目标

“现在，你们都对自己的状况很清楚了，祝贺你们。”我说，“下一步是确定你们的目标。但在确定目标之前，还有两个问题要回答。”

“什么问题？”帕特问。

第一个问题

“第一个问题是：你是为了资本利得还是现金流而投资？”我问她们，“我们以前讨论过的，还记得吗？一般来说，投资要么是为了获得现金流，要么是为了赚到资本利得。如果你投资股票，那你主要关注的是资本利得。你希望股价上涨，这样就能以高于买入的价格抛出。如果你买下一套房，装修好，并立即卖出，那你的投资也是为了资本利得。但如果你买房后并未转卖，而是将它出租，那你的这笔投资就是以获得现金流为目的。你持有股票分得的红利也属于现金流投资。”

“就我个人而言，我更喜欢现金流。我不用工作，就有现金流入账，我自由了。我只希望买入或创建每月能带来现金流回报的资产。这是我遵循的法则。”

特蕾西说：“我很明确自己下半辈子不想再工作了，至少不想做现在这样的工作了。如果我买入并持有每月能带给我正现金流的投资，并不断这么做的话，我将积累起越来越多的财富。

“最后我就不用工作了，因为只要我还拥有这些投资，每个月就不断有现金流入账。

“而另一方面，如果我买的都是赚取资本利得的投资，那我必须将它们出售，才能得到钱。这样一来，为了增加收入，我就得不断地买进卖出。可是这样的话，我赖以生活的钱就变得非常有限，于是我得积蓄一大笔钱来养老。实际上这是两种不同的策略。”

“就是这个意思，”我说，“但请理解这一点，我并不是说某种策略比其他更好。现金流只是我所遵循的法则。我从1989年开始为现金流而投资，到1994年，投资所带来的现金流，让我和罗伯特达到了财务自由。我并不是说我们借此积累了大量的财富，而是说我们达到了财务自由，这样我们就可以做自己真正想做的事了。”

“我还想再说一点。我的第一项投资是房地产，为什么？因为我爱房地产，我喜欢看着自己的房产，分析这些房产。我喜欢寻找这些房产的优势，思考怎样物尽其用。当然，我还喜欢现金流。你们也应该寻找自己喜欢的投资类型，否则很难成功。

“我有个朋友，一年多来我一直在鼓励她投资房地产，但她迟迟

不肯出手。有一天，她偶然参加了一个股票认购权交易讨论会，结果听得入了迷。现在她是这方面成功的投资人。她喜欢这种投资，由于喜欢，她做得很好。所以，要选择最适合你的、你喜欢的投资，这很重要。”

第二个问题

然后我总结道：“所以，你需要回答的第一个问题是：你是要现金流还是资本利得？第二个问题是：你的目标是什么？”

“我的目标是要百分百自由！”莱丝莉脱口而出，“我很清楚地知道这一点，我不要大房子，不要豪华车，我只要画画。我讨厌为钱烦恼，讨厌被叫去工作。我只希望在经济上没有后顾之忧，如果我不想工作，那就不用工作。我决定好了，我选择现金流投资，我只希望有足够的现金流来支付我的生活开销。我算过了，我每个月的生活开销为5200美元，也就是说，每个月我需要5200美元现金流。这就是我的目标。”

“目标很明确。”帕特说，“我知道你们可能会觉得我现在说的这些听起来不太像我，但我真的没有想好目标就到这里来了。我只是想开始投资，逐步壮大。但现在，通过计算我才发现，我丈夫的薪水和我们的存款，只够维持一年的生活，所以我不得不重新考虑这个问题了。谁知道未来会怎样？要是发生一点意外，我什么准备都没有。我得更认真、更严肃地看待这个问题。”

如何达到目标

“现在我已经确定目标了，怎么才能达到呢？”莱丝莉急切地问。

“功课就从这里做起，”我回答说，“现在该由你们来为达到目标制定计划，你们想以哪种方式达到目标？投资的类型有许多种，而你们的第一项任务就是，找出自己感兴趣的投资。自己不感兴趣的東西学起来是最累人的。这让我想起了自己被迫学习三角几何的高中时代。我不知道出了校门这些知识还有什么用。”

“估计这也是我生物老及不了格的原因，”特蕾西老实地说，“我最怕解剖青蛙了。”

帕特插进来：“有件事说出来你们肯定会笑话我，我这种人就专会干这事儿。前几个月，我搜集了一些不同的投资类型，然后把它们用邮件发给金了，她又加了几项上去。今天我给大家带来了。”

莱丝莉说：“我们不会笑你的，帕特。这真是太好了，谢谢你！”

以下是帕特的投资清单（除了清单里列出的，还有许多其他类型的投资，下面这些仅供参考）。

投资类型

房地产

单身公寓

多单元房产（从两个单元以上的房产到大型公寓楼）

写字楼

商业中心 / 商铺

仓库

储藏室

生地 ^[2]

纸资产 ^[3]：

股票

股票认购权

债券

共同基金

长短期国库券

对冲基金

私募股权基金

商业机构：

私营企业（你既可以积极参与企业的经营，也可以只投资而不参与经营。）

特许加盟

网络营销（创建生意后，通过下面的分销商而得到被动收入。）

商品：

贵金属

汽油

石油

小麦

糖

猪肉

玉米

其他

外汇

税务留置权证

发明

知识产权

水权和空气权

（提示：本书最后的术语表中列出了这些投资项目的定义。）

“帕特指出了3种主要投资类型：房地产、纸资产和商业机构。”我解释道，“还有许多其他类型的投资，这份清单只列出了一部分。你甚至还可以投资未来的体育明星。许多运动员如果得不到财力

支持，就无法进一步发展提高，投资人可以为他们提供资金进行必要的培训、旅行和比赛。如果运动员得奖，投资人就可以分到一部分奖金。”

“这么看来，什么都能投资。”特蕾西说，“那你找到了自己喜欢的投资类型之后，该怎么制定计划呢？怎么来想办法‘达到目标’呢？”

“问得好，通常人们一听到‘制定计划’，就会弄出一个很复杂的计划，其实没必要。”我向她们解释，“‘如何达到目标’指的是决定下面这些事：

- 主要进行哪种类型的投资？你可以进行多种类型的投资，但根据我的经验，将大部分时间和精力集中在某一种类型的投资上最容易成功。

- 这种投资类型下又有那么多资产种类，该集中投资哪一种资产？比如，如果你投资股票，你准备集中投资哪种股票？你准备专攻哪一方面？拿我来说，如果投资科技股，我会输得惨不忍睹，因为我对科技一点兴趣也没有，我对它们一无所知。如果我要投资股票，我会重点关注地产股。如果你们想投资房地产，也有单身公寓、公寓楼、写字楼、商业中心等可选。尤其是在刚开始投资时，要选一项可以使你专心投入的资产，重点研究。对这项资产了如指掌之后，再选择你想关注的下一项投资。

- 该怎么安排达到目标的时间表？从小目标到大目标，怎么安排时间表？

“这就是‘如何达到目标’的核心所在。”我总结道，“只要你喜欢，当然也可以安排得复杂一些，但我要提醒你们，过于冗长、细致的计划，往往会让自己望而却步。”

“你刚开始时是怎样计划的？”莱丝莉问。

我笑了：“我和罗伯特为了达到财务自由制定了远大而深入的计划。我们的计划是：10年之内，每年买下两套出租屋。这就是我们的计划。我们重点关注的是单身公寓。我们设想10年之后应该总共投资

了20套出租屋，这样才能使现金流大于我们的生活支出。整个计划就是这样。”

“你们做到了吗？”特蕾西问。

“做到了，但并没能按照我们计划时最初设定的时间表来完成。”她们3人有点失望。

我继续告诉她们：“我买下第一套两室一卫的出租屋后不久，又买下了第二套、第三套。在这个过程中，我们发现，买一幢有多个单元的公寓楼和买单套的公寓房一样容易。所以我们没有花10年买20套房，而是只花了18个月就买下了，完成了计划。一旦我们了解自己的处境和目标，并全力以赴去做，整个计划实现起来就会比我们想象的要快得多。”

这天剩下的时间里，我们不断地学习、讨论，写写画画，打电话，上网查资料，一起制定投资计划。

到傍晚，莱丝莉、帕特和特蕾西都写下了自己的目标，以及如何开始计划投资。她们对自己的成果很满意，莱丝莉看了看墙上的钟，笑了：“天哪！已经快7点了！我们太投入了，忘了该进行传统项目——姑娘们的聚餐了！”

“怎么进行姑娘们的聚餐？”帕特问。

建立计划时

首先，确定你的目标。

然后，问自己3个问题：

- 我主要进行哪种类型的投资？
- 这种投资类型下又有那么多资产种类，我该集中投资哪一种资产？
- 我该怎么安排达到目标的时间表？

注释

【1】美国当代临床医学家，著名职业生涯规划师，她开办的职业生涯工作坊

遍布全美。她的生涯发展指导书《过你热爱的生活》被译成多种语言，畅销百万。

【2】指完成土地征用、未经开发、不可直接作为建筑用地的农用地或荒地等土地。

【3】本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金；硬资产如土地、黄金和石油等。

第十九章 3种男人3种投资

只要最后能随我所愿，我就会极有耐心。

——撒切尔夫人

我们去了一家餐厅，用完餐后我们几个都觉得有些无聊。话题不知不觉转向了男人，然后一发不可收拾。

我首先打开了话匣子，“我和女友谢尔丽对男人有过一番精彩的讨论。就像男人按1到10对女人进行评分一样，当有男人走过时，我们也对他们评头论足一番。我和谢尔丽挑选出街上某几个男人，然后推测他们属于何种类型。”

“谢尔丽说：‘你知道吗，世界上的男人其实只有3种。’

“‘3种？’我回答说，‘绝对不止。’

“‘那我说出这3种类型，你来告诉我还有哪些男人超出了这个范围吧。’她向我挑战。

“‘就这么办。’我接受了她的挑战。

“谢尔丽说道：‘世界上有3种男人：坏男人、好男人和平庸男人。’

“‘洗耳恭听。’我说。

“‘你老爸不希望你约会的是那种坏男人，’她笑着说道，‘他们令人激动，非常迷人——让女人无法抗拒。他们不失为一种挑战，他们的心思难以捉摸，你必须时刻盯牢他们。他们不乏味，总能让你保持兴趣，你永远也忘不了他们。如果他们伤了你的心，也不足为奇。在爱恨交织的故事中，总少不了坏男人的身影。’

“‘接下来是好男人。我们都认识几个好男人，他们会和你成为朋友，每个人都喜欢与他们在一起。你能与他们谈心，能与他们融洽相处。如果你遇到什么麻烦，他们将是不可多得的聆听者。你很少会

与好男人发生摩擦，因为在场面失控之前，他们早已转换了话题。他们很安全，一般不会让你头疼。而且他们的心思容易摸透。和好男人第一次约会时，他几乎不太可能吻你，因为他很有教养，懂得尊重别人。’

“‘那平庸男人呢？’我问。

“‘平庸男人是你只希望跟他一起过日子的人，’她说道，‘他们很乏味！生活过得毫无乐趣。与平庸男人约会时，你们通常看完了一场电影就早早收场了。不要指望平庸男人会即兴邀你到屋顶在星空下共进烛光晚餐。平庸男人不会带给你惊喜。他们不会做出什么伟大之举，因为他们从来都按部就班。他们从不冒险，他们希望日子过得井井有条。大部分事情在他们眼里已是冒险之举。总之一句话，他们只是活着而已。’

“‘你把3种男人描述得很清楚，’我回答道，‘可是你认为世界上任何一个男人都可以归入这3种类型中吗？’

“‘那么你来告诉我。’她催促道，‘随便挑出一个男人，看看他是不是属于这3类中的某一类。’

“‘你说得没错。’我承认。

“‘哪一类？’她紧追不舍。

“‘坏男人。’我说道。

“‘我说得没错吧，’她大笑，‘现在把你所认识的男人们通通想一遍，我敢打赌，他们肯定是坏男人、好男人或平庸男人中的一种。’

“‘我花了近3分钟的时间，仔细地在脑海中搜索了一遍我所认识的男人们，最后我有足够的信心确定所有男人们都可以归到这3种类型之中。’

“‘你赢了，’我只好认输，‘没有必要再有第四种或第五种类型了，你归纳得很准确。我的女友们可以拿这个话题大大讨论一番了。’”

坏男人、好男人和平庸男人

帕特、莱丝莉和特蕾西都笑了起来，从她们的表情我可以看出，

她们正在脑海中将自己身边的男人归类。

“我大学时代的男友绝对是个坏男人！”莱丝莉叫道，“但有趣的是，我嫁给了一个好男人。这可能就是我们没有白头偕老的原因吧。也许我真正想要的是一个坏男人。”

特蕾西笑着说：“第一次约会后，坏男人送花给你，你会觉得很激动。但如果换成是平庸男人送花给你，会让你担心他是否想让关系更进一步，对吧？”

“好男人开车带你兜风，但不会动你一根手指头。坏男人则什么都敢做！”帕特咯咯地笑着说。

莱丝莉补充道：“在高中舞会上，如果我没有舞伴，就找个平庸男人一起去，因为他总是随叫随到。他是如此可爱，但几乎所有受欢迎的女孩都与坏男孩交往。而且我注意到，当我与坏男孩交往后，我也变得更受欢迎了。”

“这似乎和态度有关，”帕特说，“想想电视剧《欢乐时光》里的那个丰斯，他既不高，又不黑，也不英俊，但他是个十足的坏男人。”

“真奇怪，女人为什么总是容易被坏男人吸引。”我说道。

“我有一位女朋友，她总是跟好男人约会，但关系从来长久不了。令她永远难以忘怀的却是5年前曾与她约会的一个坏男人。”

“坏男人有点危险，对女人来说有种神秘的吸引力。”特蕾西说，“他们爱冒险，因此有机会发展他们的潜力。我丈夫就是一个好男人，从结婚那天起我就知道，我们的共同生活将是那种典型的普通双职工、住郊区的生活。当我重新考虑我的职业和家庭时，发现那正是我想要的——稳定的、有安全感的生活。”

莱丝莉评论道：“对于我来说，与坏男人交往时很少有情绪低落的情况，我通常都热情高涨。这种感觉充满了未知但有无数的可能。”

“那么，你们想到的坏男人都有谁？”帕特问我们。

我先开口，“米克·贾格尔——坏男人。”

“约翰·麦肯罗、艾米纳姆、查理·希恩——都是坏男人。”特蕾西

补充道。

“当然还有蓝博。”

“那好男人呢？”我问。

“如果说丰斯算坏男人的话，那么《欢乐时光》中的里奇·卡宁汉就是一个好男人。”莱丝莉说道，“他是个不折不扣的好男人。《摩登原始人》中的巴尼·拉比尔呢？”

我们大笑起来。

帕特笑着说，“至于平庸男人嘛，《憔悴潘郎》中的埃尔·邦迪就是一个极好的例子。霍默·辛普森也算一个。”

3种投资

如果话题没有转向，我们会花一整晚来列举世界上的所有男人。

我说：“男人有3种类型，我打赌这3种男人——坏男人、好男人和平庸男人——所进行的投资也可以这样分类，就像我们可以将每一个我们认识的男人进行归类一样，我们也能对投资进行归类。”

“这一点我不敢苟同。”莱丝莉说。

“如果按坏男人、好男人或平庸男人来对每项投资进行分类，那么什么是坏男人投资、好男人投资和平庸男人投资呢？”我问她们。

“我明白你的意思了，”帕特回答说，“比如说，坏男人投资的挑战多多。”

“完全正确，”我说道，“坏男人大胆、爱冒险，你必须时刻警惕，小心翼翼。不要离开坏男人，因为当你回来时，他们可能已经逃之夭夭了。你无法摸透他们，你必须紧紧盯着他。对坏男人你得多花点心思，不过，他们给你的回报也是最高的——前提是你得知道如何驾驭他们。”

“而好男人永远不会伤你太深！”特蕾西说道。

“是的，对好男人你无需像坏男人那样时刻留意着，但你也不能总是把他们晾在一边。他们需要与你沟通，了解你的喜好。他们比坏男人要宽容得多。他们给你的回报不如坏男人大，但风险也小得

多。”我慢慢说道。

“那么平庸男人呢？”我问。

莱丝莉说：“平庸男人很乏味！他们无所作为！”

我大笑，“精辟！你可以永远对平庸男人置之不理，什么也不会改变。你不用留意他们，实际上他们也并不希望你关注他；这就是他们的平庸之处！平庸男人几乎毫无风险可言，当然也几乎没什么回报。”

“对极了！”莱丝莉叫道，“投资就像男人一样！甚至比男人更好，因为资产不会离开你而另投比你年轻的投资人的怀抱。”

“资产也不会跟你顶嘴！”特蕾西开玩笑。

“你也不必担心资产会彻夜不归！”帕特补充道。

我们大笑不止，丝毫不介意餐厅里其他一些客人频频地向我们行注目礼。

哪种投资对应着哪种男人

特蕾西将我们拉回正题，她问：“哪类投资应该对应着哪种男人？哪类投资是坏男人、哪类是好男人、哪类是平庸男人？”

我拿出一张纸，写下3种类型：

坏男人 好男人 平庸男人

“我们先看一下不同的投资，看看它们可归入哪一类，”我建议说，“来分析分析股票，怎么样？”

“如果我买了股票并长期持有，那么我认为它是好男人。”帕特回答说，“因为我将定期观察它的表现，并留意发行股票的公司的情况。”

“但如果是当日交易的股票呢？”我问，“如果你每天都买卖股票呢？你将股票抛出前，持有它的时间可能只有几小时。当日交易的投

资人通常在每天交易结束前抛出所持的股票。”

特蕾西回答说：“这样的话，我认为它是一个坏男人，因为你得整天看着它。如果是当日交易的股票，你必须非常投入。”

“没错！”我附和道，“我将‘长期持有的股票’写在好男人一栏，将‘当日交易的股票’写在坏男人一栏。那么股票认购权呢？”

帕特插话说：“其实我正在研究股票认购权呢，我对它们很感兴趣。我认为答案有两种。如果这是一种6个月到期的期权，那就意味着你有6个月的时间来确定这笔交易是否赚了钱。而另一方面，如果是当日交易的股票认购权，则是个坏男人，因为你每分钟都得关注股价。我得承认，这些坏男人让我有点紧张。”

“那么，根据投资的不同类型，房地产也可划入不同的类别。”特蕾西往下推导。

“完全正确！如果只是借钱给某位投资人朋友作为购买房产的首付款，立下字据或借条，说明她付给我的利息额度，她按该字据每月向我支付利息，直到付清贷款的本金和利息，我认为这是个好男人。当然会有一些风险，比如房产管理不善，我的朋友可能无法支付。但如果她是一个明智的投资人，她会知道该怎么做，不但风险很小，对我的影响也很小。”

“如果她不再支付给你，你的好男人可就变成了可恶的坏男人！”莱丝莉打趣地说，“那时就有你好瞧的了，你得时刻留意。”

“如果是一幢有50个单元的破旧的公寓楼，不但房客差劲，还有20个单元空置着，这个又如何呢？”我问她们。

“坏男人！”她们异口同声地答道。

“为什么？”我问。

“如果这幢大楼很破旧，空置房又很多，肯定要花大力气才能将它带上正轨。”帕特说，“啊哈！现在我明白为什么我邻居的婚姻会如此起伏不定，因为她嫁给了一个坏男人！”

莱丝莉插了一句：“你将房产带上平稳运行的轨道之后，就使坏男人变成了好男人。你仍需要密切关注，但不必像以前那样紧盯着不放了。”

“说得好！”我叫道，莱丝莉这番话给我留下了深刻的印象。

“共同基金又属于哪一类呢？”帕特抛出一个问题。

特蕾西咧嘴笑道：“依我个人的经验来看，这是个‘平庸男人’。我投入资金，希望有所斩获。结果什么也没有，还让我支付了不菲的费用。”

“我同意。”我回答说，“401（k）计划也是如此，很长一段时间里你不断地投入资金，它却没有什麼变化。”

帕特打断我说：“市场崩溃的情况除外，我们的许多朋友都在401（k）上损失巨大。平庸男人变成了穷困潦倒的输家。”

“我觉得生地可以归入好男人一类。”特蕾西插话说。

“买下它之后，你只需要静候佳音，而无需过多留心——尽管你想知道在它周边会有什么发展，比如一些其他的开发项目等。如果你想在这块地上建造商厦或写字楼，则需要花费时间、精力，必须具备相应的知识，这很容易把这项投资变成一个坏男人。”

“还有哪些可以算做平庸男人呢？”帕特问道。

“你觉得呢？”我反问她。

“储蓄账户算不算？”她问。

“因为你对储蓄账户什么也不用做，只要将钱存进去就万事大吉了。风险为零，但回报——特别是近年来——也差不多为零。”

“很好的例子！”我回答。

“大额可转让定期存单也可以归入平庸男人一类，就像我妹妹的前夫那样，只会傻坐着，挣的钱少得可怜，没人对他抱什么希望。”莱丝莉取笑着说。

“金银投资呢？”特蕾西发问。

“如果我买入金银，我会将它归入好男人那一类。”我答道，“我当然会留意价格波动，但我知道，我每天早上醒来后它还会在那里。这跟坏男人不一样。”

帕特总结说：“对于坏男人这一类投资，如果你不了解它们，就很容易受伤。而这正是这几天我们待在这里的目的——来学习如何避免受伤。”

“没错。不过你有时仍然可能受伤，谁也不敢打包票。”我解释道，“但当你不断地学习和了解之后，你遇到伤害时就不会让它危及身家性命。”

“还有，”莱丝莉说，“投资企业呢？”

“你是投资别人的企业，还是自己经营企业呢？”我进一步问道。

“假如我想入股一家正在运营的企业，成为这家企业的合伙人，这样我也能参与经营。”莱丝莉解释说。

“我从没想过这种方式。”特蕾西说，“我认为投资企业有好几种方式。事实上，我哥哥就在他朋友新开的公司中投入了一点钱，他在这家公司不担任职务，仅仅是投入一小笔钱，希望有所回报。我觉得这种类型的投资是好男人投资。不过我需要确定实际运作这家公司的人是否了解自己的业务。”

“如果他们没有经验，不了解自己的业务，那么，我认为这项投资是赌博。”我补充说。

“那如果我自己创办一家企业……”莱丝莉说。

“坏男人。”特蕾西脱口而出，“想想你得花多少时间和精力吧，它需要你时刻关心。简直是个坏透顶的男人！”

积极投资人与消极投资人大比拼

“这引出了一个真正的好观点，”我说，“投资人有两种——积极投资人和消极投资人。如果你想通过投资达到财务自由，那么，你必须成为积极投资人。如果你只是用钱进行消极的投资，就不太可能获得财务自由。共同基金和401(k)计划虽然不错，但如果你想走上财务自由之路，仅仅投资这些是不够的。”

“如何判断投资人是积极的还是消极的？”帕特提出疑问。

我解释说：“你将钱交给别人为你投资，你不参与或不控制投资，我认为这种就是消极投资。你把钱交给别人，自己一走了之。相反，积极投资人会积极参与到投资中去。”

“所以，购买并管理出租屋就是积极投资。”特蕾西帮我加了一

句。

“对。”我表示赞同。

“这么说来，似乎所有的坏男人投资都是积极投资，”莱丝莉说，“因为我认识的所有坏男人都很活跃。”

“许多好男人投资也是积极投资，但参与程度相对少一些。”帕特说。

“平庸男人是百分之百的消极投资。”帕特说。

“就像我妹妹的前夫那样。”莱丝莉说。

“共同基金是消极投资，与401(k)计划一样。我只管投入钱，其他什么也不用做。”

特蕾西补充道：“我觉得，许多股票投资人实际上也是消极投资人。我认识的大部分股票投资人都是将钱交给股票经纪人，根据经纪人的推荐买入或抛出某只股票。投资人并不积极参与这个过程。她可能会关心所持股票的价格，但并不会去研究它或者密切关注上市公司的业务。”

“我同意你的说法。”我回答说，“如果你只是从柜台的交易员那里购买热门股票的话，就可以认为是消极投资。”

“几年前，有人向我们推销寿险，代理人称这是一项投资。这绝对是消极投资，因为我们所做的只是不断地为之付出。我对保险政策的规定知之甚少。”特蕾西说。

帕特开始总结说道：“所以，如果我进行了一项投资，之后便束之高阁，不到要卖出的时候就不去关心它，这种就可称为消极投资。当我的股票经纪人打电话给我丈夫，建议我们将一部分资金投入某只我们一无所知的股票时，我们就成了消极投资人。或者，如果我们将钱投入别人的公司，然后就把这件事抛在脑后，这还是消极投资。”

“我明白了。”莱丝莉说。

她接着说：“房地产投资是极好的积极投资的例子。如果我买下一套住宅，装修好，出租出去，这对投资而言是非常积极的行为。如果我拥有一个商业中心，并把它出租给店家，这也是积极投资。”

“但如果你购买房地产投资信托股份，例如房地产共同基金，你

在出售所持股份前对此置之不理，那就是消极投资。”我说。

帕特问：“如果我买卖股票，而且也不是当日交易，而是研究上市公司和它所在的行业，追踪它们的历史表现，尽可能地了解我所投资的各只股票，这算消极还是积极呢？”

特蕾西抢着回答：“我认为这种是积极投资，如果你积极地参与了，进行了研究和学习，与疏于学习、只希望别人帮他们打理的投资人相比，你当然是一个积极投资人。”

“说得好！”我说，“我个人不建议你们投资自己不熟悉的领域，因为你必须成为积极投资人，让你的钱尽可能努力地为你工作。”

“现在我对投资企业的问题有了更清晰的了解，”莱丝莉说道，“我可以自己创业，这非常积极。我也可以将钱投入别人的企业，并在一定程度上参与企业的经营，这也是积极投资，只是积极性稍微低一些。这包括在公司内外做实务以外的任何事情，或密切关注公司和行业的动态。第三，我可以将钱投入某家公司，此后就不闻不问，这就是消极投资。”

“你回答了你自己提出的问题。”我说道。

总结

“我的理解是，”特蕾西总结道，“男人有3种，投资也有3种——坏男人类、好男人类和平庸男人类。每一项投资都可归入某一种男人类型。有无需参与的非常消极的投资，还有需要花费精力、时刻关注的积极投资。我发现，最重要的实际上并不是资产本身是积极或消极，而是投资人是积极或消极！”

“总结得好！”我鼓掌赞同，“另外，我并不认为某种类型的投资一定比另一种更好或更差。要成为一名成功的投资人，需要了解各种投资类型的利弊。问问你自己：‘我所做的各项投资，各有哪些风险和收益？’不要期望依靠共同基金就能满足你退休后的经济需求，共同基金可能无能为力。同样，买下出租屋，并不意味着以后就可以不闻不

问。了解各项投资，并选择适合自己的计划的几项投资。记住，如果你的目标是达到财务自由，那么，你不能只做一名投资人，而必须成为一名积极的投资人！”

第二十章 成功投资人的4个首要要素

教育男人，你只是教育了一个人；教育女人，你则教育了一个家庭。

——鲁比·马尼康 ^[1]

第二天上午，我们一边走进工作室，一边还在开玩笑说着那3种男人。

大家都坐下后，我说：“在我们继续创建计划之前，我想和你们分享一下这些年来我总结出的成功投资的要素。它们几乎都来自我的血泪教训。”

“如果能从你的前车之鉴中吸取到一些教训，我愿意洗耳恭听！”莱丝莉说，“有些错误肯定让你付出了很大的代价。”

“是的，代价不仅仅是钱，还错过了机会，浪费了时间。”

“说给我们听听吧。”帕特的语气很恳切。

要素1：学一些这方面的知识

“要素1是你们已经知道的，进行任何投资的第一步都要：

学一些这方面的知识。

“学习至关重要，你懂得越多，就做得越好。开始投资之前得做些功课，有许多很好的资源等你去发现。你是否先学了一点知识，可以决定你是赢利还是亏损。

“至少先得学会踩水，才能跳入深水区，不然你就会被淹死。你要是对某类投资一无所知就贸然跳进去，也一样会被淹死。

“我们支持网络营销的原因之一就是：真正优秀的公司善于栽培其分销商，从销售到财务到人员发展，他们都会进行培训。好的公司不仅关注销售员，他们希望帮助员工在生活的方方面面取得成功。

“富爸爸公司是一家金融培训公司，我们不销售或推荐投资项目，我们所做的只有培训。让客户自己找出适合他们的投资。

“我们还有产品，除‘富爸爸’系列图书以外——我认为每位真正想投资的人都应该看看这套书，还有现金流桌面游戏。

“1994年我和罗伯特退休后，不断有人问我们：‘你们是怎么做到的啊？37岁就退休了？’（罗伯特当时47岁。）我和罗伯特有一个共同的爱好，那就是玩游戏。

“我们小时候都玩过游戏，打牌、捉迷藏，当然，还有‘假扮’的游戏。记得12岁那年的一个星期六早晨，我在街上骑着自行车，感觉十分自由，非常快乐，我正赶去踢足球。我从小喜欢运动，也爱玩各种游戏。

“1995年，罗伯特想创建一个能够带领我们逐步达到财务自由的桌面游戏。学习本该是件快乐的事（就像赚钱和投资是如此有趣一样），所以我们创造了这个现金流游戏，让人们在学习投资时可以感受到一点乐趣。这个游戏是罗伯特和我在投资过程中的想法和做法的再现。从我们收到的来信中可以看到，那些同我们分享成功投资经验的人中，约有85%~90%的人说他们经常玩现金流游戏。这个游戏能够让人们行动起来。

“我想让你们看看学习金字塔，它是由埃德加·戴尔在1969年研究出来的。这项研究告诉人们怎样才能学得最好。在这个倒金字塔的尖端所显示的是最没效率的学习方法。知道那是什么吗？令人震惊的是——阅读和说教——我们学校教学中最主要的两种方法。（但是，我很感谢你阅读本书。）最有效的学习方法是什么？是实践和模仿，在实践中是学得最好的。所以我们创造了这个桌面游戏，通过模仿来学习投资。

“所以我建议，在学习投资时，不妨先玩玩现金流游戏。你可以买来游戏和朋友一起玩，或者到我们网站上找到你所在地区的现金流

俱乐部。现金流俱乐部是一家学习型俱乐部，成员会聚在一起，玩现金流游戏，并进行一些其他的投资培训活动。”

“我们今晚就来玩游戏吧！”特蕾西提议说。

“好主意，用玩游戏来结束我们两天的活动。”莱丝莉欣然同意。

学习金字塔		
学习2周后我们能记住的		参与性质
我们所说的和所做的90%	实践	积极的
	模拟真实经历	
	完成戏剧报告	
我们所说的70%	做报告	
	参与讨论	
我们所听到和所看到的50%	现场看着做完	消极的
	观看展示 参观展览 观看现场演示	
	看电影	
我们所看到的30%	看图片	
我们所听到的20%	听到的话语	
我们所读到的10%	阅读	

摘自1969年戴尔《多媒体教学方法（第三版）》，经汤姆森学习出版集团沃兹沃思出版社授权。

“除了现金流游戏和富爸爸公司的其他产品，还有许多可用资源：书、CD、DVD、研讨会、报纸、通讯、网站和投资组织等，不胜枚举。你只需在这些资源中挑选自己想要了解的信息。

“当然，亲身经历是最好的老师，所以不要认为行动前先得花几年时间来研究。学点知识，就加入游戏中吧。”

要素2：从小投资开始

“投资时能帮你克服恐惧的第二个要素是：

从小投资开始。

“不管选择投资什么，都要从小笔资金的投资开始，做好犯错的准备。犯错是肯定的。有些女性朋友告诉我她们害怕投资，因为她们担心自己会犯错，我对她们说：‘你不必担心犯错，因为你肯定会犯错，我保证。只要你知道了一点，就没什么好怕的了。’

“我永远不会忘记自己在投资第一套房产时所犯的第一个错误。买下这套房产6个月之后，房客搬走了，我想：‘啊哈！好机会，我可以再涨25美元的房租了！’由于当时那套房子带给我的现金流只有每月50美元，涨了房租的话，现金流就增加了50%，我扬扬得意地想。

“我犯的错误是，没有比较附近房屋的租金。如果当时我做过功课，就会发现，这个价位的租金已经处在高水平了。结果房子空了3个月，不但没有赚到额外的75美元，还损失了1500美元。这个教训非常深刻。

“所以，刚开始投资要从小处开始，就算犯了错误也不会亏太多，就当买个教训，学到了最基本的东西。如果你买的是股票，不要一下子大手笔买入，买一点就够了。如果你要投资房地产，那就从1~4套买起，不要一开始就投资150套的多单元公寓楼。别指望第一次投资就能赚得盆满钵满，这是一个边干边学的过程。先试试水，学一点，再往前。这不是买彩票。

“几年前，一位朋友推荐我看一本关于税收留置权的书。税收留置权是指一旦业主不支付房产税，她就自动成为政府的债务人，如果你替她支付了房产税，你就可以以你所付税金的代价留置这套房产；如果她付了税，国家对她拖延支付的罚款，以及你之前所缴的全部税款，将会直接转到你这里。

“我去买了两本《16%方案》，罗伯特和我一人一本。我们得先

学点知识。然后我们来到县政府所在地，就是可以买到这些权证的地方，按书上指导的一步一步来。我们买了大约价值500美元的税收留置权，量不大，但我们直接参与了、学到了这个流程。

“我发现，人们往往想挑到最好的投资，就是能得到最好回报的投资。这反而会使他们裹足不前，因为谁也不知道什么是最好的投资。你可能会永远观望下去。开始时少投一点，这样可以亲身体会一些投资，从而知道哪一项投资表现最好。”

要素3：少投一些钱

“就像我和罗伯特投资税收留置权那样：

少投一些钱。

“这对你们的成功很重要，原因有三：

“第一个原因很明显，投点钱进去，才算真正进入了游戏，在此之前，一切都不过是纸上谈兵。要成为一名投资人你必须参与到游戏中来。我把投资称做游戏，是因为它像游戏一样有输有赢。投资人的定义是，个人、公司或组织将钱投到别的事物上。如果你的钱没有投出去，你就不是一名投资人。

“于是，这又引出了第二个原因：少投一点钱意味着风险小，一大笔钱可能会冒很大的风险。当我开始一项新的投资时，我会想到自己对新投资缺乏了解和经验，我将做好犯错的准备，那可能会损失钱，但我花一点小钱学到的经验，和投入一大笔钱学到的经验一样多。

“第三个原因最宝贵，你们注意到了吗？投入资金之后，你们是不是对这项投资更感兴趣了？我邻居最近买了一辆新的雷克萨斯豪华跑车，买车之前，她对车没什么兴趣。当她决定买辆新车后，突然之间俨然成了闻名遐迩的汽车专家。该买哪辆车让她犹豫了很长时间，她做了许多研究。由于事关切身利益，她才会这么做。

“还有一个例子，是关于我朋友10岁的儿子的。有一天他偶然听到他爸爸在说买银币的事，他问爸爸银币是什么、为什么要买它。

“一天下午我接到了那位爸爸的电话，他说：‘我儿子本想和你聊聊。’

“本在电话里说：‘金，我用零花钱买了10块银币！每块7.6美元，共76美元！你觉得我该放在家里还是放到银行保险箱里？我想带在身边，但爸爸说得放在一个安全的地方。我有10块银币了呢！’

“本每天都很关心白银的价格，他还把这事告诉了老师。老师让本在班上谈谈他的投资。那天的银价是每盎司8.5美元（1盎司为31.10克），他已经和其他同学一起计算过买进银币后赚了多少钱了！他现在对白银非常感兴趣，而且还在了解其他的贵金属。他才10岁！

“请注意：本在学业上并不优秀，但正如学习金字塔所显示的，他通过实践学得最好。研究发现，只有20%的学生用学校教的方法学习，而80%的学生都不是这样。出于对白银的兴趣，本的阅读能力提高了，因为他会上网阅读关于白银的资料，他的数学成绩也大大提高了，因为他将数学知识应用到现实生活中了。

“这个故事告诉我们，如果你想进行一项新投资，那就干吧。但记得少投一点钱！”

要素4：别离家太远

“有句老话说：‘这山望着那山高。’人们对热门的新兴市场的看法也一样，不管是拉斯维加斯新出现的独立产权公寓、下一拨科技股热潮，还是最近‘人人’都蜂拥而上的独特商业机会，似乎那山总比自己这山要高。

“第四个要素是：

别离家太远。

“不管你是刚上路的投资新手，还是经验丰富的投资人，我都建

议你别离家太远。什么意思？就是说，尽量找你周围的熟悉的项目，而不是追逐热门的投资。

“许多人都遭遇过科技股泡沫，这就是离家太远的例子。虽然这已经严重背离了投资的基本面，但每个人还是在往科技股里扔钱。从未涉足过股票市场的人以为科技股将成为他们的救世主。但我们都知道，后来泡沫破裂了，人们损失惨重。

“曾任富达麦哲伦基金经理并著有《学以致富》的彼得·林奇对股票有着深刻的见解：

每次你去商店购物，不管是吃汉堡包还是买新的太阳镜时，你都能学到有用的知识。只要稍稍留意，你就会发现什么好卖，什么不好卖。观察你的朋友，他们买了什么电脑，喝什么牌子的饮料，看哪部电影，有没有穿锐步。这些都是重要的线索，可以引导你正确投资股票。

你会感到奇怪，为什么这么多人对这些线索无动于衷。从事各行各业的人们从不利用自己的优势。医生知道哪家药厂的药最好，但他们不一定买医药股。银行家知道哪家银行最强、支出最低、贷款最容易，但他们未必买银行股。商店经理和商厦的经营者了解每个月的销售额，他们当然知道哪家零售商的销路最好，但又有多少通过投资零售股致富的商厦经理呢？

“这些机会不只是被人们所熟悉，简直就是摆在大家眼前的。

“有一次我去新加坡，一位女士过来问我：‘我住在新加坡，但我听说佛罗里达州奥兰多的房地产市场不错，我应该在那里买房子吗？’

“首先，我不知道奥兰多的房地产市场到底好不好。其次，不管好不好都没关系，因为她以前从未投资过房地产。我问她：‘你去过奥兰多吗？还是你计划最近去一次？’

“‘哦，不，’她回答说，‘我想我可以通过因特网买房子。’

“一般来说，我都不会给出具体的意见，但这次是紧急情况。我直接告诉她：‘不要通过因特网买房子。如果你是新手，就别去不熟悉的城市买房子。最好在你家附近找找。还有，最重要的是，先学一些房地产投资的知识。’犯点错可以，但犯傻就不必了。这位女士冒的风

险太大了。”

在家门口寻找投资机会的三大理由

“投资房地产时，我喜欢在家门口寻找投资机会，有几个理由。

“首先，你需要充分了解你所投资的区域，了解租金在上涨还是下跌，是否有企业或商店入驻，房产的价格如何，整体上扬还是下滑？这些都是你必须知道的要素。因此，你就成了这个区域房产交易的专家，你很快就能判断出，这是否就是你想买的房产。

“其次，如果你买的房子出了问题，你无需先乘飞机再租车赶去处理，处理完后又赶回机场，乘飞机回家，这分明就是浪费时间和金钱。

“我建议在家门口寻找投资机会的第三个原因是，如果我认为其他城市总有更好的投资，我就不得不满世界寻找那些多如牛毛的投资机会。而在家门口寻找投资机会，我只需要关注几个重点区域，好买卖之多，令人惊奇。”

我最大的投资失误

“为什么我能这么肯定？因为我吃过大亏，就由于没有听从这些建议。

“当时我和罗伯特在迈阿密遇到了一项看起来非常不错的投资，是一项商业房产，准备出租给一家大型健身俱乐部，大约有4.2万平方米。我们谈妥价格之后，开始讨论细节。

“我以前从未买过这种房子，而且对佛罗里达州也不熟悉，因此我带了一位房地产律师一起去签协议。但问题是，这位律师是亚利桑那州的律师，对佛罗里达州的法律不太了解；而且，我们不了解卖方律师的水平如何，他不喜欢我的律师，我的律师也不喜欢他。所以，买房谈判变成了两位律师的互相攻击，而我的房产则被抛在一边。此外，由于这次是在一个陌生的城市投资，比我以前的投资背景更复杂，我授权我的律师代表我来进行谈判。这下犯了大错了！房地产律

师的作用不是参与谈判，而是提出疑问和发现潜在的问题，然后由我来决定要如何进行。

“长话短说，这个过程持续了5个月。我在这个地区没有任何投资经验，于是问题变得更加复杂。你们能想象吗？5个月了，我们还在初始协议上纠缠不清，还没开始检查房产。

“有一天，我和罗伯特飞到迈阿密与卖主面谈。没几分钟就把难题解决了，然后我们飞回了家。第二天，我收到协议，卖主的律师擅自修改了我们商定的事项！而卖主当时正飞往国外！

“最后，几个月之后的一天晚上10点左右我接到了经纪人的电话，他说：‘卖主要将房子撤出销售市场，不卖了。’不过后来我发现这房子还有其他问题。但当时，这件事让我难受了好久。这一次，我的努力、律师费都白费了。我打电话给卖主，他证实说的确不卖了。

“当时将近半夜了，我又惊又气，但我不是对卖主和他的律师生气，而是对自己生气。我在自己一无所知的地方投资，使这笔买卖变得复杂，而且我对那种房产也不熟悉。但导致这一团糟的深层原因只有一个，那就是：我不信任自己！我不认为自己了解得够多，害怕出错，让恐惧占了上风，最后扼杀了这笔交易。回头看看，这仍是一项房地产交易——只是需要再学点知识而已。对于我来说，这是个惨痛的教训。

“近凌晨1点了，我还在自责：‘付出了这么多的时间和努力，现在还得另找一笔投资来代替这一个！’

“我走进家里的办公室，电脑旁堆着一些经纪人发来的房地产预编报表（预编报表一种是传单或小册子，介绍待售房产的情况，包括预期收入、支出和贷款条件）。我立即开始翻阅这些资料，如果我买下了迈阿密那套房产，这些材料肯定就会被我忽略掉了。

“凌晨两点，我拣出一份几个月前收到的房产资料，越看越喜欢。‘不知道卖出去没有呢，’我想。

“第二天早上7点，我打电话给经纪人，我跟他很熟，彼此也很信任：‘克雷格，还记得几个月前我们讨论过的那套房子吗？就是你办公室对面街上的那套。那房子还卖吗？’

““他们从没正式挂牌出售过，’他说，‘只是介绍给了一些有诚意的买家。我打电话问问。’

“半小时后，他回电了：‘那位经纪人说，如果你有兴趣，他们就卖。’

““他们开价多少？’我问。

““他们提出足价，’克雷格说。

““值吗？’我问。

““值。’他这么回答。

““我要买。’我告诉他。

“讽刺的是，这套房产简直就是迈阿密那套的翻版。但由于我对这个区域非常熟悉，而且现在我对这种类型的房产也了解了不少，我们总共花了大约45天就完成了交易。而且在这个过程中，我还遇到了一位很棒的房地产律师，改变了我对律师的看法。

“事实证明，现在这套房子无论在现金流、价值还是位置上，都是我所有投资中最好的。所以我最大的失误为我带来了最大的资产——无论是知识方面，还是现金流方面。

“你们知道最讽刺的是什么呢？这套房子离我家只有两个街区的距离。

“所以说，我喜欢寻找家门口的投资项目。”

注释

【1】印度宗教领袖。

第二十一章 成功投资人的其他5个要素

我一直认为，独立是生命最大的恩赐，是一切美德的基础。

——玛莉·渥斯顿克雷福特

“这的确是个极大的教训——学会信任自己。”特蕾西说。

帕特指出：“我觉得这对我们女人来说是个大问题，特别是在金钱和投资方面，因为我们许多人都是新手。这个教训对你最大的影响是什么？”

我回答说：“我得说，那一晚，我克服了自己在投资方面的大部分恐惧。我的投资就仅仅是投资而已，许多情绪、本能反应和焦虑全消失了。我意识到，所有的犹豫、焦虑与投资本身毫不相干；它们只和我自己相干。我想，我终于能将自己和投资分开了。现在当我考虑一项投资时，我通常会分析投资本身，而不让我的情绪干扰了事情。”

“这番话让我明白不少。”特蕾西说，“这期间你还学到了其他经验吗？”

“我想有5点经验可能有用，”我说。

“继续说下去吧。”特蕾西催促道。

要素5：设立赢的目标

“考虑了前4点要素后，接下来是这一点：

设立赢的目标。

“我们都喜欢成功，喜欢赢。就像绿湾包装工橄榄球队教练文斯·隆巴迪说的那样：‘除非你能找个输得起的家伙让我瞧瞧，否则我可没办法穷装什么风度。’在投资的游戏里，我们的目标就是赢。

“如果你刚刚开始投资，取得一些成功尤为重要。只要遵循上述4个要素——学习一些相关知识，从小投资开始，少投一些钱，别离家太远——我想你投资的成功几率将大大增加。

“尽量在第一项投资上取得胜利，为什么这很重要呢？有3个原因：

“第一，旗开得胜的经历有助于你树立自己的投资信心。如果你失败了，尤其是第一次投资就栽了跟头，就会对自己产生怀疑，你会想：‘可能我不适合干这个’，或者‘我可不想亏更多’，又或者‘我干不了这个’。而如果打赢了第一仗，你的第二笔投资就会更容易、更有趣。

“我常常看到很多人跳过小买卖，直接奔向大买卖。不买两个单元的公寓，而是一举买下100个单元的公寓楼。他们毫无经验，不知道如何经营大型房产，所以很快就问题不断。由于他们不会妥善解决问题，房客们一个个都搬走了。房子渐渐失去了吸引力，开支日增，有意来租房的人越来越少，空置率上升。等意识到这些时，这些跳过了基本步骤的投资人已经在不断地亏钱了，最后他们说：‘看，我就知道，投资房地产没那么简单！’

“以每股5美元买入200股股票认购权，共投资1000美元，这比投资6000美元实际买入200股同一家公司每股30美元的股票可能更明智。

“投资成功所带来的最大好处是自信，自信是你达到财务自由所需的关键因素。从一开始的赢利中获得的信心越多，你在投资时对自己的判断力就越有信心。你对自己越有信心，恐惧就越少。所以，一开始的胜利将为你带来更大的成功。

“第二，你周围的人可能坚持说投资是冒险，他们可能会迫不及待地剪下某对夫妇在股市或房地产投资中损失毕生积蓄的文章，然后寄给你。这些人总爱摆出什么都知道的样子，他们喜欢说：‘我告诉过

你会这样！’你肯定碰到过这种人。他们等着看你的首次投资失利，然后打电话‘安慰’你：‘宝贝，我早说过投资是件冒险的事，但你偏要试。’你让他们得逞了！所以不要让他们的生活太精彩，而要让你自己活得精彩！证明他们是错的！你的成功是对他们最好的回击。

“第三，你想要赚钱，这是参与游戏的目的。我保证，一旦你看到了第一笔投资赢利了，每件事都会变得有趣起来。记住，这是一个游戏，因为有赢有输。游戏也意味着有乐趣，赚钱当然就是乐趣之一！

冒险的投资人

“我在第二点中谈到过风险，人们常认为投资等同于冒险，这不对。我的投资风险很小。认为投资是冒险的人，要么并不投资，要么对自己所投资的项目知之甚少。

“打个比方说，那位想通过因特网在佛罗里达州买房子的新加坡女士——这样才是冒险。不止冒险，而且还愚蠢。她对投资房地产一无所知，既不了解佛罗里达州房地产市场，也没有管理房产的经验，还让投资的房产离自己万里之遥，不亏钱才怪！如果她去佛罗里达州买了房，并亏了钱，她也会成为唱反调的人，说：‘我就知道投资房地产是件冒险的事。’

“事实上，投资并不冒险，只不过是投资人在冒险。她没有学过这方面的知识，毫无经验。她一心只想走捷径。她不愿意花时间和精力成为一名成功的投资人，而是想找到快速简单的答案。如我所说，是她在冒险，而不是投资。

“你们买过热门股票吗？总有人这么做，我也买过。有些人会告诉你，他们得到了内幕消息，某只股票即将大涨。‘要涨到天上去！’他说，‘你最好快点买进。’然后，你在对这家公司和它的产品一无所知的情况下，一头扎了进去。这也是冒险。

“我有位朋友认为自己有着世界上最奏效的投资策略。每天早上她要做的第一件事，就是打开自己最喜爱的财经频道，不管节目里讨

论的是哪只股票，她都立马买进。她认为，既然电视里推荐了这只股票，就会有很多人来买，价格自然就会上涨。然后她当天就把股票抛掉。一开始她用这种方法的确赚了点钱，当时是牛市，整个股市都在上扬。但她没有注意到这一点。后来股市渐渐走熊，她认为自己的策略仍能奏效，仍顽固地这么操作。‘我肯定自己一定能赚回损失的钱。’她为自己打气说。最后，她还是退出了，她亏损了近1万美元。她的策略并没有以事实或基本面为基础，而仅仅是基于电视里的广告和宣传，这又是一个不学习、没经验的例子！这才是冒险。

“如果你想进行某项投资，先学点这方面的知识，从小项目开始，少投一点钱，并且不要离家太远。还要为自己设定赢的目标，尤其是在首次投资的项目上，你需要树立自信心。当然你也会犯错，但你犯的错越多，学到的也就越多；学到的越多，风险也就越小，成功的机会就大大增加。所以，从一开始时就要设定赢的目标。”

要素6：明智地选择你的圈子

“这一点对女人非常有用。

明智地选择你的圈子。

“你的‘圈子’是由你周围的人组成的。在生活中，你可能属于不同的圈子，有家人圈、同事圈或生意圈，还有朋友圈。如果你有业余爱好比如运动之类的，还会有与这些兴趣有关的圈子。

“在投资方面，你有自己的投资圈子。他们是你周围关系到你的投资目标或者支持你投资的人。在这里我们可以先谈谈朋友、导师和女性团体。

“第一，选择你的朋友。几年前，我朋友简妮给了我一些意义非常深远的建议。我告诉她我们富爸爸公司的目标，那是一个宏伟而且大胆的目标。我当时说，我希望与别人讨论这个宏伟的想法，这能让我更真切地面对它。我对简妮说，我与越多的人分享我的目标，实现

目标的机会就越大。

“简妮对我说了一句话：‘与其他人分享你的目标，这很好。但要注意和谁分享，并不是每个人都支持你达到目标。’

“什么？我不敢相信，我是乐天派，对人对事总爱往好的一面想，看到的总是人们善良的一面。现在她告诫我要小心，不要随便将自己的目标告诉别人。

“没多久我就从亲身经历中理解了她的说法，她说得一点儿也没错。

“那是在一次新年派对上，我正和4个朋友谈论着各自在新一年里的打算。一个朋友也加入进来，非常兴奋地告诉我们她的新年目标。她说：‘这件事我谁也没告诉，今年我的健康出了点问题，在医院里躺了3天，因为之前我一直不将身体当回事。所以在新的一年里我要减掉15千克。我已经找了一位私人教练，每星期锻炼3次。相信我能做到！’

“我们5个人都称赞她的目标，鼓励她去实现。她刚一走，我身边的一位女士就转身悄悄地对我说：‘她肯定做不到，她以前就试过，根本没用。我才不信她做得到呢。’

“简妮说将你的目标告诉别人时要小心，就是这个意思。我不知道为什么那位女士对她的‘朋友’会作出如此否定性的评价，也许是出于嫉妒、怨恨、竞争心理，或者因为她们有宿怨，但很明显，这位女士并不是百分百地支持那位朋友。当你朝着目标努力前进时，最不需要的就是别人的消极想法和评价给你带来的干扰。天知道，我们自己头脑中的想法已经够多的了，谁还需要这些噪音？

“有时候你的成功，或者仅仅一个可能使你更成功的新目标，都可能威胁到别人，或者说凸显出他的不成功。就有些不思进取的人，会对别人的成功心怀怨恨。所以他们让自己好受点的方法，就是贬低那些正向成功迈进的人。人们不喜欢看到自己的不足。

“我朋友玛格丽特从事电视工作多年，阅人无数。她说：‘肥皂剧之所以受欢迎，就是因为人们喜欢看到别人的生活比自己的更糟，这样他们就能对自己说：“看，我的情况还不算太糟。”看到别人更不如

意，就可以为自己的不成功开脱，再次对自己感觉良好起来。’

“你能感觉他人是真心为你的成功高兴，还是虚情假意地说‘祝贺你’。

“我承认自己争强好胜，有时也会被嫉妒刺痛。因为别人的成功会提醒我哪些该做的事我还没做。我想这是一种人性。现在当我感觉自己嫉妒别人时，会作出理智的决定——而不是怨恨，我尽力用嫉妒来激励自己，逼迫自己做得更好。

“所以，这其中的秘诀是，找真心支持你、鼓励你达到目标的人做朋友。几年前我做了一个决定，只与我喜欢交往的人做生意、交朋友。因为人生是如此短暂。

“所以，当你开始投资时，留意一下身边的人。与和自己想法相似、目标相同的人分享自己的投资目标，他们会拉你一把，而不是把你推倒。找出那些喜欢学习、希望成长的人，他们能够支持你实现梦想。你会发现新朋友越来越多。

“第二，寻找导师。导师是那些与你目标一致并已经有所成就的人。在不同领域可以有不同的导师：在投资方面、生意方面、健身方面、个人生活方面等。我的好朋友兼投资伙伴肯就是我的导师之一，他在西南地区拥有一家大型的房地产管理公司，是一位投资人。他能看清一项房地产投资的各方面情况。我喜欢和肯一起工作，一起讨论房产的潜在商机。我们会花很长时间分析房产的优劣。每次会面结束，我都兴高采烈地离开，因为我比之前懂得更多了。

“许多人问：‘怎么找到导师？’对此我没有魔法公式，我的大部分导师似乎都是偶然遇到的。有句话是这样说的：‘学生想学时，老师自然就会出现。’这句话说得很有道理，你决定投资，准备学习了，导师就会出现眼前。

“第三，找一个女性投资团体。先前我说过，女人和女人之间能很好地相互学习，所以我鼓励女性朋友们组成投资小组。再重申一次，我支持的是那种以学习为主的小组，而不是集资购买投资项目的那种。你可以自由选择喜欢的投资伙伴。

“如果你们要成立投资小组，最好把标准定得高一些，邀请那些

真正关心自己财务未来、愿意学习并采取行动的女性朋友加入。邀请抱有相同想法、有独立的见解并愿意探讨新想法和机会的女人参加你们的小组。

“举行专业的会议。理财是一件专业的事情。会议要准时开始，准时结束，每次都安排好日程。我参加过许多女性团体，最成功、最有效的是那些从一开始就以高标准要求成员的组织。

“投资俱乐部也是一个良好的平台，它会邀请专家做嘉宾演讲，帮助你的知识得到增长和提高。投资界有许多聪明人，我发现，最聪明、最成功的人通常都是那些乐于分享他们知识的人。可他们没有时间一一辅导求教者，但一般都愿意花些时间去某个兴趣团体做演讲。

“重点在于，要找一些能够支持你、真诚待你的人做导师（这适用于生活的各方面），他们会鼓励你在起起伏伏中继续走下去，去完成你的目标，特别是你的财务目标。”

要素7：投资是一个过程

“一说到投资，大部分人都会想着投资‘热门货’。‘告诉我该怎么做？’我只要答案！”我有5000美元，该往哪里投？’

“他们希望快速致富。要成为一名成功的投资人，你需记住：

投资是一个过程。

“财务自由之路是一个过程，不可能在朝夕之间达到。世上没有一夜致富的计划。这就像学一门外语，你不可能只学了一天就讲得很流利。你先得学些单词和词组，不断扩大词汇量。你不断练习、练习、再练习，才能慢慢学会怎么和别人交流。在这个过程中你可能会犯一些错误。不过，只要你坚持学习，最后一定可以说得很流利。

“每犯一次错误，你就聪明一分。我看过一个电视节目，介绍理查德·巴克敏斯特·富勒如何建造网络球顶——他最有名的发明之一。一组大学生在安装他发明的圆顶，试了许多次都没成功，总是倒下

来。有一次，学生们认为找到了正确的方法，肯定能让圆顶立起来。富勒在上面看着，但快完成时，圆顶又一次倒下了。学生们失去了信心，非常沮丧。富勒却很开心，他激动地跳了起来，说：‘我知道我们错在哪儿了！太好了！我们离成功更近了一步！’虽然圆顶没有立起来，但富勒并不难受，他知道这是一个过程，每走一步，就使他聪明一点，离目标也就更近一步。

“对我来说，这个过程永无止境，我每天都在学习，而且我知道，错误也是学习的一部分。我喜欢犯错吗？不，犯错的时候我也感觉很糟糕，但我知道为了学习，为了最终达到目标，我必须犯错。如果我在1989年第一次就投资一幢几百万美元的写字楼而且获得了成功，可能会发生两件事：第一，我会觉得自己很聪明，在投资方面可以无师自通。而事实上，我只是撞了大运而已。第二，我可能会再次这么做，因为我觉得自己是个天才。最终我可能以巨大的亏损收场，因为我并不知道第一次成功的真正原因，所以无法复制成功的经验。而通过经历这个过程，学习其中的每一步，你就能一次又一次复制成功。

“著名演员伊丽莎白·泰勒对这一过程感触颇深，她说：‘这不是拥有，这是获得。’”

要素8：不断学习

“为了你自身的不断成长，以及你的投资不断增长，必须：

不断学习。

“这是真正的成功的关键。没有什么是一成不变的，市场在不断变化，法规也在不断变化。要成为一名成功的投资人，就必须顺应市场的变化，不断学习。你只有3种选择：追赶变化，超越变化，或者被变化超越。

“一位非常成功的房地产投资人卡伦告诉我的一个朋友说，她要

去参加一个由一家私营公司举办的房地产培训班，为期两天。卡伦问我朋友是否想一起去。

“‘你还需要参加房地产培训班吗？你每天干的就是这个，而且干得那么成功，他们能教你什么呢？’我朋友问。

“卡伦回答说：‘也许这就是我比一般房地产投资人做得更好的原因吧，我始终关注着市场的前沿，新信息这么多，我从未停止学习。’

“我朋友没有和卡伦一起去。她也是房地产投资人，可问题是，她已有3年没有做过交易了，因为她的经验已经不再奏效，而又不愿去寻找新方法，她不再学习。

“还有一位八十多岁的朋友弗兰克，我觉得他会永远活下去，因为他从未停止学习。我每周都会收到弗兰克关于世界经济和投资的文章。这星期他在中国考察准备上市的金矿，下星期他又到加拿大温哥华上艺术培训课。他邀请罗伯特和我参加亚利桑那州斯科茨代尔市举行的独立产权公寓新概念私人交流会。他是我们富爸爸研究会的常客，懂得用最新、最好的计算机技术使业务经营更有效。他总是不断学习新东西，我很幸运，能不断地从他那里学习。

“不断学习要花精力，你不可能只在因特网上浏览一下，就知道如何跑马拉松了。你得亲自上跑道去跑，可能还得找一位教练，先开始短距离跑步练习，再逐步增加到一口气跑完20千米。这不仅需要体力上的坚持，还需要精神上的毅力，你得不断磨炼你的意志。

“所以，为了你的身体健康和财务成功，要不断地学习。”

要素9：玩得开心

“现在，我得提醒你们，千万不要忘了要素9，它可能是所有这些要素中最重要的一个。你们得保证你们会一直提醒自己记得它。”我说。

“我们保证！”她们回答说。

“要素9是：

玩得开心。

“我强烈建议你们，每次胜利时都庆祝一下，成功时要感谢自己。你的成功可能是财务上的成功，可能是克服了一个困难，可能是将恐惧抛在了脑后，可能是在你全情投入之时猛然意识到自己已有好几个月没为钱担心了，或者也可能是感觉非常自信，能够掌控自己的生活。投资的过程中会有许多成功，这些就是乐趣，值得庆祝。还有一种乐趣就是寻找下一笔投资，跟踪各项投资的进展，计算出如何增加投资的收益和现金流，学习一些新东西，让你的下一笔投资更赚钱；特别是当你看到有钱流入口袋的时候，真是太有趣了。”

总结

“这9项就是成为一名成功投资人的综合要素。”我总结道，“大家有什么问题吗？”

“想问的问题太多了，我肯定。”莱丝莉说，“对我来说，‘玩得开心’倒是真的。”

“别忘了，你们保证过的哦。”我开玩笑道。

“我明白了许多，”特蕾西说，“我现在真正明白了，这是一个过程。只要我还在投资，这个过程将永不终止，因为总有新东西要学。”

“顺便说一句，我已经把9个要素记了下来，可以复印给大家！”帕特真诚地说。

第二十二章 “给我看看计划！”

女人就像茶包，放入开水中，才能泡出好味道。

——埃莉诺·罗斯福

之后，我们4个人交换了各自的看法，明确了我们各自的需要，然后实际地考虑如何才能达到目标。

两天的聚会接近尾声时，气氛变得热烈起来。我们似乎刚经历了一次训练，但感觉如此美好。我们完成了这次聚会的目标。

她们各自做好了行动计划，莱丝莉说：“我简直等不及回到家就想开始行动了。”

特蕾西、帕特和莱丝莉现在都非常明确自己想达到财务独立，她们为达到目标所做的具体计划各不相同。两天的聚会结束时，她们对各自的计划作了总结。

莱丝莉的计划

莱丝莉先说：“我来这里之前就知道，我的最终目标是获得现金流，这样我无需工作就能养活自己了。以前我跟你们说过，我讨厌为钱操心，更重要的是，我讨厌自己不得不去工作，我希望自己支配自己的时间。但我还是得继续工作，因为这是我目前唯一的收入来源。不过从现在开始，我要拿出所有收入的20%，存入投资账户。这对我来说可能有点难度，我只想快点把投资账户建立起来。”

莱丝莉继续说：“现在我对房地产产生了兴趣，我希望拥有自己的出租屋，我想与投资房地产的人们沟通，并为租户创造优美的环境。我已经了解到，我家附近有一些房子非常适合出租。我准备一回家就开始研究这些区域，就像你说的那样，我要成为一个区域的房地产专家。我甚至还想到了和两位熟悉的朋友合伙，他们可能也会对此

感兴趣。我会小心行事，他们都是白手起家，所以只要和他们聊聊，就能学到点知识。我知道我的工作也许会妨碍我投资，但我已经准备好了。”

特蕾西的计划

特蕾西的方法有点不同：“我所在的公司被收购真正触动了我。我从未意识到自己对生活的控制如此之少，我竟然这么依赖这份工作。我喜欢做生意，我想自己干。现在正是好时机。即使公司不炒我鱿鱼，我也不会继续干下去了，因为如果要想在公司干得好，就得将我的全部生活奉献给公司和工作。早上6点半我就到公司了，却很少能在晚上8点之前回家。即使在休息时间，脑子里想着的也是工作的事，所以，我得换种活法。

“我的计划是这样的，我准备和丈夫一起好好整理一下我们目前的财务需求，然后我想做两件事：第一，我准备开始为自己工作。如果我愿意，明天就能找到3个项目！公司以外有好些熟人邀我和他们一起做管理项目，现在就是最好的时机。明天我就可以接受3个项目，虽然这并不会像逛公园那么简单，但它仍然不会让我搭上所有时间。仅这3个项目，就可能赚到跟我现在薪水一样多的钱。第二，我要花点时间进行投资，和莱丝莉一样。我只想投资那种能带给我现金流的资产。现在还不能确定具体投资什么，我想学习房地产，以及我经营范围以外的业务。希望我丈夫可以和我一起干，我要将所有这些告诉他，他肯定会很激动。所以第二步是确定我们想进行哪一种现金流投资，保证一周之内给你们答案。我可不想失去这两天带来的动力，要知道，这可是我记事以来最兴奋的一次，我终于感觉到要开始掌控自己的生活了。”

帕特的计划

“我似乎天生对股票认购权感兴趣。”帕特说。

“可能因为我爱做研究的习惯，我喜欢上网，对交易期权情有独钟。我得承认，这几个月里我的许多研究都涉及期权交易。

“所以我的计划是，学习如何进行股票认购权交易，就目前我所了解的，这可不是件简单的事情，所以我想好好学学，找一些好项目和好老师。先投入一点钱。光想想就令人激动啊！”

她继续说道：“我从来没有完全放弃写作，因此几年来我积蓄了一点私房钱，我将为学习花掉一些。我现在明白了，通过贸易赚的钱是资本利得，而现金流才是我的最终目标。因此，从股票认购权交易中赚到的钱，我将存入现金流投资账户，并最终用以购买能产生现金流的投资项目。

“所以，我想先通过股票认购权赚钱，然后用赚到的钱进行现金流投资。这个计划适合我，因为它可以让我通过投资赚到自己的钱，而不用依靠我丈夫。如果他也想参加，那最好，我们能更快实现这个计划，这正合我意。但如果他不参加，我仍要继续走下去，达到财务独立。”

“还有两件事，”帕特补充说，“我已经打电话回去和两位朋友说过了，她们说想一起组成一个投资学习小组。我得和她们面对面聊聊，看看她们是不是认真的。我想，旁边有人不断给予我支持会很有用。我还有一个有趣、大胆的想法——书的版税是很好的被动收入的来源，作为一名文字工作者，我希望能写出一本小说。实际上我曾经下笔写过一本书，它都在我电脑里躺了几年了。但现在我明白这太遥远了，我从未考虑过通过写书来获得现金流或被动收入。我只是梦想有朝一日能出一本书，但现在我发现，我可以将对写作的热爱结合到我的财务计划中去。我还计划写更多的文章向报纸和杂志投稿，将稿酬用于投资。就像特蕾西提到的，我的主要任务是将这两天获得的动力保持下去。我太激动了。”

该做的事和希望得到什么

莱丝莉补充说：“这一点说得不错，接下来还有许多事情要做，

我不希望一离开这里就失去了热情。所以有人和我结伴而行非常重要。但我怎样才能避免被这些‘该做的事’磨掉热情？”

“问得好。”我答道，“如果你总是关注那些必须去做的事，肯定会热情大减，因为这会令你疲惫。几年前我也问过这个问题，一位我非常钦佩的朋友是这么解答的：

你可能熟悉这样一个概念：成为 - 做 - 拥有（BE—DO—HAVE）。

BE代表你是谁，你要成为谁；DO代表你的行为，你做什么；HAVE代表你所拥有的，你拥有什么。所以，“你要成为谁”和“你做什么”决定了“你拥有什么”。比如说，你想要个孩子，那么你就是想成为一个母亲，你要做的就是怀孕、去医院检查、保重身体、为孩子的出生做准备，最后生孩子。重点是，你开始要做的不是你必须做的这些事，而是你希望拥有的——我想要个孩子。

我继续说：“你们应该关注的是，你希望拥有什么，因为你想要什么，比你需要做什么更有激励作用。帕特，如果你想要在《时代》杂志上发表文章，那你先得成为什么呢？”

“我得成为一名初级作者。”她回答说。

“你得做什么？”我问。

“我得弄清楚《时代》杂志需要哪种类型的文章。在我这方面，可能需要学一些写作课程，温习一下写作技巧，我得研究这类文章，然后开始写。我必须查到给谁投稿，将稿子投出，并关注进展。如果被退稿，我可能得重复这个过程，直到有文章发表为止。很难知道这个过程中的所有步骤。实际上，如果我知道了所有步骤，可能就不会开始了。”她回答说。

“正是如此，”我说，“将重点集中在你希望拥有什么上，自然而然就知道该做什么了。到这一点为止，你要成为谁以及你做了什么，决定了你现在拥有什么。如果你想改变你所拥有的——就是这两天我们所讨论的——那么你必须得改变你要成为谁以及你要做什么。如果你不作改变，那么你能拥有的东西也不会变。而就我所听到的，你们都希望改变和改善你们所拥有的，对吗？”

她们都点了点头。

“你是怎么改变你是谁的？”特蕾西问。

我说：“以帕特为例，如果她想发表文章，先得成为初级作者。

我对帕特没有不敬的意思，但现在她还不是世界级的作家，因为她缺乏练习。所以，她得先改变自己。她说过，她可能会参加写作班提高写作水平，了解目标出版物的最新情况，可能与主编见个面，跟他们建立联系，接受退稿，再写再投。做了这些之后，她就改变了自己，她将从一个普普通通的作者成为一名出色的作家。这有意义吧？”

“的确是这样。”特蕾西回答说，“我要成为一名成功的生意人和优秀的投资人，这就是我的目标，或者说，我想拥有的东西，决定了我需要变成什么样的人，以及该做些什么。”

“没错，大部分人都只是看到了很多达到目标之前必须做的事，所以他们从来得不到自己希望拥有的东西。”我补充说。

帕特大声说：“就像有人说过的：‘如果我早知道要花那么多精力，我永远不会开始！’”

“对。”莱丝莉随声附和，“我将只关注我希望拥有的，那就是我的第一套出租屋，至于在这个过程中我将成为谁，以及必须做些什么，自然而然就会成形。”

信任你自己

“我知道天已不早了，但我还有最后一个问题，”特蕾西说，“在工作中常会遇到一些让我举棋不定的事，我发现，决定因素常常就在于我自己和我的直觉。这一点在投资中有什么用吗？因为我觉得‘女人的直觉’可能是个优势。”

“我只能说说我自己的经历。我签订第一份出租屋合同的前一天，还在犹豫不决：‘是的，我应该买下它。’‘不，我不该买下来。’我就快把自己逼疯了。最后，我对自己说：‘你已尽力收集了资料，现在你得相信你自己。’我问自己：‘去还是不去？’答案是‘去’。第二天我买下了，事实证明这是一项极好的投资。

“现在，如果我不进行调查，没有获得信息，仅靠直觉就决定‘买或不买’，那就太愚蠢了。我发现，我做的交易越多，我的直觉就越准确。我有时会问一些问题，并思考：‘为什么我会问这个问题？’然后我就会去找整笔交易的关键问题所在。

“我刚开始投资时，通过股票经纪人买过可口可乐公司的股票，那位经纪人是我朋友的朋友。买下之后，我没再过多地关心，直到有一天我发现这只股票涨得不错，我就打电话给经纪人说：‘我想卖了可口可乐的股票。’

“他很快答复我说：‘现在先不要卖，肯定还会再涨。我是专业人士，知道自己在说什么。’

“我告诉他：‘可能还会再涨，但现在的利润我已经很满足了，我想抛了它。’

“他继续劝导我说，我可以赚更多钱，如果现在抛了，我会后悔的。最终我被他说服了，没抛。但接下去的几天里，这只股票持续下跌，最后我只好亏本抛掉了事。这就是我不信任自己和自己的直觉造成的损失。

“告诉你们，我在投资中和生活中犯的严重错误，正是由于不信任自己才犯下的——我允许别人说服我，采取了我原本并不认同的行动。这种时候，我不忠于自己的内心，做出的事也违背了本意，于是犯下大错。

“我同意你的说法，特蕾西。我认为在投资的世界里，直觉起着重要的作用。我也经常听从自己的直觉，但我不会仅凭直觉行事，不会被直觉牵着鼻子走。我常常会检查自己的直觉是否正确，我会做功课，收集资料，然后自己来判定。如果一切没有问题，我再向前进。”

“我的直觉告诉我，我们都会做得很好。”莱丝莉笑着说。

“先休息一下吧，结束之前让我再讲最后一个故事。”我对她们说。

第二十三章 加足油门

港口中的船很安全，但这并不是船被制造出来的目的。

——格蕾斯·霍波 [1]

“我想和你们分享最后一个故事，然后我们一起去庆祝。”我宣布说。

特殊的礼物

“2004年的圣诞节，罗伯特送给我一份礼物，催我快点打开。对这份特殊的礼物，他好像特别激动，眼睛眨也不眨，充满期待地看着我。我迫不及待地撕开包装纸，打开了那个小盒子。哇！看看是什么：

国际汽车大奖赛四日驾驶课程

亚利桑那州凤凰城邦杜兰高级驾驶学校

“我困惑地看着他，我可从没想过要这种圣诞礼物。

“‘为我俩买的！’他说。

“‘哦，我明白了，’我想，‘他为自己买了份礼物，包起来让我拆开。’

“‘为什么要学赛车？’我问。

“‘我想肯定很有趣，’他说，‘我们喜欢一起学习，所以我们可以一起参加这个项目！’

“‘我可从来没想过上什么赛车学校，但我们还是报了名，定了日期。’”

赛车学校第一天

“我们驶上高速公路，从家里开往位于沙漠中的邦杜兰学校，去上第一天的课。我不知道会发生什么事情。我得承认，当时我们俩都有点紧张，有点担心。我以前从未在赛道上开过车。到那儿之后，登记完毕，去教室里找了个座位坐下——到目前为止，一切还好。几位教练走了进来，对我们表示欢迎，并讲了一些开场白。一位教练建议我们买保险，因为他说：‘如果你们弄坏了车，就得赔钱。’

“‘弄坏车？’我想，‘他是在说我可能撞车吗？’‘好吧。’我不再紧张，恐惧取代了紧张。

“接下来教练要求每位学员站起来说说各自来上这个课程的原因。班里共有20人，当其他学员做自我介绍时，我和罗伯特面面相觑，两个人都流露出‘我想我们犯了个大错’的神情。从介绍中我们得知，班里另有10个人并不是专业或业余赛车手，来这里只是想提高驾驶技术。只有我和罗伯特来自亚利桑那州。其他车手来自欧洲、南美洲、日本和美国各地。轮到我了，我站起来，用颤抖的声音说：‘我是来玩的。’然后迅速坐了下去。我羞得抬不起头来，恨不得找个地洞钻进去。对了，我还是这个班上唯一的女性。

“教练继续说着第一课的学习内容：‘你们每人将分配到一辆克卢维特车，先在各种障碍道上练习，并进行速度测试。在最后的测试中，你们将在直道上全速驾驶，我们会发信号给你们，你们的任务是用脚踩下刹车，在几秒之内让车完全停下来。’

“是的，我怕得要命。

“我们每个人都穿上红色的连体赛车服，戴上头盔。我向我的车子走去，每走一步，心跳就加速一分。我不停地问自己：‘我怎么会来趟这混水呢？’

“我小心翼翼地坐上了我的4号车，将座位移到位，调整好反光镜，系上安全带，然后深吸一口气，旋转钥匙，发动了引擎。

“我的教练莱斯将头靠到车窗前说：‘跟着引导车，一辆接一辆开上赛道。玩得开心！’

“‘为什么我要说自己是来玩的呢？’我问自己，真是个大大的错误。我将脚放在油门上，我明白，开弓没有回头箭。

“我得说，邦杜兰赛车学校的教学水平还真不赖。我这个毫无赛车经验的人，在他们的指导下，也喘着粗气完成了一项又一项练习。有时教练会坐到驾驶座或副驾驶座上，为我做更加细致的示范，每当这时我总是很有安全感。我向你们强烈推荐这个项目，杜邦兰学校确实激发了我的潜力。只是得有些心理准备——我在4天的课程里只经历了两种情感：极端的恐惧和极端的振奋，中间别无其他。”

赛车学校第二天

“每一天我都要经历新一轮的恐惧。第二天，教练同第一天一样向我们简要介绍一天的安排。我觉得这时候甚至比真正开车时更可怕，我坐在教室时，听着那些不可思议的任务。这一天，我们得在真正的赛道上开车了——我们得互相比赛。我瞥了一眼罗伯特，心想：‘都是你的馊主意，我们来这里干什么呢？记住，这都是你的错！’

“教练的要求，我都照做了。那天我最大的收获是在赛车练习开始时，教练要我们将车一溜儿停在赛道上。我们模仿真正的赛车比赛的样子，一起慢慢将车开过去。

“车子一起慢慢地在赛道上散开，旗子挥动之前，谁也不能超过谁。教练带着旗子站在指挥塔上，我看着塔，等候信号。突然，教练挥动了旗子，出发！每位车手都像离弦的箭一般冲了出去，大家都想拔得头筹。这种训练我们做过几次了，前几次我总是退缩，让别人超过我，让自己被恐惧征服。第三次，我知道我得勇敢一点。我们将车排好队，这次我在队伍的前端。我们绕着赛道跑了两圈，等候发令。我紧张地看着，来了——教练挥动旗子，我猛踩油门冲了出去，把大部队甩在了身后，前面只有一辆车，那家伙还没等信号发完就冲出去了。我超过了他，遥遥领先！‘这对一个女人来说已经不错啦。’我有些自嘲。后来才发现那个被我赶超的家伙对落败尤其是对输给女人耿

耿于怀。我对这次胜利更为自得。”

赛车学校第三天

“第三天与前两天一样令人恐惧和振奋。当我放松下来，稍稍感觉镇定些之后，教练们又一次提高了标准，每完成一项训练，就增加一点难度。

“第三天的训练完成后，我们回到教室作总结汇报，同时教练们会宣布接下来一天的安排。我的教练说：‘你们在这3天中学到了些基础技巧，你们学会了如何滑行、旋转、回转等。明天要综合起来，明天把克尔维特车交了，分配给你们的将是F1赛车，你们要在赛道上全速拼抢。由于F1赛车只有一个座位，教练只能在你们进站时给予指导，不能再陪你们一起在车里了。全得靠你们自己。’

“对于像我这种不熟悉赛车的人来说，F1才是真正的赛车，它的座舱很小，只能伸直了腿勉强挤进去，把脚放在踏板上。

“我的心怦怦直跳，教练的一席话给我带来了更大的恐惧。那天晚上在开车回家的途中，我和罗伯特几乎没说话。我在想明天会有什么任务，我脑子里不断地出现赛车猛烈相撞的情景，就像娱乐体育电视网（ESPN）上看到的那样。我还怎么睡得着呢？”

赛车学校第四天

“那一刻终于来临了。当我走进教室时，那里比平常更安静。说话的只有那些经验丰富的职业车手，其他人都沉默不语，假装自己并不是怕得要死。

“教练走进教室，告诉我们当天的安排。我听到‘如果你的车失去控制，如果你冲出了赛道，如果你撞坏了车或者撞到其他车手……’这样的句子，一下子就紧张起来了，其他的话再也没听进去。

“我走入女更衣室换衣服，由于我是这次课程中唯一的女性，更衣室总是由我独享。因此我有更多时间静静地面对自己的恐惧情

绪。‘真不敢相信自己竟然花钱来受这份儿罪。’我想，‘这是我做过的最疯狂的一件事，第一天他们卖保险给我时我就该明白。我可以假装生病了。什么？假装？看来我还真病得不轻！’这些想法在我脑海里翻腾。

“我走出去，罗伯特在等我。我们默默地走着，阴沉着脸，手挽着手穿过停车场，向停放F1赛车的车库走去。这种感觉就像又回到了第一天。教练们不慌不忙地确认每个人是否适应他们的赛车。我被带到了我要开的车前，我的教练莱斯嘻嘻哈哈地和我开玩笑，想缓解我的紧张情绪。座舱很狭小，滑进座位简直就跟穿一条小了两号的牛仔褲一样困难。”

发动引擎

“坐进车里之后，系好安全带，调整好反光镜，我试了试排挡，排挡和前几天开过的克尔维特车大不相同。车库的大门打开了，我听到教练说：‘好了，各位，发动引擎吧！’我深吸一口气，紧张得试了3次后，终于发动了引擎。然后依次排队跟着引导车驶出了车库，开进赛车站。戴上头盔后，我能听到自己的每一次呼吸。我满脑子想的都是怎么将车开上赛道，其他什么也不想。在赛车站中，教练给了我一些最后的指导，并说：‘准备好之后，上赛道开几圈，别太快，先熟悉一下车。’

“我鼓足勇气，慢慢地驶出赛车站，驶上赛道。这个时候，许多老练的车手已经在车道上飞速前进了。到达第一个转弯时，我大声地对自己喊着指令：‘减挡！减挡！顶点！顶点！顶点！对了！前进！前进！前进！’我成功地驶过了第一个转弯，激动万分。我加快了速度。每驶完一圈，我的信心就增加一分。然后，教练发信号让我们列队，在他们的引导下，我们在赛道上又练了几圈。

“熟悉赛车的过程大约进行了两个小时，然后，他们认为我们可以比赛了。‘看到方格旗就说明应该离开赛道了。再开一圈冷胎圈^[2]后进站。’一位教练提醒我们，‘让开得快的车超过去，如果在赛道上

出了问题，只要举起手，就会有人来帮你。前3天的训练现在该派上用场了，祝你们好运！’

“然后，我们都戴上了头盔，挤进赛车，驶上赛道。那时我的感觉已经好多了，驶到直道前的转弯时，我已经开了大约有10圈了。开到转弯时，我忘了减挡，车速太快了，我努力想控制住车，但车开始打转。我想也没想，下意识地按前两天学的作出反应，转了有四五圈之后，我的车停在了赛道中央，车头向后。‘哇！我成功了！’我想，‘我刚刚成功地处理了赛车中我最恐惧的事——车子失控。车子失控了，但我没事。’我为自己激动万分，刹那间对自己充满信心。”

改变一生的课程

“我将车掉过头，继续开。但我发现，即使我仍在赛道上一圈一圈地开，即使我将车控制得很好，我仍感到灰心。在开克尔维特车时，有车手超过了我，但我也超过了许多车手，我能跟上别人。但在开F1赛车时，每个人都超过了我，我是最后一个，我不明白这是怎么回事。几圈中我都在想这个问题，最后我把车开进了赛车站。

“莱斯走过来问我：‘你碰到困难了吗？’

“‘是啊，不知道为什么，’我回答说，‘开克尔维特车时我能超过别人，但今天却只能让别人超过我，可能是我开得太慢了。’

“然后他说了一句话，改变了我的一生。莱斯问道：‘告诉我，你加足油门了吗？’

“‘加足油门？你是说将油门踩到底吗？’我问。

“‘对，就是这个意思，’他说，‘你加足了吗？’

“我很快答道：‘我没有。’

“莱斯指着赛道说：‘他们都加足油门了。’

“‘所以他们会超过我？是因为他们加足油门了？’我说，‘我不知道自己能不能做到。’

“莱斯看着我的眼睛，微笑着说出了一句具有魔力的话：‘金，你做了这么多，不会就是为了现在放弃吧。’然后他就走开了。

“‘可恶！’我想，‘还没结束呢，就算课程已经到了最后几小时，我也不会放弃。’

“我在赛车站里坐了几分钟，我知道，莱斯在看着我。我慢慢驶到赛道的入口，心里还是有些不确定要怎么做。我等到一个空挡，加速，又回到了赛道上。一圈下来，我的耳边不断地回响着莱斯的话：‘你做了这么多，不会就是为了现在放弃吧。’到了第二圈，我将油门踩到底，几秒之内，我已全速前进。完成这一圈时，我第一次超过了一辆车，不禁兴奋地尖叫起来。随后，我又回到了赛车的紧张状态。

“奇怪的是，我发现，在全速前进时，驾驶和转弯实际上变得更容易。太高兴了！我全神贯注地开着车，轻松地转过每个弯，却没注意到方格旗。当我开到直道上时，看见3位教练站在赛道中间，一起挥动方格旗。我是唯一一个还留在赛道上的人了，其他人都回到了赛车站。在开冷胎圈时，我对自己笑了，最后开进了赛车站。

“我停好车，扬扬自得地脱下头盔。莱斯站在旁边。‘你做到了！祝贺你！’他说。

“‘太好了！我发现加足油门实际上可以开得更好。其实生活中也是这样！’我大声说。

“‘还有件事我没告诉你，’他说，‘因为不想让你找到放弃的理由或借口。’

“‘你想说什么呢？’我问。

“‘参加这门课程的大部分女性，在F1赛车中一开始都不敢加足油门。’莱斯说。

“‘和我一样？’我说。

“‘是的，不过你和她们有一点不一样。’

“‘哪里不一样？’我问。

“莱斯说：‘她们进站后，我也对她们说过同样的话——但90%的女性仍不敢加足油门，她们放弃了。我没告诉你这个，是因为不想你对自己说：大多数女人都做不到，所以我也做不到。关键是，如果你不加足油门，就会错过这项运动的精髓。’

“我默默地对自己说：‘如果你不加足油门，就会错过生活的精髓。’

“那次课程改变了我的生活。”

注释

【1】 美国前海军少将，计算机科学领域的领军人物，她发明了编译程序语言和COBOL语言。

【2】 赛车术语，指比赛结束后，全部赛车减速继续绕场行驶一圈。

第二十四章 庆功宴

一个姑娘从出生到18岁，她需要好父母；从18~35岁，她需要好相貌；从35~55岁，她需要好个性；55岁以后，她需要好现金。

——索菲·塔克 ^[1]

“我想你的驾驶水平提高了。”特蕾西评论道。

我笑了。

“好了，今天就到这里结束吧，或者说这两天就到这里结束。”我宣布道。

然后我们准备去吃一顿悠闲的晚餐。

在这两天里，我们都所有变化。我们坐上我的车，驶向不远处一家相当不错的意大利餐厅，这里以家常意大利面和新鲜的枪乌贼而闻名。服务员为我们泊了车，迎宾员将我们迎入餐厅。“你们的餐桌已经准备好了，用餐愉快！”

“好的！”莱丝莉俏皮地对他说。

服务员走上来问：“各位想点什么酒？”

我们的“组织者小姐”帕特说：“来点香槟？”

这主意不错。

帕特点了酒菜，服务员退了下去。

“对我来说，这是改变人生的两天。”莱丝莉说。

“我现在满脑子都是从你们那儿学到的东西，谢谢你们。”

我们轮流分享了各自在这两天里的感受，以及计划怎样改变我们的生活。

特蕾西总结说：“我的生活将与从前大不相同。看看我们公司现在这种情况，以及我在财务上的困境，我在来这儿之前就知道，如果再不作些改变，我的生活还会是老样子——也许还会更糟。这两天是

我这些年来我第一次感到自己重新掌控了自己的生活。”

这时候，服务员带来了香槟和酒杯，为我们斟上。

“我们来干一杯吧！”莱丝莉提议说。

我们都举起了酒杯。

“祝贺我们大家！我们之间的相互支持和鼓励令人惊讶。显然，希望我们大家都能达到自己设定的投资目标。我觉得，如果我达不到目标的话，就给你们比下去啦。就为这一点，我也得努力。能成为这个小组中的一员，我真高兴。为我们大家干杯！”

“为我们大家！”我们齐声说。

“为我们大家，也为了我们的财务独立！”特蕾西加了一句。

我们再次举杯。

想法的变化

帕特说：“今天早上我醒来时，想起了20年前我们在火奴鲁鲁的最后那次聚餐。我们当时的想法都差不多，追逐着自己的事业目标，其后的人生道路却迥然不同。但现在，20年之后，我们又聚在了一起，不再热切地追寻自己的事业，而是再一次踏上一条相同的道路，这次我们追寻的是投资目标。”

“这对我来说是个很大的变化，”莱丝莉回答说，“为了实现这个目标，我这个平时只会跟画笔打交道的画家，竟然花了两天的时间学习和讨论金钱、投资，还和你们一起制定了达到财务自由的计划，这让我吃惊极了。我以前从没想过自己会这么做，总觉得理财和投资跟我不相干，但我现在意识到，我能做到……我很激动！”

特蕾西说：“我从来不知道，我一直担心丈夫或自己失业，是因为我允许别人来控制我的生活。我等着老板来告诉我，未来10年我的情况是怎样的。我现在一点也不担心了，我对自己说，虽然我没有早点认识到这些，但现在也不晚。好笑的是，现在我倒希望自己被炒了，这样就与公司没什么关系，可以开展我自己的新业务了。现在，我的想法变了！”

“你说得对，特蕾西。”我说，“关键就是改变想法，改变思路。你不再认为你的工作或薪水是生活的支柱了吧？”

“我当然不会这么想了，”她回答说，“我以前总以为挣薪水是赚钱的唯一途径，别人愿意付给我多少，我就只能赚到这个有限的数额。现在我的想法变了，我能赚到的钱是无限的，通过自己的生意和投资，我可以自己决定赚多少钱，是真正无限的。就凭这个想法，这两天已是无价的了。”

莱丝莉说：“在我到这里和你们相聚之前，我还以为，多打几份工是多赚些钱的唯一方法，我还觉得薪水是最主要的。光是想想要多打几份工就让人够累的了。现在，我目前的工作只是被我看做是帮助自己达到财务自由这一目标的工具。现在我要以全新的态度来对待画廊的工作，对许多事情也有了新的看法，因为以前我总在为支付账单担心，浪费无谓的时间，现在我要开始做自己想做的事了。我第一次看到了隧道尽头的曙光。我不会再担心了，我要采取行动！”

随我而变

“当你开始变化时，你周围的事情也会跟着变化，这很有趣。”我说。

“没错，”莱丝莉赞同道，“我眼中的工作不同了，我眼中的老板不同了，就连账单也不一样了。但实际上我的工作、老板和账单本身一点都没变。是我在变！不知道我的前夫会不会也变得不一样，奇迹也许真的会发生。”

帕特笑了：“我明白你的意思，我刚来这里时也希望我丈夫改变，但现在改变的人不是他，而是我。我已经不再觉得没他我就做不了这个，而是明白了迈出第一步的应该是我。我当然还是希望最终他能和我一起干，但这取决于我。明白了这些，我就像卸下了一块大石头。”

我补充道：“说不定你的想法转变了，你回去之后他的想法也跟着变了呢。”

帕特笑了。

“既然我是这个小组的组织者，我有一个提议，我们说过要保持这两天所带来的动力，我想这很重要。”

“我猜你这个提议正是我现在所想的。”莱丝莉说。

“我提议在接下来的半年内，我们4个人每个月进行1小时的电话会议。”帕特建议说。

“因为特蕾西、莱丝莉和我都是新手，这对我们会很有帮助。如果金愿意提些想法，我想我们的讨论会更热烈，会取得更大的成功。你们觉得呢？”

我们4个都同意了，帕特当场让我们确定了第一次电话会议的日期和具体时间。

这时，服务员走了过来：“老板注意到你们4位在庆祝一件非常重要的事，所以她免费送你们4杯香槟，她说：‘祝贺你们！’”

我们高兴地谢过服务员和老板。

特蕾西站起来说：“来干一杯，谢谢你们大家，这么多年来我第一次觉得自己掌控了生活。让我们为美好的生活干杯！为健康、为幸福、为我们梦想中的现金流干杯！”

“干杯！”

结束

回到家以后，帕特的电话留言中有一封来自贾妮斯的留言，她说：“不知道我在想什么？我是不是疯了？那家伙根本不是想找女朋友，他是想吃软饭！真无耻！我竟然没看出来。他甚至长得也不算英俊！你们的聚会肯定很开心吧，真希望我也去了。最让我恼火的是，我本来可以和你们4个一起打造我的未来，结果却把时间浪费在了这家伙身上，还以为他才是我的未来！”

最后一点想法

许多人都说，金钱不是生命中最重要的东西。也许这是真的。但是，金钱却实实在在地影响着每件重要的事情——你的健康、你的教育，以及你的生活质量。金钱可以带给你两种情况之一：束缚或自由！把你束缚在你的工作上、债务上，有时甚至会束缚你和另一半的关系；而另一方面，金钱也能够带给你自由，让你自由选择自己想要的生活。

感谢你阅读本书！

注释

【1】美国著名喜剧女演员、歌手，是20世纪前半期最负盛名的演艺界人士。

术语表

常用金融和投资术语

会计师 需要受正规的会计学教育，而簿记员就不需要。会计师负责处理你每日的财务需求，包括制定财务报表。会计师也可以制定纳税申报单。

资产 不论你是否工作，都能把钱放到你口袋里的东西。资产包括房地产、商业机构，以及股票、债券和共同基金等纸资产。债券 可以是免税的市政债券、美国政府发行的国债，或反映公司债务的公司债券，由发行机构向购买者支付利息。

簿记员 为你登录账目明细。大部分情况下，你希望找一个“全能”的簿记员——他为你支付账单、为其编码、标明应收应付账目、做薪水册、制定财务报表。有些簿记员会为会计师准备资料，方便会计师制定财务报表和纳税申报单。

现金 储蓄账户、货币基金、投资证明书。

现金流 作为收入流入你口袋的钱，与作为开支和债务流出的钱之间的差额。现金流可正可负。

现金的现金回报率 每项投资的盈亏结算一览——表明你投入的资金让你获得了多少收益，或受到了多大的损失。

资本利得 买入和卖出某项投资的价格差额。在此过程中基本不改进资产，也不投入其他资金。

商品 包括金、银、铜和其他贵金属，或猪肉、小麦、玉米等实物。

普通股 公司发行的所有权凭证，赋予购买者该公司的股份所有权。

购买者可以分红，也可以抛售得到资本收益。

注册会计师（CPA） 需要通过国家统一考试，获得CPA证书。CPA有不同的专业，并不是所有的CPA都是税务专业。CPA可以帮你解决公司的管理问题（作为首席财务官或审计官），为公司的贷款计划审

计财务报表（稽核员），或帮你制定税务计划。（在有些国家被称为特许会计师。）

劳动收入 你工作的收入。

财务报表 财务报表有多种类型。损益表显示的是某个固定周期内的收支明细。资产负债表是特定时间内的资产和负债说明。现金流报表则详细记录了流入和流出的现金。个人、房地产项目、商业机构都有各自的财务报表。

知识产权 原创作品权利，比如一项发明、一件产品、一个商标等创造性劳动的无形智力财产权，可以通过专利权、商标权和版权受保护。

杠杆作用 以小成本实现大收益的一种信贷手段。

负债 从你的口袋里往外掏钱的东西，包括信用卡债务、抵押贷款、汽车贷款、助学贷款等。

被动收入 从你投资的商业机构、特许经营权和出租屋等项目中获得的收入，是你无需工作就能获得的收入。

证券投资收入 从纸资产投资中获得的收入，如通过投资股票、债券、共同基金等获得的收入。

投资收益（ROI） 从投资中获得的收益与投入资金总额的比值。

财富 按理查德·巴克敏斯特·富勒的定义，是指保持你目前的生活水平，在不工作的情况下，你能够继续生活的天数。

房地产术语

可调利率抵押贷款 利率在贷款期间呈周期性变化的抵押贷款。分期偿还 定期逐步付清包括本金和利息在内的债务。

年度百分比利率（APR） 借款的有效年利率。APR能够反映出贷款的所有费用——包括贷款利率、贷款初始费和其他费用。通常比贷款利率要高。

评估 由房地产分析和评估的专业人员作为第三方公证人对房产进行的估价或判断。

可转让贷款 房产原来的贷款，可由卖方转给买方。

大额尾付贷款（或称气球贷款） 抵押贷款中，借方在贷款期间只支付利息，不偿还本金，但要在预定的到期日一次性付清大额本金。气球贷款的利率可能更优惠，但得在规定时间内全部付清所有贷款（或获得新贷款）。

利率上限 根据可调利率抵押贷款条款，贷方可提高到最高的利率界限，以百分比表示。设置上限是为了防止因不可预料的利率上涨而让借方遭受较大的损失。

资本化率 运营净收入与购买价格之比。计算时并不考虑债务，因而能够显示出房产价值。一般认为，资本化率越高，房产的价格相对于其价值来说越低；资本化率越低，价格相对价值来说越高。

现金的现金回报率（在房地产交易中） 房产的年度现金流与投入该房产的现金（通常是首付和手续费）的比值，以百分比表示。手续房地产的所有权从卖方转给买方的过程，包括交付地契、签署文件以及付清交易所需的各类费用。

手续费 完成房地产交易所需的费用。

中介 你选择的第三方代理人（律师、托管代理机构、产权公司或专业的中介），为你处理实际交易中的所有问题。

附带条件 报价单或合同中所附的，满足后才能进行交易的条件。**成本分解** 一种账目处理策略，帮助你加速折旧你的房产。

还价 购买房产时，对报价做出的反应，可以提出新的或不同的条款和条件。

信用报告 由当地零售信用协会对个人还贷能力做出的评估。

债务 房产的抵押或其他贷款。

延期维修 卖方未做的必要修缮。交易中发现延期维修可能是个机会，你可以借此谈判到更低的价格。

首付 买方在交易完成后支付的一定比例的房款。不同类型的贷款可能要求不同比例的首付。

审查评鉴 对房产的物理性质、财务状况和法律属性提供精确完整信息的审计过程。

净值 房地产减去抵押和其他相关债务后的价值。

托管 将钱或房产交由第三方保管的法律行为，直到满足某些条件为止。

禁反言证书 由各租户出具的书面证明，说明所付的租金，以及在余下的租期内，房东对租户承诺的某种减免，以防止房东反悔。

收回 依法收回租户所租用的单元或房产的行为。租户不付租金，或违反其他租借条款时，房东有权进行收回。

筹资条款 规定可用贷款的类型（新贷款、卖方筹资、可转让贷款等）、筹资额以及预估利率的条款。

固定利率抵押贷款 在一段或整个贷款期限中，抵押贷款的利率固定。利率通常比可调利率抵押贷款要高。

翻修房产 需要修理和翻修的房产。

没收 抵押贷款终止后房产所有权由贷方接管的法律程序。不还贷通常房子会被没收。

自售（FSBO） 不经过房地产专业服务直接出售房产。

内部收益率（IRR） 假定你将投资获得的所有收入（被动收入和现金流）立即用来进行新的投资，进一步获得的投资收益。

利息 贷方向借方收取的金额，以其与总额的百分比表示。

租约 房东和租户之间就出租屋的使用所签订的具有法律效力的协议或合同。完整的租约中规定了房东与租户之间的所有条款和条件。

杠杆作用（在房地产交易中） 向贷方借钱购买房产就是杠杆作用的一种形式。你只要投入一小笔钱，其余部分向银行贷款，就可以百分百买下该房产。

贷款服务 抵押贷款中所涉及的文书工作。

贷款价格比 抵押贷款金额与所购房产价格之比值。例如，贷款8万美元购买总额10万美元的房子，贷款价格比为80%。

到期 应全部还清贷款的日期。

抵押贷款协议 借方将房产作为抵押物，支付一定利息取得贷款的书面协议。

抵押贷款经纪人 配合金融机构向房产投资者提供贷款的专业人员。

通知 采取某种规定行动的时间，必须书面约定。租约中通常规定，在检查房产，收取滞纳金或开始收回程序前，房东必须提前一定天数通知租户。

报价单 也称为意向书，向另一方提出购买某项房产，并进入谈判程序的邀请。

贷款初始费 向借方收取的与发放贷款有关的费用，以其与贷款总额的百分比来表示。

PITI 本金（**Principal**）、利息（**Interest**）、税（**Taxes**）和保险（**Insurance**）的简称，表示抵押贷款中每月还款可能包括的项目。

点数 抵押贷款金额的一个百分点。点数常常用来表示进行贷款时贷方收取的额外费用，作为安置费或服务费。

提前还款罚金 在到期前还清抵押贷款时，贷方向借方收取的费用。

私人抵押保险（PMI） 由私人公司发行，对常规抵押贷款的违约行为承担赔偿责任。首付低于房产总额的20%时，借方常被要求购买这种保险。

预测表 按预期情况而不是实际情况显示的收入、支出和筹资条款的预编财务报表。

房地产 土地和建筑物。

房地产购买合同 也称为销售协议，规定了房地产交易的条款和条件，是依法约束买卖双方的协议。

卖方筹资 卖方扮演银行的角色，为买方提供一部分购房资金；买方按约定向卖方支付本金和利息。

服务合同 维修方与提供服务的机构签订的进行常规维修或紧急服务的书面协议。提供服务的范围包括庭院设计师、水管工、电工或杂工等。如果你拥有几套房产，服务需求较频繁时，值得签订服务合同。

期限 必须偿付贷款的时间限度。

所有权证书 载有具体房产所有权的法律证明。

审贷 参考借方的偿债能力，以及作为抵押品的房产的价值，正式批准或拒绝其贷款申请的法律行为。

空置率（在房地产交易中） 表示未租出单元与所有单元的百分比，或某一单元全年未租出时间与全年的百分比。

区域划分法 规范土地使用、人口密度以及建筑物规模和使用的方法，由当地政府制定。区域划分法一般随社区的发展而改变。

用于分析房地产投资的术语

每单元价格 房产的要价或购买价与总的可出租单元数的比值。每平方米价格 房产的要价或购买价与可出租面积的比值。

户型 房产单元的房屋类型，即小型办公室、一室一卫、两室一卫等各类户型。

每平方米租金 某个单元的租金与该单元总面积的比值。在比较类似房产的租金水平时，每平方米租金所反映的信息更精确。总收入 以一个月或一年为单位的所有单元所有收入的总和，不管实际上是否租出。

空置率（在分析房地产时） 无租金收入的未租出单元与应有总收入的百分比。如果你应有的总收入是1000美元，空置率为10%，则只能获得900美元收入。

其他收入 洗衣房、车库、售货机等带来的额外收入。

出租损失 当你收取的租金低于市价时，就会出现出租损失，可以用市价减去你收到的实际租金来计算。

运营费用 运营该房产产生的所有费用。

运营净收入 总收入减去总运营费用得到的净收入。

债务或偿债（在分析房地产时） 某房产的债务或抵押还款。

现金流（在分析房地产时） 某项房地产投资的利润或亏损。现金流的计算方法是，总收入减去运营费用再减去偿债。

现金的现金回报率（在分析房地产时） 年现金流金额除以投入到该交易中的现金金额（主要为首付款），以百分比表示。

纸资产术语

美国证券交易所 (Amex) 原名为纽约场外证券交易所，成立于1842年。正如其名所示：交易实际在街上进行，直到1921年才移入室内。1953年，正式更名为美国证券交易所。

蓝筹股 从扑克牌中借用的术语，玩扑克牌时，蓝筹最值钱。这里是指最大、最能赢利的公司的股票。蓝筹股名单并非官方公布，而且是不不断变化的。

账面净值 公司资产和负债之间的差额。例如，负债过多使账面净值较小或偏低，说明虽然公司业务繁多，但利润有限。有时账面净值偏低也意味着资产被低估，专家认为这些公司是优质公司。

原产品 原产品即原材料——用来做面包的小麦、做首饰的银、加工成汽油的石油以及无数其他产品。原产品的价格以供需为基础。

衍生品 从原产品派生出来的金融工具。其价值的变化以金融资产、指数或其他投资的表现为基础。

普通股 (在纸资产投资中) 公司的股权。最初由公司售出，然后在投资人之间进行交易。买入普通股的投资人希望分得红利，作为他们的部分赢利，并希望股价上涨，这样他们的投资才能赚得更多。普通股不提供履约保函，但长期持有有可能获得比其他投资更高的收益。

优先股 由公司发行并由投资人交易的所有权股票。优先股股东的特别权利就是可优先于普通股股东分得公司收益。优先股最初由公司售出，然后在投资人之间进行交易。

红利 股东的利润分配。按证券种类比例分配，红利可以是现金、股票，也可以是公司产品或房产。

股息率 投资人在某普通股或优先股上赚得的年收益率。每股的年股息称为指示性股息，将其除以目前每股的市场价可得到股息率。

道琼斯工业指数 (DJIA) 以30只股票衡量市场表现的指数。

每股收益 利润与股票数量的比值，如果收益每年增长，则意味着该公司在成长。

股本 股东所占的公司资本的份额，多指股票，与债券相反。

期货 在特定日期以预设价格买卖的特定商品，如玉米或黄金。对冲

基金 私人投资合伙企业 (美国投资人) 或境外投资公司 (非美国投

资人或免税投资人)进行大量个人投资时,在其发行的备忘录中允许用基金进行投资,或利用杠杆作用和衍生品进行投资,或者在许多市场进行投资,使投资收益与负债互相冲抵而获利。

首次公开发行(IPO) 公司一经上市,管理层则首次公开发行股票,这意味着投资人可以购买该公司的股票。

共同基金 把许多人的钱集中起来进行专业化投资运作的机构。纳斯达克(美国国家证券交易商自动报价系统协会) 美国主要的大公司及国际公司的股票都会在纳斯达克实时报价,通过国际的电脑和电信网络向83个国家的130多万用户传送。

纽约证券交易所(NYSE) 纽约证券交易所为股票交易提供场所、设备,并规范交易,但不设定股价,股价由供需以及交易过程决定。

柜台交易市场(OTC) 2.8万余家小型新公司在柜台交易市场交易股票。这个名称起源于真正在柜台上从本地经纪人处买股票的时代。

招股说明书 销售证券的正式书面报价。公司在其中向投资人提供了作出投资决定所需的企业已有业务或计划业务的相关阐述。

买方期权

买入:期满之前以行权价格购入某项物品的优先权。

卖出:期满之前以行权价格卖出购买某项物品的优先权。

卖方期权:

买入:期满之前以行权价格卖出某项物品的优先权。

卖出:期满之前以行权价格出售某项物品的优先权。

股本回报率 公司每股收益与账面净值的比值,以百分比表示。股票

分割 指将一张面值较大的股票分割成几张面值较小的股票。股票数量增加,如果股价上涨,则股东可以多分利息。

反向股票分割 在反向股票分割中,股票的数量会由多变少。比如从10股到5股,价格相应提高。反向分割的作用在于提高股价。

美国证券交易委员会(SEC) 在经济大萧条复苏时期,曾经出现过股票交易丑闻,因此美国政府于1934年成立了美国证券交易委员会,其任务是规范券商的行为。

卖空 预期股价下跌时从经纪人手中借入不属于自己的证券或商品期

货合约卖出，日后股价果然下跌，再以低价买进归还经纪人，以便从中赚取差价，或保护长期的利润。

股票经纪人 证券交易所会员客户的经纪人或经销商的雇员，是客户的业务管理人。

债券类型

公司债券：公司向投资人发行债券，而不向银行贷款，以进行财务扩张和其他活动。

市政债券：美国各州、市和其他地方政府发行的100多万市政债券，用于市政建设和其他项目。其优点在于免税。

中长期国库券：由联邦政府发行的中长期债券，用于支持政府运作、支付国债利息。

短期国库券：为国库券之一，在货币市场中占很大比重，货币市场主要是短期债券市场。政府使用短期国库券迅速筹集资金，利率低于中长期国库券。

机构债券：许多联邦和州机构发行债券为自己的运营和项目筹资。其中最受欢迎和最有名的是抵押贷款协会的债券，俗称吉利美、房利美和弗雷迪马克。

美国国债 美国财政部提供3种国债：长期、中期、短期国债，主要区别在于期限不同，从13周到30年不等。

风险资本 是启动公司和从事其他新业务的重要融资渠道，需承担一定的投资风险，但潜在收益高于普通投资，也称为风险资金。

参考书目

财商教育三部曲

第一阶段：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇

- 《富爸爸穷爸爸》
 - 《富爸爸财务自由之路》
 - 《富爸爸提高你的财商》
 - 《富爸爸女人一定要有钱》
 - 《富爸爸年轻享受生活》
 - 《富爸爸我和埃米的富足之路》
-

财富实践篇

- 《富爸爸投资指南》
 - 《富爸爸房地产投资指南》
 - 《富爸爸点石成金》
 - 《富爸爸致富需要做的6件事》
 - 《富爸爸穷爸爸实践篇》
 - 《富爸爸商学院》
 - 《富爸爸冠军销售》
 - 《富爸爸成功创业的10堂必修课》
-

财富趋势篇

- 《富爸爸21世纪的生意》
- 《富爸爸财富大趋势》

《富爸爸富人的阴谋》

《富爸爸不公平的优势》

财富亲子篇

《富爸爸穷爸爸少儿版》

《富爸爸发现你孩子的财富基因》

《富爸爸孩子财商靠父母》

第二阶段：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

第三阶段：参加财富自由之路高级研修班

在这里，你将与来自全国各行业数万名奋斗在成功路上的财智精英们共同学习切磋，寻找创富机会，拓展创富人脉……在成功导师们的指导下，以及在相应的课程、同学会等延伸服务中，你将获得：

※掌握神奇的“财商三四法则”

※改善自己的创富习惯

※找到最佳创富路径

※实现个人和家庭的财富自由

经济学家和教育专家共同打造的少儿财商教育系列

1. 少儿财商启蒙读物

结合海内外财商教育经验，研发出最适合中国孩子的财商启蒙读物！



2. 中小学财商系列课程

两岸首次整合世界各地财商教育学习经验，打造最适合国内孩子的互动式财商学习法！



3. 少儿财商训练营活动

参加由国内外财商教育专家共同策划的寒假财商冬令营、暑期财商夏令营，你将达到以下目标：培养孩子正确的人生观、金钱观与价值观，激活孩子的财富基因，提高孩子的组织管理与计划能力，使其成为全面发展的优秀青少年！



亲子睿福（REAF）教育成长计划

- ☞ 财富认识（Recognition）
- ☞ 财富体验（Experience）
- ☞ 财富行动（Action）
- ☞ 财富自由（Freedom）

欲购“富爸爸”产品，请与我们联系

图书

购买方式一：

北京读书人文化艺术有限公司

咨询电话：010-59273115

传真：010-58235236

E-mail：dsr@readers.com.cn

<http://www.readers.com.cn>

通讯地址：北京市朝阳区北苑路170号凯旋城F座607室

邮编：100101

购买方式二：

四川文艺出版社

咨询电话：028-86259285

《富爸爸现金流》游戏

北京财商教育培训有限责任公司

咨询电话：400-650-9602 010-51653548

传真：010-82605570

E-mail：csjy@fubaba.com

<http://www.fubaba.com>

通讯地址：北京市海淀区彩和坊路10号1+1大厦1212室

邮编：100080

《纽约时报》《商业周刊》《华尔街日报》《今日美国》

畅销书榜第1名



《富爸爸穷爸爸》

作者：〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特

ISBN：978-7-5411-3812-6

定价：28.00元

世界上绝大多数人奋斗终身却不能致富，因为他们在学校中从未真正学习关于金钱的知识，所以他们只知道为钱而拼命工作，却从不学习如何让钱为自己工作……

——罗伯特·清崎

清崎有两个爸爸：“穷爸爸”是他的亲生父亲，一个高学历的教育官员；“富爸爸”是他好朋友的父亲，一个高中没毕业却善于投资理财的企业家。清崎遵从“穷爸爸”为他设计的人生道路：上大学，服兵役，参加越战，走过了平凡的人生初期。直到1977年，清崎亲眼目睹一生辛劳的“穷爸爸”失了业，“富爸爸”则成了夏威夷最富有的人之一。清崎毅然追寻“富爸爸”的脚步，踏入商界，从此登上了致富快车。

清崎以亲身经历的财富故事展示了“穷爸爸”和“富爸爸”截然不同的金钱观和财富观：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作！

 RICH DAD'S

富爸爸

财务自由之路

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读者

全球最佳财商教育系列
最新
修订版
Rich Dad Poor Dad

“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

《富爸爸财务自由之路》

作者：〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特

ISBN：978-7-5411-3825-6

定价：35.00元

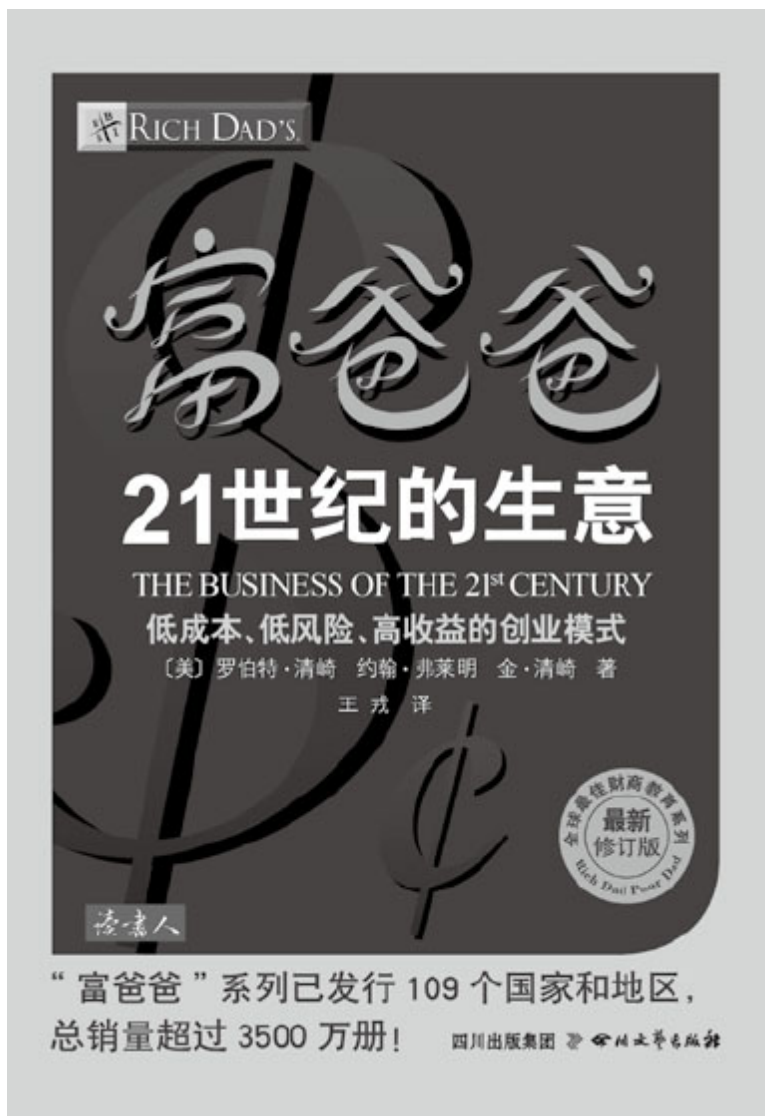
为什么有的人可以用较少的劳动获得较多的收入？为什么有的人可以享受比

别人更多的财务自由？也许是因为他们明白何时从何种象限开始工作.....本书旨在帮你选择一个新项目、新目标及新的财务前景。

——罗伯特·清崎

清崎上完大学，有了一份稳定的工作，这是“穷爸爸”一直以来对他的期望；但他牢记“富爸爸”的话，“只有实现了财务自由，才能拥有真正的自由”。于是他毅然辞去工作，走上了投资和创业之路，在47岁时实现了财务自由。从此，他再也不必朝九晚五地被动工作，再也不必量入为出，他可以自由地做自己爱做的事，因为投资会为他带来源源不断的现金流。

书中归纳出了4个现金流象限：雇员、自由职业者、企业主和投资人，只有具备投资人和企业主的技能，才更容易致富；详细介绍了这些观念和技巧，把投资人细分为7个等级，帮你看清自己的财务状况；更列出了7个完整的步骤，指引你走上财务自由之路。



《富爸爸21世纪的生意》

作者：〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕约翰·弗莱明〔美〕金·清崎

ISBN：978-7-5411-3822-5

定价：28.00元

我将《富爸爸21世纪的生意》一书献给千千万万正站在人生十字路口上的人

们，特别是当前因受到经济危机冲击而对自己未来如何获得稳定的财富而感到无助的人们。我想告诉你们，不管经济形势看上去有多糟糕，现在才是你们掌握自己未来的最佳时机。

——罗伯特·清崎

“富爸爸”图书系列作者罗伯特·清崎肯定地告诉我们：“一旦你懂得了金钱的运作方式，知道在21世纪你所能拥有的各种生意机会，你就可以开始过上你梦想的生活。”

他所谓的生意机会就是“网络营销”。

“网络营销”是适合我们每个人的创业模式。它是真实世界的生意教育，是个人创富捷径。在这种生意模式下，你可以利用业余时间，凭借你的人际关系网的力量，和一群与你有着共同梦想和价值观的朋友合作，不断扩大和发展你的团队，在追求梦想的过程中打造你无与伦比的领导力，最终实现梦想，过上财务自由的生活。



富爸爸

第二次致富机会

〔美〕罗伯特·清崎 著

王立天 译

本版随书附赠 **100元**
“精品财商课程代金券”

该课程由读书人财商学院
根据富爸爸理念并结合中国实际设计，
书课结合，助力您的财务自由之路！

作为畅销全球的财商教育经典，“富爸爸”系列图书
已发行 **109** 个国家和地区，总销量超过 **4000** 万册！



四川人民出版社

目录

致中国读者的一封信

题 献

作者声明

目录

前言

第一篇 引言

第一章 为什么富人不为钱工作？

第二章 能预见未来的人

第三章 我能做些什么？

第四章 什么叫作“劫夺”？

第五章 下一次的崩盘

第六章 “一千兆”到底有多大？

第七章 如何看见无形的事物？

第二篇 现状

引言

第八章 之前和之后

第三篇 未来

引言

第九章 “上学念书”的另外一面

第十章 “千万别出错”的另外一面

第十一章 “争取好成绩”的另外一面

第十二章 “找份好工作”的另外一面

第十三章 “还清债务”的另外一面

第十四章 “量入为出”的另外一面

第十五章 “千万别作弊”的另外一面

第十六章 “有钱人都很贪婪”的另外一面

第十七章 “投资的风险很高”的另外一面

第十八章 “存钱储蓄”的另外一面

第十九章 “迫切的危机并非好事”的另外一面

最终感言

后 记

鸣 谢

再次鸣谢

特别感谢

是时候精明运用自己的金钱并且 提升财商了

富爸爸集团的第二次致富机会

[返回总目录](#)

致中国读者的一封信

亲爱的中国读者：你们好！

今年是《富爸爸穷爸爸》在美国出版 20 周年，其在中国上市也已经整整 17 年了。我非常高兴地从我的中国伙伴——北京 读书人文化艺术有限公司（他们在这些年里收到了很多读者来信）那里了解到，你们中的很多人因为读了这本书而认识到财商的重要性，从而努力提高自己的财商，最终同我一样获得了财务自由。

我很骄傲我的书能够让你们获益。20 年后的今天，世界又处在变革的十字路口。全球经济形势日益复杂，不断涌现的“黑天鹅事件”加剧了世界发展的不确定性，人们对未来充满迷茫，悲观主义情绪正在蔓延。

而对于你们，富爸爸广大的中国读者来说，除了受世界经济的影响，还要面对国内经济转型的阵痛，这个过程艰苦而漫长。当然，为了成就这种时代的美好，你必须坚持正确的选择，拥有前进的智慧和勇气。这就需要你努力学习。

最后，我还是要说，任何人都能成功，只要你选择这么做！

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert Kiyosaki'.

罗伯特·清崎

富人教他们的孩子财商，
而穷人和中产阶级从不这样做。

——〔美〕罗伯特·清崎

题 献

“我们应召而来，是要做未来世界的建筑师，而非它的受害者。”

——巴克敏斯特·富勒博士

谨以本书献给巴克敏斯特·富勒博士（1895—1983）。

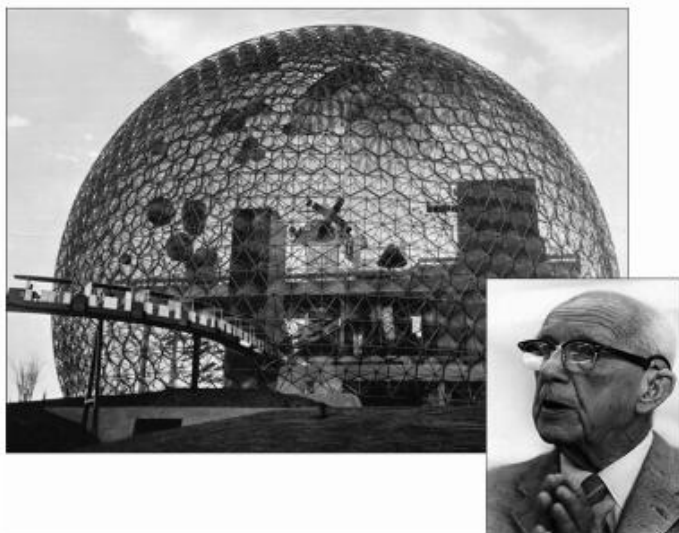
富勒博士这号人物极难用语言来形容，也极难将其归入某一个专业领域：世人称他为未来学家、发明家、教育家、哲学家，以及建筑师。他两次申请就读哈佛大学并获得入学资格，但后来都因故被逐出校门。

他拥有许多博士学位及美国专利权，并多次受奖及获颁荣誉称号，包括美国建筑师学会颁发的金质奖章，以及里根总统颁发的“总统自由勋章”。

富勒博士最为世人所称道的是他研创的“穹顶”，目前在全球各地都看得到这种建筑结构。迪士尼明日世界乐园的一幢建筑就采用了富勒博士设计的穹顶理念。他也是第一个被称为“未来学家”的人，因为他使预测未来演变成一门科学。他做出的许多预测都已经得以证实，还有很多正在陆续实现中。

富勒博士受人喜爱，最大原因是他富有人道情怀，因此常有人称他为“守护地球的天才”、“未来之祖父”。1982年，乡村歌手约翰·丹佛创作并录制的《一个人到底能做些什么》，就是献给富勒博士的一首歌。

而本书《富爸爸第二次致富机会》的诞生，始于我本人1967年的那次世界博览会之旅。当年我搭着便车从纽约市一路辗转抵达加拿大的蒙特利尔，前往瞻仰富勒博士所设计的穹顶建筑，同时也希望能一窥未来世界。



1967年加拿大蒙特利尔世博会中的美国馆

作者声明

虽然本书多次提到政府与政治，但在政治上无特别用意。

作者既非共和党人，也非民主党人。如果硬要归类，那么作者应属于自由无党派人士。

书中也提到上帝、灵魂、神灵等词语，但本书与宗教无关，也无宗教上的特别用意。

作者赞成宗教自由，这包括信仰上帝及不信仰上帝的自由。

目 录

第一章 为什么富人不为钱工作？

第二章 能预见未来的人

第三章 我能做些什么？

第四章 什么叫作“劫夺”？

第五章 下一次的崩盘

第六章 “一千兆”到底有多大？

第七章 如何看见无形的事物？

第二篇 现状

引 言

第八章 之前和之后

第三篇 未来

引 言

第九章 “上学念书”的另外一面

第十章 “千万别出错”的另外一面

第十一章 “争取好成绩”的另外一面

第十二章 “找份好工作”的另外一面

第十三章 “还清债务”的另外一面

第十四章 “量入为出”的另外一面

第十五章 “千万别作弊”的另外一面

第十六章 “有钱人都很贪婪”的另外一面

第十七章 “投资的风险很高”的另外一面

第十八章 “存钱储蓄”的另外一面

第十九章 “迫切的危机并非好事”的另外一面

最终感言

后 记

鸣 谢

再次鸣谢

特别感谢

是时候精明运用自己的金钱并且提升财商了

富爸爸集团的第二次致富机会

前言

想当年.....

美国是全世界最大的债权国。

想当年.....

美元纸钞是用实体黄金来做担保的。

想当年.....

凭空印钞票是犯罪，罪名是“伪造货币”。

想当年.....

人们只要好好上学念书，毕业后找份工作，尽量提早退休，从此就能过上快乐的生活。

想当年.....

你只要咬牙买下一处房产，房价上涨之后你就会变成有钱人了。

想当年.....

你只要把钱投入股市，股价上涨之后你就会变成有钱人了。

想当年.....

大学文凭就是获取优职高薪的保证。

想当年.....

年龄是一项资产。

想当年.....

退休的民众可以指望得到美国的社会保障制度、医疗保健制度的照顾。

不幸的是，“当年”那个时代已经一去不复返，童话故事已经结束了。世界已经改变，而且正在持续不断地发生改变。

问：那么，我现在应该怎么办？

答：这就是本书的重点。本书的内容就是：如何给你自己、你的财富、你的人生第二次的翻身机会。

本书分成三大篇：过去、现状、未来。

过去：检视我们目前面临金融危机的真正原因；

现状：分析你当前的财务状况；

未来：教你为自己的财富和人生寻找第二次翻身的机会，如何利用危机与逆境中的机会来实现自己理想的人生。

当前最重要的一个词是“危机”。别忘了“危机”这个词包含两个方面的意思：“危险”与“机会”。

想要发现第二次翻身的机会，你必须避免即将来临的危险，并且做好充分的准备，以便善加运用日益恶化、蔓延全球的金融危机中的难得机会。

金融危机有三大类：股市崩盘、房市崩盘、货币崩盘。本书讲述的，便是有可能发生的货币崩盘危机。

第一篇

第一篇 过去

老一代的想法

好好上学念书，找份工作，辛苦上班，储蓄存钱，买栋房子，还清负债，并为长期收益而投资于股市。

引言

有一天，我在星巴克遇见了一位多年未见的朋友。见到他当然高兴，但当我发现他竟站在柜台后打工时，我惊呆了。

“你在这里工作多久了？”我问他。

他边受理我所点的饮料边回答：“大概 5 个月吧。”

我接着问：“发生什么事了？”

“是这样的，2007 年金融风暴爆发后我就失去了原来的工作。我另找了一份工作，但那份工作很快就没了。最后，我们耗光了全部用于退休后生活的存款，连房子都保不住了。总之，我们撑不下去了。”但他接着说，“别担心，我们一直都在工作，并非失业。两人都有工作，只是收入很少罢了。现在我在星巴克打工，想办法多挣几块钱。”他笑着说，“懂了吧？我在星巴克打工，每‘星’期‘巴’不得就能‘克’服困境。”

为了方便身后其他客人点餐，我站到一边，问他：“那么你对未来有什么计划呢？”

“我已重返校园，打算再多读一个硕士学位。重新当学生其实蛮好玩的，有些科目我甚至和儿子一起攻读。他正在念硕士班。”

“是不是要借助助学贷款？”我问。

“是啊，要不然哪有别的办法啊。我知道那些贷款的债务很重。我知道有生之年得一直工作，才能还清我欠下的贷款；我儿子要

花更长时间去还清 他自己借的贷款。但是，想要找份薪水较高的工作，我们都得有更高的学历才行。我们一定要挣钱、一定要工作才能过活，所以我们就进校园进修充电。”

我付了账，拿到了一杯热腾腾的咖啡。我想要给点小费，但是他拒绝了——我知道他为什么不要。于是我祝他好运，然后走出店外。

本书第一篇讲的是过去，说得更确切点，主要讲我们当今全球经济的危机是如何形成的。

正如乔治·奥威尔在《1984》那本书中所写的：

在大欺骗时代，说出真相才是革命性的举动。

第一章

为什么富人不为钱工作？

“他们一直在玩金钱游戏……我们工作所得的钱，被他们用来剽窃我们的财富。”

——巴克敏斯特·富勒博士

《富爸爸穷爸爸》一书于1997年在美国自费出版。当时不得不自费出版，是因为我们把书稿交给多家大出版商时，对方全都拒绝出版。甚至有几家评论道：“你根本不明白自己在说些什么。”

在富爸爸所提出的观点中，出版商最反对的有如下几项：

1. 你的自用住宅不能算是一项资产。
2. 存钱储蓄的人个个都是输家。
3. 富人不为钱工作。

10 年之后的 2007 年，次级房贷风暴爆发了，数以百万计的房主才开始惊觉，并且亲身体验到：原先的“自用住宅”果然不是资

产。

美国政府与美联储 2008 年开始印刷出数万亿元的钞票以求纾困，使得 数以百万计的民众因为通货膨胀、税负加重、存款利率下滑等因素而令自己储蓄的钱丧失了购买力，从而变为输家。

在《富爸爸穷爸爸》一书里，第一章开宗明义地指出：“富人不为钱工作。”在富爸爸关于金钱的三大论点中，这一条所遭受到的批评最少。在本书这一章里，你将懂得为什么在富爸爸的教诲当中，这是最重要的一项，而且懂得为何必须明白这一观念，才可能考虑如何为自己赢得人生的第二次机会，既重整自己的财务，也重新开始人生。

关于金钱，你必须知道的道理

金钱这个话题，有时候的确让人觉得复杂而心感害怕，但是你若能从最简单的概念开始，在这个基础上一步步扩大加深，就能明白金钱和投资的问题，懂得如何让金钱为自己工作。

关于金钱，你最需要知道的是：“金钱”这一门知识，你完全可以通过学习而精通，由此变得聪明，进而增强自信，让自己能够做出有知识根据的、有智慧的决策。

问：谁需要第二次致富机会？

答：我们大家都需要。

问：为什么？

答：因为我们早先所认识的金钱已经发生了变化，而且还在继续变化。

问：这件事为什么那么重要？

答：因为穷人将会变得更穷，中产阶级将会日渐消失，而富人则会变得越来越有钱。

问：富人越来越有钱而其他人全都越来越穷，那又有什么差别呢？

答：许多当今的富人将来也会变成新的穷人。

问：为什么有些富人会变成新的穷人？

答：原因有很多。其中一个原因是：许多人所谓的“富”，只因自己的财富是用金钱衡量的。

问：那又有什么不对？

答：因为事实上当今的钱已经不再是钱了。

问：如果钱已经不再是钱，那么什么才算是真正的钱？

答：知识才是新的金钱。

问：如果知识才是新的金钱，那么你的意思是说：今天的许多中产阶级和穷人将会有机会成为明日新的富人？

答：正是这样。以往的有钱人必须拥有土地、石油之类的资源、武器或者巨型企业，现在的情形就不同了。我们已经迈入信息时代，信息超级丰富，而且往往可以免费取得。

问：既然如此，为什么并不是所有人都能变成富人？

答：因为人们需要借助教育来把信息转化为能创造财富的知识。缺乏财商教育，人们就无法处理信息，无法把它转化为个人财富。

问：但是美国花费了数千亿美元来办教育，为什么穷人仍然远比富人多得多？

答：虽然有数千亿美元投入教育，但用于财商教育的经费近乎为零。

问：为什么我们学校里没有开设财商教育？

答：我从 9 岁时起至今，这么多年来也一直在问这个问题。

问：结果你发现了什么？

答：我发现知识就是力量。如果要控制民众的生命与生活，就要限制他们的知识。正因为如此，古往今来许多独裁者会焚书，并且放逐（甚至杀掉）那些可能危及独裁者权力的有知识的人。在美国，南北战争之前，教奴隶读书写字在许多州是犯法的。知识是世上最强大的力量。正因为如此，为了掌握权力，限制民众的知识就至关重要。

有一则公式是：

$$\text{信息} \times \text{教育} = \text{知识}$$

知识就是力量——缺乏知识，就只能任人摆布。

我的穷爸爸受过高等教育，拥有博士学位，但是几乎没受过任何财商教育。他在教育体系当中拥有权威地位，但在现实生活中几乎毫无力量可言。

而我的富爸爸呢，没有完成学业，但他在金钱世界的受教育程度却极高。虽然以正规学历而论，他不如我的穷爸爸，但在现实生活中他所拥有的力量却超过我的穷爸爸。

问：那么说来，有权的人通过教育制度——通过决定要教什

么、不教什么——来维持对人民的控制。当今学校中完全没有财商教育，原因就在这里吧？

答：我认为是这样。当今世界上，财商知识的力量超过枪炮，超过奴隶制时代的皮鞭、镣铐。全球各地仍有数十亿民众遭受奴役，就因为缺乏财商教育。

问：是什么成了今天的枪炮、皮鞭、镣铐？

答：就是现行的金融体系。

问：金融体系？我们的钱？金融体系是怎么控制民众的？

答：当今金融体系的设计目的就是要使民众一直穷下去，而不是让他们富起来，就是要让民众一直辛苦工作挣钱。金钱奴役了未受过财商教育的人，这些人成为薪水的奴隶。

我们的财富，同时也通过金钱而被人剽窃走，而那正是多数人终生拼命工作挣来的钱。正因为如此，那些最努力工作挣钱的人（常被称为“穷忙一族”）无论怎样加倍努力，总是越来越穷，而不是富起来。

问：我们的财富，究竟是如何通过金钱被人剽窃走的？

答：方法和手段有许多种。或许你已经听说过一些。例如：

1. 税赋。

你劳动所产生的价值，经由税赋而被剽窃走了。

2. 通货膨胀。

政府大量印制钞票，物价就会上涨；物价上涨了，人们就得更辛苦工作，结果是不但要缴纳更多的税费，还得为更高的物价付出更多代价。

3. 储蓄存款。

银行利用“存款准备金制度”这种手段来剽窃存款人的财富。例如，我们假设存款准备金率是 10%，那么当存款人将 1 元存入自己的储蓄账户时，银行就可以根据这笔 1 元的存款向外放出 10 元贷款。这是变相印钞票的手段，其结果不但加剧了通货膨胀，也使存款人的金钱大大降低了实际购买力。富爸爸经常告诫人们“储蓄存款的人都是输家”，原因之一就在这里。

稍后我会解释，你的财富是如何经由各种途径被剽窃走的。正如我先前所说的：当今金融体系的设计目的就是要使一般民众一直穷下去，而不是富起来。

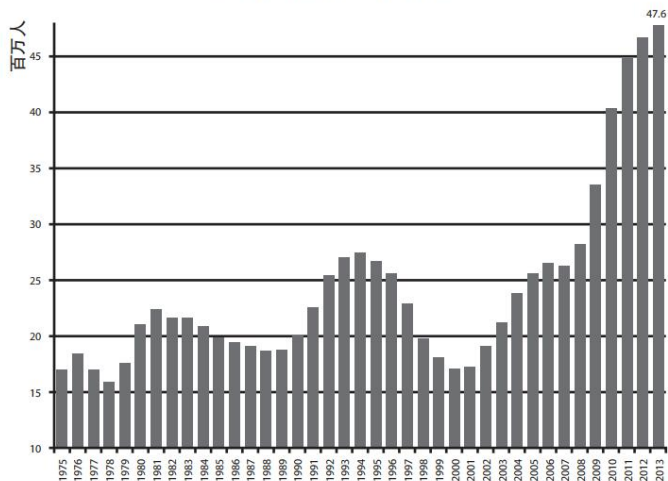
问：你能否证明这个论点？

答：我让你先看一张图。俗话说得好“一张图胜过千言万语”。虽然这张图不能等同于证据，但是它确能反映出仰赖政府救济的人数的上升趋势。

向贫穷宣战

美国的林登·约翰逊总统在 1964 年宣布向贫穷开战。许多人认为这场战争已经打赢了，还有一些人对此持异议。下图显示的是需要依赖“救济食物券”过活的人口数。虽然很多人相信我们已经战胜了贫穷，但是越来越多的民众却需要依赖救济食物券过活，可见事实并非如此。

领取救济食物券的人口数



这张依赖救济食物券的人口变化图显示，在 1975 年大约有 1700 万人领取食物券，到了 2013 年，这一人数已超过 4700 万，而且还在持续增加。

问：如果穷人越来越多，那么这些穷人又是从何而来的呢？

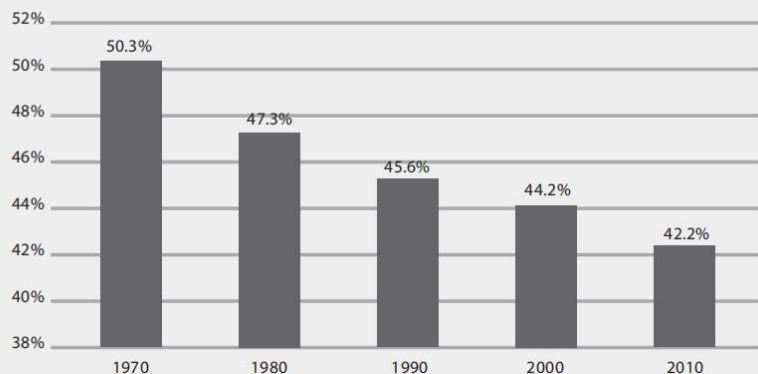
答：从中产阶级内部转化来的。今天的许多贫穷民众，几年前还曾是生活舒适的中产阶级。

针对中产阶级的战争

中产阶级收入的户数逐渐减少

中产阶级的收入不但一直停滞不前，而且从1970年起，达到中产阶级收入的户数不断减少。2010年，家庭收入为全国家庭所得中位数之0.5至1.5倍的中产阶级收入的户数，占全美总户数的42.2%，低于先前1970年的50.3%这一比例。

收入范围在全国家庭年收入中位数±50%的户数占全体户数的百分比



来源：艾伦·克鲁格于2012年1月12日在华盛顿智库美国进步中心的演讲

上面这张图显示了中产阶级目前的境况。

前几年电视台记者卢·达布写了一本关于中产阶级日益萎缩的书，书名为《中产阶级的战争》。作者的论点是：中产阶级一向是美国经济的引擎，如果中产阶级不断萎缩，那么美国经济也势必萎缩。

在2012年总统大选期间，奥巴马和罗姆尼两位候选人都承诺要挽救中产阶级。任何有好奇心的人不免会问：“为什么中产阶级需要人去挽救呢？”

大家都明白，一旦到了需要政府出面挽救你的时候，说明你已经无可救药了。

借助通货膨胀剽窃财富

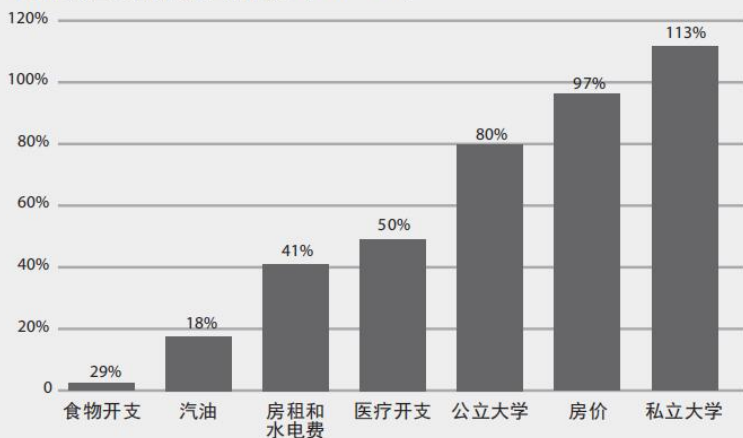
当今的货币制度借助通货膨胀来剽窃我们的财富。下面这张图一目了然：穷人和中产阶级无论怎么努力工作，都只能在挣扎中求

生存。原因究竟何在？

中产阶级所需的重要物品和服务的价格急升

中产阶级的收入停滞不前，所需的重要物品和服务的价格却大幅上涨。如果购买的是奢侈品，那么价格剧增不会太令人担忧。然而汽油、医疗保健、高等教育、住房等都并非奢侈开支，均是晋身中产阶级或维持中产身份的必要花费，更何况这些花费上涨的速度都远远超越了通货膨胀。

扣除通胀因素后的物价上涨幅度（1970—2009）



来源：2011年参议院有关教育、劳工和养老金问题的议案——《美国中产阶级的过去、现在和不确定未来》

问：当今货币制度如何造成通货膨胀？

答：造成通货膨胀的首要原因是政府大量印制钞票。

银行或政府凭空印制钞票，就会发生两件事情：通货开始膨胀，而且税赋上升。随着物价上涨和税赋加重，民众就会陷入财务困境。

问：物价上扬了，民众如何活下去？

答：物价不断地上升，民众就会依赖信用卡来生存，许多人被迫缩减开支，例如不买比较有益健康的食物或不去看牙医等。许多人沦为债务的奴隶，还有更多的人简直像是卖身为奴，成了薪水的奴隶。

债务的奴隶

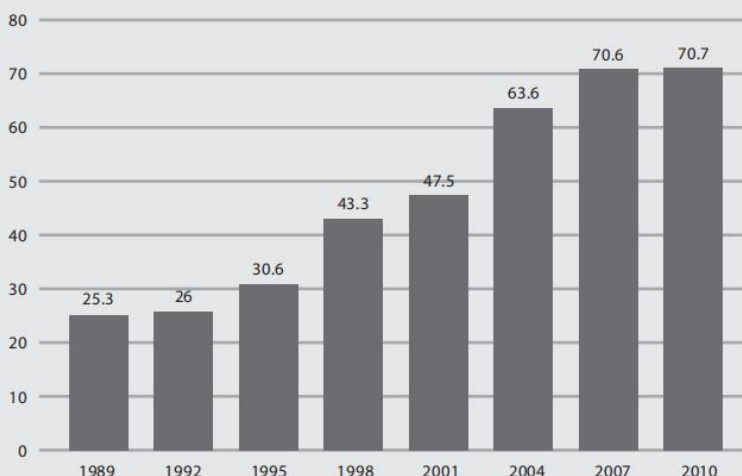
中产阶级的收入不断萎缩，税赋和物价却不断上扬，许多人开始依赖刷信用卡付账来过活，从而沦为债务的奴隶。

从下图就可以看出这一趋势。

家庭负债水平逐步增加

家庭面临收入停滞、重要物品价格上涨时，负债就随之上升。家庭债务的中位数从1989年的25300美元上升至2010年的70700美元，几乎变为原先的三倍。在2010年，普通家庭的债务占其年收入的154%，而在1989年这个比例只有58%。

家庭债务中位数（单位：千元，以2010年的美元价值计）



来源：联邦储备委员会关于消费者财务的调查

当今的税赋、负债、通货膨胀，就是囚禁现代奴隶的镣铐。

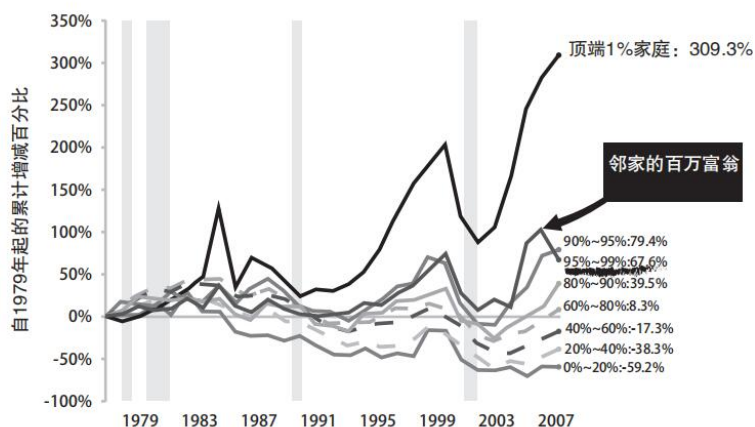
富人分两种

问：如果穷人和中产阶级都越来越穷，为什么富人会越来越有钱？

答：这是因为富人分为两种。一种是真正的富人，这些人会越来越有钱；

另一种却会变穷。下面这张图会解释这种情况。

家庭实际年收入的累计增减（依增减幅度分组，1979—2007）



问：我看得出位于顶端 1% 的家庭越来越有钱，但是家庭资产所得增幅在 95%~99% 之间的那些富人到底遭遇了什么？为什么他们的收入在下滑？这是不是你所说的那些正在变穷的富人？

答：是的。这张图显示了两种不同的富人。正如图中所示，位于全美国顶端 1% 的家庭变得极度富有——从 1979 年至今，他们

的家庭资产所得已经整整增长了 309%。但是家庭资产所得增幅在 95%~99% 之间的上层家庭，财富却在减少——他们的收入没有增加。

问：你较早时提到，有一些富人将会沦为新贫民，原因就在这里吧？

答：是的。请注意，我们刚才看的图，仅仅统计到 2007 年。别忘了金融风暴正是从那一年秋天开始的。在 2007 年之后，许多百万富翁因为次级房贷风波及股市崩盘而宣布破产。

问：因此，这张图如果包含今天的数据，情形可能显得更糟，是吗？

答：是的。位于顶端 1% 的美国人已经变得更富了；其他富人，也就是我所说的另一种富人，如今则变穷了。许多人不到一年就由富入贫：丢了原先的高薪职位，失去了住房，股市崩盘又使得自己投资组合中的财富贬值，因此变得一贫如洗。即便是熬过了那次金融风暴、家庭财富仍居美国上层 20% 的人，他们中也有许多人（因遭受通货膨胀）现在也在变穷，有的已经跌入中产阶级的行列了。

问：能不能再讲一遍：两种富人，到底有哪些不同？

答：一种富人拥有高薪职业，例如公司高层主管、医生和律师之类的专业人士、职业运动员、电影明星等，这些人是高收入的富人。另一种富人是无需拥有职业就很富的人，大部分是拥有资产的富人。

邻家的百万富翁

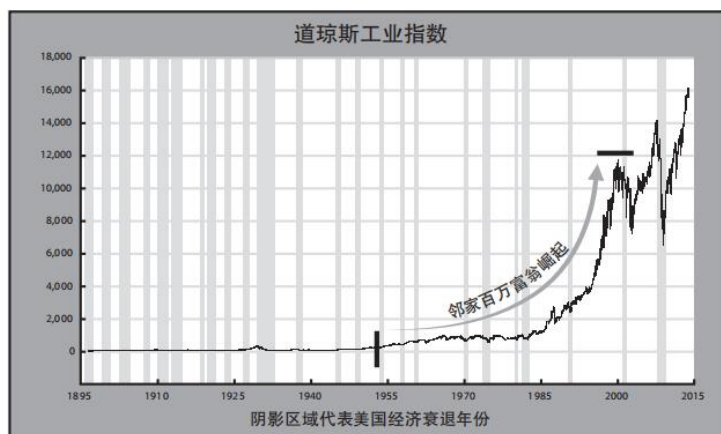
1996 年有一本书出版；《下一个富翁就是你》，这是当年恰逢其时的一本好书。作者是托马斯·史丹利和威廉·丹科，书中描述了那些普普通通的美国中产阶级是如何变成百万富翁的。他们既不是像

唐纳德·特朗普、史蒂夫·乔布斯、电影《华尔街》中的高登·盖柯等人那样因创业和投资而成为百万富翁的，也不是像电影明星、摇滚乐巨星、职业运动员那样因专业技能而有百万身家。他们之所以成功跻身中产阶级行列的百万富翁，是因为自身曾受过良好的教育，住的是位于高档住宅区中的朴素房子，开着平价实用汽车，但不断存钱储蓄，并且持续把钱投资在股市中。

其中有许多人其实是“身家百万的富翁”，他们之所以发家致富，是因为自己的住房价格、为自己退休后生活而设的投资组合的价值上升了。他们之所以跻身于中产阶级行列，是因为受益于通货膨胀，间接参与了美国经济的上升。当年他们是实现了“美国梦”的活样板。

但是美国在 2001 年 9 月 11 日遭到恐怖攻击，那标志着一个新的时代开启了，同时所谓“美国梦”的年代则终结了。

下图显示自从 911 事件以来，那些邻家百万富翁的生活已经不舒服了。



而 2000 年的网络公司倒闭、纳斯达克指数崩盘，触发了一

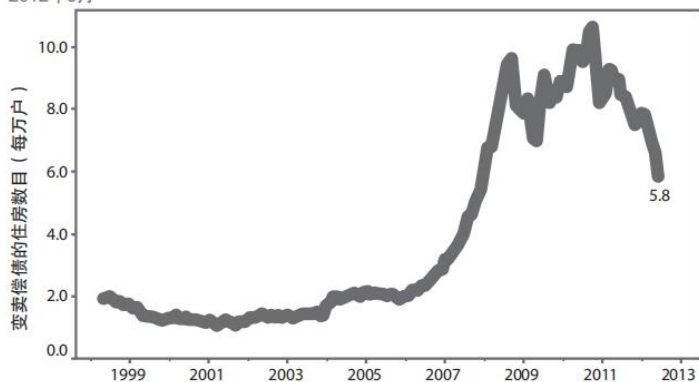
系列的经济泡沫破灭，使得许多这类邻家百万富翁跌出了百万富翁行列。

邻家的“卖房偿债人”

次级房贷的泡沫在 2007 年破灭后，许多邻家百万富翁变成了邻家“卖房偿债人”。

变卖偿债的美国住房

2012年6月



截至 2007 年之前，房价多年来都一直稳定上涨。眼看房价上涨，数以百万计的房主就开始向银行借出所谓“房屋抵押贷款”，用来偿还信用卡消费而欠下的债务或者用于旅游度假。他们把自用住宅当成提款机使用，待到落入资不抵债的境地时，才学到一条严酷的教训：“自用住宅不能算是资产。”

房价暴跌后，刷信用卡的消费就减少了。这些房主不再刷卡消费，就使得经济发展放缓了，因为经济发展有赖于消费者不断地花钱、刷信用卡。消费者吝于花钱，零售遭受重创，因此拖垮世界经济。

截至 2014 年，全美国大约有 1.15 亿户家庭，其中有 4300 万个家庭是租房客，只有 2500 万个家庭完全拥有自有房屋，还清了

房贷。房贷尚未还清的家庭约为 5000 万户，当中估计有超过 2400 万户家庭已经“资不抵债”，意思就是：即便把住房变卖掉，所得资金也不足以还清早先靠抵押住房而借下的贷款。

只要拥有房屋的人仍觉得自己是穷人，那么经济就仍会疲弱不振。

失落的一代

跻身于中产阶级行列的邻家百万富翁失去了高薪职位和自用住宅，就开始从自己的退休储备账户中取钱以支付日常生活所需，这时就害苦了另一群人：邻家百万富翁的子女。

全球各地都有这样一批号称“失落的一代”的年轻人，他们从大学、职业学校或中学毕业后，却找不到工作，或找不到与自身学历相称的工作。与全无收入或收入低下相比，更糟的是：这些人无法累积起必不可少的实践工作经验。他们不能在 20 多岁、30 多岁的黄金年代积累一定的工作经验，此后岁月中的挣钱能力和收入必将大受影响，因此这群人常被称为“失落的一代”。

年轻、有学历，却身负重债

这些高学历者之中，许多人一毕业就背上了沉重的学生贷款，这很可能是所有负债当中最糟的一种。学生贷款不同于汽车贷款、房屋贷款、商业贷款，那就是这种贷款很难豁免。背负着学生贷款的人不能指望靠宣布破产来摆脱偿债的责任。学生贷款好似枷锁，可能一辈子紧紧地套在学生的脖子上，而且利息会随时间的流逝而累加。这些人今后在买汽车、买房子，或将来筹资创业时，都会面临信贷上的困难，直到把学生贷款还清为止。学生贷款计划的规章目前正在全面修订，这或许可改善这些年轻人面临的问题和困境。

这些年轻人之中，有许多属于“啃老族”，也就是长大成人后

离开家、到头来还得搬回来跟父母同住的子女。这就使父母变为“夹心一代”，如今既要继续抚养子女，又要赡养自己的父母，往往是祖孙三代挤在同一个屋檐下生活。

有些国家为民众提供免费的高等教育，反观美国，我们却把自己的学生都变成了背负债务的奴隶。

问：你说人人都需要第二次机会，原因就在这里？因为有些富人正在变穷，中产阶级不断减少，贫穷人口不断增加，我们的学生虽有高学历却因无法就业而且背负重债，是这样吗？

答：是的。世界一直在变化，金钱规则也不断在变化。仍活在过去、仍依照旧世界的金钱规则办事的人们，目前正遭到淘汰。我们现在处于信息时代，信息量非常丰富，而且大部分都是免费的。但是一个人若缺乏财商教育，他将无法把信息转化成知识。

问：虽说知识就是力量，但数以百万计的人受过高等教育，却没有什么力量。正因为如此，所以数百万人需要第二次机会，这样才能把自己的力量找回来？

答：是的。

问：《下一个富翁就是你》在1996年出版，而《富爸爸穷爸爸》在1997年出版。请问这两本书之间有什么不同？

答：《下一个富翁就是你》讲的是“身家百万”的富人，而《富爸爸穷爸爸》讲的是“现金百万”的富人。

问：只有这个区别？

答：这个区别大得很。许多当年身家百万的富人把自己拥有的负债，例如自用住宅、汽车等，当成资产来看待。到了房地产和股票两大市场都崩盘时，他们拥有的负债的价值就随之消失，以“身家”计

算的百万富翁就变得一贫如洗了。但是许多“现金百万富翁”，也就是从实际资产而获得收入的人们，却变得更有钱了：他们用极低的价格买进那些“身家百万富翁”所抛售的负债，从而变得更富了。

问：那么说来，数以百万计的人因为缺乏财商教育，所以分辨不清这两种不同的富人？

答：完全正确。有许多不同的途径可让人们获得巨额财富。举例来说，一个人可因继承而获得财富，或者与富家联姻而变成富人。正如沃伦·巴菲特所说的：“财富天堂门，多条道路通。”我的穷爸爸是穷人，没有资产，因此我没有财富可继承；我也不想靠娶有钱人家的姑娘做老婆来发家致富。因此我在很年轻的时候，就决心要像富爸爸那样来获得自己的财富——那就是接受财商教育，然后累积资产。

问：那么说来，大部分的人因为缺乏财商教育，分不清何为资产、何为负债；也就是说，他们的财富就是因为缺乏财商教育而被别人剽窃了。你要说的是不是这个意思？

答：是的。对一些基本的财务用语，当年人们若能了解其简明含义，也许就能让自己的财富保值增值了。但好消息是：有关这些词语含义的知识都是免费的。

过去、现状、未来

问：数以百万计的有知识而又努力工作的人，正在丧失自己的财富，原因就在这里了？他们有知识却成了金钱的奴隶，就好似美国内战之前那些没文化的奴隶一样。你要说的是不是这个意思？

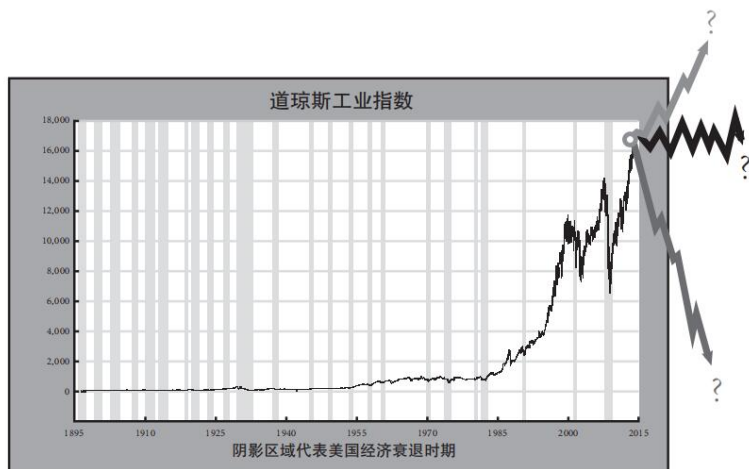
答：是的。教育——或者缺乏教育——就是当权者紧握大权的一个关键。

问：那些当权者目前的状况如何？

答：随着信息时代的到来，使得当权者逐渐丧失原有的优势。正因为如此，眼下一个人接受财商教育的重要性，远超出历史上任何时代。目前当权者活在权力幻觉之中，正无所不用其极地紧抓住权力不放。

问：你对未来有什么看法？

答：我再次强调，一张图胜过千言万语。我会再给你看几张图，加上几句解释，接下来就要靠你自己判断未来会是什么样子。



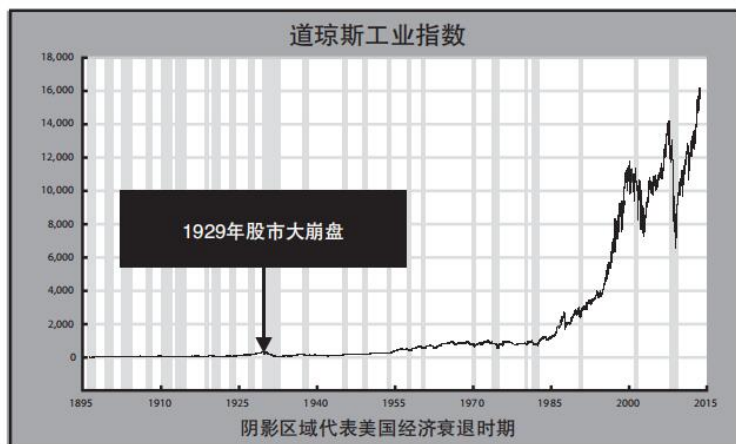
在上面这张图上，你看到的是道琼斯工业指数在过去、现在和将来的走势。虽然这不足以衡量全部的经济状况，但它的确可展示一个复杂经济体某一方面的缩影。

问：这么说来，未来的经济只可有三个走向：上升、下跌或横摆？

答：是的，永远都是这样三个走向。

问：你对未来有什么看法？

答：要展望未来，最佳的办法就是回顾过去。在刚才的图中，你可以看到过去，看到一个所谓“经济大萧条”的历史事件，事件的起因就是1929年的股市大崩盘。



问：那一小段平缓的线条，就是传说中1929年股市的大崩盘吗？

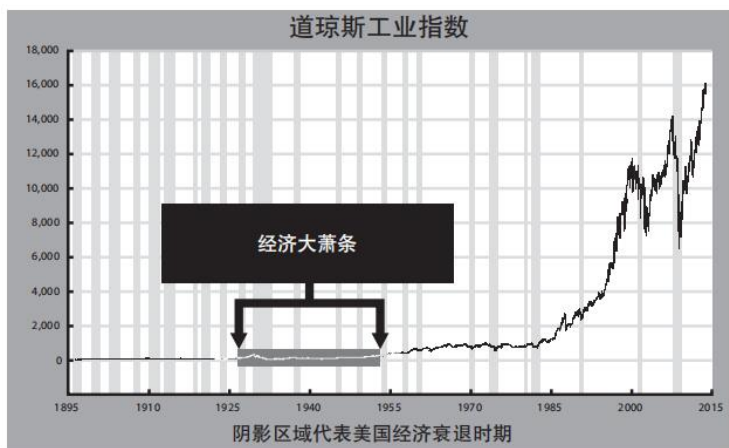
答：是的。

问：下一次的股市崩盘会不会更严重？

答：会的。

问：如果下一次股市崩盘会更严重，将会发生什么事情？

答：看看当年经济大萧条的状况吧。



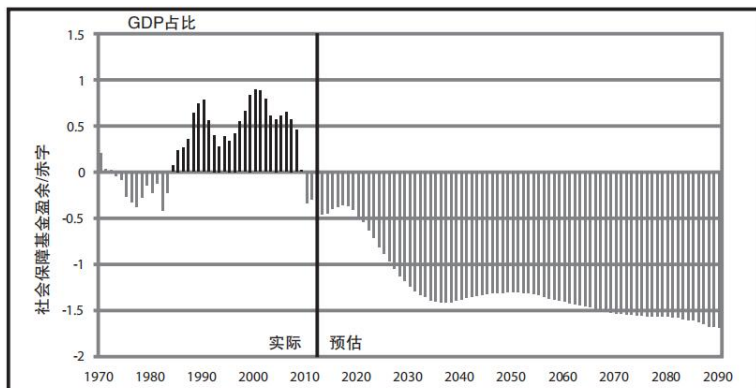
从道琼斯工业指数的曲线图上看，经济大萧条时期持续了25年，也就是从1929年起，到1954年才结束，因为该指数在1929年达到381点的历史高点，整整 25 年之后才再次达到 381 点。但这并非唯一的观点，也有人认为经济大萧条早在1939年就结束了。

问：当前我们是否正进入新一轮的经济大萧条？

答：是的。其实许多人自己早就处于新一轮的经济大萧条了，正因为如此，依赖救济食物券过活的人数上升了，中产阶级不断萎缩，背负巨额学贷的毕业生找不到工作，许多昨日还身家百万的富翁如今却一贫如洗。不仅如此，第一批战后婴儿潮时代出生的美国人，大约有7600万人，正要进入退休年龄。这一群日渐老去的人之中，有许多（即便不是大多数）并没有足够的钱来应付退休生活所需。医疗保健和药物的进步，将使这一群人的寿命得以延长，但同时食物、燃料、住房的价格却持续上涨，他们的医疗保健费用也很可能持续性地水涨船高。

社会保障制度多面观

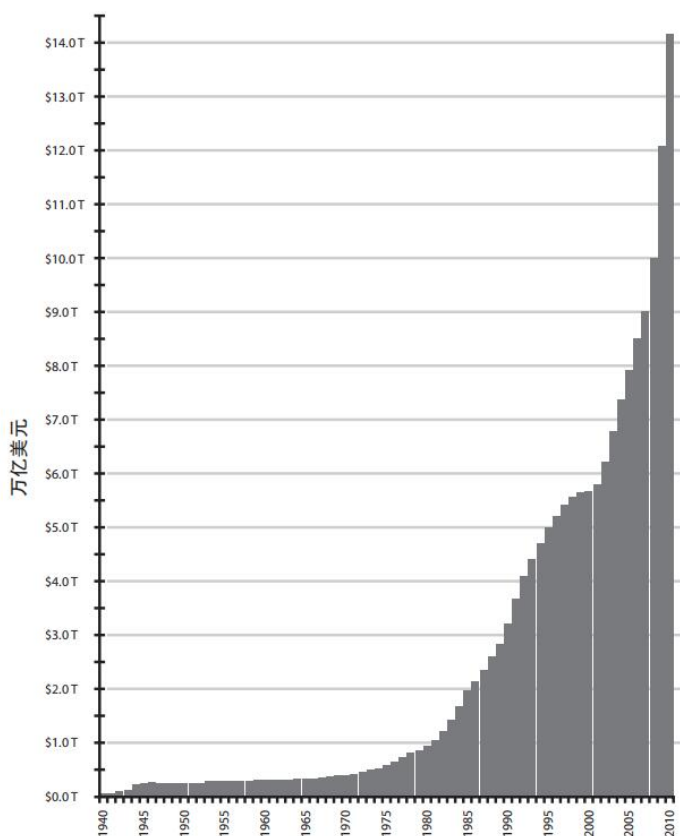
看看下面这张图显示的美国社会保障基金状况。



问：这张图是什么意思？

答：这张图的意思可因人而异。如果你还年轻，那么这张图的意思是说，你最好不要指望将来政府会照顾你；如果你属于战后婴儿潮一代，那么它的意思是说，你先前缴给社会保障基金的钱都已经消失了。如果你属于第二次世界大战期间出生的一代，那么你投胎的时机正好。

下面这张美国国债趋势图也很有意思，它显示的是另一种情形。



问：这张图说明了什么问题？

答：答案取决于你去问什么人。在大多数人——也就是一般的美国民众——看来，这张图毫无意义。大部分美国人缺乏财商教育，因此面对这张图时都茫然无绪，这张图对他们几乎没有意义。如今（截至2014年年末）美国国债已经超过了17万亿美元。在一部分人看来，这说明末日已经临近；而在少数人看来，这预示今生难得一遇的良机即将到来。

问：对你而言，这张图有什么启示？

答：我对前面提到的两种人表示同情和理解，但自己却属于第三种人。虽然我为那些将会受伤害的人们感到一点害怕和担忧，但我个人看待未来时却心怀兴奋，我很期待亲眼看到将会发生的人类历史上最大的一场有关权力易手与财富转移的游戏。这个事件将会开启一个崭新的时代。如果这场巨变能受到妥善处理，那么禁锢人类的许多镣铐将会被永远抛弃，我们就会迈入一个能使全人类持续享有繁荣富足的新时代。如果事情进行得不顺利，那么当今的既得利益者将会得胜，然后运用暴力来维持掌控权力，我们就可能会进入一个新的中世纪黑暗时代。

问：什么因素会造成这两种不同的结果？

答：发挥作用的因素有许多，例如科技因素。但是最大的改变必须发生于教育——不仅改变我们所教授的内容，而且还要改变我们的教授方式。

问：你认为成败的机会如何？你认为现时的教育会改变吗？

答：不会，至少近期内不会改变。有一个证据可以支持这一论点：当今控制货币体系的人，同时也控制着教育体系。正因为如此，我早在1984年就成为教育创业家。也正因为如此，我在现行的教育体制之外写了这么多书，并且设计出财商教育游戏等教学工具。如今我是身兼两职，既是像富爸爸那样的一个企业家，又是像穷爸爸那样的一个教育者。也许你也知道，我主张凡人皆有应尽的责任；我主张只要是自己有能力去改变并加以控制的事情，就应当去改变。人人都有能力改变自己，而最容易的——而且往往是最有力的——改变，就是借助教育去改变。

问：你对未来有什么看法？

答：想要预见未来，就必须先回顾过去。俗话说得好：“无法从历史中吸取教训的人，注定要重蹈覆辙。”

在过去，曾有过两种性质不同的经济大萧条：

1. 美国的经济大萧条（1929—1954）；
2. 德国的恶性通货膨胀（1918—1924）。

问：这两者的不同点在哪里？

答：简单地说，美国没有大量印制钞票，而德国却印了很多。

下图显示的是，德国大量印制钞票所造成的结果。



上图显示：中央银行和政府大量印制钞票来偿付自己的开支时，会造成严重的后果。

在1918年，一个德国人的存款只要多达几百万马克，就称得上是“百万富翁了”，但5年后，这个人就沦为穷人了。

问：请问，同样的事情，今天是否也发生在美国？

答：是的。英国、日本及欧洲其他国家，当前都在大量印制钞票。

问：这些国家为什么要这么做？

答：为了偿付国家的开支。

问：我还以为国家是靠税收来应付开支的，原来是我错了？

答：是的。问题就出在全球经济正在崩溃，因此当经济下滑时税收也跟着短缺，而政府开支却在上升。举个发生在实际生活中的例子：一个四口之家中，父母两人都在工作，有一天爸爸突然失去了工作。此时虽然妈妈仍在工作，但单靠她一人的收入无法应付全家开支所需，所以积欠的账单越来越多。家庭和国家最大的区别是：爸妈无法印制钞票，政府却有权一再增加货币的发行量，直到世界各国不再愿意把这一国的货币当钱来用时为止。

问：那当一家人欠账累累、债如山高时，会发生什么事情？

答：到了最后，爸爸妈妈也许只能宣布破产。

问：若是一个国家这样了，又会发生什么事情？

答：该国的货币体系就会崩盘，也就是说，没人愿意接受该国的货币了。一国的货币体系崩溃了，情形就好比那位妈妈去超市购物时，发现信用卡已经无法透支了，店家又不肯收她的支票，尽管她仍有工作，也是枉然。

问：德国在 1923 年就是发生了这种事情吗？

答：是的。

问：近来也有这样的事发生吗？

答：有的。津巴布韦一度是非洲最富的国家，但在2008年该国的货币——也即津巴布韦元——就落到同样的下场。极少有人仍记得1923年德国马克崩盘的事件，所以我在2004年特地前去津巴布韦，以便亲身体验货币崩盘的情形。结果看到那里的境况十分不妙，实际上是十分恐怖：数百万民众逃往他国，数万民众活活饿死。

津巴布韦原先名为罗德西亚，源于18世纪80年代一位名叫赛西尔·罗德的南非企业家，这个人因经营钻石生意而发了财，一度成为全球首富。

罗德西亚在1980年改名为津巴布韦之后，从一个有“非洲的面包篮子”美誉的富饶之邦沦落为非洲最没有希望的国家。为什么呢？因为政府开始滥印钞票来应付开支。2007年金融风暴过后，有几

个世界一流的富裕国家也开始奉行津巴布韦的经济模式。我们大部分人经历过股市崩盘或者房市崩盘，但只有极少数人经历过货币崩盘。货币崩盘跟股市崩盘、房市崩盘是大不相同的。

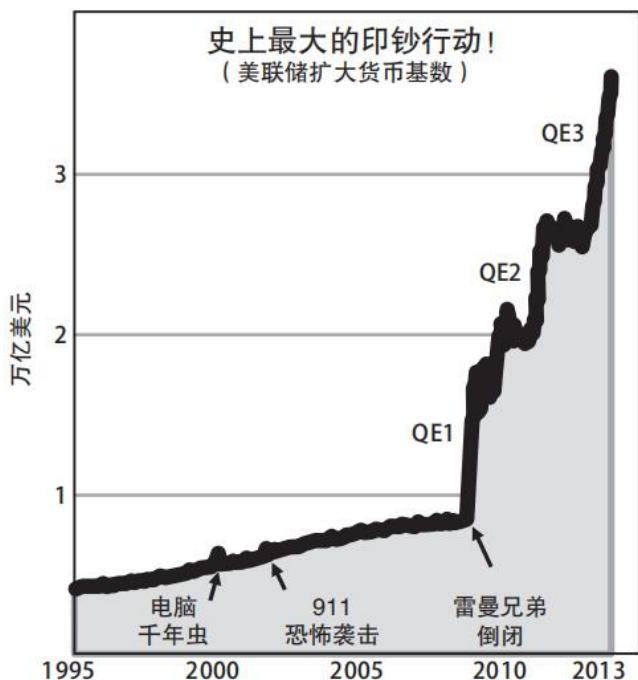
问：我该怎么办呢？

答：这就是本书要讲述的。本书第一篇就从了解过去开始，好让你能一窥未来的趋势。还记得刚才那张图上的情景吗？一个德国人挥动扫帚在街道上清除那满地丢弃的纸钞，那是要让你看看未来会发生什么样的事情。千万别忘了：一旦政府滥印钞票来应付开支，钞票就会变成废纸。

问：那么，本书所说的为未来做准备，针对的不仅是股市和房市的崩盘，还包括全球范围的货币崩盘？

答：正是如此。

下一张图表达的是关于“量化宽松政策”的内容。



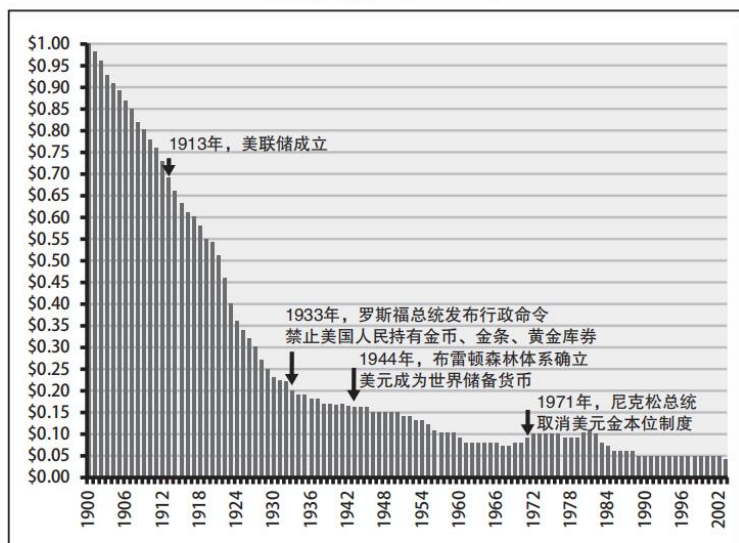
问：这张图是什么意思？

答：这张图是说，美国正在仿效当年德国在经济大萧条之后的应对模式，即正企图以滥印钞票为出路，从而摆脱金融危机。

问：对我个人来说，这有什么影响呢？ 答：对你的影响，正如我在本章开头所说的：你辛苦工作所得的钱，正被某些人利用，以剽窃你的财富。我已经说过，现行货币制度当初在设计时就不是为了让你富起来；你所谓的“钱”，只是被设计为用作剥削你个人财富的一种手段。

请你看看下面这张图，它显示你的“钱”的购买力发生了什么变化。

美元购买力(1900—2002)



美元的购买力丧失了 95%，前后用了约100年；要让仅存的 5% 也消失，我猜用不了100年。

问：你是说美元将会变得一文不值？

答：如果美国继续不停地印钞票，就有此可能。

问：但在美国，那不可能发生吧？

答：其实已经发生好几次了。

问：什么时候发生的？

答：在美国独立战争期间，乔治·华盛顿总统和美国国会开始发行一种名为“大陆币”的货币，用于支付独立战争的军费。英国则仿造出许多假的大陆币，从而导致大陆币变得一文不值。于是在独立战争期间就出现了一句俗语：“还没一块钱的大陆币值钱。”

后来出现的“邦联美元”也落得同样的下场。在美国南北战争期间，南方邦联发行邦联美元来付账单、买武器，而最终南方战败，很大程度上也是因发行“劣币”所致。

南北战争中的美国政府则发行“绿背票”来支付战争所需。若换成是北方战败，那么“绿背票”也会随邦联美元一起变成废纸。

今天，如果美国政府继续大量印制现行的“绿背票”，那么目前的美元就可能如同当年的大陆币、邦联美元那样，变得一文不值。

问：如果美元变得一文不值，会发生什么事情？

答：如此一来，有存款积蓄的人就会变成最大的输家，原先为了存钱而艰苦奋斗，结果却以失败收场，他们的财富将化为乌有。我不断提醒自己：一个德国人可以在1918年是百万富翁而到了1923年却一贫如洗。

正因为如此，我在《富爸爸穷爸爸》一书中就开宗明义地指出“富人不为钱工作”。

问：如果富人不为钱工作，那么他们工作又是为了什么？答：这就是本书要说的事情——我写的书、设计的游戏也多半是如此。许多人需要第二次的机会来重新思考：自己努力工作到底是为了什么？

问：我需要学习哪些东西？

答：让我们先从过去讲起。

问：为什么要从过去讲起？

答：因为唯有回顾过去，我们才能预见未来。回顾过去，你就会明白有钱有势的人如何利用金钱来剽窃我们的财富。在接下来的

章节里，你将会明白有钱有势的人是如何通过一场“抢 劫钞票”来刮走我们的钱。一旦明白了那场抢劫是如何进行的，那么你就有较大的机会在当前就做出较为明智的决策，以便让自己能有一个比较富足而安稳的未来。

问：是否人人都能拥有一个比较富足而安稳的未来？

答：很可惜，答案是“不会”；我觉得不可能。

问：为什么？

答：因为多数人还生活在过去。如果他们还固守于过去的老一套，就无法理解富爸爸的第一条教导：富人不为钱工作。因为现在有太多的人为了钱而忙碌，拼命工作来支付账单并且为了自己的将来而存钱储蓄。除非他们愿意花时间来了解过去，要不然他们是永远不会懂得富爸爸的第一个教导。对于那些仍然死抱着过去那一套不放的人们，就算是给这些人第二 次的机会，大概也不会对他们产生多大的帮助。正如同我们所知道的：“疯狂的定义就是不断地重复同样的做法而期待会有不同的结果发生。”凡是讲到金钱这方面，可以说现代人绝大部分都已经疯狂了。我们必须先回溯过去才能遇见未来，因此，你准备好要回溯过去了 吗？如果你的答案是“准备好了”的话，那么就请继续阅读下去。

问：最后一个问题：如果当初设计金融体系时的“钱”是用来让民众变得更穷，借此来剥夺他们财富的话，那么是什么人会因为这种“钱”而变得更加富有？

答：就是那些有钱人，那些不为钱工作的有钱人，特别是那些控制整场金钱游戏规则的有钱人。

问：请问这场金钱游戏已经进行多久了？

答：从人类诞生时就已经开始了。人类自古以来就总想着如

何奴役其他人，或者想尽办法劫夺其他人的财物。这并不是新的游戏。有钱人从很久之前就一直在进行这样的游戏。如果现在换你学习这场游戏怎么进行，也就是有钱人们在玩的这场金钱游戏，那么这就是让你翻转人生的第二次致富机会。

第二章

能预见未来的人

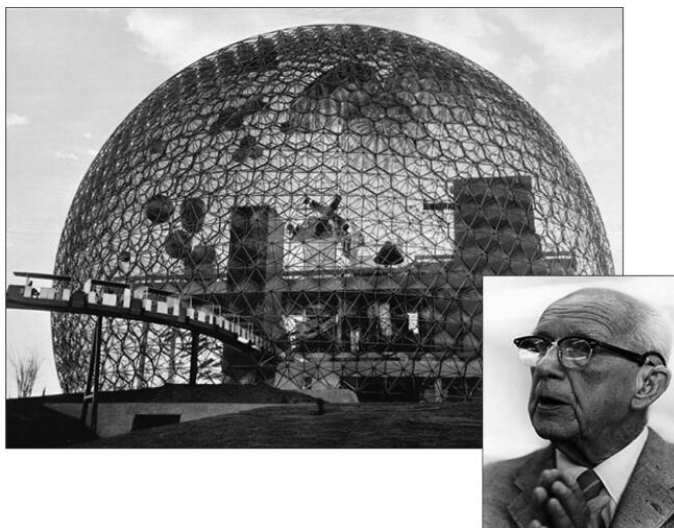
“我绝大部分的进展都是误打误撞的结果。当你摒除一切的‘非也’之后，你就会发现什么才是‘所以然也’。”

——巴克敏斯特·富勒博士

1967年夏天，我和同学借着搭便车的方式一路从纽约到达加拿大的蒙特利尔。当时我们都是就读于纽约的美国商船学院20来岁的年轻人。我们搭便车到蒙特利尔是想一窥未来的世界。

1967年的世界博览会在蒙特利尔举行，并且是以未来世界发展为主题。美国馆就坐落于整个博览会的正中央，从几英里外就能看到那幢非常巨大的穹顶建筑。这个建筑的设计师就是巴克敏斯特·富勒博士，一个被世人视为当代天才型的人物。

富勒博士获得了“未来学家”的称谓，也经常被人称为“未来之祖父”。美国政府采用富勒博士所研创的穹顶建筑来设计美国馆并以此代表未来，这的确是一个很明智的决定。



富勒博士不仅是位谜一般的人物，而且还是一位无法将之归类的才子。哈佛大学宣称富勒博士是该校最杰出的校友之一，但是他从未从哈佛大学毕业。虽然富勒博士从未完成大学学业，但是他此生一共获得了 47 个荣誉学位。

美国建筑师协会也把富勒博士视为当代最顶尖的建筑师之一。虽然富勒博士没有受过建筑师方面的培训，但在全球各地都能看到他的建筑作品。美国建筑师协会总部恭敬地在其大厅里陈列着富勒博士的半身像。

富勒博士也被视为美国历史上最杰出的人士之一，在其名下拥有两千多项专利权。

富勒博士也有许多的著作，涉猎的主题非常广泛，其中包括了科学、哲学、诗词等。里根总统于1982年给富勒博士颁发了“总统自由勋章”，而且他也曾经被提名角逐诺贝尔奖。

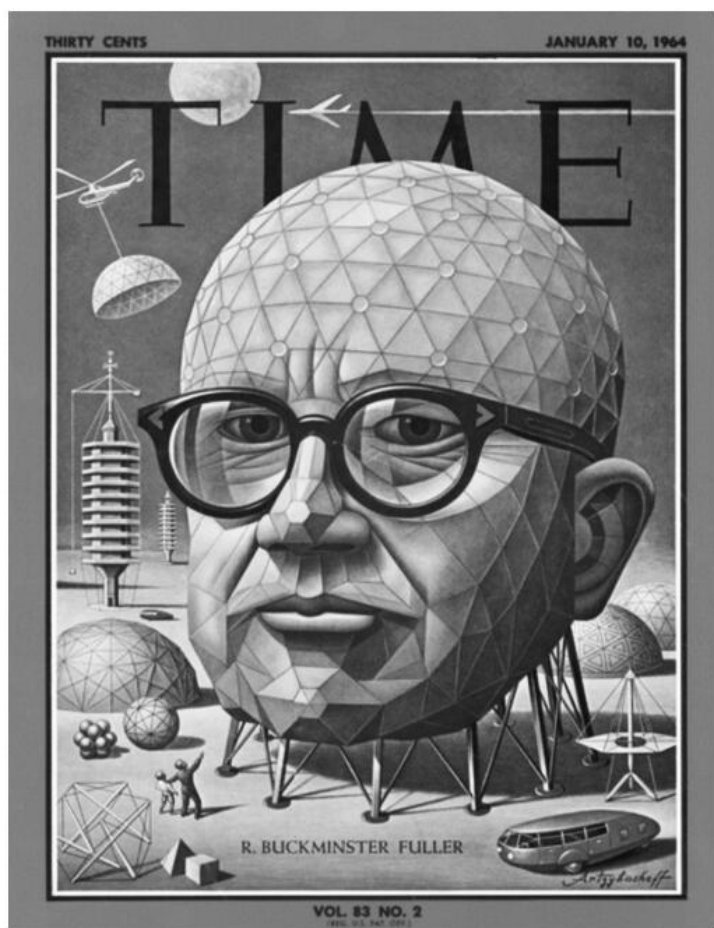
虽然他达成了极高的成就，但富勒博士常常自谦说自己只不过是

个“小人物”罢了。

穷爸爸和富勒博士

我的生父，也就是我书中经常提到的“穷爸爸”，是他向我介绍富勒博士这号人物的。19世纪50年代末，我当时还是小学生，父亲和我们会花很多时间利用小木棒和胶水来建造富勒博士所设计的各种模型。我们当时做出了各种四面体、八面体，以及二十面体等，富勒博士把这些形状称为“构成宇宙的基本建筑单位”。穷爸爸和富勒博士有许多共通之处，两位都是极为聪明的人，并且在数学、自然科学、设计等学术领域当中都拥有极高的造诣。两位也都致力于创造更美好的世界，一个能让所有人都有所发挥的美好世界。两位也都将一生奉献于服务人类并创造世界的和平。

当富勒博士在1964年荣登《时代》杂志的封面人物时，我父亲简直高兴得不得了。



身处于未来的世界之中

1967年我和其他富勒博士的诸多追随者都迫不及待地参观美国馆，并站在富勒博士所设计的穹顶建筑之中。那种感觉真的非常奇妙，是一次超乎现实、内心充满和平与希望且终生难忘的经历。我做梦都没有想过，将来有一天我会有机会跟这位号称“未来之祖父”的人物学习。

1981年某个周末，我受邀前往加州太浩湖的度假中心，因为有机

会可以向富勒博士学习。那一次研讨会的名称是“商业的未来”。就是那个周末的课程内容，从此改变了我生命的方向。

我真希望能说我当初去参加这个研讨会的目的，是想要针对世界和平、数学、自然科学、设计、宇宙法则、哲学等方面做进一步的学习与探讨。但是我不能说谎。我参加那次研讨会最主要的动机，是想从富勒博士那里学会如何预测未来的本事。我认为只要学会如何准确地预测未来，我就可以凭这个能力来赚到更多的钱。

但是课程的最后一天，在我身上发生了某种事情。虽然我很想解释清楚，但是我无法用我有限的词汇来描述当时的经历。

事情发生的时候我站在摄影机的三脚架后方。这是因为我愿意协助现场志愿者们将整个课程的过程拍摄下来。我之所以会自愿做摄影工作，是因为当我坐在观众席里听课时我会一直打瞌睡。富勒博士并非那种采用互动式教学的老师。事实上，我甚至可说他上课的方式非常无聊——他会喃喃自语并且经常使用很多我所听不懂的词汇。

就在课程即将结束之前，我抬头从摄影机的镜头里面望出去，此时镜头正好对着富勒博士，忽然有一股温柔的暖流流遍了我的全身。我可以感觉到我的内心因此而敞开，同时开始泪流不止。这些泪水并非源于我的悲伤或者是痛苦，而是一种充满感激的泪水，因为这位先生这么多年来一直抱 持着这么大的勇气，不断地做着同样的工作：来引领并且教导人类如何前瞻未来。

当富勒博士感动并同时启发了约翰·丹佛的生命之后，约翰写了一首歌专门献给富勒博士。那首歌的名字为《一个人到底能做些什么》。约翰·丹佛献给富勒博士的那一首歌，其歌词更能表达出我当时在富勒博士课程当中所体验到的感受。那首歌的歌词如下：

真相是很难说出口的

尤其是当没有人想听真话

或者没有人在乎

到底发生了什么事情的时候

独自一人孤军奋战更是艰辛

特别是当你需要有人挺你的时候

你个人的精神和信心

需要比一般人更加坚强

接着就是副歌：

一个人是可以拥有梦想的

一个人也可以充满爱

改变世界可以先从自己做起

再次让这个世界年轻

这就是一个人可以做到的事情

之所以我会在本书提到我跟富勒博士的邂逅，是因为本书的重点着重于第二次的机会，而那一次的邂逅也是我这一辈子当中，许多第二次致富机会中的一次。所以，当我回到檀香山的家时，我已经完全改头换面了。

我在1981年授权给位于中国台湾、美国夏威夷等地区及韩国的厂家，请这些工厂生产当时摇滚乐业界的各种相关产品。当时我的公司负责生产平克·弗洛伊德、杜兰杜兰、犹太祭司、范海伦、乔治男孩、泰德·纳金特、快速马车、警察等乐团的相关产品。

我爱死这个行业了。我的工厂不断地生产出印有各个乐团名字与肖像的帽子、皮夹、提袋等产品。每个周末我都会到演唱会的现场，亲眼看着快乐的歌迷们不断抢购我们公司所生产出来的产品。生意简直好得不得了。我当时是单身，住在威基基海滩，事业又在赚大钱，邻居都是像汤姆·谢立克等这类的名人……当时的我非常满意这样的生活。

问题是富勒博士已经打动了我的心，而我自己在内心深处也知道，我以往那些充斥着性、大麻、摇滚乐及拜金等荒唐的日子已经走到了尽头。我开始不断地问自己这些问题：“我可以做些什么才能让世界变得更美好一些？我到底要如何过这一生？”

1981年，那时我才34岁，并且拥有三项专业能力。我已经从美国商船学院毕业，获得了自然科学领域的硕士学位，并且拥有驾驶巨型油轮三副的执照。我也曾经参加美国海军飞行学院，并且拥有飞行的专业执照。虽然我曾经考虑过要到民营航空公司当飞机驾驶员，但是当我从越战退伍之后，即便是我仍然热爱飞行，但是我知道自己不会再以飞行为业了。我已经是一位创业家，拥有遍布全球生产与配销的事业。我的摇滚乐产品也打入了遍布全美的连锁店，例如 JCPenny 百货、TowerRecords 唱片行和 Spencer's 礼物店等，同时也会在所有的演唱会现场发售，并且也和全球分销商配合，来让我的产品进军各国的零售市场。

我所面对的问题是：我遇见了富勒博士。当我回到檀香山的工厂时，我的脑海中情不自禁地涌现出我当时在蒙特利尔的体验。就像我前面所说，站在那个穹顶建筑里有着魔法般的体验，而且我也从未想过有一天我竟然可以亲眼见到设计这个穹顶建筑的设计师……我更没有想到在我遇到他本人之后，我的人生变得截然不同了。

我在精神领域的工作

我不再听摇滚音乐了，而是改为聆听约翰·丹佛的作品。每当我听到约翰唱《一个人到底能做些什么》这首歌的时候，我就会一直问自己：“我应该怎么做才不会浪费这辈子的生命？”

每当我聆听摇滚乐时，这种音乐只会刺激我前往威基基海滩边夜店的欲望。而当我聆听约翰·丹佛的歌时，我都会开始从内心深处思索问题。我不再去夜店熬夜，反而花更多的时间独处、冲浪或者登山，好好享受大自然之美。我经常利用周末的时间参加个人成长课程，来学习如何在精神上及情感上成为一个更优秀的人。我这种柔情文派的作风的确惹来了一些海军陆战队战友们的白眼，但是我发现我开始把越来越多的时间投入到各种企业的聚会中，一起致力于解决当地社区所面临的各种社会问题。

过了很久之后我才惊觉到，我们之所以会去学校念书，是希望能找到一份能在经济上有所收获的工作来做。在我遇见富勒博士之后，我突然意识到我已经开始寻找能让自己在精神上有所收获的工作，一份精神上的归宿，以及探索生命的意义到底是什么。

从1981年至1983年的3年间，每年夏天我都把握住机会向富勒博士学习。在等待下次夏天来临之前，我都会跟在课程中结识的新朋友相聚，组成一个读书会，专门研讨富勒博士的著作。博士所写的书并非浅显易懂的，因此我们大家一致同意每周一起阅读某个章节，然后安排某个夜晚到其中一位学员家里聚会，一起讨论并且用“思维导图”来画出富勒博士在该章节里想要传递的思想。

思维导图利用各种颜色与图像（而非文字）来解析富勒博士每个章节里的中心思想，并且予以优化排序。我们把这些图像画在一张极大的海报上，并在正中央画出一个核心概念作为起点。每张思维导图都是画在一张大海报上，并且从画在正中心的核心思想开始扩展出去。画出优质思维导图的关键，就是要多利用各种颜色和图像，文字反而用得越少越好。由于规定不能用很多文字来表达，因此强迫参与

讨论的人们，必须要想办法借用各种图像来替换文字以表达自己的想法和内容。这种做法的确大大增进了我们整个学习和讨论的过程。

我们都听说过“三个臭皮匠胜过一个诸葛亮”这句俗语。但是在学校里，如果两个人一起合作解决问题会被称之为“作弊”。我们当时所进行的读书会——利用相互讨论、各种颜色及图画等来进行——是一种非常令人兴奋、极具启发性、颇具挑战，而且完全不会感觉到无聊的学习方式。以前熬夜混夜店，我现在熬夜都是因为读书会的热烈讨论。我清楚地知道，这是我能找到自己人生意义的第二次致富机会。与其回到学校再次学习如何运输石油，或者重返空军学校学习如何轰炸敌人，或者去念商学院来学习如何生产与销售更多摇滚乐产品等，不如再次“入学”，给自己一个崭新的第二次致富机会，借着学习来让自己成为一个更优秀的人，成为一个有能力让这个世界变得更美好的人。

问题在于我根本不知道自己在精神领域的追求到底是什么，或者将来应该做些什么。我在1981年至1983年间花费了大量的时间来研究富勒博士的作品。而1983年的夏天，那是我最后一次参加他的课程。在那堂课结束的时候，富勒博士用了这句话来做结束：“再见了，亲爱的人们。我们明年夏天再见。”

但是来年夏天我们并没有再次见到他。因为他在那次课程结束三个星期之后，亦即1983年7月1日去世了。

即将来临的改变

到了1984年我知道我一定要做出改变，但问题是我并不是很清楚自己应该做什么，因此我决定做什么都好。正如俗语所说的：

有时候你必须放下自己喜欢做的事情，这样才能开始从事自己应该做的事情。

我当时还把李查·巴哈于1970年首次出版的《天地一沙鸥》那本书重新读了一遍。

接下来的内容摘自维基百科，让你稍微了解这本书到底在阐述什么：

本书讲述的是乔纳森·利文斯顿这只海鸥的故事。一只厌倦了每天为了食物吵吵闹闹的海鸥，由于热衷于飞行，乔纳森不断地鞭策自己学习任何有关飞行的事物。直到有一天它不再愿意为了融入群体而压抑自己的能力，结果被鸟群驱逐出去。被放逐的乔纳森持续不断地学习，越来越满意于自己一直在进步的飞行技巧，过着平和快乐的生活。

有一天，乔纳森遇到另外两只海鸥把它带往“更高存在的境界”，然后发现没有所谓的天堂，唯有一个大伙不断精进所学的美好世界，它在这个世界里认识了其他许多热爱飞行的海鸥。乔纳森发现自己由于顽强执着、渴望学习，成为“万中选一”善于飞行的海鸥。在这个新的世界里，乔纳森和最智慧的海鸥长老成为好友，长老的教导完全超越了乔纳森以往所学，它教导乔纳森如何在宇宙当中瞬间移动到任何想要到达的地方。按照长老的说法，这个能力的秘诀是“从一开始就要认定自己早已经到达目的地了”。对于新生活仍感不满足的乔纳森，重返地球寻找跟自己类似的海鸥，跟它们分享自己的所学，同时传播自己对飞行的热爱。它的义举非常成功，身边跟随着众多因为不愿意压抑自己能力而被群体放逐的海鸥。到了最后，最早的学生之一，也即海鸥弗莱彻·林德，也已经出师成为卓越的老师，因此乔纳森就再次离开，去教导其他的鸟群。

勇于一试

我从《天地一沙鸥》那本书里所得到的教导是：有时候人们需要

懂得放手，以便让生命之河带领他们去到自己所属的地方。

因此，从1983年夏天起一直到1984年为止，我就开始准备放手并且让生命之河引领我。

整个放手过程的第一步，就是通知我那两位摇滚乐事业的合伙人我准备“放手”并且不会再回来了。当他们问我打算要去哪里时，我含混地跟他们说类似“让生命之河决定”之类的话。看他们两个一头雾水的样子，我只好言简意赅地说：“我准备朝向未知的领域勇于一试。”因此他们从1983年10月开始买下我手中的股份，好让我完全退出这个事业。

1984年1月的时候，我分别在夏威夷、纽约、中国台湾、中国香港等地进行移交与善后的工作。这时候我遇见了这辈子看到的最美丽的女人——金，当时她根本不想跟我有任何的瓜葛。接下来的半年里，我不断请求和她约会，但是在那六个月期间她每一次的回应都是一样的：不行。

最后她同意跟我约会一次。我们一起共进晚餐，并且彻夜在威基基海滩上漫步，直到太阳升起为止。那整个晚上直到天明的期间，我跟她谈到了富勒博士及生命的意义等话题，以及一个人精神领域上的工作。她是我所遇见的第一个对这些话题感兴趣的女性。

接下来的几个月里头，我们经常碰面。她是我整个“放手”过程中的重要部分。当我含着泪水跟事业伙伴及檀香山工厂的员工道别时，是她站在我的身边陪着我。我和金也清楚地知道，我们两个很快也要互相道别了。因为她在檀香山有自己的广告事业，而我则是放下一切，准备毫无安排地勇闯未来。有一天，随着分手的日子越来越近，金突然对我说：“我想要跟你一起走。”因此，1984年12月我和金手牵着手，一起朝着未知的未来远走他乡。1985年是我们这一辈子过得最辛苦的一年。不幸的是，我们当时并不知道我们在将来还会

遭遇到一些更恶劣的状况。跟此后发生的一些情况比较起来，1985年那一年还不算是太难熬的。

我多希望能跟你们说“我们一路上过得很轻松顺遂”，但实际上简直就像是去地狱走了一趟。就算到了时下，虽然我们在财务和专业领域上获得了所谓的“成功”，但是我们仍然要面对现实的生活，而这个世界上确实存在着贪婪、谎言、不诚实、法律诉讼、罪犯等问题。

虽然经历了无数的困境和心伤，但是这趟旅程跟《天地一沙鸥》一书中所形容的旅程非常相近。整个过程在不断地试炼我们的精神及考验我们继续前进的决心：看我们是否会因为路途太遥远、太困难而选择放弃。

好消息是一路上我们认识了许多杰出的各业精英，如果金继续待在广告公司而我也选择继续做制造业的话，我们这辈子根本不会跟这些人有所交集。

这一路上我们结识后来变成好友的人们，在维基百科《天地一沙鸥》第二章的摘要里形容得最好：

乔纳森升华到一个所有海鸥都在享受飞行的社会里。它之所以 拥有这样的能力，是因为它曾经独自一人不断地练习所致。整个学习过程结合了非常有经验的老师及极为勤勉的学生，因此几乎到达了神圣的境界。虽然它们完全投入的方式有所不同，但是因为彼此 贡献最珍贵的关键，因而让它们紧紧结合在一起：

“你必须要了解，海鸥代表着毫无拘束的自由这种概念，也具有大鹏鸟的形象。”它理解到必须要真实地面对自己：你拥有完全做自己的自由，在此时此刻，做真正的自己，而且没有任何人任何事物可以阻挡你这么做。

在1985年那一年里，有很多的日子我和金找不到地方住而且也没

有钱吃饭。我们只能轮流居住在一辆破旧的棕色丰田汽车中，或者拜托一位朋友让我们在地下室的过夜。就像我稍早所说的，这一切的确都在考验着我们的信心。

1985年秋天，生命之河把我们载到了澳洲，在那里我们找到了许多热爱我们教学内容的人们。我们借着游戏来教他们如何在创业和投资的同时肩负起社会责任。直到1985年的12月份，我们才在悉尼开设的一堂课里赚到了第一笔盈余——这也就是为什么我和金会这么爱澳洲的理由之一，我们一辈子都会对澳洲的民众铭感于心。当时我们必须学会放手，结果生命之河把我们载到了澳洲，而澳洲人也给了我们机会，让我们发展出教学的能力。

换朋友

在1986年的某天，我突然接到一通来自约翰·丹佛风之星基金会的电话。约翰准备在科罗拉多州的亚斯本举办一场研讨会，而他此番电话的目的是想知道我是否愿意成为其中的一位演讲者。该研讨会同时也邀请了班·寇恩和杰瑞·葛林菲尔，亦即“班和杰瑞”冰淇淋的两位创始人。我当然回答“愿意”了。

我到了亚斯本，身处于约翰在他自己土地上所搭起的大帐篷里，感觉好像是回到了蒙特利尔富勒博士的穹顶建筑之中，同样拥有魔法般、奇迹般及充满希望的感觉。基于某种原因，我本打算分享自己那些与摇滚乐事业相关的内容，因为感觉那些东西和该研讨会的气氛不搭调。也不知道为什么——而且我完全没有事先做任何准备——我上台讲的主题却是教育与学习。我跟大家分享我在求学期间所经历痛苦——因为清楚地知道自己想要学什么，但是被强迫要去学习另外一些我丝毫不感兴趣的科目。我也跟他们分享了自己不擅长写作，因此高中英文两次不及格的痛苦经验。会上，我为那些有心学习，但是无法接受学校传统教育方式的孩子们发声。我还讲了许多孩子们的心灵与精神在传统学习的过程中被无情地践踏。最后在结束话题前，我

要求所有听众手牵着手闭上眼睛，一起聆听惠妮·休斯顿最新发表的歌曲《至高无上的爱》。那首歌的第一句歌词完全符合当时的情景及我想表达的讯息：

我相信孩子们是我们未来世界的主人翁……

当我悄然下台的时候，绝大部分的听众都在流泪。这些人，也就是这一群“海鸥”们彼此相拥，有些在啜泣，与我在1981年聆听富勒博士演讲时哭泣的情形如出一辙。这些眼泪代表的是爱，而不是悲伤。这些眼泪代表的是责任感，而不是责怪。这些眼泪同时也代表了感恩，感恩自己拥有生命这份礼物。这些眼泪同时也代表着勇气，因为大家都知道想要改变世界需要极大的勇气，一种发自心灵深处的勇气。

这一群“海鸥”里有很多人人都知道“勇气”（courage）这个词来自法文的“coeur”，也就是“心”的意思。风之星基金会的成员是由一群早就学会飞翔的“海鸥”们所构成，他们深知学会飞翔需要极大的勇气。

金在舞台旁边迎接我下台，我们两个紧紧地拥抱在一起。我们知道我们已经找到了自己精神领域的工作、目标及生命的意义，我们知道我们已经找到了我们即将要从事而且到现在依然不变的、一辈子的事业。

说来似乎命运弄人，当年若有人问我“你将来长大之后要做什么”的问题，“教师”这个答案却完全不在我的脑海中。当时在我看来，做一个律师更符合我的“崇高理想”。我个人并不厌恶上学，我厌恶的是在学校被迫学一些我丝毫没有兴趣的科目，而不能好好学自己想要搞懂的事情：了解金钱的奥秘，像富爸爸一样获得财务自由。我不想变得跟穷爸爸一样：追求有保障的工作，成为薪水的奴隶，还要仰赖退休金过活。

生意兴隆

当金和我清楚地知道我们精神领域的工作之后，我们小小的教育事业就开始逐渐蔓延至新西兰、加拿大、新加坡、马来西亚等国，因此美国总公司的业务蒸蒸日上。

10年后的1994年，当我们把这个事业卖给了我们的事业合伙人之后，我和金就实现了财务自由，当时金是37岁而我则是47岁。我们实现财务自由的过程当中，完全没有仰赖稳定的工作，也不靠政府的补助，更遑论一个塞满股票、债券、基金的退休金账户。

待到有人开始问我们是如何不凭借传统的投资与退休基金却能实现财务上的自由，我和金就知道时机成熟了，是该给我们自己第二次致富机会的时候了。

我们遵循着富勒博士的一项基本原理（所谓基本原理就是在任何情况下永远正确、毫无例外的规则）开创一个全新的事业，而今这个事业体叫“富爸爸集团”。

我们所遵循的基本原则是：

我服务的人越多，我的效率就越高。

抱持着服务更多人的信念，金和我开始研发《富爸爸现金流》游戏，同时我也开始动手写《富爸爸穷爸爸》一书。

在我 50 岁生日当天，也就是1997年4月8日，富爸爸集团正式成立。我们的使命如下：

提升全人类的财务幸福感。

富爸爸集团的第二次致富机会

正如我在本书第一章中所说的，金钱的世界正在改变，很不幸的是，数以百万计的民众并没有跟着一起进化。虽然我们已经获得了财

务上的自由，但是我和金之所以会继续创立富爸爸集团，是因为它的企业使命，即希望它能带给人们生命上与财务上的第二次机会。

如今借着在线游戏与移动应用程序（APP），富爸爸集团了解到它又有了第二次机会，一个能借着信息时代新的工具与科技来服务更多人的机会。第二次致富机会最美妙的地方就是你可以主动争取并且拥有第二次机会，而且完全没有次数上的限制。我们每一个人都有能力去追求属于自己的第二次机会，而不是自怜自艾地抱怨过去的陈年往事。当我们学得越多，我们就更能察觉并体会我们身处一个不断变化的世界之中，因此当我们决心给自己第二次机会的时候，我们就更有机会获得自己想要的成功。

富勒博士最后一本著作是《劫夺的巨人》（Grunch of Giants）。“Grunch”这个单词是“全球现金大劫案”（Gross Universal Cash Heist）的缩写。

《劫夺的巨人》是在富勒博士 1983 年去世之后才出版的。这本书是富勒博士首次把焦点放在那些富爸爸也在担心的事物上，特别是我们现行的金融体系是专门为了剽窃民众的财富而设计的。

我在1983年看完《劫夺的巨人》这本书，简直怒不可遏。我深知自己绝对不可能继续从事制造业了。虽然我当时不知道应该做些什么，但是我知道我一定要有所行动。我知道的已经太多了，不可能继续保持沉默。富勒博士教导我们要如何预测未来，连我这种程度的人都能预见未来注定要发生的危机。而且危机的源头，就是我们既有的教育体制。

在接下来的几章里，我会详加解释我学到了什么，以及为什么我们现在会面临经济上的重大危机。

这种金钱上的抢夺根本不是最近才发生的，它由来很久了。想要追求第二次致富机会的人们，务必要知道富勒博士所说的“劫夺的巨

人”到底是何方神圣，同时也要清楚未来将会发生什么样的事情——在你着手创造自己和家人的光明未来时，这一点至关重要。

第三章

我能做些什么？

“发明就是了，然后等人类想通并且需要我的发明。”

——巴克敏斯特·富勒博士

经过一段时日我才搞懂富勒博士预测未来的能力，和选对股票、抓大盘转折点、赌马买彩券或者是预测今年职业棒球冠军是哪个队伍等事情一点关系也没有。他对未来的愿景，是从上帝的视角来放眼人类的未来。

富勒博士一直很犹豫是否要采用“上帝”这样的字眼，因为对许多人来说，这个字眼潜藏了许多宗教上的意义、情绪、对立等。富勒博士并不认为上帝一定是白人、犹太人、阿拉伯人或者是亚洲人。为了回避“上帝”这个字眼，他个人决定采用美国原住民的说法，也就是“伟大的神灵”。伟大的神灵是将整个“宇宙”（不仅仅是天堂和地球而已）联结在一起、一种不可见的存在。

每当我在本书中使用“上帝”这个字眼时，请你务必要了解我这么说完全和任何宗教无关。我尊重任何人的选择——选择信仰上帝或者选择不相信上帝，以及选择信奉其他宗教的权利。简言之，我个人相信宗教自由，而且这个自由包括选择是否相信上帝的存在。

我对政治的看法也是一样的。我个人并不属于民主党或者共和

党。我对狗咬狗一嘴毛的事一点兴趣都没有。事实上跟许多政治人物相比，我甚至比较喜欢我自己所养的那只狗。

人类的进化

富勒博士在金钱这方面并不是一个未来学家。伟大的神灵在期待人类的进化，而富勒博士则是这方面的未来学家。他相信人类是上帝所做的一个长期的实验，把他们放在一个叫作地球的宇宙飞船上，看看他们是否可以演进：这些人类是否可以，同时也有意愿，把地球变成一个人间天堂，或者最终把地球变成一个人间炼狱？

富勒博士相信伟大的神灵希望所有的人都能变得非常富有，他经常说“地球上存在着六十多亿的亿万富翁”（他说这句话的时候是20世纪80年代。如果换成现在，他一定会改口说“七十亿”亿万富翁）。而在20世纪80年代，经过查证的亿万富翁还不到50位，远比富勒博士所说的60亿少很多。在2008年大约仅有1150位亿万富翁，而今这个数字估计是1640位左右。富勒博士也预测说人类在演进的过程中，目前已经来到了一个关键的时刻。如果人类不尽快地用慷慨与富足的心态取代贪婪与自私的行为，那么地球上的这场人类实验将会宣告结束。他经常把那些拼命独占“上帝所赐的资源”的有钱人和当权派称之为“血栓”。他坚信，如果人类再不进化不但会自取灭亡，同时也会毁掉整个地球的生态。

富勒博士之所以想要找出各种宇宙的基本原理，是因为一些看不见的力量一直在主宰着我们的宇宙。换句话说，这些基本原理就是伟大的神灵运作的法则，而伟大的神灵必定希望所有人类及地球上所有其他生命繁荣昌盛。富勒博士相信这类的宇宙基本原理大约有200到300种。他这辈子一共发现了大约50种这类的原理。我个人清楚了解并且在实际应用的只有5种。在富勒博士所有的著作及演讲中，他对那些贪婪的当权派——那些只会运用地球上各种资源来累积个人财富的少数精英分子，做出了非常严厉的批判。他坚信如果人类再不从贪

婪变成慷慨分享——亦即人类开始好好照料地球，让全体人类和万物都能繁荣兴盛的话，那么人类注定会被“地球这艘宇宙飞船”所驱逐，而且伟大的神灵的实验将会倒退数百万年之久。他同时也说“上帝非常具有耐心并且愿意等待人类自行演进”。很不幸，你跟我可能没有机会在地球上再耗100万年，来等待我们其他人类同胞的“觉醒”。

服务更多的人群

正如我在前一章节里所提到的，富勒博士发现伟大的神灵的基本原理当中有这么一条：

我服务的人越多，我的效率就越高。

从我获得人生第二次机会开始，每当要做出事业上的重大决定时，我都会尽量服膺这项基本原理。我不再只是为了让自己发财而工作，而是开始调教自己，每当我打算丰富自己的生命时，我一定会同时考虑如何帮助其他人来丰富他们的生命。

当我和金决定要把教育事业卖给我们的事业合伙人时，这条基本原理扮演了决定性的角色。虽然这个事业很成功，但是我们所能服务的人数是很有限的。

1994年出售那个事业对我来说是个很困难的决定，因为我们费心打造出这个事业，并且成功地让它开始获利。虽然如此，但我们内心清楚地知道是我们放下这一切继续前进的时候了。我们应该要去找寻全新的方法来服务更多的人。

1994年我们已经达到了财务上的自由。但那样的财务自由并非遵循富勒博士的教诲，而是听从富爸爸所教导的内容。获得财务上的自由的确给了我们研发新事业所需要的时间。《富爸爸现金流》这款游戏的量产版于1996年首次在拉斯维加斯亮相并且被消费者使用，而紧接着一周之后也在新加坡上市。接下来我们需要发展出一套商业计划

来推广这套游戏。

《富爸爸现金流》游戏有两个内在因素让它变得非常不利于销售。第一点就是这款游戏很复杂。我当时聘请的一位游戏专家建议我们一定要把游戏简化到“无脑”的程度，要不然是不太可能把它卖出去的。结果我们决定不听从那位专家的建议。因为当初设计这款游戏的目的就是要让它成为一个教育工具，而非一款专为娱乐而设计的游戏。

这款游戏的第二个问题就是它的生产成本非常高昂。我的一个游戏顾问告诉我们这款游戏的零售价格应该定在29.95美元。假如我们把这款游戏的零售价定在29.95美元的话，那么我们每套游戏的生产成本就不能超过7美元。我们面临的问题是第一批在中国生产出来的游戏，如果包含运回美国与仓储等费用，每套的成本就已经超过了50美元。我们再次违逆专家的建议，把这款游戏的零售价定在195美元，让它成为市场上最昂贵的游戏之一。

别忘了逆境经常会激发创新思维。想要推广一款售价为195美元的游戏，我和金就非得运用极为创新的手段不可。所以我们联系之前教育事业的客户，并且提议以我们游戏为主开设500美元的培训课程。在当天的课程当中我们要玩两次现金流游戏。第一次是为了熟悉整个游戏的玩法，而第二次才是完全投入学习的玩法。结果那天课程的效果非常好。学员们个个都非常兴奋，许多人都宣称他们在这门课程里所学到的有关金钱的知识，远远比他们这辈子加起来所学到的还要多。当我们宣布这些被人玩过的二手游戏只卖150美元时，当场就抢购一空。事实上，虽然现场也有在卖195美元全新未拆封的游戏，但是仍然有人为了争夺这些被使用过的二手游戏而大打出手。

这样的商业模式非常成功，因而促使“现金流俱乐部”概念的诞生。在2004年《纽约时报》刊登了一则关于现金流俱乐部的报道《金钱游戏有了新的价值》，并且经过调查之后发现全球各地有超过3500

个现金流俱乐部。有许多俱乐部到现在还很活跃，在持续教导并且服务大众，远远比我自己和金 一辈子能服务的人数还多出许多。

问：如果你真的想要服务更多的人，为什么不干脆把游戏免费送给别人？

答：我们的确考虑过要找政府补助游戏的生产成本，但是这么做就变成了采用了穷爸爸的心态，而不是运用富爸爸创业家的思维来运作这件事情。何况经常给人免费的事物反倒会让他们继续待在贫穷之中。这种做法是在滋长“既得权益”的心态，而这种心态会扼杀创新能力及个人应有的责任感。

就算实体游戏生产的成本如此高昂，但网络版本的确是免费提供给数百万的玩家。通过现金流俱乐部，一套游戏竟然可以（而且也确实做到了）免费地教导数百万的人们。全球各地现金流俱乐部的领袖们都在致力于将这款游戏教给大众，而绝大部分也都非常拥护富爸爸集团的使命，亦即：提升全人类的财务幸福感。对他们而言，教导不但是一种精神上的奉献，而当他们教的人越多，他们自己本身也会学到更多。

绝大部分我所接触过的现金流俱乐部领导者们，几乎每个人都会说他们所得到的远比他们所付出的还要多。

很不幸的是，有一些现金流俱乐部的存在，只是为了销售他人的产品或者利用它进行招商。万一你碰到了这类的俱乐部，希望你能了解：就算我支持创业自由，但是我个人是极为反对把我的游戏当成他们推销自己产品的营销工具这种行为。

另类的观点

大约有半年的时间我待在亚利桑那州古老的艺术镇比斯比，住在一幢由监狱改建的古色古香老屋里。老牌影星约翰·韦恩曾经是这个监

狱的房东。他十分喜欢亚利桑那州及比斯比，甚至在这里买下了一处大农庄。

白天的时候，我在自己的小农场里做工，努力将这个小驿站改建成一个一室一厅的出租屋。夜晚来临时，我就会坐在监狱里写书，而这是一个非常痛苦的历程。每次刚开始的时候又选择放弃，一阵恼火之后又开始写。某天晚上，由于白天整修房屋及不断烦恼要写什么书而筋疲力尽的时候，我开始输入第一行字，我至今还记得这一行字是“我有一位富爸爸及一位穷爸爸”。

《富爸爸穷爸爸》一书因此而诞生了。很多人不知道写“富爸爸”系列图书第一本《富爸爸穷爸爸》的创作目的是把它当成营销现金流游戏用的“说明书”。

1997年4月8日在我50岁生日那一天，我们发行了《富爸爸穷爸爸》这本书，同时也成立了富爸爸集团。

《富爸爸穷爸爸》这本书开始遍布全球，并且都是自费出版的，直到2000年，它开始借着口碑刮起了一场紫色风暴，结果有天荣登《纽约时报》畅销书的排行榜。在这个崇高的排行榜上，本书是唯一自费出版的书。

没多久，奥普拉脱口秀的制作人打了个电话给我。但是在安排我上电视节目之前，对方要求跟富爸爸的儿子联系。当对方做完富爸爸和穷爸爸的背景调查之后，他们才跟我敲定上节目的日子。

当邀请函来的时候我人在澳洲。当时对我来说是一个两难的决定：我是该继续留在澳洲还是飞到芝加哥接受访问？这时候我再次想起“我服务的人越多，我的效率就越高”这项基本原理，因此决定缩短行程，从澳洲直飞芝加哥。我走上奥普拉的舞台，跟她肩并肩一起坐了一个小时左右，并且向她介绍了财商教育这个观念。

就因为那一小时，从此我的命运就完全不同了。在那一个小时之前我是一个无名小卒，之后我变成了世界闻名的财商教育的代言人。我花了55年的光阴，经历了众多的成功与失败，还抓住了为数不少的机会，才让我一夜成名。

我跟你们讲这个故事并非在自吹自擂或者自以为了不起，而是想要借着自身的经历来让人们了解富勒博士的一般原理，以及富爸爸有关金钱方面的教导能够具有如此之大的威力与效果。

有钱人都非常慷慨

有个记者问我是否因为上了奥普拉的节目才变成有钱人的？我的回答是在登上节目的舞台之前我就已经非常富有了。我之所以在财务上取得相当大的成就，是因为我花了一辈子累积知识，特别是一些在学校里学不到的知识。在节目中我只是很慷慨地把我所知道的与众人分享而已。

我的观点中提到有钱人很慷慨惹得这个记者很不高兴。在他看来，人一定要非常贪婪才有可能成为有钱人。当我费心用“一必定是多元的，而且至少有二”这个一般原理来向他解释“既然有人可以因为贪婪而致富，那么同时必定也会有人因为慷慨而变得很富有”。结果他的眼神开始变得很呆滞。他的脑筋死板地坚信：人若要致富就必须变得非常贪婪不可。在他的脑海中，人们是无法借着慷慨来致富发财的。在他的认知里有钱人只有一种：贪婪的有钱人。

问：当你成名之后发生了什么事情？日子是不是从此一帆风顺？

答：差远了。名气和财富让我的生活变得更复杂，而不是更轻松。很多朋友开始眼红嫉妒。一些合伙人开始变得贪得无厌，甚至还中饱私囊。还有很多人突然出现，拼命问我怎么“帮到我”。当时很难区分哪些人是响应我们的使命而来支持我们的，哪些人是看到我们所建立的一切而前来“找机会帮助自己”。好消息是多年来许多精英人

士进入了我们的生活之中。再次强调：“一必定是多元的，而且至少有二”，因此我们在学着迎接好运的同时，也要有能力处理这些坏事情。

富勒博士最后的遗言

如同我之前所说，富勒博士于1983年7月1日逝世了，而他的太太安妮在36个小时之后也跟着走了。两位都是享年87岁。就连死亡的过程，富勒博士也是非常与众不同的。

他当时正在讲课（现在看来那次竟然是他最后一次授课），他突然停下来而且安安静静地坐了一会儿。我个人并没有参与该堂课程，但我事后有听录音带，并且听到他在那堂课最后所讲的一番话。我在这里转述他所说的内容。

他说自己打算提早结束这次的课程，因为他的太太已经进入了弥留状态。他上课前提到自己前几天忽然有一种不祥的预感：觉得自己会跟太太一起走。他感觉到他俩不久之后就要面临死亡，因此他说：“现在有非常神秘的事情正发生在我身上。”他鼓励大家继续努力传承一切，并且用他一贯的说辞来结束那天的演讲：“谢谢你们这群可爱的人们。”

我之后才听说富勒博士和他的太太彼此有过约定，说绝对不亲眼看着对方死亡。他们的确信守了彼此的承诺。富勒博士火速赶到太太的病榻旁，而她已经陷入了重度昏迷。如同事前安排好的一样，富勒博士的头静静地朝着太太倒了下去，然后很安静地走了。他的太太在36个小时之后也跟着他走了，双方信守了没有亲眼看着彼此死亡的承诺。我个人猜想富勒博士应该是听到了伟大的神灵在召唤他，是他们应该回到神灵身边的时候了。

当我听说他俩双双去世的消息时，我正开车行驶在檀香山的高速公路上。这个新闻是如此震撼，以至于我被迫把车子停在路边后不停

地哭泣。现在回过头来看，我现在清楚知道那一天是我人生重要的分水岭，之前的人生已经结束而开启了崭新的一页。我再也不会是一个制造业的创业家，我即将成为一个教育业的创业家。

劫夺的巨人

在富勒博士过世几个月之后，他最后一本著作《劫夺的巨人》出版了。这本书讲述了有钱人和当权派是如何利用我们的金钱、政府及银行体制来剽窃我们的财富的。

在我看这本非常薄但是又非常具有杀伤力的书时，我的多年以前的一些迷惑开始逐渐清晰起来。我的记忆开始回到过去，即上四年级的时候，我举手问老师：“我们什么时候才可以开始学到有关金钱的事情？”“为什么只有少数人有钱而绝大部分的人都很穷？”

在阅读《劫夺的巨人》的过程里，这些答案都逐渐浮现在我的脑海中。富勒博士对于教育体系做出了很严厉的批判。他批判的不是学校所教授的内容，而是我们是用什么方式和手段教育儿童。他对于每个孩子所具备的独特天赋的看法如下：

每一个孩子出生的时候都具有无比的天赋才华，但是在成长的过程当中因为没有智慧的人类及（或）不利的环境等因素而使其逐渐被侵蚀递减。

他还说：

根据我的观察，每个孩子都展现了复杂的好奇心。由于孩子对万事万物都感到好奇，这种全面性的兴趣让他们专精于某个领域的父母或师长感到很困窘。孩子从一出生就展现出他们的基因组成是有能力协助他们全面性地意识、理解、协调组织，并且善加运用自己的所知。

富勒博士建议学生们要重新掌握自己的教育过程。简单来说：要

跟乔布斯在俄勒冈州里德大学的做法一样。乔布斯先申请退学，因此他才可以再次选修研读那些他个人感兴趣的科目。乔布斯后来再也没有回去完成一般传统的学业。

问：富勒博士是不是说每个人都是天才？

答：是的。

问：但是我不觉得自己很聪明，我也不认为自己有什么天赋才华。为什么会这样？

答：就像富勒博士所说的，学校和父母经常会侵蚀孩子所具有的天赋才华。富勒博士把学校比喻成钻石矿坑，老师们拼命在矿区里面挖掘自己想要的钻石，寻找符合他们印象中被称之为天才的孩子们。而那些矿渣，或者被弃置两旁的石头和沙子，都是那些老师自以为没有潜力和天分的孩子们。正因为如此，所以才会有那么多孩子在受过传统教育之后都觉得自己并不聪明，没有什么天分，而且一点也不特别。有的孩子甚至会对学校和教育体制抱持排斥或愤怒的情感。

问：那么一个人如何才能找到自己的天赋才华？

答：方法有很多。其中有一个就是改变自己所处的环境。

问：环境跟我的天赋才华又有什么关系？

答：下面让我举几个例子。很多学生在学校的教室里觉得自己很窝囊，但是他能够在足球场上展现其天赋才华。老虎伍兹的天赋才华在高尔夫球场上得以发挥得淋漓尽致。披头士乐队借着吉他和架子鼓在录音室里大放异彩。乔布斯虽然辍学，但是他在车库里跟斯蒂夫·沃兹尼亚克研发苹果计算机的过程中，让他的天赋才华被世人所见。

问：那为什么我觉得自己并不聪明？为什么我找不到自己的天赋才华？

答：因为绝大部分人每天离开家时，不是去学校就是去工作，而这些场所并不一定是他们能发挥自己天赋才华的场所。绝大部分的人一辈子都过着不满意、有所缺憾、缺乏考验、不被他人感恩的人，这一切都是因为他们并没有找到可以发挥自己天赋才华的环境所致。看看“天才”（genius）这个词，亦即“我们每一个人都拥有的精灵或魔法师”（genie-in-us）。请问你有没有认识这样的人，也就是厨房里的魔术师？那种人可以把很平凡的食材变成令人难忘的美食佳肴。

问：有。

答：你认不认识那些喜欢“拈花惹草”、颇有园艺天分的人？他们凭着一些泥巴、水和种子就能创造出一个美妙的花园。

问：当然认识了。

答：你是否观看过残运会比赛，也就是一个专门为那些生理上有障碍的孩子们所举办的运动会？你是否被他们无视自己的身心障碍，全心全意投入比赛的情景所感动，甚至被鼓舞激励？

问：有的。

答：以上这些都是我们“内心的精灵或魔法师”启发激励他人的例子。当别人的精神感动了我们自己内在的精神时，我们就会被激励或打动。这才是真正的“天赋与才华”。每当我们被他人激励启发时，我们都会再次忆起我们“内心的精灵和魔法师”。

问：为什么绝大部分的人都找不到自己的天赋才华？

答：因为天才并不是好当的。举例来说，或许有人可以超越老虎伍兹，但是如果这个人不把自己一生奉献于开发这样的天赋才华，那么他内心的精灵永远不会施展出应有的魔法。

问题比答案还要多

对我而言，当我把《劫夺的巨人》这本书看完之后，内心反而产生了更多的疑问。那时候是我这辈子第一次想要重新当个学生，来好好钻研这个议题。我想再次回到四年级时的自己，举手问老师那些关于金钱的问题，并且把答案找出来。我非常渴望学习并且想要找出“为什么学校从来不教导有关于金钱的事情？有钱人为什么会变得这么有钱？”等问题的答案。

我继续拜读富勒博士其他有关于教育的著作。我发现我在四年级所提出的问题纯粹源自我个人的好奇心。我只是想要研究金钱这个主题，以及有钱人致富的方法。从我个人的观点来看，有关金钱和致富等内容在当前学术研究中被“消毒”干净并非只是巧合。

因此我求学的精神在1983年重新被激发了，我完全照着富勒博士所形容的去做。我以学生的心态重新再次用功求学。

多年以来，我自己研究的心得完全印证了富勒博士所说的，也就是当今的货币制度是被设计用来剽窃民众的财富，让有钱人（而不是你我）变得越来越有钱。奴役他人并且剽窃别人财富这种行为从人类诞生以来就一直存在着。富勒博士相信面对根深蒂固的贪婪及奴役他人等行为，就是人类是否能进一步演化的关卡，考验我们人类是否能从心出发，利用智慧在地球上建立人间天堂，或者把地球的环境彻底毁坏，使之成为人间炼狱。

在《劫夺的巨人》这本书里，富勒博士详加描述这些有钱人和当权派是如何利用金钱、银行、政府、政客们、军事领导者，以及教育体系等来实现他们的控制计划。简言之，金钱是被设计来让民众成为钞票的奴隶，永远服侍那些掌控货币体制的权贵们。

讽刺的是，虽然富勒博士和我的富爸爸对于金钱的看法南辕北辙，但是他们对于“目前人类是被金钱所奴役的”这个观点的看法却是一致的。而且他们两个人之间的差异也再次证实“一必定是多元的，

而且至少有二”这个基本原理，亦即两个人虽然有着不同的论述，但是他们在观点上所抱持的原则是一样的。

知识的力量

在我上奥普拉的节目之后没多久，有一个信托基金公司开价400万美元请我帮忙代言他们公司旗下的共同基金。虽然我跟后来承接这个广告的那位仁兄一样喜欢赚钱，但是接受这笔金钱就等于把自己出卖给那些劫夺的巨人们。财商教育最大的好处在于给予民众做出自由选择的权利，而且永远再也不需要为了金钱而出卖自己的灵魂。

你到底能做些什么

你跟我都心知肚明，我接下来要问你的问题了……

问：我到底能做些什么？

答：答案是你可以做的事情很多。目前世界上充斥着各种问题。或许比较好的问法是：你想要解决什么样的问题？你认为老天爷给你的独特天赋才华是准备用来解决什么样的问题？你是否能靠一己之力完成，还是你可以选择加入一群人或者某个团体组织，来解决你所关心的议题？当你从“解决目前世界面临什么样的问题”这个角度来看，你就会发现有很多事情值得去做，而且有很多事情是你可以去做的。更重要的问题是：你是否愿意为了解决这些问题而付出心力，卖力工作？还是非得要等到有人愿意付钱给你的时候，你才会考虑去做这件事情？

在下一个章节里你将会学到的内容，是当我在寻找“我们的财富是如何借着金钱体系而被剽窃”，以及“为什么我们的学校里完全没有财商教育”这两个问题时所得到的答案。

借着开发现金流这款桌面游戏并且着手写作《富爸爸穷爸爸》这本书，我的财富、收入、名声都获得了几何级的增长。我之所以提到

这一点，是要专门讲给那些已经迫不及待想要知道要该怎么做才能把握自己第二次致富机会的那一些人听的。

那些想要在金钱及人生方面获得第二次致富机会的人们，或许你应该开始问自己这个问题：

我要怎么做才能服务更多的人？

而不是：

我要怎么做才能赚到更多的钱？

如果你问自己如何才能服务更多的人，而不是拼命想着自己怎样才能赚更多的钱，那么你就已经开始遵循伟大的神灵所安排的基本原理了。

第四章

什么叫作“劫夺”？

“黑暗时期仍然笼罩着全人类，直到最近这种既深邃又冥顽的钳制手段才逐渐被世人所察觉。这次黑暗时期的囚牢并没有铁栏杆、铁链或者枷锁，而是用错误的信息来筑起高墙，再借着误导取向来禁锢全人类。”

——巴克敏斯特·富勒博士

继《劫夺的巨人》之后，出版社又出版了富勒博士一本名叫《宇宙结构学》的书。当我从书中读到“我们仍然身处于黑暗时代”这句话的时候，深深地受到了震撼。我想要在这方面学得更多。我问自己：“劫夺的巨人们是借着什么样的方式，持续把我们囚禁在黑暗时代之中？”

对我个人而言，阅读富勒博士《劫夺的巨人》这本书，就好像找到一个1000片拼图里其中的100块碎片一样。《劫夺的巨人》这100片的拼图很快就和富爸爸多年前帮我拼好的另外100片拼图联结了起来。现在整个拼图的图案逐渐明朗起来，而且意义深远。我开始理解我们的财富是如何借着人人每天使用的现金而被少数人给劫走了。

1983年，我大概拥有1000片拼图其中的200块碎片。我已经隐约

看到拼图的整体样貌，因此渴望懂得更多。我也知道待在原来的生活模式中是不可能搞懂这些事情的，因此我就决定学习富勒博士在1927年所做的事情——勇敢地跃进未知的领域。

问：为什么要选择进入未知的领域？

答：因为我真的不知道自己的未来会是怎样。我当时唯一的想法是：如果富勒博士在1927年勇于跃进未来从而找到了自己的天赋才华，或许我应该（同时也可以）这么做。我在求学期间学业表现不佳，或许我在未知的领域中会有更好的表现也未可知。

问：到底是什么驱使你这么做？为什么要放弃原本美好的生活，而去追逐未知的领域？

答：不公平。我是在动荡不安的20世纪60年代长大的。民众对越战的抗争及小区的种族歧视暴动一直不断发生。我在1965年远离夏威夷那封闭的希洛市，前往纽约就读于美国商船学院。我的室友汤姆·杰克逊是一位年轻的黑人，我应该把他称之为“非洲裔”。他是我第一个非洲裔的朋友，因为我的家乡希洛地区没有任何非洲裔。当时每天的晚间新闻都是关于种族歧视暴动的新闻，而杰克逊会一直帮忙补充说明，以便让我看到另外一边的说法。我们心知肚明种族歧视的现象是存在的。夏威夷也同样有着种族歧视，就是我们口中称之为“白鬼”的白种人歧视亚洲裔和夏威夷当地居民。但夏威夷的状况跟我朋友杰克逊所经历的种族歧视程度有着天壤之别。

问：所以驱使你的就是种族歧视吗？

答：是，也不是。种族歧视一直会存在于人类社会之中。驱使我的反而是不公平。1969年我从美国商船学院毕业后，接着去佛罗里达州（离亚拉巴马州不远）的战术飞行学校深造。有一位飞行学校的同学（白人）邀请我到他的家乡伯明翰市做客，当时该市就是那个年代种族歧视暴动的震中。

问：那么你学到了什么？

答：种族歧视在本质上其实是一种财务上的歧视。当时黑人想要争取的是提升生活质量的权利。当我跟亚拉巴马州当地的白人和黑人谈过话之后，我开始清楚地了解双方都是为了同样的理由在抗争：双方只是想拥有提升自己生活质量的权利罢了。或许你还记得当时的抗争和暴动是因为该州开始允许黑人和白人混合就读同样的学校。无论黑人或者是白人，双方都想要获得更优质的教育来提升自己的生活水平。

问：所以不公平之处在哪里？

答：所谓的不公平就是我们的学校里缺乏财商教育。人们上学想要提升生活水平，但是根本学不到和钱有关的知识。

问：那么到了今天这个问题还存在吗？人们上学接受教育但是仍然学不到有关金钱的知识？不公平指的就是这个吗？

答：是的。至今无论种族或阶级（有产阶级、中产阶级，或者是穷人），都在为了钱而困顿挣扎。因此人们开始担忧恐慌，生怕自己的孩子没有得到应有的教育水平，怕下一代找不到薪水高的好工作。讽刺的是，孩子们在学校里根本学不到（就算有也只是一点点）金钱方面的知识。

问：我仍然看不出来这个不公平在什么地方？

答：是因为财务上的无知造成了不公平。如今，全世界各地民众的财富一直被当今的金融体制（这包括他们日常所使用的金钱）所剽窃。而绝大部分的人们根本不知道这件事情。这些人的财富因为自身的工作、储蓄存款、股市投资等而不断地在被窃取。如果不改变现状，我怕20世纪60年代的暴动会再次重演，但这却不是因为种族歧视所导致的。当年18岁的我被商船学院的黑人室友汤姆·杰克逊带回到

他位于华盛顿特区的老家中，那趟旅程从灵魂深处带给我极大的震撼。而造访刚刚发生种族暴动的亚拉巴马州伯明翰市——我那位白人同学的家乡时，一样也让我深感困扰。如今我眼见同样的恐慌和贫穷弥漫在美国社会的各个角落。我也了解为什么每个大城市里，犯罪和贩毒都成为一般人首选的赚钱途径。犯罪的收益远比上班来得多得多，而毒品可以在某种程度上舒缓民众内心的痛苦和煎熬。

如今这种苦痛已经弥漫于社会的各个阶层。金钱和无知是不分种族的。缺乏财商教育才是当今社会最不公平之处，而当我看完《劫夺的巨人》之后就想要对此有更深入的了解。就像富勒博士所说的：

人们不可能越学越少，你只会越学越多。

正因为如此，金和我在 1984 年决定勇于一跃。我们当时真的不清楚自己要做什么。我们只知道一定要做些事情而已。

薪水支票的魔力

富爸爸说：“薪水支票是人类所有发明之中最有威力的一种工具，颁发薪水支票的那些人将会拥有支配他人身体、心智，以及灵魂的权利。”

他还说：“当年废除奴隶制度后，有钱人就发明了薪水支票。”正因为如此，我在《富爸爸穷爸爸》这本书里开宗明义地说道“富人不为钱工作”。

问：那么我们要如何消灭这种不公平？

答：要先从语言文字开始着手。

文字是一种工具

富勒博士经常会说：“文字是一种工具。”既然文字能影响我们的

思路，因此他相信文字语言是人类发明的最强而有力的工具之一，正因为如此，他会对自己所用的词汇再三斟酌。富勒博士相信很多人之所以在生活上面临困难，是因为他们所用的语言词汇剥夺了他们自己本身的力量，使其变得更软弱、混乱、满怀恐惧，有时候甚至充满愤怒。

当富爸爸严格禁止我和他的儿子说出“我付不起”或“我没有钱”这种话的时候，他就是在跟富勒博士所讲的“文字语言可以让你变得软弱”这个道理遥相呼应。因此我们就开始问自己：“我要怎么做才能负担得起？”并且挑战自己的思维来找出解决问题的办法。每当我们选择并且运用文字语言的时候，要么是在拓展我们本身的思维，要么就是在封闭自己的心智。前者的结果是让你充满力量并且培养出绝佳的创造力，后者则会让你变成生命的受害者。这就是语言文字所具有的力量。讲到财务上的词汇时，富爸爸跟富勒博士的看法是一致的。举例来说，富爸爸认为之所以会有这么多穷人，是因为他们都只会运用贫穷的词汇。如果你读《富爸爸穷爸爸》这本书时，你也许会记得书中穷爸爸经常会说：“我的自用住宅是一项资产。”而我的富爸爸会说：“你的父亲是受过高等教育的，但是他却不知道自己的自用住宅并非一项资产。它实际上是一种负债。”

数百万的民众之所以会贫穷并且在财务上困顿挣扎，简单来说是因为他们运用“贫穷”或者不正确的词汇和语言。数百万的民众在财务上非常辛苦的另外一个原因，是因为他们经常把“负债”当成“资产”来看。

富爸爸有关资产和负债的定义非常简单明了。他是这么定义的：

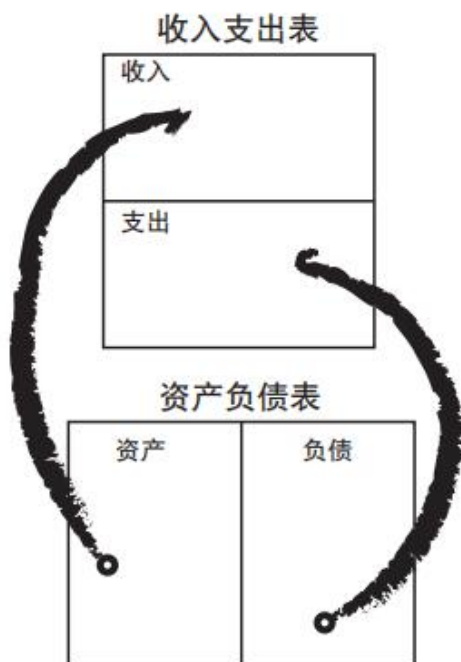
资产就是把钱放到自己口袋里的东西。

负债就是把钱从口袋里掏走的东西。

接着他就会画出一张简单的资产负债表来解释这两个定义。他尽

量用图 表来教育我们，是因为“一张图胜过千言万语”。

收入支出表



从上图中你可以清楚看见，到底何者是资产何者是负债的关键就在于现金流。其实“现金流”很可能是财商教育当中最重要的词汇。

词汇可以让你致富

我9岁的时候就 know 将来我一定会变成有钱人，因为富爸爸教会了我财务方面众多词汇的含义。我也知道自己将来会变得非常有钱，因为我知道资产和负债两者之间的区别。我从9岁的时候就 know，我

的工作就是要累积资产并且让自己的负债越少越好。

这并非什么深奥的学问。9岁的我就已经可以懂得这些基本的道理。绝大部分的美国人（不管其年龄多大）和我最大的不同之处，就是有人（这个例子中的富爸爸）花了时间教我金钱的语言及各种相关词汇的含义，让我熟悉这个领域并且可以清楚地掌控自己的金钱，进而拥有人生的主导权。或许你的第二次致富机会也应该从此处开始着手。

富爸爸借着跟我们玩《大富翁》这款游戏，来对我们进行财商教育启蒙，同时也让我们学习各种词汇的含义。我9岁的时候就知道：当一幢绿色的房屋在游戏规则下创造出10元的现金流，并且可以把这笔钱放到自己口袋里时，它才算是一项资产。这是非常简单的数学。能清楚分辨与财务相关的词汇是非常有威力的一件事情，同时也改变了我的人生。随着年龄和经验的增長，当我懂得越来越多与财务相关的词汇时，我的财富也一直不断地增加。

正如我稍早所说的：知识就是力量。

所有的知识源自词汇，而最令人开心的消息是：所有的词汇都是免费的。

正如富勒博士所说的：词汇是一种工具，是人类所有创造出来的工具中最具有威力的一种。词汇同时也是我们思想的燃料。运用贫乏的词汇就好比在汽车里面添加劣质的汽油，长久下来不但会影响前进的效率，同时也会对一个人的一生造成决定性的影响。从另外的观点来看，贫穷的人并不只是没有钱而已。他们在自己潜力无限的脑袋里只运用了非常贫乏的词汇。

光是靠金钱本身是永远没有办法消灭贫穷的。很多人因为善心而捐些钱给穷人，但是把钱施舍给穷人这种行为，只会让这些人更容易持续处在贫穷之中。如果我们真的想要终结贫穷，我们就应该让这些

穷人提升他们所使用词汇的水平。

应得权益心态

我很早在教堂里听过这句话：

施人以鱼饱食一日，授人以渔终生受用。

想要人们在财务上独立自主，那么就得先采用那些会对他们本身有所帮助的词汇，而不是让他们运用“应得权益心态”相关的词汇。

许多中产阶级之所以过得很不好，是因为他们选用非常差劲的词汇。许多中产阶级运用“要存钱储蓄”这种荒唐的语言，要知道当今政府和银行的印钞机一直在不停地高速运转。

有数百万的中产阶级及业余投资者们也会经常运用“长期投资”这个词汇，但是当专业投资者在利用百万分之一秒计的“高频率交易”来赚钱时，所谓的“长期投资”只不过是半秒钟的时间而已。

财务上的混淆

数百万民众之所以会在财务上困顿挣扎，是因为他们运用了自己所不甚了解的词汇。

所谓的“理财专家”一般来说都会引用一些专业术语和行话来凸显自己的专业水平，同时也把客户们搞得一头雾水。举例来说，我曾经参加过一堂有关财务的研讨会，会中“理财专家们”满嘴都是相对强弱指针、移动平均线、暗池等术语。俗话说“如果你不能通过卖弄智慧让他们如痴如醉，那么就随口胡诌把他们搞得一头雾水”。

为什么有那么多人投资的时候赔钱？是因为有人曾经运用金融上的一些胡诌的蠢话来蒙蔽他们。

有一个名词一直让富爸爸感叹不已，也就是“经纪人”（broker）这个名词（亦可解释为“身无分文”）。当有人运用这个词汇时，他经常会忍不住暗笑说：

他们之所以被称之为股票“经纪人”（broker）或者是房地产“经纪人”，是因为一般来说他们比你我还要穷（broke）。

富爸爸认为，如果对方需要成功地把产品推销给你才能养家活口，那么从这种人的口中听取任何投资建议都是一种高风险的行为。他还说：

很多人都会向经纪人（而非有钱人）询问该如何投资。正因为如此，绝大部分的投资者都会赔钱。

富爸爸对业务、经纪人完全没有不满之处。他有时候还会说：

投资者自己本身应该负起责任，要懂得如何区别良好的理财建议及销售说辞之间的差异。

沃伦·巴菲特也这么说过：

只有在华尔街这个地方才会看到这种现象，也就是坐着劳斯莱斯的人们向乘坐地铁上班的人们寻求投资方面的建议。

词汇的力量

富爸爸绝对不允许我和他的儿子说“我做不到”、“我负担不起”之类的话，富爸爸宣称讲这些话的人通常都不是有钱人。他经常说：“那些满嘴‘我做不到’的人通常都在为那些会说‘我要怎么办’的人工作。”

与其说“我负担不起”这句话，富爸爸教导我们不如问自己：“我要怎么做才能负担得起？”而且相比较用“希望”这个字眼，他更倾向于用“我打算”或者“我将会”等其他说法。

跟富勒博士一样，富爸爸对于他所运用的词汇非常谨慎小心。虽然他个人并没有强烈的宗教信仰，但是他经常引用主日学校的故事来表达他想说的重点。每当他要提醒我们选择词汇的重要性时，他经常会引用《约翰福音》里的一句话：

圣言成了血肉，寄居在我们身上。

现金大劫案

当富勒博士采用“劫夺”(grunch) 来做书名的一部分时，我感到非常吃惊。“劫夺”并非一般普通的词汇，而且我相信他一定经过深思熟虑之后才决定把这个词放到书名之中。

不知道富勒博士选用这个词汇的时候是不是感觉很气愤，或者他知道自己在这艘宇宙飞船上的日子不多了。无论如何，他想要借此做出强烈声明的动机却是再也明显不过的。

在 1983 年看完《劫夺的巨人》《Grunch of Giants》这本书之后，我立即查了字典，想了解“劫夺”一词的解释。

这个字眼简单的定义是：

1. 名词：一宗抢劫案。
2. 动词：掠夺、窃取。

再次强调，我认为他采用“劫夺”这个词汇有点过于强烈、直截了当，并且具有危险性——因为他把“劫夺”这个字眼加诸一个我们非常相信、神圣不可侵犯也是我们人类文化当中最核心的机构之上。

在写《劫夺的巨人》这本书之前，富勒博士被世人公认为“友善的巨人”。而他采用“劫夺”这个字眼确实有违他平常仁慈厚道的作风。直接指控我们当今的学校体系、银行体系、法律体系、政府机构、政客、军方等都是“全球现金大劫案”里的罪犯，完全不像他“友善的巨人”一贯的作风。就在那个时候我决定开始亲自研究这个议题，结果我的发现让我感到十分不安。

教育的大劫案

我首先问了自己两个问题：“到底是谁掌控了教育？”“学校教授的内容到底是由谁来决定的？”

结果我得到的答案让自己深感困惑。

洛克菲勒于1903年成立了通才教育董事会。他成立这个董事会的动机引起很大的争议。有人说他是为了改善教育，另一派则说他这么做完全是为了劫持美国的教育制度。虽然劫夺和劫持是不同的字眼，但是它们本质上的意义大体相同。

在同一个时期有另外一位“强盗贵族”安德鲁·卡内基也在推广自己旗下的教育促进基金会。看起来洛克菲勒和卡内基都致力于对美国的教育大纲造成影响，进而指导学生们在学校受教育时所能学习的内容。

问题是：他们的目的为何？他们想造成什么样的影响？我再次提醒大家“一一定是多元的，而且至少有二”这项基本原理。当

有人说洛克菲勒和卡内基是为了我们下一代的教育着想时，同样会有人保持着与其完全相反的看法。

在寻找答案的过程里，我找到了60~100多年之前的各种报告。这些报告由一些非常具有可信度的人士所撰写，报告内容令人难以接受，但是又非常具有煽动力。在报告中他们对洛克菲勒和卡内基所做

出的控诉及所采用的字眼，根本不适合在这里呈现给大家。

如今过了二三十年之后再回想当初我找到的报告，现在看来那些报告的作者当初的顾虑的确有一定的合理之处。当年洛克菲勒和卡内基最被诟病之处，就是这两位想要消灭美国的立国精神，并且打算利用教育体制来达成他们的目的。

美国是由一群唾弃高压统治、为了自由而远离自己出生的国家，想要拥有机会追求更美好人生的一群人所构成。在这里人人都有权利实现所谓的美国梦。因此深植在美国人民心中那种坚定不移、独立自主、野心勃勃的精神，让民众们完全无法被那些有钱人和权贵们所摆布。那些批评卡内基和洛克菲勒的人们相信：如果强盗贵族们想要进一步控制美国的民众及美国的财富，那么就得先抹杀美国的开国精神，并且还要想办法让人民开始习惯依赖政府的补助津贴来过活。

问：这也就是为什么在我们的学校里完全没有财商教育的原因？

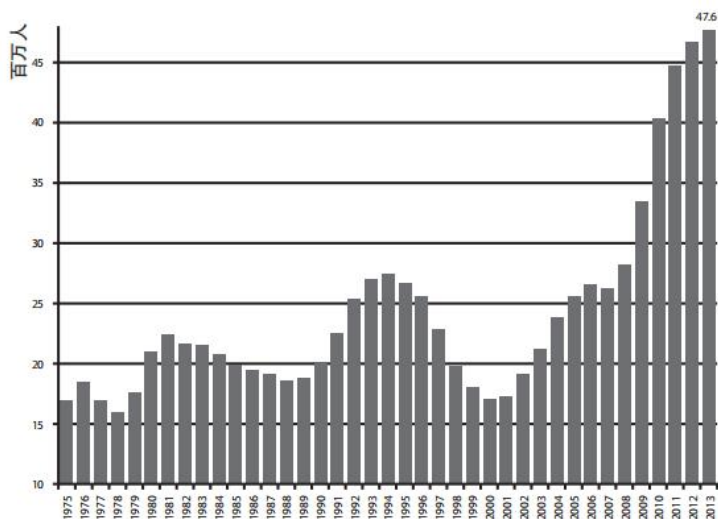
答：我认为极有可能。如果你回顾我在第一章里所用的图表，那些近百年前人们的顾虑现在看起来的确有一些道理。

完全仰赖政府

统计数据是不辩自明的。确实看来美国人是越来越仰赖政府的照顾，这种“应得权益心态”已经逐渐取代了当初的“美国梦”。

正如我们之前所看到的：

领取救济食物券的人口数



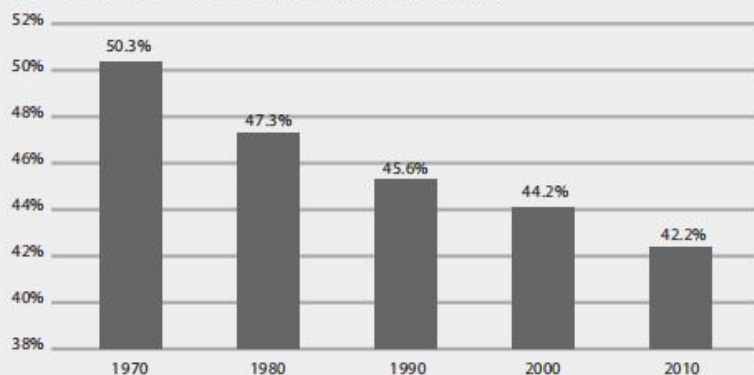
中产阶级的消失

让我们再次检视下面的这张美国中产阶级衰减的图表。

中产阶级收入的户数逐渐减少

中产阶级的收入不但一直停滞不前，而且从1970年起，达到中产阶级收入的户数不断减少。2010年，家庭收入为全国家庭所得中位数之0.5至1.5倍的中产阶级收入的户数，占全美国总户数的42.2%，低于先前1970年的50.3%这一比例。

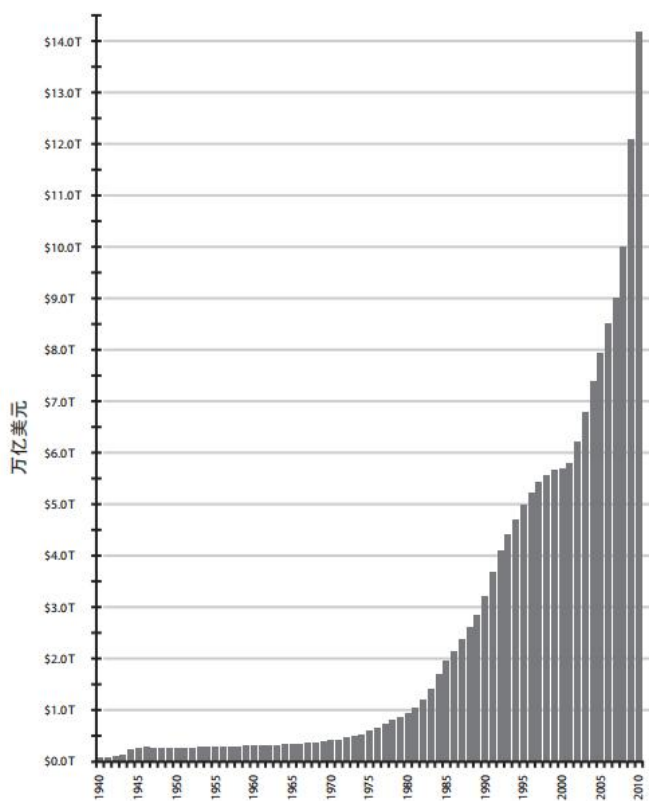
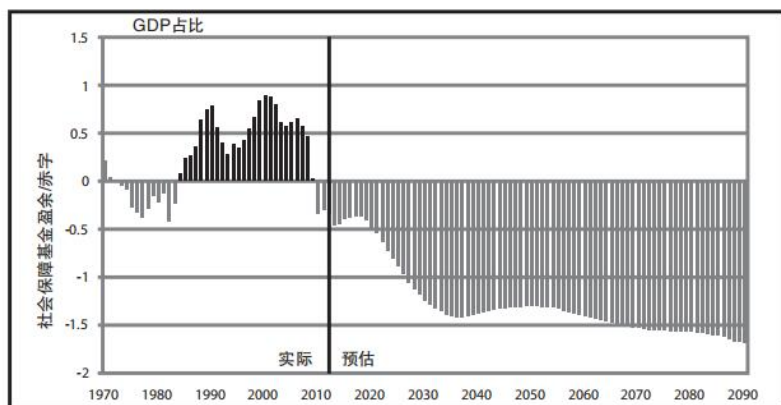
收入范围在全国家庭年收入中位数 $\pm 50\%$ 的户数占全体户数的百分比



来源：艾伦·克鲁格于2012年1月12日在华盛顿智库美国进步中心的演讲

仰赖社会保障制度

美国现在有将近七八千万的战后婴儿潮一代已达法定退休的年龄。其中有将近6500万的美国民众——相当于 3800 万个家庭——完全没有做好退休的准备。这就表示在不久的将来，美国将有超过6000 万的民众需要仰赖美国政府来养活他们。



1940-2010年间的美国国债

问：你的意思是说60到100年之前，出面指控有钱人和权贵们（劫夺的强盗贵族们）利用教育体制来消灭美国精神的那些人，当时被攻击、被边缘化、被抹黑成无事生非的离经叛道者？答：是的。教育应该是很纯粹与神圣的，而且具有更崇高的意义。而当时对洛克菲勒和卡内基等强盗贵族们意图借着教育来消灭美国的立国精神的指控，却被认为是一种异端邪说。

洛克菲勒成立的通才教育董事会宣称，他们是要帮助当代年轻人走出农业时代，并且把他们训练好以迎接工业时代。他们的确也这么做了。

但是如果你检视美国和全球各地目前正在发生的状况，你很容易发现普通民众是越来越仰赖政府的补助和津贴才能过活下去。现在的美国由于贫富差距悬殊，已经越来越不像民主国家，而是越来越像由少数极为富有同时掌控巨大权力的人士们所组成的寡头政治。从许多角度来看，美国越来越像当时的苏联一样，形成寡头统治的集团，完全不像我们当年开国元老所预想的民主政治。

不管你认为洛克菲勒和卡内基是正是邪，我自己研究的心得完全印证了富勒博士当初对劫夺巨人们的忧心，也就是少数几位富有及掌握权力的寡头们逐渐侵蚀并且掌控例如教育等重要的国家机构，结果造成当今学校里完全没有传授财商教育的状况。

罗斯福总统于1935年在经济大萧条期间，推出了所谓的社会保障制度。如今社会保障制度、联邦医疗保险制度、食物券，以及奥巴马全民医疗保健等，已经成为美国文化牢不可分的一部分。看起来现在越来越多的美国民众，非得仰赖这些政府措施才能活下去。

那些极度富有的权贵们，当初为什么要干涉我们的教育，并且剔除了任何有关财商教育的课程与内容？这一点就让读者自行发挥想象好了。

年度最佳教师奖

在1983年批判教育简直是一种亵渎神明的行为。从许多方面来看，当年的教育跟宗教的地位几乎难分轩轻。

而且在我研究这个议题时，的确有越来越多的教师选择脱离教育体制，与有不少神父选择离开所属的教会如出一辙。

其中有一位名叫约翰·泰勒·盖托的教师，他可不是普通教师。他在1989年、1990年、1991连续3年获得纽约市年度最佳教师奖，1991年同时也荣获纽约州最佳教师奖。他于1991年写了一封公开信给《华尔街日报》，宣称自己要辞去教职，因为他宣称自己“无法为了收入而继续残害儿童”。

教育的目的

目前美国有三种不同的阶级：

1. 有钱阶级；
2. 中产阶级；
3. 贫穷阶级。

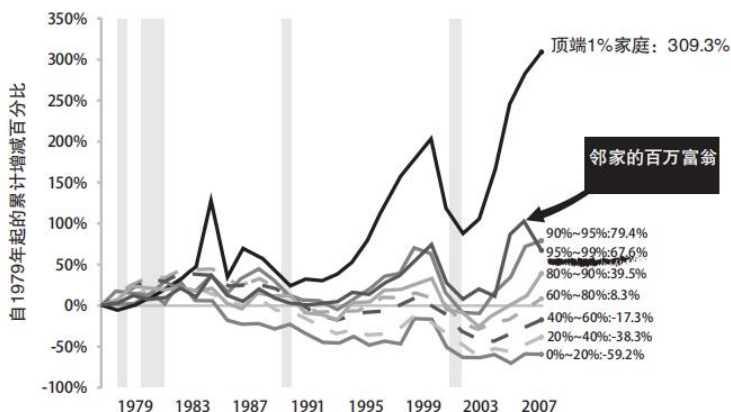
正如我稍早所说的，让奴隶接受教育曾经是一种犯法行为。在缺乏教育的情况下，奴隶注定一生要活在贫穷之中。

我的研究结果让我相信当代教育的目的，是要通过教育把贫穷阶级训练成受过职业训练的工人、主管、专业人士、军人等，从而构成大量的中产阶级。说白了就是：职员、消费者、纳税人。

当代教育的目的，从一开始就没有打算把中产阶级教育成富有的有钱阶级。我认为这也是我们目前学校里没有财商教育最主要的原因。

就因为如此，下面这张图就变得很有意思了。

家庭实际年收入的累计增减（依增减幅度分组，1979—2007）



这张图解释了《下一个富翁就是你》这本书中所描述的现象：靠着房屋和退休金账户的增值而成为百万富翁的那些中产阶级们，很可能在不久的将来失去百万富翁的头衔。

而劫夺的巨人们剽窃我们财富的手段之一，就是借着缺乏财商教育的学校体系来达成的。

为什么存钱储蓄的人是输家

就像教育一样，存钱储蓄也被视为一种神圣不可侵犯的观念。去银行存钱的行为就好比上教堂一样，还得留下一笔钱，来奉祀那些劫夺的财经大神。

在缺乏财商教育的情况下，普通民众无论如何也看不懂银行利用存款储蓄作为剽窃自己财富的手段。

银行体制是借着一种叫作“部分准备金制度”的方式来掠夺储蓄者的财富。这种部分准备金制度可以追溯上千年之久。学校里为什么从来不教这一点，我一点都不感到惊讶。因为这是银行赚钱的方式，而

且可以说是一种相当丑陋的手段。

几百年之前，当一位商人想要跨国旅行时，不会随身携带黄金白银，而是把它们储放在一位银行家的手里让他保管着。这时候银行家就会向商人所储放的黄金和白银发出一张“兑换票”。这时候商人就可以放心地去远方旅行，购买各种货品并且利用这张“兑换票”来结账。而收到这张“兑换票”的商家可以找银行家来把这张票据兑换成黄金和白银，或者直接拿着这张“兑换票”来购买自己所需的東西。

银行家们很快地发现人们比较倾向于利用票据来进行交易，因为这比携带实体黄金白银方便得多，可以让贸易买卖进行得更顺利。

没过多久之后，银行家们就开始“大量印制兑换票”并且把兑换票“出借”给急着用钱的民众。只要黄金和白银真正的拥有者不拿原本的“兑换票”来兑现黄金与白银的话，那么一切都会相安无事。

当黄金和白银的真正拥有者察觉到银行家借出的“兑换票”远比储放的黄金白银更多时，此时就会发生“银行挤兑”事件。之所以会发生银行挤兑的原因，是因为真正拥有黄金白银的这些人们不再信任这个银行家，因此急着拿“兑换票”来把自己的黄金和白银换回去。如果银行家发行的“兑换票”远远地超过别人所储放的黄金与白银时，这时候银行就会破产，而所有在这家银行存款的人们也就失去了自己的储蓄存款。

这就是“部分储备金制度”产生的原因。简单来说，银行从此只能出借自己金库当中某部分的金钱。也就是说银行能出借的钱（兑换票）是有上限的。

举例说明，假设目前的部分储备金制度比率是 10。这个数字的意思是说，假使有客户把 10 美元存到自己的储蓄账户之中，那么银行就可以出借 100 美元（恰为 10 美元存款的 10 倍）给那些需要借贷的民众使用。用图形来解释部分储备金制度可能更容易让人理解。

银行

收入支出表

收入
支出

你

收入支出表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
\$100贷款	\$10你的存款

资产负债表

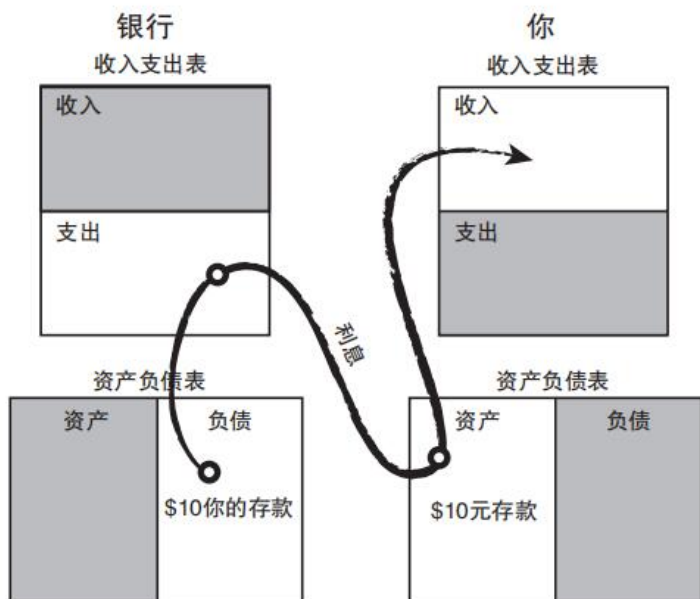
资产	负债
\$10元存款	

上面的两个财务报表教会了我们两件事情：

1. 你的 10 美元存款是你的一项资产；
2. 你的 10 美元存款是银行的一项负债。

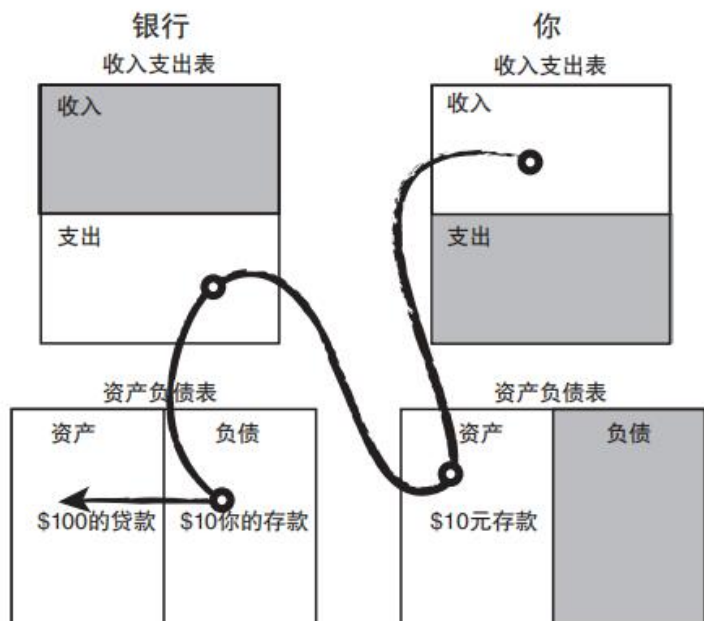
这时候你应该懂得参考“一必定是多元的，而且至少有二”这项基本原理。在这个例子中，任何资产必定伴随着某种负债的产生。

问：为什么我那 10 美元的存款储蓄是银行的一项负债？答：因为资产的定义就是把钱放到自己口袋中的东西，而负债的定义就是把钱从自己口袋中掏走的东西。在这个例子中，当你在储蓄账户中存放 10 美元之后，银行是要支付你利息的。因此利息这笔现金会从银行那里流到你的口袋之中。下面的图表就在解释这个流程。



银行的资产

如果部分储备金制度的比率是 10 的话，那么银行就可以把这笔 10 美元的存款放大 10 倍之后再找人借贷出去。而这笔 100 美元的放款就是银行的一项资产。



问：所有银行借出去的钱都算是银行的资产？

答：是的。

银行是如何赚钱的

假设说银行对你的储蓄账户给予了 5% 的利息。

接着银行会把“你的存款”放大 10 倍之后当成可借贷放款的额度，然后把这笔钱借给一些申请贷款的人（就算信用不佳也无所谓），并收取 10%~50% 不等的利息。

在这个例子当中银行需要支付你：

你的 10 美元存款 $\times 5\%$ 的利息 = 每年 0.5 美元

假设银行的贷款利率为 10%，那么那笔 100 美元的可借贷金额被借出去之后，银行可以得到的利息为：

$$100 \times 10\% = 10 \text{ 美元}$$

问：都是我那 10 美元存款，但是银行可以收到 10 美元的利息，而我却只能拿到 0.5 美元的利息？

答：是的。虽然这是一个极为简化的例子，但是部分储备金制度的确是这样运作的。

问：那么这个制度在如何剽窃我的财富？

答：因为部分储备金制度会减少（稀释）你储蓄存款的实际价值。10 美元的储蓄存款所能购买的物品会变少，因为现在会有 100 美元在市面上流通着。这就是形成通货膨胀的原因之一。

问：通货膨胀不好吗？

答：通货膨胀对放款的银行来说是好事，而对储蓄存款的人来说是坏事，所以我才会说存钱储蓄的人都是输家。就是因为通货膨胀的关系，现在有数百万民众的日子变得越来越不好过。

问：为什么日子会越来越不好过？

答：因为所有的物价都会因此而上涨。

问：因此银行体制就是利用这种方式来剽窃我的财富？

答：这只是一个被简化过的例子。其实他们剽窃财富的手段还很

多。如果你懂得银行是如何进一步利用部分准备金制度的话，那么你就会真正体会到为什么存钱储蓄的人是大输家。

问：进一步地利用？你的意思是说，假设跟银行借贷 100 美元的那个人，他再把这 100 美元存放到银行的储蓄账户之中又会发生什么事情？

答：你说对了。这时候银行又有 1000 美元可以借给其他贷款人。

问：这时候我原本的 10 美元储蓄会怎么样？

答：变得越来越没有价值（越来越薄）。

问：所以我那 10 美元存款越来越没价值？

答：完全正确。当今的货币体制需要完全依赖通货膨胀才能运作。银行和政府都希望（并且需要）通货膨胀的存在。

问：为什么？

答：理由很多。其中一个原因是背负贷款的人可以利用贬值之后的货币来支付他们原本的欠款。另外一个理由是当消费者预期物价会不断地上涨时，他们当下消费的意愿就会大大增加。

问：为什么会有这种现象？

答：你自己试着想想看。如果消费者预期明年汽车的价格会上涨 10% 的话，那么他们就会想办法在今年买车。如果消费者预期明年的车价会下降 10% 的话，那么绝大部分的消费者今年都会收手，等明年才会出手买车。

问：这么说来通货膨胀会鼓励民众从事投机的行为？

答：是的。许多民众会打算在今年买房子，然后希望在明后年转卖出去。

这对股票和贵金属来说也是一样的道理。非但没有建立一个稳定、不断成长，以及有生产效率的社会经济共同体，我们现在的社会反而充满了各种投机和赌博的行为。那些拿不动产“翻修转卖”或者不断地“买卖股票”的民众，对经济来说并没有实质上的帮助。当这些投机分子赚到钱时，他们让其他人的生活付出了更高的代价，并且变得更加艰难。

当某人用 10 万美元买下一幢房屋，稍微整修（或者原封不动）后再以 12 万美元转卖出去时，他对我们的经济没有做出任何实质上的帮助，但是却让更多的人买不起房子，并且促使物价持续上扬。当一个人今天用 10 美元买下股票，接着两天后以 15 美元卖出也会有同样的效果。

问：那么你的意思是说这是一种不好的行为吗？

答：不是这样的。我的用意是在解释当一个社会的经济成长是以通货膨胀为基础（而非生产力）时，此时会产生什么样的结果。存钱储蓄的人都会变成输家，而且生活因为物价不断的上扬而变得越来越不好过。通货膨胀同时也会鼓励民众成为消费者，而非生产者。人们拼命吃喝玩乐并且逛街购物，因为未来的物价一定比今天的高。当人们质疑为何有钱人和一般人之间的差距越变越大时，我们的确可以说当今的银行体系、部分储备金制度，以及学校缺乏财商教育（尤其是那些还在鼓励学生要把钱存起来的教育内容）需要承担相当大的责任。

税赋上的大劫案

许多人认为缴税是一种爱国行为。如果你去研究美国历史，你就会知道因为波士顿茶叶党于 1773 年对英国的课税行为进行抗争，而

引发了美国独立革命的战争。美国开国之后基本上是一个几乎没有什么税赋，甚至完全免税的国度。

问：为什么会有人认为缴税是一种爱国行为？

答：在第二次世界大战期间，美国通过了《现行纳税法案》。当时政府需要这种主动式的稽征税收来满足战争所需。但在 1943 年之前，政府必须被动地等待民众缴税之后才会拿到税收。

问：那么请问《现行纳税法案》对我们产生了什么影响？

答：这个法案赋予政府新的权力，让政府在民众尚未领到薪水之前，就可以先径自取走民众应缴纳的税赋。根据富勒博士的说法，这个方案让有钱人可以直接把手伸进普通民众的口袋里。在如今这种政府需求猴急、有钱人变得更加贪婪的状况下，这种劫财的手段会越来越犀利，而且金额也会越来越大。别忘了，这种应得权益心态并非从穷人开始蔓延开来的。这种心态其实源自金字塔的顶端，也就是劫夺的巨人们，他们事先有计划地利用银行、政府、税制等来剽窃我们的财富。

1943 年的《现行纳税法案》使得军事 - 工业联合体开始崛起，而直言不讳的艾森豪威尔总统也在 1961 年对此做出了警告。由于从 1943 年税款会每个月稳定地流入政府的手中，因此可以让军事 - 工业联合体毫无顾忌地宣战。首先是冷战时期，在这期间有数万亿美元投入研发大规模毁灭性武器之中。很明显，劫夺的巨人及和他们狼狈为奸的组织机构，都从战争本身及民众对战争的恐惧中获得了无比巨大的利益。我经常在想：劫夺的巨人们只要利用媒体稍事宣传一下来自伊拉克、朝鲜、俄罗斯、塔利班等可能存在的潜在威胁，那么美国民众都会继续认为缴税是一种非常爱国的行为。

问：难道你的意思是这些潜在威胁并不是真的？

答：不是这样。我知道确实有敌人存在。我想说的是美国从此注定会一直陷于开战的状态之中，因为战争是一种非常有赚头的活动。几个世纪以来，国家就是借着战争的手段来掠夺其他国家的财富。不管是真实的威胁还是虚幻的威胁，战争从许多方面来看，无论是双方所付出的血汗还是税赋，都是一种加诸国民身上的大规模掠夺民众财富的行为。

到底是什么人在缴税

下面要提一下富爸爸现金流象限，我在富爸爸系列丛书的《富爸爸财务自由之路》一书中对此有详细介绍。

E 代表雇员（Employee）

S 代表中小企业或自由职业者（Selfemployed）

B 代表大企业（Business，超过五百名员工）

I 代表投资者（Investor）

税赋和象限的关系

税赋告诉了我们很有意思的事情。

现金流象限图及其税率



E 和 S：就是那些上学念书然后就业的民众，要承担最高的税率。

B 和 I：那些按照劫夺的巨人们游戏规则行事的人们，所承担的税率最小。

再次强调，这也就是我在《富爸爸穷爸爸》一书里阐述的“富人不为钱工作”的有力论证。那些为钱工作、为薪资收入工作的人们，他们的财富都会被税赋制度所剽窃。

当奥巴马总统承诺要加重有钱人的税赋时，税赋被大大提高的反而是 E 象限和 S 象限中那些高收入的专业人士。

纾困的大劫案

以下这句话，不知道前美联储主席伯南克到底向大众讲了多少遍：

外界流传着一种迷思，说我们的做法是在印钞票。我们并不是在

印钞票。

爱德华·格里芬在 1994 年出版了《美联储传：一部现代金融史》一书。这本书讲述的不只是美联储的历史，还有整个银行和银行体系的历史沿革。虽然很厚，但是阅读起来一点都不吃力。如果你喜欢阅读侦探小说，你一定会爱上这本书。

当年成立美联储的秘密会议就是在乔治亚州杰克尔岛上进行的。那场会议之所以要在极度保密的状况下进行，是因为这个计划完全违背了美国立国时反对成立中央银行的宗旨。绝大多数的美国开国元老，都激烈地反对成立类似英格兰银行那一类能掌握一国发行货币权力的中央银行。开国元老们担心中央银行所拥有的权力，有一天终究会超越美国政府。

英国银行家梅耶·罗斯柴尔德就曾经说过：

只要我能控制一个国家的货币发行，我不在乎谁制定法律。

我读这本书的心得是：

纾困才是他们真正想要玩弄的把戏。

换句话说，“纾困”是劫夺的巨人们剽窃我们财富的另外一种手段。你千万不要天真地认为“纾困”是一种在非常状态下或发生意外时才会采取的特别措施。劫夺的巨人们在设计现代金融体系时，就早已经把“纾困”纳入其中了。

当政府在 2008 年给大银行进行纾困时，许多人以为这是一种新手段，一种用来挽救全球经济的紧急处理措施。这种认知完全和事实相违背。在进行纾困时的规则，是允许银行将纾困金挪作它用，也就是说银行可以把这笔钱自由地分配给那些身为劫夺巨人们的“自己

人”。如果“自己人”损失惨重，他们可以借此弥补损失全身而退——而真正的损失则是由全民来买单。

纾困是专门用来保护劫夺的巨人们的自身利益。结果那些大型银行完全不用背负任何责任，而且也不需要为自己所犯下的错误而付出任何代价。如果是你和我犯了任何财务上的错误，我们是要负起完全的责任并且承担所有的后果，而这些后果包含了宣布破产、坐牢、失去人生的一切等。

布什的纾困案

20 世纪 80 年代美国也曾爆发过储贷危机并且给发生损失的银行进行纾困，其中最令人注目的是西尔弗拉多储贷机构的纾困案。老布什总统的另外一个儿子尼尔·布什刚好是这家位于丹佛市西尔弗拉多储贷机构的董事之一。由于他的父亲是美国的副总统，因此副总统的儿子尼尔在这家垮台的机构里所扮演的角色备受媒体关注。

储蓄机构监管局调查西尔弗拉多储贷机构垮台事件，并得出以下结论：尼尔·布什涉及多次“违反信托人之义务，行利益冲突之事”。

“违反信托人之义务，行利益冲突之事”是指银行违背其对客户（存款人）应负之责任，将存款资金拿去供尼尔亲属朋友事业之用，并从中获利。虽然尼尔·布什没有因刑事责任而被起诉，但是联邦存款保险公司对他和其他西尔弗拉多储贷机构的董事们发起了民事诉讼。结果双方同意庭外和解，事后布什个人只需负责 5 万美元的和解金。

我想表达的重点是：《丹佛邮报》报道中揭露西尔弗拉多储贷机构纾困案使纳税人遭受 10 亿美元的损失。再次证明劫夺的巨人也就是超级有钱人和当权派必定会获胜，而所有的纳税人都是输家。

Twinkies的纾困案

2012 年以生产“魔法面包”和 Twinkies（夹心奶油甜点）而闻名的美国食品公司 HostessBrand 宣布破产结束营业。

该食品公司替旗下运输司机所预留的退休基金也面临了财务方面的困难：无法发放司机应领的退休金。

奥巴马总统于2013年核准对该公司运输司机的退休基金进行“纾困”。虽然这个决定看起来是保障卡车司机退休生活的高尚、仁义之举，但别忘了任何一枚硬币都有三个面。问题是：奥巴马进行纾困实际上到底是要帮助谁？真的是要帮助那些卡车司机，还是保护奥丁堡家族，亦即这家拥有 140 年烘焙历史的公司的拥有人？当该公司宣布破产时，照理来说奥丁堡家族就得要接管并对退休基金负起全部责任。如果真的这么做，那么奥丁堡家族也一样会面临破产的命运。

问：你的意思是说奥巴马在帮奥丁堡家族纾困，而不是那些卡车司机？

答：不是。我的意思是，若以富勒博士的话来说就是“一必定是多元的，而且至少有二”，而富爸爸则会说：“任何硬币都有三面——正面、反面，以及边缘的那一面。有智慧的人都会选择从硬币的边缘来看待事情的两面。”

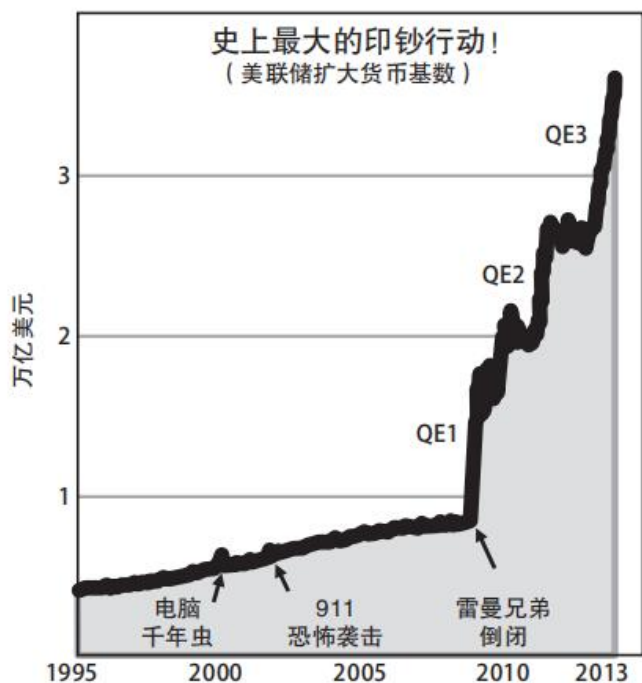
既然劫夺的巨人们控制了重要的四个 M—— 军事（Military）、金钱（Money）、思想（Mind）、媒体（Media），因此主流媒体的报道绝大部分都只会报道硬币的其中一个面，也就是某个特定对象的故事而已。你几乎看不到会对两边进行探讨的新闻报道。别忘了，当今弥漫在社会上的应得权益心态是从上至下的，而非由下而上。这也就是为什么劫夺的巨人们要让大众相信纾困是用来帮助普通老百姓，而不是那些高高在上的超级有钱人。

问：所以在前两个例子当中，布什家族跟奥丁堡家族都是一样的，对吧？

答：我相信不管是布什或者是奥丁堡、洛克菲勒或者是卡内基、克林顿家族、奥巴马或者是罗姆尼等，都和劫夺的巨人们相仿，通通都可以套用在上述的例子之中。这也就是我再三质疑，为什么我们当今的教育体系中没有财商教育这一环的原因。

没有受过财商教育的人们无法提出犀利的质疑。这些人都只想听自己喜欢听的话，而且绝大部分民众也都宁愿相信政府是在保护着他们的。事实上，之所以会有政府的存在，其目的就是用来保障特定的既得利益者。这也就是为什么美联储只针对各银行进行纾困，而不会出手帮助付不起房贷的普通老百姓。

这也就是为什么美联储前主席伯南克会径自发行数万亿美元的纾困金。



问：那么伯南克当年是在说谎吗？

答：不完全是。他只是没有说出完整的事实罢了。别忘了，真相永远存在着两面性。当年进行纾困后，在市面上流通的货币总额并没有因此而有所增减。这是因为伯南克纾困增额发行的货币全部都是用来给银行之间用的，亦即这些货币并没有流入一般的市面之中。

虽然 2014 年各银行面临资金泛滥的困扰，但是银行仍然不愿意把这些钱出借给中小企业或者是普通老百姓。再次强调，伯南克是针对大银行而进行纾困的，而不是为了帮助那些未来都被大银行剽窃的一般民众。这也是我相信为什么富勒博士在考虑他最后一本著作的名称时，决定采用“劫夺”这种字眼的原因。

问：请问银行纾困案和 Twinkies 纾困案两者有什么不同之处？

答：因为 Twinkies 纾困案开创了一种全新的先例，使得“可以给予纾困”的范围扩大了许多。如果你认为对银行进行纾困的金额已经够吓人的了，你等着看将来政府替各种“退休基金”进行纾困时的金额规模会有多大。

讲到退休基金，基本上来说分为两大类：

1. 确定给付制 (Defined Benefit, DB)。

这种制度是保证退休人士可以领到所谓的终身工资。

2. 确定缴费制 (Defined Contribution, DC)。

在这种制度下，退休者只能够领取到他本人在工作期间所缴纳的自付额，加上退休者所属公司在他工作期间所缴纳的金额。例如 401(k) 计划、个人退休账户 (IRAs)、罗斯个人退休账户 (Roth IRA) 均属于这类的退休金制度。确定给付制 (DB) 和确定缴费制 (DC) 两者最大不同之处，就是确定缴费制 (DC) 退休金有可能因

为下列原因而提前耗尽：①当退休人的寿命远远超出预期，造成当初提拨的金额入不敷出；②由于股市遭逢崩盘，使得退休金账户的总金额大幅缩水。

在 Twinkies 纾困案中，员工享有的是一种确定给付制（DB）的退休金。理论上确定给付制（DB）的退休金都是交由“专业基金经理人”来进行管理的，而绝大部分的确定缴费制（DC）退休金反而要由退休人自行来进行管理。

Twinkies 纾困案可以视为华尔街相护包庇的典型范例。那些从名校毕业、拥有高学历、顶着“专业基金经理人”光环的人们，照理来说应该如履薄冰地照料管理这些员工的退休金，但实际上那些经理人都只是在替华尔街办事。

目前没有人清楚知道到底有多少确定给付制（DB）的退休基金已经面临财务上的困难。但是由于奥巴马总统已经开创了先例，准予给民间公司的确定给付制（DB）退休基金进行纾困，因此将来若有其他退休基金遭遇困难时，就会有纾困的前例可循。如果经济迟迟无法复苏，或者股市不幸再次崩盘，将来其他退休基金也需要纾困时，其总金额会高达数万亿美元。

问：请问政府会给那些拥有确定缴费制（DC）的退休金进行纾困吗？

答：有可能，但是我个人认为政府不会这么做。因为拥有确定缴费制（DC）退休金的人们都跟华尔街无关，也更不可能是那些来自超级有钱家庭的自己人。

问：我记得所有的退休金都受到政府的担保或保障？

答：事实上不完全是。因为退休金与福利保付公司（Pension Benefit Guarantee Corporation, PBGC）只不过是一家保险公司。理

论上当某家退休基金破产时，这时候退休金与福利保付公司就会介入或接管。问题是这家公司早已经没有偿付的能力与资金了。

退休金与福利保付公司于 2014 年的赤字已经高达 356 亿美元，而且这个数字还在不断地增加中。看样子在不久的将来，政府可能还得先针对退休金与福利保付公司进行纾困。

在《患者保护与平价医疗法案》，亦即奥巴马总统的全民医疗保险这个方案当中，可以找到同样的纾困保障条款。换句话说，所有涉及这个法案的保险公司通通可以享受“政府纾困”的保障条款。

别忘了，纾困真正的本质就是保证有钱人和当权派可以赚大钱。万一有钱人和当权派的投资不幸赔钱了，那么他们的损失将借着纾困让全体纳税人 共同来承担。

尼克松总统大劫案

我们今天之所以面临巨大的金融危机，当年尼克松总统的贡献不容小觑。

1971 年：尼克松总统取消了美元的金本位制。此举大大伤害了贫困户、老人，以及所有依赖固定收入的民众。美元与黄金脱钩之后，进而造成了全球经济的大繁荣。许多中产阶级因为薪资增加、自用住宅房价上涨、退休基金中的股价上扬等因素，摇身一变而成为所谓邻家的百万富翁。

1972 年：尼克松总统出访中国，并敲开了两国相互贸易的大门。这对工厂老板来说是好消息，因为他们把生产线通通搬迁到了中国。这对美国工人来说则是坏消息，因为美国工人现在必须要跟低工资的中国劳工阶级相互竞争。

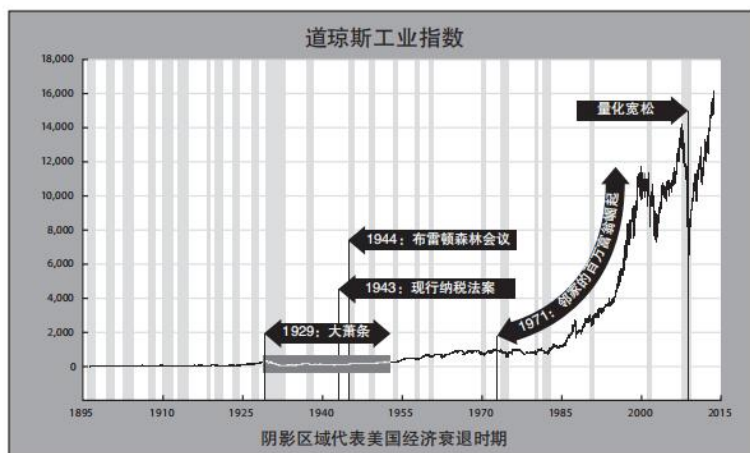
1974 年：尼克松总统在 8 月 8 日因为涉及水门案的丑闻而被迫下台。

在短短几天之后，也就是 1974 年 9 月 2 日，尼克松总统的接班人吉拉德·福特总统签署通过了《雇员退休收入保障法案》。由于此法案的通过，退休金的形式逐渐演化成现今大部分美国上班族所拥有的 401 (k) 退休金的形式。

请大家要仔细检视政府所颁布的各种法案，例如《患者保护与平价医疗法案》等，通常它们的本质恰好与名称完全相反。奥巴马所颁布的平价医疗法案使得医保费用大幅调涨，现在有很多劳工大喊吃不消。而政府通过《雇员退休收入保障法案》之后，许多人的退休金反而变得比尚未颁布之前还更没有保障。

正如同我稍早所说的，确定给付制 (DB) 和确定缴费制 (DC) 两者之间的差别在于：确定给付制 (DB) 在理论上可以确保退休者一直可以领取退休金，直到死亡为止；而确定缴费制 (DC) 则依据退休账户中还剩有多少资金来决定退休者所能领取的金额，如果账户没钱了，这种退休保障也就宣告结束了。如今有数百万的上班族在依赖股市的上涨，好让退休账户里有足够的钱来应对他们退休后所梦想的生活。他们这种自以为是投资股市的行为，其实就是一场豪赌。

下面的这张图表让人不禁要问一些非常耐人寻味的问题。我会问的问题是：不知道未来会发生什么样的事情？股市是否一定会持续上扬，或是持续盘整？万一下跌又会如何？



如果股市真的发生崩跌，对于持有确定缴费制（DC）退休金的那些数百万的战后婴儿潮一代的民众，他们的退休金又会发生什么样的变化？届时政府会不会比照之前资助超级有钱人和当权派（也就是劫夺的巨人们）的待遇，对这些退休人士进行纾困？

问：如果股市崩盘，会不会再次发生类似经济大萧条的情况？

答：这个答案请你自己去想。从我个人的观点来看，早已经有数百万的民众过着类似经济萧条时期的生活。数百万的民众早已经在仰赖政府的补助过活，这些人要么属于那些无法停止工作的劳动阶层，要么就是那些正在消失、满怀焦虑的中产阶级。而这两者仍然抱有“上学受教育”可以挽救自己和下一代的经济状况的幻想。

问：《富爸爸财富大趋势》一书的重点不就是在讲 401(k) 退休金计划所面临的问题？

答：是的。富爸爸早在 1980 年就预言人类历史上最大的一次股市崩盘很有可能会在 2016 年发生。

问：他凭什么预测这么久之后的事情？

答：他是根据人口统计，也就是人口数的变化来做出预测的，同时也考虑到愚蠢的官僚这项因素。

问：他是如何预言的？

答：他预言说美国的退休制度将会使得国家破产，同时拖垮整个国家的经济。

问：退休制度？

答：是的。美国战后婴儿潮一代中，第一代就是在 1946 年出生的。富爸爸说：“战后婴儿潮一代所造成的繁荣景象，将会随着这些人的退休而宣告终止。”他还预测美国社会保障制度和联邦医疗保险制度都会在战后婴儿潮一代即将退休之际以宣告破产而终止。

问：所以富爸爸以 1946 年为基准再加上 65 年左右，以此作为预言的根据？

答：是的。他经常会说：“人口统计就是未来。”

问：那他所预测的 2016 年是怎么来的？

答：401(k) 退休计划中规定人要到 70 岁才能从中开始领取退休金。所以 $1946 + 70 = 2016$ 。

问：为什么股市会崩盘？

答：因为股市是否上涨完全取决于一个词：增长。当投资者知道经济不再增长了，战后婴儿潮一代的人们也开始领取他们的退休金，而社会保障制度及联邦医疗保险制度又面临破产时，那么股市就会像破了一个大洞的热气球一样从空中直直掉下来。

我认为这个气球从 2007 年就开始往下掉了。当年为了防止经济全面崩盘，政府提供了所谓的“纾困”——也就是数万亿美元的“热

气”——给华尔街及全球各地的银行和政府机构，以避免全球经济的大崩溃。大部分的人长久以来都听信理财专家所说的“要长期投资”这一建议。如果股市在 2016 年再度发生崩盘而印钞票纾困又没有用的话，那么这些听话的人将会成为这次股灾的首波受害者。

如果你再度检视道琼斯工业指数 100 年来的走势，社会保障基金余额，以及美国国债等三张图表，你就能看到《富爸爸财富大趋势》一书中富爸爸在 1980 年根据人口统计所做出的预言有多么准确了。

问：我能怎么办呢？

答：你能做的事情很多。其中一个就是听听新闻当中多少次提及“增长”这个字眼。倘若听到“增长”的次数越多（让百姓感觉一切都没事情），那么你就应知道热气球的破洞则会越大。

问：所以你是说退休金会成为我们经济上最严重的问题吗？

答：是的，我们最严重的问题之一。虽然政府可以干预操纵许多事物，但是它无法阻止人们越活越老这件事情。政府是无法通过立法来阻止或控制人口老龄化的。我是真心希望政府有这种本事，但是我并没有听说以当前先进的科技，有可以让人返老还童的“青春之泉”。

让我们从这个方向想想：1929 年股市崩盘时，当年全美只有不到 5% 的人在股票市场投资。如今拜联邦政府、各州政府，以及当地政府所赐，所有军公教人员的退休金，以及私人企业的退休金计划，还有员工上班族等的 401(k) 退休基金等，几乎所有美国人民退休后的生活得完全仰赖股市的涨跌而定。

全球 70 亿人口当中，有将近 16 亿人属于战后婴儿潮一代。如果富爸爸的预言成真，亦即爆发历史上最大的一次股灾，那么全球经济将会面临无法想象的危机。

黑暗时代

正如稍早所说，我一直在想黑暗时代是从什么时候开始的。我们怎么会被关在一个没有铁栏杆、铁链或者是枷锁的牢狱之中？其中一个原因是缺乏财商教育。我在调查研究时发现：这么多年来有人一直在警告我们这些民众。举例来说，1802 年托马斯·杰弗逊说：“我相信银行机构对我们自由所造成 的威胁，远比外国军队还来得大许多。”

“如果美国民众允许私人银行控制货币发行的权力，那么借着先发生通货膨胀然后再通货紧缩的手段，这些银行和它们关系密切的企业和机构，将会一直剥夺民众所有的财富——直到后代子孙发现自己已经在开国先烈所辟建的国土上沦为无业游民为止。”

我们仍然身处于黑暗时代之中。2014 年全球各地的中央银行都借着发行数兆的货币来对抗通货紧缩。通货紧缩比通货膨胀更难对付。各国央行都在通过拼命印制钞票来遏止股票市场和经济的崩盘。正因为如此，我们当今面临史上最严峻的经济危机。

经济先繁荣然后再泡沫化

邻家百万富翁的中产阶级们享受到了由于通货膨胀所带来的经济繁荣。当市场开始面临通货紧缩的时候，这些人又该怎么办？当他们自用住宅的房价、持有股票的股价及薪资不再上涨的时候又会如何？他们又能怎么做？

如何摆脱黑暗时代

问题是：下一次会轮到什么人遭殃？万一这场现金大劫案真的是从我们的教育体制当中开始进行的呢？

问：就算问题真的出在教育上又如何？

答：那么这就是好消息——因为果真如此，那么对一些人来说，他们同样可以借助教育解决自身的问题。

问：“对一些人来说”？不是所有人吗？

答：没错，并非所有人。

问：为什么？

答：因为并不是所有人都有意愿想要学习新事物。有很多人仍然希望世界能维持不变，甚至还想要回到过去的时光。这些人期待可以沿用原本的生活方式，继续年复一年、日复一日地过着原来的生活。

问：未来的日子有可能会回到跟从前一样吗？

答：这个问题请你自行回答。

总结

采用富勒博士的“预测模式”——也就是借着检视过去来前瞻未来的方式——结果看起来是这样的：

1971 年：当美元脱离了金本位制后，仰赖固定收入的贫穷民众和劳工阶级的财富就被剽窃了。

2007 年：由于失去了工作、失去了自用住宅、失去了退休金，因此数百万中产阶级民众的财富也被剽窃了。

问：下次会轮到谁？是不是那些有钱人？或者正如杰弗逊警告我们的那样：后代子孙发现自己已经在开国先烈所辟建的国土上沦为无业游民？

答：我们将在下一章中来探讨这个问题的答案。

第五章

下一次的崩盘

“我的理念几乎都得经历某种紧急状况之后才会逐渐被接受。当人们迫切需要它们的时候，他们才会学着接受这些理念。”

——巴克敏斯特·富勒博士

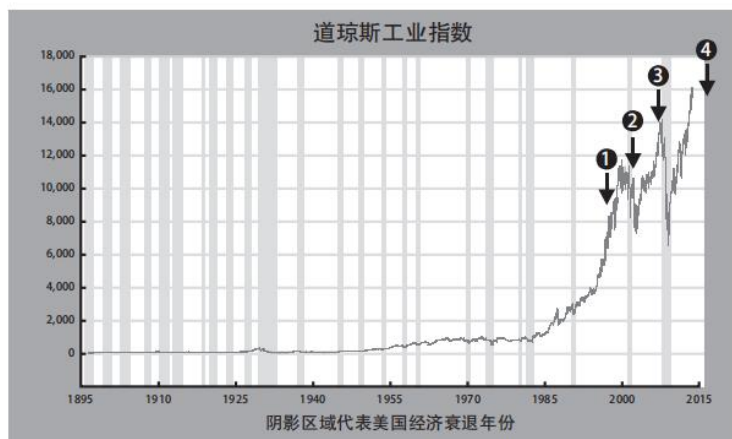
运用富勒博士当年教我预测未来的方式，我在 2002 年出版了《富爸爸财富大趋势》一书。该书综合了富爸爸所做出的警告，以及从富勒博士《劫夺的巨人》一书中的心得。

基本上两位都在警告我们：有钱人一直在玩金钱游戏，而且离金融崩溃之日为时不远了。两位相信原本掠夺我们财富的手法开始失去控制，就连有钱人都无法阻止这场不可避免的结局。

在 2002 年《富爸爸财富大趋势》一书中，预言了 2016 年左右

会发生股灾。这本书中同时也预言了在这场股灾之前，先会发生一次规模较小的股市崩盘。

当你看着道琼斯工业指数的走势图时，你可以自行判断《富爸爸财富大趋势》一书中的预言是否有其可能性。



以下列举一些关键的日期：

1. 我在 1998 年开始写《富爸爸财富大趋势》一书；

2. 《富爸爸财富大趋势》一书于 2002 年出版；

3. 在该书中预言 2016 年之前会发生规模较小的股市崩盘，而这个股灾在 2007 年发生了；

4. 《富爸爸财富大趋势》书中预言 2016 年左右会发生巨大的股灾。

问：你认为 2016 年的大股灾会发生吗？

答：我会鼓励你分析图表之后自己下判断。富勒博士之所以会被

举世公认为最伟大的未来学家之一，是因为他会通过分析过去来展望未来。你分析这张图表时说明你也在做同样的事情。当你这么做的时候，
请你看看《经济学人》杂志号称史上最惨烈的股灾，也就是1929年股市大崩盘在该图中的位置。

倘若1929年股市大崩盘导致后来临时25年的美国经济大萧条，如果《富爸爸财富大趋势》中预言成真的话，那么这次新的经济大萧条又会历时多久？请问你对未来的看法如何？

问：假设这次被你说对了，那么这一切对我而言有什么关系？

答：如果预言成真，那么就表示现金大劫夺即将变成超级现金大劫夺。如果富勒博士和富爸爸都说对了，那么下次金融风暴中失去财富的，就是那些把资产和未来寄托在股市之中的人们。再次强调：回顾过去才能展望未来。

1971年：当尼克松总统取消了美元的金本位制后，穷人和劳工阶级就失去了他们的财富。他们的财富之所以会消失，是因为他们辛苦赚来的钱越来越不值钱。而就算他们赚到更多钱的时候，他们还要负担更高的税率。随着赚到的钱越来越不值钱，物价同时也会因为通货膨胀而跟着上扬。这些人更辛苦更卖力地工作，他们的生活反而变得越来越困顿。如今全球的穷人和劳工阶级都在要求能维持生活的“最低工资”。很不幸的是，就算最低工资被提高了，他们仍然会一贫如洗，因为他们所赚到的钱不再是真正意义上的金钱了。

2007年：那些中产阶级失去了他们“最大的资产”，也就是自己的房屋。由于拥有信用卡，中产阶级多年来的生活都过得不错。当房价上扬之后，这些人就会申请所谓的“房屋净值贷款”来清偿他们信用卡的债务。美国今天的房价仍然没有起色，而他们所背负的房贷、信用卡卡债，以及学生贷款等，就像紧紧勒着自己脖子的枷锁一般。他们自用住宅的房价崩跌之时，就是彼时所进行的现金大劫案。

正如《富爸爸财富大趋势》一书中所预测的，2007 年就发生了一次相当有规模的股灾。这是在股市超级大崩盘发生之前的前震，是一次影响数百万 民众的金融危机。

如今世界仍然处在金融危机之中。贫穷的人越来越贫穷，中产阶级不断地萎缩，而成千上万顶着高学历的年轻人找不到工作。

对少数人来说，2007 年发生的那一场金融风暴是他们这辈子最幸运的事情。他们从那场危机当中崛起——变得更加富有、更有能力，并且拥有更光明的未来。

问题是：下一场金融风暴对你的人生来说，将会是最幸运的经历，还是 最悲惨的经历？

根据富勒博士所说，“危机”这个词汇是一个非常有力量的字眼，但是它经常被一般大众误用并且误解。富勒博士说：“‘危机’（emergency）这个词根源于‘崛起’（emerge）”，这也是一项他所推崇的基本原理之一。他说：“各种危机中必定会有新的事物、新的人们，以及新的社会崛起。”

对于那些想获得人生第二次致富机会的人们而言，好消息是：的确会有不少人从危机当中变得更有能力、更坚强，甚至变得更富有。

“危机”这一枚“硬币”同时也存在着两个面。坏消息是：并非所有人都 能从金融危机当中崛起，许多人会因此而被彻底淘汰出局。

因此在接下来这场金融风暴当中，你要怎么做才会有机会崛起？

不断扩大的危机

富勒博士相信人类现在所面临的并非一般的危机，他相信人类目前在一 场极为严峻的危机边缘，他相信人类面临的是一次进化上的危机。更重要的是，他相信我们人类现在还有机会选择从这场危机当中

崛起，要不然就会从 此灭亡。

我们的政治领袖们对这件事情却只字不提，富勒博士为此感到非常忧心。相比指出并面对人类所面临的危机这种做法，我们的领袖却一直在遮掩事实，想尽办法一而再再而三地拖延，看样子是想把问题交给下一代去处理。刻意忽略当今所面临的危机这种做法，其实是在助长将来爆发更大的毁灭性灾难、祸患及崩盘等。

富勒博士相信人类长久以来已经把焦点过度放在金钱、权力及武器之上。他相信改变的时刻已经来临了。富勒博士相信我们全体人类有意识地做出新决定的时刻已经来临了，要开始把焦点摆在他所谓的“振兴所有生命的作为”之上，而非持续那些“残杀所有生命的作为”。如果人类不做出这种改变，富勒博士相信人类就会跟恐龙一样将面临灭绝的命运。

合作VS竞争

在这次的演化过程里，人类必须学会并且懂得如何开始相互合作而不再彼此盲目竞争。

竞争是人类的天性之一。人类从穴居时代开始，就学会要通过不断地斗争打败其他人类才能够确保自己的生存。至今人类持续在战争和武器之上投注数万亿美元的经费.....同时，全球却仍然有数百万的民众每天饿着肚子上床睡觉。

我对富勒博士所提出的解决办法充满了兴趣。当我坐在观众席里聆听他的教诲时，我不禁产生了以下想法：如果全体人类一致决定彼此互相合作而不再相互斗争时，我们是否可以解决全球目前所面临的众多危机？虽然解决问题的方法说来简单，但是从我个人过去的经验来看，刺激人类相互彼此竞争的欲望远比鼓励他们彼此合作来得容易许多。

当我还是小孩子的时候，我记得富爸爸曾经跟我说过：“我根本犯不着去理会我的竞争对手。每天员工前来公司上班，光是处理内讧就让我忙不过来。我最困难的工作，就是要想办法让自己的员工彼此合作。似乎每个人都想要有属于自己的‘地盘’，属于自己的‘行事风格’，特别是‘坚持自己的看法’。如果我们内部可以更加协调合作而非彼此竞争，我们所有人都可以赚到更多的钱。”

听过富勒博士的教导之后，我才知道为什么非得发生全球性的危机不可，唯有这样才能促使人类彼此之间开始相互合作。除非爆发真正的危机，要不然依照人类的天性而言，他们的本能反应就是开始竞争，或者更糟：完全不会采取任何行动。

就算这次人类决定同心协力合作一致，富勒博士仍然担心即将爆发的危机可能会超过全体人类所能处理的能力。

成绩上的竞争

在聆听富勒博士的课程时，我理解到传统的学校教育在不断地教导学生如何竞争，而不是如何彼此相互合作。在求学期间我经常想要跟其他同学合作，但经常被指责成作弊行为。

从许多方面来看，现在的教室跟当年尼安德特原始人的洞穴并没有什么两样。在一个被称之为“教室”的山洞里，年轻学子被告知要跟其他同学相互竞争才能获得好成绩。“优等生”并不表示这个学生真的比其他孩子更聪明，“优等生”只是在告诉别人自己打败了其他同学而已。这跟放学后强壮的同学霸凌欺侮弱小同学的做法并没有什么两样。怪不得有很多小朋友都不喜欢上学。

家长也会助长这种弥漫校园的原始行为。他们期待自己年轻有为、手持木棒的尼安德特小宝贝能彻底打败并且击溃班上的其他同学。虽然没有哪个家长愿意承认，但是他们之所以要孩子在学业上获得好成绩，只不过是希望孩子将来能争取到待遇优厚的工作职位。从

许多方面来看，对成绩的要求其实说穿了都只是为了钱罢了。

当学生以全班最优秀的成绩毕业后，这些优等生进入的下一个山洞被称之为“职场”。一旦找到了工作，这位年轻人的目的就是要在公司内部获得职位上的晋升，换句话说，现在的目的是要“彻底打败其他同事”。他们不敢彼此相互合作，因为顶头上司的职位只有一个，因此他们会想尽办法来确保这个位置将来会变成自己的。如果企业之间太过于合作有可能会被世人指控为垄断，就算非正式的合作但是有排挤其他竞争者的嫌疑时，也会被指责成彼此勾结——以上两者在很多情况下都属于犯法行为。

在政治界里相互合作有时候会被视为背叛行为，因此民主党人绝不跟 共和党人进行任何形式的合作。在很多情况下，如果某个政客对另外一个政党“伸出友善的手”，那么他所属的政党就会无情地把他的手立即砍断（开除党籍）。正因为如此，在政府机构当中经常会发生双方互不相让的情况，几乎看不到彼此谋求合作进步的情况存在。在这种恶性循环当中人人一事无成，结果原先只不过是紧急的状况就会恶化，甚至演变成一场大灾难。

正如富勒博士所说：“人类下次进化所面临的挑战就是要学会如何彼此合作，携手解决我们目前所面临的全球性问题。”问题是：人类只知道如何彼此竞争，没有人教导我们如何相互合作。学习如何彼此合作，光是这一点就已经是一种了不起的进化。

问：那么我们的学生有没有可能在学校教室里学会如何合作而非竞争？

答：当然有可能。

问：你能不能举个例子？

答：没问题，我给你举两个实际的例子。

1. 在任何团体运动中，相互合作是至关重要的。有人曾经说过：“团队中没有所谓的个人，但是团队胜利时意味着你也赢了。”太多从学校毕业的优等生只懂得争取个人所属的胜利，而不是想办法让整个团队一起获得胜利。在团体运动中，团队成员得彼此激励，让每个人彻底发挥自身的潜力，要不然团队是无法获得胜利的。反观在课堂内，抱持个人主义的学生很不希望其他同学发挥潜力，因为他们个个都想要独占鳌头。

2. 在美国海军陆战队后备军官学校里，评估一位年轻的后备军官是否称职，并不是看他率领团队的获胜次数而定，反而要看整个团队凝聚的状况，以及团队内部协力合作的程度来决定最佳人选。该校在进行人才评估时，有时候该团队是胜是败根本不列入选才的考虑之内。

换句话说，对海军陆战队而言，团队合作远比是否获胜来得更为重要。任何海军陆战队队员都清楚地知道：只要彼此相互合作，到头来一定会获胜。正因为如此，海军陆战队认为他们是军队中最强的一支，但是没有一位海军陆战队队员认为自己比其他队员更优秀。海军陆战队队员从一开始就被教导：无论职位高低，都要尊敬并且敬重任何其他海军陆战队队员。正因为如此，他们会强调说：“一日为海军陆战队队员，终生为海军陆战队。”海军陆战队队员彼此之间的紧密联结是属于精神层面的，跟功名财富一点关系也没有。

因此，现在进一步回答你之前的问题：“在彼此相互合作的环境下，人们是否真的能进行学习？”答案是肯定的。但是在学校的教室中或者是在学术界里就不一定是这样了。因为学校与学术界这个领域本质上是“打败对手，要不然就等着被打败”，在这个领域中会不断强调并且强化“适者生存”、“谁赢谁输”、“我比你聪明”，以及“我是第一名”等这类的思维（而非“我们赢了”这种观念），更何况通力合作经常也会被视为“作弊”行为。

问：你的意思是说我应该开始学习如何跟别人合作？

答：是。但别忘了“一必定是多元的，而且至少有二”这个一般原理。

海军陆战队会将队员训练成强而有力的个体及绝佳的队友。但是一旦涉及金钱财富，绝大部分人都非常软弱，因此不会有人想把这种人邀请到自己所属的赚钱团队之中。 在这个世界里，世界上最有钱的人们都是依托团队在运作的。但是绝大部分的人们都选择单打独斗。正因为如此，绝大多数的民众在金钱这场游戏当中都无法获胜。如果你打算想要最大限度地利用你即将来临的第二次致富机会，那么你必须开始锻炼自己的能力，同时要学会跟团队合作的本事。

最大的问题

我们的问题在于无法通力合作，因此一些紧急情况会慢慢演变成全球性的巨大灾难。富勒博士很担心这些不断恶化的紧急状况，如果现在不加以面对与解决，可能会恶化至巨大、超出我们现在人类所能处理范围的大灾难。 以下是一些他认为已经开始逐渐恶化，且可能进一步演变成大灾难的紧急状态：

环境上的危机

回溯至 20 世纪五六十年代期间，富勒博士就已经对全球变暖的趋势做出了警告。

如今许多世界领袖不但没有相互合作来解决全球环境的问题，大部分甚至还否认这类环境问题的存在。无论你是否相信全球变暖这个理论，事实上，地球两极的冰山正处于不断融化中，许多地方的海平面也在不断上升，土壤流失、海洋污染等问题也日趋严重，而全球数亿人口所赖以生存的渔业也同样面临枯竭的命运。

不管你是否相信全球变暖，不可否认的是：全球天气的变化越来越

越剧烈。近年来有卡特里娜和珊迪两场巨型台风横扫美国中西部，新奥尔良和亚特兰大等美国南方城市因为下大冰雹而被迫停止上班上课。全球各地不断发生大旱灾，但是在其他地区又同时暴发大洪水。

这种环境上的严峻形势一直处于不断加剧之中。

核能上的危机

20 世纪五六十年代期间，富勒博士就已经公开表示反对核能的使用。他说上帝允许人类跟核能最接近的距离就是九千三百万英里，亦即太阳与地球之间的距离。

虽然兴建核电厂的企业宣称核能是一种“干净的能源”，但是他们从不提核电厂所产生的废料是足以致命的。现在的核废料都被弃置在地表深层的洞穴之中。问题是核废料需要数万年至数十万年才能衰减完毕，从而不再对人类造成伤害。但同时也需要花费纳税人数十亿美元来确保储放这些核废料的安全性。

2012 年由于巨大海啸席卷了日本，造成许多核废料顺着洋流遍布全球。仅是这一场紧急事件，将会影响我们人类数千年之久。

军事上的危机

在 20 世纪七八十年代冷战到达最高峰这一期间，富勒博士曾经说：“如果我们不淘汰战争，就会被战争所淘汰。”他的意思是说：人类利用自身的智慧研发出具有大规模杀伤力的毁灭性武器，这些武器的威力如此强大，万一真的爆发了核子大战，地球上最后唯一能生存下来的恐怕只有蟑螂了。在发生核子大战后没有所谓的战胜国或者是战败国。下一次世界大战的结果就是全体人类都战败了。

对富勒博士而言：战争演变至此，其实就是伟大的神灵在提醒我们应该改变历史的方向，是人类应该进化的时候了，亦即应该彼此相互合作而不再互相斗争。

很不幸的是，人杀人的游戏还在继续上演着。现在的恐怖分子已经有能力对抗全世界最强大的军队。因为现在的恐怖分子会利用互联网大打宣传战，把一般民航飞机当成武器使用，并且还可以轻易获得如何打造出“公文包大小”的核武器、生物武器及化学武器等知识。虽然美国在军事上投注了数万亿美元的预算，但是恐怖分子只要在纽约、伦敦、东京、巴黎等地引爆一个极为简陋廉价的“脏弹”，就能对世界经济造成致命的打击。

在 1972 年越战期间，我亲眼看见我中队上的另外一位伙伴，被 SA-7 肩射式地对空飞弹 Strela 所击落。当时发射那枚飞弹的越共军人根本不需要经过多年的训练。他只要稍微瞄准并且扣下扳机，飞弹就会自行完成一切——击落造价数百万美元的 CH-53 绿色巨人直升机，同时消灭机上 63 位海军陆战队队员。2014 年马来西亚航空的客机也是在乌克兰上空被同样的武器给击落的。

美国人至今仍然在军事训练及研发新武器上投入数万亿美元的经费。但如今一位没有受过任何训练的恐怖分子，只消利用一枚造价 1 万美元的热导飞弹来击落民航客机就能拖垮甚至重创全球的经济。

很不幸，对抗恐怖主义跟第二次世界大战那种传统战争的打法是很不一样的。我们在越战吃足了苦头才学到了这个教训。恐怖分子并没有穿着可供辨认的制服，也不会遵守传统战争里的交战规则。恐怖分子也没有可以被摧毁的生产工厂、码头、机场等设施。他们之所以会获胜，是因为他们没有什么可以损失的。恐怖分子为什么会连战连捷？是因为他们可以在任何地方、任何时间，并且持之以恒地主动出击。当我们对抗恐怖分子时，我们是在和一种思想交战，而不是某个特定的国家。许多人相信，如果我们继续把焦点放在杀害恐怖分子之上，我们就会创造出更多的恐怖分子来。

因为未能领悟“战争是一种应该被淘汰而且过时的产物”这个教训，所以我们依然持续在进行各种战斗。正因为如此，恐怖主义危机

日益严重。

病毒的危机

几个世纪之前，鼠疫借着跳蚤与老鼠到处传播，如今我们的客机在到处传播埃博拉（Ebola）病毒。

经济上的危机

现代战争都是借着货币来进行，因此造就了经济上极大的危机。很讽刺的是：用货币所打的战争，其攻击的对象不是武装的恐怖分子，而是不分男女老幼的一般无辜百姓。

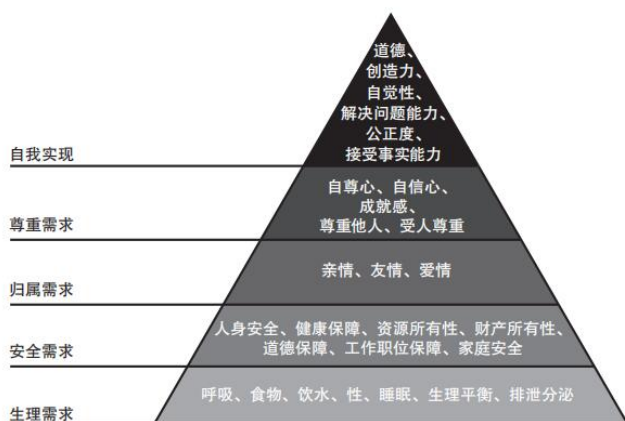
每天有数十亿的民众都活在日常的经济危机之中。

正因为这场经济上的危机越演越烈，所以富勒博士写下《劫夺的巨人》这本书，专门用来说明超级有钱人和当权派是如何剽窃无辜民众的财富。

马斯洛的“人类需求五层次理论”

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于 1943 年在《心理学评论》上发表了《人类动机论》这一研究报告。

虽然当年马斯洛并没有用三角形来描绘他所发表的概念，但是现在只要讲到马斯洛的“人类需求五层次理论”时，都会用金字塔的形状来表示。下面这张图就是在阐述马斯洛的“需求层次论”，从图中可以看出经济上的危机是如何影响着我们的人生。



马斯洛针对他所谓的“楷模人士”来进行研究，而这些人包括了爱因斯坦、亚当斯、罗斯福、道格拉斯等。根据维基百科的说法，马斯洛解释他选择特定研究对象的道理是基于：“倘若研究的样本是情感不健全的、没有充分发育发展的、不成熟的或者是不健康的，那么这些不健全的心态会导致研究出不健全的理论。”在此要特别指出：金字塔最下方两层的基础（生理需求和安全需求）的确会对上面三层（归属需求、尊重需求、自我实现）造成极大的影响。

现实生活的崩溃

1973年我打完越战回到夏威夷时发现我的穷爸爸已经失业了。我的穷爸爸辞去了夏威夷教育部长的职务，并以共和党的身份角逐夏威夷副州长一职，对抗他原来的顶头上司夏威夷州长（隶属于民主党）。在竞选失败之后，州长就把穷爸爸拉入黑名单中，从此他再也无法出任夏威夷州任何公职。

为了生活，穷爸爸取出了他毕生的积蓄及他所有的退休金，买下了一家全国连锁的冰激凌加盟店。结果不到一年生意就宣告失败，此时我的穷爸爸变成了一位身无分文、顶着博士光环的中年失业人员。

目睹父亲自身的“马斯洛金字塔”崩溃这个过程是件很痛苦的事

情。当最基础的两大需求，亦即生理需求（基本生存的需求）及安全需求开始瓦解，穷爸爸其他三个层次的需求也跟着烟消云散。

在父亲竞选失败两年之后，我的母亲过世了。两年后，我的父亲虽然再婚，但是很快地以离婚收场。那时候穷爸爸才 50 岁出头，虽然儿女们都尽力要让他宽心，但是他仍然抱着悔恨独自生活，并且丧失了爱其他人的能力，生活失去了意义。

这位一生充满自豪又有自信的男人，被竞选失败、丧偶之痛、失去头衔与权力、失业等彻底击垮了他的自尊，让他无法站起来重整旗鼓，再次面对这个世界。

他不再努力追求自我实现，整日坐在家里看电视、酗酒，内心充满了愤怒和悲苦，同时嫌弃厌恶其他亲朋好友的成功。

当你检视马斯洛需求金字塔的顶端时，你可以找到“道德”这个字眼。

我很敬佩父亲从来没有失去自己的道德观。虽然事后有很多人拿着大把的钞票接触他，想要利用他原本的名声和成功，但是他都一一婉拒了。他宁可选择面对财务上的困境，也决不放弃自己的道德与良知。

其实很多人都会轻易地出卖自己的道德。每当生理上和安全方面的基本需求受到威胁时，很多人都会去犯罪、出卖灵肉、偷盗、说谎、欺骗，等等。当民众因为绝望而狗急跳墙时，各种泛滥的诉讼案件就会大幅增加，使得那些唯恐天下不乱的律师们个个发大财。

我在 1973 年就看到了未来社会的发展：不是我父亲那一代的未来，而是我这一代和下一代的未来会如何。

现在有越来越多的人认为自己理所应当地应受到政府的照顾，而并非自力更生并且提高自身能力。他们的致富计划通常是希望能幸运

中到乐透大奖，要不然就是发生一场“意外”，然后想办法靠国家赔偿来过日子。

当民众的生理和安全需求受到威胁时，最先瓦解的就是原本讲求伦理、道德和法律的文明社会。

在我看来，我们的经济已经处于紧急状态之中。问题是：什么人会从这 次的经济危机中崛起？而又是什么人会被淘汰？哪些人会强化自己的自信心，进一步实现自我，并且把握住自己人生和财富上的第二次致富机会？

问：马斯洛所讲的“自我实现”到底是什么意思？

答：一个懂得自我实现的人是不会被击倒的。正因为如此，马斯洛研究的都是那些诸如爱因斯坦、亚当斯、罗斯福、道格拉斯等伟大人物。他并没有去研究那些心理有问题或神经质的人物。

一个懂得自我实现的人无论面对什么样的阻碍，都会持续朝目标前进。

问：所以一个懂得自我实现的人不需要靠别人的敦促或激励？

答：完全正确。在金钱、事业或者是理财等领域中，有很多人需要依赖别人的敦促或激励才会有所作为。他们需要“有所得”才会有所行动。这些人开口就会问：“如果我来替你工作你会付给我多少钱？”“有什么样的奖金可以领？”“我什么时候可以加薪？”“我能 享有什么样的福利？”也有不少人需要“被捧着”，亦即“如果你能满足我的自尊心，我就会更卖力地工作”。也有很多人在心里默想着：“如果你有任何让我 心里不舒服的地方我就辞职给你看，或者在工作上让你有的受。我会在背后说长道短甚至散布各种谣言。如果你真的把我惹毛了，我 一定会上法庭告你对我造成伤害或者是性骚扰。”还有一种人需要借着“惩罚”来逼自己。很多人都必须经过辅导咨 询或者被斥责

之后才会回到工作岗位上。也有很多人会因为公司有 进行所谓的“绩效评估”才勉强有正常的工作表现。

问：这是不是从家庭教育中习得的？

答：我相信是的。我经常听到一些父母会说“每当我的孩子考到一百分时我就会给他一千元”，或者“每当孩子读完一本书时，我就会给他一些钱”，或者“我的孩子只要帮忙做些家事我会给他一些零用钱”等的话。对我而言，这是在训练孩子从小要为钱工作。正因为如此，富爸爸一直以来拒绝付钱给我和他的儿子。他说：“因为孩子做事而付钱给他们，根本就在训练孩子变成打工者的心态。”富爸爸训练他的儿子和我将来要成为一位创业家——能自我鞭策的人，这样子长大之后才能打造能创造收入并且提供工作机会的各种资产。他不愿意把我们教导成那种需要钱才会去工作，同时追求工作保障及优厚福利的普通上班族。他说：“如果你长大之后真的想这么做，那么你就去上学好好念书，毕业之后就來替我这种人工作。”

功成名就、金钱利益与伟大

简单来说，功成名就和金钱上的利益可以通过激励、启发、威胁或者补偿等方式来达成。对绝大多数人而言，功成名就并且变成有钱人就已经足够了。但以上这些成就远比不上所谓的“伟大”。

根据马斯洛的说法，唯有借着自我实现才能达到伟大的境界。当一个人懂得如何自我实现，就算没有任何钱、没有优厚的工作、没有接受过良好的教育、没有专业的认证、健康不佳或者无家可归等，都无法阻止这种人追寻自己所要的人生。

当你在为自己的第二次致富机会做打算时，或许你应该问自己：“我要怎么做才会变成积极主动的人？”如果你能变成具有自发性的人，那么在将来即将面对的各种危机当中，你将会比别人拥有更佳的机会，并从中崛起。

金字塔的顶端

永远别忘记在马斯洛金字塔的顶端写着“道德”这个名词。

对很多人来说，在他们追逐名利、成功与金钱的路途上，第一个会被牺牲的就是他们的道德。这也就是为什么许多野心勃勃的成功人士一直无法达到伟大境界的主要原因之一。对许多人来说，获得名气、成功及金钱的渴望是如此强烈，他们愿意为此付出一切，其中也包括了自身的价值观与道德。你可以在电视上看到这种人，或者在报纸杂志上看到这些人的消息，甚至和他们共事。

在现实生活中，有许多伟人一辈子都没有办法获得一般人口中所谓的功成名就，或者是财富。有上亿像我穷爸爸一样默默无闻的英雄们，无论他们的人生遭遇到多么大的困境，他们也绝对不会出卖自己的灵魂与道德。

当你有了第二次致富的机会，我希望你能下决心成为这类的英雄人物。就算这辈子无法功成名就或发财致富，你仍然会立志要拥有伟大的人格，成为伟大的人物。这个世界非常需要伟大的人物——具备坚定不移的道德情操与人格，同时抱持着“我们一起获胜”（而非“我一定要赢”）这种想法的人们。

伟大的自我检视

请问问自己下列各项问题：

问：你知道非常出名但是仍然不能视为伟大的人物，请写下他的名字。

答：

问：你知道非常成功但是仍然不能视为伟大的人物，请写下他的

名字。

答：

问：你知道非常有钱但是仍然不能视为伟大的人物，请写下他的名字。

答：

问：你知道非常伟大但是算不上功成名就或有钱的人物，请写下他的名字。

答：

问：你是否想跟某个（些）伟大的人说他（们）很伟大，他（们）做了哪些让你觉得他（们）很伟大？请写下他（们）的名字和事迹。

答：

如果你能进一步联络这些人，并向他们述说你认为他们很伟大，这难道不是一件很令人欣喜的事情吗？别忘了还要向他们特别指出你认为他们很伟大的详细原因与理由。只跟他们说声“你很伟大”固然很好，但是这么做对方也许搞不清楚你的本意，同时也缺乏力度。

如果你能认可并指出他人的伟大之处，你们的伟大程度会同时有所长进。如果一个伟大的人能赞扬其他十位伟大的人，而这十位伟大的人又各自赞扬其他十位人士，那么马斯洛所谓的“自发性伟大”这种精神将会遍布全世界。

一旦这种伟大的自发性传遍世界（而非绝望），那么身为老百姓的我们就会有力量一起来解决世界正在面临的各種危机，再也不用枯等那些政府领袖们出手相救。

可想而知，那些抱持着“我想要赢”、“我最厉害”心态的人们不会喜欢这种事情发生，但该是他们靠边站的时候了，让全世界一起赢的时候到了。

下一波经济危机

在即将来临的经济危机中，数百万现在生活富裕的人们很可能会经历马斯洛需求金字塔崩溃的体验。

在前几章里，我阐述了美国及全球许多国家正在面临的经济危机。接下来我将更进一步详细说明这场即将爆发的经济危机，并且分享我认为在这场危机中受害最深的将会是哪些人，以及我这么认为的理由。

贫穷阶级

由于尼克松总统在1971年切断了美元金本位制的关系，贫穷阶级在“向贫穷宣战”的这场战役中彻底被打败了。当银行和政府可以不受拘束地印钞票后，税赋、通货膨胀，以及贫穷人口数就不断地增加。

很不幸的是，这些人绝大部分都无法从下次的经济危机中崛起翻身。

中产阶级

当数百万民众于 2007 年失去了原本的高薪工作、自用住宅、退休金之后，中产阶级在“向中产阶级宣战”的这场战役中也彻底被击溃了。

2014 年 4 月 22 日《纽约时报》的头条报道为：

《美国中产阶级再也不是全世界最富有的中产阶级了》

该报道指出加拿大地区的中产阶级收入水平，已经超越了美国中产阶级的收入水平，同时欧洲地区贫穷阶级的平均收入，同样也超越了美国的贫穷阶级。

到了 2014 年，少部分的美国中产阶级从上次金融海啸中重新站了起来。但目前受过高等教育刚毕业的年轻人，以及有着丰富工作经验的中年人，这两个族群的失业率都还是高居不下。而找到新工作的这群人，其中有 2/3 的人其收入也远远不及 2007 年金融海啸爆发之前的水平。

下次轮到谁

《富爸爸财富大趋势》一书于 2002 年问世。这本书综合了富爸爸对政府、金钱和银行体制的教诲，以及富勒博士在《劫夺的巨人》中所教导的内容、基本原则和“预测模式”等。

在《富爸爸财富大趋势》这本书中预言了2016年前后股市将会发生人类历史上最大的一次崩盘。正如你所知，华尔街媒体机制对此做出了严厉的反驳，并且无所不用其极地打击本书和我这位作者的可信度。虽然富爸爸预言的是十几年后的事情，但《精明理财》、《金钱》杂志，以及《华尔街日报》等，都对此做出了很不客气的指责。

问：你认为媒体为什么要对此做出这么尖锐的抨击？

答：因为《富爸爸财富大趋势》这本书特别指出：当今数百万上班族每个月不断地把所得投入到 401(k) 退休金计划，这种做法有着先天性的缺点。就是因为有这样子的缺陷，富爸爸预测人类历史上最大的一次股市崩盘将会发生在 2016 年左右。我认为《精明理财》的记者之所以竭尽所能地贬低这本书（以及我个人），是因为杂

志社需要保护他们的广告收入来源，亦即那些劫夺的巨人们。我能体谅保护广告收入来源的动机，但是有必要说谎吗？为什么人要为了金钱而出卖自己的良心？《金钱》杂志和《华尔街日报》在没有说谎的情况下，也一样对富爸爸的预言提出了反驳的论述。我尊重并且接受这两家媒体所做出的响应。任何一枚硬币都有着两面性。《金钱》杂志和《华尔街日报》只不过是报道出他们所认同的那一面而已。我也不曾寄望会有媒体认同富爸爸、我那一本书或者 是个人的观点。

问：到底哪一边的说法是对的？

答：我担心富爸爸和富勒博士的说法已经被证明是对的。正如我 10 年来经常在说的：“预言家提出预言的目的，是希望全社会一起来证明是他自己错了。”

问：为什么预言家希望自己的看法是错的？

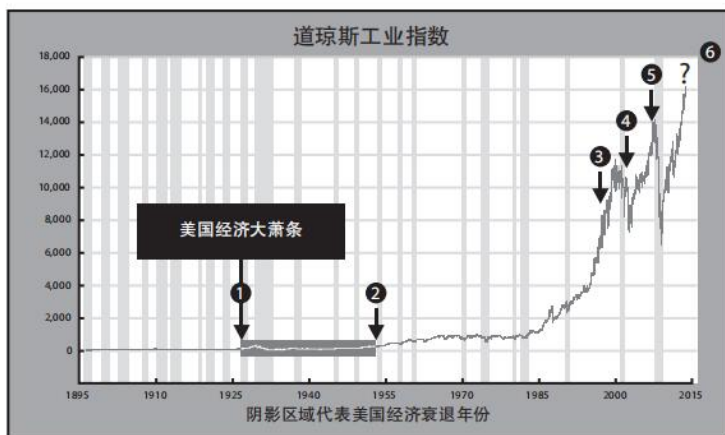
答：因为预言家是在对大众发出警告。没有预言家希望自己的预言成真。他们希望人们可以采取行动、做好准备，并且在预言实现之前做出 改变。

问：曾经有过成功的例子吗？

答：恐怕没有。劫夺的巨人及政府领袖们只让这些危机越来越恶化，使得预言所描述的状况更加严重。

问：富爸爸的预言到底有多么准确？

答：让我给你看一张图表，然后你自己判断。



第一点：留意最左边一个箭头所指的位置是 1929 年股市大崩盘之处。现在仍然有很多人，就连《经济学人》杂志也一样，到现在还在公开声明当年的股灾是人类历史上最严重的一次。

第二点：经济大萧条一共历时了 25 年之久。

第三点：1997 年《富爸爸穷爸爸》一书问世，书中强调“你的自用住宅不能算是一项资产”。

第四点：2002 年《富爸爸财富大趋势》一书问世。

第五点：留意 2007 年道琼斯工业指数在 10 月份时做头的图形。我在《富爸爸财富大趋势》一书中有提到在 2016 年史上股市最大崩盘发生之前，会先爆发一次股灾。

2007 年爆发金融海啸的确印证了我们的预测。2007 年的金融海啸打击了数百万的房主，他们在那时候才发现自己的住宅并不是一项资产——而在 10 年前的 1997 年出版《富爸爸穷爸爸》一书时，早就对此做出警告。

2007 年股灾消灭了绝大部分的中产阶级及中产阶级的邻家百万富翁们。

第六章

“一千兆”到底有多大？

“你无法避开那些迎面而来但你自己却又看不到的事物。”

——巴克敏斯特·富勒博士

我们中有很多人人都知道将来我们会面临许多严重问题，但最大的问题在于：这些问题是无形的（肉眼是看不到的）。如果我们能亲眼看到这些问题，或许我们就能避开它们。

无形的年代

1974 年的时候，数百万工薪阶级的财务未来被大大地改变了。

1974 年美国国会通过了《雇员退休收入保障法案》，而这项强制法令逐渐演变成现在的 401(k)。如今西方世界的上班族几乎都采用这种“确定缴费制”的 DC 退休金计划。例如在澳洲被称之为“超级年金计划”，在加拿大被叫作“注册退休储蓄计划”，而日本的名称叫作“确定缴费退休金计划”。工业时代工薪阶级的退休金计划于 1974 年宣告结束。工业时代的退休金计划多半实行“确定给付制”的 DB 退休金计划。在这种退休制度下，退休人在退休后每个月都可以领退休金，直到死亡为止。

反观确定缴费制，如同其名，也就是工薪阶级必须要自行缴费以此作为自己的退休金。而且这个退休金账户里的钱都得经由缴费的方式才能计入。如果上班族退休之后把退休金花光了，那么这个退休金计划对他就再也没有帮助了，因此很可能造成退休之后个人财务上的危机。

确定给付制（DB）是工业时代的退休金计划，而确定缴费制（DC）则是属于信息时代的产物。

而在信息时代中，盯着市场是一件非常容易的事情。除了电视和广播节目会有新闻报道之外，我们一样可以二十四小时不间断地利用互联网或智能手机随时跟踪市场的表现。如果股市上涨人们就会感到心情愉快，而当股市下跌人们就会变得沮丧烦心。

无形的巨人们

由于缺乏财商教育，只有少部分的上班族知道存在着比股票市场还要更加巨大的金融市场。这些市场对于那些没有受过财商教育的上班族而言是一种无形的存在。他们眼睛看不到的巨型金融市场如果不幸着了凉、咳嗽，甚至打个喷嚏，将会毁掉数十亿民众舒服安逸的退休生活。

在本章稍后会更详细探讨其中一个无形的巨大金融市场，亦即金融衍生品的市场，这个一般人接触不到的巨型市场在 2007 年几乎将全世界的金融体系在一夕之间拖垮。

在探讨这个巨型市场之前，我们得先清楚了解富勒博士说下面这句话的意思：

你无法避开那些迎面而来但你自己却又看不到的事物。

我从富勒博士那里学到的最重要的一点，就是要训练自己能看到一般人不可见、不察觉的事物。

如何看到那些无形的事物

我想起富勒博士讲述自己年幼时第一次看到汽车的故事。他记得当时的民众和马匹们都因为汽车的声音而饱受惊吓。当时许多民众认为汽车只是件有钱人的玩意儿，是一股很快就会退出的流行热潮。正如我们现代人所知道的，汽车很快取代了马匹成为人类最主要的交通工具之一，进而完全改变了整个世界的运作模式。汽车的发明让人类的生活更加便利，同时也让无数人发了大财。现在养马才是有钱人流行的玩意儿。

富勒博士跟我们讲这个故事的重点是：当时的人类可以用肉眼看到汽车这个产物。而汽车这项科技将人类从农业时代的交通模式（牛马）转型成工业时代的交通模式（不再使用畜力）。

他想表达的重点是：当时的人们在几年之后，可以清楚地看到人类的生活方式前后发生了什么样的变化。但是从目前的信息时代来看，人们是看不到那些正在改变我们生活方式的新科技与事物。从许多角度来说，信息时代是一种变化于无形的时代。

失业率的上升

为什么失业率一直不断地上升，同时高薪的工作也越来越难找了？原因之一就是因为在信息时代中逐渐被取代了，就像当年马匹被汽车所取代一样。以摄影为例，人类当年需要经过冲洗的程序才能最终看到照片。我还记得小时候必须把拍摄过的底片用小纸袋装好，拿到附近的照相馆，然后在一个星期之后再取照片。

摄影的数字化不但消灭了数十万的工作机会，同时也让柯达这家公司破产了。之前，这家公司还是美国财富 500 强的公司之一，但是这个工业时代的巨人因为没有办法成功转型为信息时代的企业，最终只得宣布破产。

柯达公司由于数字相机这项新科技的发明而成为历史。讽刺的是，数字摄影这项科技是柯达公司自己在 1975 年所研发出来的。虽然该公司在研发数字摄影的科技中投注了数十亿美元，但是这家拥有陈旧商业模式及庞大员工的老字号企业无法和这项新科技接轨，因此于 2012 年宣告破产。

富勒博士多年之前就在强调：随着信息时代的来临，会有越来越多的工作被取代。问题在于：普通老百姓看不到取代他们的科技是什么，也没有能力预见新科技的来临。数百万的民众今天虽然还在快乐地上班，但是很有可能明天就会突然失业，因为他们一下子就会被无形的改变所淘汰。

当你开始计划人生的第二次致富机会时，你一定要能看得到即将来临的改变，就算是无形的事物也一样。

盲人给瞎子引路

更严重的问题是，我们现在的领袖们完全看不到即将来临的改变，他们跟一般大众一样盲目。这种无形的改变也正是为什么当今华盛顿高层（及全世界各国元首们）彼此之间都丝毫不让步，完全采取对立立场的原因之一。因为在他们眼中只看得到对方而已，所以他们只知道相互攻击，而不会着手处理真正的问题。

我们的领袖们现在都会对百姓开出许多选举支票，他们这样承诺：

- 会创造更多的就业机会
- 要保障劳工的权益
- 花更多的钱投入基础建设，以创造更多的就业机会
- 改善学生的学业水平，让他们可以跟其他国家的孩子们竞争

- 让孩子们花更多的时间在学校学习
- 提高基本工资所得
- 不会再对银行进行纾困
- 一定要提高有钱人所缴的税费
- 降低企业的所得税

他们甚至还许诺了许多其他公共建设计划、对百姓的承诺和各种未来的梦想等。他们想尽办法证明给你我这样的普通老百姓看，好像他们“很有一套”的样子，知道自己在做什么，并且会带领民众摆脱目前的状况。但事实上，他们根本就是在扮演着盲人给瞎子引路的角色。

在信息时代，要能“看到”那些肉眼所看不到的、无形的改变，才是当前最大的挑战所在。

学习如何看到不可见的事物

你人生的第二次致富机会很有可能取决于你是否能看到那些无形的事物。

问：为什么我要学习如何看到那些无形的事物？

答：因为谁能看得到那些无形的事物，谁就能成为未来世界的主人。这些人懂得用心智来看普通人肉眼无法察觉的事物。

大脑与心智

富勒博士经常会提到人类“大脑”与“心智”两者的不同之处。对他而言，这两者是完全不同的。

简单来说，大脑是用来看那些可见的物体，而心智则是用来看那些不可见的事物。富勒博士的说法是：大脑会看到物体本身，而心智可以看出物体之间无形的相互关系。当时富勒博士采用行星的运动来解释这两者的不同之处：人脑只能看见行星本身，而心智则能看出行星彼此之间无形的引力作用。

以高尔夫球为例，球员在推杆之前会用大脑来检视小白球、球洞及果岭的状况等。但是最顶尖选手还可以运用自己的心智，可以看出推球之后小白球在果岭上所行走的那一条无形的路线。能看到这种隐形球线的选手，都是那些赢得大赛奖杯与大笔奖金的球员。

虽然上面列举的是过于简易的例子，但是我们可以知道人类的智慧其实存在于我们的心智之中，而非大脑里。这也就是为什么斯科特·菲茨杰拉德会说：

测试一个人是否拥有一流的智慧，只需看其脑海中是否有能力同时存在两个完全对立的想法，而且心智仍然能维持正常的运作。

很不幸的是，绝大部分的人被训练成用大脑（而非心智）来看待事物。

唯一正确的答案

学校不断地教导学生“所有的问题都只有一个正确答案”。当人们相信凡事都只有一个正确答案时，就会衍生出争论、否定、离婚、吵架、谋杀、法律诉讼，以及战争等。学校教授的是人脑可以背诵的“答案”，而非运用心智进一步探索各种可能性。

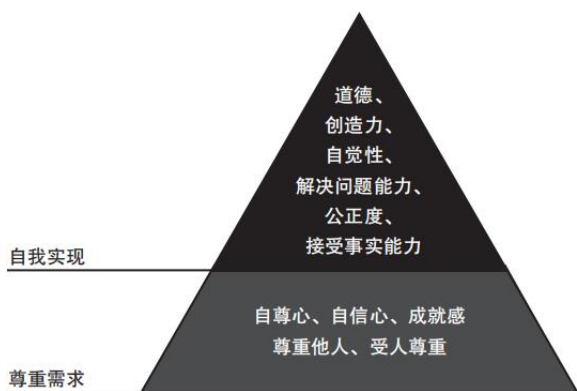
就像富爸爸所说的：

当你开口跟一个笨蛋吵架时，立即就产生了两个笨蛋。

所以，当两个人都自以为拥有唯一正确的答案时，实际上就产生

了两个傻瓜蛋。

当父母和学校教导孩子们“凡事都只有一个正确答案”时，此时马斯洛需求金字塔的顶端就被压扁，进而戕害孩子自我实现的能力。而培养自发性的自我实现需要：



第二次致富机会

想要获得人生第二次致富的机会，那么这个人必须具备足够的勇气，能看得到一般人所看不见的事物。能把握住第二次致富机会的人，需要勇于创新并且能发挥灵感，能找到许多解决问题的不同方式，并且愿意接受事实而不存有个人的偏见，只有具备这样能力的人才能成功。

想要拥有人生第二次致富机会需要具备自尊心、自信心、成就感，尊重他人并且获得别人的尊重。简单来说，自尊心是需要有勇气的。“勇气”这个词是由法文的“lecoeur”演变而来的，也就是“心”的意思。勇气并非源自人脑。这个世界充斥着各种受过高等教育的“大脑”，但是这些大脑缺乏迈入未知领域或承担风险的勇气——因为勇气源自人心而非大脑。

想要获得人生第二次致富机会，你必须能区分大脑及心智两者所看到的事物。第二次致富机会的重点并不在于“自己是对的”或者“找到正确的答案”，而在于采取行动、不怕犯错、吸取教训、跌倒之后重新爬起来，直到获得成功为止。

很不幸的，这种行为在传统学校里并不被视为聪明的做法。事实上，这种做法恰好与学校所认为的“聪明”背道而驰。

无形的神秘世界

富勒博士相信 99% 的宇宙都是无形的。如果这个看法是正确的，那么人类所建立的一切认知，都只是基于自己肉眼所能看见的那 1% 的事物而已。其实人类早就察觉到这些无形的事物。数千年来全球各地的人类，都感受到这些无形事物的存在、神秘感，以及力量。正因为如此，人类会信仰神祇，界定圣地，崇拜生物、图腾及特定的人物等。这些人物包括耶稣、亚伯拉罕、穆罕默德、释迦牟尼等。人们借着实质上的体现才有机会接触到无形世界那种神秘的力量。

以前当疾病蔓延造成人口大量死亡时，人们就想要找出那个把邪恶散播在人群之中的恶人，因此开始进行所谓的“猎巫”行动。结果由于显微镜的发明，让路易·巴斯德等科学家们可以看到原来“不可见”的世界——亦即微生物与细菌等，从此人们知道疾病与疫情是源自这些病菌，而并不是什么邪恶力量所造成的。

现代的猎巫行动

当今世界，在财务方面也有着类似猎巫般的行动，即所谓的阶级斗争。许多人宁愿相信是世界上的有钱人让自己处于贫穷之中。虽然的确存在着一些利用非法手段压榨他人的“有钱的恶人”，但是绝大部分的有钱人都是对社会提供了相当的价值才会发财致富的。

在法国大革命盛行断头的年代里，许多权贵的脑袋（比如皇后玛

丽·安东尼亚）都被贫穷阶级给砍了下来。这些贫穷暴民同时也砍了不少“创业家”的脑袋，那一群发明家、承担创业风险的企业家，以及提供就业机会的老板等也丢了项上人头，因而断送了当时法国经济的发展。每当贫富差距悬殊时，社会就注定会爆发这种乱象。至今法国的经济尚未恢复到断头年代之前的繁荣。法国虽然曾经贵为世界强权之一，如今它已经沦为一个仇视富人的国家。

问：美国是不是越来越有可能引爆民众的暴动？甚至发生阶级斗争？

答：是的。如果穷人和中产阶级继续把有钱人当成他们面临财务困难的罪魁祸首，那么贫富差距在信息时代中只会越来越悬殊罢了。

问：为什么会这样？

答：在我看来，原因有二。

第一个原因是有钱人懂得如何把自己的财富藏匿于无形的领域之中。有钱人同时也有办法移转他们的财富。当有钱人把自己的财富转移走时，那么投入该国经济的资金就会变少，这会让穷人和中产阶级的生活变得更加困难。诸如苹果公司等企业，每年在海外都会赚取数十甚至数百亿美元，但是这些企业都不会选择把这些钱汇回美国国内。他们合法地把这些钱存放在境外，因为按照美国相关公司税法的规定，如果把盈余汇回美国国内，将会被课以更重的税赋。如果政府决定降低公司的营业税，相信会有更多企业愿意把盈余汇回美国国内，因而带动美国国内整体经济的繁荣。

第二个原因是当你对有钱人充满愤怒与不满的情绪时，你就很难看清楚有钱人到底是怎样变有钱的。

问：如果我抱着仇视与愤怒就无法看清楚有钱人到底在做什么？

答：是的，这是我个人的观点。你这么做只会看到硬币其中的一

个面：你自己所认识的那一面。为了充分把握即将来临的第二次致富机会，了解有钱人到底在做什么才会让他们变得那么有钱，是一件很重要的事情。如果你内心充满愤怒和嫉妒，那么你就看不清楚有钱人到底在做什么。懂得越多就可以让人看得越清楚，愤怒和无知只会让人盲目。

财富的演进

若想要了解为什么有钱人和一般人之间会有巨大鸿沟，那么回顾人类财富演化的历史——了解狩猎采集时代、农业时代、工业时代、信息时代之间的不同，将会对我们有所帮助。

狩猎采集时代

在狩猎采集时代，所有的人类都是平等的。整个社会由一种阶级构成，并没有所谓的富人、中产阶级或者穷人等。部落酋长跟所有族人一样都住在山洞、茅屋或是帐篷里。酋长的山洞里并没有提供冷热分离的自来水，酋长们也没有私人飞机。当时自然而然地形成一种共产制度，在这个社群或部落当中人人平等，没有所谓私人财产的概念。酋长的生活、饮食和交通等都跟其他人毫无轩輊。酋长无法享受到更高级的医疗照顾，而他的孩子们也没办法就读所谓的明星学校。所有的事情都很公平而且人人平等。当猎物 and 可采集的植物变少或者气候发生变化，整个族群毫不费力地就可以迁徙，因为当时的土地不具有任何价值。

农业时代

当人类开始豢养家畜并且种植植物时，就开启了所谓的农业时代。此时土地就变得非常有价值，因此人类社会就被分成两种不同的阶级，也就是拥有土地的富人，以及没有土地的穷人。不动产（realestate）这个词源源自西班牙语的“皇室庄园”（royalestate），而“农民”（peasant）是从法文中的“pays”和“sant”这些字源演变而

来，意思是“在该土地上耕作之人”。由于土地变得极为有价值，因此人类开始发展出“缴税”、“收税”等观念，也就是农民必须缴纳税金给国王，才有这份荣幸可以在国王的土地上居住及劳作。为了回报农民所缴纳的税金，国王答应要保护农民们免于受到其他国王们的欺侮。

为了确保对农民的控制，国王会把大量的土地交给亲朋好友们，亦即贵族或者是领主们来共同协助管理。房东或地主（landlord）一词就是从此演变而来。领主们负责向农民课征税赋，并且把他该缴纳的税金转缴给国王。因此，国王和领主们就有能力住在自己所属的城堡里，而农民只能住在茅草屋之中。贵族们骑马出行，但是农民只能走路。

如果发生战争，国王就会集合其国土上的农民们，给他们发放武器并且进行战斗训练，然后派这些农民们上战场，用他们来保护贵族们的土地所有权。

人类被划分成两个不同的阶级肇始于农业时代，亦即富人和穷人、贵族和平民这两种阶级。在农业时代期间，贵族们越来越有钱，农民们辛苦地工作并且缴纳税金，有时候还要替国王抵御外侮或者扩张领土。几千年来都是如此，并没有产生什么大变化。

工业时代

工业时代变成了三个阶级：有钱阶级、中产阶级、贫穷阶级。在农业时代只有肥沃的土壤才具有价值，但是在工业时代有另外一种土地开始变得很有价值。在工业时代兴建工厂不需要寻求肥沃的土壤，正因为如此，亨利·福特会选择价廉、布满石头、完全不适合耕种的底特律市来兴建他的汽车工厂。而在工厂四周，属于中产阶级居住的郊区开始蔓延开来，因此中产阶级开始拥有属于自己的土地和住宅。

随着工业时代取代农业时代，国王和领主们开始逐一变卖他们所拥有的不动产，开始经营银行并且对中产阶级提供所谓的“房贷”，以

便让这些中产阶级拥有属于自己的地权。对现代的中产阶级来说，房贷仍然是日常生活中最大的一笔支出。

而贫穷阶级依然要向他们的地主缴纳租金，只是形式或略有不同罢了。工业时代创造了一种全新的贵族，也就是银行家和实业家们。其中少数手段激进的银行家和实业家们被世人称为“强盗贵族”。维基百科对“强盗贵族”这一名词的形容如下：

在各种社会批判或研讨经济的文章里偶尔会出现“强盗贵族”一词，这是专门被用来贬低 20 世纪身处北美的一些美国商人。最先提出这种说法的文章可以追溯至 1870 年发行的《亚特兰大月刊》。到了 19 世纪末，该名词开始专门被用来形容那些会采取各种使用过分的剥削手段来累积自身财富的商人。所谓过分的剥削手段包括了尽一切力量来垄断自然资源、累积对政府高层造成影响的能力、不合理地压低工资、打压或者并购竞争对手来建立垄断的市场进而哄抬物价，或者把价格炒得过高的股票卖给无知的投资人，然后刻意掏空公司让投资者血本无归等手段。

很多人相信人类的贪婪是随着工业时代的发展而膨胀起来的。的确是这样。在工业时代里，贫穷阶级变得非常有钱的机会大大增加了，因此也造成了人们的贪婪和野心的膨胀。许多强盗贵族一开始是白手起家，之后变得比农业时代里的任何一位国王或贵族还更加富有。

以下举出几个声名远播（或恶名昭彰）的强盗贵族：

- 安德鲁·卡内基：钢铁——匹兹堡和纽约
- 詹姆士·杜克：烟草与能源——北卡罗来纳州
- 安德鲁·W. 梅隆：金融与石油——匹兹堡
- J.P. 摩根：金融、工业并购——纽约

- 约翰·D. 洛克菲勒：石油——克利夫兰和纽约
- 利兰·斯坦福：铁路——加州旧金山
- 康内留斯·范德比尔特：水上交通和铁路——纽约

富勒博士曾指出：有一些强盗贵族甚至还出钱成立了全美国最著名的大学院校。许多强盗贵族还用自己的姓来当成大学的名字，例如斯坦福、杜克、范德比尔特、卡内基、梅隆等。富勒博士甚至还把哈佛大学称之为“摩根大通会计师养成私立学校”。约翰·D. 洛克菲勒在1891年出资成立芝加哥大学，并于1903年成立美国通才教育董事会。

洛克菲勒宣称自己成立通才教育董事会的目的，是想把那些比较聪明的农村小孩从农业时代教育成工业时代的人才。这些表现杰出的青年男女们，很可能都被培养成了首席执行官、总裁、首席财务官、会计师、律师，也就是强盗贵族们旗下的“新贵族”。

许多人怀疑洛克菲勒成立通才教育董事会真正的目的，是想要一手控制国民教育所教导的内容。正如稍早所说，成立通才教育董事会看样子是在“劫持”我们的教育体制。这些人怀疑洛克菲勒想要把国家最优秀的青年才俊通通教育成出色的员工和高管，但绝对不是把这些人教育成跟他自己一样的创业家。好消息是现在有越来越多的大专院校提供课程给那些想要成为创业家的学生们，而不是一味地训练学生成为高管和员工。想要把财商教育纳入现有的教育体制中，需要发生更巨大的改变及更久的时间才有可能实现。

阶级斗争

不只是在美国地区，全世界都在发生所谓的阶级斗争。有很多民众认为当今所有的有钱人都跟之前的强盗贵族如出一辙，全都是骗子和小偷。

但是，如果你是一个想要追求人生第二次致富机会的人，那么你必须站在硬币的边缘上来看待硬币的两面。如果你只愿意看硬币的某一个面，那么你可能一辈子也无法理解到底是什么让那些强盗贵族变得这么有钱，让他们的财富远远超过古代的皇帝和国王们。如果你持续盯着硬币的一个面，那么在阶级斗争的过程中你很可能会陷入贫穷困顿的那一边。

维基百科也摘录了电视台记者约翰·斯托塞尔的论点，很显然他是支持硬币的另一面：

他们并非强盗，因为他们从没有偷窃任何人的财物；他们也不是贵族，因为他们都是来自贫穷的家庭……

范德比尔特是借着讨好富人而致富的。他发明了许多方法让旅行和运输变得更为价廉。他打造更大、更快的船只，并且在船上供应食物点心。他让纽约到哈特福的票价从原来的 8 美元降至 1 美元。光是这一点，他对当时消费者所做出的贡献，就已经远比那些自称“为消费者把关”的机构所能做到的还多出许多……

洛克菲勒是借着贩卖石油而致富的。虽然他主要的竞争对手及政府都说他做的是独家垄断的生意，但事实上并非如此。他当时面对一百多家竞争对手，但是没有谁被强迫一定非买他生产的石油不可。洛克菲勒借着降低价格来吸引民众购买他的石油，这也就是为什么竞争对手都非常厌恶他的原因。由于他不断努力找出更价廉的方式来挖掘和运输石油，因此替数百万民众省下了许多开支。当时天一黑就被迫要上床睡觉的劳工阶级们，由于开始能负担得起煤油灯，才有办法在晚上进行阅读等活动。贪心的洛克菲勒甚至还可能挽救了鲸鱼被灭绝的命运，因为他使得煤油和汽油变得如此价廉，从而完全消灭了市场对鲸鱼油脂的需求。当代大量捕杀鲸鱼的相关渔业活动瞬间就消失殆尽了。

尽管这几位资本家做了许多好事，但是许多民众仍然将他们归类成臭名昭彰的强盗贵族，完全无视他们对改善普通民众生活所做出的贡献。换句话说，这些强盗贵族并非一味地贪婪，其实他们是很慷慨的。如果你想要致富发财，或许你应该想办法如何更慷慨才是，想办法如何去服务更多的人。

信息时代

苏联于 1957 年发射第一枚环绕地球轨道的人造卫星斯普特尼克一号。许多人把这个事件当成信息时代（也就是“无形事物”）的开端。当时人们都知道有人造卫星在环绕地球，但是没有办法用肉眼看见。如今有成千上万的人造卫星——我们肉眼所看不到的东西——在我们日常生活中扮演着不可或缺的角色。

信息时代的来临再一次促使财富演进。现在有一种全新的不动产存在，也就是无形的不动产。有些人把它称之为“虚拟世界的不动产”。就是因为这种虚拟世界的不动产，让那些没有念完大学只有 19 岁的年轻小伙子成为亿万富翁，同时又让那些 59 岁从优秀大学毕业的高级主管们个个失业。虚拟世界的不动产存在于我们的智能型手机、iPad、计算机等各种移动装置上。每当我们访问谷歌或亚马逊时，就跟我们在玩《大富翁》游戏时踩到最贵的那两块地皮一样。

那些没有从大学毕业却属于当今不可见时代的新强盗贵族们有：

1. 史蒂夫·乔布斯

苹果公司创始人

2. 史蒂夫·沃兹尼亚克

苹果公司创始人

3. 比尔·盖茨

微软创始人

4. 拉里·埃里森
甲骨文创始人
5. 汤姆·安德森
MySpace 创始人
6. 戴维·卡普
Tumblr 创始人
7. 达斯汀·莫斯科维茨
Facebook 创始人
8. 马克·扎克伯格
Facebook 创始人
9. 迈克·戴尔
戴尔计算机创始人

这要责怪谁

你可以借着各种理由来责怪以上这些人。例如他们是造成现代贫富差距悬殊的罪魁祸首，目前各国失业率高居不下也可以归咎于他们。你甚至还可以责怪他们说，现在之所以会有这么多民众需要仰赖政府的救济也都是这些人害的。

但是我们同样也可以学会责怪自己。

正如同我稍早所说的，当人们察觉不到这些无形的大改变时，就会开始无的放矢地责怪他人。因此盲目的群众就会开始想把巫婆绑在十字架上烧死，或者把人送上断头台，或者互相彼此攻击（例如民主党和共和党），而不是想办法解决为什么他们看不到无形事物这个问题。

题。

为什么有钱人越来越有钱

当我和安迪于 1967 年夏天一路借着搭便车的方式去加拿大蒙特利尔时，我们不光是要看世界博览会中富勒博士所设计的美国馆穹顶建筑，我们还想更进一步了解富勒博士为什么经常会说“上帝希望所有的人都能致富”这一句话。富勒博士在他 1981 出版的著作《关键路径》中说过类似的话：“事实上，现在我们地球这艘宇宙飞船上存在着六十亿位以上的亿万富翁……”当时这些话对我们二十几岁的脑袋瓜来说，简直是天方夜谭。我们在学校里所学的根本不是这样，学校一直告诉我们说只有极少数的人才会变得非常“有钱”。

虽然我们在穹顶建筑里驻足许久，但是仍然没有得到我们所期望的答案。我们的双眼只能看到这个庞大的建筑，一个看起来不需要什么支撑、却能独自站立的球体建筑。它跟之前我们所看过的建筑截然不同。虽然该建筑物涵盖了这么大的室内空间，但是看起来却轻得跟羽毛似的。

虽然我们没有得到想要的答案，但是我们的心智却能感受到富勒博士所预见的未来世界。当我和安迪离开蒙特利尔时，心中确实感受到了无限的可能性：相信终有一天人类有可能创造出一个人人安居乐业的世界，一个没有“你死我活”或者是“人人为己”的世界；一个人们不需要彼此杀害，更不需偷窃谎言才能苟活的世界；一个真正你我都能“双赢”的世界。

正如你们所知，我相信只要愿意学习、采取行动、不怕犯错、从错误中学习，并且持之以恒，人人都必定能成为自己财务未来的舵手。我自己就是一个活生生的例子：在校成绩差，来自夏威夷希洛市乡下地区的孩子竟然能异军突起获得巨大成功，我相信你也一样可以做得好。你一定会有第二次致富机会，只要你愿意相信自己，并且

把所学的知识以实际行动运用起来即可。

有钱人遵循的基本原理

有钱人遵循的基本原理其中有一项叫作“简成”（ephemeralization），它的意思简单来说就是“以少做多”的意思。

农业时代的国王们也是借着“以少做多”而致富的。为了避免到处漂泊寻找食物，他们停止迁徙并且开始自行生产食物。借着养地并且开垦农田的方式，他们可以从土地上创造出比原本更多的食物，进而养活更多的人口。工业时代美国的强盗贵族们也完全遵循着“简成”的基本原理。他们也是想尽办法以少做多。回想前面约翰·斯托塞尔对于强盗贵族们的慷慨是怎么说的。他的解释其实就是在描述“简成”这项基本原理。

问：因此有些人说强盗贵族们非常贪婪，但也有人说他们非常慷慨？

答：是的，再次印证所有的硬币都有两面。有智慧的人会站在硬币的边缘上（也就是某个问题或者是理念），然后把两面都看清楚。

问：诸如史蒂夫·乔布斯、马克·扎克伯格、戴维·卡普等企业家，这些就是所谓的新强盗贵族？那他们是否也有遵守“简成”这项基本原理？

答：是的。永远别忘了马匹终究被汽车所取代。而在信息时代，就变成人类被他们所看不到的科技所取代。如今虚拟世界的不动产（例如亚马逊或阿里巴巴）把传统的不动产——诸如百货公司和零售店等——打击得体无完肤。全球各地都有数百万的民众因为这种变化而失去了自己原先的工作。

问：这也就是为什么贫富之间的差距会越来越大的原因？

答：这的确是其中的一个原因。

问：你的意思是说有些人还在用工业时代的方式做事，也有人早就在运用信息时代的新方法？

答：是的。还有为数不少已经失业的高层主管们，仍然在找寻工业时代才有的高薪资、福利优厚的理想工作。很不幸，绝大部分的学校和老师们在创业和职场这些领域中，仍然在教导工业时代的观念。很多老师们想要得到更高的薪资，但同时也想要减少自己班上学生的人数。这种观念完全违背了“简成”这项基本原理。他们应该思考“如何以少做多”（例如服务更多的学生人数，用更有效的方式来教导，获得更好的教育效果……）的办法。

问：不是有些老师在利用互联网，以更便宜的方式来教导更多的学生们？

答：是的。有少数几位老师因为这么做了而赚到了上百万的财富，而且他们确实是值得拥有这样的收入。这些老师们在遵守“简成”这项基本原理，也就是“以少做多”的观念。

富勒博士做出了很多的预言。有些成真了，还有一些尚需多年后才能日渐成熟。

他在去世之前，也就是 1983 年的时候，预言在这个世纪结束前，地球上将会有一种崭新的科技出现，这项科技将会永远地改变这个世界。

互联网于 1990 年首次开放给商业界使用，全球因而感受到通信及信息上的大跃进。

互联网的普遍使用正式宣告了工业时代的结束，人类从此迈入了信息时代。

所以顺应工业时代所建立的城市（例如底特律市）就变成了一座鬼城，而例如硅谷这类信息时代的重镇开始兴起繁荣。数百万工业时代的工作机会也跟着消逝于历史的洪流之中。

问：如果老师（或者任何其他人）不遵守“简成”这项基本原理会怎么样？

答：这个问题请你自行回答。我个人相信，那些想要获得更高收入同时又想要做更少事情的人们，失业只是时间问题罢了。很多目前失业或者只能打零工的人们，持续让工业时代的观念占据着他们的脑袋，因此让他们的心智无法看到身边的各种新契机。

问：我们的政治领袖们是不是也有同样的问题？他们是不是同样也看不到这些改变？

答：是的，这也就是为什么下一次会爆发上百万亿美元危机。

看不到的巨人们

全世界最大的市场有：

1. 金融衍生品市场；
2. 外汇市场；
3. 债券市场；
4. 股票市场；
5. 期货市场；
6. 不动产市场。

全世界最大的三个市场就是排在最前面的三个，依次为金融衍生

品市场、外汇市场、债券市场。

至于股票、期货、不动产这三个市场，其规模谁大谁小仍然存在争议。在我看来，每个市场都已经够庞大了，而且彼此之间还会相互影响，从而造成衡量上的困难。举例来说，很多人投资不动产是通过房地产信托投资基金（REITs）这个投资工具来进行的，而这项工具本质上来说是一种股票。期货、股票、债券等也都一样有着各种演化的投资工具，常常把投资人搞得一头雾水。

金融衍生品市场

最重要的关键是：全世界最大的市场就是金融衍生品的市场。其他市场在规模上都跟它差距很大。而且只有少数人知道、了解——甚至能看得见——这个怪物市场的存在。

问：这个市场到底有多大？

答：在 2007 年金融风暴之前，金融衍生品市场的规模估计有 700 多万亿美元。

问：为什么它这么重要？

答：因为 2007 年金融海啸发生的原因，并非因为不动产价格下跌或者是股市崩盘所致。该危机完全是因为金融衍生品市场所导致的。

问：那么金融衍生品到底是什么东西？答：在我回答这个问题之前，我先引用一些在金融衍生品方面著名专家们

所说过的一些话。全世界最富有的投资者沃伦·巴菲特说：

金融衍生品是金融界大规模杀伤性武器。

世界上最成功的投资家之一乔治·索罗斯，也公开表示自己不会去

运用称之为“金融衍生品”的契约。

因为我们搞不清楚它们实际的运作原理。

1970 年把纽约市从金融崩溃的边缘挽救回来的投资银行家菲利普·哈廷是用这种说法来形容金融衍生品的：

金融界的氢弹。

硬币的另一面

当然，有些人就是喜欢金融衍生品。号称“大师”且连续获得四任美国总统指定（里根、老布什、克林顿、小布什）的前美联储主席艾伦·格林斯潘对金融衍生品赞赏有加。

由于风险集中，因此可以更容易被识别，而当集中后的风险超过投资者的风险偏好时，运用衍生性工具或者其他信用、利率等方面的风险投资工具将潜在的风险转移给其他实体。结果不仅个人金融机构不易受到潜在风险的冲击，整个金融体系也变得更具有弹性。

在本·伯南克被推荐成为格林斯潘接班人后所举行的听证会中，他的答复更加精彩。以下节录了当时部分的答询内容：

参议员保罗·沙宾斯：巴菲特警告我们说金融衍生品就像定时炸弹一样，会影响订立契约的双方及整个金融体系。根据《财经时报》的报道，目前这种炸弹至少还没有被引爆的前例，但是这个正在迅速成长的市场隐含的风险确实存在。对于这些担忧你怎么看？

本·伯南克：跟你方才提出的看法相比较，我个人对金融衍生品持更为乐观的看法。我认为大体上来说它们非常具有价值。借着把风险分享、切割、细分等这种特别的运作方式可以把风险转移给那些愿意承担风险的特定对象。我个人相信他们对于整个金融系统提供了许多不同的弹性手段。由于重视安全稳定，绝大部分金融衍生品交易的

进行，都是由那些有动机去了解、并且会加以妥善运用的老练金融机构和个人操作的。美联储的职责就是确保旗下监管的机构具备良好的系统和程序，以确保金融衍生品的投资组合被妥善地加以管理，并且不会超出这些机构所能承担的风险上限。

快转至2007年

当股票和不动产市场突然在 2007年开始崩盘，造成数百万家庭的成员失去自己的工作、自用住宅及他们的退休金时，真正的问题并非出在那些次级房贷贷款人、劣质不动产甚至欺诈性次级房贷上。真正的问题出在那些被称之为“信用违约掉期”、债务抵押债券等各种金融衍生品身上。

巴菲特当时做出了以下的声明：

（金融衍生品）所具有的风险，虽然现在是在潜在的，但是绝对是致命。

当次级房贷这个炸弹被引爆之后，金融衍生品的风险就从“潜在”风险升级为“致命”风险。

金融衍生品是金融市场中隐形的黑死病，使得雷曼兄弟和贝尔斯登等巨型银行倒下，同时使得数百万民众失去了自己的工作、自用住宅和未来。

问：金融衍生品到底是什么？

答：用极为简化的方式来说，金融衍生品就是一种保单，与你所购买的房屋险或者是车险等类似。

当次级房贷贷款人停止缴纳他们付不起的房屋贷款后，这些具有大规模杀伤性的武器就被引爆了。爆炸的威力就像是袭击纽约和新泽西州的珊迪飓风一般。两者唯一的差别就是保险公司受到了严格的规

范，并且拥有对保单进行理赔的财力。而金融衍生品这个全球最大的市场，几乎完全没有任何规范，也不存在着任何强制履约理赔的办法。当这些金融衍生品出了问题，结果都是由纳税人买单，而非那些出售这些金融衍生品并从中获利的银行或个人来承担责任。

真正的强盗贵族

美联储主席、美国财政部部长，以及各大银行的总裁们应该可以被视为真正的强盗贵族。他们利用“简成”这个基本原理来让自己变得更富有，但同时赔上了全球的经济。他们非常贪婪，而非慷慨。而且从我个人的观点来看，他们违反了这项基本原理来剥削百姓，而不是利用这项基本般原理来改善所有人的生活。

如今贫富差距的鸿沟越来越深。数百万民众失去了一切，包括他们的梦想。很不幸的，目前只有一位银行家被起诉，但是格林斯潘和伯南克仍然在享受着他们的退休俸禄及在各地演讲的收入。

问：谁应该为这次金融衍生品风暴负责任？

答：克林顿总统于 2000 年签署并通过了《商品期货现代法案》，替扩大金融衍生品市场打下良好的基础。在 2000 至 2007 年间，金融衍生品市场从 100 万亿美元膨胀到 700 万亿美元，结果就引爆了市场。

问：如今金融衍生品市场的规模有多大？答：根据公信力极佳的《惠灵顿周刊》主编伯特·多门的统计，2014 年衍生性金融商品市场的规模已经达到了 1200 万亿美元之高。

问：1200 万亿美元到底有多大？

答：这是好大一笔钱。

下一章我将会述说其他市场及政府以何种方式干预这些市场，来

让我们一窥究竟，探讨普通大众所看不到、更不了解的领域。

问：我为什么需要知道这些事情？

答：因为如此一来你就可以躲过绝大多数人根本不知道的即将来临的大冲击。

第七章

如何看见无形的事物？

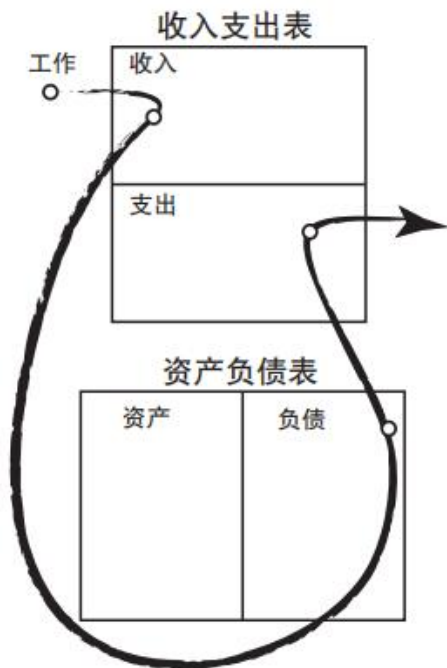
“文字是一种工具。这是人类发明的所有工具中最有威力的一种。”

——巴克敏斯特·富勒博士

富勒博士经常会在课程里或者是书中强调语言文字的威力。在他人生的低潮时，他反省自己当时所面临的各种困境，大部分都始于言语。他说：“我对语言文字开始抱持着非常谨慎怀疑的态度。”所以富勒博士从那个时候起 决定保持缄默，直到他能清楚掌握自己口中所说出来的每一个字。他连续保持缄默的时间长达两年以上。

当富勒博士说上述一番话的时候，我脑海中一直不断地闪现富爸爸所说的话：“你的自用住宅并非一项资产。”

为了避免费力解释“资产”与“负债”的区别，富爸爸画出下面这个简单明了的图表：



收入支出表

后来，我才明白光是知道“资产”与“负债”两个名词之间的差别，就让我在人生当中遥遥领先了其他人。富爸爸那些一而再再而三重重复画给我们看的简单图形，让我能看到一般人所察觉不到的事物。数百万的民众之所以会面临财务上的困境，是因为他们经常把自用住宅和自用汽车当成资产，而非当作债务来看待。更严重的是，有許多人根本搞不清楚到底什么才算是资产。

富勒博士对语言文字开始抱持着非常谨慎怀疑的态度，你也应该如此。“现金流”，很有可能是财商教育当中最重要的词汇之一。分辨

何者是资产何者是负债完全取决于现金流。如果你能清楚地了解“现金流、资产与负债”这三个词汇，那么你就大大提高了自己获得富足生活的机会。很多人之所以会在财务上困顿挣扎，是因为他们的现金流大部分在流出，同时几乎没有现金流在流入。我鼓励你花点时间把你自己所拥有的一切资产与负债在纸上一一列举出来。分辨该项目为资产还是负债的方式是：如果有一天你不再工作，哪些项目会给你带来现金，而哪些又会让你花钱破费？绝大部分的贫穷阶级和中产阶级拥有的都是负债，而不是资产。

绝大部分的退休基金并非资产。它们属于未担保的给付义务，而你只能期待它在你退休之后仍然有能力给你带来现金收入。

当人们开始留意自己能买下来或者是打造出来的资产之后，他们看世界的眼光就会发生变化。他们开始能看到那些无形的事物。

另外一个重要的词叫作“富有”。富勒博士对富有的定义是按“你能维持这种生活 X 天”的天数来计算。富爸爸对“富有”的定义是靠问这个问题：“如果你不再工作了，你能生存多长时间？”有人估计美国民众不再工作的话，最多只能生存一个月。正因为如此，数百万的民众战战兢兢地上班，只求一份稳定收入。他们有的只是一份工作，没有任何财富。

我和金之所以能在 47 岁和 37 岁的年龄退休，是因为我们把焦点放在资产之上。我们致力于买入能产生现金流的各项资产。

我们并没有花费心思寻找有保障的工作、升职加薪或者是长期投资于股市之中。

与其把重点放在“储蓄存款”这种词汇上，不如让我们把焦点放在“债务”上，并且利用债务来打造自己的资产。

一些反义词

当我们的学子被教导“好好上学念书，找份工作，努力工作，存钱储蓄，买房子（因为他们认为自用住宅是一项资产），清偿债务，并且长期投资于股市之中”，他们完全因为这些词汇而变得盲目。他们无法看清硬币的另一面，亦即有钱人的世界。

以下举些反义词的例子……

员工	雇
主	
存钱储蓄者	举债借
贷者	
课税所得	免税
收入	
负债	资
产	
自雇者	创业
家	
薪资收入	现
金流	
赌徒	投
资者	

学校训练学生运用左列中的词汇，有钱人则是把焦点集中于右列中的词汇。如果人们愿意花点时间的话——就像富勒博士在两年缄默期内所做之事——那么他们就能开始看见金钱世界中无形的事物，一个只有少数人能看到并了解的世界。

问：我能看得出“现金流、资产、负债”三个词汇之间的差别，但是一个位于 S 象限中的自雇者和 B 象限中的创业家之间到底有着什么样的不同？

答：自雇者是在为钱而工作，B 象限中的创业家是为了资产而工作。

举例来说，一个不动产中介算是自雇者，因为他是在为钱工作（因为其 收取的佣金就是他的收入）；而一位不动产业界的创业家，他工作是为了打造一项能创造现金流的资产。

上述例子中的不动产中介将要承担所得税中最高的税率，而不动产投资者获得的现金流收入很可能完全不用缴纳任何所得税。

不动产中介在工作时所赚到的收入是要课征所得税的，而不动产的投资者们所获得的收入是不用课征所得税的。

不动产中介会把赚到的收入存起来，不动产创业家们会借钱来买下各种 不动产。

如果不动产中介每年经手十个不动产对象，而不动产创业家每年买下十处供出租用的不动产，那么十年后那位不动产中介很有可能比创业家赚到更多的收入，但是该创业家会远远比那位中介更富有，且享受完全免税的现金流收入。

问：全世界都是如此吗？

答：差不多。全球各地的税法并没有太大的差别。永远不要忘记黄金法则：拥有黄金的人拥有制定游戏规则的权利。

问：为什么绝大部分的人都没有听说过这件事情？ 答：因为绝大部分的学校在教学生的时候，教的都是前面提到的反义词左列中的词汇。正因为如此，大多数的人都只想获得稳定收入，而不会像有钱人

那样，他们要的是现金流。根据“一必定是多元的，而且至少有二”这项基本原理，每一枚硬币必定有两面，就像宇宙中的阴阳一样。

你或许已经留意到现金流象限一样也可以用二分法来看。在 E 象限和 S 象限那一边的人们是在为钱而工作的；B 和 I 象限这边的人们则是为了获得资产而工作。



E 代表雇员 B 代表大企业家
S 代表自雇者 I 代表投资者

经济危机中受伤的总是位于 E 象限和 S 象限中的人们，而在大部分的情况下，B 象限和 I 象限中的人们却会因此而受惠。E 象限和 S 象限中的人们之所以损失惨重，是因为他们储蓄存款，以及金钱的价值因为大量印钞票、通货膨胀及更高的所得税率等而大幅减少。许多人失去了原本自以为是资产但实为负债的东西，例如自用住宅及退休金账户中的股票价值等。

我不断地强调：当你开始研究并从所得税率的角度来看现金流象

限的话，你就能看到整个金钱世界的样貌。

现金流象限图及其税率



问：为什么四个象限在税率上会有这么大的差别？

答：理由之一是因为 E 象限和 S 象限中的人们是在为钱工作，存钱储蓄，并且长期投资于股市之中。

B 象限和 I 象限中的人们为了打造资产而工作。相比 E 象限和 S 象限的存钱储蓄，他们（B 象限和 I 象限）反而会到处举债借钱。相比 E 象限和 S 象限的直接投资，他们（B 象限和 I 象限）会致力于创造出各种让 E 象限和 S 象限人们来投资的资产。

问：这一切听起来为什么会这么复杂？

答：因为你开始看到硬币的另一面，也就是金钱的无形世界。这就好像要一个左撇子开始运用右手写字一样，他需要一段时间来适应。

问：我要如何重新锻炼自己，以便看到金钱世界的另一面？

答：一般来说我会推荐人们先玩一玩《富爸爸现金流》这款游戏。当你玩得次数越多，并且教会更多人一起玩该游戏之后，你就越能看清楚收入类别中的工资收入和资产类别中各种投资收入之间的差异在哪里。E 象限和 S 象限的人们把焦点放在收入类别之上，而 B 象限和 I 象限的人们却把重心集中于资产类别之中。

《富爸爸现金流》游戏是目前市面上唯一一款让玩家领略负债真正威力的游戏。懂得运用债务的玩家必定会击败害怕运用债务的其他玩家。当你越擅长这款游戏，你就越清楚为什么负债会让有钱人越来越富，而同样的事物（例如所得税和负债）却让贫穷阶级和中产阶级越来越穷。当你一旦能看到硬币的另一面时，你就不会像现在这么混乱，并且一个崭新世界的门户将会为你打开。绝大部分的人根本不知道这个世界的存在。

问：所以我要先从“留意自己在运用哪些词汇”开始着手？

答：是的，并且留心劫夺的巨人们在做些什么：他们在留意一般人根本看不到的无形事物。

当我们回顾过去来展望未来之际，有些新声音同时也在分享他们对未来世界趋势的看法。我喜欢把他们称之为“新的小小鸡”，而且我深深着迷于这些人对未来的看法。

未来会怎样取决于我们所能看到的，以及那些所看不到的事物。重点在于：从工业时代向信息时代的演变过程当中，不要以为只是一些商业手段的改变而已。我们现在所处的环境是一个二十四小时在不停运转的世界，所有无形的领域都在以飞快的速度演进中。我们要训练自己的心智来看到肉眼经常忽略的事物，并且随时留意自己所运用的词汇，以及其他人在运用哪些词汇也不可轻视。

在介绍一些“新的小小鸡们”之前，让我们先复习一下《小小鸡》这则童话故事。虽然它是老掉牙的故事，也已经被翻译成多种语言及不同的版本，但是这个故事的精神运用于现代可能比当年还来得更加重要。以下是最普及 的版本内容：

小小鸡

小小鸡在森林里散步。

有颗小果实掉下来砸到他的尾巴。

小小鸡说：

“天要塌下来了。我要赶快跑去告诉国王。”

小小鸡遇到了母鸡潘妮。

他说：“母鸡潘妮，天要塌下来了。”

母鸡潘妮说：

“你怎么知道的，小小鸡？”

小小鸡说：

“有一部分掉下来砸到了我的尾巴。”

“我们赶快跑吧。”母鸡潘妮说。

“我们快跑去告诉国王。”

结果他们遇到了火鸡洛基。

母鸡潘妮说：

“火鸡洛基，天要塌下来了。”

“你怎么知道的，母鸡潘妮？”

“因为小小鸡告诉我的。”

“小小鸡，你是怎么知道的？”

“是我亲眼看见的。”

“是我亲耳听到的。”

“有一部分还掉到了我的尾巴上。”

“我们赶快跑吧。”火鸡洛基说。

“我们赶快跑去告诉国王吧。”

结果他们遇到了幸运小鸭。

火鸡洛基说：

“幸运小鸭，天要塌下来了。”

“你怎么知道的，火鸡洛基？”

“因为母鸡潘妮告诉我的。”

“你怎么知道的，母鸡潘妮？”

“因为小小鸡告诉我的。”

“小小鸡，你是怎么知道的？”

“是我亲眼看见的。”

“是我亲耳听到的。”

“有一部分还掉到了我的尾巴上。”

“我们赶快跑吧。”幸运小鸭说。

“我们赶快跑去告诉国王吧。”

结果他们遇到了大鹅谷西。

幸运小鸭说：

“大鹅谷西，天要塌下来了。”

“你怎么知道的，幸运小鸭？”

“因为火鸡洛基告诉我的。”

“你怎么知道的，火鸡洛基？”

“因为母鸡潘妮告诉我的。”

“你怎么知道的，母鸡潘妮？”

“因为小小鸡告诉我的。”

“小小鸡，你是怎么知道的？”

“是我亲眼看见的。”

“是我亲耳听到的。”

“有一部分还掉到了我的尾巴上。”

大鹅谷西说：“我们赶快跑去告诉国王吧。”

结果他们遇见了滑头狐狸。

大鹅谷西说：“滑头狐狸，天要塌下来了。”

“你怎么知道的，大鹅谷西？”

“因为幸运小鸭告诉我的。”

“你怎么知道的，幸运小鸭？”

“因为火鸡洛基告诉我的。”

“你怎么知道的，火鸡洛基？”

“因为母鸡潘妮告诉我的。”

“你怎么知道的，母鸡潘妮？”

“因为小小鸡告诉我的。”

“小小鸡，你是怎么知道的？”

“是我亲眼看见的。”

“是我亲耳听到的。”

“有一部分还掉到了我的尾巴上。”

滑头狐狸说：“我们赶快跑吧。”

“我们赶快跑到我的窝里去。”

“然后我跑去告诉国王吧。”

接下来这些动物都跑进了滑头狐狸的窝里，结果小小鸡、母鸡、火鸡、小鸭、大鹅他们从此消失了，再也没有从狐狸的洞穴里走出来。

勇气的故事

这个故事的结局有众多不同的版本，故事的主旨也是众说纷纭。在这个版本的结局里，滑头狐狸把所有的羽类动物都吞下肚里去了。在其他版本里，小小鸡和他的朋友们得以幸运地逃走。

《小小鸡》的故事是一则有关勇气的故事。把自己心中的话大声说出来是需要勇气的。

正如同一则名言所说：

邪恶获得胜利的唯一必要条件，就是所有正直的人束手旁观。

我们都认识一些束手旁观的人，或者那些对于自己的忧虑或者不满的事情仍然选择三缄其口的人们。我也明白这些人选择这么做的理由为何。当一只小小鸡并非易事。当我在1997年出版《富爸爸穷爸爸》一书时就有很深刻的亲身体验。当我在书中写道“你的自用住宅并不算是一项资产”时，我就一直被揶揄和抨击。当我在2002年《富爸爸财富大趋势》一书中说人类历史上最大的一次股灾将会在2016年左右发生——而且在那之前也就是2002年到2016年之间还会发生一次预警性的崩盘后——我就被世人当成“小小鸡”，一只整天跑来跑去并且高声喊叫“天就要塌下来了”的丑角。

富勒博士、富爸爸，还有我，特别是在金钱和经济相关领域中，并不是受人尊敬的“小小鸡”。我们从未接受过经济学家、银行家或者是股票交易员等方面的培训，我们也从未在华尔街工作过。因此我理解别人不把我们说的话当回事的态度。

新的“小小鸡”

在千禧年计算机病毒危机之后不久，有一群新品种的“小小鸡”开始警告世人“天要塌下来了”，而他们却引起了众人的注意。为什么？因为他们是一群新品种的“小小鸡”。他们从名校毕业，并且在商业界、银行界、金融界及军方等拥有相当高的经验和名声，而且他们来自富勒博士所说的“劫夺巨人们”所统治的世界。

好消息是，有越来越多的民众开始留意这些警告。坏消息是，这些人跟我们多年来所讲的话是一样的——亦即虽然他们各自从不同的角度切入——但是他们所抱持的观点和富勒博士、富爸爸和我多年来所讲的内容完全相同。

问：这样公平吗？

答：我并没有说这是公平的。我想表达的是：只要具备一些财商教育，往后当滑头狐狸在讲故事的时候，就能帮助你看到硬币的两个面了。

问：这种现象会一直持续下去吗？

答：有可能，但是我怀疑应该不会。目前比语言文字、操纵扭曲、谎言更强大的力量正在成形。

问：这是些什么样的力量？

答：容我向你介绍另外三位有胆识、勇于发声的“小小鸡”。或许他们能让你了解正在成形的各种力量，远比那些假造的失业率报告、通货膨胀报告、无法兑现的选举空头支票，以及被崩盘救援小组操纵的

国际市场价格等更能反映出当今的现实状况。我在本章稍后还会更详细探讨这些形成中的力量，以及崩盘救援小组操纵干预的方式。

新品种的“小小鸡”

这三只“小小鸡”也加入了历代各个“小小鸡”所构成的合唱团。最大的差别就在于：这三只“小小鸡”出身于名校，也在银行界高层、企业界高层及军方等领域工作过。三位都拥有各自的著作，并表达出他们个人对于这次危机的看法。

这三位是：

1. 理查德·邓肯：著有《美元危机》《新的经济大萧条》
2. 詹姆斯·瑞卡滋：著有《货币战争》《金钱之死》
3. 克里斯·马特森：著有《崩盘之路》

理查德·邓肯

理查德·邓肯在范德比尔特大学主修经济学，并于 1983 年毕业，之后赴百森大学商学院主修国际财经专业，并于 1986 年毕业。之后他在华盛顿特区替世界银行工作，并且身兼国际货币基金组织顾问

一职。

当我在 2003 年看完《美元危机》一书之后，我和理查德一拍即合。拥有这种位居世界金融金字塔顶端的朋友，并从世界银行和国际货币基金组织的观点来跟我解释当今世界经济的发展，这让我倍感荣幸。我们一直在全球各地同台解释目前的“钱”是如何让世界越来越贫穷的原因。

在他的著作和演讲里，理查德解释“游资”是如何流窜于各国之间，而造成全球各地经济奇迹和经济泡沫化的现象。举例来说，当游资流入日本时，日本的经济就会突飞猛进。此时全球各地的经理人和大学顶尖学者通通涌入日本，想要研究日本的“经济奇迹”。很多人认为是日本人的管理能力造就了该国经济的繁荣，但事实上，这不过是因为“游资”的涌入罢了。

当“游资”于 1992 年离开日本之后，日本的经济泡沫就破灭了。日本到现在尚未从那次的衰退中恢复过来。事实上，日本的经济到现在还是起伏不定，而且无论采用政治干预或由银行来振兴，仍然无法改变现状。

后来“游资”流窜到东亚和东南亚其他国家，造就了泰国、印度尼西亚、韩国、中国台湾等亚洲国家和地区的繁荣，结果同样的戏码再次上演。这些国家的经济突飞猛进，但最后这个泡沫在 1997 年亚洲金融风暴的时候被戳破了。

“游资”后来流入美国，并由房利美、房地美及各大银行承接这笔“游资”，并且用于发放各种次级房贷之中，又更进一步利用这些次级房贷创造出许多金融衍生品，结果美国经济于 2007 年崩溃——完全和理查德在其 2003 年出版的书中所做出的预言相符合。后来这笔“游资”跑到欧洲，使得原本富裕的冰岛、希腊、意大利及西班牙等国的经济如今变得支离破碎，复苏之日更是遥遥无期。

早在 2000 年间，理查德也针对金融衍生品市场的高度成长提出了警告，很不幸的是，市场对他的警告充耳不闻。

从理查德的角度来看，很容易就能看清楚这笔从 1971 年尼克松总统借着切断美元金本位制，来推翻布雷顿森林体系所产生出来的“游资”，是如何在南美洲、亚洲、欧洲等地产生出这么多的痛苦和贫穷。

问：为什么“游资”会造成贫穷？

答：完全跟“次级房贷”让美国经济濒临崩溃是一样的道理。每当有钱流入银行时，银行一定要想办法把这些钱给贷出去。千万别忘了，虽然储蓄存款是你的资产，但它却是银行的负债。借着稍早解释过的“存款准备金制度”，银行可以把这笔钱放大数倍之后再转贷出去。举例来说，如果在目前存款准备金制度下存款准备率的比例是

10%的话，那么就表示银行可以放出储备金额 10 倍的贷款款项。存款准备率的高低完全要看当时美联储是想要放松还是紧缩货币的供给来决定。

当银行愿意放款时，物价就会上涨。当物价上扬后，银行就更愿意把钱借出去，直到经济体无法再行吸收更多的“信贷”或“债务”为止。换句话说，愚蠢的民众会一直不断地借钱，一直到借到自己还不起的地步时，这时候“游资”就会被抽走。

詹姆斯·瑞卡滋

詹姆斯在 1973 年获得约翰霍普金斯大学学士学位，并在 1974 年从该校 尼采高级国际研究学院获得国际经济学硕士学位。

接着他在宾夕法尼亚大学法律系获得法学博士学位，并且在纽约大学法学院获得税法法学硕士学位。

詹姆斯也在 1981年参与了美国解决伊朗人质危机事件。之后因为担任长期资本管理公司总顾问一职，他成为当年美国长期资本管理公司跟美联储进行纾困谈判的主要人物。詹姆斯在华尔街拥有 35 年之久的工作经历。

詹姆斯于 2001 年开始发挥其在国际财经方面的专长，协助美国国家安全局及国防部防范未来其他势力可能引发的货币或金融战争。

《福布斯》杂志对他所著的《货币战争》一书做出了如下评论：

将来的历史必定会把詹姆斯·瑞卡滋视为货币战争中（预警敌人来袭）的保罗·瑞威尔。

《金融时报》的评论家也对这本书做了非常精辟的评论：

但愿他这次看错了，我们只能抱有这样的希望了。

在这本书中，詹姆斯·瑞卡滋解释各国之间如何用货币进行斗争，正如书名《货币战争》所阐述的一般。

以往国家会利用各种武器来消灭他们的敌人。如今各国却想利用钱来击败他们的对手。很不幸的是，各国领袖同时也在运用该国的货币来残害本国 百姓的福祉。

各国政治领袖最大的恐惧之一就是失业率，因为高失业率通常会导致民众的暴动。正因为如此，美国更加积极地推广“食物券”的发放工作。饥饿的民众是会上街头抗议的，而丰衣足食的民众则会任其摆布。

克里斯·马特森

克里斯·马特森于 1994 年获得杜克大学神经毒物学博士学位，并于1998年获得康奈尔大学财经学硕士学位。 他也曾任《财富》300强企业辉瑞药厂的财务分析师。

他后来跟雅虎前副总统亚当·塔加特合伙成立“极致繁荣”这家以财商教育为主的企业。

富爸爸公司举办了为期两天的课程，特别邀请克里斯和亚当来带领大家研读《崩盘之路》这本书。结果全球各地的人们蜂拥而至参加了该次研讨会。

富爸爸公司的不动产顾问肯·麦克罗在课程结束后跟我说：

（他们的讲座）让人忧心，但又非常具有启发性，同时让我充满力量。我今天立即就会做出改变，绝对不会空等明天的到来。

克里斯·马特森具有一定的科学家背景，并用这一特长来诠释目前世界经济所面临的问题。我认为这也是为什么他的看法会跟富勒博士这么相似的原因。好消息是在《崩盘之路》这本书中，克里斯把科学

和经济变得非常容易让人理解。

克里斯在书中想指出的是：滑头狐狸们并没有向民众坦承廉价能源的时代已经结束了。换句话说，美国和其他国家虽然拥有充足能源，但是其成本与价格必定会一路攀升。如果克里斯的看法属实，那么能源上涨将会严重打击股市等金融市场。

保罗·瑞威尔

历史上关于保罗·瑞威尔午夜快骑的故事——亦即他沿路喊出的警告：“英国人要打过来了！”——也是一则小小鸡的故事。只是这一次英国人真的要攻过来了，保罗因此成为英雄而名垂千古。以下这则名言非常适合描述保罗·瑞威尔当年的作为，以及他当时的心境：

勇气就是尽管怕得要死，仍然决定系紧马鞍，翻身上马。

——约翰·韦恩

谁是滑头狐狸

现在比较重要的问题是：“到底谁是滑头狐狸？”其实到处都是滑头狐狸们，他们想尽办法想要把你骗到他们的窝里去。

我们之间也许有些人这辈子碰到了不止一只的滑头狐狸。很多人都被某只滑头狐狸所欺骗，或者爱上一个已经结了婚的滑头狐狸。很多人也都在跟滑头狐狸共事。也许有些读者本身就是一只滑头狐狸。

而今滑头狐狸可以从地球的任何角落里利用收音机、电视机、报纸、互联网入侵你的家园。

滑头狐狸所采用的工具

问：滑头狐狸们是如何混入我们的生活之中的？

答：方法有很多，但最主要的就是借助语言文字。简单来说，滑头狐狸会说出你想要听，以及你想要相信的话。语言文字就是滑头狐狸的工具。举例来说，我们都看过类似的电视广告这样保证：“你只要吞下这粒小药丸，就能在一个礼拜内甩掉五公斤的脂肪。”（我每次都经不住诱惑，一定会上当。）虽然我清楚知道这种广告很可能是个骗局，但是我仍然说服自己这次它可能会是真的。我想要自己相信可以大吃大喝又不用运动，还可以拥有广告中模特儿一般的身材。

什么叫“美联储的宣布”

目前的金钱世界无时无刻地在留意美联储主席所说的每一句话。问题是，只有极少数的人听得懂美联储主席到底在说些什么。正因为如此，每当美联储主席发表公开声明时都被人称之为“美联储的宣布”，或者当年美联储主席艾伦·格林斯潘宣布某个事项时，也都被人称之为“老潘的声明”。

前美联储主席的格林斯潘曾经说过：

自从出任联邦储备委员会主席一职，我学会了要非常不连贯地咕哝自语。如果你们认为确切地理解了我讲话的含意，那这表示你一定是对我的讲话产生了误解。

富爸爸对语言文字的观点

富爸爸对他自己所运用的语言文字也非常谨慎，因为他知道语言文字拥有无比的力量。就像本书及我所写过的书中都再三强调富爸爸对文字语言影响力的谨慎态度，这也是为什么他会严格禁止我和他的儿子说类似“我买不起”这种话。他说：“穷人说‘我买不起’的次数比有钱人多，这也就是为什么他们陷入贫穷的原因。”

富爸爸同时也说：“富人、穷人和中产阶级之间最大的差别，就是他们所运用的语言和文字不同。中产阶级和贫穷阶级都在说上班族

的语言，例如 工作、职位、福利、薪资等字眼。他们不懂得运用金钱这套语言里的文字。 因此他们只能为钱工作，而无法让钱为自己工作。”

你的第二次致富机会可以先从下定决心学习并且运用新的语言和文字开始，特别是那些能帮助你获得心目中所冀求结果的那个领域内的语言和文字。

富勒博士和富爸爸两人都一致认为最有力量的词汇之一就是“责任”。 对他们而言，“责任”是一个神圣的字眼。富爸爸曾经说过：“政客们不应该 一直重复强调民众的权利，他们应该要阐扬每位公民的责任。”

肯尼迪总统在说下面这句话的同时也践行了这一观点：

不要问国家能为你做些什么，而是要问自己能为国家做些什么。

很不幸的，现在的政治领袖们都在强调“应得权益”的观点，而非“负 起责任”。除非改变我们所用的语言和文字，用“负起责任”来取代“应得 权益”，否则我们的经济状况是不会发生变化的。

问：因此我的第二次致富机会要从观照并且察觉自己所运用的文字和语言开始？

答：是的。如果你愿意花时间来察觉，并且持续、有意识地改变、改善，同时升级自己的想法和讲话时所运用的语言和文字，你的生命就会开始发生改变，你也会开始察觉到许多不同之处。这并非一蹴而就，而是日复一日地地下功夫才行。改变自己所运用的语言和文字就能改变自己的命运。最重要的是，这一切的改变都是由你自己来掌控的，因为只有你才能控制自己的想法和讲话时所运用的语言和文字。 无论如何，你都注定成为跟自己想法及所讲出来的话相符合的人物。

问：真的这么简单吗？

答：我并没有说这很容易就能做到，但是的确就是这么简单。如果这是件很容易的事，那么每个人早就已经做到了。无数人选择说比较轻松容易的话，例如“我天生注定就不是有钱人”或“我对钱没有什么兴趣”等。同时也会有很多人刻意责怪有钱人，因此说出一些类似“有钱人都非常贪婪”或“有钱人应该要缴更多的税”，以及“政府应该给我更多的钱”这样的话。而每个人在实际生活中完全呈现出与自己思想和讲话时所采用的语言和文字相符合的状态。

问：我要如何改善财务方面的词汇？

答：也许订阅《华尔街日报》是一项不错的选择。每天至少阅读两篇文章，并且准备一本金融术语词典。每天给自己定一个目标，即查阅两个新的词汇，并且把这两个新词汇运用在你当天跟别人的对话之中。一个月之后你脑海中大约就会拥有六十组新词汇，坚持一年，你的生命可能会有很大的改变。但是别忘了：这世界上没有百分百的保证。

问：为什么没有保证？

答：因为你自己必须要运用并实践这些新词汇。你得采取行动才能让这些语言文字内化为自身的一部分。太多人只会背诵词汇，并且在谈话当中运用这些词汇以让自己看起来很有学问的样子，但是无法把这些词汇付诸实践。在看完《富爸爸穷爸爸》这本书之后，成千上万的人都知道“资产就是把钱放到自己口袋里的东西”。虽然他们清楚地了解了“资产”的定义，但是绝大部分人仍然没有采取任何行动来打造或者收购任何资产。很多人没有采取行动是因为害怕犯错、害怕赔钱，甚至害怕丢脸。因此，虽然他们知道“资产”这个词汇的定义，但是这个词汇尚未跟他们的行为合为一体。改变自己的未来就跟学习高尔夫球是一样的。如果你想要改善自己的球技，你就必须上课、

做老师交代的练习，并且在上场打球时实践应用所学。很多人都会去上课，但是从不练习，更遑论上场打球，因此他们的球技也不会有什么进展。

问：为什么人们害怕犯错？

答：理由有很多。其中一个理由是：因为在学校里犯错最少的那些人都会被视为优等生，而那些犯错过多的人则会被贴上“愚蠢”的标签。在现实生活当中，那些犯下多次错误并且愿意从错误中学习的人们，远远比那些丝毫不犯错的人们要更有成就。如果你害怕运用词汇，也不敢采取行动实践词汇，同时还因为对犯错感到恐惧而失去从错误中学习教训的机会，那么你是无法学会金钱这套语言的。就像约翰·韦恩所说的：“勇气就是尽管怕得要死，仍然决定系紧马鞍，翻身上马。”

问：那些不懂得金钱语言的人们会遇到什么样的事？

答：那些滑头狐狸就会把这些人骗到窝里，然后在星期天晚上吃炸鸡，感恩节享受火鸡大餐，圣诞节不愁没有烤鹅，甚至还可以在过中国的春节时端出烤鸭来。

问：滑头狐狸是怎么办到的？

答：利用语言和文字做到的。他们光说一些别人们想要听的话。在缺乏财商教育的状况下，民众就会盲目跟随那个往自己耳朵里灌迷魂汤的滑头狐狸……因为民众在财商教育方面的缺失，才会让滑头狐狸有机可乘。伯纳德·麦道夫就是这么做的。他只挑人们想要听的话说，因此有 500 亿美金就跟着他回到窝里，结果创下载至目前人类历史上最大的一次庞氏骗局。我说载至目前的原因，是因为还有股票市场、不动产市场、乐透彩市场、社会保障等这些合法的但规模更大的庞氏骗局存在。

问：庞氏骗局到底是什么？

答：或许这就是你第一个应该要查找的词汇，并且实际应用到你今天的谈话之中。了解庞氏骗局是一件很重要的事情，因为滑头狐狸们最爱用这一招了。民众也热爱庞氏骗局，因为人们想要相信“只要今天把钱放进去，明天就一定会变出更多的钱出来”。事实上，庞氏骗局是根本无法长久维持下去的。

真正的滑头狐狸们

当富勒博士写《劫夺的巨人》这本书时，曾写道“无形的巨人”在控制着我们世界的经济。这些无形的巨人同样也控制着我们的法律、政治及政客们。

接下来就举些例子来说明这些劫夺、无形的巨人们是如何影响美国及全世界的经济的。

从许多方面来看，所有的政客们个个都是滑头狐狸。他们都只会讲民众想要听的话。如果把硬币的两面都展示出来（把所有的真相都说出来），那么他们永远都不会当选。为了把你骗到他们的窝里，政客们需要保持民众缺乏财商教育的现状。由于缺乏财商教育，绝大部分的选民只能看到硬币其中的一个面，也就是政客们想要民众看到的那一面。他们绝对不敢跟选民说出硬币另外一面所代表的真相。让我们来检视美国最近十任总统表里不一的实际情况。

约翰·肯尼迪总统（1961—1963）

肯尼迪总统改变了失业人口数的统计方式。如今每当美联储报告失业人口数时，事实上这些数据无法反映出真相。现在的失业人口并不包括已经灰心丧志、不再寻找工作的既有失业人口。当今的失业率只反映出“目前”正在“积极主动”寻找工作的人口数。这也就是为什么社会上失业率可能高达 20%，但是政府公布的失业率却只有 7% 的原

因。

问：他为什么要这么做？

答：理由有很多。其中一个理由，可能是他想要让民众感觉到他在任职期间是有所作为的。也许他想要连任，而高失业率可能会影响他的竞选。另外可能的理由是：美国在第二次世界大战之后的经济繁荣已经走到了尽头。日本和德国已经重新站起来了，并且开始和美国竞争，从而造成美国经济的萎缩。另一个鲜为人知的理由，就是必须要维护美联储的面子。高失业率代表美联储并没有恪守职责。国会甚至为此于 1977 年修正了《美国联邦储备法案》，明确了美联储的这一“双重使命”。

问：这又是为什么呢？

答：因为双重使命宣告了美联储必须要达成的两项工作：降低失业率及抑制通货膨胀。

问：因此肯尼迪总统非但不承认失业率偏高，反而同意美联储改变统计数据？借助改变失业率的统计方式来变更计算方式？

答：是的，这也是一种看法……

问：他们为什么要这么做？

答：因为他们要讲民众们想要听到的话。这就是滑头狐狸的做法。问题是，真正的失业率远高于政府所公布的数据。

问：这又有什么不对？

答：因为这么一来，根本无法指出问题的大小及严重性，更遑论如何进一步解决这个问题。这么做只会让失业的问题日益严重罢了。

林登·约翰逊总统（1963—1969）

有人相信是从约翰逊总统开始允许挪用社会保障基金里的钱，来把它当成美国政府预算的一部分。问题是这么一来社保基金是被花费掉了，而不是被拿去进行投资。换句话说，原本用来保障民众退休生活的钱被用于支付政府账单。这也就是为什么社保基金里已经没有什么钱了，绝大部分都是美国财政部打的白条罢了。正因为如此，数百万的战后婴儿潮一代的民众，以及他们的下一代退休时，很可能一毛钱都领不到。

富勒博士说过：“如果当年（1930 年）把社会保障基金投入股市的话，现在所有的退休人士个个都会变成千万富翁。”不过现在再这么做已经为时已晚。如今社会保障制度只不过是一个大规模的庞氏骗局，这项基金里面的钱已经告罄（用“赤字开支”更精确些），而且还要面临 7500 万战后婴儿潮一代的人们开始陆续退休提领的窘境。

问：有数百万的民众当年都把自己的钱投入社会保障制度及联邦医疗保险制度之中，现在美国政府要怎么支付他们呢？

答：这我就知道了。每当新投入的资金不足以支持原先参与者的提领潮时，所有的庞氏骗局都会垮台。

理查德·尼克松总统（1969—1974）

当尼克松总统取消了美元的金本位制之后，他必须想办法操纵通货膨胀的真相。为了掩盖通货膨胀的实际数据，他修正了居民消费价格指数（CPI），亦即政府出手干预了通货膨胀计量的方式。非但没有反映通货膨胀的真实情况，他反倒把能源和食物从计算居民消费价格指数的公式中剔除了。

当奥巴马总统于 2008 年就任时，当时的油价是每加仑 1.78 美元。当他连任当选后，每加仑的油价已经涨到了 3.50 美元。

虽然油价已经上涨了近 1 倍，但是根据政府公布的居民消费价格

指数来看，通货膨胀的数据依然维持不变。

由于许多肥料的原料来自石油，而且但凡播种、收割、运输食物都需要用到石油，食物的价格早就随着原油价格的上涨而上扬了。虽然每个老百姓都知道食物的价格比之前贵了许多，但是根据居民消费价格指数来看，这几年根本没有发生任何通货膨胀。

问：这不也是美联储的双重使命之一，所谓的“抑制通货膨胀”？

答：是的。这也是那些缺乏财商教育民众想要听到的话，就算是谎言也一样。教育体制内没有财商教育的好处，就是当局很容易欺瞒普通大众。在民众缺乏财商教育的状况下，当局也可以很容易地剽窃他们的财富。

问：上层领导可以借用诡计来误导来剽窃民众的财富？

答：是的，通货膨胀就是剽窃财富的手段之一。通货膨胀会侵蚀你工作的价值，侵蚀你赚来的钱，并且侵蚀你存下来的财富。

吉拉尔德·福特总统（1974—1977）

当福特总统于 1974 年取代尼克松总统时，恰好正是通过《雇员退休收入保障法案》的时期。这一法案为 401(k) 铺平了道路。

问：为什么《雇员退休收入保障法案》这么重要？

答：因为通过这个法案，有钱人就可以直接把手伸进一般民众的口袋之中。换句话说，这个法案允许华尔街在民众领到薪水之前，就先把其中一部分钱取走。

问：为什么会这样？为什么华尔街可以先拿到钱？

答：1974 年通过《雇员退休收入保障法案》跟之前 1943 年的《现行纳税法案》非常相似。1943 年的《现行纳税法案》赋予美国

国税局可以在民众实际领到薪水之前，就可以从中先扣除所得税的权力。而 1974 年的《雇员退休收入保障法案》赋予华尔街银行同样的权力。只要拥有 401(k) 退休金账户，那么华尔街的银行在民众实际领到薪水之前，就可以从中先扣除民众领取的退休金。

问：富勒博士对股票市场抱有什么样的看法？

答：在他看来，早期都只是那些有钱人在投资股票市场。当时交易所内流传着这样一句口头禅：“千万别放那些贱民进来瞎搅和。”“贱民”一词源自中古世纪，通常用来形容出身卑微的普通百姓。简单来说，这句话的意思就是在说“千万别让那些穷人进股市”。

当劫夺的巨人们了解到这些“贱民”也有不少钱之后，他们就借着《雇员退休收入保障法案》等各种退休基金计划为这些“贱民”大开股市之门。当“贱民们”的钱投入股市之后，这些有钱人就变得更加富有了。

吉米·卡特总统（1977—1981）

卡特总统或许是近代史上讲话最坦白、行事风格最直接的美国总统。他看起来是一个掏心掏肺、直言不讳的总统。或许正因为如此，他是一位被世人所“遗忘的总统”。

卡特的思想总是有些超前于时代。他一直倡导同性恋平等权，并预言“美国将会选出一位同性恋总统”。2014 年一位公开的同性恋球员在美国橄榄球联盟选秀中中签。尽管饱受争议，美国最高法院依然裁定同性婚姻在全美合法。

如今美国用无人机在中东发动空袭。我们恐惧何时恐怖分子也用无人机而不是劫持民航客机来袭击我们。卡特曾经发表过他对战争的一些看法：

虽然战争有时候是必要之恶，但无论它多么有必要，它永远都是

一种恶，绝对不会是一种善。我们不能通过互相残杀来学会如何 和平相处。

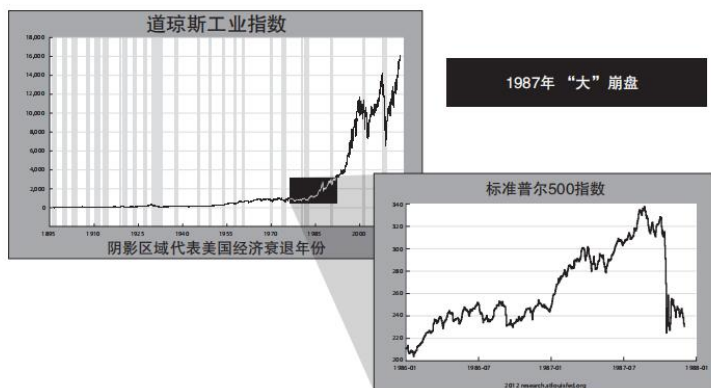
然而，战争不仅在中东的沙漠，也在美国的国会山。参众两院正在上演 现实版的《纸牌屋》，双方钩心斗角、尔虞我诈，而非通力合作、制定良法。 人们不禁想起卡特的下面这句名言：

除非实现双赢，否则任何协议都无法持久。

时光流逝，多年后，人们不会忘了卡特卸任后对民主和人权的追求，更 不会忘了他为了促进世界和平所做出的种种努力。他被“仁人家园”这一义 工组织誉为“最著名的志愿者”。

罗纳德·里根总统（1981—1989）

当 1987 年股市发生黑色星期五的崩盘时，时值里根总统就任期间。下 图呈现的就是当时的情况。



为了避免将来股市再次崩盘，里根总统于 1988 年成立了所谓的“总统金融市场工作小组”，如今已经被世人称为“崩盘救援小组”。

问：“崩盘救援小组”是干什么的？

答：没有几个人知道实情，只有极少数人会提到它。

问：到底会发生什么事情？

答：只要发生崩盘，就会有一批神秘的“匿名”买家，通过摩根大通银行、高盛银行及海外账户等，在期货市场买进大量的“金融衍生品”。这类神秘的买家不但有能力可以阻止股市崩盘的恶化，他们同样有能力干预其他市场，例如阻止黄金和白银市场的上扬。当你下次看到股市“神奇地”恢复到原有指数水平时，很可能是滑头狐狸的杰作。亦即所谓的“崩盘救援小组”进场，撑住股票市场……直到哪天干预无效为止。

问：根据上述描述，那你在《富爸爸财富大趋势》一书中预言2016年股市会发生大崩盘就不一定会发生？

答：正确。被操控的市场是可以被硬生生地撑住，避免崩盘的发生。

问：可以撑多久？

答：谁知道！

问：操纵金融市场又有什么不对？

答：这么一来所有的赌徒们都会受到保障。如今有数百万的民众愚蠢地把钱投入股市，因为他们知道政府一定不会允许股市崩盘的发生。

问：政府这么做又有什么不对？

答：这么一来就会鼓励投资者不要把资金投入实业或者是工厂之中，因而会减少许多就业机会。结果资金通通往各种投资市场集中，大家都从事赌博行为，使得资金不能流入实业上来改善我们的经济状

况。滑头狐狸口中说是在保护你的投资，但是他真正想保护的是那些大银行及他们所拥有的金融赌场。

问：他们是怎么办到的？

答：通过许多不同的方式。其中一种方式是通过联邦存款保险公司来达成。

问：这个组织的作用是什么？

答：它为存款人的储蓄提供了保障。当 2007 年开始爆发股灾时，银行非常害怕存款人会将其储蓄提领一空。因此政府重组联邦存款保险公司，并将存款保障的额度提高至 25 万美元之高。

问：这么做哪里不对了？

答：这会让存款人开始失去戒心，不再关注银行的实际经营状况，反而会因为拥有这样的保障，而盲目地将自己的储蓄存款交给任何一家银行。

问：这么做又哪里不对了？

答：因为联邦存款保险公司早就没钱了。它已经没有足够的资金来应付下一次的风暴。

问：这样又会发生什么样的事情？

答：如果再次发生崩盘，那么联邦存款保险公司就要宣布破产，而纳税人又要再一次地帮银行进行纾困——每个存款账户高达 25 万美元。

问：这么做哪里又不对了？

答：这次的损失将会高达数万亿美元。你的子子孙孙多年后所缴

的税金，这次通通会提前拿过来先给银行当作纾困之用。

问：所以当滑头狐狸说“你的存款都受到了保障”时，他并没有进一步说明联邦存款保险公司已经身无分文，而这些将来通通都会由纳税人来买单？

答：是的。滑头狐狸永远只会说一些你想要听的话。就连《经济学人》杂志都说 25 万美元的存款保障额度在不久之后就应该要予以调降才行。他们也倡议：所有银行应该进行所谓的评比，让储蓄人知道银行的经营状况，以及自己存款的安全程度。《经济学人》杂志认为每个储蓄账户提供 25 万美元的存款保障会让纳税人和未来几代人承担过高的风险——而且这个机构的存在只是在保障银行，而非一般的存款民众。

乔治·H. 布什总统（1989—1993）

他曾经在竞选时亲口承诺：“现在请大家听我说——绝不加税。”结果他 仍然在任期内提高了税率，因此 4 年后竞选连任失败。

比尔·克林顿总统（1993—2001）

对于现代银行业大开方便之门的，就属克林顿总统了。如果要指出哪些人应该为 2007 年的金融风暴负起责任，那么的确可以把大部分责任归咎于他。简单来说，他让银行界的朋友们变得非常非常有钱，但同时牺牲了绝大部分的贫穷阶级和中产阶级。讽刺的是，绝大部分民众竟然还相信他是平民百姓之友。

克林顿总统任内做了两件具有重大影响的事情，其中一件就是废除了《格拉斯 - 斯蒂格尔法案》。这个在 1932 年制定的法案中明确规定：禁止商业银行从事投资银行的业务。

因此花旗银行被允许跟所罗门美邦公司进行合并，克林顿总统甚至公开宣称：“《格拉斯 - 斯蒂格尔法案》已经过时了。”

问：为什么这件事情影响深远？

答：因为他允许商业银行转型成投资银行。借此他们就可以拿储蓄人的存款来从事银行本身想要进行的投资。

问：为什么银行想要这么做？

答：因为这么做就可以赚到更多的钱。银行家可以借着投资股市赚大钱，获利远比之前把钱借给贷款人来收取利息高得多。结果法案通过后没过多久，股票市场就一飞冲天。股票市场这家赌场正式开张，在这里下注的投资人一旦损失了，通通都由政府和纳税人一起来买单。如果市场不幸崩跌，里根总统的“崩盘救援小组”也会出面再把股市拉抬上来。

问：结果发生了什么事情？

答：结果美国产生了一个新的阶级，即投资阶级。他们既不富有也不贫穷，早已经不属于中产阶级了。这些人绝大部分都受过良好的教育，拥

有收入颇丰的工作（例如医生、律师等），最重要的是这些人都拥有额外的一些钱可以拿来投资于“不可能输”的股市之中。2007年金融风暴对这些人并没有造成太大的影响，因为他们并不属于数百万失去工作、失去自用住宅、失去退休金的那群人。

问：你曾说过，如果富爸爸对 2016 年股灾所做出的预言成真，则会有一些人深受其害，当时你所指的是否就是这群人？

答：就是这群人。

问：那么克林顿总统做的第二件事情又是什么？

答：我在前一章就已经写过了。克林顿总统于 2000 年签署通过

《商品期货现代法案》，替更大的金融衍生品市场铺平了道路。结果导致从 2000 年至 2007 年间，金融衍生品市场从 100 万亿美元膨胀至 700 万亿美元的规模。

别忘了巴菲特把金融衍生品称之为“金融领域的大规模杀伤性武器”，而且这些武器也在 2007 年开始逐一引爆。

垃圾进，垃圾出

在无法掌握正确无误的财务数据这一前提下，你是无法做出理想的财务决策的。换句话说：垃圾进，垃圾出。

我们的政府不但在狂印钞票，它也在操纵着新闻信息。它并没有向大众开诚布公地说出所有真相。

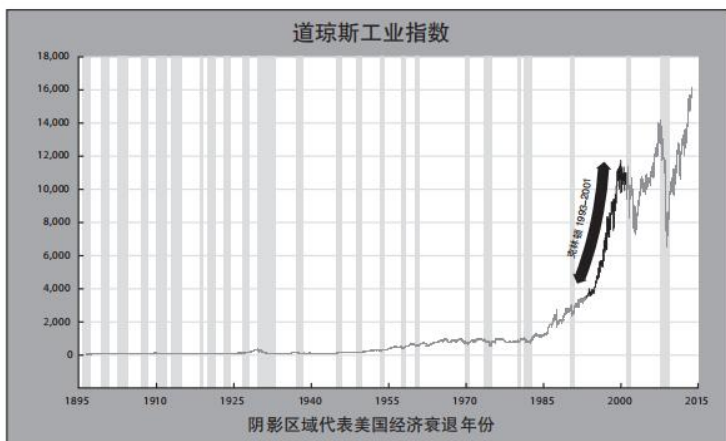
前《财富》500 强经济分析师约翰·威廉斯目前是“影子数据”网络的总编辑，该网站为订阅者提供经济方面最新、最正确的各项数据。

2014 年 12 月，我通过富爸爸广播电台采访邀请他做嘉宾。光是听他讲政府如何扭曲、掩饰经济数据的手法就令人既惊讶又难过。富爸爸曾经说过：

“政府没有说谎。它只是不会讲真话罢了。”

过往的画面

通过下图你可以清楚地看到：在里根总统就任期间，1987 年股市大崩盘时的市场规模大小。你同样也可看到克林顿总统就任的 8 年间到底发生了什么样的状况。



乔治·沃克·布什总统（2001—2009）

在所有大幅增加国家赤字的总统当中，没有谁能比小布什总统在其任内更有所“作为”了。在 2004 年竞选连任之前，他的声望连同就业率双双下滑，看起来连任似乎是无望了。

外界谣传他跟医药业界私下有着协议，利用他入主白宫的地位大力推动《处方药改善及现代化法案》。该法案也被称之为《联邦医疗保险计划现代化法案》。这成为美国联邦法案之一，并于2003 年通过实施。此举创下美国公共医疗实施 38 年以来，规模最大的一次彻底翻修。该法案深获老年民众的喜爱，同时也让医药界非常高兴。从我个人的观点来看，该法案的通过进一步坐实了美国注定宣布破产的命运。

美国联邦预算中心前审计长戴维·沃克对该法案是这么形容的：

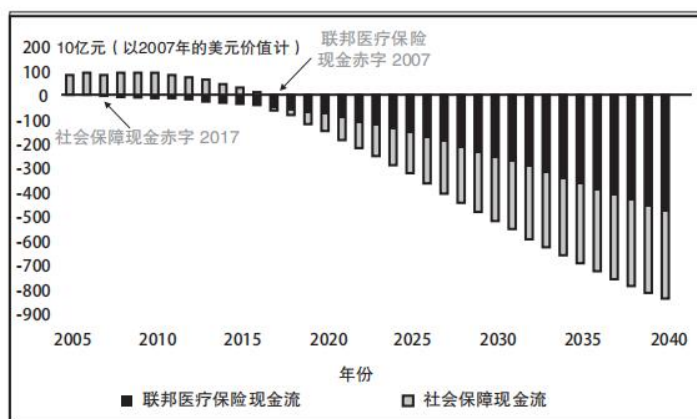
这是美国自 20 世纪 60 年代以来所有推动的法案中，在财政上最不负责任的一次。

结果小布什总统于 2004 年竞选连任成功。

社会保障制度与联邦医疗保险制度

你已经不止一次地看过社会保障制度的图表。下图是社会保障制度与联邦医疗保险制度未来趋势的缩影。

联邦医疗保险和社会保障面临严重的赤字



问：这张图在告诉我们什么事情？

答：这因人而异了。对于那数百万期待政府将来会帮忙照顾他们退休生活的民众而言，看样子不会有好的下场。

贝拉克·奥巴马总统（2009—2017）

奥巴马总统高举着希望的旗帜于 2009 年入主白宫。结果在 2012 年竞选 连任时，大部分的希望都已经变成了失望。

奥巴马总统是一只老练的滑头狐狸，也是一位伟大的演说家。他每次一开口就会让民众非爱即恨。只有极少数的百姓能站在硬币的边缘上看待这些事情。

奥巴马的确强行通过了所谓的《平价医疗法案》，或称为“奥巴

马总统的全民医疗保障”。

永远别忘了，政府颁行计划与法案时所采用的名称，个个都符合滑头狐狸所耍的诡计。这些名称通常恰恰与该计划或法案真正的作用完全相反。

举例来说：社会保障制度的确为“战后婴儿潮一代”的民众提供了一些保障，但是对数百万的“越战的一代”来说并非如此。社会保障制度与联邦医疗保险制度将会成为“越战的一代”，以及随后数代民众沉重的财政包袱。

《雇员退休收入保障法案》只让银行界变得更加富有，但是完全没有让员工在领取退休金与享受晚年生活方面获得更好的安全保障。

《平价医疗法案》则已经让负担不起保费涨价的数百万民众叫苦连天。唯有经过一段时间才能够全面了解奥巴马全民健保所造成的影响。

如同《小小鸡》那一则故事所说：

滑头狐狸说：

“我们赶快跑吧。”

“我们赶快跑到我的窝里去。”

“然后我跑去告诉国王吧。”

接下来这些动物都跑进了滑头狐狸的窝里，结果小小鸡、母鸡、火鸡、小鸭、大鹅他们从此消失了，再也没有从狐狸的洞穴里走出来。

奥巴马总统利用“平价医疗”等字眼来诱骗民众。他有所保留，并没有提及《平价医疗法案》本身实际上是一种新增的税赋。

问：它为什么是一种增税法案？

答：因为奥巴马总统的全民健保加重了 E 象限和 S 象限的税负。

问：就是那些为钱工作的象限？

答：是的，尤其是那些会把赚来的钱投入股票、债券、共同基金之中的E 象限和 S 象限的人们。他提高了利息收入、股利收入、资本利得 等来自纸资产方面的所得税。

问：哪些人不需要缴纳奥巴马变相课征的所得税？

答：有一群人的确没有被奥巴马变相课征的所得税所影响，也就是那些懂得利用负债来买进能创造出现金的不动产的那些投资者。那些利用翻修转卖不动产来获得资本利得的投资者，现在会因为奥巴马总统所颁发的法令而大幅增加自己所要缴纳的税金。

问：所以这又是资本利得和现金流两者的差异？

答：是的。所谓资本利得就是当你卖出资产（股票、债券、不动产或者企业等）时，所获得的利润。这些因为买卖而产生的利润是要课税的。而为了现金流投资房地产的投资者，其现金流的收入是不用课税的。事实上，只要找到得力的税务顾问，这些现金流收入很可能都无须缴税。

问：这样公平吗？

答：当然。税法是对每一位公民一视同仁。不公平的地方是我们的学校缺乏财商教育，普通人不知道要到哪里找寻这方面的教育。

问：全世界是不是也都是这样的？

答：是的，大部分地区是这样的。我之前有说过：用语和政府相

关政策可能会有所不同，但是总体来看，税法的精神与法律条文是一样的。我最近去了一次苏格兰，我在当地的朋友格雷姆和他太太莉安娜只用了 20 万英镑就买下了一处有 150 年历史的教堂。苏格兰政府以政府拨款补助的名义给了他们 35 万英镑来修缮维护这处教堂。这是一笔不用归还的钱。

问：他只付了 20 万英镑但收到苏格兰政府 35 万英镑的补助？你的意思是说他完全免费得到了这项资产？

答：是，同时也不是。他必须按照政府想要进行的方式来行事，也就是修缮教堂并为低收入居民提供居住空间。这里最为关键的是：他正在做政府希望他做的事情。他打算利用 40 万英镑投资者的钱（称之为股东权益）修复教堂，并提供 16 栋供低收入居民用的住宅。接着他再到银行申请 70 万英镑的债务（称之为负债），来完成整个计划。两年之后，当计划开始落实并且开始收到 16 栋住宅的租金时，按照他制订的商业计划，此时要回头找银行，给银行看该不动产所增加的现金流，然后按照新的现金流来申请全新的贷款额度。拿到新贷款之后，所有投资者都能拿回他们一开始投入的金钱，并且持续享受免税的现金流收入，直到该不动产报废为止。换句话说，由于两年之后所有投资者都把本金拿回来了，所以他们得到的投资报酬率是无限大的。除此之外，还有更好的事情：他们从那个新贷款拿回本钱的时候是完全免税的，因为他们拿到的钱是该不动产所产生出来的债务（非所得），而这笔债务将来都是由租客们帮他们清偿的。

当我和事业伙伴兼富爸爸公司顾问的肯·麦克罗站在该教堂前评估这笔投资的时候，起码有 20 多位路人经过“教堂出售”的招牌，但这些人完全无视这个绝佳的投资机会。肯感到非常自豪，因为通过他的书籍和课程，他教会格雷姆和莉安娜如何开展这类的投资。这种投资方式在全球各地都能用。问题是，那些每天为了薪水而上班，路过教堂的普通民众，缺乏格雷姆和莉安娜花时间训练自己、且最终看到无形现金流的这种能力。

问：为什么我的头开始痛起来了？

答：因为你的脑袋和心智开始能看得到那些无形的事物了。你开始能看到那些劫夺、无形的巨人们是如何借着货币制度来控制全世界：随意发行他们想要的货币额度，使得通货膨胀，以便让我们的工作所得、储蓄存款等不断贬值，从而导致那些需要为钱而工作的人们生活变得越来越辛苦。你也开始了解到真正的有钱人不会长期投资于股票市场之中的原因。别忘了：凡事都是一体两面。有钱人卖出自己企业的股票，让中产阶级和贫穷阶级来购买。你也开始看出当今教育体制是如何借着教导我们要为钱而工作，而让我们变成财商方面的文盲。

问：而这一切都肇始于语言文字？

答：是的。语言文字能让自己的脑袋和心智看到硬币的另外一面，以及无形的事物。这个世界上的人们每天匆匆忙忙上班，完全无视有钱人是怎么变得更有钱的。他们顽固地相信税法是不公平的，即便税法是非常公平的。因为只要拥有财商这方面的智慧，就能把税法转变成对自己有利的状况，来享受税法上的各种减免与优惠。有钱人、穷人和中产阶级之间的差别就是从语言文字开始的。语言和文字让有钱人变得更有钱，同时也让穷人和中产阶级越来越穷。如果你真的想要获得人生第二次致富机会的话，那么先从改变自己所运用的语言文字开始着手。

永远不允许自己说出“我负担不起”这种话。说出这种话的人必定是贫穷阶级。也千万别说“量入为出”这种话。这种话将会打压你内心那个梦想富有的精神。

从今天起——此时此刻起——运用有钱人的语言文字，而非贫穷阶级和中产阶级所用的词汇。开始运用资产、负债、现金流等词汇，而不再说类似有保障的工作、稳定的收入及存钱储蓄等词汇。

富勒博士相信语言文字是“人类发明的最强而有力的工具之一”。只要 改变你所运用的语言和文字，就能改变你的人生。好消息是：语言和文字都是免费的。

问：我现在立即能做些什么？

答：本书接下来的内容将探讨这方面的事情。目前本书一直都在陈述过往，而下一篇则将焦点移至探讨现在及未来这些方面。

本书第二篇和第三篇的重点就是要讲你的第二次致富机会，也就是有关财商教育这一方面。但是跟以往传统教育不同的是，这里所说的财商教育并不是要你变得比别人聪明，或者要想办法记住正确的答案。这里的财商教育 强调的是通力合作，而非彼此竞争。在接受财商教育之前，你必须清楚地知道自己未来的愿景是什么，并且知道自己要学习什么样的技能，才能实现自己渴望的梦想与未来。

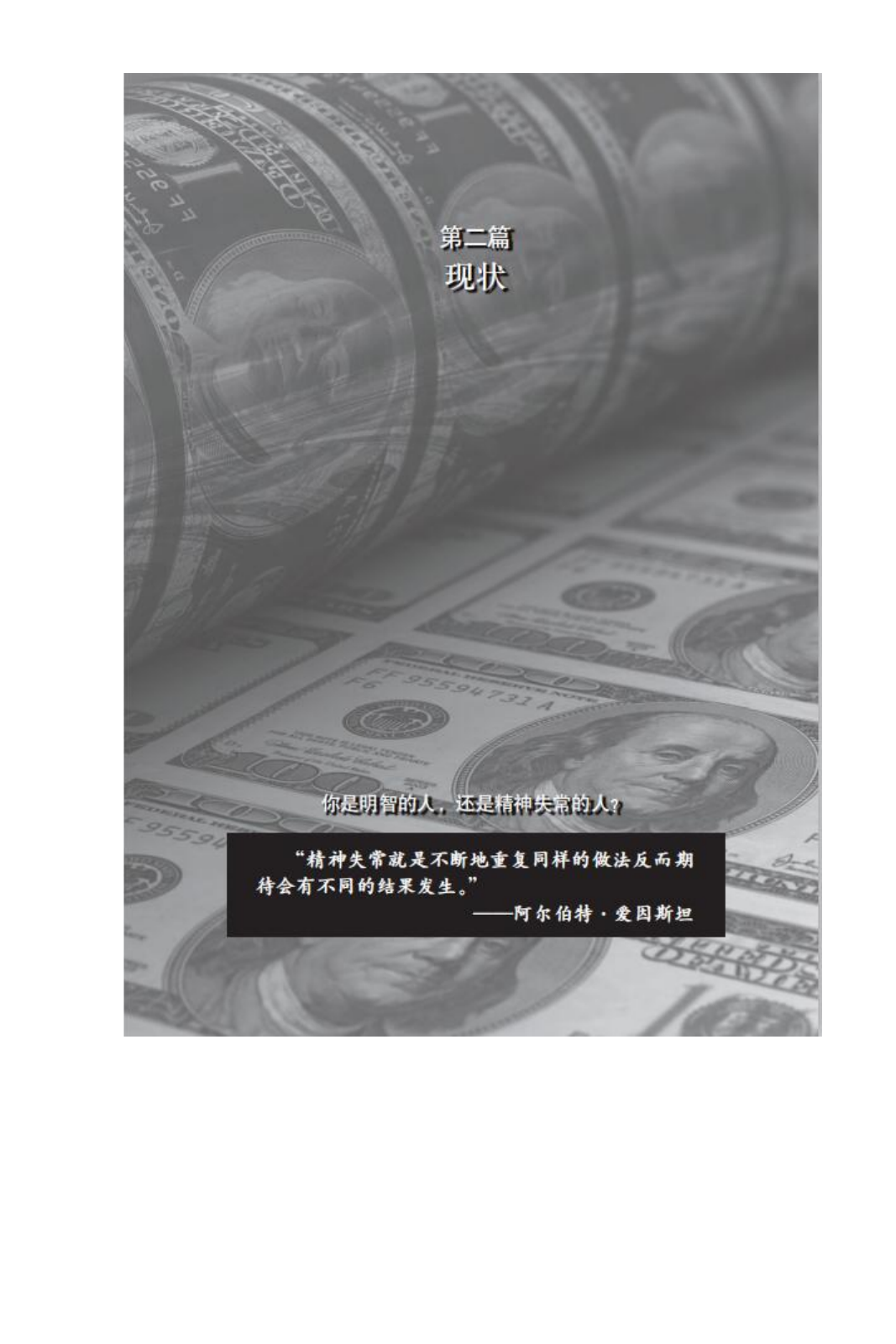
财商教育并非争执孰是孰非，或者避免犯下错误。真正的财商教育是需要具备勇气，并且在怀有恐惧的状况下，知道自己在人生成功的路上或者追求自己与家人的未来幸福时，必定会跌倒犯错，但是仍然愿意采取行动的 行为。你的第二次致富机会取决于在走偏或跌倒犯错之后，你是否还能重新站 起来，并且具备从错误中学习的能力。

本书接下来两篇的重点是：无论你以前做过（或者没做过）什么事情都没关系，重要的是如何让自己充满力量并重新站起来，并且利用过往和现在为自己打造出一个更光明的未来。你的第二次致富机会就从今天开始。就如同富勒博士所说的：

我们应召而来，是要做未来世界的建筑师，而非它的受害者。

第二篇

现状



第二篇 现状

你是明智的人，还是精神失常的人？

“精神失常就是不断地重复同样的做法反而期待会有不同的结果发生。”

——阿尔伯特·爱因斯坦

引言

精神失常的政府

一个由于钞票太多所造成的危机，如果政府还想要借着发行更多的钞票来解决，这种行为还算正常吗？

精神失常的百姓

当政府持续发行巨额的钞票纯粹只是为了支撑股市时，你继续坚持为钱工作、存钱储蓄、长期投资于股市之中，这些行为还算正常吗？

是恢复理智的时候了

本书第二篇主要探讨你个人目前的财务状况。当你开始检视自己目前真实的处境，才能开启你的第二次致富机会，才能自己决定自己未来的状况。

问：政府不是打算花钱来修缮道路、桥梁、学校等公共设施吗？这么一来不就提供了更多的就业机会？难道这种做法无法挽救我们的经济吗？

答：花钱修缮损毁老旧的公共设施的确是个好主意。这种做法的确会增加一些工作机会，但是仍然无法挽救我们的经济。政府继续印钞票来应对开支，在公共部门中创造高薪资的工作机会，同时还要补助越来越多不想找工作的失业民众等做法，只是在拖延不可避免的最终结局。

印钞票是一种精神失常的行为，你我都心知肚明。问题是：当你发现自己在一个精神病疗养院里生活与工作时，你会怎么办？当你发现院长和职员的精神都不正常，反而是那些病患还比较明智的时候，你又会怎么做？

当你开始寻找这些问题的答案时，你就开始启动了自己的第二次致富机会。

第八章

之前和之后

“从毛毛虫的照片上是无法看出它将来会变成一只蝴蝶的。”

——巴克敏斯特·富勒博士

一般人最喜欢看之前和之后的对比照片了。电视播放减肥广告时，经常会把减肥前后的对比照片摆在一起：减肥之前 100 多公斤的照片，以及减肥后只剩 42 公斤、穿着比基尼、拥有魔鬼般身材的名模照片。然后配音员就会说：“如果这个 52 岁的老婆婆都可以得到这种身材，那么你一定也可以做得到。”接着订购专线的铃声就会响个不停，购物网站开始拥塞。结果是数百万元的钞票换了主人。

之前和之后的照片都很容易打动我们。这类照片在提醒我们内在真正的自己是谁，同时也在提醒我们拥有与生俱来的无比潜力，我们有能力来实现自己的梦想。我们都会想起自己内心深处想要展翅高飞的那一只蝴蝶。

“改头换面”形式的电视节目最近也大行其道。这类的节目会找一个非常邋遢、没什么吸引力的小人物上节目，然后改变他们的服装、发型、化妆等，这时候再让这个人踏上舞台时，就变成了人人心目中的白雪公主或者是白马王子。还有另外一种类似的电视节目，借着上

油漆、重新装修厨房和浴室等方式，专门把老旧破败的房子修缮成人们心中梦幻般的房屋。

我自己的电视节目

多年来，电视节目制作人会不停地联络我，问我是否愿意制作这类改头换面的电视节目。他们想要由我出面给一些“穷光蛋”进行改头换面——希望把这些人变成有钱人。几年下来，我至少跟十几位非常认真、想要做出这类节目的制作人商谈过，但是每一次的讨论都会因为这样或那样问题而打住：“真的可以做到吗？”“那么实际上要做什么？”所有的制作会议都毫无例外地在遇到“如何在财务方面让一只毛毛虫变成蝴蝶”这个问题时，就再也讨论不下去了。

内在和外在的差别

外在的改头换面与内在的改头换面两者之间差异甚远。把老房子刷上油漆或者让人穿件新衣服是件蛮容易的事情，这些都属于外在的改头换面。但是如何让一个穷光蛋变成有钱人？想要做到这点并非上个妆或者是换件新衣服就可以办得到。

从贫穷到富有是一种无形的蜕变——跟表面刷刷油漆的改头换面方式有着极大差别。这种属于内在的改头换面是没有办法做成吸引观众的实境电视节目，因为这些改变都是无形的。这些改变包括了内在思维架构的改变——改变人们对自己和金钱的看法，并且还改变他们做出选择的方式。我个人知道以上这些的确是可以做得到，但是我跟电视节目制作人尚未找到一种方法，即用具体呈现的方式来把它拍成电视节目。

经济危机

近代之所以会发生经济危机，是因为有很多人在外表上装出一副很阔绰的样子，但是他们的内在却是非常的贫乏。次级房贷危机就是

人类这种欲望 的最佳写照。有数千万的人被准许向银行申请忍者贷款（向没有收入、没有工作、没有固定资产的人贷款），因此他们可以拿着这笔贷款来买房子，或者拿去偿还他们一辈子也还不起的自用住宅贷款。结果银行把这些“次级房贷”包装成金融衍生品，并且把这些“大规模杀伤性武器”卖给疯狂追逐营利的世界。换句话说，人们因为有装点门面的动机，因而造成房地产和股票市场的繁荣与泡沫，同时也会促进消费者信用卡卡债（甚至学生贷款）额度 的激增。

想要拥有富人的外表并没有什么不对的地方，我自己从来就不曾想要缩衣节食。从我个人的观点来看，缩衣节食就等于在扼杀自己的精神。我反而会想尽办法来拓展自己的财源，寻找新的赚钱方式，好让我可以享受生命中 更高质量的生活。

我非常喜爱自己所拥有的豪宅和名车，我想很多人也会跟我一样。问题在于在缺乏财商教育的状况下，绝大部分人永远都不会具备富有的内在，而这点才是我们当今社会所面临的真正危机。

第二次致富机会

本书的目的并不是要帮助人们做“外在的改头换面”。我所谓的“第二次致富机会”并非重新装修自己的厨房，或给自己的房屋打造一个全新的外表，更不是让个人拥有全新的行头，或者让身材变得更健美，也完全不是要你重返校园进修以获得更高薪的工作等。

第二次致富机会是一种比喻，如同毛毛虫化作蝴蝶一样。每个人都拥有从毛毛虫蜕变成蝴蝶的潜力，这也就是为什么广告界运用“之前和之后对比 照片”这类的宣传手段会这么有效果的原因。通过之前和之后做比较的方式，会激发我们内心深藏的潜能。

把毛毛虫变成蝴蝶

问：你是否曾有过破产的经验？

答：是的，有数次经验。

问：因此你知道那是一种什么样的感受？

答：我很清楚地知道。

问：因此对于那些没有钱的人们，你是否会替他们感到惋惜，或者是可怜他们？

答：不会。我不会对贫穷的人感到惋惜。我有同理心，但我并不同情他们。

问：你为什么不会可怜他们，或者为他们感到惋惜？

答：因为我知道每个人都拥有一种与生俱来的力量，任何人只要他愿意，绝对可以借着这股力量来改变他自身的生活。如果我替他们感到惋惜或者是可怜他们，就表示我认为他们没有这种能力。如果我替他们感到惋惜或者是可怜他们，就表示我认为上帝对这些人很不公平。但事实上，我知道上帝并没有对不起这些人。我坚信每个人都拥有自由做出各种选择的权利。

问：你这么想会不会太理想化了？

答：是的，的确有点理想化，但同时这也是一种非常务实的想法。我之所以明白这一点，是因为我自己也曾可怜过自己。我也曾陷入自怨自艾的低潮之中。自我可怜最大的问题就在于有些人会很享受那种低潮的处境。

问：你说的是哪些人？

答：其他受害者、输家，以及自暴自弃和自怨自艾的人们。自怨自艾的人们通常会吸引到各种“救世主”及“积极行善”的人们。虽然许多积极行善的人们有时候的确会帮助到一些人，但很不幸的，并非所

有积极行善的人们都有能力协助他人重新找回内心潜藏的力量。许多“救世主”也无意地会让受害者一直处于无助的状态。帮助他人、安慰他人、照顾他人、给人们重新站起来的力量等做法之间，有着极大的不同。我已经强调过很多遍：纯粹拿钱给贫穷的人们，只会让这些人更沉溺于原来的贫穷之中。别误会我的意思。我们每个人偶尔都需要发挥本身的同情心来关怀他人。我们自己跌倒之后，也需要别人的鼓励来协助我们重新站起来。短暂的自我可怜或者是自怨自艾是无伤大雅的，毕竟这也是自我疗愈的过程之一。

问：所以你曾经自怨自艾过？

答：当然了，而且还不止一次。但是我发现自怨自艾的做法长期来看对自己毫无帮助。自我可怜只会让自己所面对的问题越来越严重，而且解决问题所需的时间越耗越久。

问：因此当你生意失败赔光积蓄之后，又发生了什么事情？

答：当我自我可怜的派对开完了之后，我就重新站起来，卷起袖子认真工作。

问：你不是已经没钱了吗？你不是宣布破产了吗？

答：是啊。身无分文让我变得更坚强、更聪明，而且更有能力。就是因为没有钱了，所以我被迫认真思考，努力发挥自己的创造力。如果我身边还有些钱的话，我东山再起之路就不会走得如此辛苦。但是就是因为没有钱反而把我锻炼得比一般人更加坚强，同时也培养出自己原本没有想到的能力。我相信每个人都有所谓的强项和弱点。如果我选择自我可怜的话，那么就是在强化我自身的弱点。如果我沉溺于自怨自艾的情绪中，我的强项就会逐渐变弱，同时也会越来越强化自己的弱点。

问：因此政府的各种补助津贴及民间捐款，很有可能会不断强化

受益人的弱点，同时造成他们自身的强项越变越弱？

答：我相信是这样的。我也知道会有许多人驳斥这个观点。的确有时候一个人需要别人对他伸出援手，但是更多时候这个人真正需要的是别人来狠狠地踢他一脚（给予严厉的鞭策）。我人生当中有很多次被人严厉地鞭策，虽然当时心里很不是滋味，但是每次经历都把我锻炼得更为坚强。

问：所以如果缺钱能激发自己发挥强项的话，那它也可以成为一个人从穷人到有富人蜕变的动力和理由喽？

答：是的。

问：这么一来，有钱也可能会变成某些人的弱点了？

答：的确是如此。我们都看过许多家境优越的孩子被宠坏了的样子。虽然让孩子们予取予求可以让家长和孩子心里感到舒服，但是父母这么做的同时，也在冒着让孩子能力变弱的风险，甚至有可能完全阻碍孩子发展内在心灵的力量，特别是在跌倒之后重新站起来的能力与意愿。

我曾在富爸爸广播节目里访问特朗普的两个儿子小唐纳德和埃里克。在那近一小时的访谈当中，他们分享了自己出身于富豪名门的成长经验。虽然他们确实拥有普通人根本不会享有的优势，但是他们成长的过程却一点也不轻松。特朗普要两个儿子到船码头或者是在建工地上跟工人一起工作。一般人绝对不会想象有钱富豪竟然会要求儿子去做这些事情。我偶尔也会跟这两位年轻人私下相处。从我个人的亲身体验来说，他们确实是非常富有的年轻人，但是绝对不是那种被宠坏的富二代。虽然他们出身于特朗普家族这一名门家庭，但是他们两位甚至比很多朋友的孩子们还要来得更为脚踏实地。

悲剧的开端

我住在美国亚利桑那州凤凰城一个富裕的小区里。这个小区并不大，拥有不到四十户的豪宅，周边建有一个高尔夫球场。但是自2007年金融风暴之后，光是在这个小区内就发生了三起自杀事件及一场火灾。

问：谁自杀了？

答：其中有一位是继承了父亲数千万美元遗产，但是因为做生意把这笔钱赔光了的年轻人。另外一位当年是为了钱才娶了现在的太太，但现在却把老婆的钱给赔光了。看样子对他而言，与将来在法庭当中和老婆进行离婚诉讼相比较，选择自杀的痛苦相对少一些。至于那一场火灾的元凶，是一个专门从事翻修转卖房屋的青年。他之前以350 万美元的价格买进那栋房子，并且想以500 万美元的价格转卖出去。当他确定房子无法在短期内脱手，自己又付不起高额房贷的时候，纵火烧房成了他最后的选择，他希望保险公司来赔偿他的损失，如今他不但身陷囹圄，而且我还听说他已经在狱中自杀了。

问：这些人是否就是那些外表看起来很有钱，但内在却不是这么一回事的人们？

答：这是我个人的看法。有意思的是：同样在金融风暴期间，我们小区当中有许多邻居反而都变得更加富有了。他们在风暴期间找到了许多极好的投资机会。因此，虽然那次的股灾的确毁掉了许多民众的人生，但是却对一些人来说是个非常难得的好机会。在小区内有一位邻居在股灾爆发时陷入了很大的麻烦之中，但是他并没有选择自杀，反而在动荡中屹立不摇，努力想办法熬过那段时间。如今，他变得比之前更加坚强、聪明，并且更富有。

问：这么说来他找到了自身新的强项，并且大大强化了这些优点？

答：我相信是这样的。有时候跌倒并不是坏事，只要你能重新站

起来并且变得更加坚强。从我个人的经验来说，当人们跌倒时拿钱给他们这种做法，虽然会让他们再度站起来，但是这些人却变得更为软弱而非坚强。当政府给大银行们进行纾困的时候，就是在制造这类的结果。如今这些大银行的规模比从前还大上 37%。虽然它们变得更为巨大，但这并没有让这些银行变得更加健全。就如爱因斯坦曾经说过：“想要解决问题，就不可以采用当初制造出问题本身的思考模式。”

问：意思是说下一次的股灾会比上次更加严重？

答：恐怕是的。

问：那么我要如何找到自己的强项，又该怎么强化它们？

答：其实这就是人生的奥秘。我真希望有个简单的答案能直接告诉你。我也希望我有个魔法棒可以让你摇身一变就能获得成功，可惜我没有这样的法宝。

问：你会不会认为上帝刻意创造股灾，来让人们有机会变得更加坚强？

答：我认为有可能，至少这也是一种看待事情的方式。就像我在前一章里所说的，富勒博士所提出的基本原理当中有一项叫作“危机中必有崛起之机”。我相信我们正处在人类历史上最大一次财务危机爆发的前夕。问题是：我们要如何趁机崛起？

彻底破产

1984 年 12 月，我和金离开夏威夷的时候身无分文。我们两个人合在一起的资产负债表如下图所示：

收入支出表

收入 0
支出 ?

资产负债表

资产 0	负债 \$820000
---------	----------------

我们在圣地亚哥过着无业游民般的生活。我们没有工作，也没有收入。我们不是睡在汽车里面，就是借朋友的地下室暂住，因此开支非常低。偶尔拿到一些钱的时候我们才有三餐可吃。那时候对我们来说，每天都在面临经济上的危机。

我一项资产都没有。为了让我的尼龙钱包事业能继续维持，我在离开夏威夷之前早就把手上所有的东西变卖完了（基本上都是位于夏威夷的不动产）。

负债字段中的82万美元负债，是投资者当初给我创业用的贷款，早就用在我的尼龙钱包事业之中。当我决定离开公司时，我同时也得承担清偿这些贷款的责任。我打电话给投资者让他们知道我的决定，并且告诉他们我一旦重新站起来之后就会把钱还给他们。虽然其中有

一些人跟我说“算了，这笔钱不用还了”，但是我知道其他人一定会要我负责到底。

活在当下

我之所以告诉你们我在圣地亚哥身无分文的故事，是因为本书的第二篇着重于面对现状。在金和我能大步朝未来迈进之前，我们必须清楚地了解自己目前真实的状况。

绝大多数人在财务方面并没有活在当下，也不了解自己真实的状况，是因为他们不懂得什么叫作财务报表。虽然拥有高学历，但这些人财务方面却跟文盲没有什么两样。因为他们看不懂财务报表，更别提运用自己的财务报表了。

如果你曾经看过《富爸爸穷爸爸》这本书，并且玩过《富爸爸现金流》这款游戏，那么跟那些高学历的知识分子相比较，你在财商教育方面已经足足领先了他们一大截。当你替自己光明的未来做规划时，你就可以好好发挥自己所学到的相关知识。

第二次致富机会

到了 1994 年，我们的财务报表变成了下面这幅图表中所展示的样子：

收入支出表

收入 0
支出 ?

资产负债表

资产 0	负债 \$820000
---------	----------------

我们算不上有钱人。当时的我们是所谓的“身家上的百万富翁”，每年从资产中产生的现金流让我们拥有每年 12 万美元的被动收入。从此我们再也不需要工作了。在 1984 到 1994 年的 10 年间，我们达到了财务上的自由。

我们当时仍然住在一个较小的房屋里，过着一般中产阶级家庭的生活。最大的差别是，我们一辈子再也不用工作了。我们再也不是金钱的奴隶了，我们开始让钱为我们工作。我们正处在从毛毛虫蜕变成蝴蝶的过程当中，但是我们清楚地知道自己尚未完全蜕变成蝴蝶。我

们察觉到自己内在已经开始发生蜕变，但是整个过程还没有彻底完成。我们还不能展翅高飞，因此我们知道还得下更多功夫才行。更重要的是，我们体会到富足从内在的心灵开始萌芽，而非从外在追求而来。

那些看起来比较有钱的人们

在这 10 年间，许多人看起来比我们有钱多了。他们的财务报表看起来 应该长这个样子：

收入支出表	
收入 \$10000租金收入	
支出 \$3000个人支出	

资产负债表	
资产 52栋出租公寓	负债 \$85000自宅

这些外表看起来很有钱的人所面临的问题是：他们在内部财务上已经一塌糊涂了。光看这些人的外表，你可能无法想象他们每个月都要为了支付账单而伤透脑筋，他们甚至有可能是月光族。虽然他们也熬过了 2007 年的大 股灾，但是他们在近期可能就没有如此幸运了。

如果富爸爸的预言成真，那 么在未来经济的动荡中，这些人将会变成首当其冲的受害者。

问：能不能跟我再说一次为什么这一群人面临极高的风险？

答：没问题。克里斯·马特森在《崩盘之路》一书中把财富分成三大类：

1. 主要财富；
2. 次级财富；
3. 第三级财富。

那些拥有高薪工作、豪宅、银行里大量存款及各种股票的人们，他们所拥有的是属于第三级的财富。克里斯说在下一次的危机中，受伤最重的就会是那些只拥有第三级财富的群众，也就是把资产通通放在有价证券中的投资 阶级。

问：如果第三级财富属于有价证券之类的，那么请问主要财富和次级财 富之间有什么不同？

答：主要财富属于资源上的财富。但凡原油、黄金、白银、鱼类、森林 及肥沃的土壤等都属于主要财富的层级。次级财富是属于生产的领域。但凡生产食物的农夫、捕鱼的渔夫、钻油的工人、挖黄金的矿工及生产各种百货的工厂老板等都属于次级财富的一环。

或许你太年轻，没有看过 1993 年上映的《豪门新人类》这部电视连续剧，但是容我在这里向你介绍该节目主要剧情，以及它和三种财富之间的关系。从前有一位贫穷的矿工杰·坎培特到自家后院林子里打猎寻找食物，结果开了一枪之后他的人生从此发生了转折。当子弹击中地表后，杰就眼睁睁地看着原油从地下源源不绝地涌了出来。此时 OK 石油公司付给他一笔为数可观的权利金，获得在杰家院子里

钻油的权利。此时杰摇身一变，成了一位百万富翁。杰这时候拥有的是资源——也就是土地和原油这两种主要财富。当 OK 石油公司取得了在杰家后院采矿的权利之后，该公司就拥有了属于产品的次级财富。那么石油公司付给杰的权利金这笔钱又是怎么来的？当然是 OK 石油公司从股市和投资者那里筹措而来的资金，也就是第三级的财富。

问：所以说拥有第三级财富的人们多半是那些存钱储蓄或者借着炒股票赚钱的投资客，或者是拥有并且在发行股票的企业家们？

答：是的。就如克里斯·马特森在书中所解释的，手上握着有价证券的人们所拥有的只不过是一种“真正财富的兑换券”罢了，但绝对不是财富本身。举例来说，美元纸币并不是一种财富，它只不过是一种可以用来兑换真正财富的媒介罢了。拥有某家食品公司股票的小股东手上所持有的，只是对公司部分财产权利的持有证明而已，但是这位小股东所拥有的并非生产食品的产业链。

问：这有什么不对的地方呢？

答：如果股市崩盘了，首当其冲赔钱的就是公司的所有股东。

问：股东们会先赔钱？为什么会这样？

答：呃……我想办法用最简单的方式跟你解释看看。假设说某家企业不幸倒闭宣布破产了，如果该公司有任何剩余资金的话，首先有权利拿到钱的是该公司的员工们。如果这笔钱还有剩余的话，那么接下来可以拿到钱的就是倒闭公司上游的供货商。第三顺位是公司的债主，也就是贷款给公司或者持有公司欠款证明的对象。最后可以拿到钱的（如果到现在还会有钱剩下的话）才是倒闭公司的股东们。

问：那么股东们现在所面临的风险是不是比之前高出许多？

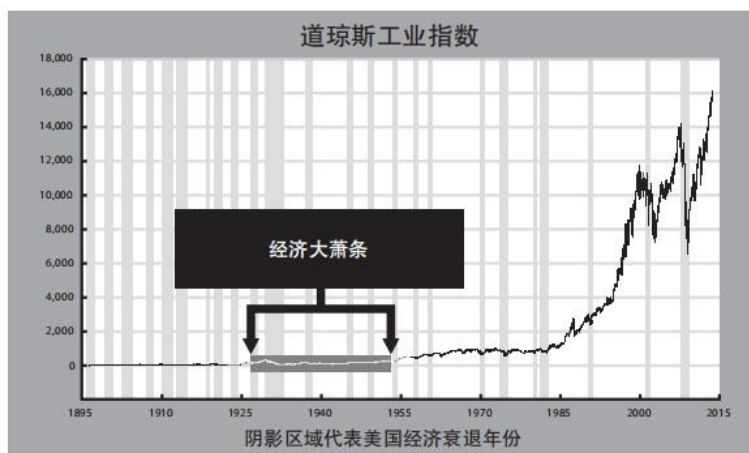
答：是的。

问：为什么？

答：就之前来说，股票从 1954 年迄今都算是相当安稳的投资，因为股市从 1954 年起就一直非常稳定地上涨。虽然股市在这期间有几次拉回、空头市场，甚至还发生了几次大崩盘，但是股市终究还是恢复到了原先的价格水平。因此长期投资股市的人个个都收获丰硕，有些甚至还发了大财。

问：1954 年到底发生了什么事情？

答：股市于 1929 年创下了 381 点的历史高点，并且埋下了日后爆发经济大萧条的种子。结果股市崩跌后总共花费了 25 年的时间，也就是要一直到 1954 年的时候，股市才重新站回 381 点。如今股市已经连续涨了 60 多年，同时也让数百万的民众赚到了不少的财富。你可以从下图当中看到股市在这期间上涨的模样。



从上图你就可以看出来为什么从 1954 年起会有数百万的民众从股市当中赚取了不少的财富，并且到现在还愿意继续把自己的钱投入到股市之中。这也就是为什么会有这么多民众仍然相信并听从“持股续保，长期投资”这种过时的投资建议。

问：所以问题就出在这些长期投资于股票市场的人们，他们所拥有的是属于第三级的财富，也就是有价证券，对吧？

答：是的。而且只要克里斯·马特森、詹姆斯·瑞卡滋或者理查德·邓肯等任何一只新品种的“小小鸡”的预言成真，那么股票市场注定要发生大崩盘，因此那些拥有大量第三级财富的人们将会付出惨痛的代价。

问：这么说来那些投资于主要财富和次级财富的人们，会比较能撑得过下次的金融动荡？

答：是的。但是再次强调，并不是持有主要财富或次级财富的人们就一定不会出事。没有所谓的“百分之百的保证”这回事。

问：如果全球第三级财富完全化为乌有，那么世界会变成什么样子？

答：我想全世界各个像纽约这样的金融城市将会受到最大的冲击。

问：为什么会这样？

答：因为像纽约这类的金融城市，完全是靠着第三级财富而建立起来的。

纽约市市民所拥有的财富，绝大多数是属于第三级的财富。曼哈顿基本上没有什么农场、工厂或者是油井等。如果第三级财富开始萎缩，那么这些民众所居住的公寓、豪宅等的价值也会跟着下滑。如果纽约市房地产下跌，造成纽约市房屋市价低于市民的房贷额度时，那么就很可能再次爆发房贷危机。但是这次爆发的次级房贷危机并不是由贫穷阶级所引发的，而是因为有钱阶级付不出巨额房贷所引发的超级危机。

问：你认为发生这种事情的几率有多大？

答：只要政府持续印钞票来应对它的赤字，继续发放失业补助来鼓励民众不用工作，并且持续人为地干预股票市场以防止股市下跌，那么这个问题只会越来越严重。詹姆斯·瑞卡滋在他所写的《货币战争》一书中提到了目前这种日益复杂化的现象。

问：他说的“日益复杂化”是什么意思？

答：并非直接解决我们所面对的问题，政府无所不用其极地想出越来越复杂的手段来维持经济复苏的假象。詹姆斯利用终年积雪的山顶来解释这种概念。并非在各处引爆少量的炸药来避免白雪过度累积导致雪崩，政府反而兴建了越来越高、越来越厚的墙壁，希望避免积雪过多而产生大雪崩。采用这种只能暂时舒缓问题的手段之后，在面对任何新问题时，则需要越来越复杂的方式（工程）才能压制它。这么一来，只会让问题越来越严重，但无法从根本上解决问题。或许你也会这么认为：当有一天政府黔驴技穷，再也想不出更复杂的解决办法时，那么这些防雪墙就会完全垮掉。因为不愿意提早安排一些人为控制的小型雪崩，现在整座山上的雪反而会一股脑地全部冲下来。

问：那么解决的办法是什么？

答：其中一个答案就是：要从这些复杂的第三级财富撤退，回归到第一级、第二级财富。

问：你是否已经从第三级财富中撤资了？

答：我从来就没有进场投资过第三级形式的财富。我个人几乎没有什么储蓄存款、股票、债券、共同基金及其他形式的有价证券。我绝大部分的财富都属于主要及次级财富。

问：为什么要这样？

答：因为富爸爸要我和他的儿子把钱投资在各种以资源和生产为主的主要财富及次级财富之中。真正的有钱人所拥有的就是这两种财富。以往如此，未来更是如此。

问：能不能举几个例子？

答：没问题。我不会采用存钱储蓄这种第三级财富的方式，而是会累积像是黄金白银这类属于资源型的主要财富。我也不会投资石油公司股票这类第三级财富，而是直接跟人合伙投资油井钻探这类的次级财富。我并不拥有这家石油公司，我拥有的是这家公司生产出来的部分石油。如果油价上涨我就能拿到钱，就算油价下跌我也一样会有钱可拿。我还拥有不动产，大部分都是公寓型住宅这类的次级财富。我自己是不投资房地产信托投资基金这类第三级财富的资产。身为一位创业家，我不会购买其他公司的股份。我反而会出售自己公司的股票（属于第三级财富）给其他的投资人。

问：听起来非常复杂而且需要拥有很多钱才能做到。在既没有接受过财商教育也没有什么钱的情况下，请问普通人是否可以投资这类的主要财富及次级财富？

答：当然可以，任何人都能做得到。举例来说，任何人都可以在世界各地投资白银这种主要财富。

我在写这本书的时候，每盎司白银的价格是 20 美元左右，这个价格跟之前 40 美元比较起来已经是相对的低点。如果有人连 20 美元都负担不起，那么这些人仍然可以去收集美国在 1964 年之前用纯银铸造的一角硬币。换句话说，任何只要拥有 0.1 美元的人都可以投资在白银这种主要财富之上。

问：为什么这会是一项好的投资？答：黄金和白银的价格永远都会受到市场供需及政府的干预而上下震荡。

但我认为只要各国政府继续不停地印钞票，那么利用收集黄金和白银这类的主要财富，远远比利用第三级财富的钞票来储蓄存款更有道理。只要各国政府继续印钞票，那么储蓄存款这种做法的风险就会相对变高。

白银拥有一个比黄金和纸钞更大的优势：因为白银的供给量一直处在不断减少中。黄金的供给量一直都相对稳定，而纸币的供给量却是在成山成海地增加中。只要几秒钟的时间就可以凭空创造出大量的通货，但是却需要数年的光阴及数百万美元的资金来探索、采集并兴建新的黄金和白银矿场。无数的库存白银一直不断地被迅速消耗，这是因为白银不但是贵重金属之一，它更是一种工业用的金属。白银的用途遍布于医药、净化系统、电子工业及其他上百种不同的用途之中。千万要记得黄金和白银数千年来都被人们当成真正的金钱在使用。没有人知道美元的价值还能撑多久。

问：这是不是为什么比特币变得如此受欢迎的原因？

答：也许是吧。每当民众对政府所发行的通货失去信心时，就会有新的通货发明出来。

问：你会投资比特币吗？

答：绝对不会。

问：为什么不？

答：因为我不了解比特币。对我而言，黄金和白银是比较容易理解的东西，它们同时也是很难复制和生产的资源。想要伪造黄金和白银是一件非常不容易的事情。从我个人的观点来看（我的看法有可能是错的），比特币应该是属于第三级财富的一种。我找不到它可以被归类成主要财富或者是次级财富的理由，当然，对那些创造出比特币及其他数字货币的人们就另当别论了。

好消息

对于那些将自己资产从第三级财富移转至主要财富和次级财富的人们而言是个好消息。这种做法可以让他们像真正有钱人一样，开始拥有真正的财富。

在前文我曾经介绍过人类演进的四大阶段，亦即：

1. 狩猎时代；
2. 农业时代；
3. 工业时代；
4. 信息时代。

从特定观点来看，主要财富是属于农业时代的财富。工业时代则是讲求次级财富。而信息时代，亦即无形的时代，则是第三级财富当家的时代。

无论财富是有形还是无形的，真正极度富有的人们都会把钱放在同类资产中，也就是主要财富及次级财富之中。就算在信息时代，像比尔·盖茨、马克·扎克伯格、奥普拉·温弗瑞等真正的有钱人，都拥有各种资源和产品。在信息时代里，诸如知识产权等无形资产就如同不动产一般，都是非常真实的一种资产。专利权、商标或者是合约等知识产权虽然是无形资产，但是仍然跟某些房地产一样具有价值。

富人不为钱工作

《富爸爸穷爸爸》这本书开宗明义就说“富人不为钱工作”。换句话说，富人努力工作是为了获得主要财富及次级财富，而不是“钞票”这种第三级的财富。他们辛勤工作是为了拥有各种资源及产品。他们大部分都是创业家，而这些创业家会努力实现他们的点子，寻找

适当的资源，并且打造一个能把资源转换成产品的事业，然后这些产品就会变成金钱。他们所拥有的财富并不是来自钞票，而是来自拥有各种有形或无形的资源、产品这类主要财富及次级财富。

传统教育体制教导学生要好好念书、寻找高薪工作、努力赚钱、存钱储蓄，并且长期投资在股票市场之中。这全都属于第三级财富的方式。

从许多方面来看，富人和其他人最大的差别，就是哪些人拥有主要财富和次级财富，而又是哪些人只能拥有第三级财富。

问：因此如果我开始致力于累积主要财富及次级财富，我就会慢慢变成真正的富人，就像富勒博士口中所说的那些“劫夺的巨人们”？

答：是的。你一样可以采取诚实合法的方式，跟那些劫夺的巨人们一样致力于累积属于自己的财富。累积财富并没有什么不对，但是千万要记住：累积财富时，有所谓正确和错误的做法，合法与不合法的方式，以及是否合乎伦理道德（或者完全违背常理）的手段等。

问：如果我只懂得上学念书、谋求高薪工作、辛苦上班工作、存钱储蓄、投资股市，我就会越来越远离真正有钱人所拥有的财富？

答：完全正确。

问：这也就是为什么学校从来就未曾开设财商教育方面课程的原因？

答：没错，从我个人的观点来看的确如此。

问：那么我要如何开始致力于累积主要财富和次级财富呢？

答：这正是我最想听到的话！现在你的第二次致富机会才算真正

开始 起步。

问：那么我要如何开始？

答：你要从现在开始着手，从你目前真实的状况开始做起。

问：那我要怎么做？

答：就跟我和金在 1984 年所做的一样。我们先把自已的财务报表做出来，让我们清楚地了解我们目前的财务状况如何。

富爸爸经常会说：“银行家从来就不要求我在贷款的时候出示我的在校成绩单。他们也从不过问我当年的在校成绩如何。银行家只想要看我的财务报表，因为他只想知道我是不是在智慧地运用自己的金钱。”

你现在可以抽空填写下面的财务报表。这就是你目前在财务方面的表现，也就是自己目前累积财富的成绩单。

第二次致富机会的作业

拿一张空白的纸张并画出下面的图形：

收入支出表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

重点提示

别忘了富爸爸对“资产”所下的定义是：

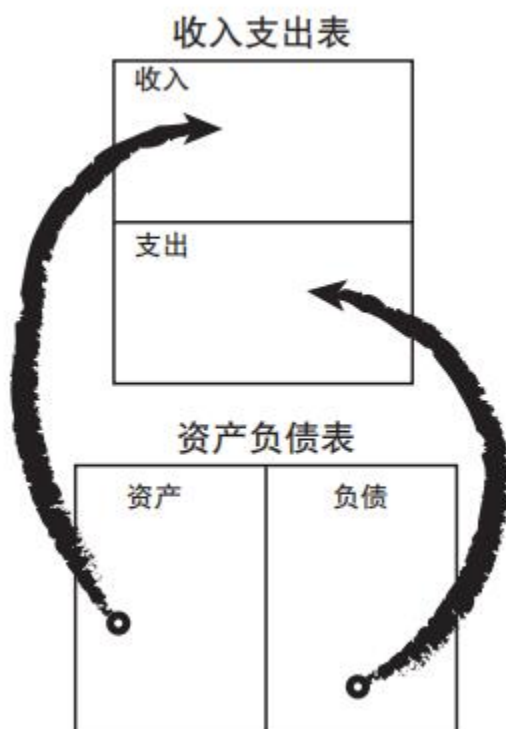
资产是能把钱放到自己口袋之中的事物。

而富爸爸对“负债”所下的定义是：

负债是把钱从自己口袋中掏走的事物。

针对这次的作业，“资产”栏中只能写下真正可以产生现金流，且能在“收入”栏内创造出现金的事物。而对于“负债”栏，请写下自己个

人所拥有的各种负债，以及每个月因为这些债务会产生什么样的支出，并且把这些支出填入“支出”栏之中。



把握现在才是真正力量

你的第二次致富机会要从把握现在开始，甚至可以立即从今天开始。对很多人来说，起步将会是一个非常困难的过程，但这同时也是毛毛虫蜕变成蝴蝶的过程当中最艰难的一步。对很多人来说，把自己目前的财务状况清楚地写在纸上是一个蛮痛苦的过程，你可能已经亲自体验到这种精神上的痛苦。我鼓励你先深呼吸几口气，然后坚持完成这个过程。如果能让你清醒地面对真实的世界，这一点点痛苦是非常值得的。

或许你可以找一位可以信赖的朋友来帮忙，协助你完成填写自己的财务报表这项作业。毕竟对很多人来说，金钱是一个充满情绪的领域。或许你的朋友能以更客观的眼光且不受情绪干扰地引导你填写属于自己的财务报表。

千万别忘了：把握现在才是真正的力量。如果你跳过或省略这个步骤，那么你将会失去自己的力量。当你下定决心完成这个过程时，或许你就会找回一些属于自己的力量。当你鼓起勇气来面对自己在财务方面的真实状况时，你就会重新找回属于自己的力量。唯有如此，你才能重新掌握自己的未来，而你的第二次致富机会也将从这一刻开始。

问：你说对那些困顿挣扎的人们保持同理心，却不同情他们，就是这个原因？

答：是的。这个过程我亲身经历过好几遍。你也看到过我之前的那份财务报表，就是拥有82 万美元负债的那一份。如果我当时一直自怜自艾的话，那么那个数字永远都不会从负债栏中消失。正如我稍早所说，我个人拥有过数次的第二次致富机会，意思就是说我不止一次地必须从身无分文的状况下从头开始。拥有第二次致富机会并不是一件轻松容易的事情，但至少我越来越聪明，越来越能解决自己所面对的问题，而不是继续假装自己完全没有问题，或者希望会有其他人来帮我解决这些问题。

任何人只要愿意做出改变，并且下定决心采取行动完成整个过程，那么 这些人的确值得拥有人生的第二次致富机会（如果他们真心想要走这条路的话）。

问：当我把焦点放在自己的财务报表上的时候，我是否就能开始看到自己的强项及弱点在哪里？

答：是的。

问：我应该抛弃自怜自艾、让自己越来越软弱的做法，开始发现自己的强项，找到摆脱目前窘境的出路，并且开始规划自己的未来？

答：是的。当你开始专注于强化自己的强项时，说明你已开始进行内部改头换面的工作，如同毛毛虫变成蝴蝶这个过程。

别忘了你今天做出来的财务报表，它反映的是你之前的财务状况。现在我们已经准备好迈入未来，来看看之后——也就是你的未来会怎么样。

未来

由于你已经很真诚坦白地检视过自己目前的真实状况了，现在可以开始看看自己的未来如何。

请你在另外一张纸上再画一张财务报表：你将要创造未来的财务报表。

你的未来：5年后的今天

日期：_____

收入支出表

收入

你想要拥有多少收入？

支出

金额大小及产生的原因

资产负债表

资产

负债

你想要拥有什么？

你想要拥有什么？

选择自己的资产类别

所有的财务报表都是以这四种资产类别作为基础的：

1. 从商创业；
2. 不动产；
3. 有价证券；
4. 大宗商品。

花点时间问问自己，对哪个（或哪些）资产有兴趣。你可以随意做出选择。

容我跟你分享我个人所做出的选择。大宗商品一直是我的首选。我非常热爱黄金和白银。我从 9 岁起就一直在搜集银币。后来我到纽约学习如何成为轮船上的航海员，我主修石油，因此成为油轮上的三副。

我在这里想要表达的重点是：在投资的时候，热爱是一件非常重要的事情。我个人非常热爱黄金、白银和石油。由于热爱这三样大宗商品，我可以很容易地研究学习与此相关的事物。大家都知道市场价格一直变动，我由于热爱自己所拥有的资产，因此我不在乎价格的波动。我还想要拥有更多此类资产。所以每当价格下跌时，我还会再予以买进。

我的第二个选择是不动产。我之所以热爱不动产，是因为我可以很轻松地就利用债务来买进不动产。此外，不动产投资在税收方面也能享受很多的优惠政策。

我热爱不动产，特别是老旧建筑物。这种热爱，让我很容易成为一位好学生，热衷学习不动产及筹措资金方面的相关知识。我秉承活到老学到老的学习态度，我希望你也抱持同样的态度，因为我永远都不能够夸口说我已经学完了所有知识。市场的价格起起落落。当市场低迷时，我就会买下更多的不动产。我很少脱手所拥有的不动产，因为我非常热爱这些房产，以及它们所创造出来的现金流。

我的第三个选择是成为一位创业家，一个从零开始打造事业的人物。我创立了许多事业，但是绝大部分都没有熬过前5年的关键期。那些超过 5 年的是我的尼龙钱包事业、摇滚乐产品事业、教育事业、一座金矿、一座银矿、一家石油公司，以及现在的富爸爸集团。

在所有资产类别中，从商创业是最困难的一种。这也就是为什么

全世界 最有钱的人都是创业家。这条路既漫长又艰难，但是一旦获得胜利，其果实 也非常丰硕。

我最后的选择是有价证券。我参加过许多与股票和期权相关的课程。我 非常不擅长股票投资。我不喜欢检视年度报表或看着股价起起落落。

身为一位创业家，为了体验让公司上市的过程，我成立过三家公司并且使其成功上市。我是想要一窥幕后的操作手法，了解如何成立公司并且把股份卖给大众的过程。结果我发现那是一个手段挺肮脏的游戏，在整个上市过 程里我并不是很舒服，有可能你会喜欢。虽然我拥有数百万的股份，但都是我自己公司的股票，并非别家公司的股份。

好好花点时间了解

你的第二次致富机会是从改变内在的自己做起。我鼓励你好好花点时间检视四种不同类别的资产，稍微更深入地研究它们，然后决定你最热爱的是 哪一种。

如果以上资产都不能获得你的青睐，那么就暂时打住，直到你找到一种 能让你热爱的资产为止。

请你务必谨慎小心。选择资产最重要的条件就是要热爱它——热爱学习， 热爱成为此方面的学生。我上过太多推销各种投资工具的“课程”，这些课 程向天真无知的大众夸口说会给投资者带来巨大的投资回报率，让他们相信 可以一夕致富。或许其中有一些值得投资的东西，但是绝大多数都是骗局， 误导大众，有些甚至根本就是想要吸金的主办单位所编织的谎言。

千万记住：最棒的投资从来不打广告，真的，永远都不会。无论哪一种资产类别，那些最棒的投资项目永远都是卖给圈内人——那些

知道内幕的人士们。举例来说，当我的合伙人肯·麦克罗有一项新投资的时候，他只要稍微打几通电话，那次机会立即会被抢购一空。资金全部到位并且不再接受任何新投资者。他完全不需要印制精美的说明书，或者举办花哨的投资课程，并想办法把自己的投资项目卖给局外人。

你的目标之一应该包括：成为一位优质的投资者，拥有许多知识的投资者。那么，你就有机会成为圈内人。

你们之中或许有人已经知道，在公开市场中进行股票的“内幕交易”是一种违法行为。但是在私营市场中进行内幕交易则是完全合法的。举例来说，当中国的阿里巴巴公司公开上市的时候，是把股份卖给大众。而真正的利润远在公司上市之前，早就被圈内人赚走了。

我有一位朋友经常说：“所有的投资都是圈内人在进行的。”唯一的问题是：“你离这个圈子还有多远？”

慎选自己的游戏

富勒博士经常会说：“他们在玩金钱的游戏。”他非常不认同各国政府和劫夺的巨人们在玩的金钱游戏。

富爸爸也会说：“找自己想要玩的金钱游戏，然后从中胜出。”他想要玩的游戏是成为一位在餐饮、旅馆、便利商店及（特别是）不动产领域中的创业家。就像我在《富爸爸穷爸爸》一书中有写到麦当劳的创始人雷·克洛克会说：“我从事的其实并不是汉堡制造业。麦当劳真正在做的是不动产。”换句话说，他是借着汉堡事业来购买不动产，而他拥有的都是全世界最昂贵的不动产。这同样是富爸爸及我现在正在玩的游戏。

富爸爸也说：“绝大部分的人都不喜欢玩金钱游戏。正因为如此，他们宁可选择有保障的工作，领稳定的薪水。”“好多人不喜欢玩

金钱游戏，他们宁可把自己辛苦赚来的钱交给理财专家处理，并且祈祷自己选对了人。”他接着补充说：“很多人之所以不会富有，是因为他们一辈子费尽心力只是不想输，而不是要在金钱游戏中大获全胜。”

我的穷爸爸不喜欢玩金钱的游戏。他在金钱方面非常怕输。他玩的游戏是：好好上学念书，成为公职人员，然后让政府来照顾他的晚年生活。很不幸的是，他最后全盘皆输，因为他从未想过要获胜。

你想要玩什么样的游戏？如果你想要玩的是富爸爸的那种游戏，那么就先从选择自己所热爱的资产类别开始。要下定决心成为最优秀的自己，好好投入自己所选择并且热爱的金钱游戏。

第三篇

未来

第三篇 未来

**BREAKING
NEWS**

**"The Euro
will collapse."**

The Economist:
October 25, 2014

Cash will be trash again

如果现金变得跟鱼翅一样……

……那么真正的财商教育到底是什么？

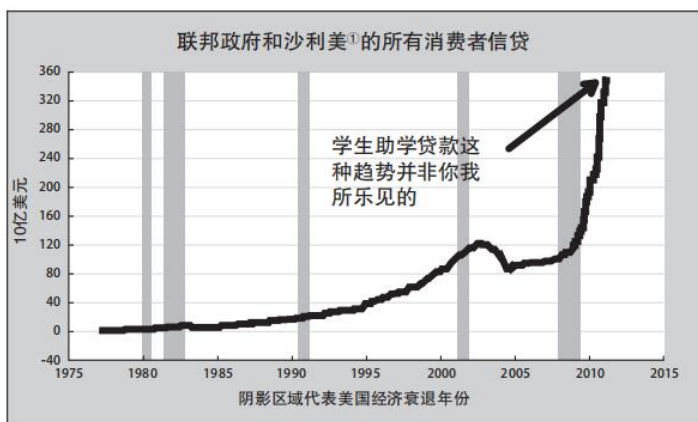
当现金变成垃圾时，
知识就会成为新的金钱。

引言

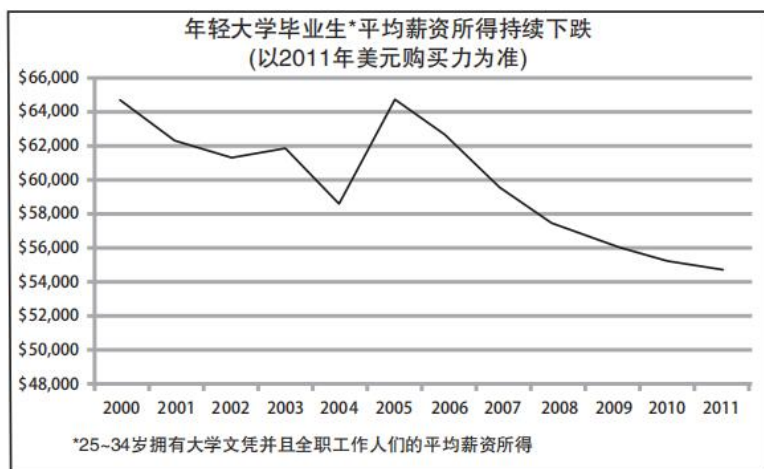
从我个人的观点来看，第三篇引言最好的呈现方式就是总结第一篇和第二篇的内容.....

上学读书然后学不到有关金钱的事情，这种做法有道理吗？为什么要上学读书、找份工作、为钱工作，然后一辈子都学不到有关金钱的事情？教育在我们的日常生活中扮演着举足轻重的角色，这也就是为什么美国在内战之前不让黑奴接受教育的原因。如今还有很多国家的女人仍然无法得到完整的教育。

《富爸爸穷爸爸》这本书第一章就是“富人不为钱工作”。富人工作都不是为了支领薪水。如同富爸爸所说：发薪水支票的人对那些领薪水的人拥有无与伦比的掌控力。除此之外，一个人为钱工作的时候，当你赚得越多就得缴纳更多的所得税。或许这就是乔布斯当年只愿意支领 1 美元年薪的原因。除了在学校里学不到关于金钱的事情之外，很多学生从学校毕业的时候就身负巨债。学生贷款是所有债务里最繁重的一种。下图显示学生助学贷款不断上扬的趋势。

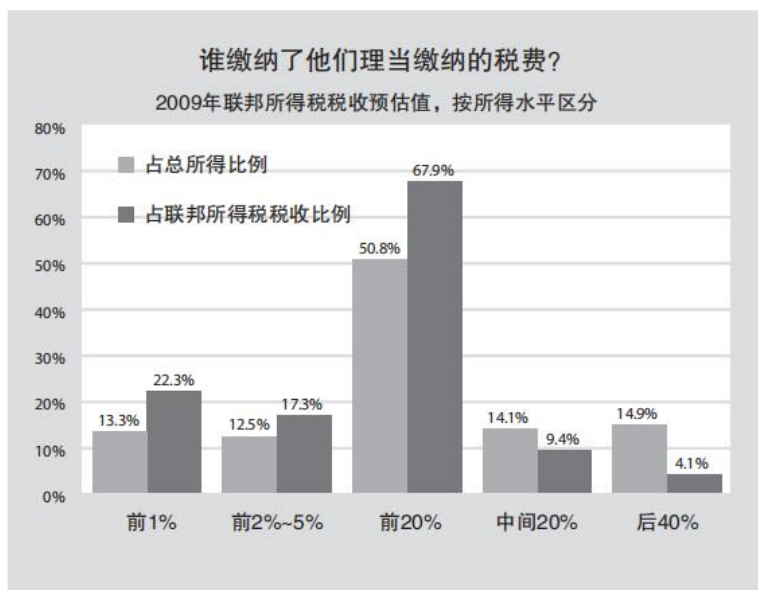


雪上加霜的是，大学毕业生的薪资所得一直处于不断萎缩之中。下图所呈现的就是大学毕业生薪资所得下跌的趋势。



为钱辛苦工作之后，结果却是要缴纳更高的所得税，这种做法有道理吗？下图告诉我们：高收入的中产阶级人士，其所得税率最高；收入前 20%的这些人，他们的所得税率为 50%，而收入最高的 1%的这些人，他们的所得税率却只有 13%。

这就是为什么中产阶级不断消逝的原因。



弗拉基米尔·列宁曾经说过：

消灭中产阶级的手段，就是要利用税赋和通货膨胀来把这些人 磨耗殆尽。

正如上图所反映的那样，那些受过高等教育、拥有高收入的员工和自由职业者一直在税赋和通货膨胀的夹击之下逐渐凋零。

政府拼命印钞票来挽救那些 1% 人的做法，根本是在逼死所有贫穷阶级、中产阶级、高收入的自由职业者。

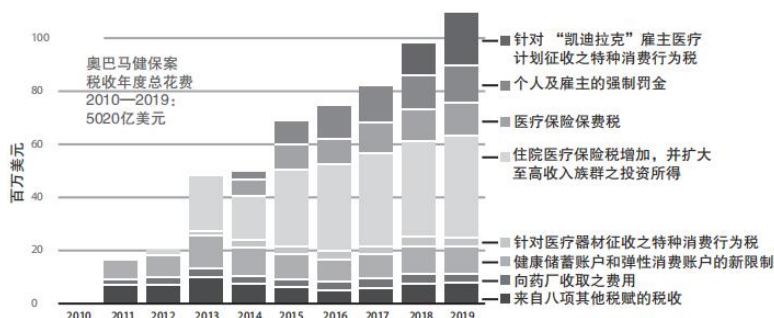
随着美国国民越来越贫穷，美国的开国精神荡然无存，正在从一个资本主义国家逐渐转变成一种抱持应得权益心态的社会。在精神与经济逐渐被侵蚀的过程当中，所谓的美国梦也开始变质。正因为如此，这就是我们的学校

教育体系中迟早需要纳入财商教育的原因。 本杰明·富兰克林曾经说过：

国家越多地监督、控制、监视其公民，其自由之程度越差。

已经征够税了吗？等到奥巴马健保案上路后就知道了。

为了支付医疗补助扩大方案中的医疗保险巨额补助，以及其他新的支出，奥巴马健保案加税，增加17项新的税赋或罚金，将影响所有美国人。

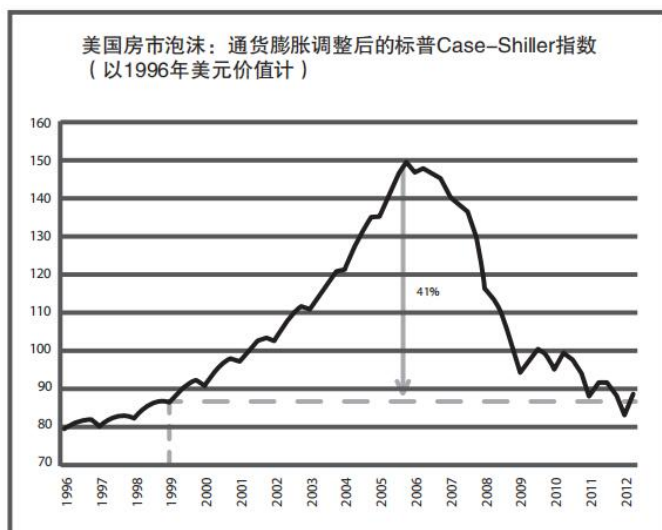


当你为钱工作时，你的财富会因为税赋而被剝窃。 即便是一项负债，把自用住宅当成资产来看待，这种做法有道理吗？

在 2007 年之后，数百万的民众以切身惨痛的经验发现自用住宅并非一项资产。这些人现在才发现他们房贷尚未还清的欠款甚至大于自用住宅目前的市值。

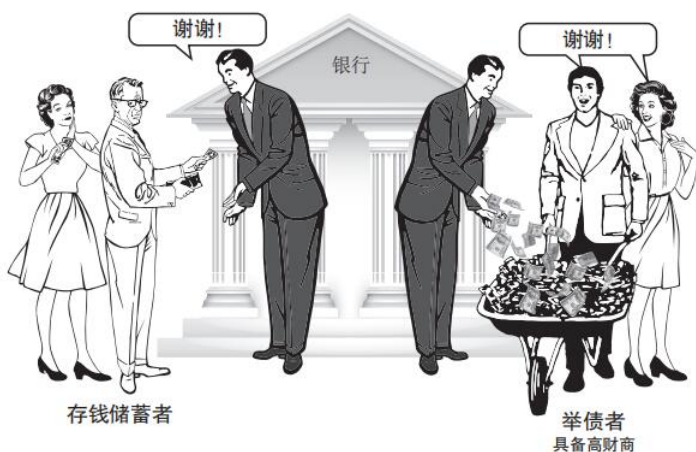
更糟的是，由于学生助学贷款的关系，数百万年轻人现在连自用住宅都负担不起。

下图显示的是房价的走势。



在这个例子中，由于把负债错当成资产，你的财富因为缺乏财商教育而被人剽窃。

当有钱人利用负债变得越来越有钱的时候，还清负债这种做法有道理吗？



上图中，左方的存钱储蓄者把税后剩余的钱存到银行中，而银行凭借部分准备金制度把这些存款放大数倍之后，反而减少了这些储蓄存款人的实际购买力；银行同时还会把放大 10 倍的存款出借给拥有高财商的贷款人，而这些举债的人会拿这些钱去做投资。钱就是这样子利用部分准备金制度“被印”或被创造出来的。每家银行都是在这样运作的。

别忘了在以上的过程当中事实：储蓄存款的利息所得要缴纳最高的税赋，而举债却是完全不用纳税。

套息交易

在投资大户的世界中，有着所谓的“套息交易”这回事。资金非常雄厚的投资者都是利用这种负债交易来赚钱的。举例来说，日本在 2014 年把利息降低至接近零的水平。此时超级大户们（例如避险基金等）迅速地借贷出数十亿的日元，再把日元兑换成美元，然后用这些美元去购买利率较高的美国国债。

这是我们以过度简化的例子来说明：世界某个地区的避险基金以 0% 利率借贷相当于 10 亿美元的日元，再把这些日元换成 10 亿美元，然后购买收益率 2% 的美国国债。结果是该避险基金借着举债相当于 10 亿美元的日元，替基金稳稳地赚进了 2000 万美元。

以上就是所谓的“套息交易”。

借贷日元来买进美国国债会造成：

- 美元的走强：因为大家都在买进美元来投资国债；
- 国债的价格上涨；
- 利息继续下跌；

· 美国出口的物品价格越来越贵，促使民众购买越来越便宜的日本产品；

· 美国失业率上升；

· 黄金和白银的价格下跌。

还有各地贫穷和中产阶级的生活越来越艰难。很明显，如果日本开始升息，那么世界会再次发生类似 2007 年的混乱局面。

简单化

若用更简化的例子来说明，套息交易就好比以 0% 利率向银行举债 100 万元，然后抱着这笔钱到另外一家提供 5% 利率的银行，去把这笔钱存起来。由于贷款是无须纳税的，因此你可以利用这笔免税的贷款（100 万元）来帮自己赚进 5 万元。

如果原来提供 0% 利率的银行突然升息，在 100 万元的贷款利率变成 10% 的情况下，你将立即面临重大的财务问题。你就得开始支付 10 万元的贷款利息，完全吃掉你 5% 存款所得的 5 万元，因而造成 5 万元的财务损失。金融危机或者是崩盘都是这样产生的。

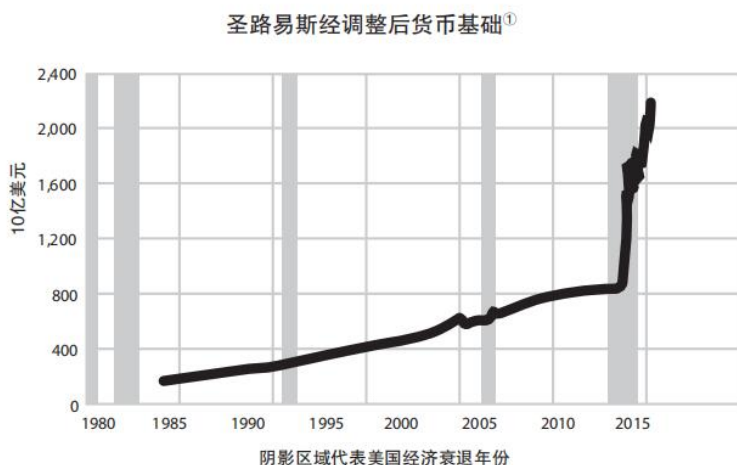
放款的大银行才不在乎赔掉这几十亿元的贷款，因为它们清楚地知道政府一定会介入，并且会对它们进行所谓的“纾困”。政府给它们纾困的借口是“这些银行规模太大，绝对不能让它们倒下”。

如果换作是你和我赔掉这笔钱，大概也只能宣布破产了。有钱人有办法来给自己所拥有的银行进行“纾困”。以目前的状况来看，当银行投资赚到钱的时候是它们的。一旦银行投资失利赔钱时，却是我这样的百姓来扛起它们投资上的损失。

正因为如此，富勒博士会说：“他们在大玩金钱方面的游戏。”以上不过 是劫夺巨人们剽窃我们财富的手段之一罢了。

你的财富会借着储蓄存款而被人剽窃。

当政府一直在印钞票的时候，存钱储蓄这种做法有道理吗？



当银行印钞票的时候，通货膨胀就会一直上扬。

别忘了：以上通货膨胀数据中，政府并没有包括食物和燃料能源这两项民生物资。

美国于 1929 年“股市大崩盘”之后，由于没有大量发行通货，因此迈入了所谓的“经济大萧条”时期。

德国于 1918 年大量发行通货，反而使得德国迈入了“恶性超级通货膨胀”的年代。

下图清晰地告诉我们当时的德国发生了什么样的事情。

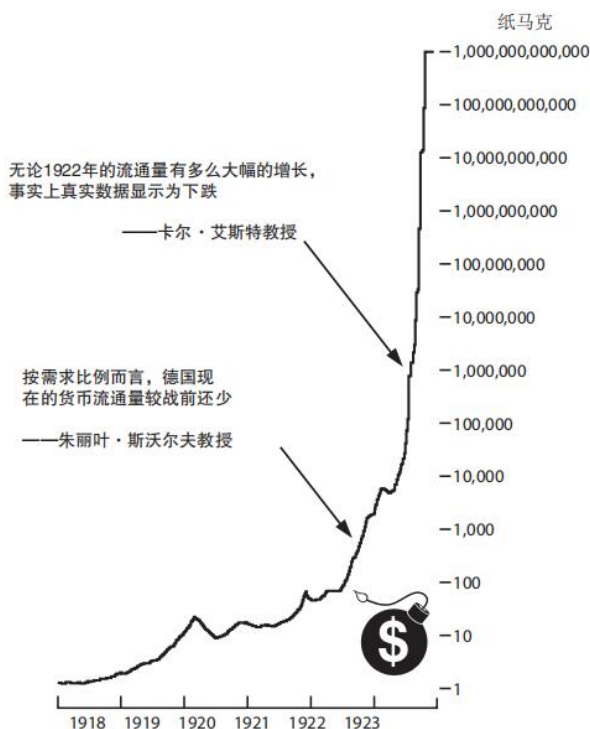
消费者物价指数：1967=100



如今，美国好像已经走上了 1918—1923 年德国的恶性超超级通货膨胀之路。

下图可以证明美联储、华尔街及里根总统的崩盘救援小组等是如何不断地支撑着道琼斯工业指数，从而避免它发生崩盘的。

德国魏玛共和国的恶性通货膨胀 金马克与纸马克的价值比



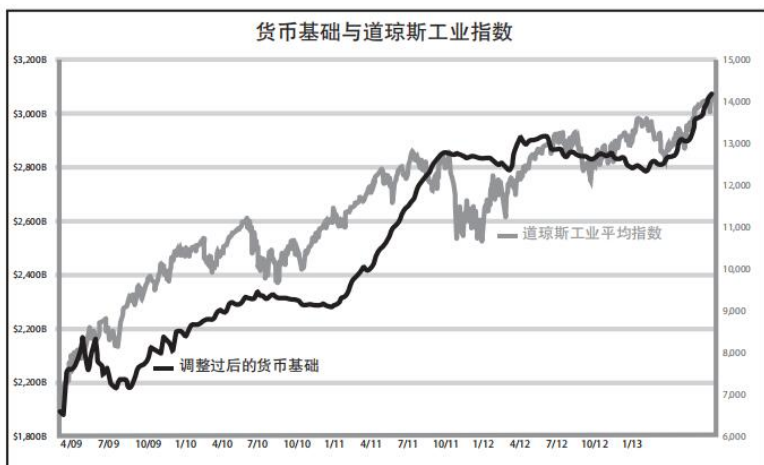
当股市位于历史高点，职业交易员又利用高频率交易（HFT），每秒买 卖上千次“短期炒作”股票时，长期投资于股市这种做法有道理吗？

就像经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯所说的：

借着持续不断的通货膨胀，政府可以秘而不宣、不为人觉察地 没收民众大部分的财富。

富勒博士也说：

我们通过辛苦工作赚来的财富而被人剽窃。



于 2002 年发行的《富爸爸财富大趋势》一书中，富爸爸预言在 2016 年左右会发生股市的大崩盘。该书同时也预测在 2016 年大崩盘之前会发生预警性的股灾，便是 2007 年所爆发的金融大海啸。当你检视上图时，看样子《富爸爸财富大趋势》中的预言的确会成真，虽然我们并不希望它会真的发生。我们都知道“怎么上去的就会怎么下来”。因此当股市处于历史高点的时候，我们为什么要选择长期投资于股市之中呢？

如果富爸爸和富勒博士所言属实，那么投资股市的人们将会受到巨大的冲击。克里斯·马特森在《崩盘之路》一书中把它称之为“第三级的财富”。你的财富就因为长期投资于股票、债券、共同基金及储蓄定存等而逐渐被窃走了。在当前的经济局势下，我个人对于任何有价证券都抱持着高度怀疑的态度。

财商教育到底是什么

财商教育恰好跟学校的传统教育完全相反。

本书第三篇探讨的是硬币的另外一面，亦即财商教育的两面性，

就和阴阳相生的道理是一样的。

第三篇的重点并非在争论孰是孰非。想要具备财商方面的智慧就得站在硬币的边缘上，同时检视硬币的正反两面，然后决定什么才是对自己最有利的。

第九章

“上学念书”的另外一面

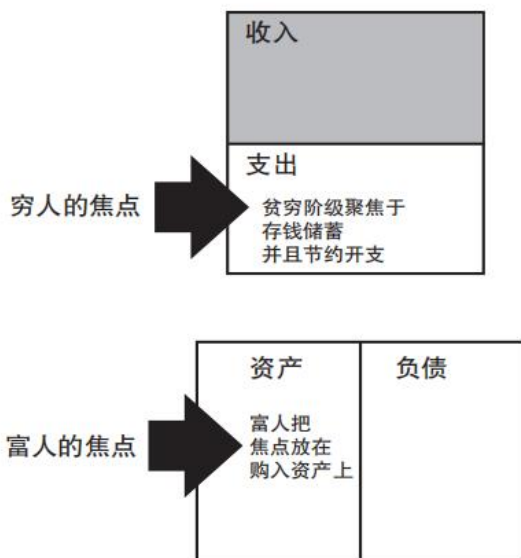
“认错需要勇气，不认错方为罪恶。”

——巴克敏斯特·富勒博士

我于 1973 年从越南返回夏威夷，并驻扎在位于卡内奥赫的海军陆战队 航空基地中。当时我跟海军陆战队签订的合约还有一年半的时间。

后来我分别拜访了两个爸爸，向他们请教我接下来应该做什么。虽然我 热爱飞行，我也非常喜欢海军陆战队，但是战争已经结束了，应该是我继续 前进的时候了。

我的穷爸爸建议我重返学校念 MBA，甚至攻读博士学位。 我的富爸爸建议我报名参加一些不动产投资课程。 这就是在教育方面完全对立的两种看法。下页图中的财务报表就在告诉我们这两者之间的差别在哪里。



我的穷爸爸建议我回学校念书，希望我能在一家大企业中争取到一份工作稳定、薪资又高的工作。他是在建议我为了收入栏中的工资收入而工作。我的富爸爸则是建议我学习如何运用负债（债务）来买进现金流免税的各项资产。

我决定同时听从两位爸爸的建议，因此报名参加了夏威夷大学的 MBA 课程，以及一个为期三天的不动产投资课程。当我上完投资课程并且买下一家能产生现金流的“资产”之后，我就中途放弃了 MBA 课程。我当时才 26 岁，但已经开始懂得领死薪水、现金流、负债及税费之间的差异。

问：请问下列两者的差异在哪里？

1. 成为一个拥有 MBA 学位、努力在企业中出人头地的员工，一辈子为了薪水、福利及一份充斥着有价证券的退休金而工作。
2. 成为一位创业家，建立事业并且投资不动产，努力工作来打造

能 创造出现金的资产。

答：不同之处有很多。下面列举其中几项：

1. 年轻就已退休。金是 37 岁而我是 47 岁时就实现了财务自由。就像我稍早所说的，我和金在 1984 年勇于一试的时候，我还因为失去了尼龙钱包的事业而身负 80 万美元的债务。但是我们到了 1994 年的时候就实现了财务自由。要不是我当年去上那一次为期三天的 不动产投资课程，我很怀疑我们能否达到这个成就。

10 年内，我们以创业家的身份打造出一份财商教育的事业，还清了 之前绝大部分的负债，并且累积了足够的资产，并从中产生让我们 获得财务自由的现金流。 我的《富爸爸杠杆致富》那本书就是在讲述那 10 年内我们的心路 历程。

2. 负债及税费。不动产远远优于 有价证券——亦即股票、公债、共 同基金、存款储蓄等项目——就是因为负债和税费的力量。简单来说，投资于有价证券时，负债和税费会让你越来越贫穷。如果你成 为专业的不动产投资者，负债和税费却会让你变得越来越有钱。

3. 财务安稳。每当我演讲时提到即将来临的股市大崩盘，我立即就 会知道哪些人正在投资于股市。我也看得出来哪些人的财务未来完全仰赖股票市场的表现。如果有人举手问我为什么我一点都不担心股市的崩盘，我会提醒他们：我绝大部分的财富都是在不动产之中。当有人问我为什么股市崩盘时我的不动产不会受到波及，我也会告诉他们：我的不动产绝大部分位于上班区域附近，尤其是那些不会 受到股市崩盘影响的行业类别。举例来说，我们拥有的大型出租公寓位于像是休斯敦或者是俄克拉荷马市等石油工业城市，或者是医院、大学、保险公司的四周。油价会有波动起落，但是租金收入仍然源源不绝。

我也提醒他们说：当汽车工业崩盘时，底特律等城市的不动产

行业所发生的变化——底特律的不动产行业会随着汽车工业一起没落。如今底特律市政府一直在拆除空屋。这再次证明“房屋是一项资产”这种观念是有瑕疵的。

在这里大家要学到的是：当不动产位于人口聚集地附近时才会有价值。如果金融服务业受到冲击，那么房价居高不下的城市（例如纽约、伦敦、上海、东京等）绝对无法幸免于难。大部分的人都需要有居住的空间。如果他们负担不了房租的话，那么政府通常会介入并给予租金上的补贴。不动产不容易受到股灾影响的理由有几个。而我在1973年不动产投资课程当中所学到的，也只是其中少数几个原因而已。如果当年我选择念MBA，并且在大型企业中谋求一份高薪的工作，那么现在的我很可能工作岌岌可危，害怕自己的工作被薪资较低廉、熟悉新科技的年轻人所取代，并且整天担忧自己的退休金会被一场莫名其妙的股灾所摧毁。现在的我反而在股市或不动产市场发生崩盘（就如同2007年的情况）时，利用负债买进更多的不动产，增加更多的现金流，并且获得更多税费上的减免优惠。以上就是你能看到的与传统教育背道而驰时所拥有的竞争优势。

富勒博士的教诲

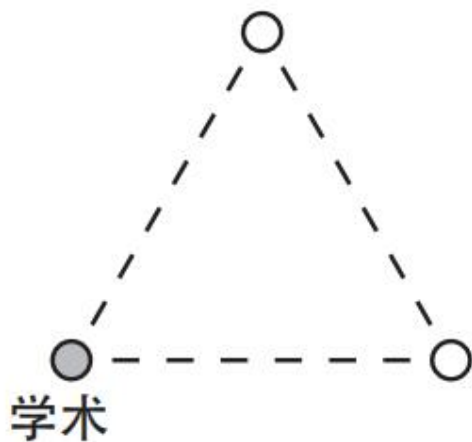
富勒博士经常在他的演讲和著作里引用“完整、稳固”（integrity）这个词。他对于这个词汇所下的定义是“能维持其形状不变”。他说三角形是边数最少、最稳固的形状。

当他讲这些话的时候，我更了解到为什么富爸爸比穷爸爸更有钱，就算穷爸爸拥有博士学位也是枉然。

以下是我个人对富勒博士所教内容的诠释，并将之运用在财商教育这一领域之中。

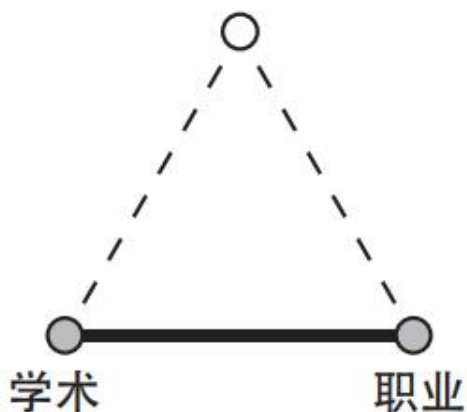


大学毕业生：许多人从高等院校毕业时无法与现实社会接轨的原因，就是因为他们在职业教育方面的缺失。



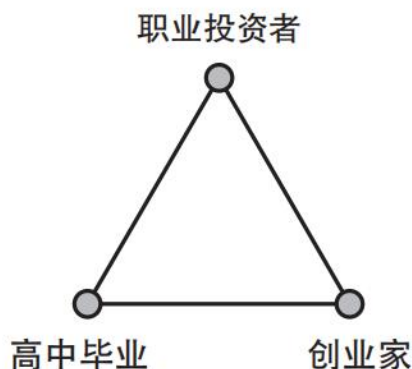
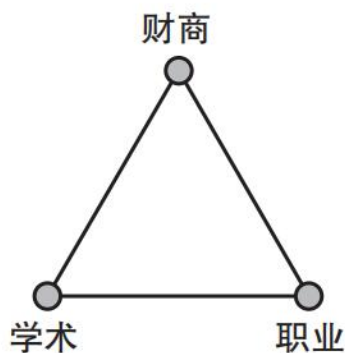
因此，许多人还要重返学校来获得职业技能方面的教育。

穷爸爸：他只具备了三角形其中的两个端点而已。



穷爸爸天生就是念书的料子，而且接受过成为一位老师的专业训练。但是由于缺乏财商教育，因此他手头上根本留不住金钱。

富爸爸：而富爸爸则是完整地拥有三种不同的教育。



富爸爸没有上大学，但他每年都至少参加二至四次在周末举办的各种投资课程。

1973 年，我没有继续念 MBA，而是选择追随富爸爸的教育之路。1994 年，我和金就获得了财务自由。我们成立了富爸爸集团，专门为执着于稳定的工作、渴望获得财务自由的人们提供各种创业投资相关的课程、教育产品及导师辅导等。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

即便是重返校园，请你务必了解薪水和现金流两者之间的区别。别忘了，教育本身也有着完全相反的两种方向。

财商教育就是：

硬币的另外一面

上学念书是为了学习如何为钱工作，而财商教育则是教导你如何累积能产生现金流的各项资产，让钱为你工作。

第十章

“千万别出错”的另外一面

1973 年那次为期三天的不动产投资课程快结束的时候，讲师对我们说：“你们的教育现在才算正式开始。”老师这句话搞得全班同学一头雾水。我们全都以为那三天的课程就已经算是我们所接受的全部教育。

课程结束后那位讲师——一位真正拥有被动收入的不动产投资者，并非靠开课来赚钱——把班上三十几位同学分成许多小组。我们的家庭作业是要在 90 天内寻找、评估 100 项不动产，并且给每项房产撰写一份简单的报告。

我们那一组一共有四位学员。我们约定在 90 天内完成老师指派的作业。你大概已经猜到了，90 天后小组只剩下两位学员。另外两位忙着为薪水工作，因此无法完成作业。他们没有时间寻找资产。

这 90 天的作业是我财务生涯中最重要的 90 天。这 90 天彻底将我从一个穷人变成了一位有钱人。

下面的图表被称之为“学习金字塔”，是由埃德加·戴尔这位教育学家所研发的。请务必花点时间好好研读一番。

学习金字塔		
两周后我们还能记住多少		参与程度
说过和做过的还能记住 90%	实战	← 最有效的学习方式 主动
	模拟	
	做一次令人印象深刻的报告	
说过的还能记住 70%	发表一次演讲	被动
	参与讨论	
听过和看过的还能记住 50%	现场观摩	
	观看演示	
	看展览、观看演示	
	看视频	
看过的还能记住 30%	看图片	
听过的还能记住 20%	听演讲	
谈过的还能记住 10%	阅读	

在那 90 天里，讲师引导我们把注意力放在学习金字塔图表中的第二个种学习方式：模拟。

我们在那 90 天里并没有买下任何房产。一开始的时候，我们四个人会 约在下午见面，筛选许多打算出售的不动产对象，寻找符合我们在课程当中 所学到的选择条件的房屋。接着我们会打电话给不动产中介安排看房时间，一般来说一天要看 3~5 套。一天结束后，我们就会在活页夹中的纸上针对每 套房产写一页的可行性报告，描述当天每个对象的优劣势：优点、缺点、赚钱的机会等。

此过程一开始非常痛苦、单调乏味，并且缓慢。我们感觉到好像回到婴儿时期蹒跚学步的样子。一个月之后，有两位学员自动放弃。他们因为找不到值得投资的目标而灰心厌倦。

其中一直在打击我们信心的是那些房产中介不断重复地对我们说：“你们在夏威夷是找不到这种房产的。”他们解释道：“夏威夷的房地产行情居高不下。你们在这里不可能找到能产生正现金流的不动

产。” 富爸爸经常会说：“他们之所以被称之为股票‘经纪人’（broker）或者是不动产‘经纪人’，是因为一般来说他们都比你我这些人更穷。”他的意思是说大部分的员工和自由职业者都是在为钱而工作的。以不动产中介为例，他们是为了佣金而工作的。身为现金流象限右侧的创业家和专业投资者，我们这些不动产投资者是在寻找能产生现金流的资产。

由于了解不同象限人们有着不同的思维，亦即 E、S 跟 B、I 之间有着极大的差异，因此我才能继续坚持下去。两个月之后，我们在房地产投资方面有了质的飞跃。虽然我们尚未找到符合购买条件的不动产对象，但是我们已经可以开始看出不同投资对象之间的不同之处，尤其是其中一些微小的差异，在此之前我们对这些是完全视而不见的。我们开始能看到不动产“无形”的那一面。

90 天的培训结束后，我们对伙伴表达致谢之意就各自分道扬镳了。

我们从收集的 100 处房屋当中只找到了 5 处有潜力的房产。当时其他伙伴想要进一步了解某几处房产的状况，而我看上的刚好是另外几处。就如同老师当初上课时所说的：“看完一百处不动产之后，你运气好的时候或许可以发掘到一处‘炙手可热’的好目标。”他还说：“这三天课程及 90 天作业的目的，就是要让你以越来越快的速度过滤掉 99 处不良投资对象，以找到那一个最棒的投资目标。”

我第一个投资的不动产项目位于毛伊岛拉海附近的村落中（也是夏威夷房价最贵的地区之一），是一幢一室一卫的套房，马路对面就是美丽的白色沙滩。这个不动产对象并非豪宅类型，而是专门给那些在豪宅里帮佣的人们所兴建的住宅区。

套房开价 18000 美元，价格非常低廉。所有的不动产中介都说这类的对象根本不存在。当地类似的住宅售价都是由 26000 美元起

跳。卖主是小区的开发商，而且他不想让中介赚佣金。所以，靠着佣金赚钱的中介当然也不会把这个房产介绍给我。我完全是碰运气才知道有这样一处投资项目的存在。

业主手上有 12 处套房，并且急着脱手。他说只要我拿出 10% 的首付款，他会负责提供其余的贷款。我完全不需要去找银行申请房贷——这对我来说是个好消息，因为我的信用不佳而且收入微薄。我利用信用卡支付了 10% 的首付款，亦即 1800 美元。在扣除所有其他开支之后，我每个月在自己的口袋里增加了 25 美元的正现金流。

我知道你们当中有人正在想：“这类的对象现在早都绝迹了，而且现在的房价远比当年高出许多了。”

当年的课程讲师，也就是 1973 年的时候，就已经跟我们讲“多年以后，肯定会有其他人这么说”。他说：“一般人忙着为了薪水而工作，因此无暇致富。他们宁可在嘴上说说这种对象不可能存在，也不愿意花时间在 90 天内仔细挑选 100 处不动产，并想办法找到 1 处能让他们致富的投资项目。”他还说：“几乎每天都可以遇到一个一辈子难得遇到的好机会。”从我个人的经验中可以证明这句话毫无虚假。我和金这辈子找到的那些绝佳投资，一直都在我们的面前。如果我们不知道如何发现这种机会，那么我们一辈子打着灯笼也找不着。金最佳的投资就在我们凤凰城自用住宅的正对面。正是这个投资项目让金变成了一位非常有钱的女人。如果她当年没有筛选过上千个不良房产的话，她是无法“看到”这个绝佳的投资对象的。

在本书的第七章中，我曾经提及一位苏格兰朋友格雷姆买下一处有 150 年历史的教堂，政府甚至向他提供购买与修缮这处教堂的费用。4 年来，当地居民每天上班时都会路过教堂门口高挂的“出售”牌示，但没有一个人会停下来看看能不能给自己找到这样一项资产。他们都太忙了，忙着为薪水而工作。

1973 年，我那第一个投资对象彻底颠覆了我的思维，因为我完全不用动用自己的钱，就获得了一项每月可以创造 25 美元现金流的不动产。那是我首次利用负债来致富的经验。我后来又买下额外两处同样类型的不动产。我开始移转到硬币的另外一面。

我越过了穷人和中产阶级的鸿沟，进入了有钱人的世界。正如当年讲师告诉我们的：“我一辈子再也不用说出‘我买不起’这种话了。”如今，我和金拥有数千套能产生现金流的出租公寓、精致酒店，五座高尔夫球场及一些油井。我们每年都在资产负债表中增加我们的资产，并且税费越缴越少。如果股票市场、不动产市场及原油市场再次发生崩盘的话（因为任何市场都必定会有大跌的时候），我们会利用负债和税费的威力，以更低廉的价格买进能增加现金流的资产。

问：你不替那些“看不到”机会的人们感到难过吗？

答：可能会，可能不会。机会面前，人人平等。只要有意愿，任何人都可以做那些有钱人在做的事情。有钱人享受的税收优惠一样可以套用在我们每个人的身上，但前提是这些人需要受过财商教育，并且拥有现实生活中的投资经验。

真正的问题在于：如何选择自己所接受的教育，因为一般的教育对于金钱的另外一面是视而不见的。我之所以写作、发明游戏并且授课，是因为想要让大众拥有像富爸爸当年给我的机会一样。

我每到世界其他国家时，人们都会跟我说：“你的方法在这里不适用。”就连在美国凤凰城这个我已经亲身做到了的城市演讲时，当地人同样跟我说这是不可能做得到的。他们这些人之所以做不到，是因为他们所受的教育是要为钱工作、谋求工作保障及追求收入上的稳定。光是这些词汇与想法就让他们盲目地忙碌，从而看不到硬币的另外一面。

犯错的威力

之所以绝大部分人看不到硬币的另外一面，或者无法接受其他的观点，是因为我们的教育制度会惩罚犯错的学生。问题是：人们在害怕犯错的状况下，怎么可能真正学会东西呢？

当你看婴儿学走路的时候，你会看到他们尝试着站立，跌倒后开始大哭。没过多久，他们会一而再再而三地尝试：站立—跌倒—哭泣。他们会一直重复这个过程直到能稳稳站着、能走路、能跑步为止。他们接下来的挑战就是学骑自行车，再次启动一样的学习过程。孩子会一次次从自行车上摔下来，直到掌握平衡为止。犯过的错越多，他们的世界就会随之愈加宽广。

再过几年，孩子要开始上学了。

在学校里，孩子逐渐认为：那些能把正确答案答出来的同学是聪明的，而那些会犯错的孩子被大家当成笨蛋。十几年后，他们毕业开始找工作上班，并且知道一旦犯错就可能被开除。换句话说，自从孩子开始上学念书后，他们的学习过程就遇到了障碍。孩子们从5岁开始就学会惧怕，并且极力避免犯错。

每当我提起如何创业或成立公司或者投资不动产时，绝大部分上班族问的第一句话是：“万一我犯错了怎么办？万一我赔钱了怎么办？万一失败了怎么办？”这就是绝大部分人没有钱的原因。他们害怕犯错。他们从小被教导只有愚蠢的人才会犯错。他们被训练成不能犯错的模式，因此不知道如何从错误中学习。

为了成功而犯错

如果你环顾真实的世界，教育体制之外的世界，你就会发现最大的失败者都是最大的赢家。举例来说，托马斯·爱迪生在发明电灯泡之前就失败了上千次，后来才得以成立美国通用电气公司。

马尔科姆·格拉德威尔在他写的《异类》一书中这样写道：只有极少数乐团失败的次数会超过甲壳虫乐队所失败的次数。甲壳虫乐队的成员在青少年时期为了取悦美女如云的观众，他们每天在台上表演十二个小时以上。

老虎伍兹从 3 岁的时候就开始练习高尔夫球。每天放学后他都会到球场练习，直到天黑看不到小白球为止。

如果你再次审视下面的“学习金字塔”，你就会知道为什么失败是成功之母。



“模拟”是仅次于“实战”的有效学习方式。正是“模拟”这种学习方式成为成功者和失败者之间的分水岭。

完全相反的：犯错

MBA 课程和那三天不动产投资课程最大的差别在于：是否应用“模拟”这种学习方式。

我在上夜校念 MBA 的期间，课程中一直弥漫着“千万不能犯错”的气氛。理由是上学用功念书就是要避免将来上班的时候犯下错误。

这种气氛和那三天不动产投资课程的老师做法有着很大的反差。当时那位老师再三强调并且恳求、鼓励我们务必要立即开始犯错。这也就是为什么他会说我们的教育从课程结束之后才算真正开始。

当我们在 90 天内犯过 100 次错误之后，那时（而且一定要等到这个时候）他才建议我们进入“学习金字塔”之中的“实战”（玩真的）。意思就是说：可以出手开始买下投资项目了。

“实战”（玩真的）过后，亦即利用 100% 的债务来创造出 25 美元的月现金流之后，我就从 MBA 课程辍学了。我再也不想为了拥有有保障的工作及稳定的收入而工作了，我也不想让自己的人生一直在阴影下——害怕因为犯了错而失去工作的恐惧之中。

玩现金流游戏

很多人以为我在推荐大家至少玩上百次现金流游戏，并且教会 100 人如何玩的时候，只是为了推销自己所发行的游戏并一味地想要赚钱罢了。

虽然对富爸爸集团而言业绩是很重要的事，但是我推荐大家至少玩上百遍的现金流游戏，并且教会 100 人，是因为当年富爸爸就是用这种方法教导我和他儿子的。从 9 岁开始不断地玩《大富翁》这款游戏，他将大量的智慧传授给我和他的儿子，而且我在玩游戏的时候也犯下了许多的错误。

就像我的富爸爸和不动产讲师一样，我也鼓励大家在投入真正的钱实际操作（玩真的）之前，先尽可能多犯些错。

问：犯错、并且从错误当中学习是成功的关键？

答：是的。在现实生活当中我们把它称之为“练习”。举例来说，职业橄榄球选手每周要练习五天，然后在周末的某天上场比赛。正因为如此，医生和律师把自己的工作称之为“职业”，而不是事业。在音乐或剧院内，练习被称之为“彩排”或“预演”。

问：因此专业人士在实际操作（玩真的）之前，会先借着练习或彩排来犯错，并且从错误中学习？

答：是的。我在 2014 年飞去苏格兰观看莱德杯这一世界顶尖的高尔夫球选手比赛，选手会在比赛前花费好几天的时间不断地在球场上练习

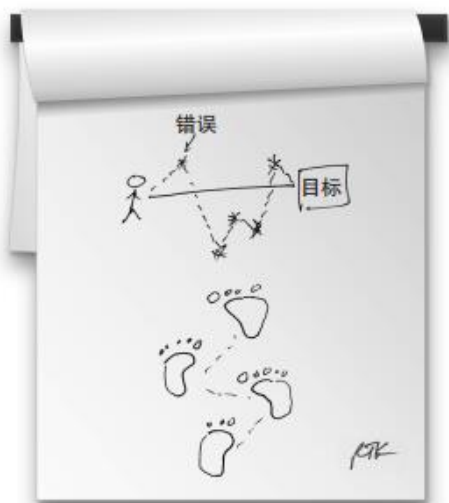
比赛，或在练习场上练球，而且每次必定会先空挥几次，然后才会正式击球。这就是他们在高尔夫球界都是常胜将军的原因。胜者失败的次数远比业余选手来得多。

富勒博士对犯错的看法

富勒博士对犯错的看法是：

人类生来就有一只左脚及一只右脚，我们先用左脚犯一次错，接着是右脚犯错，再左脚犯错，然后一直重复下去。

我把富勒博士所说的话绘制成如下草图。



在一篇名为《犯错的谬思》一文中，富勒博士写道：

人类唯有在务实地向自己和他人承认犯错之后，才能更进一步地接近统领宇宙合一的真理。

换句话说，当一个人越勇于承认错误的时候，他就会越接近上帝。

富勒博士也说：

认错需要勇气，不认错方为罪恶。

我们忽视自身的错误是一种恶行。当我们承认自身的错误时才会更接近上帝。

而当我们承认犯错时，如富勒博士所说：“唯有这样人类才能从自己所犯下的错误决定中解放自己。”

换句话说，上帝设计人类的时候就是要他们借助犯错来学习。在《犯错的谬思》一文中，富勒博士还这样写道：

当今老师、教授与助手都会检视学生的考卷并努力寻找错误。他们通常会计算学生的差错率。

我建议教育界在接下来的练习中改变这种做法，并且采用新的评判方式，也就是要学生定期记录并整理自己在这期间所犯下的错误，但不限于与课堂内容相关的错误，这么做不但让学生在此期间能有所自律，并在记录犯错之后能有所体悟；这些报告应该真正囊括他们真正所学到的事物，不光是课程方面的内容而已，也要包括他们自己的直觉与自觉。

我建议，校方人员也要跟学生一样予以追踪记录，以此作为他们在协助学生学会任何重要的课题时的绩效。这么做就是服膺大自然不断尝试与犯错的原则。当学生发掘越多的错误时，那么他得到的分数将会更高。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

在学校里，犯错最少的人会获胜。在现实生活当中，愿意多次犯错的人才会获胜。

财商教育就是：

硬币的另外一面

寻找某处可以让你不断练习、练习再练习，也就是可以一而再再而三犯错的场所。

别忘了，最成功的人通常都是犯错最多的人。

第十一章

“争取好成绩”的另外一面

“我想说，你们现在所面对的未来，教育将会成为全球最大的行业之一。”

——巴克敏斯特·富勒博士

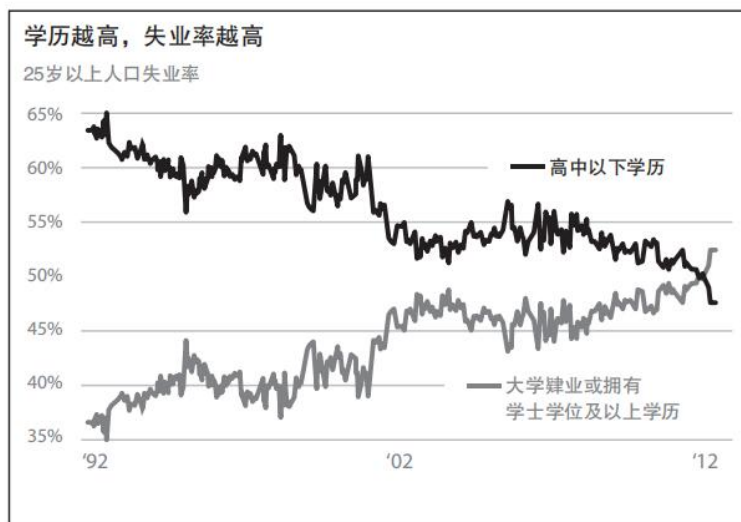
“教育”是一个非常宏伟的词汇。

如今的教育比之前任何时期还来得重要许多。

对数十亿民众来说，应付当今经济危机的方式就是要“重返学校念书”。问题是：对你而言，这是最佳答案吗？请问传统教育体制能否让你的人生获得第二次致富机会？

就如富勒博士所预测的，教育将会成为未来全球最大的行业之一。但问题是：是哪一种教育？是跟你当年上学时一样的教育吗？那种学生们一起坐在教室里聆听老师授课，努力背诵答案，并且还要随时考试的教育？或者是在线学习的教育方式？或者根本演变成一种完全颠覆过去教育模式的新式教育？

我个人相信应该是后者。如果教育将会成为全球最大行业之一的话，那么这种教育绝对不是目前所采用的教育方式，亦即被政府和工会所钳制的教育方式。在不久的将来，一定会有新的教育形式产生，那时人们回顾以往听老师授课、背诵答案、不断考试这种教育方式时，必定会质疑说：“多么野蛮原始啊！在这种状况下怎么能学到东西？”下图揭露了一个让人忧心的趋势。该图显示大学肄业或拥有学士学位及以上学历的人群的失业率一直处于不断上升中。



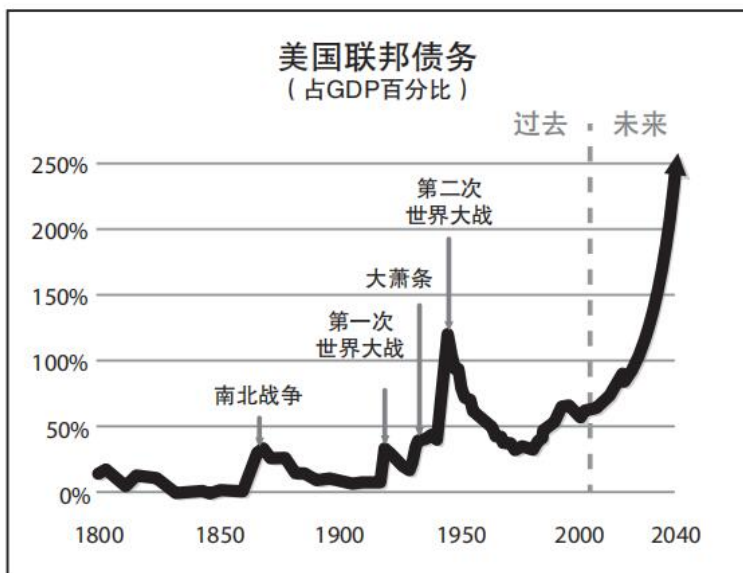
重返校园这种方式，真的能对他们的生活有所改善吗？

国家安全方面的威胁

参谋长联席会议前主席，已经退休的四星上将迈克·穆伦说，当今国家 安全遭受到的最大威胁有两个：

1. 国债问题；
2. K-12 教育。

我们可以从下图中看出穆伦上将所担忧的国债问题：



而穆伦上将所担心的 K-12 教育体制，可以从下列几项统计数据略窥一般：

1. 在第二次世界大战刚结束时，美国高中毕业生占全国人口比例为全球第一。如今在 27 个工业化国家中，美国名次已经掉到了第 22 名。

2. 这些高中毕业生当中，只有 46% 会完成大学学业。美国稳稳垫底，在 18 个工业化国家中排名第 18。

3. 有 2/3 的大学教授不断向当局反映，现在高中所教的内容无法让学生能顺利衔接大学阶段的教育。

问：高等教育能否让人顺利进入现实社会？

答：这要看你如何定义现实社会，以及你想要过什么样的人生。

再次强调，现金流象限告诉我们：金钱世界中有四种不同的世界。



传统教育——高中、高职、大学、研究所等——是在培训学生为将来进入左侧象限而准备，亦即我穷爸爸的那一边。位于象限左边的人们都是在为钱而工作的。传统教育无法帮助学生为将来进入右侧象限而准备，亦即富爸爸的那一边，即人们工作的目的是为了拥有能产生现金流的资产。

想要在金钱的世界里获得第二次机会，你必须先决定哪些象限最适合自己的。好消息是，在右边的 B 象限和 I 象限中，你可以发挥自己最具优势的多种智能来学习所需的技能。

问：有不只一种的智能？

答：是的，智能有好几种。

很不幸的，我们传统教育偏重并强调其中的两项智能：语言智能及数学 - 逻辑智能。简单来说，如果你善于听说读写并且在数学方

面没有障碍的话，那么你在学校应该会有良好的表现。如果你不擅长这两种智能的话，那么你就只能自求多福了。

问：是谁发现了这些不同的智能？

答：哈佛大学教育研究所的霍华德·加德纳教授于 1983 年出版了《心智的结构》这本书。在书中他整理出 7 种智能，它们是：

1. 语言智能：他们擅长利用阅读和聆听来获得最佳的学习效果。他们会用文字来进行思考。他们喜欢谜语、解字谜、写诗或长篇故事等。

2. 逻辑 - 数学智能：他们可以从概念上进行抽象思考，并且擅长找出规则规律及事物之间的相关性。

3. 运动智能：这种人通常会成为运动员、舞蹈家、外科手术医生等。他们是借着身体的活动来进行学习的。

4. 空间智能：他们善于进行物理空间方面的思考，例如建筑师、艺术家、航海员等。他们喜欢绘画和做白日梦等。

5. 音乐智能：这些人对旋律和声音非常敏感。他们热爱音乐。如果有背景音乐的存在，会对这些人的学习效果有所帮助。

6. 人际交往智能：具有和他人互动的能力。他们都是绝佳的沟通者，借着与人互动来进行学习。他们有许多朋友，也具有同理心，通常在现实社会中属于八面玲珑的人物。

7. 内省智能：这种人会和自己沟通，清楚了解自己的兴趣和目标。他们通常会和其他人保持距离。他们能清楚掌握自身的情绪，具有相当的智慧、直觉、动力、意志力等，能凭一己之力进行学习。

加德纳教授之后又整理出许多其他类型的智能，是因为他清楚地

知道这些不同智能类型使得我们现行的、“一视同仁”的教育体制很难顾及所有学生的需要。正因为如此，即便是有很多学生热爱学习，但是他们却痛恨学校。

举例来说，我不喜欢阅读写作和数学，但是我非常热爱冲浪和打橄榄球，一玩就是好几个钟头。我之所以后来加入军事学校也是因为我的学习方式属于肢体动觉方面的。我的成绩取决于我的设计绘画及航海能力。光是看书是无法学会飞行的。念书期间数理科目让我吃尽苦头，要不是借着肢体动觉的学习能力，我是根本无法完成大学学业的。

长大成人后，我热爱不动产是因为这种投资可以让我看得到、摸得着，并且能真实感受到。我个人不喜欢股票、国债、共同基金等有价证券，这些资产通常会受到那些拥有语言智能及数学 - 逻辑智能人们的喜爱。身为创业家需要具备人际交往智能，以便跟许多不同专业背景的人进行沟通。对创业家来说，最重要的就是拥有内省智能，让他在面对风险、财务损失、长时间没有收入的状况，以及自己和所有员工犯下的错时，拥有高压之下解决问题的能力。

问题是：你最擅长的是哪一种或哪几种智能？就是因为拥有各种不同的智能，从而造成人与人之间的差异。而这些差异进而也影响人们在各个现金流象限里的表现。举例来说，假使你不擅长人际交往智能，那么你应该继续待在 E 象限中会比较好些。

人类的教育

我们现行教育体制最大的问题在于：它是一种工业时代的教育形式。学生被当成生产线的机器人来对待，并且由其他机器人制造出来。所有的机器人都按照另外一些机器人所设计出来的课表来进行学习。如果某个机器人跟不上生产线前进速度的话，那么就会被送回到生产线的第一站，并且被贴上各种标签（例如智障、迟缓或者多动症

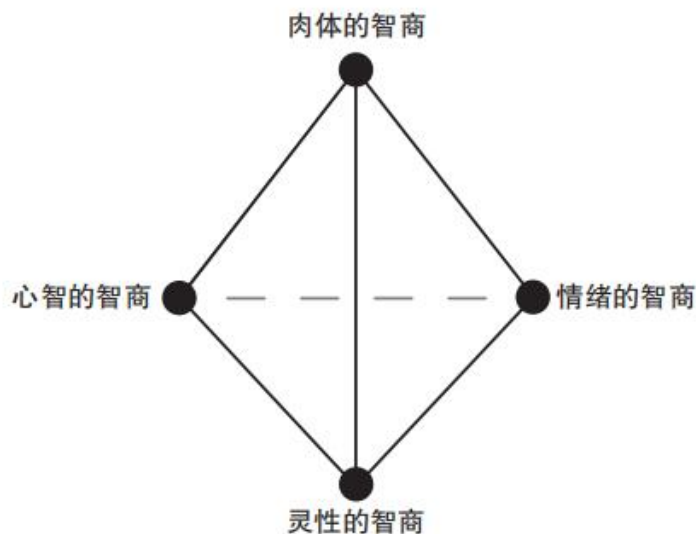
等疾病)。事实上，这些学生只不过 是太无聊罢了。

身为人类的我们才是问题的所在。我们并非机器人。所有人都是与众不同的。拥有四个小孩子的家庭中，每个孩子也存在巨大差异。就连双胞胎都 有所不同。

在你开始寻找自己的第二次致富机会之前，一定要先尊重自己独特的智能、优势和弱点。就算你没有出身于豪门，求学期间表现平平，职场上也没什么杰出的表现，并不代表你一辈子就和财富、自由、快乐无缘。正因为如此，为了自己的第二次致富机会，接受一个人类应有的教育，而非机器人式 的教育。

四面体

富勒博士说“四面体是构成宇宙最微小的基础结构”。四面体和三角形是不一样的，因为四面体能界定出一个量体（体积），而三角形所围出来的则是一种面积。由于我们是立体饱满的人，因此我采用四面体来描述人类所拥有的四种智商。



不同的智商

我从 1984 年就成了职业的教育培训师。教得越久，我越能体验到人类特有的这四种不同的智商。它们分别是：

1. 肉体的智商：伟大的运动员天生拥有独特的肉体智商。肉体智商位于人体的肌肉之中。高尔夫球选手经常会强调“你得发展出自己肌肉的记忆能力”。

2. 心智的智商：在求学期间表现优秀的学生多半天生就拥有蛮高的心智智商。心智上的智商位于人脑之中。这类人经常会说“让我想想看”。

3. 情绪的智商：情绪上的智商也经常被称之为“成功必备”的智商。当一个人拥有比较高的情绪智商时，他就更能从容、理智地面对并处理人生当中的各项挑战。这些挑战包括恐惧、损失、愤怒，以及麻木不仁等。情绪智商位于人体的腹部之内。

4. 灵性的智商：灵性智商位于人体的心脏部位。艺术家、诗人、宗教领袖等，这些人都拥有相当高的灵性智商。

问：为什么肉体智商在最上面？

答：因为所有的学习都是肉体上的，就连阅读、思考、书写都是借由肉体来完成的。爱因斯坦说过：“精彩在于动感。”

问：为什么灵性智商在最下面？

答：因为灵性智商是所有智商当中最有力量的的一种。

当一个人的灵性智商越高，他就会越仁慈、慷慨。一个人的灵性智商越低，那么他通常很卑鄙、贪婪、腐败。当一个人说谎、欺骗或剽窃时，都在残害自己的灵性智商。正如大家所知道的，有些人会为了钱而把自己的灵魂出卖给魔鬼。还有更多人也因为在违反人类精神的职场中工作而出卖了自己的灵魂。少数人为了一笔钱甚至还会杀害自己的亲友。我相信这次的金融危机在本质上是一种灵性上的危机。当今有太多 的贪婪、罪恶、腐败在驱动着我们。正因为如此，想要获得人生第二次致富机会，强化四种以人性为本 的智商至关重要。

问：我要如何强化这些智商？

答：你可以借着改变所处的环境来强化这些智商。举例来说，上健身房可以强化自己的肉体智商。当你学习诸如创业时的销售技巧或者艺术 绘画等新能力时，你同时也在强化自身的肉体智商。上图书馆静静地阅读书籍，一样也可以锻炼自己心智方面的智商。上一堂投资课程，特别是当自己非常害怕赔钱的时候，也可以强化自己的心智智商。

问：就连情绪智商也一样？

答：是的。对你的第二次致富机会来说，也许情绪智商将会是四

种智商当中最重要的一种。加德纳教授把情绪智商称之为内省智商。也有人把它称之为成功智商。一个人如果无法控制自己的情绪，那么他几乎不可能实现自己人生的梦想。

问：你能不能举些例子？

答：当然可以。有很多人在心智上非常聪明，但是在情绪方面却非常脆弱。举例来说，很多学校老师在心智上拥有极佳的天赋才华，但是因为情绪（特别是害怕失败这方面），他们在财务上受到了很大的局限。情绪智商的另外一个例子，就是看是否具有延迟享乐的能力。很多人都想要一夕致富。情绪智商低的人才会一直想办法迅速致富。这种人无法延迟自身的享乐。我有一位朋友也在投资不动产。他的问题是：不满足于获得稳定的现金流，只要房价一上涨，他就会把手上的房产卖掉（结果获得的是资本利得，他还要为这些所得缴税）。为了资本利得而卖掉资产的行为，无疑是杀鸡取卵。

问：我要如何强化自己的情绪智商？

答：聘请教练来指导。所有职业运动员、大多数成功人士都会请教练进行专业指导。我遇到了许多伟大的教练，他们的确对我的人生产生了极大的帮助。教练的职责就是要把你最佳的一面发掘出来。如果你没办法请教练，那么找一位愿意指导你的友人，请他督促你做自己心中清楚应该要做到的事情。我也有情绪方面的教练，有些人把这种教练称之为“心理咨询师”，你可以向他们说出自己内心最深、最黑暗的怀疑与恐惧。

许多人会压抑甚至累积自己的各种不良情绪。举例来说，我有一位朋友最近失去了儿子。她没有寻求专业的帮助，而是咬牙扛下来。她把所有坏情绪往“肚里吞”。压抑情绪最大的问题，就是得消耗大量的能量才能把它们压下去。如果能释放情绪，那么这个人将会拥有更多的能量来从事其他有益的事情。压抑情绪也会导致各种疾病。没过

多久，我这位朋友被诊断出来身患癌症。我不确定情绪和疾病之间是否存在一定的关系，但是我相信是有的。

富爸爸顾问乔希·兰农和莉萨·兰农都是社会企业家。他们为那些具有毒瘾或酒瘾的人们兴建各种诊所。他们最近开始协助退役军人，帮他们治疗那些因为战争所导致的各种情绪和精神方面的创伤。他们指出，绝大部分的成瘾和心理疾病都源自情绪。

信念到底是什么

对信念而言，情绪智商和灵性智商至关重要。而信念又是你第二次致富机会不可或缺的要素。富勒博士说：

信念远比信仰好很多。因为信仰是相信别人思考的结果。

当我和金于1984年勇于一试，开始踏上这趟旅程时，我们拥有的只有对自己的信念，以及相信只要我们做出正确的事，那么一切结果都会很美好。我们所抱持的信念之一，就是我们一路上一定会越学越聪明。我们相信我们的智慧会不断地增加，即便我俩在求学期间并没有什么特殊的表现。我们虽然只拥有学士学位，但是我们在这趟旅程中所学到的事物和求学期间所学的一点关系也没有。

是信念和情绪智商让我们拥有持续前进的动力，而非学术上的智商。我们延迟了自身的享乐，愿意过着许久没有薪资收入的日子。就算手头现金非常紧，我们仍然坚持利用负债和有创意的方式来筹措资金进行投资。就算需求再急，我们也从未为了快速获得现金而“翻修转卖”已经上涨的不动产。

因为我们坚信，与其为了现金而转卖手上的不动产（别忘了，如果这么做还得支付更高的税费），不如更认真地创业以创造更大的现金流。由于延迟享乐及资金短缺，我们成为更优秀的创业家和投资者，换句话说，这些逆境让我们变得更加聪明。

富勒的教诲

我最喜爱的富勒博士的名言之一就是：

上帝是一个动词，而非名词。

正因为如此，我会把肉体智商放在四面体的顶端，而把情绪智商摆在基础平面。若想要发掘自身的天赋才华——尤其是当年在校成绩表现不佳的朋友们——你们一定得做到这一点，亦即犯错并且从中学习。唯有这样你才会 建立信念，找到自己真正与生俱来、独特的才华与天赐的智慧。

富勒博士对于你的第二次致富机会所给予的建议如下：

要去做的事如下：亦即那些应该要做到的事情，你认为自己需要完成的事情，而他人似乎都看不到做这件事情的必要性。唯有如此，你才会开始思考如何做到这件应该要被完成的事情——完全没有其他人来告诉你要去做这件事情，以及应该如何去完成。这么一 来，你就能彰显那个被深深埋在累积多年的特定行为下或者被他 人勉强加诸在意愿之上的虚假人格之中的真正的自己。

当你开始采取行动时，你独特的智慧、与生俱来的天赋就会展现出来，因为你开始从事自己相信应该要完成的事情，完全无须由他人来告诉你应该做些什么或者如何去做。

我和金在 1984 年就是这么做的。我们根本没有经过教师资格的认证。

我们只是看到应该要去做的事情，亦即向任何有意愿学习的人们提供正确的 财商教育这件事情。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

利用 1 至 10 分的方式（10 分最高），评量自身四面体中的各种智商。

1. 请问你自己肉体的智商有多高？
2. 请问你自己心智的智商有多高？
3. 请问你自己情绪的智商有多高？
4. 请问你自己灵性的智商有多高？

如果自己的分数高于 30 分，那么你的第二次致富机会在财务方面的表现会很有希望。如果自己的分数低于 30 分的话，那么找个朋友讨论自己的优缺点为何。

若想拥有第二次致富机会，那么你必须开发并且强化自己的四种智商。

财商教育就是：

硬币的另外一面

最好的做法就是跟别人讨论自己的四种智商。承认自己的弱点是找回自身力量、变得更加强大的第一步。

别忘了：凡事都是有利有弊的。

第十二章

“找份好工作”的另外一面

“过度精细分工化将会导致灭绝。”

——巴克敏斯特·富勒博士

当年我在求学的时候，所有人都想要进入一流的大企业工作。班上的同学个个都想要成为某某公司的副总经理，或者是某某公司的业务经理等。他们都想成为在大企业里领取高薪的员工。

如今，所有人都想成为创业家。

由于失业率高居不下，再加上新科技不断取代人力、全球化的竞争，以及工作不再有保障，人人开始梦想成为老板，大家都想要成立自己的公司，享受财务自由的生活。

当今世界充斥着创业精神。许多大专学院都竞相成立所谓的“孵化器”，各自抱着希望孕育出下一个谷歌或者是脸书。

如今有数百万的人们想要成为创业家，其实这是一件好事情。创业家拥有挽救这个世界经济的能力。很不幸的是，从以往的数据来看，5年之内将会有九成以上的企业被淘汰出局。

为什么会有这么多家公司以失败收场？原因在于传统教育把学生训练成所谓的专才，而创业家则属于通才。九成的企业之所以遭遇失败，是因为创业家本身多半是专才或专家所致。

他们不具有创业时所具备的各种通才技能。

问：请问专才和通才之间的区别是什么？

答：专才在某一方面非常专业，通才则是在很多方面都懂得一点。

问：专才创业时为什么会失败？

答：因为他们缺乏成为创业家所需的技能——一些在学校里没有教过的本事。

问：什么技能在学校里没有教？请你举个实际例子。

答：创业家需要具备销售能力。如果创业家无法销售产品或服务，那么他们就只有饿肚子的份。为什么有这么多上班族不敢辞职？是因为凭他们的销售能力无法获得比薪水还高的收入。

问：你这是什么意思？什么叫“凭他们的销售能力无法获得比薪水还高的收入”？

答：假设说某人的月薪是 1 万美元，如果他成为创业家，那么他每个月最起码也得要创造出 5 万美元的业绩才行。

问：为什么创业需要赚到 5 万美元？

答：这是多年来的经验，大约是 5 : 1 的比例。若以你上班时所能赚到薪水为准，选择创业时你至少要能赚到 5 倍的工资收入，你才能同时养活自己及整家公司。当你选择成为创业家时，你就得担起做员工时所不需要考虑的支出与费用。你要扛起生产成本、设备成

本、营运成本、营业税、专业服务费用等。从你开始聘请第一位员工开始，你的成本、风险及头痛次数都会随之增加。

研究显示：绝大部分创业家的收入，在考虑他们真正的工作时数之后，这些创业家实际赚到的钱，比起他的员工还要少许多。举例来说，很多创业家在打烊之后还有很多工作要完成。例如阅读、研究众多为了符合政府相关规定的众多文件（记账、税费、薪资明细、营销与销售等）。员工下班后就能享受自己的人生，但是创业家真正的工作才刚刚开始。这也就是绝大多数企业撑不过5年的原因之一。

问：那我应该怎么做呢？

答：先保留自己原有的工作，并且创立一个兼职事业。任何在富爸爸任职的员工都被鼓励拥有一个兼职的、正在“孵化”的事业。我们并不希望员工离职，但是我们希望每位员工将来有一天都能获得财务上的自由。目前我们公司有很多员工从这些兼职事业或投资上所获得的现金流，快要完全取代他们原本的薪资收入。我们仍然希望这些员工在获得财务自由之后选择继续留任，是基于他们热爱在这里工作，并且有机会一起学习与成长。

问：你的意思是说富爸爸公司的员工是专才，但是他们在兼职事业中学习如何成为通才？

答：是的。当人们选择重返校园念书，几乎只会成为在某个领域更加专精的专才。例如计算机编程、汽车修理、外语，或者攻读某科的硕士学位。他们对于小范围的事情知道得越多，说明他们的专业化程度越高，日后接触的领域越狭隘。

问：如何才能成为通才？我应该钻研哪些领域？

答：B-I 三角形就是这个问题的答案。它呈现了经营一家公司所需的八大领域，以及各领域之间的关系。



问：B-I 三角形是什么？它代表着什么？ 答：B-I 三角形就是资产应该有的样貌。

问：B-I 三角形就是资产应有样貌的图形？

答：是的。正如你所见，B-I 三角形是由八项完备因素所构成的——个个都是获得成功不可或缺的要素。它们一起让一项事业或资产整体上达到完备、营运正常，最重要的是，它能让事业或资产产生现金流。

问：当其中一个元素出现问题或者是不存在的时候，事业就无法成功或者会遇到财务上的困难吗？

答：完全正确。每当我遇到一家事业经营不顺的创业企业时，我会把 B-I 三角形八项完备因素当成诊断表，逐项检查这家企业在八个元素方面有没有疏漏或者不完备之处。

问：学校教育是把人们训练成 B-I 三角形当中掌握某个因素的专才？

答：是的。因此想要成为创业家，你要把自己变成一个通才，要对每个因素都有所涉猎。你同时要清楚地知道何时需要什么样的专才来帮助你。

问：但是产品是整个三角形中最小的一部分。难道“产品”是所有要素当中最不重要的一个？

答：没错。光是产品本身并不具备很高的价值。有太多人终日奔走，只会跟别人说“我有个关于新产品的好创意”。十家公司当中有九家不能长久的原因之一，是因为他们把焦点放在产品上，而非公司所有要素之上。

问：当创业家新成立公司时，是不是由他一人撑起整个 B-I 三角形？

答：是的。他得扛起所有的八项完备因素。这些人通常都是来自 S 象限中的专才，很少有人能成功到达 B 象限。

问：为什么会这样？

答：因为不同象限的人具有完全不同的思维与心态。在众多中小企业的创业家中，鲜有像乔布斯这种拥有打造巨型企业心态的创业家。

问：所以说 S 象限的创业家想要成长的话，他必须懂得如何聘请比他更专精、更聪明的员工，然后把这些优秀员工放在各个完备要素的位置上？

答：是的，创业家要聘用各种专才。举例来说，创业家首先要聘用的一定是专业的记账人士，一个能精确记录所有收入和支出的人。很多创业家在不到一年的时间就会发现自己已经身陷麻烦，就是因为 在财会上没有进行良好记录。若创业家想要让公司变成 B 象限的企业，那么他必须聘请一位首席执行官来负责整家公司的营运。

问：那些会自己动手做财会记录的老板怎么样？

答：只会让公司继续处在小规模的状态中。如果你坚持由自己来做财会记录，那么你的公司应该无法成长到能请得起首席执行官的规模。

问：这也就是为什么你会说创业家的销售能力一定要能让他赚到的钱远比自己薪水还要高的原因？创业家一定要能请得起专才，这样公司才能持续成长？

答：完全正确。当你检视现金流象限时，就能拥有更宽广的视野。



S 象限的创业家是那些在为钱而工作的老板们。举例来说，拥有一家汉堡餐厅的老板就是那种位于 S 象限中的创业家。B 象限里的创业家都是为了建立能创造出现金流的资产而工作的。例如雷·克洛克建立了众所周知的“麦当劳”这个位于 B 象限的汉堡巨无霸。

问：我要怎样学习如何建立一家 B 象限的企业？

答：你一定要先从建立 B-I 三角形的框架开始，也就是从外围那一圈开始着手。你一定要拥有坚定的使命、优秀的团队，并且成为一个能激励团队跟随你的领袖。

问：我要如何学习这几项因素？ 答：军事学校都很注重这几项因素的培养。举例来说，当年我念纽约军事学院时，第一天课程的重点都在讲“使命”这一领域。在军事学院里（尤其是海军陆战队），没有比“使命”更重要的事情了。正因为如此，我才会写《富爸爸 8 条军规》（中文版即将出版）这本书。书中说明为什么接受过军事训练的人们早已经拥有成为伟大创业家的基本能力。

问：对于那些不打算念军事学校的人们而言，他们要如何学习有关使命、团队、领导力方面的本事？

答：有很多方法可以让你在现实生活中累积使命、团队、领导力方面的经验。我个人是通过参加军事学院和海军陆战队培养出来的。为了你的第二次致富机会，你一定要找到对自己有帮助的做法，来获得现实生活中的领导经验。

问：如果身为创业家的我并没有什么特别的使命或者缺乏领导能力，无法打造或激励团队，又该怎么办？

答：那么你几乎注定成为一个只能继续待在 S 象限中的创业家。这么做也没有什么不对，只要你自己满意快乐就行。

别忘了：位于 S 象限中的创业家所要缴的税，一般来说会比员工缴纳的要多一些。享有低所得税率的创业家，都是那些位于 B 象限或 I 象限中的创业家们。

丛林之王

俗称“大猫”的有狮子和老虎这两种动物。老虎跟位于 S 象限中的创业家很相像，都属于独来独往的物种。它们独自打猎——因此当它

们捕获不到 猎物时就意味着没有饭吃。

而狮王则是拥有一群狮子。在商业界，这个群体就是 B 象限的企业，通常由一群专才所构成的团体。狮王本身不捕猎，而是由其他狮子去捕猎。当 狮群获得猎物后，狮王就会走过来享受一顿饱餐。

虽然这不是描绘 S 象限和 B 象限企业家不同之处的最佳方式，但是我相信你已经懂得两者之间的差别在哪里了。

如果你想更进一步了解打造 B 象限企业需要哪些专才，那么我建议你阅读富爸爸顾问们所写的丛书系列，或者收听富爸爸广播电台的节目。如果你想成为一个能领导各种专才们的通才，那么这些人的智慧和经验绝对能帮助你迅速进入状态。

问：为什么人际交往能力这么重要？

答：因为人们就像漂浮的冰山一样。当我们初次遇见一个人的时候，就像是看到冰山浮在海面之上的一个小角罢了。我们看不到水面下那 99% 的部分。拥有良好的人际交往能力能够让你有效、全面地处理人事问题。

问：我要如何引导自己的孩子迈入 B 象限或 I 象限？

答：唐纳德·特朗普的两位公子（小唐纳德和埃里克）是我的好友。他们曾经来富爸爸广播电台录制节目，并在节目中分享了他们的父亲是如何训练他们拥有 B 象限和 I 象限中所需领导力的故事。他们两位绝对不是被宠坏的富二代，和时下许多年轻人（无论出身是贫是富）不太一样。他们更不是专才，而是通才——聪明活泼的年轻人，具备极佳的人际交往能力和领导力。他们从小就被调教成为 B 象限和 I 象限中的领导人物。

富勒博士的教诲

我曾经听富勒博士说过：

在目前的教育过程当中，人们的能力变得迟钝、过度开发、被填鸭式灌输、思维麻痹等，结果当人们开始逐渐成熟之际，早已经失去了自己与生俱来的学习能力。

在演讲中他一直强调：“过度精细化分工将会导致灭绝。”现在之所以会有那么多人重返校园念书，是因为科技的进步已经让他们变成过时的产物了。很不幸的是，那些人重返校园是学习如何成为专才，而非通才。

富勒博士经常会用恐龙灭绝的例子来说明为什么过度精细分工会导致灭绝。当时恐龙的进化已经无法适应气候巨大的改变而导致这一物种灭绝。

如今出版业（其中不乏我的朋友和事业合伙人）都已经变成恐龙了。亚马逊如今成为出版界的新巨人，并且完全改变了出版业界的产业架构与环境。

去年10月份我和前海军陆战队弟兄们在彭萨科拉相聚。一些战友说，有谣言传出军中所有的单位都在裁撤战斗飞行员的训练。大家的看法是：无人遥控战斗机将会取代以往的飞行员，就如同谷歌的无人驾驶汽车将会取代所有的出租车及优步的车一样。现实生活中有太多实际发生的例子在不断地警告我们：因为日新月异的科技，我们的职场技能、所接受的教育培训，以及工作形式等都已经发生了巨大的改变。

最聪明的做法

被公认为最聪明的办法就是改变。就像我前面提到的那样：我当年念书的时候，所有的同学都只想进入一流的大企业工作。

如今，所有人都想要成为创业家。每个人都自以为拥有价值数百

万美元 的好主意。问题在于，以往的学校教育并非用来把人们训练成创业家。

为了自身的第二次致富机会，你得先决定什么是对自己最有利的做法。 你最适合处于哪一个象限之中。

对很多人来说，最聪明的办法是：找份好工作，存钱储蓄，还清所有债务，长期投资于股票市场之中，然后祈祷退休时账户里有足够的钱养老。对一些 人来说，紧抓着 E 象限和 S 象限中的各种福利保障也是一种聪明的做法。

对另外一些人来说，成为一位创业家才是聪明的做法。这种做法意味着你要身负数百万美元的债务——用来买进各种能实现财务自由的资产与 不动产。

问：现金流象限中左边的 E 象限和 S 象限，与右边的 B 象限和 I 象限有 哪些不同？

答：最大的差别在于你要选择接受什么样的教育及聘用哪类的顾问。

问：我如何知道哪种做法对我来说才是聪明的做法？我应该怎么做？

答：你的心会告诉你应该朝哪个方向走：什么能启发你？什么能激发你的决心与志 气？哪种途径最适合发挥你与生俱来的天赋才华与本事？

以往每当我考虑去美国的大企业上班工作时，我的肚子就会痛，甚至还会反胃。很多人每天上班前或在工作的時候，同样会有这种感受。

当我思索成为创业家的时候，便亢奋不已。我会变得很快乐——

就算知道创业之路远比去大企业上班领薪水还艰辛许多。

我不想成为专才，更不想成为 S 象限中拥有小公司的创业家。

问：所以说 S 象限中的创业家必须是团队中最聪明的人物？是不是 B 象限中的创业家不需要是团队最聪明的人物，反而是拥有最聪明的团队即可？

答：完全正确！我从前就不是团队中最聪明的人，而且将来也不想如此。

富爸爸说过：“如果你是自己团队中最聪明的人，那么你的团队是有问题的。”如果富爸爸现在还活着的话，他也一定会说：“专才永远只能替通才做事。”举例来说：我没有在替医生工作，但是医生会帮我看病。这也就是我会写《富爸爸为什么 A 等生为 C 等生工作》这本书的原因。

所以，什么对你而言才是聪明的做法，你的灵魂会告诉你答案。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

和“有保障的工作”相对的是“财务自由”。有保障的工作需要接受专才式的教育。财务自由需要接受通才式的教育。你的责任是要决定哪种方式最适合自己的：拥有保障还是追求自由？两者

之间有着极大的差异。事实上，两者是完全对立的事物。当你越是着重于保障时，那么你的自由就会越来越少。这也就是为什么所有的监狱都有着“牢不可破”的安全性。

财商教育就是：

硬币的另外一面

员工和自由职业者都是专才。创业家则是通才。

第十三章

“还清债务”的另外一面

“简成这个一般原理的意思简单来说就是：以少 做多。”

——巴克敏斯特·富勒博士

绝大部分的理财专家会建议 ：“要清偿所有的债务。无债一身轻。”难道 这些人不知道尼克松总统在 1971 年取消了美元的金本位制之后，现在的美元早已变成了一种债务吗？

或许“无债一身轻”对于那些缺乏财商教育的人们而言是个好主意，但 是从投资理财的角度来看，这个建议并不明智。

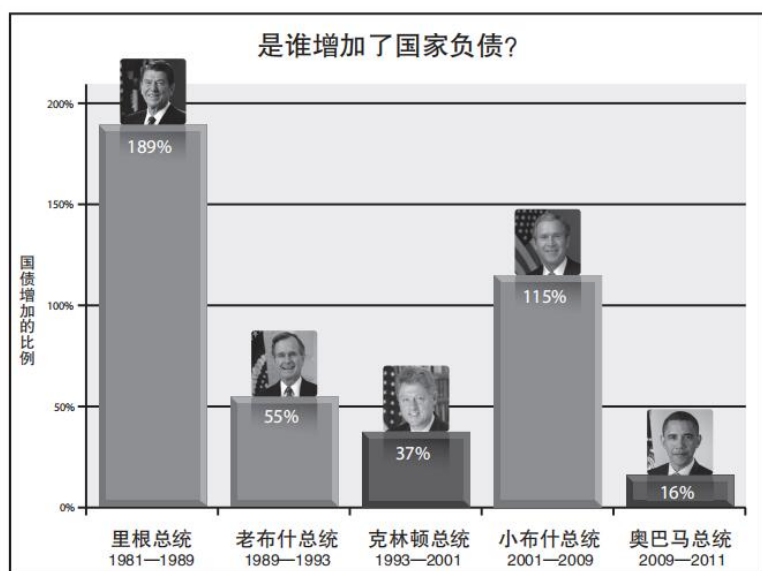
金钱世界中两种不同的负债类型：

1. 良好的债务；
2. 不良的债务。

简单来说，良好的债务会让你越来越有钱，而不良的债务却会让你越来越贫穷。在缺乏财商教育的状况下，当今有数百万的民众（包括美国政府本身）背负着成山成海的不良债务，这一点也不令人意外。

大肆消费的家伙

很多人认为是民主党增加了国家的负债。但是根据下图来看，事实上并非如此。正如本书一开始所说，我并不属于民主党或者共和党。通过学习金字塔原理我们知道，看一张图表远比聆听授课的学习更有效。



国家负债最大的问题在于：它属于一种不良债务——一种纳税人与后代 非得偿还不可的债务。

在共和党执政期间所积累的国债，绝大部分是被那些控制军事工业复合 体、银行、医药界等巨型企业的有钱人给赚走了。

在民主党执政期间所累积的国债，绝大部分是因为各种理所应得的福利 政策，以及那些从这些政策中获利的机构给赚走了。

虽然社会保障制度和联邦医疗保险制度两者加起来的赤字，远比当今国家的整体负债还大，但是通常这两者不会列入国债之中，而是被列入国家资 产负债表之外的债务。这就好比在你私下欠他人上百万美

元的债，但是在申请房贷时并没有把这笔债务列出来。如果你我做了目前政府正在做的这种事情，那么我们早就被关进大牢了。

没有人确切知道社会保障制度和联邦医疗保险制度两者精确的赤字到底 是多少，但是仔细估算后社会保障制度大约负债 23 万亿美元，而联邦医疗保险制度的负债大约是 87 万亿美元。注意：这里的单位是以兆计，12 个零 的兆。我还查到高达 125 兆的其他估算方式。美国政府公布的国债才不过区区 17 兆罢了。

问：你的意思是不是在说美国已经破产了？

答：我可以找到很多论据来支持这种看法，应该不难。

什么是良好的债务

简言之，良好的债务会让你越来越有钱。举例来说，当我买下一处出租 公寓时会申请房贷。如果公寓每个月能把钱放到我的口袋之中，那么这笔房贷就算是良好的债务。换句话说，如果出租公寓赚不到钱而我还得自己掏腰包付房贷的话，那么这笔房贷现在就变成了一种不良的负债。再次强调，区分良好债务与不良债务的方式要根据现金流的流向而定。

问：正 因为如此，你会说“自用住宅不算一项资产”？对绝大部分 的房主而言，他们的自用住宅是不断地把钱从他们的口袋中 掏走的。

答：是的。就算你把房贷还清了，你口袋中的钱因为税费、维修、保险、水电费等开支，仍然不断地在向外流出去。

财务杠杆

在金钱世界里有个很重要的名词叫“财务杠杆”。财务杠杆跟富勒博士 口中的简成原理非常相似，亦即有以少做多的功效。

穷人越来越贫穷，而中产阶级日益萎缩的原因之一，是因为他们几乎没有办法运用任何财务杠杆。每当穷人和中产阶级思索要如何赚钱时，他们想到的办法都是如何更辛勤地、超时地工作。很不幸的是，当你越是辛勤地、超时工作时，虽然你的收入会增加，但是所得税的税级也会同时提高。

财商教育就是一种杠杆

财商教育的目的之一，就是要让你拥有发挥杠杆的能力，能遵从“简成”这项一般原理，让你有能力以少做多。

让我向你列举一些在财务上发挥杠杆作用、以少做多的实际例子。

1. 负债

身为专业而且积极主动的 I 象限投资者，我会尽一切可能利用债务来累积资产。我和金之所以能拥有上千项不动产对象，并不是靠着存钱储蓄来把它们买下的，而是利用负债买下的。正因为如此，那三天不动产投资课程对我来说是无价之宝，因为从那些课程当中我学会了如何利用负债这项财务杠杆。

2. 授权

如果你看到本书富爸爸集团成员合影照片的话，或许你已经留意到我们公司的规模并不大。但是凭借授权，我们却是一个非常庞大的国际企业。每当我写完一本书之后，该书立即会授权给全球超过 50 家的出版社。这些出版社要给富爸爸集团所谓的版权费才能发行我的著作或游戏。

3. 社交媒体

如果运用恰当，当今的社交媒体可以发挥巨大无比的杠杆作用。

如今在富爸爸集团的办公室里有小型的电视台和广播电台等设备，让我们可以和全球数百万的人们保持联系。

4. 品牌

富爸爸是一个国际知名的品牌。拥有这样的品牌是一种巨大的杠杆作用。品牌远比文宣更加有影响力，并且同时会向大众传播两件事情：信任感和差异性。我们的差异性可以从我们的定位看出来。我们不会倡导“存钱储蓄”，我们给自己的定位恰好是财务这枚硬币的另外一面。

我们也不会倡议“长期投资于股票、债券、共同基金等市场之中”。恰恰相反，我们倡议：不断地让自己的钱动起来！我们也不看重有保障的工作。富爸爸这个品牌坚定地代表着财务方面的自由。

5. 人才

员工的杠杆率几乎为零，因为他们本身就是雇主的杠杆。创业能让你拥有运用他人——也就是你的员工——时间和精力的杠杆能力，来打造自己资产栏中的事业体。

6. 以少做多

用更低的价格提供更优质产品或服务也属于运用简成原理的做法。当某人开口要求加薪、产品涨价或者降低生产质量来省钱等，这些做法都是在违背“简成”这项一般原理。他们想要的是以多做少，这恰好和以少做多完全相反。

债务也是一种杠杆

当理财专家建议“还清所有的债务”时，他们让很多人在财务上变得束手束脚，原因是这些人失去了很大的杠杆能力。因为在无法举债的情况下，一个人是很难以少做多的。

接下来我要讲的是真实生活中运用债务杠杆的例子（我已经尽量把数字简单化了）。

我在 1980 年代用 50000 美元买下了一处两室一卫的住宅。房子本身的设计很讨喜，坐落于优质的小区内，并且与公园、池塘为邻。问题在于：房子本身需要进行修缮，房客才能够入住。

我拿出 5000 美元的首付款，其余的 45000 由卖方提供年息 10% 的贷款。所谓“由卖方提供”的意思是说“我不用找银行申请房贷”（每个月房贷直接交给卖方即可）。我每个月的付款总支出（本金、利息、税赋和保险）大约是 450 美元，而该地区同款式的住宅租金大约是 750 美元。

当我成为房子的真正拥有人之后，我找了一家银行申请 5000 美元的“房屋修缮贷款”。

拿着这笔 5000 美元的贷款，我加建了一间拥有一套卫浴设备的主卧室，并且一并处理房屋其他有问题的地方。现在我手头上拥有一处几乎全新的三房两卫浴的住宅，因此向租户开出每个月 1000 美元的租金。

当利率开始下跌，我再次找上原来借我 5000 美元的银行，并且提出申请新贷款的要求——这次是拿整个房子来做抵押。

房屋经过评估之后认为有 95000 美元的价值。因此银行决定给我为期 10 年的贷款，贷款额度为房价的 80%，也就是 76000 美元。贷款利息以 9% 固定年利率计算，也就是每月 570 美元。拿到贷款后我清偿了原本欠卖方的 45000 美元及欠银行的 5000 美元修缮贷款，最后让我口袋里多出了完全免扣所得税的 26000 美元。

此时该房产每个月的总支出大约是 700 美元，我每个月另外还预留了 100 美元作为修缮费用及其他支出之用。因此租房客每个月

1000 美元的租金则让我每个月拥有了 200 美元的净现金流。

问：所以你完全没有拿出自己的钱来进行这项投资？

答：是的。同时我得到了无限大的投资报酬率。

问：无限大？为什么是无限大？

答：因为在计算投资回报率时，分母用的数值是投资者一开始所投入的总资金。既然我一开始没有用到自有资金——后来重新贷款时也没有用到自有资金——所以说投资回报率算出来是无限大的。

问：所以你的投资回报率反映出自身所拥有的知识及所受过的财商教育？如果缺乏这两项，你应该是无法做到上述的事情，对吗？也就是找到并且筹措资金来让自己获得无限大的投资回报率？

答：是的。这就是为什么富爸爸集团品牌定位中会用到这句话：知识就是新的金钱。

问：那么你自己口袋所多出来的 26000 美元之所以免税，是因为该款项来自一笔贷款的原因？

答：是的。但是如果我把房子卖掉，那么这笔 26000 美元的现金就要被课征资本利得这种所得税。以当时的税级来看，应该在 20% 左右。

问：如果你把房子卖掉，那么税后的净利应该会变成大约 20000 美元？

答：还要少一些。理由如下：因为只要我持续拥有该不动产对象，那么我每个月还会得到 200 美元的现金流，一年下来是 2400 美元的被动收入，它同时也是所有收入类别当中所得税率最低的一种。

问：到底有多少种收入类别？

答：一共有三种最基本的收入类别。

1. 主动收入；
2. 投资组合收入；
3. 被动收入。

主动收入（即劳动性收入）大多来自薪资、存款利息、401(k) 退休金储蓄计划等。主动收入的所得税率是三类之中最高的一种。只懂得为了主动收入而工作，这正是造成穷人越来越贫穷而中产阶级逐渐消失的最主要原因之一。

投资组合收入也被称之为资本利得，也就是出售某物时所得到的收益。那些翻修转卖房屋、买卖股票或者出售手中企业的人们，都需要支付资本利得的所得税，这一税种的税率同时也是三种所得税中第二高的。

被动收入则是来自资产所产生的现金流。我选择不出售手上的资产，反而用贷款的方式把获利给“借贷”出来，我通过负债和租金的被动收入等方式来实现并且获得我的资本利得。这种所得是三类所得类别中课税税率最低的一种。

我知道有些读者正在想：“你不能这么做。没有所谓‘卖方提供贷款’这回事。”你说的一点也没错：当你说出“不可能”的时候，你的确不可能做到。

问：不在美国的读者又如何？他们也可以这么做吗？

答：当然可以了。或许条款和规定有些许的不同，但是基本概念在全球都是通用的。

当我在 1973 年开始起步的时候，那时候的不动产讲师警告我们

说一定 会有人跟你们讲“你在这里不可能这么做”。他说：“那些缺乏财商教育的人 们永远都会说‘你在这里不可能这么做’——就算真的有人在这个地区这么 做也一样。”

问：那么为什么会有人说“你在这里不可能这么做”？

答：因为只靠嘴巴说说“你在这里不可能这么做”是件很容易的事情。懒惰的人永远习惯说“你不能……”这种容易冲口而出的话，而不会 说出“要学习上课、用功钻研、练习并且多次犯错，再从中学习”等这些能让你真正学会一些本事的话。这些人告诉你不能做的原因，只是因为他们自己做不到而已。

问：请问这种策略只能用在不动产之上吗？我是不是可以把它用在其他任何领域之中？ 答：你当然可以把它运用在任何事物上。股票及股票期权同样也是一种很容易的赚钱方式。不动产之所以拥有比股票更大的优势，是因为 它可以运用长期债务的威力。

问：所以债务就是一种杠杆。如果我不懂得运用杠杆，那么就算我越来越辛苦地工作，只会越赚越少？

答：是的。让我再举个例子让你知道我是如何利用负债来让自己越来越有钱的。

当股票和房地产市场于2007年双双崩跌时，我们并没有想以当时的低价来买进股票。我们反而利用债务买进数千万美元的不动产。和股票比起来，由于利用银行提供的钱，我们反而可以买下远比股票价值更高的不动产。话 说回来，银行也不会贷款给打算买进大量股票的投资者。

肯·麦克罗和他的搭档罗斯、金、我四人在 2014 年再一次给2007 年所买下的不动产进行重新估价，因此获得将近 1 亿美元的贷款现金。我们当时买进出租公寓时平均贷款利率为 5%，而 2014 年

这 1 亿美元的贷款利率却只有 3%。意思就是说：我们借由贷款拿到了数百万美元的资本利得，同时因为利息降低还额外多出了 200 万美元的现金流。

问：这多余的 200 万美元是从哪里来的？

答：这 200 万美元的现金流是因为节省了贷款利息这项支出而获得的。亦即同样是背负着 1 亿美元的银行贷款，但原本每年要支付 5% 的利息，现在却只付给 3% 所致。

问：这也是在运用富勒博士口中所说的“简成”这项一般原理，亦即“以少做多”？

答：是的。

问：那么这项原理的运用是否也不局限于不动产之中？

答：正确。到处都有运用“简成”这项一般原理的例子。任何有钱人必定是运用了某种杠杆作用才致富的。举例来说，当某位音乐家发行唱片并且卖出一百万张以上时，这也是运用“简成”这项原理（以少做多）。当有人设计出优质的 APP 应用并且有数百万人购买下载时，也是简成原理在发挥作用。不动产具有的独特优势是同时拥有负债和税赋两种力量。

问：所以当理财专家建议我“还清所有贷款”时，他们的建议反而是在剥夺我运用杠杆的能力，让我无从发挥“简成”原理，无法以少做多？

答：是的。虽然他们的出发点不错，但是他们并不是在提供财商方面的教育。财商教育永远都要包括硬币的两个面，并且教导你如何利用负债的威力来致富，而不是越来越穷。

补偿法则

问：万一我在运用负债时出错了怎么办？

答：正因为如此，你要上一些不动产投资课程，并且不断一而再再而三练习。虽然我上过无数项课程，但是我更爱练习。我宁可多多练习，而不是凭感觉冲动买进，然后不小心赔了钱。在金钱的世界里，有一项法则称之为“补偿法则”。

问：什么是“补偿法则”？

答：简单来说，当你学得越多（而且不断练习，同时逐渐处理更巨大的难题与挑战）时，你的智慧与经验会增长得越来越快——此时你获得的补偿就会越来越大。

举例来说，当我和金一开始学习如何投资时，她的计划是每年买下两处小公寓，10年之后买下20处。结果不到1年半的时间，她就达成买下20处不动产的目标。如今她拥有上千处不动产，每年为她创造数百万美元的被动收入。她同时身负数千万甚至上亿的债务。这就是补偿法则发挥力量的例子。

一则警告

我上过为数不少的不动产课程，而那些讲师会这样形容寻找优质不动产的过程：无比艰难、风险高，而且旷日费时。

结果在课程要结束的时候，他们反而开始说：“与其花时间寻找不动产、犯错、为寻找租客和修缮房屋所烦恼，不如直接把钱拿给我，让我来替你寻找房产、申请贷款、购买，并且代为管理你所投资的不动产。”

我强烈建议你远离这类的讲师和机构。他们并非老师，而是销售业务。他们跟共同基金这类业务没有什么不同。这种人通常邀请你参加一堂免费的理财课程，然后告诉你说把钱交给他们来进行投资才是聪明的做法。

问：把钱交给别人投资有什么不对？为什么不让这些人替自己工作？

答：好问题。或许答案会让你吃惊不已。当你把钱交给他人时，那么补偿法则就不会在你的身上产生任何效果。或许你还记得学习金字塔原理中最重要的两项——也就是学习效果最佳的两种做法——亦即“模拟”与“实战”。如果你真的想要获得财务上的自由，那么你就得亲自练习并且玩真的。

问：但是如果我能获得现金流及税赋上的优惠，“让别人来帮我投资”这种做法有什么不对？

答：问题在于不动产本身。不动产并非一项流动性很高的资产。所谓“流动性”，即你可以迅速地进行买卖。股票和共同基金属于流动性非常高的投资工具，你可以在数秒之内进行买卖，而不动产恰好相反。如果你不幸在投资不动产上犯了错误，那么想要摆脱这个不良投资对象则需要一段非常漫长的时光。有数百万房主和翻修转卖投资者已经体会过不动产流动性有多么缓慢这种痛苦了。因此，如果你不愿意一而再再而三地练习，那我会建议你千万不要投资不动产。别忘了，当讲授不动产课程的讲师跟你说“让我来帮你投资”时，你仍然得亲自（而不是那位讲师）负起还每个月房贷、处理租客问题、承担维护修缮的费用、保险费等事项。最糟糕的是，你几乎学不到什么。补偿法则和杠杆作用也不会在你身上产生效果。为什么你得亲自学习如何运用债务呢？因为债务才是现在的金钱。在金钱的世界里，债务是最有威力的一种力量。你上课并且不断地练习就是为了要能掌控并且运用这个最具威力的财务工具。如果你不愿意从小处着手，学习如何运用债务来投资不动产，那么或许“存钱储蓄、清偿所有贷款、长期投资共同基金”对你来说是比较好的做法。至少存款和共同基金的流动性很高。

世界上最大的负债者

当今印钞票最厉害的国家是美国、英国、日本等——这些国家都曾经是世界上最富有的国家之一。

现代货币的崩溃

我曾在 2004 年造访津巴布韦，想亲眼看看这曾经繁荣一时的国家在其货币崩溃时会发生什么样的状况。津巴布韦的货币于 1997 年 11 月 14 日开始崩溃，世人称之为“黑色星期五”。一天之内，该国货币就失去了 75% 的实际购买力。11 年后的 2008 年，我们可以正式宣告津巴布韦币已经“死亡”了，因为已经没有任何人愿意再拥有或使用它。

以下是津巴布韦货币崩溃的几个主要原因：

1. 津巴布韦政府和该国中央银行之间存在着腐败与勾结。
2. 津巴布韦政府付不起当年允诺给公职人员的退休金与津贴福利等。
3. 该国政府发动了国境之外的战争。
4. 该国政府向其他国家举债。
5. 政府开始利用印钞票的方式来应对日常开支。

问：美国不是在做同样的事情吗？

答：是的。压垮津巴布韦币最后的一根稻草就是公职人员的退休金。因为无法支付这些退休金，津巴布韦政府授权“退役战士”和“公职人员”占据或没收白人农夫或放牧者所拥有的土地，而那些人才是真正替国家带来收入的生产者。我在 2004 年亲眼看见一群退役战士是如何占据一个原本由一对白人老夫妇所拥有的农场。这对老人所拥有的这处农场世代相传已经超过 300 年。

这些战士拿着 AK-47 全自动化步枪走进屋子，并且强迫这对老人离开自己的家园，还把他们押上卡车带走——这些人就这样占据了这个农场。对我而言，这次的经历比我参加越战还令人胆战心惊。在越战期间，至少我手上还有可以还击的自动步枪。

问：你认为美国也会发生同样的事情吗？ 答：已经开始发生了。倒不是利用枪支的这种武力进行镇压，而是通过目前的货币制度在进行。你应该记得本书前几章里所述，我们的财富正通过我们的工资收入、储蓄存款、自用住宅、股票市场投资等而逐渐被剥夺。

问：津巴布韦的黑色星期五肇始于 1997 年的 11 月 14 日。美国会不会同样有类似的黑色星期五？

答：我相信会的。就如同我在《富爸爸财务大趋势》一书中所说的，很可能会在 2016 年前后发生。

问：你在津巴布韦期间学到了什么？

答：2004 年，我知道津巴布韦的民众已经发觉事情不对劲了。但是由于他们缺乏财商教育，因此他们不知道哪里出了问题，更遑论自己该怎么办。数百万的民众开始流亡他国，有数十万计的民众被饿死。如今 2014 年的美国也发生了同样的情况。许多民众开始发觉有问题，但是根本不知道要怎么做。很多有钱人已经开始出走，并且把自己拥有的财富藏匿在瑞士和新加坡等境外避税天堂之中。

2004 年，津巴布韦民众期待政府能解决他们所面临的问题。而在 2014 年的今天，当年造成货币崩溃的罗伯特·穆加贝总统依然在执政。民众仍然还抱着希望，期待这个摧毁整个国家、剥夺民众财富的领导人来挽救他们，走出目前所处的困境。美国目前也面临着同样的状况。美国民众继续用选票选出那些替劫

夺的巨人们工作的“木偶”政客。无论是民主党还是共和党的总统

当选，这些木偶的把戏会继续上演。

2014 年 11 月当我在开普敦转机时，我买下了企鹅出版社出版的、由菲利普·哈斯拉及罗素·兰伯蒂共同著作的《当货币摧毁国家时》一书。该书令人击节赞赏并且非常易于阅读，很容易让人了解津巴布韦币是如何崩溃的。书中有些真实的故事和情节让人心痛不已。

我建议大家阅读这本书的原因，是因为绝大部分的人们都经历过股市或房地产市场的崩溃，很少有人亲身经历过货币崩溃这件事。货币崩溃是一种非比寻常的事件。当你为自己的第二次致富机会做准备的时候，或许你也应该要知道在货币崩溃的过程当中又会发生什么样的事情。

富勒博士的教诲

富勒博士说：

不要和力量对抗，要懂得如何利用它们。

我之所以在本章放了一幅美国历任总统和国债相关的图表，是想告诉大家：如果不进行改革的话，那么债务将会拖垮整个美国——这个曾经是全球最富裕的国家。这些债务将会让后世好几代子孙们沦为债务的奴隶。

传统教育教导人们要无债一身轻。或许你个人会选择清偿自身所背负的全部债务，但是政治领袖们却持续在让我们未来的世界债台高筑。

如果你不想要成为政府赤字下的奴隶，那就要懂得如何以恶制恶的办法，学习如何利用个人债务的威力来对抗政治领导人物的无能。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

如果你要清偿所有的债务，那么你打算利用什么样的杠杆力量来致富？你要如何将“简成”这项原理运用在实际生活之中？你打算如何以少做多？

如果你无法运用某种程度的杠杆，那么你注定要辛苦工作一辈子，然后到头来仍然一贫如洗。

如果你想要学会驾驭债务这种力量，那么就去玩《富爸爸现金流》这款游戏，然后想尽办法利用任何机会来负债（而不是还清债务）。当你玩游戏的时候，就算输了，你仍然可以学到很多东西。

财商教育就是：

硬币的另外一面

不良的债务会让穷人和中产阶级越来越贫穷。

不良的债务就是要靠自己的力量清偿的债务。

良好的债务让有钱人越来越有钱。

良好的债务是靠别人来帮你清偿的债务。

财商教育就是要学习如何驾驭掌控债务的威力，因为在当今的世界里，债务就是金钱。

第十四章

“量入为出”的另外一面

“上帝想要所有的人富有。”

——巴克敏斯特·富勒博士

绝大多数的理财专家会建议你：生活要“量入为出”。

问题是：你真的想要过着量入为出的生活吗？

很明显，有许多人不喜欢过量入为出的生活。正因为如此，会有那么多人背着信用卡卡债、过着月光族的生活，居住的房屋和驾驶的车子远远超出自己的收入水平，并且经常借旅行来逃避自己的工作、账单、恐惧、财务上的问题。

讽刺的是，很多那些看起来很有钱的人们，其实比许多穷人还更加贫穷。很多穷人并没有背负着中产阶级独有的卡债。中产阶级背负着沉重的消费性债务——一切都只是为了跟上社会的潮流。我认识太多开着奔驰汽车，住在高级住宅区的豪宅里，孩子们念的都是私立学校，但是只要两个月没有领到薪水，就要立即宣布破产的人们。

既然大部分人不想过量入为出的生活，因此民众对于这类的建议也是充耳不闻。

我反而提出完全相反的建议。与其量入为出地生活，人们不如学

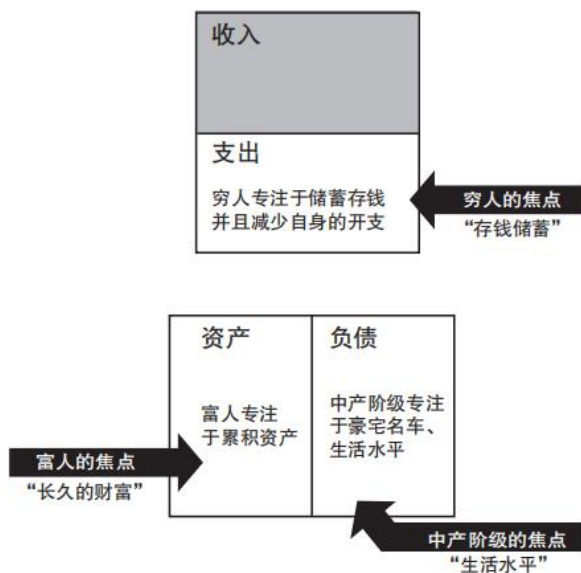
习如何 拓展自己的收入来源，让自己可以享受一种更富裕的生活方式。

问：一个人要如何拓展自己的收入来源？

答：人们需要借着掌控自己的资产栏来拓展自己的收入来源。就目前来说，绝大部分人的资产栏是被劫夺的巨人们所掌控着。这正是绝大部分人被教导说“要存钱储蓄、买自用住宅、长期投资于股票市场之中”的原因。

金钱的游戏

再次强调：一张图胜过千言万语。下面这张图中可以告诉我们富人、中产阶级及穷人之间的差异。你应该看得出来：这三种人各自玩着完全不同的金钱游戏。



改变自己玩的游戏

当你开始改变自己正在玩的游戏时，也就开启了自己的第二次致富机会。

与其辛苦工作并且存钱储蓄，或者靠辛苦工作来拥有高水平的生活，不如简单地把自己的焦点从收入栏移转到资产栏。为什么要让劫夺的巨人掌控自己的资产栏？为什么要盲目听从所谓“理财专家”的建议，把自己的钱交给劫夺的巨人们？

资产栏就是富人们玩金钱游戏的地方。你为什么不学学他们，跟着一起玩呢？

如何减少应缴的税赋

当你开始把焦点放在资产栏之中时，首先发生的事情就是，你应缴的税赋就会开始逐渐减少。

举例来说，当你开始创立位于家里的小事业时，很多原本属于税后的个人支出就立即变成税前可抵扣的营运费用。

如果你拥有一家公司，那么许多费用——例如交通费、酒店住宿、餐饮等——都可以变成可抵扣的营运费用。当然了，你必须先寻求专业的会计师或税务专家来确定自己的哪些开支可以进行税前抵扣。

重点是：当你把焦点放在资产栏中（即富人专注的栏目）时，你就开始享有一些跟富人一样的税赋优势。

我真希望拥有一辆法拉利

我最近和金驾着法拉利前往我们所拥有的一处不动产。三位在亚利桑那烈日下工作的年轻工人放下手边的工作，跑来欣赏我的跑车。

其中有一位面带微笑说：“我真希望能负担得起这样一辆法拉利。”

我回应说：“你有办法负担得起的。”另外一位接着说：“我们是不可能负担得起。我们没有念大学，因为我们出身于贫穷的家庭。因此我们才会从事体力工作。”

我问他们愿不愿意知道就算没有上大学，一样也可以负担得起一辆法拉利跑车的办法时，三个异口同声地说：“好啊。”

为了易于说明，我在一张纸上画出了下面这个图形。

资产负债表	
资产 不动产	负债 法拉利

资产负债表

我指着他们正在施工的公寓住宅说：“是这个不动产在帮我支付这辆法拉利的开销。这个不动产也在支付你们的薪水及修缮它所需的费用。”

当他们开始懂得资产与负债两者之间的差别后，我就开始解释富爸爸的教导“富人不为钱工作”，以及“富人的工作焦点是打造能创造现金流的资产”等观念。

其中一位年轻人问我说：“你是不是上了大学才学到这些东西

的？”我回答说“没有”，并且向他们解释这一切都是我在他们这个年纪的时候，从一堂学费 385 美元、为期三天的不动产投资课程里所学到的。当他们理解我竟然在现实活里玩《大富翁》游戏，而他们施工的公寓则是我的一幢红色旅馆时，他们突然就开窍了。

“我们一样也可以这么做吗？”他们问。 “为什么不可以呢？”我说，“如果我能做得到，那么你们一样也可以。

这并非什么深奥的学问。”然后我开始解释我是运用所拥有的资产来买下我所拥有的负债。我也同

时解释了很多人在财务上困顿挣扎的原因，是因为他们总买一些自以为是资产的负债。

“所以应当拓展自己的财源，而非量入为出？”其中一位年轻人问道。

我回答说：“是的。你们内心都住着一位富人、一位穷人、一位中产阶级。当你选择把焦点放在资产栏中，并且学到越来越多有关于资产的事物时，你就越能发挥自己内心那位富人的天赋。”

我接下来解释“教育”这个词汇源自希腊文“educere”这个字根，原意是指“抽出来”。传统教育制度是专门抽出人们心中那位中产阶级的人物。想要抽出心中那位富人的话，那么他们需要接受财商教育才行。

“而财商教育刚好和传统教育是相对的？”

我回答说：“是的。”

“不动产是唯一的一种资产类别吗？”

我摇摇头，然后进一步解释罗琳在写《哈利·波特》丛书时还在领

救济金过活。她的书籍和电影让她变成了亿万富翁。

我也跟他们分享我所认识的一位连高中都没有毕业，但如今是靠着卖鸡蛋成为亿万富翁的朋友。高中时，他的祖母给了他几只母鸡，结果他很快就让这些鸡繁衍并且出售它们生下的蛋。如今 50 岁的他每天卖出上百万粒的鸡蛋。

我也提醒他们桑德斯上校的故事，只凭着一份调味食谱就创造出肯德基这个炸鸡王国。

他们也都听说过没有念完大学、跟他们年纪相仿的马克·扎克伯格创立脸书的故事。

我也跟他们强调说，虽然我解释起来很简单，但实际做起来并不是这么容易的一件事情。

“因此，如果我们把焦点放在资产栏中，我们就能拓展自己的财源，靠着现金流来赚更多的钱，而非靠薪水度日，同时缴纳更少的税赋？”

我回答说：“是的。而且那时候你就能拥有任何你想要的车子，并且让自己的资产来支付这辆车子的花费。”

当我驾车离去时，我看到他们依然非常兴奋地彼此交谈着。从那时到现在，我再也没有遇到他们，因此不知道他们在我们的谈话之后是否发生了什么改变。

至少我知道这些年轻人已经懂得他们不一定非得过着量入为出的生活了，除非他们甘于这么做。他们唯一要做的，就是要重新掌控自己的资产栏就行了。

富勒博士的教诲

人们经常会问：“富勒博士在 1927 年决定不再为钱工作之后，是靠什么过活的？”

我解释说：“富勒博士的做法跟富爸爸教导我和他儿子的做法是一样的。”为了不再为钱工作，富勒开始创造自己资产栏中的各项资产。并非买下不动产，他绝大部分的资产属于智慧财产这块领域。智慧财产是一种无形的资产，像是专利、书籍、授权和商标等之类的事物。

我也拥有同样类型的资产。你在阅读的这本书就是其中一项。当我写完这本书的时候，我们立即授权给全球各地的出版商们来出版。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

首先，列举出你在生活当中想要的一切美好事物。姑且称之为你的梦想清单。

多年前我和金曾驾着车经过我们现在所住的房屋，然后说：“总有一天，这个房屋会是属于我们的。”如今，这个梦想已经成真了。

差别在于，我们先买进了用于出租的不动产，而今这些不动产在帮我们支付这个梦想中房屋的房贷。

其次，列举出所有你想拥有的各种资产，即那些能帮你支付梦想生活所需的各项资产。

先别烦恼要如何买下这些资产。先承认自己确实在好多方面不懂，这就是为开始学习迈出的第一步。那些自以为什么都懂的人们什么都学不到。

最后，每天记得要浏览一下这些清单。

财商教育就是：

硬币的另外一面

拓展自己的财源和量入为出是硬币的两面，它们代表着两种完全不同的生活方式。传统智慧教导人们要量入为出地活着，但是我们都拥有做出选择的权利——更重要的是，我们都拥有机会——可以选择把焦点放在资产栏中，拓展自己的收入来源，让我们过上更富裕的生活。

第十五章

“千万别作弊”的另外一面

“最重要的莫过于毫无保留地相互合作，同时不能为了利己而损及他人。任何违反此原则而获得的成果将视其逆天的程度而愈发短暂。”

——巴克敏斯特·富勒博士

在学校里（尤其是考试的时候），如果开口求助会被视为一种作弊行为。事实上，当我在念高中的时候还查过我穷爸爸的《教师守则》，在守则中这样定义作弊：给予有需求的人以帮助。对我而言，这是一种非常符合人性的行为。

我在念高中的时候，富爸爸会要我和他的儿子一起参加每周六上午举行的公司会议。我最先留意到的是：富爸爸用不着成为团队中最聪明的人。事实上，他应该是整个团队中学历最低的那一位。

围绕在他身边的尽是一些律师、会计师、银行家、经理、不动产中介、股票营业员。富爸爸并非指示他人怎么做，他反而会提出公司目前所面临的问题，并让他的顾问们来提供解决问题的建议。

在家里，我经常看到我的穷爸爸坐在一堆账单面前，绞尽脑汁地想办法如何筹到足够的钱来支付它们。

我想说的是：富爸爸通过向比他更聪明的人士请教，来解决自己在财务方面所面临的问题。我的富爸爸是一个愿意跟他人合作的人。

我的穷爸爸则恰好相反。他是凭一己之力来解决自身的财务问题。他是绝对不会作弊的。

在现实生活里从商创业，和作弊相对应的就是合作。

问：我的团队应该像什么样子？应该有哪些人才？

答：看看我的顾问团。下面这些人就是我的团队成员。

1. 汤姆·惠尔赖特是一位注册会计师，他是我在税务领域的顾问。你现在也知道税赋一不小心就会变成你最大的一笔支出。

2. 肯·麦克尔罗伊是我债务方面的顾问。你现在也知道尼克松总统于 1971 年取消了美元的金本位制，正因为如此，才让债务变成了新的金钱。

3. 布莱尔·辛格是我从 1981 年至今的好友与顾问，有关业绩和销售方面的问题找他就对了。只要我旗下公司在营收方面有任何问题时，布莱尔就会前来教导公司上下所有的人如何精进销售的能力。他说过“销售等于收入”。如果你的收入不足，就表示你的公司在销售

方面有问题。如果你是一位创业家，那么你最重要的本事就是“要能卖给他人”（理想、观点、产品与服务等），同时也要能先说服自己购买。

4. 安迪·塔纳是我在有色证券和股票市场这一领域的顾问。他是我所认识的所有人中，最懂得怎样教导人们如何从股票创造出现金流的老师。

5. 达伦·威克斯是我在教育创业家这一领域中的顾问。他借着教导

人们如何玩《富爸爸现金流》游戏而变得非常富有。

6. 加勒特·萨顿是我在法律方面的顾问。在我面对掠夺性的诉讼或者繁重的税捐时，因为有他，我才能保有自己的资产及原有的财富。

7. 乔希·兰农和莉萨·兰农是我在社会企业家这一领域中的顾问。你应该知道，如果你的公司被认为是一个没有良心的企业，那么你的生意根本做不下去。

8. 当然还有金这位顾问。她教育女人时具备高度的热忱。她讲话的方式拥有绝大部分男人所欠缺的同理心及善解人意。

问：你的意思是说，我应该也跟你一样拥有这样一些顾问吗？

答：完全不是这个意思。我列举出自己所有的顾问，只不过是给你举个实例来参考而已。

富勒博士的教诲

富勒博士的全部名言中，我最喜爱下面这一则：

当然了，我们目前的失败固然是由许多因素造成的，但是最主要的原因很可能是因为社会大众全盘接受“专业化是成功的关键”这种理论，而罔顾了在专业化过程中会妨碍并且排除综合性与全面性的思维。

富勒博士说的是我们的学校体制把我们训练成各种专才——会计师、工程师或者是律师等。问题是：解决问题需要很多不同的专才聚在一起才能成事。

富勒博士视富爸爸为一个通才，而非专才。富爸爸是一位创业家，一个对许多事情都懂得一些的通才。

律师或会计师这类专才懂得非常多且十分深入，但是这只局限于

特定的领域之中。

正因为如此，富爸爸拥有一个由专才构成的团队，来协助他解决财务方面的问题。所以我建议你也要这么做。

你是否开始了解每当我们讲到真正的财商教育时，焦点都会放在事物的另外一面上？所以讲到团队时，你的团队也必须同时拥有专才与通才来解决任何你将面对的问题。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

以下或许是你想要采取的一些步骤：

1. 先列出自己团队所需要的顾问。

2. 如果你目前没有任何顾问，那么收听富爸爸广播电台节目中我对自己顾问所进行的访谈，可让你对于如何选择顾问会有更清楚的概念。

3. 如果你已经有顾问了，但是对他们并不是很满意，那么收听富爸爸广播电台节目可以让你知道如何选择更好的顾问。

4. 要清楚了解顾问与掮客中介这两者之间的差异。有太多人听的是业务员或中介所给予的意见，而非好顾问所给予的建议。

5. 就像巴菲特所说的：“千万不要问保险业务员自己是不是还需要买更多的保险。”

财商教育就是：

硬币的另外一面

千万要记得以下三件事情：

第一，开口求助只有在学校里才会被视为作弊行为。承认自己蠢笨是件好事，假装自己很聪明则不然。如果你认为自己已经无所不知的话，那么想要变得更聪明将会是一件很困难的事情。

第二，当你变得越来越聪明之后，你的团队也理应如此。如果你的团队中有人不持续学习与进步，就把他淘汰掉。

第三，和蠢笨相对的是聪明。想变得更聪明，最好的办法就是虚心承认自己并不知道所有的事情。如果你发现自己的顾问自认为无所不知，请你找其他的顾问来咨询。

第十六章

“有钱人都很贪婪”的另外一面

“你是否会对‘让所有人都拥有你所拥有的事物’而充满热情？”

——巴克敏斯特·富勒博士

很多人认为有钱人都非常贪婪。的确有一些有钱人是这样的。很多人相信一定要非常贪婪才有可能变成有钱人。而且很多有钱人的确是因为非常贪婪而致富的。

富爸爸经常会说：“让人们心里不舒服的并不是有钱人赚了多少钱，而是这些有钱人是怎么赚到这么多钱的。”

举例来说，当一位橄榄球明星赚到数百万美元年薪时，绝大部分人都能接受他变成有钱人这个事实。这些选手经过多年的努力——从孩提时代怀抱梦想，年复一年地在没有报酬的情况下不断地练习，长大后进入职业球队让数百万的观众为之疯狂，然后赚进数百万美元的年薪。虽然少数人还是会认为这些人一定是很贪婪才会致富的，但数百万爱戴他们的粉丝都会为他们的富有与成功而感到高兴。

对那些赚进数百万美元的影视明星来说也是同样的道理。绝大部分人对于那些明星能赚到这么多的钱也不会感觉到有什么不高兴的地方。汤姆·汉克斯和桑德拉·布洛克之所以能有这么高的片酬，是因为数百万的观众喜爱并享受他们的演出。

而当我还是小孩子的时候，当甲壳虫乐队卖出数百万张唱片而成为

百万富翁的时候，我也替他们高兴。因为他们创作出来的音乐可以让我感到非常快乐。

但是当一个有钱的老板刻意压榨员工的薪水时，绝大部分人都会感到义愤填膺。

我想表达的重点是：当有钱人利用贪小便宜、残酷、不诚实、犯罪的、不合乎伦理道德等手段来致富时，诚实的人们就会感到非常愤怒。

高血压

每当我思索这些事情的时候血压就会升高：

——那些造成 2007 年大崩盘，使得上百万的民众失去工作、自用住宅及光明的未来，但他们自己仍然可以领取巨额奖金与报酬的银行家们。

——那些滥用权力来让自己和亲朋好友致富的腐败政客们。

——那些就算把公司搞到破产仍然可以支领数百万美元薪资的首席执行官们。这些人的无能，不仅让公司的员工失去了工作，同时也让股东蒙受巨大的损失。

——美联储、华尔街、美国政府联手将数兆虚假的美元注资给银行，只为了保护自己有钱的友人，同时却要穷人、中产阶级及未来数代子孙们来为此付出沉重代价。

——政府的公仆们借着奖金与退休金大肆掠夺他们原本应该要服务的民众。许多公仆们退休后所赚到的钱，远比那些曾冒着生命的危险报效国家的退役军人还要高许多。

我所知道的一些最近发生的例子如下：

· 凤凰城有位图书馆馆员以 58 岁的年龄退休时，竟然可以拿到 286000 美元的退休奖金，以及每年 102000 美元的终身俸。

· 三位凤凰城的消防队员在 2011 年退休时，各自领取到 100 万美元的奖金——这还不包括他们的退休金。

有报道说凤凰城前 50 位高层公职人员退休后在其到达 75 岁的时候，一共需要拨发给他们 1 亿 8300 万美元的退休金（这都是纳税人的钱）。很多凤凰城的市民都对此感到非常不高兴。他们认为这些公职人员非常贪婪。数百万美元的政府经费却只流入少数人的手中，而不是用更公平、更广泛的方式发放给所有的公职人员。

我们暂时换个角度来看：这些公仆们自认为自己很慷慨。因为他们将一辈子奉献给了公家单位。

你的看法如何？美国许多城市和州也都在发放着同样巨额款项给他们的退休人士。

以上这些范例都是极度贪婪与腐败的病征。现金大劫案目前正在如火如荼地进行当中。看样子贪婪已经席卷了整个世界。

借着慷慨来致富

从硬币的另外一面来看，许多人却是因为慷慨而致富的。华特·迪士尼因为把快乐带给数百万计的人们而致富。亨利·福特借着制造连劳工阶级都能负担得起的汽车而致富。谷歌的谢尔盖·布林之所以是一位亿万富翁，是因为他让搜集数据变得比上图书馆还容易许多。

学习如何变得有钱又慷慨

如果你看过《富爸爸穷爸爸》这本书，或许还记得有一次我的穷爸爸非常震怒，就是因为我的富爸爸没有支付薪水给我和他的儿子。富爸爸要求我们为他的无偿工作。

为了补偿我们工作所投入的时间，富爸爸教我和他的儿子如何借着慷慨来致富。我们的所学都是借着经常玩《大富翁》这款游戏而获得的。

大部分人都知道《大富翁》这款游戏里的致富公式。简单来说，公式就是把四幢绿色的房屋换成一间红色的旅馆。

如今我和金在现实生活里玩《大富翁》。我们有上千个绿色的房屋——由各种公寓、多家旅馆、五座高尔夫球场、商办大楼及许多油井所组成。

我也借着写书与创造财商教育游戏来分享我们的知识与经验。可能有些人会认为我们是很贪婪的，但我个人认为我们是很慷慨的。很多指控“有钱人都很贪婪”的人们只拥有一幢房屋，他们的资产负债

表看起来如下：

资产负债表	
资产	负债
0间房屋	1间房屋

你认为谁才是贪婪的？员工，还是创业家？我和金无论是直接地还是间接地，通过我们的全球事业和投资，提供了上千个工作机会。举例来说，我们那幢红色旅馆——一处位于凤凰城的度假中心——光是员工就有 800 多名。你可以想想这 800 多位员工的收入又会帮助

多少其他的事业，商店、餐厅、医生、牙医及他们的家庭等。

正因为如此，每当我听人们说“有钱人都很贪婪”的时候，我都会有点恼火。

就是因为学校缺乏财商教育的关系，造成人们变得越来越贪婪。当人们有钱但没有资产的时候，他们就会变得非常贪婪、不顾死活、需索无度。

钱人还更加贪婪？ 答：答案既是又非。我的意思是说，一个人的看法完全取决于他站在硬币的哪一面。

穷爸爸认为富爸爸很贪婪。富爸爸认为穷爸爸才是贪婪的人。从我的角度来看，两位男士都是非常慷慨的人。

你的责任就是要站在硬币的边缘上来决定什么对你来说才是真的。当你能够界定贪婪和慷慨的定义之后，就会开启你的第二次致富机会。

问：为什么穷爸爸会认为富爸爸是贪婪的？

答：穷爸爸信奉劫富济贫这种观念，所以他认为有钱人应该支付穷人更高的薪资，并且还要缴纳更多的税。

问：穷爸爸崇尚社会主义吗？

答：可以这么说。他是个好人，相信人们应该彼此相助。

问：富爸爸是不是崇尚资本主义？

答：应该没错。他同样也是好人，相信人们应该彼此相助。

问：为什么你对两位爸爸的评价都是一样的？

答：因为这是实话。两位都相信人们应该彼此相助，只是两位对帮助人们的方式有着不同的看法。

富勒博士的教诲

富勒博士做出了许多预言，而且很多已经成真。那些尚未成真的预言需要更多的时间及更先进的科技才能做得到。

其中有两个预言一直在我脑海里盘旋：

1. 他预言说：在 1945 年之后出生的人只要不抽烟的话，预计平均寿命应该长达 140 岁左右。他是根据医疗科技加速进步的幅度而做出这项预言的。

2. 他预言说：失业率会随着计算机科技的进步而上扬。他还说：人类将会被计算机这个专才所取代。因此人类被迫要重建、再次运用，并且享受自己先天具有的综合能力。

远在数十年前的上世纪六七十年代，他就预言失业率会因为科技的进步而不断地上扬。

他说“人必须要靠工作才能谋生”这种想法将会变成过时的观念。

我们必须扬弃人人都得靠着工作才能谋生这种绝对华而不实的观念。

富勒博士还说：

我们知道这群“对人类生活既没有帮助又不能创造人类富裕生活”的人们在 1980 年每天开车或搭公交车上班时，消费上万亿美元的石油和能源，到达他们不能“创造人类富裕生活”的工作岗位之上，不需要计算机来告诉我们，我们就能知道如果支付他们优渥的薪资并且叫他们待在家里，每天还可以替全人类和整个宇宙节省数万亿美元

的成本。

在如今这种“政府应该照顾我的生活”应得权益的心态弥漫、毕业生找不到工作机会的 2014 年间，我耳边再次响起富勒博士在 1983 年所说的话：“在不久的将来，付钱给人们让他们待在家里这种做法还相对有道理些。”

我在 1983 年根本听不懂他在说什么，这番话完全超出我的认知范围。

问：那么你的顾虑是什么？

答：富勒博士的预言正在实现。如今就算是像中国这种薪资低廉的国家，也开始面临人口大量失业的挑战。目前中国有数千座工厂处于闲置状态之中。我担心的是：当数十亿没有工作的人口活过 100 岁的时候，他们该怎么办？

问：不可能发生这种状况，对吧？

答：我在 1983 年的确也是这么想的。如今我已经不这么确定了。如果全世界有数千万民众失去了工作，而政府因为付钱给这些待在家里的民众而宣告破产时，又会发生什么样的事情？这种想法深深困扰着我。

富勒博士于 1983 年告诉我们：你们这一代就是将来要面对这些问题的一代。我担心的是，他所说的未来就是现在我们所面临的状况。

问：当他说“人类因此被迫要重建、再次运用，并且享受自己先天具有的综合能力”这句话的时候又是什么意思？

答：他相信绝大部分人如果待在家里又有钱可以拿的话，都会因此而感到高兴。这也会对我们的环境保护有很大的帮助，因为这么一

来，很多人就用不着堵车上下班、从事一些无法让世界变得更美好的工作。至于全面性，他的意思是说少数拿钱待在家中的人们，会被启发从事“精神层面的工作”，来实现自己先天的使命与意义。他说会有数百万的人们从事“发自内心本能”的事情，这时候人们就会开始动手解决地球所面临的各种问题，是因为这些人们真的想要解决这些问题，而不只是为了获得一份薪水才去做。

问：你就是这么做的吗？

答：是的。当我在 1983 年看完《劫夺的巨人》这本书之后，我就知道应该怎么做。

问：要做什么样的事情？ 答：我知道要做像乔治·奥威尔在他所写的《1984》这本书里所写的：“当世上弥漫着谎言的时候，说实话反而是一种革命创新的举动。”很巧的是，我和金就是在 1984 年跨出第一步勇于一试的。

问：你的解决办法有哪些？

答：教育一定要有所改变。我们绝对不能再告诉人们：“好好上学念书，然后找一份工作。”我们必须开始训练人们成为创业家，而非员工。这个世界迫切需要能创造就业机会、解决世界所面临的问题的创业家们，而不是为了钱才愿意从事工作的人们。好消息是，如今有数百万的人开始成为创业家。问题在于，这些人大部分会变成 S 象限里的创业家，持续地为钱而工作。世界需要更多 B 象限的创业家，懂得如何打造出能创造现金流的产业。不光是创造能赚钱的资产，还要是能真正改变世界的资产。

问：你的意思是我得问自己：“如果不需要靠工作谋生的话，我会做些什么事情？如果我再也不为钱工作的话，我会开始分享自己的何种天赋才华？”是不是这个意思？

答：是的。我在 1983 年也问过自己这个问题。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

问自己这个问题：“如果这辈子再也不用为钱而工作的话，那么我要从事哪些事情？”然后再问自己：“我是贪婪地还是慷慨地对待我所学到的知识及人生？”每一枚硬币都有着两个完全不同的面。

财商教育就是：

硬币的另外一面

你可以选择将自己所学的知识私藏，贪婪地自己享受你所拥有的及你所学到的；或者你也可以选择分享它们。财商教育讲求的是慷慨大方，而非贪婪自私。

第十七章

“投资的风险很高”的另外一面

“我花了大半辈子学习如何遗忘、放下那些已经被证明是虚假的事物与观念。”

——巴克敏斯特·富勒博士

绝大部分人相信投资的风险很高。而对大部分人来说，投资的风险的确是很高的。劫夺的巨人就是要人们相信投资的风险很高。

问：为什么劫夺的巨人要人们相信这一点？

答：这么一来，你就会把自己的钱交给他们来打理。

问：所以你认为学校缺乏财商教育也是基于这个原因？

答：从我的观点来看的确是如此。正因为如此，大部分老师会盲目地建议学生存钱储蓄，并且要长期投资于股票市场之中。这种建议就是要你把钱直接送进劫夺巨人们的口袋之中。

问：你的意思是说这么做是件坏事？

答：不是。再次强调，凡事都有两面性。有些人认为投资的风险很高，而有些人则不然。问题是：你相信哪种说法？你想要相信哪一种说法？

就如富勒博士所说：

我花了大半辈子学习如何遗忘、放下那些已经被证明是虚假的事物与观念。

问：难道你所从事的事情都没有风险吗？

答：当然有风险了，但是任何事情都存在风险。难道你在学走路的时候没有跌倒过？

问：当然有了。

答：如今你走路的时候会不会一直跌倒？

问：当然不会了。

答：这跟投资没有什么两样。你会开车，对吧？

问：是的，我会开。

答：你是如何学会开车的？

问：是我父亲教我的。

答：那么他的教导是增加还是减少了你开车时的风险？

问：减少了风险。喔，我懂你在说什么了。

答：现在你了解我为什么要先花钱上一门为期三天的不动产投资课程，然后还要花 90 天的时间进行练习、寻找投资目标等，到最后才决定拿真正的钱去投资的做法了吗？

问：这样你可以降低自己的投资风险？

答：同时提高我的回报率。如今那一门为期三天的不动产投资课

程及之后 90 天的练习让我变成了亿万富翁。但是更重要的是，它降低了我 财务上所面临的风险，同时又提高了我的获利，而且我的收获还不止如此：我再也不需要去找工作，我再也不需要担心股市的涨跌等。教育和大量的练习让我不用工作就获得了想赚多少就能赚多少钱的自由，同时用不着害怕得罪老板或者担心有一天被开除，因此可以好好享受自己的人生。

问：所以和风险相对的是回报？

答：它的确是一种和风险相对的事物。对我而言，和风险相对的是控制。风险 + 控制 = 回报。

学习飞行

1969 年，我到佛罗里达州彭萨科拉的海军飞行学院报到，准备学习飞行。那是一个令人非常刺激兴奋、大开眼界的学习过程。我踏进学校的时候是只毛毛虫，两年后离开的时候却变成了一只会飞的蝴蝶。这远远超出了所谓“教育”的范畴，这根本就是一个蜕变的过程。

几年后，当我走进教室认真听那三天的不动产投资课程时，同样的事情又再次发生在我身上。我走进教室的时候是个穷光蛋，两年之后的我却变成了一位有钱人。我再也不需要找工作或者仰赖薪资的收入了。

什么是控制

我在越战期间学到了很多有关于风险、回报、控制等相关因素的经验。就算现在我已经成了专业投资者，我仍然会采用同样的一些控制手段。其中一些可控制的变因如下：

1. 控制自己所接受的教育。身为飞行员的我们一直在接受教育，从未停止学习。学习和活命被画上等号。当我们学到的越多，我们活命的机会也就大大增加了。

2. 控制自己的顾问是哪些人？在飞行学院，教官们个个都是货真价实的飞行员。大多数人之所以会面临财务上的困境，是因为给他们财务建议的那些人都是业务中介，而非真正的有钱人。

3. 控制自己的时间。太多人忙着工作，因此无暇致富。

问：你能否举个例子来解释如何控制自己的教育、顾问、时间等因素，从而降低我的风险并且增加自己的回报？

答：没问题。假设说我拿出 10000 美元投资埃克森美孚石油。我在投资前不会得到任何获利上的保证。但是如果我将这 10000 美元投资在油井中，则政府会保证给我 3200 美元的抵扣税额。

问：保证获得 32% 的投资报酬率？任何人都能享有吗？享受一样的抵扣额？

答：当然了。任何人都可以参与这类的投资项目。再次强调，重点还是在于三种可控制的变因。你一定要懂得如何控制自己所接受的教育、自己的顾问及自己的时间。

信任的力量

每一张美元钞票上面都印有“我们都相信上帝”的字样。我认为，这是谎言。我怀疑上帝也不会相信美国所发行的纸币。替劫夺巨人工作的华尔街银行家们经常说：“黄金是野蛮历史的遗迹。”

他们当然会这么说，因为黄金是他们的死对头。这些人非常讨厌黄金，因为他们无法凭空制造出黄金。

从硬币的另外一面来看，有时黄金的确是野蛮历史的遗迹。除了作为装饰用的金饰之外，黄金并没有什么特别的实用价值。但是白银的实用价值却远比黄金高许多。白银不但是一种贵重金属，同时也是一种工业用的金属原料。人们会储存黄金，但是白银却是不断地处于

消耗当中。对我而言，就因为 这个理由，我个人认为白银远比黄金还值钱。

问：如果黄金没有什么价值，那么为什么上帝要创造出这种元素？人类又为什么会为了黄金而觊觎、囤积、杀人，甚至征服其他国家？答：答案就在“信任”这个词里。黄金是值得信任的事物。它是一种稀有的存在，是一种无法被仿制的元素。史蒂夫·福布斯，亦即福布斯集团的总裁兼 CEO，在 2014 年他所写的《货币危机》这本书中呼吁应该重返金本位制。在这本书中，史蒂夫列举出世界应该要重返金本位制的 3 个重要理由。理由如下：

1. 纸币并不是一种财富。

2. 如果美国没有取消金本位制，薪资水平会比当前的水平还要高出 50%。

3. 采用金本位制会增加买卖双方彼此的信任度。借助黄金，连陌生人也敢彼此进行交易，双方都能互信地进行交易。当人们以没有公信力的“钱”作为交易媒介时，交易量就会减少，因而造成经济的萎缩。

换句话说，当政府不断印钞票时，人与人之间（及国与国之间）的信任就会降低，买卖和贸易量也会减少，因而造成经济的萎缩。当经济开始萎缩时，诚实的人们就开始受苦，甚至会变成绝望的民众。这种绝望很可能导致犯罪率、暴力事件、背信违约、恐怖活动的增加。

降低风险

当信用降低时，风险就随之提高。当政府印制越来越多的钞票时，大众对货币的信心就会下降，而该币值的风险就会随之增加。如今有数十亿的民众对自己的财务未来感到焦虑不已。

想要降低自己所承受的风险，就必须从自己所受的教育、顾问、时间开始着手，重新建立对自身的信任。

问：我要如何开始再次信任自己？

答：再次强调：要先从词汇开始。借着学习金钱的语言——这是一种不在学校里传授的语言——你就能开始建立对自身的信任。

金钱的语言

2009 年秘鲁第一任的前副总统劳尔·迪耶斯 - 坎塞科·特里邀请我和金访问这个美丽的国家，同时参观他在家乡利马所创办的私立教育体系。劳尔是一位教育创业家。他所创办的教育体系包含从幼儿园开始一直大学毕业为止的完整教育。这是一种创新的教育体系，培养学生具备现实世界所需的从商创业的能力。



当然了，参观马丘比丘也一定会安排在行程之中。当我参观这座

位于安第斯山脉中的文明遗迹时，我问同团印加学者罗美欧：“他们是凭什么来区分上流社会与下层社会的？”他毫无迟疑地回答说：“语言。那些位居上层社会的人们所讲的语言叫作‘克丘亚语’，亦即商业用的语言。”罗美欧进一步解释说，“就是因为克丘亚语的威力，才让印加帝国有主宰整个南美洲西半边的力量。”

当今世界似乎也是一样的，没有什么改变。有钱人讲的也是商业用的语言，亦即金钱的语言，一种从来不在学校里传授的语言。我的富爸爸和穷爸爸两者之间最大的不同，就是他们所采用的词汇和语言迥异。虽然他们讲的都是英文，但是所运用的语言却有着极大的差异。

如果你每个月都学一些新词汇的话，你就会提升对自己的信任，此时风险就会逐渐降低，而你的收获与投资报酬将逐渐增加。

问：你能不能举个例子说明：为何语言可以让我变得更有钱？

答：当然。你已经知道资产是会把钱放到自己口袋里，而负债则是那些会把钱从你的口袋里拿走的东西。

还有一些非常重要的词汇，像是现金流与资本利得。穷人和中产阶级的投资多半是为了获得资本利得。他们买进、持有，然后祈祷其价格上扬。“翻修转卖”不动产的人们也是为了资本利得而投资的。这也就是为什么这些人会觉得投资充满风险，因为他们完全无法掌控买卖的价格是涨还是跌。他们的投资也不会产生现金流。当他们获利了结的时候，还得支付资本利得的所得税，而它又是三种所得税中第二高的一种税种。

问：有钱人是为了现金流而投资的？

答：位于现金流象限 B 和 I 这一侧的有钱人，会为了许多原因而进行投资。他们可能会为现金流、资本利得、控制权，以及税赋上的

优惠等而 进行投资。

问：我要如何学到这些内容？ 答：改变你所接受的教育、你的顾问，以及运用自己时间的方式。如果

你这么说的话，你会发现自己所运用的词汇和语言已经有所改变了。 在下一章里，你将学到很多位于现金流象限 B 和 I 这一侧的有钱人 是如何进行投资的知识——例如资本利得、现金流、税费的减免等。

问：S 象限和 B 象限里的创业家有哪些不同之处？

答：当 S 象限的创业家提供产品与服务时，他们是在为钱而工作的。

问：这些不算是资产吗？

答：不算，绝大部分都不能算是资产。真正的资产是能创造出现金流的事物。产品和服务创造出来的只是营收上的现金罢了。

问：你能不能用更简单一点的话进一步详加解释？

答：当然。我同时也希望你留意我运用了哪些不太一样的词汇。假设说有一位创业家开了一家餐厅，并且提供了绝佳的美食与服务。食物就是产品，而员工就是服务。第二天，整个营业过程就得再重复一遍。每个人都是在为了薪水与小费这种主动收入而工作。当你 为钱而工作、存钱储蓄、投资于 401(k) 时，你所有的收入都是以主动收入来课税的。

如果我是一位 B 象限投资不动产的创业家，一位拥有餐厅这处建筑物的投资者，那么我所提供的却是资产。我当初利用债务来买下这处建筑物，得到现金流收入，并且缴纳最少的税费。除此之外，我还可以因为折旧、摊销、增值等其他类型的收入而缴纳越来越少的 税

费。

问：折旧、摊销、增值是其他类型的收入？

答：是的。如果你不懂得这些词汇之间的差异，请教一位税务顾问或者是税务律师或阅读相关书籍。本章的重点在于：强调风险与词汇的重要性，以及如何降低风险。

问：如此说来，S 象限里的创业家们工作越来越辛苦，承担起所有的风险，而且还要缴纳更高的税费；而 B 象限中的创业家工作越来越少，钱反而越赚越多，而且税还越缴越少？

答：是的。重点在于所运用的词汇不同，亦即不同象限中的人们运用不同的词汇和语言。

我想再次分享下面这个故事，但是从不同的方向来探讨。在《富爸爸穷爸爸》一书中，我曾提及麦当劳的创始人雷·克洛克说过的一句话：“我从事的并不是汉堡业，我真正在做的是不动产。”换句话说，麦当劳的汉堡和薯条是他们的产品和服务，以此来供养不动产这一真正的资产。这正是麦当劳成为全球最大不动产公司之一的原因。

简单来说，穷人和中产阶级所运用的都是 E 象限和 S 象限中的词汇和语言。富人则是运用 B 象限和 I 象限中的词汇和语言。古印加帝国称之为“克丘亚”，也就是金钱的语言。富爸爸经常会说：“语言文字拥有让你变穷或变富的力量。如果你想要

变成有钱人，那么就学习那些会让你变得有钱的语言和文字。好消息是，语言文字都是免费的。”

至于想要进入 I 象限，我建议你将《富爸爸现金流》游戏至少玩一百遍以上，并且教会其他一百位以上的人如何玩这个游戏。我相信你会发现自己能从错误中学到很多，尤其是当你不会有真正的损失时更是如此。我还发现：当我们借着传授他人自己所学会的事情时，反而

会学到更多。

历史即将要追上未来

2014 年 10 月 25 日《经济学人》杂志刊登了这样一篇文章：
《世界上最大的经济问题》。

该文章确认了我在本书中的一些忧虑：我们的世界正要面临一次货币崩盘的危机。

就如我稍早所说的，问题在于大部分的人都经历过股市或房地产市场的崩盘，但鲜有人亲身经历过货币崩盘这样的事件。这也就是为什么在本书第三篇讲“未来”的一开始，我选择用“一位德国人用扫把在扫满地德国马克纸币”这张照片的原因。

我前文也提过有两种不同的经济危机：其中一种是 1918 年至 1923 年德国式的金融灾难，起因是德国政府大量印钞票，最后导致恶性通货膨胀的事件；其二是美国的经济大萧条，起因是政府不愿意扩大货币基础，结果造成经济过度萎缩的灾难。

《经济学人》杂志说“欧元将会崩盘”，是因为德国人至今仍然对当年恶性通货膨胀的惨痛结果记忆犹新。因此现在的德国鼓吹财政紧缩，这种做法跟造成 1929 年至 1954 年美国大萧条没有什么两样。

很不幸的，欧洲其他诸如希腊、西班牙、意大利等国家却希望欧盟能多印钞票，而这种做法跟 1918 年至 1923 年造成德国恶性通货膨胀和希特勒崛起的做法如出一辙。《经济学人》杂志这样写道：

异于日本这个由单一民族构成并拥有坚忍社会风气的国家，欧盟各国无法彼此一起熬过多年僵化的经济及不断下跌的物价。当意大利与希腊的债务压力开始蔓延开来时，投资人就会开始惊慌，怀抱民粹主义的政客们会开始强势起来——很快（而非很久之后）——欧元就

会面临崩盘的命运。

很不幸的是，美国的国情比较像欧盟而非日本。美国人虽然很爱国，但是我们这个国家是由众多种族、金钱、政治、宗教所构成。而且富人和穷人之间的鸿沟越来越大，而那些打着“民粹牌”的政客们，还在拼命答应选民一些政府根本做不到的承诺。

问：什么是“民粹”？

答：给“民粹”这个名词下定义是件不容易的事情，因为它无法用贫穷或富有，或者是自由派还是保守派来区分。“民粹”基本上来说就是“一般大众目前的智慧水平”。在缺乏财商教育的情况下，美国普通民众（无论是中学生还是大学教授）都无法在金钱方面做出明智的判断。正因为如此，无论投票给民主党还是共和党，自由派或保守派，都不会对目前的经济造成多大的改变。美国普通民众仍然相信“工作是有保障的”“自用住宅是一项资产”“存钱储蓄是聪明的办法”“投资共同基金可以致富”等观念，而完全不清楚负债和税赋是让人越来越有钱的原因。缺乏财商教育的人只能看到硬币的一个面而已。本书第三篇的重点在于获得财商教育，让你可以开始看到硬币的两面。

问：《经济学人》杂志的报道是否公平、公正，且完全没有偏颇？

答：没有任何人是 100% 公平而没有偏见的，包括我在内。《经济学人》杂志是一本非常棒的刊物，创刊于英国，而英国一直就讨厌欧盟这个组织。事实上，全球的主要货币都已经出现了问题。

问：万一全世界同时发生全球性的货币崩盘，届时又会发生什么样的事情？

答：就会像是巨大的陨石掉落在太平洋和大西洋之中。很可能会

发生金融上的大海啸、山崩、地震，也会发生混乱与民众暴动。好消息是，那时也将成为兴盛繁荣的开始。很多既得利益者与当权者会失去他们的权力，所以很多人一直引颈盼望的改变也会在这个时候发生。但是你必须要有准备，你绝对不想成为下一次危机中的受害者吧。

问：财商教育既能让我看到硬币的两个面，又能让我有力量来更妥善地掌握自己财务的未来？让我自己来做很多的决定？做出对自己最有利的选择？

答：是的。财商教育并不是要别人来给你所谓的正确答案，或者告诉你如何运用自己的金钱。财商教育让你拥有力量来决定哪些才是适合自己的答案。

因此要赶快学习，因为历史即将要追上我们的未来。

富勒博士的教诲

在《劫夺的巨人》一书中，富勒博士这样写道：

公司并非一种实际的存在，也不是一种抽象的概念。它们是社会学的一种策略——合法颁布的一种游戏玩法——经由那些拥有绝对力量的社会经济个体共同认可，然后强加于人类社会，以及那些不知情的社会成员身上。

问：他想表达的意思是什么？

答：我认为他的意思是说：相信劫夺的巨人，也就是那些躲在全球最大银行与企业背后的无形力量，这种做法的风险系数更高。对我而言，他的意思是说：把自己的资产交给劫夺的巨人来控制是一件非常危险的事情。如果你仍然坚持投资有价证券，那么也不要抱着长期投资的打算。相反，你应该学习如何投资股票期权，并且学习无论股市是涨是跌，都有办法让你赚到钱的方式。从硬币的另外一面来看，

如果你想要降低自己的风险同时致富的话，或许你应该学学劫夺的巨人们所运用的语言文字，亦即 B 象限和 I 象限所采用的语言。

降低股市所暴露的风险

如果你的投资都在股票市场里，那么你应该读读富爸爸顾问安迪·塔纳写的《富爸爸股票投资从入门到精通》一书。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

许多理财专家会说：“冒着高风险才会有高报酬。”

问：如果此话不当真，那他们为什么还要这么说？ 答：谁知道！这个人可能是一个专门说谎的人、骗子，或纯粹只是个白痴罢了。

或许他只是复述着他被教导的那些话而已。这种人并没有做到富勒博士建议我们要做的事情：

我花了大半辈子学习如何遗忘、放下那些已经被证明是虚假的事物与观念。

如今有数百万的美国民众，只因为他们所拥有的 401(k) 和个人退休账户等退休基金，盲目地把自己的钱交给不知道能不能信任的陌生人。这些民众听从一些鹦鹉，亦即那些只会重复述说别人教他们的那些话。听从这类主张的风险实在是太高了。

财商教育就是：

硬币的另外一面

与风险相对的就是控制。为了自己人生的第二次致富机会，请拿回自己接受教育、寻找顾问、运用时间的权利。

第十八章

“存钱储蓄”的另外一面

“我们的财富通过货币被人剽窃了。干吗还要存钱储蓄？”

——巴克敏斯特·富勒博士

许多理财专家会说：“天有不测风云，储蓄是为了以备不时之需。”任何脑子正常的人却会说：“当政府不断地大量印钞票时，为什么还要存钱储蓄？”

为什么存钱储蓄的是输家

当我们存钱储蓄时，同时也失去了自己的财富。当一个人存钱储蓄时，他们的财富就会因部分准备金制度而蒙受损失。假设存款准备率为 10%，即对每 1 美元的存款，银行可以出借 10 美元的额度。在克林顿总统当政期间，

少数几家像花旗、美国银行等巨型银行将存款准备率拉到 34% 的极限。意思就是说，只要有人存入 1 美元，那么这些银行可以创造 34 美元的贷款额度拿来给别人使用。这同时也说明那份 1 美元存款的实际购买力被稀释了 34 倍。

银行界的部分准备金制度是一种“凭空印钞票”的手段，存钱储蓄者因此而沦为输家。简单来说，当有人向银行借钱时，钱就会无中生有地被创造出来，而不是真有人把那么多的钱存入银行。

存钱储蓄的人们沦为输家的另外一种方式，就是把钱投入共同基金之中。基金公司会借着各种隐藏的费用来赚大钱。

先锋集团创始人约翰·伯格问大众：“身为共同基金股东之一的你，要你拿出 100% 的资金并承担 100% 的风险，但是赚钱后只能够分到 30% 的获利，你还真的会想投资共同基金吗？”这个硬币的另外一面就是：基金公司完全不需要投资一分钱，也完全不用承担任何风险，却可以获得 70% 的投资报酬。

德国在魏玛共和国期间，存钱储蓄的人们是最大的输家。在 1918 年至 1923 年间，原为百万富翁的人们在短短的 5 年内就变成了穷光蛋。

问：和存钱储蓄相对的是什么？是要开始举债吗？

答：既是又不是。光是举债并非完整的答案。债务只是答案的一部分而已。和存钱储蓄相对的是“货币流通速度”（即“货币周转率”）。绝大部分人在存钱或投资退休金的时候是在“停泊”自己所拥有的金钱。聪明的人反而会让自己的钱持续不断地流动。简单来说，当你“停泊”自己的金钱时，这些钱的价值就会不断流失。当你一直不断地让钱移动起来的话，这些钱的价值就会一直增加。把钱想成一个成天坐着看电视的仁兄，以及另外一位整天不停地跑步、骑自行车、爬山的人。10 年之后，哪一位会比较健康？

问：我的钱动得越快越好，是吗？

答：是的，如果你知道怎么做的话。在德国爆发恶性通货膨胀期间，没有受此影响的德国民众就是那些把钱移到国外，换成其他像是美元、英镑或者是法郎等货币的人们。那些把自己的钱以持有马克的方式“停泊”在德国银行里的民众，都是输得最惨的一群人。

问：你的意思是说我应该要买些外币吗？

答：不是。如今时代已经不一样了。现在全球已经步入了所谓的“货币战争”阶段。绝大部分国家政府都在做跟 1918 年德国政府一样的事情。

问：为什么？

答：如今很多政府害怕自己国家的币值相对强势与强劲。举例来说，如果美元继续升值，那么美国出口产品的价格会上涨，而且失业率同时也会上扬。全世界的政治领导者都非常害怕失业率上扬。因此他们会想尽办法让民众有工作可做，就算摧毁货币的价值也在所不惜。

问：所以美国会继续印钞票来维持美元的弱势？

答：这是一种看法。

问：那么我应该怎么做？

答：我会告诉你我在做什么，但并不建议你也跟着我这么做。

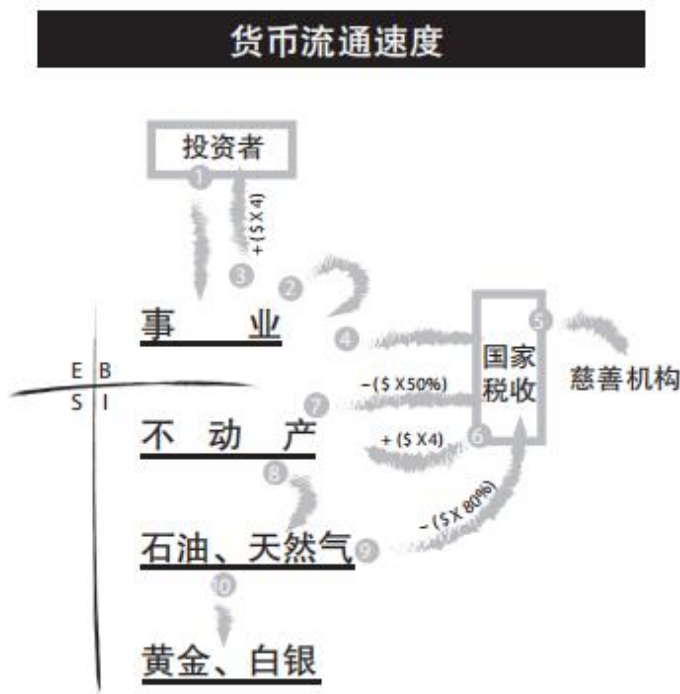
问：为什么不行？既然不要我跟着做，那为什么还要告诉我？

答：因为我的做法挺复杂的。我花了好几年的时间才学会。事实上，到现在我还在学习当中。我之所以告诉你，是让你可以看到硬币的另外一面。如果你能看到很多人所看不到的，那么你就能开始了解真正的金钱游戏是怎么玩的。真正的有钱人不会“停泊”自己的金钱，他们会让自己的钱动起来。

问：如果我想跟你做同样的事情呢？

答：那么我会说：“祝你好运，欢迎你加入我们的游戏。”你将开始玩一场有人可能会大赢，但是只有极少数的人才能存活下来的游戏。当你看完下图并了解游戏怎么玩之后，就能决定是否要玩这一场

称之为“货币流通速度”的游戏。只有你知道这个游戏适不适合自己的。



跟着有数字编号的箭头追踪金钱的流向。

1. 箭头 1 是刚开始的时候，也就是当我和金为了创立富爸爸集团，从投资者那里筹措 250000 美元，这时候游戏就开始了。

2. 箭头 2 是将钱再次投入事业里的做法。这个箭头之所以绕回事业之中，是要告诉大家这些再投资的钱是完全不用课税的。这些免税的收入被用来聘请更多的人才，以及买下更多的设备，让公司 获得成长。

3. 箭头 3 代表把钱还给我们的投资者。（ $\$ \times 4$ ）代表他们在两

年之内获得了 400% 的投资回报率，亦即 100 万美元。

4. 箭头 4 代表我和金总算借助薪资和红利等方式，把钱从事业中抽出来（这些钱是要向政府缴税的）。我们将近等了 3 年才开始从事业中拿钱出来。

5. 箭头 5 代表着什一奉献，是说我们会把总收入的 10% 捐给正规慈善机构。虽然我们因为这笔捐款可以获得政府所给予税收上的抵扣减免，但是我们这么做最主要的原因是慈善属于灵性的一环。税赋减免只不过是额外的 好处罢了。

做什一奉献是因为我们相信上帝是我们的合伙人。如果我们不拿钱给合伙人，那么合伙人就不会再协助我们的工作。

千万别忘了，如果想要看到别人笑脸相迎，那么自己脸上先挂个微笑才对。如果你想要别人打你，只要先给他一拳即可。如果你想要获得更多的金钱，那么就先把自己的钱给出去。

每当我听到有人说“当我赚到钱之后就会捐钱”这种话的时候，我就会忍不住暗笑。从我个人的观点来看，这些人之所以没有钱，就是因为他们从来就没有拿钱给过别人。

6. 箭头 6 指的是我们在不动产方面所做的投资，而在箭头旁边有（ $\$ \times 4$ ）这个记号。 $\$$ 代表我们的股东权益，我们投资不动产时所付的首付款。4 代表为了拿下对象而向银行申请的债务。这笔贷款可以冲销我们原本应纳的 税赋。

7. 箭头 7 指的是政府给我们的税费减免——所以（ $\$ \times 50\%$ ）的意思是说：因为税赋上的减免，所以我们从政府那里拿到一些钱回来。这被称之为“虚拟现金流”。

举例来说，假设我个人应该缴纳 1200 美元的所得税。因为我投资了不动产，因此政府允许我税前抵扣我投资的“损失”。其中有一种

损失称之为“折旧”。为了简化说明，假使说我不动产的折旧额度是 500 美元。

也就是说我不用缴纳 1200 美元的所得税给政府，我应缴的税额已经降低为 700 美元。这 500 美元的折旧费被称之为“虚拟现金流”，因为这笔钱会留在我的口袋之中。我无须把这 500 美元交给政府。

8. 箭头 8 指的是从石油、天然气投资中所获得的现金流。

9. 箭头 9 指的是税费的减免。（ $\$ \times 80\%$ ）代表因为我投资石油天然气的关系，政府允许我从税收账单中扣除部分投资费用，以获得相应的税收优惠。

我在前一章曾经写到我投资石油天然气获得 32% 的投资回报率。

我之所以能获得 32% 的投资回报率，是因为我的所得税级为 40%。如果我拿 1000 美元投资石油或天然气，那么政府允许我用投资额的 80% 来作为所得抵扣。所以 $800 \times 40\% = 320$ 美元，即因为税赋减免的关系获得 32% 的投资回报率。再次提醒，这笔钱（320 美元）并没有交给政府，而是会被留在我的口袋之中。

在现金流象限 B 和 I 这一边，当我投资越多时，我所要缴的税就越来越少。这也是为什么无论大经济环境如何，有钱人都越来越有钱。

10. 箭头 10 指的是黄金与白银。相比存钱储蓄，我宁可买进并储存黄金与白银。我不认为黄金与白银是一种好的投资，是因为黄金与白银可能会被课征非常高的税率。我认为黄金与白银可能会被课征非常高的税率，是因为美国政府不希望民众持有黄金与白银。我之所以持有黄金与白银，是作为美元发生崩盘时避险之用，以防发生类似

1923 年德国马克的情况。

以上就是我个人在玩“货币流通速度”这个游戏时的指导守则。别忘了，我是在用极度简化的例子解释一个非常复杂的过程，而且其中的数字都不是精准的金额，而且还会随着市场起伏与所得税率等级而有所改变。在你采取任何行动之前，务必先找一位精通这个过程的律师或会计师进行咨询。

如果你的顾问说“你在这里不能这么做”这种话，那么就找新的顾问取代他。全球各地都在进行这类的金钱游戏，只是版本有所不同罢了。这就是有钱人在玩的金钱游戏。

问：我要如何更进一步地了解这个游戏的十个步骤？

答：学习金字塔原理早已向你提供了一种经过实证的办法：和一群朋友共同参与讨论。如果你和朋友能按图索骥，跟着这十个步骤复习十遍以上，那么你的心智就会看到“无形”的金钱世界，一个鲜为人知的世界。

问：让我先把这些搞清楚。你先运用投资者借给你的钱，自己没有拿一分钱来进行这场游戏。你完全没有拿自己的钱冒风险，如今还可以赚到数千万美元？

答：是的。

问：当钱越赚越多时，你还不断地追加投资。而当你的投资越来越多时，你就能赚到更多的钱，因为政府允许你缴纳越来越少的税费？

答：是的。

问：如果你的钱在流动方面开始慢下来了，你的收入就会开始减少，而且税费也开始增加？

答：是的。

问：而你运用的钱，是由那些把钱“停泊”在银行储蓄存款或者退休金基金里的人们所提供的？

答：是的。

问：你拿着储蓄者所存的钱，然后给了它们一个加速度。你的工作是不 断地让储蓄存款动起来？

答：是的。

问：富人越来越有钱，原因就在这里？金钱必须不断地流动？现金也必须让它动起来，因为现金要拿来买进更多资产来创造现金流？这样说正确吗？这就是你所谓的“游戏”？

答：没错。

问：而当现金停止流动时，整个经济就会停顿下来？

答：是的。

问：政府也因此而给你诸多税费上的减免。因为你创造了就业机会，并且利用负债来提供住宅、食物、能源？

答：是的。现金流能让整个经济动起来。如果所有人只懂得储蓄存款，那么整个经济就会垮掉。因此税费减免是政府奖励的手段之一。政府利用税制来宣告说：“政府希望有人来完成这些事情。”当房主收到房贷利息抵扣减免额度时，等于政府在对他说：“谢谢你，你正在从事我们想要你做的事情。”

问：当穷人和中产阶级存钱储蓄时，现金就停止了流动，因此政府会对这笔存款课税。这些人因为没有让钱动起来而被政府惩罚？

答：是的。

问：我留意到你投资像是股票、债券或者共同基金等的有价证券，也不存钱储蓄。为什么不这么做？

答：因为有价证券属于第三级的财富。

问：你从来不存钱吗？

答：对啊。因为我从不把现金当成资产来看。我绝对不会为了退休而存钱，尤其是当政府还在一直印钞票的时候。我会存些钱来买进价格崩跌的资产。当市场崩跌时（而且一定会发生这种情况），手上拥有好的现金就可以称王。问题是，当发生货币崩跌时，手上持有的不良现金就会变成垃圾。

问：你认为美元会不会是第一个崩盘的货币？

答：我不知道。全球所面临的问题是，美国、英国、日本及欧洲诸国原本是世界上最富裕的国家，如今都在大量印钞票。所有的货币都很疲弱，连人民币也越来越不值钱。问题在于：印钞票注定让货币——因为社会保障制度、医疗保健制度、穷人、教育、退休等——在未来酿出更大的问题。不仅战后婴儿潮一代会变成一贫如洗的一代，因为缺乏财商教育，接下来几代人都得跟着付出惨重的代价。

问：我们是不是即将面临恶性通货膨胀、通货紧缩，甚至是货币崩盘的情况？

答：我相信我们会经历这三种状况。三种情况目前在全世界都有发生的前兆。接受财商教育的目的是为了先活下去，然后再次兴盛，最后享受繁荣——无论大的经济环境如何变化。我写这本书的目的就是要让你开始动脑思考，至少要让你开始质疑那些在20世纪可能发挥过作用的一些观念，像是“好好上学念书、找份工作、辛苦上班、储蓄存钱、买栋自用住宅、还清负债、长期投资于股市之中”这

些陈年过时的老观念。这些观念在 20 世纪的确有帮助，但是无法在当今的 21 世纪发挥作用。写这本书是希望你能鉴往知来。预估我们未来的退休金和医疗保健成本大约超过 220 万亿美元。如果战后婴儿潮一代开始从股票市场撤离，那么经济就不会再有成长可言，此时市场开始下跌，而“黑色星期五”——货币的崩盘——即将发生。如今美国和其他先进国家唯一能还得起这种巨额债务的办法，就只有印制更多的钞票而已。

问：所以美国、英国、日本及欧洲各国的战后婴儿潮一代开始退休，就会成为压垮骆驼的最后一根稻草，是吗？

答：逐渐年老的战后婴儿潮一代只是其中的一根稻草而已。和津巴布韦一样，我们国家有腐败无能的领导层，我们在境外打着无法获胜的战争，我们向其他国家借钱，而我们的政府不断靠印钞票来应付各种开支。不仅这个问题得不到解决，美国民众还面临着政府运作停摆、人民惊慌失措、政府持续印钞票的危机。这种做法是无法一直持续下去的，到头来政府一定会停摆，因为货币注定要崩盘。

问：你投资的都是主要财富和次级财富这些属于资源和生产的财富吗？

答：是的。

问：为什么只投资主要财富和次级财富？

答：因为政府希望我们这么做。这也是创业家们在做的事情。创业家并不是在找工作做，他们是在创造就业机会。创业家并不会去买股票，而是打造上市企业然后卖股票，即出售自己公司的股份。

问：这是否就是真正的财商教育？财商教育必须要同时揭露硬币的两面？

答：是的。许多“类似财商教育”的教育只侧重于硬币的某一面

——例如投资有价证券，或者那些专门卖给 E 象限和 S 象限中人们用的 属于第三级财富的投资产品。真正的财富是位于 B 象限和 I 象限之中的。

问：E 象限和 S 象限能不能享有同样的税费优惠？

答：既可以又不可以。这要取决于你对税费优惠的定义。对大部分的 E 象限和 S 象限来说，他们所能做的就只有通过个人退休金计划来进行投资。

问：这种做法有什么不对？

答：这是一种第三级的财富，风险高，而且回报率还取决于资本利得，而非现金流。投资人无法对其进行控制，只有长期投资才能享有税费上的优惠。最主要的原因是，我会被迫将钱“停泊”在这个退休金计划之中。

问：所以有钱人无中生有地创造钱，而其他人都辛苦地替有钱人工作，然后还得缴税？

答：恭喜你，你总算懂了。现在你总算了解“一必定是多元的”这句话了。硬币一定有另外一面的存在，就如同阴阳相济一样。在金钱这方面，你现在所懂的已经超过全世界 99% 的人了。你现在已经能看到那些 无形的事物。当你能看到硬币的另外一面时，你就会了解资产是如何被创造出来的。

问：所以钱是从脑袋里创造出来的吗？ 答：是的。真正的资产实际上是不存在的，而是被创造出来的。我已经介绍过我那位苏格兰的朋友，他是如何把一家拥有 150 年历史的教堂变成了一项资产。这个资产原本是不存在的，直到他把一切安排妥当为止。将近 5 年的时间当地居民每天都会路过教堂门口高挂的“出售”牌示，他们忙着上班然后领薪水。在他们眼中，这只不过是一幢老旧破败的教堂，而

格雷姆看到的却是一项资产。这项资产首先在他的脑海里成形，然后唤醒了他的内心与情绪，接着他就开始采取行动。这才是真正的财商教育。真正的财商教育并不是教人为了薪水而工作、缴税、存钱储蓄、长期投资于股票市场之中。这样的做法根本就是在奴役大众。真正的财商教育给你带来能力与力量，让你能无中生有地创造出资产。别忘了，谷歌和亚马逊不过是几年前才出现的公司。富爸爸集团公司也一样。

问：所以说我的脑袋里藏着大量的财富？

答：这就要由你来决定了。你的现实生活——以及人生——都是从你的脑袋里开始的。“找份工作、储蓄存钱、还清负债、长期投资于股市之中”等观念也是从脑海里开始滋长的。你怎么看待这些事情，完全由你自己来决定。在现金流象限中，每个象限各自用着不同的眼光来看待我们的世界。每个象限里的人们各自拥有不同的价值观，因此会借助不同的方式来进行学习。

举例来说，E象限里的员工重视的是有保障的工作及稳定的薪资。自由职业者重视独立自由并且凭一己之力来做事情。B象限中的企业家是依靠团队来进行工作，并且让团队来创造能产生现金流的资产。而I象限里的人们投资B象限里的创业家，因为这些创业家能打造出产生现金流的资产。他们几乎不可能去投资S象限里的创业家。

问：每个象限各自重视不同的教育类型？

答：是的。

问：为了我的第二次致富机会，我必须决定自己要学些什么，而且我可能还得忘记自己从前学到的不正确内容？

答：是的。这不失为一种有帮助的看法：你无法把两辆车停放

在一个停车位上。教育也是一样。如果你想拓展自己的世界，那么你必须先扩展自己停车位的大小。当你能看到硬币两面的世界，你就拓展了自己原来的小世界，让你拥有一个有着无限可能的大世界。我再次重复富勒博士说过的话：

我花了大半辈子学习如何遗忘、放下那些已经被证明是虚假的事物与观念。

问：我现在应该怎么办？

答：决定哪些是对自己最有帮助的。我们每个人都是与众不同的。我们拥有不同的天赋才华、不同的智慧、不同的梦想。

我在 1973 年就得决定哪一种生活最适合自己。我比较适合哪个象限里的生活：左边的 E 象限和 S 象限，还是右边的 B 象限和 I 象限？接着，我还得决定要接受哪一种教育才能让我到达想要去的象限之中。念 MBA 然后在 E 象限和 S 象限里上班工作，还是成为 B 象限和 I 象限里的创业家？

我在 1973 年时就知道无论做出哪个决定，都不会是件轻松的事情。我必须决定哪种选择会鼓舞我，给我前进的动力，并且能激发我成为最棒的自己。

现在是你为自己做出决定的时候了，决定到底什么才是对自己最好的选择。

富勒博士的教诲

以下就是富勒博士关于选择教育的重要性所说过的话：

总有一天，在充满光辉的教育体系中可以自发性地选择所受的教育，这种类似于蒙台梭利式的教育体系，终将成为现实。

试问：“为什么不让学生自己决定想要学什么？”当乔布斯从里德大学辍学时就是这么做的。他先从里德大学退学，然后再次进入大学，而且这一次他可以自由地选择他想要学的东西。劫夺的巨人们控制着我们所能学到的学科与内容。正因为如此，上亿的人口如今处在财务危机之中。我 9 岁的时候问老师：

什么时候我们才能学到有关于金钱的知识？

她回答说：“我们在学校里不会教你有关金钱的事情。”当时，我就开始寻找能教我而且愿意教我的老师，因此我找到了我的富爸爸。

富勒博士曾说过：

经过选择的教育，由于渴望获得真相的心理会产生神奇的动力，会让生命变得更加纯洁与快乐，更有韵味和风雅。

换句话说，我们在精神上渴望获得真相才是教育真正的意义。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

永远记住，有钱人是不会存钱储蓄的，他们会一直让自己的钱动起来。

财商教育就是：

硬币的另外一面

生命就是一连串的选择。而当你让自己站在硬币的边缘上，一个能同时看到硬币两个面的位置上时，你就具有一种优势，因为你已经明白为什么传统思维 and 传统教育恰好和富有人生这条道路是相对的。

持续让自己的钱动起来——而且速度要快——这和长期“停泊”自己金钱的做法完全相反。

第十九章

“迫切的危机并非好事”的另外一面

“要去做的事如下：亦即那些应该做到的事情，从 你个人来看应该是必须达成或完成的事情，而他人似乎完全看不出来这件事情有必要去做。”

——巴克敏斯特·富勒博士

正如你所知道的，当今世界面临许多远比金融危机还更严峻的挑战。很多人会问：“我们的政府打算怎么做？”而我相信这才是面临危机时最大的问题：太多人在等待政府出面解决这些问题。太多人在仰赖政府所发放的补助过活。富勒博士不太关心政治。他说：

我的理念几乎都得经历某种紧急状况之后才会逐渐被接受。

当人们迫切需要它们的时候，他们才会学着接受这些理念。他还说，我们人类也有选择在世界上创造出人间天堂或者人间炼狱的能力。他警告说：我们这个时代，而不是他那一代的人们，将会面临最大的一次危机——一场宣告工业时代结束而信息时代开始的危机。

他的预言很准确。如今我们都处在一个巨大无比、全球化的紧急状态之中。

好消息是，富勒博士经常会提到另一项基本原理，就是“借由危

机来 崛起”这项基本原理。他解释说：在各种危机中，必定会有更新更好的事物 崛起。

他以尚未出生的小鸡为例，一个仍然在鸡蛋壳里的小鸡，随着自己越长 越大而开始恐慌，身陷在紧紧包住它的蛋壳里，而食物、空气、空间及赖以 维生的物资也都即将消耗殆尽。在看似最黑暗的时刻里，小鸡开始啄破蛋壳，然后崛起融入一个崭新的世界之中。

富勒博士非常担心人类在迈入未来的同时，是否能正确做出在地球上创 造出人间天堂抑或人间炼狱的决定。

他警告我们说：绝对不能自满，也绝对不能让政客们来决定全体人类的 未来。他警告我们：原本牢牢抓着权力、年老力衰的守卫者仍然会不顾一切 地守住他原本所拥有的权力。

随着进入全球危机的同时，我们面临的挑战是：到底应该由谁来决定我 们的未来？

当你在准备第二次致富机会与自己的未来时，我想让你自己仔细想想以 上这些问题。

乔布斯在斯坦福大学的那次演讲中说：

你在向前展望的时候，不可能将这些片断串联起来；你只能在回顾的时候将这些点点滴滴串联起来。所以，你必须相信这些片断 会在你未来的某一天串联起来。

为了启动你的第二次致富机会，请花点时间回顾自己的过去。把点点滴滴串联起来，然后问自己：“我的过去是如何指引我未来的方向的？”

当我问自己这个问题的时候，我发现自己的未来在四年级举手发问“何 时我们才能学到有关金钱的知识”的时候就开始启动了。

在演讲中，史蒂夫·乔布斯送给大家下面这句精彩箴言：

求知若渴，虚心若愚。

我和金在 1984 年的确做了一件很“愚”的事情。我们勇于一跃，迈向不可预知的未来，寻找数十年来我心中那个问题的答案：“为什么我们在学校里学不到有关金钱的知识？”

我和金 1984 年就属于“求知若渴，虚心若愚”的两个人。而且乔布斯说的没错，常保“求知若渴，虚心若愚”的确是一件非常好的事情。如果我们当年没有勇于一跃迈入未知的未来，我们就不可能和约翰·丹佛成为朋友，或者在奥普拉一个小时的节目中被访问，或者跟唐纳德·特朗普合著两本书，认识史蒂夫·福布斯，或者能坐在像是以色列前总统西蒙·佩雷斯等世界领袖的身边聆听演讲，而且更重要的是不可能在世界各地认识像你一样特别的人们。

常保“求知若渴，虚心若愚”一直很有帮助，而我也完全不想改变我的这一优点。

有一些问题我希望你也能问问自己：

1. 如果我串联自己以往的点点滴滴，那么我的未来指向何方？

2. 当我还是小孩子的时候渴望获得答案的问题有哪些？

3. 从我个人来看，有哪些事情应该是需要被达成或完成，但是却没有人 在做？

4. 什么样的理想或动机会让我愿意常保“求知若渴，虚心若愚”？

5. 我的作为是否真的对世界有所帮助？

这些问题让我无法再过原来的生活。当我退一步审视自己的摇滚乐衍生品事业时，这些问题的答案是“并没有什么帮助”。我虽然也在

认真工作，也在赚钱，但是并没有给世界带来多大的帮助。

当我理解到自己认真地工作（提供工作机会，赚大钱等），但是对世界没有什么帮助的时候，我就知道我从事摇滚乐衍生品事业不会长久了。我虽然热爱我的工作，但是我清楚地知道自己做这个工作、同时也热爱这个工作的原因，只是因为自己的贪婪。

在我决定勇于一跃，从公司辞职抽身出来之后，我就遇到了金。我非常怀疑，如果当时的我对自己的决定犹豫不决，不确定是否要迈入未知的未来的话，我很可能不会遇到她，更别说跟她在一起了。我相信是上帝把她派到我的身边，因为上帝知道我在未来非常需要她的帮助。

做相反的事情

当你考虑自己第二次致富机会的时候，我在这里向你提供几个想法，想想它们可能对你的人生、精神、家庭及未来产生什么样的影响：

1. 与其找份工作做，不如寻找有哪些问题迫切需要有人来解决。
2. 与其为钱辛苦工作，不如认真工作来服务更多的人群。
3. 与其向上帝求助，不如寻找能主动帮助上帝的方法。

我相信这些问题的答案将会导引你走上自己的第二次致富机会之路。最后停笔之前，我借用玛格丽特·米德一段非常有智慧的话与你分享：

千万不要怀疑一小群有思想、有决心的民众是否能改变世界。事实上，这是改变世界的唯一方式。

我再引用一句阿尔伯特·爱因斯坦说的话：

想要解决问题，就不可以采用当初制造出问题本身的思考模式。

最后还有富勒博士所说的：

我们应召而来，是要做未来世界的建筑师，而非它的受害者。

你在第二次致富机会中应该要学会的事物

你要如何从我们所面临的危机中崛起？你将要创造的人生是不是跟人间 天堂一般？还是完全相反？你的未来完全取决于你即将做出的选择。

财商教育就是：

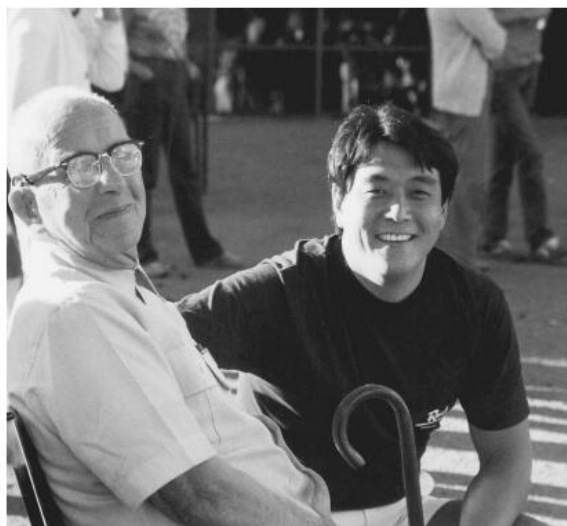
硬币的另外一面

很多人只能看到危机或紧急状态中混乱的一面。而硬币的另外一面就是 潜藏在危机中的机会 ：一个你能发挥杠杆作用，借此来创造出自己第二次致富机会的契机。

最终感言

“我能做什么？”富勒博士会这么问自己，“我只不过是一个小人物罢了……”

在这张照片拍摄后的第三年，我就开始着手进行我所能做的事情。我相信不仅我们的学校里需要安排财商教育课程，而且所有人（无论贫富）也都需要学习财商。我们需要一种能教导人们从错误中学习的教育体制，而不是因为犯了错误而予以惩罚的教育方式。我们需要教导人们，让他们知道任何一枚硬币都有三个面——正面、反面及边缘那一面。凡事都有三种不同的观点，而“边缘”那一面则代表智慧，



罗伯特与富勒博士

商业界的未来课程·加州·柯克伍德，1981

从“边缘”面能同时看到硬币两面完全不同的观点。

我想哪怕只有一点点，以上三种观点一定能让人们在思维和行动
上发生些许改变，进而改变整个世界。

后 记

我知道你的精神与灵魂拥有无与伦比的力量。

我之所以会知道这一点，是因为如果我把你的头强按进水池里，真正的你就会立即被唤醒，并且主宰自己。

这本书是写来启发并激励你的精神，让你的灵性驱动自己的第二次致富机会：一个让你重新掌控自己的金钱和人生，以及挽救整个世界的第二次致富机会。

鸣谢

衷心感谢富爸爸公司的执行总裁麦克·苏利文及总经理夏恩·卡尼格利亚，他们不仅见证了富爸爸公司的发展历程，而且同时也为公司带来第二次发展机会。在此也特别感谢在富爸爸公司工作的各位同仁，即便身处考验灵魂的动荡时刻，他们对麦克和夏恩仍始终不渝地给予支持。

富爸爸团队



再次鸣谢

特别感谢蒙娜·甘贝达，假如没有她，本书及大部分的富爸爸丛书都无从诞生。蒙娜精力充沛，一周七天日夜待命，远超出其职责本分。如果富爸爸公司是一支军队，那么蒙娜肯定会因为她的英勇

奋战而获颁银星勋章。我知道蒙娜也会跟我一样，衷心感谢富爸爸公司的每一位同仁，包括普拉塔出版团队，每个人都各尽其能，为本书的出版做出了巨大贡献，并给予大力支持。

也要感谢我亲爱的妻子金，一位富有爱心、智慧、美貌的“富女人”——感谢她在富爸爸公司核心层中默默发力。

当然，也要感谢像您这样——会阅读富爸爸丛书、玩《富爸爸现金流》游戏并且教人玩这些游戏的——全球各地数以百万计的读者。谢谢您推动富爸爸公司的事业向前发展，协助我们达成全球使命：

提升全人类的财务幸福感

特别感谢

非常感谢富爸爸顾问团分享他们的非凡智慧。



布莱尔·辛格
从 1981 年起担任
富爸爸公司的销售与
团队建设顾问



肯·麦克尔罗伊
从 1999 年起担任
富爸爸公司的不动
产、债务及融资顾问



加勒特·萨顿
从 2001 年起担任
富爸爸公司的资产保
护及商业计划顾问



达伦·威克斯
从 2001 年起担任
富爸爸公司的创业
和教育顾问



汤姆·惠尔赖特
从 2001 年起担任
富爸爸公司的税务及
致富策略顾问



安迪·塔纳
从 2006 年起担任
富爸爸公司的有价
证券顾问



乔希·兰农和莉萨·兰农
从 2008 年起担任
富爸爸公司的社会创业及
行为转变顾问

“地球就像是一艘宇宙飞船，而且也没有给我们所谓的使用 手

册。”

“我们很快就没办法驾驶地球这艘宇宙飞船持久、顺利地前行了，除非我们把整艘宇宙飞船和我们的命运紧紧相系。人人都得接受与承担，否则最后一个人都不剩。”

——巴克敏斯特·富勒博士

是时候精明运用自己的金钱并且提升财商了

你能做些什么

第一步很简单，任何人都能够做到。

别再期望政府出面解决我们现在所面临的问题。

你只能指望自己，以及其他民众，所有人一起重新接受教育，并且理解我们拥有哪些不同的选项与选择。没有人会出面帮助你解决自己财务上所面临的困境，这完全取决于你自己的表现。我相信你早已知晓这一点了。

第二步也不算难，但是需要拟订接受教育的计划（当然之后还得行动才行）。一开始先从最基本的做起，一次前进一小步也可以。如果你已经超越了这个阶段，那么我建议你找机会教导他人你所学会的——这样你就可以变得更加聪明些。

我的建议如下：

· 阅读《富爸爸第二次致富机会》这本书，并且找其他也读过这本书的人进行讨论。

·玩《富爸爸现金流》游戏，并且尽可能在游戏过程中犯下所有可能发生的错误。我们都是借着犯错来学习的。

·聆听富爸爸广播电台的节目。我相信你会发现来宾及我们所讨论的主题都非常吸引人，而且内容充实。

·开始主动地对自己感兴趣或者不太了解的主题提出问题；同时在 自己所接触到的各种书籍、网站及人们身上寻找不同的答案。在这里，我要好心提醒并警告你：小心留意到底是什么样的人在向

你提供建议及你接受的是什么样的建议。要学会分辨哪些人在 尝试着教你，而又是哪些人在尝试着推销东西给你。他们是真 的向你提供教育和支持，还是他们的出现纯粹只是为了赚你的钱 而已？

·跟自己身边想要学习的人们讨论这些话题。再次强调：写《富爸爸 第二次致富机会》这本书最主要的目的之一，就是要大家开始讨论各种议题。

·发起《富爸爸第二次致富机会》这本书的读书会，来讨论大家在 书中所学习到的事物。你要慷慨并且领导大家，成为一位愿意教导并且领导那些正要开始接受财商教育的人们。

财商教育是一个非常有力量的工具。它不但能改变世界各地人们的生活，也一定能对你产生很大的帮助。

富爸爸集团的第二次致富机会

游戏开始！

富爸爸集团自 1997 年成立至今，一路上我们获得了巨大的成功并且改变了数百万人的命运。我们专注于使命之上——提升全人类的财务幸福感——并且为此用尽各种媒介与工具。我们提供书籍、桌游纸盘游戏，开设培训课程，甚至还训练了可以辅导你走完这趟旅程的财商教练。

虽然在全球获得了成功是件好事，但是我们察觉到世界正在迅速地改变。罗伯特经常会引用乔尔·巴克的一段话：“你以往的成功在未来无法提供任何保证。”我们专注于自己公司以往的成功，结果忘记抬头眺望未来。我们发现自己需要为此立即做出改变。而当你想要一窥未来的话，富勒博士建议我们应该先回顾过去，这是最好的做法（鉴往知来）。

富勒博士所发现的一般原理当中有一项是：“当我服务的人越多，我就会变得越有效率。”

因此迈入未来的关键就很清晰了：我们需要有能力服务于更多的人，即便是我们一直以来也都在想办法如何服务更多的人（这就是罗伯特和金研发《富爸爸现金流》游戏最初的动机）。这也是为什么我个人比较倾向于写书而不是开设更多的课程。

我们若想服务更多的人，我们必须运用富勒博士的另外一项基本原理：简成的原理。

“简成”的意思就是以少做多。我们要如何把富爸爸集团的信息传达给更多的人？我们怎样可以做得更好——如何以少做多？如果我们能找到一种能以少做多的方式，那么我们必定能触及更多的人。

2011 年，富爸爸公司解开了这个“简成”之谜，并且迈入了一个崭新的创意时代。

富爸爸企业的总经理夏恩·卡尼格利亚预见了公司的未来，人类彼此互动的未来，以及未来如何传播财务自由的新途径。他的愿景是：数字化的游戏。

先进的科技和爆炸性成长的应用程序（APP）给了富爸爸集团“第二次的机会”，一个可以重新活化并且让公司重新充电，开始接触一个更年轻、善于使用新科技的一代，同时仍然可以持续服务我们原有忠诚客户的方式。

让我们兴奋不已的是，我们所看到的未来事实上就是我们自己的过去。很少有人知道富爸爸集团第一个产品是《富爸爸现金流》游戏，而于 1997 年出版的国际畅销书《富爸爸穷爸爸》——甚至成为历史上最畅销的财经书籍——当初却只是为了营销与推广现金流游戏而写出来的说明书罢了。



问题是：我们要如何切入数字游戏的世界？当移动通信空间充斥着数不清的应用程序时，我们的产品要如何与众不同？

首先，我们提醒自己公司的使命是什么，并且在开发应用程序时随时提醒自己要以使命来引导开发方向。我们知道如果这么做的话，才能将教育全世界的使命更向前推进一大步，并且提升全球各地人们的财务状况。全球有数不清的人们拥有跳出老鼠赛跑圈的潜力，但是他们仍然身陷于朝九晚五的工作，或者在替别人打造资产时却过着月光族的生活。对这些人来说，人生的梦想永远都只有在睡着的时候才有机会看得到。

随着研发的进行，我们把焦点放在两个基础信念之上：

- 要由使命来引导我们；
- 生产出一个有质量的产品，成功自然水到渠成。

核心研发小组先参加了“游戏开发人员座谈会”，来了解整个行业

的大方向，获得一些新知远见，同时寻找或许能帮助我们传达使命的新人脉。

同其他搜寻过程一样，一开始找到的很多事物并不是自己真正所需要的。研发小组在座谈会中认识了一个人，他宣称自己很了解富爸爸集团的使命。他也在如何传播富爸爸集团的使命，如何传递信息，以及尊重品牌精神等方面都做出了相应的承诺。

我们花费了许多时间，利用电子邮件与开会等方式来决定他是不是合适的合作伙伴。我们也好多次地拜访他的工作室，甚至出钱让他们全部飞来凤凰城到富爸爸的总部，来跟我们的团队一起开会。单就顾问这个角色来说，该公司的创始人在游戏界确实拥有极高的评价。该公司的团队不断吹嘘他们是如何让游戏变得更具娱乐性，并且如何可以从一般玩家的身上获得更高的利润。

由于可以和新伙伴开始开展新的业务领域，我们都对此感到兴奋不已。我们开始形成各种概念：我们想要运用哪种游戏机制？我们是要把原来的现金流纸板游戏进行数字化，还是重新发明一款崭新的游戏？或者两者兼备才是我们要寻找的答案？许多想法和计划开始逐渐成形。

计划启动没多久就开始产生裂痕了。当彼此相互认识的蜜月期一结束，我们愈发看清了这位伙伴的面目。当原定计划和任务未达标，或者有些只完成了一半工作量时，各种理由和借口就开始满天飞。没过多久我们就开始担心了，我们已经骑虎难下了。我们现在应该选择喊停，还是既然已经开始了，那我们选择咬紧牙关撑下去？我们已经选择了合作伙伴并且拟订了整个商业计划，而我们团队中又没有足够专业的人士可以应对合作伙伴的推托之词，或者解除我们的顾虑。

为了纾解我们的顾虑，我们在和富爸爸集团有密切往来的人脉关系中开始寻找是否有在游戏界具备合适的专业能力，同时又能承袭富

爸爸理念的人 才。结果找到一位曾在最顶尖的游戏开发公司中努力从下层晋升到高层的人 士，他后来也创立了属于自己的游戏公司，然后再把这家公司卖出去。最棒 的是，他是一位和富爸爸集团关系非常密切的合作伙伴，因此我们相信 ：凭 借他的经验和能力，应该可以毫无困难地融入我们的团队之中。

当这位新加入我们团队的专家出现之后，他先迅速地评估了我们合作伙 伴的强项与实际能力，我们当初的担忧被证实了，这个合作伙 伴不能完成任 务。我们毅然决然地切断彼此合作的关系，然后选择独自走下去。

就如同许多“第二次致富机会”一般，这趟旅程并非像我们一开始预计 的那么轻松容易，或者毫无烦恼与麻烦。我们被迫走出自己原本的舒适圈。 我们知道机会难得而且不能放弃，所以我们才会继续坚持走下去。我们检讨 了当初所犯的一些错误，从中学到教训并做出了相应的改变。因为这些事情 的发生，我们为此付出了巨大代价，但是我们确实学到了很多。

一开始就发生这样的意外多半会让其他团队备受挫折，并认为这是一场 失败 ；但是由于富爸爸集团所倡导的哲学，我们把这次事件当成一次契机。 我们懂得将来再寻找合作伙伴的时候，应该要先注意哪些事项。这次的合作 伙伴一开始唱着高调并且拥有太多的自主权。他们宣称了解我们的品牌讯息， 但到后来，很明显，那些话只是他们的口惠罢了。

富爸爸研发小组再度从零出发，开始搜寻合作对象。他们这次知道 ：不 能径自到市场中轻易相信第一个带着微笑与自己洽谈的“朋友”。结果这次 的搜寻让我们开始和一家游戏开发经纪公司培养出合作关系。和很多行业一 样，这些经纪人拥有内部信息，而如果你能得到这些信息，那么你就能避开 许多在盲目搜寻中遇到的陷阱。这家游戏开发经纪公司非常了解游戏这个行 业，并且熟知最顶尖的开发小组

与工作室，因此知道什么人最适合开发出富爸爸心目中的理想游戏。

我们拿到了一份名单，上面有 25 家有可能把我们的概念实现出来的游戏开发公司。在这 25 家公司当中，只有 14 家的提案能被我们接受。最后只有 7 家公司能和富爸爸公司的文化和理念相匹配。我们原本可以只凭借看看他们的提案，打几通电话，然后“挑出”最符合我们开出的条件的公司即可。但是我们从过去的错误中学到了教训，我们知道事前就必须更深入地发掘。因此我们全国奔走，亲自拜访每家开发公司，参观他们的设施，检视他们之前所开发的游戏作品和应用程序，并且访问他们的团队，即从基层开始了解整家公司。直到我们打从心底认为这个团队是合适的合作伙伴之后，我们才做出最终的决定。

整个过程一点都不轻松顺畅。我们开发出六种版本的游戏。每当做出一个版本的时候，我们会问自己：“我们要如何让它变得更好些？”我们从来不问自己要如何把它变成“最好的”。因为当你说是“最好的”的时候，就表示进步的动力就可以停止了，自己已经走到了尽头。持续改善并让它变得更好是一个永无止境的过程，甚至要持续到首次发行的时候，以及延续到后来的更新版、修饰版、改善通信、进阶学习等。这是一个永远都不会结束的过程。

我们同时还要确保符合品牌原有的精神。当你的游戏充斥着坦克车、气垫船与未来建筑物时，想要同时教导诸如“被动收入”和“资产”等核心价值是件非常有挑战性的事情。最困难的地方，就是决定如何平衡寓教于乐的尺度。这个议题在团队内引起最大的争执与辩论。到底怎么拿捏才是最完美的平衡？

随着游戏开发的进行，“让它变得更好”成了我们的口头禅。我们发誓永远不会妥协。“让它变得更好”这一精神并非只局限于这款游戏的开发之中，而是运用到所有应用程序与游戏世界之中。我们聘请了多名顾问和咨询专家来不断挑战自我：我们如何让大团队变得更

好？我们要如何让我们的合作伙伴变得更好？而且更重要的是：我们确保游戏会在将来每次改版的时候会越变越好。在当今世界，当财务文盲越来越严重的时候，我们承诺要用这款游戏以新的方式来改善这个问题。

2014 年 6 月 15 日，“Capital City”这款游戏同时在 iOS 与 Android 平台上亮相。当天是富爸爸集团重要的里程碑，它代表着一个非常艰巨、费时两年的计划成为现实。在这一过程当中，我们学到了很多教训，并组成了一个团队，同时也研发出其他几款应用程序——通通是用来传播我们的讯息和使命的。

我们也制作了一个完全依照现金流纸盘游戏模式的应用程序，称之为“CASHFLOW-The Investing Game”。这款游戏推出后，在苹果网站财经软件中排名第一，到现在依然保持着这个荣誉。

在创造“Capital City”的过程中，我们也创造出借由 Clutch 学习应用程序制作的《富爸爸穷爸爸》程序。这款应用程序将罗伯特这本畅销全世界的书中所有的重点，转化成各种小游戏、动画、影片及互动练习——目的是为了达到“游戏式”的学习体验。我们也创造了配合纸盘游戏用的财务报表应用程序，以及专门收听富爸爸广播电台节目的应用程序，让你可以随时随地收听富爸爸的广播节目。

我们之所以能制作以上各种流动应用程序，都是因为制作“Capital City”过程当中所学的关系。这些软件都是我们把握当下的“第二次致富机会”，并且创造一个能服务更多人群的未来所需要的工具。

制作这些应用程序，也为我们提供了制作“Capital City”所需要的回馈，让我们得以让苹果公司知道我们制作高质量软件的决心。结果是，苹果这个经常因为未达高质量要求而拒绝很多应用程序的公司，由于信任我们之间的商业关系及富爸爸这个品牌，使得“Capital

City”的审核过程创造了申请上架许可为时最短的纪录。初次登场就荣登财经类应用程序的第三名——这在上万个应用程序的竞争中可以说是一场大胜利。

事情到此还没结束呢。虽然我们认为这些应用程序还不错（说不定还很棒），但我们下定决心，借着我们从未来应用程序的趋势里所学到的知识，还要不断地要让它们变得更好。罗伯特经常告诉我说，我们的职责是要以少做多，同时还要能服务全球各地更多的人。富爸爸集团致力于财商教育，同时相信学习应该是一件非常有趣的事情，而游戏和应用程序将会是未来几代人最主要的学习方式。



RICH DAD'S

富爸爸

我和埃米的富足之路

人生与金钱的终极思考,信仰与现实的不二选择

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕埃米·清崎 著
刘思佳 译

读 书 人

内附《富爸爸现金流》游戏

7折

优惠券



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团  四川文艺出版社

目录

前言 两个矛盾的世界

作者序（一） 罗伯特：关于爱和金钱

作者序（二） 埃米：身体好，精神好

第1章 出生的历史时代

第2章 战争与和平

第3章 老问题新答案

第4章 人间天堂

第5章 开始旅程

第6章 破碎的承诺

第7章 展望未来

第8章 旅途的食物

第9章 信仰的跨越

第10章 开悟，更完美的生活

第11章 天堂，地狱，快乐

第12章 生与死

第13章 找到精神家园

第14章 尾声

后记 心脏的变化：一个真实的故事

我们对你的祝愿

我是富爸爸公司

[返回总目录](#)

前言

两个矛盾的世界

我们生下来便拥有两个家庭：第一个是我们在生物学意义上的家庭，即原生家庭；第二个是我们的精神家园，一个让我们能为之贡献且不断成长的地方，也是我们能欣然度过一生的地方。

我们在夏威夷一个叫希洛的小镇上长大，是日本后裔。我们出生的时候二战刚结束，正处于冷战时期。住在比格岛的时候，我们曾多次遭遇海啸袭击和火山喷发。

我的爸爸拉夫·清崎是当地教育部门负责人，同时还在当地民防部门任职，并积极致力于灾后重建。所以，他和妈妈玛乔丽常常几天都不在家。

妈妈是位护士，在当地红十字会工作。妈妈还是希洛卫理公会的一名忠实信徒，并且热爱音乐。每到圣诞节时，哪家教会的合唱队最好，她就会参加那家。妈妈患有先天性风湿热，这种病令她心脏衰弱。妈妈49岁那年，心脏病便夺走了她的生命。

清崎一家一直有这样的信念：面对困难时努力寻找解决方法，尽最大努力帮助他人。爸爸不仅强调教育的重要性，还教育我们要不断学习，学会为他人服务。妈妈从不在家谈论自己的信仰，她只是坚持去教堂做礼拜，在生活中实践她的信仰。父母从不在口头上谈论社会责任，而是自发自愿地为社会作贡献。他们给了我们一个家，一个避风港，让我们躲避生活的暴风雨，尽他们最大的努力保护着我们。



▲ 爸爸、罗伯特和埃米（分别是3岁和2岁），当时我们一起去听妈妈的演唱。爸爸常常用他的大手掌保护我们。不过请注意，此图中他手里还拿着烟，他很爱我们，但就是戒不了抽烟这个坏习惯，最后死于肺癌。

即便如此，父母也无法将我们与世隔绝，世界从各个方向朝我们扑来。1962年，罗伯特15岁，埃米14岁，乔恩13岁，最小的贝丝11岁。一天，全家在一起看电视的时候，天空突然出现一束白光，吓得贝丝尖叫道：“天啊！看窗外！”

我们都跑到饭厅去看，夜晚的天空，只见一道闪电变成愤怒的橘

色，又变成血红，再到深紫，最后变回黑色。当时，我们还不明白发生了什么，过后才知道，我们看见的正是原子弹在太平洋横空爆炸的场景。

第二天，当地报纸报道了美国正在进行核试验，其中一项试验就是在圣诞岛（一个位于夏威夷南部的珊瑚岛）上进行的。当时的情景就像是有人在天空里泼了鲜血。本地报纸的描述更形象：就像有人撕裂了动物的咽喉，让鲜血染红了天际。据记者描写，刚开始，血是鲜红的，还冒着泡，因为动物还没有死，血中还有氧气。随后血变凉，逐渐凝结、变厚，从暗红色变成深紫色，然后由深紫色又变成黑色，最后从一片漆黑中又闪现出闪烁的星星。

岁月，以及我们亲眼见证的核爆炸，决定了清崎一家的命运。1964年，拉夫和玛乔丽辞掉工作，自愿加入肯尼迪总统的和平卫队，这使得家庭收入锐减。两姐妹加入了和平组织，学校和大街小巷都有她们抗议越战的身影。两兄弟则自愿参加了越南战争，乔恩加入了空军，罗伯特加入了海军。

有意思的是，我们每个人都在以自己的方式为保卫和平而战。

从儿时起，尽管我们是一母同胞，但彼此之间却很不一样。任何人只要看一眼，就能发现我们之间的差异多过相似。

这种差异，比西装革履的罗伯特·清崎和穿着道袍的妹妹站在一起产生的反差还大；这种差异，比物质财富和精神财富之间的对比还大；这种差异，比参战和维和、稀少和丰富、问题和答案之间对立的矛盾还大，还深远。

第二个家庭就是我们的精神家园。那是召唤着我们，让我们找到归宿，得到理解和快乐之所。我们知道，精神家园中有纯洁的爱，在这里能找到我们在生活中已许久不曾得到的内心满足。

精神家园是我们真正的家，在这里能发现真正的自我，并能学会宽容和欣赏。有很多条路都能带你通向精神家园，如婚姻、教育、信仰、职业、朋友、老师，甚至是危机和绝望。



▲ 埃米·清崎和罗伯特·清崎。

在婚姻中找到精神家园，就是要找到你的灵魂伴侣。人生最大的幸福就在于能找到另外一个人和你分享生活。我们都知道，现代社会的离婚率很高，离婚的理由更是多种多样。一个人的人生是孤独的，但如果结婚的对象并不是自己的灵魂伴侣，结婚带来的只会是更多的孤独和空虚。爱你的配偶和爱你的灵魂伴侣是截然不同的感觉。

很多人都在寻找他们的第二个家庭——精神家园，不过只有一小部分人能找到。

本书讲述的是一个哥哥和一个妹妹的故事，两个人生于同一个家庭，通过知识和自我发现，以并行却截然不同的道路寻求信仰、金钱及快乐。本书也是我们支持彼此去寻找各自的精神家园的故事，尽管在寻找的过程中，我们存在很多分歧和矛盾。

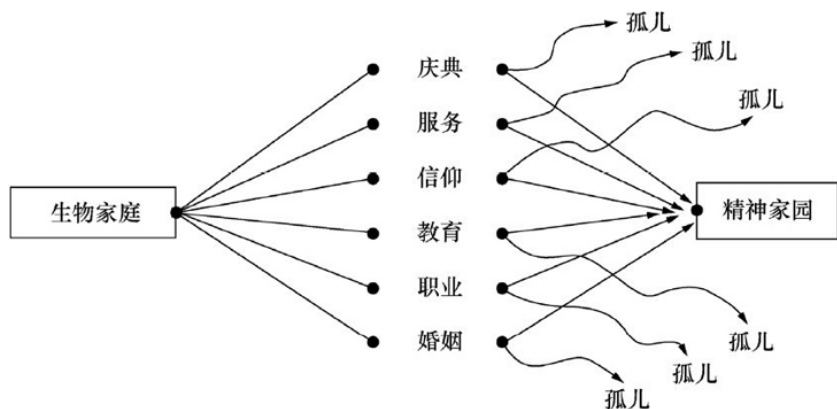
本书还是一本关于寻找自己精神导师的书，生活里有很多老师，但精神导师并不多。

当精神导师触碰到你的心灵，打开你的思想，你便可以进入另一个世界，以另一种思维方式和生活方式生活。活佛触碰了埃米的心灵，她就去做了比丘尼，法名丹增。巴克明斯特·富勒博士触碰了罗伯特的内心，他便找到了一条通往理解、教育和答案的道路。

值得一提的是，我们都不是传统意义上的好学生，在学校里的表现都不突出。然而，一旦精神导师触碰了我们的内心，打开了我们的思维，我们就会变成优秀学生，学习我们生而想学的知识。现在，我们是非常努力的学生，努力发挥我们的天赋，而这种天赋在传统的教育中往往难以发现。

失去父母的孩子们被称做孤儿。在今天的世界上，还有很多精神孤儿在寻找精神家园。对很多人来说，这将是一辈子的旅程。有些人已经找到了精神家园，知道自己的旅程已经结束，知道自己已经找到精神家园，能让自己非常满足地度过幸福的一生。

精神孤儿常常很积极地参加那些接受并尊重他们的组织。很多人参加教会组织、爱国组织，或者环保组织、动物保护组织之类的专门机构，这类组织能让他们的孤独找到安慰。还有些人成为各种运动项目的铁杆粉丝，为自己喜爱的运动员欢呼呐喊，以此填补自己内心的空虚。人类生来就有寻求归属与爱的基本需要，对于那些没有找到灵魂伴侣的人来说，他们非常想找到一个地方，一个他们称之为家的地方——精神家园。



▲ 很多人都愿意以自己的毕生精力去寻找精神家园，但却始终没能找到。还有很多人感觉空虚和寂寞——在生活中游荡，就像精神孤儿，不断寻找属于自己的归宿。他们常常问自己：“我的生活有意义吗？”“生命的意义是什么呢？”

很多人为了金钱和安全感去大机构工作。哪怕是在孤儿院这种机构工作的人都不是因爱而来。社会的雇佣关系已经发生了变化，以前的社会强调服务、忠诚和归属。而现在，一些人在周日晚上一想到下一周的工作就会有恶心的感觉。对于很多人来说，产生这种感觉的原因就是他们想逃避生活。他们没有发挥自己的天赋，他们在自己的工作中也没有感受到这种天赋。

他们所做的事情并不适合自己。

所以，这些人尽管平日里十分忙碌，而且身边也有很多朋友，他们还是会觉得很孤独。工作之余，他们会去教会寻求心灵上的满足，在某个组织里寻求精神家园，以期找到他们出生及生存的意义。今天，越来越多的教会成员就反映了人们寻求精神家园的需要。

芭芭拉·埃米·清崎从没想过有一天自己会成为比丘尼。不过，一旦她找到了自己的精神家园，她就会选择放弃物质财富，去过一种极其节俭的比丘尼生活，只为追求精神财富。



▲ 在拍摄这张高中毕业照的时候，埃米根本想不到她的未来是怎样的。

当治病所需的大额医疗费用和她的经济状况相冲突时，丹增这才发现自己所处的两个世界发生了碰撞，光靠意志力已经无法激励或是引导自己。她发现，极其节俭和让自己处境危险是有区别的。

不管你承认与否，当危及生命的疾病出现并由此产生了巨额的医疗费用时，金钱在我们生活中所起的重要作用就显现出来了。这个虔诚的女人，饮食清淡、精神高尚，生命却发生了危险。同时她还得考虑，一直在努力奋斗，但生活道路却与自己截然不同的哥哥怎样才能理解她的困难，向她伸出援助之手。

在解决修行生活、医疗债务，以及未来的医疗保险三者之间的冲突时，丹增不仅找到了可行的方法，还总结了几点有趣和清醒的结

论。这些结论使她能更清楚地看清自己的优点和缺点，让她有勇气作出改变。

罗伯特·清崎也从没想过，有一天自己会像爸爸一样成为一名老师。在高中时，由于不会写作，他曾两次英语考试不及格。而今天，他的作品在全世界译成多种文字并被广泛阅读。《富爸爸穷爸爸》在《纽约时报》的畅销书排行榜上稳居了近7年时间，历史上只有2本书能上榜那么久。

罗伯特在参加海军时初遇自己的精神家园，他追随富爸爸——他的好朋友的爸爸，并在富爸爸的指导下学习财务和投资时再次找到了他的精神家园。



▲ 年轻时的罗伯特。

1981年，罗伯特遇见了巴克明斯特·富勒博士——我们这个时代最伟大的天才。从此罗伯特的人生道路发生了巨大的转变。富勒博士告诉罗伯特，慷慨能使人致富。在这种崭新的思维方式的引导下，罗伯特创立了富爸爸公司。海军陆战队和富爸爸公司都充斥着强烈的使命感，这种使命感对其成员具有巨大的感染力，从而帮助他们找到精神家园，完成他们天生的使命。

你找到你的灵魂伴侣了吗？你找到能带你通向精神家园的精神导师了吗？你找到你的精神职业了吗？换句话说，你的工作是否就是你的人生使命呢？

这就是这本书的主题。

这本书也写了两种旅程。写了一个哥哥、一个妹妹，两个生于同一个家庭却又是完全不同的人，支持彼此找到自己的精神家园，过他们本该过的生活。他们的生活证明了人类精神的潜力是多么强大，强大到超出了共同的原生家庭环境带给他们的影响，让他们能够独立地实现各自的生活追求。

这本书写了很多故事，从某种程度上来说，这些故事都是由核爆炸引发的，核爆炸让罗伯特·清崎和丹增改变了信仰。富哥哥富妹妹写下了各自不同的生活道路、不同的人生哲学，但寻求的却是同一个问题的答案。这本书写的就是追求生活的幸福和生命的价值。

富哥哥富妹妹的故事描写了两个对立的世界：物质与精神、战争与和平、问题与答案。这本书从不同的角度描写了生命如何在更高的精神力量下分离，然后又重新皈依在一起。

作者序（一）

罗伯特：关于爱和金钱

人们常说：“不要谈论宗教、政治、金钱和性。”众所周知，这些是很有攻击性也很敏感的话题，而且几乎每个人对这类话题都有属于自己的、很感性的、很个人的观点。本书却背道而驰，讨论的却是两个相互对立的话题：金钱和宗教。

2006年夏天，我和妻子金从美国亚利桑那州的凤凰城坐飞机到加利福尼亚州的洛杉矶，去参加一次佛教聚会。我和妻子是受妹妹埃米·清崎之邀，她则以她的法号丹增·卡雀参加此次聚会。

我和妻子金都不是佛教徒，我妹妹埃米以前也不是，至少在我们年幼时她还不是。清崎家的四个孩子从小都是作为基督徒养大的。但埃米在三十多岁的时候皈依了佛门，取法号丹增。如果你认识童年时的埃米，你绝不会想到有一天她会成为比丘尼。

至少我从没想到会这样。

我们的司机把轿车停在吉布森剧场门口。一路上都是和我们一样来参加聚会的人，绵延了好几英里。我所说的“人群”包括的范围很广，如嬉皮士、雅皮士、技术工人、城市地痞及一些看起来很普通的人。人群里还有各种种族和肤色的人。我们还看见很多怪异、很多保守的发型，还有光头，和我妹妹一样。大家的衣服也很有趣，有些看起来就像是教会廉价商店买来的，还有些又像是从附近极为奢侈的罗迪欧大道买来的。

司机刚把车停在剧场门口的时候，我开始觉得很不好意思，感觉自己不合时宜。司机为我们打开车门，让我和金下车，车外满是拥挤的人群。

豪华轿车开走了，我和金被人潮淹没。我们完全不知该往哪走。

我妹妹正在后台忙着，没时间来接我们，我们只知道有人会拿票给我们。这时，有一个欧洲修道院的修女，剃着光头，身着勃艮第长袍，过来迎接我们。她带我们绕过人群，走到一个侧门，此门专供重要人士出入。没过多久就有人带我们入席，坐在前排的中间，和一些好莱坞名流坐在一起。金的旁边便坐着好莱坞女明星。

观众们纷纷入座，剧场里的灯光淡了下来，观众也静了下来。当幕布拉起的时候，我惊觉竟是我妹妹走上幕前，介绍此次活动。此时我才知道她是这次聚会的组织者之一。

聚会快结束时，另外一位比丘尼把我和金接到后台。在那儿我才看到妹妹，她站在两条很大的舞台幕布中间，神采奕奕、满面笑容，并示意我们过去。我们兄妹上一次见面还是几个月以前。我们朝她走去，虽然还有一定距离，却已经感觉到她的热情和关爱。

我们是第四代美籍日本人，家中有四个孩子。我们的先辈在19世纪80年代来到夏威夷，在糖场和菠萝种植园里劳作。尽管我们是在两种文化背景下长大，又是美籍日裔的第四代，我却认为我们更像美国人而不是日本人。我们的父母会说日语，几个孩子中却没一个会说日语。



▲ 美国夏威夷岛的地图。图中标示的希洛就是清崎兄妹长大的地方。帕哈拉是其爸爸拉夫和妈妈乔丽相遇的地方，埃米是从那里开始她的佛教徒生活的，那儿也是罗伯特最后一次遇见富勒博士的地方。

大家都知道，生于同一个家庭的孩子往往也会有很大差别，即使是双胞胎也会在性格、气质和兴趣上有所不同。清崎家的四个孩子就很不一样，包括我的妹妹（芭芭拉·埃米·清崎）。埃米是她的本名，也是我们儿时用的名字。过去，她一直是个很善良、很开朗活泼的人。现在的她更是如此。事实上，我想说“她是我所认识的人里面最有爱心、最乐观的人”。

而我正好与她相反。我当然也有友善的一面，不过常常是假装出来的。埃米总是愿意妥协，避免冲突，我却喜欢与人争论。越南战争期间，我妹妹致力于和平，我却参加了越战。

下图是我们家四个孩子中的三个：埃米，弟弟乔恩——清崎家的老三和我。此图也预言了兄妹三人的未来道路。几年后，乔恩参加了空军，我参加了海军。我们都参加了越南战争。两个妹妹，埃米和贝丝致力于和平工作，我父母加入了维和部队。



▲ 罗伯特、埃米和乔恩。

我早就知道妹妹当了比丘尼，但除此之外，对于她平时做些什么事情，是一个什么样的人，这些我完全没有概念。我只知道多年来她一直都在寻求自己的生活和道路。她是一位生长在西方社会的亚裔，被灌输了基督教观念，而且还是一位单身母亲，这一切对她来说并不容易。作为她的哥哥，我为妹妹终于找到了自己在这个世界的位置而高兴。通过爱的力量，妹妹发掘了她的潜能。她已经完成了自己最大的心愿：成长为天生就该成为的人。

成功不一定代表我们能成为天生就该成为的人。完成了大学学业也不一定代表我们成为了天生该成为的人。在事业上取得成功，比如当了律师或医生，也不代表他们正在从事他们本该做的事情。在金钱方面也一样，你富有不一定代表你成为了天生应该成为的人。

妹妹成为了比丘尼，这也并不代表她已经成为她天生应该成为的人。成为你天生就该成为的人，并不能用成功和成就来衡量。成为你天生应该成为的人，意味着你重新发现自己的道路，再皈依到那条路上。

这里强调的是生命的旅程，而非终点。

我曾参加过一位基督传教士主持的礼拜，他曾经说过：“我们既然被授予人肉之躯，这就说明我们既有人性也有灵性，有些人的人性超过灵性。”他继续解释说，“人生来就是有缺陷的，而灵性却没有。人会变老，而灵性则会进步。”

他又说：“人最终会死去，灵性则不会。人需要工作，灵性则有其使命。”听他这番宣讲的时候，正值我二十多岁，刚从越南回来。我在战场上经历过无数次的出生入死，所以他的一番话令我感慨万分。在越南，我见到了很多在日常生活中无法解释的事情。就像另一个也参加了越南战争的同学所说的：“我能活下来是因为那些视死如归的人一刻也没停止战斗。”在越南战场上，我明白了躯体和精神的区别，就像那位传教士所定义的人性和灵性的区别。自从我被这种精神所震撼，我便不再是以前的那个自己了，我已经蜕变成为全新的自

我。

显然，人性和灵性、躯体和精神之间的差别也给我的生活带来了很多麻烦。一旦你不再畏惧死亡，你便获得了新生。这些转变带来的问题就是，我很难再去容忍那些害怕超越的人、那些畏惧死亡的人、那些害怕犯错误的人、那些害怕被批评的人、那些活得保守的人、那些不去追求更丰富更完美生活的人。

1974年，我离开海军部队，重新回到文明世界。那时我在军事环境下几乎待了整整10年。那年，我在檀香山的施乐公司找到一份工作，开始接受销售培训。对我来说，学习销售是件恐怖的事情，不过我知道自己能学会克服恐惧，从而学习一门新技术。既然我能学会飞行，学会在战场上存活下来，我也能学会销售。

我也知道，终有一天我能学会当一名实业家。

1974年，我开始注意到：商界中的很多人人性多过灵性，他们更重视躯体而不是精神。我发现很多商人喜欢说：“这个我做不了。”“这个任务太难了。”“如果钱多一些我倒是可以这么做。”“万一失败了怎么办呢？”“万一犯错误了怎么办呢？”“这个我可受不了。”“你能不能再给我延长一些时间？”

这些鸡毛蒜皮的小事在海军部队是绝不能容忍的。在战斗中，如果我的长官下命令说：“搬出整套机关枪。”我们可不能说：“要是我因此受伤了怎么办？”“我今天不太舒服，连一天假都没请过，换别人去吧。”我们只能说：“遵命，长官。”

即便我们服从了命令，而且活下来了，我们也不能自吹自擂，我们只能遵守纪律，简单地问一句：“接下来我们该完成什么任务？”

军事和宗教有很多相似之处。在纽约的军事学院，我们的第一项任务就是记住美国海军商学院的命令。在海军部队里，命令比生命更重要。

在宗教里面，虔诚的教徒被称为担负使命的传教士。可惜现实生活中的大部分人只是在完成工作，而非使命。大部分人工作只是为了获得金钱，传教士工作则是出于精神的感召。在2006年的这次聚会中，当我看到妹妹站在台上主持此次活动，身为她的兄长，此刻的我

是骄傲而快乐的。因为我知道妹妹成为了她天生应该成为的人。她找到了自己的精神之路，也许这条路她以前就走过。她找到了她的精神家园——再一次的。

正如前文所说，我们家有四个孩子，而且这四个孩子都很不一样。我怀疑，我们之所以不一样是因为我们每个人都有不同的人生使命，我们这一生有不同的奋斗目标。我的弟弟乔恩是个机械方面的天才。小时候，他就常常带一些旧的收音机、钟和发动机回家，花上几个小时来修理。现在，他在檀香山一家大型房地产公司的物业管理处任职，他的工作职责就是保证财物得到妥善保管并能正常工作。我和乔恩就很不一样，如果你放一把螺丝刀在他手里，他会把它当做工具。如果你放一把螺丝刀在我手里，它则成了武器。他拿起锤子是把东西修好，我拿起锤子则是把东西锤坏。

我最小的妹妹贝丝天生就是个艺术家。还在读书时，她便显示出在艺术方面的天赋，不论是绘画、制陶，还是编织，她都做得很出色。她的天赋很早就被发现了，所以在大学时她选择了艺术专业，一直读到硕士毕业。现在，贝丝在新墨西哥州的圣菲从事艺术工作。她制造的都是独一无二的原创作品。她是一名真正的艺术家。我怀疑，她宁愿饿死也不会把自己的艺术作品拿到商业化的批发市场上批量售卖。

与贝丝相反，我则钟情于百分之百的商业化。我喜欢批发市场，希望我的商品能大量生产。我希望自己的书能在巴诺连锁书店、亚马逊、沃尔玛、博得斯、好市多均有销售。我希望看见这些书位居世界各地的畅销榜。我宁愿卖书，也不愿挨饿。

2007年之前，我都是自己过自己的，只关心自己的生活，和弟弟妹妹很少接触。我活在我的世界里，他们活在他们的世界里。我们很少碰面。2007年，我突然意识到我们都已长大成人了，我突然很想知道我的弟弟及两个妹妹过得好不好？经济状况如何？身体如何？随着年岁的增长，他们会不会需要我的照顾呢？尽管他们从没向我要求过经济上的帮助，但是我们都在一天天变老，如果运气好的话，我们还能健康长寿。

2007年，我发现妹妹丹增需要动心脏手术。她的动脉不畅，需要3个支架才能保持血管畅通。几年前，她得了癌症，花去了一笔钱，所以她的医疗保险不够用了。保险公司不愿再为她支付心脏手术的费用。

我之前并不知道她得过癌症的事情，她也从没对我提过。她在西雅图一些朋友的帮助下解决了这个问题。现在又面临心脏手术，她确实需要帮助。

妹妹的病情深刻地触动了我。在四个孩子中，这还是第一次有人面临危及生命的病症。我们的父母早些年便去世了，父亲在71岁时死于肺癌，他抽了大半辈子的烟。母亲则是在49岁时死于心脏病。作为家里的长子，也是经济上最宽裕的一个，我觉得自己对弟弟妹妹有一种义不容辞的责任，这种责任不仅仅在于我是一个有良心的哥哥。在主日学校，我学到了这样的话：“难道我不是弟妹的守护神吗？”

丹增身患癌症，这让我对这句话有了更深刻的体会。

如果你是个富人，美国对你来说是一个很不错的国家。可如果你是个穷人，美国对你而言则是个很无情的地方。来看看我妹妹这辈子，她是四个孩子中唯一一个没有自己房产的人。尽管年近六十，她却一直都在租房子住。她是一位比丘尼，没有足够的钱买房子，何况她还住在洛杉矶地区。比丘尼只能得到很少的养老金，为此她又做了一份工，来维持日常开支。

金和我寄了些钱给丹增做心脏手术。我们还告诉她一些投资理财的信息，给她在亚利桑那州买了一套公寓。尽管丹增不住那儿，至少目前不住，但她能靠那套房子收到一些租金，知道自己也有了一套属于自己的房子。

丹增这次危及生命的病痛让我从忙碌的生活中停下来，思考了一些自己以前从没思考过的问题。如果她没有更多钱或者更多保险金来支付这些额外的医疗费，结果会怎样呢？如果她这次生病需要源源不断的钱来治疗，结果又会怎样呢？如果她生活不能自理了，结果又会怎样呢？我是不是难辞其咎？

很明显，我的答案是肯定的。

我的妹妹多年来一直坚持吃素，她尽了最大努力来过一种简单的、没有压力的生活。她以宗教为治疗手段，不抽烟、不喝酒。

而我恰恰相反，我吃肉，抽雪茄抽得很凶，我越有压力过得越精神。你去问大多数医生，他们都会告诉你我才是应该得癌症和心脏病的人。然而事实却不是这样。当然我也有健康问题，我有先天性的心脏衰弱，这是妈妈的风湿热遗传给我的，为此我差点不能参军。我也需要支付预防性的医疗保健费用，这部分是医疗保险体系之外的费用。

我尽可能地远离医生和医院。我宁愿去找按摩技师、自然理疗师、针灸师，或者跑到外国去找那些被禁止在美国行医的医生。我重视健康，却拒绝医药。如果你没钱，就很难拥有健康。维持良好的健康是昂贵的。

我在想这些关于爱、家庭和金钱的问题时突然意识到，我们家目前面临的问题其实是全世界的人们普遍面临的问题，即使是在美国也一样。2008年，7800万美国婴儿潮时期出生的人开始享受社会保险，很快，他们也要享受医疗福利。我在想，这个世界上最富有的国家如何能够承担7800万走向衰老的婴儿潮时期的美国人的各项支出。他们将在医疗和生活上越来越依赖政府。如果这7800万人中的每一个人每月需要政府支出1000美元，那么，政府每个月需要支付780亿美元。

谁来支付这笔钱呢？针对政府不负担的部分，如果家庭也负担不了，那人们该怎么办呢？在主日学校，我学到了一个道理——给一条鱼只能养活他一天，即授人以鱼不如授人以渔。这点智慧我很赞赏，但我们的政府似乎更相信授人以鱼而不是授人以渔。

也许这就是我们的学校并不教太多财商知识的原因。

虽然我和妻子金的收入足以负担我妹妹长期的医疗费用，但我还是想帮助她学会自己“捕鱼”。毕竟，我是一个商人，很商业化。我处于一个大规模市场，我经营的富爸爸公司就是教人们如何“捕鱼”的。在金钱方面，我虽然也支持慈善事业，但我不赞同直接进行金钱援助。我认为，给穷人金钱只会让他们长时间地处于贫穷。就像我的富

爸爸常说的：“金钱并不能治愈贫穷。”

年轻的时候，我有两个爸爸，他们都会给我一些建议。我的穷爸爸就是我的生父。他受过高等教育，人很聪明，但是他在经济上很困难。我的富爸爸是我最好的朋友的爸爸。富爸爸8年级都没读完就迫不及待地想要实践他的想法。我的富爸爸曾经说过：“我越实践，我的头脑就越好用；我的头脑越好用，我就能赚到更多的钱。”

所以，与其给妹妹更多钱，不如帮助她学会“捕鱼”。学会如何赚钱便是我决定写此书的原因之一。本书就是教你如何赚钱。这是我和妹妹分享我毕生研究成果的方式，研究如何成为商人。我有信心能指导她成为百万富翁，如果她自己想要赚那么多钱的话。她是一名比丘尼，她的信仰没有要求她一辈子清贫，其他很多宗教就有这个要求。

当我问她是否想成为百万富翁的时候，她只是笑了笑：“目前，我只希望有能力付清我的医药费。”

我写这本书的第二个原因是为了爱。我的生活中并不缺少爱。我拥有很多爱，感谢上帝眷顾，我和金的婚姻很幸福美满。

金是我的灵魂伴侣。就像妹妹对我的爱一样，金也很爱我。但是，我想要得到一种更深沉的爱，这种爱闪耀着欣喜和幸福的光芒，妹妹在她的生命中曾经拥有过这种欣喜和幸福的爱。作为一个商人，如果我能给予妹妹创造她所需要的金钱的能力，这对我而言将是一个莫大的成就。同时还能为我带来更深沉的爱，这份爱的礼物叫做生命。

以上就是我写这本书的两个原因：首先是出于爱，其次则是金钱。

多年前，战争的爆发让我和妹妹分离。当我们再次相遇时，似乎我们一直都是在追随上帝，但同时我们又都不清楚上帝是否真的存在。这本书更多的是在为我们指引人生路——寻找我们的信仰、我们的精神家园、灵魂伴侣和家庭。

这本书可能会与许多宗教信仰有冲突。我知道，鼓励妹妹“商业化”可能会冒犯很多人，特别是那些认为金钱是万恶之源的人。我个人并不认为金钱是邪恶的。金钱本身并没有好坏之分。赚钱的方式才

是罪恶所在。比如，我为了钱去抢劫银行，或者为一家杀人公司工作，或者为污染型企业工作，这些赚钱方法才是罪恶的。不过对我来说，钱只是钱，如果让我选择，我宁愿要钱，也不愿挨穷。

我不认为上帝给穷人的爱比给富人的多。我不认为穷人死后上天堂，而富人死后都下地狱。我认为，我们的教育机构不教人们财商知识才是残酷的和罪恶的。每当看到人们在贫困线上挣扎我仍然会心痛，因为这让我想到我的爸爸和妈妈。假如给穷人金钱便能解决他们的问题，那我一定会给的。事实上，授人以鱼效果甚微，所以我选择金融培训作为我毕生的事业。这也是我创立富爸爸公司的原因。

在主日学校里，基督最后的留言告诉我们：“原谅他们吧，主啊，因为他们不知道自己在做什么。”

遗憾的是，在现实世界里，在金钱世界里，没有人会原谅你的无知。在这个世界，如果你不知道自己正在做什么，世界便会给予你严厉的惩罚。妹妹的病情就是金钱世界给予她的巨大打击。我想给她帮助，教会她“捕鱼”。

当我开始思考给予而非收获的时候，我就变富有了。

我在主日学校学到的最重要的一课就是：“先给予，然后你才会有收获。”我发现，那些在贫困线上挣扎的人往往都是因为专注于收获而不是给予。如果想要得到更多，你必须先做到给予更多。我妹妹想要成为百万富翁，所以我必须先教会她如何才能更好地发挥她的天赋。

妹妹的信仰并不宣扬对上帝的忠诚，但她教会了我很多事情。例如，如何过得更有爱心、更丰富。我信仰上帝——美国的印第安人称之为神灵。当我不再只为了自己赚钱而工作，而是为了让每个人都变得更富有而工作之后，我的生活从此发生了改变。

这也是本书的核心精神。这本书讲到了大部分人所面临的困境，讲到了做人与甘为行尸走肉之间的挣扎，讲到了我们的身体和精神之间的差距，还讲到了善良和心灵的力量，这本书的宗旨是带领我们寻找精神家园，去追求我们天生就该追求的生活。

作者序（二）

埃米：身体好，精神好

我生长在一个充满爱的家族。

我们的父母、我们的大家族、整个社会、整个国家，都在二战后振作精神，重新开始。尽管整个世界经历了这么多的战乱，人们充满了对战争的愤怒和仇恨，但是每个人对生活还是抱着很高的期望，期望能重建家园，开始新的事业，创造新的财富。

我们的父母当时还很年轻，他们头脑灵活，有良好的社会关系，迫不及待地想要开始新的家庭生活。罗伯特、乔恩、贝丝和我，就是在他们满怀希望和信心的情况下出生的。在父母的深爱中，我们来到了这个世界，并给他们带来了巨大的欢乐，就像任何一个孩子的出生给自己的家庭所带来的欢乐一样。我们的曾祖父母当时在美国也有了新家，他们对曾孙的出生特别骄傲和期待。罗伯特是父亲家族的第一个曾孙、孙子和儿子，他的出生令大家激动不已。

我在一年后出生，乔恩又比我晚一年，贝丝又比乔恩晚两年出生。生活从此变得忙碌……忙碌、杂乱，而且充满挑战性。我们几个在童年时经常生病，当时的家庭收入很少，父母总是睡眠不足，生活因此变得艰辛和劳累。



▲ 这张全家福是在祖父在毛伊岛开的照相馆里照的。从左到右依次为：埃米、玛乔丽、乔恩、拉夫、贝丝、罗伯特。埃米很喜欢这张照片，因为她觉得和妈妈还有贝丝穿亲子装很有意思。妈妈耳朵上还戴着爸爸用西印度轻木给她做的漂亮耳环，当时一家人特别亲密。

一开始，全家人对家庭生活抱着很大的希望，期待着实现梦想。渐渐地，这一切却面临着考验，生活的压力使我们喘不过气来，并摧毁了我们的梦想。我们经常在残酷的现实面前措手不及，我们在面对生活中出现的种种问题时的反应让我想起在收容所工作时遇到的一位主妇。她的丈夫正奄奄一息，即将丢下她及年幼的孩子，她对我说：“当初可没有想到会是这样。”

我们出生、成长，最终面临死亡，这个过程是不可回避的。在生命的旅行中，我们还会遇到疾病和衰老。组建家庭、养育孩子，生活原本就会为我们带来各种痛苦的现实问题。每个人都希望得到幸福生活，都希望能实现自己的梦想。社会当然会支持这样的想法，所以我们才会满怀信心地开始。但是，现实生活总会时不时地跳出来拍拍我们的肩膀，提醒我们生活的本质。

我们的父母一边解决生活中的困难，一边努力工作，而我和罗伯特——就像每个年轻人一样——怀着我们的计划和梦想启程出发。

我走上了精神追求的道路，不过我的亲身经历告诉我不能忽视健

康和财富。这本来是显而易见的道理，因为佛家强调的四谛中的第一谛就是苦谛，即人的一生到处都是苦。生命是短暂的，我们都要面临生、老、病、死，这是生命的真相，我们必须为此作好准备。然而，我并没有这么想，我以为只要认真地实践并听师父的话，生活应该就会很美好。所以，当我患上了癌症、心脏病之后，我听见自己内心默默的呻吟声：“这是不公平的。”

这是我自己天真的想法，老师一直这么跟我说，罗伯特也这样告诉过我。我一天天变老，身体越来越差，医药费也越来越高，由于年轻时没有规划好医疗保险费用，我的经济状况越来越糟糕。我看到这个世界上的很多人，尤其是很多婴儿潮时期的人，今天也正面临着同样的问题。

罗伯特常劝我：“管好自己的事情！”罗伯特这句话的意思就是：管好你自己的生活——好好活着，规划好自己的未来，这才是最重要的。即使在我自己的简单世界里，我也应该管好自己的事情，好好过日子。在咨询个人保险业务时，我常被别人拒绝。因为我以前腿部有过水肿，虽然问题并不严重；另外，我以前还摘除过淋巴结，现在想看看癌细胞是否已扩大到其他部位，其实没有。不过，我也没去找过我以前签约投保的保险公司，我也没有仔细研究过保单。在忙了这些年之后，我只想快点回去好好休息。我认为一切都会好起来的，我的病总会好的。

我没有为自己安排一个更好的健康保障计划，也没有一个好的退休计划。我过着比丘尼的修行生活，每天做些日常琐事，为他人提供服务。多年来我一直都是这么过的。我做了很多事情，也学到了很多，但是这个体系突然间崩溃了。

与罗伯特一起工作使我的眼界开阔了很多。“纠正航线”这个过程很重要，很愉快却也很艰难。当我们突然醒悟，意识到一些不健康的方式和生活的盲点时，我们可以固执己见怨声载道，也可以下定决心作出改变。我自己则是经历了这两种反应。由于我的某些习惯根深蒂固，改变的过程也是忽快忽慢，不过改变的决心驱使我不断前进。然而，也有很多次我晕晕睡去，想要回到老路，毕竟改变旧习惯是很艰

难的。

我所面临的挑战不仅是要得到足够的医疗保险，同时还要改变僵化的头脑、改变思维和生活方式。生活这个游戏并不简单，也不公平，我们在这个游戏里面处于什么位置、扮演什么角色，我们需要的是是什么，我们想要以什么样的方式来做这场游戏，一切都取决于我们自己。

在罗伯特主持的一次研讨会上，我们以合作小组的形式在持续几天的讨论会中合作。我们组有一个女人很聪明、很漂亮且很成功，她很清楚罗伯特所谈到的这些概念，而且她还让我们每一个人都意识到这点。星期六的时候，罗伯特邀约我们去一个他之前曾经告诉过我们的地方，还让我们穿上自己今后再也不愿意看见的衣服。我们都很好奇这到底是怎么一回事。

结果我们来到了一个游戏厅，在几个小时的时间内，这个地方只有我们几个人。在一场游戏中，每个组都需要防范其他组抢走本组的锦旗。游戏厅内有障碍物、沙坑，还有些我们可以躲起来射击或做掩护的地方。我们身着防弹服，戴着头盔，所以我看不太清楚周围的情况。头盔遮住了我的眼镜，周围看起来雾蒙蒙的。我们在黑暗中激战着，闪光灯不停地闪耀着，很是让人讨厌。罗伯特让我们火拼了。

那个很成功的女人在研讨会中一直都很骄傲、很自信。然而，在这个游戏里面，她背部受伤，独自在一边哭个不停，她啜泣着：“他们不公平。”我们听见罗伯特在房间的那一边喊道：“生活本来就不公平！”

我们组没有好好合作，每个人都只为自己着想。回想起来，我们本来可以相互掩护、相互帮助，但是每个人都想成为焦点——自己拿到锦旗，我们没有合作策略。

很多因素都会导致我们的生活产生微妙的差别，我们不曾关注的细节也会时不时地突显出它们的重要性，迫使我们不得不重新审视。我认真学习和工作，却忽略了我的健康和财务，每一次迟疑的时候，我头脑里就闪现出罗伯特的规劝——“管好自己的事情！”

每个人都有自己的生命之课要学。

做完心肝血管成形手术之后，我就不断在与保险公司、医院、医生进行交涉。最后我负债一万七千多美元。在写这本书的时候，我之前在匆忙之中选择的那家保险公司又来找我，在我动完手术一年半以后又来翻查我当年的文件，重新检查那份我已经付过的账单。保险公司又要收我8000美元。我觉得要么是这家保险公司不清楚自己的保险条款，要么是他们想再从我身上多挤点钱出来。

罗伯特和金帮我付了第一次的账单，给了我10000美元，所以我不用担心还钱，也不用贷款。不过罗伯特并不想直接送钱给我，他常常说一句老话：“授人以鱼，不如授人以渔。”这场病及随之带来的巨大债务给我上了沉重的一堂课，让我清醒，让我知道要“管好自己的事情”。

为了管好自己的事情，我努力做好自己的传道工作，并照顾好自己。我的世界一直是以佛为中心，好好修行和研习佛法，不过现在这个世界要扩大了。我开始着手为自己的21世纪打造出更有活力、更可行的修行之道。

前不久，罗伯特打电话给我，告诉我一个故事。有人询问他有关不景气的经济和股票市场的事情，想知道该怎么做才好。罗伯特告诉他们：“还是储蓄靠得住。”

答案是：“存款全用完了。”

“那就好好工作。”罗伯特回答说。

“我没有工作。”

“那你就惨了。”

尽管听起来很残酷，但罗伯特说的却是事实，未加粉饰的事实。他认为生活的底限是，你至少要能养活自己。

这也正是我的生活现状。我在60岁的时候不得不重新开始找工作，不得不“管好自己的事情”，想办法自己照顾自己。罗伯特说，婴儿潮的那代人里面确实也有很多富翁，但同时也有许多依靠福利生活的人，还有很多依靠打零工过日子并入不敷出的人。我们的生活处境首先是由我们的态度决定的，其次便是我们自己所作所为导致的结果。这种情况持续几年之后，你就会彻底明白什么叫现实。

做人的好处就是：我们还有改变的机会，我们不会总是陷入困境，我们的思想是有活力的，可以创造出变化。即使是和收容所里身患绝症的病人在一起，我也告诉他们：“你的思想是强大的，充分利用你们的头脑吧。不要总是想到‘要是我能活着看到……那该多好啊’，或者是‘我真应该……’或‘我真怀念……’。”

在生命的尽头，我们其实可以这么说：

“希望我的家人都幸福快乐！”

“希望我的孩子们都事业有成。”

“希望我们的领导都心怀天下！”

“希望世界和平！”

与读者共同分享我和罗伯特的经历，是因为生命不仅仅是一段身体的旅程，也是一段精神上的旅程。我们的生命不断地在寻求一种外在的生活，同时又与我们内心的旅程和心灵的需要相互编织缠绕。

本书的描述是在学习社会经验及探寻精神导师这两种方式的对照下进行的，两者均能给予我们安宁，为我们的生活指明方向。我们俩的求索在很大程度上也是每个人的求索。我们是在寻求有意义的、有归属感的、成功的和被人理解的生活，是在寻求满足与和平。通过与我合著这本书，罗伯特说他对善良——一种发自内心的善良——有了更深的了解。我们的内心保留着我们最珍贵的礼物，善良就是其中最重要的一个。

与此同时，我也学会了要更加勇敢。就像通往天国的旅行，写这个过程也是我追求勇气的过程。在写下这本书与读者分享生活和旅程的过程中，我找到了勇气。罗伯特通过勇敢地涉足这一未知的全新领域（与他的妹妹合著这本书，分享他的精神旅程），开始在内心深处感受到了更多的善良。

第1章

出生的历史时代

每一代人都是他们出生的那个历史时代的产物。随着历史幕布被揭开，我们能看出人们身边所发生的历史事件和故事是如何影响并塑造了他们的家庭生活和重大决定。

生于第二次世界大战的那一代人深受战争和随后的大萧条的影响，这代人眼中的新科技就是收音机。二战中的广岛和长崎被炸毁了，世界进入了核时代。在政治上，经济大萧条为我们带来了社会保险和医疗福利，给国人灌输了政府应该终生照顾自己的国民这一概念。

如今的这一代人——伊拉克战争的一代，正好生活在2001年9月11日这一历史事件的影响下。他们面临互联网泛滥、亚洲大国崛起、石油危机、全球变暖和国际恐怖主义。今天这一代人还面临千年的圣战、政府的巨额负债，还要为从二战那代人起沿袭至今的社会保险和医疗福利买单。伊拉克战争的这一代人需要解决很多前人未能解决的问题。

婴儿潮的那代人——越南战争的一代，出生在冷战时期。在那个时期，原子弹的巨大威力能在几分钟之内将整个世界摧毁，并毁灭全人类。所以这一代人时刻生活在这种恐惧之中。苏联在古巴的岛上安置导弹，为自己发动袭击提供便利——这种便利可以用分钟计算。于是肯尼迪总统封锁了古巴。海面封锁把我们带到了战争的边缘，但是这样却阻止了一次可能的全球的核战争和整个人类的灭亡。

婴儿潮的那一代人眼中的新科技就是电视机。在20世纪60年代，这些人看《艾德苏利文秀》里披头士的表演，电视就像是他们钟爱的一道大餐。有时，他们也在起居室里面看他们深爱的肯尼迪总统被刺杀的情景，看民权领袖马丁·路德·金的演讲，看总统候选人罗伯特·肯尼迪的竞选活动等。随着越南战争的升级，婴儿潮这一代人不像他们的父母那样，顺从地走向前线参加战争，很多人烧了自己的征兵通知书，推崇嬉皮士的生活方式，在自己喜爱的酒馆里上台表演，他们不愿接受父辈们追求的信念。

婴儿潮的这代人也成了人类历史上最富有的一代，从大学时期戴海军花帽子、赶马车，一直到中年时拥有宝马车、穿宝姿时装、开私人直升机。婴儿潮时

代的很多人都不满足于仅仅有一个栖身之地，他们往往会在阿斯本、毛利或法国南部再买上一套房子。

对于二战那代人，年龄是他们在职场上打拼的一种财富。而对于婴儿潮那一代人来说，他们拒绝接受父辈的生活方式和价值观，他们要让全世界知道：现在是年轻人统治整个世界。到现在的伊拉克战争这一代人，这一观念则体现得更加明确。在今天的这代人看来，30岁就算老人了，尤其是在职场上。今天，很多二十多岁的人就已经成了亿万富翁，忙着将自己的网络公司上市。而很多他们的父辈——就是越南战争的那一代——还在艰难地为退休多存几块钱，而他们的祖父辈则在依赖社会保险和医疗福利的同时眼睁睁看着自己的积蓄被上涨的物价冲销。

生于二战时期的那代人享有社会保险和医疗福利。可是，接下来的几代人是是否还能享有同样的社会保险和医疗福利？这还是个问题。

从婴儿潮那代人开始，贫富之间的差距就越来越大。随着资本主义的扩张，美国的价值观也在全球范围内蔓延，并演变成国际梦。与此同时，许多美国人却发现自己已经落伍了，没能继续在经济和生活方式上起领导作用。婴儿潮时代的很多人及他们的孩子都得工作一辈子——不是为了过得更宽裕，只是出于维持生活的需要。再过50年，美国将从世界上最富有的国家变成世界上负债最多的国家。不再有美国梦，只有再见美国派。

对于成千上万的人来说，美国不再是人间天堂，而且很快将会是人间地狱。

失去了经济上的安全感，再加上不断升级的全球竞争和日益上涨的物价，特别是医疗费用的上涨，这些问题的存在引发了我们对精神和信仰的关注，促使我们去寻找生命的答案，这个答案在我们的学校、教会、商界及政界都不曾提供。各个历史时代相互碰撞，合成一体，老问题需要新答案。事实上，老答案，比如社会保险和医疗福利其实就是当下很多问题的根源。

就是不同的时代、历史、文化与科技之间的碰撞为今天的历史下了定义。如果我们不能改变我们的答案，我们则无法改变未来。

罗伯特：转折点

1962年的夏天，美国在圣诞岛附近引爆了一颗原子弹。当时，我们家住在希洛——一个位于夏威夷岛上的小镇，在美国的最南端。

那天，爸爸妈妈和家里的四个小孩刚刚一起吃完晚饭，正在黑白电视机上看《奥兹和哈里特历险记》。我们家从来不为看什么电视发生争吵，因为只有一个台。我们没有其他选择，没有VCR、没有

DVD，电视也没有颜色。由于制作的电视节目很少，电视台每晚十点半就结束放映了，要看节目的话只能等到第二天早上七点。

正当我们全神贯注地看着电视，一道锋利的刺眼白光突然照亮了天空，照亮了整个起居室。在短短的一秒钟，明亮刺眼的白光暗淡了房间里的一切，包括电视屏幕。

“那是什么？”有人叫道。

“是有人在拍照片吗？”

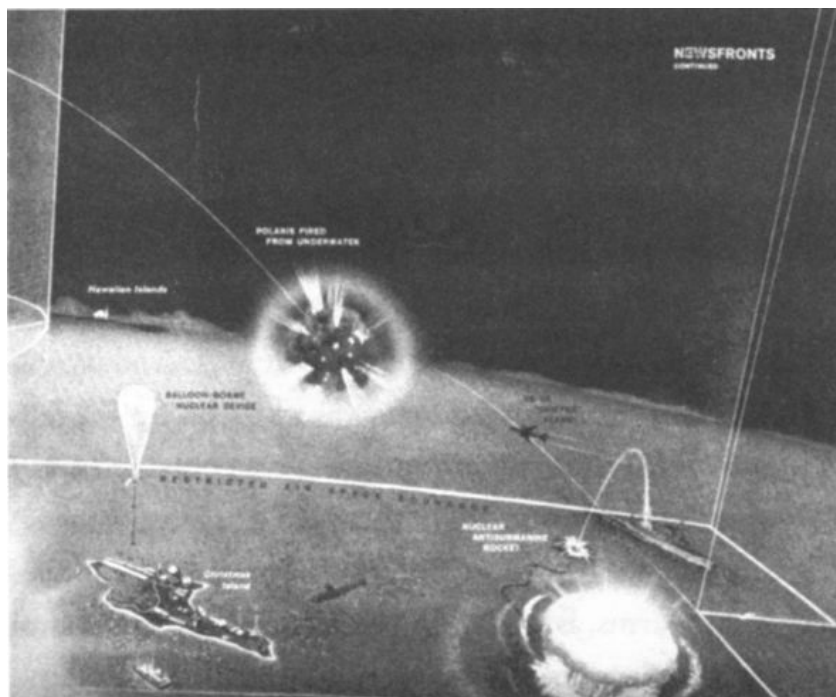
“刚刚那一闪是怎么回事？”

那个夏夜，一家人共同目睹了那一幕，那一幕令我至今难忘……就像46年前一样清楚鲜明。从此，埃米和我对于上帝、战争、和平、健康和金钱的看法有了很大变化。这一幕对于我们的抉择、行为和未来都有很大影响。

“天啊！看窗外！”

贝丝，我们的妹妹，也是最小的孩子，把我们的注意力转移到外面正在发生的事情。我们走到窗边，每个人都异口同声地说：“天哪！”

接下来的几个小时里，大部分美国人还在看着电视，我们一家人却站在我们饭厅的窗边看着天空，先是火热的橘红色，然后由鲜亮鲜亮的红色变为深紫色，最后又回归一片黑暗。



- ▲ 《生命》杂志描述的圣诞岛各处进行核试验的形式和地址。

1962年的夏天，我15岁，刚准备上高中。我们兄弟姐妹几个年龄相仿，都很清楚潜在的核威胁，以及和苏联随时都可能爆发的战争。对于窗外所发生的一切，我们也很清楚是怎么回事。尽管爆发核战争还是比较远的事情，至少是远离美国人的家门口，但我们还是在自家的前院围了一圈围墙。

学校里也有针对核袭击的演练。鸣警笛之后，我们就躲藏在桌下。还有一些家庭在自家的院子里建了庇护所，还举行聚会为新建的庇护所施洗。

我们清崎家倒没有建庇护所。

我爸爸拉夫·清崎在当地的民防系统担任领导，我妈妈玛乔丽是名护士，加入了美国红十字会。如果真的发生核战，他们都将积极参与战后恢复工作。

幸运的是，核战争没有爆发。不过夏威夷的希洛还是遭遇了一系

列自然灾害，包括巨大的海啸。20世纪60年代的某个晚上，突然袭来的一阵巨浪席卷了整个城镇的低矮处，夺走了50余人的生命。

希洛发生的自然灾害中还包括火山爆发。在二战期间，部队还曾引爆了一次巨大的熔岩流，希望在其毁灭整个城市之前转移它的流向。当时，我们还担心熔岩流出时产生的光会给日本人指路，引他们来袭击我们。幸好，大部分的熔岩都没有喷出来，从远处看根本没有危险。不过，后来有些熔岩流还是产生了巨大的破坏作用，对整个城镇造成了威胁。20世纪60年代，喷发的熔岩摧毁了木瓜树和兰花地，还有很多本地人的家园。

作为领导，我爸爸妈妈常常不在家，他们的职责就是在行政和医疗方面为市民提供服务。他们的服务范围很广泛，包括公共教育、医疗、涨潮、熔岩流、核战争等各种方面，他们为我们树立了榜样。清崎家的四个孩子就是在这样的家庭环境下生活的，我们不只是谈论社会服务和公民责任，我们还在父母的言传身教下实践着公民责任。



▲ 我们在1959年搬到这个不太整齐的大房子里，当时爸爸担任了比格岛的学校督察。请看图左边那棵没有叶子的树，此树就是在火山喷发后掉光了所有的叶子，不过在第二年，它又变得枝繁叶茂。只用了一年时间便重新焕发生机，我们都认为应归功于火山灰。在这所房子里，我们度过了一段最美好的日子。每年

我们都会把房子集中打扫一次，并邀请教育局的人参加我们举办的派对。

可以说，他们是很好的榜样。

1960年发生海潮袭击的时候，父母整日都在为灾后修复忙碌着。我们家在山上，没有受到影响，所以他们对家人的安全很放心。我还清楚地记得爸爸在某天半夜把我摇醒，他说：“照顾弟妹们，镇上受灾了，很多人丧失了生命，我和妈妈这几天可能不回家了。”那时我刚13岁。

我们家一直积极地寻求问题的“解决方法”，提供帮助，为他人服务。爸爸妈妈常常为社区进行志愿服务。他们为我们构建了一个家、一个远离风暴的安全港湾，并尽他们最大的努力来保护我们。

即便如此，父母也无法将我们与世隔绝，世界从各个方向朝我们扑来。



▲ 图为爸爸指着被海潮冲到饭店屋顶的两把椅子，这家饭店是我们家最喜欢的饭店。

对于20世纪60年代的年轻人来说，这个世界让人兴奋、让人恐惧、让人困惑，同时又充满挑战。60年代在历史上被称为核时代，美国人也常以这个时代美国所取得的成就而自豪，特别是在太空计划方

面。在这种爱国主义的影响下，人们都希望能尽快改变太空核战争这一现状。不过，在新闻里听到核战争威胁的消息与自己亲眼见到核爆炸还是有很大差别的。

躲在避难所里或蹲在桌子下并没有对我们起到多大的心理安慰作用。但是，对核战争的恐惧和疑惑却令我们对未来产生了很多疑问和怀疑。作为日裔，又是第四代美国人，我们还念念不忘发生在广岛和长崎的核袭击。

我总觉得什么都没意义，对生活抱着无所谓的态度。我知道有这种感觉的人不只是我一个。很多家长反映，孩子们半夜梦到核爆炸或者核冬季——这个词用来形容全球都被放射尘埃所覆盖。这个年代的很多人，即20世纪60年代到80年代，都感到自己遗失了童年，对将来也是一片茫然。当你不确定是否还有将来的时候，很难对明天怀有憧憬。

核爆炸的那一幕与我们在主日学校所学到的恰恰相反。在主日学校，我们学到的是人不可以杀戮。但我们亲眼见证的一幕却更像是《前进吧，基督战士们！》——一首有名的基督颂歌的歌名。

作为一个孩子，核爆炸这一幕令我觉得害怕和疑惑。妈妈常常说我很自私。随着时间的推移与人生历练的增加，令我慢慢理解了妈妈的那句话。15岁时，就是发生核爆炸的那一年，我花了81美元通过网购的方式买了一把来复枪，是用自己的钱买的。爸爸很不喜欢我用枪，但我却喜欢开枪的感觉。

16岁时，一个小孩在电影院拿枪对准了我。我不知道那把枪是否上了膛，但那件事情却让我在心理和情感上有了很大感触。开始我感到恐惧，不过最后那种恐惧又变成了兴奋。这是一种很强烈的感觉，像是给我注入了肾上腺素。

我外表友善，可是内在的另一面却是我妈妈不愿让那些邻居所见到的，也正是主日学校想要压制的，同时却是美国政府所号召的。即使在当时，我也能感觉到这两面的种种冲突。什么是正确的？什么又是错误的？根本无法辨别。我开始怀疑“不可杀戮”这一戒律。我想这个戒律是否该改成“去杀人或者被杀”。

在教堂，我聆听牧师的教诲，知道这些戒律很重要，但我却很难相信与之相关的故事。

上帝创造万物、诺亚方舟、耶稣的圣洁出生、他在水面行走……我很难再相信这些神奇的传说。我妈妈和那些被我称为“教堂友好女士”的女人们的态度却和我不一样，她们没有这些疑问，她们对这些教条深信不疑。



▲ 正在接受训练的未来的海军。

“这就是信仰，”她们往往会说，“如果你想要升入天堂，你必须相信。”

我不能人云亦云并“喝下酷爱饮料”（drink the Kool-Aid）^[1]。我不能未加质疑就相信这些故事。很多人都熟悉这句俚语，在一个名为吉姆·琼斯的传教士在1977年把他的信徒带到圭亚那之后，让他们喝下了有毒的“酷爱”饮料之后，这句俚语就广为人知了。这是一次以神的名义进行的大屠杀，世界各地都知道了这一可怕的事情。

尽管我不想喝下这个有毒的“酷爱”、轻信这些教条，但我仍然是一个友好礼貌的年轻人，不去冒犯教堂女士。我坐在那儿，跷着二郎腿，只听我愿意接受的教条，不合情理的教条我都不理。我不知道这条路是我自己选择的还是时代为我选择的。不论是谁的选择，我都已经知道自己的前路在何方，知道自己需要做的事情是什么。我早有预感，我的时代一定会到来。

我们家的四个小孩在寻求关于神、战争、金钱、宗教、学校和前途的答案时各自选择了不同的道路。尽管父母不完全赞成我们的选择，但却给了我们充分的自由去作出选择。

核弹的爆炸给了我发掘自身黑暗面的入口。10年后，我的来复枪就变成了带有6个机枪和2个火箭发射架的海军直升机。《圣经》上说：“你生而为此。”也许我们都是这样，我早知道自己的黑暗面会被揭露出来。

时间流逝，加上1962年的原子弹爆炸，双方面的原因导致清崎家作出了这些决定：行动和反行动。1964年，拉夫和玛乔丽辞了职，自愿加入了肯尼迪总统的和平部队，家庭收入锐减。我的两个妹妹加入了和平组织，在学校和街道抗议越南战争。而我们两兄弟则自愿参加了越南战争：乔恩参加了空军，我加入了海军。具有讽刺意味的是，我们都以自己的方式为和平作出了贡献。

本书之所以以战争开头，是因为战争决定了我们价值观的形成和每个人的个人追求。如果不是在越南战争的背景下、不是在害怕全球性核战争即将爆发的恐惧下，我和埃米是否会以现在的方式来寻求主的答案，寻求各自的宁静，还未可知。

埃米：睁大眼睛

血红的天空，以及60年代的小孩很难理解的那些冲突，让我们一直笼罩在“有今天没明天”的沉重感中。与苏联的核战争近在咫尺，用可怕的武器与敌人战斗，每晚都有死亡和损失的消息。现实就在我们眼前发生。

身为一个住在希洛镇的孩子，却不得不面临一些小孩本不该面临的现实，这种经历令我无法忘记核爆炸时的景象，记忆虽已模糊，却挥之不去。核爆炸产生的巨大毁坏力让我们印象深刻，这些毁灭不是主带来的，而是源于人与人之间的杀戮。这给我和哥哥罗伯特的内心都打上了深深的烙印。我们尽力想过好平稳的日子，可是我们根本没有想到核威胁又再次成为了现实。

公园本来是玩耍的地方，但是在希洛镇中心的一个公园里，政府却建了一个防空洞模型，像是要给每个人展示该怎么做。你不可能看不见这个可怕的建筑，而且它还对公众开放。我还清楚地记得自己的参观经历。那个狭小的、拥挤的空间非常潮湿、阴冷，还能闻到泥土味和发霉的水泥味。我无法想象在里面待10分钟是什么感觉，更不敢想象一家人几周甚至几个月都住在那里面。

那时候，我们在学校里也常常进行空袭演练。前一分钟我们还在苦苦思索一个数学问题，下一分钟就听见警报声，所有的孩子都必须马上躲在桌子底下。现在我已明白当时的那些练习多么可笑和无用了，不过当时大人们告诉我们：只要躲在桌子下，抱着脑袋，我们就能活下来。

父母尽量不让我们受到外界的影响，他们尽力保护我们，不想让我们知道全球日益升级的紧张局势和潜在威胁。他们早知道——我们也早就感觉到了——战争和冲突无法避免，可能在任何地方爆发，也会影响到我们，即使我们住在遥远的夏威夷岛上的小镇。

父辈们似乎对此满怀崇敬的心情——“为正义、真理而战，以美国人的方式而战”，就像《超人》里的宣言一样。就好像在一场正邪之战中，我们是好人，代表正义。我们被号召拿起武器，包括学校的

孩子们。

爸爸响应了号召，当上了本地民防部门的领导，妈妈用上了她的护士经验，参加了美国的红十字会。他们经常参加社区活动，孩子们也跟着他们参加各种活动。我还记得有天晚上，我们开车去另外一个小镇，3个家庭都带上了充足的工具，在小镇会合后一起挖地道。那是我们第一次在“庇护所”聚会。三家人都很为他们的大空间自豪——这个庇护所在紧急情况下能住下十多个人。

当其他人还在感叹庇护所有用的时候，我却在思考——我们为什么要这样做呢？难道我们家不需要这样的庇护所吗？在受到袭击时，我们还有时间开车去别家的庇护所吗？那些已经处于安全庇护所内的人又会不会让我们进去呢？

还有一个重要的现实问题：我仍然不敢想象自己像一个受困的动物那样蹲在寒冷、黑暗、潮湿的坑里。即便年纪再小，在看到那个夏夜发生在窗外的爆炸后，我也会怀疑这样的水泥坑是否能保护我。

另外，我是否愿意继续住在被核武器摧毁的这个世界上呢？

想象自己孤独地活在一个荒废的地球上的情景，这让我联想到在学校时学过的一篇戏剧——让·保罗·萨特写的《密室》。我发现高中英语老师选择这篇文学作品是相当有预见性的。故事描述了三个人被关在一间房子里，没有窗户，只有一扇紧锁的大门。这三个人一直等着关他们的人来折磨他们，结果发现折磨他们的人就是他们自己。

也许那时候我是过度敏感了，也许是老师想通过一位伟大作家来告诉我们一些道理。不管怎么说，萨特所要表达的意思，或者说老师想要表达的，我是明白了。不过我没想到的是，当这篇文学作品和1962年的核爆炸联系在一起之后，会把我带上我的命运之路。

在成长过程中，我们还要面对的另外一场战争就是与自然母亲的和谐相处。即便是在今天，夏威夷岛的火山喷发也从未见少过，同时还在缓慢地持续地下沉。地处世界上最大的海洋的中间，夏威夷岛很容易受海潮和全球变暖的影响。

希洛这个漂亮的城镇曾在1960年被海潮摧毁。灾难发生在凌晨一点零五分。我们在那次灾难中失去了一个儿时伙伴。三天后，人们在

清理她家的垃圾时发现了她的尸体。她还在自己床上。朋友们回忆说，半夜醒来的他们，在慌乱中只能随手抓住任何能抓的东西。一个年纪大点的朋友说她抓住了某个灌木，当水退下去，她发现自己在一棵高高的树上，树上还有其他几个人，最后消防人员把他们救了下来。

商店、房屋、工厂、医院、学校全被摧毁了。一个巨浪夺走了50余人的生命。十多米高的巨浪席卷了沉睡中的小镇，所到之处全被摧毁。巨浪还把海底的巨石瓦砾全都留在了陆地。巨浪的威力很大，使得房屋车子相互堆积，就像顽皮的小孩丢弃的玩具。

爸爸妈妈半夜把我们摇醒，说他们得去参加救援工作，让我们自己待在家里。我们家离大海比较远，没受到巨浪的影响。妈妈是护士，爸爸得去学校为疏散中心开门。

巨浪袭击发生后，整个小镇几周都不对外开放。镇上所有的居民都在相互帮助。妈妈带我们去一个干洗店帮忙洗衣服。我还记得我们在一个公园的草地上把衣服铺开晒干，在阳光下各式各样五颜六色的衣服特别漂亮。

有时，爸爸得去那些火山运动活跃、一旦爆发将会毁灭整个城镇的地方去。我的一个同学就因此搬了家，因为那段时间他家周围的地面常冒出热气，他们家后面的田地则成了火山喷发地。另外一个朋友家失去了前院的财产，一股熔岩将一切卷入了海洋。所幸的是，夏威夷的火山一般不会出现大爆炸。



▲ 夏威夷比格岛当时的场景。大自然的破坏力在我们头脑中至今挥之不去。像图中这样的火山熔岩喷发摧毁了朋友家的房屋，但人们却只能旁观，无能为力。

除了毁灭作用，我们同时还感受到了火山喷发的伟大。爸爸有时会开车带我们去附近的火山活跃区欣赏大自然的精彩表演。我和罗伯特，还有弟妹及一些朋友，在大自然这种真实有力的表达方式中成长。

战争、冲突、失去和改变等状况一直围绕着我们。除了家庭，没有什么可以依靠的，我们也经历了病痛、失去和改变。在那些年里，我们在芝加哥的奶奶去世了，然后是在毛伊岛的曾祖父母。生老病死给家庭成员带来了身份和位置的变化。

注释

【1】 Kool-Aid是美国的一种非常常见、家喻户晓的固体软饮料浓缩剂。1978年，人民圣殿教900人集体自杀时就是把氰化物添加在Kool-Aid水里喝，由此产生此句俚语。——编者注

第2章

战争与和平

正如前文所提到的，本书以战争和战争图景开始，战争对于我们家庭的价值观和我们个人的追求产生了很大的决定性作用。

与很多人一样，我们努力想要理解父辈的价值观，想要找到自己的精神家园。作为日裔美国人，我们在成长过程中常常要面对战争及其衍生物，特别是二战。可笑的是，战争又能帮助我们找到答案、战胜恐惧，包括对死亡的恐惧。战争还让我们找到了值得为之献出生命的事情。

1962年，我们亲眼见到了核爆炸。当时，这件事情令我们既兴奋又恐惧。核爆炸还激发了我们对人生的质疑。见到天空从鲜红色变成深紫色，这给我们带来的问题远比答案多。我不禁思考：人类怎么会投入这么多精力研发高科技，目的却是想办法杀害人类自己。

结果又会是什么呢？

罗伯特：战争的教训

早在14岁时，我就知道自己要参战。我并不知道是什么原因，我只是知道，也许这就是直觉吧。那一年，我问爸妈，我能否自愿参加海军。爸爸问我为什么要参加海军，我说：“因为他们是先锋，他们是战争中最先登陆的军种。”

爸爸摇了摇头，并建议我等到18岁时自己再作决定。

我们家族里有七个叔叔参加了战争。四个在二战中效力于欧洲战场，所在的正是美国军事史上获得荣誉最多的战斗小组——第442战斗团。这个团的军人大部分是日裔美国人，他们中有1.8万人因战功受到表彰，其中包括9486个紫星勋章、4000个铜星勋章，此外还有21块荣誉勋章。第442团在20天的莱茵兰战斗中5次获得了总统表彰，是唯一获此殊荣的军团。

他们的勇敢大大降低了因为日本袭击珍珠港而产生的美国人对日裔美国人的偏见。军团里的很多人都需要证明自己是忠诚的美国人，这也许是他们拼命战斗、伤亡惨重的原因。幸运的是，我们家的四个叔叔最后全都安全归来了。

另两个叔叔参加了对抗日本的战争。一个在菲律宾被日本人俘虏，参加了臭名昭著的巴丹死亡行军^[1]。就像很多参加了巴丹死亡行军的人一样，他被抓住，受到残酷的折磨，还好最后幸存了下来。还有本书专门描写他被日本人抓住，饱受折磨，书名为《间谍》，作者是韦恩·清崎，我爸爸的弟弟。后来，那个叔叔一直都在美国空军的特别调查部工作，甚至还和以前关押过他的一些人共过事。叔叔原谅了他们，并说：“战争已经过去了。战争期间我们都做过一些坏事。”

我的叔叔韦恩参加了朝鲜战争。他会中文，在战争期间，他翻译了很多中文消息。

虽然我有七个叔叔参加了战争，但这对我作出参加战争的决定却没有影响，因为他们很少谈论战争。我爸爸并没有参军，他申请过却被认为不适合，因为他的视力不好，个头又太高了，体重也不足。爸爸去了夏威夷一个特别偏僻的小镇当教师，并在那里遇到了我的妈妈，她当时是镇上糖料种植园的一位护士。如果他去了战场，也就不会遇到我妈妈了，更不会生下我们四个小孩，组建这个家庭。

1965年，我高中毕业时，对战争的考虑影响了我对学校的选择。我向两所学校提出了申请，并收到这两所学校的通知书，一个是马兰州安纳波利斯的美国海军学院，一个是纽约州金斯波因特美国商船学院。

我接受了纽约金斯波因特美国商船学院的通知书。这么做是出于四个原因：一是不用求爸爸为我付学费，他认为我学习不好，为我交学费是在浪费他的钱。二是我发现美国商船学院毕业生的报酬在全世界是最高的，远远高于美国海军学院的学生。虽然当时我还很年轻，但很看重钱财。三是我知道自己需要有一个纪律严明的环境，如夏威夷大学（我很多同学都是上的这个学校）就不适合我，我去夏威夷大学很可能会被马上退学。四是我想乘船周游世界，跟随伟大的探险家

的足迹去探险，比如哥伦布、科尔特斯、麦哲伦。



▲ 从左至右是罗伯特、妈妈玛乔丽、爸爸拉夫、妹妹贝丝。1969年6月4日，摄于罗伯特在美国商船学院的毕业典礼上。当时是一个值得骄傲和纪念的时刻。埃米后来回忆说：“我多希望自己也能参加罗伯特的毕业典礼，不过那时我正在家里，为艾丽卡的诞生作准备。”

可以说，我实现了自己的愿望。一年后（1966年），19岁的我坐船到了越南的金兰湾。美国商船学院会派学生上商船——例如油轮、班轮、货船——实习一年，在那一年里，学生们可以周游世界。我本来特别希望被分到前往欧洲和南美的船上。但是，我的第一次航行却被分到运输炸弹到越南去的货船上，我正好亲历越南战争。

以亲身经历的方式体验战争，而不是通过电影电视，这对我的价值观产生了深远的影响。我很好奇，人类怎么能投入这么多的时间、金钱、精力和技术用来互相残杀。

1966年在越南的时候，我第一次看见佛教徒。他们穿着袈裟，端着自己的斋钵，在街上向人们化缘。你给他们食物，他们就会为你祈祷。如果斋钵是倒扣着的，表明他们不接受你的赠予，他们也不会念经保佑你。别人是这么告诉我的，但我觉得很奇怪。

在主日学校，我被教导：“爱你的邻居，就像爱你自己一样。”这句话与邻居是否给你食物没有关系。所以我不太理解我在越南的所见，觉得那是种虚伪。我仍然记得童年时在教堂的所见，人们在教堂里很虔诚，出了教堂在停车场各自离开时对他人好像又形同陌路了。

从越南回来之后，我在旧金山第一次看见了嬉皮士。我同样也不理解他们。我更没想到，我的妹妹后来居然同时走上了这两条路——佛教及和平运动，而且还是以她自己的方式。

1968年，大概是越南发动春节攻势^[2]的时候，当时的美国街头也有很多人游行示威。有趣的是，我们一家人每天同桌吃饭，立场却很不一样。爸爸妈妈参加了和平部队，致力于和平事业。妹妹坚决反对战争，我和弟弟却正准备参军。尽管我们尊重彼此的观点，意见还是难以统一。爸爸妈妈比较中立，允许孩子有自己的看法。我却没那么中立，我认为妹妹是空想家、是叛国者。她们的男朋友也是在逃避征兵，是懦夫，或者叫嬉皮士——显然不是“真正的男人”。

尽管我也很爱我的妹妹，可实际上有好几年时间我都没怎么和她们说话。战争把我从家里孤立出来。

1969年，我作为三级大副从美国商船学院毕业，并在加利福尼亚标准石油公司找到了一份高薪工作。这是一份很稳定的工作，也正是父母希望我找到的工作。

不过，这份工作我只做了六个月。

回到旧金山，我看见嬉皮士的“爱之夏”演变成吸毒和愤怒的抗议。我至今仍清楚地记得，就因为穿着军装，我被人吐了两次唾沫；还记得那些留着长乱发的男男女女走向我，向我献花，讽刺地说：“兄弟，和平。”我认为他们全是懦夫和失败者。我认为他们都错了。我感到自己有义务表明态度，于是我放弃了在加利福尼亚标准石油公司的高薪工作，自愿为国家服务。

我开车从加利福尼亚到佛罗里达的彭萨科拉，进入飞行学院。1971年，我去了西海岸的彭德勒顿兵营（Camp Pedleton），接受驾驶武装直升机的高级训练，1972年，25岁的我再次回到了越南，这次我是以海军上尉的身份驾驶一架武装直升机回来的。

我自愿参军是有很多原因的。虽然我不服军役，因为我的本行属于非国防重要行业，也就是石油，但我还是认为为国家而战是自己的义务。同时还因为弟弟乔恩也参军了。最后一个原因是：我想去打仗，我内心中黑暗的那一面渴望战斗，渴望体会那种“杀人或被别人杀掉”的感觉。我还想感受自己16岁那年在电影院感受到的那种冲动。我想知道自己会不会反击。这场战争是属于我这一代的。我不想错过。

也许，这还与父亲那边源自日本文化中的武士道精神有关。我觉得自己也许有这种传统的武士精神，我感觉自己只是继承了家庭的传统。

我不断在想，人类为何要投入如此多的时间、金钱、技术和精力来彼此残杀。但从内心深处我却知道，杀人现在是并且将来也是人类生活的一部分。战争从古至今一直存在，而且不幸的是，战争将来也一直都在存在。

古往今来，历史上的每一个社会都有武士精神。弱小的文化往往会被强势的文化所征服。武士的职责就是：时刻准备战斗，维护和平。

这便是我不反对战争的原因，我赞成和平也愿意为和平而战，此话很多人听起来会觉得不可思议，认为我是自相矛盾的。为了生存、为了和平和繁荣，一个文明世界也需要武士。每一个城市都需要警察、消防员、医生、护士、行政领导、工人、专家、教育家和商人，他们从本质来说都是武士。有些人为了挽救他人的生命而战斗，有时甚至需要献出自己的生命。与此同时，也有些人为了私利而选择逃跑。

我开始相信，和平和繁荣不仅仅依赖于维和人员，更需要强大的武士。这种观点与父母和妹妹的信念完全不一样。

在电影《拯救大兵瑞恩》里面，导演史蒂芬·斯皮尔伯格描写了战争的恐怖和英雄的豪迈，这与约翰·韦恩演的好莱坞大片很不一样。与电影演的完全不同，我们在打仗时并不戴白色的帽子。如果知道要戴白帽子，我就不会参军了。

一位在二战时获得很多勋章的老兵在我离家参军的那天告诉我，他当兵的时候，新兵参军后就得对着战俘一枪将他打死。这是战场上一条不成文的规则。“不要留活口”这句我们在商界和生活中经常随口说出的话，在战场上则意味着“杀掉战俘”。当然，这与我们学到的战争规则是相反的。但是，在战场上面对着生与死，你不得不去做所有一定要做的事情来挽救战友的生命和自己的生命。

幸运的是，我从来都不需要扣下扳机，但是我早已为扣下扳机准备好了。

在电影《拯救大兵瑞恩》里面，汤姆·汉克斯扮演的米勒上尉不忍杀死德国战俘，反过来德国战俘却杀死了他。类似的事情在商界和生活中每天都在发生。除了残酷的生存事实，战争还教会了我许多东西。当时我还没有意识到，很多年之后，我才慢慢地领悟出一些道理来。

战争期间，我通过血的教训明白了——语言是苍白的，事实胜于雄辩。我知道，这些道理我们早就明白，但仅仅是明白却从没体会过。我也是通过残酷的事实才体会了这个真理。很多年轻人死了，因为站在我们这边的人没有遵守诺言，他们要求我们去打一场我们没有理由去打的仗。今天，我仍支持我们的军队，但是我同样也感觉到我们的领导背叛了我们。这些领导和我年纪相仿，与我是同一时代的人。他们没有参加越南战争，不明白我们在越南战场上吸取的教训。在我看来，那些下令入侵伊拉克的人好像就是因为没有参加越南战争才会下如此命令。难道他们是旧金山的嬉皮士，或者是华盛顿的官僚分子？

我再一次申明：我不反对战争。战争应该要有合适的时间和地点。我反对的是在战争中一错再错，却从不吸取教训。为了这些教训，很多人在几十年前已经牺牲了，而人们却还是一再忽略这些。剧

作家萧伯纳曾写道：“如果历史重现，结局往往很意外，因为人们总是忘记吸取教训。”

我不反对战争的另一个重要原因是：战争最后能带来和平。在历史上的很多时候，英国是我们的敌人。今天，英国却是我们最亲密的盟国。法国、德国、意大利、墨西哥和日本也是这样。美国国内的南部和北部就曾发生过战争，今天却非常团结和平，还成为贸易伙伴。战争常常能促进贸易，贸易又带来和平。

作为商人，开枪射击自己的顾客总是不好的。

然而，战争如果不是为了结束、没有明确的胜利者的话，就不能带来和平，而且还会延续多年。所以我认为，尽管战争消耗很大，但如果能结束，却能更快地带来和平。

不幸的是，伊拉克战争不是两国之间的战争，而是多国之间的战争，并且还是与宗教相关的种族之争。这是一个千年的矛盾，是中世纪十字军东征的再次上演，不过这次用上了先进的武器，这种状况还会继续下去。

和平带来繁荣。尽管很多人在神的名义下被杀死，打着爱国主义精神的旗号而牺牲，但我们都知道，战争的根源是金钱。实际上，伊拉克战争的根源不是自由或民主，而是石油和利益。战争是有利润的。很多人和公司都在发战争财。

这也正是我1974年离开海军的原因。我厌倦了战争，也知道有比战争更好地通向和平的道路。在1974年之前，我一直都在学习如何成为武士。政府花了很多钱，想把我训练成为武士，还为我提供了战争所用的武器。不过和平的时间到了，我开始寻找和平。

就是在追求和平、追求精神答案的时候，我和妹妹在多年之后又走到了一起。

今天，我仍不后悔自己参加了战争，并仍然很感激战争教给我的一切。在海军里，我学会自律，变得成熟，这些是我之前从没学到的，即使在军事学院里也不曾学到。作为一名海军，我遇见了一生中所见过的最优秀的一些人，其中包括军官和士兵。因为我的战时经历，我对恐惧、勇气、责任、尊重和统一这些词语有了更深的理解。

今天，我在从商时仍会在我的贸易伙伴上寻找这些品质。

战争还让我对人性 and 性格有了更多了解。当我们面临困难时（如在战争中或生活中）我们的本性就会展现，你会看见人们最好的或者最坏的一面。当人们遇到困境、压力或生死抉择时，我们就能看见他们的真实性格及他们的优点和弱点。

2007年，我和一小群朋友遇见了希蒙·佩雷斯（诺贝尔和平奖得主，以色列前总理，以色列现任总统）。在近一个小时的会见中，他说：“战争使我们团结，和平的代价是涣散。”他又解释说：“政府只能发起战争，我们无法发起和平。”他还谈论起和平的私有化，谈到商业最喜欢和平的环境。他希望在拥有强大军事实力的前提下，能够通过促进跨国间的贸易关系来加强和平进程。作为一位诺贝尔和平奖得主，他是想通过繁荣促进和平。

令我印象深刻的一点是，他认为政府和宗教方面的努力对和平的帮助很小。正如他所说：“战争使我们团结。”不幸地是，我认为他的意思是：尽管人们不喜欢战争，他们却会团结起来战斗，为战争筹钱。

佩雷斯总统说：“和平的代价是涣散。”我认为他是说维系和平是昂贵的。问题是没有人愿意为和平付钱，他们只想让别人来付钱。战争却能带来工作、带来繁荣。

我们都知道，伊拉克战争很昂贵。美国的每一个州至少都有一个或两个行业从伊拉克战争中获利。这些行业的任务包括武器制造、为军队提供工具等。对于哈利伯顿、波音、通用这些公司来说，他们最大的顾客就是政府，而政府则要求纳税人来埋单。



▲ 罗伯特和金与希蒙·佩雷斯（以色列总统，1994年诺贝尔和平奖得主）的合影。与佩雷斯同年获得诺贝尔和平奖的还有阿拉法特和拉宾，他们因致力于中东和平而得奖。

对我来说，这意味着为和平而战斗的商业还需要投入更多的资源。当谈到和平的私有化时，佩雷斯总统说，要拥有和平，就必须让和平与商业过程紧密联系起来。因为大部分公司想要的都是活生生的顾客，而不是死的。

速览2001年911事件

当时我和妻子正在空中，正飞往罗马的达·芬奇机场。与此同时，美国的飞机撞上了世贸大厦。

三天后，我们在土耳其的伊斯坦布尔对一群穆斯林商人发言，我的开头是这么说的：

“我是一个基督教徒，我不知道穆斯林的信仰是什么。我缺乏对你们文化和宗教的认识，对此我深表歉意。”

我演讲的题目几个月以前就选好了，早在911之前，标题是“通过贸易促进世界和平”。此刻，你可以说它是最好的标题，也可以说它是最差的标题。我开始谈论财商教育、合作、资本主义的重要性。我

是想通过财商教育而非简单的经济施舍来帮助人们，是想通过繁荣带来和平而不是宗教和战争。

站在成百上千的穆斯林面前，我发现房间里的人们在衣着上分成了三部分：西式服装、现代中东的彩袍和传统的黑袍。我意识到自己整个人生所经历的一切就是为这一时刻所准备的。

我无法作为战争的武士发言，但是我可以作为和平的卫士发言。

埃米：武士阶层的秘密

也许，我对生命还抱着一种理想主义。我一直很敬畏我的父母、家人和老师，我希望他们每个人都很崇高，只为正义而战。

就像国与国之间总有战乱，我们人与人之间也总有战争。我相信这些内部斗争都是因为我们的错误和错觉——内心那些杂念阻止我们寻求平和美满的生活。

美好生活就是内心平和的简单生活，这也是我从青年时就一直追求的。我希望人们彼此珍重，尊重彼此的差异，关心身边的人，努力做好自己。不论我们的生活方式和文化背景有多大的差异，这些都是我们最值得追求的事。

在人生的大课堂中，我还有很多需要学习的地方，不过这正是我的信仰。

佛教说：“冤冤相报何时了，要以德报怨。”这句话将复杂的战争因素单纯化了。不过，此话却是我们国与国、人与人之间彼此理解与和平共处的火种。

带着这种天真单纯的想法，我相信爸妈一定会保护我们。我自信我们国家是最好的，会为人类作出贡献。战争和战争的威胁会给我们心中带来恐惧和怀疑，这是一种不安的、极端的、强烈的情绪，好坏参半。也许这种情绪能赋予我们更深的意义，帮助我们意识到生命本来就是短暂的，可能像火花一样，转瞬即逝。

国家领袖制定战争策略，年轻人满腔热情地怀着对祖国的热爱来执行这些命令。也许对于我们每个人来说，连我们的祖先都在为我们

作准备，有时候这就像是轮回的。

清崎家族是一个武士家族，与我奉行的非暴力主张正好相反，但我以己为荣。我骄傲是因为我觉得自己是正义的，是在扶贫济困、护卫和平。这同样也是清崎家族传统的一部分，对我来说，剑意味着权力，而不是贪婪和仇恨所带来的暴力。

我爸妈很少谈论二战，尽管在夏威夷时，我们身边处处都有二战的痕迹，还有军队。夏威夷的每个岛都建有军事基地。人们常说这些军队占据了夏威夷最好的地方。

对于父母那代的日本后裔来说，当时的处境一定很艰难。然而，我爸妈和他们的朋友当了市区领导及模范市民后，我们便免受这种耻辱。我们日本人有保守的传统，不过我们也有为他人服务的传统。与很多同龄人一样，我很害怕身边的人，但同时又为我的家人感到自豪。



▲ 清崎家最后一个武士。照片上的人是我的曾曾曾祖父，照片大约是在1860年拍的。当时是武士阶层时代的结束和枪炮时代的开始，但剑和武士礼仪却被每代的长子传了下来。我爸爸把剑传给了罗伯特，就像祖父那时传给他一样。我们一家都很尊重武士礼仪。

在我们成长的故乡（希洛）有很多日本人，这也许是我从没感觉到偏见和受歧视的原因。我成长在“太平洋的熔炉”上，生活在很多不同的民族和种族中。在这种经历的影响下，我永远都想不通为什么人们会为了消除差异而相互残杀。

偶尔，爸爸和哥哥们在周末会和其他男人一起去打猎，并在外宿营。在我们家的三个男人中，罗伯特最喜欢这个。有时候他会带着弓

箭、渔具，和他的朋友一起去打猎。枪和矛最让我害怕，我很讨厌他们，更讨厌他们带回来的猎物。

有一天，我拿走了哥哥的一把空气枪，在旁边没有人时，我坐在车道上拿着枪玩。街对面有一块空的场子，于是我对面的灌木丛和树枝开了枪。接着，我又看见了一只小鸟停在电话线上，便对着它开了枪。小鸟跌落在地上的时候还扑打着翅膀。我吓坏了，我跑到小鸟跌入的灌木丛里，但是没能找到它。我多希望它没有受伤，只是躲起来了。

从那以后，我就再也不拿枪了。

我不能宽恕战争，不过我们却需要能干的和平卫士。

本书开篇引用了菲茨杰拉德的话：“对一流头脑的检验是看它在同时装载两种对立的思想时运转的能力。”

这是我们每个人所面临的挑战，也是我们的国家和社会所面临的挑战。怎么才能平衡我们在世俗和精神上的需要和行为呢？难道事实真如雅各布·尼德曼在《金钱和生命的意义》中所说的：“在这个对立且矛盾的世界，意志是我们生存的力量。”

我们能否在这些看似相互冲突的矛盾中，如战争与和平、财富与精神，活得完整而且自由呢？

我说过，作为武士的后代我感到很自豪。产生这种自豪的情感是因为，我认为这种传统在很大程度上也适合和平卫士。我们家一直有一把大大的、漂亮的武士剑。作为长子生下的长子，爸爸一定是在和我妈妈结婚时，从我祖父母那里把武士剑继承下来了。我还记得后来我们全家聚在一起，爸爸妈妈把剑传给罗伯特，因为他也是家里的长子。

作为武士后代，我们怀有一种隐隐的却坚定的力量和尊严。不过这也有两面性。作为剑客，我们该如何感到自豪呢？武士被看做是国家、人民、信仰和领袖的保卫者，但同时他们也是帮助军阀的掳掠者、强盗和寄生虫。本质上，他们是在保卫和平、保护地位。

祖父和他的堂弟离开九州岛，去了东京的医学院。他们到那儿却发现只有一个招生名额了。祖父就把名额让给了堂弟。后来，祖父和

祖母的家人登上了前往夏威夷的船。罗伯特开玩笑说，剑客转做外科医生是很自然的转变，不过祖父的情况却不是这样。

从此，我们家族就扎根夏威夷了，从曾祖父开始，然后是祖父。当武士剑传到罗伯特手中的时候，同时也传了一个铜镜给他未来的妻子，那面铜镜可是在玻璃发明前的产物了。

我得到了什么呢？

什么也没有。我是一个女孩。在传统中，只有长子才能够继承家族的物品。女人的地位很低，作为生长在夏威夷的年轻日本女孩子，日本老年人早就教给我们这些道理。

我们这些女孩子在教堂和学校里得到的关注都不多。老师可能是了解到家长对我们期望不高，也不太管我们，所以我们的童年才得以享有很多自由和悠闲的时光。我们从生活中学会了很多道理，也不受明确的生活目标和方向的限制。

我一直对心理学和道德学很感兴趣，特别是心理学。我本科学的是心理学，主攻老年人心理。爸爸当时建议我选择另一个专业，他说：“为什么学心理学这种伪科学呢？为什么不去学纯科学？纯科学才叫科学。”爸爸是数学家和科学家，他在担任行政职务之前就是教数学的。

我记得爸爸也一直这样问罗伯特，为什么要去参战呢？为什么不像爸爸那样做一份稳定的政府工作呢？我不太了解越南战争背后的政治原因，但是我反对利用暴力方式来解决。我的很多同学要么主动参军，要么被征募了。我也很多朋友在想尽办法逃避征兵。那时，两极分化的情况极为严重。我哥哥的战场生活似乎也离我很远。

对我来说，战争与和平都是内心的挣扎，我相信每个人都会面临这种挣扎。

我并不是完全反对越南战争，因为战争让我困惑和不安。战争激起了我们的恐惧，驱使我们打着合理的借口却采取可怕的行为。太多人因为侵犯、仇恨和贪恋变得习惯承受可怕的暴行，战争的场面（死亡、毁灭、暴力抗议）通过电视涌向我们的生活。我赞成和平协议，也相信矛盾可以通过非暴力和协商来解决。还是那句老话：“冤冤相

报何时了，要以德报怨。”

当一方被打败，并向另一方臣服或让步协商后，战争就结束了。不过在那之前，战争带来一片混乱，双方都采取了可怕的行为。我还记得罗伯特对越战的一句评论：“事实是很多年轻人死了，因为站在我们这边的人没有遵守诺言。”

用战地记者克里斯·赫奇斯的话来说：“战争揭露了人类本性的一面，这一面常常被隐形的社会约束所制约，没有显露。我们的传统和文明让我们以为自己很好。但是现代工业，随着每一次的技术进步，却在一步一步地带领我们走向毁灭。我们自己也在腰上绑着炸弹。难道我们定了一个自杀协议吗？”

克里斯在他的著作《战争给予我们的意义》中写道：“在20世纪，超过六千两百万的平民死于战争，四千三百万军人死在了战场上。”

我很震惊，居然会有这么多平民受害者，这还不包括因战争而残废者，也不包括因战争而导致的精神痛苦，如疾病、强奸、贫困。对他人的贪婪、恐惧、仇恨的代价竟如此之大，但每一方都认为自己更重要、更杰出、更正义。

妄想常常让我们摇摆不定。教育家兼作家威廉·詹姆斯·杜兰说：“在整个人类历史中，只有29年的时间是没有战争的。”对于人类来说，当我们想到人类的巨大成就及巨大潜力时，这种说法显得多么悲哀。难道我们一定要用战争那么可笑的方式来解决冲突吗？

前景不容乐观，人类可能会毁在自己的手中。侵略和仇恨、旧伤口，以及期望通过军事和政治力量来统治他人的幻想，这些都可能将人类毁于一旦。

注释

【1】 巴丹死亡行军是发生在第二次世界大战期间的一次恶劣事件。日本偷袭珍珠港之后，进军菲律宾。驻扎在菲律宾巴丹半岛上的美菲守军与日军激战四个月后投降，约78000人成为日军战俘，并在前往100公里外的战俘营的过程中受尽折磨，约15000名战俘死在途中。幸存者后来将其称为“巴丹死亡行军”。——编

者注

【2】 1968年1月底，北越发动了规模空前的春节攻势，对南越几乎所有的城市发起了进攻，但在美军压倒性军事力量的打击下，大部分攻势被击溃。北越此次军事上的失败却成了宣传和精神上的大捷，因此使春节攻势成为越战中的转折点。——编者注

第3章

老问题新答案

我们家遇到了战争和自然灾害，这对家里的每一个人都产生了重大的影响。亲眼看见核爆炸让我们更懂得生命的宝贵，开始变得不再自以为是。要不是我们这个时代有全球毁灭和越南战争的威胁，我们可能还没有开始求索有关生命和上帝的答案，如果真有上帝的话。

尽管生长在信仰基督教的家庭，我们在家却不太谈论上帝，我们只是在用餐前和特别节日（如感恩节、圣诞节、复活节）的时候保留祈祷的习惯。

妈妈总是很虔诚地去教堂，她这一生去过很多不同教派的教堂。不过她大部分时间都去希洛卫理公会派的教堂。每到圣诞节的时候，她总会被拥有最好的合唱团和合唱指挥的教堂所吸引。妈妈特别喜欢圣诞节，也特别喜欢唱乔治·亨德尔创作的《弥赛亚》。在圣诞节的前一个月，我们清崎家总是一直回响着“哈里路亚大合唱”。

爸爸很少去教堂。我印象最深刻的就是，每到假期妈妈和合唱团一起唱歌的时候，他要么就在收拾花园，要么就是在搞他的艺术和读书，爸爸只有在独处一室的时候才能找到宁静。

'A helping soprano'

Superintendent's wife's interests run from basketball to classical music

By Ligaya Fruto

Star-Bulletin Writer

To an interest in young people, a love of singing and an ability to adapt to any situation, add a pixie sense of humor and you get the essence of Mrs. Ralph Kiyosaki's personality.

The wife of the head of the State Department of Education is a nurse by training, but her life has been spiced with more variety than befalls the lot of a nurse or a housewife.

She has done private duty

nursing and has worked with the Board of Health as a plantation nurse and as a doctor's clinic nurse — "all within three years," she chuckled.

After the former Marjorie Ogawa married Ralph Kiyosaki in 1946, she was able to do "only an insignificant amount of work — between babies."

She graduated from the St. Francis Hospital School of Nursing and was on the staff of the hospital for a while.

Then in Hilo, Hawaii, her home for 13 years, she got a job that she remembers as a highlight in her career.

"That Peace Corps job was such a pleasure," she said during an interview at her office at Chaminade College. She started as Chaminade's nurse and job placement counselor this fall.

"I love working with young people. They keep you on your toes. It's so stimulating."

"At the Peace Corps training center in Hilo, I learned to speak Malay and Thai. I learned greetings in Indian, Nepalese, Korean, and I even learned a Filipino song."

Alicia (Mrs. Richard) Kotler, who was born in the Philippines and had nine children at the time — she has 10 now — would sometimes leave all her children at home, come to the dispensary and we'd be singing away.

"The job itself was not interesting, just giving inoculations, treating ingrown toenails and common colds. But the people...! You meet young people from different places, including such far away areas as Indonesia and Thailand and the Philippines. They come to teach languages and help in the training of American Peace Corpsmen."

"These Asian leaders have such wonderful ideas. Mostly young, they're just starting on their way up. You don't know where they'll end up, how high they'll go."

When asked the inevitable question of what she thought of her husband's job as school superintendent, she hesitated. "I am very confident of his abilities," she said.

"I feel that it is a great honor, his being selected for the job. But I was a little afraid when I first found out



GIFT FROM A FRIEND—Mrs. Ralph Kiyosaki smiles at the quietest member of her household, a stuffed blue-neck pheasant shot by a friend on Hawaii and presented to her and her husband when they left Hilo.

▲ 《檀香山星报》上关于玛乔丽·清崎的报道，妈妈在抚养我们成长的同时也有很多成就。

我们的父母既强调教育又强调宗教。就算我爸爸当了夏威夷州的教育厅长，他也不会在我们任何一个孩子身上实行强制教育。如果我们成绩不好，他也不会太责备我们。如果我们请求他的话，他还会帮助我们做家庭作业。爸妈没有像普通的家长那样，逼我们上大学然后当医生或律师。我们的父母让我们按自己的兴趣寻求自己的答案。

这就是清崎家四个小孩的家庭环境。

罗伯特：失去和背叛

1970年，时任夏威夷州教育厅厅长的爸爸迈出了他人生中最大的一步——以一个共和党人的身份参与夏威夷州副州长的竞选。这几乎是自杀性的一步，因为几十年来夏威夷一直是民主党的地盘，身为共和党的他希望很小。

他在发表竞选宣言之前，把我们四个小孩叫到跟前，并向我们解释他为什么要迈出这一步。这其实是一个很艰难的决定，因为爸爸正在和他的老板——当时的夏威夷州长作对。如果他失败了，他就不能再担任教育厅厅长了，而这个职位是他努力了大半辈子才得到的。不过，他向我们解释了理由：“在每个人的一生中都会遇到这么一个时刻，我们要么挺身而出，做正确的事情；要么什么也不做。”他继续说，“我不能就这样为了保住自己的工作什么也不说。现在的这个政府很腐败，如果我胜利了，我就有改变它的机会；如果我失败了，至少问心无愧。”

他解释说，这就是他愿意放弃工作、愿意作出一切牺牲的原因。他告诫我们，选举的时候可能会有无耻或下流的事情发生，还会有很多人会说谎，会无中生有。他估计他自己甚至整个家族都会受到污蔑。

尽管前途迷茫，道路艰险，他还是问我们：“你们支持我吗？”

我们都一致表示：不论他成功还是失败，我们都支持他。

Schools Chief Quits to Run for Lt. Governor

By Tom Coffman
Star-Bulletin Writer

In an announcement surprising the political and education worlds, State Superintendent of Schools Ralph H. Kiyosaki revealed today he will run for lieutenant governor on the Republican ticket.

He submitted his resignation effective "as soon as possible."

Kiyosaki sent resignation letters to Gov. John A. Burns and the Board of Education.

Kiyosaki, superintendent of education for three years, said, "I admit I am scared. 'I am not a politician.'"

In the primary election he will run against Richard Sutton, a perennial candidate who has some following in the conservative wing of the Republican Party.

IF KIYOSAKI wins the primary, his presence could considerably strengthen the Republican ticket in the general election.

He said he "knows and respects both Republican can-

didates for governor, D. Heiden Porteus and Samuel P. King.

There is evidence that the real relationship may be with King.

King and all of King's managers were on hand for the press conference.

He flew to Honolulu from Reno, Nev., where he is lecturing on family court law, just to be on hand for Kiyosaki's announcement.

KING, STANDING next to Kiyosaki before the opening of the conference, said, "I'm here to give moral support."

One of Porteus's aides was on hand, although Porteus wasn't. The aide said, "We weren't invited."

Kiyosaki said a lieutenant governor "should be more than a supervisor of elections — at a seat warmer in the Governor's absence."

"I believe the lieutenant governor should have a close, daily working relation-

Turn to Page A-19, Col. 1



Ralph Kiyosaki

Continued from Page 1

ship with the chief executive.

"I would expect to be the Governor's right hand man, his helper, and his principal administrator."

"I would expect to be in his confidence and by his side right down the line."

"I AM NOT interested in the office on any other terms."

Kiyosaki took office June 1, 1967, as superintendent.

He said he decided several months ago to quit the school department, but was unsure where he wanted to go.

He said, "I am seeking

elective office for a simple reason."

"IT WAS Republican Party friends who approached me and offered their support."

"And I agree with them that it is time for a change in the influences that move our State."

"I agree it is time for a change in attitudes. It is time to re-order our thinking."

Kiyosaki has never had a strong partisan identity, and today he appealed for the campaign support of "all my friends, whether they wear a political label or not."

▲ 这是《檀香山星报》上关于拉夫·清崎辞去教育厅厅长职务，参加副州长竞选——一个几乎不可能成功的竞选——的报道。我爸爸一直想尽自己最大的努力回报社会，这次竞选失败改变了他自己和我们一家。

共和党人曾经向他保证：如果他这次输掉了竞选，他们会给他一份高薪的工作。但是，当他竞选失败后，这份工作根本就没有兑现。在51岁时，爸爸失业了。在这次竞选后不久，他的妻子玛乔丽——也就是我们的妈妈——去世了，时年49岁。好像这次政治竞选的失败对她的打击比对她的丈夫的打击还要大。

竞选失败，又痛失爱妻，我爸爸在情感上受到了极大的创伤。尽管他还年轻，才五十多一点，但他却再也没能重返他的职场。

在竞选前，爸爸的生活一直很成功。年轻时，他成绩很好，各科都是A，又是班长，毕业时还作为优秀学生代表发表演讲，仅用两年

多的时间就取得了学士学位。在进入教育系统工作后，他又在斯坦福大学、芝加哥大学、西北大学继续攻读硕士学位。他还进修了博士，差一点就取得了博士学位。

KIYOSAKI

Kiyosaki believes the Lieutenant Governorship should be a working office... in close partnership with the Governor.

Kiyosaki believes the Lieutenant Governor should serve as a "chief of staff" for the Governor. A chief of staff who would be the coordinator of vital State programs.

Kiyosaki knows public administration. For the last three years he has run the State's largest department—the Department of Education.

Kiyosaki can be the difference between unfulfilled hopes and solid governmental accomplishments.

Kiyosaki...if you want to be sure our State gets moving and stays moving.

Elect
RALPH
KIYOSAKI
Lieutenant Governor®



©1975 Ralph Kiyosaki. All Rights Reserved. Printed in Hawaii. 100-100000-0000

- ▲ 拉夫·清崎参加竞选的海报。

竞选失败是他人生中第一次真正意义上的挫折。在那之前，他只尝过成功的滋味。弃政之后，他开始经商，但很快他便发现：学术上的成功并不意味着在商场上也能成功。没过几年，他就把以前的所有积蓄用光了。

1991年他去世了，死时72岁，当时他已经为自己的信念付出了极大的代价。在去世前不久，他被夏威夷大学授予荣誉博士学位，并被赞誉为夏威夷历史上最伟大的两个教育家之一。尽管他因为化疗身体很虚弱，但他还是坚持参加了颁奖典礼，并泪流满面地感谢曾经的同事还记得他。

爸爸竞选失败和妈妈去世都发生在1971年，当时我刚被送去越南战场。我多希望自己当时能在家给他们一些精神上的支持和安慰，但是佛罗里达的飞行学院不允许学员休太长的假期，我只请到了五天的假去参加妈妈的葬礼。

爸爸的竞选失败给整个家庭带来了很沉重的打击。这不仅仅是爸爸的竞选失败，更是那些手中没有权力却想要改变、想与当权者较量的人们的失败。我们都知道，政治是一个很腐败的体系。爸爸是一个好人，只是想要把事情做得更好。他对于幕后操纵已经厌倦了，他的失败却证实了一个残酷的事实：做一个好人，存一颗好心是不够的，特别是当你与有钱有势的阶层对立的时候。

1972年1月，学校的学习结束了，我被派往一艘航空母舰，开始了真正意义上的战争教育。一年后，也就是1973年的1月，我已经是一个完全不一样的人了。经过一年的战斗后，我心烦意乱地回到了美国。其实我在战争中根本没有受伤，在精神上也没有受到创伤。尽管我知道，有人因为我的行为死掉了，可我却从来没有直接杀死过任何人。作为一名直升机的驾驶员，我认为这场战争是没有一点意义的，甚至是荒诞的。我从来没有与我的敌人正面冲突过，也没有在战场看见过他们的尸体。每天晚上，我飞回航空母舰，洗一个热水澡，吃上一顿热气腾腾的晚餐，看一会电影，然后在安全的空调房间里、在很温暖的床上睡觉。

不过我还是觉得很不安，我突然领悟到父亲参加那次竞选的某些

原因，同样的原因也让身在越南的我感到不安。就好像是旅途才进行了一半，却发现自己被骗了，感觉非常难受。我当时意识到美国并不是为了维护和平，我们也不是在替天行道，我们也不是无辜善良的。而且越南人民并没有敞开怀抱欢迎我们，我不是约翰·韦恩，我们不是英雄。

我觉得自己盲目的爱国主义情感被人利用了，我的天真被践踏了，我一直在想着下面这些问题：

我是在为美国而战，还是在为大公司及他们的投资者而战？

我是在为自由而战，还是在为钱而杀人？

我现在对越南人民所做的事情，是不是和以前的士兵对美国印第安人和夏威夷人所做的事情一样呢？

我们是否正如黑暗时代的十字军东征一样，以上帝之名相互残杀？

在我们的报纸上，政府大肆鼓吹我们是为了解放越南人民的思想而战，既不是为了上帝也不是为了钱财。作为战争的一方，我们尽力对越南人民表示友好。可问题是，我们从来不知道真正的敌人是谁。这不是二战，敌人并没有穿着统一的制服且按照战争规则打仗。我们在对小孩、女人友好的同时，又得随时随地作好杀掉他们的准备，这种自相矛盾的指令让我们很难受。

在与美军交火时，北越的战士同样也穿着美国的军服。很多次，我们与南越士兵一起执行飞行任务时，我们的长官都得对他们仔细辨别一番，因为我们完全不知道这些士兵到底是哪一边的。我开始思考一个问题：“如果我们是好人的话，越南人为什么要恨我们呢？难道他们不知道我们是在为他们的自由而战吗？”

有一天，在结束了一场损失惨重的战斗之后，我问我的长官：“为什么他们那边的越南人比我们这边的越南人打起仗来卖力得多？”房间里当时还有四十多个飞行员，因为这次战役是失败的，大家都已提不起精神，所以没有人回答我的问题。

几天后，在一个类似的情境下，我又问了同样的问题。有一个飞行员说：“别担心，我们会打赢这一仗的，因为上帝在我们这边。”马

上，另外一个飞行员就笑着说：“那你最好快去告诉上帝，我们已经被打得很惨了。”一屋子的飞行员都不安地笑了起来。

除了被灌输爱国主义精神，是为民主、为自由而战，我们的任务还被赋予了宗教色彩。在我们出发前，我们就被告知是去打共产党的，因为共产党不相信上帝，很多飞行员都坚信自己是在为上帝而战，上帝在我们这一边。有一个飞行员甚至还带了一块袖章，上面写着“为了上帝，杀掉共产党”。后来，我们的小队长让他取下了这块袖章。

在越南，我亲身体会到大部分越南人都是虔诚的宗教信徒。他们也许与我们信的神不一样，但他们确实也相信宗教。大部分人家里的显著位置上都摆放着神像。大城市中也有宏伟的天主教堂。

不久之后，我又开始思考：到底是谁拉动了这次战争的导火线？谁又是被操纵的傀儡？谁又能让人们像发了疯一样彼此杀害？我想得越多，就越恨我的敌人。我发现敌方的士兵像我们一样，也是为了爱国主义而战，他们也不了解事情的真相，大多数人打我只是因为我在哪儿打他们。我认为我是正确的，他们认为他们是正确的。很明显的一点是：战争的爆发就是因为人们需要证明自己是正确的，别人是错误的。

夜晚，我一个人坐在航空母舰的甲板上，不断地思考着。我发现自己原来的很多想法其实是大错特错的。我不应该看不起那些逃避兵役的同学们，我不应该反对我父母参加和平组织，我不应该反对妹妹加入抗议战争的行列。过去的我是多么的可笑，总认为自己是多么正确、多么勇敢、多么爱国，并且准备用生命为我的祖国而战。

某天晚上我突然发现，交战双方的目标其实完全一样，都是为了和平。我意识到，我的敌人也是在为和平而战。那天晚上，独自坐着的我发现，人类为了得到和平投入这么多资源、展开这么多杀戮是多么荒唐。

我对战争的思考越深入，就越意识到战争永远都属于人类的一部分。人类社会只要还有正确和错误之分，就一直会有战争、战斗、争端、争议。即便不是国与国之间的战争，也会有政治上、宗教上、经

济上的纷争。当然也还有丈夫和妻子、朋友之间和家庭之间的争端。

就在那个夜黑风高的晚上，坐在航空母舰的甲板上，我与越南人民之间的战争结束了，我对内心和平的追求却开始了。就在那天晚上，我知道如果要找到自己内心的和平，就需要控制住内心的斗争。

1974年，海军起诉了我，威胁说要将我送上军事法庭。那时的我已经不是一个只会乖乖听话的好孩子了。我穿军装穿了近10年，在军校里穿了4年，作为海军又穿了6年。我已经厌倦了服从命令。我在战时驾驶了一年武装直升机，时刻面临着生命危险，曾有3次被撞击，还好我活了下来。我已经什么都不怕了。

我不在乎海军对我的起诉。我只喜欢参加聚会，只想要快活快活。我不再是1965年离开希洛时那个安静、有礼貌的小男孩。我身上暴露出很多人性的阴暗面。我最喜欢做的事就是，跑去怀基基海滩，在酒吧和漂亮小妞搭讪，问她们愿不愿意坐直升机去海滩。刚开始，她们都以为我在开玩笑，不过她们很快就明白我是认真的。特别是当时的年轻人都留长发，只有我剪着海军规定的板寸。

每到星期五晚上，我就会从队里开出飞机到附近的海滩，装上啤酒带上美女。再开上15分钟，我和我的机友就会降落，降落到世界上最美的无人海滩，那儿简直就是人间仙境。这就是当时年轻人的放荡生活方式。

我们会在周日的晚上返回。

军队教会我如何自愿为更崇高的理想放弃自己的生命，勇往直前。军队训练出我刚强的性格，但是在越南的勇敢却被国内视为不安分。我刚强的性格此刻却成了性格上的缺陷，我失去了克制和平和，完全无视他人和法律。

我的行为举措仅仅出自一点：我认为自己能够这么做。

人们常说性格决定命运，性格缺陷决定了悲哀的命运。

那一年，水门事件迫使尼克松总统辞职。美国众议院开始为弹劾尼克松作准备，起诉他妨碍司法公正、滥用职权、没有执行国会决议。1974年8月5日，尼克松总统承认，是他命令美国联邦调查局停止对水门事件的调查。8月9日，尼克松辞职，成为历史上首位辞职的

总统。

副总统阿格纽在1973年就已经辞职，在政治腐败的证据被揭露后，他声称自己“没什么可以隐藏的”。在阿格纽1973年辞职后，众议院发言人福特继任了副总统。1974年尼克松辞职后，福特就当上了总统。当上总统之后，福特做的第一件事情就是赦免了尼克松，免除了对前总统的任何刑事问责。

随着水门丑闻的暴露，鼓动我爸爸参与政治竞选的丑闻也暴露了。我在越南见过的那些丑闻最终都暴露在光天化日之下了。

我在心里暗想：“最后，我们的体系里又看到了正直。政府里还是有一些诚实人。”

但是，福特未经选举当上了总统，并赦免了前总统，还让他免于一切刑罚。此刻，我对政府和政治程序的信心也被摧毁了。

我终于觉醒了。

我开始为老问题寻求新答案。比如，作为一个人，我难道一点作用都没有吗？

在经历过这样一场毫无意义的战争之后，我在想：谁才有能力将和平带给世界呢？

为什么赢家总是那些说谎的人呢？

事情似乎就是这样。只要我有强大的力量，我就能超越法律，我就不需要遵守规则，我就能自己制定规则。

尼克松总统得到了赦免，肯尼迪总统被暗杀了。我想知道诚实是不是最好的方法。似乎犯罪确实需要付出代价。问题一个接一个，为什么好人却没有好报？

我能做点什么吗？

爸爸妈妈一直很努力地在为社会服务，这也是他们在全职工作之余自愿参加红十字会、民防部门、和平组织的原因。他们相信生活会因此不同，即使只体现在很小的方面。

到底有没有上帝？

我想问上帝为什么不是公平的？我想问为什么有些人富有而有些人贫穷？我想问为什么有些人天生就比别人身体更好？我想问为什么

上帝对有些人很残忍，对另一些人又很仁慈？

为什么在上帝的名义下死的人越来越多？

为什么我如此碌碌无为？

在25岁的时候，我意识到自己没有任何过人之处。我是个极其平庸的人。我在学校的学习成绩并不好，运动成绩也不优秀。我这么平庸，怎么能成功呢？

我是否需要自己寻找答案？

直到1974年，我还在为满足父母和社会的需要而生活。我去上学，去教堂，参军，投票选举，找工作。但是，在这些地方我都没有找到我一直在找的答案。

从1972年1月到1973年1月，我一直在越南驾驶直升机。越南之行结束后，我被安排到夏威夷卡内奥赫湾的海军基地。

1974年6月，我光荣地从海军退伍了。

1975年，美国输掉了越南战争。尽管越南战争结束了，我自己的战争还在继续。那时候，我并没有意识到战争会那么深刻地影响到我。

埃米：剑伤

1965年，罗伯特离家前往纽约的美国商船学院后，原有的家庭结构发生了变化。曾在父母的保护伞下无忧无虑生活的一家人慢慢开始分散出去了。

1966年，我高中毕业了，是时候离开这个昏昏欲睡的希洛镇了。我的目标是去大城市檀香山，并就读夏威夷大学。就算去了另一个岛，对我来说也是一个大变化。我逐渐适应了新环境，并结交了新朋友。我和希洛的很多朋友都慢慢失去了联系。似乎在我搬家后，我们就没有太多共同语言了。

1967年，爸爸被提名为夏威夷州的教育厅厅长，所以我们一家人就搬到檀香山去了。这对妈妈来说是一个很艰难的决定，因为搬家意味着她要重新安排生活中的一切。我的祖母当时身体很不好，因此我

们还常常飞到毛伊去看望她。我还清楚地记得，爸爸说他在教育厅厅长这个职位上只做三年。

在任职期间，我爸爸做了很多实事，如为学校引进新体系，尝试新思想，改革之前阻碍儿童教育的旧方法，因此他经常上报纸。在科纳，学校是12月开学，可那时正是秋天收获的季节，孩子们常被家人安排去捡咖啡豆。爸爸就劝说当地的农民允许孩子们继续上学，又将开学的日期提前到9月。他还自己坐船去尼豪岛，说服当地领导允许孩子们去檀香山的卡米哈米赫学校上学，给孩子们更好的教育机会。这么做有利于打破尼豪岛上岛民们家族内部通婚的传统，这一传统已经导致了很多人新基因的缺陷。

檀香山是一个充满机遇的城市。在那里上学的时候，我参与了一些电影和戏剧的拍摄，也读了很多名作家和戏剧家的作品。我的面前似乎展现着一个全新的世界。大学一年级时，我遇到了一个从长岛来的小伙子鲍勃，他住的镇离哥哥就读的商船学院不远。鲍勃是个漂亮的、带着爱尔兰血统的意大利人。他的眼睛很迷人，人很风趣，舞跳得也很好。我们成了朋友。后来他回到纽约，在大学一年级的暑假我们还通了很多信。

通过一些课外活动和周围的朋友圈子，而不是在大学的教室里，我发现了自己的兴趣所在。我的烂成绩也说明了这一点。在大学二年级快结束时，我被勒令休学了。我想，自己该暂时离开学校休息一阵了。

当然，在告诉爸妈休学的事情时，我还是很尴尬，毕竟当时我爸爸还是教育厅厅长。但是我不得不告诉他们，不出所料，他们很不高兴。但就像以前一样，他们还是让我自由地走自己的路。

这次休学让我有机会可以做自己真正想做的事情，而不是为满足别人的期望而活。新的反传统的嬉皮士正在各地兴起，旧金山也不例外。所以在1968年的夏天，我抓住了人生的第一次机会，离开了夏威夷出去旅行。到秋天和冬天时，我待在加利福尼亚，和寒冷的天气作斗争。

有一天，我意外地接到罗伯特的电话，他说自己坐的船正停在旧

金山的一个港口，所以我就搭了巴士跑去看他。罗伯特要带我去吃午餐。当时我正是个穷嬉皮士，只想在我们经过的第一家餐厅能吃上一顿饭就很好了。但是，罗伯特一直都对食物很挑剔，他建议我们继续找，找一家好餐厅。他当时穿着白色的美国海军军校制服，最后我们决定去渔人码头吃午餐。

在路上的时候，我们遇见了三个长头发、留着胡须的、正无所事情的嬉皮士。他们从街角走向罗伯特，并和他说话。一个严肃的军人和几个反战分子在一起，这一幕也许很让人印象深刻。他们说完了，我们就继续往前走，罗伯特告诉我，他们中的两个人都是军校的学生，故意辍学来旧金山住。

当时的美国西海岸很热闹。披头士刚从印度回来，正在西方文化圈里推行东方音乐。新思潮不断涌现。我正想通过不同的人和不同的地方有所学习、有所收获。

反传统的思潮正在泛滥，新的精神思潮正在兴起。尽管我很推崇自由恋爱和吸大麻，但我意识到，让我摆脱害羞的、夏威夷小岛女孩的心理还是很困难。我想念自己在檀香山的朋友，想家，厌倦了内陆的寒冷和单调。在旧金山待了几个月后，我的钱用完了，也失去了对那儿的热情。我意识到，这个地方不再属于我。

所以，我又回到了夏威夷岛上。

回到夏威夷后，我常和大学朋友们聚在一起，但我没有再回学校念书。我又联系到了鲍勃，我们经常在一起。我们的友情渐渐发展成爱情。1968年的12月，我发现自己怀孕了。一想到要把这个炸药包扔给父母，我就觉得告诉他们休学的事情是多么容易啊。

“他打算娶你吗？”

这是爸爸的第一反应。在爸妈看来，这也是解决这件事的唯一办法。但是，我已经被要当妈妈的这个念头折磨得晕头转向，更别提还要应付晨呕和身体的变化了。逐一通知亲朋好友也是件难事。很难想象，我要和一个我在学校认识的交往才3周的人结婚。

但是，我似乎已经没有自己决定的自由了。我觉得自己不应该做让家庭蒙羞的事情。所以我和鲍勃在1969年2月结了婚，我们的女儿

艾丽卡在下半年出生了。我很爱艾丽卡的爸爸，不过我不想结婚。但既然婚已经结了，我还是尽量想演好我的角色，就像我一直以来所做的。

当爸爸告诉我们他要竞选副州长时，我感觉自己很紧张。我对当时的政治一无所知。因此，虽然很爱爸爸，也尊重他的工作和热情，但我不觉得自己能出去支持他。而且我还有个幼小的女儿要照顾，自己又正在适应婚姻生活。

艾丽卡很漂亮，性格也温和，每个人都喜欢她。我承担了抚养她的全部责任。我希望我们母女之间的关系是充满爱和友谊的，而不是一种让人厌恶的负担。我必须仔细思考自己人生中想要完成的事情，以及作为一位年轻的母亲我如何才能完成自己想完成的这些事。一方面，未来的许多事情还有待决定；另一方面，我已经看清了其中的一件事。

那就是，我不能再继续自己的婚姻。尽管我对未来的很多事情都不太确定，但我知道婚姻绝对不在未来日程之列。我还在寻求自己的位置。两年来，我和丈夫都在努力维持这段关系。但是，艾丽卡的爸爸和我最终还是分居了，不久就离婚了。

回望这段短暂的婚姻时，我只记得这是一段很艰难、很痛苦的日子。因为我和鲍勃结婚的理由只是出于对艾丽卡的考虑，只是想做正确的事情，而不是出于爱和快乐。记得在那段时间，我爸爸也经历了几个月的困惑和迷茫。有时候似乎他要承担的比任何人都多。

1970年11月，爸爸在选举中失败。12月，爸爸妈妈给大家寄去圣诞卡片，感谢大家的支持，希望来年还有机会。接下来的几个月，家中的事情发生了戏剧性的突变，爸爸的生活也完全改变了。

1971年1月，我以单身妈妈的身份回到老家。

2月，和我们住在一起的祖父去世了。

3月，妈妈突然去世。

三个沉重的打击排山倒海而来，加上家里的两个儿子正在越南浴血奋战。爸爸再也撑不住了。

我还清楚地记得妈妈去世的那一天。那天，她在家给艾丽卡和我

做金枪鱼三明治，突然觉得自己的心跳不规律，于是就去起居室的沙发上躺着。她叫我拿张湿纸巾给她擦手，让我打电话叫爸爸回来。

那时，爸爸正在教师工会工作。他接到电话便马上回了家。妈妈一直说她不想死，爸爸一直安慰她：“你不会死的，别担心。”他叫来医生，医生说让送去圣法兰西斯医院，他那天正在那儿上班。

妈妈最后死在了手术台上。爸爸叫我去医院。我到之后，他抓住我带我去看妈妈。爸爸非常伤心，他的手搭在我的肩上，好像没有重量。妈妈穿着白色的手术服，躺在冰冷的手术台上，嘴角已经冒出白沫了。爸爸似乎已经知道这是死亡的前兆。一切都太突然了，让人来不及反应。



▲ 这张照片是在妈妈玛乔丽突然去世后的葬礼当天拍的。爸爸拍这张照片是为了让罗伯特和乔恩留作纪念，因为罗伯特和乔恩当时都还得坐飞机回越南战场。全家人压抑住内心的痛苦露出笑容，爸爸的脸上还能看见沉重。当时也是爸爸输掉副州长竞选后的第四个月。对他来说，这段时间一定很难受。后排从左至

右是乔恩、拉夫和罗伯特。前排从左至右是埃米、她女儿艾丽卡和贝丝。

罗伯特和乔恩花了几天时间才分别从越南和泰国赶回来参加葬礼，贝丝则是从加州飞回来的。有一千多人来参加妈妈的葬礼。这都要归结于爸爸妈妈一直积极为他人服务，妈妈一直很友善地对待他人，还有爸爸最近的政治活动。几天后，罗伯特、乔恩和贝丝又得回到各自的岗位，而我只能想象自己的哥哥们在战场上所面临的生命危险。

他们很快又离开了，只剩下爸爸、我和艾丽卡。

当时我完全沉浸在自己经历的痛苦中，从没考虑到或者说害怕失去我的哥哥们。在安慰的人流和信件渐渐平息之后，我能深切地感受到周围充斥着失去了妈妈和祖父的悲伤。我能感觉到家庭责任又一次向我发出了召唤。

爸爸在如此短暂的时间内失去了这么多。突然间，再也没有妈妈为他煮饭、购物、付账，爸爸也失去了教育厅厅长的职位。

我带着艾丽卡和爸爸一起住在这栋满是回忆的屋子里，到处都是妈妈和祖父生前用过的东西。爸爸的面前摆着很多艰巨的任务，首当其冲地便是接手家庭财务，以前这都是妈妈的事，他从没留心过。他惊讶地发现，妈妈每月都将信用卡刷到最大金额，却只偿还最低偿还额度。

爸爸坐在厨房里，翻阅妈妈的菜谱，没过多久，他就能做一手好菜了。他在做菜时还尝试了很多新花样，就像对他的艺术作品一样。爸爸是一位很有创造性、很有天赋的艺术家，会素描、画画、木雕。

拉夫·清崎是他那个时代的产物——“生于历史”，就像罗伯特所说。他和我妈妈都属于二战那一代。在他们生活的时代，主流的社会道德推崇人们辛勤工作。员工往往一辈子都在同一家公司工作，退休后享受政府发放的养老金。我爸爸是一个很优秀的人，道德高尚、心系他人，在艺术、科学、自然、文学及他感兴趣的方面都很有才华，还为夏威夷人民做了很多实事。现在，爸爸的名字已经列入夏威夷的历史。

爸爸是未来主义者，他预见到了教育部改革的结果将会如何影响下一代。他自主启用新方案，并在海浪袭击后重新将希洛镇发展起来。我爸爸还是一个慷慨的人。

爸爸脾气不好，没耐心。如果他觉得需要作出改变，他就要立刻行动。

当那些鼓动爸爸辞去教育厅厅长职务并参加竞选的人抛弃了爸爸之后，这种伤害、背叛及政治机器极权化导致夏威夷形成了旧时的同盟和地盘。有时候，爸爸会说想要搬到内陆去，重新开始，不过他很爱夏威夷，也从来不曾离开。

那是一段最困难的日子，显然爸爸需要精神支持。很多人，包括亲戚朋友，都对我说：“现在你要好好照顾你爸爸。”

这是理所当然的，但是我却做不到。我不能只待在家里扮演合格的女儿角色。爸爸的确有他的痛苦，但是他已经51岁了，而且也很精神。我正在处理离婚，想为艾丽卡做一个最好的妈妈，而且一直没有放弃寻找自己内心问题的答案。

在短暂的婚姻和在家生活的这段时间里，我一直在问自己：生命的目的是什么？我的使命是什么？就在这几年，我经历了成长、上大学、结婚、妈妈去世和离婚。我的人生还剩下什么？衰老和死亡？住在爸爸的风子里，我就已经感受到了。

整个过程似乎就是残酷的事实，身处其中的我没有选择的权利。也许因为婚姻和单亲妈妈是我不曾计划好的，我觉得环境已经夺走了我的青春和自由。我需要摆脱家庭的义务，我知道自己和艾丽卡的健康对爸爸是种安慰。但是，爸爸在教师工会、教育部、政治选举、身份转变（从丈夫变成鳏夫）方面还有很多事情要处理。有些事情是我无法帮他的。

在我年轻时，我和爸爸聊得不多，也不太深入，我知道自己需要前进。在他年老后，我们变得更亲密了。我一直很爱我爸爸，即使是在最黑暗的那段日子。我们都知道这是我成长并探索内心新发现的时候。

从艾丽卡2岁开始，我便开始在每个月中选一天让我们像朋友而

不是像母女那样相处。我们会一起去看电影、去海边，或坐在漂亮的小店里闲聊。在那些日子里，我刻意放下妈妈的角色，我们在太阳下什么都谈，享受彼此的陪伴。那些日子我很了解她。我决定创造一种关系，在这种关系下我们能谈论任何事情，我想给予她无条件的关心和支持。

亲历死亡对我的影响很大，从孩童时开始，到现在一直都是。我们内心需要理顺战争与和平，并需面对一个现实——我们所有人终将有一天要死去。既然知道这个事实，我不禁要问：“我们该怎么生活呢？”

在1971年到1973年间，我和艾丽卡一起生活，我们在面对友谊和感情时都一起作决定。甚至什么时候逗留，什么时候启程，我都和她一起决定。我的很多决定当时在他人看来也许很愚蠢，不过我是在肩负当妈妈的责任和寻求生命的答案之间寻找平衡。

艾丽卡的爸爸也很努力地想来理解和支持我们，但是，我的迷茫耗尽了他的耐心。我把自己仅有的一点钱全都花在参加研讨会和听演讲上，很少有人能理解我。在参加沃纳·埃哈德（埃哈德培训研讨会的创立者）的演讲时，我简直不敢相信每个人看上去都那么开心、友好、优秀。我想知道他们的生活一直是这么开心还是他们在演戏。

两周的培训确实让我摆脱了害羞，还有助于我和艾丽卡更好地交流。

1973年，罗伯特正在遥远的沙滩降落，我们的国家正打算弹劾尼克松总统，艾丽卡和我搬到了景色宜人的夏威夷比格岛上。这是我一直在寻求的理想居住地，在那里我找到了志同道合者。人们远离内陆，耕种，学习技术，修炼身心，只吃蔬菜，偶尔禁食，冥想，打太极。

我很向往在基拉韦厄火山附近居住的人们，他们住在巴克明斯特·富勒博士设计的圆顶房子里。住在这种房子里的感觉是很奇妙的。一般的夏威夷人住的圆顶房子，往往用透明的塑料片合订在多层的夹板上。想象一下，在满是蕨类植物的森林中，有这样一幢几乎透明的房子，而你正好居住其中。有时候，夜晚的天空还会呈现出深红色，因

为几里外的基拉韦厄火山正在喷发，熔浆正在从地表裂缝喷出。

我们住的这个圆顶屋很小，有两层，屋顶是圆形，下面是个六边形的房间。我们在第二层的地板上放了大桶，用来接雨水，雨水还可以为楼下的水槽供水。我的朋友乔用透明的塑料做了一个可以旋转的伞顶，所以，只要天空一放晴我们便把屋顶打开，直接面对天空。

3岁的艾丽卡很喜欢住圆顶屋。她有个滑板，可以从二楼直接滑到一楼。在寒冷的阴雨天气，我们家里有个发热的大铁锅，可当壁炉用。

我们居住在夏威夷火山国家公园地区，此地海拔大约一千多米，寒冷，潮湿，还常常乌云笼罩。蕨类植物长得很高，植被长得茂盛，地表潮湿且很难行走。我们偶尔会开车去附近冒着气的沉睡的火山口，从大点的火山口爬下去，脱掉衣服，穿上拖鞋，去洗蒸气浴。

这种生活很好，我越来越偏向于禁欲主义，在生活中也处处遵从精神指导。

有一次，我们几个人约好去和一位佛教大师见面。在普纳火山区附近的森林的一个路口，我们见到大师的弟子阿难陀。那里的纬度低一点，天气更干燥、炎热，植物也很不一样。见到阿难陀后，他带我们在干燥且长满草的道路上走了几英里，不知道要带我们去哪儿。我们跟着他，一路上只听见车下草被碾过的声音，我们继续往前，这时突然有个人叫道：“这是你们最后一次回头的机会了。要么返回，要么就只能往前走了。”

我们最后来到了一片空地上，那里有两栋南太平洋风格的建筑，木地板、斜屋顶、四根木柱子，但没有墙。佛教大师住在较大的一间房里，阿难陀和他的妻子住在不远处的第二栋房里。那天大师去了镇上，我们等了很久他才回来。阿难陀去传话，结果大师叫我们下周再来，因为大师已经醉了！

我们感觉自己正在经受考验，所以需要坚持。

最后我们还是见到了他，和我们谈话时他常常会说一些寓言。不过，最让人慌张的是，他喜欢叫猫来屋里吃食。他的声音穿透了干燥的草地，从灌木下、树丛下，从各个方向，很多猫跳进他的屋子，占

满了所有的地方。

不论在哪里遇见猫，大师都会救它们。有的猫病了，有的受伤了，有的正在流血，有的得了癌，有的猫瞎，有的肥，有的老，有的骨瘦如柴，有的脏兮兮，等等，各式各样的猫都有。屋子很脏，坐在任何一把椅子上都让人恶心。因为猫坐过，到处都有它们掉的毛及吃剩的东西。

不过，我们还是不愿放弃聆听佛教大师教诲的机会。一次，我们和大师在山区的一个公园相遇了，那天很冷又下着雨，我们就找了个地方生起了火。大师谈起他在日本寺院里接受的严格训练，以及努力成为千挑万选的有志者所接受的艰难和最后的考验。每天早上，他们要先弄破洗澡桶里的冰，在寒冷的天气里洗漱，然后开始几个小时纹丝不动的静思。

我们正听得入神，他却从一堆肉中拿出一块厚厚的、滴着血的、大概5厘米长的肉，扔进炉火里。这个举动让乔完全不能接受，因为他是严格的素食者，以至于他再也不愿听这位大师说话了。

就这样，我们不断深入，不停地寻求心灵的导师，为心灵寻找归宿。我读了很多书，其中一些书介绍了各行各业的人的修行生活，如瑜伽修行者、医生、律师、老师等。我想在书中找到可供自己思考并且具有精神指导作用的一些修行方法。

一次去檀香山看望爸爸时，我遇见了瓦德。这个年轻人在印度、尼泊尔和锡金待了4年，刚回家。他父母送他环球旅行作为高中毕业的礼物，然后他就在印度定居了。他和他的老师——十六世大宝法王，以及一位在喜马拉雅山区流浪的藏学大师一起研究讨论时吸引了我，我很想了解他们讨论的一切，但那时在美国却很难了解到。

我离开圆顶屋后，就搬到帕哈拉林区的一座庙里去住了。帕哈拉也是位于夏威夷比格岛上的一个小镇，距希洛镇50英里。我爸妈二战后第一次见面就在那里，那时爸爸是教师督导，妈妈是个护士。我记得爸爸妈妈在我还是小女孩时就带我去过庙里，当时我很害怕，因为那里很大，据说还闹鬼。

几年之后，我才发现自己住的地方正是儿时去过的那座庙，会闹

鬼的庙。我刚搬进去，朋友有事就暂时离开了，我在恐怖的、孤独的森林寺庙里独自住了大概两周。那里没有电，只有昏暗的煤油灯，很难照亮黑暗。

情况越来越糟。

由于喝了不干净的水，我们生病了，我们一直在想尽办法摆脱这种困境。当时正是70年代中期能源危机的时候，汽油定量供应。而从寺庙到镇上要走过5英里的甘蔗地，所以离开寺庙对我们来说是不可能的，因此我们要尽量减少庙里卡车的汽油消耗，尽量不开车。

其他人都回来后，我们又恢复了往常的日子，情况也好转了一些。在汽油短缺偶尔能加上油的日子，我们凌晨4点就得出发，排大半天的队等待加油。正是在这段环境和经济双重危机的日子里，让我坚定了想要过简单生活的信念，与自然和谐相处。

我们会定期检修寺庙，为寺庙上漆。我一天上两次课。庙里的人不多，我认为那是我一生中最好的时光。在听禅课时，我似乎找到了寻觅已久的答案。佛教是一种很理性的宗教，讲因果报应，自觉、觉他、轮回，这些都很适合我。在这片远离都市的偏远山谷里，我感觉自己毫无挂碍，聚精会神，能够过上不受大都市牵绊的简单生活。

艾丽卡那时4岁，不需要参加听禅。庙里还住着一对夫妻，他们有两个孩子，所以艾丽卡整天有伴玩，我们也会在一起读很多书。我们与地球和谐相处，日出而作，日落而息。

由于从小接触日本文化，我在很小的时候就知道佛教了，佛教生活对我来说也很熟悉，而且我哥哥罗伯特碰巧就和佛祖同一天生日。

小时候参加一个日本佛教仪式时，我问爸爸大师们在说什么。爸爸说他们说的不是日语，所以他也不懂。后来我才知道他们说的是梵语，这在大乘佛教的传统里很常见。几年后，在我居住的这个山谷里，经文被翻译成英文，因此变得很易懂。这是多么难得的一件事啊！

我正在探索我的精神家园、我的家和我的道路。

1974年，在山谷寺庙里住了1年后，我们听说第十六世大宝法王——西藏佛教的首领有史以来第一次到美国访问。很多人都跑到旧金山

山去看他，我和艾丽卡也在其中。在夏威夷与世隔绝的山谷里和朋友们住了这么久之后，再跟成千上万的人一起参加“黑冠仪式”（Black Crown Ceremony）让我觉得很不自在。仪式很华丽、漂亮，有点超凡脱俗。

我们跟着法王，坐着车一路往北，直到加拿大的温哥华，一路举办聚会。我第一次受戒就是在那儿，还发誓不杀生、不偷盗、不妄语、不邪淫、不饮酒。

我很认真地对待这些誓言，并且发自内心地遵守。受戒的人很多，我们分组进行，一次一组，每组大概75人。我受戒的时候委托朋友帮我照看艾丽卡。当我出来时，却找不到她了。

我急死了。不过，当下组受戒结束后，小艾丽卡走出来了，她刚刚和那组人一起受戒完！我们在同一天受戒了。

在加拿大，我和艾丽卡离开了我们组的朋友，我计划去科罗拉多的博尔德，去和我在旧金山认识的秋扬创巴仁波切一道研习。他建议我搬去博尔德的马尔巴之屋，就在科罗拉多大学旁边。

我们一安顿下来，我马上去约秋扬创巴仁波切见面，想向他寻求指导，讨论我的方向和修行，请求他为我将来的方向作出指导。我参加了镇上的佛教中心——噶玛宗的讨论会，也参与了马尔巴之屋的日常冥想。

我想在博尔德定居下来，打算安排艾丽卡去附近的幼儿园读书，我去找工作。结果发现实现这个愿望很难，因为博尔德有大学，人才很多，我又没什么技术。另外，我的时间又有限，还要照顾艾丽卡，又没有车，过冬的衣服也很少。

总而言之，我待在博尔德很困惑。我刚加入佛教并受了戒，但之前一直住在偏远森林的庙里，现在突然一下子被带到常常有聚会的热闹环境，还有很多人饮酒作乐，这种修行方式让我很不适应。照顾艾丽卡反倒让我省了很多麻烦，另外我也发誓不饮酒。总之，这不是我想象中的精神历程。

除此以外，藏传佛教里很重视导师的引导。后来，我终于有机会见到真正的导师。我和一个住在马尔巴之屋的西藏男人一起参加了秋

扬创巴仁波切的禅修课，4个月后，我终于有十分钟的时间单独与秋扬创巴仁波切见面，那天我和艾丽卡是踩着积雪去的。

我将自己的疑惑告诉他：我是应该继续在博尔德学习，还是应该跟随朋友们去印度学习，或者是去阿拉斯加的石油管道输送公司赚点钱？他建议我进行10天的冥想，静静坐着，只专注自己的呼吸。冥想能够帮我作出决定。

我决定去落基山的一个隐修中心冥想。走之前，我把艾丽卡留给马尔巴之屋的朋友照顾。当时是1975年的1月，到处都是雪。虽然当时没多少钱，不过我还是买了点糙米、胡萝卜和几袋零食，借了朋友的车，去了修隐中心。

隐修中心只有2个护院者，他们带我去了一座小屋。那个小屋很小，一个木炉子占据了屋子的大部分。床就在一个角落里，由木板垫高而成，两边都是窗户，看得见下面的山谷。景色很美，视野开阔，周围很安静。

在这10天内我没看见一个人，只有护院者来看过我一次。期间暴风雪持续了整整3天，去往山下浴室的路也被封堵了，后来我用雪洗了个澡。

在这里，我能够抛去一切杂念，专注我的思想。显然，我擅长听从教导。集中精力每天静坐八个小时，只读一本书，过这种修隐的生活对我来说是不难的。我一天可以坐很长时间，我那没有经过训练和修行的大脑里也可以只想着这个地方。我要作出的决定非常重要，因为它会影响我和艾丽卡的未来。

罗伯特曾提起过他内心的矛盾，以及他如何磨炼自己的性格、改正不足之处。而我则需要战胜自己内心的谎话，继续处理内心的敏感和外在的仇恨、不宽容、不耐烦。我还得学会更爱自己，更真诚地爱别人。尽管我能够隐藏在甜美耐心的面具之下，但我知道，过去我没有做好，现在也是。

我读的这本书是冈波巴所著的《解脱庄严宝论》，书中解释了佛教徒在修行过程中的不同阶段，他帮助我分析我在修行道路上所经历的层次，让我记住自己的原则，记住要好好照顾艾丽卡的诺言，记住

跟随比自己修行更高的导师学习、获得真理的愿望。

在这间小房子里面，我展望未来，并意识到自己得改变现状。我要兑现对自己和身边人的诺言。这种认识帮我看清了一点：自己在博尔德的生活会很艰难，因为我在那儿找不到工作，还要抚养艾丽卡。权衡之后，我决定去阿拉斯加赚钱，在那里赚到的钱能让我在未来的日子里和朋友一起去印度学习。

这是我在信仰上的飞跃，而且我已经为此作好了准备，我很清楚自己的决定。

第4章

人间天堂

1973年，诸事不顺，我们似乎看不到积极的一面。爸爸被背叛，失去了选举，战争理想破灭，华盛顿腐败成风。

阿格纽被迫辞职，副总统位置由众议院发言人福特替代。1974年，美国众议院提出弹劾尼克松总统。水门事件整天出现在媒体的头版头条上。

共和党那些人明明知道爸爸当选副州长是极其困难的事情，他们还轻易向他承诺，让爸爸相信了他们。但是，选举一结束，他们的诺言就蒸发了。这种背叛是爸爸从来没遇到过的，他又在信任和荣誉问题上好好学了一课。

越南战争给很多战士带来了身体上的伤口和精神上的创伤，但对另一些人来说，效果却正好相反。战争让他们壮大了胆子。在战场上与死亡面对面交过手之后，有些人变得固执，自认为是超人，对自己的能力过于自信，以为自己什么都能做到。在战斗中，规则往往被抛于脑后。战争的核心就是，完成任务并且活下来。

这种自大固执的态度让一些人失去自控，让他们以为自己是防弹的。就像尼克松总统那样，他们以为自己高于法律。然而，当事实摆在眼前时，他们不得不另寻他路，以获解脱。后来，有些人就投奔教堂了。

问题是，在所有的教堂里都找不到上帝。尽管我们明白要做一个好人，但教堂里讨论的还是有关教条、有关对和错、有关谁上天堂谁下地狱等问题。

让人特别困扰的是，当一个教派宣布另一个教派或另一种宗教是错的时候，他们会说对方的会员正在接受错的神的教导，对方的会员都要下地狱。当一位主日学校的老师在被问到天主教和卫理公会的区别时，说：“卫理公会派教徒死后上天堂，而天主教教徒不是。”

问他为什么。他的回答很简单：“因为我们的十字架上没有绞死过耶稣，天主教派的十字架上还绞着耶稣。这说明他们不相信耶稣复活，也就意味着他们上不了天堂。”

罗伯特：找到天堂

教堂和宗教并不是清崎家的重要组成部分，不过我们一家人还是经常聚在一起。周末，我们就会带着午餐去岛上游玩。我们会在一些无人的沙滩上待上一整天。还有覆雪的山脉，我们一家人会在雪地里徒步走上一天。我最喜欢的地方之一就是火山国家公园，离家只有一小时路程。在那儿，我们会去找熔岩洞，盯着各个火山口看，或者看留在火山泥里面的几百年前的夏威夷人的脚印。火山喷发时，我们一家人也会开车去，在那里坐几个小时，欣赏大自然的力量。

在很多方面，奇妙的自然就像是家庭的教会，给予我们无限启发。

钱一直是生活中的问题，但我们一直都不缺生活必需品。很多东西，比如自行车，往往是买二手的，需要不停地修理。衣服能穿多久就穿多久，常常打上了很多补丁，尽量大的穿完留给小的。我们吃的也很简单，只有基本的食物，不过都够饱。

我们家常和另外三家人在一起，四个家庭的孩子年龄相仿。1967年，爸爸被提升为夏威夷州的教育厅厅长，这意味着我们要从夏威夷的希洛镇搬家到檀香山——夏威夷州首府，位于瓦胡岛。与此同时，我们家的这些孩子也正要离家或者已经离家。我们家与希洛这个安静的小镇、这种简单的生活、原来的亲密朋友和大自然力量的联系就这样断了。

家人从此各处一方，后来便再也没有真正地重聚到一起。

离开偏远的希洛去纽约上学改变了我的一生。1965年，我到了纽约，当时的我是一个十足的乡巴佬。我还记得初到纽约时穿的衣服：在我们教会的二手商店里买的黑色运动服，一件白衬衣，红领带，卡其裤，黑皮鞋。我多希望自己到纽约的时候就像个本地人，我多希望自己在人群里不要那么与众不同。

可惜我没做到，我看起来很怪。

如果没有住在曼哈顿的舅舅和舅妈，我可能还在领取行李的地方找路。我舅舅，其实是我爸爸的舅舅、奶奶的弟弟，是一位商业艺术家。我舅妈在木刻、石刻、金属雕刻方面很有成就。在成为有名的雕刻家之前，她在二战期间曾是巴黎一个舞团的首席芭蕾舞演员。他们

战后在纽约相遇，以艺术家的方式过着很有激情的生活。

舅妈是罗马尼亚人，能流利地说七国语言。她很漂亮、幽默、活泼、可爱、友善。她是我心目中的模范女性。

帮我找到行李后，他们的司机把行李拿到大轿车上，开车送我到上东区的公寓。希洛离我们很远了。

我花了两年时间适应纽约。很多次我都想休学回夏威夷，我想念在那儿的朋友和生活。然后突然地，大概在20岁时，纽约成了我的新家。

我适应了，我习惯了这个城市的步伐。

同时，作为商船学院的学生，学校还让我登上商船环游世界。这样一来，我不仅在纽约成长起来，还在全球几个大城市成长起来。不久，我就不适应夏威夷的希洛了，我不能再回去了。

时至今日，我继续在周游世界。我喜欢地球，喜欢她的美丽和她的人们。这个世界就是我的家。今天，我在世界几大城市都有生意，因为做生意让我有机会在地球这个美丽的家园到处游玩。

不论我在哪儿，我都带着一个小男孩看火山喷发或看海浪打到荒凉纯洁的白色沙滩时的敬畏心情。从覆雪的山顶向下眺望，或者独自待在森林中时，我都有种人间天堂的感觉。我相信，与大自然的共同成长深深地影响了我对上帝和人间天堂的想法。

即使在纽约的出租车里面，都有一种自然的精神伴随着我。

偶尔，我在一些教堂里能感到上帝的精神。每到圣诞节，我妈妈所在的合唱团唱着亨德尔的《弥赛亚》时，我就能感到上帝的精神充满了整个屋子。在日后的岁月中，在环游世界时，我从伟大的天主教建筑，比如巴黎圣母院，以及古代东方的一些庙宇里，也能感到对上帝的敬畏之情。在参观梵蒂冈和耶路撒冷时，我就被上帝的精神深深打动了。在这两个地方，我很明显地感到，多年前，人们便被这种超越地球的力量所感召，才建造出如此宏伟的纪念碑。

然而，在妈妈的教会里我不但没找到上帝，还常常被错的教条所引导，想要捐出更多钱。这些教会没有把我们引向上帝的精神，反而将我们引向对上帝的畏惧。如果说战争教会了我有关害怕的一点，那

就是：对死亡的害怕让生命成了空洞的旅行。那些害怕死亡者还没有找到他们可以为之牺牲的事情，所以他们害怕死亡。

我怎么能把这种“对上帝的畏惧”和盲目的信仰结合在一起，并相信有很多方法可以用来为这个世界作贡献呢？

妈妈的很多朋友都是很好的人，只要她们不在教堂，不谈论上帝、地狱、报应。只要她们像妈妈那样做，她们就很好。她们友好，富有爱心，常常给我好东西吃。但是一旦提到耶稣，她们就变了。每当这些女士开始谈论耶稣时，我就想办法离开屋子。

在《周六夜现场》节目里，喜剧演员达纳·卡威扮演教会女士的角色。每次看他表演，我都笑死了。卡威看起来、做起来、听起来都特别像我妈妈的一个朋友，他的表演就是我在教会里找不到上帝的原因。

妈妈常和一群教会女士待在一起。

教会女士们做的有些事情让我很困惑。比如，她们总是劝我相信关于耶稣的故事。当我长大了，明白关于鸟、蜜蜂和婴儿是如何出生的事情后，我对处女生出了耶稣感到疑惑，而教会女士会谴责我的这种怀疑。

显然，教会中讲的其他一些故事我也很怀疑，比如在水上行走、死人复活等。不过，与寻找这些问题的答案相比，我因提问而受到谴责这一点让我更困惑。

关于教会，我和爸爸有个协议：我同意在13岁之前定期去教堂。他希望我接受一些宗教教育，但是他不要求我去某个特定的教堂。我有选择去不同教堂、了解不同教派的自由。年轻时，我去了解过新教、路德教、天主教、卫理公会教、佛教、五旬节。我其实还想去犹太会堂或者穆斯林清真寺，但是在20世纪60年代，我们小镇上没有这些教派，至少我所知道的是没有。

从不同的教派和宗教里，我发现了对生命有意义的一些信息。我对佛教有一些困惑，因为祈祷者几乎全用日语，我又不懂日语。在天主教里面，我又不懂拉丁语。我最喜欢的教派是五旬节教派，因为他们举行的仪式很生动，拍手唱歌，带着音调说话。就是在这个教派

里，我感觉到上帝在屋子里走动，听了很多有关《圣经》和耶稣的故事，明白了宗教在人生中的重要性。

但是一到13岁时，我就告诉爸爸，我已经接受了够多的宗教教育，我周日要去冲浪。

我和妈妈的朋友之间的問題就是：当我拒绝坚定信仰时，她们就变了。只要我拒绝相信那些故事，她们立即变成教会女士了。她们原本是甜美的、和善的母亲，但是我一旦对《圣经》的故事提出疑问，她们就会变成摇手指的教会女士，坚持要我绝对地相信《圣经》。

现在，我并不反对坚定的信仰者。在生活中，人人都有各自的坚定信念。比如我参加海军后，我就必须充分信任海军。如果我成为共和党人，我就必须充分信任共和党。如果我想被环保主义者接受，我就必须充分相信环保主义者。所以，信仰是生活的一部分。我只是想自己作选择，不想被人强迫。

在17岁时，我有一次和教会女士发生了冲突。当时是一个周日，她儿子那天没去教堂，而是和我去冲浪了。那时是冬天，冲浪很爽。不过我一回到家，教会女士就打电话来叫我等着她。她很生气，在电话中都差点气爆了。不到10分钟，她就到了我家，朝我摇手，像疯了一样叫我以后不要把他儿子带坏了。

“你是没机会进天堂了，可你不要毁了我儿子的机会。他周日要去做礼拜，你听好啦！”

“我没叫他，是他叫的我。”我回答。

“我不管，我希望他周日和上帝在一起。”她咆哮着。

“我们是和上帝在一起啊。”我平静地回答。

现在，我和这位教会女士的关系还算融洽。我时不时地和她儿子碰面。现在她是一个很和蔼的祖母和曾祖母。我们关系不错。我们只是不讨论上帝。她在教堂见上帝，我在任何地方——海浪上、丛林中、教堂里、全国各地，甚至纽约，都能感受到上帝。



▲ 罗伯特（左）和高中时代的冲浪伙伴逃课去他们最喜欢的冲浪地。埃米觉得男孩子似乎总是更贪玩。

在我看来，“酷爱”（Kool-Aid）是种教条、规定、仪式、信仰，是某个群体的心理结构，是宗教、学校、部队和各种组织的象征，是将群内的人黏合在一起的心理胶水，是将群外的人隔绝出去的绝缘体。

比如说，很多素食主义者认为吃动物蛋白对他们的健康有害，甚至是一种罪恶，而喜欢吃牛排的人觉得一块厚厚的、多汁的牛排是上帝的礼物。很多宗教人士认为喝酒是罪恶，但是在《圣经》里提到过把水变成酒。我喜欢在吃牛排和青菜时配着好酒。对我来说，他们都是上帝的礼物，是人间天堂的一部分。至少食物和酒是我的教条，我的“酷爱”。我的心脏医生认为我应该减少红肉和酒的摄入，但是他也在喝另一种“酷爱”。

另外一种我不愿接受的“酷爱”是人死后要去天堂的想法。教会女士常常威胁我说，我如果不去教堂我就进不了天堂。有一天，我经过起居室时，她正在和我妈妈谈去天堂，坐在上帝旁边。

我打断她们并问道：“你为什么不去现在就去坐在上帝旁边呢？”

她过了一会才恢复镇定：“因为在我死后，我会去天堂，而很多人不会。我去了天堂后，我就和耶稣和上帝一起回来。”

“那人间的天堂呢？你为什么一定要死后再去天堂？伊甸园不就在地球上吗？”我问道。

妈妈站起来叫我去做作业。把我从起居室里推出去，她说：“等你爸爸回来，我们得好好谈谈。”

1974年，我光荣地从海军退伍了。我需要找到自己的答案——旧问题的新答案。就像我之前说过的，我在传统的学校、教会、公司，甚至部队里都没找到我寻求的答案。1974年，我相信我们的很多学校、教会、公司、政治组织、银行和军队都不自觉地成为正在控制整个世界的军工业背后隐形的实力强大的跨国集团的一部分。我对自己学到的和听到的都很怀疑。

我觉醒了。

去打仗的一点好处就是，我开始接触到人性的力量。很多次，我以为朋友快要死了，可是奇迹般地，他们又活过来了。我的两个战友发誓他们看见子弹穿过一个士兵的身体，可是却没有伤到他。他们相信，他们的朋友已经超越了害怕，所以子弹直接穿过了。我从没见过奇迹，但是我对他们的话深信不疑。

我常常想为什么自己活下来了，那两个来自夏威夷，同样也是海军飞行员的同学却死了。我有3次死里逃生，他们只一次就死掉了。在我死里逃生后，我对生的意愿想了很多。我想知道人类意愿在我们的生活里到底起多大作用。

在越南，我见证了一个第三世界国家打败了地球上最富有最强大的美国。经过多次战役后，我能很明显地看出哪一方的生存意志和胜利意志更强。有一天，我的飞机被安排运送一个受伤的士兵。我看见他的身体被抬到飞机上，我坚信他没有幸存的可能了。他的身体都成碎片了，我觉得自己都能看到他的五脏六腑。尽管我认为他没救了，但我还是迅速飞回母舰上，医疗队马上把他推进了手术室。3周后，他恢复了很多，被送回国。他的生存意志远大于我对信仰的认知。

1974年，我的信仰一直在经受考验，在想是否有上帝，在想上帝怎么能让这样的残忍和腐败在地球上存在。同时，我又亲眼见到了上帝和精神的力量……在我们需要用到的时候。

我见过太多了。我上过学、打过仗。我不想再以上帝的名义打这种“神圣”的仗。我不想“为了基督徒杀害共产党”。我不想再为了石油、银行、跨国集团、政客、贪婪或权力打仗。我也绝对不想再相信为了上天堂我要死掉或杀掉异教徒。

相反，我决定开始寻找人间的天堂，我自己的伊甸园。对我来说，这比喝下有组织的“酷爱”、活在对上帝的恐惧中、活着等死更明智。

所以，我慢慢地中断了我和传统学校、宗教和政治的联系。今天，我仍会去教堂，也会参与投票，但目的已大不一样。我进教堂不是因为这么做是主流，而是想去听某位我尊敬的牧师讲道，我认为他说得很有道理。我投票时也不针对某个党派，我不投民主党或共和党，我只为我欣赏的候选人投票。

我也不再听我爸爸的劝告：“回学校，读完你的硕士、博士，在政府或大公司找份工作。”相反，我去找我的富爸爸，让他知道我想跟随他的脚步，成为企业家。在我心里，富爸爸的道路为我提供了不用受制于大公司或政府的自由，更为我提供了一个找到自己的伊甸园、自己的人间天堂的机会。

那时我27岁。在离开海军前，我意识到我需要定义自己的人间天堂，需要知道自己的伊甸园是什么样子。这就是我在传统机构和传统体制之外寻求新答案的开始。在定义自己的伊甸园、自己的人间天堂时，我意识到我需要创造属于自己的“酷爱”，创造一种自己最喜欢的口味。在自己的“酷爱”中，我想添加的第一种成分就是金钱。我拒绝金钱是万恶之源的说法。

在纽约上学时，我接触过赚钱的游戏。在金钱游戏和大都市里，我精神十足。今天，纽约是我的圣城。我告诉身边的宗教朋友自己在纽约找到了上帝之灵时，很多人都低头为我祈祷。对于很多宗教朋友来说，纽约是罪恶的中心，是罪恶之地。

在想到人间天堂时，我也知道自己想找到梦中的女人——我的灵魂伴侣。我爸妈一直都很恩爱，我在纽约的舅舅和舅妈也是。我也想要这样。在看过很多朋友不幸的婚姻之后，我意识到找错结婚对象就

像是身处人间地狱。我意识到，如果我要找到人间天堂，就需要找到和我志同道合的灵魂伴侣。

十年来，我和数不清的女人有过很多次有趣的约会。我遇到过一些绝对不适合我的女人。不是她们不好，只是我们合不来，配合不好。能遇见她们是我的荣幸，她们让我知道我在婚姻里面所不能接受的。至少在婚前，我知道坏关系是怎样的。

总的来说，我很高兴世界上有这么多好女人。很多女人帮助我成长，上帝知道我需要成长。有一两个我本来可以结婚的，但我们没结。直到现在我都珍惜和她们之间的关系。不过，当我遇到金的时候，我知道自己遇到了我的梦中女郎、我的生活伴侣、我的灵魂伴侣。

1984年，在坚持不懈地约了6个月后，她被打动了，我们有了第一次约会。之后，我们几乎每天都在一起。在二十多年来，我们不在一起的日子不超过50天。她是我最好的朋友、我的生意伙伴、我的妻子。

描写未来的一本好书

也许，我读过的关于未来经济的最好的书是詹姆斯·戴维森和罗德·里斯·莫格写的《个人主权》，多年来我一直在学习他们。他们准确地预见1987年股市的崩溃，苏联的解体，还有本·拉登的袭击。他们说的很多东西都和富勒博士说的一样，特别是关于国家概念的消失。在谈到每一个时代的结束时，他们有个很有意思的观点：随着一个时代的结束，腐败往往会迅速滋生。

他们举例说，就在农业时代结束工业时代开始之际，教会和很多宗教团体里面都是腐败成风。他们指出，随着工业时代的结束，政府也会腐败成风。我们已经见证了这点。

他们指出，世界每过500年就会大变样。例如：

公元前500年

希腊民主出现

0

耶稣诞生

公元500年	黑暗时代
公元1000年	封建时代
公元1500年	文艺复兴和工业时代
公元2000年	信息时代

和富勒博士一样，他们也认为科技带来的财富不再受到少数人的控制。科技能强大到让我们所有人，无论贫富，都享受便利。这会带来好消息也会带来坏消息。

好消息就是，信息时代能让个人得到前所未有的解放，人们能够自我教育。他们说：“那些能够自我教育的人可以进行完全自由地创作，充分享受自己的劳动成果。他们的天赋能够得到充分发挥，不再受到政府的压制和种族主义的歧视。在信息社会，真正有能力的人不会受到他人偏见的影响。”

在信息时代，政客也不能再统治、压迫、控制大多数的商业发展。换句话说，无论是共和党还是民主党执政都没太大影响了。在信息时代，权力属于个人，属于你。

富勒博士预言：我们正在进入统一时代。所以，我们个人对未来的看法和观点是很重要的。

我在工作中也找到了人间天堂。我知道自己想成为环游世界的有钱人，想成为物质财富与精神财富并重的企业家。最重要的是，我相信自己的工作能让这个世界变得更好。

我准备离开海军部队，想重新获得力量——一些在传统的学校、教堂和公司里被摧毁的力量。我不想重回学校又变蠢。我不想回到教堂被告知自己是个罪人，在没开始生之前就会死掉。我不想成为公司雇员，让生意告诉我：我的价值有多大，我和谁工作，我为谁工作，我是否得到提升。

我想重新获得我的力量，开创自己的生活，找到自己的人间天堂。

教会的主日学校告诉我，诺亚在暴风雨中忍受了40个日日夜夜；摩西在被送往乐土之前，在沙漠里流浪了40年。1974年，我盼望自

己在40天里也能找到人间天堂，不过我也愿意花40年流浪。

埃米：考验水流

在学校时，我对于总在周五吃鱼、早早离校去教义问答班的同学很是好奇。我很想加入他们，想知道他们在研究些什么。

有时候，在卫理公会教堂或是其他一些教堂，会有一些教育年轻人的好老师。我很喜欢他们的课，总是期待着夏天的教会夏令营。在夏令营里，我发现自己很害羞，缺乏社交技巧。不过我喜欢交流、讨论、篝火和歌唱，这能让我认识新朋友。我欣赏那些外向、热情、积极参与并领导活动的小男孩和小女孩。

我在夏威夷长大，就像罗伯特一样，我和朋友、同学一起参加过很多教会组织的活动。欣赏所有不同的宗教传统是夏威夷的一种生活方式。作为一个孩子，我也从不对上帝或宗教传统产生质疑。我接受并尊重这些。我没有像罗伯特那样的质疑和挑战权威的头脑，至少在童年时没有。

但是成年后，我开始认真地质疑和学习。阿拉斯加是一个很好赚钱的地方。我打两份工，其中一份工作是在一家服务公司，该公司为阿拉斯加石油线路上的工人提供物资。另一份工作是做服务生。我的目标是挣够我去印度的路费。

去阿拉斯加的旅途很艰难。我和朋友从科罗拉多的博尔德出发，开着一辆1953年的通用卡车去费尔班克斯。那辆车的门常会无缘无故地自动打开，车上没有安全带，也没有安全提示。车上那扇“自动门”常让我们身处险境，一不留神就会掉下车。卡车里没有暖气，1月的寒风很刺骨。有一次，我们陷进一个雪坑，又没有雪铲，不得不想尽各种办法把车挖出来。最后是靠一个平底锅才把它挖出来。

在阿拉斯加当服务生就意味着要在夏天接待大量的游客。不过在冬天，这儿只有石油工人和一些不怕寒冷的本地人。这是个流动性很强的地方，所有想要在20世纪的石油淘金热中发财的人都可以来。但很多人给小费都很小气。

尽管同时做着两份工作，我还是有很多自由。我之前就和艾丽卡的爸爸商量好了，我在阿拉斯加和印度的这段时间里，他在夏威夷照顾好艾丽卡，我则专注于实现去印度的目标。我与夏威夷和科罗拉多来的朋友在一起，我们在现代的西方社会过着简单的生活。每个人都想去石油线上工作，或者加入工会，因为这意味着能赚更多钱，加班就会得到双倍或者更多的报酬。我的一个朋友在木匠工会里工作，她的工资及加班报酬很快就付清了她读硕士的费用。

我则想尽快来尽快走，这样我在秋天时就能去印度了。我也没加入工会。很多人都认为阿拉斯加是牛奶和蜂蜜之地，因为赚钱很容易。不过我的目标是去印度，向真正的佛教大师学习。我将阿拉斯加看成达到目的的途径。

我知道罗伯特1969年在阿拉斯加的瓦尔迪兹待过一段时间，当商船上的官员。他一年工作7个月，收入48000美元，他没什么开销，存的钱比我多很多。好像一直以来我们俩的经济状况都是这样。

相比之下，我在阿拉斯加待了9个月，节衣缩食，存了4000美元。这笔钱足够我回夏威夷看艾丽卡和去印度的路费了，还够我在印度勉强生活6个月。

1975年9月，我和朋友出发去了印度。

我们去了四个佛教圣地朝圣：佛陀诞生之地尼泊尔的兰毗尼，佛陀首次说法的地方鹿野苑，佛陀圆寂之地拘尸那罗，佛陀悟道之地菩提伽耶。我们还去了王舍城——佛陀修行的地方。

旅行是艰难的。烧煤的火车烟很大，车厢内人又很挤。我们去兰毗尼时坐的是人力三轮车，因为没有巴士坐。不过，在加尔各答能坐上人力三轮车已经是很不错的了，这些瘦得皮包骨的车夫在崎岖不平的道路上把我们这些肥肥的美国人一路送到目的地。

正是在菩提伽耶的几周里，我第一次认真考虑了出家修行的问题。

当然，我也有挣扎和彷徨的时候。不过总的来说，当比丘尼，跟随佛祖修行的生活还是很有意义的。我去听课的目的就是想要停下，想要找到答案。我觉得自己还有很多未完成的事情，妈妈和祖父母在

我还没能体会他们、没能理解他们的传统和历史时，就已经离我而去。

有人过世，家庭成员不再一成不变。我知道他们不会一直陪着我。就连我脚下的土地也不是永远固定的，特别是夏威夷岛。据说夏威夷最终会因为水面上涨和地表下陷而消失。

死亡促使我去寻找生和死的意义。既然我们都会死去，我就要学会如何生活，如何处理好自己的问题。为什么我们深爱的人在他们的生命要承受这样的痛苦？我们为什么会死去？我们死了都去哪儿？

我们一定要死吗？

为什么人们要对他人那么残忍，欺骗他人，但是在他们失去朋友、爱人、名声和地位时又变得悔恨，自怨自艾？



▲ 埃米（中间）和她两个优秀的翻译朋友于1983年摄于夏威夷。

为什么人们认为自己可以不用为说谎、毁灭他人的生活、偷盗和欺骗付出代价呢？

为什么爸爸——那么好的一个人——会在生活中被人欺骗呢？

我们的行为难道不会带来后果吗，包括隐形的后果和显形的后果两种？只要我们不被逮住就不用承担后果吗？难道就没有后来的结果吗？如果还有后来的话？

学习佛教知识为我的这些问题提供了答案。我找到了正确的道路和美好的精神家园——我的精神家园。对佛教的学习和实践也满足了我的精神需要。我发现我的很多佛教朋友还在为自己的承诺而奋斗，就像信仰其他宗教的人们一样，我自己也是。

学佛，有十项基本恶习要避免：杀戮、偷盗、邪淫、撒谎、造谣、诽谤、用恶语、贪婪、嗔恨和愚痴。这些要求看似简单，但实践起来却很难。当喜爱、愤怒、忌妒、竞争感出现时，人们很难遵守自己的诺言。

我欣赏的朋友，不论工作好坏，看起来都是勤奋、聪明的信佛者，但他们有时候也会走错方向。我自己也很努力地去修行，但有时候我还是会让他人感到失望和愤怒。而且我发现自己仍然喜欢闲言碎语地议论别人。

即使有时自我感觉良好，觉得自己为了人类的幸福已经成为了一个更好的人，但有时也还是有矛盾出现——我女儿想要我多陪陪她，我前夫觉得我很脆弱，我需要找一份工作来生活，我的朋友都事业有成，而我赚的钱只够付房租和吃饭。

然而，这种生活方式一直都很适合我。我一直在继续学习，还去印度生活过一段时间，拿到了两个学位。不过，有两个原因阻碍了我的修行。一是我特别想得到在乎的人的支持，我的生活常常围绕着这个原因在转。以前我希望爸爸支持我，后来又想从老师那儿得到支持。

第二就是我的害羞，总是躲在人后面不敢发言。这样做是为了避免把自己暴露或显出我自认为的缺点——缺乏知识、愤怒、困惑、忌妒和恐惧，尽管这些缺点也在别的方面表现了出来。

在修行时，一个人可能时常会表现出勤奋、平静、专注、博学。不过实际上，寻求支持的习惯在这些外在特点的掩盖下给我的生活带来了巨大的痛苦。自我隐藏阻碍了我的学习和成长。我在寻求个人宁

静的同时，自身还显示出向往权力的错误倾向。

佛陀在成道后第一次讲道时，说了四句真理。

苦谛：即人生多苦的真理。

集谛：即人生痛苦从何而来的真理。

灭谛：涅槃才是多苦人生的理想归宿。

道谛：人要修道才能获得涅槃。

修行者要摒除杂念、扫清障碍，才能明白空即是真。由于我们错误地理解真实，从而对世界万物都产生了错误的观念。我们明白友好、服从道德原则、不伤害他人的重要性，也学会将这些观点传递给我们的朋友和爱人。但是，当出现爱和恨的感情时，我们在身体、语言和思想上就会出现不健康、不友好的反应。

我总想寻求支持，特别是从老师那里，所以我发现自己常去讨好他人，并做一些不利于自己的事情，从而导致错误行为的发生。这便是让我失去平衡的错误。这是我的苦。

也许这种苦是不可避免的，因为我的观点和行为很极端，就像钟摆的两端，我朝另一端摆去，想要、需要，然后不得不停下。我的身体状况就是内在不平衡的外在表现。从那时开始，我就得注意我一直是怎么给自己鼓气的。由于从小被教育要乐于助人，每当有情况发生时，我总是自告奋勇积极地参加新工作，处理新事情或临时发生的事情。我们清崎家“救星”的传统此刻体现出来了，我总是俯冲着去挽救这个时代。

如此一来，我很容易就过度劳累。冥想——修炼自己的行为 and 语言，管住自己的舌头——能帮我停下，想想正在发生的，看看以前发生的，小心作出选择，这样才不会又陷入另一种紧急状况。为了我的身体和我的修行，我必须创造身体和心灵的平静，为寻求支持的习惯找到平衡。改掉以前的坏习惯是一个去掉错误观点的过程，这让我在前进的道路上方向更加明确。

用专注、爱、正确的行为和智慧替代这个旧的、根深蒂固的习惯，为自己的生命和行为带来正确的平衡，这成了我个人的内在要求。这是一次有益的战争。

佛说过：

“成为自己的明灯。”

“我灭度后，佛经就是你们的老师。”

“冤冤相报何时了。”

这些是对每个人的挑战。与罗伯特的故事相比，我把这称做战争。但是事实上，赢得这场“战争”需要爱和专注，而不是用残忍的、不宽容的方式和自己对抗。有技巧的关注和兴趣能缓解我们的痛苦。困惑、妄念和坏习惯之所以会出现，是因为我们没有体会到爱、智慧，没有得到适度的关注和指导，进而就会陷入不平衡之中。

任何人对爱都会有回应。当阻力出现时，我们会补偿或隐藏爱。作为人，我们是需要爱的，回应爱的感觉也是很美妙的。但是，我们却常常卷入那么多的“战争”，我们在办公室和同事发生冲突，在家和亲人争吵，欺骗彼此，恶性竞争，忌妒，贪心，保守，拒绝帮助他人。

罗伯特的说法是：“尽管我们都想要和平，战争却是人类社会永恒的一部分。”显然，就像威廉·詹姆斯·杜兰特所说，在整个人类历史中，只有29年的时间是没有战争的。我们通向何处？战争是唯一的出路和可能吗？

佛教中说有“三毒”：

贪——对喜好的过分偏执；

嗔——对不喜欢的过分偏执；

痴——心性迷暗，愚昧无知。

除非我们无欲、无恨、洞悉万事，否则我们逃不开这“三毒”。佛经上说抛去这些妄念还是有可能获得自由的，但是我们一定要为此付出。在我们身边没有这样一个可以帮我们洗去妄念的人。尽管我是一个好比比丘尼，但事实上我还是愚笨的。我必须改变。为了回答旧问题，我发现自己在寻求新答案。

我作为一个人，是无力的吗？作为比丘尼呢？

做了比丘尼之后，我加入了以前所不敢想象的大家庭。我和佛教大师一起学习。世界上的很多国家都有佛教团体，如印度、斯里兰

卡、泰国、中国、缅甸、柬埔寨、日本、蒙古、新加坡、马来西亚、韩国，以及印度尼西亚、希腊、阿富汗等其他国家。今天，很多国家都有佛教僧人在修行，努力寻求内心的宁静。

在面对战争和矛盾——包括全球的和地区性的战争和矛盾时，我感到很无力。这是我所关心的，但却是让我伤心的一件事，我想知道为什么不采取行动解决这些问题，让人们和平共处。不过我相信文字和语言的力量是强大的，可以影响无数人，只要我坚持传道写作，就会为帮助人们清除“三毒”作出一些贡献，更多的人就能停止外在和内在的矛盾。

我能改变这些吗？

我以前曾经强烈祈祷：祈祷自己不断进步，祈祷自己做个好人，祈祷自己对社会有帮助。就像狄兰·托马斯的诗：“不要温顺地进入那个良宵……要咆哮，对着光明的消泯咆哮。”我不把它理解为愤怒或滥用，我把它理解为用心地生活，努力地生活，从生活里学习，不留遗憾。

不需要强烈祈祷和道德，就能过有道德、有能力、有助益的生活，并帮助自己和他人，这可能吗？我们可以战胜压迫、仇恨、不安的心理，并享受生活吗？

这便是生活的挑战。

我们可以有不同的生活吗？

几年来，通过潜心学习，和大师及其他修行者一起工作，我已经学会欣赏他人的信仰及他们所作出的努力。我们对待其他信仰者，还需要更多的宽容和爱心。当我们看不起他人时，这只说明我们不够大度，内心狭隘。

很多城市和社区都有各自不同的文化和信仰。我们应该像享受异国的美食、饮料、服饰和歌曲那样，学习彼此的信仰。能够欣赏不同的甚至是相反的观点，这难道不是一种聪明甚至是智慧吗？

像我这样平凡的人能成功吗？

对此我有更多的问题和答案。如果我很平庸，我怎么能成功呢？如果我是精神斗士呢？我没有任何天赋，我能做什么呢？答案是：我

们能成功。这就是智慧的意义和力量所在。

我需要找到自己的答案吗？

结婚并成立一个家庭不是我的答案。看到那些几十年来一直幸福生活的夫妻我常常很惊讶。今天，幸福的老夫老妻已经是特例而不是常态了。作为个体，随着时间的流逝将会经历很多变化，两个人能和谐地成长和进步、分享观点真是很难得的，很奇妙。但我还是得独自去寻找。

佛陀为我们指明了修行的道路，我们得沿着道路找到自己的路线。每个人的答案和理解都不一样。

别人可以费尽唇舌地告诉我们真理，但是最后我们还是得自己去发现、自己去体会。有时候我得一遍一遍反复地学习，有时候我一下就明白了。不管怎样，我们只管做自己想做的，有时候由于自己的疏忽，答案会不经意地溜走。但我们的努力终将会有结果。

第5章

开始旅程

有时候，你能从生活中得到你想得到的。

问题是，你也许不喜欢答案出现的方式，也许不喜欢它的外表，也许甚至都认不出你正得到你想得到的。

罗伯特：改变了的生活

当我妹妹在夏威夷岛上寻求精神家园时，我正在怀基基海滩上寻求性爱。现在我的直升机被没收了，要赶上岛上的聚会生活就没以前那么简单了。

然而，1974年初期，我在酒吧遇见了一个漂亮的年轻女子，她叫金，是个嬉皮士，我不知道是否是我这个海军平头吓跑了她，还是我太普通了，反正我每次约她，她都能找到拒绝我的理由。

最后，我的坚持终于有了效果，她说：“好的，不过有一个条件。”

她让我作为嘉宾和她去参加一个免费讲座，因为太想和她在一起了，所以我同意了。

这个免费讲座是埃哈德训练讲座，类似于我妹妹埃米几年前参加的那种。讲座在怀基基一个大宾馆的豪华舞厅里举行，来了大概500个人。我没听说过埃哈德，不过在场的漂亮女人之多让我印象深刻。我从没有经历过一个地方有那么多美女朝我笑。之前，我被锁在一个全是男生的军校，高中毕业后就一直在部队里卖命。

我觉得我在怀基基找到了天堂。

我坐在金身边不久，灯光暗了，一个漂亮女人穿着纯白的裙子走上舞台，她说完几句话就开始介绍埃哈德。房间里的人们从椅子上站

起来，同时爆发出阵阵掌声。

埃哈德穿着白衣服，很精神、很帅，特别自信。他很会讲演，不过他说的越多我明白的越少。我只听到他谈的是让生活更好。

没多久我就觉得无聊想要离开了。我本来就不打算参加这样的训练讲座，尤其是还要占据两个完整的周末。中间休息时，我转向金，问她要不要去喝一点东西。她摇摇头，还问了我一个猝不及防的问题：“你打算报名参加这个培训了吗？”

“不！”我回答，“我不需要这些。这些只有输家才要。走吧，我们去酒吧喝点东西吧。”

金只是沉默地摇摇头，恶心地看着我。

“怎么了？”我问，“你认为我需要这样的垃圾吗？”

她笑了笑。“这房间里这么多人，你是最需要这个训练的。”

“我？”我气愤地问，感觉像被人用语言扇了一巴掌，“为什么是我？”

“你知道我为什么不和你约会？”她反驳道。

“我不知道，告诉我。”我回答。我猜这样回答就像是邀请她打我。

“我不和你约会的原因就是你太饥渴了。你对女人缺乏自信。你被拒绝后很难堪，很害怕。除此之外，你太想要了。我能感觉到你只有一个想法，就是上床。那我为什么要和这样饥渴的一个男人睡觉呢？”

“什么？”我像只被人踢了一脚的狗一样叫起来。

“除此之外，你还假装很有男子气，不过我能看穿你。你不过就是一个高大的、粗鲁的海军飞行员的搞法。你开着直升机的样子就像是‘高中生哈里’。”

“好吧，如果那是你的想法，我先走了。”我说，感觉有些受伤。

“看，”她声音软了一些，“听我说，我也不想告诉你这些。我喜欢你，你素质不错。谁让你那么问我。”

房间的空处挤满了人，有的在交谈，有的在报名，还有些人焦虑地坐在休息桌旁。好处之一就是人群的吵闹让大家听不见金的评价，

即使他们听见了，他们也不在乎。

碰着我的肩，她微笑着说，这次很温柔：“这就是我邀请你来参加的原因。我参加了这个训练，发现我的人生变得更好了。”

说完她带着我去登记处。但我还在为她之前的话而感到痛苦。我肠子搅着，脑袋不停地转，我不知道该怎么做，我慢慢地拿起笔，开始填表。我还处在犹豫的边缘。真不知道我是该跑掉还是该留下来。我不知道我要做什么。

最后我交了35美元订金，离开了大厅，去了酒店的酒吧。

金留下来听完下半场演讲。

1974年3月，我走进埃哈德培训机构，两周后，正如她所说的，我的生活改变了。

大量的培训内容是关于承诺的。也就是说，你有没有言行一致？请再次注意言行这个词。一致就是说行为要和语言保持一致。当有人说“这个人说话算数”，这是极高的评价了。

参加培训后，有些事情就很清楚了。我们大部分的个人问题就是始于我们言行不一致，不履行自己的诺言，说一套做一套。在整整上了一天的关于言行一致的课后，我感到难受又感到非常启发。很明显人类的很多痛苦是因为破碎的诺言——自己没有遵守诺言，或者别人没有遵守诺言。而我的痛苦就是因为缺乏前后的一致性。我又在埃哈德机构接受了两年的培训，对自己了解更多了。后来我就没再去听课，后来那个组织被起诉了。今天改名叫兰德马克。我倒不一定要推荐那个培训，我只是在这里回顾，它改变了我的一生。

培训结束后的一天，我鼓起勇气，请求我的长官给我处分。带着恐惧，我僵硬地走进他的办公室，敬礼，他让我坐下。我开口说：“长官，在我离开部队前，我想告诉你一件我做错了的事情。”

上校坐在那儿，听我告诉他有个周五，我开着直升机在基地附近的一个地方降落，带上一些女人、一些啤酒，飞到一个很远的岛上的一个海滩，我们在那儿过周末。我还承认超载，这是严格禁止的，因为高度可能会让压力过大的机舱爆炸，还有醉酒驾驶。

他安静地坐着，摇了摇头，最后他说：“谢谢你告诉我这些。其

他飞行员是不是也这么做过？”

“我还是不说的好，”我回答，“我来这儿是告诉你我做的坏事。”

“我明白。”上校接着说，“我会自己调查的，你准备好了吗，如果对你起诉的话？”

“是的。”我回答。

“你有没有意识到这些控告有多严重，你可能会坐牢。”

“我知道。”

“好吧，军方会和你再联系的。”

大概两周后，一位军事律师——一位海军上尉——叫我去他基地的办公室。一进他办公室，他就告诉我所拥有的权利，以及问我是否要请一位律师。

“不用了。我来这儿是想坦白一切，担当我自己行为的一切后果，即使是去坐牢。”我说。

上尉就叫来一位记录员，我们开始了3个小时的关于违反规定的汇报。在汇报结束后，我累坏了，没有一点儿力气了。我告诉了他所有的东西，包括每一个小细节，我有多少次欺骗了军队。我没有任何隐瞒。

静静地坐着，我看着上尉让法庭记录员先离开，收拾他的笔记。

“我要去坐牢吗？”我问，想着被手铐铐着带走。

上尉在他的公文包里面摸了很久，最后抬起头来说：“不用，你可以走了。你在一个月之内离开部队。我会让你光荣退伍的。谢谢你为祖国做的一切。”

这个结果让我感到很意外，几周来的压力让我再也受不了了。我哭着说：“我不明白。”

“中尉，收下这个礼物吧。”上尉说：“谢谢你说实话。现在离开吧，在我改变主意前。”

我站在那儿，没明白，我没有动，我也动不了。最后上尉笑了，说：“我们知道你和那些飞行员的事情。我听说过你们抓的大龙虾，还有那些裸体晚会。×××，我也想去啊，听起来很好玩。”

“你听说过那些？”我问。

“当然，这些好消息总是有人传的。你们很多飞行员都那么做。我曾经收到一个邀请，但我没去。我知道你们这些人迟早会被逮住。所以我很高兴我没去。”

“还有谁这么做？”我问。

“很多飞行员都滥用国家财产。有些人比你和我更过分。我很高兴你有勇气站出来说实话，承认错误，我不是要整你，我是要整那些没有勇气说出来的人。一边飞行一边把女人带去荒野的沙滩喝酒是很糟的，但是没有勇气站出来承认错误是更糟糕的。这说明缺乏个性，是一种悲剧的性格缺陷。”

“我们都会犯错。”他继续说，“我们都违反过规定。我们都做过傻事，以为我们不用付出代价。所以犯错和犯傻不是一种罪，傻不是罪，撒谎才是。”

听完，我离开了。

他遵守了他的承诺，1974年6月，我离开了基地，我自由了。

自由对我来说不仅仅是避免了军事法庭的审判，我“改变后的生活”比以前在埃哈德培训时的生活更好。我意识到我拥有了为自己的生命创造最好的生活或者最坏的生活的自由，前途全在自己。

我得停下来思考我一直都做对了的事情。我得暴露自己的黑暗面，把它带到阳光下。敌人就在我体内，不是外面某处。在发展我的好的性格时，我意识到我也要磨炼坏的那一面。

这一刻，我决定我一生的事业就是把重点放在自己身上，发展一个更好、更有道德感、法律感的性格。那些崇高的词语，比如“戒律”，礼拜日的导师和我妈妈的教会女士朋友们常常念叨的词语，都又汇集到我这来了，成为我能理解的语言，成为我自己的原则。我知道这是一生的使命。我知道对自己还有很多工作要做。

我在教会学到的很多生活知识是珍贵的。它们很简单，但却很有道理。正因为它们是那么简单，我开始想为什么人们在遵守时却是那么难呢？如果不能把这些道理融入生命，那你又为什么去教堂呢？

对此，我很挑剔，不是对教堂，而是对那些去教堂的人们。我常想为什么一个常去教堂的、看起来对上帝那么虔诚又遵守宗教仪式的

人不把这些道理用于实践呢？

我的父母尽他们的最大努力不让我们看到这个现实世界的残酷事实，他们虽然很努力，但生命的黑暗面还是常常被我们看见。比如，当我们都还不到6岁时，却听说爸爸的一个同事要离婚。孩子们不懂离婚是什么，为什么爸爸和妈妈要分开。爸妈的解释尽可能地避开奸情的说明，但我们不久还是知道了。

几年后，一个同学的爸爸因为贪污而坐牢。这也费了爸妈一番工夫来给我们解释。另一个朋友，一个成了家的人，是个酒鬼。他花很多力气来隐瞒他的秘密。一天，他醉得不省人事，撞上了人行道上的行人，结果被送去了监狱。家庭破裂了，妻子改嫁了。

父母向我们解释时，比较麻烦的一个方面是这些家庭都是信教的。这让我们孩子们很困惑——“如果你不打算遵守上帝的规定，那去教堂做什么呢？”

这不是说我没有犯过罪或错误。我可以保证地说我在教堂里被告诉不能做的事情，我几乎都是尽力去做了。我的解释是我从没有假装成遵守规矩的好教徒。让我烦恼的是那些装作上帝的追随者，去教堂、谈上帝的慈爱、宣传他们遵守规矩的人，私底下并不是他们假装的那样。

随着时间的推移，我开始想为什么那么多人假装自己是圣人，其实又是罪人。如果过上好日子的规矩那么容易遵守的话，为什么那么多人不去遵守呢？一个让我困扰的例子是：我们都知道我们不应该说谎。我们都知道我们应该说实话。所以我的问题是：为什么那么多人说谎呢？当尼克松总统——全球最有力的领导——被发现说谎时，我特别困惑。他也去教堂，而且是一位虔诚的基督徒。

他为什么要说谎？

我们都知道我们不应该有奸情。

是的。那为什么还有那么多人欺骗配偶？我喜欢的一张图片是克林顿总统在离开教堂时手里拿着《圣经》摆出姿势照相。后来我们才知道他正走在与莫妮卡幽会的路上。

我们都知道我们不应该杀戮。

但是政府花了大量时间、技术、金钱去购买武器用来杀人。为什么美国——一个公认的热爱上帝的国家——会花那么多国民生产总值在武器上面？为什么圣地（耶路撒冷）是地球上暴力最多的国家之一？

我们都知道我们应该爱我们的邻居。

我们都明白，我们应该对其他人友好，但是为什么那么多人在他们的邻居背后说三道四，在背后用语言来刺伤别人？为什么那么多人花大量的时间、创造性和力气在网上诽谤他人？

我在生命里再一次地发现我在为旧问题寻求新答案。对我来说，如果我们仅仅跟随简单的法则：己所不欲，勿施于人，生活会好得多。所以这些规则看起来简单，但要遵守是很难的。我想不明白为什么会这样？

我还注意到人们内心有很多矛盾。似乎很多人去教堂是真心祈祷更好的生活，但是却未能如愿。比如很多人想要富有，但是很多精神富足的人物质却很匮乏；很多人想要更瘦、更健康，但是很多人祈祷变瘦却变得越来越胖；很多人祈祷夫妻更恩爱、更幸福，但是你最爱的人有时候却是对你伤害最多的人；很多家庭去教堂为小孩树立道德榜样，但是有些信教家庭的小孩却变成最坏的。

我就是想知道为什么？

埃米：试试合不合身

我们家所有的小孩都出生在夏威夷檀香山的圣弗兰西斯医院。我小时候，妈妈是那儿的护士，我们偶尔去她工作的地方，我们会看见修女们进进出出、忙忙碌碌地护理着病人们。

我是个很有信仰的人。我对老师及各种传统的圣人都怀着爱意，当我因为工作或家庭原因去不同地方时，一定会去参观当地各种传统的名人圣地。

也许因为我出生在圣弗兰西斯医院的关系，我常常被圣弗兰西斯的生活和工作所吸引。1999年，当我参加意大利坡麦芽的一个佛教教

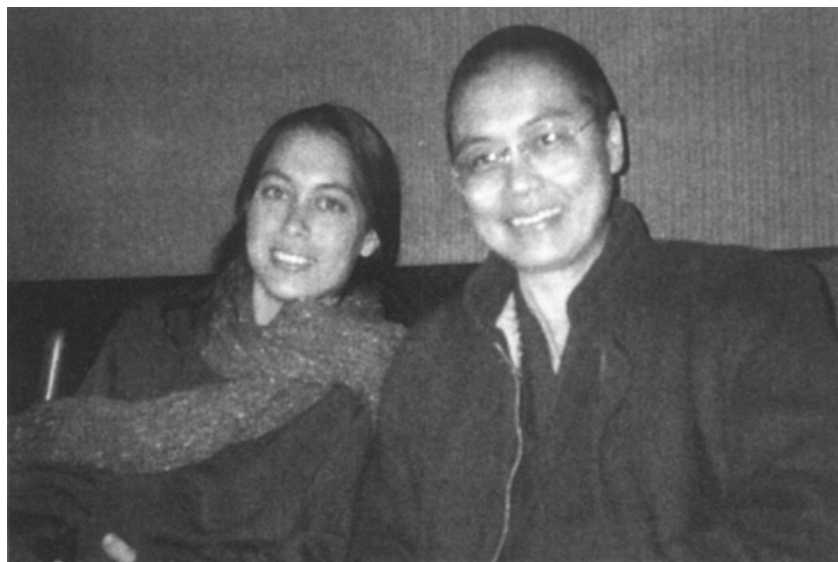
师的培训会时，找机会去参观了阿西西——圣弗兰西斯曾经居住的地方。我去了他和圣克莱尔曾经去过的他们修道院传教开始的地方。阿西西是一个很奇妙的地方，尽管有些人称之为“旅游地”，但它还是能深深打动几千年来所有虔诚的信徒。当我意识到圣弗兰西斯的遗体就躺在教堂里面时，简直激动得都要哭了。他们显示着几千年来，保护圣地和他遗体安全、完整的决心，这种决心历经了灾难、现代化、饥荒、战争及反复的热衷和冷漠。

我参观的另外一个地方就是法国的洛德斯，在我女儿和她丈夫的第二个孩子出生的时候，我去图卢兹帮助他们。离开法国的前一天，我抽个空坐了两个小时火车去洛德斯，大概午餐的时候到达，在咖啡店我注意到一个天主教神父也在那儿吃饭。午餐后，去大教堂和洞室，我又碰到了他。他很认真，指着圣地问我：“你在这儿做什么？”

我说我喜欢圣人的故事，我一有机会就要参观这些圣地。

“那你为什么来法国南部？”

我解释说是因为我女儿刚生了小孩。他很惊讶：“你是说你们比丘尼也可以结婚？”



▲ 埃米和她成年的女儿艾丽卡在洛杉矶国际机场，摄于1994年12月。当时

埃米正准备再次回印度。

“不，那是很多年以前。”

“那你丈夫呢？”他问。

“我们多年前就分开了。”

“什么！你是说你们佛教可以离婚？”

“那时我还没入佛门。”

“哦，你知道你在这里除非受洗，否则是得不到祝福的。”

“但是我童年时就受洗了。”

“什么？你是说你后来又放弃了？”他难以置信地问。

“不是我放弃了，而是我在佛教找到了归宿。”我说。同时对他解释我一个人在选择信仰时，没有必要必须放弃以前的。

之后，他友善地带我去人们装泉水的地方，我们坐在洞室外面，神父看见了露德圣母，祈祷了一阵，然后让我去了妇女们待的帐篷，在那儿人们通过泉水得到祝福。我不会说法语，直到最后才明白我们需要完全脱光浸在水里面。

信仰不同的人相互沟通是很重要的，因为可以增进友谊和和谐。我们不再住在狭窄的世界里，可以不被不同的文化和观点所影响。几千年前，我们因为技术和交通的限制而相互隔离，现在我们需要对话，对其他信仰的人们给予更多宽容和理解。这会带来更多的友谊、和平和和谐。

1998年，我接受了在科罗拉多做一小群和尚的驻地老师的工作。在我到达科罗拉多1年后，美国空军学院的一位专职教士请我去见军校对佛教感兴趣的学生，结果我在那儿做了6年的专职教士。那些年里，我也靠奖学金完成了我的硕士学位，并自愿在收容所服务，参加信仰交流组织。

在培训时，我很惊讶地发现，有些专职教士比我在科罗拉多那里所知道的还要更保守。

有培训时，我们需要分享我们的个人任务，比如我们想从培训中得到什么及其原因。我陈述时是用这句话开头的：“怀着平凡的精

神，我希望和其他专职教士一起工作、学习。”

一个教士很直接地问我：“你为什么用了平凡这个词？只有基督徒这么用。你为什么要用精神这个词？这象征着基督的圣灵。”

另一个教士为了缓解紧张气氛，说：“精神有很多意思，比如我们说‘友爱的精神’、‘快乐的精神’。”我那晚回家在字典里查平凡这个词，发现我们两个都是对的。一个解释就是各种基督教的传统聚会，但是另一个解释就如韦伯斯特列出的，是“广泛的或者一般程度的影响或应用”。

我因此注意到，佛教在西方研究和实践时，我们需要注意我们用的词语，记住英语是以犹太教、基督教为基础的。所以在文化上我们会遇到偏见和传统认知，需要容忍和友爱才能找到共同点。

我发现，当人们从一种信仰皈依到另一种信仰时，有一个支撑点。有时候他们更坚持、更严格，在态度上比那些几代人都信仰的家庭还更原则。他们对持其他信仰的人很少能够宽容以待。不过当某人皈依了非传统的信仰后的一个好处就是他们更认真、更努力地去学习、实践，对新信仰也有着更多的热爱。

在佛教传统里，一个人为他自己的行为负责，死后发生的事情则有赖于他们平时的积德。这是个很大又很敏感的问题，很少有信徒去检验。实际上，很多佛教徒倾向于把佛教圣人神化，祈祷能依靠他们的力量脱离苦海，认为他们的意志能让他们得到自由。我们当然需要教师引导，但我们必须通过自己的努力和领悟来得道，积善行德，去除恶念。

因为我的佛教信仰，我有很多机会参加相关的活动和聚会。有时候我也参加组织美国的年度西方佛教大会。因为西方的佛教徒人数比较少，分散在各州，更多的是单独修行或者与佛教中心一起修行，所以我们为他们提供聚会的机会。

在这个物质时代，修道生活很少见了，也很少有人喜欢。修士们常常在操作、管理或教学方面工作很长时间。我们的聚会遂成了一种期待，能让我们在工作之外休息一下，探讨我们的实践、传统和所关心的问题。在我们早期举行的一次会议中，我们展示了“世界佛袍”，

让我们能够了解不同佛袍的历史和意义。

就在西方人实践佛教传统和文化时，还有一些需要适应的问题，我们会问到哪种修行最有效，文化表达是什么，最基本的是什么，什么又可以放在一边。尽管箴言都差不多，但我们修行的方式却随着不同的文化而有所不同。当我们在西方聚在一起时，文化和传统更是差异甚大。我们从彼此身上学到很多，同时我们也需要以更容忍、更开放的思想接受差异。在我接受培训的西藏佛教传统里，和尚一般一天吃三顿，吃肉，自己做饭，洗皮鞋，不杀苍蝇或蚊子。我们寺庙还有很多色彩鲜艳的大雕像。

日本僧人与中国、韩国、越南僧人的传统不一样，他们只吃素，有时候一天吃一顿，不穿皮制品。日本禅寺很安静，色调单一，空旷。小乘佛教里，和尚不能碰钱，不能开车，不做饭，只吃别人的施舍，可以吃肉。还有些传统要求只有少量物产，而在西方，很多僧侣自己种地，自己赚钱生活，有车，有房，可以有很多财产。

想一想，很多西藏寺庙建在海拔很高的地方，比如说我老师的寺院就建在一座偏远独立的小山上，高于海平面14000英尺，几乎不可能种青菜，但还要养活几千个和尚。在那里，和尚吃烤馕，喝酥油茶，有时候吃一点干肉。（在印度重建的很多寺庙里现在都提供素菜。）寺庙里，修行者能看到色彩丰富的佛像。

在海拔较低、土地肥沃的国家，寺院的信徒和友人会带新鲜蔬菜和其他食物给和尚们。他们能吃到很多种蔬菜，禅寺则提供了一个安静的不受外界干扰的环境。

这些只是外在的区别，还有很多哲学的和理解的区别，就像其他信仰一样。

在有些传统里，女性地位很高，能担任较高的职务，在另一些地方，则基本没机会。

很多区别都是文化造成的。各国几千年来的气候、植被、经济政治的变化也在施加影响。所以，即使同属佛教传统，我们也将一边深化自己的智慧、信仰，一边学习了解其他的传统。

在科罗拉多时，我有幸听到约翰·司鹏大主教的讲话，他很直率地

谈论到基督教传统里的一些观点。他的批评立场太激进了，不过他做得没错，他是带着对自己信仰的深爱做了一些分析和质疑。在学佛经时，佛祖自己都说我们不应该盲目去接受，而应该像试金石一样去测试，去烧、擦、敲，在接受之前鉴定真实的质量。

司鹏大主教讲话很幽默，带着友爱，他曾说如果天堂就在天边的某处，那耶稣站在天空里上了天堂，现在应该进入了轨道。根据第一世纪的科学和基督教，玛丽圣洁地怀了耶稣，她的子宫被借来孕育上帝的孩子，但是司鹏大主教说：“我理解的是，根据我们现在的基因和繁殖的科学，一个女人生育小孩要贡献一个卵子，所以不可能玛丽只是借了子宫生育耶稣，这是不是意味着耶稣是半人半神呢？”

基督徒大卫也问我们，如何在精神实践里获得快乐，如何去掉教条，因为徒有外表的、烦闷的仪式没有意义。他写到当人特别高兴时，可以通过写作和道德来体会，并用仪式来庆祝。但是随着时间的流逝，写作成了教条，与快乐无关；道德要求成为了不可改变的原则；庆祝仪式变得程式化，空洞而贫乏。要想重新触动快乐，常常需要“神秘之火”刺穿形式的外壳，使人们能够把对生命的忠诚和对生命过去创造的能够获得的特权的形式的忠诚区分开来。

他说对形式的背叛实际上是重回忠诚，这是一个勇敢的旅途，敢于如此做的英雄能够在心灵上得到更多快乐。

但是我一直隐藏着自己的需求，寻求赞同，做别人要求的，而不是探求自己能够做的、愿意做的，我失去了自我。即使作为佛教徒，我都是尽量完成他人的愿望和建议。我失去了生命的活力和力量。

在印度女修道院住的时候，我试着做一个“好比丘尼”，乐于助人，努力教学，为年轻的比丘尼做好榜样。很多年这样做都让我觉得很满足。我尽量避免冲突，这样可以让我节省精力，但也让我更善于隐藏。在大多数情况下，这是有益的，但是我也要学会站出来，面对挑战，重获力量，为自己的生活负责。

我们必须打倒自己心中的魔鬼，有时候他们很狡猾，隐藏得很深。解决起来还要更有技巧才行。我把自己藏在布衣下裹起来，不惜代价地寻求别人的赞同，这其实是不道德的。

在我的人生道路上，一些错误的想法悄悄地欺骗了我，让我得不到真理。我外表微笑、内心痛苦。只要寻求赞同的意识占了开口说话的上风，我内心的一部分就会被迫在心里流放。结果是我的工作和生活看起来很值得、很好，但其实我让我很受伤。有时候，我们就是这样被自己的错觉所俘虏的。外在的宗教组织、纪律、工作道德为我们提供了指导，意在增强我们的关系及与他人和谐相处的能力，但我们在遵守这些指导的同时，也必须考察自己内心的动机和方向。

但是当我们偏离正路时，我们需要警惕，这条路也许是对的，但我们的理解 and 行为也许错了。我们需要优秀的老师和友好的精神朋友。

我做比丘尼的生活是一个充满惊喜的冒险，我不会称为“人间天堂”，但它确实比我在平常生活里能得到的多很多。我曾花了一年时间和同修的人一起游历了美国和南美。那是一次善意的旅行，我们有机会遇见许多热情的人们，他们对佛教徒的生活很有兴趣。

我们住过很多地方，有普通的家，还有豪宅。我们还在萨尔瓦多的太平间住过，在很多空棺材中间进行康复仪式，还有个十字架朝向我们。萨尔瓦多的人们刚刚结束了12年的内战，国家刚刚重建，我们简直不敢相信加拉加斯那么多人都是来看佛教徒的。

在智利的圣地亚哥，我们住在漂亮、崭新的大房子里，建房子的砖就是用的地上的泥土，甚至玻璃都是当场做的。这是一处古战场的遗址，主人想要建成纪念地。在布宜诺斯艾利斯，我们住在一间砖房里，那里是城市网球俱乐部，球场就建在房子的顶上。我们被邀请去会见州长和哥伦比亚的麦德林的市长，同时可以从高楼上欣赏窗外美丽的城市和山谷的景色。我们的一个西班牙语翻译说，就在1年前，这条街还是毒贩和警察斗争的血腥之地。他们还邀请我们为和平祈祷。

在心的层次，在信任、热情和友好的氛围里和人们相见，就是人间天堂。

第6章

破碎的承诺

在参加埃哈德培训和佛教学习时，我们的很多朋友和家人，尤其是我们的基督教朋友，不能理解我们所走的道路。他们认为埃哈德培训是一个新时代的邪教组织。不过在很多方面，这是一个古老而颇具历史性的培训，它融合了古代东方和西方的教学，有很多宝贵的永恒的真理。

这也是一种超越了传统的新的教育形式。这个培训把我们两个人都改变了，为我们提供了一个前所未有的世界。它讨论对与错、传统与现代，什么可以接受，什么不可以接受。还证明了以更广的视角和更多的角度看问题，是很值得推广的方式。

佛教也提供了新想法，促使人们打开大脑接受新概念。不过，人们能学到多少东西，很大程度上取决于他们在多大程度上想要变成更好的人。

不是每个人对这二者都有兴趣。

罗伯特：开发心灵的力量

我邀请爸爸去客座埃哈德培训，他一见到那间房，就跑出来去了酒吧。

有其父必有其子。

我一谈这个培训他就发火。这成了我们不能碰的事情了。我的两个妹妹都参加了这个培训，这让我们的情谊更深。虽然我们还有很大差别，但这至少让我们更加理解彼此。在被战争吓坏的多年后，我们变得更亲密。

很多年来，在我追寻非传统的其他教育的道路上，我发现在家里、教堂、学校还有海军部队里都听到了很多智慧之言。在家里，如果我撒谎或偷东西就会受到严厉惩罚。在教堂、学校和军队我也听到很多类似的话。问题是我听到这些话，但我却没能理解。

1974年3月，我在埃哈德培训的第一项内容就是关于言行一致的课题。

培训老师会带我们浏览10~12个主题，慢慢的，有意的，然后他会问房间的每一个人：“你们同意吗？你们愿意遵守承诺吗？”

就在我认为满房间的三百多个人都同意某点的时候，有人就会举手提问，或者想要成为规则的例外，或者关于某种协议想得到更多细节。一个小时后，整个房间还在争论同一个问题，本来这个讨论似乎早已了结了。

我从没见过人们在关于遵守诺言方面有这样的心理变化。在11个小时后，我们终于有了第一次休息，可以上洗手间，我都快憋死了。那时我们才谈到第5点，这是第一天，我们还有整整3天要讨论。

我想逃跑了，但首先我得去男洗手间。

就像我之前说的，以前听过这些话，但我从没明白。我早知道遵守诺言的重要性。我早知道我不应该撒谎，不应该欺骗，我应该遵守规定，遵守承诺。我知道这些话。在海军部队我就听过，但在那里我只用屁股或膝盖听。

在埃哈德培训时，我体会到了这些话的真谛。坐在几百人的房间里一起讨论，我不能说我完全明白了这些道理，也不能说我今天的生活是完美的。但我能说的是我一次次听到这些道理，听得越多，理解越深，每次又使我更进一步加深了解，生活也因此变得更好。

经过4天的培训，我充分认识到我是个骗子、一个欺骗者、一个虚伪的人、一个喜欢做梦的人、一个喜欢责怪的人、一个懒人、一个有惰性的人、一个小偷，还有所有我不想成为的人。最糟的是，我还假装我不是上面这些种类的人，我只是在欺骗自己。

金，还有其他很多人，把我看穿了。

当我从越南战场回国时，对于政府一些领导的素质很失望。现在我意识到，我并不比他们好。我在越南面临过死亡，不止一次地又活着回来了。在经历这些后，还有什么能吓倒我呢？

我的战争经历帮我利用了我黑暗的一面，还带来了利用的许可证——以勇敢和爱国的名义。我的黑暗面也是有价值的，它让我活着。

但是离开战场，这些特点就没有位置了，然而去掉它们又是不可能的。我一直随心所欲地利用我的黑暗面，通常是为了我自己的利益，而不是为了控制和管理它。

海军给予我有力量性格，但是在越南被看做的勇敢注定在国内被认为是不安全的。正如之前所说，这成了我的性格缺陷。我的个人控制和平衡都没有了，我过的生活完全不考虑他人和法律。

我再一次强调，他们说性格决定命运，性格缺陷也决定命运。

当时我并没有看到太多联系，但是今天我看见很多政治领导，从尼克松到克林顿，都是死在自以为是的欺骗的剑下，他们，就像我，当将生命献给了更高的目的时，他们的世界就变了。他们，就像我，发展了很强的性格，但是他们的性格特点同时也伴着性格缺陷。这是同一个硬币的两面，他们让黑暗面跑到了表面，因为他们有这个能力。

事实上，记者采访克林顿，问他，为什么和莱温斯基有不良关系时，他说：“因为我有这个能力。”

他继续说这不是借口。

我过着这样不安全的生活，因为我认为我有这个能力。

今天，我更好地理解为什么爸爸的朋友，为了一个年轻女人而放弃了大家庭，以及另一个朋友如何会因为贪污而被捕。他们很可能也听过不能那样干的道理，但是直到一个人失去了家庭、另一个人被抓去蹲了监狱，他们也许才真正明白这个道理，如果他们能明白的话。

还有那个假装的酒鬼，他的失败就是欺骗自己，不向他人寻求帮助。他也许还没明白这个道理，他可能还在对自己撒谎。

我能更好地理解为什么尼克松要对国民撒谎、克林顿认为他和莱温斯基的隐情不会被发现。两个很聪明的人，他们对这些道理非常清楚，知道规则和未来，可最终却付出了被弹劾的代价。

“我没有说谎。”尼克松的这句话臭名昭著。克林顿的一句：“我和她没有发生性关系”，也同样很有名。后来他试着为自己辩护，通过谈论性的定义，想要解释他和莱温斯基所发生的不是性。我怀疑他是

否明白了这个道理——有罪的不是性的定义，而是他作为一位已婚人士，没能遵守承诺，打破了他的结婚誓言，然后又对世界说谎。打破一个承诺——特别是在上帝面前的誓言，又对此说谎，反映了一个人在性格中悲剧性的缺陷。

在埃哈德培训4天后，我意识到：我也有这样的缺陷。我更好地理解了小偷和骗子。他们其实也知道这些道理。我同情那些谴责别人后来又发现有奸情的宗教首领，还有那些政客和部长们猛烈抨击的同性恋者，后来又被迫承认他们在国会里面寻找年轻的实习生作为同性恋伴侣。

他们知道这些，但还是没能理解这些道理。

我也更好地理解了，为什么很多人想富有却很贫穷。他们也知道这些道理，他们说他们想要变富，但是你看看他们的财务报表，就知道他们没能理解这些道理。

那些体重超重的人、生病的人和想要健康的人也是一样。他们知道这些道理，如医生的健康警告及各项医疗，浴室的体重秤或医疗检查，都告诉了他们这些道理，但是，他们却常常无法理解。

这个世界有很多寻求爱的人，我们都知道“我爱你”这句话，但是孤独、受伤或愤怒也是一种表达。在我们寻求精神家园时，就是这些道理和行动让我们走在一起，而不仅仅是语言。

1974年，我们经过夏威夷卡内奥赫海湾的海军空军站时，我进入了新的生活。我更能欣赏在家里、教堂、学校及海军部队里学到的道理。话还是一样，但我最后明白了那些道理。

我离开海军的时候，对道德、品德、合法、爱、勇气和正直有了更好的理解，并意识到我还有很多需要学习的地方。我知道我还需要不断地成长，在我的生活中还需要有更高的个人道德、品德、合法、爱、勇气和正直。我知道如果我更努力地实践这些价值观——而不仅仅是在口头上——就能朝和上帝更接近的方向前进，从而开发我们每个人都拥有的精神力量，如果我们想的话。

但是，我还有一些事情要考虑。这就是为什么在1974年完成埃哈德培训后，我决定最好是先解决自己没有遵守的承诺。我决定先从大

事开始，然后再一个个解决小事。

最惊人的事情就是作为海军飞行员我违反过很多规定。尽管我快要退伍了，我知道，我不能就这样不解决之前的错误就离开。

结果是我离开海军时，才更好地理解“真相能让你自由”这句话。我以前听过这句话，但是这次我才真正明白了它的意思。我承认了我做的每件事，一个月后，我收到了光荣退伍通知书，离开了海军。上尉遵守了他的承诺。

我穷其一生追求个人发展的道路，是因为我在大多数时候总是听见这些相同的道理。

“你有很多潜力，但是你没有用出来。”

我花了很多时间寻求教育、寻求思想，帮助自己找到天赋，用最好的方式来使用它。我想开发潜力，我知道我有。不过我还不知道最重要的往往就是最简单的，后来我才明白了这点。

在我的一生里，语言形成了我。我不断说谎，逃避惩罚，是语言反映了我这个人。我说真话时，我的语言就反映出我的个人性格。在埃哈德，我明白了遵守承诺的价值。

在我寻求真相的过程中，我开始开发更多的渠道进入精神领域，不经意间就更接近了上帝。

埃米：投石问路

一个周日，那时我六七岁，我记得我们住在罗街镇上，那天早上我醒来，四处看了看，大家都还在沉睡。有趣的是，桌子已经摆好了，早餐也准备好了。那是妈妈的工作，而她却还在睡觉。

然后我发现罗伯特不在那儿，这天他起得很早，做了韭黄煎蛋，韭黄就种在屋子后面的小花园里，烤了面包，为我们摆了很漂亮的一桌。然后，他就坐上那个摇摇晃晃的小巴士去教堂了。

我觉得他成熟了很多，很有勇气。当时他大概8岁，可我还得等几年才能自己去煎鸡蛋，更不要说自己一个人乘巴士去教堂了。

爸爸妈妈俩人很努力地工作，尽可能不让我们看见生活中黑暗和

悲伤的一面。这导致了我的天真及对人们和生活的坡莲娜式的态度。爸爸做教育厅厅长，妈妈做护士，他们一定经历过各种各样的痛苦和快乐，但是我们孩子们不曾见过我们父母及其他日裔美国人所经历的生活苦难。

随着我们的长大，理解力逐渐增强，很多消息都被过滤后传递给我们，家庭暴力，酗酒，老师因为调戏学生被开除，几个怀孕的女学生在学校消失了，对这些我们都不可谈论。

我认为性教育是很有必要的，在学校和在家庭都是。在这个问题上，爸爸妈妈没和我谈论过，可能和我们家的任何小孩都没谈论过。

世界上的各种宗教有强有力的道德标准来指导我们和谐相处，但是当我们跟随错觉或者受到负面的人或想法的影响，我们就会做出错误的或者是有害的行为。

在佛教里，有十种恶习要根除、十种美德要培养。作为修士，我还有更多的誓言要遵循，但是有些基本内容是每个人都需要遵守的。其中，关于身体有3种恶习：杀戮，偷盗，通奸；关于语言有4种恶习：说谎，诽谤，恶语，流言蜚语；关于思想有3种恶习：贪婪，仇恨，错误观点。

对比恶习，还有十种美德。其中，关于身体有3种美德：保护生命，尊重他人财产，理智友好地运用性（作为比丘尼，我的誓言包括完全禁欲）；关于语言有4种美德：不打诳语，顺从他人，用语柔和，不说废话；关于思想有3种美德：知足，利人，放弃错误观点。

这些看起来似乎是不言自明的，但我们仔细研究、观察生活中的现状，发现我们在怒火中烧时，或者在忌妒、仇恨、贪婪时，我们的表现就不是这样了。那些错觉超越了我们的判断，置我们于烈火之中。我们理性的头脑也许能够推论，放弃恶习，但是当我们的头脑迷惑时，我们就该用上各种我们能用的方法去使它清醒。

我在美国空军学院做佛教专职教士时，有个学生问了一些关于道德，尤其是欺骗的问题。我很欣赏他的问题，因为这些问题能帮助我们每个人更深地挖掘自己的内心。

他加入我们组的活动一段时间后，我才发现军校因为他作弊而开

除了他！

另外一个学生也是被军校开除的，她是因为性生活不检点。她认为婚外情没什么，只要别被人知道。她确定，她约会的警察的妻子不知道，所以她认为她的行为不会伤害任何人。

当我们热切地渴望某种事情时，我们会为自己的行为找很多理由和借口。但是这种不安的、有害的行为就像是藏在一个黑屋子里面喝毒药，虽然没有人看见，但最终还是会被其所害。

尽管对道德行为我们有过不断地讨论和反思，但很多时候错觉的力量还是会占据上风。尽管我们想要好的东西，想做好人，但我们对禁果的渴望还是会挑战我们。当我们沉沦时，会感到兴奋、超越和活着的快感。我们在生活里不断地寻找这种快感，我们希望这种蜜月能永远度下去。就像罗伯特一样。我也常常受到异性的吸引，但是我很害羞，到高中结束也没有约会过或亲吻过。我害怕单独和一个男生在一起，即使是去喝一杯苏打水。

实际上，我有次和足球队的一个男生去学校吃过一顿晚饭，当时我太害羞、太紧张了，没有和他谈一句话。另外一个男性朋友邀请我去学校跳舞，我思前想后没有答应，最后我独自去了。我不是想要拒绝他，我喜欢跳舞，但我喜欢自己一个人去，同朋友一起跳，而不愿固定和某一个人跳。

不过，天生的异性相吸还是在我身上存在的。就像罗伯特说的：“有时候你在生活中会得到你想要的。”在1968年的夏天，我刚满20岁，正准备开始性的探索。我远离夏威夷，远离我的根，和男朋友在一起了。我沉沦了。一个女孩给了我她没用完的避孕药。我没接受过这方面的教育，不明白在吃过这些药后，没有防范的性生活会让我更容易怀孕。我马上受到了生活的教训，3个月后，我怀孕了。

我放纵自己给我的生活带来了巨大的改变。现在反思过去，我会成熟很多。我对这个问题的答案就是为自己的行为负责，抚养艾丽卡。如我所说，这条路很艰难：怀孕是突然的，我对婚姻和做母亲没有任何思想准备，我还在寻求内心的答案。

妈妈葬礼那天，爸爸告诉我们妈妈曾经流产过。我没问他发生了

什么，但我记得，作为小孩，我们曾看到她在我们面前掩盖的情感和痛楚。有时候，我们对有些事生气，对有些事总是不能理解，我们只是听见她说：“你们知道吗，医生说过我不应该生你们这些孩子的？”她会朝我们叫骂发泄痛苦，而我们却不知用何种方式回答。

我们知道她患有风湿性心脏病，但我们也没特别照顾她。我们不知道怎么去关心她，也不会处理她因为生病而带来的忧郁。

爸爸在她葬礼那天提到流产，让我意识到，这一定是在他们的生活中举足轻重的一件事情。这也是深爱的人们分享的秘密。我也想不明白如果那件事很重要，为什么他们不跟我们谈论性知识，我在怀了艾丽卡时，他们为什么不给我其他选择。

我不敢想，如果那时我作出另外的选择会怎么样，因为现在艾丽卡是我生命中最重要的人。要对她负责！在我困惑和矛盾时，这个想法最终给了我勇气和方向。有了她，我作出了生活和方向的选择，就像对于朋友和关系的决定那样，就像我自己面对挑战绝望般地寻找关于生活的答案那样，我作出了决定。那些决定，可能在当时别人看来很难理解，甚至有些愚蠢。

和罗伯特一样，我也受邀参加了埃哈德的客座研讨。说实话，我不敢相信那些志愿者的快乐、自信、友好和能干。我想知道：是他们的生活一直是那样，还是他们在伪装。

1972年，我参加了培训，第一个周末是埃哈德主讲，第二个周末是麦克纳马拉主讲，我有几年一直参加这个培训。在这之前，我很害羞，这个培训激活了我的活力，让我理清了思路。我发现我也能开口表达，能更清楚地明白各种状况。这个培训帮我打破了我的外壳，摆脱了我褊狭的个人世界，学会了更有效的思考，更清楚地透过现象看本质，这一切对我帮助很大。后来艾丽卡也参加了埃哈德的儿童培训，我们彼此间因此能更好地交流。

埃哈德培训很强调遵守承诺的重要性，我发现在很多方面自己很容易做到这一点。我总是很准时，不缺席会议，打我答应要打的电话。

但是我还是喜欢隐藏自己。我会遵守承诺，准时出现，但是我有

时仍然会消失，更多的时候是失去自我，因为从外表看一切都正常。我可以坐在那儿听人们抱怨难以做到那些承诺，我会很耐心地去听。我努力让自己表现得平静，这样我就是个模范的合格生了。我并不是特别出色，就是很乖。我遵纪守法，我不会惹是生非，是一个“好”学生。

不过有时真是很闷，而且总让我常常想把自己隐藏起来。

我还是知道我需要改变，我也正在努力。我开始明白，随着人们作出改变，身边那些熟悉他的人，也会因为他突然的新做法和新想法而觉得不习惯。

埃哈德培训的核心就是遵守承诺。

不遵守承诺，不兑现自己的诺言，让我想到的是违背诺言。我不禁想起，我爸爸竞选副州长时那些不曾兑现的诺言。他所信任的人向他保证如果他输了，也会一直支持他，会提供一份高薪的工作岗位，可惜结果却没有。

像我爸爸这样的人，往往会深信他人的话，所以这件事给他在信任、荣誉和违背诺言这方面深深地上了一课。看到他所承受的这一切，我和我们清崎家的任何一个小孩都不会忘了这一课。

第7章

展望未来

高中时，我们都是辛苦的学生，我们根本没想象过我们的未来会怎样——我们其中一个会成为作家，另外一个会成为比丘尼。

我们的风格，部分要感谢我们的父母，他们都是很天真甚至很理想化的，带点反叛。生活让这些变淡了，我们却更自由了。

我们在生活中出现了很多意想不到的事情，不管是进入佛教还是进入商界。我们似乎沿着完全不同的道路在走，不过我们展望未来时却发现我们的共同点要远比我们预想的多。

罗伯特：幻想还是现实

很讽刺的是，我离开卡内奥赫海湾的海军空军基地时的状态远比我离开部队正式服役时更像一名合格的海军。我离开的时候，对海军部队和海军的荣誉了解得更深了。我更好地理解了如责任、勇气这样的词语。我更能体会“真话能让你自由”这句格言，还有“为什么谎言是懦夫的专利”。

我最后明白讲真话是需要勇气的。

我很清楚地知道为什么很多人都觉得不自由，尽管他们住在“自由的国度”。还有为什么很多人缺乏勇气，尽管他们住在“勇敢的国度”。

我还记得我行最后一个军礼的样子，那是在向年轻的海军保卫回礼时，我想起我的一生，回想有多少时间花在接受和回军礼这个姿势上。从我的后视镜里看到海军基地越来越小，突然一股巨大的失落感席卷了我，那时我正驶向山区，进入檀香山的全新世界。

那个新世界就是商界。

我很思念军队，我也意识到离开给了我重新设计生活的机会。我

更成熟，也有更多的经验，我能够为自己的未来作出更明智的选择。我记得我还是孩子时大人老是问我：“你长大了想做什么？”现在，27岁，我觉得是时候问自己这个问题了。

我对未来有什么看法呢？

因为更有经验，我觉得我有了不同于以往的答案。随着年龄的增长，我也觉得自己更了解自己了。我开车进入穿越山体的隧道，这一隧道将军队基地和檀香山隔开。我的思绪回到我10岁的时候，那时候我就想去海上做一位船员。我也想起在21岁时，我决定去飞行学校做一名海军飞行员。

在27岁时我不再想做船员或飞行员了。27岁时，我认为航船和飞机都只属于小男孩的梦想。

我走出隧道，檀香山这个城市渐渐呈现在我面前，我很感激能有这次机会重新选择我的道路。

我一回到怀基基的公寓就脱下了军服，换上了便服。我意识到我穿军服已有9年多了。我将这些军服全部打包，再也不打算穿了。我将生命投入了这么多到部队，我的生活，还有我的现在都能通过这些军装所体现，现在，我要和它们说再见了。

大概一周后，我开车去檀香山的施乐公司求职，穿一身蓝色西装，白衬衫，打领带。我要看看新世界，穿这身新衣以后，我要成长为一个新人。直到现在，这身衣服我仍然在穿。

从1965年到1974年，我并不太了解我妹妹的情况。那段时间我们很少交谈，因为她在寻求和平，而我在参战。

接下来的10年，我对她的生活也不太了解。我听说她和女儿住在长岛的山区。我爸爸经常对我抱怨她的生活方式，觉得他需要保护他的外孙女。不过我不太在意他的这些抱怨，我自己也有很多变化。我妹妹和我爸爸的世界都和我的不一样。

1974年到1985年之间我们都有很多变化。

关于女人

这段期间我的生活中没有多少女人。在部队里机会很少，因为那

里男人远远多于女人。至少那是我的借口。那时我生活中的女人主要是部队里的妓女，我也很喜欢这种关系。

1974年，我想要弥补这一切。我在公司、教堂、酒吧，还有研讨会上遇见了很多好女人。

关于教育

我可怜的爸爸建议我回学校拿到硕士或法律学位。我去了夏威夷大学的法律学院，我很快意识到我没有天赋也缺乏做律师的兴趣。我又申请了工商管理硕士，但被告知我需要多修一个商业课程才能被接受。

我想修这种课程的想法持续了大概2个月，很快我就发现我不想再接受这种传统的教育了。

参加埃哈德培训后，我发现我对这种个人发展的培训课比传统教育更感兴趣。我喜欢参加这种课程来扩展我的思维和精神，而不是和我的同学比分数。我的大部分周末时间都花在不同主题的讨论会上了，我还参加过关于全脑学习、密教性教育、重生、神经语言学及生活回归等讨论会。我甚至还参加了一个与死人交流的课程。

没有人回应我，甚至连我妈妈也没有。

在这些课程里面，我常常遇到这样一个概念，我们的灵魂是有目的的，这个目的不仅仅停留在做一名员工，或者做政府的卫士。就是这个关于生命有更高目的的概念激起了我的兴趣。

在财务方面，我参加了投资和商业技巧课程，不是为了分数，而是想要成为更好的投资者和企业家。

与钱共舞

在富勒博士进行的一项调查中，他写到：“政府就是在与钱共舞。”

我对他谈论的是科学与数学的合作不是很感兴趣。不过他解释了富人如何通过政府官员操纵金钱系统，实际上就是从辛苦挣钱的诚实

人手里偷钱的，对此我很感兴趣。

这句话并不是他第一个说的。我的富爸爸曾经生气地谈论过富人如何通过财政欺骗从劳动人民手里骗钱。肯尼迪总统也常说人们如何利用参众议员通过法律来让富人变得更富。肯尼迪强调了总统的角色应该是代表人民而不是富人。现在富勒博士也说着同样的话，说贪婪已经占据了整个世界。

我还听他说：“富人通过政府，通过选举政客，让他们的律师和会计合法地把他们的手伸进你的口袋，将你的钱放进他们的口袋。”我的耳朵都竖起来了。

有时候我们对一些事情要到听到不止一遍，不止一个人说时才会相信。富勒博士说了我的穷爸爸和富爸爸及艾森豪威尔和肯尼迪总统都说过的话，所以这些话就更有分量了。

富勒谈到我们每个人在这个地球上都是有使命的，那就是我们的工作。他谈到我们每个人都有上帝赐予我们的特殊的礼物，就是我们的工作帮助我们来发展自己的天赋，这是我们在世界上的使命。他很确定我们来到这个世界并不仅仅是为了赚钱。他还很确定人类生活在地球上是为了创造出一个让每个人都受益，而不是专为富人和西方人服务的世界。

他认为把我们的经济系统都建立在一个名叫托马斯·马尔萨斯人所建立的经济理论之上，是非常荒谬的，因为这个人宣扬的是稀缺经济而不是富有经济。富勒在他的谈话里经常提醒我们，上帝和圣灵是富足的，对我们也是慷慨的。一些人声称上帝只对他们慷慨，又将上帝给我们的礼物卖回给我们，就像石油公司正在干的那样，这让他很困扰。

关于生活方式

我早知道在我灵魂里我想要变富，我知道我想要一种富有的生活方式，不是我父母那样的中产阶级的生活方式。我并不确定怎么才能变得有钱，但是我就知道在我灵魂深处我想要富有。

在精神上，我并不崇拜金钱，也不想成为金钱的奴隶。我很清楚这一点，主要是因为我父母有一些很节省的朋友。他们很有钱，但是他们很节俭，他们说金钱是万恶之源。对我来说，这种态度只是把金钱当做他们的信仰或者害怕的上帝。

我只是希望自己富有，包括心理上、物质上、情感上和精神上。我希望变成迈达斯国王，凡是我碰过的东西都变成富有的。我愿意勤奋学习、努力工作、发展我的精神，这样有一天我能真正成为一个富人，而不是中产阶级的一员。

爸爸的晚年生活让我对未来有了一种看法。他受过高等教育，工作勤奋，有社会责任感，而晚年却在打临工赚钱，名下的储蓄和投资都很少。他完全依靠政府的财政和医疗帮助而生活。

我从不曾料想会目睹爸爸的困境，正是这个原因促使我开始了致力一生的工作。今天，我想可能是我爸爸的困境让我更接近我的人生使命，也许这也是我写下《富爸爸穷爸爸》，创造现金流游戏，还有我努力对全世界进行财务教育的原因。正是这种对未来的看法最终带给我关于未来的使命。

关于欲望和爱情

这些年我遇见过很多好女人，我也对其中一些动心过。在1974年到1984年间，我深刻地明白了对于爱情我还没有准备好或者不够成熟。我没有哪段关系成功过。我遇见过好女人，不过我还不是一个值得好女人爱的好男人。

现在我和金结婚了，我很感激，我明白了欲望和爱情之间的差别。如果我还没有明白这个差别的话，我今天就不会有这么好的婚姻了。

关于金钱

在我去过的一些教会里，我知道一些人向上帝祈祷解决他们的财务问题。很多人似乎都认为上帝应该帮助他们，就像很多人认为政府应该帮助他们一样。在我参加过的一些提倡自我发展的培训课上，很

多人认为积极的思维能够带来成功，或者将你的目标写在纸上每天看一看也会有所帮助。

我不太相信这种意愿就能带来金钱。感谢我的富爸爸，我相信财务学习、经验、技巧、工作和专注可以解决金钱问题。但似乎很多人，不管他们去不去教堂，都相信上帝会帮助我们，而且很自然地就忘了那句话的后半句，“给予然后你才能收获”。

在一个教堂，我听见教士说：“我们应该相信上帝能够帮助我们，但是你也必须做一些工作。信仰脱离了实际也是空想。”很多教会强调纳税的重要性，这意味着对上帝的回报。这再一次地说明虽然很多人想要金钱，不过一谈到给予时，他们就宁愿站在收获的那方。

我的富爸爸常说：“先给予你想要的。如果你想得到微笑，那你就先微笑吧。如果你想在嘴上挨一拳，那就先打别人一拳。如果你想要金钱，那就先付出金钱。”他还说：“穷人穷往往是他们给予的不够。他们常说，我有钱的时候我才能给啊。这就是他们钱不够多的原因。如果你想富有，那就先付出，你想要钱更多，就付出更多。”

关于找到生活目标，发挥天赋

在这些年里我参加过的一些教会和研讨会上，我发现上帝给予了我们每个人一份天赋。我们人类的工作就是发现并且利用我们的天赋为人类造福。尽管那时我并不知道我是否有天赋，我还是相信我拥有给予的能力，并且更多的是想给予而不是去祈祷上帝的帮助。我重视慷慨和服务，认为它们能带我实现梦想。

今天我发现很多人不愿拿出他们的天赋有两个原因：一个是他们没意识到；二是即使他们意识到，他们也不会想努力给予出来。很多人认为天赋来的是很简单。比如说，泰格·伍兹就是天生的高尔夫高手。尽管他有天赋，但他还是通过努力训练才把他的天赋向世界呈现的。很多高尔夫球手也许同样有天赋，但他们没有泰格·伍兹那么努力来挖掘他们的天赋。

关于性格和性格缺陷

在教堂和研讨会上，我也发现人的性格对于发挥天赋很重要。天赋虽然是上帝赐予的，但也需要人充分发挥性格优势才能表现出来。这些年，当我让自己的性格缺陷掩盖了性格优点时，我的天赋就减少了。我发现如果我要有更好的结果，我就得磨炼自己的性格，不让缺点压倒优点。

正如我之前所说的，性格的优点和缺点是一个硬币的两面。

在一次研讨会上，我突然意识到很多人没能充分发挥他们的性格优点，是因为他们意识到自己的性格缺点和黑暗面很强大。在那次研讨会上，演讲者很有技巧地展示了在压力之下我们的缺点是如何表现出来的。比如说，一个一直很诚实的人在压力之下突然变成了小偷，或者一个性格和善的人显露出背后凶残的一面。

压力和挑战能展现出人们最好的或者最坏的一面。在那次讨论会上，我意识到如果我要挖掘我的潜能，我就得想办法把自己的黑暗面改掉。我相信自己今天能更加正直，是因为我能接受年轻时那个害羞的好男孩和年轻时那个冷漠直率的海军这两个自己，并且融合两者的优点。

关于生命的使命

在教堂和讨论会上，我也学到了我们生命的目的或者说生命的使命是挖掘我们的天赋，发展并且使用它。

我去施乐公司工作的原因就是克服我的害羞和害怕拒绝，还有学习销售技巧。富爸爸说过销售是企业最基本的技巧。在公司待了4年后，我最终达到了自己的目标，成为了最优秀的销售人员之一，收到了很高的经济回报。

问题是我发现自己很难一直保有动力。在参加了这么多不同的讨论会后，我知道我生命的使命不是提升职位、赚更多的钱、往管理层上爬。销售静电影印机的最新款式并不能让我兴奋，即使我可以赚很多钱。

尽管我天性喜欢竞争，但我并没有打败IBM的打算，当时他是我们最大的竞争对手。我发现另一种使命越来越强烈地吸引我，我需要

的是更加勇敢，而不是向上爬梯子。

关于奉献、决心和自律

从富爸爸那里我学到了商界里有四种人，他们通过以下的四种现金流来区别：

我们的学校体系在为人们提供职业训练，在培养E和S方面做了很多工作，但问题是地球上最富有的人们是B和I。



▲ E代表职员，S代表自主创业的人、小公司老板或者专家，B代表大公司老板，I代表投资者

从富爸爸和自我发展的讨论会上及教堂那里，我发现在以上四个方面成功都需要付出。

1974年，我决定不去遵循我穷爸爸的脚步，就是做一个E，有一份稳定的政府职位，或者听我妈妈的话做一个医生，最多是个S。我决定长大后要做一个B或者I，一家大公司老板或投资者。带着这个目标，我开始构想我的未来。

我告诉我富爸爸我想做一名企业家后，他问我是否愿意花40年探索。我问他为什么要40年，他说：“因为那是上帝将摩西和他的族人

带往希望之地之前他在沙漠流浪的时间。”他说：“大部分人不愿意花40年流浪，他们就想得到简单点的一份工作，安稳领取一份工资。”

“他们从来没有找到希望之地，那个充满牛奶和蜜糖的伊甸园，人间的天堂。”他们放弃了寻找自己的使命，没有找到自己的精神家园。

对我妹妹信仰的考验是佛教，对我的信仰的考验是资本。在我人生的后半部分，我想找出我是否有这个天赋。

2014年将会是我结束在B和I的部分流浪并找到自己的蜜地的时候，2014年，我会发现我的信仰是否能经受得住考验。

但是，1981年那年，我却发现自己破产了，也离婚了。尽管我不笨，也不坏。我建立了自己的公司，但结果公司还是失败了。我品尝过成功，建立了第一家投资和销售尼龙和维可牢防水钱包的公司。马上又发展成专为摇滚乐队加工产品的公司，如粕乐斯、范海伦、乔治兄弟、杜兰杜兰、铁女人等。有一年我几乎成为百万富翁，同时，我又陷入了爱河，和一位好女人结婚了。

但我让财富、成功、贪欲及爱情冲昏了头脑，我变得骄傲自大，买豪车，还开始偷情。我的性格优点又变回成缺点，从而导致了自我毁灭。我没有遵守并依靠自己的承诺，而是让自我的黑暗面占了上风。

我又重蹈在海军部队时的覆辙了。很明显我需要更深的灵魂探索，如果我还想获得力量并在生活中继续前行的话。我们见过很多优秀的人因为性格缺陷而失败，我就是这样，第二次了。

悲哀的是，其实我知道那些简单语言的威力和遵守承诺的重要性，我在很多研讨会上，还有童年时参加的教会活动上，都反复听过这样的话。

有句话叫“道成肉身”，但当时与我的生活毫无关联。但是在1981年，在很脆弱的情况下，这些话就像是电流在我大脑中击过一样。

这样简单的语言，真的有这么大的威力吗？简单的语言，真能决定我们生活的质量吗？我们的生活真的就是我们语言的简单反映吗？

真有那么简单吗？

我很吃惊，穷人与富人的差别真的就是是否遵守承诺吗？快乐的人和沮丧的人的差别就是他们对自己说着不一样的话吗？诚实人和骗子的区别就是说的话不一样吗？百万富翁与千万富翁的区别也是语言不一样吗？

我突然发现牙医和律师，两种都是聪明的受过培训的人，其区别就是他们在职业中使用的语言。我想得越多，我就越意识到语言的力量，我们确实是道成肉身。

这种意识持续了一分钟，之后，我又回到了正常的思维。这种意识的影响消退了，不过我再也不会忘记这个顿悟。简单来说，我们的大脑就像是汽车的发动机，语言就是汽油。如果我们往汽车里加质量较差的汽油，发动机的性能则不会很好。我们大脑与语言的关系就是这样！

我意识到我的语言——我兑现承诺的能力或者对这种能力的缺乏，还有我说过话，成了我的肉身。我就是我的话语的产物，我失去了一切。我现在的自言自语、我头脑里面的语言正告诉我我的生活一团糟，确实是这样。

我叫自己失败者，我正在经历失败。

我清楚地意识到需要改变，而且更意识到我需要帮助，我开始寻找新老师和新答案。那一年，1981年，我开始跟随富勒博士学习。

富勒博士是在我穷爸爸和富爸爸之后对我人生有重大影响的第三人。人们称他是20世纪最有原创性的头脑之一，他是一位未来主义者、一位作家、发明家和哲学家。他的很多预言在我们的时代都实现了。富勒博士对语言也有他的看法。

他说语言是人类创造的最强大的工具。

埃米：选择

罗伯特说过，人们听过一些话，可是没能理解其含义。基督教里面也说“道成肉身”。他问过：“语言这么简单的东西能够决定我们的生活吗？我们的生活就是我们语言的简单反映吗？”他仔细回想我们在

职业里使用的语言。

同样的，我也认为语言是我们头脑的反映，是我们信仰的关键。

他问过富人和穷人的差别是否就是他们的语言。我们使用的语言是我们头脑和心理状态的反映。我们使用自己职业的常用语言，我们也用语言表现出我们如何看待我们的生活状态、我们的社会关系和我们与金钱的关系。在每一种职业里都有功成名就的人，也都有潦倒贫穷的人。政治家、商人、农民、僧侣都是这样。

如果在高中时，有人告诉我将来要做比丘尼，我肯定受不了。我以前从来没想过要做比丘尼。我在大学时选的专业是心理学和教育学，但是我一直在流浪，追寻意义成了我生命的一部分。

我的哥哥，则更专心。

其实最初我想的是学习社会科学，但是我爸爸不赞成，而且那时候我又很容易妥协，而不是为自己的立场辩护。他建议我学更具体的科学而不是“伪科学”，他是这样称社会科学的。罗伯特则相反，爸爸质问他：“你为什么想做海军？”但他就是直接去这么做了，他不在乎别人是否赞同或允许。

我们都有自己叛逆的方式。罗伯特就是不顾他人的意见自己去做，我则是暗暗地追寻新的生活方式和道路，体会生活。我们的差别很大。直到1968年，也就是我怀孕的那一年。

艾丽卡出生后，我抚养她，我要学习很多新东西，比如怎么照顾她、怎么赚钱养活我们俩。我一边承担这些，一边继续寻求我的道路。

我和艾丽卡搬到夏威夷山区后，我靠福利救济生活，这事要是让罗伯特知道了他一定会气死。现在回想起来我也觉得很丢脸。我爸爸一直都认为政府应该照顾人民，但是社会救济应该也不是他所想的。他后来知道了这事，不过我们没有谈论过。他可能会问：“你为什么不找份好工作？做个公务员？”就像他曾经对罗伯特说过：“在海军好好干，退休就有保障了。”

这是他能接受的政府照顾人民的方式，社会救济则不是。

我为自己接受社会救济找的正当理由是我正在为他人“服务”。我

在研习精神，我用从政府领的钱帮助他人，我们盖房子、建浴缸，谁愿意都可以加入我们的工作。我遇见了很多不平常的人。

我是社区的一员，正在寻找完美的乌托邦，我的人间天堂。我身边有一群有着同样想法的人，我们有很多共同点，但最主要的一个共同点就是都领社会救济金。我们一起为这一行为找正当理由，回想起来，我那么安心地接受社会救济也是因为我身边有很多人都心安理得地接受着。

这一切直到我遇见一位曾经在妇女联谊会一起工作的女人后就开始发生了改变。她告诉我政府只为带有小孩的单亲妈妈提供救助，所以她的计划就是接着生小孩。

这让我很不安。

在内心深处我知道这样做是不对的。几个月后我去檀香山政府申请食品补助时又有一件事情对我触动很大。那儿很拥挤，就像命运注定的，帮我办手续的又是和我在妇女联谊会一起工作过的人，她负责审查我的申请。我很尴尬，她却很现实地说：“我们在生活中都会不断变化。”这句话分量很重，那是让我改变并走出社会救助的一个信号。

艾丽卡四岁时，我不再领取救助金，决心再也不能这样了。这很难，因为我的学习对我很重要，我挣的大部分钱都花在精神和个人发展之类的讲座上了。我的经济条件很困难，但我知道那些讲座我必须听。同时我发现要和我的精神道路保持一致，我必须更有道德，走出社会救济——为我自己也是为我的孩子。

社会救济正在让我失去斗志。

此外，我领取社会救济也和我渴望精神自由有直接冲突。佛陀说我们有获得自由的能力，但我们必须努力。佛祖说这叫觉悟。是该抛去那些让我“心安理得”的领取救助金的谬见并重新成为一个正常的人的时候了。

佛教吸引我是因为佛经很好，老师也解释得很清楚。另外一个原因是我认识的大部分老师都很善良、乐观，对生活充满幽默和热情。这些正是我想培养的品质。

我得学会遵循自己的精神要求，按照我爸妈教导我的道德原则而不是靠政府的社会救济去生活。我相信沿着我的精神道路走下去，我就能获得力量。不过我也得保证我不是从一个机构转向另一个机构。这一次，是我自己走的道路，我必须睁大眼睛走下去。

我决定去阿拉斯加工作，这样我就能挣够去印度旅游和学习的钱，我请求我的前夫照看艾丽卡一年，他同意了，所以她从科罗拉多又回到了夏威夷，他给她在檀香山的一所日本佛教院报了名。留下她这个决定，我知道这是一个母亲最不应该做的。她非常想和我一起去印度，可是我也知道我没有足够的钱供我们两人去，更别提她在那儿的生活费。

我也担心她在那儿可能会生病，毕竟她还小。不过我确实很想带她一起去。我希望我们能一起体验印度，但是经济不允许，只能作出这样的牺牲了。

我的决定是离开科罗拉多去阿拉斯加工作，然后去印度，这样的计划让我身边很多人都不理解。我的前夫认为我这个决定是不负责任的，他认为我是个怪人，我爸爸也很关心我的发展，我妈妈想让我再回到学校，他们的行为他们都不理解。爸爸妈妈希望我的生活稳定而且有保障。我必须走自己的路，尽管我意识到我也许找不到我寻找的，但是我也愿意承担这个风险。

我身上有一种特别强烈的动力，在我生命中我第一次不被反对所阻挠，不管是否得到允许，我都要继续前进。我知道我想要的，我的脑中和心里都没有疑问。我必须去印度学习，尽管这意味着我必须在一年多的时间里放弃做母亲的角色。

今天，我意识到这就是对我的召唤，我在寻找精神的完整。那时，就像是身体里有一股暗流，告诉我该怎么做。这种召唤如此热烈，我知道我必须走下去。有时候召唤伴随着牺牲和挑战，那时确实也是这样的。某种程度上说是很满足，但是还有一部分是不平衡的，艾丽卡和其他小孩一样，特别想和妈妈在一起，但是我的经济困难和我去印度或其他地方学习的需要，让我们不得不分开。回望过去，我错过了一些她成长过程中很宝贵的时光。

第8章

旅途的食物

富勒博士认为自己是一个很普通的人。不过根据他的名气，他被认为是美国历史上最有成就的人之一。

他的生活在很多方面都让我们有所领悟，直接的或者间接的。他是基拉韦厄火山附近的测地圆顶屋的设计者之一，在70年代和80年代，他和埃哈德一起在美国各地演讲过。

他将生命投入到培养个人挖掘潜力方面，大公司甚至政府都没能做到这点，用他自己的话说：“用科学的办法来解决人类的问题。”他被称为“地球的友好天才”。

罗伯特：寻找压力

我还是孩子时，就意识到我生活中有两种障碍。

第一，我天性很懒，这种懒导致了我退学，在这些年里也浪费了我很多钱。

第二，我没有特殊的才能。我没有特别擅长的事情，没有专长，我很平庸。

我知道我天性很懒，意识到如果我想做成事情，我就得找到不能允许我懒惰的环境，冲浪很适合我。如果我懒，浪就会压倒我。我有一个朋友，在我们落日海滩冲浪时死掉了。他遇上了一个很大的浪，转的时候又慢了一点，就这样他被吞没了。几天后，搜寻者才找到他的尸体，他的尸体被鲨鱼撕咬过。

富勒不冲浪，他航海，他常说陆地上的人和海上的人不一样，因为海上的人尊重自然的力量。在海上度过了很多时间后，我也学会了尊重自然的力量。

足球也适合我。我并不是特别喜欢足球，但我需要球类游戏的纪

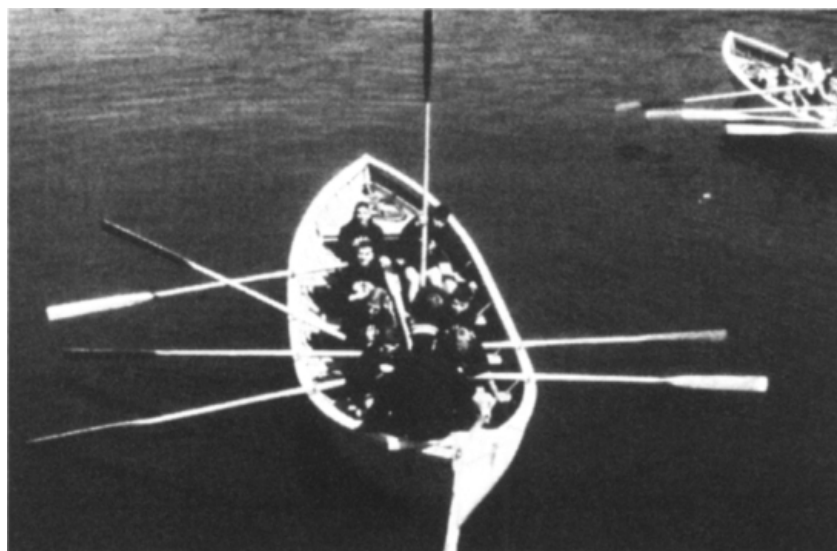
律。懒人不适合踢足球，训练强度很大，由于一直担心身体被人撞伤，我老学不会教练口中的“猫步”。即使练习时，被发现偷懒也会罚你多跑两个圈。在运动中偷懒就意味着别人在玩，而我却要坐在沙滩上。

我去美国商船学院也是同样的原因。我知道严格的军事学习环境是我能毕业的最好环境。纪律极其严格，全年无休。如果我去夏威夷大学，肯定早退学了。

即使在军校里，我也寻找纪律更严格的训练，所以我参加了划艇队。冬天在冰冻的长岛海峡划艇很辛苦，我的手和屁股都常常流血。但是这种痛苦让我从对学校的厌倦中解脱出来。

从学院毕业后，我又加入了海军部队，在那里懒惰就是耻辱了。这意味着你会让所有的战士蒙羞，这是绝不能允许的。而在越南，懒惰就意味着死亡。

这也许是我今天做企业家的原因。对于企业家来说，懒惰就意味着破产。在很多国家，像法国和澳大利亚，很难因为偷懒而解雇员工，但是企业家却每天都有被解雇、被淘汰的。这也是个不能容忍懒惰的环境。



▲ 在纽约美国商船学院，划艇是强度最大的活动。罗伯特在最右方，桨竖在空中。

找到能够让我在心理上、精神上、身体上、情感上感到触动的环境，我就觉得自己进入了改变意识的状态。今天这被称做“区域”，我经历过很多次。在踢足球时，我可以接到别人接不到的球，或者完成一个似乎不可能的动作。这种压力使我能够超常发挥。我超越了自己。

有些治疗师把这叫做“强迫沉思”。

划艇比赛的时间大概是10分钟。在最初的4分钟之后，你就没力气了，接下来的6分钟完全是靠毅力。非常痛苦，只有精神力量支持你继续划船。全组8个人，意志力最强的小组则会胜出。

也有几次在越南我和同伴本是要牺牲的，结果却没有。此外，还发生了一些别的类似的事情。在这样的情况发生后，我们常问自己：“为什么我们活下来了？那些人却死了？我们是怎么脱离困境的？”

我妹妹常沉思，而我却从来不。我通过压力找到了属于我的区域。普利高津1977年发明了耗散结构理论获得了诺贝尔化学奖，他相信压力能促进智力的发展，而处于紧张情况能让我超常发挥。我发现这都是因为我天性懒惰。

我将生命中的大部分时间都带到临界点，正如普利高津所说，这样会带来压力，压力又会带来改变，大部分人则正好相反，他们选择简单，就像我附近的人绕着圈慢走，以为这是在锻炼，其实一点也没用。他们在运动，但是没有压力，所以他们的身体也不会有变化。高强度的运动员，知道他们必须达到自己的极限，然后再超越，如果他们想变得更强、更好或更快的话。超越自我才能有进步。

我15岁刚踢足球时重240磅，到赛季结束时，我变成195磅，而且身体更强壮了，这完全是高强度训练的结果。炼钢时先把金属加热到很红很热，然后丢进冷水冷却，就是这遇冷的压力强化了金属。这是普利高津说的。就像钢铁一样，人类也可以通过压力变得更强大。

我们很多人可能都有过超越极限的感觉。肾上腺素激增，那就是一种超越的感觉。

我发现我其实需要压力是为了放松。很多人打高尔夫能放松，但是我不能。我打的时候偏偏什么都想，就是不想高尔夫球。我只有在受到极度压力的时候才能放松，所以我喜欢极限运动。我打橄榄球的时候头脑里除了球就什么都不想了。

1974年到1980年，我想全力提高智力。我选择去施乐公司工作，就是为了训练我的大脑去做企业家，其余时间我用来打造自己的意志力。我的销售同行们在家看足球或在酒吧泡妞的时候，我总是在培训班或者讲习班中追女孩或者找答案。

我是想通过提高智力和意志力来改善经济状况。爸爸认为我去这些培训班就是在浪费时间和金钱。对他来说，只有有名的大学，例如斯坦福大学和芝加哥大学——他上的大学，才能提供真正的教育。尽管他没有毕业，但说起他在那儿学习过他就会感觉很自豪。爸爸总是想不明白为什么我参加的培训班都不是为了拿学位、升职或者加工资。

我的富爸爸能理解我的行为。他高中没毕业，也没有大学学历，但他一直去参加培训班，例如戴尔·卡耐基课程。他重视个人发展。我的穷爸爸知道我的富爸爸坐飞机从我们的希洛小镇飞到檀香山就为了参加销售课程或者听励志演讲，他就觉得他是在浪费时间和金钱。

我无法和穷爸爸讨论我所学到的，他不想听任何不给学分的学校的授课。另一方面，我会和富爸爸用几个小时时间来谈论这些，他知道成功是和心理有关而不是学术，他对个人力量比高级学历更感兴趣。

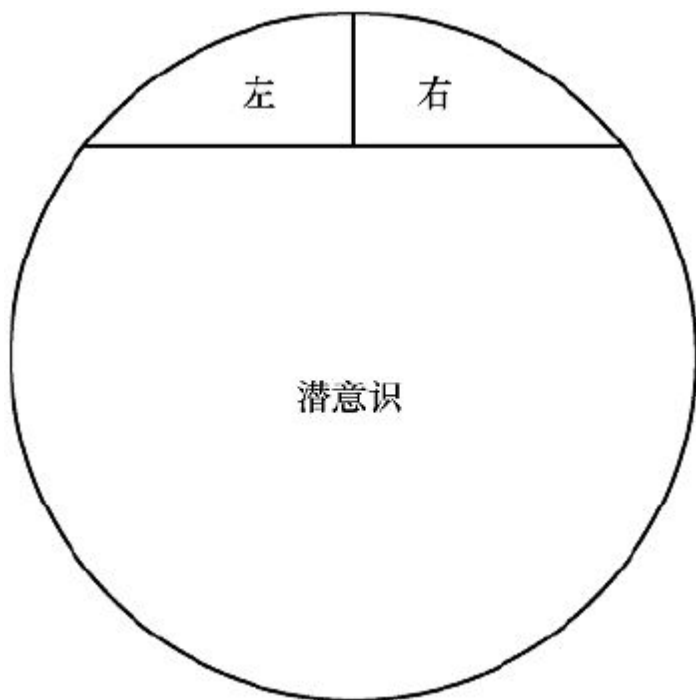
富爸爸知道潜意识比意识更有力。他知道潜意识可以是我们的最好的朋友，也可以是最坏的敌人。他知道潜意识和意识教育都很重要。

我的亲爸爸——就是我的穷爸爸——只重视对他的意识的教育。

我参加过传统课程和个人发展课程，明白这两种形式的意义。传统教育很重要，特别是你想做医生或律师，或在公司或政府得到提升。个人发展教育也很重要，如果你想在个人、情感和精神上有所发

展。

这两类教育差别很大。传统教育主要重视教育人的意识层面，提高智力，避免错误。个人发展则重视培养精神。他们强调动机，发挥人的潜能、冒险和不怕失败、百折不屈的精神。他们重视潜意识的开发，充分利用潜意识。



▲ 人类大脑的简化图。

我邀请我的穷爸爸和我一起去听讲座，因为我认为他需要学会如何再次站起来。他一直是很优秀的学生，直到他竞选失败，他以前从来没有失败过。他很痛苦。他还有聪明的大脑，但是他失去了意志力，他的精神萎靡了。

1980年，我失去了我的第一个公司和第一个一百万。如果不是我参加了个人发展课程，我也许就会一蹶不振了。但在我又弄砸了两笔生意后又赚到了100万，然后开始慢慢发展壮大。我们都知道，重要

的不是你跌倒过多少次，而是你能重振信心多少次。

金克拉是最伟大的励志演讲者和畅销书作者之一，他是一位虔诚的基督徒，他的个人魅力影响了很多听众。他的书《与你在巅峰相会》里写了很多宗教原则，都是用平常易懂的语言写的。我见过他本人，他是我见过的最优秀的人之一。他是一位真正的基督徒，他的一言一行都符合他所宣扬的和书写的。

今天的奥普拉·温弗瑞是个人发展领域中最优秀的女性之一。她激励了全世界上百万人民，她碰触到他们的心灵和头脑，鼓励他们站起来对自己的生活负责。



▲ 罗伯特有幸见到奥普拉·温弗瑞。

很多网络营销和直销的公司，在培训中都有关于个人发展的内容。这也是我赞同这一课程的原因。它确实有很多优点：不仅让人重拾信心，还教会他们如何经商。我赞成这些能够教会人们如何在真实生活中生活的课程。

个人发展课程教会我们创造自己的现实生活。让我给你讲一个例子。我因为不会写作而英语不及格，在15岁时曾退学，我的心里很难

受。这种痛苦在我的灵魂上刻下了一道伤疤，我觉得自己让家人丢脸了。我很羞愧、很难堪，被同学嘲笑。这种痛苦让我有了这样的想法：我很笨，我永远都很笨，我永远都不会聪明起来。

这些想法，还有伤心、气愤这些情绪，在我相信自己很笨、学业很差后就变成真的了。我能大学毕业完全是因为我坚强的意志。在学校的每一天，我都必须面对我的这些负面想法。

我在科学课上学到两种物体不能在同一时刻占据同一地方，比如你不能在放一辆车的车库里停三辆车。在我后来的一些个人发展课程上，我发现两种想法也不能在同一时刻占据同一地方。拿我做例子，只要我还有“我很笨”这个想法，我就不可能有“我很聪明”这个想法。只能在伤心和气愤这些情绪消失后，我不再认为“我很笨”时，“我很聪明”这个想法才可能出现。

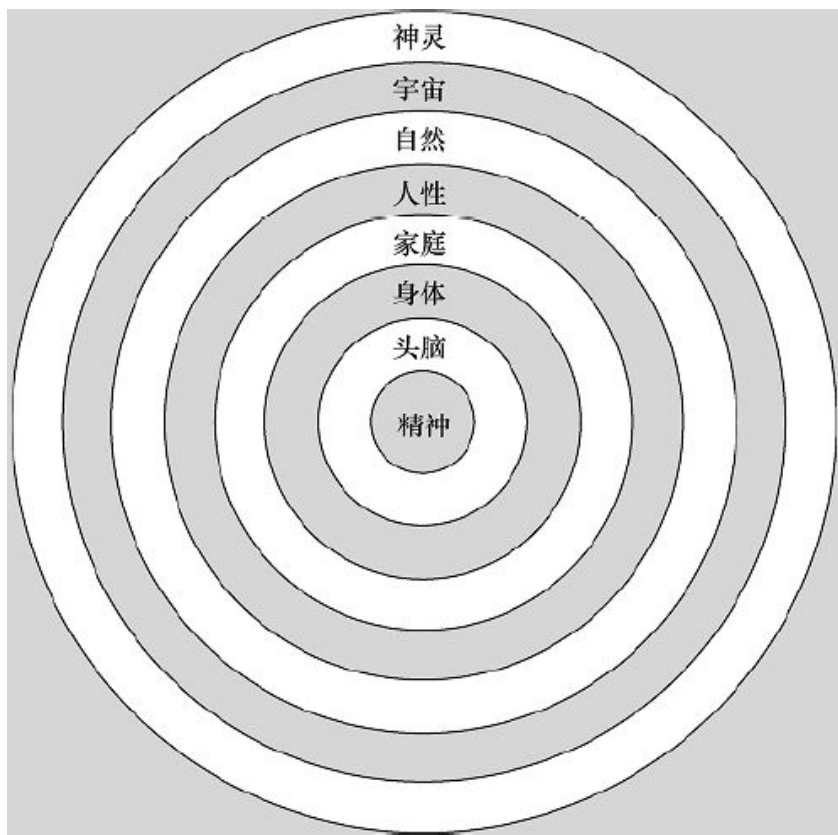
一旦“我很笨”这个想法消失了，我对学习的渴望就又会出现了。1974年，我27岁时又重新做了学生，一个极富学习热情的学生。

这是我参加个人发展课程后的个人变化。我能治疗高中时期的心理伤疤，很有意思的是今天我成了有名的作家，而我15岁时就因为不会写作而退学。要不是个人发展课程，今天我可能还是智障，你也就读不到这本书了。

同轴圆

很多个人发展课程源于东西方的宗教，重在发掘精神力量。我学过同轴圆，来源于东方的大教育家孔子。你看孔子关于生命的同轴圆，前5个就是精神、头脑、身体、家庭和人性。

圆圈由内至外，依次是精神、头脑、身体、家庭、人性、自然、宇宙和神灵。



我发现我们的精神就像锯末，在第一层圆圈中漂浮。加上第二圈头脑后，我们的思绪就像黏合精神的胶水，让它们成为一体。我们的精神和头脑合为一体后，它们则在我们的身体里体现出来——第三圈，这时我们的思想就成了肉身了。我们的思想就成了我们自己，我们就这样为自己创造了真实的生活。

你去按摩时，按摩师会摸你的脊椎是否是一条直线，如果不是，你的生命之气就不能到达身体各部分，这样身体就会虚弱。

生命圈很像人的脊椎。很多人在情感上、心理上和身体上都不通畅。如果这些阻塞严重，人的精神与上帝之间的生命力就会减弱，如果上帝与人的灵魂之间的沟通被阻塞，人们的力量、他们工作和创造的能力就减弱了。很多个人发展课程、治疗、自我帮助和宗教课程都

是为了重新架起人的精神和上帝之间的桥梁。是否需要增加个人力量，是否需要帮助，则完全取决于个人。

今天，似乎每个人都有个人教练。很多教练都使用融合东西方宗教、现代心理学和本地文化的人类潜力挖掘方法。我的富爸爸是我最早的教练之一。今天我在很多方面都有很多不同的教练。有个教练帮你挖掘潜力、增强信心，这样你生活中无论遇到胜利还是挫折都不会感到迷惘。

力量的定义之一就是：有能够做到和创造的能力。我参加这些课程的原因就是想重获力量。我觉得如果我的个人力量在家里、教堂、工作或学习时受到压抑，那我就是受到了某种阻碍。

我在培训班学到的另一点就是“我们的想法不属于我们自己”。

“我们的想法不属于我们自己”，这个概念意思是说我们的思想可以是我们的朋友，也可以是敌人，破坏了我们梦想的敌人。在参加培训前，我一直认为我的想法是我的朋友。那之后，我意识到，我的想法大大阻碍了我得到在生活中想得到的东西。明白了这点也让我更好地理解，为什么想变富的穷人还是穷，想变瘦的胖子变得更胖了，寂寞的人还是寂寞，很多有才华的人并没能成功。

培训课教会我的一点是我们的思想常常让我们做一些我们明知道不该做的事情。我们知道我们该说真话的时候是我们的想法让我们撒谎，是我们的想法让我们有时候去作弊，我们明知道该遵守规则，但是我们的想法让我们有时候去做我们知道本不该做的事情，特别是在我们的意志力抵抗不了大脑的想法的时候。

培训课老师说每次我们在精神上或道德上犯错误并且撒谎，尤其是对自己撒谎的时候，我们就牺牲了一点个人力量。如果我们想重获个人和精神力量，我们就必须全盘托出一切真相，面对可能的后果，就像我告诉长官关于我喝酒、带女人去海滩的事情那样。简单地说，我们有增加自己个人和精神力量的能力，如果我们有说出真话的勇氣的话。

培训课也让我想起教堂。在教堂里，也有类似的关于真相的力量说法，只是表达有一点点不一样而已。在培训课上这些意思表达得

更明确，而且还常有自我矛盾的地方。我发现很多人（包括我自己在内）都很难做到全盘说出实话，这很有趣。似乎只有那些不犯错的人，才能够值得我们托付我们的小秘密。

随着时间的流逝，语言的力量在我参加过的很多的课程上都反复被强调。

1981年我参加了名为“商业的未来”的一门课程，地点在加州和内华达的边界，在太浩湖附近的滑雪胜地。这一课程由富勒博士主讲，为期一周。这个课很无聊，很让人难受，很多次我都想离开了。不过不知道什么原因，我还是留下来，我很高兴我坚持到了最后，因为在最后一天我经历了人生中最重要一个转变。如果我早点离开了，我则不会写这本书了，你们也就不会看到现在的内容了。

我遇见过富勒两次，每次状态都不一样。我觉得我是进入了一种与现实平行的交叉空间。这两次相遇，虽然与我从压力和危险状态中的收获相比不太一样，但是感受同样强烈。我感受到更多的是同感而不是艰苦，我之前参加的组织（足球、划艇、部队）所感受到的都很艰苦。

但我在富勒身边，感受到的不是艰苦而是共鸣。

最后，我还得感谢我的懒惰。我要求自己永远也不被懒惰打垮，我不允许自己说“我做不到”或者“做不了”某事。这就是懒惰，我不允许自己的懒惰影响我的未来。

我的未来就是今天。

这就叫报应。

今天我有两种“域”的状态，我两种都用：一种是艰苦，一种是同感。每种都能带我到相似的地方，这是一种幸福感，我不再担心后果。

当我听说有人有经济压力或担心失业时，我忍不住会想他们身处这种状态就是因为给他们的压力还不够大。他们没有跨越自己忍受痛苦的极限。在一个早间新闻报道里，我记得看见一个女人，因为延迟4个月付房款而面临房子被没收的窘境，她痛哭流涕。记者问她打算怎么办，她的回答很让人惊讶：“我只希望一切能好转。”这让我想起

儿时的牧师说过的一句箴言：“只有绝望的人才有希望。”

当我听到富勒博士说他认为自己只是个没有特别才华的普通人的时候，我则是深有同感。就像我在海军里行为不良一样，他也是因为两次逾规而被哈佛大学两次开除，最后在美国海军学院修完学位。他说自己没有特殊才华，可是他却有这么大的成就。美国建筑院授予他金奖，虽然他没有建筑学的学历。哈佛大学称他们是他们最优秀的毕业生之一，虽然他没有真正从哈佛毕业。他写了25本书，有2000多项专利，虽然他不专攻某一方面。

眼界和预言

以下是《你见过雨吗？》：

有人在很久以前告诉过我，

暴风雨来临前一定很平静，

我知道，我知道，

暴风雨马上就要来了。

我想知道，

你见过雨吗？

就在晴天？

诺亚建方舟的时候是在一个晴天，他这样做是因为上帝给了他预言。我得说大多数人，古往今来，有过卓越贡献的人们，都是因为受到了某种启示，所以渴望改变未来。比如说，诺贝尔在看到他的创造有强大的力量时，创造了诺贝尔和平奖，这种强大的力量能够建造，也能够毁灭。

富勒博士说专家很容易就过时了。你越专业，你能帮助的人就越少。他认为做个通才比专才好。专家从窄的角度看这个世界，而通才会从更广的角度看待生活。

我1980年遇见富勒博士，我对未来也有一个预想，这也是我富爸爸所预见的和我穷爸爸所生活的。这个问题也是我们现在很多人都意

识到的，巨大的贫富差距，西方很多国家的人们都在依靠政府的救济和医疗保险生活。

那时候我工作的目的是为了自己成为他们其中的一员。我能预测到经济风暴即将来临，我努力不让自己变成牺牲者。

我遇见富勒博士时，我正为了养活自己而工作。遇见他后，我意识到不应该仅仅为了自己而工作。

当看到我爸爸待在家靠政府救济领取教师养老金、社保和医保来生活时，我也看到了我的未来，如果我不立刻采取措施作出改变。展望未来，我就会看见越来越多像我爸爸这样的人。

我们传统的学校实际是在培养我们成为专家，而不是通才。企业家一般都是通才，因为他们最有钱，所以他们能帮到很多人。这个理论也在我的生活中得到了验证。作为通才，我能集合很多比我专业得多的专家来工作。在这个过程中，我们一起学习、一起成长、一起赚钱，为别人服务。

富勒博士几乎在我做的所有事情上都给了我很多灵感，他说神并不稀少，而是无处不在。他说传统上把经济定义为稀有资源的分配是不合理的。资源并不稀少。每个人都能充分参与，这也是神希望我们做的。

他帮我意识到任何人学会了相关知识都能变富。有学习的机会也是每个人的权利。综合我穷爸爸的服务精神、富爸爸的经济意识，还有富勒博士的广泛原则，我能对生活做些试验，让我摆脱老鼠赛跑的困境。

富勒博士对于星球的状态也有很多个人观点。他说人类正在经受最后考验，如果我们不好好对待这个地球，我们就会灭亡。他认为我们可以为了石油互相残杀，却在无限的可更新的资源方面，比如太阳能方面投资甚少，我们都是疯子。我们需要的资源都在身边，而我们害怕消失的那些只会燃烧的资源却不停地在污染地球，这又使得我们每个人又要为保护资源而战斗。

我建议从石油的投资转移到太阳能的开发，富勒博士说，地球是

一个有些脏的星球，自然允许我们在这里创造自己的人间天堂。他并不认为上帝真会照顾我们，但他相信我们应该照顾地球。毕竟，地球是我们的家，是一个有生命的有机体，然而我们正在杀害它。如果我们相信只有在紧急情况下我们才会作出改变（发生是紧急情况的词根），那我们现在就处于这个紧急情况了。想想能源问题，这么慢的进步是贪婪而不是科学带来的。商人并不在乎在我们和太阳之间放一个测量仪。

富勒博士对于力量也有他的观点。他说：“语言是人类创造的最有力的工具。”他常常提起宗教和教育领袖用非军事的语言来反驳军事领袖使用武器。（我在军校待了4年，在海军待了大概6年，在前线有1年，我觉得语言能够用来对抗武器的力量的概率简直是不可能的。）他还提醒我们语言也能作为武器——用来摧毁或者伤害人们。我们大多数人都被语言伤害过感情，有被人散播过不实的谣言。我们常常看到语言被用做武器。

富勒博士在我1981年8月参加的一个培训课上曾讲过：“你们没有创造宇宙，所以你们也不应该任意挥霍。”没有我们，宇宙会按自己的规律运行。但我相信为了继续生存，还要体会上帝赐予我们的人间天堂，解决我们的问题可能也是这一代人面临的任务。

埃米：片段的体会

我一直都有缺点。从我能记事起，我就一直避免冲突，向权威人士寻求赞同。

在寻求自己的道路时，我不去面对自己和过去不荣耀的行为。在学校里我从来不是聪明的学生，现在作为成年人，我觉得当时未确诊的一个病症就是注意力不足，所以我常常不安分，注意力不集中。因此我也从来都不觉得自己聪明。

我爸爸是学校校长，这更让我有压力，我也更加不敢在班上发言，这样人家更认为我是一个无知的人。我很爱我的爸爸，想让他高兴，也并不想让自己难堪、让他失望，因此我就选择了沉默。回避困

难成了我早年的生活模式。

如果课堂上能给我们更多探索、询问和发现的机会，我也不会那么被动。在学校，老师很少会关注我们这些人，很难给我机会建立自信。我太害怕犯错，不敢冒险去探索所谓的正确。不过，探索和发现对我来说很重要。

我不想回到过去的生活。从某种程度上讲，我喜欢回避矛盾也成了个好事，让我有机会跟从许多优秀的老师。这不是说今天我就改掉了缺点、敢于面对困难了，不过我一直在努力。

我这个喜欢默默寻求赞同的缺点和我喜欢回避矛盾的缺点形成了一个完好的体系，从童年起，它们一直统领着我的生活。今天我意识到我的缺点，我得注意不被它们拖累。我想在它们出现时抓住它们，让它们成为我前进的工具，让我不断更有建设性的行为。

从少年时，罗伯特就一直故意让自己处于能够改正缺点的状况。与他相反，我就老让自己选择逃避。回望过去，每天我避免冲突、寻求赞同的决定都是条件反射，甚至都是潜意识。我生命中所做的几件事，都反映了我否定的态度，而罗伯特就强迫自己去战胜缺点。

他很小时就一直有他的富爸爸做他的导师而时刻教导他。

我也曾逼着自己出头。那是在我14岁时，我和妹妹参加一些活动，我被安排在每年一度的集市上摆货摊、卖寿司。这个活动包括收集所有的捐赠物品，招募所有的志愿者，还要准备很多饭团。这是我们镇上的大活动，用来募集大量资金。我愿意接受这个大工作，虽然那时候14岁的我还不太明白这个工作的意义。

我回家告诉我妈妈我接受这份任务时，她问我为什么要承担这么大一份额责任，暗示着我不能去接受，因为我没有能力完成。我马上感觉到一种矛盾——我一边担心自己不能完成工作，一边又担心如果我做不好会让领导者失望，他可指望着我呢。而且我还冒着我妈妈反对的风险。

这件事结果很成功，寿司做了很多，我也得到了很多帮助，不过大部分是领导做的，而不是我。尽管事情结果很好，我对整个事情的感觉却很糟糕，并且从来没忘记它。

回望过去，我得问自己，对于一个小女孩，又没有受过培训，没有帮助，没有勇气，又能指望她怎么样呢？回望过去可以更加客观、更加清楚，不过那时候却让我更加真切地感到自己的缺点。

我希望那时候我明白这个简单的佛教道理：我会审查我的一切行为想法，一旦有杂念，我就会坚决制止。

这是11世纪西藏的一个名叫格西长的大师说的。这么多年来，我常常记起这句话，思考，然后加深理解。我很欣赏这句话，通过“分析反思”，我在生活经历中体会这句话。

就是这句话一直帮助着我，当我遇见困难时：我帮过的人或者我信任的人伤害我时，我会把他们当做我的老师。我们都有过同事、家人、朋友或邻居，让我们感到失望，他们说一套做一套。这句话让我们不去抱怨，正确审视自己的期望，帮我们更好地宽容我们身边的人。让我们拥有更多的同情，而不是愤怒和评判。

我每天学习，教导这些思想，并且身体力行。没有人是完美的，当然我也不是。我常年过度操劳，对健康伤害很大。

1998年，在一次例行检查时，我被发现患有癌症，我很害怕，首先因为诊断的结果是癌症，第二是因为我不知道我的医疗费从哪里来。我一直都在培养自己帮助他人的技术，却很少为自己的经济考虑。

幸好，我在西雅图访问的精神团体帮了我，我很感激。但也是他们的帮助，让我存在对金钱的错误观念。在家人为僧人提供食物、医疗，僧人为他们祈祷一直都是传统。但这种状态很不稳定，特别是如果这个支撑体系无法承担这个开支。提供日常的饭食和止痛药是一回事，指望在家人来支付核磁共振扫描和手术费又是另一回事了。

所幸的是，我的癌症只是暂时地敲响了警钟，我看到了经济自立的需要，可是我觉得我已经克服了经济困难。在我生病后不久，我接受了在博尔德带领一小群佛教徒的工作。我有份薪水，每月200美元，另外有个小公寓。后来我离开时，每月的薪水已经涨到了600美元。这份薪水——僧人一般都是这么多——是我满足自己生活需要的来源。我需要金钱与我相信僧人应该过着极其节俭的生活之间有一个

矛盾。

一年后，美国空军学院的一位牧师请求我去指导那儿对佛教感兴趣的学员，我就在那儿做了六年的佛教老师。我又得到了一份薪水。

我想过简朴的生活，就如我之前所定义的。可是，当生活被例如癌症的事情所简化，当生活面对更多挑战，面临医疗账单、医疗保险这些现实问题时，我不得不扩大我对简单生活的定义，如果我还想生活的话。我必须找到一种将我的僧侣生活和健康融合在一起的方式。

第9章

信仰的跨越

跨越信仰意味着你没有全部答案，有些人害怕这点。但那些认为自己知道全部答案的人更可怕。

罗伯特：上帝的证明

1984年12月，在我努力提高自己10年后，我发现自己还在对儿时的那个问题寻找答案：真的有上帝吗？老实说，在儿时，我提这个问题，是因为我无法超越教会的教义去找到精神。我那时不会说出来，但事实上，我不明白那些周日去礼拜的教徒们怎么能够平时做那么多有罪的事情。

我知道我为什么做坏事，因为有趣。但我是个孩子，当然，成年人应该比孩子更遵守诺言，对信仰更忠诚。我不明白为什么那么多人公开承认他们信仰上帝，背地里却做坏事。

作为成年人，“上帝是否存在”这个问题一直没有得到回答。我一直寻找着这个问题的答案，而且想证明这个答案的真实性。

尽管我不太需要别人的意见，我的很多动力还是来源于富勒博士主持的为期一周的培训班，前五天他都在谈论商业的未来，巨大的经济变化马上就会出现；谈到工业时代的结束，信息时代的开始；谈到过分贪婪与残忍，指出信息时代会带来慷慨和丰富。

尽管我努力集中精力去听，但我还是漏掉了很多内容。他的谈话我听不进去。我明白他是在谈论我们经历的改变。然后他谈到一個和我密切相关的事情，他谈到上帝的证明。他谈到没有二手上帝。也就是说，在他和上帝之间，不需要一个传教士来做翻译（他喜欢用伟大的精神这个词，是美国本土人用的，或者他用自然而不是上帝这个

词，因为他觉得上帝暗含着人的意思）。

富勒博士说1927年他开始了一个名叫豚鼠巴基的项目，认为自己和整个他的人生都是一个大实验。在32岁时，他没有钱，却结了婚，还有了个小女儿，他开始去证明上帝是否存在。

我开始用心听了。

富勒博士解释说，他曾经是房地产开发商的监理师，但后来破产了。他意识到自己不具有成为成功商人的素质。他的朋友提醒他还有个妻子和孩子要养，应该去找份工作。但每次他找到工作，金钱和安全感都削弱了他学习的能力和学习的热情。他发现金钱和安全感会让他变笨。所以他就离开了安稳的工作，下了海，任由沉浮。

他说每次他放弃安全感和经济保障时，他则会变得更聪明。我很受触动。

他还提到最大限度地投入生命为别人服务。我停下来想了想，难道意思是不只是让自己变富吗？这时候他说话像我的穷爸爸。区别是我爸爸老谈安稳的工作，富勒博士则不。他谈的是跳跃。我的头脑里出现很多矛盾——富勒的观点和我两个爸爸的观点。我还想听到更多。

在课堂上我拿到了富勒的书《关键途径》，以下是一段摘录：

我以为自然会评价我的工作。如果我做的正是自然想要的，如果我的工作很有前景，符合自然规律，我的工作一定能带来经济收益。如果相反，我就必须停下我的工作，寻找更合逻辑的道路，直到我找到自然允许并给予帮助的新道路。

这一段话是证明上帝存在的关键。对我来说，它意味着如果我做的正是上帝希望的，解决的问题是上帝希望解决的，那么金钱或者别的提供帮助的形式就会出现。如果没有赚到钱，那就意味着要改变方向，否则就要饿死了。

这个概念很让人兴奋，也可行。这就是跨越信仰，信任上帝。如果赚钱了，说明上帝赞成我的工作。也意味着我正在使用我的天赋完成上帝希望完成的，而不是在做我自己想做的。

正好与做你喜欢做的事相反。

如果这个概念还不够，富勒博士说大多数商业都在生产“可憎品”，这个词他用来形容不能带来更好的世界的产品。这些公司的目的就是赚钱。我知道，我的摇滚公司也就是这种“可憎”公司，我花了很多时间来否认这点，告诉自己尼龙钱包、带有丝印的摇滚队队徽的帽子能够给这个世界带来价值。

埃米一直在靠救济金生活，我则一直在和这个想法较劲：我的生意和产品没有太多实际效用。我在赚钱，不过我做的东西不好。这让我很失落，也使我的生意、我的工作和我作为企业家的价值基础倒塌。

这对我以前所有的信念都是一次挑战。

因为这个想法，我变了很多。是的，我在赚钱，可是我对世界没什么贡献！通过富勒博士，我意识到两个经济言论描绘了我们的生活：一是我们正在为自己的经济工作，二是我们的社会行为也是衡量我们对这个世界的贡献的标准。巴克把这叫做“无限计算”。我在其中一方面做得很好，另一方面却破产了。

这需要改变，我还得想清楚该怎么变化。如果只有钱，我不会感觉好，无论那种生活多富裕。如果我是因为经营（比方说烟草公司）而发财，我不会感觉愉快，因为我爸爸就是死于肺癌。我的个人财务也许看起来不错，但我不满意于我的社会贡献。

当然，有很多人为世界作出了贡献，但是他们的个人财务又很糟糕。我妹妹就是那种人，这也是让我们走到一起的原因——我们都相信我们的财务和社会状态都应该很好。

很多有信仰的人相信僧人应该一直很穷，但是我妹妹的佛教信仰并没有要求他们发誓要贫穷，只是要求他们生活简单。正因为这样，我才有机会和埃米分享我的理财知识，希望能帮到她。这样她就能照顾自己、帮到别人了。

哥哥就是应该帮助妹妹。

这让我想起印度专家古鲁的故事，古鲁是一个很富有传奇色彩和争议的人物。19世纪80年代，他和他的教派接管了俄勒冈附近的一个

偏远的小镇，给住在那儿的约40位居民带来了很大的影响。他吸引了上千名追随者及众多关注。在一次采访中，一位记者问他：“你为什么有93台劳斯莱斯？”他的回答很让人意想不到：“这不是问题，问题应该问，你为什么没有93台劳斯莱斯？”

这个故事每次被说起的时候，可能会改动劳斯莱斯的数字，但古鲁的回答我觉得很有趣，而且还带点哲理。对个人来说，我不觉得穷能让我精神更高尚。实际上，我穷的时候，生活更是让我没有机会高尚。听过富勒的演讲后，我发现我想要拥有这两个方面，而且希望这两个方面都很好。

我还知道，如果我继续生产“憎品”，我这个梦想则不可能实现。但我还没有意识到那是自己的最后一根救命稻草。在参加富勒博士主讲的商业的未来的演讲后，我去了我在韩国和中国台湾地区的工厂。那儿的景象吓到了我：孩子们在很糟糕的环境下工作，将丝质的摇滚队徽章标在我的公司产品上。他们蹲在拥挤的房间里，房间很酷热，不通风。我的致富就是利用他们的生命为我制造“憎品”，这种商品没有长久的价值。

我的生活再一次改变了。不要误会我。我喜欢我的“憎品”。我不是说它一点价值都没有。我喜欢生命中漂亮的东西，我也有支付的能力。我只是很高兴我不再生产它们了。

从工厂回来，我又花了更多时间读富勒的《关键途径》。我不太理解这本书，所以我叫了些朋友，问他们是否愿意组成富勒学习小组。很意外的，有6个人说他们愿意每周花一个晚上来学习。共同学习，而不是竞争式的，就像我们在学校里那样，是一种很有意义的尝试。

《关键途径》有10章，每周我们一起读一章。有一个周三的晚上，我们在我的公寓里讨论了4个小时。有意思的是，每个人都会谈到其他人没注意到的。我们在达成一致意见后，就会拿出一张大大的挂图纸，用彩笔画一张我们称之为“思想地图”的图。

“思想地图”充分运用右脑的创造力，尽量用图和画（尽量少地使用语言）来解释每一章的信息。答案没有对或错。如果对于富勒的意

思我们还有疑问，我们就会一起翻到那一页，努力去理解它，而不是强加上自己的观点。

在持续讨论了10周后，我们10个人都有了变化，我们看这个世界时都有了更广的视角。

1981~1982年间我在学习富勒，后来我就决定自己要去做老师了。从上学开始我就发过誓不做老师，我也从来不看重这个职业，但是我在学校时曾发过誓要学习成为我希望成为的那种老师。我想通过游戏和行为而不是语言、死记硬背、随便的讲座和无意义的考试来教学生。

在我参加的研讨班上，我听到了下面的信息。老师说世界上有四种人，即一定要别人喜欢的人、一定要舒服的人、一定要对的人和一定要赢的人。

我们每个人的内心都会有以上四点，只是其中有一点会比较突出。我属于一定要赢的那类，这是我一定要提高意志力和智力的原因。一定要赢的人通常会活跃在运动、商业和销售领域。

一定要对的人一般只需要脑力。这些人往往活跃在大学、医学和法律界。一定要被人喜欢和一定要舒服的人一般喜欢安静，和谐友爱，生活平衡。这些人喜欢稳定的工作，一般在政府、宗教、慈善机构和公共机构从事工作。他们往往在沉思、祷告、寻求宁静中得到满足。

我知道我应该在生活中寻求更多平和、平衡和和谐，但我更需要赢取一切。我喜欢我的工作，我不喜欢假期。我的医生都说我是极少数压力越大越健康的人。我也喜欢自然、沉思，但这只是在我爬上山顶后才会有。我常在学校里祷告，特别是考试时。我和上帝和耶稣也有很多对话，特别是在高尔夫球场。

我通往上帝的道路，就是通过我对赢的渴望来实现的。我不能通过善行而发现上帝。我想见上帝是因为我想将我的个人力量最大化，这样我就能赢了。很明显，这与其他人寻找上帝的原因是不一样的。

在另外一个课上，我听见了以下三个词，即身份、行为和拥有。

这堂课上老师说：“一个人制定目标时，他的重点往往放在拥有

上，比如说，很多人想拥有100万，但比这个目标更重要的是，如果你想拥有这么多钱那你的行为是什么，还有你应该成为什么样的人，如果你想拥有这100万的话。”

我的富爸爸会说：“要拥有100万有很多种方法。你需要做的就是你要找到你最擅长的而你又愿意做的那一件事情。”

我马上就找到了那件事，我知道放弃其他，追随这条道路需要信仰的跨越。老师也同意我的富爸爸的观点，他最后说：“目标越大，精神越大。”

我的富爸爸解释说，目标，尤其是关于钱的目标，是通过个人经济状况衡量的。他说：“我看一个人的经济状态，我就能知道他们的生活了。我看他们的社会状态，我就能知道他们的工作，更重要的是，他们的精神是否强大。”

“穷人穷往往是因为他们缺乏意志力。他们可能是善良、诚实的好人，问题是他们可能很喜欢找借口，说他们买不起什么东西，或者把自己的问题归因到其他人或个体情况上。他们祈祷的话，就会请求上帝赐予他们某些东西，而不是思考他们要得到的话要付出什么东西。”

他说：“如果你想收获很多，你先得付出很多。”

1983年底，我认识了可爱的金，总想约她出来。我花了6个月时间去追求她，她才同意和我约会。1984年2月，我们第一次约会，我们彻夜长谈，谈关于生活的一切、商业和我受到富勒影响准备开始的信仰的跨越。

1984年初，我开始卖掉我的生意和工厂，着手做上帝希望我做的事情，来证明上帝的存在。我的计划是教学——不是在传统的学校里进行教学，重要的东西往往不是在学校里学的。我希望挽救其他人，不用像我爸爸那样缺钱。他经济拮据，我也很想挽救他。

1984年12月，我卖了我的奔驰车，离开了我在冲浪酒店的奢侈的公寓，放弃了我生活中很多奢侈的东西。金辞去了广告公司那份工作，卖了她的车，和朋友道别，我们手牵手一起准备跨越了。

对于我和金来说，1985年是我们最糟的一年。我们离开了檀香

山，搬到圣地亚哥，开始了我们下一个事业——做老师、商人和投资。有时候我们一周的饭钱还不足5美元，幸好街角有个玉米卷摊，我们可以走过去花99美分买个玉米卷，一个玉米卷可以管好几顿饭呢。

但这还不是最糟的时候，我们后来连房子都没有了，睡在地下室，跟《圣经》里称做的“错误的预言师”学习，就像埃米在夏威夷师从醉酒的禅师。

我们大概遇到了15个错误的预言家，他们中的一些人简直是天才。但尽管他们智力高，他们却有某种缺陷影响了他们的性格能量。比如说，有个老师就很喜欢和学生中年轻漂亮的女孩子睡觉。这种不道德的行为肯定会影响精神力量。

不管我们跟他们学了多久，我们从他们每个人身上都学到了很多，学到了他们的精华，我们又继续前进了。

我和金改过很多次方向。就如富勒博士教的，如果我们做了上帝希望的，那么金钱和其他帮助就会自己出现了。所以，既然金钱没有出现，我们就得依靠直觉去改变方向，不断吸取教训，继续前进。



▲ 中间的是鲍比·麦凯尔维，是金和罗伯特的好朋友。在1985年我们没有房子时，她给过我们很多帮助。

大概一年后，我们发现公司并不愿意让员工学会如何生活得更有意义，他们需要的是培训班教他们如何成为更好的员工。1985年12月，我们开办的一个培训班开始小赚了一点，我们赚了1500块。我们开始觉得这是上帝给我们的征兆了。

那个圣诞很快乐。

像埃米一样，尽管没钱，我却是最快乐的，因为我在做我自己的使命，而且我在学我想学的东西，而不是为了通过考试而学习。生活中第一次我成了一个学生，因为我在富勒身上找到了我的老师。

1983年7月1日，富勒博士去世了。我就只有用他的书和磁带来帮助我继续学习了。有意思的是，我最后一次跟从富勒博士学习的地方，就在我爸爸妈妈1945年第一次相遇的那个小镇上，埃米1973年住的寺庙也是在那个地方。如果你见过这个小镇有多小，你就会明白为什么大家都会记得那儿。

埃米：成为丹增

在我和罗伯特各自寻求自己的道路时，我们相隔很远，很少来往，直到后来我们才发现我们都在跨越信仰。

我在阿拉斯加赚够钱后，1975年9月我和朋友飞到印度，先在加尔各答降落，然后坐火车去新德里，接着又坐上拥挤的运煤车去了喜马拉雅山脚下的佛教中心，我们在不同的城镇下车，我花了几天才走完那段路。

大部分人都认为印度不冷，但在喜马拉雅山那里就很冷。我到达的时候，穿着很厚的羽绒衣，地上有积雪，房子是水泥做的，很冷，也很不舒服。不过我不介意，我找到了我的人间天堂，我到达了我该到的地方。

没多久我就找到了住的地方，租了一间小房，比我的睡袋大不了多少，每月35卢比，大概是4美元。这很好，我也不需要多大，能待

在那儿我就很高兴了。

这里的佛教班开办的课程很不错，由法师格西阿旺主讲，他是一个高级僧人，课程还配有英文翻译。这个课程就是为旅游者开的，有来自世界各地的人。我听见翻译说法语、西班牙语、意大利语、日语，还有很多其他的语言。老师都是受过高等教育的学者，热爱教育。他们不是单纯地授课，而是把他们的理解和经验都融合进每堂课里。

比如，他们谈到人类的痛苦：有时候我们很想去得到某些东西可是又没能得到，有时候我们得到后又觉得不再需要了，有时候我们去得到某些东西最后却又失去了。

他们提出这个问题：如果无法摆脱生命的痛苦，那我们为什么要去受这个苦呢？如果我们通过受苦可能获得自由，那我们应该找到这个途径。

这就是有关灵魂的众多的话题之一——“启蒙的途径”，也是我去印度要学的。我被这条途径所吸引，最大地挖掘人的潜力，通过丢掉所有的错误观念和幻想获得启蒙、获得美德。

现在，就在我的导师面前，我找到了希望用我的余生来探索的信仰，我勇敢地跨越了，不需要再考虑。

有些人在生活早期就发现了生活的召唤，他们知道他们想去学医或者去学习音乐。有些人在很晚才找到，有些人一辈子也没找到。那种召唤是你的精神家园，带你找到你的使命。很多次，我们生活中的一些人，如父母、老师、朋友告诉我们，我们的召唤应该是什么。有时候我们可能觉得我们已经找到了我们的天赋和召唤，当然那时也需要信仰的跨越，就像罗伯特和我一样。我从没想到我会在喜马拉雅山脚找到我的召唤。

我从印度回来，重新适应西方生活。做单亲妈妈不太容易，我必须再找份工作，因为我要养女儿，那时真的很艰难。

我找了一份图书管理员的工作，在檀香山和洛杉矶勉强维持生活。生活方式的冲突对我冲击很大。我不能再每天跟随老师学习了。我整天工作，还要抚养年幼的艾丽卡。勉强有点时间学习，但这一切

并没有中止我对精神家园的追寻。

1984年，我写信给我的上师，表示想削发为尼。

到这时，我已经考虑此事快10年了，我在洛杉矶的老师也赞同我继续学习。几个月后我的上师才回复，那段时间我很紧张，不知他是否会接受我。我收到回信时，情绪很复杂：兴奋、害怕、安慰，还有很多很多复杂的感受。

我被接受了。生活再一次改变，我将重返印度出家。

我在1985年10月5日变成了丹增·卡雀。

我又完整了，就像是裹起来的毛毛虫在慢慢进化，出来时就成了佛教比丘尼了。

出家仪式完成后，我又在印度待了6个月，这样我能更熟悉我的新角色。那段时间我得到了很多支持和鼓励，但对于回国去面临我的角色，我很紧张。我对得起我穿的这幅袍子吗？我在西方怎样才能同时做好佛教比丘尼和一个母亲呢？我很自信我能跨越信仰，知道我能战胜我面临的挑战。

不过我回到洛杉矶时，我发现自己还是想过简单的生活，因为我生活困难，各方面都相当拮据，甚至还满足不了基本的生活。

1986年，罗伯特在好莱坞参加托尼罗比斯讨论会，教学生在火中行走。想到这么多年后能再见到他，我很兴奋也很焦虑。这么久了，我已经变了很多，他也变了很多吗？

我去了好莱坞，金先说了话，她看见我穿着袍子：“你真的对这个很认真。”

“如果我不认真，你觉得我会穿着袍子剃着光头在洛杉矶大街上走吗？”我回答。这个开头很糟糕，不过接下来我哥哥和他的新娘愉快地在这里待了很长一段时间。

他也变了很多。

第10章

开悟，更完美的生活

每个人都想上天堂，可是没有人愿意死。

这句话说的很直白，又很有深意。这也是很多人不愿意跨越信仰的原因。他们害怕死亡，即使是他们相信这种跨越也许能够带他们上天堂。

跨越信仰是一次死亡，也是一次新生，这是生活的一种过渡，我们都有很多次的跨越信仰。对很多小孩来说，第一天上学就是信仰的一次跨越，结婚是相爱的两个人的信仰跨越。有些信仰跨越不是自愿的，比如突然被解雇了，或者你爱的人突然说：“我要离开你了。”那些信仰跨越被强加于我们，逼我们作出很大的改变。

尽管会很痛苦，但也不是什么大不了的。他们就是生活的一部分，教会我们很多事情，让我们有更多新的思考。

一位佛教大师说过：“我们有很多药治我们的病，所以，我们对于各种错误观念也有八万四千种教义。”

佛陀在开悟之后，整整教了45年，所以你可能穷尽一生的学习才能学个皮毛。

旅程还在继续。

罗伯特：信任上帝

我离开夏威夷寻找上帝存在的证据时，每个人都认为不可能。我正要离开天堂、离开我辛苦建立起来的成功公司、朋友还有美好的生活模式。除了这些，我还带着金和我一起离开。

内心深处，我也赞同我朋友的想法：我是疯了。

我赞同他们是因为我真的不知道我在找什么，我不知道上帝的证据是什么样的，我怎样才能认得出来。

这与我1965年第一次离开夏威夷去纽约上学时不一样。那时我知道我要的是什麼，知道我在那儿能找到什麼。我见过校园的照片，也

了解一些军校的环境。我自愿参加海军时，我知道我的变化将会是什么样的。我知道我将投入6年，如果成功的话，我就是有前线作战经验的飞行员了。我在电视上看过越南战争的新闻，我看过很多约翰·韦恩的电影，所以我知道我面对的是什麼。

但在1984年12月，在我开始寻找上帝时，我则没有明确的想法，就好像是跳入黑暗的深渊一样，结果1985年是我们生活中最糟糕的一年。

我们离开夏威夷前，一个朋友祝我们冒险成功。他是少数人中似乎能理解我们的人。他不认为我们是疯了。他以前是嬉皮士，大半辈子也在寻找。就像我妹妹埃米，她物质贫乏，不过她内心却拥有平静和快乐。他没有质问，而是送了一份礼物：“给你们讲一个在旅途中能用上的故事。这个故事在你们生活信仰接受最大考验时，能帮助你们。这个故事在你们最艰难的时候，能够带给你们灵魂的力量。”他的故事的确是个宝贵的礼物。

一天，有个人站在尼亚加拉大瀑布的一边，旁边是他的自行车。一小群人围绕着他听他宣布：“我要骑着我的自行车，穿过这个钢缆，到达瀑布的另一边。”

人们都不相信。

“很危险啊！”一个年轻女人说。

“请不要拿生命冒险。”另一个女人也请求。

“你疯了，你这是在自杀。”另一个年长的女人也说。

“我知道我做得得到。”那个人一边说一边骑上车。马上他就在钢缆上了，摇摇晃晃的，下面就是汹涌的瀑布。一不小心他就会一去不返。人群静静地等着，直到他到达对面，将自行车掉转头，又小心地走回来。他刚回到地面，人群就拥上来了，很多人说：“我们就知道你做得得到。我们早都相信。”

“还需要我做一次吗？”他笑着问。“当然，我们对你有信心。”人群说。

“好的。既然你们对我有信心，那这次谁和我一起？”

突然人群静了下来，人们开始不好意思了。有些人还开始离开。突然人群的中间有个细小的声音说：“我和你去。”一个个子娇小的年轻女孩跳出来，自愿和他一起，人群都吃了一惊。女孩爬进自行车前面的篓子里，很多人都生气了。

“你怎么能拿她的生命冒险呢？”一个人说。

“我要报警了。”另一个说。

慢慢地，那个人，带着小女孩还有自行车，开始过瀑布。人群突然安静了。每个人等他们到了对面都舒了一口气。一旦安全地落地，人群都欢呼起来，为女孩和她的勇气庆祝。

“是什么给予你勇气的？”一个女人问。

“你不怕吗？”另一个问。

“不怕。”女孩回答。

“为什么呢？”

“因为这个人是我爸爸，我不仅对他有信心，我还可以把生命托付给他。”

我们身边也有一些人信仰上帝，却并不信任。所以还是有很多人宁愿继续做无聊的工作，接受低薪，和坏人交朋友，维持破裂的婚姻，或者待在恶劣的环境里。我以前说过：“人们想进天堂，可是他们不愿意死亡。”很多人宁愿维持着他们熟悉的东西，而不愿意放弃然后让上帝把他们带到新的目的地。很多人信仰上帝，却不信任上帝。

我们信任上帝的原因之一——虽然也有时候我们都不确定上帝是否存在——就是富勒博士称之为宇宙的普遍规则。学习这些规则让我们跨越信仰。

我和金并没有盲目的跨越。像我妹妹，她花了10年学习、准备后才做了比丘尼。我们也是需要学习、准备的。

1981~1983年间，我有三次单独与富勒博士学习的机会。那几年，我努力想明白他的工作。他是个通才，不是专才，他的工作内容涉及面很广，包括金钱、历史、宗教和未来。他甚至以预言未来而出名。约翰·丹佛写了一首关于他的歌，名为《人的能力》。在那首歌里，丹佛称他为“未来之父”。

富勒每天午餐后都会开始讲课，直到凌晨两三点。只要有人还醒着、想学习，他就会一直讲。他80多岁，比我们很多小他50多岁的人都健康得多。他的谈话也涉及很多方面，如果他突然想不起来了，他就静静地坐着，手指紧握，托着下巴，好像在祈祷一样。我猜他在让脑子思考下一个话题。

在《关键途径》里，富勒写了一些普遍原则，他称之为宇宙的原

则。简单来说，普遍原则就是适用于所有情况，没有例外。有些原则是关于世界运转的，用宗教的话来说，普遍原则就是上帝的原则。



▲ 1985年，跨越信仰后，我们积极参加全球举行的各种会议，包括在科罗拉多举行的“商业的未来”，歌手约翰·丹佛也参加了。这张照片是我们和富勒博士的女儿（中间）的合影。

一个简单的例子，就是运动的普遍原则。很多人熟悉这个原则，马上会想到陀螺或陀螺仪。如果旋转的轴心斜了，就会倒掉。重力，就是普遍适用于任何物体。幸亏有了重力定律，我们知道如果我们从10层楼跳下来，不带降落伞，我们会砸在地上，没有例外。重力不会管我们是富是穷、受过高等教育还是高中就辍学了，也不管我们是基督徒，还是犹太教或穆斯林。我们可以祈祷、沉思、乐观，但是从10层楼跳下来就算不死也一定会进医院。重力对我们每个人都一样，没有例外。

人们生活不顺利的原因之一，就是他们违反了这些普遍规律。换句话说，他们指望重力对他们与对别人不一样。我和金1984年跨越信

仰时，我们打算靠那些原则指导我们，而不是被它们所阻碍。尊重这些规律能带我们找到上帝存在的证据。

我在1982年第二次参加富勒博士的讲座时，他说估计有200 ~ 250条这样的规律。我觉得如果我们学会这几百条规律，我们就能很强大。会议上，一小组人帮助富勒博士研究并写下这些规律。我不是其中一员，不过我每个月捐一些钱资助这个项目。

可惜这个小组做得不怎么样。1983年，富勒博士去世后，我们发现我们失去的不只是一个伟人，而且还失去了很多知识。就我所知，富勒博士还没有完成这200 ~ 250条规律的总结。

从那时开始，我能学到的就是富勒以前在书中提过的那些规律了。尽管我了解得还不多，不过就是那些规律给了我和金跨越信仰的勇气。我们学到的为数不多的几条规律让我们能够找到对上帝的信赖。

像我妹妹，她阅读、研究了很多佛教典籍，我们也组成了一个小组反复阅读，讨论我们在富勒书中找到的那些规律。我们会做演示，讨论、分析、判断这些规律的真实性，就像宗教大师们几千年来热情研究他们的圣书那样。我们通常下午6点开始讨论，有时候会整夜不休。我提到这个，是因为我只会描述我们研究过的五个规律，不过我担心这个简单粗糙的描述不足以表明其中蕴含的巨大力量。

一就是多

这个规律认为统一不是“一”，“一”是不存在的。统一至少都有“二”，或者更多。这个规律很重要，因为只存在一个上帝的概念显然违背这个规律。

这个规律还解释了为什么会有争论和战争。每当我们想到只有一个方式、一个答案、一个解决方法时，就违反了这个规律，记得我小时候在教堂时，每次听见牧师说：“只有一个上帝，也只有一个方法能接近上帝，这个方法就是通过教堂和基督教。”我们都觉得很献媚。即使是小孩，也知道这种话显然不合理。那时候我还想知道为什么不能多几种方式呢？

如果某个宗教号召大家追随唯一的真神，那就等于是在挑战了。如果他们认为只有一条道路接近上帝，他们又在挑战了。今天我们仍在为谁才是唯一真神争论不休。我参观耶路撒冷圣城时，基督徒与其他教徒还在争论，几乎都要打起来了。

更远一点说，如果没有女人，男人就不存在了。没有上就没有下，没有里面就没有外面，没有白色就没有黑色，没有慢就没有快，没有消极就没有积极，没有错就没有对，没有地狱也就没有天堂。政治上，我们一般都至少是两党制。只要有保守党，我们就有自由党。有些人梦想一党政府，我想他们还没有了解这个规律。

一个一党政府是不可能的，因为“一”不能独立存在。

这个原则也能解释为什么政治中立或过度礼貌是不可行的。很多人想要政治中立或者对每个人都友好，是因为他们害怕批评。他们想让每个人都高兴。现实中，政治中立的人往往太友好了，结果就没有好的效果。

我写的每本书都遭到了批评。我猜得到，我也受欢迎。因为批评意味着我说了一些东西。我常被问到，是否会为有些人的博客里批评我而震惊。我的回答是：“我很高兴我让他们失望了。这意味着我说了些东西。”成功的人往往受到批评，不成功的人则不会。

想想有多少人批评政治或宗教领袖，比如总统、总理、教皇，即使信徒会为反对派的观点愤怒。在体育界，职业明星队如果没有对手，那他们也不会有大的成绩了。如果没有疾病，我们就不会珍惜健康，我们也就不会需要医生了。如果人们总是意见一致，我们就需要律师了。

这个规律解释了为什么要有律师、警察、战士等。

《圣经》里也有这个规律的例子。在大洪水那个故事里，诺亚带了很多成对的动物在船上。这个规律也解释了为什么每件事的好里面有坏、坏里面有好。理解了这个规律，也给了我和金跨越信仰的勇气，因为我们知道如果我们面临了坏，那我们就能找到好了。

我们开篇引用了菲茨杰拉德的话：“对一流头脑的检验是看它在同时装载两种对立的思想时运转的能力。”

“统一是多样的”，这个原则指引我和金走向上帝，让我们能够尽力看到各种想法的正确性。我们能学得更快，因为我们并不去寻找唯一正确的答案，而认为其他答案都是错的。我们能在每种答案里看到正确和错误。我们也不评论自己是好或者坏、对或者错、成功或者失败，我们能把自己的弱点变成优点、不利变成有利、失败变成成功。

人有左脚和右脚，而不是正确的脚和错误的脚，能让我们在极其困难的时候才能继续前进，依靠直觉，结合意识和潜意识。

我们并不打算改变别人的想法，我们只是继续努力，知道这个世界至少总有相反的两面。就如那句老话：“如果两个人总是意见一致，那其中一个就没必要存在了。”我们生活的任务是至少拥有两种相反的观点，并在这两种或多种观点之间找到自己的道路。

旋 进

每次我们把石头扔进水里，都能看到旋进这个规律。石头在水里漾起的波纹就是旋进规律的展现。

很多人会设定目标。我和金也设定了目标，不过不是为了目标本身，而是目标的旋进效果。换句话说，我们真正的目标不是眼前的，而是在移动方向的90度。

另一个明显的例子，前面也提到过，就是陀螺仪。你旋转陀螺时，它能站立在一个细点上。旋转的陀螺能够站立在细点上就是旋进运动的例子。小时候看火箭发射时，我发现火箭科学家在火箭的锥形鼻子上就用了陀螺仪作为引航体系。在海洋里，船也用陀螺仪来指路，以在海面上保持航线的准确。

1985年我和金一直以旋进规律为指导，就像空间里面的火箭和海洋上的船只那样。简单来说，旋进就是你在前进中的一个回音。如果我们做的是上帝想要的，我们会得到积极的回音，比如很多钱、发生奇迹，或者遇见神奇的人。如果回音是否定的，我和金就运用我们的直觉，它可以连接我们的意识和潜意识，改变方向，设立新的目标。就像古时的水手使用水、空气、风、太阳、月亮、星星、海流、漂浮物、鸟，还有直觉帮他们越过宽广的水面，我和金靠回音或者说旋进

的波纹效果来指引我们的航行。

旋进是一个很大的主题，我才刚刚触及。旋进解释了为什么地球围着太阳转、月亮围着地球转，也解释了为什么有些人比另一些人更富有。旋进，就是有方向的运动。比较慢或者固定的人们，由于没有运动，每天重复一样的事情，旋进就很少。他们在生活中就很少有上帝的波纹效果。

固定的人也经常收到回音，但这种回音是他们不喜欢的。慢的人往往体重增加，健康不好，经济上和工作上都不如人。这些否定的回音也是旋进效果。

再生加速化

再生加速化规律意味着用更少的可以完成更多，所以也可以叫做杠杆规律。

再生加速化在商业里尤为重要。作为一个商人，如果我想赚更多钱，我最好能投入更少产出更多。如果投入更多而产出更少，我就会破产，因为我违反了这个规律。人们在很多时候都挣得很少，因为他们想做的少而挣得多，而工会往往也同意这个想法，所以很多工业离开了美国。

简单地说，如果你想赚更多，你就得做得更多。

今天，再生加速化规律很简单。个人电脑能帮助我们的大脑运算，互联网也让我们接触更多的世界。今天，只要有一些钱，我们大多数人都能做国际企业家，从而进入国际市场。

我听说有人经济很困难，往往是因为那些人在做体力活，没有效率。有些20多岁的人成了千万富翁，还有些20多岁的人每小时才挣10块钱，这就是这个规律的效果。

1985~1994年间，我和金开了一个教育公司，培训企业经营和投资。我们就是在做体力活。一旦我们能够做到我们所说的，并起了作用，我们只要写书和开发棋类游戏就能赚很多钱了。如果我们能通过书和棋类游戏学到更多，反过来我们又能赚更多钱。这里旋进规律和再生加速化规律一起起作用。

再生加速规律对任何想发财的人来说都很重要。作为商人，必须学会投入更少而得到更多，用更快的速度为更多人服务。如果你能抓住这句话，你就超越了地球上99%的人，因为你的头脑抓住了这个规律的力量。

在生活中使用这个规律的人变得越来越富有，不幸的是，那些没有明白这个规律的人，即使他们很勤奋，却越来越贫穷。

时间间隔

落后只是时间的差别。比如，如果我把一个球扔到地上，球离开我的手到达地的另一端的时间就叫时间间隔。这也是一个很重要的规律。

不同的行业有不同的时间间隔。比如，间隔最短的行业就是技术。新的观念成为产品，然后在市场面市，几乎一夜之间它们就开始被复制、被改进、被他人销售。间隔就是新观念被采用和被实行的时间。

不同的人有不同的间隔时间。有些人对新观念适应很慢，有些人则很快。在《革命性的财富》一书里，思想大师阿尔文通过一位站在路边的摩托车警察的眼睛描绘了这个世界，数着9种不同的车代表9种不同的人群。

第一种车：最快的一组，每小时100英里，属于企业家和商人。

第二种车：每小时90英里，属于非政府组织。这种车里都是马戏团演员、职业作家、非商业人群、专业组织、教会人员、佛教徒（如我妹妹）、时尚人士、鲸鱼爱好者，以及之类的人。

第三种车：大概每小时60英里，属于美国家庭，因为我们以前所熟悉的典型的美国家庭现在已经很少了。家庭模式、离婚率、性生活、代与代的关系、约会模式、抚养小孩及家庭生活的各个方面都在迅速变化。

第四种车：每小时30英里，是工会的。

第五种车：每小时25英里，是政府机构和管理局的。

第六种车：每小时10英里，是美国学校的。

第七种车：每小时5英里，是国际机构的，如国际基金组织和国际贸易组织。

第八种车：每小时3英里，是富国（如美国）的政治机构的，如国会、参议院、政党。

第九种车：是最慢的，每小时1英里，是法律方面的，如律师、法律学校、律师协会、律师事务所。在很多律师和事务所正迅速变化的同时，法律却没有。次贷危机的原因之一就是法律及组织（如安全交易委员会）无法跟上时速100英里的企业家的速度。

预测未来

作为一个企业家和投资者，我觉得预测未来是很重要的。远见是领导力很重要的一方面。一个人如果想预测未来，在没有水晶球的情况下，就要学会成为历史的学生。不是在学校里学的历史，对我来说那只是对一堆人名、日期、事件的简单记忆，用来应付考试还可以。做历史的学生就是要用历史事件作为预测未来的依据。

富勒博士没有凝视水晶球也没有算命，他用了“预测”这个词，他用一个弓箭手为例子，把弓箭尽量往后拉，拉得越往后，箭就射得越远，也看得越远。

在研究预测方面，富勒加上了再生加速化原则，保持加速。换句话说，改变的过程要不断加速，不是直线进行，也不是以固定的步伐进行。富勒博士说，改变的加速运动让很多人猝不及防，让他们反应不过来，就像恐龙，无力应对世界的改变。

什么是加速改变？

1500年，一艘航船完成环球航行至少要2年。1900年，蒸汽船发明后，环球航行的时间减少到2个月，今天，实现了电子化，我们可以用不到一秒的时间就能环游世界。

关于再生加速化的一个最近的例子是飞行的历史。1903年12月17日，莱特兄弟用12秒完成了第一次人类历史上的飞行。1969年7月20日，美国派宇航员在月球登陆。在60多年内，不用人的一生时

间，人类实现了从12秒的飞行到在外太空降落梦想。这就是再生加速化的例子，通过过去预测未来。

很多人猝不及防，因为改变的速率也变了。在工业时代，改变需要一生。在信息时代，我们一生就经历了五辈子的改变。

从狩猎时代到农业时代和工业时代，我们学会了尊重老人，因为他们有一生的经验。几千年来，年龄意味着被尊重，年龄就是财富，年龄意味着智慧。今天年老却意味着依赖、过时。我们这个时代的人会说：“50就是新的40。”我们也可以在心理上和工作上理解为：“35就是新的65。”

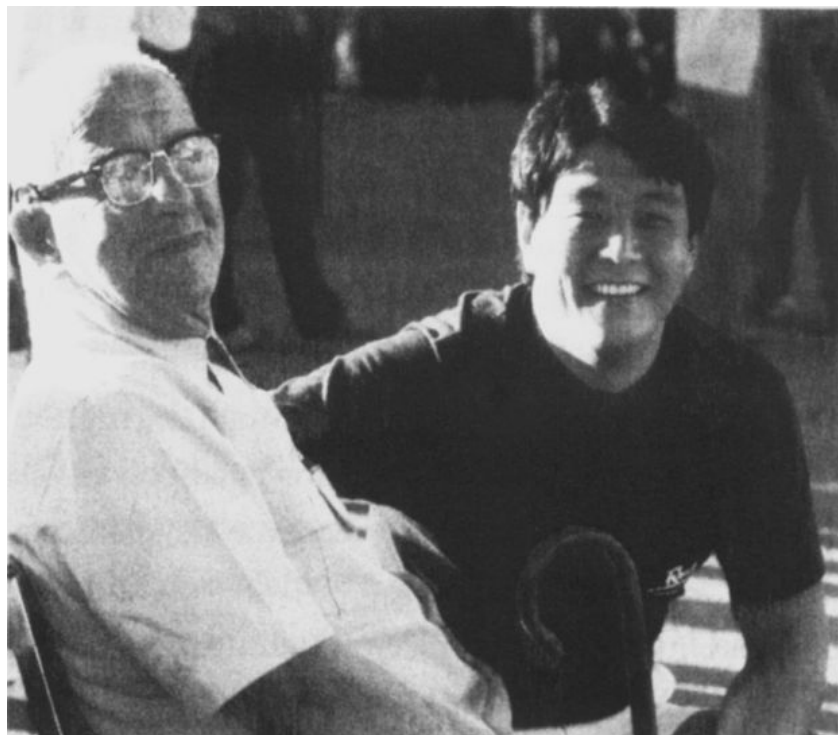
我跟富勒博士学习时，他说最慢的两个行业是教育和建筑。他说他们的间隔时间——一个新想法出现到被接受的时间——是50年。现在你知道，我为什么不选学校来进行财务教育了。那个行业的间隔时间太长了，改变也太慢了。大概到2030年学校里会有财务教育，不过我没耐心等那么久。

1927年，富勒博士预测未来80年会需要20亿个新家。即在2007年，他预测房屋价格会飙升，因为很多亚洲、南美、东欧、中东的人想要西式的家。

富勒被人称为未来主义者。他使用两个规律准确地预测了未来，这两个规律就是再生加速和时间间隔。我就是用了这些规律指导我的生意和投资策略，因此今天才赚了很多钱。

1983年，在我最后上他的课时，富勒预测一个新的技术将在不到20年间就会出现。他还预测世界超级大国会因为这个新技术而消退，失去统治地位。富勒于1983年7月1日去世，1989年，网络出现，接着柏林墙倒塌。富勒能够预见未来，因为他明白这些规律是适合整个宇宙的规律，也被称为上帝的原则。

下面的照片是我和富勒1981年照的。我在微笑，因为我身边的这个人让我认识了我生命的意义，至少是提醒了我生之为人的使命。



▲ 富勒和年轻的清崎。1981年摄于在“商业的未来”的研讨会上。此次会议之后，罗伯特发现其生活完全改变了。

直到那时，我一直觉得我和这个世界不合拍，我不属于这个世界，我是个怪人。我对学校教的东西不感兴趣，我不想上学，也不想做大公司或政府的工作人员。我也曾经完成学业，最后为大石油公司服务，为政府打仗，但我的心里并不想做这些。

在我遇见富勒之前，我的生活似乎都没有什么意义，我在寻找一个新的起点。从我小时候起，我一直对钱感兴趣。但是在我的家里，从上学到工作，对钱感兴趣都是一种罪过，是不可以的，是很脏的。所以我在大部分时间里，除了和富爸爸在一起的时候，我都很少提起我对钱感兴趣。

我很想变富有，我其实对钱有好奇心。我真正想知道的是为什么有些人富而有些人穷。我想知道，为什么有些像我爸爸那样的人，宣

称对钱不感兴趣，却一辈子在努力挣钱，抱怨钱不够用。我想知道，为什么教会反对迷恋金钱，却又请求群众赐予他们更多钱。我想知道，为什么我们的学校培养我们去工作，又不对我们进行理财的教育。

丹增：找到出路

佛教里有很多的教义，有些是最基础的，在我的生活中意义重大。

万事无常

我们的生活、家庭、财富、家和所有的关系都是无常的。地球、太阳和所有的星星都是无常的。很多年前，我们开车带着游客沿着希洛外的海岸线去看欧诺米拱门，那是一片很大很美的天然拱门，一直延伸进海里。几千年来，默默地接受着海浪的拍打。

一个晴天，一位艺术家在海边画拱门，拱门突然在她眼前倒塌了。这样的突变事件随时都会发生，有时候很突然，更常见的是觉察不到的瓦解。我们很珍视的那些东西最终都会离开我们。

我们最宝贵的生命最终也会消失。很多人不愿意想这些事情。我在医院做义工时，我经常会遇到有些人身体生病了，精神也跟着很沮丧。这种心理状态又带来身体、精神和情绪上更难恢复，生命提醒我们每件事都是无常的，不仅能让我们明白我们在一起的时间是无常的，而且能提醒我们要最大限度地利用这段时间。

我们能够发展爱的关系，让他人受益。此刻就是我们利用生命的最好机会。我们有能力改变坏习惯，因为它们也是短暂的。我们不会永远处于同样的境地。

我们想要长寿，我们却不想变老，这很有意思。真是矛盾，我常和人说我们可以变老是幸运的。长寿和变老可以让我们更好地完成目标、完善自己和他人。我们能接受变老是正常生活的一部分后，我们年老时头脑就能平静而满足了。我们就能和他人更好地相处，更好地

体会生命的意义，而不是与正常的衰老过程作斗争。

简单来说，因为我们出生了，我们就会死亡。这是我们面临的自然过程。有时候死亡是永恒的，人们却认为这是他们和他们的爱人接受的惩罚。但不管我们生活的好不好，我们都会面临死亡，每个人都不例外。死亡也是生活的一部分。

我们失落时，会觉得事情永远都不会变了，但一想到这只是无常的就会舒服多了。人在失业、失恋或所爱的人走上邪路时，很容易会觉得痛苦。你有没有注意到当我们爱上某事或某人时，我们从不想变化，但我们痛苦时，时间却像静止了？在那种情况下，我们愿意付出代价去寻求变化，只要有点变化就好，早比晚好。

无常意味着任何事情都在不断变化。

这在积极的一方面意味着我们有机会改变自己，从而实现梦想，完成大事。所以不要把思想总陷在过去，如不好的自我形象，或者有人对你不好，应该着眼于你的潜力，采取行动改变未来。如果我们能改变那么一个缺点，如嫉妒他人，或者像我那样避免冲突，我们就能直接有效地行动。

人们在生活中难免会伤心，为一些失去的东西，或者本可以做成的事情，如果我们明白每件事都是无常的，我们就能集中于我们所能做的而不是过去的。改变未来的能力让我们不再沉默，而是让我们在生活中做一些有意义的事情。

行善积德

这是生命中的一股巨大动力。早期的佛教教义注重生命瞬间的快乐和涅槃——从痛苦中解脱达到忘我。后来，关于行善积德的实践和教义发展了，从而为佛教增加了力量。当我们对他人友爱和关心时，我们会把他人放在自己的前面。这是我们内在的改变，从而改变我们和他人的关系及我们和周围世界的关系。

妈妈希望我们做到的一个事情就是要关心和体贴他人，不管是谁，她自己就给我们树立了一个好的榜样。我们在这个孤岛上成长，妈妈会帮她能帮到的任何人，帮助乞丐和陌生人，接游客到岛上，带

他们回来吃晚餐。

妈妈还常常自愿参加很多组织，参与各种活动。一次，她平静地对我谈起：有时候做个日裔护士比较难。二战后期，珍珠港遭到袭击时她在医院帮忙。她照顾那些受伤的人，人家却认为她带着仇恨，怀疑她的动机，当时的环境一定是极端的困难。但是妈妈仍然很友好，友善是她的工作风格。

不过，妈妈有个致命弱点：她爱身边的每个人，却不太爱惜自己。在家里时，她就是另一个人了，不管是对自己还是对我们都很严厉。很多佛教教义开头都让我们想象我们爱身边每个人，就像爱我们的父母。我就想到她，但这并不容易。

现在我长大了，我能更好地理解她，对她生活中的困难感同身受，我们都需要爱，也值得爱。我想我们对父母都有很高的期望，但是当我想到我和妈妈的关系，想到“在当时的情况下她做了最大努力”时，我就想拥抱她，甚至感动得流泪。

我们每个人都想要被爱，但又常常感觉得到的爱不够，而同时我们却很少想到给予他人更多爱。我们在变得更开放、更宽容的同时，就会减少隔离感、减少以自我为中心。另外，我们给予他人更多的爱和热情，我们就更能体会到他人的大度和友好。

我的老师常说我们应该对一切都平等地去爱，包括朋友、敌人、陌生人。想想吧，如果我们有那种爱，那我们遇到任何人我们都会很高兴，而不是带着偏见、不耐烦或是只想着自己的安排。

行善积德不同于爱。行善是希望他人免受痛苦，爱是希望他人拥有快乐。有了这两种，你的生活就不再一样了。富勒也明白这一点，他说：“我为越多人服务，我就觉得自己越有用处。”

因果循环

这条教义认为没有什么事情会自己凭空发生，每件事都是依存另一件事的，它们都是相互联系的。

我们越深地了解这句话，生活就带给我们越多信息。这很类似于富勒的“旋进规律”。富勒的很多理论都和佛教教义类似。不过这个观

点不是心理学上的依赖或相互依赖的概念。

“无因不成果”这句古训总结了整个世界。可以适用于人际关系，也适用于自然。一个很经典的佛教例子就是种子发芽，只要有合适的土壤、水和阳光，种子就会发芽，但如果去掉其中任何一个元素，种子就永远不能发芽了。

相互依存也能解释我可怜的银行存款！受穷正是我儿时形成的概念的产物，是我生活中一系列抉择的结果，是我关于财富和自我价值的观点的必然体现。我不是在找借口，我是说很多事情（内在的和外在的）都是造成了我现在的状况的因素之一。

身患癌症才让我醒悟到金钱是有用的，不是为了生活得更奢侈，而是为了基本的健康和生活。这表明我的身体也一直在影响我的情感和心理和精神生活。我不介意的东西总以某种形式证明其重要性。

癌症过后，我又得到了第二个警告：2007年我的心脏病发作了。

压力——很多年来的压力，可能先天也有不足，让我不得不去医院接受血管修复术，我的保险不多，存款也没有，而医药费高达5万多美元。我借了2万美元，每个月哀求保险公司为我付剩下的3万美元。缺钱的现实再一次打击了我。

作为罗伯特的妹妹，我有一扇自然之窗来看他和我完全不一样的生活和思维方式。与他一起写这本书，参加他的会议，让我改变了一直以来的金钱观。不同的穷人对金钱和财富有不同的模式和信念，富人的世界也一样。对我来说，这两个世界有冲突，不过现在我能看到这两个世界能共存共荣。

你有没有想过：“我为什么要生在这个家？”有时候，人们发现罗伯特是我哥哥时他们会问：你为什么不像他？你为什么不是也很有钱？我们都知道家庭成员间差别可以很大。想到我们的父母、根源和成长环境都一样，结果发展却这么不同，这很有意思。罗伯特是朝向财富、自由和快乐，我则朝向内心的自由和幸福。

重病，还有和哥哥的联系让我改变了对金钱的态度，意识到其重要性。这是内心相连的很好的例子。尽管我过得简单，但我还是需要找到解决我自己的问题的方法。否则，我还能对别人有什么好处呢？

罗伯特和金帮我付了医药费，但他们不给我现金。他们是要教给我知识，让我自己去解决问题，也更好地为他人服务。

善恶报应

很多西方人在日常生活中会用到善恶报应这个词，你可能听过这样的话：啊，他遭报应啦，或者你这么做会好有好报的。似乎报应就是一种奖励，或者是你做了坏事的惩罚。

报应其实意味着一种行为，不仅仅是你所做的或你身体的行为，更多的是关于你的动机和态度，目的和动机决定了你的行为是否有道德，这与奖励和惩罚很不一样。

我要说的是过去的行为和决定形成了我们现在的经验，我们现在的动机和行为又决定了将来的结果，包括我们反复做某些行为的倾向。

虽然我工作是为了他人，但我有时候也充满矛盾，因为我无力解决工作和健康的矛盾。我是个素食主义者，生活很简单，可是这都不重要，重要的是我得了癌症，而这种病往往更多的是像我哥哥那样压力大、喜欢吃牛排的人才得的。所以我很震惊。

我必须改变。

我现在知道这是因为我的生活方式很容易又回到老路上，这是我需要意识到和警惕的。我的疾病让我很为难，但我有好老师帮我去完成生命中的改变。

像富勒曾谈到的“时间间隔”，佛教教义告诉我们，报应不是立时的。西方人觉得这个很难理解。很多人只想立马得到答案。当然，这是没用的，是不可能的。

如果我想我的生活按某种方向前进或者达到某种目的，我就得投入。但那还不够，我还必须得到更多知识并获得技巧。民间有谚云：“如果你想知道你来自何方，看看你现在的生活和经验。如果你想知道你去向何方，看看你的大脑。”

我引用这句话时罗伯特并不赞成，说我陷入了太多理论的窠臼。他是从非佛教的角度来看的。是的，对不接受报应的人们来说，这只

是一种理论。但报应虽然在某种程度上是理论，却联系着行为和因果。它构建了我们的生活经验和身份。我看到罗伯特和金是通过辛苦工作和学习，不断发展，绝不放弃，才获得了今天的财富、友谊和人际关系，他们不断从经验中学习，并分享给他人。他们也经常大度地回报组织和社区。这些行为都为日后的成功奠定了基础。

佛教大师常说，报应这个概念比其他一些深奥的观点更难理解，因为涉及一些复杂微妙的行为。简单地说，好的行为，不伤害他人或自己的，就能带来快乐，坏的行为则会带来痛苦。

涅槃

涅槃这个词和报应一样，很多西方人也喜欢用，人们有时候用它来替代天堂或者乌托邦。我虽然没经历过涅槃，不过我也在生活中体会过这种深深的满足感。在印度寺庙里学习反思时，有时候我就觉得非常的满足。但我也知道有些人来印度访问，最后是带着恐慌逃跑的，因为他们害怕臭虫、疾病和肮脏。

不过佛教概念里的涅槃有更深的意义——“没有痛苦和妄想”，涅槃是一种心理境界，不是某个具体地方。它让我们能淡然看待一切，没有爱，没有恨，能够充分体会自然。

开悟

开悟是一种去掉所有杂念后的状态，没有恨、怒、忌妒、淡漠等负面情绪，只有爱、友善、大度、美德、同情和为了他人的利益，以及获得这种状态的强烈动机。

所有人都可能达到涅槃和开悟的境界。自由、解放、开悟不仅仅是为和尚和比丘尼准备的，我们所有人都有这个潜力，我们都应该有勇气面对生活的困难，赶走沮丧和缺乏自信，就是那些情绪让我们达不到开悟。知道了每个人都能达到开悟，就能促使我们在和他人一起工作时更加宽容、更加坚定。

跟随佛陀让我的生命充满了方向、目标和心灵的平静。就像是罗伯特谈到的精神家园，在那儿我们觉得满足、被支持、被理解、被接

受。我必须不断思考，尽量进步。沉思让我们对自然和生命的状况更具洞察力。我们不应该回避生活中的问题，而应该更加开放地接受他人和差异。

我将一生致力于这些原则，它们将成为我生活的向导，让我的生活更趋平稳。

第11章

天堂，地狱，快乐

教会告诉我们天堂是这样一个地方，人们围坐着，飘在云上，弹竖琴。地狱则满是火焰，魔鬼（长着角，长尾巴，拿把大叉）住在那儿，等着罪人去。

我们成年人并不知道死后是否真有天堂或地狱。地球上倒是有天堂和地狱，一个人的天堂可能就是另一个人的地狱。一份政府的安稳工作可能是我爸爸的天堂，但却是罗伯特的地狱。做企业家是罗伯特的天堂。对我爸爸来说，50岁去经商却是他的地狱。

婚姻也可以是天堂或者地狱。即使大家都深爱着对方，可住在一起有时真的感觉是活受罪。

金钱也可以带来人间天堂或地狱。很多经济专家建议：“过自己能支付的生活。”他们这么说，是因为很多人简直是活在地狱里，用借来的钱过他们支付不了的生活。而对其他人来说，天堂就是有自己的生活方式，有更多的金钱。

既然一个人的天堂可以是另一个人的地狱，那问题是：是什么带来了人的天堂和地狱？答案有很多，其中一个就是快乐，或者缺乏快乐。

罗伯特：自私和不自私的目标

就像生活中的很多东西一样，每个行为都会对应一种反应。如果一个人不开心，他可能会做一些让他开心的事情，如喝酒。如果情绪不好，他可能会去酒吧喝很多酒，这样就觉得快乐了。第二天，他就要付出代价了——宿醉。如果经常这么做，这个不快乐的人就变成酒鬼了，他还要继续寻找快乐。

还有人靠吃药来逃避痛苦和不快乐。根据《华盛顿邮报》的统计，今天在美国，每一百个人里至少有一个人坐过牢，多达20%的人跟贩毒有关。

坐牢不是我的天堂。有些人通过购物来缓解痛苦，金钱是他们的药。他们的钱越多，就越多地去购物。不过他们没有找到天堂，他们

找到的是地狱，活在一堆信用卡欠款里面。

我的药是食物。我不高兴时，我就吃。我吃东西的时候，我就会觉得快乐了。问题是我吃得越多，我就越胖。我越胖，就越不高兴，这样我就吃得越多，就变得越胖，从而越不开心。我想通过食物找到天堂，结果却到了地狱。很多人通过宗教来解决他们的不快乐，很多人觉得他们有很多问题，而且他们解决不了，他们就希望上帝能把他们从地狱里救出来。

那什么是快乐呢？

我肯定这个问题很多年来一直都有人在问。我怀疑是否有一个适合所有人的答案。就像天堂和地狱，一个人的快乐也许是另一个人的不快乐。所以我不打算告诉你怎样才能找到快乐。我自己在寻找快乐时就遇到了很多麻烦。

我从富勒身上学到的重要一点就是“不自私的目标”。换句话说，符合这个规律的目标就是我为越多人服务，我就越有成效。这个想法适合我爸爸妈妈的价值观，为社会服务。1984年12月，金和我跨越了信仰，我们心中带着不自私的目标。就如我以前说的，那时是我们生活中最糟糕的时候。

那不是快乐。

今天，我和金通过自私和不自私的目标找到了快乐。我们的快乐是通过为他人服务，感觉自己的工作能让他人生活得更好，我们为世界性的问题作出了贡献。我们也有自私的目标，如赚钱让自己过自己想要的生活。如果我们很穷，做自己不喜欢的工作，和不喜欢的人一起工作，在恶劣的环境里艰难生活，无力支付健康及生活开销，我们则不会快乐。

工作也是快乐或不快乐很重要的一方面。尽管我们的工作很有挑战性，充满问题，但还是让我们很快乐的。我们意识到，很多人的工作让他们不快乐。对很多人来说，工作就是为了赚钱。

我有个高中同学很不快乐。她刚毕业后，就遇到一个有钱人，和他结了婚，住到他在科罗拉多的大房子里。她的丈夫继承了很多财产，所以他们不需要工作。他们有很多小孩和孙子。她的生活就是照

顾她的赛马、做慈善等。她丈夫则把时间花在俱乐部，举办活动让其他成员快乐。

我问她为什么不快乐时，她的答案很简单：“生活太空洞了。”

我问她孙子是否能填充这种空洞时，她说：“不行。我喜欢我的孩子和孙子，但他们已经不那么需要我了。”我问到她的慈善事业，她坦白说：“我做慈善只是为了保持社交圈。慈善工作只是让我结识了一些我该结识的人，让人看到我和正确的人在一起。我知道慈善很重要，但我对这个事情不是很有激情。”

我问她的灵魂想要做什么，她盯着我看，说：“我做的够多了，我对孩子们很好。我是个好妈妈，是个好妻子。我为慈善事业贡献了我的大量时间和金钱。你还想我做什么？”

随后，我们的谈话就结束了。还没谈到自私和不自私的目标的区别。

我从爸妈身上学到的最重要的一课就是这个问题的答案：“快乐是什么？”他们最快乐的一段日子是他们都在为肯尼迪总统的和平部队工作。爸爸停下了教育部的事情，和妈妈夜以继日地在希洛的和平部队培训中心工作，培训年轻人作好为世界效劳的准备。作为一个准备参战的年轻人，我见过那种精神上的快乐。我再也忘不了那种快乐。

我和金在1984年12月跨越信仰时，我们正在寻找同样的快乐。1986年，我们结婚那天，我们没有很多钱，请不起乐队，我们就印了婚礼歌的歌词，请到场的每个人手牵手跟着音乐一起唱。这首歌传递了我们新婚的快乐，每颗心都能感受到。以下是这首歌的部分歌词：

啊，一个男人将要离开他的妈妈，
一个女人要离开她的家，
他们一起旅行，
合二为一。
现在，
开始，
直到最后。

女人从男人那里获得新生，
又给予他新生，
全是爱，全是爱。
结婚的理由是什么呢？
是爱把你们带到这里，
是爱给予你们新生吗？
如果爱是答案，
那要给谁呢？
你相信从没见过的事情吗？
全是爱，全是爱。

金是我生命中最美好的礼物。我们从1984年12月开始就天天在一起。那些年我们总共不在一起的时间也只有几天。我们的工作让我们灵魂更接近，我们的工作给予我们生命，我们的工作就是我们的生命。

像大多数夫妻一样，我们也有矛盾，不总是那么甜蜜。不像童话里那样，从此就幸福地住在一起了。但我们会在工作中分享爱和结婚的理由。我们从工作中得到很多礼物，我们也相信真正的快乐是最大的礼物，并能为生命带来奇迹。

很多人相信富有就是贪婪。我遇到过很多贪心的穷人和中产阶级，他们是没钱的贪心人，而富人并不一定很贪心。

我们结婚后，一起制定了自私和不自私的目标。我们定了4个经济目标，从而成为指导我们生活的4步：

- 建立一家能为很多人服务的公司。我们想为人们服务，不管他们是否有钱，也不分种族和宗教。
- 投资服务业。我们主要投资公寓，我们为成千上万人提供管理完善而且价格合理的房子。
- 做慈善。即使我们钱很少时，我们也为感动我们心灵的慈善事业捐款。我们不直接把钱给需要的人，而是把钱捐给负责任的有良好运作记录的组织。
- 提高个人生活水平。虽然我们结婚时什么也没有，但我们还是

想获得不为金钱所累的生活，满足自己的物质需要。

这4个目标都需要我们努力工作、学习，而且在实现的过程中一定还会有很多失望。但根据旋进规律，也就是波纹效果，我们生命中出现了真正的快乐。

今天我们拥有的金钱花都花不完，大大超出了我们所需要的。所以今天我们更重视回报，就像比尔·盖茨和巴菲特。回报是需要时间的。赚钱投资有很大风险，回报也有一定挑战。慈善捐赠也是讲艺术和科学的。我们不是将钱直接给穷人，这样的话钱很快就给完了，我们是找到负责任的管理良好的组织，既保护我们的财产，又能有效长久地使用这笔资金，从而实现在我们去世后很多年仍会有用处。

我和金都相信奋斗能创造人间天堂。我们在工作中找到快乐，就像我爸妈一起为和平部队工作时那样幸福。通过完成精神工作找到快乐，是爸妈给他们孩子的最好的礼物。

这不是说我们的工作很特别或格外重要。任何能给生活增加价值、提供服务的工作都是很重要、很特别的。例如，开校车就是很重要很特殊的工作，我很高兴有人愿意做这份工作，我也希望他们喜爱自己的工作。

我特别喜欢喜剧演员，因为笑声对这个世界很重要，这个世界时常太严肃了。笑声这个礼物真的很重要。

那你的礼物是什么呢？我被问到如何找到自己的天赋时，我的回答很简单：“如果你拥有这个世界所有的钱，你会用你剩下的生命做什么？什么能让你高兴？人们没有使用自己天赋的原因之一就是他们被教育去上学、去工作、去挣钱。那问题是，如果你不需要为钱担心的话你会做什么？”

1994年，我和金享受退休生活了。她37岁，我47岁。我认为退休就是到天堂了。

结果却是地狱。我天天打高尔夫，如果你看过我打球，你就知道为什么高尔夫对我来说是地狱了。1996年我和金开发了现金流游戏。我写了《富爸爸穷爸爸》，我们又重回工作上来。我们的目标还是一样。我们相信太多人是金钱的奴隶了，获得经济自由的一个方法就是

通过经济教育。我们希望大家能从经济中解放出来，这样就能更好地用自己的天赋完成自己的使命。

我们工作最大的快乐就是有像你这样的读者读我们的书，即使你不同意我们书中的每个观点。我知道这个世界有很多人有很好的想法、很好的故事，还有很好的天赋。

丹增：考试

我相信拥有一种有意义的生活很重要，不过怎样才能达到，对每个人来说就不一样了。

我、金和罗伯特待在一起读他们的书的时候，我会注意到他们说“不要过得太差”，但我原来一直不把自己归为这类，因为我是个比丘尼。作为比丘尼，过的简单是合适的。但不幸的是，我的生活显然不是“简单”而是“太差”。“过得太差”让我陷入了经济和身体的危机。

我一边在佛教修行和我的医疗债务及健康需要的矛盾之间寻求解决办法，一边分析我的情况，我得出了以下结论：

清心寡欲 / 没有压力

比丘尼的生活应该是很简单的。简单就是减少为了满足自我和舒适生活的活动和学习。比如，作为比丘尼我不需要奢侈品和潮流品，但是保持资讯畅通在现在的世界还是很重要的。这就需要平衡。

另外，我的生活中也有很多帮助他人找到幸福、免除痛苦的行为，通过这些行为我得到了心灵的满足，而心灵的满足是无价的。

友好的行为需要健康的身体

也许我们对于改变世界有很多想法，但如果我们身体不好，那我们为他人能做的就很少了。对我来说，“合适的生活”就是保证满足基本的生活需要。

基本的需要包括有营养的健康食物、好朋友、住所，以及为健康和其他需要留一点储蓄，这对于单独生活的人格外重要。

从我以前的生活经历来看，我意识到最重要的是不让现实和想法

总处于矛盾状态中。

有时候我们也需要帮助

传统的佛教文化里，僧人是靠在家人供养的，这样他们就能够专心研究修行，在精神达到一定境界后，就能向他人传授佛法了。在亚洲很多国家，几千年来佛教就是这样兴盛起来的。

但时代不一样了，我们也不是住在佛教国家。很多在家学习者都不是富人。他们要自己养活自己，有些人还要养活家人，就没有很多钱能剩下来帮助僧人，而僧人却还希望每天做的只是沉思、研习。所以我们需要调整。比如，我在出家后住在洛杉矶时，很多年间我都保有一份工作。

不过，在我被确诊患有癌症时，我则没有工作也没有医保了。是我在西雅图的朋友付钱让我动的手术，而这次紧急的血管清除术则是罗伯特和金帮我付的医药费。

我当然不是说我们应该指望别人来替我们付钱。事实上，这正与我想要帮助他人的愿望相反。指望靠别人的善良而生活不是好的生活计划，不论你信不信佛。不过，我们会有自己应付不了的时候。那我们就别无选择，只能请求别人的帮助了。

这些状况也不意味着我们失败了。这意味着我们身边还有其他人，还有我们的精神家园，还有我们的亲人会帮助我们，就像我们愿意帮助他们那样。如果是一辈子的依赖，那当然又不一样了。那样的话，我们必须意识到问题所在并作出改变。

改变由内而外

我最后一次手术后，我意识到我必须考虑到自己的需要——保持健康。我意识到自己一直以来过得都很危险，现在需要调整，以适应新的变化。尽管我的工作很好，但是我的活动和积蓄却变少了。我在寻求幸福，但却在自己身上强加了一些限制，从而给自己带来了许多困难。

考虑到我的年龄和健康状况，似乎回到培训中心教佛经是很不明

智的，因为那样不能保障我的身体健康。我决定必须前进。回头一想，看起来很困难的决定也没有要求我要有很多的心灵探索。我很清楚：有很多方式都可以帮助他人。我接受过教师培训，也在佛法活动中做过老师和管理，因此我应该在保留佛教信仰的同时能找到更好的方式来养活自己。

实际上，做个慈悲的菩萨、为他人服务这种理想，促使我解决与健康相关的财务问题。我的老师和一些关心我的学生也看见了需要，给我提供了健康保险！这让我很开心，也轻松了很多。

我希望通过修炼自己内心的和平，做一个善人。我希望通过内心的和平，能给自己和身边人创造了一个更幸福的世界。

这与21世纪的美国生活不冲突，虽然我必须承认在这个时间这个地点做比丘尼或和尚是比较独特的。

改变是由内而外的这个原则，适用于社会也适用于个人。作为一种文化，我们美国人过着很边缘化的生活，可能都超过了边缘，我们似乎无力应对不断变化的时间和环境，要么不够快，要么不够好。我们必须面对这个事实，我们这个国家已经用了很多时间在无意义的甚至对生命有害的活动上。

现在，我比以往更坚信我们必须运用创造性的头脑增加获取和平的方法，和地球和平相处，在全球范围内减少污染、贫穷、压迫，个人也要减少仇恨、偏见、自私。解决这些我们人类自己制造的问题也要靠我们自己。宗教的和谐、宽容及道德的美德就是一种强大的力量，它所强调的人们之间相互依存及与自然和谐共处，能帮我们解决这些急需改变的问题。

我们必须发展内省的能力，找到错误和缺点，并有改变的勇气和行动。

第12章

生与死

我们最终都要面临衰老和死亡。生与死是交替的，死亡离我们的日常生活并不远，正如很久以前炸弹爆炸所证明的，尽管我们常对自己开玩笑说这次爆炸是没有的事。我们的时间越来越少，所以我们要充分利用这个宝贵的美妙的生命，实现自己的梦想。

人们也并不一定要很优雅地对待生活或者死亡。生活中，我们常常发现自己很矛盾，头脑中不是总有明确的目标。而在我们面临死亡时，可能会表现出很多种坏行为。但越是那样，人越会把事情变得更糟。

在越南，我也常常面临生与死。战争很枯燥。坐在海上的飞机里并不像在邮轮上度假一样有很多供游客娱乐的活动，那里没有豪华自助餐、歌舞表演，也没有让人可以在里面大喝特喝的酒吧。

航空母舰甲板下面的船舱很狭窄，是个滋生不良行为的地方，经常有水手和飞行员争吵。几千个年轻人被困在船上，生活很拥挤、很束缚。飞行员还有个优势，每周至少可以飞到岸上一两次。

很不幸，还有一些比争吵更麻烦的事情。一些人还有叛变的行为，破坏他人的努力，甚至危害到他人的生命。举个例子，有人会把海水倒进油箱，从而破坏整个飞机。

这些破坏行为反复出现后，一些飞行员就开始轮流守卫母舰了，时时刻刻。虽然我们都是美国人，本该站在一边的。

不过不良行为并不局限于战时，任何时候死亡都是生活中最痛苦的事情。有些人早就在这个转折点准备着，以优雅和宽容来对待。但是另一些人则退避了，他们的一些做法伤害了自己和那些可能帮助他们的人。

这不是破坏飞机的那种背叛，但这也有可能带来巨大的痛苦，甚至毁灭生活。

不过不一定非得这样。

罗伯特：生活在对死亡的恐惧里

在教会，我学到过犹大背叛耶稣。背叛的行为是人类行为的一部分，配偶出卖对方，商业公司相互窃取机密，人们撒谎来保护自己，闲言碎语毁灭了他人的名声，网络的博客里很多人在互相诽谤。背叛的能力是每个人都具有的黑暗的力量。

在越南战争时期，海军没有女人，不像现在，船上有几千个年轻女人，士兵们都充满幻想。大部分时候，美国舰艇沿着越南海岸到处巡逻。前一天海岸线还在我们的右舷出现，第二天就离岸了。

地面海军常常在飞行甲板上慢跑，之后清洁他们的武器或者睡觉。海军飞行员一般在下午晚些时候锻炼，那时候都降温了，我们不像他们那样卖力。这些自我安排的时间帮助我们成为不同的小组，从而减少争吵。

尽管我们都是一边的，但总有一些人能找到发脾气或相互打架的理由。

在越南的时候，我的飞机坠毁过三次，都不是因为敌军。其中，有两次坠毁是因为飞机损耗，一次是尾部螺旋桨有故障，另一次是水力线有故障，很幸运两次我都还是开回航空母舰了。那两次我们都能够排除故障，挽救飞机。

第三次是最严重的一次，是因为飞机被人破坏了。不可能是敌人干的，我们那时候在离岸边20英里的海面，越共战士要爬到飞机上来并破坏喷气飞机是很不容易的。



▲ 罗伯特和泰德·格林在冲绳岛，准备参加越战。

我们整个小分队都要参加岬港北部的袭击，清早，太阳还没升起，我的直升机就从甲板上开出来了，我们准备开动。共有2个炮手，1个队长，2个飞行员，开始飞前的例行检查。

我和格林是在佛罗里达一起上的飞行学校。在获得飞行章后，我们都很高兴被直升机部选中，并派到加州的彭德尔顿军营接受高级训练。我们一结束枪炮训练，马上就一起被派到了越南。

看着喷气发动机的进气口，我看到涡轮叶片中间有个什么东西突出来。因为当时天色还很黑，我拿了手电筒仔细看进去。马上我就发现了目标，我用力拉出来一个小小的油抹布。

我很震惊，胃都缩紧了，皮肤也起了鸡皮疙瘩，有人突破了我们的防线。马上我下令整个飞行组重新进行更细致的检查，他们发现了一个扳手及一些细绳塞进了其他的小地方。

“你们全都找遍了吗？”我问。

“我希望是。”一个队员回答。

“希望是不够的。”炮手说。

正在那时船上的喇叭响了。

“10分钟后发动。3号炮手，你们是开动还是降落？”

我们5个人相互看了看，不敢确定。我们都点点头说：“开始吧。”发动机很快发动了，我们飞向战场。尽管飞机看起来运行良好，我们还是很担心，不断地检查各种测量仪表。

突然我的眼角看到发动机的表盘闪了一下，在飞行学校我们学过，如果这个盘闪的话，就说明发动机有问题。

我还没来得及跟他们说，飞机就颤动了一下，发动机功率突然加大，又熄火，又加大，然后就完全熄火了。警报器响起来，发动机的故障灯也闪起来。没了动力，飞机马上开始从空中坠落。

“求救，求救，求救。”格林中尉一边广播呼喊一边猛拉飞机，我们都紧紧抓住飞机，开始把机枪、弹药等重物扔出飞机。

看着海面离我们越来越近，我想起在学校里学到的一句话：死亡就在眼前。那天我知道了死亡在眼前是什么滋味，我怀疑那是我在世上的最后一刻。

虽然身边有很多种声音，有控制台警告其他飞机不要靠近我们的声音、战场上的广播声音，还有身边队员打算跳伞的声音，但飞机里却有一种怪异的安静。我想大海和我的队员的脸也许就是我最后的记忆了。

一片混乱中，我又平静了。我问自己如果我就要死了，我是否觉得生命满足了？5秒之后，当我提醒自己这是我自己选择的生活时，我则变得平静了。没有人强迫我加入海军，我自愿参加战斗时，我就该知道我不能活着回来。

所以，我对生活还是满足的。如果驾驶舱外是我生命电影的最后的一幕，我也对这个电影的结尾很满意了。

我们朝海面降落时，飞机还处于稳定的自动驾驶中，在我为沉没作准备并大声核对检查项目时，格林中尉正全神贯注地驾驶着飞机。

格林是个很优秀的驾驶员，他带我们很好地降落在水面上。他尽力飞向航母。我则确保每项项目的核对，门被扔掉，飞机是空的，电力关闭，队员都系好了充气救生衣。我和格林操练这个很多年了，几

乎每天反复练习发动机发生故障时的紧急准备，已经练到我们有没有发动机都可以飞行。

操练结束了，我们马上就能知道我们的准备是否能取得成功。我们一组5个人作为一个整体努力了，我们很害怕，但还不至于惊慌失措。

就在我们撞到海面上时，格林转了方向，我们没有猛撞上去，而是在海浪上滑行了几里，这是个完美无缺的自动旋转，靠惯性完成。

我完成每项核对，并叫大家找好支撑，一切都很好。然后一个巨浪撞到玻璃窗，碧绿的海水和泡沫在我们的脚下盘旋。我们马上开始下沉，飞机倾斜，和海浪的力量对抗，最后完全右倾，转叶片在水中高速运转，毁掉了发动机，飞机也被撕成两半。

我在水下拼命呼吸，努力想从飞机中爬出来，想到可能溺水身亡我就很害怕。我的一小片衣服好像被卡住了，很可能被迅速下沉的飞机拖下水。今天，我似乎还能看见旋转的绿水及水下的机舱等，当时我绝望地奋力上爬，想要浮出水面。

浮上水面后，我深吸了一口气，高兴地欢叫了一声。浮上水面，我发现飞机周围的海水很烫，这是因为海水接触到发动机的缘故。我看见自己的两个队友浮在很脏的滚烫的水面上，我高兴地问道：“你们没事吧？”



▲ 转叶片撞到水面的那一刻，罗伯特和他的队员及武装直升机一起跌入海中，好像电影里的画面。事故原因是发动机故障，事故发生在离岷港27英里处。没有人员伤亡。

他们两个都很震惊，不过还能对我微笑，并竖起大拇指。

“杰克逊在哪？格林在哪？”我尖叫道。

两个人都摇头。他们也不知道。

大概过了三十多秒，还是没看见他们两个。当飞机尾桨最后没入海中的时候，射击中士杰克逊从水面浮出来，我们3个都高兴地叫起来。

“格林还在下面，”杰克逊说，“他卡在座椅上了，他也开不了他的门。我帮不了他。他只忙着开飞机救我们，他都忘了救他自己。”

我无法充分描述那时的心情。如果我能够下去把格林拉出来，我一定会，但环境的力量超越了我的能力。飞机迅速下沉，我穿着钢趾飞行鞋，还有充气救生衣，保持我浮起来。虽然我也很会潜水，可穿的却是飞行员的衣服，不是潜水服。等到我把这身衣服脱下来，可能一切都来不及了。

与此同时，想到我最好的朋友就在水下挣扎着，真是很痛苦。我感到一种痛彻心扉的无助。我们对生命是多么的无力？这是我头脑中

一直想的。如果我能和格林换个位置，我一定会换。

想到我们3年来的相处，我开始祈祷奇迹发生。时间似乎静止了，我们所能做的就是盯着飞机下沉的那片水面，希望奇迹发生。

似乎空洞的寂静使我们都聋了。

突然格林从水面下冒出来，大口呼吸着。这正是我们祈祷的奇迹。我们马上围上他，帮他去掉吸入肺中的水，帮他浮起来。他还需要时间恢复。

“我以为我死了。”他说。5个大男人拥抱在一起，庆贺，欢呼，庆祝生命。尽管我们沉没的地方离航母很近，不过整个战斗还是比水里的飞行员更重要。所以4个小时后，我们才被从水里救起来，带回航母。

我厌倦了死亡和杀戮。我的海军生涯结束了。我不想再杀戮或把我的生命献给杀戮。

我内心有了一些变化。

我们常常直到失去后或快失去时，才充分觉得某种事物的好。离死亡这么近，还有杀戮，是很不寻常的经历。因此，我对名叫生命的宝贵礼物更加珍惜。我不想再活在对死亡的恐惧感上了，我要努力过着无惧的生活。我相信我不害怕失去稳定的工作，不害怕失败，不害怕被批评和没钱，因为对我来说，这些恐惧不足以表明我对生活价值的恐惧。我不愿意生活在恐惧中，我要选择一种兴奋、感激、有回报的生活，作为对生命这个礼物的交换。

在主日学校，我学到过耶稣被迫害和复活。在越南，我学到了为了复活我们不一定非要先死。战争的一个不寻常经历就是面对死亡。恐惧死亡是很正常的，但死亡是一个过渡，死亡之后还有复活，复活是一种转变、升华、变化，知道这点也是很重要的，我们也可以换个角度这么看待。

我参加礼拜时有一个问题，就是对于复活的解释，复活只有一种，就是死后的这最后一次，能够升上天堂。我发现生活本身就是生、死、复活的进化或转变。

在战场上，我在死亡中发现了生命。越战后，我发现要明白这些

我不一定非要坐在教堂里。这些道理就在我们身边，每天都在，无论我们在哪儿。

今天，我遇见很多人，他们生活在对死亡的恐惧中，而不是带着生的欢欣。很多人担心工作是否稳定、收入够不够生活、人际关系太复杂、生活达不到要求、健康不好等众多问题，但在我看来，很多人都生活在对某种形式的害怕中，而没有意识到他们的恐惧正在伤害他们。

生活在恐惧里，不能充分发挥自己的潜力，这是一种惩罚。要免受这种惩罚，就要相信有复活、有进步、有转化，只要我们愿意去相信。

我失去第一个大公司时，我就是受到了惩罚。《夏威夷商业报》很不友善，他们像鲨鱼那样追着我。比尔出版社也追着我。我的一些朋友离我而去，我的第一任妻子也要离我而去。我的哈雷大维森公司被人收购了。我的信用卡也被没收了。我没了地产。我卖了我的保时捷，因为我养不起它了。我开始坐公交车、骑自行车或者走路。

我不知道我什么时候能以什么方式恢复，但是我知道我一定能。在越南，我明白了死后重生的道理。在教堂，我明白了迫害和复活。我也明白改进不是《圣经》上的或达尔文意义上的，而是经济史上的。我知道最成功的企业家在成功之前都失败过，在能够重新站立起来之前都是要受到惩罚的。

我从不明白那种说只要有信仰、不需要做任何事情就能得到救赎的说法。他们宣称，你所需要做的就是做一个好人，去教会祈祷，在盘里放上你的钱。只要做完这些事情，上帝就会解决你的问题。首先我得补充，我知道确实有奇迹发生过，不过光坐着祈祷并不适用于所有人。就我个人来说，我宁愿更主动地创造自己的未来。

我联想到教会说的话：自助者天助。在我的生活中，我发现我帮助别人越多，我生活中的奇迹就越多。海军部队在我的头脑里灌输了自愿为更崇高的事业献身的价值观，这就是格林差点死掉的原因。我知道很多人谈论为崇高事业献身，但是谈与实际行动其实很不一样。

正如前面所说，很多时候，我们在失去或者快失去时才会珍惜我

们所拥有的。直到我快失去生命时，我才珍惜我的生命。直到我差点进监狱时，我才珍惜自己的自由。直到我几乎失去一切时，我才珍惜富爸爸的劝告。直到我失去第一个妻子时，我才珍惜她的爱。

那次事故让我直面死亡，也让我看到了那个愿意为挽救他人而牺牲自己的朋友。那次事故大大改变了我，让我更加珍惜自己的生命。我反对杀戮了。我的武士血脉仍然在血管里流动，但今天我宁愿用此来捍卫生命而不是夺走它。

“为什么坏事会发生在好人身上？”

在失去后或者某种坏事发生后，我常听到人们问这个问题。我赞成富勒的观点，“好和坏是没有意义的”，我现在知道所有的事情（好的或坏的）都是恩赐。例如，掉进海里让我重生，破产让我变富，失去第一个妻子让我成为更称职的丈夫，肥胖让我今天变成更健康的人。

我们的生活常常经历惩罚、复活、改进和进步，每一次都与生命中的食物、水、阳光和锻炼有关。如果这四种缺了一个，存在就不完整了。例如，胖得呼吸困难，以为我心脏病发作就是对我的惩罚，也是对我的恩赐。我改变饮食、加强锻炼、学习有规律的生活就是我的复活。但是仅有饮食和锻炼是不够的，我必须从内在也要进步，从一个胖人变成健康人。如果我不进步，用不了多久，我就会又变成胖人。

我的进步——从胖人（我大半辈子都是）变成健康人，这是一种有规律的变化。换句话说，因为肥胖打乱了我身体的规律。

当人们说“我找到了宗教”时，这意味着他们找到了遵循规律的纪律。我减肥后又反弹的一个原因是我从来没找到健康的宗教，我会欺骗自己或假装身体的规律不重要。心脏病发作就是对我的刑罚，我的清醒带我选择了复活。

找到宗教的概念对成为富人也很重要。我必须遵循规律。在我和金的婚姻里，我很想遵循规律。她是发生在我身上最美好的事情。

生活的转换需要心理、身体、情感 and 精神的转换。

很多人摆脱了贫穷，但是后来又接近了贫穷。例如，很多移民从

祖国移出来后又加入了在移民国的本国难民营。这就是大部分大城市里有民族聚居区和道德社区的原因。我在准备离开高中进入大学时，很多人建议我去加州大学或者俄勒冈大学，我问为什么，他们回答说：“那些州的学校里有夏威夷俱乐部。”

我很爱夏威夷，爱它的人民和文化，但我离开夏威夷是为了进步和转换。所以我选了纽约的学校，那儿并没有夏威夷俱乐部。如果我还是离夏威夷文化很近，我怀疑我是否能交到像唐纳德和斯蒂芬那样的纽约朋友。这样，我就不能明白他们的世界了。我必须进步和转换，如果我想交纽约朋友和夏威夷朋友的话。

今天，我的婚姻很美满是因为我在第一次婚姻里面是个不好的丈夫。如果我没有经历过个人进步，我知道金是不会和我结婚的。我们第一次约会时，我就知道我爱上了金，但我仍然很贪玩，我以前就错过一次。当我发现对金做出了以前对珍妮特一样的事时，我马上向金承认并且告诉她实情。尽管她很受伤很失望，但她还是温柔地说：“你知道我不赞成那种行为，我不会和一个偷情的人结婚。”

从那以后，我没有背叛过她的信任。我不想失去她的尊重和爱。我知道如果不是以前我有那个腐败的灵魂，今天也不能有这个这么好的灵魂伴侣了。

在合法、道德、精神原则方面，婚姻和公司很像。在公司里，像在婚姻里一样也有很多骗子、笨蛋、小偷。做企业家的一个好处就是我能选择自己共事的人，这并不是说我只和朋友共事。作为企业家，我让每个人都知道，如果他们不好好表现、精诚合作、不断提高，那他们就得另谋高就了。

不过，我的大部分朋友都像我（富有的企业家）一样喜爱自己的工作，因为很有挑战性。他们工作是因为他们热爱自己的工作，虽然他们的工作往往充满挑战和实践。很多人赢得了我的尊重，如果我不道德或者不合法很多人都不会做我的朋友。他们可能还爱我，但他们可能会失去对我的尊重。

这些年来，我很幸运能和一些很聪明的骗子、笨蛋和小偷共事。我说这是恩赐，因为他们教会了我从课本里永远也学不来的一些商业

知识。他们每个人都让我看到自己身上也有骗子、笨蛋和小偷的影子。如果我不是他们的同类，我就不会和他们待在一起。所以我把自已变得更强大更诚实，因为我自己亲身体会过被他们伤害过的滋味。

在本书的前面一部分，我写到了性格和性格缺陷。每次我发现自己没有达到自己想要的那么成功、富有或者快乐时，我就开始思考自己的性格优点和缺点。例如，我成功后往往很骄傲。

很多性格缺点都是我们在教堂里听见过的，也是七宗罪里面的。它们是骄傲、贪心、忌妒、私欲、暴食、愤怒和懒惰。几千年来，人类一直在和这些罪或缺陷作斗争，如果我们不进步，这些缺点就会成为毁灭我们的力量。

挽救中产阶级

2008年，在总统选举时，很多候选人都承诺要改善中产阶级的处境。在写这本书时，奥巴马刚被选为下任总统，我很确定他无力改善中产阶级的处境。我们都知道，如果你的未来掌握在政府手里，你可能就陷入麻烦了。

1900年，政府可能还能保护你。但从2000年开始，这种可能就越来越小了。政府和宗教都无力在日新月异的全球变化面前保护人们。

1974年，我看到我爸爸坐在他的电视面前时，我很感激美国政府，是财政部门支付了他的生活和医疗费用。到2020年，这些政府保障网络可能就无力支付成千上万的依靠政府保障救济而生活的人的生活和医疗费用了。

在约翰的歌《想象》里面有句话是这样的：很难想象没有国家的世界。

实际上对大多数人来说，包括我，很难想象一个没有国家的世界。几乎无法想象一个没有美国、英国、日本、墨西哥、巴西、加拿大、澳大利亚和南非的世界。因为我们出生时的世界就是有国家的，所以很难想象一个没有国家和政府保护人民的世界。不过，很多预言

家预言今后的世界是没有国家的。

约翰的歌词可能会实现的一个原因是国家的概念变了。在工业时代之前，是有国王和王后的国家。今天，只有少数几个这样的国家了。那下一步没有国家的世界是可能的吗？这就是约翰在歌里的问题。

如果国家和政府的概念过时了，那些成千上万的想靠政府或国家经济帮助的人会怎么样呢？我相信这个答案离我们不远了。他们要向谁寻求食物、住所和医疗的帮助呢？上帝吗？还是他们的教会、寺庙、清真寺？

更确切地说，如果国家破产了，无力承担这些又会怎么样呢？如果你是指望政府来帮助的人，你会怎么做？

当我遇到有些人没有充分发挥上帝赋予他的天赋时，我就开始寻找他们没能得到解决的罪。我知道我还在努力摆脱这7种罪，我建议你也这么做，看看你是否在你身上也能发现这些罪。如果你不能，你可能就要归入圣人一类了。

在富勒的一次讲话里，他说：“我们人类要开始不靠杀戮也能成事了。”他说话的时候，我的思绪就飘回到我亲眼见到的那次原子弹爆炸、我在越南的经历、我在商场的你死我活的争斗。我开始发现我越想杀掉我的敌人，他们就越发努力地活下来。

在越南面对死亡后，我开始寻求另一种生活方式。这种寻找让我重回我父母、家庭和教会的价值观。我最后听见了他们想说的。到1981年，我已经进步很多，足以听懂富勒博士说的话：“如果我们开始致力于共存又会发生什么？”

带着这个问题，我的进步和转换开始了。我不再专注于让我一个人赚钱，我开始努力开创一种让每个人都富有的商业模式。这就是我今天做的。这也是我能够有好的运气和经济成功的原因。

丹增：生和死，带着优雅

我曾在医院做过牧师的工作，这让我比平常人更多地面对死亡。也许我生来就是做这个的。爸爸去世时我在那儿，妈妈去世时我也在。他们的死亡给我年轻的心灵上留下了深深的烙印，让我决心去寻找平和生活和死亡的精神道路。

我们都要面临衰老和死亡。作为佛教徒，我一直在研习和思考这些问题。不过，现在我变老了，特别是在经历过重病之后，我能看见死和生是相互交织的，死亡离我们的生活从来都不远，虽然我们常拿这个开玩笑。

我很清楚我在这个美妙的人世间，实现和增加我为他人付出爱的梦想的时间越来越少，最后这就是我们所有的了。与财富、朋友、家庭一样重要的是医生，他们在我们最后的时间里让我们心灵平静。从我的观察和个人经历来看，优雅的死亡来自于优雅的生活。

优雅的生活定义是精神和道德的，解决内心的矛盾及与他人的外在矛盾。好好生活就是好好死亡的秘密。

罗伯特说死亡不是很好的晚餐谈话的话题，大部分人宁愿回避这个。他在越南面临过死亡，看见过他的战友在异国他乡的可怕战斗中死掉。他说他不害怕死亡，也许正因此而给他带来了活力。对我来说，面临死亡则是佛教修行的一部分。

我们接受过训练，可以关注自己的身体随着时间的变化是如何慢慢变老的。我们今天生活的大部分人在100年后可能都不在了。不过，我不需要用这么抽象的方式思考死亡，因为我已经失去了很多朋友和家人。我对死亡的体会更直接。

最后的死亡过渡是我们所有人生命中的紧张时刻，往往带着强烈的情感变化。死亡能让每个接触它的人对生命变得更加睿智。我准备好了我的思维，过着佛教修行的生活。你可能想知道这对于死亡有什么帮助，特别是你接受过科学思维：人类没有意识和精神，我们所有的想法都来自于大脑的化学和电子反应。根据这个观点，我们大脑死的时候人也就死了。所有的一切都停止了。

我这么多年的修行和研习，让我相信死亡并不能结束生命。

一天晚上我授课时读到日本俳句诗人库拉的诗，他死于1906年。

他是日本禅宗和尚、诗人、武士，在人们死前为他们做短诗，捕捉人们临死前的思绪和精神状态。就在他死前，他念着：今年我想看到彼岸的荷花。

在思考一阵后，班上的一个新学生问：“他的意思是从泥土上看还是从泥土下？”

我们的身体也许是在泥土下，但我们的意识，不再有身体的支撑，会和身体分离，继续前进，保留住生命的癖好和印记。

有些科学研究开始支持佛教教义关于意识与我们称做大脑的器官不一样。意识表现出清楚和知道的品质。这不是物质因此不会随着身体死亡而消灭。死亡时这种意识一直存在，事实上，根据佛教观点，这会成为新身体和新生命的基础。

这是我不能接受生命毫无意义的原因。生活充满了意义和目的。我们在长长的旅途上，走向最终的快乐。我们时刻追寻的道路是以道德为基础的，是一种道德生活，大概来讲，是专注于他人的快乐，还有我们自己的快乐。道德生活模式为心灵带来宁静，这对死亡的时候会有所帮助。

过一种有道德有约束的生活是重要的，即使对那些不接受意识和身体分离的概念的人。每个人都想要快乐，我们可以以很多不同的方式寻找。有些人认为在金钱、名声、权力和21世纪的一些新奇事物里面能找到快乐。这是真的，我从自身的旅程里就知道，要保持健康和快乐需要必要的物质基础。但只有金钱是不能带来快乐的，不论有多少。

如果追求快乐缺乏道德基础，一定会变成追求不快乐。对他人的善意是我们心灵找到快乐的根本，这才是真正的属于人的财富，真的财富。

我们要注意自己的生活方式，为死亡作准备。

当然，要发展心灵，首先我们要满足自己的基本需要，保证健康合理的生活状态，我们拥有了这些之后，我们就能做到我们想做的。这是摆脱贫穷的真正方法。

要想带着优雅死去，先要作好接受死亡的准备。最终，我们都会

作做好准备接受死亡，包括我们自己，还有我们爱的人的死亡。对我来说，我们可以带着优雅和从容死掉，也可以带着痛苦死掉，这取决于我们对死亡的接受和准备程度。我们不可以选择死的方式，我们可以选择死的态度。以下是我们的基本选择：

- 1．作做好准备，但不接受；
- 2．不准备，不接受；
- 3．准备好，并且接受；
- 4．没准备好，但愿意接受。

不准备，不接受

几年前我在佛教中心讲学时，有一个40岁左右的人来听我的课。他因为吸毒和酗酒把肝弄坏了。实际上他正在收容所里生活，但每天可以有几个小时来听课。他喜欢和学生门在一起沉思，我们都对他很友好。我们去收容所看他，把他接来上课，帮他做一些小事。

一天，收容所的医生告诉他一个好消息：他的健康正在恢复。然后又告诉他一个坏消息：他必须得离开收容所了。

刚开始他和他哥哥、嫂子住在一起。后来觉得不方便，他就自己租了个公寓。不久之后他就没来上课了，我们也再没有听到他的消息。之后，我们发现他又开始酗酒，寻欢作乐，这种生活方式损害了他的健康。他的肝很快又有了问题，最后死在了公寓里，虽然他已经有过第二次机会。

似乎我们这个朋友对他自己没有信心，也不了解自己作为人的潜力。对自己和世界没有积极态度，他失落、迷惑，所以他失去了希望。有些人用毒品、酒精或者一些有毒的物质和活动来摆脱压抑。也许没有人来帮他们，也许在需要帮助时却无力去寻求帮助，这种孤立是很多人面临的问题，像我的朋友。

佛经上说：“不要通过痛苦找快乐。”虽然我的朋友对精神提升感兴趣，但他没能把这些融入他的生活。也许他“寻找痛苦”的习惯太强烈了。在这些情况下，他牺牲生命来躲避困难，而不是选择生活把痛苦改成快乐。

作好准备，但不接受

我的父母就属于这种类型。他们在精神上都准备好了，但是却不能接受他们的死亡。他们比大多数人都更多地处理过死亡。妈妈是专职护士，特别是在珍珠港遭袭击时。他们都经历过海啸、大火、很多家人和朋友的死亡。妈妈在她哥哥最后去世时，为他进行心脏复苏术想挽救他。爸爸曾不顾自己的生命危险，冒着大火去大楼里救人，而那些在里面的人正想拿出他们的财产。

还有一次，我爸爸去认领一个好朋友儿子，他和一个大卡车迎头相撞，爸爸不让那个男孩的祖父母去看他的尸体，因为已经完全血肉模糊了。

我爸妈有过很多次这样的经历，他们帮别人时可以直面死亡，而面临自己的死亡时，却很艰难。

妈妈有信仰，常去教会，不过作为孩子，我们可以看出她的信仰似乎没能帮她减少太多生活中的个人痛苦。特别是妈妈不能接受对她心脏的医疗诊断。她到处求医，想要得到不一样的答案，但就是不能接受她的心脏在几年前受风湿热而损害的事实。

她拒绝承认这个事实也是很常见的，早在18世纪的印度佛教大师就描述过这种态度，他写到：“我骗自己，至少在今天我不会死。但是我死亡的那天终将不可避免地到来。”

妈妈心脏病医治无效时家里就我一个孩子。她的去世很突然，我们都来不及与她说再见。她还年轻，这完全是意料之外的，回想起来，真不该是这样。

作为护士，妈妈比普通人更了解自己的情况，她只是不能接受她快死了这个事实。我们家很少谈到生病与死亡的必然性，至少不用我们能理解的方式。妈妈以她自己的方式曾经和我们交流过，但是她自己并不愿接受，结果，她的话语充满了痛苦和伤害，把我们推远。

我们不知道怎样才能帮到她，她去世后，没能帮她这个事实让我们都很痛苦。我们都很爱她，我们都希望我们曾经为她做的多一点。

当我们面临严重健康问题时，是很需要谨慎考虑的：我们应该怎

么办？作为一个病人，或者病人的配偶、亲戚、密友，我们能够置医生和这些病症于不顾，假装这些都不存在，希望事情能变好。我们也可以让自己和身边的人沉于这一切痛苦中。或者，我们也可以找到应对的办法，找人帮助、咨询。但当妈妈被这个重病所吓倒时，我们没有合适的方法来帮她。另外，由于日本家庭常常内敛，我们也没有寻求更多的帮助。今天我们可以通过各种方法寻求帮助，如上网、去图书馆查阅资料，我们知道的比多年前知道的多得多。

虽然科技越来越发达，每天都有新进步，我们也更健康、更长寿，但我们还是朝向一个同样的终点。



▲ 我和爸爸在罗伯特和金的婚礼上：罗伯特和金在1986年结婚，我在1985年刚从印度受戒回来，我特意穿着普通衣服，因为我正在适应西方的比丘尼生活。注意，我爸爸手里还拿着烟。

爸爸为自己去世作的准备就是清空家里。后来我很失望地发现他几乎扔掉了他写的所有著作、演讲稿和文件，以及他参加过的项目。近几年我去看他时，他会鼓励我们拿走自己想要的东西，包括工艺品、盘子、银器和其他有纪念价值的东西。他用这些方式在头脑里为自己的去世作准备，不过他去世前的最后几个月很混乱。

爸爸1990年患肺癌的时候，我正在印度学习，但我女儿艾丽卡很多次都想要帮他。爸爸的身体状况越来越差，他变得很不安，似乎不能接受。艾丽卡打电话告诉我他的情况越来越差，如果我想在他去世前见到他，我则必须尽快赶回来。

我和爸爸在一起待了两周，那是他生命中的最后两周。

看到他痛苦我也很难受，特别是我们又做不了什么，肺癌导致缺氧，又导致窒息，爸爸很害怕。他生病时，医生移除了他的一个肺，爸爸的另一个肺接受放射治疗，这让呼吸更加困难。医生告诉我们他需要重回医院，因为便携式罐体无法提供足够多的氧气。

他这样做了，刚开始医院的氧气罐还能缓解他的痛苦，这样爸爸就轻松了一点。他叫我读罗伯特·弗罗斯特的诗句，反复读“那条未走的路”给他听。

最后他的肺无法工作了，氧气罐开到了最大也没有起到多大作用。随着他的病情恶化，他的呼吸也越来越困难。他很易怒，护士不得不把他的手和腿绑起来，以免伤害自己或他人。他的喉咙插了根管子，这样他也无法说话了。平静些的时候，他想写点东西给我们，但因为服用了镇静剂，胳膊也被绑起来，他写的字我们根本看不清。

他最后的遗言我们都无法听懂，这让他很痛苦，也让我们很痛苦。他想告诉我们的是什么呢？还有哪些是他还没来得及说的呢？在他生命的最后时刻，他很想和我们说话，我们家人围着他，他与死神抗争着，在床上挣扎着直到最后一刻。

爸爸不信神，不过他相信哲学。他在生命中经历过悲哀的失败，那是1970年他参加竞选时的失败。那次失败对他打击很大，那时他50岁，而且突然发生了那么多事情。虽然他学过很多知识，也帮助过很多人，但我不知道他花了多少时间帮助自己应对个人的失败、生病和死亡。

不论有没有精神道路，我们每个人在生活中都会遇到困难。问题是，我们能否在我们的世界都坍塌后重新振作起来？我们能否解决问题并将痛苦化为智慧和同情？这些都是佛教探讨的基本的个人问题。

简而言之，答案是肯定的。我们可以改变自己，如果我们努力用自己的智慧和情感力量来分析我们的生活、情况和行为的话。我们必能找出我们可以改善的问题，然后改进。我引用印度大师的话来说明这一切：“如果困难出现时还可以补救，那还沮丧干嘛呢？如果没有办法的话，那悲哀又有什么用呢？”

我们可以这么理解这句话：如果你还有办法，那就没必要沮丧了，如果你一点办法也没有，那还沮丧干嘛？

我爸爸中年发生的那些事情让他永远地改变了，他以前拥有的智力和活力再没闪现出来，他后来再没能从那次打击中恢复过来。他这样做也许正与他20年后不愿接受死亡的原因一样。

我们的死亡是注定的，知道了这点，我们就可以在还有精力和时间的时候好好度过我们的余生，不论是在神灵的帮助下，还是依靠自己的观察力和推理，我们都能更好地接受这个事实。

没准备好，但愿意接受

阿西里和沙塔在夏威夷建筑自己的梦想之家，他们深爱着对方，他们的小女儿更是他们生活的亮点。他们想在夏威夷定居，在这个美丽的岛上抚养她长大。

有一天早上，阿西里正在房顶上做事，之后他打算下来和沙塔带着女儿去岛的另一边一起度假。突然沙塔听见了他的尖叫，她跑出去发现他从房顶上摔了下来，电线杆的钢筋刺到了他的颈动脉，当沙塔抱起他的头时，他说：“沙塔，我爱你，我想这次是我搞砸了。”

有一阵儿他还有意识，尝试按照沙塔告诉他的去做：“试着呼吸，记着你的老师的话，不要停。”可是不久他的呼吸就停止了。

阿西里和沙塔在加州一直跟随老师学习佛教。他们一起创造了幸福的家庭，美好的未来正向他们招手。突然一切都变了，房子没完工，还有新的家和未来，阿西里的意外身故是这个家庭万万没想到的。

不过阿西里和沙塔坦然面对了死亡，而且在最后时刻深深体会着他们最重要的对彼此的爱。之后，沙塔回到了加州，在朋友的身边和熟悉的地方抚养着他们的女儿。

准备好，并且接受

生活是多变的，也有很多人生活得平静、温和、友善，死的时候也很安详。他们并不特别出名或者很有成就，就像我们的祖父母和邻居，他们值得信任，可以说知心话，愿意倾听，愿意帮助别人。他们很普通，就生活在我们身边。他们不需要特别的光彩，并能和每个人都友好相处。

我的朋友玛米的妈妈西妮亚就是这样的例子。在她生命的最后几个月里，西妮亚很平静、很乐观，所以我会常去看她。她在世的时候，对人对事很友爱、很积极。一次，她告诉我一个年轻的小偷闯进了她家，她那时已经老了。小偷向她要钱，她就把钱包给了他。在小偷要走时，她又叫住了他，又多给了小偷一些钱。

虽然这一切发生在她生病时，当时她正在接受癌症康复治疗，但她却很平静地对待了这个年轻的侵犯者。并不是她的生活没有问题，实际上她来自于中国一个富有的家庭，后来成了难民。她是在日本侵华时，带了随身能带的一点东西跑出来的。她在美国抚养家庭，被迫学英语，在一个玩具工厂上班，有时，还挣点外快。

在生命的最后时刻，西妮亚在自己的公寓里静静地度过，祈祷有朋友和家人探望她。她很安详，对他人也很友好。她不抱怨，很平静地离开人世。

这些人都是我们的老师，让我们明白人本来就是友好善良的。这

些人是真正的人，能让我们放下害怕、妄想和竞争性的防卫，让我们觉得自己可以被人信任，知道我们可以做朋友，无欲无求。

我们要像西妮亚那样面对死亡，在她身边我们能感受到心灵的平静和一颗温暖的心。

这四个故事就是我们的四种选择，不是对死，而是对生。

2006年夏天，我的一位仁波切老师被确诊患有肝癌。那时候他已经80岁了，而且肿瘤也很大，所以他没有治疗。确诊后他对一小群人发表了简单的讲话，具体如下：

我很清楚这个病情，尤其在这个阶段，是治不好的了。不过我一点也不难过或失望。医生告诉我的肝里有个肿瘤时，我马上想到他真的很善良。对我特别好。很多年来我都在练习替他人承受痛苦，向他人给予我的快乐。不过多少对我来说也是理论上的。我被告知患了肝癌后，我不难过也不失望，相反，我觉得更轻松、更开放。我想：终于，我可以将理论置于实践了！我的祈祷实现了。多好！我打算用我余下的时间来深化我的修行。

我也不想你们为我难过。我希望你们都开心，也受此鼓励，因为现在我有这个绝好的机会来实践我们佛教徒应该实践的，我的医生对我很好，那我又为什么要隐藏我在追寻菩萨的脚步呢？

随着病情恶化，仁波切想把这些经历都记录下来。他相信对其他癌症病人和家庭及疗养院都有好处。

9月，他的一个医生说他从没见过肿瘤这么大还活着的病人。他还说这样会很痛苦。不过仁波切不痛苦，他还能沉思，每天下午长时间散步。医生也说仁波切的脸，尤其是眼睛，还很清醒，表明他正和癌症抗争。

12月3日，仁波切的学生兼翻译家在电子邮件里写了以下的话：

几天来，仁波切都无法听懂我们的话了，他日渐消瘦。即使这样，他的血压、体温、吸氧量、脉搏和其他参数都维持正常。也许这就是最例外的正常吧，癌症已经到了晚期了。仁波切每天仍然坚持锻炼、祈祷，每天都能得到很好的照看。

12月16日，仁波切进入最后的沉思阶段，4天后，12月20日结束时，他的生命也结束了。

这里简单记录了一个忠诚卓越的佛教大师的生与死。这在我们生活的这个时代，已很少听说这样的事情，这些记录通过电子邮件的形式在网上传播，今天还能给人无限的思考。

死亡并不适合在晚餐时被谈论，但应该被讨论，不是以悲伤的方式，而是以积极的方式，就像仁波切所表现出来的。我相信这个讨论迟早要进行。毕竟，我们作为完全的人，需要通过对死亡的认识展现我们内心的同情和爱。不过我们必须努力来解决我们内在和外在的争斗。修行需要一生。

我自己又属于哪一类呢？通过我的修行、研习和沉思，我觉得思想上我已经作好了死亡的准备。思考死亡是有帮助的，沉思也可以改变我们对死的负面态度。我现在这么说，如果那一天来了，我就知道自己准备的怎样了。我相信我不是个懦夫。

我学过的佛经说，死亡的时候，最好在一个安静的环境里，我们就可以好好准备，思想就可以平静。我相信这个，因为我曾经历过。一次，我坐晚班飞机到印度，飞机突然失控了。随着飞机的摇晃，人们撞到飞机的顶上，又摔下来。尖叫声很吓人，机翼也在晃动，我以为是断了。

反反复复，人们被抛到空中，又摔回座椅和地上。我以为一切都结束了。我们最后降落时，人们是被抬下来的，一个女人腿摔断了，很多人也受伤了。在这种情况下很难保持头脑冷静，我当然也不例外。

死亡可以衡量我生活的如何及我怎样对待生活，包括内在的和外在的。我们应该能够处理好自己的最后时刻，就像我们能处理好自己的现在一样。我一直很尊重爸爸，他很聪明，有能力，有成就。虽然我妈妈和我经常吵嘴，不过怀念她的时候，她既是一个好朋友也是一个好公民。

我从童年开始，到夏威夷的山区，到做母亲，到印度及其他地

方，一路学习，一路成长。这是我最宝贵的经历，是一个精神旅程。不论我们自己是否意识到，我们都在经历精神旅程，就像其他人一样，我活到老学到老。每天，我学得越多，了解便越多，也就有了更多要思考的问题。

不过我对这个过程很满意，很感谢我的老师们和生活中的一切。

第13章

找到精神家园

在前文已经说过，我们的精神家园是我们真正的家。有很多道路可以找到这个精神家园：婚姻、教育、宗教、工作、朋友、老师，甚至危机和绝望。我们的道路带我们来到夏威夷一个废弃的寺庙、越南战场、科罗拉多山、印度、纽约和加尔各答的街道上。

很多人都在寻找他们的精神家园，但是很少有人能找到。很多次在寻找的道路上，我们似乎也找不到属于我们自己的那条路。我们遇到很多障碍，包括失败的婚姻、家庭悲剧、疾病，如果我们不能超越障碍，就可能真的战胜不了它们了。

不过，如果我们每次把接受障碍都当做学习的机会，我们就能够战胜它们，从而获取经验。每一次考验都让我们能更好地认识自己，让我们在心理上、身体上、情感上和精神上能有更好的变化。

就像因果循环这个规律定义的，每次失败都能带来成功。佛经里也说，死是新的身体和新的生命的基础。每一次经历都让我们离精神家园更近。还有我们找到的那些导师们，他们指引我们、帮助我们成长，并带领我们走向精神家园。

罗伯特：找到弟兄

我有两次去越南的经历。

第一次是1966年，当时我还是一名学生，在商船上实习，商船在加州和越南之间运输炸弹。船上的船员都是普通人。很多人愿意做这个工作是因为他们能得到100%的红利。比如，一个月薪为5000美元的三副如果愿意在这个破旧的、没有空调的船上干，并去越南，每月就能拿到10000美元。这笔钱在1966年可不算是个小数目。

第二次去是1972年，当时我作为海军飞行队的队员在航母上工作，船员都是士兵。我每月的薪水却是600美元。



▲ 1972年圣诞，当时是罗伯特回家前的最后一次战斗。在罗伯特旁边的是飞行员“君子乔”中尉。

平民和军队在战区是不一样的，紧张程度也不一样，当然参战的理由也就更不一样了。就像那个陈旧的谜题：熏肉和鸡蛋有什么不同？答案是：当谈到鸡蛋和熏肉时，鸡只需要参与，而猪则要送命。商船上的人只是参与了战争，军舰上的人则是参加了战斗。

在寻求精神家园的过程中，知道金钱和使命的区别也是很重要的。在战区，我知道了以下三种人。

行尸走肉的人

行尸走肉的人是我们称呼那些行走的“死人”。这些人不知什么原因失去了他们的灵魂，他们的精神和身体是分离的。对他们来说，死也许比生更容易。我在战区时，有两个飞行员就被称为行尸走肉的人。他们两人都胆小害怕，有压力的时候，他们会救自己，却要牺牲别人。

其中一个飞行员当时晕了头，飞进了争夺激烈的地点降落，子弹穿过他的驾驶舱时，他吓坏了，把飞机往上拉，而不是贴近地面，飞

机朝敌军的子弹飞去。飞得更高的他，更容易被敌军发现，他在天空中没有目的地悬浮着，成了战场上一种新型武器的“坐鸭”（囊中之物），敌军发现了他，拉动扳机，火箭就射中了飞机。

我没参加那次战斗，不过那些朋友说起来真的很可怕。16个年轻人，有美国军人也有越南军人，失去了他们的生命。就这样，飞机的汽油泼到货物区，燃烧起来，很多人被活活烧死，在那里的另一个飞行员称，他能从广播中听见那些烧死前的人的尖叫声，他们当时用广播呼救。

这个飞行员就成了行尸走肉的人。人们经常看见他自己和自己说话，他为自己辩护，虽然没人听。还好，他的长官让他回了冲绳，做文书工作。虽然他不是直接对这些负责，我们都知道他所做的。我们都知道他关键时刻吓晕了。在这种紧张情况下，他的真正性格就暴露出来了。他知道，我们也知道。用他人为代价，挽救自己，不是自己弟兄该有的行为。

再也没有人愿意和他一起飞。

21世纪早期，我被邀请为香港一群国际公司培训员演讲。他们给的主题是：把勇敢带回商业。我走上台，安静地走到我的挂图前，写下：尸体——定量。我转向人群，指着尸体这个词问：“作为培训员，你们怎么让死人起死回生？”

在大概500个人中，有一小部分笑了。

我的演讲就从这儿开始，开始谈到我在越南的经历，谈到行尸走肉的人，还谈到我在1970年中期在施乐公司的经历，联想到为一些没有精神的公司工作的行尸走肉的人。

“公司培训员都想尝试让死人起死回生，他们想要告诉我们任务和团队精神。在施乐公司，我们都知道，如果某人提供升职、加薪、高福利，那大部分忠诚的员工都会跳槽过去。如果你请的员工是为金钱工作的话，就会发生这样的事情。”没多久，我很礼貌地被告知，我的时间到了。出于某些原因，我再也没有被重新请去谈这个话题。

很多人的婚姻也变成行尸走肉式的了。我有一些朋友结婚很多年，他们的婚姻精神早没了。他们有自己的秘密，有些事他们永远也

不愿对方知道。然而两人却仍然在一起，孤独着。似乎他们的婚姻就是两个人住在一起，等着“死亡把他们分开”。

活 人

在军队，“活人”就是指为了安稳的工作而在军队的人。他们在军队是为了年老后有生活保障。相比于任务来说，活人似乎更喜欢军队的等级和结构。很多活人选择在那儿工作，就是因为喜欢看到比他们等级低的人。例如，一个少校活人喜欢看新来的上尉，一个中士在命令新兵做这做那时能体会很多快乐。

我很怀疑，那些活人是担心自己在现实生活中找不到这些乐趣，所以他们的工作就是保持低调，不兴风作浪，安稳退休。

公司和政府机构也是滋生这种活人的地方。那些人上班、工作、吃晚餐、看电视，那艘我所在的商船里有很多这样的人。唯一的差别就是他们晚上不能回家，所以他们就藏在自己的房间里。这种活人的工作宗旨就是足够努力，不被辞退。如果你想要他们做得更好，他们就会要求更多报酬。很多活人都是好的、诚实的人，他们去教堂，在7月4号国庆日升国旗，在选举日宣誓投票，尽一切可能避免风险。

这种活人也存在于监狱里面。他们没有出狱的希望，他们被铁牢关着，牢笼外的活人是被内心的铁牢关着。

在战区，我们马上就能把这种活人和真正的士兵分开。一个职业军官在战区，是因为他们想在那儿。他们是身负使命的。战区的大部分活人只是在做样子。之所以在战区，是因为他们只想有助于他们的提升。

在我们分队，很多活人是贫穷的飞行员，因为他们越老越不愿意努力。很多人处于危险境地。一天晚上，我的朋友乔从他的同伴飞行员那里开走了飞机，他是个少校，在一次夜间降落时，他被吓坏了。后来乔还差点因为不服从规定而要被起诉。幸运的是，其他队员支持他，说他从一个不得力的少校那里把飞机开走，他们还应该感谢他。

弟 兄

在战区，“弟兄”这个词对我有种特殊意义。我相信非洲裔美国人用这个词的原因是因为他们很多人都生长在战区，很多人现在仍在战区。在生与死的边界，知道谁是你的兄弟姐妹很重要。生命就是精神上的联系，生活中需要知道谁可以为你死、你可以为谁死。

在战区，我们都是海军，但不是所有海军都是我的弟兄。

在很多宗教里，兄弟姐妹也有类似的意义。你不会随便叫人兄弟姐妹。我最喜欢的一个人就是杜安，他是一个天主教徒。虽然我不信天主教，他却是最喜欢的精神导师，因为他用行动而不是语言教育我。他是言行合一的典范，他把生命都献给了上帝。

你可能还不明白我为什么要用在战场上的经历来描述找到精神家园的旅程。毕竟，战斗和战争不是让人舒服的话题。我用战争作为背景的原因，是我们大多数人都处于某种斗争中，不是和别人就是和自己。例如，我大半辈子都在和体重作斗争，避免长胖。要减掉50多磅，维持这个体重是我一生最大的战斗之一。我一辈子也在和金钱作斗争。变富并不容易。如果不是我的精神，我很怀疑我能得到金钱和健康。

没有精神力量，我今天一定是个肥胖的、体弱的、不快乐的穷人。

我听见人们常抱怨太穷，说：“我付不起这个。”我知道他们的精神不强大。我听见人们常说政府应该在经济上帮助他们，帮他们负担子女的教育费，减少他们的账单，承担他们的医疗费及养老金，这更让我认为他们精神不强大。

我听见有人抱怨生活不公平时，我知道他们不够努力。他们被自己的生活打败了，在和自己的战斗中输了。

我用战斗作为比喻的原因，是因为生活中有些东西是值得斗争的。似乎斗争是我们存在的一部分。上帝创造的天地里每样东西为了生存都在斗争着。例如，我写这个的时候，3只麻雀就在我的窗外斗争。其实我的后院有很多食物，不过出于某些原因，这些小东西就是喜欢斗。

虽然梦想和平、祈祷和平，而现实的斗争就是我们生活中的一部

分，和平值得斗争。去战场为和平而战，令我的精神更强大。为健康和财富奋斗也是一样。

虽然大部分的战斗是不应该发生的，但还是有一些是值得的。

我妹妹在她的精神训练中学到了很多，作为一个海军飞行员，我也要接受训练。我商界的一些最好的朋友以前也接受过训练。我的一些合作伙伴以前就是摩门教徒，另一些也挨家挨户地卖过宗教书。当我问到他们的经历时，他们都告诉我那些是无价的精神经历，做教徒考验了他们的信仰，增强了他们的性格。今天，他们就能更好地面对生活的挑战。

我去过战区两次，一次和平民，一次和海军。我发现使命比金钱更重要。

以下几步也许有助于你找到自己的精神家园，如果你还没找到的话。第一步是问你自己：我愿意将生命献给什么？回答这个问题也许需要探索灵魂，不过你开始寻找答案的时候，你就开始寻找你的精神家园了。

第二步是问你自己以下这些问题：

- 如果不是为了钱，我还会继续做这份工作吗？
- 如果不是为了钱，我会免费来做这份工作吗？
- 如果答案是否定的，那你愿意一直而且免费做的工作是什么呢？

●如果没有任何事情是你愿意免费做的，那可能你还没找到你生命的使命。如果有其他事情是你想做的，那也许你就该做那件事。

虽然我已经不需要工作了，但我还是不休息。我退休过两次，不过工作总是又召唤我回来了，今天我意识到我做的正是我的使命。所以即使工作很有挑战性、很有难度，有时候还很辛苦，我都一直努力工作。

这个工作给我带来很多满足，在精神上和物质上都是。我怀疑也许有一天我会停止工作，不过现在我的工作就是我的生命。我的工作滋养着我的身体、思想、情感、精神，还有我的钱包。我知道即使免费我也愿意做，因为我开始做的时候就是免费的。

第三步是问以下这些问题：

- 和我工作的这些人，我爱他们如同爱我的家人吗？
- 我尊重我的同事吗？
- 我对我的同事有热情吗？
- 我所工作的公司生产的产品或提供的服务是我的骄傲吗？

例如，因为我爸爸死于肺癌，我就不愿意在烟草公司工作，通过卖杀害我爸爸的产品来赚钱等于是良知泯灭。这不是说我个人反对抽烟。如果你要抽，那是你的选择。我也抽了几年，后来戒了，现在我时不时会抽上一口。

生活就是由很多关系组成的。一个人的生活质量与他的人际关系质量直接相关。如果你工作的环境里有很多行尸走肉的人，卖他自己都不信的东西，你就得小心了。就像电影里有很多吸血鬼和饿狼，真实世界中的人也能吸你的血。如果你一辈子和僵尸在一起，你自己也会失去灵魂。

第四步是最重要的一步，增强你的精神。

增强你的精神很重要，是精神决定了你的成功或失败。例如，这个世界有很多才能出众的人，但取得胜利的是既有才华又有毅力的人。这个世界有很多聪明人，不过我们知道有很多聪明人并没有成功。换句话说，如果你想成功，那就锻炼你的毅力吧。

第五步就是免费工作。

将上帝赋予你的才能贡献给支持你灵魂的人或组织，免费为他们工作，也许是增强你毅力的最好办法。例如，如果你的宗教对你来说很重要，那就为教会免费工作。如果你擅长营销，那就经常去教堂帮助你的牧师。免费工作、不期待回报能增强你的毅力，它能起作用是因为你将你的天赋献给了崇高的事业。

你给得越多，得到的保佑也就越多。我很确定大部分牧师都欢迎真心相向的真正的兄弟姊妹。大部分教堂里都充满着僵尸和活人，他们在那儿只想得到更多。

如果你愿意做慈善，那除了捐钱，还请捐上你的天赋。如果是会计，那就帮助做记录或管理图书。如果是修剪草坪，那就免费做，不

要期待回报。如果对政治感兴趣，那就为你信任的竞选者真心工作，你就会在很多方面得到保佑的。

参加团队运动也能增加毅力。我喜欢团队运动因为我学会依靠我的团队，就像他们依靠我。很多年来，我打篮球，踢足球，玩橄榄球。最辛苦的运动之一就是划艇，我在大学4年都参与。像我之前说过的，很多网络营销公司是增强你毅力的好地方。唐纳德和我都支持网络营销公司，因为他们善于培养企业家，我们都知道企业家成功就是靠毅力。如果你想做企业，找一家有很好的人事发展规划的网络营销公司，投入至少5年帮助别人发展，以此来发展自己。

富爸爸公司有特许经营项目，帮助那些想按照富爸爸公司经营方式做企业的人。特许经营项目就是创立现金流俱乐部，每个俱乐部都会为人们提供尽量多的投资教育机会。对于喜爱教育的人是个很好的机会，同时他们也能学到一些理财和管理的知识。在很多方面，富爸爸特许经营项目都是按照很多宗教的传教模式设立的。但我们不是要传播宗教，而是要通过理财教育带来经济的收益。

我们做的是授人以渔。

很多人很努力可是仍然很穷，原因之一就是他们也许精神富有，但缺乏头脑。缺乏头脑就是我们学校没有理财教育的结果。现金流游戏和现金流俱乐部的目的就是培养理财头脑，提高一个人的财商，让他们将自己的天赋贡献给这个世界，让这个世界变得更美好。

只要真心付出，你收获的就不仅仅是金钱。我知道这一点是因为我曾经免费工作过。我去一家公司和他们的销售团队一起工作，教他们销售。我不需要回报，但是最后我的销售技巧提高了。我一个朋友的地产合作生意有困难时，我又免费给他建议。几个月后，我一生中最好的一笔地产生意摆在了我的桌上，那份投资至今天还让我赚着钱。

我在教堂里学到的一点就是：上帝不需要接受，不过人类需要给予。我发现我给得越多，越不期望回报，我得到的就越多。当我遇到那些认为自己所拥有的爱、钱或快乐不够的人时，我知道一定是他们给予的不够。

今天，我有幸能和这些同事工作，他们很像我战区的那些弟兄。我对很多人都生出了敬爱，他们是我精神家园的一员。我们有相同的使命，我可以用生命信任他们。

在战区，我学到了以下几点：

- 僵尸虽然活着，却害怕死亡，他们活着是不愿意死。
- 活人虽然活着，却害怕生活，他们也许觉得死比生容易。
- 弟兄姐妹，他们找到了值得献出生命的东西，所以愿意献出自己的生命。

1981年遇到富勒博士后，我的心灵发生了改变，也改变了我的生活。我没有用自己的知识来使自己变富，而是开始用我的知识让别人变富，我出现这种转变后，就开始找到我的精神家园了。

1984年，最美丽的天使在我的生活中出现了——我的妻子金。当我和她一起跨越信仰时，我们就像在穿过针眼，你们也许从我之前的书中了解到穿过这个针眼并不容易。有很多起伏成败。我们遇到了很多好人，也有假先知。有意思的是，我们从这些好人和假先知身上学到的一样多。

假先知也可以是天使。我和金在最黑暗的时候变得最强大，因为黑暗让我们找到了真正的精神和爱。一路走来并不容易，不过这段路程是很值得的。

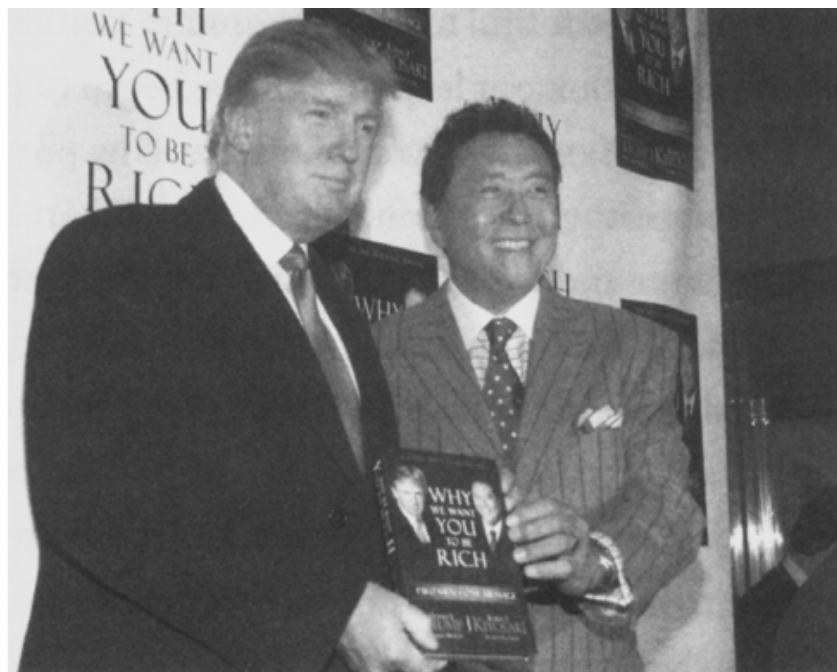
2000年，有一个叫奥普拉的天使邀请我去参加她的电视节目，我的生活从此改变了。奥普拉给予了她的天赋——她美丽的嗓音和人们对她的信任，在采访我和金的天赋的过程中，将我们理财教育的概念宣传到全世界。

现在，通过本书，我的生活与我妹妹的生活更加完整，她现在也是我的精神姊妹丹增。我知道如果我没有作出1981年的改变，我就不可能遇到这些好人，包括我妹妹。

当你找到生活中某件值得你献出生命的东西，你就开始找到你的精神家园了。

找到我的精神家园曾经很困难。我想在任何家园里也都不容易，有时候家庭关系比社会关系或商业关系更复杂。因此你出发开始寻找

你的精神亲友时，让我先告诉你一些我自己的心得。



▲ 罗伯特和其合作伙伴。

否极泰来

现在，我以这句话开头，因为很多人束缚在坏关系里太久了。如果你有一段坏关系，那就很难为好关系腾出地方。有时候你得学会放手，即使你爱那个人。这样你们两个才能进步。在工作中，很多人被束缚在一个坏工作环境中太久。如果你停止了学习和成长，那就是寻找新的机会学习和成长的时候了。

记住一就是多的规律。你不可能只有坏没有好，最重要的是合道德、合法。如果你愿意好，好运中的好就会光顾你。如果你坏而还不承认，坏就会让你更坏，你的情况也就更糟了。

记住，我们的监狱里有很多“无辜的人”。我发现现在的司法系统确实会让真正无辜的人进监狱，不过大部分监狱里装的还是坏人。只要他们不好好改过，他们的情况就会更糟。即使是没进监狱的人也是

这样。记得克林顿总统不承认他和莱温斯基有染，他没有好好改过，还对世界撒谎，他的情况就更糟了，而不是更好。他的谎言对他老婆入主白宫又产生了什么样的影响呢？

我之前在飞机里和女人乱来，醉酒驾驶，被发现后，我撒了谎，这让情况更糟糕。我不仅让自己蒙羞，也牵连到我的海军弟兄们。在我找到勇气坦白后，我才在身体、心理、情感、精神上得到自由。今天，我发现说真话能让坏事变成无价的经验。

说真话需要勇气。懦夫才说谎。更糟的是，生活对骗子和懦夫而言会变得更糟，因为他们的习惯会让坏事变得更坏。

害怕意味着新的机会

什么时候你害怕了，也许意味着你在接近你所知和未知的边界。如果你退缩了，你可能就停止了成长，因为你停止了学习。

害怕给我们机会，测试我们的精神。害怕给我们每个人机会，让我们变得更强或更弱。在越南，害怕死亡则让我成为了一个更好的飞行员。我必须变得比我的敌人好。在战场，我学会尊重我的敌人，而不是恨他们。仇恨会让我们盲目。

在金钱社会，很多人希望你害怕。例如基金公司很会赚钱，就是因为大部分人认为投资是有风险的。虽然投资确实存在风险，但并不意味不能投资。有风险的是你不懂投资，而把你的钱交给总是让你害怕、让你以为他比你懂得多的销售商。

我最近遭到以前合作伙伴的起诉，我没有表现出害怕，我想他就是算准了我会害怕，我只是说：“来吧，这是我学习成长的好机会。”

今天，我认为那个经历是我一生最好的一段之一。尽管很痛苦，却在精神上唤醒了我。因为我喜欢斗争，我在这个过程中学到了很多，现在生意也做得更好。如果我放弃了，我就不能超越自己了。如果我放弃了，在商界，我可能就失去了我的灵魂、我的精神。

别和僵尸一起工作

如果你为之效力的是僵尸一般的政府机构或公司，那你就要小心了。有些人就是算准了你害怕失去工作、你需要钱，这些人往往让你很难受。那是你的精神在警告你要小心。如果你待得太久，只是为了

钱、升职或退休而工作，你的灵魂可能就不在了。

我们都见过有些人待得太久，成了僵尸。这些人往往不喜欢自己的工作，只是在混日子。这些人就想着周末或退休。他们出去工作是为了打发时间，然后回家。他们的身体在工作，可是他们的精神却不在。

有时候，人们因为我把战时和后来的生活混在一起而不明白。在我们这个社会，很多人认为战争和打仗是坏的，在某些方面，确实是。不过你看看，我们大部分人也有个人之间的战争。例如，我发现我穷的话，我就得努力变得有钱。我过度肥胖的话，我就得打减肥这场战役，从而恢复健康。我的一生都在和健康、财富作斗争。

今天，我发现很多年轻人都指望他们的爸妈给他们一切。我遇见的穷人抱怨政府或老板给他们的薪水不够多，我遇见的胖人买那些神奇的药丸让自己变瘦，我还常常遇见我那代的人没有退休储蓄，并祈祷上帝能给他们创造奇迹。

战争和战斗对多数人来说不是好事。多数人宁愿友好礼貌，宁愿安安静静的。我当然也是，区别是我接受过参加战斗的训练。所以，如果有了战斗，我就会努力去打赢它。在战区祈祷和平是没有意义的。如果有人带着枪闯进你的家，打算抢劫或实施强奸，我宁愿先打后祈祷。

战争让我更坚强。如果不是战争，我就没有勇气去寻找我的精神家园了。如果不是战争，我就没有勇气承受我工作中的那么多批评。如果不是战争，我就会在网络博客中为自己辩护，而不是继续我的工作。如果你要找到精神家园，你必须把精神变得更强大，因为你的精神将受到考验。我可以保证。

1981年，我从贪心变得大方，因此就发生了奇迹，也发生了灾难。有些奇迹改变了我的一生。我第一次做了学生，我发现我想学习。金钱并不重要，为人们服务更重要。

我并没有因为没钱而放弃，而是想尽办法赚钱。我发现人类需要金钱，但我们的精神则不需要。我发现我专心为他人服务时，祝福而非金钱就会降临到我身上。有时候祝福是以坏人或灾难的形式，所以

我学到的是好事往往是随同坏事而来。实际上，我发现我从灾难中比从奇迹中学到的更多，如果我够谦虚去学。我没有因为害怕而逃走，而是善于利用害怕，不是因为我不怕死，而是因为我想要考验我的精神，从而进一步强化自己。

从1981年开始，我一直想增强我的毅力。这是个没有结尾的过程。这个过程里我不可能突然跳起来说：“啊，我找到上帝啦！我的生活现在完美啦！”这是需要一辈子去学习和发现的过程，有起伏有成败，有好有坏。这个过程让生活更好，不过不是立马的，虽然很多人都希望是这样，但这个过程却是逐渐的。这个过程不断考验我的毅力，不断有精神和心理压力，就像我们进行锻炼时身体承受的压力那样。

我希望在这个过程中找到上帝或者毅力，一路走来，我还有以下发现：

- 免费工作。我免费工作越多，就能赚到更多的钱。你越需要某种东西，如爱或钱，你得到的就越少。

- 我给予的越多，得到的就越多，虽然不是立马实现。

- 说真话比说谎难，不过我离真话越近，我就越不需要说谎。

- 我教得越多，学得就越多。

- 如果我想要高质量的精神朋友和家庭，我需要增加精神。如果一个人欺骗家庭成员，生活就会改变。

- 知道要播种也要收获，愿意接受播种的后果。

- 知道何时变脸、何时战斗，知道报复和正义的差别。

- 如果该斗争的时候不斗争，你可能就会成为入侵者的受害人。

记住，有入侵者就一定有受害者。如果你弱小，不为斗争作准备，你就准备做受害者吧！

- 按自己的标准生活。很多人说钱不重要，不过你的生活标准重要。对个人来说，我喜欢家庭、度假、汽车及生活中的好东西。

- 学会在内心微笑，特别是深陷痛苦时。我的第一个公司倒闭时，我有一两年一直都很痛苦。当我把失败看做祝福后，我就变得快乐了，因为它们给我带来很多经验。

●仔细挑选朋友，做企业家的好处就是我可以挑选合作伙伴，我的很多合作伙伴都像我一样富有，并且热爱工作，因为工作充满挑战性。

●在精神家园的世界里，尊重往往比爱更重要。

●某人对你严厉，并不代表他们不爱你。有时候，精神朋友对你做的最严厉的事就是告诉你不想听的话。反馈对于给予者和接受者都一样艰难。

●我的精神家园包括我的专业导师。例如，通过差异的比较，我遇见了最好的律师、医生和会计。

最近，我心脏有点问题，我对传统心脏学家的建议很失望。他们的建议就是推荐立刻手术，还有一个建议我马上停止锻炼，当晚就手术。

我没接受手术，而是想了其他办法。在这个过程中，我遇见了一名医师，是通过一个朋友的朋友认识的，他很理解我对疗法的选择，并没有压制我对自然疗法的渴望。现在这名医师也是我精神家园中的一员。换句话说，我发现我的精神家园很广泛，涉及生活的各方面。

这一切都涉及我经常问的问题：如果我没有找到精神家园会怎么样呢？我知道的有两个答案。

一是你仍然是孤儿——一个孤独的孤儿或者一个有很多亲戚朋友的孤儿。这并不矛盾。很多人满足于过这样的生活，他们不知道在世界的某处有他们的精神家园。对他们来说这是一个痛苦的灵魂探索的过程，他们宁愿不要，他们宁愿忍受孤独空洞，且安守现状。

二是上帝也许强迫你去寻找你的精神家园。例如，我朋友一个8岁的女儿因为癌症夭折了。几个月前和他一起吃饭时，他说：“我宁愿和她换，我宁愿用我的生命换回她的生命。”今天，他不再沉浸在悲痛中，而是不知疲倦地在许愿基金会和其他致力于治疗癌症的慈善机构工作。因为失去女儿，他发现了自己生活的目的和他寻求的精神家园。

你生来本该做什么呢？你特殊的天赋是什么？你怎么用它？什么才是你值得付出生命的？

只有你能回答这些问题。因为那些答案深藏在你的心中。

丹增：扩大领域

我的精神之旅始于最常见的“离家出走”。这是需要很大勇气的，因为我是个带着孩子的单身母亲，没什么技术，也没什么钱。离开夏威夷比起穿越州界要难得多。从夏威夷坐飞机到最近的陆地要5个小时，那里和有着宜人的海风的热岛岛屿很不一样，我得做好计划才能省出足够的钱到达加州，我还得找份工作、找个公寓，然后让艾丽卡进入当地的学校。

找到精神家园并与之荣辱与共，与维系自己的血缘家庭一样，有很多麻烦和挑战。教会和精神中心实际上就是另一种形式的家庭，我们还得和麻烦的人、等级、官僚、日常琐事打交道。精神生活里也有快乐、胜利、阻碍、冷战和紧急状况。

精神生活和日常生活真的不应该分开，整个世界就是一个教室，每个人都可以成为我们的老师，锤炼我们的耐心、忍耐力和同情心。这并不意味着我们要让别人践踏我们，而是说我们要培养自己处理人际关系的能力。有些人就做得很好，值得我们学习，还有些人我们则应该教育并帮助他们。还有些人则是我们的障碍。有时候我们太用心了，对某些人或事牵扯太多，我们很容易生气、烦躁、沮丧，或者被情绪所影响，很多不良的因素控制了我们。我们没有像凤凰涅槃般从失落和绝望中走出来，而是一直深陷其中。

我在收容所认识的一对夫妇就很特别，所以我很期待着见到他们。丈夫需要接受救济，医生、护士和社工们常常要去他家看望他。第一次见面他们就很热情，他们告诉我，每一天对他们来说都很美好。丈夫已经被确诊只有2个月寿命了，可他到现在已经又活了6个多月。他们说：“如果我们因为健康不好而沮丧，我们就失去了一天，我们不想这样浪费我们在一起的时间。现在的每一天都很难得，所以我们珍惜在一起的每一天，我们真高兴还能多在一起待一天。”

过了几个月，妻子也被确诊患有癌症，必须接受化疗和放射治

疗。他们还是乐观地接受了这一切变化。每天都必须有人来照看他，因为妻子每天要出去治疗，丈夫的状况又越来越糟。一天，照顾他们的人出门扔垃圾，不小心把自己锁在了外面，她在卧室的窗户外面敲，叫病人给她开门。他好不容易才从床上爬起来，坐进轮椅去开门。照看者很不好意思，因为自己还要病人帮她。“我本来是来照顾你的！我是照顾者！”照看者尴尬地说。

这对夫妻觉得很有意思，后来他们告诉我：“这种事是正常的啊！”虽然他们日益减少与朋友邻居的会面次数和时间，因为他们体力不够了，但他们还是常常想着他人。每次我去他们家，我都会想着记住他们的话。因为他们如此勇敢地对待死亡，因为他们的态度和对他人方式是那么的友好。和他们在一起很让人振奋，这让我希望能够用他们的故事来帮到别人。他们用他们的生活方式教育了我。

有时候，我们会陷入不健康的依赖关系中。在友谊和爱情方面，刚开始也许我们的人际关系很好，工作环境也好，我们与服务机构、教堂的关系都很良好，有精神伙伴，可后来我们会发现我们身边的人和工作并不那么好。人们常把情人或商业伙伴拉入自己的生活需要中，这样真是让自己陷入了雷区。从室友到情人、到家人、到工作或教会，每个人都必须培养健康友爱的人际关系，并以此来帮助自己成长。我们每天都在与他人打交道的过程中不断作出选择。我们需要的就是爱。

这么多年来，我背负着未婚先孕的耻辱，可是我也得原谅我自己、原谅我的家人及我们的时代文化。这种未婚先孕的耻辱过去是由家庭、教会和文化带来的，现在也是。尽管我不愿意接受这样的耻辱，也很爱艾丽卡，但是我内心还是深深觉得羞耻，从而失去了很多力量和信心。这种羞耻是文化对具有这种行为的女人的责怪，似乎只有在婚姻的保障下才能怀孕。

关于性、婚姻、金钱、文化、宗教的一些观念，虽然没有被讨论过却代代相传，这让那些本来就很困惑的人更有压力。

如果之前有相关的讨论和教育，就可以大大减少这种事情的发生。还不知道怎么保护自己就要承担起把孩子抚养成人的责任，真是

特别艰辛。这就反映了婚姻的必要，因为婚姻能带来另一个人和大家庭的帮助。在今天更为自由的世界里，更宽容也更开放了，不过很多人还是隐隐摆脱不了“犯错误”的内疚感。

我们常常回顾过去的往事，想要减轻自己的罪恶感，让它似乎是合理的、正确的。婚姻、家庭、教堂和寺庙本应是充满欢乐和归属感的地方，有时候却让参与者害怕、内疚，有时候人们原谅了自己，可是环境却不肯。我们必须自己释怀。

罗伯特谈到军队里的活人，我们在教堂、寺庙和精神中心也能发现这类人。人们受洗或受戒——相当于受洗，希望这样做能够免进炼狱。通过人们在教会谈宗教信仰，你能看出他们信仰的程度。人们常常将听来的规则强加于他们遇见的每个人，他们的头脑里锁着一系列特殊的信仰，遂成为了他们的生活观。他们的世界成了黑白色，他们的行为就是基于这种信仰。你能听见他们把你归为哪一类。他们把自己平面化，通过那些规则看世界。他们不想做错事，害怕下地狱，结果他们的生活完全僵化。

寺庙里也能隐藏生活的挑战，就像罗伯特说的僵尸和活人。寺庙生活本应是深化精神的，无论我们住在哪儿，做什么，都能理解这些道理。如果一个僧人不能抓住这些机会，他们也就没能利用这些机会成长。不论是在办公室、家庭、教堂或寺庙，不论我们是否换工作、住在哪一间房或哪一个镇，都有些活人在寻找稳定的工作，从来都不敢跳出他们自己设置的围墙。

在不久前的一个研讨会上，我问一些修行者对医保和社保的看法。在努力为我心脏病筹到保险费之后，我很想知道别人对这个实际问题是怎么处理的。他们的答案是：一个人说她很健康，不需要考虑（我过去就是这么想的）。另一个说他正等着领社保。我们聊天时，我发现他很需要看牙医了。第三个人说他没有保险，还说：“如果你修行得好，你甚至能自己治好癌症。”我耸耸肩，想到自己的经历，如果我就坐在垫上念经来治疗癌症，可能此刻我早死掉了。虽然我也相信在极少的情况下也有人能靠祈祷来治愈癌症，我还是宁愿不在自己身上做实验。另外，我不认为我能那么冷静——病了又不治

疗。

另一次心灵交流会上，一个寺庙的负责人谈到了类似的话题。他的寺庙建于20世纪50年代，一些和尚已经很老了。他说他们当中没有人有医保，最近一个和尚生病，几乎花掉了他们所有的资金。他说他不知道如果这种事情再发生他们该怎么做，他们的寺庙可能就维持不下去了！这些宝贵的团体需要有良好的健康计划。

之后，我想到我之前都在和有这样观点的人一起生活，我相信很多其他教的信徒可能也有这个观点。这种“忠诚”可能会让人们陷入麻烦，但这不是佛教法教给我的。记住，佛教第一教义告诉我们的，我们会生病、变老、去世，所以我们必须照顾好自己。我喜欢和那些教徒在一起，但是关于健康问题我还是需要其他观点。

有些人修行很认真，也有些人支持这个体系，如厨师、经理、律师、老师和学者。不过我想每种体系中，无论是办公室、家庭或寺庙里，都有单调的人、被动生活的人。似乎看起来是体系支持他们，实际上却不适合他们，他们成了罗伯特所说的活人。

因为我找到的道路对我来说很宝贵，沉浸在佛教社会里，很多年来我都觉得很满足，觉得自己找对了地方，我觉得很有成就感。但我还有很多新的东西要学，要让我的世界变得更大，避免成为罗伯特所说的活人，将新生活融入我的修行里。罗伯特谈到我们无法改变人们，但我们可以改变环境。我的课堂必须有更多的人。有一阵儿，我总用一种方式教学，后来发现那种方式不再适合我了。

我还有很多要学的。这对我来说很重要，也是我生活的主要方向。这些年来我从老师那和教义上收获很多，我也很尊重我学习的这个传统环境。但我必须将之扩大，我感觉自己未来工作的很大一部分是给自己的精神生活和普通生活创造更好的桥梁。

罗伯特的老师——富勒写下了自己的原则：“我发现我服务的人越多，我就越有效，所以我总结，我愿意为每个人服务，这样我就会更有效了。在努力实现让所有人远离无知的自我毁灭的道路时，我们学会了应该立刻、详细、认真地采取行动。”

罗伯特是我的亲哥哥，但他也是我的精神哥哥、我的朋友，他不

断鼓励我，让我拥抱更多人，将我的天赋发挥得更好。

现在，随着我和我这代人渐渐老去，我们也学到了更多的东西，因为我们所处的时代让我们必须树立为他人服务的意识。我们必须协调我们的生活，我们必须清醒地认识到我们剩下的生命是有限的。我不再把人们分成高贵和普通。难道我们可以不挖掘自己的天赋，就这样让其消失吗？

授人以鱼，不如授人以渔。学会渔，就是在精神和物质需要上找到了平衡，从而能在凡尘中历练自己的精神。

第14章

尾 声

罗伯特：贪婪的终点

我们都有两个账户，一个是我们个人的经济账户，这个账户表明我们个人的财产和能力：我们赚多少钱、花多少钱、欠多少钱；另一个就是我们的社会账户，说明我们在这个地球上做了多少好事：我们为多少人、多少地方、多少事情服务过。

1981年，我从富勒博士身上学到的最重要的一课，就是用我的能力帮助我自己和尽可能多的人。如果我这么做，就会感受到快乐和神灵无处不在。如果我只为我自己的利益，我的第二个账户数额则会不足。

我怀疑很多有钱人之所以痛苦，是因为他们积累的个人财富是以他人的付出为代价的。

另一方面，很多人的第二账户很富有，他们对地球的贡献很多，但是他们却忽略了第一账户，即他们的个人财产。我爸爸（我叫他穷爸爸）就是这类人。他一辈子致力于孩子的教育，代价是没有很好地照顾家。

我对教会一直不理解的是它宣扬金钱是万恶之源。金钱是《圣经》里谈到最多的一个话题，对钱的渴望是邪恶的。我不认为是这样。我说的是我还是小孩子时对教会和礼拜的印象。

我妈妈的一个教会朋友很有钱，她不用工作，因为她嫁了一个比她大但很有钱的人。他去世后给她留下很多钱，虽然她很有钱，但是她也批评我对财富的渴望。几年前，我第一次介绍我的智力游戏现金流时，她又一次问到她反复问的问题：“你最近一次去教堂是什么时

候？你不应该教育人们怎么变富，你应该教育人们去了解《圣经》和耶稣。”

从个人角度来说，我不明白为什么人们认为你不能同时爱上帝、爱金钱。我个人不认为爱金钱是罪恶的。金钱就是金钱，这与我爱家爱猫没有两样。只有赚钱和花钱的方式有好坏之分。例如，如果我抢银行或非法贩卖毒品，那就是坏的、不合法的。如果我做一份我不喜欢的工作或和我不喜欢的人工作，那也不好。如果我把我的钱浪费掉而同时家人还挨着饿，那也不好。

对我来说，金钱就是金钱。但真正糟糕的是，在我们的学校里并不教给人们理财知识，只有银行家和财务策划员才教，而那就像是狐狸进了鸡窝。过去几年，就是这些机构和这些机构里的工作人员（银行，投资银行家，共同基金公司，财务策划员，按揭经济人，股票经济人和地产商）导致了2008年的全球经济危机。很多人责怪次贷借款人，我觉得真正带来这场危机的是次贷投资银行家。他们太贪心了。就是这些财务人员和相关机构利用人们缺乏经济意识，从他们身上获利。也是这些人，他们只想忽悠未来的客户，却被请到我们学校教孩子们理财知识。这已经不是邪恶了，这是犯罪。

在教堂里，我学到耶稣在十字架下最后的话是：“上帝，宽恕他们吧，因为他们不知道自己在做什么。”我在这本书里也说过，上帝也许会宽恕我们，但在现实生活中，人们会因为不懂理财知识而受到严厉的惩罚。

我相信最终会有一个大终结。这个终结并不是教堂里面说的那个，而应该是富勒博士所称的最终审判。我认为富勒的观点很容易理解，是因为我们对未来的观点一致——人类正在自我毁灭的道路上。

我在1962年看见圣诞岛上的原子弹大爆炸时，我就想不明白为什么人类要花那么多钱和精力来相互残杀，我不明白为什么我们不花更多的时间和金钱把生活变得更美好。

听富勒博士谈最后审判，他的观点与教堂里面谈到的天启的观点很类似。他谈的不是骑士出现、升天、俘虏和基督再临，而是贪心和

最后的审判会考验我们人类是否能够运用自己的头脑和上帝赐予我们的礼物——我们的资源——来为所有人创造一个可持续的生活环境，不只是为富人、为所谓的被选定的宗教与民族或被选定的某个国民。总之，他说如果我们不把贪心改成慷慨，那人类在地球上的生活就结束了。

我遇见富勒博士后，开始审视自己和他人的贪心。我能看出来太多贪心是有毒害的。贪心正在污染我们的地球，我们的地球已经对生命有毒了。贪心使我们用尽了我们的海洋，砍伐了大片的森林，而海洋和森林就是我们地球的肺。地球失去了肺，二氧化碳又大量排放，导致我们吸进的空气都有毒。

贪心还导致有毒的政府和有毒的政府政策。例如，美国政府付钱让农民不再种水稻，这样米价就一直上涨，而世界很多国家还生活在饥荒边缘。我们不养活人们，不让人们享受上帝的慷慨。

贪心导致金钱供给也有毒了，总让中产阶级负债，让穷人依靠政府支持。金钱供给有毒是因为政府可以任意印刷纸币，这样的“好玩的钱”让劳动人民的钱贬值，反而更加奖励那些玩金钱游戏的人。

很多宗教组织也很贪心，宣称只有一种宗教能进天堂：就是他们自己的。我不知道是否有天堂，但如果有的话，我相信也一定很大，通向大门的钥匙也不止一个。宣称通向天堂只有一把钥匙就是贪心，也导致了地球上的很多痛苦及暴力。

解决贪心的办法是什么？一个很明显的办法就是慷慨。富勒谈的宇宙会计就是指上帝的慷慨。他说太阳能现在还不是地球的主要能源的唯一原因，就是那些贪心的人还没有找到一个方法把计量表放在你和太阳之间。他们还没有找到办法来向你收太阳能费，而本来太阳能就是上帝为我们每个人免费提供的。

今天我们没有充分利用丰富的资源，而是花掉上千万的钱杀掉上百万人，只是为了石油。为什么不把那些钱花在如何应用太阳能上呢？为什么不把我们的家都变成用电的？原因就是贪心。

我们现在拥有把地球变成天堂的科技，问题是我们愿意这么做吗？我们是否愿意用心思考并采用新观念来维系这个地球？

很少有人知道1971年金钱规律被改变了。那一年，尼克松总统将美元和黄金取消挂钩。美元替代了黄金——黄金本来是上帝创造的货币，美元则是人造的，被当做法定货币，或者说这种货币不再以某种实际商品为基础。1971年，美元成为流通货币，也就是说它不再是真实意义上的钱了。

“流通货币”这个词源于“流通的”这个词。流通货币就像水流或电流，需要保持运动。所以你把钱存在银行或放在共同基金里会减少你的财富。你的财富在减少，是因为你的钱没有运动。当你把钱放在账户里时，你的钱移到了你的银行家、财务规划师、投资银行家和共同基金公司那里——但除了你。

就我个人来说，我不存钱，也没有退休金。我不让钱停下来，我的工作就是让我的钱不断运动。大部分人因为离开学校时没学到多少理财知识，所以他们的钱会越来越少。

我创立现金流的教育游戏，就是因为每个有理财意识的人需要控制他们的金钱流——他们的流通货币。有很高财商的人知道如何让更多的钱流进来。我的游戏教会人们如何控制现金流。

你可以选择盲目地将自己辛苦赚来的钱交给一个所谓的“专家”，或者你可以慢慢接受一些理财教育。我反对将你的钱交给理财专家有两个原因。一是你什么也学不到。如果你赚钱了，你也没有真正学到多少。二是如果你的专家并不厉害，你的退休金和你孩子的教育金就没了。

巴菲特（美国最有钱的投资家）针对这些财务专家和他们的建议是这么说的：

养老保险基金经理的眼睛是死死盯在后视镜上的。

风险来自于你不知道自己在做什么。

分散投资是对无知的保护，如果你知道你在做什么，那就没必要分散了。

华尔街是唯一一个这样的地方，开劳斯莱斯车来的人听取坐地铁的人的建议。

约翰·博格（先锋基金的创始人）强烈批评共同基金经理，他指出：

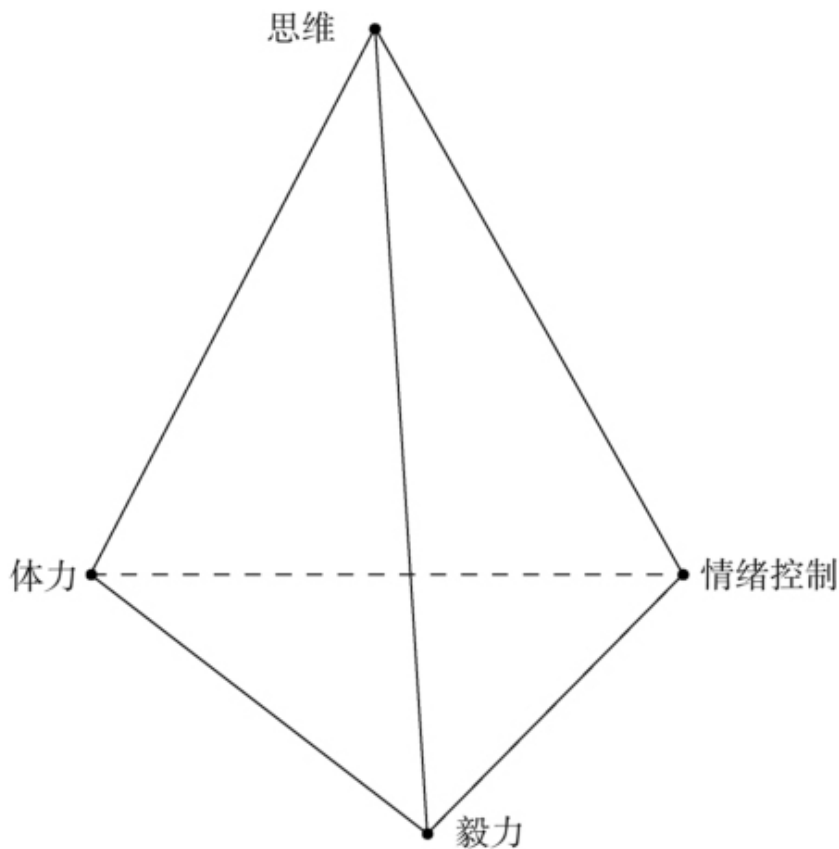
投资者投入100%的钱，承担100%的风险，却只赢得20%的收益。
共同基金投入0，承担0风险，却赚到80%的收益。

如上所说，上帝可能会宽恕那些不知道自己在做什么的人，但现实世界会惩罚那些人并从那些人那儿窃取很多东西。

1974年，金钱的规则再次被改变了。那一年，美国政府通过了员工退休收入安全法案，今天在美国被称做401K。简单地说，这个法案改变了雇佣规则。1974年前的规则是一个员工在退休后能获得退休金。但由于全球的经济竞争，美国公司觉得给员工付一辈子工资太昂贵了，所以公司要求政府改变规定。今天，员工得靠自己了。如果没有足够的钱维持一生的生活，那是他个人的事情，不是公司的事情。今天，在美国，这个曾经是全球最富有的国家，上百万的工人在他们停止工作后需要政府来照顾他们，为他们付医疗费、生活费。这就是在一个人们和领导人都相信金钱是万恶之源的宗教社会里发生的事。金钱并不邪恶，对金钱的无知才是罪恶。

我决定和我妹妹一起写这本书，帮助她成为一个真正的富翁。我相信一个人要想真正富有，他们需要在精神上、身体上和心理上都有。我知道丹增很多年来一直在锤炼她的精神，我知道她即使面对最残酷的个人、经济或身体的考验，如癌症和心脏病，也能很好地控制情感，从而继续保持乐观。

虽然她精神强大，但是依旧缺乏理财知识，而且还可能一直这样下去。她需要的就是训练头脑，像有钱人那样思考。让我用下面的图表来解释。这是一个四面体——最统一也最有力的一种结构。



▲ 图片为一个四面体，上下左右分别是精神、情感、身体、思想四因素。经济上成功的人，这四个方面都很完整。

很多人经济不宽裕，是因为这4个部分其中的一个或多个很弱。例如，我遇见过的很多人头脑聪明，但精神不够强大，或者容易感情用事。我有个朋友有工商管理硕士学位，她在经商方面头脑很聪明，但她缺乏对情绪和精神的控制力量。今天她的工作则是照看婴儿。我并不是说照看婴儿这个工作不重要，我说的是她经济不宽裕是由于精神和情感的因素，而不是因为缺乏思想。虽然她知道该做什么，但她在经济上仍是一团糟。

我认识的最成功的一些企业家是在教堂接受的训练。有些以前是摩门教的传教士，有些人则挨家挨户卖过《圣经》，他们都说那是他

们曾有过的最好的商业经验，教会了他们纪律、决心和行动力，而且增强了他们的思想、情感、身体和精神的力量。

我没有在教会做过传教士，但我在美国海军待过。海军部队重视发展我的思想、情感、身体和精神，在那里我学到海军的任务比生命更重要。这也许就是海军说“在第8天，上帝创造了海军”的原因。这也许就是每周只有7天的原因。

在传统的公司里，如果你不得力，你就会被解雇。唐纳德和我推荐网络营销作为想做企业家的年轻人开始学习的地方，其中一个原因就是很多网络营销组织有很多培训项目，专门为发展人们的思想、情感、身体和精神而开设。只要你愿意学，他们就愿意教。

很多人思想丰富，但情感脆弱。就像我之前说过，我们是理性和感性的融合体。如果一个人情感脆弱，也就是太感性的话，虽然他们也许同样渴望财富，并且知道应该怎么做，但他们缺少情感的韧性来获得财富。这些人常说：“我需要安稳的工作。”“我失败了怎么办？”“我可承受不了。”

这些都是因为情感脆弱造成的。巴菲特常说：“如果你控制不了你的情绪，你就控制不了你的金钱。”涉及钱的时候，很多人都会表现出人类的弱点，这是因为他们太感性，从而让情绪压倒了客观情况。

在思想上，一个没受过多少经济教育的人常常生活在恐惧中，害怕犯错误，精神脆弱，祈祷得到拯救，渴望得到某种形式的保障，如一份薪水不太多的安稳工作。这种财务知识匮乏的人可能会受到那些别有用心的预言家的利用，如银行家、股票经济人等，他们表面上都似乎很为你着想。

很多人精神脆弱，他们可能每天都会去教堂祈祷。他们更多地是依赖希望而不是信心，所以我富爸爸常说：“希望是为没希望的人准备的。”

我的第一个公司——冲浪者钱包公司失败时，就是信心而不是希望让我度过了生命中最艰苦的一段时间。那时，我不仅失业了，而且还欠投资商大概100万美元。但我没有放弃，宣布破产，我得在感性

和理性之间作出选择。重新面对我的债权人和重建我的公司是我生活中最糟糕的一段经历，也是我生活中最美好的一段经历。它考验了我的人性，让我明白我在内心深处到底是怎么样的人。它也增加了我的精神力量，让我成为一个更好的人，让我成为一个会犯错误并会从经验中学习、成长的人。

我们知道一个硬币有两面，不过当涉及钱时，很多人只看到了硬币坏的一面。这就是他们没变富的原因。同样这些人往往也没能看到好坏都存在于每件事情中。我生意失败的经历不仅增强了我的心理承受能力，也使我的情感、身体及精神更强大。今天我知道第一个公司的失败是我生命中最宝贵的一次经历。虽然我当时确实很痛苦，而且那种痛苦持续了好几年，但它也给了我信心——我相信我能从失败中获益的信心，正是这种信心让我一直前进到现在。

今天，当我遇到特别害怕失败的人们时，我知道他们只看到了硬币坏的那面，而没有意识到还有好的那一面。这些人也许常去教堂祈祷，但除非他们迈出第一步，承担风险，否则他们的精神则不会被考验，他们的精神也就没有机会成长。

在学校回答正确的人会得到奖励，回答错误的人会得到惩罚，但在现实生活中没有必然正确的答案。现实生活是一个多选题，有时候我们会猜错。

乔治·索罗斯（我们这个时代最伟大的投资家）这样评论过投资，其实也可以适用到生活中的各个方面：

你必须作出决定，即使你知道你也许会错，你不能避免犯错误。不过你要知道万事都有不确定性，这样你才能更容易改正错误。

在学校，最聪明的人是那些从不犯错误的人。但在现实生活中，最聪明的人是那些犯错误并从错误中学习的人。我的穷爸爸是一个非常聪明、非常优秀的老师，在他离开学校系统时则变得一无所有。尽管他学术上很有成就，但他却没能现实准备好！他不知道从错误中吸取经验。

那些人利用了他对金钱的无知欺骗了他，他没有好好享受退休生活，直到去世的那天他都一直忍受着经济困窘的压迫。没有稳定的政府工作，他就像是离开水的鱼，没有了希望。

很多人最痛恨被告上法庭，我却把这个过程当做学习和检验自己的机会。我今天能更富有，无论是心理上、情感上、身体上，还是精神上，都得益于那些经历。

健康也是一样的道理。我天生心脏有一些缺陷，遗传了我母亲的风湿热。在我的一生中，心脏都时不时有些问题。我没有被身体的缺陷所牵制，我唤醒我的头脑和精神，让我变得更强大。医生告诉我“不能踢足球”，不过我还是踢了。医生告诉我“不能参加军校”，结果我也去去了。还有飞行学校也是这样。我的心脏没有让我变得更脆弱，却让我变得更强大。

我们不能忘记我们生来就有感性和理性。生活给了我们机会，让我们增强理性和精神的那一面。同时，不幸的是，很多机构就想利用我们感性的弱点来谋利。

我们很多人都知道商界里最危险的两个字就是：“信我。”你听到这句话时，一定要抓紧你的钱包了。做企业家和投资家这么多年，这句话我听到过很多次。我听到这句话的时候，就如同我听到“我是个虔诚的基督徒”一样，就想跑。

只要有人打出宗教的招牌，我就很怀疑。因为某人是个虔诚的基督徒、犹太教徒、穆斯林、佛教徒或别的什么教徒，并不意味着他们就一定在商界里面诚实、可靠或能干。

“我很正直。”

如果你说你很正直，那很可能你就不是的。我宁愿看行动。

“我是来帮你的。”

我听见这句话时，我就想他们是想帮谁呢？他们是来帮我的，还是来帮他们自己的？

“我会一直支持你。”

我的富爸爸常说：“人们喜欢站在你后面，因为那样更容易伸进你的口袋。除此之外，如果他们站在你后面，你就看不见他们真正在

做什么了。”

虽然我一听见这些话就很警觉，但是我还是上过很多次当。现在我年龄越来越大，也更成熟了，每次我失去或者信任某个不值得信赖的人，或者犯了错误时，我就提醒自己每个硬币都有两面。就我个人来说，我从坏的合作伙伴、骗子和错误里面学到了很多。实际上，他们使我变得更富有。

我很感激我失去了金钱。记忆也许很痛苦，解决问题的过程也很艰难，但是教训却是无价的。经验，无论好坏，都是滋养我们精神的食粮。

我对上帝和金钱的最后想法是：我相信金钱最后会属于那些最正直的人，远离那些狡诈的人。也不一定是说他们是坏人或骗子。我的意思是，金钱会属于那些在乎它、尊重它并知道如何挣钱的人，而远离那些滥用或者不知道如何保管它的人。

这也是四面体的四点都对富有很重要的原因。

如果我们不道德，我们就只能和不道德的人做生意。例如，一个有强烈道德感的人就很难经营色情业。那些遵守规则的人会远离那些违反规则的人，就像生活中的所有事情都是“物以类聚，人以群分”一样。

我在教堂里还学到的很重要的一点就是“话成肉身”。换句话说，我们就是我们的语言。在理想世界里，我们都知道我们应该说真话并遵守诺言，不要说我们做不到的话。但在现实生活中，撒谎往往比面对面说真话更容易，我们很容易食言，这些事情会减少我们的精神力量。

例如，我有个朋友常常许下承诺却又做不到。他不是个坏人，但就是记性不好。他做生意越来越不顺，因为老客户知道他靠不住，他得艰难地不断寻找新客户。

我从富爸爸那里学到的很重要的一课是，如果我们的话现在没有用，那我们的话在将来也没有用。每次我们失信于人，我们就失去了力量。除了失去力量，我们失信的压力还会挂在脖子上，这意味着我们得更努力地工作。如果没有人信任我，我说“我要做一笔100万的生

意”，你会投资给我吗？那很可能大部分人，甚至我的朋友都会回答“不”。

反过来，如果一个人信守诺言，那他就获得了预言未来、实现未来的能力。如果你值得信任，你说：“我要做一笔100万的生意，你会投资给我吗？”很可能大部分人都愿意。

我们都有过被人失信的经历。我的一个朋友借了我25块钱，没有还。今天我就不会给他投资。他的话成了他的身，这不好。如果你想变富，那就要信守承诺。

你的话是你被人衡量的标准。

我写这本书的原因之一就是想强调思想、精神、身体、情感相统一的重要性。我生活中很多次的经济和个人危机，都是因为没有保持这种统一而造成的。我的第一个公司失败了，是因为虽然我有勇气，却缺乏经商的知识。公司在迅速成长时，我个人没能很好地跟上它的脚步。

回去向投资者道歉，坦白承认失去了他们的钱是很需要勇气的，不过坦白却让我重新获得了四面体的统一。

我不想让你认为我是完美的。我向你保证，我知道自己离完美还很远，我知道我还有很多东西要学。

我这么说是因为我确实相信上帝。我相信我们体内也都有一个伟大的神灵。当我们能够面对一切（无论好坏）都能从中学习时，我们的生活就会变得更美好，我们就能变得更富有、更快乐，从而离上帝更近。

那对付贪婪有办法吗？一个途径就是变得更加宽容。富勒博士谈到“宇宙会计”时，他谈的就是上帝的宽容。如果我们确实有两个账户，第二个社会账户用富勒的“宇宙会计”来衡量的话，我们就能专注于自己在这个地球上做的好事，不再贪婪。我们为多少人、多少地方提供过服务，我们有没有很好地利用自己的天赋来创造一个在精神、思想、身体、情感上更加丰富的生活呢？

丹增：善有善报，涅槃和过去的生活

如何过得更好，让精神和物质都更宽裕，罗伯特提出了很多重要的观点，首先看看我们能为他人做什么，我们的目的都是为了让这个世界变得更好，为自己和身边的人创造一个“人间天堂”。

这个方法在佛教关于因果报应和涅槃的教义里也有反映，我之前都提过的。这两点对于我们的过去、现在和未来都很重要。

在讨论富勒博士提出的一些规律时，罗伯特担心自己没有足够而全面地进行阐述。就像他和讨论小组一起分析富勒博士的理念，我们很多人也长时间地讨论佛教教义，学习是永无止境的。我这里谈到的是这些中心思想的其他方面，以帮助你更好地去理解它们。

因果报应

因果报应是头脑的产物。因果报应的发生也许是无意的，就像不小心踩到了你的宠物。一个完整的因果循环需要四个部分，即意图、目标、行为、完成。

这里有个例子：一个周六晚上，在我去超市的路上，我看见一个男人站在花店外面盯着漂亮的鲜花看。突然，他抓起两大把花跑掉了。我猜他偷这些花是为了送给他的女朋友。在偷窃的行为中，他去那家店是因为花就摆在外面，很容易得手（意图），他看好要偷走的那一束（目标），拿走了（行为），很高兴他没被抓住（完成）。

这四个部分完整地构成了一个偷盗的因果循环。如果缺少一个，例如，后来他后悔偷了花，或者到花店后决定不偷了，那这个因果循环就不完整了。

好的循环也需要同样的部分：确定意图，观察目标，采取行动，满意结束。带来行动的主要因素就是意图。很可能这个偷花的人没钱，又想给住院的邻居送花。这样的意图是慈善的，不过带走不属于你的东西还是不道德的。

如果意图是好的，行为也是合道德的，关系和环境就和谐了。

有时候，我们的行为也许别人看来是好的，但其实动机是为了自己，打算欺骗或伤害别人。有时候，我们的行为似乎是有损的，而事实上是为了别人好，比如父母或老师在教育我们时。还有些时候我们

是好心，可是却没达到预期效果。

一天，我在印度的寺院里，邀请我老师的侄女来参加我的课程，因为我以为她会喜欢看怎么给西方人上佛教课。我们的寺院位于山脊很高处，上课的地方在山脚，道路很难走。我们就挑了一条下山的小路，可是却在半路上遇到了山体滑坡。泥土直接滑到我们身上，我们回不了头，只得在泥土中继续前进，非常艰难。

还好最后没出什么大问题，但我之前可不想这样的。可是，我们的行动有时候就像赌博，我们无法预料会发生什么。

你的行为会带来快乐或痛苦。简单来说，如果你用心做好事，你会获得快乐。如果不是，你就不会得到快乐。我们都有道德或不道德的行为、语言和思想，我们一直都可以带来这种循环。有道德的意图和行为能带来将来的快乐和幸福，有害的意图和行为会为将来的快乐埋下隐患。

报应并不是简单的“ $x = y$ ”公式，也不能说因为 x 你就得到 y 。

我们身边的经验、关系和一切都显示着因果报应。我们看待事物的方式、我们理解自己经验的方式、行动的方式都有赖于因果循环。除了现在正发生的，我们的经历就是我们以前行为的结果。我们也受到社会、年代、家庭、组织、学校、朋友、邻居及很多其他因素的影响，我们的行为就是这些影响的产物。

每件事都有因果，所以佛教也没有一个很简单的解释。有人认为因果是注定的，我们没有选择。你生命中的所有快乐都是因为你之前做的善事。因果是有定数的，如你没做什么事，就不会得到一些结果。不过也不是一定会有那么确定的因果报应，环境的变化也会在其中起到作用。

你对事物的处理方式是可以选择的。你现在的行为就会为将来的事情埋下伏笔。如果你行善，为众人谋福利，就会带来现在和将来的快乐。有时候有些行为很痛苦，可我们必须这么做，因为结果是有益的。例如，为了健康进行手术或者约束自己的消费习惯，这样就不会负债累累。

如果人们看到结果的重要性，就会愿意承受身体或心理的痛苦

了。

现在的事情也是我们过去行为的结果，如果我们没有创造原因，我们就不会经历结果。现在生活的事件能让我们看到过去的自己及过去的生活。我们佛教徒并不认为这是我们的第一世，我们有很多世，不断轮回，直到我们直接理解自然和存在，也就是开悟。

如果人们认为这辈子就是我们唯一的生命，他们会认为我们生命中发生的一切都是没有理由的。坏事发生时，我们想要找出原因，为什么会发生这些。如果我们想不到有什么原因，特别是某事很糟糕，我们就会意外，为自己辩护，觉得很困惑，不明白为什么这么糟糕的事情会发生在自己身上。

如果有好事发生，我们就很兴奋，以为我们是交了好运，是天上掉馅饼了，是我们得到了恩赐。这些态度跟接受因果报应的人的想法很不一样。

在因果报应的概念里，如果某种困难出现的话，即使我们想不起做过什么会带来这种困难，那我们也应该为它的出现而高兴。

为什么？因为这意味着我们过去曾做过的恶事现在终于要结束了。而当好事发生时，则说明我们过去行过善。

即使我们今天行善，想为明天创造更好的环境，我们还是要经历过去的行为的结果。这也解释了为什么好人会有坏运、坏人可能有好运。我们对过去的行为不能控制，但今天的行为却能决定明天的情况。

创造好的原因，我们就能有好的结果。如果因果是立刻的，我想我们都应该小心自己的行为。

《珍贵的伽蓝，一封给国王的信》，由约翰和萨拉翻译，是第一世纪的印度大师阿卡亚所著，是给一位想要规范生活、永世统治人们的国王的建议。

恶会带来痛苦，
还有一切邪恶的诞生，
善会带来幸福，

还有一切新的生命。

就如前面提到的，我们做了好事时我们想要每个人都知道，不过当它们带来伤害时，我们就会想隐藏我们的行为。不过，如果心里有因果这个概念，我们在将来总是要体会这个行为的结果。因果报应没有重量也没有形式，但在你心里却有烙印。我的老师说：“如果因果报应有重量的话，我们就都站不起来了。并没有人在那儿给你记分，是你自己造成你的一切。如果我们认真想做某件好事或坏事，在事情做完后觉得满足，我们就创造了一种力量，想要再去做一次，享受做的过程，或者觉得做的还满意，我们总会为自己的行为找理由。”

我们被思想相似的人所吸引，因为这样我们不仅觉得自己的行为是正确的，而且还觉得周围的人也是赞同的，从而会鼓励我们的行为。这些心理态度成了我们的世界观。我们的行为（好的或坏的）不断地影响着我们。

当我们发现自己无意间做了一些有害的事情，并为此后悔时，就是我们朝向正确方向前进的标志了。避免坏的行为、后悔做了伤害人的事情，就创造了正面能量，或叫好的报应。后悔不是负罪，是意识到某些行为不对，对你自己和他人都没好处。

但不要总停留在负罪感里，迷信自己是个坏人，没有救了。这会消去你的能量，让你抑郁，而不能消减负面情绪。

负罪感并不能解决问题或习惯性的行为。负罪感还是以你自己为中心，而不是你伤害的人们。

后悔能让你明白你伤害了其他人和你自己。我们应承诺再也不这么做了。如果是一种习惯性的行为，也许会很难改变，那就先承诺在一定时间内不做。这样你可以信守承诺，从而开始积累力量并继续下去。

其次，在承诺后，考虑一下这个决定会对你的生活有什么样的影响从而决定接下来的几天或几周你能做的正面的事情。例如，向你伤害过的人真诚道歉。如果做不到这样，做些别的事情来让身边的人都知道你的承诺。你不必告诉每个人这是为什么，但你的承诺关系到你

的生活。

给朋友送花，帮邻居做点小事。回想你的老师、父母及那些在生活里真正帮过你的人，感谢他们。也想想你身边的人及那些有益和有趣的事，并心怀感激。

我们都希望快乐，我们知道我们做得不好时会让他人不快乐。根深蒂固的偏见、责备，会让他人感受不到爱、感受不到关心。我们习惯性地对待彼此，对不尊重和缺乏爱心更加执著。但坏习惯也可以改成友爱的、关心的习惯。

我和我母亲的关系说不上好，但她去世后，我很后悔，后悔没能跟她进行更多的交流，后悔没能给她更多的爱。于是，父亲就变得更加珍贵。每年，我都会飞回家陪爸爸过上几周，在他的花园里种种花草，或摘些花送给朋友、打扫房子、陪他。我喜欢和他一起听夏威夷音乐，那时候已经很流行了。我们常在一起谈话，现在他一个人也不太需要工作了。

有时候谈话还有些困难，因为他总盯着电视看高尔夫或某个节目。他喜欢给艾丽卡和我做饭吃，我们就在厨房聊天，在饭桌上也聊。

即使我在加州忙于抚养艾丽卡时，我每年的假期都还会和爸爸一起过。有几次我都选了一间房画画，作为我在爸爸家的工作。爸爸也会参与，我们都很快乐。我在印度时，每一两周会写封信给爸爸，我将爱都灌注到爸爸身上，因为现在我已经没有妈妈了。

妈妈去世后20年，爸爸也去世了。现在我们都长大成人了，但我还是觉得很孤单。我很想念他们，觉得失去了父母的爱。我们成了老一辈，年龄不断增长，逐渐走向死亡。这是事物的自然规律。

作为比丘尼，我不行恶，我为我的每个行为负责，比丘尼的生活更加让我清楚我每天的行为。我承诺过要遵守誓言，即使在睡梦中。当然，我还是会让人们失望，甚至让自己失望。有时候我忘了承让他人，有时候会说不清楚或者忘记一些事。

但我会调整步伐，继续前进。我们已经得到了宝贵的生命，要为下次的生命作准备了。我们在身体、语言、思想上都要作好准备，

在与朋友、敌人、陌生人相处时也是如此。

在我快写完这本书时，我在佛经《法句经》里看到这样一段话：

年轻时没能过得圣洁、没有财富的人，会像没有鱼的水塘里的老鹤那样枯萎。

这个比喻给我很强烈的震撼，因为我正面临新的旅途——和我哥哥一起写书。我知道这本书会将我带进大众的视线里，我的生活会因此改变。

几十年来我都生活在贫困线的边缘，亲眼看到很多人付不起医疗费。现在我能赚到一些钱维持生活，不必完全依赖人们的好意，这对我也是一种安慰。发现自己在60岁时还能找到工作赚钱是一种很愉快的体验。我相信总有人会帮我，不过我也想为社会尽点力，并创造一些财富，这是我的动机，也是平衡修行与生活的正确方法。

一个没有鱼的池塘里正在枯萎的老鹤的形象对我震撼很大，我从个人和全球方面来理解这个问题。几千年来，寺庙和传统的修行者都是由社会扶持的。过去的群众有足够的时间和金钱，但是现在群众的时间和金钱已经减少了，因为现在的经济不景气，美元贬值，甚至交通都很拥堵。今天世界的空气、水、油、食物和土地等已受到污染。这就是我们生活的池塘。

一个周日的早上，我和罗伯特与金一起去听一个为8000人举办的讲座，罗伯特告诉我大部分听众是基督徒。当时我就在想，他们为什么不在教堂里呢。

父母都要长时间工作，没有经济保障无法充分享受生活，更别提有闲暇在每个周日去教堂了，人们都想赚更多钱。我发现人的天性是大方的，都有想要支持慈善事业的意愿，但他们需要钱和时间去这么做。当然，也有很多其他原因造成没有以前那么多的人去做礼拜了。宗教本身的问题让人们更警觉。不过警觉能帮助净化我们的精神追求。

我们能影响现在发生的事情。当困难、疾病和其他问题发生时，

可能很让人心烦，但不要被这些问题所压垮。我们可以检查自己的心态，利用问题帮助我们精神成长。我们锻炼毅力、耐心和同情，当看到我们身边的人面临困难时，我们则应该帮助他们。如果生活一直那么美好，我们就不会渴望改变了。

不过不管怎样，改变还是会发生，我们会变老、会生病、会死亡。这种观念深深影响着我每天的生活。

因果报应很强大、微妙而深入。回顾自己的行为，看看报应对我们个人和集体的影响，我们就应该对我们的行为加以规范。

这个世界的资源正日益减少，地球也在变暖，我们必须学会和他人及环境和谐相处，在这个联系日益紧密的世界里学会宽容、合作和友好。

思考、涅槃和重生

思考能让人变得清醒，虽然其依赖身体和大脑，但思想却不是物质的。例如，目的就是一种心理行为，思想是看不见的。思想没有重量，也不受时间或空间的限制。你可以坐在这儿读这本书，回想5岁时进幼儿园，或者你在18岁、30岁、60岁时在做什么。这表明了思想的连续性。

思想不是物质的，又有连续性，这就是佛教关于重生和转世的基础，解释了人从一个生命到另一个生命的连续过程。

今天美国人的平均寿命是80岁，随着全球变暖及污染和其他因素，我们能延长多少寿命还很难讲。不过思想还能继续前进。它不会像身体那样老去，虽然也会出现一些问题，如脑疾病、醉酒或看太多电视，但如果是正常情况，思想有超越极限的潜力。

我们一直会改变。如果事情不会变，就没有改善了。我们可以克服懒惰或者坏习惯。我们必须有意识地改变心理态度和行为，从而来培养同情和智慧、爱和友善，克服贪婪、偏见和自私。我们不能控制或改变过去发生的，但我们有能力决定或指引我们现在的动机和行为——这辈子的，为下辈子创造更好的前提。

生命是有限的，然而我们有时间来完成我们的目标。

即使我们的情况不好，但有坚强和美德，我们就能承受很多。反过来说，如果一个人的头脑充满了忌妒和仇恨，即使有最好的物质条件，如健康、美貌、朋友、财富和美食，也不能有一个好的思想。

这表明内心的状况对于我们的日常生活是很重要的。生活可能很困难，不过思想可以很快乐。

我们的身体和普通思想（或叫感觉意识）也是不断变化的。知道我们从哪里来、我们为什么在这里、我们前往何方也很重要。通常我们不会问自己为什么在这儿、我们是谁，虽然我们小时候可能会这么问。我记得我曾经问过：“我为什么在这个家庭，而不是别人家呢？我为什么长相是这样？”我们大多数人，在生活的某一时刻，都会问我们死后会去哪里。身体会灭失，但意识很难说会发生什么变化。因为思想不是物质的，没有形状。

一般人认为，一旦我们死掉，就什么都没有了。根据这个观点，我们的思想是身体的化学反应，身体死了，思想也就停止了。但是即使从物质的观点来看，形式改变后现象仍会存在。就像水变成冰或蒸汽一样，我们的身体成分会重新变成尘土。佛教相信在非物质方面也有类似的微妙变化，特别是思想。

身体会变老、生病、死亡。佛教认为，人死后思想会与身体分离，与这辈子的联系结束了。死的时候，所有与生命的联系都消失了，思想不再认识这一生的人和事。剩下的是思想对一些观点的倾向，我们习惯性的倾向和反应还是保留着，成为下一生的基础。

上一世的因果会决定你重生时的情况，决定你出生的家庭、你的人际关系。人的一生很多行为是可以预见的，有些人很周全、友好、大方，喜欢合作，还有些人则很狡猾，爱偷盗，伤害别人，挑拨离间。人们时常在变，但我们的行为还是渐渐不自觉地变成了习惯。

继续存在的就是我们一直保有的习惯。

佛教认为，世界都是由因果构成的。问你自己：你的这辈子是有原因的吗？如果有，那是什么呢？如果死后还有下辈子，那又有原因吗？如果某人总是做坏事、偷盗、伤害别人，那会对他的下辈子生活带来什么影响呢？

行为的后果不会就这么消失，就像生命结束时我们创造的一切物质不会就那么消失了。善会带来善果，就像种子的成长需要很多条件一样，它们也要到一定时候才会成熟，也许还会变形，因为有多种影响因素。

在文化上，轮回的理念在印度和很多亚洲国家都被广泛接受。我们是否相信轮回取决于我们出生的环境和文化，在西方，人们相信这是我们的第一辈子，而东方文化相信我们有很多辈子。如果我们的观念与出生时接受的文化不一致，我们常常会提出疑问，并挑出和我们观点类似的人。

虽然我和罗伯特出生时接受的是基督文化，但当我在高中和大学里接触到轮回的观念时，我马上就被其吸引了。这个观念似乎很合乎自然。我怎么会过上我现在的生活的？我这辈子将要做的的是什么呢？这些问题一直在我追寻精神家园时缠绕着我。

进行佛教研究让我对轮回有了更深入的认识，佛教揭示了思想连续性的自然过程、各辈子之间的过渡，以及我们如何通过动机和行动创造原因。在藏传佛教里，有些人被认为是前世的大师转世。他们是社会很重要的一部分。我在印度时也深受其影响，我能接受轮回是一种生命的自然过程。

在佛教里，我们有无数次的生命，我们的生命让我们有机会来修正我们身体、语言、思想方面的不足，这样就为下一生作好了准备，使我们能从无限的轮回里获得自由，从而最终开悟。

涅槃意味着从没开悟的存在中解放出来，而不是指某个有魔力的地方。涅槃意味着你不再受苦。你的思想不再受到负面的观点的污染，你已经剪断了痛苦存在的根源。一个寻找涅槃的人不断排除杂念，修炼自我，洞察自然的存在。

涅槃有两种层次：第一种层次是一个人可以免受无数的轮回，第二种层次就是开悟。第一种层次包括成佛，一个选择重生的人是为了他人的利益而存在的，他们的行为都是为了他人。第二种层次是指完全纯净的状态。菩萨就是指“醒着”的人，没有任何缪想和有害的行为，能揭开错误和无知的面纱看到真实。

在佛教看来，所有的人都能获得涅槃与开悟，如果他（她）想的话。

后 记

心脏的变化：一个真实的故事

2008年9月3日，我住进了亚利桑那州的美雅诊所准备心脏手术。

从出生后，我的两瓣心脏就一直很脆弱，但这也没能阻碍我努力工作、努力生活。除此以外，我一直把压力当做动力，我一直相信压力能促使智慧的成长，我也一直这样生活着：逼自己努力、更努力，吃很多红肉、喝很多烈酒来增强体力。

手术后，我恢复得很好很快。我很勇敢，就像我对生命中的很多挑战一样，对疾病我选择勇敢面对。手术三周后我就又开始了日常锻炼，开始高负荷的工作。

手术四周后，我回到医院复查，医生的建议是：减少生活的压力、不要太操心、沉思、练练瑜伽。

很多年以来，确切来说是61年，我一直在听我心脏的跳动，我太清楚它的问题了，我的心跳无力、无规律、不稳定，但这一切都过去了。现在晚上我能够好好休息，心跳也很稳定。

我想到医生的建议，关于压力、瑜伽、健康的饮食，当然还有沉思。这只努力生活、拼命工作的豹子会改变它的习惯吗？

让我惊讶的是，我真的很在思考着改变，时间会告诉我们一切。

有一点我很确定，心的改变能够带来很大的变化。

罗伯特·清崎
2008年10月

我们对你的祝愿

我们祝愿你生活幸福。

我们祝愿你拥有爱和快乐。

我们祝愿你和家人及精神家园都有爱。

谢谢你！

一位智者曾经说过，“一个人能给你的最好的礼物就是他的时间”。

我们都知道时间是非常宝贵的。

所以谢谢你们的时间，谢谢你们阅读这本书。

我是富爸爸公司

我是富爸爸公司，欢迎来到我的世界，这个世界充满可能性——学习和理解，这是一个自己为自己负责的世界，通过我，各种背景的来自全球各地的人们都有机会实现自己的梦想。我不仅仅是一家公司，还是一位唤醒者、一名教师、一个社区建立者，我改变了生活，并决心在将来继续改变生活，我不会停下来。我是富爸爸公司，我在这个地球的使命就是改善人们的经济状况。

我的使命很吓人吗？当然是的。我害怕吗？从来不。因为富爸爸公司就是要带来信仰的跨越。这种跨越是星星之火，可以燎原，可以带来改变，可以带来成长，我想接下来很多人又会出现很多糟糕的状况，要唤醒这些迷途者的大脑和心灵，需要坚定和勇敢的行动，他们一直盲目跟从，以为自己走在光明的大道上。

我是富爸爸公司，我不相信空想能给别人带来任何东西。当你还能够学习、了解、行动的时候，为什么还要空想呢？我不是一名慈善家，而是一名教师，而且是一名很严厉的教师，有一些人可能还接受不了。我不会用委婉的语言，大部分时候我都直言不讳。我重视行动。为了明天的幸福，我要求今天必须努力，但是我也会重视课堂的简单化及趣味性、实验性和难忘性。好老师都是这样的。

我知道有些人是不会努力的，他们就是太懒了，太胆小了，太优越了，他们错误地以为自己活得很安稳，掌控着自己的生活。也有些人会过来向我学习，他们过来的时候我都会给他们提供很多入门的帮助：他们适合看的书、游戏、录像、讨论会、教练。我有很多通向成功和财富的门，这些门只为那些有意愿的人们打开，跟他们的生活状态无关，我的行动始于梦想。

就像我的那些学生，我也一直在学习，在成长。我意识到，真正的幸福意味着从经济的富足到完全的富足，包括各方面的良好状态：

身体健康、精神饱满，有爱心、有事业、有方向。这是一种真正的富裕生活，这是我的下一个转变。我们不是在成长就是在枯萎，那些通过我得到转变的人都有很多伟大的故事，这些故事充满了力量、乐观、精神和胜利。这些人已经超越富爸爸的基本原则，正在走向一种真正富足美满的幸福生活，有了丰富的生活。我也是他们中的一个。



RICH DAD'S

富爸爸

发现你孩子的财富基因

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译

读嘉人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

目录

导言 银行为什么不看学校成绩单

第一部分 金钱是一种观念

第1章 所有孩子天生就是富孩子和聪明孩子

第2章 你的孩子是天才吗

第3章 给孩子力量——在给他金钱之前

第4章 想致富的话，就做“家庭作业”吧

第5章 你的孩子需要多少种赢配方

第6章 你的孩子会在30岁落伍吗

第7章 你的孩子能在30岁前退休吗

第二部分 钱不能使你变富

第8章 银行从不问我要成绩单

第9章 孩子们在玩耍中学习

第10章 为什么储蓄者总是损失方

第11章 良性债务与不良债务的区别

第12章 用真钱学习

第13章 提高孩子财商的其他方式

第14章 零花钱做什么用

第三部分 发现孩子的天赋

第15章 如何发现孩子与生俱来的天赋

第16章 成功是做真正的自己的自由

结束语 世界上最重要的工作

附录一 该不该给孩子零花钱：古老的争论

附录二 实战演练：父母与孩子们一起做的金钱练习

返回总目录

导言

银行为什么不看学校成绩单

今天，教育比历史上的任何时代都更受重视。随着我们跨越工业时代步入信息时代，教育的价值在不断增加。问题是，你或你的孩子在学校所受的教育是否足以应对新时代的挑战？

在工业时代，你会选择去上学，学成毕业，然后开始你的工作生涯。世界的变化并不是很快，因此你也就不需要为了获得成功而不断地接受再教育。换句话说，你的学校教育就足以使你受用终生了。

今天，婴儿潮时期出生的几千万人正面临退休，然而许多人却发现他们所受的教育已无法满足新时代的需要。许多受过良好教育的人与几乎没有受过教育的人面临同样的经济窘境，这在历史上还是第一次。人们一次又一次地发现，要想胜任目前的工作，就不得不去接受再教育和各种培训。

你应当在什么时候检验你所受的教育是否成功

你应当在什么时候检验你所受的教育是否成功呢？是在你25岁左右拿到大学毕业证时，还是等到你65岁退休时？

2000年7月16日，星期日，我们的地方报纸《亚利桑那共和报》发表的一篇文章公布了以下数据：“美国健康计划协会本月初的调查表明，大约70万老年人将被排除在健康维护组织（HMO）的医疗保险方案之外。”

这篇文章还提到，如果向老年人提供的医疗保险金额太高以致保险公司无利可图的话，老年人将无法再享受追加险。随着7800万婴儿潮一代在今后10年中陆续退休，老年人的医保问题将会日益突出。

健康、教育和福利金状况

美国健康、教育和福利部的调查研究表明，每100个65岁的人当中，1个富裕，4个小康，5个仍在工作，56个需要依赖政府或家庭成员的资助，其余34个则已死亡。

本书不打算谈那1个富人，我所关心的是那56个需要他人资助的人。我相信所有的人都不希望自己或自己的孩子让这个统计数字变得更大。

总有人对我说：“我退休后不需要太多的钱，因为到那时，我的生活费会减少。”生活费当然会有所减少，这是事实，然而，另一种费用——医疗保险费却会大幅度增加。这也是上面所提到的健康维护组织将老年人从有权享受医疗保险追加险的人群中排除出去的原因，因为老年人的这项开支太高了。相信几年后，舆论会有更多关于老年人生死问题的讨论。说得再直白一点，年老时，如果你有钱就能活下去，没钱就只能去见上帝。

问题是，难道这些老年人所受的教育不足以使他们应对晚年的财务挑战吗？

另一个问题是，面对当前这些老年人的困境，你应该让你的孩子接受怎样的教育？

这两个问题的答案如下：

第一个问题的答案是“不能”。而且如果这成千上万的老年人自己无法负担医疗保险费，你的孩子就不得不为他们承担该项费用。

第二个问题的答案是另一个问题：你的孩子所受的教育能否使他们获得足够的财务保障，从而使他们在工作生涯结束时，不会成为需要依赖政府的财务和医疗资助的56%之一？

规则在改变

工业时代的规则是上学，取得好成绩，找一份既安稳福利又好的

工作，过一辈子。等你退休之后，公司和政府将照顾你的余生。

而在信息时代，规则发生了改变。现在的规则是上学，取得好成绩，找份工作，并为这份工作接受培训；找另一家公司，换新工作，再接受培训……这个过程就这么持续下去，与此同时，你还要祈祷自己能存下一大笔钱以应付你65岁以后的开支，因为你可能在65岁以后仍然身体不错。

工业时代适用的定律是爱因斯坦的 $E = mc^2$ 定律^①，而到了信息时代，适用的定律则是作为当代意识形态基础的摩尔定律，即信息量每18个月会翻一番。换句话说，为了跟上变化，你的知识每18个月就要更新一次。

工业时代的变化很慢，你在学校学到的知识在相当长的时间内都很有价值。而在信息时代，你掌握的知识很快就会过时。你所学的东西也许很重要，但远不及拥有快速学习、适应变化和掌握新信息的能力重要。

我的父母都是在大萧条的年代中长大的。对他们而言，工作保障就是一切，因此当他们说“要想找到一份安定、有保障的工作就必须去上学”时，声音里总是带着一丝恐慌。也许你还没注意到，虽然今天有足够多的工作机会，但面临的挑战是如何在现有的岗位上保证知识不过时，不会被淘汰。

从工业时代跨入信息时代，还有下列微妙但是意义重大的变化：

- 工业时代，雇主要对雇员退休后的生活负责。

信息时代，雇员要对自己负责。如果你在65岁以后陷入经济困境，那是你自己的问题，而不是公司的问题。

- 在工业时代，人越老越有价值。

在信息时代，人越老越没价值。

- 在工业时代，人们终生做雇员。

在信息时代，越来越多的人频繁跳槽。

- 在工业时代，聪明的孩子长大后成为医生和律师，能够赚很多钱。

在信息时代，赚钱最多的人是运动员、演员和歌星。而医生和其他一些专业人士挣的钱比工业时代少了许多。

- 在工业时代，如果你或你的家庭陷入财务困境，你可以依赖政府的救助。

在信息时代，我们只能越来越多地听到政客们信誓旦旦地要拯救社会保障计划和其他的政府保障计划。而我们心里都很清楚，当政客们发誓要拯救某样东西时，那样东西很可能已经不复存在了。

每当变化出现时，就难免会遇到顽强的抵抗。但近几年来，有许多事例表明，很多人已经意识到了在变化的时代机遇更多。

1. 正因为IBM的元老们未能预见到市场和规则将要发生的改变，微软的比尔·盖茨才成了世界上最富有的人。也正因为IBM的元老们在决策时没能及时察觉个中变化，毫不夸张地说，IBM的投资者损失了几十亿美元。

2. 今天，我们看到由20几岁的人组建的信息时代的公司收购了由40多岁的人经营的工业时代的公司，美国在线并购时代华纳就是一例。

3. 今天，一些人20几岁就成了亿万富翁，因为他们看到了40多岁的总裁们没有看到的机会。

4. 在信息时代，很多白手起家的20几岁的亿万富翁从来没有干过一份正式工作；与此同时，40多岁的人却不得不从头开始，为了胜任新的工作而接受再培训。

5. 据说，在不远的将来，人们将在网上自由竞争职位；希望在某一岗位上稳定地工作一年以上（已经相当安稳了）的人，不得不为了这份稳定而接受较低的工资。

6. 越来越多的大学毕业生不再寄希望于在大公司里找到好工作，而选择在宿舍里开始创办自己的企业。哈佛大学就设有一个专门的机构帮助学生创业——表面上看这是在帮助学生创业，实际上这是一种把优秀的学生留在学校里的策略。

7. 同时，我们了解到，美国最大的公司之一的一家超级公司的半数雇员工资都非常低，以致他们还得争取领取食物券的资格。那么当这些雇员年龄大得不能再工作时，又该怎么办？他们所受的教育适用吗？

8. 家庭教育已不再是可选择的边缘教育方式。今天，在家接受教育的儿童的数量正以每年15%的比例递增。

9. 更多的家长在寻找新的教育方式，如教会教育、华德福教育法或蒙台梭利教育法，它们都旨在将孩子从不能满足需要的陈旧的教育体制中解脱出来。越来越多的家长认识到，孩子的早期教育在其成长过程中与大学教育同等重要。

“超级营地”提供了一个短期密集培训的环境，采用最新的授课技巧在短时期内提高学生的能力，同时增强青少年的自信心。“超级营地”由学习论坛主办，网

址为：www.supercamp.com。

10. 简单地说，信息时代所带来的巨大经济变革将极大地加深富人和穷人之间的鸿沟。对一些人而言，这一变化是件幸事；而对另一些人来说，这却是一场灾难；还有一部分人则认为，这些所谓的变化其实并没有改变什么。正如富爸爸所说的：“一些人在促使某些事情发生，一些人在旁观事情的发生，还有一些人在问‘究竟发生了什么事情？’”

教育比以往任何时代都重要

世界将以前所未有的速度发生变化，因此教育显得比以往任何时代都重要。有史以来第一次，在学校里成绩优异的人也可能与差生们面临同样的经济困境。有一个现象应该引起所有人的深思：当我们希望从银行获取贷款时，银行经理让我们出示的是财务报表而不是成绩单。其实银行经理们正在以他们的方式告诉你事情的真相。这本书同样要告诉你，你的孩子要想在未来的现实世界里获得个人成功和财务成功必须要了解哪些事情。

试回答：您的孩子在今天所受的教育是否足以应对他们今后的生活？

学校的教学体制是否能够满足每个孩子的个别需要？

如果孩子讨厌学校或在学校表现不好，你作为家长会怎么做？

好成绩能保证得到终生制职业吗？能实现财务成功吗？

孩子如果想要接受需要的教育是不是必须进入传统意义上的学校？

本书为谁而写

本书是为这样的家长而写的：他们已经觉察到世界的快速变化，并认识到现行的教育体制不足以满足孩子们的要求。本书适合那些对孩子的教育产生积极影响，而不是将责任一股脑儿地推给学校的家长们。

本书将帮助家长为孩子们进入现实世界——孩子从学校毕业以后

就必须面对的世界——做好准备。本书尤其适合下面这些家长：

想让孩子在少年时期就能初具经济头脑，且不用为此花费太多的家长们；

想孩子的天分得到充分发挥、学习方式得到保护和尊重，并希望孩子能在离开学校后仍终生好学的家长们；

不喜欢学校或在学校学习有困难的孩子们的家长们。

本书就是写给你们的。

本书结构

本书分为三个部分。

第一部分 描述了学校教育和财商教育的概况。已经看过我其他书的读者都知道，我有两个爸爸：一个是我的“富爸爸”，他实际上是我的好朋友迈克的父亲；另一个是我的“穷爸爸”，也就是我的亲生父亲。两位父亲都是他们所在行业的精英，他们让我受益匪浅。穷爸爸是一个教育家兼学术天才。我9岁那年成了学校的“问题少年”，我不喜欢学校里教的东西和老师的教育方法，我觉得那些我不得不去学的东西和我将来在现实生活里要用的东西压根儿就没有任何关系。

本书第一部分讲述的就是我聪明的穷爸爸是如何帮助我走过这段极其艰难的旅程的。如果不是穷爸爸，我很可能会因为成绩不及格而不得不退学，也就不会有大学毕业的那一天了。

在这个部分，也讲述了我的另一位爸爸——富爸爸帮助我完成的教育历程。富爸爸是一个财务天才，同时也是一位伟大的老师。我将介绍他如何在我年少时就培养我以富人的方式思考问题的。由于富爸爸的指导，我在9~12岁期间就已经确信，无论我在学校的成绩如何，无论我能不能在毕业后获得高薪职位，我都能获得巨额财富。12岁时我就明白了，我的学校教育与我达到财务自由之间关系不大。当我认识到不论自己在学校的表现如何都能成为富人时，我对学校的态度发生了变化。紧接着，本书的第二部分讲述了我的两个爸爸分别以怎样的方式帮我解决思想问题并指导我最终完成了大学学业。

第二部分 介绍了父母帮助孩子应对现实世界时可以采用的一些简单可行的办法，包括在学业和财务知识两方面的准备。该部分从我对学校的态度开始发生转变导致我几乎无法高中毕业讲起，让你了解富爸爸和穷爸爸如何把我留在学校，以及富爸爸如何把我学业上的失败转化为致富能力的过程。

在第二部分中，富爸爸向我解释了为何他的银行经理从不向他索取学校成绩单。富爸爸说：“我的银行经理从不问我学习成绩怎样，他们只看财务报表。可是，大多数人在离开学校时，根本不知道财务报表是什么玩意儿。”他还说：“每一个想过上有经济保障的生活的人，都必须了解财务报表是怎么回事。”当今世界，工作越来越没保障，要想让孩子获得终生的财务保障，就必须要让他们掌握一些财务技巧。

纵观现行教育体制，我们很容易发现，该体制主要致力于以下两个领域：

学校教育：培养学生的读、写和计算能力；

职业教育：培养医生、律师、水暖工、秘书等专业人员，让他们一走出校门就能去挣钱。

美国及其他一些西方国家在向其公民提供这两类基础教育方面是比较成功的。西方世界之所以今天能取得这样的成就，教育可谓功不可没。但问题是，就像我在前面提到的那样，规则已经改变了。在信息时代，我们需要更多新的教育类型，每个学生都需要接受富爸爸对我进行的另一类基础教育——财商教育。

财商教育：这是能够帮你把在工作中挣到的钱变成永久财富并实现财务安全的教育，是那70万老年人没有受过的教育。财商教育能够使你的孩子在日后的生活中避开财务陷阱，减少财务上的失败，并避免在努力工作、养育家小之后的晚年陷入财务困境。

银行经理不看你的成绩单，因为他们希望了解的是你离开学校之

后的能力。他们想了解你的财商水平，而不是你在学校时的智商水平。显然，财务报表远比成绩单更能反映你的财商高低。

第二部分还举了一些简单而具体的例子，家长可以参考这些例子对孩子进行一些启蒙教育，使他们日后进入现实世界时能够认识工作和金钱方面的问题。

第三部分介绍了一些教育方法上最新的技术性突破。这些方法将帮助家长发现孩子的学习能力和天赋，进而对孩子因材施教。同时，这一部分也有助于家长培养孩子的自主学习能力。

很多年前，爱因斯坦的一位老师曾挖苦他说：“你将一事无成。”很多老师也都认为爱因斯坦头脑愚钝，因为他总是记不住东西。

多年后，当一位杰出的发明家提出掌握事实性的知识非常重要时，爱因斯坦表示不同意。他说：“一个人不需要上大学去学习事实性知识，这些知识通过读书就可以学到。大学教育的价值应当体现在培养人的思考方式上。”他还说：“想象力比知识本身更重要。”

有一次，一些记者采访爱因斯坦，其中一个人问道：“声音的速度是多少？”爱因斯坦答道：“我不知道，我不会用脑子去记一些能在书本中找到的信息。”

我遇到的每位家长几乎都认为自己的孩子天资聪颖。可是，一旦孩子们开始上学，他们的天分却很容易遭到埋没，不得不按照教育体制认为是唯一正确的学习方式来学习。穷爸爸和许多教育家都认识到，现行的教育体制并不能完全满足天赋各异的孩子们的需要。

遗憾的是，现行教育体制陷入了自相矛盾和陈旧理念的泥淖之中。当人们意识到应该尽快解决现行体制中存在的问题时，围绕在教育界周围的政治家与繁琐拖拉的例行公事，又阻碍了能充分发掘孩子天分的新改革方案融入现有体制的进程。

穷爸爸曾是夏威夷州教育厅的厅长，他致力于教育体制改革，却反被这个体制毁掉了。他后来对我说：“在这个系统中，有三种类型的老师和管理者。第一类人不遗余力地试图改变这个体制；第二类人拼命反对在该体制中作任何变动；第三类人对该体制变革与否漠不关

心，他们想的只是职业保障和薪水。所以，现有体制多年来一直不能得到改变。”

小结

穷爸爸常说：“孩子最重要的老师是父母。许多家长对孩子说‘要好好学习，良好的教育非常重要’，可问题是很多说这句话的家长却不能在自己的生活当中身体力行——继续学习下去。”他还说：“孩子们更多通过观察而不是倾听来学习，孩子们总能发现他人在语言和行动上的不一致。”的确，孩子们乐于捕捉父母言行不一的地方。富爸爸也说：“行动胜过语言。如果你想成为好父母，请务必言行一致。”

如果你已为人父母，那么请允许我对你表示感谢，因为你对孩子的教育非常关注，并且对教育类书籍很感兴趣。许多家长虽然也认识到孩子所受教育的重要性，却很少翻开这类教育书。

注释

① $E = mc^2$ 是爱因斯坦的质能公式， E 是能量， m 为质量， c 为光速，该公式阐述了能量与质量之间的转换关系，说明物质结构中蕴藏着极大的能量。

第一部分

金钱是一种观念

当我还是个孩子的时候，就常常听富爸爸说：“金钱只是一种观念。”他还会接着说：“金钱能随你的心意而变化，如果你总说‘我永远都不会变富’，那你可能真的永远也不会变富；如果你总说‘我买不起’，那你可能真的会买不起。”

我聪明的穷爸爸谈到教育时也说过类似的话。

是否每个孩子生来都具备富有和聪明的潜质？很多人认为“是”，但也有很多人认为“否”。本书的第一部分写给那些保护孩子潜质的人们。

第1章

所有孩子天生就是富孩子和聪明孩子

我的两个爸爸都是非常棒的老师，也都非常精明，只是两个人的精明之处有所不同，教给我的东西也不一样。虽然他们两人之间差别很大，但是他们在对孩子的看法上却颇为一致，他们都认为所有的孩子生来就是聪明孩子和富孩子，只是在后来的成长过程中，有些孩子学会了做穷人，有些孩子学会了相信自己不如别人聪明。我的两个爸爸都是很棒的老师，因为他们坚信每个孩子都与生俱来地拥有各种天赋。换句话说，他们认为我们不应该对孩子进行“填鸭式”的教育，而应当发掘孩子们各自的天分，因材施教。

“education（教育）”一词源于拉丁文的“educare”，意思是“取出、抽出”。遗憾的是，我们中很多人印象中的教育都是冗长而枯燥的死记硬背——为应付考试而死记硬背。考试一结束，刚记住的东西马上就忘得一干二净了。之所以说两个爸爸都是伟大的教师，是因为他们从不往我的头脑中生硬地灌输他们的理念。他们很少说教，而会等我想要了解时自己去向他们请教。有时他们也会问我一些问题，以了解我的知识面，但从不简单地告诉我他们知道的事情。我的两个爸爸都是杰出的教师，我把自己能在他们的教导下长大视为我一生中最荣幸的事。

当然，两个妈妈也功不可没。我的妈妈对我的影响也非常大，她也是一位伟大的教师和我行为的楷模，她教会我无条件地去关爱、善待、照顾他人。然而她在48岁那年就不幸去世了。她年轻时就患上了风湿病，后来又因此引发了心脏病，所以她几乎与病魔抗争了大半生。她虽然重病缠身，却仍与人为善、关爱他人，这对我而言是极其重要的一课。许多次当我受到伤害想要重重地反击时，一想到妈妈，我就会提醒自己要与人为善……至今，我仍然日日温习妈妈的教诲。

我曾听人说，男孩子长大后娶的妻子多半像他的妈妈，我的经历

的确如此。我的妻子金，也是一位心地善良、充满爱心的人。我为妈妈和金从未谋面而深感遗憾，否则她们一定会成为最好的朋友，就像金和她的妈妈那样。我理想中的妻子也应该是事业上的伙伴，因为父母一生中最快乐的时光，正是他们在和平队共同工作的日子。我还记得当肯尼迪总统宣布创建和平队时，我的父母是如此激动，几乎迫不及待地希望成为其中的一员。当爸爸被派往东南亚培训基地担任主任时，他立刻接受了派遣并请求妈妈作为一名护士与他共同前往。我相信，那是他们婚姻生活中最幸福的两年。

我对好朋友迈克的妈妈并不太了解，但我经常去迈克家吃晚饭，所以也常常会见到她，但我仍不能说十分了解她。因为工作需要，我和迈克几乎所有的时间都和富爸爸待在一起，每逢此时，他妈妈就会抽出时间与其他的孩子待在一起，免得他们感到孤独、被冷落。每次去迈克家，他妈妈对我都很友好，对我们的事情也很关心。她可以说是富爸爸最默契的生活伴侣，他们都充满爱心、善良、乐于关心他人。虽然她不太爱说话，但她对我和迈克在学校和公司里学到的东西都很感兴趣。所以，尽管我不是很了解她，但我从她身上认识到了倾听别人的重要性，即使别人的观点与你相左，你也要允许他们发言并尊重他们的想法。她是一位善于以一种非常平静的方式与人沟通的人。

父母给我的教益

今天，单亲家庭的数量之多令我十分忧虑。同时拥有爸爸和妈妈这两位老师对我的成长有着极其重要的影响。举个例子来说，小时候我长得又高又壮，妈妈很担心我会利用体格的優勢成为学校里的“小霸王”，所以她着力发掘我身上今天被人们称做“女性化”的性格因素。我说过，她善良、充满爱心，并希望我也能成为这样的人，我也的确做到了这一点。念一年级时，有一天，我拿着成绩单回到家，老师写在上面的评语是：“罗伯特应该学会更多地维护自己的权益，他使我想起了费迪南德公牛（这恰好是妈妈在睡前最爱给我讲的故事，说的

是一头叫费迪南德的大公牛不去与斗牛士打斗，而是坐在场地中闻观众抛给它的鲜花）。虽然罗伯特比别的孩子更高更壮，可是他们都敢欺负他、推搡他。”

妈妈看成绩单后，感到十分震惊。爸爸回家看过这段评语之后，立刻变成了一头发怒的、而不是闻花的公牛。“你怎么看别的孩子推搡你这件事？你为什么要让他们推搡你？难道你是个胆小鬼吗？”他嚷着，似乎更在意对我行为的评语，而不是考试成绩。我向他解释我只不过是听从妈妈的教导，于是他转而对妈妈说道：“小孩子们就像公牛一样，因此每一个孩子都应该学会如何与‘公牛’相处。如果他们小时候没学会怎样与‘公牛’相处，长大后就会经常受人欺侮。与人为善的确是‘公牛’相处的一种方式，然而如果你的善良根本不起作用的话，你就要出手反击了。”

爸爸转向我问道：“别的孩子欺负你的时候，你有什么感觉？”

我的眼泪立刻涌了出来：“我的感觉很不好，我觉得又无助又害怕。我不想去上学了，我想反击，但我想当个好孩子，按你和妈妈希望的去做。我讨厌别人叫我‘胖子’和‘蠢猪’，讨厌被别人推来推去的，而且最讨厌自己只是站在那里忍受。我觉得我是个娘娘腔、胆小鬼，就连女孩子也笑话我，因为我只会站在那儿哭。”

爸爸转向妈妈，瞪了她一会儿，似乎是要让妈妈知道他不喜欢她教给我的这些东西。然后他问我：“你想怎么做呢？”

“我想还手，”我说，“我知道我打得过他们。他们都是些爱欺负人的小流氓，他们喜欢欺负我，因为班里我的个头最大。因为我个头大，所以每个人都告诉我不要欺负别人，可是我也不想站在那里被别人欺负啊。他们认准了我不会还手，所以就故意在别人面前欺负我。我真想揍他们一顿，灭一灭他们的气焰。”

“不要揍他们，”爸爸平静地说，“但你要用其他方式让他们知道你不会再任由他们欺负了。你现在要学会捍卫自己的尊严，这是非常重要的一课。但你不能打他们，动动脑子想个办法，让他们知道你不会再忍气吞声了。”

我不再哭了，擦干了眼泪，心里好受多了，我觉得我的勇气 and 自

尊又回来了。现在我已经准备好回学校了。

第二天，妈妈和爸爸被叫到学校。老师和校长看起来非常不安。当妈妈和爸爸走进办公室时，我正坐在角落的椅子上，浑身都是泥点。爸爸边坐下边问：“发生了什么事？”

“是这样的，应该说是那群男孩子自己惹祸上身。”老师答道，“我在罗伯特的成绩单上写了那段话后，就知道会发生什么事情。”

“他打了他们？”爸爸担心地问。

“噢，没有。”校长说，“我看到了事情的全部经过。一开始是男孩子们去戏弄他，但这次罗伯特没有站在那里忍受欺侮，而是叫他们停止，可他们根本不听。罗伯特再三警告，那些男孩子却越发猖狂。于是，罗伯特转身回到教室，抓起他们的午餐盒，把里面的饭菜全部倒进了泥塘。当我穿过草坪跑过去时，男孩子们正在打罗伯特，但他没有还手。”

“那他在干什么？”爸爸问。

“在我赶过去制止他们之前，罗伯特抓住了两个男孩子，然后把他们也推到了泥塘里，所以他浑身都是泥点。我已经把那两个男孩子送回家换衣服了，他们浑身都湿透了。”

“可我没打他们。”我在角落里插嘴道。

爸爸盯着我，把食指放在嘴唇上，示意我不要说话。然后他转向老师和校长说：“我们回家后会妥善处理这件事的。”

校长和老师点了点头，老师接着说道：“我很高兴能够亲眼目睹过去这两个月里发生的所有事情。假如我不知道导致这次泥塘事件的历史原因，可能就会责备罗伯特。不过请你们相信，我会把那两个孩子和他们的家长叫来实事求是地说明此事。我不会原谅罗伯特把那两个男孩和他们的午饭扔进泥塘的行为，但我希望从今天起，男孩子们之间这种恃强凌弱的事情能够到此结束。”

第二天，那两个男孩子和我被叫到一起开会，我们各自承认了自己的错误，并握手言和。课间休息时，其他的孩子也走过来跟我握手，拍我的背，并祝贺我回击了那两个欺负过他们的男孩子。我对他们表示感谢并且说：“你们也应该学会为自己的权利而战，如果做

不到，就只能一辈子当个懦夫，被世界上那些恃强凌弱的人推来搡去。”如果爸爸听到我在说他教我的这番话，一定会非常骄傲。从那天起，我的一年级生活变得非常快乐。我找回了宝贵的自尊，赢得了全班同学的尊重，班里最漂亮的女孩也成了我的好朋友。更有趣的是，连那两个曾经欺负过我的家伙也和我成了朋友。我学会了用坚强赢得和平，而不是因为软弱而继续害怕下去。

在接下来的一周里，通过这次泥塘事件，我也从父母那里学到了一些宝贵的人生经验。晚饭时，泥塘事件成了我们讨论的热点。我知道了在生活中并没有所谓的正确或错误，我们可以做出自己的选择，只不过每种选择都会导致不同的结果。如果我们不喜欢某种选择或结果，就可以去尝试一种新的选择并获得新的结果。从这次事件中，我还知道了从母亲身上学到的善良和充满爱心，以及从父亲那里学到的让自己强大并适时反击都是非常重要的。我明白了如果一味地认为事情只有一种解决办法，非此即彼，就只会造成故步自封。就像给快要干死的树浇过多的水也会让树死掉一样，我们从一个极端转变到另一个极端的做事方式只会让事情搁浅。从校长办公室回到家的那个晚上，爸爸说：“许多人只生活在非黑即白或者说非对即错的世界里。一些人会建议你‘不要还手’，而另一些人会说‘回击他们’，而生活中成功的关键应该是，如果你必须还手，就要准确了解还手的力度要多大。掌握还手的力度比简单地说‘不要还手’或‘回击’需要更多的智慧。”

爸爸经常说：“真正的智慧是把握适当的分寸而不是简单地谈论对与错。”作为一个6岁的孩子，我从妈妈那里懂得了为人要善良、宽厚——但我现在知道我不应该太过善良和宽厚。从爸爸那里我懂得了人应该自强，但我也知道应该运用智慧，有分寸地运用我的力量。我常说硬币是有两面的，谁也没有见过仅有一面的硬币。但我们又常常忘记这个事实，经常认为自己这一面一定是唯一的或者正确的一面。当我们这样想时，我们可能聪明地明白了事情的真相，但也可能禁锢了自己的头脑。

我的一位老师曾说：“上帝给我们的是一只右（right）脚和一只

左（left）脚，而不是一只正确的（right）脚和一只错误的（wrong）脚。人类就是在他们时左时右地犯错误的过程中进步的。自以为是的人就好比只有一只右脚，他们认为自己一直在进步，其实只不过是原地打转而已。”

我认为，作为一名社会人，我们应当学会更聪明地认识自己的优缺点，既要利用自己女性化的一面，又要利用自己男性化的一面。我记得在20世纪60年代，每当学校里有哪个家伙激怒了我们，我们就会跟在他后面，用拳头回击他。我们总是先相互给几拳，然后扭打在一起，打累了就结束战斗。最糟糕的也只不过是撕破了衬衫或者打得鼻青脸肿，而且打斗之后，我们通常都会成为朋友。而今天的孩子生气后，往往只用“对与错”的思维方式去思考问题，于是他们拔出枪，射向别人——这类事件在男孩和女孩身上都时有发生。我们处在信息时代，也许孩子比他们的父母更加“世故”，不过我们都应该学会运用信息和情感让自己变得更聪明。我们应该向父母学习，因为面对如此丰富的信息，我们需要比父母一辈更聪明。

本书要献给那些想使自己的孩子变得更聪明、更富有、拥有更高财商的父母们。

第2章

你的孩子是天才吗

“最近有什么新情况吗？”我问一位几年未见的朋友。他立刻掏出钱夹，从里面抽出一张他11个月大的女儿的照片给我看，并且非常骄傲地说：“她可聪明了，我简直无法想象她学东西的速度竟然那么快！”之后的20分钟里，这位骄傲的父亲细致地讲述了出色的女儿正在学习的所有的东西，最后他意识到了自己的喋喋不休，抱歉地说：“对不起，可我实在忍不住为我女儿骄傲，我简直不敢相信，她太聪明了，学东西太快了，她一定是个天才。”

只有刚当上父母的人才会说这类骄傲的话吗？我可不这么认为，至少我的经验就能证明不是这样的。如果说我对所有自己观察过的父母都能得出一个共同的结论，那就是他们都对自己孩子学东西的速度之快感到吃惊。我所遇到的每个刚刚当上爸爸或妈妈的人都确信他们的孩子是最聪明的宝宝，甚至是个真正的天才。对此我深表赞同，我认为所有的孩子生来都是天才，但在成长过程中，有些孩子的天赋得到了发挥，有些孩子的天赋却消失了，这些天赋不是被扼杀了就是转入了其他方面。

虽然我们夫妻俩没有孩子，但新生的婴儿总是令我们着迷。我喜欢看他们的眼睛，每当此时，我感到他们也在用好奇的眼神回望我。显而易见，孩子们学习的速度简直就是突飞猛进的。如果用量化的指标来形容，他们的知识就像是在以指数幂的方式增加。他们的知识库每一秒都可能翻一倍，所有进入他们眼睛的东西都是新奇而多彩的。这些新奇而多彩的东西进入他们的大脑数据库，没有经过任何编辑，也不附带任何条件，被毫无偏见地保存下来。他们吸收的这些知识和经验，被称为“人生”。

一天，我去一个朋友家，他正和3岁的女儿在游泳池里玩儿。当我朝游泳池走去时，他冲我喊道：“快看我女儿，她会成为奥运冠军

的。”我望过去，只见小女孩正奋力地划着水，虽然她都快被水淹没了，却仍然不停地游向为她骄傲的爸爸。我屏住了呼吸，这个没带任何救生用品的小姑娘很难将头浮出水面换气，可她还是艰难地拍打着水面，向远远的等在对岸的爸爸游去。直到看到她爸爸将她抱在怀里，我才松了一口气。“真勇敢，你将来一定会成为奥运冠军的。”爸爸对女儿说，我心里也这么认为。

令我感到惊奇的是，就在一周前，这个小女孩还很怕水。当她爸爸把她带到游泳池边时，她哭个不停，而眼下她爸爸已经称她为“未来的奥运冠军”了。我认为，这是只有天才才拥有的突飞猛进的学习能力——每个孩子出生时都具备的学习能力。

我父亲相信所有孩子生来都是天才

我在《富爸爸穷爸爸》一书中提到过，我的亲爸爸在20世纪60年代末70年代初曾任夏威夷州教育厅厅长，后来他代表共和党竞选副州长失败，被迫辞职。我一直认为他的这个选择并不是最明智的。他想凭自己的良心做事，因为他对政府部门存在的腐败现象深感不安，也想努力去改变教育体制。他认为如果自己竞选成功，就能做一些事情来改变这个体制。当他得知自己可能无法获胜之后，就四处奔波，利用竞选的机会披露那些他认为应该予以纠正的事情。但正如我们所知道的那样，民众有时并不总是投票给那些最诚实、最清廉的候选人。

我始终认为穷爸爸是个学术天才。他同时也是一位求知欲很强的读者、一位很棒的作家、一位充满智慧的演说家和一位伟大的教师。在学校里，他一直是优等生并担任班长职务。他先于同班同学从夏威夷大学毕业，并成了夏威夷历史上最年轻的校长之一。他被斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学邀请去做硕士研究生课题。20世纪80年代末，他被评为夏威夷州150年来在公共教育方面最优秀的两位教育者之一，并被授予名誉博士学位。尽管我称他为“穷爸爸”（因为无论他挣多少钱，总是入不敷出），但我仍以他为荣。他总是说：“我对钱不感兴趣。”他还说：“我永远不会变富的。”这些话最终变成了现实，

实现了他的自我预言。

许多人读完《富爸爸穷爸爸》后都说：“我真希望自己在20年前就读过这本书。”还有一些人说：“你为什么不早点写出这本书呢？”我的回答是：“我要等父亲过世后再写。”出于对他的尊重，我等了5年，因为我知道如果他读了这本书，一定会受到伤害。但是在心灵深处我仍然认为，他提供了某种教训，我们每个人都可以从中有所领悟。

本书中的许多观点都来自我的亲爸爸，比如孩子该怎样学习，为什么孩子都天资聪颖，等等。下面这个故事讲的是我的一位同班同学，他从小就被认为是天才。其实这个故事也说明了我们每个人在某些方面都是天才。

你的孩子财商高吗

当你说一个人智商高时，你指的是什么？你自己的智商如何？拥有高智商能保证你获得成功吗？拥有高智商就一定能富有吗？

在我上四年级时，一天老师向全班同学宣布：“同学们，我们应该感到骄傲，因为我们中间有一个天才。他是个非常有天分的孩子，他的智商很高。”然后她宣布我的一个好朋友安德鲁是她执教以来教过的最聪明的孩子。在那之前，“蚂蚁安迪”（安德鲁的绰号）只不过是班上的一个普通孩子而已。我们都叫他“蚂蚁安迪”，因为他个子很小，却架着一副厚厚的眼镜，看上去就像只小蚂蚁。从那以后我们就叫他“聪明蚂蚁安迪”了。

因为不知道“智商”是什么意思，于是我举手问老师：“什么是智商？”

老师犹豫了一下答道：“智商就是智力商数。”然后她用异样的目光扫了我一眼，好像在说：“这回你总该知道什么是智商了吧？”

可我还是不明白，所以我又举起手。老师想装做没看见我，可最后她还是不得不转过身，拖长了腔调问道：“这回你的问题又是什么？”

“嗯，您说智商就是智力商数，那么什么是智力商数呢？”

老师有点气急败坏了，她不耐烦地说：“我告诉过你们，如果不明白某种东西的定义，就要查字典，现在把字典拿出来，自己去查。”

“好吧。”我笑着说，心想原来她也不清楚这个词的含义。如果她知道的话，她一定会骄傲地告诉全班同学。因为以前遇到她不知道的事情时，她也从不承认自己不知道，只是让我们去查字典。

在字典里找到“智力商数”（Intelligence Quotient, IQ）这个词后，我大声地把它的定义读了出来：“名词，用于表示一个人相关智力水平的数字，计算方法为，用通过一种标准测试得出的一个人的心理年龄除以生理年龄，再乘以100。”我念完这段话后，抬起头说：“我还是不懂到底什么是智商。”

老师显然是被激怒了，她提高嗓音说道：“你不懂是因为你不想懂，如果你实在想弄懂，就自己去研究。”

“但是您认为这个很重要啊，如果您认为它重要，至少您应该告诉我们它是什么意思，还有它为什么重要吧。”我毫不退缩。

这时，“蚂蚁安迪”站起来说：“我来给大家解释。”他从他的木桌后面“爬”了出来，走到教室前面，在黑板上写下了这个公式：

$$\frac{18 \text{ (心理年龄)}}{10 \text{ (生理年龄)}} \times 100 = 180 \text{ (智商)}$$

“人们说我是天才是因为我只有10岁，可是测试结果表明，我已经达到了18岁的智力水平。”

教室里安静了一会儿，同学们都在尽力理解刚才安迪写在黑板上的公式。

“换句话说，随着年龄的增长，如果你的学习能力没有提高，你的智商就会下降。”我说。

“这正是我要说的。”安迪说，“也许今天我是个天才，但假如我不努力，我的智商将逐年下降，至少这个公式表达的就是这个意思。”

“所以，你今天是天才，明天就未必了。”我笑着说。

“很有意思，但的确如此，可我也根本不用担心你能超过我。”安迪也笑着说。

“可以课后一试，”我还嘴说，“棒球场见，到时再看谁的智商更高。”随着我的笑声，全班同学都笑了起来。“蚂蚁安迪”是我最好的朋友，我们都知道虽然他很聪明，但他永远也成不了伟大的运动员。然而即使他从不曾击中或接住一个球，他仍是我们球队的重要一员，这就是朋友。

你的财商有多高

怎样测定一个人的财商呢？是看他的薪水有多高、净资产有多少，还是根据他汽车的型号、房子的大小来衡量呢？

很多年后，在“蚂蚁安迪”是否是天才的讨论过去很久以后，我问富爸爸他认为财商是什么，他不假思索地答道：“财商与你挣多少钱没有关系，它衡量的是你能留住多少钱，以及这些钱为你工作的努力程度。”

过了一段时间，他又补充了财商的概念。他曾说：“随着年龄的增长，如果你的钱能够不断地为你买来更多的自由、幸福、健康和人生选择，就意味着你的财商在提高。”他解释说，很多人随着年龄的增长挣到的钱越来越多，但是他们的钱买来的自由却越来越少——越来越多的账单剥夺了他们的自由。拥有越来越多的账单意味着这个人不得不为支付这些账单更加辛苦地工作。富爸爸认为这意味着低财商。他还说有些人挣很多钱，但钱并没有使他们变得更加快乐，这也是低财商的表现。“为什么要为钱工作而不快乐呢？”他说，“如果你必须为钱工作，那么你应该找一份使自己感到快乐的工作，这才是高财商的表现。”

关于健康，富爸爸说：“太多人为钱拼命工作，这个过程无异于慢性自杀。为什么辛勤工作反而会牺牲家庭与个人的身心健康呢？这是因为他们财商太低。”他还说：“心脏病不是突然得的。心脏病和癌

症之类的疾病一样，都是经历了漫长的过程才形成的。多数疾病是由长期缺乏锻炼、营养不良和心情不快乐造成的。这3种病因里，我认为不快乐是引发心脏病和其他疾病的最大诱因。可是有太多人认为辛勤工作远比寻找快乐、享受生活更重要。”

谈到人生选择方面的问题，富爸爸是这样说的：“我知道坐飞机的头等舱和经济舱的人能同时到达目的地，这不是我要讨论的问题。我要问的是，你有自由选择头等舱还是经济舱的能力吗？许多坐经济舱的人别无选择。”富爸爸在解释财商能向人们提供更多人生选择时，是这样说的：“金钱是一种力量，因为它能向你提供更多的选择机会。”随着阅历越来越丰富，富爸爸就越来越强调快乐。当他即将走到生命的尽头时，他拥有的金钱比他以前梦想的还多，但他反复强调：“金钱不能使你快乐，千万不要以为你有钱以后就一定会快乐。如果你在致富的过程中没有感到快乐的话，你富有之后也不会感到快乐。记住，不论你是贫是富，首先要让自己快乐。”

读过我其他书的朋友都知道，富爸爸从不用传统的财务手段衡量自己的财商，或者说，他从不将注意力放在他挣了多少钱、净资产有多少或者投资组合的规模有多大这些问题上。假如让我来说他的财商给他带来了什么，我会说那是自由。

他喜欢自由地选择工作或不工作、与谁一起工作，他喜欢自由地选购他想要的东西而不必担心价格太高。他热爱健康、快乐，他也有能力做出选择，因为他是自由的。他乐于拥有向信得过的慈善机构捐助的自由和经济能力。他没有抱怨政客，也没有对改变体制感到无能为力。相反，政客们都愿意接近他，并乐于询问他的意见（因为希望他为竞选捐款）。他喜欢这种控制他们的力量。“他们给我打电话，而我从不打给他们。每个政客都想拉穷人的选票，却从不想听穷人的心声，因为穷人支付不起。这真让人感到悲哀。”他说。

然而富爸爸最喜欢的还是金钱带给他的空闲时间。他愿意花时间去看着孩子们长大成人，去做他感兴趣的项目，而不必在意挣钱与否。所以富爸爸用时间而不是用金钱来衡量他的财商。他的晚年是最快乐的，因为他大部分时间都在花钱而不是存钱。似乎作为一名慈善

家捐钱和作为一个资本家挣钱都让他感到同样快乐。他富有、快乐、慷慨地生活着，更重要的是，他生活得无拘无束，自由自在，这就是他衡量财商的标准。

智慧是什么

身为教育官员和天才教师的穷爸爸，也就是我的亲爸爸，曾做过“蚂蚁安迪”的家庭教师。安迪太聪明了，他应该去上高中而不是待在五年级。他的父母受到来自各方面的压力，大家都说安迪应该跳级，但他的父母认为他应该与同龄人待在一起。我爸爸也是个学术天才，他只花了两年时间就读完了4年的大学课程，所以他理解安迪的经历并尊重他父母的想法，在很多方面他们的意见十分一致，他们都认为学术年龄没有孩子的心理和生理健康重要。我爸爸同样认为安迪应该在心理和生理方面更加成熟而不是去和比他年龄大一倍的孩子一起上高中或者大学。于是，安迪除了继续和年纪相仿的孩子一起上小学外，还会来找我爸爸——夏威夷州教育厅厅长。他经常整个下午都跟着我爸爸学习。而我呢，则去富爸爸的办公室开始了我的财商教育。

现在回想起这段往事，我觉得非常有意思，两个爸爸都选择了花时间教育别人家的孩子。今天，我非常高兴地看到，依然有许多家长自愿教别人家的孩子体育、艺术、音乐、舞蹈、手工、商业技能等方面的知识，这使所有的成年人都成了某一方面的教师。而且作为成年人，我们是用行动来教育孩子的，而不是语言。当老师宣布安迪是高智商的天才时，她实际上也是在告诉我们，我们不是天才。我回家问爸爸他对智慧的定义，他简单地答道：“智慧就是辨别细微差异的能力。”

我站在那儿想了一会儿，还是不太明白他的意思，于是就等着他作进一步解释。因为我知道爸爸是个称职的教师，他不会任我表情茫然地站在那里。果然，当他意识到我没弄明白他给出的答案时，就开始用10岁孩子听得懂的说法来讲解。

“你知道‘运动’这个词的意思吗？”他问。

“当然知道，”我答道，“我就很喜欢运动。”

“很好，”他说，“足球、高尔夫球和冲浪之间有区别吗？”

“当然有呀，”我激动地说，“而且有很大的区别。”

“好的，”爸爸又恢复了老师讲话的方式，“这些区别就是我们前面说到的‘差异’。”

“你是说‘差异’实际上就是‘区别’？”我问。

爸爸点点头。

“所以我能说出的事物间的区别越多，我就越聪明？”我问。

“没错儿，”爸爸答道，“所以你比安迪的运动智商高，而安迪比你的学术智商高。换句话说，安迪读书的能力强而你动手的能力强，所以安迪在课堂上学得很轻松，而你则在运动场上学得很轻松。安迪学起历史和自然科学来很快，而你学起踢足球和打棒球来很快。”

我静静地站了一会儿，爸爸是位好老师，他让我充分理解了“差异”的含义。最后，我回过神来说道：“那么我可以通过玩游戏来学习，而安迪则是通过阅读来学习的。”

爸爸又点了点头。他顿了一下说：“我们现有的学校系统主要关注学术天才，所以当我们说某人的智商很高时，往往意味着这个人有较高的学术智商。现在的智商测试法偏重于测试人的学术智商，或者说偏重于测试读写的能力。这样，从技术角度来看，高智商的人就是能够通过阅读快速学习的人，但这并不能衡量一个人的全部智力水平，因为这个智商测试法无法测量一个人的艺术智商、运动智商，甚至是数学智商，而这些都是不可或缺的能力。”

我继续说道：“所以当老师说安迪是天才时，只是说安迪通过阅读进行学习的能力比我强，而我通过动手进行学习的能力比他强。”

“是这样的。”爸爸说。

我又站在那儿想了一会儿，渐渐地开始了解这些新的信息对我来说是多么的有用。“那么我就要找到一种最适合自己的学习方式。”我说。

爸爸点点头说：“你仍然需要学习阅读，但很显然你通过动手进

行学习比通过阅读学习的速度要快。从另一个角度来说，安迪的问题是他善于读书却不善于做事，也许他还会发现自己比你更难适应现实世界，但只要待在学术界或科学界，他就能做得很好，这也是他在棒球场上显得吃力的原因，也是他不善于跟别的孩子交谈的原因。所以我认为你和你的朋友让他继续留在球队里是件很了不起的事，你们在教他一些书本上学不到的东西——一些能在现实世界取得成功的非常重要的技能。”

“安迪是个不错的朋友，”我说，“但他宁愿读书也不愿去打棒球，我呢，则宁愿玩棒球也不愿读书。所以他在教室里学得更好，显得更聪明。但这并不能说明他真的比我聪明。他的高智商只能说明他是一个善于通过阅读来学习的天才，那么我也需要尽快找到一条最适合我的路，找到能够发现更多的差异的方法，我才能学得更快。”

分而增规律

我的学者爸爸笑了，“这就对了，找到能够迅速发现细微差异的方法，你就能学得很快了。同时你要记住自然界的分而增规律。”他接着说，“就像细胞通过分裂而不断增多一样，智力也是如此。当我们把自己的所知一分为二时，我们的才智也随之增加，如此这般，二分为四，四分为八……我们的才智就会成倍增长。这也叫‘量子学习法’，而不是直线学习法。”

我点了点头，明白了只要能找到最适合自己的学习方法，我就可以学得很快。“我刚开始玩棒球时，懂得的东西并不多。”我说，“但我很快发现了三击不中退场、本垒打、打点之间的区别，这就是你所讲的智力通过分化或发现细微差异从而得到了提高吗？”

“完全正确，”爸爸答道，“而且你玩的次数越多，你发现的新的、细微的差异就越多。难道你没有发现你学的东西越多，你玩得就越好吗？”

“是的，刚学打棒球时，我一个球也击不中，现在我已经学会了短打、长打、击平直球和本垒打。你知道吗，我今年已经击了3个本

垒打了。”我骄傲地说。

“我当然知道。”爸爸说，“我真为你骄傲。你知道吗？很多人都不了解短打和本垒打之间的区别，他们对你刚才讲的这些东西没有任何概念，更别提玩了。”

“所以我的棒球智商很高。”我笑着说。

“是的，非常高，”爸爸说，“就像安迪的学术智商很高一样，可他不会打棒球。”

“你是在告诉我，”我说，“安迪也许知道短打和本垒打之间的区别，但是假如他靠打棒球维生的话，他将一事无成。”

“这就是仅以学术智商评价一个人的弊端。”我的教育家爸爸说，“通常学术智商很高的人在现实世界里过得并不是很好。”

“为什么会这样呢？”我问。

“这个问题我也没有找到答案，我想可能是因为老师们只关注知识本身，而不注重将知识转化为能力的缘故吧。我认为还有一个原因在于，老师们总爱惩罚犯错误的孩子，可是假如你害怕犯错误，就会什么事也不想做。教育界太看重做正确的事而又太害怕出错了。害怕犯错误，并且担心犯错误会让自己看起来很蠢，这种想法阻止了人们去采取行动，可我们毕竟是通过行动来学习的。谁都知道人类是在犯错误的过程中学习和进步的，但学校系统又在惩罚常常犯错的人。教育界的很多人都会告诉你，你需要去了解棒球，可他们自己根本不会打棒球。”

“所以当老师说安迪是天才时，并不意味着安迪就比我们强，是吗？”

“是的，”爸爸说，“在学校，他的阅读能力可以说达到了天才的水平，所以他学习起来的确比你们轻松。但在运动场上，你就比他学得快。这就是你需要了解的。”

“安迪拥有高智商，只能说明他通过阅读比我学得更轻松，但不能说明我就学不会他所掌握的知识，”我有点刨根问底了，“换句话说，假如我想学，我也能学会，是吗？”

“是的。”爸爸说，“教育是一种态度。如果你对学习有一种正确的

态度，你就能学得很好；如果你带着失败者的态度去学习，你就什么也学不会。”

我从书包里掏出一本又破又皱的棒球杂志。“我喜欢读这本杂志，我能告诉你所有球员的得分情况、平均击球数和薪金水平。可我一在教室里读这本杂志，老师就会把它没收。”

“老师这样做并没有错，”爸爸说，“只是她还应该鼓励你在放学后阅读这本杂志。”

我点点头。我现在终于明白安迪的智商高到底意味着什么了。最重要的是，我也知道了我怎样才能学得最好。那一天我知道了我通过先做后读的办法取得的学习效果最好。拿棒球来说，我玩的次数越多，就越想读一些相关的书籍。但是如果我碰都没碰过棒球，我也就没兴趣读这类书了。看来动手实践是最适合我的学习方法，也是今后我将终生使用的学习方法。如果我先尝试做某件事并发觉它很有趣的话，我就会很兴奋地阅读相关的书籍。可是如果我没有事先动手试过，或只能在书本上见到它，我真的就不会对它感兴趣，更别提想去读相关的书籍了。虽然那年我只有10岁，却在那一天学到了受用一生的东西。而且，此后我注意力集中的时间大大延长了。我戴上了棒球手套，握紧了球棒，走出门去寻找有关棒球运动的更细微的差异。我要提高我的棒球智商，对我而言，练习就是最好的学习方式。除此之外，我还知道，如果我不坚持训练，“蚂蚁安迪”就有可能取代我在球队中的位置。

正是由于身为教育家的爸爸对我进行了这样的教育，我才能够从高中毕业，并且在课程设置近乎严酷的军事院校挺了过来。通过这段谈话，我了解到虽然我的学术智商不高，但这并不能说明我不够聪明，它只能说明我需要找到一种最适合我的学习方法。如果没有了解到这极为重要的一点，我可能高中没毕业就辍学了，因为我觉得校园生活总是慢吞吞的，枯燥乏味，让人提不起兴趣。我对大多数必读科目都不感兴趣，但我发现了一种学习这些科目并顺利通过考试的方法。促使我继续留在学校念书的原因还有，我知道只有拿到大学学位，我才能开始真正意义上的教育。

有多少种不同的天赋或智能

早在20世纪80年代初，霍华德·加德纳写了一本名为《智能的架构——多元智能理论》的书。书中他列举了7种不同的天赋或智能^①，它们是：

1. 语言智能 这种天赋或智能被现行教育体制作为衡量一个人智商高低的标准，它反映了一个人天生的读写能力。它是人们收集和使用信息最主要的方式之一，故而被人们认为是一种非常重要的智力形式。记者、作家、律师和教师多半拥有这种天赋。

2. 数学—逻辑智能 这是一种处理数字形式的数据的能力。显然，数学家就拥有这种智能，而一名训练有素的工程师则需要同时具备语言智能和数学—逻辑智能。

3. 空间智能 这是许多创造力很强的人拥有的天赋，如艺术家和设计师。一名建筑师需要同时拥有以上3种智能，因为该专业需要将文字、数字和创造性设计三者相结合。

4. 运动智能 许多伟大的运动员和舞蹈家都拥有这种智能，这也是很多在学校里成绩不太好的人拥有的智能。他们通常是通过行动进行学习的人，也可以说是“动手学习”一族。拥有此类天赋的人多成为机械师或进入建筑业，他们可能很喜欢木工课和烹饪课。换句话说，他们具有观察、感知和行动方面的天赋。设计赛车的人应具备以上4种智能。

5. 内省智能 这种智能又被称为“情商”。比如说，当我们害怕或生气时自己如何调节。通常，一个人不能成功并不是由于缺乏知识，而是因为害怕失败。例如，有很多人学习成绩很好也很聪明，但是他们在现实生活中并没有取得他们理应取得的成就，就是因为他们生活在对犯错和失败的恐惧之中。很多人挣不到钱也是因为他们对赔钱的恐惧压倒了挣钱的快乐。

如果你希望自己的生活发生显著的变化，我推荐你阅读丹尼尔·高

曼的《情商》一书。在书中，高曼提到了16世纪鹿特丹的人文学家伊拉斯谟。伊拉斯谟认为，感性思维的威力比理性思维大24倍。这个比例也就是：

感性思维：理性思维

24 : 1

我确信，几乎我们每个人都有过情感战胜理智的体验，尤其是当我们由于太恐惧而失去理智，或者是当我们说了一些我们知道永远也不该说的话的时候。

我同意高曼的内省智能是所有智能中最重要的这一说法，因为内省智能能够控制我们对自己说怎样的话。我常对自己说一些特定的话，你也一样。

6. 人际交往智能 我们可以在那些能与人轻松交流的人身上找到这种智能。拥有这种天赋的人大多都是具有超凡魅力的传媒工作者、大歌星、传教士、政治家、演员、推销员和演讲家。

7. 自然观察者智能 具备这种智能的人总能与周围的事物融洽相处。他们天生具有护理树木、植物、鱼、海洋、动物和土地的能力。拥有这种天赋的人会成为出色的农民、驯兽师、海洋学家和公园管理员。

自从人们发现了以上这些不同类型的天赋，并探讨了它们之间的差异后，又有30多种天赋被相继确认……相信我们对于天才的认识还会加深，因为我们一直在寻找更细微的差异。

在学校里失败的人

那些在学校里即使非常用功也学不好的人，通常缺乏很强的语言智能。他们不适合只是通过坐着听讲或阅读来学习，他们的天赋表现在其他方面。

我爸爸在语言方面颇具天赋，所以他书读得好，文章写得好，智商也很高；他还是一个很好的沟通者，这意味着他还拥有较强的人际交往智能。

富爸爸则拥有上面列出的第二类智能，即数学—逻辑智能。他在语言方面的能力属于中等偏下，我认为这也是他不愿意重返校园学习的原因。他不擅长写作和阅读，却是个极好的演讲家，而且他的交际能力也很强，手下有几百名很乐意为他工作的雇员。他从不害怕承担风险，这表明他的内省智能很高。换句话说，他对数字有敏锐的洞察力，敢于承担投资风险，而且还有能力创办人们乐于为之工作的公司。

我爸爸拥有很多种天赋，但害怕赔钱是他的软肋。当他试着创办自己的企业并把钱赔光时，他惊慌失措，就又掉头回去找了一份工作。一个伟大的企业家，尤其是当他在没钱的情况下创办企业时，必须具备的就是内省智能。

那些跌倒了又爬起来的人正是因为唤醒了自己的内省智能，或情商，才能做到这一点，这时人们称这种能力为“毅力”或“决心”；当人们去做令自己感到害怕的事情时，正是在唤醒自己的内省智能，这时人们称之为“胆量”和“勇气”；当一个人犯了错误并运用内省智能去承认错误、表达歉意时，这种能力又被称为“谦逊”。

为什么一些人比另一些人成功

在研究泰格·伍兹的生活经历时，我很容易理解了他为什么会成为一名巨星。要成为一名成绩优异的学生，要被斯坦福大学录取，要成为最好的高尔夫球手，要成为一名有巨大影响力的明星，他必须同时具备上面列出的7种天赋。任何一个高尔夫球手都会告诉你，打高尔夫球赛不仅需要充沛的体能，更重要的是，它还需要非凡的内省智能。因此很多人都说，高尔夫球赛实际上是你与自己的较量。当你在电视上看到泰格时，你就知道为什么他的广告收入如此之高。他收入不菲，因为他是一个极好的沟通者，当然这也意味着他的人际交往

智能极高。他还是一个非常有吸引力、有说服力的明星，更是全世界数百万球迷心目中的英雄。正因如此，公司都争先恐后地请他来宣传自己的产品。

20世纪30年代末，卡内基研究所对成功人士的研究表明，技术专长在他们的成功因素中所占的比例不足15%。比如说，一些医生比其他的医生成功，并不一定是因为他们上了哪所好学校或者他们有多么聪明。我们也都都知道，在学校里成绩很好也很聪明的人，到社会上并不一定能做得很好。当你了解了以上7种不同的智能之后，一个人成功或不成功的原因也就一清二楚了。也就是说，你还可以发现更细微的差异，这是智力的基础。

卡内基研究所的研究报告还指出，导致一个人成功的85%的因素应归结为“人事管理技能”。这种交流的能力和与人相处的能力比技术能力重要得多。

美国就业与培训局的研究证实了卡内基研究所的观点，他们调查了3000名雇主，询问他们“在雇用职员时最看重哪两项技能”，结果表明，排在前6项的技能为：

1. 良好的态度；
2. 良好的人际交往能力；
3. 工作经验；
4. 过去的雇主对该员工的评价；
5. 接受过多少培训；
6. 受过多少年的学校教育。

我们又一次发现，在决定你能否成功就业时，工作态度和人际交往能力被排在专业技能之前。

发现你的天赋，成为真正的天才

身为教育厅厅长的爸爸很清楚，我在学校里很难取得成功，他还

知道，待在教室里听讲、读书和学一些无法动手实践的课程不是最适合我的学习方法。事实上，他常说：“我怀疑我的孩子们能否在学校里学得好。”他知道不能让所有的孩子都用同一种方式学习。我的一个妹妹是一位艺术家，她在色彩和图案方面有很高的天赋，她现在是一位商业艺术家。我的另一个妹妹是一位修女，她与周围环境相处得十分融洽，她喜欢与上帝的造物和睦共处。我弟弟是个运动天才，他喜欢通过动手来学习、做事，给他一把螺丝刀，他就能修理东西。他还很善于与人沟通，喜欢与人交谈并能让他们互相帮助，我想这也是他后来很乐意在血站工作的原因。他善于使精神紧张的人平静下来，并鼓励他们献出鲜血拯救他人。我可以说拥有良好的内省智能，这能够帮助我克服恐惧并采取行动，因此我想成为一名企业家和投资者，同时这也是我加入海军陆战队并驾驶武装直升机奔赴越南的原因。我已经学会了如何战胜恐惧并把它转化为动力。

我爸爸非常聪明，他鼓励自己的孩子去发现各自的天赋并寻找适合自己的学习方法。他知道每个孩子都各有所长，天赋不同，学习方法也不同——虽然我们的父母是相同的。当他发现我对金钱和资本主义这些他毫无兴趣的东西感兴趣时，他就鼓励我去找能够传授我这方面知识的老师。这就是我在9岁那年开始向富爸爸学习的原因。虽然我的亲爸爸很尊重富爸爸，但他们在许多问题上意见不合。爸爸是一位教育家，他深知如果一个孩子对一门学科感兴趣，那么这个孩子就遇到了一个发掘自身天赋的良机。他允许我去学习自己感兴趣的课程，虽然他自己并不是特别喜欢这门课。当我在学校里拿不到好成绩的时候，他并没有烦躁不安，虽然他是这个教育体制下的官员。他知道虽然学校教育很重要，但并不能够发掘我的天赋。他知道如果孩子能学习自己感兴趣的课程，就能发掘自己的天赋并取得成功。他知道他的孩子们都很聪明，他不断地告诉我们，虽然我们在学校成绩不好，但这不能说明我们不聪明。他是一位出色的老师，他知道教育的真正意义是发掘学生的天赋，而不是盲目地向学生灌输知识。

保护孩子的天赋

我爸爸希望能够保护所有孩子的天赋，他知道学校系统只承认一种天赋，那就是语言天赋。他也知道学校有可能会扼杀一个孩子的独特天赋，尤其是当这个孩子由于学术智商低而被认为没有天赋时。他很担心我，因为我好动而且不喜欢慢节奏的、枯燥的课程。他知道我注意力集中的时间短，可能在学校里遇到麻烦。出于这种考虑，他鼓励我去参加各种运动并跟随富爸爸学习。他希望我能始终充满活力并能学到令自己感兴趣的课程，他希望我不必在智商不高的阴影下生活，从而能够保持一颗完整的自尊心。他也是这样对待我的弟弟妹妹的。

如果在今天，我可能会被认为患有“注意力缺陷障碍”（ADD），而且会被强迫吃药，只为了让我能够老老实实在座位上学习自己不感兴趣的课程。当人们问我什么是ADD或怀疑自己也患有这种病时，我告诉他们，我们中的很多人都患有这种病。因为如果不是这样的话，电视台就只会播放一个频道，而我们还是会坐在那里，傻乎乎地从头看到尾。今天，ADD也被称做“频道冲浪”，当我们厌倦了一个频道时，只需按一下遥控器，就可以接着寻找自己感兴趣的节目了。遗憾的是，学校里的孩子们可没这么自由。

龟兔赛跑

我爸爸非常喜欢那个古老的寓言：龟兔赛跑。他常对孩子们说：“学校里的有些孩子在某些方面的确比你们聪明，但别忘了龟兔赛跑的故事。”他还说：“有些孩子虽然比你们学得快，但这并不意味着他们就一定能胜过你们。假如你们能按照自己的速度坚持学下去，就能超过那些虽然学得快却不能坚持学习的人。”他又说：“在学校里成绩好的孩子并不意味着在现实生活中也一定会成功。记住，当你走出校门时，真正的教育才开始。”爸爸通过这种方式鼓励他的孩子们

去做一名终生学习的人，而他自己也是这么做的。

你的智商会下降

生活是一种终生学习的体验，这一点我很清楚。就像兔子躺下去睡觉一样，一些人走出校门后也去呼呼大睡了。在今天快速变化的世界里，这么做的代价非常高昂。让我们再来看一下智商（IQ）的公式：

$$\frac{\text{心理年龄}}{\text{生理年龄}} \times 100 = \text{智商 (IQ)}$$

根据上述公式，从技术角度来看，智商会随着年龄的增加而逐渐下降。因此，爸爸讲的龟兔赛跑的故事是确有其事的。当你赴高中同学会时，你总能看到“正在路边睡觉的兔子”。曾几何时，他们是公认的“最可能成功的人”——但他们没有成功。他们忘记了在走出校门以后还要继续学习、终生学习。

发现孩子的天赋

“你的孩子是天才吗？”我想是的，我希望你也这么认为。事实上，你的孩子可能拥有多种天赋。问题是，现行的教育体制只承认一种天赋。假如你的孩子所拥有的天赋不是为体制所认可的那一种，他就有可能认为自己很笨而不是很聪明。更糟的是，孩子的天赋可能被这个体制忽视或损害。我知道许多孩子认为自己不够聪明，因为他们常被拿来跟别的孩子比较。教育体制不是去发现每个孩子身上独特的天赋，而是简单地把他们放在同一个智商标准下去比较。在心理和情感上都认为自己不如别人聪明的孩子，在走出校门之前就已经背上了沉重的包袱。家长应该在孩子小的时候就辨别出他的天赋，鼓励他发挥天赋并避免受到“单一天赋”教育体制的限制，这一点至关重要。正如我父亲对我们说过的那样：“我们的教育体制只适合一部分孩子，

遗憾的是，所有的孩子都在这个体制下接受教育。”

当有人问我是否认为所有的孩子都很聪明时，我说：“我从没见过一个对学习不好奇、不兴奋的婴儿；我也从未见过一个被告知必须要学习说话和走路的婴儿；我更没有见过一个在学走路时摔了跟头的孩子拒绝再爬起来，还趴在地上说‘我又失败了，我永远也学不会走路了’。我只见过不断地摔倒又不断地爬起来，最后终于学会站、走和跑的孩子。孩子是天生对学习充满热情的生命。遗憾的是，我却碰到过太多厌倦学校的孩子，以及离校时带着愤怒、挫败感甚至发誓再也不回学校的孩子。”

显然这些孩子在经历自己从出生到学校教育结束这段过程中，遇到了一些埋没他们热爱学习的天性的事情。我爸爸说过：“父母最重要的工作就是保护好孩子的天赋和学习热情，尤其是当孩子不喜欢学校的时候。”如果我没有接受爸爸这样的教育，我可能在高中毕业之前就离开学校了。我在本书中用了相当多的篇幅介绍我聪明的爸爸如何保护我对学习的热情。虽然我不喜欢学校，但我还是留在了学校。虽然我从来不是学校里的天才，爸爸却一直鼓励我发掘自己的天赋，从而保护了我对学习的热情。

第3章

给孩子力量——在给他金钱之前

一天，我的同班同学里奇邀请我去他家的海滨别墅度周末，我兴奋不已。里奇是学校里最酷的男孩，每个人都想和他交朋友。现在我很荣幸地被邀请去他家的海滨别墅，这栋别墅坐落在离我家约48千米远的一个幽静的住宅区。

妈妈帮我把行李收拾停当，里奇的爸妈来接我时，妈妈又向他们表示了感谢。我简直不敢相信，里奇有自己的游艇，他还有许多好玩的玩具。我们从早玩到晚，乐此不疲。当他父母把我送回家的时候，我晒得黝黑，精疲力竭，而且异常兴奋。

在接下来的几天里，不管是在家还是在学校，我挂在嘴边的全是在海滨别墅度假的事情。我不厌其烦地讲述着趣事、游艇、精美的食物，还有美丽的海滨别墅。到了星期三，全家人都厌倦了听我谈论我的海滨周末。星期四的晚上，当我问爸妈我们是否也能买一栋与里奇家的海滨别墅相邻的别墅时，爸爸终于爆发了，显然他已经听够了。

“整整4天了，全家人的耳朵里全是你在里奇家的海滨别墅过的那个周末，我已经听够了。现在你居然还想让我们也买一栋海滨别墅，你知道吗，这是在挑战我的忍耐极限。你以为我会造钱吗？我们不买奢华的海滨别墅是因为我们买不起，我还付不清账单、买不起桌子上的食物呢。我起早贪黑辛辛苦苦地工作，都还摆不平那些账单，现在你竟然还要我买海滨别墅、买游艇。好了，我现在告诉你我买不起。我不如里奇父母那么有钱，我只能勉强供你吃穿。如果你想过里奇那样的生活，就搬去和他们一起住好了。”

夜深了，妈妈来到我的房间，轻轻关上了房门。她的手里，拿着一摞信封。她坐到我的床边说：“你爸爸的经济压力很大。”

我躺在黑暗的房间里，仰望着母亲，心中波涛汹涌。当时只有9岁的我，无比悲哀、震惊、气愤和失望。我并不是故意要让爸爸心

烦，我也知道家里的经济状况十分拮据，我只是想跟家人一起分享一些快乐和美好的生活——一种金钱能够买到的生活，一种我们渴望已久的生活。

妈妈让我翻看账单，很多账单上都有红色的数字。“我们的银行账户已经透支了，可还有这么多账单要付，其中有些账单已经超期两个月了。”

“妈妈，我知道了。”我说，“我不想烦爸爸，我只是想给你们讲一些有趣的、快乐的事，我只想和家人一起分享有钱人的生活。”

妈妈轻轻用手抚摸着我的前额，将我的头发慢慢向后梳理：“我知道你是好心，我也知道这件事使家里人最近的心情不太好，但我们现在确实经济紧张，我们不是富人而且可能永远也做不了富人。”

“为什么呢？”我问，希望得到一些解释。

“我们的账单太多了，你爸爸挣不到那么多钱，另外，你奶奶也来信问我们能不能寄些钱帮衬一下他们。你爸爸今天刚收到她的信，他很担心，你奶奶家的日子也过得很紧张。我们买不起里奇父母买的那些东西。”

“可是为什么呢？”我问。

“我也不知道为什么。”妈妈说，“我只知道我们买不起，我们不是他们那样的有钱人。现在闭上眼睛睡觉吧，明天一早你还得去上学。如果你想让自己的人生成功，你就要接受良好的教育。得到了良好的教育，你也许就能像里奇的父母一样富有了。”

“可爸爸就受过良好的教育，你也是。”我反驳道，“可我们为什么不富有？为什么我们只有这么一大堆账单，我真的不明白。”

“别担心，儿子，别担心钱。我和你爸爸会处理好的。你明早还要上学，好好睡吧。”

20世纪50年代末，我爸爸不得不放弃他在夏威夷大学攻读硕士学位的计划，因为他有太多的账单要付。他原计划待在学校里再拿一个教育学博士学位，可他妻子和4个儿女要养活，账单总是堆得老高。接着妈妈病了，我和两个妹妹也病了，弟弟从高处摔了下来需要住院治疗。唯一不用住院治疗的人就只剩下爸爸了。于是他放弃了自

己的学业，举家迁到了另一个岛上，并担任了夏威夷教育厅厅长助理，从此开始了他的职业生涯。后来，他接任了厅长一职并搬回了火奴鲁鲁^②。

这就是我们家有那么多账单的原因。我们要花很多年来付清一批账单，可刚付清一批账单，就会发现又欠了别的什么钱，这又重新把我们拉回了债务堆里。

当9岁的我遇到里奇这样的同学以后，才知道我的家庭和许多同学的家庭有很大的区别。在《富爸爸穷爸爸》一书中，我讲过因为我家住在几乎都是富人的街道这一侧，所以我意外地进入了富人家的孩子上的小学，而不是中下阶层家庭的孩子上的小学。一方面家里的债务堆积如山，一方面又结交着富家子弟，这对只有9岁的我来说，无疑是人生道路上的转折点。

要挣钱一定先花钱吗

我常被问到的一个问题是：“不是要用钱才能挣到钱吗？”

“不是的。”我回答，“金钱来自你的观念，因为金钱本身就是一种观念。”

我常被问到的另一个问题是：“假如我没钱投资，该怎么办？我的账单还没付清呢，怎么去投资？”

我的回答是：“我建议你做的第一件事就是别再说‘我买不起’这样的话。”

我知道很多人不满意我这个答案，因为人们都在寻找能够快速挣到钱的答案，这样他们就能投资，就能过上好日子了。而我希望他们了解的是，他们具备那种能力和力量来获得他们想要的金钱——如果他们真的想有钱的话。但这种力量在金钱本身当中找不到，也无法从外界获得，它只存在于每个人的观念当中，与钱无关。好在获得这种力量不需要花钱，只需要主动改变一些观念。改变观念，你就能获得控制金钱的力量，而不是任由金钱来控制你。

富爸爸常说：“穷人之所以穷是因为他们固守穷人的观念。”他还

说：“大多数穷人都从他们的父辈那里继承有关金钱和生活的观念，因为学校根本不教有关金钱的知识。于是这种关于金钱的错误观念世代相传。”

我曾在《富爸爸穷爸爸》一书中写到，富爸爸给我上的第一课就是“富人不为钱工作”，他告诉我要让钱为我工作。在我9岁的时候，我还弄不明白为什么里奇家比我们家富裕。几年后我才明白，里奇的父母知道应该怎样让钱为他们工作，而且他们向孩子传授了这方面的知识。所以今天，里奇仍是个富人而且越来越富有。无论何时见面，我们都是最好的朋友，我们的友谊和40年前一样深厚。也许我们每5年才能见上一面，可每次见面都仿佛昨天还在一起一样。我现在知道为什么他家比我家富有了，我也看到了他如何向他的孩子们传授这些知识。我看到他传授的不仅仅是“如何”挣钱，更是一种控制金钱的力量。正是控制金钱的能力——而不是金钱——使人们富了起来。我想通过本书向你传授控制金钱的力量，让你也能将这种力量传授给你的孩子。

在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸拿走我每小时10美分的工钱的故事在读者中引起了强烈的反响。也就是说，富爸爸让我无偿为他工作。一位医生朋友在读完此书后给我打电话说：“当我看到富爸爸让你无偿地为他的商店码放罐头盒时，我全身的血液都沸腾了。我知道你想说什么，但我不同意，这太残忍了。你必须付钱给别人，你不能要求别人无偿地为你工作，尤其是在别人需要挣钱的时候。”

富人不需要钱

富爸爸拿走我每小时10美分的工资，是为了让我找到控制金钱的力量。他想让我知道我没钱也能挣到钱，他想让我发现创造金钱的力量，而不是一味地去为钱工作。富爸爸说：“如果你不需要钱，你就会挣到很多钱。需要钱的人永远不会变得富有，正是这种需要削弱了你的力量。你必须努力工作并学会不需要钱。”

他给其他孩子零花钱，却从不给他的儿子迈克零花钱，他也不因

为我们为他工作而付钱给我们。他说：“给孩子零花钱就是在教孩子为钱工作而不是去创造钱。”

我并不是说你应该让你的孩子白干活，也不是阻止你给孩子零花钱。我不会不自量力地教你去对孩子说些什么，因为每个孩子都不一样，具体情况也各不相同。我要说的是，金钱来自观念。如果你真的想培养孩子的财务头脑，就要警觉你和你的孩子所持的观念。有句尽人皆知的俗语，“千里之行，始于足下”，其实更准确的说法应该是“千里之行，始于去行的想法”。可是在钱的问题上，很多人却固守穷人的观念——限制自己人生发展的观念来开始生活旅程。

什么时候该教孩子认识金钱

经常有人问我：“我该在孩子几岁时教他有关金钱的知识？”

我的回答是：“当孩子对钱感兴趣的时候。我有一个朋友，他有一个5岁大的儿子。假如我拿一张5美元的钞票和一张20美元的钞票问他想要哪张，你们猜他会要哪张？”问我问题的人总会毫不犹豫地回答：“20美元那张。”我说：“没错儿，看来即使是5岁的孩子也知道5美元与20美元的差别。”

富爸爸拿走我每小时10美分的工资是因为我让他教我如何致富，他并不是只教给我和金钱有关的东西。而我只想学习如何致富，并不想学关于金钱的知识。而这两者之间是有区别的。假如一个孩子并不想学习如何致富，很显然课程就不同了。富爸爸给他其他的几个孩子零花钱，其中一个原因就是他们对致富不感兴趣，所以他给他们上的有关金钱的课也就不同。虽然课程不同，富爸爸仍要教给他们控制金钱的力量，免得他们把一生都浪费在对金钱的需求上。正如富爸爸所说的：“你对金钱的需求越多，你的力量就越弱。”

9~15岁之间

很多教育心理学家都告诉我，9~15岁这一年龄段在孩子的成长

过程中至关重要。心理学并不是一门很精确的自然科学，所以不同的专家有不同的说法。我不是儿童教育专家，所以把我说的话作为一个普通的指导意见就可以了，不要把它当成专家的建议。一位儿童教育专家曾和我交流过，大约从9岁起，孩子们开始与父母观点不一致并寻求自己的观点。我知道我自己就是这样的，因为我正是在9岁那年开始跟随富爸爸工作的，那时我想脱离父母的世界，所以我需要一种新的身份。

另一位专家说，在这个年龄段，孩子们会发展出各自的被这位专家称为“赢配方”的东西。这位专家把赢配方描述为孩子们在社会中生存和取得成功的最好方法。我知道在我9岁时，学校不是我的赢配方的组成部分，尤其是当我的朋友安迪而不是我被宣布为天才时。我认为我最有可能成为体育明星或者富人，而不是像安迪和我爸爸那样在学术上很成功的人。换句话说，假如一个孩子认为他在学校里的成绩很棒，他的赢配方很可能就是待在学校并拿到很高的学位；假如他在学校里成绩不太好，或者不喜欢学校，他就会去寻找其他的配方。

这位专家在赢配方这一问题上，还发表了一些著名的观点。他说，当孩子实现成功的赢配方与父母不一致时，他们之间的矛盾就会产生。当父母们想把自己的赢配方强加给孩子而不是首先尊重孩子的想法时，家庭问题也就出现了。因此，父母需要密切关注并用心倾听孩子的赢配方。

在本书的后面部分，还会更多地谈到孩子的赢配方的重要性。但在我们继续谈给孩子控制金钱的力量之前，我想还有必要提醒父母们注意一些事情。

这位专家还说，当许多成年人意识到，他们在孩提时代获得的赢配方并没有给他们带来成功，这让他们陷入了很深的痛苦之中。许多成年人会另找一份工作或者另换一种职业，还有一些人试图继续运用这个配方，即使他们已经认识到它的确不管用。另外还有一些人感到非常沮丧，他们觉得自己的人生很失败，而没有认识到是他们的赢配方阻碍了他们的成功。换句话说，对自己的赢配方满意的人，一般都很快乐；当人们厌倦了自己的赢配方，或者他们的赢配方不再带给他

们成功，又或者当他们意识到这个配方无法达到目标的时候，就会变得很不开心。

爱尔兰·邦迪的赢配方

有一个例子很好地说明了有些人在生活中还在使用已经不再起作用的赢配方。那是一部名叫《奉子成婚》的电视喜剧。刚开始我很讨厌这部电视剧，不愿意看它，但现在我认识到我讨厌它是因为它太贴近生活。对那些不太熟悉这部电视剧的人，我想简要介绍一下它的剧情：男主角爱尔兰·邦迪上高中时是橄榄球明星，他在一场关键的比赛中为波尔克高中连续4次触地得分，因而名声大噪。他妻子是当时的校花，漂亮、性感构成了她的赢配方的很大一部分。因为邦迪是橄榄球明星，于是她从众多的追求者中选了他。不久她怀孕了，于是他们结婚了，这部剧也因此得名。20年后，邦迪在一家鞋店当售货员，他依旧沉浸在4次触地得分的回忆中，仍然按照一个橄榄球明星的方式来思考、行动和说话。他的妻子则仍然打扮成高中时代年轻性感的样子，待在家里看电视。他们的两个孩子又分别效仿了他们的父母。我觉得这部电视剧很滑稽，同时它也使我认识到我身体里也有一个“爱尔兰·邦迪”。我发现我就一直生活在橄榄球场和海军陆战队的辉煌经历中。在我为自己和邦迪感到好笑的同时，也看到现实生活中还有许多爱尔兰·邦迪和他的妻子。这部喜剧实际上是一个阻碍人们成功的赢配方的实例。

有力的赢配方

在金钱方面，许多人使用的是一个毫无力量可言的赢配方。换句话说，人们经常给自己开出有关金钱的“输配方”，之所以称之为输配方，是因为它没有什么力量。看起来似乎很奇怪，但有的人的确开了一个让自己赔钱的输配方，因为这是他们知道的唯一的金钱配方。

例如，最近我碰到一个人，他对自己现在所从事的职业深恶痛

绝。他替他父亲经营一家汽车专营店，收入可观，但他并不快乐。他讨厌成为父亲的雇员，不愿让别人知道他是老板的儿子，可他仍然待在那里。当我问他为什么不选择离开时，他唯一的回答是：“我觉得我没有能力自己开一家福特汽车专营店，所以我想我最好还是坚持到老头子退休吧。况且我现在挣的钱也不少了。”他的赢配方是挣钱，但他不敢去证实，如果他能打破这种安稳去自主创业的话，将会多么有力量。

另一个遗失赢配方的人是我一位朋友的妻子，她非常喜欢自己的工作，但收入并不理想。对此，她不是去通过学习新技能来提升配方，而是在周末去打零工并没完没了地抱怨自己没有时间照顾孩子。显然，她的配方是：“在我喜爱的岗位上努力工作并忍耐一切。”

找到创造赢配方的力量

父母最重要的职责之一就是帮助孩子创造真正能赢的赢配方，而且父母还应该注意，在做这一切时，不要干涉孩子的自我发展。

最近，我们这个城市很有名的一位牧师打电话给我，问我能不能去他的教堂演讲。我去教堂的次数时多时少，很不规律。我的家人常去卫理公会教堂，但我从10岁开始就常常去别的教堂。这样做是因为我当时正在学习美国宪法，对其中政教分离和宗教自由的提法很感兴趣。于是在学校里，我会问我的同学们会去哪所教堂，然后独自去那里。这使我妈妈不太高兴，于是我告诉她宪法没有限制我的宗教自由。几年中，我去过了我所有的同学去过的不同的教堂。我去过装饰华丽的教堂、简单朴素的教堂、设在人们家里的教堂，甚至还去过一个只有4根柱子、一个锡制房顶、没有墙壁的教堂。坐在教堂里被倾盆大雨淋得浑身湿透真是一段令人难忘的经历，那一刻我确实领悟到了某种精神。

我甚至还去过许多其他宗教派别的教堂或庙宇，如路德教、浸信会、佛教、犹太教、天主教、伊斯兰教和印度教。我还想去更多的教堂，但我所在的城市太小了，我很快就逛遍了那里所有的教堂。这真

是一段令人愉快的时光。但到了15岁，我对教堂的兴趣开始减退，也就去得越来越少了。

所以当汤姆·安德森牧师邀请我到他的教堂作特邀演讲时，我为我去教堂的记录感到既高兴又脸红。当我告诉他有很多人比我更适合去教堂演讲时，他说：“我不是让你去讲宗教知识，我想让你谈一下你在金钱方面的经验。”

听到这里，我靠在摇椅里忍不住咧开嘴大笑了起来，根本不敢相信自己的耳朵。我说：“你想让我去你的教堂谈金钱？”

“是的，”他有点不解地笑着回答，“我的请求让你感到奇怪吗？”

我又呵呵地笑了起来，并重复了我的问题：“你想让我去你的教堂，站在你常站的圣坛上，对你的教徒们讲金钱？”

这位牧师又一次答道：“是的，有什么奇怪的吗？”

我笑着坐在那里，怎么也想不明白这个有名的牧师，这个拥有1.2万名教徒的牧师到底想让我干什么。“因为我在教堂里了解到，喜欢金钱是罪恶的，我还知道穷人比富人更容易上天堂。在教堂里有关于骆驼、富人和针眼的训示^③，可我从来都不理解这些训示，而且我也不喜欢它们，因为我打算成为一个富人。这就是我对你让我去教堂宣讲如何致富感到奇怪的原因。”

这时牧师在电话线的那头也笑了。“嗯，我不知道你都去过哪些教堂，”他说，“但那些地方一定没有我在我的教堂里传授的内容。”

“难道还真有一些宗教组织不向人们宣讲金钱就是罪恶这一观念？”我问，“难道有不认为穷人比富人更容易上天堂的牧师吗？”

“是的，的确是这样。”牧师答道，“不过不同的教堂教的东西是不一样的。在我的教堂里我从不教人们认为‘金钱是罪恶的’，我所知道的是，上帝对富人和穷人一视同仁。”

汤姆·安德森牧师阐明他思想的同时，我想起了我自己去教堂的经历，以及我因为想变富而经常背负的罪恶感。也许是我诠释教义不准确，也许是由于我对金钱的热爱而导致的负罪感使我接受的信息失真，换句话说，因为我有犯罪感，所以我只听到了让我产生犯罪感的信息。当我询问汤姆牧师我的理解是否正确时，他说的一句话又使我

陷入了沉思。他说：“有时，1盎司^①的感性认识要用1吨的教育去改变。”

这句充满智慧的话一直回荡在我耳边，他说的这些话让我思考了很长一段时间。3个月后，我向他的教徒们作了一次演讲。这一次有幸站在教堂的圣坛演讲的经历，帮助我改变了自己那1盎司感性认识。

1盎司和1吨哪个更重

富爸爸常说：“别指望教穷人致富，你只能教一个富人致富。”

穷爸爸常说：“我永远都不可能富起来，我对金钱不感兴趣。”他还喜欢说：“我买不起。”也许是因为他有很多医药费账单要付，也许是因为他成年以后的生活几乎都是在财务窘境中挣扎着度过，他才会这么说。可我不这么认为，我知道他关于金钱的那1盎司感性认识是导致他的财务问题的根源。

当我的合著者莎伦·莱希特问我有没有想过给父母们写本书时，我欣然接受了这个建议。与汤姆·安德森牧师的谈话更让我对这本书的写作充满了热情，因为父母是最能影响孩子这1盎司感性认识的人。

我在前面说过，我和妻子没有孩子，所以我没有资格告诉父母们如何才能更加称职。我写的只是如何塑造孩子对金钱的1盎司感性认识。关于金钱，父母能做的最重要的事情就是影响孩子的感性认识。我希望家长能给孩子正确的感性认识，着力培养孩子控制金钱的力量，而不是教他们如何去做金钱的奴隶。就像富爸爸说的那样：“你越需要钱，你控制金钱的力量就越弱。”

今天，年轻人在年纪很小的时候就可以办信用卡。或许你会想起《富爸爸穷爸爸》一书中曾经提到了莎伦，她与我合作正是因为她刚上大学的儿子被信用卡债务困住了，尽管她自己就是一名资深的注册会计师，也把她认为有用的理财技能都教给了孩子。可是，即使学习了正统的理财技能，她的儿子仍然被信用卡“先刷卡，后还款”带来的兴奋感诱惑了，并最终屈服。莎伦认识到，如果她的孩子有这样的麻

烦，那么其他成千上万的孩子也同样会早早地出现财务方面的问题。

你不能带着穷人的观念去致富

许多穷人之所以穷，是因为他们从小在家学到的就是如何做一名穷人。当然即使他们来自富裕的或中产阶级的家庭，也可能会自发地形成一种穷人的感性认识。在他们的生活道路上发生了一些事情，使他们产生了会让自己一直贫穷下去的观念。我相信这也是我的穷爸爸的经历。正如汤姆·安德森牧师所说，这是一种需要用1吨的教育才能改变的认识。拿穷爸爸来说，他努力工作，挣很多的钱，但即使有了1吨的钱（就好比是1吨的教育），也很难改变他那1盎司错误的感性认识。

当我破产并失去第一家公司时，我尽了最大的努力来保住我的感性认识。如果没有富爸爸教我的关于自我认知的课程，我真不知道我能否重新站起来并变得更强大。

今天，我的一些朋友破产了，尽管他们中的一些人后来在经济上又翻了身，但他们的这种经历却削弱了他们的自我认知。这就是从一开始就提醒家长注意保护孩子自我认知能力的原因。

这本书的许多内容是关于教育你的孩子如何拥有较强的自我认知能力，以便他们能经受住生活的磨砺——来自财务、学业、人际关系、职业，以及其他方面的挑战。这本书将帮助你教导孩子在经历挫折后恢复或形成较强的财务自我认知能力。如何保护自我认知能力是两个爸爸给我上的最重要的一课。当我遭受挫折时，一个爸爸教我如何在学业上有所成就，另一个爸爸则教我如何在财务方面变得更强大。

许多人在他们的人生道路上不曾获得较强的自我认知能力。我可以从他们说的类似的话中听出来，例如：

“我欠了太多债，所以我不能停止工作。”

“我承担不起辞职的损失。”

“如果我能再多挣点钱……”

“如果我没孩子，生活就会更轻松。”

“我永远都不会富有。”

“要是赔了钱，我可受不了。”

“我很想建立自己的事业，但我需要稳定的工资。”

“我的账单还付不清呢，哪会有钱投资？”

“我将用房屋净值贷款来还清信用卡。”

“不是每个人都能成为富人。”

“我不在乎钱，钱对我来说并不重要。”

“如果上帝想让我富有，他会给我钱的。”

正如富爸爸所说：“你需要的钱越多，你的力量就越弱。”许多人在学校里成绩很好，还找到了高薪的工作，但是因为没人教他们如何让钱为自己工作，他们就会为钱辛勤工作并陷入长期债务。他们需要的钱越多，需要钱的时间越长，自我认知能力就越差。

我的一些朋友就是职业学生。他们终生待在学校里，不去找工作。我有个朋友已经拥有两个硕士学位和一个博士学位，他拥有的不止是1吨的教育，简直就是10吨的教育，可他仍在职业和财务方面苦苦挣扎。我猜测这就是因为那1盎司感性认识在作怪。

有钱不能使你真正变得富有

许多人期望能通过攒钱变富，还有些人期望能通过攒学位和好成绩变聪明。而我自身的斗争则是克服贫乏的财务感性认识，以及我不如别的孩子聪明的感觉——那是一种与别的孩子比较后才有的感觉。也就是说，直到与有钱人家的孩子比较后，我才知道我穷；直到与成绩好的孩子比较后，我才知道我不聪明。

这就是本书名为《富爸爸你的孩子天生就富有》的原因。我真诚地相信，所有的孩子身上都有与生俱来的富有和聪明的潜质——只要加强属于他们自己的正确的感性认识，并且不受来自学校、教堂、公司、媒体以及这个世界的1吨教育的侵扰。生活本身已经够艰辛了，如果你还自认为不够聪明或永远不会富有，那么你的生活将更加艰

辛。因此父母最重要的职责就是塑造、培养和保护孩子那种与生俱来的自我认知能力。

教成年人忘掉他们学过的东西

作为成年人的老师，我发现教一个富人更富和教一个聪明人更聪明是非常容易的。但当你听到下面这些话时，去教一个人致富就很困难了。

“如果我赔钱了，该怎么办呢？”

“但我已经有了一份安稳又有保障的工作。”

“无偿工作！你什么意思？你必须付我工钱！”

“不要借债。”

“做个勤奋工作的人并存些钱。”

“谨慎行事，不要冒险。”

“假如我成了富人，我就会变得贪婪而傲慢。”

“富人都贪得无厌。”

“不要在餐桌上谈钱。”

“我对钱不感兴趣。”

“我买不起。”

“这太贵了。”

诸如以上的问题和言论源于个人内心深处的感性认识，我发现只有当我把学费涨到几百甚至几千美元时，这些评论才会消失，我才能从容地讲授我的课程。

永远不要说“我买不起”

富爸爸不是一个受过训练的心理治疗专家，但他聪明地知道金钱只是一种观念。他不许我和他的儿子说“我买不起”之类的话，这类话语会使我们改变对自己的感性认识。他希望我们说“我怎样才能买得起”。我意识到如果我不停地说“我买不起”，就是在强化我成为一个穷

人的感性认识；而说“我怎样才能买得起”则强化了我成为一个富人的感性认识。我同样建议你不要在你的孩子面前说“我买不起”。当孩子向你耍钱时，你应该说：“在一张表上列出你能做的合理合法的10件事，那样你不用向我要钱就能买得起你想要的东西。”

如果你分析这两句话，你会发现“我怎样才能买得起”使你敞开心扉审视致富的可能性，而“我买不起”则关闭了你的心扉，使你丧失了实现愿望的可能性。

正如我在本书开头所阐述的，“教育”（Education）一词源于拉丁文“educare”，意为“取出、抽出”。只需稍微留意一下我们常说的话，就可以了解自己的认知水平。改变常说的话，就是在开始改变自我认知能力，假如我们想改变的话。所以只要提醒自己去说“我怎样才能买得起”，你就已经开始在心中植入富人的观念了。而说“我买不起”，则强化了已有的穷人的观念。

生活从感性认识开始

几天前，一位记者采访我时问道：“你是怎样成为百万富翁的？”

我答道：“创办公司和购买房地产。”

记者说：“不是每个人都能这么做，我知道我就不行。请告诉我该做些什么才能成为百万富翁。”

我说：“继续工作，并购买房地产。”

可记者又说：“房地产市场的价格太高了，我买不起，而且我也不想经营房地产，除此之外我还能做些什么呢？”

我接着说：“目前股市很火，为什么不买一些股票呢？”

“股票市场风险太大，每天都有可能崩溃。我有妻子和孩子要养活，还有账单要付，所以我无法像你那样承担赔钱的损失。”

终于，我认识到我在做富爸爸叫我不要做的事，我正在向那些首先需要转变感性认识的人提供答案。于是我停止回答并开始提问：“告诉我你认为怎样才能变成百万富翁。”

他说：“我可以写本书，而后像你那样卖掉几百万本。”

“很好！”我大声地说，“你是个很好的作家，我认为这是个好主意。”

“但是如果我找不到一个代理商来代理我的书，那该怎么办？如果这个代理商坑了我，我又该怎么办？你知道，我以前写过一本书，可没有人愿意读它。”这位记者回答。他现在在写一个新的题目，但他的自我认知水平仍然没什么变化。

父母首先要做的最重要的事情就是发展和保护孩子的自我认知能力。我们对别人都会有自己的看法，有时正确有时错误。例如，你可能认为某个人古怪、蠢笨、聪明或富有。我记得上高中时，我认为一个女孩子既自大又傲慢，所以即使我被她深深吸引，我对她的那些不好的看法仍然阻止了我约她出去。然而有一天，在我跟她聊上几句之后，我却发现她既善良，又热情，而且非常友好。在改变了对她的认识后，我终于开口约她出去了。可她回答：“你要能早点约我就好了，在我刚开始与杰瑞约会，我们相处得很好。”这个故事说明，正如我们对别人有成见一样，我们对自己也有认识——正如我们对别人的成见能够改变一样，我们的自我认识也能改变。

富有和聪明只是感觉

身为教育官员的爸爸告诉我，几年前在芝加哥学校系统内进行过一项著名的研究。教育学研究人员抽取一组教师协助研究，这些教师被告知他们因为教学能力出类拔萃而被选取，他们还被告知只有天才儿童才能在他们的课堂里听讲，而且这些孩子和他们的父母都不知道这是个试验，因为研究者想了解如果孩子们不知道自己是天才时，会有怎样的表现。

正如研究人员期望的一样，教师们汇报说孩子们表现得非常好，他们还说与孩子们待在一起非常愉快，并表示希望能一直教这些孩子。

这个调查其实有一个环节是不为人知的，那就是老师们不知道自己实际上并没有什么非凡的教学能力，他们只是被随机选取的。当

然，孩子们也是随机选取的，而不是因为他们有某种天赋。因为期望值很高，表现也就不俗。也就是说，孩子和老师都被认为是既聪明又优秀的，所以他们就会表现得非常优秀。

这意味着什么呢？这意味着你对孩子的看法能极大地影响他们的生活。换句话说，如果你在孩子身上看到了天赋，就能帮助他们变得更聪明；如果你认为孩子会富有，就能帮他们变得更富有。假如你能让孩子也认识到自己的能力，他们就更有可能会让全世界都认识到他们的能力，并把这种能力出色地发挥出来。

对我而言，这正是你首先要对孩子进行的教育，也是我说“给孩子力量——在给他金钱之前”的原因。帮助他们发展强有力的自我认知，就是在帮助他们成为富孩子和聪明孩子。假如他们没有这份自我认知能力，那么世界上所有的教育和金钱都帮不了他们。拥有了自我认知能力，变得更聪明和更富有将会非常容易。

两位爸爸给我的礼物

我从两位爸爸那里得到最好的礼物，都是他们在我最困难的时候给我的。当我在高中想退学时，我的教育家爸爸提醒我意识到自己有多么聪明。当我在财务上遭受挫折时，富爸爸则告诉我真正的富人会赔掉不止一家公司。他还说穷人赔的钱是最少的，却总是生活在赔掉这一点点钱的极大恐惧中。

所以一个爸爸鼓励我直面学业上的失败并把它转化成力量，另一个爸爸则鼓励我直面财务上的损失并把它转化为经济利益。虽然两个爸爸教我的科目不同，但在许多方面讲述的都是同样的东西。

当孩子觉得自己很失败的时候，父母的职责就是发现孩子最好的一面。你会意识到这不仅适用于小孩子，而且适用于成年人。

当孩子在生活中遇到大麻烦时，父母也遇到了最大的机会——成为孩子最好的老师和朋友的机会。

第4章

想致富的话，就做“家庭作业”吧

我父母和迈克的父母都不断地提醒我们要做家庭作业，不同之处在于他们指的不是同一种家庭作业。

“家庭作业做完了吗？”妈妈问。

“游戏一结束我就去做。”我答道。

“你玩的时间够长了！不许玩了，把书拿出来。如果你的成绩不好，就上不了大学，找不到好工作。”她责备道。

“好，好，马上就不玩了，等我再买一家酒店吧。”

“听妈妈的话，把游戏收起来。我知道你喜欢玩游戏，但现在是在学习时间。”

这是爸爸的声音，听起来不太高兴。我知道讨价还价已经没有用了，赶快停下来把游戏放到一边。收起我花了几个小时才攒到的绿房子、红酒店真让我心疼，我已经基本上控制住游戏板的一边了。但我明白父母是对的，因为明天要考试，我还没有开始学习。

有一段时间，我完全被“大富翁”游戏迷住了。从8岁到14岁，我一直在玩它，直到我参加高中橄榄球队为止。我想，如果我发现有和我同龄的孩子还在玩这个游戏，我还会继续玩下去的。可我已经上高中了，这可不是多酷的事。虽然我不再经常玩这个游戏，但我不曾失去对它的喜爱。而且，长大后，我开始在现实生活中玩起了这个游戏。

富爸爸教我们搭建财富积木

当我拥有很强的、正确的自我认知能力后，另一块搭建财富的重要“积木”就是“家庭作业”。

在我的好几本书中，我都讲述了自己从9岁到大学期间为富爸爸

工作，并从中学习金钱课程的经历。作为我努力劳动的交换，富爸爸每次会花几个小时教我和他的儿子关于公司运作细节方面的知识和成为投资者所必需的技巧。许多个星期六，我都很想与朋友们一起去冲浪或者做其他的运动，然而我坐在富爸爸的办公室里，向这个夏威夷日后的大富翁学习。

在一次课上，富爸爸问我和迈克：“你们知道我为什么比为我工作的人富有吗？”

我和迈克有些茫然，努力想从头脑中找到一个贴切的答案。这个问题刚听起来似乎有些傻，但据我们对富爸爸的了解，他的问题一定蕴藏了深厚的内涵。最后，我大胆地说出了那个显而易见的答案：“因为你挣的钱比他们多啊。”

“是啊，”迈克点头表示同意，“毕竟你是公司的老板，你能决定自己拿多少钱、他们又挣多少工资。”

富爸爸靠在椅子上笑了，“是的，的确是我在决定发给每个人多少薪水。但事实上，我的薪水比许多为我工作的雇员都少。”

我和迈克都十分疑惑地盯着他。“你是公司的老板，其他人怎么可能挣的比你多？”迈克问。

“有几个原因，”富爸爸答道，“想让我告诉你们吗？”

“当然喽。”迈克说。

“是这样的。通常公司在创立之初，资金会非常紧张，所以企业主常常是最后一个领薪水的人。”

“你是说雇员先领薪水吗？”迈克问。

富爸爸点点头说：“是的，雇员不仅会先拿到薪水，而且拿到的钱会比我多，而且前提是我也能拿到薪水的话。”

“可为什么呢？”我问，“如果你最后领薪水而且领得最少，为什么你还要拥有公司呢？”

“如果企业主计划创办一个成功的企业，这就是他首先要做的事。”

“真搞不懂。”我答道，“这是为什么呢？”

“因为雇员为钱而工作，我是为了建立一项资产而工作。”富爸爸

说。

“公司步入正轨后，你的收入也会增加吧？”迈克问。

“也许会，也许不会。我说这个是因为我想让你们了解金钱和资产之间的差异。”富爸爸接着说，“以后我也许能多领薪水，也许不能，总之我不会为工资而拼命工作。我努力工作的目的是建立可以增值的资产。也许有一天我会把这个公司卖掉，挣几百万美元，或者去聘一名经理替我经营，而我则接着去创办另一家公司。”

“所以对你来说，创办公司就是建立资产，资产比金钱更重要。”我一边接过他的话，一边尽力去理解金钱和资产之间的差异。

“对，”富爸爸说，“我领的薪水较少的另一个原因是，我还有其他的收入来源。”

“你是说你还可以从其他资产上挣到钱？”我问。

富爸爸点了点头：“这就是我一开始问你们的那个问题的答案，其实这就是我总比我的雇员富有的原因，不管他们的薪水有多高。我正尽全力将这非常重要的一课教给你们。”

“这一课是什么呢？”迈克问。

“这一课就是，你靠工作不能致富，可你在家却能致富。”富爸爸的话掷地有声，我们更不敢对他说的东西掉以轻心。

“我不懂。”我说，“这是什么意思？你是在家里致富的吗？”

“是的，你从工作中挣到工资，而你在家决定用自己的钱去做什么，也就是说，你用你挣到的钱所做的事使自己变富或变穷。”富爸爸说。

“就像家庭作业。”迈克说。

“没错儿，”富爸爸说，“我称之为‘致富家庭作业’。”

“我爸爸也把很多工作带回家。”我几乎有些防备地说，“可我们还是很穷。”

“是这样，你爸爸带回家的只是工作，他仍然没有做我所说的家庭作业。”富爸爸说，“就像你妈妈做的是家务活，那也不是我所说的家庭作业。”

“比如收拾院子。”我加了一句。

富爸爸点点头：“是的，家务活、你带回家的学校作业、你爸爸从办公室带回家的工作和我讲的那种致富家庭作业之间有很大的区别。”接着富爸爸说了以下这段令我终生难忘的话：“富人、穷人和中产阶级的根本区别就在于他们在闲暇时间里做的事。”

富爸爸对我和他的儿子笑了一下。“你们觉得我这家餐厅的生意是怎么开始的呢？”他问，“你们会觉得它是从天上掉下来的吗？”

“不是的。”迈克说，“你和妈妈是在餐桌上开始讨论这桩生意的，你所有的生意都是那样开始的。”

“的确如此，”富爸爸说，“你还记得几年前我们开的第一家小商店吗？”

迈克点头说：“记得。那是在家里最困难的时候，我们几乎没有什么钱。”

“我们现在有多少家商店了呢？”富爸爸问。

“5家。”迈克回答。

“有多少家餐厅呢？”

“7家。”

我坐在那里听着，开始理解一些新的差异。“你从这家餐厅只挣得很少的钱，可你还能从别的生意中获取收入。”

“这只是答案的一部分。”富爸爸笑着说，“其余的答案可以在‘大富翁’游戏里找到。弄懂‘大富翁’游戏是你能做的最好的家庭作业。”

“‘大富翁’？”我不禁乐开了花。我似乎又听到了妈妈让我把“大富翁”放到一边去做家庭作业的声音。“你是说玩‘大富翁’游戏就是家庭作业？”

“让我做给你看。”富爸爸一边说一边打开这个世界闻名的游戏，“当你走到‘出发点’时，会发生什么事？”

“会收到200美元。”我答道。

“所以每次走到‘出发点’时，就像给你发工资一样，对吗？”

“嗯，我想是的。”迈克说。

“要想在游戏中取胜，你们打算怎么做？”富爸爸问。

“应该购买房地产。”我说。

“对，”富爸爸说，“购买房地产就是你的家庭作业，它能让你致富，而你的工资却不能。”

我和迈克静静地想了很长时间。终于，我鼓起勇气向富爸爸问道：“所以你才说高薪并不能使你变富？”

“是的，工资不能使你变富，可你用工资所做的事情反而会使你成为穷人、富人或中产阶级。”

“我不明白。”我说，“我爸爸总说如果他的收入能再高一些，我们就会富有了。”

“大多数人都这么想。”富爸爸说，“可事实上大多数人挣的钱越多，债务就越重，所以他们不得不更辛苦地工作。”

“为什么会这样呢？”我问。

“这都取决于他们在家里做了什么事，也就是他们在闲暇时间干了什么。”富爸爸说，“许多人挣到钱后，为钱制定了一个穷计划或输配方。”

“那么在哪里能找到获取财富的赢配方呢？”迈克问。

“获取财富的赢配方就在‘大富翁’游戏里。”富爸爸边说边指了指旁边的游戏板。

“什么配方？”我问。

“嗯，你是怎么在游戏中取胜的呢？”富爸爸问。

“买几块地，然后在上面盖房子。”迈克说。

“盖几栋房子？”富爸爸问。

“4栋。”我说，“4栋绿房子。”

“很好。”富爸爸说，“有了4栋绿房子以后，你还想干什么？”

“把4栋绿房子换成一家红酒店。”我说。

“这就是获得财富的配方之一。”富爸爸说，“在‘大富翁’游戏板上，你能找到一张世界上最好的财富配方，它使许多依此行事的人富有得让他们做梦都想不到。”

“你在开玩笑吧，”我不太相信地说，“不可能这么简单的。”

“就是这么简单。”富爸爸肯定地说，“几年来，我就在用从公司挣到的钱买房地产，然后再用从房地产中取得的收入生活并继续创建公

司。我从公司里挣到的钱越多，投在房地产上的钱也就越多，这就是许多人获得财富的配方。”

“如果真这么简单的话，为什么没有更多的人这样去做呢？”迈克问。

“因为他们不做家庭作业。”富爸爸说。

“这是唯一的财富配方吗？”我问。

“不是的，”富爸爸说，“但它是几个世纪以来被许多富人的实践证明过的行之有效的办法，它为古代的国王和王后效过劳，今天它仍然在起作用。区别仅仅在于今天你不必是贵族就能拥有房地产。”

“你是在现实生活中玩‘大富翁’游戏的吗？”迈克问。

富爸爸点点头：“许多年前，当我还是个玩‘大富翁’游戏的孩子时，就决定自己的财富计划就是建立公司，然后让公司为我购买房地产，我的确也是这么做的。即使我们只有很少的钱，我仍然回到家里就做家庭作业，寻找房地产。”

“一定要是房地产吗？”我问。

“不一定，”富爸爸说，“但是等你长大并开始认识到公司和税法的力量时，你就会明白为什么房地产是最好的投资之一。”

“你还做哪些方面的投资？”迈克问。

“许多人喜欢股票和债券。”富爸爸说。

“你有股票和债券吗？”我问。

“当然有，”富爸爸说，“但我拥有的房地产还是最多的。”

“为什么呢？”我问。

“因为银行经理乐于给我贷款让我去购买房地产，但如果我要贷款去买股票，他们就会皱起眉头。所以通过投资房地产这种方式，我可以使我的钱产生杠杆效应，而且税法对房地产投资也有优惠规定，但是我们好像有点离题了。”

“那么我们的主题是什么呢？”我问。

“我们的主题是，你可以在家里致富，而不能在工作中致富。”富爸爸说，“我真心希望你们能够明白这一点，我不管你们购买的是房地产、股票还是债券，或者建立一家企业，我只关心你们有没有明白

大多数人都不能在工作中致富，你们只能通过做家庭作业在家里致富。”

“我明白了。”我说，“那么当你处理完餐厅的工作后，你会去哪里呢？”

“很高兴你能这么问。”富爸爸说，“来吧，咱们上车去兜兜风，我带你们去看看我工作结束后会去的地方。”

几分钟后我们的面前出现了一大片土地，上面盖着一排排房子。“这块地大概有10万平方米，是一流的地产。”富爸爸指着那片土地说。

“一流的地产？”我有些嘲讽地说。我虽然只有12岁，但我也知道这些都是廉租房。“这地方看起来挺糟糕的。”

“我来向你们解释一下。”富爸爸说，“如果把这些房子想象成‘大富翁’游戏中的绿房子，你们会看到什么？”

我和迈克慢慢地点着头，努力去展开想象的翅膀，这些房子可不是‘大富翁’游戏中整洁的绿房子。“那么大大的红酒店在哪里呢？”我们异口同声地问道。

“马上就会有有了，”富爸爸说，“只不过不是红酒店，几年后小城将会往这个方向拓展，市政府已经宣布将在这块地附近建一个新机场。”

“所以这些房子和土地会正好处于城市和机场之间？”我问。

“是的，”富爸爸说，“我会在适当的时间拆除这里所有的廉租房，并在这块地上建造一个轻工业园区。到那时，我就控制了这座城市最值钱的土地之一。”

“然后你会做什么？”迈克问。

“我会按照同样的方法，”富爸爸说，“去购买更多的绿房子，并等时机成熟时把它们变成红酒店、轻工业园区、公寓楼，或者这座城市在那个时候需要的任何东西。我不是个多么聪明的人，但我了解如何遵循一个成功的计划一步步走下去。我努力工作，并且做我的家庭作业。”

我和迈克12岁时，富爸爸已开始向着成为夏威夷首富的目标进

军。他不仅购买了这块工业用地，还买了一块不错的海滨地产，用的都是同一种方法。在他34岁那年，他为了使自己从一个默默无闻的商人变成一个有影响力的、富有的商人而努力着，而在这一过程中，他一直在做着他的家庭作业。

在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第一课就是“富人不为钱工作”。相反，富人致力于让钱为他们工作。我还举过麦当劳创始人雷·克罗克的例子。克罗克说：“我不是在做汉堡包生意，而是在做房地产生意。”我还是个小男孩时，就始终记得将“大富翁”游戏的教益与富爸爸以及许多现实生活中的富人的经历作比较带给我的震撼。他们的财富来自于富爸爸所说的“做家庭作业”。对我而言，“财富是在家里而不是工作中挣到的”，这一观念是我从富爸爸那里得到的最有用的知识。我爸爸每天都把很多工作带回家，但他很少做家庭作业。

1973年，我刚从越南回来就参加了一个电视广告中介绍的房地产投资课程。这一课程的学费是385美元，它使我和我妻子成了百万富翁，我们用这门课上学到的知识购买房地产，房地产为我们带来的收入使我们获得了财务自由。

我和我妻子不需要再继续工作了，房地产投资为我们带来了大量的被动收入。385美元的课程带给我的收益远远超过金钱本身，从这门课上学到的知识给我们带来了远比工作安全更重要的东西，它带领我们达到了财务安全，并实现了财务自由。我们在工作中努力着，但同时也坚持做自己的家庭作业。

就像富爸爸与我和迈克一起玩“大富翁”游戏时说过的： “你靠工作不能致富，可你在家却能致富。”

傻瓜一点都不傻

我认为，投资方面最好的一本书就是自称“傻瓜”的两兄弟写的《傻瓜投资指南》，此书多年来长居畅销书排行榜。

最近，他们在自己的网站上谈论使用游戏作为教学工具时这样说道：

.....除了自身的娱乐性和社交功能，一个好游戏还能使人更加聪慧。好游戏促使你去思考、去计划、去冒险，有时只是令你去猜测和希望.....你往往会遇到一些障碍——游戏的结果和你的命运都与你的这些思想和行动紧密相连。行动并取得成功，或失败并从中学习，都可以在玩游戏的过程中自然地体现出来。个人责任，这个我们希望传达的“傻瓜主题”之一，就通过游戏得到了很好的传达与说明。

玩游戏需要不止一种天赋

教育体制主要侧重于对语言天赋的培养。前面我也讨论过，假如孩子的天赋不在语言方面，即传统的用于衡量智商的天赋，他们会面临怎样的挑战。在学校里，我不擅长听、读、写，以及考试，所以坐在教室里让我感到非常痛苦。即使今天我有时仍会被别人说有多动症，可在运用体能、交际、自控、数字和空间天赋时，我就能学得很好。换句话说，当某项学习任务需要用到不止一种天赋时，我能学得最好。亲自动手、谈话、在一个团队中工作、与其他人合作、竞争、开心地玩是我的最佳学习途径，虽然我也能阅读和写作，但是这两者是最令我头疼的获取信息和传达信息的方式。这就是学校令我痛苦以及我从孩提时代到长大成人都始终喜欢玩游戏的原因。学会玩一种游戏并取胜，需要不止一种天赋，游戏通常是比站在教室前面讲课的老师更好的老师。

我讨厌坐在空间狭小的教室里，而且今天我也拒绝坐在办公室办公。我常听人说：“总有一天我会拥有一间corner office^⑥，两面都是落地玻璃窗。”可我从不想坐在办公室里。我有很多写字楼，但是里面没有一间办公室是我的。假如要开会，我就用公司会议室或者去餐厅。我从孩提时代就不喜欢被限制，今天仍然不喜欢。让我能坐在空间狭小的房子里的最好的方法是玩游戏，今天我工作时仍在玩游戏——只不过现在是在用真钱玩“大富翁”游戏。玩游戏是最有效的学

习方式。

当我的亲爸爸发现我对游戏和运动的喜爱后，他意识到我通过动手比通过听讲能学得更好。他知道在一所真正的研究型大学里我不可能是最出色的。当意识到我是个活动型学习者时，他开始鼓励我找一所通过行动而不是听讲来教育学生的学校，因此我申请了美国海军军官学校和美国商船学院，并在申请成功后接受了国会的任命。我申请的这些学校会让我坐船到世界各地去学习。在船上，我学会了成为一名船员的各种要领；毕业后，我参加了海军陆战队学习飞行。我喜欢这一切，喜欢在船上学习，也喜欢在飞机里学习。

我能够忍受在空间如此狭小的教室里上课，因为我能学习亲自驾驶和飞行。我能在这间教室里学习是因为我有学习的意愿，每当此时我就能努力学习，从不感到厌倦，这能让我觉得自己更聪明了，还往往能取得好成绩。好成绩意味着我能做更多令人兴奋的事情，比如航行或飞行到塔希堤岛、日本、阿拉斯加、澳大利亚、新西兰、欧洲、南美洲、非洲等很多地方，当然还有越南。

如果爸爸没有告诉我学习方式是多种多样的，我可能早就退学了。我也许会选择一所普通的以课堂教学为主的学校，然后对学习感到非常厌倦，会热衷于聚会，最后发展到不去上课。我讨厌被限制，讨厌无聊地被动听讲，讨厌去学那些我无法看到、感觉到和触摸到的课程。爸爸是个语言天才，他也很明白他的孩子不是这类天才。即使身为教育官员，他也很少责备他的孩子学习成绩不好，因为他知道他的4个孩子都在按照自己的方式学习。他非但没有批评我们成绩不好，反而鼓励我们找到能自然而然地学得最好的方式。

爸爸知道我在学习结束时需要激励和奖励，知道我争强好胜而且还有反叛意识，决不会盲从他“去上学”的命令。因为，要我这么做是需要理由的。他很明智，所以他知道对我说“去上学，考好成绩，以便找个好工作，还能坐上办公室”之类的话是不能激发我对学校的热情的。总之，他知道我会去学我想学的东西，我能按自己学得最好的方式去学习，在学习结束时还得有令人激动的奖励。他帮助我明白这一切，虽然他不喜欢我和富爸爸花几个小时玩“大富翁”游戏，但他是

个极为睿智的老师，他知道我玩游戏的目的是为了获得游戏中的奖励。他知道我能从中看到我的未来，所以他说：“去上学，去看世界，你可以在全世界玩‘大富翁’。我没有能力送你到世界各地，但是假如你进入了一所能让你到世界各地去学习的学校，你一定会乐于学习的。”

爸爸也许没有意识到他的话会深入我的思想，但事实上这些话深刻地影响了我。对他来说，环游全世界去玩“大富翁”毫无意义，可他一旦认识到我对环游世界去学习这个想法非常感兴趣时，他就开始鼓励我。他甚至开始乐意看我玩“大富翁”了，虽然他根本不能理解在全世界投资房地产这样的想法，因为这不是他的世界，可他能看到这将成为我的一部分世界。自从有了“大富翁”游戏后，他开始将很多介绍大海和环游世界的书带回家。

因此，身为教师的爸爸后来也不再制止我玩这个游戏，因为他不仅发现这个游戏很好玩，也发现了我对它很感兴趣，而他，能把这种游戏与我想学的课程结合起来。他发现了我努力学习所期望得到的奖励——环游世界并在现实生活中玩“大富翁”。他认为这种想法是孩子气的、不成熟的，但这种想法让我非常兴奋。不知为何，爸爸知道当我玩“大富翁”时，我能从中看到自己的未来。他看不到，但他知道我能看到，于是他利用我能看到或开始看到的東西作为激励，把我留在学校里，让我努力学习。今天我在现实生活中环游世界，也在全世界玩“大富翁”游戏，虽然我的阅读和写作能力依然不强，但是我还是在继续阅读和写作，因为当年，我的教育家爸爸明智地帮我找到了自己感兴趣的课程，而不是强迫我去学习我毫无兴趣的课程。

赢配方

我从“大富翁”游戏中学到的最重要的东西就是我的赢配方。我知道我所要做的全部事情就是买4栋绿房子并把它们换成红酒店。我不知道我是否需要在做法上作什么特别的调整，但我知道我能做到——至少那时我这么认为。换句话说，在9~15岁之间，我认识到我和我

的好朋友——学术天才“蚂蚁安迪”不是一类人。当我发现了“大富翁”游戏板上的配方，并真实地看到、摸到、感觉到现实生活中富爸爸的绿房子后，我找到了适合自己的赢配方。我知道穷爸爸为工作安全而努力学习和工作，但整天坐办公室的配方并不适合我，所以应该说这是个好消息。但正如我说过的，每一枚硬币都有两面，坏消息是那时我只有15岁，“如果你不努力学习，不取得好成绩，就找不到好工作，你就不会成功……”这样的威胁无法激励我去学我不感兴趣的课程，所以我的学习成绩变得很糟糕。

今天，当我看到孩子们的考试分数不及格时，我确信，曾经影响过我的缺乏学习目标和动机的情况，也同样影响着今天的孩子们。孩子们并不笨，事实上，他们对现实生活的认识甚至远远超过许多成年人。教育体制很难让他们受到教育的另一个原因是，没有人提供让他们感到兴奋的理由来让他们待在学校里努力学习。我相信，假如孩子们在一年级就开始玩“大富翁”，然后问他们谁想参加“毕业时谁想成为百万富翁”的课程，他们会对学习更加感兴趣。如果一个孩子真想成为百万富翁，你就要向他传授我儿时学过的课程。孩子或许真的会愿意去学，因为课程结束时的奖励令人激动，并且值得为了得到它而努力学习。

幸运的是，我通过玩“大富翁”找到了自己的赢配方。游戏结束时，我看到了我的未来，一旦我相信自己可以做到，我就确立了成为百万富翁的目标。这令我激动不已，我愿意通过学习来实现这个目标。在游戏结束时，我看到我的未来是财务安全和财务自由而不仅仅是变得富有。而且我有种感觉，我不需要拥有一份有保障的工作或者依靠公司和政府来照顾我的生活。在15岁时，我知道我将来会富有，不只是想变得富有，而是确信我一定会富有。当我认识到这一切之后，我的自我认知飞速提升，我知道即使我成绩不好，上不了好学校，找不到好工作，我仍然会富有。

不好的一面是，这种自我认知令我的内心更无法平静。如果不是我的教师爸爸和富爸爸鼓励我留在学校并拿到大学学位，我也许早就辍学了。我的教师爸爸、富爸爸和一些高中老师在我人生中非常困难

的时候，没有一味地斥责我，而是明智地引导我，我对他们心存感激。通过他们的帮助，我找到了一种待在学校并成为好学生的方法。他们帮助我找到了自己能学得最好的学习方式，而没有强迫我非得按教育体制提倡的学习方式来学习。

爸爸看到我通过动手比通过阅读和写作能学得更好，于是他点燃了我环游世界的梦想，并且把这个梦想与“大富翁”游戏联系在了一起。不仅如此，他还找到了鼓励我留在学校的办法，并帮我选择了一所最适合我的学习方式的学校。他不在意我的成绩或我能否考进一所学术精英聚集的名校，他关心的是我是否留在了学校，是否拿到了大学学位，最重要的是，我是否能不断地学习。换句话说，穷爸爸完成了他的家庭作业。

富爸爸教我从“大富翁”游戏中汲取不同的东西，他将富人的赢配方教给了我。他让我认识到即使我在学校里并不优秀或找不到高薪工作，我依然能够在生活这场游戏中取胜，他改变了我的自我认知。他向我展示了他的赢配方，一个对我的人生也适用的赢配方。也就是说，富爸爸也完成了他的家庭作业。正如他常说的那样：“你靠工作不能致富，但你能通过做家庭作业致富。”

教育富有又聪明的孩子

2000年初，一家著名的网络营销公司请我去讲被他们称为“下一代”的投资课程。我很好奇这个“下一代”是什么意思，他们告诉我，它指的是一群孩子，他们的父母都是网络营销行业的成功人士。我问为什么这些孩子要学习投资，回答是：“因为大多数孩子都会从我们这里继承几百万美元，甚至上亿美元，还有一些公司。我们一直在教他们管理公司的技能，但我们也需要你来教他们投资的技能。”听了这个回答，我知道我为什么会被邀请来上课了。

在一个滑雪胜地，我花了两天时间给75个年龄在15~35岁之间的年轻人讲投资的重要性。这很棒，因为没人问我“我该上哪儿去找钱来进行投资”之类的问题。不过，正如富爸爸所说：“有两种与金钱

有关的问题，一种是钱不够，另一种是钱太多。”这些年轻人碰到的是第二种问题。

在上课的第二天，我不得不注意到这些年轻人的不同之处。他们不像我以前遇见的许多年轻人，即使十几岁的孩子都能对金钱、公司和投资方面的话题展开讨论。这些本该是成年人之间的话题，而不是成年人与十几岁的孩子之间讨论的话题。我的年龄足以做他们的父亲，但我总觉得坐在会议桌对面跟我讲话的是我的同龄人，随后我意识到这些年轻人是在公司的氛围中长大的，他们中许多人掌控的现金流和投资组合比我的还大。这些年轻人的态度相当谦逊，尽管他们已经相当富有，我却没有在他们身上看到愚蠢的傲慢、趾高气扬，以及我在有些年轻人身上看到的孤僻。我发现他们中许多人是在家庭和公司之间长大的，这使他们不仅能与成年人友好相处，还能随意地与成年人谈论金钱和公司。我以前还遇到过类似的年轻人，有的年仅14岁，就站在讲台上，面对4万人进行鼓舞人心的演讲。要知道我直到37岁才敢站在讲台上演讲，而且讲得令人昏昏欲睡。

当我坐车下山去机场时，我意识到我和我最好的朋友迈克为了获得这一相同的经历付出了很多。我想起他在大学时学习非常刻苦，因为他在商学院学习结束后的奖励是接管价值数百万美元的公司。我也意识到自己得到了富爸爸的恩惠，他在家工作，有时间教我和迈克一些日后能用于现实生活的技能。

当我向那些考虑建立家庭企业的人演讲时（这个家庭企业可能是一个网络营销公司、特许经营企业，或自己创办的其他形式的企业），我会提到我在那座山上认识的那些年轻人。家庭企业带来的益处远不止额外的收入和税收减免，有些好处是不可估量的、无价的。对一些有孩子的人来说，家庭企业是他们做家庭作业和教孩子做家庭作业的地方。正如富爸爸说：“你靠工作不能致富，可你在家却能致富。”他在这句话里所提到的财富远不止是金钱。

回顾历史，最富有的人都是通过在家中创业致富的，亨利·福特是在他的车库里创业的，惠普公司也是在车库里创办的，迈克尔·戴尔在宿舍里开始创业，桑德斯上校之前并不富有，直到要在他餐馆所在的

位置修建一条高速公路，使他不得不放弃生意而开始新的事业。所以，富爸爸让我们不要靠工作致富的建议也适用于很多拥有巨额财富的人。

顺便提一句，桌面游戏“现金流”是我在餐桌上发明出来的。《富爸爸穷爸爸》一书到目前为止已经卖了数百万册，这本书最初也是我在自己的小屋里写出来的。现金流技术公司（包括富爸爸网站）是一个价值数百万美元的公司，它在全世界范围内销售和授权销售“富爸爸”系列教育产品，起初它是在莎伦·莱希特家中闲置的卧室里开始创办的。这个公司在我家的餐桌旁开始构思、成立，然后移到了莎伦家，现在公司已经拥有了一整栋办公大楼，而且还向其他公司出租办公室。但我仍然没有单独的办公室，因为直到今天，我还是不喜欢被局限在狭小的空间里工作。我按照在两个爸爸帮助下学到的赢配方行事——环游世界，还有用真钱玩“大富翁”游戏。也就是说，我仍在做我的家庭作业。

第5章

你的孩子需要多少种赢配方

回顾富爸爸和穷爸爸的一生，我开始意识到，前者之所以比后者更成功，仅仅是因为前者有更多的赢配方。

我的一个朋友阿德里安最近打电话征求我的建议。她在20世纪90年代初被公司裁员，此前她已经在那家大公司干了很多年，她总想着鼓起勇气创办一家自己的公司，于是就用多年的积蓄和原来的公司付给她的遣散费购买了一家旅行社的特许经营权。就在她开始揽生意时，航空公司开始削减付给旅行社代理商出售机票的佣金。以前一张机票能挣到800美元的佣金，而现在航空公司只付给她不到100美元甚至只有50美元的代理费用。现在她可能不得不关掉旅行社，可这次她已经用光了积蓄，更不可能从自己的公司收到遣散费。她的特许经营权可以出售，但其价值由于从航空公司获得的收入的减少而大大降低了。

我认为阿德里安在晚年仍苦苦挣扎的一个原因是，她没有为她的一生准备好足够的赢配方。阿德里安也不是我见过的唯一一个因为缺乏赢配方而苦苦挣扎的人。许多人在学校里成绩很好，但在走出校门时，却没准备好能帮助他们在生活中取得成功所需的足够多的赢配方。下面几章是帮助父母们为孩子们准备好足够多的、能在人生这场游戏中取得成功的赢配方。

你的孩子至少需要3个赢配方

一个孩子要在一生中获得职业和财务上的成功，需要3种基本的赢配方：

学习赢配方

发现你孩子的学习赢配方

我的朋友阿德里安在学校里很成功，她不但是一个能快速学习的人，也很享受校园生活。她发现阅读、写作和数学都很容易。阿德里安轻松读完了大学并获得了文学学士学位。因为她在学校里成绩很好，所以她喜欢学校，这是她的积极人生经历。正因为她的学校经历是正面的，所以我建议她关掉旅行社并重回学校学习新的职业赢配方。她现在53岁，又重返校园去挣学分，希望可以申请法学院。

阿德里安的例子很好地阐明了我爸爸的观点：不同的人有不同的学习赢配方。阿德里安的学习赢配方在她身上发挥了作用，但对我可能并不适用。我不喜欢学校，我怀疑自己能否重新回到传统的学校做一名学生。

找到学习赢配方

从出生到大约15岁这段时间非常重要，因为这段时间是孩子形成自己的学习赢配方的阶段。如果孩子在学校里感到快乐，学习轻松而且成绩优异，那么他就找到了一个适合自己的学习赢配方。但是如果孩子因为语言天赋不强或其他原因，在学校学习读、写、算有困难，那么从那时起，他们的学校生活就会很痛苦了。倘若孩子早年在学校里遇到困难，或者感到自己不如别的孩子聪明，他们往往就会失去自尊，对学校也没什么好印象。孩子可能会觉得自己“笨”，并认为自己无法在这种教育体制下生存。他们开始被贴上标明自己有缺陷的标签，如“注意力缺陷障碍”，或“迟钝”，而不是应有的“有才华”、“聪明”或“有天赋”。作为成年人，我尚且讨厌被人称为“笨蛋”或被弄得自觉低人一等，一个只有12岁或者更小的孩子被贴上这样的标签，他该怎么办？这会给孩子们的精神、情感和身体造成多大的伤害？

学校的等级制度是让孩子们在学业上缺少安全感的另一个原因。在钟型曲线^④的评分体制里，如果有10个孩子，2个会在曲线的上部，2个在底部，其余6个则在中间。在学校的综合能力测试中，我总排在前2名。我的潜力很大，可成绩却是倒数的2%。对于这种评估学生的钟型曲线法，身为教师的爸爸常说：“学校系统与其说是培育体制，倒不如说是淘汰体制。”作为家长，爸爸的工作就是保护我在心理和情感上的安全感，使我不被这个体制淘汰。

9岁的变化

鲁道夫·斯坦纳是一位很有名望又很有争议的教育学家，他的教育哲学正在众多的鲁道夫学校中得到运用。据说鲁道夫学校是一个今天在世界范围内快速发展的教育系统。斯坦纳经常就他的理论“9岁的变化”发表演讲、出版著作。他发现，孩子们在9岁时开始与父母的看法出现分歧，并形成自己的看法。斯坦纳还发现，这段时期孩子们经常会感到孤独，即认识上的孤独期，孩子们开始去寻找自己的“我”而不是作为一个家庭的“我们”。在这个时期，孩子需要学习实际的生存本领。出于这个原因，鲁道夫学校会教这个年龄的孩子在花园里栽种、搭帐篷、烤面包等诸如此类的技艺。他们学这些技能并不是要把它们作为自己未来的职业，而是为了让他们对自己放心，让他们知道他们能靠自己的能力生存。孩子需要知道，他们能挨过这段寻找自我认知的时期。如果他们无法在这一时期发展自己的安全感，就将极大地影响他们对自己未来人生的定向和选择。显然，每个孩子对这场认同危机的反应是不同的，所以家长的细心观察和敏锐觉察至关重要。同时带着30个孩子的老师，不可能意识到每个孩子在这一阶段的不同选择和需要。

穷爸爸并不了解鲁道夫·斯坦纳的工作，但他清楚地知道这一成长阶段对孩子一生的影响。当他看到我在学校里成绩不好，以及当我得知“蚂蚁安迪”是个天才而我不是却还要与他做朋友对我造成的影响时，他开始更细心地观察和引导我。他鼓励我参加更多的运动，因为

他知道安迪善于通过阅读学习，而我则需要通过行动来学习。他想让我知道，按照我自己的方式，我也能完成学业。他想让我找到一种能够在学校里保持自信的方法，即使这种方法是通过运动而不是学业获得的。

在我人生的这个阶段，我的家庭还面临着经济上的问题。我猜想爸爸也许意识到了他在挣钱方面的无能为力可能会对我有所影响，他知道我常在回家后发现妈妈面对不得不支付的账单唉声叹气。我想他也知道，我可能会开始寻找一种与他不同的世界观，而且我也的确是这么做的。9岁时我开始跟随富爸爸学习。回想起来，我是在寻找一种自己的解决方式，希望借此帮助我们家走出经济困境。我确定要寻找一种与父母的思想迥异的新观念。

阿德里安的配方与我的配方

因为阿德里安在学校的经历是正面的，所以不难理解为什么她会选择重回校园去学习一种新的职业技能。而我的学习方式就不同了。我的学习方式是寻找一位导师并通过行动来学习。我在9岁时就学会了这种方式，今天，我仍在寻找能够跟随学习的导师。我寻找那些已经完成了我想做的事的人做我的导师，或者听他们的磁带，从而得知他们是怎么做的。我也阅读，但只不过是把它作为最后的手段。我没有重回商学院学习如何经营一家公司，而是建立自己的公司，因为我通过行动来学习而不是坐在教室里学习的人。我会找一位导师，采取行动，犯错误，然后寻找一些书和磁带，从中发现我错在哪里，应该从错误中吸取怎样的教训。例如，当我的一家公司的市场运作开始走下坡路时，我进行了大量的研究和调查以寻找新的答案。今天，我是个不错的商人，然而如果我只是坐在教室里，读书，听老师讲谁有可能、谁不可能拥有自己的公司的话，我今天恐怕就无法拥有哪怕一家公司了。

每个孩子都有自己独一无二的学习赢配方，父母的职责就是观察和支持孩子选择最适合自己的配方。如果孩子在学校学得不顺利，家

长就要跟孩子一起研究这种不顺利。但不应让孩子感到沉闷，要支持他们找到最佳的学习方法。

如果你的孩子在学校学习成绩很好而且很喜欢学校，你应该感到庆幸，那就让他们去享受学校的生活吧。但是，假如他们不喜欢学校，你就得让他们知道自己仍然是个天才，然后鼓励他们去寻找一种在只承认一种天赋的学校体制下继续学习的方法。如果他们能学会这么做，那么他们就获得了在现实世界中也同样适用的出色的生存技能，因为在现实世界里生存，需要不止一种天赋。这就是我爸爸鼓励我做的事，他鼓励我去寻找自己的学习方式，尽管我很讨厌学校所教的东西，但这就是现实生活对你的磨炼。

成了一名职业学生

我注意到很多在学校成绩很好的人根本不担心自己能否在社会上生存。孩子们认为成绩好就意味着将来能过最好的生活，所以“取得好成绩”就是他们所谓的生存技能。当然在他们年纪还小的时候的确如此，可当他们长大成人，需要离开学校去适应现实生活时，问题就出来了，因为现实生活需要各种各样的技能。

我认为，凡是希望通过在学校取得好成绩来谋生的孩子都特别容易变成职业学生。一些人可能永远不会离开这个体制——其中一些人会一直读到博士，通过延长在校时间寻求保障。我的穷爸爸就是这样，直到他的家人患病，才不得不离开学校进入现实世界开始自己的职业生涯。他说：“如果你需要教育这堵墙将你与现实世界隔离，待在里面是很容易的。”

侵蚀自我认知

我曾经说过，债务和缺乏财务安全感会侵蚀一个人在财务上的自我认知。换句话说，如果你遭受过太多的财务挫折，或感到自己被工作需要和工资保障牢牢地捆住了，那么你在财务方面的自信将会瓦

解。同样的事情也会发生在孩子的学业方面，哪怕只是听见别人说他们不如别的孩子聪明，他们也会丧失学习上的自信心。如果没有爸爸的帮助，我会早早离开学校，因为没人喜欢别人说自己笨。我知道自己并不笨，我只是对老师讲的课不感兴趣。但不管怎样，我可怜的成绩的确侵蚀着我在学习上的自信心。是我的聪明爸爸在这段令我痛苦不堪的日子里保护了我。即使我成绩差，甚至不及格，他仍然一再打消我的疑虑，让我确信我仍然是个聪明的孩子。而且为了把学上完，我知道了必须找到适合自己的学习方式。如果没有爸爸的爱和他独特的教育方式，我一定会中途辍学，并因此受到伤害，愤愤不平，而且会时时感到自己比学习成绩好的人低一等。换句话说，如果没有我聪明的爸爸，我在离开学校时只会学到输配方。

无论你的孩子在学校里成绩如何，你都应关注并鼓励他们去寻找自己的学习配方。因为当他们离开学校进入现实世界时，教育才真正开始。

老师在作弊

很多家长都会关注孩子的考试分数有没有下降，而为了提高考试成绩，老师们也承受着巨大的压力，这使他们饱受困扰，有些老师甚至不惜弄虚作假。2000年6月19日，《新闻周刊》发表了一篇题为《当老师成为作弊者》的文章：

对我国的公立学校来说，今年的春天是个令人尴尬的季节。在马里兰州的郊区，在上个月家长指出他们的孩子在州考试中被事先告知正确答案后，一名小学校长引咎辞职。在俄亥俄州，官员正在调查哥伦布小学考试作弊的责任人。该校前不久还因学生分数提高而受到克林顿总统的称赞。在纽约市，30所学校中有不止48位教师和管理者被指控教唆他们的学生在市或州等多种规模的考试中作弊。

教唆孩子们作弊的确是件糟糕的事情，当学年结束时，很多老师和校长都将面临以不正当手段干预升学考试分数的指控。这些分数将决定从孩子能否升级到地区年度预算在内的所有事情。

文章还写道：

问题在于，大家所追求的不是学生的高素质而是考试的高分数。

在一些地区，教育工作者若能提高学生的分数，就能得到大约2.5万美元的奖金。在另一些地方，如果不能保证学生的升学率，校长就会丢掉饭碗。

这篇文章还提到，学校正在教孩子们如何考试而不是让他们接受扎实的教育。换句话说，老师给孩子们答案让他们通过考试、取得高分，而不是让他们成为真正受过良好教育的孩子。

一些专家认为这种“应试教育”的做法比单纯的作弊行为更可怕，伦祖利称之为新版的“3R”^⑤，即“填鸭式”（Ram）、“死记硬背”（Remember）和“照本宣科”（Regurgitate）。“这很荒谬。”莱斯大学教育学教授、《学校改革的矛盾：标准化考试的教育代价》的作者琳达·麦克尼尔说。她还说得克萨斯州的一些孩子在几个月里除了准备考试什么事都不做。她说：“你在教孩子们学了就忘，就像教他们在大脑里使用‘删除键’一样。这是对学校教育的最大欺骗。”

作弊的老师是怎么被抓住的

每当我说孩子比成年人聪明时，常常遭到许多聪明的成年人的白眼。然而我仍记得当我还是个小孩子时，我与生活的合拍程度远远超出了老师和父母的预料。比如，我比妈妈和她的朋友都更早地了解《花花公子》的首发刊。今天，借助因特网，孩子们与新鲜事物接触得更加频繁，我们却仍然把他们当做小孩子来看待。《新闻周刊》在随后的报道中说：马里兰州的校长被抓是因为孩子们知道她在作弊。同一期的《新闻周刊》上刊登了下面这篇题为《苦涩的一课》的文章，报道了事件的整个经过。

孩子们是这场丑闻中的英雄。当模范人物教你不诚实时，会发生什么事情？在孩子们当中先产生了一些迹象，他们在楼道和操场上交头接耳，并在放学

后把一切告诉了家长。一些五年级的学生开始描述校长的所作所为，当时她正在监考5月中旬进行的州评考试。据说一些已经交卷的孩子被校长召集在一起，让他们“重新检查”自己的答案。“你们也许想再检查一下。”孩子们说她是这样说的。她还多给了另一些学生20~45分钟的延长时间。在试卷的“社会调查”部分，据说她拿了一张地图并指给学生看考试中涉及的国家。

孩子们感到既烦恼又疑惑。“一些孩子对其他人说‘我认为她没有权力这么做’。”一个五年级的孩子告诉《新闻周刊》。另一个10岁的学生说，在数学考试时校长多给了他一些时间。“还有一部分是关于语言艺术的，”他继续说，“校长帮我得出了正确答案。当时，我心里的确认为她是在作弊，但我不敢说，我怕惹上麻烦。”另一个家长告诉《华盛顿邮报》，她的孩子回家后问她：“妈妈，我认为今天的考试是作弊，但校长为什么要这么做呢？”

不能为了学习而学习

今天，在学校体系内正上演着一幕幕悲剧。2000年5月7日，星期天，《亚马逊共和报》上刊登了一篇题为《洛杉矶学校将使成千上万名学生留级》的文章：

洛杉矶——全国第二大学校体系，放弃了今年让相当数量的学生考试不合格的计划。但由于它同时取消了差生也能自动升级的制度，因此今年秋天，仍会有1.35万学生留级。

洛杉矶联合校区长官起初希望让该体系中71.1万学生中的1/3留级，也就是大约23.7万名学生。但后来这个提议被否决了，因为考虑到大量学生不及格会削弱学校的功能。

换句话说，洛杉矶学校体系未能教给这20多万名孩子基本的学习技能，却想让他们在这个体系里留级，就像排水沟被毛线球堵住了一样。该体系所做的只是降低升级的门槛，并把孩子们赶到现实世界里去。我认为，失败的是这个体系，而不是孩子们。

为什么私立学校和家庭学校越来越多

不止孩子们意识到他们在这极为重要的教育阶段上当受骗。多

年来，家庭教育被视为激进的家长们涉足的边缘地带。而今天，却有越来越多的父母不是让孩子到学校去，而是让他们在家中接受教育。据报道，家庭学校正在以每年15%的比例增加。许多人说孩子在家里得不到很好的教育，但2001年，也就是千禧年后的第一年，来自家庭学校的学生却获得了全国的拼写竞赛奖。政府特许创办的学校正大规模增加，效仿蒙台梭利和鲁道夫体制的学校也在迅速增加。也就是说，父母正在从政府那里把教育孩子的责任拿回来。

这些家长有一个获取相关信息的地方，那就是丽贝卡·科亨德费尔建立的网站www.homeschool.com，这个网站拥有所有的父母都需要的大量信息，丽贝卡和我们有着同样的信念：和家长一起帮助孩子为他们将要面对的现实世界做好准备。

穷爸爸的顾虑

很多年前，身为学校教师的爸爸试图去改变这个体制。他意识到不同的孩子各有天分，他还意识到现行体制是个“一刀切”的体制，它只适用于30%的孩子，对其余的孩子来说它却十分可怕。爸爸常说：“这种体制比恐龙还可怕，因为至少恐龙会灭绝，但教育体制却永远不会消亡。它更像是一条鳄鱼，哪怕恐龙都灭绝了，这种爬行动物却仍能存活。”他还说：“教育体制无法改变，因为我们设计的就是不会改变的体制。”

我们都知道老师们总在尽力教育孩子，可问题是，这些老师是在一个被设计得一成不变的体制里工作的。这是一个仅为生存设计的体制，是一个毒化孩子从而减缓他们成长速度的体制，而不是一个能够适应变化、快速发展的体制。他们在给了那些表现活跃的孩子“毒品”之后，又接着对这些孩子说“不要吸毒”。对我而言，在这个体制下生存真是苦不堪言。这是我所知道的唯一一个没有向顾客提供满意的服务却反而把自己的失败归罪于顾客的行业。他们会说“你们的孩子学习能力有缺陷”，而不会说是这个体制让人感到枯燥乏味，更不会说“作为一个体制，我们的教学能力有缺陷”。没错，这是唯一一个把

自己的失败归罪于顾客的行业。

许多年前，我父亲认识到这个体制存在着很大的缺陷。当他发现大多数英语国家使用的这种教育体制源于几百年前的普鲁士时，他变得非常不安。当他进一步认识到这不是一个设计用来教育孩子而是用来培养好士兵和好雇员的体制时，他更加不安起来。一天他对我说：“在学校体制里，我们之所以用‘幼儿园’（kindergarten）这个词，是因为我们的体制源于几百年前的普鲁士。‘kinder’在普鲁士语言中意为‘孩子’，而‘garten’是‘花园’的意思。换句话说，‘孩子们的花园’就是指孩子们要由国家来进行教育，或‘灌输’。设计这种体制的目的是从父母手中拿走教育孩子的职责，把孩子教育成能够最好的满足国家需求的人。”

“小学”一词源于何处

穷爸爸曾说：“头几年的学校教育被称为‘初级教育’（elementary）^⑥的原因是，我们这些教育工作者从学习内容中抽出‘有趣的科目’并把它分成各个要素（element）。当你从学习过程中抽出有趣的科目后，教育就变得枯燥乏味了。”他进一步解释说：“例如，一个孩子对建造房子感兴趣，而与建造房子相关的科目却被拆分成各个部分，如数学、科学、写作和艺术。所以在学校里学得好的应当是对数学、写作、科学等课程感兴趣的学生。但是，对更大的科目感兴趣的学生，如对建造房子感兴趣的学生，会感到厌倦，因为他们感兴趣的科目被拆分掉了，只剩下组成该科目的各个要素留待学习。这就是‘小学’或‘初级教育’一词的出处，也是很多学生认为学校无趣的原因。有趣的科目已经被拆分掉了。”

我认为，家庭学校和私立学校越来越多的原因之一是，它们从政府手中收回教育的权力并把这一权力还给父母和孩子。

从武士到医生到教师

我爸爸的家族在日本封建王朝时期是骑士阶层，或称武士阶层。在被美国海军准将佩里敲开国门后，日本开始与西方贸易，封建王朝也随之瓦解，我们家族开始放弃武士生涯，改行行医。我爷爷本来也应该成为医生的，但是他远离国土来到了夏威夷，所以这根链条就在他那里断开了。虽然爷爷没有做医生，但他希望自己的儿子能上医学院，可爸爸也没有继承祖业做一名医生。

当我问爸爸为什么不去当医生时，他说：“上高中时，我开始思考为什么这么多同班同学会突然从学校中消失。我的朋友前一天还在学校，可第二天没准儿就不来了。我很好奇就去问学校的管理人员，但仍不明白。很快我发现只要甘蔗和菠萝种植园需要人手，学校里亚裔移民的孩子就会消失至少20%。种植园通过这种方式保证了未受过教育的劳动力供应充足。当我发现这件事后，我的血液沸腾了。从那时起我决定进入教育系统而不是医学领域，我想确保教育体制能向每一个孩子提供接受良好教育的机会。为了使每个孩子都能接受最好的教育，我不惜和大公司及政府对抗。”

爸爸终生都在为改变这个体制而奋斗，但最终却成了他期望改变的体制的牺牲品。他晚年被评为夏威夷150年来公共教育史上的两位杰出教育者之一。虽然他的勇气得到了教育界人士的认可，但这个体制依然没有什么变化。正如我之前说过的那样，人们在设计这个体制之初就没打算要改变它。这并不是说这个体制对所有人都一无是处，至少它让在这个体制中表现出色的那30%的人受益匪浅。可问题是，现行体制是在数百年前的农耕时代设计出来的，那时还没有汽车、飞机、广播、电视、电脑和因特网。然而，这个已经跟不上科技和社会发展的制度却比恐龙还顽强，就像鳄鱼一样。因此爸爸非常重视在家中指导我们的学习，他常说：“发现你们的天赋比让你们取得好成绩更重要。”换句话说，每个孩子学习的方式和内容各不相同。至于父母，就该勤于观察孩子能学得最好的方式，然后支持他们发展自己的学习赢配方。

每当我看到婴儿，我就看到了对学习充满热情的小天才，几年后，当我再次看到这些小天才时，他们已经对学校感到厌倦，并且不

理解为什么要被迫去学习与他们不相干的东西。据报道，许多学生感到耻辱，因为评价他们的标准，是按照他们并不感兴趣的课程的考试分数来设定的，而他们却在这样的标准下被贴上了“不聪明”的标签。一个年轻人对我说：“并不是我不聪明，我只是不感兴趣。你们要先告诉我我为什么非得对这些课目感兴趣以及我该怎样运用它们，那样我或许会愿意学习。”

问题不仅仅是成绩不好。当然，爸爸认为分数会对一个学生的未来造成正面或反面的影响，担心不好的成绩会影响学生的自我认知和自信。他常说：“许多孩子兴高采烈地去上学，但是很快就离开了学校，他们唯一学会的就是讨厌学校。”他建议：“如果您的孩子正在学着讨厌学校，那么在孩子人生的这个阶段，父母最重要的工作不是逼着孩子去取得好成绩，而是要让他们留住上帝赐予的热爱学习的天赋。要发现你的孩子与生俱来的天赋，找出他们的兴趣，留住他们的学习热情，即使这种热情不在课堂上。”

现实是孩子要学的东西远比我们要多。如果不这样，他们就会在下一章要提到的另外两张赢配方上落后。所以我认为，在家里发展孩子的学习赢配方远比他们在学校里的考试成绩重要。穷爸爸和富爸爸都说：“当你走出校门并进入现实生活时，真正的教育才刚刚开始。”

第6章

你的孩子会在30岁落伍吗

当我还是个孩子的时候，我的父母为我预设的人生道路是：从学校毕业、找份工作、当个忠诚的雇员、在公司努力往上爬，并且待在那里直到退休。退休后，我会得到一块纪念金表，然后在某个退休员工俱乐部玩高尔夫球，直到太阳落山才开着我的高尔夫球车离去。

越老越不值钱

终生从事一份工作是工业时代的想法。从1989年柏林墙倒塌到因特网建立，世界和就业规则都发生了改变。“人越老越值钱”（对企业而言）的规则也发生了变化。在工业时代，人的确是越老越值钱，但在今天完全反了过来。在信息时代，许多人越老越不值钱了。

这就是孩子的学习赢配方要及时跟上时代变化的原因。一个孩子的学习赢配方必须是经过精心策划的，这样才能跟得上职业赢配方的变化。换句话说，你的孩子可能在30岁左右就跟不上时代的步伐了，此时他就需要学习一个新的赢配方，以便跟上由市场决定的职业需求的变化。说得更清楚些，如果你的孩子还保留着一生只干一份工作的想法，而没有做好快速学习和改变的准备的话，那么随着岁月的流逝，你的孩子将会被远远地抛在后面。

好成绩不代表一切

未来并不属于只能在学校里取得好成绩的学生，而是属于有最好的学习赢配方和最新的技术理念的孩子。比学会怎样通过考试得高分更重要的是，孩子需要学会如何学习，如何改变自己，以及如何比同龄人更快地适应生活。为什么呢？因为未来的雇主和公司会把更多的

钱付给今天的学校没有传授过的技能。看看今天公司的需求状况就知道了，需求最旺的是懂网络的人才，而几年前学校里并没有设置这门课程。市场最需要的是我们这一代人——只想要高薪却与信息时代脱节的人。

员工短缺

当市场还存在着员工短缺的现象时，大谈人们会被淘汰可能显得有些奇怪。我有个朋友毫不担忧地对我说：“我年龄大，还不懂计算机，可那又如何？到处都是工作，我想去哪里工作，就可以在哪里工作。”

我们的确存在员工短缺的问题，可这仅仅是因为我们正处于经济繁荣时期，几年后，押在现有公司身上的数十亿美元就可能撤出这个行业了。当这些脆弱的高新技术企业因缺乏资金而开始走向破产时，就业市场上的工人就会泛滥。而随着这些公司的倒闭，其他一些企业也会受到影响。

繁荣和衰退

要想更好地了解我们所处的繁荣时期以及员工短缺现象，只需回顾一下多年前的繁荣和衰退就可以了。

1. 1900年，有485家汽车制造商，到1908年，仅剩下一半。今天，这485家汽车制造商中只有3家还存在。

2. 1983年，美国有大约40家计算机生产商，到今天只有4家生存了下来。

3. 1983年，Burroughs、Coleco、Commodore和Zenith还是新兴计算机技术的领导者。今天，计算机行业中的许多年轻人从未听说过这些公司。

4. 因特网的建立正把大笔大笔的资金拉入这个市场。但是当它们无法赢利并把资金最终用完之后会发生什么事？市场还会继续存在员工短缺和高薪工作遍地的现象吗？

5. 技术将跨越洲界。今天，几乎我去过的每个国家都有一个称做“硅谷”的地

区。将来与你的孩子竞争同一个职位的对手可能并不会在自己的国家谋职，而且他们并不要求同样的工资水平。

你会在多大年龄时显得衰老

最近在澳大利亚，我的朋友凯利·里奇递给我一份当地报纸《西澳大利亚报》。“看这儿。”凯利说，“这篇文章实际上总结了你多年来想告诉别人的事情，就是人们应知道自己在多大年龄时会显得衰老。它还证明了一个人的衰老程度与他的职业有关。”这是2000年4月8日的报纸，上面有一篇题为《你错过了机会吗》的文章，还分别附了一位年轻的平面设计师、一位体操运动员、一名律师和一名模特的照片。在代表不同职业的每个人的照片下面，都有一行说明文字：

- | | |
|----------|----------|
| 1. 平面设计师 | 职业生命：30年 |
| 2. 体操运动员 | 职业生命：14年 |
| 3. 律师 | 职业生命：35年 |
| 4. 模特 | 职业生命：25年 |

换句话说，在这些职业中，当你超过年限后，你就会显得衰老。这篇文章的开始是引用了一个并非超级模特的模特的故事，她每星期能挣2000美元，到了28岁时她却失业了。这篇文章写道：

许多职业都有一条终结职业生涯的“自动引爆线”，在20、25、30或40年后结束你的职业生涯。不论这出现在什么时候，它总是早于你的退休年龄。这种结束可能是体能上的限制，如模特的容颜老去，运动员的身体机能衰退；也可能是精神上的：数学家总是出错，广告与设计界的精英创意不再新颖，也不再能挣到钱；还有可能与精力有关：投资银行家和律师到了40岁时可能会因为精力衰退、离婚或者体力不支而开始走下坡路，也许这3种情况都会发生。但这并不意味着你不能再从从事该行业的工作，但到达事业巅峰的机会已然错过，你仅仅是一个失败者。

这篇文章还写道：

假设你20岁开始职业生涯，勤奋工作数年，慢慢地、一个台阶一个台阶地往上爬，那么直到55岁左右你才能接近目标，而一生的光阴已经过去了大半。今天的现实却是，如果你在40岁时还达不到目标，你就永远都不会成功了。在一些行业，你在20或25岁时就要考虑是否需要换一种新的职业。在大大小小的城镇中，到处都能看到上了年纪的平面设计师，他们在干着一些上色或陶艺方面的零活儿，或者经营着一家当地的面包坊……

墨尔本大学就业中心的负责人迪·拉希格说，目前人们在40岁左右达到职业生涯的巅峰，之后便开始走下坡路，这个趋势说明，人们应该多为他们的下一项职业做准备，并花些时间为这种新职业接受再培训或求诸网络。她说有些职业，像平面设计，就是属于年轻人的职业，超过40岁的人就会被排除在外了。

那么老员工会怎样呢？文章说道：

在这个时代，为了跟上行业的步伐，人们应当像蜜蜂一样：充满活力、雄心勃勃，并愿意一天工作12个小时。

老员工中最优秀的会被推上管理层，剩下的则会被淘汰，而打击这些老兵的方法也是容易得令人吃惊。去年9月份，国内一家计算机公司登广告招聘一名程序测试员。所有应聘者自然都不遗余力地运用出色的专业技能来制作精美的求职简历。

当然，他们都能胜任这份工作，可是机会只有一个，招聘者是怎样把最好的应聘者筛选出来的呢？

其实很简单。“我们只看申请表上的出生日期，然后将他们分成35岁以上和35岁以下两组。”该公司内部人士如是说，“35岁以上的不予考虑，这样做虽然不合法，但难道不符合达尔文的进化论吗？”

适者生存，年轻人有更多的机会。

穷爸爸的“自动引爆线”

许多读过我前几本书的人可能知道，我对这篇文章中提到的职业生涯“自动引爆线”的说法非常敏感。对那些未曾读过我的书的读者，我简要介绍一下：我的穷爸爸是教育厅的官员，他在50岁那年碰到了他的“自动引爆线”。他是个受过良好教育、诚实、勤恳的人，致力于改革夏威夷州教育体制，但在50岁时丢掉了工作，并且不具备除教育

之外的其他生存技能。虽然在学校里他曾是个了不起的高才生，有自己很好的学习配方，但在他的职业赢配方失败之后，他却无法利用他的学习赢配方接受再教育，从而学到在现实生活中的谋生之道。

在没有出路的工作中辛勤工作

我的朋友凯利·里奇之所以寄给我那篇刊登在《西澳大利亚报》上、题为《你错过了机会吗》的文章，是因为这几年来，我一直在我的课上对学生说：“大多数人会听从父母‘上学，取得好成绩，找份安定、有保障的工作’的建议，可这已经是老观念了，是工业时代的观念。”而且问题在于，很多按此建议行事的人都被一份没有出路的工作困住了。也许他们的确成绩不错，也找到了一份安定、有保障的工作，挣了不少钱，可问题是，这份工作并不能让他们成功。

许多人辛苦地工作，收入也很高，但身心俱疲，甚至精疲力竭，然而他们仍然没能找到帮助自己走出困境、到达巅峰的梯子。他们只有沿着这条路走下去，或许在某个地方已经触及“自动引爆线”，自己还全然不知。他们仍然会有份工作，或者还有业务可做，但是这条路上已经没有通往巅峰的梯子了。我有很多朋友在学校成绩很好，有些还继续攻读了硕士和博士学位，并在40岁时取得了一些成功，可也在这个时候，他们的职业神话戛然而止，反而开始走下坡路。我认为这种情况的出现是因为学习赢配方已经不再起作用，从而导致职业赢配方也不起作用。换句话说，我的朋友们用的还是同一个学习赢配方，但这个配方再也不能创造职业神话了。

40岁时富有，47岁破产

我有个同班同学，他在上高中时学习成绩非常好，后来考上了东海岸一所常春藤盟校，毕业后回到了夏威夷。很快他加入了他父亲所在的社区俱乐部，并和一个俱乐部成员的女儿结了婚，婚后还有了几个孩子。现在，他的孩子们也上了他上过的私立学校。

工作了几年，积累了一定的经验之后，由于得到了高尔夫球友的帮助，他参与了一些非常大的房地产交易。他的笑脸出现在当地商业杂志的封面上，并被誉为新兴产业的领军人物。40岁之前，他的生活一帆风顺。20世纪80年代末，由于日本人从夏威夷抽回了投资，夏威夷的房地产市场开始不景气，他也损失了大部分财产。由于他惹上了官司，妻子和他离了婚，现在他不得不承担两个家庭的开支。47岁那年，他破产了，只剩下一大堆尚未支付的账单。

几个月前我又见到了他。刚过50岁的他，已经基本上从失败的阴影中走了出来，甚至还新交了个女朋友。但无论他说得多好，干得多棒，我都认为他的热情已逝，毕竟一些事情改变了他的内心。现在他比以往任何时候都更加努力地工作，只为保持几年前的形象。他看上去更加愤世嫉俗，也更加暴躁。

一天晚饭后，他的女朋友正和我们谈她刚刚成立的网络公司。她很激动，因为生意看上去很顺利而且收到了来自世界各地的订单。忽然我的朋友打断了她。那天他似乎喝了很多酒，内心的压力打破了他表面的镇定。显然他被女朋友新事业的成功还有自己的不成功激怒了。他冷冷地说：“你怎么会干得好呢？你根本没上过像样的大学，也没有硕士学位，况且，你也不像我一样认识那些有头有脸的人。”

当晚，我的妻子金和我在开车回家的路上谈到了这位朋友的失态。“他现在仍然想用他在过去取得成功的方法来做事，可这种方法已经不再起作用了啊。”

我点了点头，想起了那份澳大利亚报纸上说的“撞上了自动引爆线”。我还想起了那个年轻人说他按应聘者的年龄把简历分为35岁以上和35岁以下两组；我还想到了被裁员后买了旅行社特许经营权的阿德里安，她现在还在法学院，期待57岁时毕业；我自然也想起了我聪明的穷爸爸，他坚信良好教育的力量，虽然他所受的良好教育在他晚年并没能拯救他。最后我从沉思中回过神来，对金说：“听上去有点像新经济时代的思想与旧经济时代思想的对抗。”

“你是说他的女朋友具有新经济时代的头脑，而他还守着旧经济时代的思想？”金问道。

我点点头表示认可：“我们可以丢掉‘经济’这个词，只用说她有新思想，而他仍在用他高中时形成的旧观念。他们俩只相差几岁，但他的女朋友的思想很新，不是指她的思想是刚出现的，而是说对她而言，这些思想是新鲜而充满活力的，所以她看上去也新鲜而充满活力。而他的思想却一点都没变，他还固守着孩提时就有的思想，40年都没有变化。”

“所以人是不会过时的，过时的只是观念。”

“是的，就是这么回事。他的观念，尤其是他的赢配方已经过时了。”我答道，“他每天一大早就起床去上班，不再是城里那个充满好奇心的孩子，也不再是那个一呼百应的新思想的鼓吹者。他现在只是一个抓着旧观念不放的老家伙，虽然他才50岁。问题是，他早在10年前就老了、过时了，而他自己根本没有意识到。他仍然按照以前的赢配方行事，而不愿作丝毫的改变。今天他还在拿着简历满城跑，与那些和他的孩子一样大的年轻人竞争工作机会。”

“所以说，‘上学，拿高分，找份好工作’的建议在他的孩提时代的确是个好建议，”金说，“但当他长大成人后，这个建议就不再适用了。”

“可问题是他被他的赢配方困住了，却浑然不觉。”我轻声附和，“他没有认识到过去的好建议现在已经变成坏建议了，他的前途真让人担心。”

“被困住还不知道？”金问道。

“我爸爸50岁时也遇到了这个困难，在他的孩提时代，‘上学，然后找工作’是个好建议，甚至是个了不起的赢配方。他拿了高分，找到了好工作，还走到了职业生涯的巅峰。而后这个配方就失效了，他从此开始走下坡路。”

“而他还始终用着同一张配方。”金说。

“不仅如此……这个配方越是不起作用，他就越觉得没有保障，他就告诉越多的人听从他的建议。”

“这张配方越是不起作用，他就告诉越多的人听从他的建议？”金不解地问，更像是在自言自语。

“我认为他有两个误区。”我说，“第一个误区是，由于他的方法不再奏效，他因此遭受挫折并感到疲惫不堪，但他依然一意孤行。第二个误区是，他始终停留在过去，那是他的配方发挥作用的时期。因为他的配方过去曾经起过作用，所以他确信今天他所做的事情依然是正确的。”

“所以他劝告别人也按他的路走，”金说，“即使这已经行不通了。”

“我认为他这么做是因为，这是他所知道的唯一对他起作用的配方，他不知道这张配方并不能永远起作用。”

“如果他认识到了这一点，他就会告诉别人他的经历。”金说，“他会变成新方式的宣传者，他会大声呼喊‘我发现了一条新路’，只有到那时，只有到他发现了适合他的生活的新的赢配方时，他才会和旧的方式决裂。”

“希望他能发现，”我答道，“在你毕业时，没有人会送给你一张通向成功的路线图，因此一旦迷了路，我们中的许多人就会在丛林里绕圈子，并希望重新找到出路。一些人找到了，而另一些人没有。当你无法找到新的路线时，你就会停下来怀念那条老路，这就是现实生活。”

中学时代的英雄

前面我曾提到电视剧《奉子成婚》中的主角爱尔·邦迪。爱尔·邦迪实际上是个具有悲剧色彩的角色，他高中时曾是个英雄，但在以后的生活中却没有改变他的赢配方。在这部剧里，爱尔站在鞋店里卖鞋，可脑子里却回想着他拿下4次触地得分为他的高中赢得比赛的情景。也许有一天我们都会变成爱尔·邦迪，坐在摇椅里，追忆往昔的辉煌。但问题是，你还不准备回忆，还想成就更大的事业。你只能活在这里，却试图捕捉往日的快乐。如果你无法从昔日的光环中走出来，你就会像那些上了年纪的职业拳击手，昔日夺得大奖今天却被年轻的对手轻松击败。他们用过时的套路比赛，只是为了唤醒自己过去的记

忆。

许多人在学校成绩很好，或在他们的上一份工作中表现不俗，可总有一些事情会使他们不再风光。高中校友会里随处可见没有任何长进的昔日足球明星或学习尖子。如果10年、20年或30年后你再遇到他们时，你就知道曾经的神话已经不复存在。如果他们生活得不顺利，也许是时候考虑改变陈旧的职业和学习赢配方了。今天，一定要让你的孩子知道，不断改变自己是他们未来生活的一部分。事实上，应当让你的孩子知道，快速改变和学习的能力远比今天在学校里学到的东西更重要。

家长的观念

几年前，我看过一个电视节目：母亲把女儿们带到她们工作的地方，让女儿们看她们是怎样工作的。电视评论员对这种做法大为赞赏，并说：“这是个大胆的想法——母亲在教孩子们成为未来的好雇员。”

我只能说，这是个多么过时的想法呀！

今天，当我和年轻人谈话时，我常问他们使用的是谁的赢配方，自己的还是父母的？

20世纪60年代，当我还是个孩子的时候，大多数父母会用带着一丝恐慌的语气对孩子说：“只有接受良好的教育，你才能找到一份好工作。”之所以恐慌，是因为这些家长都生长在大萧条年代——一个找不到工作的年代。我父母那个时代的许多人都出生在1900~1935年之间，他们所经历的情感方面的恐惧、由失业和缺钱带来的恐惧极大地影响着他们的思想、言语和行为。

然而今天，如果你环顾四周，你会发现到处都是招聘信息。雇主们急于找到能读会写、乐观、易沟通、有培养潜质的人。专业技能是很重要，但对雇主来说，其他方面的特质可能比专业技术更重要。虽然到处都有工作机会，我还是不断听到年轻的家长们对他们的孩子用同样恐慌的语气说着同样的话：“只有接受良好的教育，你才能找到

一份好工作。”

当我听到有人说“你这么说是因为你有工作，你是饱汉不知饿汉饥”时，我会说：“放松，冷静下来，喘口气，然后看看周围，到处都是工作，大萧条已经结束了，停止传播那些过时的经验和建议吧。今天，只要你想要安定有保障的工作，你就能找得到，所以先停下来，想一想再说。”

一些人冷静了下来，而另一些人不愿意这么做。我遇到的许多人还是非常担心找不到工作，害怕自己不能给家里带来收入。大多数人无法理智地思考，因为曾经的恐惧已经从父母那里遗传给了孩子。

父母能做的最重要的事情之一就是，停下来，思考，并展望未来，而不是向孩子提出已经过时的建议。正如我所说的，大萧条已经结束。

许多孩子退学或不把他们的教育当回事，是因为“不接受教育就找不到安定、有保障的工作”这种威胁已不再奏效。学校里的孩子们知道他们能找到工作，他们也知道生活并不一定青睐学校里的学习尖子，知道挣钱最多的是体坛、歌坛、影坛的明星大腕。他们看到电视上的爱尔兰邦迪有份工作，他们还看到父母也外出工作，终日辛苦，顾不上回家，只好雇保姆来照顾他们。于是孩子们会说：“难道这就是我上学的最终目的？难道这就是我想要的生活？难道我将来还要这样对待我的孩子？”

我不得不停止我所擅长的事情

1994年，当我47岁退休时，占满我脑海的，都是“我的余生要干什么”这样的问题。休息尚未满一年，我就决定去做人们称之为“重塑自我”的事情了。这意味着我需要去改变我的学习赢配方和职业赢配方。如果不这样做，我很可能会像那些隔了一年多才重返拳坛的、上了年纪的职业拳击手一样。但要重塑自我，我就必须放弃我擅长和喜欢做的事，这意味着我要停止教授商业和投资课。为了重塑自我，我必须开始学习我需要学的东西以改变我的做事方式。为了做到这一

切，我创造了一种桌面游戏来向人们传授我过去教过的东西，而且我不得不开始学习写作，要知道我在高中时写作课曾两度不及格。今天，我已经是一位广为人知的作家，比我以前从事任何职业时都更有名望。如果不是拥有学习、职业和财务赢配方，我是不可能在生活中取得如此巨大的进步的。同时，如果我不继续向前，我就会把47岁之后的时间花在追忆过去的美好时光和成功当中了。

工作安全对家庭生活有什么影响

今天的家长需要更聪明，因为他们的孩子更聪明了。父母们需要看到学校和工作安全以外的东西，因为孩子们也看得更远了。他们看到了工作安全对他们家庭生活的影响，看到了他们的父母有工作但没有生活，这些都不是大多数孩子在未来想拥有的生活。要想成为与你的孩子亲密无间的成功父母，你们必须仔细考虑孩子的未来，而不是你们自己的未来。今天的父母需要与孩子分享对未来的看法，而不是强迫孩子必须遵从父母对未来的看法——一种基于过去的、已过时的看法。

我曾在前面提到，父母和孩子之间的许多冲突都是由双方的赢配方不同而引起的。例如，父母说“你必须去上学”，而孩子则说“我要退学”，这就是赢配方相冲突的例子。父母要想与孩子建立良好的关系，就必须尽力从孩子的视角看问题。很显然，孩子能看到问题的一些方面，但是他们可能看不到良好教育的重要性。所以，我并不主张父母们缴械投降，听任孩子们为所欲为。我建议父母应越过赢配方的冲突并尽其所能地了解孩子心里的想法。我知道这样做并不容易，但其结果一定胜过争吵。

一旦父母看到了孩子看到的事物，了解了孩子想去的地方，就有了与孩子进行沟通的机会，也就能够给孩子一些指导。这很重要，因为如果父母只是对孩子说“我不许你这么做”，孩子就可能非要去尝试一下，或已经尝试过了。长远来看，分享孩子的观点并减少赢配方间的冲突对指导孩子至关重要。

一旦良好的交流和沟通适时发生，我建议父母与孩子们分享这样的观点，即他们一生中可能有多种职业，而不是一辈子只从事一项工作。如果孩子能接受这个观点，他也许会更加重视教育。如果孩子更重视教育并能终生学习，那么跟他讲一个人的赢配方不断发展和留在学校的重要性就很容易了。我认为以上这些非常重要，因为任何一位父母都不想让他们孩子困在没有出路的工作里，以至于孩子的年龄越大，就越不值钱。

观念的比较

工业时代

工作安全，任职期
按工龄取薪
一份工作
65岁退休
按时上下班
学校
学位和资历
老经验
公司退休金计划
政府退休金计划
政府医疗计划
在公司工作

信息时代

自由人，虚拟公司
按绩取薪
多种职业
提早退休
想工作时才工作
研讨会
核心素质
创意
自己管理的证券组合
不需要
不需要
在家工作

总之，你和你的孩子比你的父辈有更多的选择。上面所列的工业时代的选择并不比信息时代的更好或更糟，我想说的是，今天的选择更多，而且孩子们了解这一点。今天面临的挑战是，学校系统和父母应当帮助孩子准备好学习的技能，以便他们将来能有尽可能多的选择。我认为，父母并不希望孩子因为听从了他们“上学以便你能找份工作”的建议而被财务问题困扰终生。今天的孩子需要得到比以往任何时候都更丰富、更好的教育。

最后的说明

在我给成年人上课时，当我对他们说是“上学、找份工作”的建议束缚了他们时，许多人举手，期望我作进一步的阐释。很多人都能理解，当他们还是孩子的时候，这是一个好建议，而当他们长大成人后，这就不是个好建议了。不过他们现在想要了解得更清楚。

在一次课堂讨论中，一个学员问：“拥有一份好工作怎么会束缚我呢？”

“好问题！”我说，“不是工作束缚了你，而是加在‘上学，而后找份工作’这句话后面的主题句束缚了你。”

“主题句？”学员问，“什么主题句？”

“主题句就是‘谨慎行事，不要冒险’。”

第7章

你的孩子能在30岁前退休吗

一天，我问富爸爸他富有的原因是什么，他回答：“因为我很早就退休了。如果你不需要去上班，就会有很多时间用来致富。”

穿过镜子

在前面几章里我提到过“家庭作业”，富爸爸说：“你很难因为工作而致富，但你待在家时能致富。这就是你必须做家庭作业的原因。”富爸爸通过和我们玩“大富翁”游戏来教我们获得财富的办法，这是他布置给我们的家庭作业。他抽出时间跟我和迈克一起玩游戏，尽力把我们的思想带进极少人看得见的世界。从9岁到15岁，我在思想上从穷爸爸的世界过渡到了富爸爸的世界。其实每个人看到的都是同一个世界，只不过各自的感知能力不同罢了。在富爸爸的世界里，我看到了以前从没见过的东西。

在路易斯·卡罗尔写的《爱丽丝漫游奇境记》一书中，爱丽丝穿过镜子到了另外一个世界，而富爸爸通过让我们玩“大富翁”游戏，带着我们穿过了他的“镜子”从他的角度看到了另外一个完全不同的世界。他没有对我们说“上学，取得好成绩，找一份安定、有保障的工作”，而是不断地鼓励我们改变思维方式，从另外一个角度思考问题。他总说：“买下4栋绿房子，卖掉它们，然后用这些钱去买一家红酒店。等你长大后，这个办法会让你成为富人。”我不确定他想让我了解什么，但我知道他想让我了解这样一个事实：他能看到我所看不到的东西。

作为一个孩子，我并不十分清楚他这么做的目的是什么。我只知道他认为买4栋绿房子、卖掉它们、再买一家红酒店是一个非常重要的想法。通过不断和富爸爸玩游戏，并把玩游戏看成是重要的事情，

而不仅仅是孩子们的幼稚的游戏，我慢慢地开始改变思想，并开始用不同的方式看问题。一天，当我们拜访他的银行经理时，我的思想发生了根本性的转变。那一刻，我看清了富爸爸的思想，穿过了那面“镜子”看到了富爸爸眼中的世界。

自我认知的改变

当我旁听富爸爸和他的银行经理、房地产经纪人的会议时，我的思想发生了转变。他们讨论了一些细节问题，签了几份文件，然后富爸爸递给银行经理一张支票并从房地产经纪人手里接过了一串钥匙。这使我突然明白，他又买了一栋绿房子。随后我们坐上车，银行经理、房地产经纪人、富爸爸、迈克和我一起去看新的绿房子。车向前驶去，我突然意识到，我看到的其实是“大富翁”游戏的现实版。从车里出来以后，我看着富爸爸迈上台阶，把钥匙插进锁孔，转动钥匙，推开门，跨进去，然后说：“这是我的了。”

如我所说，我通过实际去看、去触摸、去感觉和行动能学得很好，而坐在那里听说读写却学不好。当我认识到游戏、绿房子和富爸爸刚买的房子之间实际上有联系后，我的思想和我的世界变了个样，因为我的自我认知发生了改变。我不再是那个家中面临经济困境的穷孩子，我正要变成一个富孩子，我对自己的认识正在转变。我不再只是祈求变得富有，在我的灵魂深处，我开始相信我就是富有的。我富有是因为我开始用富爸爸的眼睛看世界了。

当我看着富爸爸写支票、签文件、拿钥匙时，游戏、现实和绿房子之间的关系在我的脑海里突然变得清晰起来。我跟自己说我也能这么做，这并不难，我不必太聪明就能致富，甚至也不必取得好成绩。我的感觉就像是穿过“镜子”到了另一个世界，但这也让我与被我抛在身后的旧世界产生了一些问题。我发现了我自己的赢配方，它是由学习赢配方、职业赢配方与财务赢配方一起组成的赢配方，也是我将在我以后的生活中一直遵循的配方。在那一刻，我知道我会富有的，并对此深信不疑。我终于弄懂了“大富翁”游戏。我喜欢这个游戏，我看

到富爸爸在用真钱玩这个游戏。既然他能做到，我知道我也一定能做到。

在两个世界之间穿梭

在思想上我穿过“镜子”穿梭于两个世界。问题是我正在进入的世界——富爸爸的世界似乎更加合情合理，而我离开的世界则看上去有些愚蠢。学校就像是疯帽匠、扑克牌军队和柴郡猫[®]的世界。星期一，老师会让我们交作业，然后她会布置更多的作业并让我们学那些我看不到、摸不到、感觉不到的东西。我被要求去学一些我知道我永远用不上的课程。我要解复杂的数学题，而我知道在现实生活中我可能永远都用不着如此复杂的数学公式。我见过富爸爸买绿房子时用了多少数学知识，他用不着任何代数公式去买房子，简单的数学基础知识足矣。我知道买这4栋绿房子并不难，卖掉它们后买一家红酒店也易如反掌，也可以说是顺理成章。但这一切要顺利进行，你必须真的很想致富并且有足够的时间。要知道一家酒店能使你不费力气地挣到很多钱。我很迷茫，因为每次我穿过“镜子”，总觉得过去的旧世界比新世界看上去愚蠢。

我不知道为什么我们要学习一些从来用不着的课程——或者说至少说这些课程从未告诉我们怎么应用于实际，接着针对我不感兴趣的课程还要考试，依据考试的成绩我被贴上“聪明”或者“蠢笨”的标签。对我来说，这真有点像爱丽丝到了那个奇怪的世界。

为什么我要学习这些课程

一天，我决定问个究竟。于是我鼓足了勇气去问老师：“为什么我们要学那些自己根本不感兴趣而且永远也用不着的课程，并且还得参加考试？”

她的回答是：“因为假如你不能取得好成绩，你就找不到好工作。”

这和我从爸爸那里听到的回答一模一样，听上去就像回音一样。问题是这个答案很没道理，学习我不感兴趣也没用的课程和找工作有什么关系呢？既然我已经找到了我生活中的赢配方，那么上学、学习我不感兴趣的课程以便找个工作（我根本没打算找工作）的想法就毫无意义。想了一会儿后我又问：“假如我不想找工作呢？”

话刚一出口，我就听到老师大声说道：“坐下，做你的作业。”

学校教育很重要

我并不是建议你让孩子退学并给他买个“大富翁”游戏。正规的教育非常重要，因为学校不仅教给学生基本的学习和学术技能，而且传授了一些专业技能。虽然我并不完全认可现行教育体制下的授课方式或授课内容，然而上学并完成大学或商学院的学业在今天对于取得人生的成功也几乎是必需的。

问题是现有的学校教育缺乏对财务技能的培训，也正因为它不传授这些技能，以致绝大多数孩子在离开学校时并没有准备好自己的财务赢配方。事实上，许多人是带着财务输配方离开学校的。今天，许多年轻人离校时背负着信用卡债务和助学贷款债务，他们中又有许多人将永远无法摆脱债务的困扰，一些人离开学校后就开始买车、买房、买游艇等。还有一些人去世时还给孩子留了一屁股债。换句话说，他们是受过良好教育之后离开学校的，离开时却没能带走一个非常重要的配方——一生的财务赢配方。

两个爸爸都担心

身为教育官员的穷爸爸感觉到现在的教育缺少了一些东西，但他一直都没弄清到底缺了什么。

而富爸爸却知道缺了什么。他知道学校没有教多少与金钱有关的东西，他知道缺少财务赢配方使得许多人拼命工作、依附于工作保障并且永远无法在财务上领先。当我告诉他我爸爸告诉我的那件事，即

种植园雇用学生来保证稳定的工人来源时，他只是平静地说了一句：“什么都没变。”他知道人们抓住工作不放并拼命工作仅仅是因为他们不得不这么做，他也知道他会有稳定的工人来源。

他也为那些为他工作的工人們的财务境遇感到忧虑。让他烦心的还有，工人们为他辛勤工作，可回到家却陷入了更深的债务。他常说：“你很难因为工作而致富，但你待在家时能致富，所以你必须要做家庭作业。”他清楚地知道，他的大多数工人从未受过任何最基础的财商教育，更别提做“致富家庭作业”了。这正是让他感到担心和悲哀的地方。

富爸爸的教学方式

我能从富爸爸那儿学到那么多，是因为他有一种独特的教学方式，一种最适合我的教学方式。

这里我再次提一提《富爸爸穷爸爸》中的那则故事：富爸爸在答应教我如何致富后，只付我每小时10美分的工钱。我为他工作了3个星期六，每次3个小时，每天总共挣30美分。最后我终于生气了，跑到他的办公室去告诉他这是在利用我。我站在他的办公桌前，气得一边哆嗦一边哭。一个9岁的孩子要求他结束这场不公平交易。

“你答应教我怎么变富的，可我已经为你工作了3个星期，却从来没有见过你。你一直没有来看我工作，更别说教我什么东西了。我是挣了30美分，可这根本不能让我变富。你究竟打算什么时候才教我？”

富爸爸靠在摇椅里，隔着桌子看着这个烦躁不安的9岁男孩。一番长久的沉默之后，他笑着说：“我正在教你！如果你真的想变富，那我就正在给你上最有价值的课程。大多数人终其一生辛勤工作，却从未学到过你正在学的这一课，如果你肯学的话。”他停下来，躺在摇椅里晃来晃去，眼睛一直盯着我。而我，仍然站在那儿气得直哆嗦，他的话却在我的脑海里回响。

“你说的‘假如我肯学的话’是什么意思？我正在学的其他人从来没

有学到过的东西又是什么？”我边说边用T恤衫的袖子擦了擦鼻子。我已经平静下来了，可听到他说他正在教我些东西却仍令我感到疑惑。自从我答应为他工作以来，就从未见过他的人影儿，可他现在却跟我说他正在教我东西。

几年后，我终于认识到这一课的重要性——大多数人不可能靠辛勤工作和工作安全致富。自从我认识到为钱工作和让钱为我工作之间的重要区别后，我开始变得有点聪明了。我意识到学校是在教我为钱工作，而如果我想致富，就需要学习如何让钱为我工作。虽然听起来差别不大，但这几个字的差别却改变了我在教育方面所做的选择，以及我花时间去学的东西。正像我的穷爸爸说的那样，智力就是发现细微差异的能力。我需要去学习的差异是，如果我想致富，怎样才能学会让钱为我工作。当我的同班同学都在努力学习如何找份工作时，我却在学习如何不必工作。

我理解了富爸爸所说的“大多数人从未学过这门课”的含义。富爸爸随后向我解释说，大多数人上班，领工资，花掉；再上班，再领工资，再花掉；再去上班……永不停歇，可从来没学过他正教我的这门课。他说：“当你让我教你致富时，我想，教你第一课的最好的方式就是，看看你要用多长时间才能明白为钱工作不会让你富有，你只用了3周的时间，而很多人终生辛劳却未能明白这一点。大多数人来找我只是要求加薪，但他们不知道，他们拿到的钱越多，就越不可能学到这门课。”这就是富爸爸的授课方式：先行动，再犯错，然后上课。读过我的第一本书的人都知道，富爸爸随后拿走了我仅有的每小时10美分的工钱，我不得不无偿为他工作。下一课开始了，只要我还想学。

桌子的另一边

另一门对我影响深远的课，被我称为“桌子的另一边”。在我9岁那年给我上过第一节课后，富爸爸意识到我急于学习如何致富，于是他开始让我看他是如何做事的，例如让我看他购买出租屋等。在我大

约10岁的时候，他开始让我与他坐在一起，看他面试那些到他公司求职的人。我挨着他，坐在桌子的一边，听他问前来应聘的人一些有关他们简历的问题，以及对到他公司来工作有什么想法等。这个过程通常很有趣。不过我也看到没有上过高中的人甚至愿意干一份时薪不到1美元的工作。虽然我只是个孩子，但我也知道8美元的税前日工资很难养活一个家庭。当我看了他们的简历或工作申请，从而得知很多工人不得不养活好几个孩子时，我的心情变得沉重起来。我这才知道不只我家经济拮据，我想帮助家里，也想帮助他们，但我不知道究竟该怎么做。

良好教育的价值

坐在富爸爸的桌旁，我上的重要一课是，我看到了工资标准的差异，看到了高中没毕业的工人与上过大学的职员之间的工资差异，这足以刺激我在学校老老实实待下去。此后，每当我想退学时，我就会想起基本工资之间的差异，从而提醒自己，良好的教育背景是很重要的。

最让我感到不解的是，有时一个拥有硕士或博士学位的人却仍然应聘报酬极低的工作。我知道的事并不多，但我知道富爸爸每月能挣很多钱，他的各种来源的收入加起来远远多于那些学历非常高的人。我也知道富爸爸高中没毕业，虽然受过良好教育的职员与那些高中就辍学的工人之间存在工资上的差异，可富爸爸知道很多连高学历的人都不知道的事情。

坐在桌子后边观察了大概5次招聘面试之后，我终于忍不住问富爸爸为什么让我坐在这儿，他的回答是：“我以为你不会问的，你觉得我为什么让你坐在这儿看我面试别人呢？”

“我不知道，”我答道，“我以为你只是想让我待在你身边。”

富爸爸笑了：“我不会这么浪费你的时间。我答应教你致富，这就是在给你你想要的东西呀。到目前为止你有没有学到什么呢？”

这会儿，房间里没有求职者，我坐在富爸爸的身旁，认真思考着

他的问题。“我不知道，”我答道，“我从未想过这是一堂课。”

富爸爸呵呵地笑着说：“可如果你真的想变富，你就在上一堂非常重要的课。另外，大多数人都没有机会来学习这门课，因为大多数人只能站在桌子的那一边来看世界。”富爸爸指了指我们面前的空座位，“很少人能够从桌子的这一边来看世界。你从这边看到的是现实世界——人一旦走出校门就必须面对的世界。你很幸运，因为你有机会在走出校门之前就从这一边看世界。”

“所以说，如果我想变富，就必须坐在这一边吗？”我问道。

富爸爸摇了摇头。他开始缓慢而坚定地说：“不仅是要坐在这一边，你还必须学习怎样才能坐在这一边。而大多时候，学校不会教这门课。学校教的只是怎样坐在桌子的那一边。”

“真的吗？”我有些疑惑地问道，“怎么会这样呢？”

“你爸爸说上学是为什么？”富爸爸问。

“为了让我能找份工作。”我平静地答道，“这就是人们所追求的，是吗？”

富爸爸点点头说：“这就是他们坐在桌子那一边的原因。我并不是说这一边一定比那一边好，我只是想指出这中间存在区别，可大多数人看不到这种区别，这就是我给你上的课。我只想向你提供一种选择，由你自己来决定坐在哪一边。假如你想在年轻的时候就变得富有起来，桌子的这一边会向你提供绝好的机会让你达到这个目标。假如你确实期望不用终生辛劳就变富的话，我会教你怎么做。如果你想坐到桌子的那一边去，听从你爸爸的建议就好了。”

已学过的课

这节课指明了我人生的方向。富爸爸没有告诉我要坐在桌子的哪一边，而是向我提供了一种选择，由我自己来决定。我可以自由选择想学什么，而不是像往常那样对我不得不学的东西表示抗议。这也是富爸爸多年来教导我的方式，即行动是第一位的，其次是犯错，上课仅排在第三位。他会让我自己选择学完这门课后应该去做些什么。

你常分不清你面前什么是对的

“桌子的那一边”这节课其实也是改变我人生道路的一堂课。所谓智力就是发现细微差异的能力，或分而增的能力。坐在桌子旁，我开始从我面前发生的事情中发现更多的差异，学习新的东西。我坐在那儿好几个小时，只是看，却一无所获。直到富爸爸指出桌子有两边时，我才认识到这两边其实是两个完全不同的世界，我才了解到每一边需要不同的自我认知。几年后，我意识到坐在我桌子对面的人只是做了学校教他们做的事，即出去找份工作。学校教给他们的就是“雇主们需要的技能”。

为了坐到桌子的那一边，他们被教会了雇主们需要的技能。因为从小就接受了这样的教育，大多数人只能一辈子坐在桌子的另一边。假如他们像我一样从小被告知“拥有财务技能，你就可以随意选择坐在桌子哪一边”，他们的生活将会出现怎样的不同呢？

你追求什么就得到什么

我也知道人们追求的目标各不相同。富爸爸对我说：“大多数人离开学校是为了找份工作，所以他们就找到了工作。”他给我解释道，一个人心里想要找什么，他在生活中就能发现什么。他说：“想找工作的人总能找到工作，我不想找，所以没工作。而我在训练我的头脑寻找商业机会和投资项目。很早以前我就知道，一个人只会发现他大脑里反复在找的东西。假如你想致富，就要让你的头脑学会寻找能让你致富的东西，而工作不能让你变富，所以打消找工作的念头吧。”

当我对人们说西方教育体制源于普鲁士时，许多人只是听听而已，并不会太在意。而当我说到普鲁士体制的目标只是培养雇员和士兵时，许多人开始听我说话，用或嘲讽、或敌对、或怀疑的眼神盯着我。他们中间最生气的人通常是教育体制里最卖力的人。当有人质疑

我这段话的可信度时，我常会问他们这个问题：“学生离开学校后要干的第一件事是什么？”回答是：“找工作。”他们找工作是因为这种体制就是这样给他们规划好了的，他们的反应就像优秀的小士兵。我这么说是因为普鲁士虽然已不复存在，但它几个世纪前留下的旧思想却依然如故。

我们正处于信息时代，是时候教育人们放弃寻找安定、有保障的工作的想法了。在信息时代，我们不能再被教育成学习“雇主们需要的技能”的人，否则你的孩子有可能在30岁时就被淘汰。如果可以的话，为什么不教给他们一些财务技能，让他们能在30岁就退休呢？

看不到就无法改变

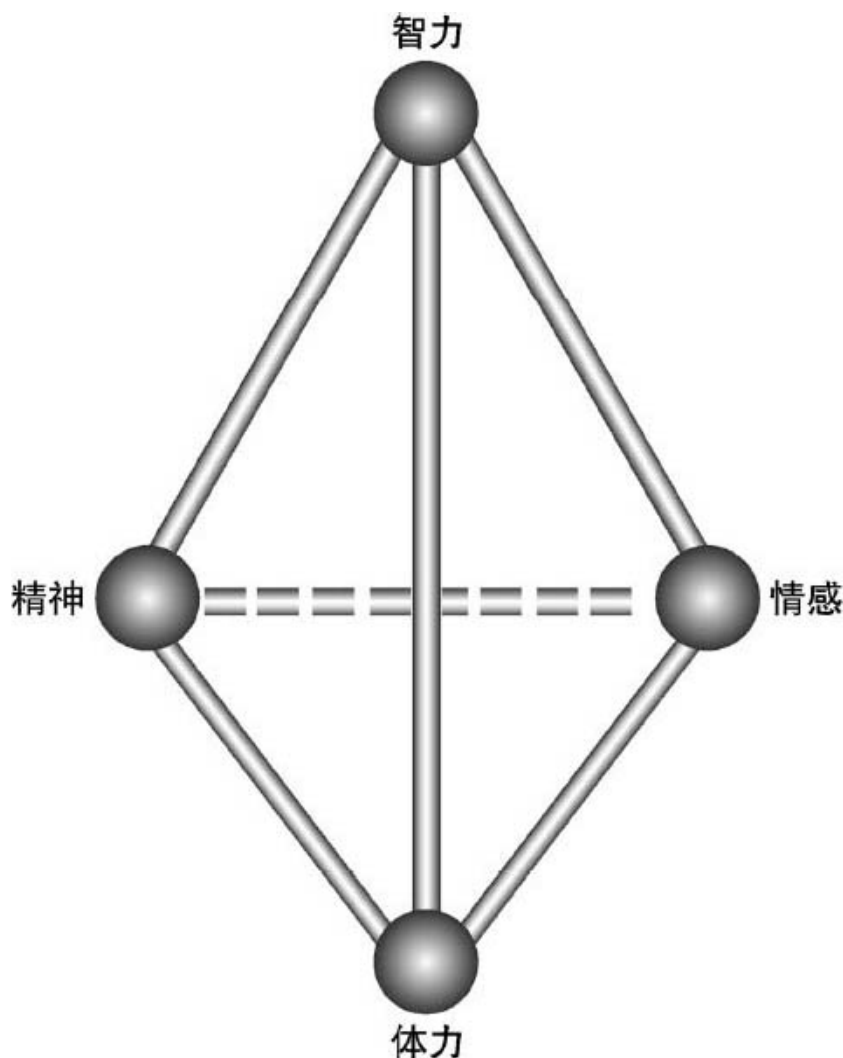
我并不是说做个雇员或士兵不好，或者说这种选择是错误的，我既做过雇员也当过士兵。我想说的是，当身为教育官员的爸爸认识到这个体制存在问题时，他曾试图改变它，并找到一条能更好地为学生未来的现实生活做准备的途径。问题是，他也是从这个体制中走出的人，他无法了解有哪些事情是他看不到的。富爸爸则能从不同的角度来看这个体制，因为他不是这个体制的产物。他13岁时父亲去世，他不得不辍学并接过养家糊口的重担。13岁时，他就学到了坐在桌子这一边所需的技能。

为了坐在桌子这一边，我要学的还有很多

自从认识到桌子有两边，我就开始对如何使自己坐在桌子的这一边——也就富爸爸的这一边——产生了兴趣。很快，我认识到我也必须为此学习很多东西，不仅包括学校里的功课，还有更多的学校没教过的课程。我开始热中于自己的教育。如果我想坐在那些只知道上学的人的对面，那么我需要学的知识必须比学校教授的知识更加丰富和全面。我还知道，要坐在桌子的这一边，我必须比学校里的聪明孩子更聪明，我要学的知识比雇主们要求的工作技能更多。

最后我还发现了一些对我而言颇具挑战性的事物，它们给了我学习的理由，因为它们是我真正感兴趣的事。在9~15岁之间，我开始了真正的教育，我了解到即使走出校门也不能放弃对自己的教育，我成了一名终生学习者。我还找到了我的穷爸爸苦苦寻求却未曾真正找到的东西——教育体制的漏洞。这一体制专门培养以找到安稳、有保障的工作为目的的工人，而没有教给他们坐在桌子这一边的富人所掌握的知识。

学习四面体



当我提及教育和学习时，我经常使用这张被我称为“学习四面体”的图。它是由加德纳7种不同天赋的理论和我个人在企业 and 投资领域的执教经验整合而成的。虽然这个四面体并未经过精确的科学计算，但它提供了一些有用的、可供参考的意见。

我之所以能从“大富翁”游戏中学到这么多知识，是因为该游戏使我的智力、体力和情感都得到了发展。玩这个游戏时，我的大脑在拼命思考、我的情感异常兴奋，同时这也是一项体力活。这个游戏的竞

赛性把我紧紧地吸引住了，使我全身心地投入，因为我是一个争强好胜的人。

而当我走进教室，被要求安静地坐着，听某位老师讲我完全不感兴趣的课程或费力地理解与我无关的概念时，我就会感到烦躁，进而厌倦。我的身体开始因无聊而扭来扭去，或者我会睡觉以躲避思想和情感的双重痛苦。如果让我安静地坐着，只动脑而不动手地学习，尤其是学我不感兴趣的课程，或者遇上沉闷无趣的老师，我肯定是学不好的。家长和学校为了让过度活跃的孩子安静地坐在座位上，给他们服用越来越多的药品，为的就是这个吗？这些孩子可能擅长通过动手来学习，对于别人安排的学习内容并不感兴趣。然而当他们反抗时，体制就可以给他们服药吗？

精神学习法已经出现，虽然它来源于宗教观念，但它并不一定要依照宗教观念来学习。当我们来到残疾人奥运会的赛场上，看到那些身体有缺陷的运动员用尽全身的力量去奔跑或转动轮椅，总会被他们顽强的精神和信念所感动，这就是精神的力量。一年前，我观看了一个由残疾人表演的特别节目，当时那些年轻人的精神打动了全场观众。当我看到他们艰难地移动着残疾的身体时，也忍不住站起来为他们大声喝彩。他们身残志坚、不屈不挠的精神打动了我们每个人的灵魂。这种精神指引我们去思考我们到底是谁？我们存在的意义是什么？这就是我所说的精神学习。

我在越南时，看到年轻的战友们奔赴战场，虽然他们明知道等在前方的死亡。是精神的力量让他们牺牲自己，保全集体。我在越南还看到一些事情，但我不敢写出来，因为害怕它们听起来太过离奇。然而，有很多次，我也看到一些年轻人做一些从思想、情感和身体角度都无法解释的事情。这就是我所说的精神的力量。

我参加婚礼时，看到一对新人幸福地步入婚姻的殿堂，在心里就会想，这是两个人在现实层面上的结合。但在上帝面前，却是两人在精神层面上的结合。婚姻把两个人的灵魂紧紧地连在了一起，是他们对彼此同甘共苦的承诺。不幸的是，离婚率却是如此之高。这似乎在说明，许多人从身体、理智和情感上结合，但并没有实现精神层面的

结合。所以当这对夫妇面临困境时，他们就会劳燕分飞。这就是我说的精神教育。我并不想冒犯任何人，也不希望将个人观点强加于任何人的宗教和精神观念之上。我只想让大家意识到这种超越理智、情感和肉体限制的力量。

认识的转变

9~12岁期间，我的学习四面体经历了一次根本性的转变，我知道我改变了在体力、智力、情感和精神方面的自我认知。当我看着富爸爸签文件、开支票、接过钥匙时，我的内心出现了某种变化。这时，“大富翁”游戏和现实生活的关系开始变得清晰。我一直认为自己不聪明，或者至少不如我的两个爸爸还有“蚂蚁安迪”聪明，几年来我的自我感觉一直不好，但现在我改变了这种认识。我的自我感觉很好，而且我深知自己这一生都会感觉良好，我知道我能够生存下去，相信我将按照自己的方式取得成功。我知道我不需要一份高薪的工作甚至金钱来改善我的财务状况。我还发现了一些我希望能做好的事情，并且也知道自己能做好。我找到了我想学习的东西。在精神层面上我发生了一些改变。我感到自信、兴奋，并学会了善待自己。在学校以及在家里看着母亲对着桌上的一大堆账单发愁时，我的感觉可没有这么好。一种温暖的感觉从我的心中蔓延开来。我能够确定我是谁和我将成为谁，我知道我将成为富人，我知道我能找到帮助爸爸妈妈的方法。我还不知道具体要怎么去做，但我知道我一定会成功。我知道我会在我真正希望成功的领域取得成功，而不是试图在别人说我应该成功的领域里去获取成功。我对自己有了全新的认识。

9岁的变化

最近，我与道格和希瑟进行了一次谈话，这对夫妇是阿拉斯加华德福学校的支持者，正是他们向我介绍了鲁道夫·斯坦纳的工作，以及他关于9岁的变化的理论和著作。听完他们的介绍，我以前许多学习

上的困惑得到了解决。

当道格告诉我这所学校教给他们孩子的知识以及为什么教这些知识时，我深有感触。道格告诉我学校让孩子们用锤子、锯和针去搭建小帐篷，是为了让孩子知道他们可以在现实中生存。基于同样的原因，学校教孩子种花、种菜、烹调和烤面包。这是调动智力、情感、体力和精神的教育。这一教育贯穿了孩子一生最关键的时期，也就是斯坦纳所说的“9岁的变化”。在这一时期，孩子不再想按照父母的人生观生活，而是想寻找他们自己的人生观。孩子们在这段时间里容易感到孤单和恐惧，他们的生活充满了太多的不确定。孩子们将走进一个自己并不了解的世界，寻找真正的自我，而不再仅按父母的指令行事。在智力、体力、情感和精神等方面让孩子认识到他们能靠自己的能力生存，对孩子形成正确的自我认知极为重要。

我也知道，许多教育家并不同意鲁道夫关于9岁的变化的理论，在这里我也不想去改变任何人的观点。我只是真诚地告诉你们我自己的体验。在我9岁时，我已经开始寻求某些与众不同的东西了。我知道父母所做的事并没有使我们家的生活状况改观，我不想再走他们的老路。至少，我对家里谈到金钱时的情景至今仍心有余悸。我对父母的争吵记忆犹新，我还记得爸爸说：“我对钱不感兴趣。我已经拼了命地工作了，究竟我还要怎么做才能把债还清？”我希望发现其他一些我能做到的事情，以便我至少不会像父母那样为钱所困。而且在我心里，我最希望做的事情就是帮助我妈妈。每当看到她面对一堆账单哭泣时，我的心都碎了。每当父亲对我说“你需要努力学习以便能找份好工作”时，我就会打心眼里抗拒他的建议。我知道这种生活缺了些什么，所以我要去寻找新的答案和我自己的生活。

通过学习富爸爸的课程，以及多次玩“大富翁”游戏（1年大约会玩50次），我改变了思考问题的方式。我感到我能透过“镜子”看到父母看不到的世界，尽管这面“镜子”就摆在他们面前。回想起来，我确信他们无法看到富爸爸眼中的世界，因为在智力上，他们受到的教育是寻找工作；在情感上，他们受到的教育是寻找保障；在体力上，他们受到的教育是努力工作；我还确信，因为他们没有财务赢配方，在

精神上，他们在财务方面的自我认知不断地被削弱，而账单却越堆越高。我爸爸努力工作，工资涨了又涨，却从未在财务上领先过。在50岁达到职业生涯的巅峰后，他再也无法摆脱停滞不前甚至走下坡路的状况，他的精神几近崩溃。

学生走出校门时尚未做好准备

学校并未教给学生当今世界所需要的生存技能。大多数学生在离开学校时经济拮据，并极力寻求安全——一种在外部世界里根本找不到的安全。真正的安全只存在于人的内心。许多学生走出校门时，尚未在智力、情感、体力和精神上做好准备。学校系统通过给大公司和军队提供稳定的雇员和士兵资源而完成了自身的职责。我的两个爸爸都意识到了这一点，但他们看待该问题的角度却大相径庭。一个爸爸从桌子的这一边看问题，而另一个爸爸则从桌子的那一边看问题。

当我对人们说“不要依赖工作安全，不要希冀公司关心你的财务问题，不要期待政府在你退休后照顾你的生活”，人们总会显得畏首畏尾、局促不安。我看不到他们眼中的激情，看到的只有恐惧。每当此时，我总不免为他们感到担忧。人们太依赖工作安全而不相信自己的能力。对安全和保障的需求一部分来自人们从不主动开发新的认识、不相信自己有独立生存的能力，他们宁可沿着父母的老路，做父母做过的事，遵循父母“去上学，以便你能学到雇主需要的工作技能”的教导。大多数人找到了工作，但只有极少数人找到了他们梦寐以求的安全。当你的生存需要依赖别人——坐在桌子这一边的人时，你很难找到真正的安全。

2000年7月，当时的美联储主席格林斯潘谈到了通货膨胀。他说目前通货膨胀率没有达到应有的高水平，从而使得这段时期失业率较低，而出现这种现象的原因是人们只期望工作安全，而不要求涨工资。他继续解释道，正如在许多行业已看到的那样，许多人担心技术进步和计算机取代他们的位置，宁愿只要低工资。他说，这就是富人越来越富而大多数人却无缘分享新财富的原因。富爸爸认为这是因

为他们害怕失去工作，我认为这是由于许多人从未学到实现财务独立的技能，所以他们只能遵循父辈的建议，走父辈的老路。

一名记者在最近对我的一次采访中，因为我对教育的评价而表现得异常愤慨。他在学校里成绩很好，有一份安稳而体面的工作。他生气地对我说：“你是说人们不应该去当雇员吗？如果没有雇员，你知道会发生什么事吗？世界会一片混乱。”

我同意他的话。深吸了一口气之后，我开始回答他的问题：“我同意世界离不开雇员的看法，我也相信每个雇员都承担着重要的工作。假如雇员们都不干自己的工作，公司的总裁将什么也做不了。所以我对雇员没有任何偏见，我自己也曾经是个雇员。”

“那么，教育体制教人们成为雇员和士兵有什么错呢？”这位记者问道，“这个世界需要雇员。”

我再次表示同意并说：“是的，世界需要受过教育的雇员，而不是受过教育的奴隶。我认为现在该让所有学生受到能使他们真正获得自由的教育了，我们的教育不该只为大公司和军队培养他们需要的所谓的聪明学生。”

别要求涨工资

如果我认为涨工资能解决问题，我会让所有的雇员都要求涨工资。但格林斯潘是对的，假如一个人索要太高的薪水（当然这与他能向公司提供的服务有关），坐在桌子这边的雇主就会找一名新员工替代他。因为如果公司费用过高，未来的发展就会受到威胁。今天许多公司消失的原因就是因为它们无力承担过高的劳动力成本。海外公司的增加也是因为这些企业希望寻找到成本更低的劳动力。而许多工作也开始由技术取代，如旅行代理人、证券经纪人等。所以格林斯潘认为，人们害怕因为要求涨工资而丢掉饭碗，这种看法是有道理的。

但我说“别要求涨工资”则是因为，在大多数情况下，涨工资也无济于事。当人们的工资上涨后，政府的税收也相应增加了，于是人们又陷入更深的债务之中。我的书和教育游戏就是用于转变一个人的自

我认知。如果一个人真正希望实现财务安全，就需要在智力、情感、体力和精神方面发生转变。如果一个人开始在智力上接受正确的财商教育，那么他的情感、思想和体力也会开始发生变化。一旦他们的自我认知提高了，他们会发现自己将不再过分依赖职业并开始做自己的致富家庭作业。正如富爸爸所说：“你靠工作不能致富，可你在家却能致富。”我也发现，当一个人的自我认知发生转变、自信增加时，雇主通常很愿意给他涨工资。这就是家庭作业如此重要的原因。

你的家庭作业

我必须告诫那些父母们，你在家中对孩子的教育和学校对孩子的教育同等重要。我建议父母们开始鼓励孩子去找一条能够使他们在30岁就退休的路。当然，你的孩子是否真的能在30岁退休并不那么重要，但至少它能使孩子换个角度思考问题。假如他们意识到自己有可能只工作几年就退休，就会问诸如“我怎样才能在30岁退休”之类的问题。而在这时，他们就为穿过“镜子”做好了准备。他们走出校门后不是一味寻求工作安全，而是要追寻属于自己的财务自由。只要他们肯做家庭作业，没准儿他们已经找到了呢？

最后的结局

一个人的价值在他的成绩单中是找不到的。我们中的大多数人都知道，有些人在学校时还是优等生，在生命结束时却成为差等生了。

评价一个人的教育是否成功有许多方式，其中最好的一种就是看他走出校门后的财务状况如何。我曾记录过一些有趣的数据，它可以告诉人们他们为什么需要对自己的正规教育作些补充。这些数据来自美国健康、教育和福利部，前面已经提到过。报告表明，在所调查的每100个65岁的人中，有1人富裕，4人小康，5人仍在工作，56人需要政府支持和家庭资助，剩下的34人已经死亡。

依我看，这份成绩单不值得我们花几亿美元和大量时间去对那些

人们进行教育。这意味着，当年我们毕业班里的700名学生中，现在有7人富裕，392人需要政府或家庭的资助。这个结果并不好，而且这些数字中还有一个问题，即7个富人中，大约有两个人是靠继承遗产而不是自我奋斗达到这一水平的。

2000年8月16日，《今日美国》发表了一篇题为《挣钱不易》的文章。文中，经济分析师丹尼·谢里登计算了能挣到100万美元的7种方式的概率。

拥有一家小公司	1:1000
为一家上市的网络概念股公司工作	1:10000
30年坚持每月存800美元	1:1500000
在一场电视游戏竞赛中获胜	1:4000000
在赌场玩老虎机？摇	1:6000000
中彩票	1:12000000
继承100万美元遗产	1:12000000

上面的统计数据表明，仅有极少数人能通过继承遗产成为百万富翁。所以，你的孩子成为百万富翁的最佳途径是创建自己的企业，并苦心经营，使其成功。

假如你教会孩子懂得他们能靠自己的力量生存和致富，知道如何管理自己的财务，避免陷入消费者债务^⑤，不依赖工作，那么你就为他们进入现实生活做了最好的准备。

让人们在晚年依赖他人生活的教育体制并未替孩子们做好进入现实生活的准备。让公司和政府在你晚年照顾你的想法是过时的工业时代的想法。你的孩子需要你的帮助，如果他们必须拥有未来所需的财务技能的话。

结束语

本书第一部分阐述的是，金钱只是一种观念，教育亦是如此。孩子的自我认知或他们关于学术和财务的观念常常会影响他们的一生。

因此说，父母最重要的工作是督促、引导和保护孩子的自我认知。

注释

① 霍华德·加德纳的“多元智能”理论还在不断发展。他在1983年《心智的结构》一书中提到了7种智能，后来他又补充了“自然观察者”智能。此处清崎引用了这8种智能中的7种。

② 火奴鲁鲁，即檀香山，美国夏威夷州的首府和港口城市

③ 《圣经》里提到，富人上天堂比骆驼穿过针眼还难。

④ 1盎司约为28.35克。

⑤ corner office，即角落办公室，位于方形或多边形办公大楼的拐角部分，比普通办公室更宽敞明亮，通常是总裁或总经理的办公室。

⑥ 钟型曲线又称正态曲线，是一根两端低中间高的曲线，左右对称。

⑦ 通常所说的“3R”是指阅读（Read）、背诵（Recite）、复习（Review）。

⑧ elementary，形容词，意为基本的、基础的、小学教育的。element为其名词形式，意为元素、要素、成分。

⑨ 疯帽匠、扑克牌军队和柴郡猫都是《爱丽丝漫游奇境记》中的角色。

⑩ 消费者债务，或称个人消费债务，是指汽车贷款和信用卡债务，但不包括购买房屋等的分期付款。

第二部分

钱不能使你变富

我的富爸爸说“别指望钱把你变富”，他还会接着说：“因为钱也有本事把你变穷……”对大多数人来说，挣的钱越多，反而变得越穷。后来当他看到人们纷纷购买彩票时，他说：“如果钱真能使人变富的话，为什么那么多中了大奖的人最后会破产？”

我聪明的穷爸爸在教育方面也持有类似的看法。

如果一个孩子没有带着好成绩走出校门，就意味着他在今后的现实生活中不可能取得成功吗？学业上的成功能保证你的孩子在现实生活中取得成功吗？本书的第一部分从心理上帮助你的孩子为进入学校、应对幼年时期发生的变化做好了准备。第二部分旨在帮助你的孩子为进入现实生活做好准备。

第8章

银行从不问我要成绩单

15岁时，我的英语考试不及格，因为我不会写文章，或者说是我的英语老师不喜欢我写的东西，此外我的拼写也很糟糕。这意味着我不得不留级再上一年高二。有太多原因让我为此感到无比痛苦和羞愧：首先，爸爸是教育官员，是夏威夷州教育厅厅长，主管40多所学校。教育厅里将充斥着嘲笑和鄙夷，因为长官的儿子学习成绩太差了。第二，不及格意味着我要和我妹妹待在一个班里，换句话说，她在前进而我在倒退。第三，留级意味着我收不到大学足球校队的邀请函了，而足球是我疯狂热爱的运动。我拿到成绩单那天，看到英语这门课程上的“F”后，就跑到了化学实验大楼的后面，独自一人待着。我坐在冰冷的水泥地上，双手抱着腿，靠在墙上痛哭起来。几个月来，我一直在猜测我可能会得“F”，但看到它真实地写在纸上，还是让我感到措手不及、情绪失控。我就这么孤独地坐了一个多小时。

我最好的朋友、富爸爸的儿子迈克也得了“F”。他也不及格的确不是件好事，但至少这时候还有个人能陪我一起伤心。当他穿过校园准备坐车回家时，我向他招了招手，但他摇了摇头，继续向接他的车走去。

那天晚上，等弟弟妹妹都睡觉以后，我告诉爸爸妈妈，我的英语没能及格，高二要重修。因为教育制度规定，凡英语或社会研究不及格的学生都得重修整个学年。爸爸对这项政策很熟悉，他就是它的执行者之一。虽然他们事先已经听到了关于这个消息的传闻，但仍然难以接受这令人痛苦的事实。爸爸静静地坐着，只是面无表情地点了点头，而妈妈听到这个消息后则显得更难过。我看到她脸上的表情在变化，先是悲伤，继而是生气。她转向爸爸说：“会这样吗？罗伯特真的要留级吗？”爸爸只说了一句话：“这是规定。不过在做决定前，我会先调查一下这件事。”

在随后的几天里，我爸爸深入调查了此事。他发现，我们班的32名学生中，老师共给了15人不及格，8个学生“D”，1个学生“A”，4个“B”，其余为“C”。看到如此高的不及格率，爸爸出面干涉了此事。他这么做并不是因为他是我爸爸，而是因为他是教育厅厅长。他先是命令校长进行公开的正式调查。从和班里多数学生谈话开始调查，结果老师被换到另一所学校，并特开一个暑期学习班，给那些想提高成绩的学生一个补救的机会。我花了暑假的3个星期努力学习，终于使成绩提到了“D”，得以和班里的其他同学一起升入高三。

最后，爸爸认为老师和学生两边各有对错。使他感到不安的是，许多没有及格的学生都是班里的尖子生并有望升入大学。所以他没有刻意地支持哪一边，而是回到家里对我说：“这次考试不及格是你一生中非常重要的一次教训。也许你能从中有所领悟，也许你什么也没悟到。你可以生气，责怪老师，对老师充满怨恨；你也可以反省一下自己的行为，从这次经历中吸取教训并成熟起来。我认为老师的确不该给这么多学生不及格，但我也认为你和你的朋友应该更努力地成为好学生。我希望老师和学生都能通过这次事件成熟起来。”

我承认我的确心怀怨恨。我就是不喜欢那个老师，而且从那以后开始讨厌上学。我从不喜欢学习我不感兴趣的和我知道走出校门就没用的功课。虽然感情上的创伤很深，我还是认真了起来，改变了学习态度，改善了学习习惯，并终于如期从高中毕业。

最重要的是，我听从了爸爸的建议，从逆境中走了出来。反思过去，我认为高二时的不及格倒是件幸事。这次事件使我改正了学习的态度和习惯。而且我知道，假如没有高二时的这种转变，我一定上不了大学。

妈妈很担心

这段时期，妈妈非常不安。她说：“你的成绩至关重要。如果你不能取得好成绩，就上不了好大学，将来就找不到好工作，好成绩对你的人生太重要了。”在我这段痛苦却又积极努力的日子里，她一直

重复着这些话，声音里透露出更多的恐惧和焦虑。

这段时期的确让我痛苦不堪。不仅因为我不及格，还因为我不得不上暑期补习班来补救不及格的成绩，追赶班里其他同学。这是爸爸为那个老师教的班里所有不及格的学生开设的暑期班。我讨厌暑期班，课程枯燥，教室里又热又潮湿，而且，把精神集中在英语课上真是件苦差事。当我把视线移到窗外，穿过椰子树，看到我那些正在海面上冲浪的朋友们，我的心就飞走了。更糟的是，许多冲浪的朋友在我们兴奋地跑向他们时，却嘲讽、讥笑我们，还叫我们“笨蛋”。

4个小时的课一上完，我和迈克就会穿过小镇去他爸爸的办公室，花几个小时去做他安排给我们的事情。一天，在等富爸爸的间隙，迈克和我讨论起了成绩差对我们未来的影响。不及格和被称为“笨蛋”的确对我们造成了挺大的伤害。

“朋友们嘲笑我们是因为他们成绩比我们好，而且他们能进比我们好的大学。”迈克说。

“我也听到了，”我答道，“你认为我们这一生都会一败涂地吗？”

我们刚刚15岁，对现实世界知之甚少，却发现自己被贴上了“笨蛋”和“失败”的标签，这对我们的心灵造成了伤害，也让我们在感情上受到了伤害，同时也让我们在智力上怀疑自己的学习能力。我们的未来看似一片灰暗，而妈妈也这么认为。

富爸爸的评论

富爸爸非常清楚我们在学业上的失败。他儿子在英语这门课上拿了个“F”也使他感到不安。他很感谢我爸爸干预了此事并为我们办了一个暑期班补救了我们不及格的成绩。尽管两个爸爸的观念不同，但他们都看到了这件事积极的一面，都给我们上了一课，希望我们能从此事中吸取教训。在这件事上，富爸爸说的不多。我相信他是在观察我们两个人对所处境况的反应。当他察觉到我们对学业失败的感觉和想法时，就开始评论了。富爸爸坐在他的办公室里说：“好成绩很重要。你在学校的良好表现很重要，你学了多少知识和你有多聪明也很

重要。但是当你走出校门，好成绩就不那么重要了。”

听到他这么说，我向前探了探身子。在我们家，几乎所有的人——爸爸和他的兄弟姐妹——都在做与教育相关的事，说成绩不重要几乎是对他们的亵渎。“我们的成绩怎么会不重要呢？这些成绩可是会跟着我们一辈子的。”我有些吃惊地小声嘀咕。

富爸爸摇了摇头，然后往我们身边侧了侧身，严肃地说：“听着，迈克、罗伯特。我要告诉你们一个大秘密。”说到这儿，富爸爸停顿了一下，确定我们在集中注意力听他讲话。然后他说：“银行从不问我要成绩单。”

这句话让我惊呆了。几个月以来，我和迈克一直在担心我们的成绩。在学校，成绩就是一切。我的父母、朋友、亲戚都这么认为。富爸爸的话让我感到极为震惊，我一贯认为我的生活会被差成绩毁掉。“你刚才说什么？”我问道，还不能完全理解富爸爸刚才所说的话。

“听着。”富爸爸说，身体往后靠在了摇椅里，他知道我们听到了他刚才的话，现在他要说得更清楚明了。

“银行不问你要成绩单？”我重复道，“难道你是在说成绩不重要？”

“我说了吗？”富爸爸反问道，“我说成绩不重要了吗？”

“没有，”我有些不安地说，“你没这么说。”

“那么我说了什么？”他问。

“你说‘银行从不问我要成绩单’。”我答道。对我而言，这太难理解了。因为我出生在教师世家，好成绩、高分数和好看的成绩单意味着一切。

“每次我去见银行经理，”富爸爸说，“他从不说‘给我看看你的成绩单’。”他顿了一下，接着说道：“我的银行经理会问‘你真是个优等生吗’，他会让我出示我的成绩单吗？或者他会说‘噢，你成绩很好，那我借给你100万美元吧’，他会这么说吗？”

“我想不会，”迈克说，“至少我和你一起去他办公室的时候，他从没问你要过成绩单。而且我知道他不会根据你的GPA^①给你贷款的。”

“那么他会问我要什么？”富爸爸问。

“他会问你要财务报表，”迈克马上答道，“他总是要你最近的财务报表，他想看你的损益表和资产负债表。”

你离开学校后的成绩单

富爸爸点了点头继续说道：“银行经理只会要财务报表。他关心的是每个人的财务状况，他不在意你是贫是富，有没有受过教育。不管你是谁，他们只想看你的财务报表。你们知道银行经理为什么这么做吗？”

迈克和我摇了摇头，等着他告诉我们答案。“我从未认真想过这个问题，”迈克说话了，“告诉我们，好吗？”

“因为你的财务报表就是你离开学校后的成绩单。”富爸爸用浑厚、低沉的声音说道，“问题是，大多数人离开学校时，还不知道财务报表是什么东西。”

“我的财务报表就是我离开学校后的成绩单？”我不解地问道，“你是说它是成年人的成绩单？”

富爸爸点了点头：“没错儿，它是成年人的成绩单。可是，大多数成年人并不真正了解财务报表是怎么回事。”

“这是成年人唯一的成绩单吗？”我问，“还有别的成绩单吗？”

“有，还有别的成绩单。财务报表是你非常重要的成绩单，但并不是唯一的。另一张成绩单是你的年度体检报告，通过验血和其他检查手段来显示你的健康状况以及需要改善的方面。还有一张成绩单记录着你的高尔夫球和保龄球比赛的得分。人的一生中，会有很多张不同的成绩单，但个人财务报表是你需要格外重视的。”

“所以一个人即使在学校的成绩单上全得了‘A’，在现实生活中的财务报表上仍有可能得‘F’？”我问，“这是你的意思吗？”

富爸爸点了点头：“这种事一直在发生。”

在学校看成绩单，在生活中看财务报表

对我而言，15岁那年的英语成绩不及格的确是一次极为宝贵的经历。因为我从中认识到，我对学校和学习的态度是不正确的。这次考试不及格把我惊醒了，我开始转变自己对学校的态度、改正自己的学习习惯。这还使我在年少时就认识到，在学校里成绩很重要，可一旦离开学校，财务报表就是我的成绩单。

富爸爸对我说：“在学校，学生每学期收到一张成绩单。如果一个学生的成绩不理想，只要他愿意，他就有时间去弥补。而在现实生活中，大多数成年人都不会定期收到一张财务成绩单，所以就有许多人在财务问题中苦苦挣扎。许多人从不会认真地考虑自己的财务状况，直到他们失业、遇到意外事故、考虑退休，或者当一切都已经来不及。因为大多数成年人不会定期收到财务成绩单，他们也就不能及时地修补财务漏洞以实现财务安全。他们也许有高薪工作、大房子、名车，并且事业一帆风顺，但他们的财务成绩仍然不及格。许多在学校成绩很好的聪明学生，一生的财务成绩却不及格。这就是没有财务报表的代价。通过翻看我的财务报表，我能了解到自己哪些地方做得好，哪些地方做得不好，以及哪些地方亟待改进。”

成绩单能指出需要改进的地方

长远来看，那次考试不及格倒成了件好事，因为它使我和迈克在学校里的表现好多了，虽然我们永远都成不了最优秀的学生。后来，我从州参议员手中接过了位于马里兰州安纳波利斯的美国海军军官学校和位于纽约的美国商船学院的入学通知书。迈克因为决定继续留在夏威夷跟他爸爸学习，选择了就读夏威夷大学，并于1969年毕业。同年，我也从美国商船学院毕业了。的确，从长远来看，那次不及格的经历是无价的，因为它使我和迈克改变了对学校的态度。

在大学期间，我克服了对写作的恐惧，甚至居然开始喜欢它，虽

然我到现在仍是个蹩脚的作家。我很感谢在学院里教了我两年英文课的老师A. A. 诺顿博士，他帮助我克服了对英文的自信心不足，以及曾经的恐惧和偏见等问题。如果没有诺顿博士和我的合著者莎伦·莱希特，我怀疑我今天能否成为《纽约时报》和《华尔街日报》的畅销书作家。有时我想，如果我15岁时没有经历考试不及格，如果在这段时间里没有得到家人的帮助，我的人生就无法经历这样的转变，我也成不了畅销书作家。这就是成绩单，尤其是难看的成绩单如此重要的原因。

最后，我意识到，成绩单的作用并不是测试我们已知的东西，而是告诉我们在生活中还有哪些地方尚需改进。个人财务报表也在告诉我们同样的信息。它是你的财务状况报告单，是你生活的成绩单。

现在，你的孩子也需要一份财务成绩单

9岁时，我开始接受财务启蒙教育，这一年，富爸爸向我介绍了财务成绩单。读过《富爸爸穷爸爸》的人都会记得，富爸爸在第二课里就告诉了我财务知识的重要性，或者说，教给了我走出校门后阅读财务报表的能力。

我当时没有意识到富爸爸是在帮助我和他的儿子为进入现实世界做准备，但他的确通过教我们基础财务知识而为我们做好了准备。而这些课程通常不会在学校里教给十几岁的孩子，也不会教给成年人。对财务报表的初步了解在财务上给了我极大的自信，也让我在金钱上有了成熟的看法。我明白了资产和负债、收入和支出的不同，同时还了解到现金流的重要性。许多成年人因为不了解它们的细微差异，因为缺少必要的财商教育，即使辛苦工作、收入颇丰，仍然不能在财务上领先。

通过很好地理解财务报表，我得到的收益远不止是自信心的增加。从中我还受到了启迪，明白了富爸爸所说的“3C”，即自信（Confidence）、控制（Control）和改正（Correction）的内涵。

他曾对我和迈克说：“如果你们了解了财务报表的真正作用，你

们就会对自己的财务更有信心，更能控制自己的财务状况。尤为重要
的是，出现财务问题时，你们能够及时改正。缺乏财务知识的人往往
在财务方面缺乏自信，所以他们无法控制财务问题的恶化，更无法及
时作出纠正。直到事情已无法挽救时，他们才会意识到自己的错
误。”

在我很小的时候，就开始通过智力、情感、体力和精神来学
习“3C”的技能。那时我并不是很能理解这些东西，直到今天我仍然没
有完全弄明白，但基础的财商教育的确是长期的、终生的财务学习的
基础。这一基础的财商教育开启了我一生的财务学习之门，而这一切
都是从理解财务报表开始的。

我的第一张图

富爸爸用简单的图示开始对我们进行基础财商教育。

每当我们画出一张简单的图，富爸爸就希望我们能理解图中的各
个财务术语、定义及其相互关系。通过画图，我了解了术语和图表之
间的关系。我跟一些受过专业财务培训的人交流过，他们说尽管他们
在学校上过会计课，却仍然弄不清楚各个财务术语之间的关系。但富
爸爸说：“关系才是最重要的。”

收入
支出

资产	负债
----	----

财务问题从何而来

穷爸爸常说：“我们的房子是一项资产。”这正是他几乎所有的财

务问题的根源。这要么是出于对资产定义的误解，要么是出于未能发现其定义间的细微差异，它导致了像爸爸那样的大多数人的财务困境。往池塘里扔一个小石子，你会发现以小石子入水的位置为中心，会泛起层层涟漪。当一个人开始人生旅程，而不了解资产和负债的差异时，“涟漪”将会引起他们今后生活中的财务问题。因此富爸爸说：“关系才是最重要的。”

虽然我在前几本书中已经讲过这一点，但这里仍有必要重温。这是在孩子年少时期对他进行财务启蒙的至关重要的第一步。

如何定义资产和负债

如何定义资产和负债呢？当我查到词典中对这两个词所下的定义时，词典的解释让我更加迷惑了。其实这正好反映了这些定义只能让人从智力上理解，并不能直观地看到或摸到。而财务报表上的简单图表却让这些定义变得直观起来，即便他只是一张纸上画的几条线。

为了阐明我的观点，不妨先看一下词典中“资产”一词的定义。

资产：①死人的财产。②一个人、组织、公司的各类财产之和。③资产负债表上用于说明所拥有财产账面价值的项目。

对那些具有语言天赋的高智商的人来说，这个定义可能很清楚。也许他们能深入理解这些解释并明白资产到底是什么。但对一个9岁的孩子来说，这些空洞的解释毫无意义。对一个年仅9岁的正在学习致富的男孩来说，词典中的定义无疑是不充分甚至是误导性的。如果智力就是发现细微差异的能力，那么为了成为富人，我就需要发现比词典所提供的差异更多的细微差异，我还需要把它们以语言之外的多种形式表现出来。

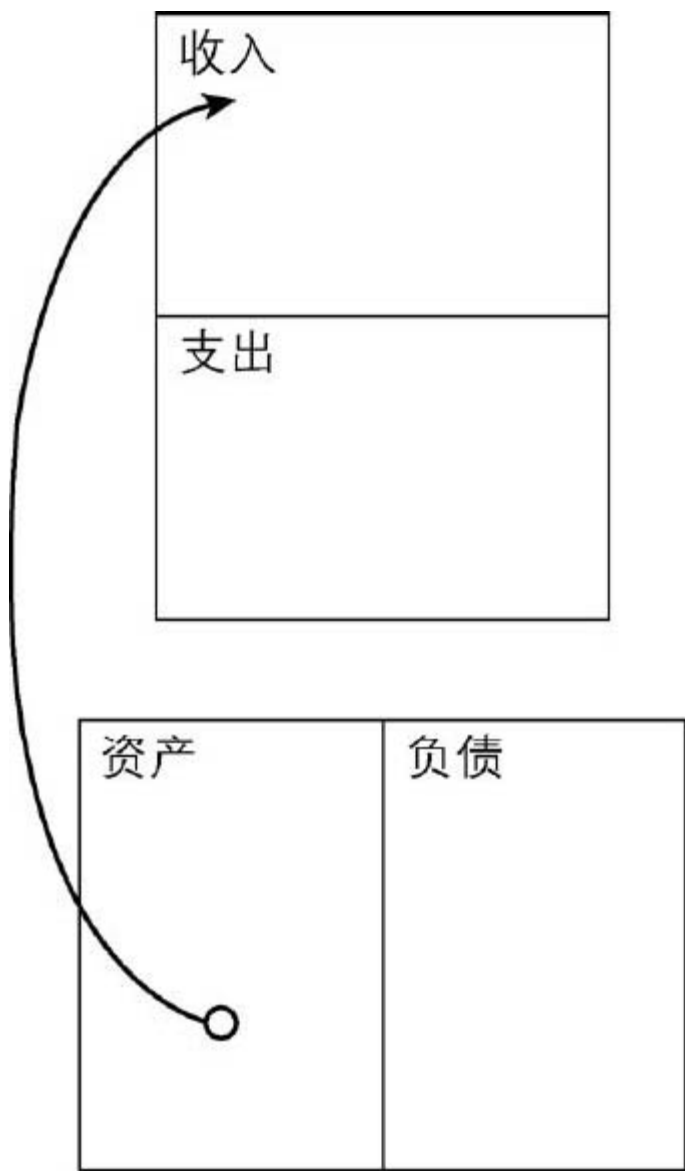
富爸爸把这个定义生动地表达出来，从而增加了它的差异性。这样做的结果是，我发现了资产和负债随着生活的改变而呈现出的细微差异。他只用了一张纸就达到了这个效果，还让我看到了损益表和资

产负债表之间的关系。他说：“决定某样东西是不是资产的是现金流，而不是你列在资产负债表上的废品。现金流是金钱世界中最重要的词汇，同时也通常是最不好理解的词汇。大多数人看得到现金，却看不到它的流动。可正是现金流决定了一样东西到底是资产、负债，还是废品。”

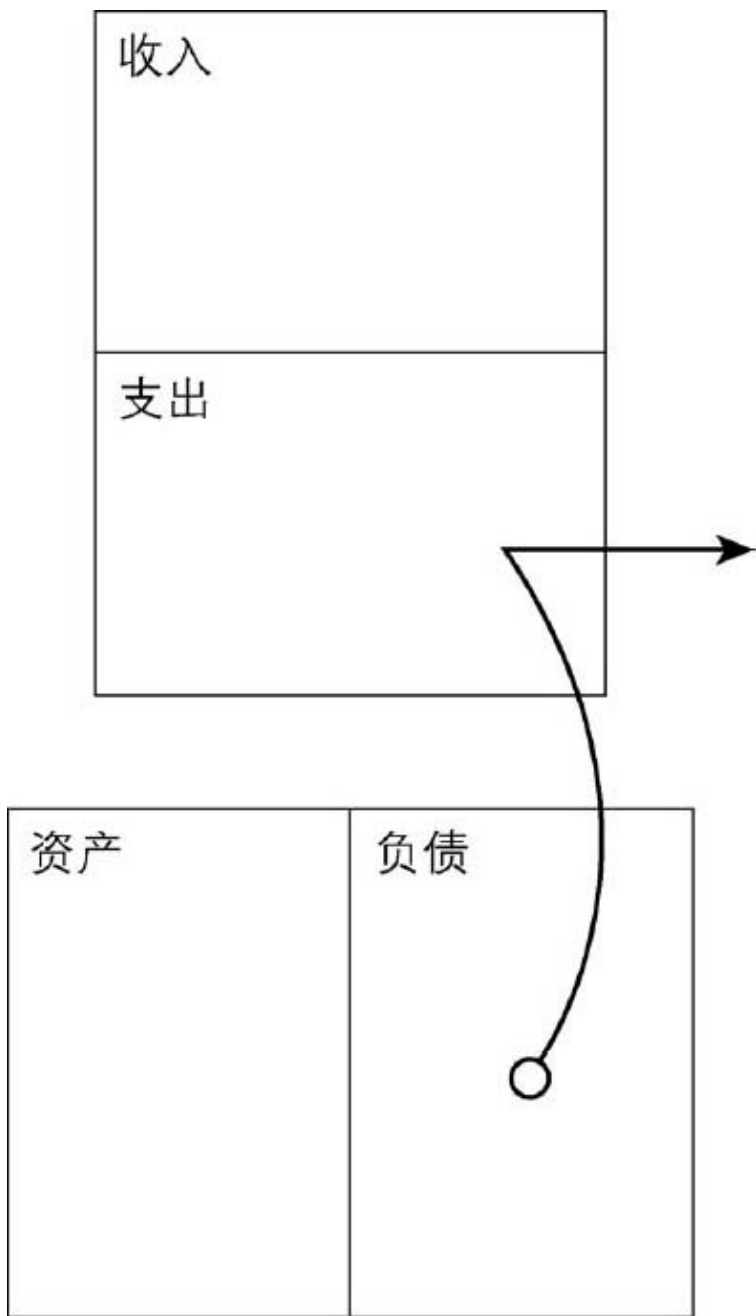
关系

“正是损益表和资产负债表之间的现金流，决定了到底什么是资产，什么是负债。”富爸爸反复强调。

假如你想在你的孩子年少时就对他进行财务启蒙，请记住这句话并不断向你的孩子重复这句话。如果他们真的听进去了，他们就会理解这句话并重复它。如果你的孩子不能理解这句话，他们就有可能上街买回高尔夫球杆并把它们放在车库里。当他们到银行申请贷款时，会把高尔夫球杆作为资产列在资产负债表内。富爸爸说，放在车库里的一套高尔夫球杆并不是资产。可在许多贷款申请书里，你都会看到人们把高尔夫球杆（实则废品）列为资产。它们被列在资产项下的“私人物品”一栏，也就是你可以把你的鞋子、手提包、领带、家具、盘子和破网球拍列入资产项。这正是大多数人不富有的原因，他们不知道损益表和资产负债表之间的关系。下图显示了一项资产的现金流的流向。



换句话说，资产就是能使钱流入收入栏的东西。在下图中，我们能看到一项负债的现金流的流向。



也就是说，负债就是使钱从支出栏流出的东西。

你不需要成为火箭科学家去把现金流入和流出之间的差异弄清楚。为强化我和迈克对基本概念的理解，富爸爸常说：“资产会把钱放进你的口袋里，而负债则从你的口袋里掏钱。”作为一个9岁的孩子，我理解了。而许多成年人却并不了解这一点。

随着我逐渐长大，我认识到许多成年人都依赖着工作安全，富爸爸改进了这个定义。他说：“如果你失业了，资产会养活你，而负债会吃了你。”他还说：“大多数雇员无法停止工作的原因就是他们买了自以为是资产的负债，每个月都得为它们支出大把大把的钱。他们就是这样在有生之年被他们的‘资产’一点一点吃掉的。”这个定义可能有些复杂，但当我坐在那些求职者的桌子对面，或听到他们被解雇时的哭喊声，我就明了解资产和负债间的不同有多么重要。我在15岁之前，就明白了这些。对我而言，这是对我的一生来说极为重要的财务启蒙。

财商教育步骤

综上所述，第一步是借助简单的图示，以及在连续几年中反复强化这些基本知识开始。今天，人们仍在说他们的房子是一项资产，也许从某种意义上来说，这没有错。但是如果智力就是发现细微差异的能力，那么对任何一个想致富的人来说，基于财务报表来了解资产和负债之间更加细微的差异以及现金如何流动，则是至关重要的。我认为，100个65岁的人中只有1人富裕的原因是，大多数人都不知道资产和负债的差异。人们都习惯于为了工作安全辛苦奔波并积累自认为是资产的负债。

假如你的孩子在买他认为是资产的负债，他就不可能在30岁前退休。假如他坚持买自己认为是资产的负债，那么，无论他从哪所学校毕业，成绩如何，工作有多努力或者挣了多少钱，都只是终生辛苦操劳而不能在财务上领先。因此，拥有财务基础知识十分重要。了解诸如资产和负债之间的不同这样简单的事情，就像往池塘中投了一粒小石子，涟漪效应会持续影响你孩子的余生。

我并不是说不买房子，也不是让你偿清你的抵押贷款。我想对那些希望致富的人说，你们需要更多的财务知识，这会让您发现一般人发现不了的细微差异。如果您希望了解更多的差异，请翻翻我的其他几本书，那里面用了大量篇幅来介绍财务知识，如：

《富爸爸穷爸爸》

《富爸爸财务自由之路》

《富爸爸投资指南》

《富爸爸致富指南》（电子书）

每本书都从不同的方面入手，讲述了财务概念间的巨大差异，这将有助于提高你的财商。如果你已经很认真地读过了上面那几本书，你就有可能更好地影响你孩子的财务未来。富人越来越富，穷人越来越穷，中产阶级深陷债务之中并支付着许多不合理的税额。造成这一现象的原因之一就是，金钱课是一门在家里而不是学校里教授的课程。财商教育得由父母传授给孩子。

我的银行经理知道我有多聪明

我为进入现实世界所做的第一项准备工作是熟悉现实世界的成绩单，即由损益表和资产负债表等组成的财务报表。就像富爸爸说的那样：“银行从不问我要成绩单，我的银行经理只想看我的财务报表。”他还说过：“银行经理对我在学习上有多聪明不感兴趣，他们只想知道我在财务上有多聪明。”

我在接下来的几个章节里介绍了更多的具体方法，能使你的孩子在进入现实世界之前在财务上变得更加聪明。

第9章

孩子们在玩耍中学习

一天，我和爸爸在看两个小猫玩耍。它们咬彼此的脖子、耳朵，抓挠对方，冲对方咆哮，有时还踢对方。如果我不知道它们是在玩，还会以为它们在打架。

我的教育家爸爸说：“小猫是在相互传授生存技能，而这些技能是它们天生就会的。如果我们把这些猫扔到野外，不喂它们食物，它们正在学的这些生存技能会让它们在野外活下去。他们通过玩耍来学习和保留这些技能。人类的学习方式也没什么不同。”

现实世界中的财务生存技能

我经历过的最难的一件事，就是关掉自己的工厂并辞掉35名忠诚的员工。我曾在另一本书中提到过这段发生在20世纪70年代的艰难经历。我无力与亚洲和墨西哥的生产商竞争，不得不关掉我的工厂。我负担的劳动力成本和政府的税收太高了。我不想去跟他们拼个你死我活，决定跟我的竞争者合作，把工厂办到海外。我成功了，但我的员工却蒙受了损失。人们总是问我为什么要写关于金钱的书，他们知道其实我并不需要这么做。但我常常会想起与我那35名忠诚的员工说“再见”的那一天，这一个理由就足够了。

关闭工厂时，我付给每个工人每小时的工资还不足3.5美元。20多年过去了，今天，这些工人现在每小时的工资涨到了大约5美元多一点，或者只拿得到法定的最低工资。即使他们的工资还会有所增加，但我不认为增加的这点钱对他们有什么帮助。他们拥有的唯一的生存技能就是从一份工作换到另一份工作，拼命工作，试图多挣些钱。富爸爸告诉我的那句话没有错：“金钱本身并不能让你富有，这就像安全、有保障的工作不一定能让你感到安全和有保障一样。”

为了在财务方面生存下去，为了获得财务上的安全感，孩子需要在进入现实世界之前培养自己的财务生存技能。如果他们在进入现实世界之前没有掌握这种技能，现实世界会有另外一些金钱课等着你的孩子去上。今天，我们已经可以在学校系统内看到这一幕。年轻人走出校门时不仅背负着信用卡债务，许多人还背负着助学贷款。尽早教你的孩子如何管理金钱非常重要，而最好的教授方式就是与孩子们一起玩耍，因为玩耍是上帝和大自然赋予每一个生命的学习方式——就连小猫也是如此。

让教孩子致富的过程充满乐趣

我能从富爸爸那里学到如此多关于金钱的知识，是因为他总能使学习的过程充满乐趣。他总是跟我一起玩游戏，而不是对我进行“填鸭式”教育。如果我不想学某样东西，他要么会让我去学另一种我有兴趣学习的东西，要么努力教得更有趣些。他总是让现实世界的事物具体化，使我能够看到、摸到和感觉到。最重要的是，他从不挫我的锐气，而总是鼓励我坚定信念，不要一遇挫折就变得不堪一击。当我犯错误时，他鼓励我去吸取教训而不是给我“正确”的答案。他耐心并充满爱意地教导我，尽力挖掘我身上的聪明孩子的天分。我总是得花稍长一点的时间才能理解一些事情，但他从不会把我看成是无能的、迟钝的孩子或者给我贴上“学习障碍”的标签。他按我的学习时间表和我对学习的愿望来教我，而且我不用通过什么考试。他从不像许多家长那样担心我在成绩上比不过其他孩子。我的聪明爸爸几乎也是用同样的方法教导我。

教师们需要帮助

现行的教育体制并不允许教师们按这种方式教学，教师们也没有足够的时间去给每一个孩子必要的关心。这个体制只让教师们按照大规模的生产计划来教育孩子。学校系统就是一个工厂，它按照自己的

生产计划而不是孩子们的学习计划来运转。许多教师试图改变这个系统，但如我所说，教育体制就像鳄鱼，其设计目的只是为了存活而不是为了改变。这就是为什么父母和孩子的“家庭作业”至关重要的原因，其重要程度远远超过你的孩子带回家中的学校作业。

我曾听一位重点大学的教授说：“一个孩子成长到9岁，我们就能看出他能否在我们的学校系统里顺利学习。我们能够看出这个孩子是否拥有我们需要的素质，是否能聪明地应对这个系统的苛刻。遗憾的是，我们还无法向不适合这个系统的孩子们提供另一种可供选择的系统。”

在我小的时候，常常有很多教育界人士到我们家来，他们都是很好的人。而当我去富爸爸家里时，那里挤满了商界人士，他们也都是很好的人。但我知道，他们并不是同一类人。

给自己启蒙

我长大之后，许多人问我是否会沿着父亲的足迹做一名教师。我记得当时我说：“没门儿，我要进入商界。”很多年后，我发现我其实深爱着教书这一行。1985年，我开始给企业家们上商业和投资课，并十分喜爱这份工作。我喜欢教课，因为我在按自己能学得最好的方式去教人们怎样学习。我是通过做游戏、合作竞争、分组讨论和吸取教训学到最好的。我从不惩罚犯错，而是鼓励犯错。我不是让学生独立参加考试，而是让参与者以小组为单位参加考试。我的教室不是静悄悄的，而是充满了讨论声，还有摇滚音乐做背景。换句话说，也就是首先行动、接着犯错、然后吸取教训、最后放声大笑。

我采用了与学校系统完全相反的教学方式。我按照两个爸爸在家里教导我的方式来授课。我发现其实很多人都更喜欢这种学习方式，而我作为教师也从中挣了一大笔钱。因为通常每个学生的学费都高达上千美元。我应用两个爸爸的教学方式，借鉴富爸爸在金钱和投资领域的课程，我发现自己进入了我曾发誓永不涉足的职业中。我或许已成为专业教育者，并尽量满足那些与我有同样学习方式的人。正如他

们的行话所说的，“找准自己的位置”，我找到了一个极好的位置，这里有一大群希望教育充满乐趣和激情的人。

在20世纪80年代中期建立这家教育公司时，我和我的妻子金急于寻找喜欢按同样的方式来授课的老师。我们的首要条件是这位老师在现实世界里非常成功并且热爱教学工作。可这样的人太难找了，在现实世界里，有许多人热爱教学，但他们中的大部分人在商业、金钱和投资领域里并不成功。还有许多人对于金钱和商业很精通，却不是好老师，关键是要找到两者兼备的人。

天才学生

我曾有幸跟随理查德·巴克敏斯特·富勒博士学习。他常被称做是历史上最有成就的美国人，因为没人比他拥有的发明专利更多。他也常被称为“地球上的友善天才”。美国建筑师学会认为他是个伟大的建筑家，虽然他并不是个建筑师。哈佛大学把他看做该校最著名的毕业生之一，虽然他并没有完成在哈佛的学业，他曾两度被开除。在我跟着他学习的某一天，富勒说：“如果老师知道自己在说什么，学生就会成为天才。”我们的工作不是找个老师，而是寻找知道自己在说什么的人，并鼓励他们去给学生上课。

通过教课而变得聪明

在授课过程中，我不只感受到了教学的快乐，不只挣了一大笔钱，我还发现通过教课自己学到了很多。我在上课时，必须使自己全身心投入，为班里的学生设计授课内容。通过和参与者交流、分享我们的看法和发现，我也学到了很多。鉴于此，我建议父母们花些时间来教自己的孩子，因为父母自己也将从中受益匪浅。如果父母希望改变自己的财务状况，一种方法就是寻找新的财务观念并将它们传给自己的子女。请在传授你的孩子旧的金钱观念之前，找到新的财务观念。许多人有财务问题是因为他们接受了父母的旧的金钱观

念，然后又把同样的金钱观念传给了他们的孩子。这也许可以解释为什么穷人总是很穷，而中产阶级刚从学校毕业就会深陷债务之中，不管他们有没有努力工作。他们所做的都是从父母那儿学到的。

因此，最好的学习方法之一就是，教别人你想学的东西。就像主日学校那样，“给予，你就会收获”。你花在教授孩子金钱课上的时间越多，你就会变得越聪明。

学习三部曲

富爸爸曾教过我学习金钱的三部曲：

第一步：简单的图表。我的教育从类似下图的几张简单的图表开始，图表帮助我理解了许多概念。

收入
支出

资产	负债
----	----

第二步：玩。如我所说，我通过动手学得最好，所以多年以来，富爸爸总让我们玩填财务报表的游戏。在我们玩“大富翁”游戏时，他有时会让我们把4栋绿房子和一家红酒店放进我们的财务报表里。

第三步：现实生活。现实生活从我和迈克15岁时开始，当时我们不得不填写财务报表并把它们交给富爸爸。就像所有称职的老师一样，他会给我们评分，向我们指出哪里做得好、哪里需要改进。几乎40年了，在现实生活中，我一直继续自我教育并填写财务报表。

如何开始教你的孩子金钱知识

我建议多数家长从第二步开始。虽然富爸爸是从第一步——画简单的图表开始的，我却认为对孩子谈起诸如损益表、资产负债表之类抽象的词语时应该谨慎。当我对一些成年人讲这些图时，他们都瞪大了眼睛。事实上，我不会讲第一步，除非我确信孩子们感兴趣或准备好了来学这些概念。因为我好奇，所以富爸爸为我量身定做了这3个步骤。

我常常建议从“大富翁”游戏开始。我注意到，一些孩子是真的喜欢这个游戏，而另一些孩子虽然也玩这个游戏，却并不是真的感兴趣。我的许多身为投资家和企业家朋友告诉我，他们到现在也常常会花好几个小时玩“大富翁”游戏，他们为之痴迷。没有这份痴迷，我不会强迫年轻人去接受有关金钱、投资的课程，更谈不上教他们了解财务报表了。

孩子们的现金流

1996年，在我发明了帮助成年人理解财务报表原理的桌面游戏“现金流”后，市场反映表明需要为孩子们设计类似的游戏。1999年末，专门为孩子设计的儿童版“现金流”游戏问世了。我们的桌面游戏是唯一教授孩子们财务报表（孩子们走出校门后的成绩单）基础知识和现金流管理的游戏。

在学校里使用

在印第安纳州的印第安纳波利斯城，有一位富有改革精神的老师戴夫·斯蒂芬斯，开始在他执教那所学校的高中班使用“现金流”游戏并取得了巨大的成功。他发现这个游戏确实改变了许多学生的生活态度。戴夫特别谈到一位学生差点儿因学习成绩差和讨厌上课而退学，但他在玩过“现金流”游戏后有了巨大的转变。这位学生这样说道：

我退出小团体的不良活动，不再吸大麻和酗酒，变成了一名目标明确、意志坚定的高中生。这个游戏让我受益匪浅，我有信心有一天能和创造这个游戏的人一样成功。我不太记得以前的日子了，只记得去玩“现金流”游戏。这真是个神奇的游戏，它用简单、天才的方法向我传授挣钱的理念，并把我带入我之前并不了解的现实生活中。在这一点上，没有任何东西能像这个游戏那样为我开启这样一扇门。它给了我上学的渴望。因为玩这个游戏，我进了学生会，并在那儿向初中生们传达“现金流”中阐述的理念。我现在还是马里恩青年会的主席，在财经学会中担任领导职位。在州DECA®竞赛中，我获得了第一名，进入了全国比赛。我还在学校搞了个日美企业家联合会。最近，我正与其他投资者一起忙着在我们的社区建立“东部”社区中心。正如你看到的那样，游戏给了我走向成功的希望。同时，我的成绩、生活方式和生活态度也发生了很大改变。展望未来，我渴望不断地学习，也希望能将我所学到的东西教给所有想学的人。有时，你转动骰子，事情就完全不同了。

在此，我想向清崎先生等人致以深深的谢意和真诚的赞美。总有一天，你们会看到你们工作的成果，我希望自己能成为第一批证明你们的方法有用、有效的人之一。虽然有点陈词滥调，但下面这句诗精确地总结了 my 经历：“林中两路分，一路人迹稀。我独选此路，境遇乃相异。”

对这个学生，我的反应是：“哇，好棒的年轻人！”这件事是对我的无上嘉奖，使我知道我们的产品在帮助年轻人矫正生活方向方面起到了十分积极的作用。

戴夫·斯蒂芬斯的支持并不仅限于此。当他听说专门为孩子发明的儿童版“现金流”游戏时，他又想到了另一个很有创意的点子。他让一组已很熟悉成人版“现金流”游戏的16~18岁的高中生去小学教7~9岁的孩子玩儿童版“现金流”游戏，取得了非常好的效果。

首先，小学的老师很高兴能有大约8个高中生花上整个下午去帮

他。每个高中生负责带着4个小学生一起玩儿童版“现金流”游戏。现在不再是一个老师带30多个学生，而是一个“老师”带4个学生。结果可想而知，小学生们玩得高兴极了，高中生们也一样开心。学习的过程变得更加个性而且具体。在较短的时间里，高中生和小学生都学到了很多東西。

老师们也很高兴有这样一种活泼的学习方式。教室里不再充斥着沉闷的讲课声或恼人的嘈杂声，取而代之的是欢快的笑声，还有集中精力学习的孩子们。游戏结束后，孩子们都异口同声地说：“啊哈，让我们再玩一次吧。”

额外的收获

还有些我之前没有想到的、意外的收获。当高中生要离开时，许多小孩子都跑过来拥抱他们的新老师，或抓着他们的手不放。这些还在读小学的孩子有了新的榜样。当今天越来越多的问题学生不断出现而引起人们关注时，戴夫·斯蒂芬斯的学生们却衣冠整洁、温文尔雅、聪明并且专注于自己的教育和未来。

当高中生对小学生们说“再见”时，我能从这些小孩子依依不舍的眼光中感觉到他们非常崇拜这些新老师。他们可能会在心里对自己说：“我也想和他们一样。”看着小学生们与他们的新老师挥手告别的这一幕，我想起了幼年时期的我以及那些当年曾指导和影响过我的十几岁的高中生们。在这两个小时里，小学的孩子和真正的好榜样进行了交流，而不是与他们在校外有可能遇到的问题学生混在一起。

高中生的看法

当我问起那些高中生在这次活动中有什么收获时，他们的回答如下：

“我发现我真的很喜欢教课，现在我在考虑将来做一名教师。”

“通过教小孩子们，我也学到了很多知识。当我必须教别人时，

我需要掌握的东西更多。”

“我真惊讶小孩子们怎么能学得那么快。”

“回家后，我会好好对待弟弟妹妹的。”

我记下了这些回答，吃惊地发现高中生们竟然也能这么成熟。

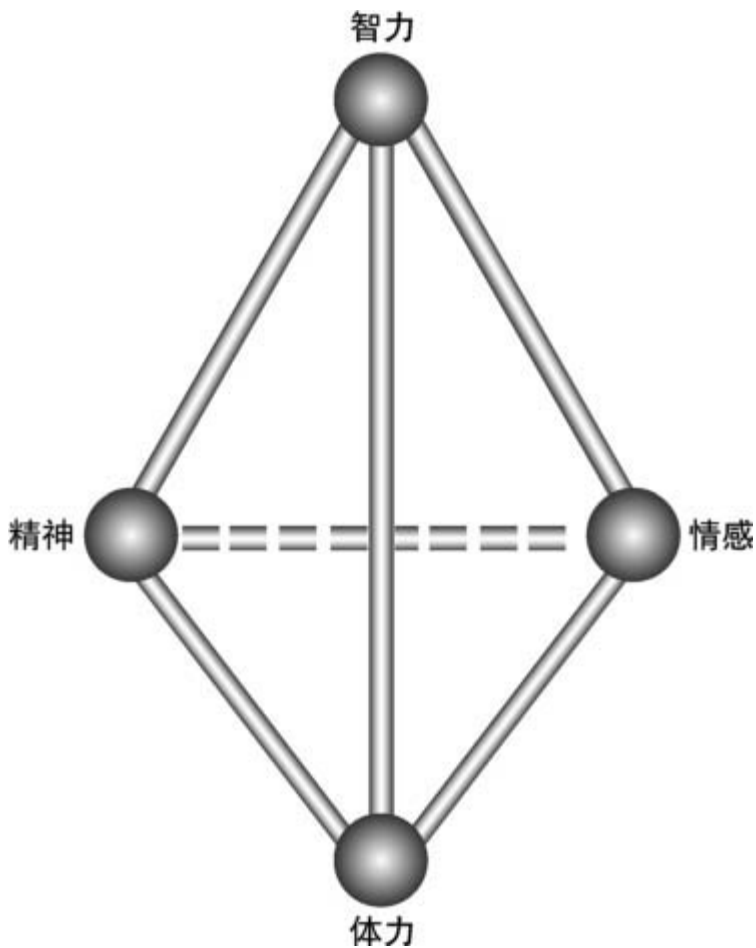
我们网站上的课程表

作为一所由国家学术基金会赞助的学校的校长，戴夫·斯蒂芬斯还帮助我们设计了一份教学方案，便于老师在课堂上教授“现金流”游戏时使用。

第二步的总结

第二步的关键是要愉快地玩，并点燃自己对学习金钱、金钱管理和财务报表的兴趣。看一下下图中的学习四面体，你会明白如何让学习更有效。

学习四面体



游戏是直观的教学工具，它涉及了学习四面体中的4个端点。游戏使感性学习者能和善于理解抽象概念的孩子们有了平等的学习机会。由于游戏非常有趣，它不仅令人兴奋，也让人忘情投入。玩游戏用的是假钱而不是真钱，所以出错也不至于令人太痛苦。许多人从学校毕业时非常害怕犯错误，尤其是财务方面的错误。游戏却允许各个年龄段的孩子放心地犯财务方面的错误，既能免却赔钱的痛苦，又能让他们从中学到财务知识。假如你赞同鲁道夫·斯坦纳那个称为“9岁的变化”的观点，就会知道一个清醒认识到自己拥有的财务生存技能的孩子会更加自信，并且很少有靠工作安全来实现财务安全的想法。他

们将来成年后深陷消费者债务的可能性也会变得更小。更重要的是，学习如何管理金钱并了解财务报表是怎么回事，会使孩子们在面对现实世界时更加自信。

游戏已经使用了好几个世纪

今天，在商店里能买到的游戏大多是以娱乐为目的的。而几个世纪以来，游戏也广泛地应用于教育。各君主制国家的王室常用国际象棋来培养王储们的战略思维，这种游戏常常可以帮助男孩们为领军打仗做好准备。西洋双陆棋也是一种用于培养战略思维的游戏。我在一些书里读到过，王室成员必须接受身体的锻炼和思维的训练，而游戏正是训练思维的方法，王室希望他们的子孙能够去思考而不是死记答案。今天，我们当然不需要训练我们的孩子领军打仗，但我们的确需要教孩子从战略角度去思考有关金钱的问题。国际象棋游戏和“现金流”游戏的相似之处在于，它们都是没有答案的游戏，都能让你从战略角度来思考并为未来做好计划。你每次玩的结果都不一样。每走一步棋或变动一次，你的短期策略也会随之改变，这样你才能保证长远计划的有效性。

游戏帮助你的孩子看到未来

有一天，当我正玩着“大富翁”游戏时，富爸爸说了一段有趣的、令我终生难忘的话。他一边指着游戏板一边说：“你认为把游戏板这边的财产全买下，并在上面放上红酒店，需要花多长时间？”

我和迈克耸了耸肩，并不知道他指的是什么。“你是指在游戏中吗？”

“不，不，”富爸爸说，“我是指在生活中，现在我们已经玩了快两个小时了，我已经拥有了游戏板这一边所有的财产，并在上面放上了红酒店。我的问题是，你们认为在生活中做到这一切要花多长时间？”

迈克和我又耸了耸肩。11岁那年，我们对在现实生活中做成一件事要花多长时间还没什么概念。我们俩看了看游戏板上富爸爸的那一边，上面立着6家红酒店。我们知道每当靠近那一边时，我们总是不得不购买他的资产，并支付很高的价格。“我不知道。”迈克最后说。

“我想得20年。”富爸爸说。

“20年！”我和迈克惊叫起来。对两个仅十几岁的孩子来说，20年太不可思议了。

“光阴如梭，”富爸爸准备开讲下一课了，“许多人任由岁月流逝，却从未真正开始行动。他们有一天会突然发现自己已年过40，却常常深陷债务之中，而孩子还需要上大学。他们在一生中的大部分光阴里都在为钱辛苦地工作，却不得不背负着沉重的债务，终此一生都在支付账单。”

“20年。”我重复道。

富爸爸点了点头，等着我们消化这句话。过了一会儿他说：“你们的未来从今天开始。”他看着我又说：“如果你想走你爸爸的老路，为了支付账单拼命工作，现在你就能从他身上看到20年后的你。”

“但是那要20年，”我抱怨道，“我想快点变富。”

“大多数人都想，”富爸爸说，“问题是大多数人都在按部就班地走老路，上学、找工作。这成了他们的未来。大多数人辛辛苦苦工作了20年，到头来却一无所有。”

“那么，这20年中我们要一直玩这个游戏吗？”迈克问。

富爸爸点了点头，“孩子们，这是你们的选择。也许它仅仅是个花掉你们两个小时的游戏，但它也有可能是你们今后20年的生活。”

“我们的未来从今天开始。”我看着富爸爸的6家红酒店，平静地说。

富爸爸又点了点头说：“它仅仅是个游戏呢，还是代表着你们的未来？”

延误了5年

我在《富爸爸投资指南》一书中提到，我1974年从越南回来并从海军陆战队退役后，才开始我的致富计划。我原打算1969年大学毕业后就开始这20年长远计划的，但越南战争迫使我把这个在现实生活中玩游戏的计划推迟了5年。1994年，刚好在我玩游戏的第20年，我和我妻子购买了我们的最大的“红酒店”之一，然后成功退休了。那年我47岁，她37岁。“大富翁”游戏让我看见了未来，它把20年的教育压缩在了两个小时之内。

我的优势

我相信自己比其他玩“大富翁”游戏的孩子们更有优势，因为我能看懂损益表和资产负债表等财务报表。我知道资产和负债之间以及公司、股票和债券之间的细微差异。1996年，我发明了“现金流”游戏，用它连接“大富翁”游戏和现实世界。如果你和你的孩子喜欢“大富翁”游戏，并且对建立企业、投资等感兴趣，那么下一步就可以玩我发明的这个游戏。游戏可能有点难，需要花较长的时间来学习和掌握。但一旦你学会了，就能在几个小时里看到你的未来。

你的财务报表就是你在现实生活中的成绩单

富爸爸常说：“银行从不问我要成绩单。”他还说：“人们之所以总在财务问题中挣扎，原因之一就是，他们走出校门时还不知道财务报表是什么东西。”

财务报表是财富的基础

创造和留住巨额财富的基础是财务报表。无论你知不知道，你一定有一份自己的财务报表。企业有财务报表，房地产也有财务报表。在你买一家公司的股票前，会有人建议你先看一下该公司的财务报表。财务报表是处理所有与金钱有关事务的基础。不幸的是，大多

数人走出校门时还不知道财务报表是什么东西。这就是为什么对大多数人来说，“大富翁”游戏只是一个游戏的原因。我发明“现金流”游戏是为了教有兴趣的人了解财务报表是什么，怎么使用，怎样在享受乐趣的同时控制他们的未来。我的游戏是连接“大富翁”游戏和现实世界的桥梁。

在下一章中，你会看到成人版和儿童版“现金流”游戏中使用的一些财务报表。你会注意到两个游戏中都有财务报表，只不过其中一个更适合孩子们的思维。

结论

第二步是最重要的学习部分。寓教于乐非常重要，充满乐趣去学习总比带着赔钱的恐惧去学习要好。我常常遇到一些父母，他们只要提到金钱就表现出一种恐惧和反感的态度，从来没有丝毫的快乐和兴奋。当今最容易引发家庭争吵的话题就是钱。孩子每天耳濡目染，也会逐渐把金钱与恐惧和不满联系在一起。在许多家庭中，孩子学到的是，钱是稀有的，很难挣到，只有努力工作才能挣到钱。我和父母待在家里时，也常听他们这么说。而和富爸爸在一起时，我却了解到挣钱是一种游戏，游戏中乐趣无穷。我选择了在生活中把挣钱当做游戏，并乐在其中。

在下一章中，我会回头来说说第三步，我会更多地把侧重点放在现实生活，或者说是更多地放在真钱上。你可以通过这一部分来训练你的孩子，为他进入现实世界做好准备。

第10章

为什么储蓄者总是损失方

有个朋友最近向我征求财务建议，我问她出了什么问题，她回答说：“我有很多钱，但我害怕投资。”她努力工作了一辈子，攒下了25万美元。

当我问她为什么害怕投资时，她答道：“因为我害怕赔钱。”她继续说：“这是我千辛万苦挣来的钱，是我工作了很多年才积攒下来的。现在我就要退休了，但我知道靠它来度过余生是远远不够的，我也知道应该去投资以获得丰厚的回报。可我都到这把年纪了，要是我失去了它，我就再也不可能去工作把它挣回来了。我已经老了。”

老掉牙的赚钱方式

前几天我在电视里，看到了一位儿童心理专家在节目中提出了一些理财的建议。他说：“教你的孩子去储蓄非常重要。”在随后的采访中，他发表了一通陈词滥调，如“尽可能早地养成良好的储蓄习惯”、“存下一分钱就等于挣了一分钱”和“存钱是为了未雨绸缪”等。

我的妈妈常对她的4个孩子说：“既不要欠债，也不要放贷。”爸爸也常说：“我希望你们的妈妈不要再从贷款人那里借钱，这样我们就可以拿出些钱来储蓄。”

我听许多家长对他们的孩子说：“上学，取得好成绩，找份好工作，买房子并存钱。”在工业时代，这是个很好的赚钱方式。但在信息时代，这个建议可能就是一个失败的方式。为什么呢？只因为你的孩子在信息时代需要更复杂的财务信息，其复杂程度远远超过了把钱存进银行或退休金账户这种老掉牙的方式。

富爸爸的储蓄课程

富爸爸会说：“储蓄者总是损失方。”这并不是说他反对储蓄。他之所以说“储蓄者总是损失方”，是因为他希望我和迈克不要做一个只会储蓄的人。在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第一课是“富人不为钱工作”。他希望我们也不要为钱工作，而是让钱为我们工作。虽然储蓄也是一种让钱为我们工作的形式，但在他的头脑里，简单地存钱并试图依靠利息生活是损失方的游戏。他可以证明这一点。

虽然这一点我已经在前几章中提到过，但我有必要再重复一遍。它会向你说明为什么富爸爸说“储蓄者总是损失方”。它还可以向你说明为什么早早地教孩子读懂财务报表如此重要。

我爱我的银行经理

首先，我爱我的银行经理。我这么说是因为读了前几章之后，你可能会以为我反对银行和银行经理。这有些离谱，事实是我爱我的银行经理，因为他们是帮助我致富的金钱伙伴，我喜欢帮助我致富的人。我反对的是财务方面的无知，正是这种无知使许多人把银行经理变成了催债的家伙。

当银行经理对你说你的房子是一项资产时，问题是，你的银行经理是在撒谎还是在讲真话？答案是，银行经理告诉你的是真话。他只是没有说你的房子是谁的资产。而其实，你的房子是银行的资产。如果你读得懂财务报表，就很容易理解这是怎么回事了。

下图有助于说明为什么大多数人的房子是银行的资产。

你的财务报表：

你 收入

支出

资产

负债

你的抵押贷款

当你穿过小城到银行去看他们的财务报表时，你会看清财务报表到底是怎样工作的。

银行的财务报表：

银行

收入

支出

资产

你的抵押贷款

负债

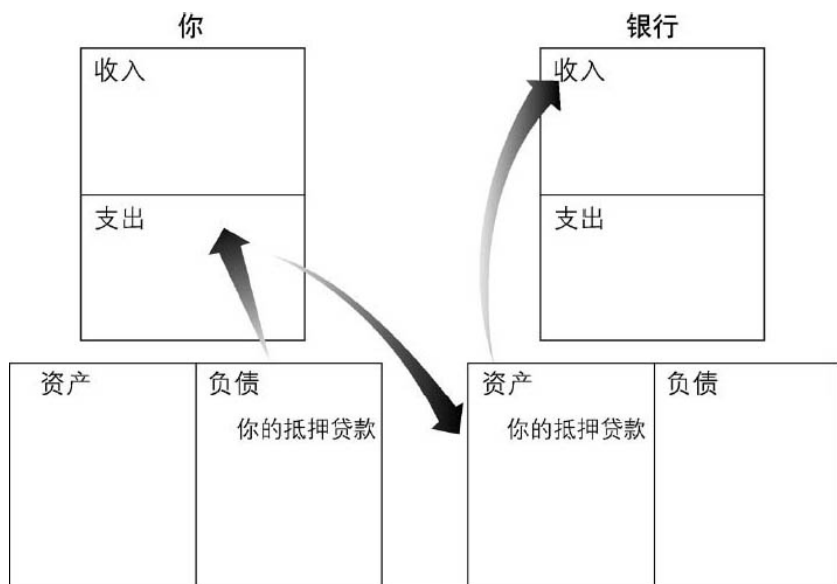
通过看银行的财务报表，你很快就会注意到，在你的财务报表中列在负债栏下的抵押贷款，却列在了银行的资产栏下。这时，你就会开始明白财务报表是如何工作的。

现金流的完整循环图

当人们告诉我这什么也说明不了，并坚持他们的房子就是资产时，我用现金流做了一次试验，因为现金流几乎可以说是企业和投资领域中最重要检验工具。根据定义，如果钱流进了你的口袋里，你

所拥有的就是一项资产；如果钱流出了你的口袋，你所拥有的就是一项负债。

请看下页的现金流完整循环图。它将向你揭示无法用语言说明的事实。



储蓄怎么样了

下一个问题是，对损失方来说，这和储蓄存款有什么关系呢？这个答案也可以通过阅读财务报表来获得。

你的财务报表是：

你

收入
支出

资产 你的储蓄	负债
------------	----

是的，你的储蓄是一项资产。但让我们跟随现金流的踪迹来看看真实的情况吧，这样做能够提高我们的财商。

请看银行的财务报表：

银行

收入

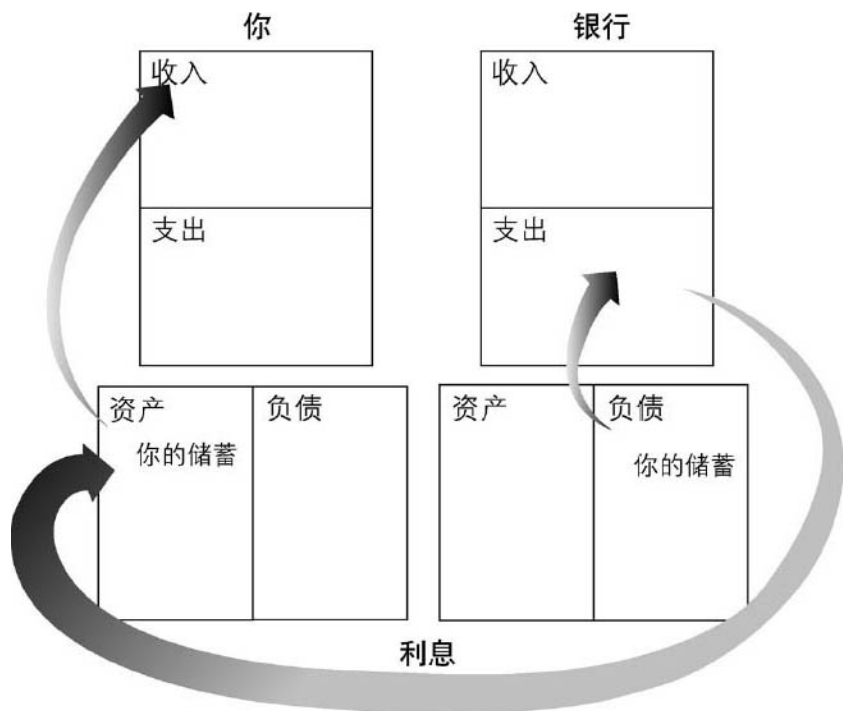
支出

资产

负债

你的储蓄

再做一次现金流的试验，根据现金的流向（流进或流出），你会对资产和负债作出正确的界定。



债务使你享受税收减免，储蓄则让你受到征税惩罚

2000年初，许多经济学家为美国的负储蓄率感到震惊。负储蓄率意味着，美国银行里的债务比现金多。经济学家们开始建议国家鼓励人们更多地储蓄。他们的警钟已经敲响，因为美国从亚洲和欧洲的银行借了太多钱，美国已濒临经济灾难的边缘。在我读过的一篇文章里，一位著名的经济学家说：“美国人已丢失了我们祖先留下的努力工作和储蓄的美德。”这个经济学家仍在谴责是美国老百姓造成了这个问题，而不是我们在祖先去世多年后创造的这个体制。

翻看美国的税法，我们发现这是使低储蓄、高债务问题变得如此严重的原因。富爸爸说“储蓄者总是损失方”，但他并没有反对储蓄。富爸爸只是指出了这个严重的问题。在许多西方国家，人们借债时会享受到税收减免。换句话说，这一政策会激励人们借更多的债。这就是有如此多的人宁愿背负信用卡债务并把它转化成房屋净值贷款的原

因。

与此相比，储蓄可就享受不到税收减免了。储蓄者反而会被征税。问题还不止这些，税法将税率最高的税收加在了那些工作最辛苦、工资最低的人身上，而不是富人身上。我认为这个体制显然是在惩罚工作并储蓄的人，同时鼓励那些借钱消费的人。教育体制越抗拒教孩子们怎样阅读财务报表，这个国家就有越多因为读不懂数字而弄不清到底发生了什么事的人。

对储蓄的奖励

富爸爸说：“如果你的储蓄利率是4%，同时通货膨胀率也增加4%，那你实际上没有得到任何好处。而政府还会对你的利息征税，所以最后的结果就是，你在储蓄上赔了钱。所以储蓄者就是损失方。”

除了这段话之外，富爸爸很少谈及储蓄。他一直在教我们如何让钱为自己努力工作，让钱去获取资产，或者就像他说的那样“把钱变成财富”。我的父母把钱变成了债务，却还把它当做资产，最后也就没什么可储蓄的了。虽然他们努力工作并且无钱可存，他们还是不断地对孩子们说：“找份工作，努力工作并存钱。”这也许是工业时代的好建议，但在信息时代，它绝对是个坏建议。

你的现金流动得有多快

富爸爸并不反对存钱。但他没有让我们漫不经心地去存钱，而是和我们谈论钱的“速度”。他没有劝我们留点钱出来作为“退休储蓄”，而是经常谈到“投资回报率”^③和“内部收益率”^④，说得简单点，也就是“我收回钱的速度有多快”。

下面是一个简化后的例子：

假如我买了一所价值10万美元的出租屋，并从我的储蓄中拿出1万美元交纳首付。一年后，我获得的租金减去我需要偿还的抵押贷

款、税款和其他费用，净剩1万美元。也就是说，我收回了1万美元的存款，同时，还得到了一套房子（一项资产），此后每年它还会为我挣1万美元。现在我收回的1万美元还可以用来买别的资产、股票，或者用来创办企业。

这就是一些人指的“钱的速度”，或者就是富爸爸说的“我收回钱的速度有多快”或“我的投资回报率是多少”。理财高手们希望收回他们的钱以便投资于其他资产。这也可用以说明为什么富人越来越富，而其他人却忙着为退休存钱或节俭度日以备不时之需。

用真钱玩

在本章开篇，我提到了一位老朋友，她马上就到了该退休的年纪，存有25万美元，在犹豫下一步该怎么做。她知道她每年的花费是3.5万美元，但25万美元的储蓄所得到的利息显然不足以满足她一年的开销。我用上面那个简单的例子，即从储蓄中拿出1万美元去买一所价值10万美元的房子，来向她解释投资能以怎样的方式解决她的财务问题。当然，她首先需要学习如何投资并找到这样一个投资项目。当我向她解释什么是“钱的速度”和“投资回报”时，她愣住了，她在理智上和情感上都不能接受这些做法。虽然她知道这么做是可行的，但对赔掉血汗钱的恐惧仍让她无法接受这种新的赚钱方式。她所知道的就是努力工作和尽量储蓄。直到今天，她的钱仍然存在银行里。最近我又见到她，她说：“我热爱我的工作，所以我想再工作几年，工作使我充满活力。”看着她渐行渐远的背影，我似乎又听到富爸爸在说：“人们努力工作的一个主要原因是，他们永远都学不会如何让钱为自己努力工作，所以他们只有一生拼命工作，而他们的钱却闲了下来。”

教你的孩子学会让钱为他努力工作

下面介绍一些点子，或许你能用它们来教你的孩子让钱为他努力

工作。此外，我提醒家长们，如果你的孩子不想学，一定不要强迫他。教育的小窍门是找到让孩子们爱上学习的方法，而不是强迫他们去学习。

3个小猪存钱罐

当我还是小孩子时，富爸爸让我买3个小猪存钱罐，并分别贴上以下标签：

缴什一税：富爸爸主张向教堂和慈善机构捐一些钱。他从自己的总收入中拿出1/10缴什一税。他常说：“上帝不需要得到，但人们需要给予。”很多年来，我发现许多世界上最富的人都是带着缴什一税的习惯生活着。

富爸爸确信他的财务好运缘于他缴纳什一税。他会说：“上帝是你的搭档。如果你不付钱给你的搭档，他就会停止工作，这样，你就得花10倍的努力去工作。”

储蓄：第二个存钱罐用于储蓄。富爸爸认为我们至少应该存下足以应付一年的生活开销的钱。例如，如果他每年的总开支为3.5万美元，他就会储蓄3.5万美元。存够这笔钱后，用剩下的钱缴什一税。如果开支增加，储蓄额也应随之增加。

投资：在我看来，这个存钱罐开启了我的成功之门，它向我提供金钱，我用这笔钱去承担风险。

我那位有25万美元存款的朋友本应在9岁时就有这样一个存钱罐的。就像我在前面提到的那样，当一个孩子成长到9岁，他就开始寻找自己的人生观了。我在9岁时学习到的是不需要钱，不需要一份工作，而要去投资，这就帮助我形成了我的人生观。我找到了财务自由而不再需要财务安全。

换句话说，从第三个存钱罐里，我拿到了真钱去冒险、犯错、吸取教训，并获得了让我受益终生的经验。

我投资的第一个项目是稀有钱币，至今仍保有这种收藏习惯。在投资钱币之后，我又投资了股票和不动产，但我在教育上的投资却超过我在资产上的投资。今天，当我谈及“钱的速度”和投资回报率时，我其实是在讲40多年的经验。我那位有25万美元存款、快到退休年龄的朋友在这方面可以说毫无经验。正是由于缺乏这种经验，她就极度害怕失去她的血汗钱。而我也正是凭借自己这40多年的经验才在这一领域有了一个不错的发展。

通过给你的孩子3个小猪存钱罐，你实际上是在他们年纪尚轻的时候就为他们播下了获取这种无价经验的种子资本。一旦你的孩子有了这3个存钱罐并正在养成良好的习惯，你也许会让你的孩子从“储蓄”存钱罐中拿出钱到经纪公司开一个账户，购买共同基金或股票。我建议让孩子们去做这种尝试，这可以让他们获得智力、情感和身体的体验。但我知道，许多家长实际上是在代替孩子做这些事。虽然你们帮着孩子挣了一点钱，却剥夺了孩子们体验的过程——现实世界里的体验和教育一样重要。

首先支付自己

最近，我参加了欧普拉·温弗瑞的电视访谈节目。现场观众问得最多的一个问题就是：“如何首先支付自己？”听到这个问题，我非常吃惊，这才知道对许多成年人来说，“首先支付自己”这个观念让他们感到既新鲜又费解。费解的原因是，有如此多的成年人深陷债务之中，使他们根本不可能首先支付自己。节目结束后，我认识到，富爸爸让我用3个小猪存钱罐开始人生的方式，实际上是在教我如何首先支付自己。今天，作为一个成年人，我和我妻子仍然在抽屉里放3个小猪存钱罐，我们仍然在缴什一税，仍然在储蓄和投资。

当我研究富人们的生活时，我发现首先支付自己在他们的思想中是首要准则，是他们生活的基本原则。最近，我听了投资专家和基金管理人约翰·邓普顿爵士的演讲，他说他尽量把收入的20%用于生活开支，收入的80%用于储蓄、缴什一税和投资。许多人把收入的105%

用于生活开支，于是也就剩不下什么钱可以用来支付自己了。除此之外，他们还会首先支付其他人。

日常文书工作

富爸爸把3个小猪存钱罐的观念深化了，他想让我和迈克把我们的存钱罐与财务报表联系起来。我们不断地向存钱罐里存钱，他就让我们把存钱罐里的钱记入简化的财务报表中。

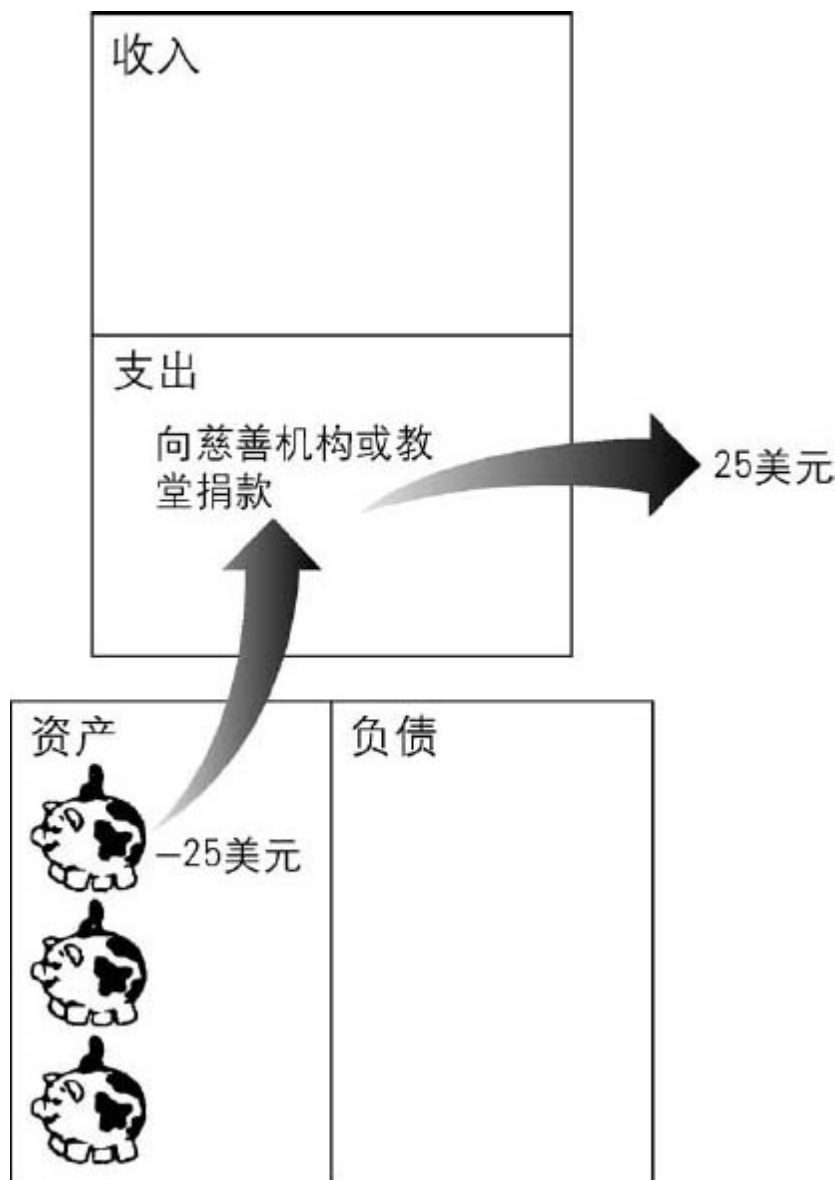
以下是他教给我们的记账方式：

收入
支出

资产 	负债
--	----

如果从我们的账户或存钱罐中拿了一些钱出来，我们就得记录下来。例如，如果我从缴什一税的账户中拿出了25美元捐赠给教堂或慈善机构，我就必须记入到当月的财务报表中。

我当月的财务报表如下图所示：



有了3个小猪存钱罐并把我的钱记入财务报表中，我得到了大多数成年人从未得到过的财商教育和体验，这对一个孩子来说尤为可贵。富爸爸会说：“‘accounting’（会计、清算账目）这个词来自于‘accountability’（有责任、负有说明义务）一词。如果你想变富，

你就要对自己的钱负起说明的责任。”

我无法告诉你“accountability”和“accounting”的观念对我今天生活的影响有多大，这个观念对任何人都很重要。当一家银行有礼貌地拒绝你的贷款要求时，实际上是在告诉你，从很多方面来说，他们都担心你缺乏对自己的钱进行说明的能力。当国际货币基金组织（IMF）说一个国家不够“明晰”时，它其实是在从很多方面说这个国家应提供更为明晰的财务报表。明晰意味着透明。拥有明晰的报表会使任何对这个国家有兴趣的组织都能很容易看出现金从哪儿来，到哪儿去。换句话说，IMF要求一个国家进行说明，而富爸爸则是要求我和迈克进行说明。

所以，无论是一个孩子、一个家庭、一家公司、一间教堂还是一个大国，管理金钱并对其进行说明的能力都是值得一学的、重要的生活技能。

这就是开始

使用桌面游戏、3个小猪存钱罐和简单的财务报表，是富爸爸带领我和他的儿子进入现实的金钱世界的方法。看起来这很简单，但并不容易坚持下去。从这一过程中我学到的最重要的一课是财务自律的价值。我知道，每个月我都要向富爸爸报告我的财务状况，向他说明我的钱的来龙去脉。好几个月我都想逃掉，可回想起来，财务状况最差的月份往往是我学到知识最多的月份，因为我是从自身中学习的。我还知道，这种自律对正在上学的我帮助很大，因为我曾因难以自律而不是智力低下陷入了最严重的学业困境。

这就是富爸爸教我和迈克在现实世界中处理金钱事务的方式。在后面的章节中，我将进一步介绍值得你一试的、更高级的练习方式，以及按照这一方法来学习的其他课程。这些课程值得一学，因为在当今社会，仅靠存钱以备不时之需确实是种落伍的理财之道。在工业时代，储蓄或许是个好主意，但它已赶不上信息时代的变化了，因为信息更新得太快了。在信息时代，你需要知道你的钱周转得多快，以

及它为你工作得有多努力。

第11章

良性债务与不良债务的区别

我的父母一生中的大部分时间都在努力摆脱债务。

相反，富爸爸一生中的大部分时间则是在努力支配越来越多的债权。富爸爸没有建议我和迈克尽量避免债务、清偿账单，而是告诉们：“如果想成为真正的富人，就必须知道良性债务和不良债务的区别。”这并不是富爸爸最看重的课程，他只是想让我们明白财务状况好与差的区别。富爸爸更想做的是挖掘我们的理财天赋。

你知道好与坏之间的区别吗

在学校里，老师们把大部分时间花在寻找正确的答案和错误的答案上。在教室里，教众们把大部分时间花在讨论善与恶的斗争上。论及金钱，富爸爸也希望能够教会他儿子和我去分清好与坏。

穷人和银行

当我还是个孩子时，我知道许多贫困家庭并不信任银行和银行经理。跟西装革履的银行经理谈话让许多穷人都感到不自在。所以他们中的许多人都认为，与其去银行，还不如把钱藏在床垫下面或其他安全的地方。如果有人需要钱，这些人就会集合到一起，拿出他们藏起来的钱凑在一起借给那位需要钱的成员。如果需要钱的人实在无法从朋友或家庭成员那里借到钱，他们就会把当铺当做他们的银行。他们并不是把自己的房子当做抵押品，而是押上链锯或电视等物品，并接受很高的利息。现在，在美国的一些州，穷人短期借款的利率甚至超过了400%，以至于被称做“发薪日贷款”。许多州规定了利率上限，但借钱的成本仍然很高。当我意识到这些金融机构对穷人有多苛刻

时，我才明白为什么许多穷人都不信任那些西装革履的人——不过我也知道信任是双向的。对穷人而言，所有的银行和银行经理都很坏，都在剥削他们，而银行和银行家们对穷人也没什么好感。

中产阶级和银行

我父母和大多数中产阶级一样，认为钱存在银行里很安全。他们常对孩子们说：“钱放在银行里是最安全的。”所以他们把银行看成存放钱的好地方，也认为借太多的钱不好。因此他们一直想早日摆脱账单的烦扰。他们的目标之一就是还清房子的贷款，完完全全地拥有它。他们的观点总结起来就是，银行很好，存钱很好，借钱就不好了。这就是为什么我妈妈总是反反复复地叮嘱我：“既不要借债，也不要放贷。”

富人和银行

与之相反的是，富爸爸却教育我和迈克形成很高的财商，就像本书前面已经提到的，智力的定义之一就是“发现细微差异的能力”，或者“分而增的能力”。富爸爸的特别之处在于，他并不盲目地认为储蓄就好、借钱就坏。相反他会花很多时间让我们了解不管是储蓄、开支、债务、损失，还是收入、税收、投资，其实都有好坏之分。富爸爸通过教我们寻找并思考细微差异，来提高我们的财商。换句话说，你能讲出的良性债务与不良债务、好储蓄和坏储蓄之间的不同越多，你的财商就越高。如果你能把诸如债务之类的事情分出好与坏来，就意味着你的财商较高。

本书不讲好与坏之间的具体差异，如果你有兴趣了解得更多，可以看一下《富爸爸投资指南》，书中分别介绍了债务、开支、损失、税收之间的好坏差别。

本书想提醒家长尽量避免说类似下面这样的话：

“赶快把债还清。”

“要多存些钱。”

“快付清你的账单。”

“不要用信用卡。”

“不要借钱。”

正像我们先前说的，穷人总是认为银行不好并尽量避免和银行打交道；中产阶级认为银行提供的有些服务好，有些服务不好；而富爸爸则教育我们要看到每件事的好与坏。富爸爸鼓励我们去发现财务方面的好和坏，他使得我们发现细微差异的能力逐步提高，从而提高了我们的财商。

发掘孩子的财务天赋

富爸爸教给我们的非常重要的一课就是他所谓的“像银行经理一样思考”。他也称之为“炼金术——把铅变成金子的方法”或“白手起家挣到钱的方法”。

读过《富爸爸穷爸爸》一书的人想必都还记得书中那个可笑的故事。那个故事说的是，我学着按银行经理的方式思考或者说按炼金士的方式思考，想把铅变成钱币。

富爸爸希望我和迈克真正了解银行是怎样运作的。他不希望我像大多数穷人那样认为银行不好，或者像大多数中产阶级那样认为银行的某些地方很好而某些地方不好。在他指导我们的过程中，他有时会带我们去他的银行，让我们坐在大厅里观察来来往往的人们。等我们做过多次这样的练习之后，他问我们：“你们看到了什么？”

我们当时只有14岁，对很多事情还不太了解，于是表现出了跟其他十几岁的孩子被问到问题时一样的反应，耸耸肩，看起来有些不耐烦。“有的人走进来，有的人走出去。”迈克应道。

“就是嘛。”我答道，“我看到的也是这样。”

“很好。”富爸爸带我们走到出纳柜台前，我们看到一个女人正在存款。“看到了吗？”他问。

我们点点头。

“好的。”他又把我们领到一位银行职员办公桌前，“你们在这里看到了什么？”

我和迈克看到一位身穿西装的男人一边填写财务报表，一边跟那个银行职员交谈。“我不太清楚，”我说，“如果让我猜，我猜他是在借钱。”

“好的。”富爸爸暗示我们可以离开了，“你们终于看到了我想让你们看到的東西。”

钻进富爸爸那辆被夏威夷的太阳晒得有些发烫的车，迈克问我：“我们到底看到什么了？”

“问得好，”富爸爸接过话头说道，“你们看到什么了？”

“我看到人们走进把把钱存到银行里，”我说，“我还看到另外一些人走进银行把钱借出去，就这些。”

“很好，”富爸爸说，“那么借出去的钱是谁的钱？是银行的钱吗？”

“不是，”迈克说，“是存款人的钱，银行在用别人的钱赚钱。他们吸收存款并把它们贷出去，他们用的不是自己的钱。”

“非常好，”富爸爸转向我说，“你父母每次到银行都做些什么？”

想了片刻，我答道：“他们千方百计地去存钱。假如他们借了钱，就会千方百计地去还钱。他们认为储蓄很好，借钱不好。”

“很好，你的观察能力很强。”富爸爸说。

我把棒球帽檐转到脑后，又耸了耸肩，心里想：还不赖。车子正往回开，向富爸爸的办公室驶去。

回到办公室，富爸爸在他的黄色便笺本上画了下面的图表——财务报表。

银行

收入
支出

资产 贷款利率6%	负债 储蓄利率3%
--------------	--------------

“你们看得懂这张图吗？”他把本子推到我们面前，问道。

我和迈克研究了一会儿，点点头说：“我们懂了。”迄今为止，我们已见过许多不同的财务方案，因此更能理解富爸爸的想法了。“银

行吸收存款并付给储蓄者3%的利息，然后以6%的利率贷给借款人。”

富爸爸点点头说：“这是谁的钱呢？”

“是储蓄者的钱。”我迅速答道，“储蓄者的钱一进入银行，银行经理就想办法把它贷出去。”

富爸爸又点了点头。接下来是一阵沉默，他想让我们消化一下他刚刚让我们了解到的东西。他说：“我和你们玩‘大富翁’游戏的时候，我常对你们说你们得找到获取巨额财富的方法，对吗？”

我们点头称是。“4栋绿房子，1家红酒店。”我轻声答道。

“好。”富爸爸说，“不动产的一个好处就是你们能看到它。现在你们又长大了一些，我想让你们看到眼睛看不到的东西。”

“眼睛看不到的东西？”我问道，这回感到有些困惑了。

富爸爸点了点头：“你们现在又长大了一些，头脑也更加成熟了。我想开始教你们用头脑去看那些穷人和中产阶级看不到的东西。他们看不到是因为他们不熟悉财务报表，也不懂财务报表是怎么起作用的。”

我和迈克安静地坐着，期待着。我们知道他将向我们展示的是一些看似简单实则深奥的东西——当我们超越简单的表象去理解它们的时候才能领略其中的深奥。

富爸爸又拿出他的便笺，画了第二幅图。

富爸爸的财务报表：

富爸爸

收入
支出

资产 消费贷款利率12%	负债 银行贷款利率6%
-----------------	----------------

我和迈克坐在那里，盯着这幅图看了好长一段时间。正如我所说的，这是一张很简单的图，但是如果我们能够越过它简单的表象，就能发现它的深奥内涵。最后我开口了：“所以你借钱，然后又把它借

出去，就像银行一样。”

“对，”富爸爸说，“你知道你的父母常说‘既不要借债，也不要放贷’吗？”

我点点头。

“这就是他们为钱奋斗的原因，”富爸爸说，“首先，他们把注意力集中在存钱上。如果借钱，他们就会去买自认为是资产实际上却是负债的东西，比如房子和汽车，这些东西使现金流出而不是流入。然后他们会辛勤工作以偿还债务，这样他们就可以说‘我完完全全拥有它了’。”

“这么做很糟糕吗？”我问。

“不是，”富爸爸说，“这不是好与坏的问题，这是所受教育的问题。”

“教育？”我重复道，“教育和这件事有什么关系？”

“是这样的，”富爸爸说，“在金钱方面，你父母所受的教育并不好，所以他们认为存钱和尽快还清债务是最好的出路。以他们所受的财商教育，或者说他们所具有的‘理财经验’，这种金钱管理模式最适合他们。”

“但是假如他们想做你所做的事，”迈克说，“他们就必须接受更多的财商教育。”

富爸点了点头：“这也是我希望能在你们走出校门之前向你们提供的教育。如果你们在走出校门之前没有学会我教给你们的这些东西，就很难再有机会学到这些东西了。如果你们走出校门时没有接受过这方面的教育，你们会感到生活对待你们不公平，其实这只是因为你们对钱知之甚少。”

“你是说现实世界会教训我们？”我问道。

富爸点了点头。

“所以你会借钱去赚钱。”我说。

“对。”

“可我的父母却在为钱工作，然后拼命存钱，想尽办法避免借钱。”

富爸爸点点头：“这就是他们很难致富的原因。”

“因为他们是在为钱努力工作。”我接着说，希望能得到富爸爸的进一步解释。

富爸爸点点头说：“可是一个人努力工作是有有限度的，而且辛苦工作能够得到的钱也是有限度的。对于大多数人来说，辛勤工作所换来的钱是有限的。”

“所以他们能存的钱也是有限的，”迈克插嘴道，“你还说过，工资发到雇员手里之前，已被扣掉了很多税。”

富爸爸轻轻地向后靠在椅子上，这个动作意味着他觉得这一课快结束了。

我的眼睛停在了富爸爸的便笺本上，我指着资产栏和负债栏问道：“你和银行的做法一样，从银行借款，然后再想办法用借到的钱挣回更多的钱。”

富爸爸

收入

支出

资产

消费贷款利率12%

负债

银行贷款利率6%

富爸爸注视着我说道：“现在让我们看一看你父母的财务报表。”

穷爸爸

收入
支出

资产 储蓄利率3%	负债 抵押贷款利率6%
--------------	----------------

看到这张报表，我惊呆了，坐在椅子上一动也不动，我明白了富爸爸要告诉我的东西，它就像一记警钟。

富爸爸、迈克和我坐在那里研究两张财务报表的不同之处。我当时并不会想到这堂简单的课对我将来的生活会产生多么大的影响，从那天起，我看世界的方式发生了改变。这个看似简单的例子中有许多值得领悟的东西，直到今天我仍在学习这节课。

许多教益是看不到的。我建议大家和你们的朋友坐下来，谈一谈这些细微的差异对人的一生造成的影响。我建议你花一些时间讨论下

面这些问题：

1. 在生活中，如果人们抱有错误的财务观念，使得资产挣回的钱少于负债的成本，这时会发生什么事情？

2. 你存一笔钱而不是借一笔钱要花多长时间？例如，假设你每年挣5万美元，并且要支付全家的食物、衣服和教育开销，你多长时间能存10万美元？借10万美元又需要多长时间呢？

3. 假如你借钱挣钱，而不是辛苦工作去存钱，比起你用自己存的钱去挣钱，能比别人提前多久富起来？

4. 当一个爸爸借债然后把债务变成资产时，另一个爸爸是怎样把资产（他的储蓄）变成负债的（储蓄者总是损失方）？

5. 为了成为一个借钱挣钱的人，你应该具备哪些财务技能？

6. 你该怎样学习以掌握这些技能？

7. 上面提到的两种财务报表各有哪些长期和短期风险？

8. 我们该教孩子些什么？

如果你愿意花些时间讨论这些问题，我想你会明白为什么有些人能够变富而有些人只能终生在财务问题中挣扎。生活中有许多人为钱所困，也有许多人取得了财务成功，这都是与金钱、储蓄和债务分不开的。

提醒你——从小事做起

富爸爸常说：“要把你的债务看成一把上了膛的手枪。”富爸爸常说了解良性债务和不良债务都很重要，因为债务能使你成为穷人，也能使你成为富人，就像一把上了膛的手枪，它既可以保护你也可以杀了你。在美国，信用卡债务已经威胁到许多家庭，甚至是受过良好教育的家庭。

本章的主要意图是给你一些时间去思考，在债务方面你该教给孩子些什么。如果你想让你的孩子长大后能在较短的时间里变得富有，作为父母，你就需要教你的孩子有关债务和债务管理的基本技能。这样的教育应该从财务报表开始。

如果你不教你的孩子任何债务方面的知识，你的孩子就有可能终其一生都在为财务问题苦恼。他们努力工作、努力存钱，但依旧陷入债务堆中。

下一章讲的是父母该怎样提高孩子的财商，一个拥有高财商的孩子可以更好地运用债务的惊人力量。正如富爸爸所说，“要把你的债务看成一把上了膛的手枪”，以及“你必须知道良性债务和不良债务的区别”。

当你开始教你的孩子分清良性债务和不良债务、好开支和坏开支时，你正在发掘他身上的理财天赋。

第12章

用真钱学习

当父母告诉我他们没钱送我上大学时，我的回答是：“不要紧，我不需要你们供我上学，我会自己想办法缴上学费的。”我能自信地说出这番话是因为我已经能自己挣钱了。我并不是说我已经挣到了能够支持自己完成学业的钱，而是说我已经学会了能让我挣到钱并完成学业的课程。这堂课是从富爸爸拿走我每小时10美分的工资开始的。从9岁开始，我就已经在学习靠自己生存了。

我不再帮助我的儿子并开始教育他

最近一位父亲找到我说：“我想我的儿子布瑞恩会成为下一个比尔·盖茨。他虽然只有14岁，但他已经对公司和投资产生了浓厚的兴趣。读了你的书之后我才意识到，以前是我把他宠坏了。我之前总是很想帮助他，但实际上阻碍了他的进步。当他对我说想要新的高尔夫球杆时，我给他布置了一项任务。”

“你之前怎么阻碍了他的进步？”我问。

“以前我总是教他为钱工作。”这位父亲说，“但是现在，如果他问我要高尔夫球杆，我会让他自己想办法挣钱去买。读完你的书以后，我认识到，过去我是在帮助他成为努力工作的消费者，他被设计成一个辛勤工作的人，而不是一个懂得如何让钱为他辛勤工作的富人。”

“那么你作了哪些改变呢？”我问。

“嗯，现在我会告诉他去邻居那儿看看有没有需要他做的工作。而过去我会直接给他零花钱，然后让他把钱一点一点存起来直到可以买到高尔夫球杆。”

“很有意思。”我说，“你没有教他去机械地存钱，而是鼓励他到外面去寻找挣钱的机会。”

这位骄傲的父亲点了点头说：“我原以为他会生气，谁知道他却兴高采烈地去开展他自己的业务了。他认为现在他是在靠自己，而不是伸手向我要钱。整个夏天，他都在为别人修剪草坪，他总共挣了500美元，足够他买球杆了。然后我又做了一些与众不同的事。”

“你做了什么？”我问。

“我带他到一家证券公司开了个账户，他在那儿买了100美元的高增长共同基金。我告诉他这是他上大学的基金。”

“太好了！”我说，“然后你让他买高尔夫球杆了吗？”

“噢，没有。”这位父亲眉宇间充满了自豪，“接着我做了你的富爸爸可能会做的事。”

“什么？”我好奇地问。

“我拿走了他的400美元，告诉他我会一直把钱放着，直到他发现一项能让他买到高尔夫球杆的资产。”

“什么？”我问，“你让他去购买资产？你为此延迟了他享受报酬的时间？”

“是的，”这位父亲说，“你说过延迟回报是需要培养的重要财务手段，所以我拿走了他的钱，推迟了他获得回报的时间。”

“结果怎样？”我问

“他生了半个小时的气，随后他意识到了我这么做的目的。他认识到我在教他的一些东西，于是他开始思考。当他理解了我的用意之后，他接受了这一课。”这位爸爸说。

“什么课呢？”我问。

“他走过来说：‘你在设法留住我的钱，是吗？你不想让我把它花在一套球杆上。你想让我既能拥有球杆又能留住这笔钱。这就是你想让我学的，对吗？’”这位父亲面带笑容地说，“他从中受到了教育。他现在知道既要留住辛苦钱又要拥有高尔夫球杆。我真为他感到骄傲。”

“哇。”我惊叹道，然后我说，“他才14岁，就懂得了自己在留住这笔钱的同时也可以得到球杆吗？”

“是的，”这位父亲说，“他已经能够理解他可以同时拥有这两样东

西。”

我忍不住又一次惊叹道：“哇，很多成年人都认识不到这一点。那么你儿子后来是怎样做的呢？”

“他开始读报纸上的广告，然后去高尔夫用品商店与店主交谈以了解他们的需求。有一天他回家后告诉我他要用钱，他已经发现了一条既能留住钱又能买高尔夫球杆的办法了。”

“什么办法？”我向前探了探身子，等着听答案。

“他找到了一位愿意廉价出售自动糖果售卖机的人。然后他问高尔夫用品商店的店主能否在他的店里放两部机器。店主说可以，于是他回家向我借钱。他用350美元买下了两台机器并买了足够的果仁和糖果，他把机器放置在高尔夫用品商店里。然后他每周去高尔夫用品商店一次，从机器中收钱并把机器装满。两个月后，他已经挣足了买高尔夫球杆的钱。现在他已拥有了球杆，同时他从他的资产——6台机器中不断地获得稳定的收入。”

“6台机器？”我说，“你不是说他买了两台机器吗？”

“是的，”这位父亲说，“当他认识到这些机器是他的资产时，他又买回了更多的资产，所以现在他的大学基金也在稳步增加。同时他还有足够的时间和钱去玩高尔夫球，因为他不必为支付高尔夫球场租金而辛勤工作。他的目标是成为下一个泰格·伍兹，而我也没有必要再为此花钱。最重要的是，他从中学到的东西远远超过了我只是单纯地给他零花钱所能学到的。”

“听起来你有个正在长大的兼具泰格·伍兹和比尔·盖茨优点的儿子。”

这位骄傲的父亲大笑起来：“你知道，这并不是最重要的。最重要的是，他现在知道了他可以成为他想成为的人。”

他可以成为他想成为的人

我们一直在讨论他的儿子知道长大后能成为他想成为的人的重要性。“我父亲说过，‘成功就是能成为你想成为的人’……听起来你的儿

子已经相当成功了。”

“是啊，他很快乐，”这位父亲说，“他与学校里的其他同学不一样。照他们的说法，他很‘另类’。既然他有自己的生意和自己挣的钱，他自然就有了自己的特点，也获得了安全感。但他并没有因此而飘飘然，他所获得的安全感使他有时间思考自己到底想成为怎样的人，而不是一心想成为他的朋友眼中很酷的人。经历了这个过程，他变得更加自信。”

我点了点头，回忆起我自己的高中生活。我痛苦地记得我总是个圈外人，而不是圈里人。我记得自己当时被排斥在一大群人之外，不被“酷”的孩子们接受和认可让我感到十分孤独。现在回想起来，跟随富爸爸学习的经历让我有了自信，尽管这并不是最酷的感觉。我知道尽管我不是学校里最聪明和最酷的孩子，但至少有一天我会富有——而这是我最期盼的。

“告诉我，”那位父亲开口问道，把我从高中生活的回忆中拉了回来，“你觉得我在我儿子的财商教育中还应该增加些什么内容？他已经行动了，而且做得很好，但我知道他还需要学习更多的东西。你有什么建议呢？”

“这个问题很好。”我答道，“他的账目做得如何？”

“账目？”这位父亲有些疑惑。

“是的，他的记录，也就是他的财务报表，他有没有随时做记录？”

“他没有什么报表。他只是每星期向我口头汇报一次。他会告诉我他从机器里收了多少钱，以及他为采购添加到机器里的糖果花了多少钱，但他没有正式的财务报表，财务报表对他而言太难了吧？”

“并不难，他可以做很简单的财务报表。事实上，刚开始接触财务报表时把它做得简单些会更好。”

“你是说要像玩‘现金流’游戏那样，填制真实的财务报表？”他问道。

“是的。”我说，“甚至可以没有那么难，重要的是他能看到财务报表上反映出的总体情况。然后他可以慢慢地细化它，加入更多的细

节。只要他做了这些事，他的财商就会不断提高，他在财务上也会更加成功。”

“我们可以这么做，”这位父亲说，“我会把我们做的第一份财务报表寄给您。”

我们握手道别。一周后，我收到了他寄给我的财务报表：

布瑞恩6月份的财务报表

收入

6台自动糖果售卖机 带来的收入	465美元
--------------------	-------

支出

糖果和果仁	85美元
布赖恩的工资	100美元
大学基金	150美元
储蓄	130美元

资产

储蓄	680美元
大学基金	3700美元
6台自动糖果售卖机	1000美元

负债

0美元

我向他们道贺并回信给他们。我在信中问道：“他的个人开销在哪儿呢？”他父亲用电子邮件回答我：“他把个人开销放进了另一张财务报表里。他不想把公司开销和个人开销搅在一起。”

我在电子邮件中回复道：“这是很好的训练。知道个人财务与公司财务的区别是很重要的。但为什么没有税收项目呢？”

他父亲又回信告诉我：“我暂时还不想吓到他。明年我们再考虑

税收的问题吧。我现在想让他多保留一点成就感，但他很快就会学到税收这一课的。”

8个月后

大约8个月后，布瑞恩的父亲发给我一份最新的财务报表。“想让你了解布瑞恩的进步。即使在市场最不景气的情况下，托管他大学基金的共同基金仍然运作得很好，现在快达到6000美元了。他已经拥有了9台糖果售卖机，并正在考虑开始另一桩生意，一家自动投币公司，就像‘现金流’游戏卡上的那种公司。他已雇用了临时簿记员，因为现在他的报表太复杂了。现在是对他讲解税收和介绍他认识一位会计师的时候了。他才刚满15岁，但我觉得也已经做好了进入现实世界的准备。他的财务报表已经很厚了，和他的成绩单一样多。随着他自信心的增强，他在学校的成绩也在提高。”

在这段话的最后，他写道：“另外，布瑞恩现在还有了一个女朋友，他正在教她他所学过的东西。她说她喜欢他，因为他和别的男孩子不一样，她认为他有着光明的未来。除此之外，我看得出来她比我儿子对公司更感兴趣。他的自尊心和自信心都达到了顶点。最重要的是他正学着成为他想成为的人——而不是成为其他孩子认为他应该成为的人。多谢您。布瑞恩的父亲。”

对我的工作最满意的部分

我们收到的大部分信件，无论是电子邮件还是邮寄来的信件，都对我们的工作表示认同，这让我们很受鼓舞。我感谢所有给我们写信的人，这些信件鼓励我们作为一个公司不断进步。虽然收到的信件中99%的评价是正面的，但仍有一些不同意见。我们也收到过一些信件，信中说“你们错了，我不同意你们的观点”，或者“你亵渎了我的信仰”。如我所说，我们收到的大多数信都是正面的评价，感谢你们，因为正是这份支持给了我们不断进步的力量。我们也感谢指出我们的

错误以便让我们改进的人，我们会记住这些话，不管是正面的还是负面的。我们由衷地感谢大家。

有很多人都在信中写道：“我真希望20年前就读过你的书，玩过你的游戏。”我想对这些人说：“只要行动就永远不会嫌迟。我建议您允许自己有一些改变，做一些与过去不同的事。”一些人一心捍卫着过去取得的成果，谴责我侮辱了他们的信仰，然后继续做他们过去所做的事，尽管这样做在今天已经行不通了。这些人仍然沿用着过去曾为他们效过劳但在今天已过时了的赢配方，而这么做恰恰是失败者的生活方式。

我的工作中最令我感到欣慰的是，听到家长们说他们的孩子正走向财务安全、财务独立和财务自由。这些孩子不需要等到20年之后才开始他们的财商教育，这使得我们的工作变得尤其有价值。孩子们有机会在年少时就得到训练，从而获得一定程度的财务安全和财务自由，因此也更有可能获得他们想要的生活。

坚实的财务基础并不能给你的孩子全部的人生答案，基础就是基础。然而，如果有了扎实的财务基础，那么随着孩子们的成长，他们就会找到他们想要的答案，最终过上他们想要的生活。

未来的年轻百万富翁

自从《富爸爸穷爸爸》出版发行以来，越来越多骄傲的家长来找我，并跟我讲一些与下面3个故事类似的故事。每一个故事都讲述了孩子的积极性和创造性，这真令我感到惊喜。

澳大利亚阿得雷德市一位16岁的男孩和我联系并对我说：“读完你的书并玩了你的‘现金流’游戏后，我购买了我的第一项房产，卖掉其中一部分后，我挣了10万美元。”他的父亲是一位律师，在父亲的帮助下，他在学校的教学大楼里通过手机达成了这项交易。“我妈妈担心我会乱花钱，但我不会的。我知道资产和负债之间的区别，我计划用这10万美元买回更多的资产，而不是负债。”

澳大利亚佩斯市一位19岁的年轻姑娘在读完我的书后，开始和她

的妈妈一起购买出租屋。她对我说：“现在我从房租中挣到的钱已经超过了我在零售店当售货员所挣到的钱。我不打算停下来。当我的朋友们在酒吧喝酒时，我却在寻找更多的投资项目。”

一位26岁的单身母亲参加了我在新西兰奥克兰市的签名售书活动。她说：“我一直靠救济金生活，直到我的一位医生朋友送了我一本你写的书，她强烈建议我阅读它。读完之后，我找到那位朋友说‘让我们一起做些事吧’。于是我们就开始行动了。我和她仅预付了1000美元定金就买下了她供职的这家诊所，我们分享诊所带给我们的现金流。仅此一笔交易，我便从一个依靠救济金生活的单身母亲变成了一个实现了财务自由的妈妈。今天，我的医生们为我们的诊所工作，而我可以在家里照顾孩子。我的朋友和我都在寻找其他的投资项目，因为我们有时间去做这件事。”

鼓励并保护孩子的创造性

你或许已经注意到，这些年轻人都不害怕通过借债使自己变富。他们不会说：“谨慎行事，不要冒险。”他们没有学会害怕犯错误或害怕失败，而是被鼓励去冒险和学习。当一个孩子被教育得害怕犯错误时，他们的创造性就会被削弱，甚至会被扼杀。当父母说“按我的方式去做”时，同样的事情也会发生。相反，当孩子们被鼓励去独立思考、冒险和寻找自己的答案时，他们的天赋就会显现出来，他们的创造性就能得到鼓励和保护。

我为年轻人的创造力而惊叹，前面的故事正展现了他们的这种创造力。当孩子们年轻时，父母应鼓励他们在财务方面发挥自己的创造性。与其告诉孩子们该做什么，倒不如允许他们利用自己与生俱来的创造性，寻找自己的解决财务困难的方式，并创造他们想要的生活。

最大的风险

从与孩子一起玩“现金流”游戏的父母那里，我最常听到的一句话

是：“孩子们总能赢我，他们比成年人学得快。”出现这种情况有多种原因，其中一个原因是孩子们还没学会害怕。他们还年轻，知道假如失败了，还能重新站起来。然而对许多成年人来说，年龄越大，就越害怕失败。

因为我们是通过犯错误来学习的，因此最大的风险就是长久地等待而不敢去犯错误。我的一些朋友在长达20年的时间里做同一种事情，而他们中的许多人都陷入了财务困境。他们之所以会身处困境，是因为他们在年轻的时候没有犯过什么错误。现在他们中许多人既没钱也没有时间，而这二者相比，时间比金钱更重要。所以，请鼓励你的孩子在起步阶段就用真钱玩“现金流”游戏，并养成良好的财务学习习惯，这会增加他们的财务知识。因为所有风险中最大的风险就是，不敢在年轻的时候冒险，以及不能从错误中吸取教训。因为你的年龄越大，你犯的错误就会越严重。

第13章

提高孩子财商的其他方式

2000年6月，在亚利桑那州的凤凰城，当地的一位记者采访了我。他是个好人，但似乎疑窦满腹、愤世嫉俗，并且是个个人主义者。我们年纪相仿，家庭背景也相似，他的父亲是波士顿受人敬重的法官，他在那里长大。虽然我们年纪相仿，社会地位和学历背景也很相似，但我们在生活中的财务状况却大相径庭。已经53岁的他几乎没为退休做什么准备。他对我说：“我计划退休后写一部巨著。但现在我似乎更需要自由记者这份工作，它能帮我还清抵押贷款，还能维持生计。”

于是我问他：“你为什么不开始投资呢？为什么不在凤凰城买几处房地产，然后把时间花在你已胸有成竹的巨著上？”

他的回答是：“在凤凰城已经找不到好投资了。10年前还可以，但现在好交易已经没有了，市场太热了。一旦股市崩溃，房地产市场可能会随之崩溃。我认为投资太冒险了。”

听完这席话，我知道他这一生都会纠缠在工作之中。我感觉到他的余生可能都会继续按照他目前的成功方式走下去。我甚至能讲出他常说的话。如果他不停止说这些话，他的人生就不可能改变。

富人的词汇

因为我有两个爸爸，我得以对他们的相似和不同之处加以比较。当我认识到我的两个爸爸虽然都说英语，但实际上所说的并不是同一种语言时，我才14岁。他们中一个人用的是学校教师的语言，另一个人讲的则是商人兼投资人的语言。两人都讲英语，但所说的内容却大相径庭。

我对一个人所用的语汇非常敏感。通过倾听他的谈吐，我就能对

这个人了解个大概。例如，我有个朋友非常喜欢运动，所以我们谈到运动时，总会有聊不完的话题。然而，如果我问他，“你房子的产权比率^⑤是多少？”他的眼睛就会瞪得很大，虽然这个问题其实很简单。如果换一种说法问同样的问题，他就能理解我说的话了。比如我问“你在多大程度上拥有这处房子了？你认为你的房子值多少钱？”我就能得到答案，而这两个问题与上面的问题实际上是一回事。差别在于，我使用这套通俗语言时他能听懂，而用专业术语，他就听不懂了。这就是这一章的主题：语言的力量。

如果你用简单的词，就没有什么复杂的事了

两个爸爸都教我不要放过任何一个不懂的词语。两个爸爸也都鼓励我中途打断别人的话向对方请教我不明白的词语。例如，在富爸爸律师的办公室里，当律师说一些富爸爸不懂的词语时，富爸爸会平静地说：“请停一下，我不太明白您刚才说的话，请用普通人熟悉的语言方式解释一下吧。”富爸爸这样做总是理直气壮，尤其是对那些喜欢用华丽词藻的律师。当他的律师说：“甲方……”富爸爸会打断他问：“你在讲哪一方？是穿西装、打领带的一方还是穿着很随便的一方呢？”

穷爸爸说：“许多人以为，如果他们能说没人能懂的专业术语，就能使自己显得比别人更聪明。问题是，他们也许看上去的确聪明些，却无法与别人很好地沟通。”

每当我弄不懂一些财务术语时，富爸爸会说：“如果你用简单的词，就没有什么复杂的事了。”

许多人身陷财务窘境，往往就是因为他们使用了连他们自己都弄不懂的词。一个典型的例子就是资产和负债的定义。富爸爸并没有直接把字典对它们作出的令人费解的定义告诉我，而是给了我一个我能够理解和运用的定义。他简单地说：“资产就是往你口袋里放钱的东西，而负债则是从你口袋里掏钱的东西。”为了进一步强调这两个定义，他补充说：“假如你停止工作，资产会养活你，负债则会吃掉

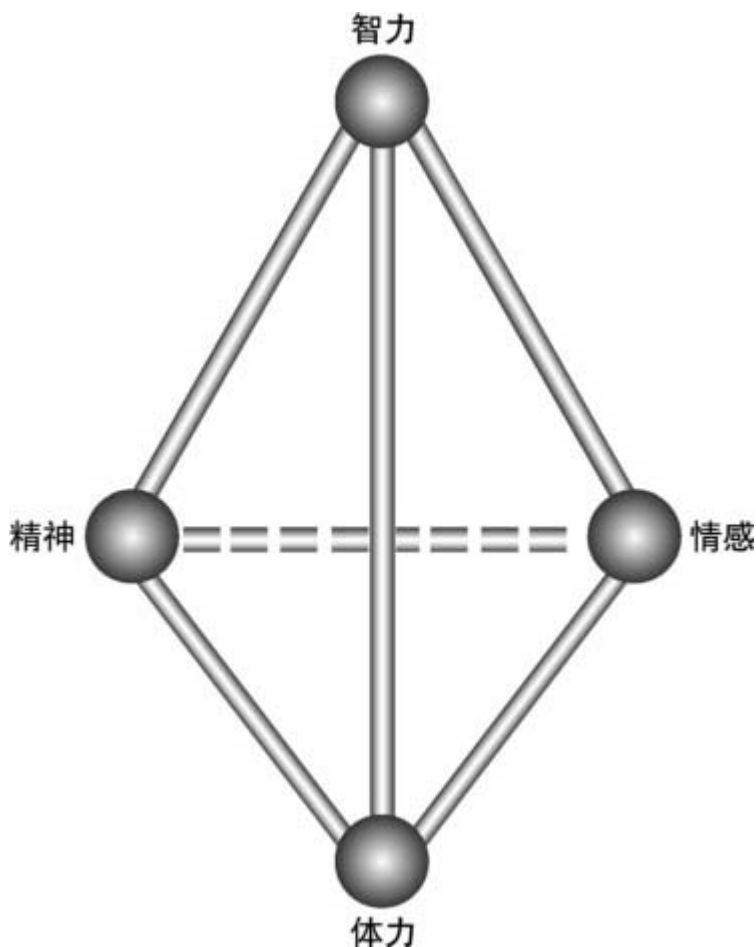
你。”

仔细分析富爸爸所说的定义，你会注意到他使这些定义变得鲜活了起来，而不是一味抽象地按照字面定义去解释。韦氏词典就把“资产”定义为：资产负债表中表明所拥有的财产的账面价值的项目。

当你读完这个定义之后，就不会为如此多的人认为他们的房子是资产而感到吃惊了。首先，大多数人都懒得去翻词典。其次，大多数人倾向于盲目接受他们眼中的专业人士，如银行经理或会计师给出的定义。这些人会告诉他们：“你们的房子是一项资产。”如我所说，当银行经理说你的房子是一项资产时，他并没说谎，只是没告诉你那是谁的资产罢了。我也说过，智力是一种辨别细微差异的能力，因此，对同一概念的多种定义也是一种更好的观察细微差异的方法。第三，假如你能对一个词有亲身的体验，你就能更好地理解它。

当你看到下面的学习四面体时，你就能明白为什么会有这么多人盲目接受词汇的字面定义。

学习四面体



在孩子上小学三年级或大约9岁时，大部分现行教育体制会开始对他们进行纯粹的智力教育。积木和玩具被拿走了，孩子们开始了对理论知识的学习。为了加快这个学习过程，孩子们不得不几乎盲目地接受权威人士（如老师）要求他们读或听的内容。在这一点上，这种体制的确是在强调几乎纯粹的智力性的学习。在情感上，孩子们变得害怕犯错误，害怕提问或怀疑。在动手操作方面的学习，也几乎只剩下在体育馆和操场上进行的艺术和体育课了。具有语言天赋的学生会学得很好，而擅长动手学习的学生或艺术感较强的学生就开始落后了。在这个阶段，孩子们被要求只能一味将理性概念当做事实来接受

而无需任何实践论证。因此，当银行经理说“你的房子是一项资产”时，大多数人只会点点头接受这个事实而不是去亲自验证。毕竟，这是我们从9岁开始就被教授的学习方式。

名词和动词的力量

富爸爸尽力让我们把每一个生词或概念都和现实生活联系在一起，这就是他给出的资产和负债定义会如此形象、生动的原因。他使用的是“钱”和“口袋”这类我们熟知的词，并赋予它们以动感，如“把钱放入口袋里”。他使用“钱”和“口袋”之类的名词，也用诸如“放”和“掏”之类的动词来进行解释，这些都是我和迈克易于理解的名词和动词。当你花时间教孩子金钱方面的知识时，请务必用些他们能够理解的词。假如你的孩子喜欢亲自动手来学习，那么无论他有几岁，都请你注意使用他能看到、摸到和感觉到的定义。游戏是最好的老师，因为它能让孩子们在学习的财务新词语更直观。

词汇的力量

在本章的开篇，我提到了我与那位记者的谈话。他是个非常开朗的人，我们年纪相仿，与他在一起我感到很快乐。我们分享生活中的共同爱好，可一谈到钱，我们的观点就会起冲突。有两点原因提醒我在和他谈话时一定要慎重，我担心他可能会误解我对金钱的看法。第一，金钱是非常感性的东西。第二，我对报纸的舆论力量非常尊重，报纸可以成就你，也可以毁了你……所以当我和他谈到我在金钱方面的观点时，我说话就会特别小心。

下面是一次采访中的一段谈话记录：

记者：你为什么投资房地产而不是共同基金？

罗伯特：嗯，我都有投资，但我的确在房地产上投入的钱更多。首先，每种投资各有优劣。我喜欢投资房地产的原因之一在于，房地产能够让我在最大的程

度上控制何时缴税和缴多少税。

记者：你是说人们应该避税？这不是有点冒险吗？

罗伯特：我不是说避税，我是说房地产使我能最大程度地控制我要缴纳的税。

“避税”和“控制税”这两个说法的意思有很大的不同。我不得不花20分钟的时间来解释“避税”和“控制税”之间的区别。为了解释这两个词的不同，我不仅需要解释针对雇员的税法和针对投资人的税法之间的不同，还要解释针对共同基金的税法和针对房地产的税法之间的不同。交流中的关键问题是，作为雇员，他几乎无力控制税收。也正因为控制不了，“避免”这个词听上去就有点像“逃避”了，而我们都知逃税是犯法的。所以当我提及“控制税”时，他听到的则是“逃税”，于是他身上所有的神经都绷紧了，做好了防御准备。就像我在前面已经说过的，“1盎司的认识要用1吨的教育来改变”。在这个例子中，虽然没用到1吨的教育，但我的确花了20分钟艰难地进行解释，才使气氛缓和下来。我不想仅仅因为对两个词的误解，而面临舆论的压力。

接着，采访又回到正题上来：

记者：你的建议行不通啊，我根本买不到房地产，凤凰城的房地产价格太高了。另外，我又怎么能买到一块便宜的房产，拾掇好再把它卖出去？我可没有时间。

罗伯特：嗯，我不买卖房地产，我只是投资房地产。

记者：难道你的意思是说，把一项资产整理好再卖出去挣的利润不是投资？

罗伯特：按广义的投资概念，我想你可以称其为买卖房地产的投资。但在投资领域，那些买下并不打算自己使用或占有的东西的人，通常被称做“交易商”，他们为卖而买。而一位投资人买入资产则通常是为了持有和用该资产获取现金流和资本利得。这是两者之间的细微差别。

记者：难道你不是通过卖出资产来获得资本利得吗？

罗伯特：当然了。一位真正的投资人会竭尽全力获取资本利得，而不是卖出或交易他们的资产。一个投资人的首要目标是买入并持有，再买入并持有，继续买入并持有……一个真正的投资人的首要目标是增加资产，而不是出售资产。他们有时也许会卖掉一些资产，但那不是他们的首要目标。对一个真正的投资人来

说，发现一项好的投资要花太多时间，所以宁愿买入并持有。而交易商则是买入并卖出，再买入再卖出，期望每次都能增加他们的现金收入。投资人买入是为了持有，交易商买入是为了卖出。

这位记者坐了一会儿，不停地摇着头。最后他说：“对我而言，这些话听起来有点晦涩难懂。”然后他又回到了正题上并接着问下一个问题。

我的感觉很糟糕，因为我陷入了我一直试图避免的讨论中。我已经尽量使用简单的语言，但我知道事情进行得仍然不顺利。本来我的初衷是要帮他分辨这种细微差异，但现在我只能说我在使事情变得更加令人费解。

记者：你是说你并非寻找已经破损的房产，修缮好之后再把它们卖出去来获得利润？

罗伯特：我或许也会寻找此类资产，尤其是我能买下并持有它们时。但我的回答仍然是“不”，我并不一定要去找已经破损需要修缮的房产。

记者：那你找的是什麼？

罗伯特：首先，我会寻找一位急于出手的卖家。因为当人们急于出手某样东西时，他们愿意商议价格。或者我会去银行寻找已经丧失抵押赎回权的资产。

记者：听上去你是在落井下石，这不公平。

罗伯特：听我说，首先，这个人急需出售资产。他对有兴趣的买主非常欢迎。其次，难道你不想处理掉你不再需要的东西，并对它还能换回点钱感到高兴？

记者：可我听起来仍然觉得你是在寻找可以利用的人。否则，你为什么去购买已经丧失抵押赎回权的资产？难道一项丧失了抵押赎回权的资产不意味着它的所有者正陷入严重的经济困境吗？

罗伯特：是的，我能理解你为什么会这么想，从这个角度考虑，你的确可以得出这样的结论。但事实是，银行之所以让这些人的资产丧失抵押赎回权，是因为他们没有信守自己与银行的合约。让他们的资产丧失抵押赎回权的不是我，而是银行。

记者：好的，我明白你所说的。但我仍认为这是富人剥削穷人和弱者的另一种方式。那么在你找到急于出手资产的卖家，或已经丧失了抵押赎回权的资产之后，又会做些什么呢？

罗伯特：我要做的下一件事是，记录数字并看看内部收益率是否理想。

记者：内部收益率？它为什么会这么重要？

在说完“内部收益率”后，我知道我又一次陷入了麻烦。或许我应该说“投资回报率”或“现金的现金回报率”^⑥。然而，我意识到无法用这一类语言来说服这位记者，我需要迅速改变说话方式，我需要用富爸爸用过的简单定义，这样我们才能接着聊下去。

罗伯特：我前面已经说过，投资人的目标就是买入并持有。IRR，或者说内部收益率很重要，因为它衡量了我能以多快速度收回我的原始资本，或者说首付款。我希望能快速收回我的原始资本，那样，我就可以用它再购买另一项资产了。

记者：那么债务呢？难道你没兴趣还清债务吗？

谈话进行到这里，我知道采访该结束了。我放弃了说教的想法，只是简单地说这是存在于我头脑中的投资理念，并让他决定如何写这篇报道。

罗伯特：是的，我的目标不是清偿债务，而是增加债务。

记者：增加债务？你怎么会想增加债务？

如我所说，我知道谈到这儿采访就该结束了。当我谈到共同基金可能带来的税收风险时，我们之间的分歧就已经很大了。他不喜欢我这么简单地评价共同基金，因为他把自己退休金账户中所有的钱都放在了共同基金上。我们交流的隔阂在不断拉大，而不是逐渐缩小。此外，谈到与投资有关的话题时，我可以说我们不仅是使用的语言不同，我们简直就是站在对立的两边。

但最后，他写出的那篇报道却准确地传达了投资理念，尽管他不同意这些观点。他甚至在文章发表之前将稿子寄给我看以征求我的意见。我给他写了一封感谢信，感谢他的客观，并附上我对文章的赞许。文章写得非常好，我无需作任何改动。但随后他打电话给我，

告诉我编辑不同意发表这篇文章，具体原因这位编辑也没有作出明确的解释。

为什么不花钱就能挣到钱

常有人问我：“不用花钱能挣钱吗？”而我的回答通常是：“是的，金钱只是一种观念，而观念由语言来定义。所以你越能谨慎地选择你使用的词汇，你就有更多的机会去改善你的财务状况。”

我回忆起20世纪80年代听富勒博士演讲的情景。在一次演讲中，富勒首先谈到了语言的力量。他说：“语言是人类发明的最有力的工具。”作为一名高中时期曾经英语不及格的学生，我对语言这门课一直持悲观的态度，直到我听了这位大师谈及语言的力量。他的演讲帮助我认识到，富爸爸与穷爸爸之间的差异首先表现在他们所用的语言的差异。我的穷爸爸使用的是学校老师的语言，而富爸爸用的则是企业主和投资人的语言。

致富的第一步

当人们问我该怎么做才能改变他们一生的财务状况时，我说：“致富的第一步是，在你的词汇表中加入与财务有关的词汇。换句话说，如果你想致富，请从丰富你的词汇开始。”我告诉他们，英语由200万个单词组成，每个人平均只能掌握5000个。随后我说：“假如你真的想致富，那么请定下学习1000个财务词汇的目标，你会比那些不使用这些词汇的人更加富有。”我还会提醒他们：“但一定不要只知道这些词的表面定义。调动你的智力、情感、体力和精神因素来理解每一个词。如果你已经掌握你的财务词汇，你的自信心就会增加。”最后我说：“你把时间投资在学习词汇上的最大好处是，它是免费的。”

词汇让你用心看到了用眼睛看不到的东西

智力是一种能够辨别细微差异的能力。词汇能帮你辨别出这种差异，让你用心看到用眼睛看不到的东西。例如，资产和负债存在天壤之别，但大多数人去没有注意到这种差异，但这种差异会对一个人一生的财务结果产生巨大影响。

在前几本书中，我提到过3种不同的收入类型：劳动收入、被动收入和证券收入。他们都是“收入”，但每种收入之间的差异相当大。当你对孩子说“上学，取得好成绩，找份好工作”时，你是在鼓励孩子为获得劳动收入而工作。劳动收入所带来的最大问题是，它是3种收入中缴税最高的，并且你对税收的控制力最弱。富爸爸建议我为被动收入辛勤工作，这部分收入主要来自房地产。它在3种收入中纳税最少，并且最具税收控制力。证券收入通常是来自证券资产的收入，被认为是第二好的收入类型。正如你看到的那样，这些词汇在字面上的差别并不大，却能对一个人的财务成绩单带来截然不同的影响。

富人的收入

当你阅读一个人的财务报表时，你很容易看出他把哪种收入看得最重要。下图是引自“现金流”游戏（成人版）的财务报表。

劳动收入
穷爸爸建议我为获得这种类型的收入而努力工作

被动收入和证券收入
富爸爸建议我为获得这种类型的收入而努力工作

职业		玩家姓名	
目标：使你的被动收入远多于你的总支出，从而跳出“老鼠赛跑”进入快行道。			
损益表			
收入		审计员	
工资；		在你右侧的人	
利息；			
红利；			
房地产；	现金流	被动收入=	
公司；	现金流	(利息+分红+房地产+公司的现金流)	
支出		总收入：_____	
税；			
住房抵押贷款；		孩子的数量；	
助学贷款；		(开始游戏时没有孩子)	
购车款；		每个孩子的	
信用卡还款；		抚育费；_____	
零售付款；			
其他支出；			
子女抚育费；			
银行贷款；			
		总支出：_____	
		每月现金流：_____	
		(实际收入)	
资产负债表			
资产		负债	
储蓄；		住房抵押贷款；	
股票/共同基金/银行存单；数量；成本；		助学贷款；	
		购车款；	
房地产；首付；成本；		信用卡；	
		零售债务；	
		房地产抵押贷款；	
公司；首付；成本；			
		负债(公司)；	
		银行贷款；	

© 2000 现金流技术公司，版权所有

靠工资收入致富太困难，不管你能挣多少钱。如果你想致富，你就要学会如何把劳动收入转化为被动收入或证券收入。这就是富爸爸教我们做的事。

数字进一步定义了差别

在单词后面加上精确的数字后，在你的思想上造成的震撼会更大。如大多数股票投资者知道的那样，市盈率^⑦为10的股票和市盈率为15的股票差异巨大。而许多老练的投资者并不仅仅凭市盈率的高低买股票，还需要更多的文字说明和更详细的数据。

下面两个人对同一件事的表述存在巨大的差异。一个人说：“我们公司上个月挣了一大笔钱。”另一个人说：“我们公司上个月的总收入为50万美元，利润率达到了26%，销售额比前一个月增加了12%，同时运营费用减少了6%。”显然，后一种说法向我提供了更多的信息，使我能够进一步分析该公司是否值得投资。这些详细的信息包含了公司的市盈率，可以减少投资人的投资风险并增加他们赚钱的几率。

交流的力量

拥有大量财务词汇并对数字足够重视，能让你的孩子在人生中获得极好的财务启蒙。我个人认为学校令人厌烦的一个原因就是，我学习的单词没有数字来作说明。我们在英语课上学习如何使用单词，在数学课上学习如何使用数字。二者被割裂开来了，这让我感到厌倦，也看不到它与我的现实生活有什么关系。

当富爸爸教我如何在玩“大富翁”游戏中进行投资时，我获得了全新的词汇，我发现自己喜欢计算。我所做的只是把1美元填在数字栏，但我对语言和数字的兴趣却突然增加了。当孩子们玩“现金流”游戏时，他们学到了全新的财务词汇，与此同时，他们已经不知不觉地开始喜欢数学了。

穷爸爸把语言和数字的结合称为“交流的力量”。作为一位学者，他对如何使人们交流和什么能使人们进行交流有着极大的兴趣。他观察到，当人们在分享对同一个单词的理解，并兴奋地揣摩单词之间的差异时，彼此间的交流会特别活跃。他对我说：“交流’（communication）一词源于‘社区’（community）。当人们有共同语言时，就形成了社区。那些和他们没有共同语言，或对他们的话题稍感兴趣的人就会被这个社区排斥在外。”

今天，我发现人们在谈论计算机时会使用一些诸如“megabyte”、“gigabyte”^⑥之类的单词，喜欢和了解byte以及知道mega和giga之间的差异是这群人的共同点。如果你不喜欢这些单词，

不了解它们的差异，你就不可能成为该群体的一员，这就是语言和数字的力量，它们可以容纳你，也可以排斥你。

对你的孩子进行财务启蒙的一种方式，是开始教你的孩子与金钱有关的词汇，并让他们了解这些单词间的差异。如果你这样做了，他们就很有可能融入理财高手的群体之中。如果他们没掌握这些词汇并且不理解它们之间的差异，就有可能被排斥在该群体之外。

记住富爸爸的话：“资产和负债之间存在巨大的差异，虽然它们只是两个简单的单词。如果你看不到这两个单词间的差别，那么这种差别就会体现在你的财务报表中，你也就不得不终生辛苦工作。”我也说过：“要确保你的孩子了解资产和负债的区别，他们应该获得良好的财务启蒙。”

第14章

零花钱做什么用

前几天，我看到一位朋友给了他孩子100美元。孩子把钱接过来放进口袋里，然后转过身，什么也没说就走了出去。

我的朋友随后说：“你不想说些什么吗？你难道连句‘谢谢’都不说？”

这个16岁的男孩转过身问道：“谢你什么？”

“给了你100美元。”父亲说。

“这是我的零花钱，”男孩说，“我应得的，而且学校里的其他同学得到的比我的还多。但如果你想让我说‘谢谢’，我会说的。谢谢你。”这个男孩把钱往口袋里塞了塞，走出了房门。

今天许多孩子都抱有这种理所当然的心理，这就是个典型的例子。不幸的是，这一切发生得太频繁了。莎伦·莱希特说：“父母已经成了孩子们的自动取款机。”

金钱是一种教具

“金钱是一种教具，”富爸爸说，“用它可以训练人们做很多事。我只需拿着一把美元在空中晃几下，人们就会有反应。就像驯兽师用食物训练动物一样，金钱对人也会产生这种效应。”

“这样看待金钱和教育是不是有点残酷？”我问道，“你让这一切听起来残酷而没有人性。”

“我很高兴听到你这么说，”富爸爸说，“我是故意让这一切听起来残酷而没有人性的。”

“为什么？”我问。

“因为我想让你意识到金钱是一把双刃剑，我想向你展示金钱的力量，还想让你了解这种力量并尊重它。如果你尊重它，你在拥有金

钱的时候就不会滥用金钱的力量。”

“为什么说金钱是一把双刃剑呢？”我问。我已经17岁，正在念高中二年级。多年来，富爸爸一直在教我如何获得、留住和投资金钱。现在他正开始教我关于金钱的新知识。

富爸爸从口袋里掏出一枚硬币。他拿着这枚硬币说：“每一枚硬币都有两面，记住这句话。”他把硬币放回口袋后，说道：“让我们到商业区去。”

10分钟后，富爸爸找到了一个停车位，并往停车场收费箱中放了一些钱。“快5点了，我们得抓紧时间。”

“抓紧时间做什么？”我说。

“快点，你会看见的。”富爸爸一边看着马路的两侧一边说，然后带着我匆忙穿过了马路。

穿过这条街后，他和我站在那儿看着路旁一排整齐的零售商店。突然，就在5点钟，商店开始关门了，顾客忙着最后结账，店员开始走出店门并对店主说“晚安，明天见”。

“看到我所说的了吗？”富爸爸说。

我没有回答。我已经明白了富爸爸想教我的这节课，可我不喜欢这节课。

“现在你是不是明白了我所说的‘金钱是一种教具’这句话的含义？”富爸爸问道。此刻我们正从刚关了门的商店门前走过。安静而荒凉的街道让人感觉冰冷而空旷，富爸爸有时会停下来，往他感兴趣的橱窗里张望。

我仍然保持沉默。

在返程的车里，富爸爸又问我：“你明白了吗？”

“明白了，”我答道，“你是说每天起床上班是件很糟糕的事？”

“不，我并没有评价任何事情的好与坏，我只想让你知道金钱的巨大力量以及金钱为什么是教具。”

“那你解释一下什么是教具吧。”我说。

富爸爸想了好一会儿，终于开口说道：“在钱出现之前，人类游牧、狩猎，依靠土地和大海生存。上帝和大自然几乎提供了我们生存

所需要的所有东西。但随着人类文明程度的提高，交易商品和服务变得很不方便，金钱因此变得越来越重要。今天，那些有能力控制金钱的人比仍在交易商品和服务的人更有力量。换句话说，钱接手了这场游戏。”

“你说‘钱接手了这场游戏’是什么意思？”

“大约在几百年前，人类还不需要金钱来生存。大自然会为你提供一切。你想吃菜，可以自己种；想吃肉，可以到森林里去打猎。而今天，人们的生活已经离不开钱了。显然，在城里一居室的公寓中或郊区的院子里以种菜维生实在太难了。你不可能用番茄支付电子账单，政府也不可能接受你打来的鹿肉作为税款。”

“就是因为人们需要钱来交换生活必需的商品和服务，你才会说钱已接手了游戏。金钱和生活已密不可分。”

富爸爸点点头说：“在今天这个世界，没钱是很难生存的，每个人要生存下去都离不开钱。”

“这就是你说金钱是教具的原因。”我平静地说，“因为金钱已经与每个人的生存联系在了一起，如果你有钱，就能让人们去做他们可能不想做的事，比如每天早起上班。”

“或者是努力学习以便你能找到一份好工作。”富爸爸笑着加了一句。

“难道受过良好培训和教育的工人对我们的社会不重要吗？”我问。

“非常重要。”富爸爸说，“学校培养了医生、工程师、警察、消防员、秘书、美容师、飞行员、士兵，以及打造文明社会所需的其他专业人士。我并不是说学校不重要，我希望你们能继续读大学，即使你们并不想这样。我只想让你们明白金钱是如何成为一种强有力的教具的。”

“现在我明白了。”我说。

“有一天你会成为富人，”富爸爸说，“我想让你认识到当你获得金钱时，你将拥有什么样的力量和责任。你不要用自己的财富让人们继续对金钱俯首称臣，而是要帮助人们成为金钱的主人。”

“就像你教我的那样。”我说。

富爸爸点点头：“我们的文明社会越依赖金钱，金钱控制我们灵魂的力量就会越大。就像你可以用狗粮教狗变得听话一样，你也可以用钱教人们终生驯服并努力工作。太多为钱努力工作的人的目标仅仅是为了生存，而不是为了提供有益于我们的文明社会发展的商品和服务。这就是金钱作为一种教具的力量。这种力量有好的一面，也有坏的一面。”

钱可以教孩子些什么

我很想知道有多少孩子认为他们理所当然得到零花钱，我知道不是所有的孩子都这么认为，但我注意到越来越多的孩子都持有这种态度。我还注意到，许多父母都用钱来减轻自己的内疚心理，因为他们整日忙于工作，于是一些人就想用钱来代替爱和关心。我还注意到，凡是请得起全职保姆的父母都会为孩子请一个。越来越多的拥有自己公司的单身母亲会带着孩子上班，暑假时尤其如此。可仍有很多孩子被独自一人留在家中，他们被称为“挂钥匙的孩子”。在他们从学校回到家后的几个小时里，没有人去过问，因为父母还在工作——为了维持生计而努力工作。正如富爸爸所说：“钱是一种教具。”

交换的重要性

父母能教孩子的有关金钱的重要一课是“交换”的概念。“交换”一词对富爸爸而言非常重要。他会说：“你能得到任何你想要的东西，只要你愿意用有价值的东西来交换。换句话说，你给予的越多，得到的也就越多。”

许多人都曾请求我去做他们的导师。几年前，一位年轻人打电话问是否能和我一起共进午餐，我刚开始拒绝了，但这个年轻人很固执，最后我勉强同意了。午餐结束时，年轻人问我：“我可以请你做我的导师吗？”我谢绝了，但他用比坚持请我出来吃午餐还坚决的口

气请求我答应他。

最后我问他：“如果我同意，你希望我这个导师做些什么？”

他答道：“我想让你带我参加你的会议，每星期至少花4小时教我如何投资房地产。我想让你把你所知道的一切教给我。”

我思考了一会儿他提出的要求，然后说：“那你准备给我什么作为交换呢？”

年轻人听到这个问题犹豫了一下，然后直了直身子，绽开他极富魅力的笑容说：“噢，什么也没有。我一无所有，因此我请你来教我，正像你的富爸爸教你那样，你也没付给他什么，不是吗？”

我有些吃惊地靠在椅子上，盯着这个年轻人说：“你想让我花时间免费教你我所知道的东西。你是想要这个吗？”

“对，当然。”年轻人说，“你又能希望我做什么呢？付给你我还没有挣到的钱？如果我有钱，就不用再向别人请教了。我只希望你能教我些东西，教我致富。”

我的脸上重新露出了笑容，坐在富爸爸桌子对面的情景浮现在我的脑海里。这一次我坐在了富爸爸的位置上，有机会按富爸爸教我的方式来教他。我站起来说：“谢谢你的午餐，但我的回答是‘不行’。我对做你的导师没有兴趣。不过我正在教你非常重要的一课。假如你从这节课中学到了该学的东西，你将来会成为你想成为的富人。把这堂课弄明白了，你就能找到你想要的答案。”服务员拿着账单走了过来，我指着那个年轻人说：“他埋单。”

“但答案是什么呢？”年轻人问，“告诉我，给我答案。”

一周10次邀请

常有人请我做他的导师。我注意到这些邀请的共同之处是，他们几乎都没有使用最重要的商业词汇，那就是“交换”。换句话说，你得到什么，就应该考虑拿什么来交换。

假如你已经读过了《富爸爸穷爸爸》，你会记得富爸爸拿走我每小时10美分的工钱让我无偿为他工作的故事。对一个9岁的男孩来

说，无偿工作是很有效的一课，它一直都在影响我的生活。富爸爸拿走我每小时10美分的工钱并不残酷，他这样做是为了教我成为富人的最重要的一课——“交换”。正如富爸爸所说，“钱是一种教具”，他同时也是在说，缺钱也能成为一种有力的教具。

在我上了“无偿工作”这堂课多年以后，我问富爸爸，如果我不同意免费为他工作，他是否还愿意教我。他的回答是：“不会，绝对不会。当你要求我教你时，我想了解你是否愿意给我一些东西来交换。如果你不愿意拿些东西作为交换的话，那么我对你的拒绝就是你要上的第一课。那些希望什么也不付出就得到的人，通常在现实生活中什么也得不到。”

在《富爸爸投资指南》这本书中，我提到当我请求彼得·林奇做我的导师时发生的小故事。彼得最后同意了我的请求，但他要求我做的第一件事就是自费去南美洲为他调查一座金矿。这是另一个有关交换的好例子。如果我不同意去南美洲，或要求他支付我的差旅费，我相信彼得永远都不会答应做我的导师的。这也证明了我向他学习的坚定决心。

课程背后的课程

对于阅读本书的大多数人来说，“交换”这一课很容易理解。但这一课背后还隐藏了另外一堂课，这就是富爸爸拿走我那每小时10美分的工钱之后教给我的课程。这是大多数人都未曾上过的一课，而对于想要致富的人来说，这是极为重要的一课。在你的孩子幼年时教他们这堂课极为重要。

许多富人上过这堂课，尤其是白手起家挣得财富的人。可大多数辛苦工作的人并不知道这堂课。

富爸爸对我说：“大多数人不富裕的原因是，他们被教导去找一份工作。但假如你只想找一份工作的话，致富几乎是不可能的。”富爸爸继续解释说：“如果人们找到我并问‘我为你做这份工作，你会付给我多少钱’，那么，这么想和说的人可能永远都不会富有。假如你四

处寻找能付你钱的人，你永远无望致富。”

在《富爸爸穷爸爸》中，富爸爸拿走我每小时10美分工钱的事仅仅是这套图书中的一个故事，但正是书中的这个故事使富爸爸“交换”这一课背后隐藏的真正的课程显现了出来。无偿为他工作之后，我开始从不同的角度看问题，我开始寻找商业和投资的机会而不仅仅是一份工作。我的大脑正在被训练去看别人看不到的东西。自从我得到了富爸爸商店里将被扔掉的漫画书，我就开始学到了富爸爸成为富人的一个最大秘诀。这个秘诀就是，不要为钱工作，不要期望从工作中挣钱。富爸爸随后对我说：“大多数人无法致富的原因是，他们已被训练出一种思维方式，它教他们为自己所做的工作索要报酬。假如你想致富，就需要去思考你能有多少人提供服务，这才是富人的思维方式。”当我停止为每小时10美分的工钱工作时，我就打消了向富爸爸索要报酬的念头，并开始寻找为更多人服务的方式。一旦我开始用这种方式思考，我就开始按照富爸爸的思维模式来看世界了。

一天只有那么多个小时

今天，大多数年轻人上学以获得一项技能以便日后能找到一份工作。我们知道一天只有24个小时。如果我们按小时或其他测算时间的方式出卖劳动力，我们在一天中所拥有的时间是有限的。而有限的时间又限制了我们所能获得的财富。例如，如果一个人每小时挣50美元，一天工作8个小时，那么他每天最多能挣400美元，如果他每周工作5天，那么每周最多挣2000美元，一个月就可以挣8000美元。这个人增加收入的唯一方式就是延长工作时间。美国健康、教育和福利部的统计结果显示，每100位65岁的人中仅有1位是富人，我认为这是其中一个原因。大多数人被训练出了靠工作挣得工资的思维方式，而不是去思考自己能为多少人服务。富爸爸常说：“你服务的人越多，你就会越富有。”

许多人都被培养成了只为一个雇主或一定数量的顾客服务的雇员。富爸爸说：“我之所以会成为商人，是因为我想为尽可能多的人

服务。”他常会画下面这张现金流象限图以强调他的观点。



（引自《富爸爸财务自由之路》）

他会指着左侧的象限说：“这边是靠体力劳动获得成功的。”然后又指着右侧的象限说：“在这边成功需要懂得让钱为你工作。”他继续说道：“从事体力劳动和让钱为你工作之间差异巨大。”换句话说，你耗费体力工作，或者让你的钱或系统为你工作，这二者之间存在极大的差异。富爸爸还说：“我干的体力活越少，我能服务的人就越多，作为交换，我挣到的钱就越多。”

我写《富爸爸穷爸爸》的最初目的是想找到为尽可能多的人服务的方式，我也知道如果我这样做，就能挣到更多的钱。在写这本书之前，我亲自教授同样的课程，挣到了上千美元的学费。虽然我挣了不少钱，可我只能为少数人服务，而且非常辛苦，几乎心力交瘁。当我意识到我需要为更多的人服务时，我才明白我应该写书而不仅仅是讲课。

今天，同样的课程你只需要花不到20美元就能获得。我为几百万人服务，虽然工作更少了，可我挣的钱却更多了。所以多年前拿走我每小时10美分的工资这堂课仍然在影响着我。因为在富爸爸的致富课程背后隐藏了另一种课程，那就是要为尽可能多的人服务。就像他说的那样：“大多数人离开学校之后都去寻找高薪的工作，而不是去寻找为尽可能多的人服务的方法。”

（对富爸爸教我如何为尽可能多的人服务这一课感兴趣的读者，可在《富爸爸投资指南》中找到这一课。这堂课在B-I三角形中教授，这种构造有助于指导人们提出想法并把这些想法变成价值几百万美元的企业，以便为更多的人服务。许多人都有能使我们的世界变得更加美好的伟大创意，但问题是，大多数人在离开学校时都没有学到可以将这些创意变成现实的必备技能。富爸爸不是让我们去找一份工作，而是教我们建立为尽可能多的人服务的公司。他说：“如果你建立了能为几百万人服务的公司，作为对你努力的交换，你将成为百万富翁。如果你为上亿人服务，你将成为亿万富翁。这是个最简单不过的交换。”这也是《富爸爸投资指南》讲的内容，即建立一个有可能为几百万人，甚至上亿人服务的企业，而不是只为一个雇主或少数顾客服务。富爸爸说过：“你可以通过嫁给有钱人致富，也可以通过吝啬、贪婪和诈骗致富。但致富最好的方式是慷慨，我所遇到的一些最富的人都很慷慨。他们没有考虑自己该得到多少，而是考虑能为多少人服务。”）

我该付给孩子多少钱

我常被问到下列问题：

“我该给孩子多少零花钱？”

“我是否应该停止为孩子们所做的任何事情付钱？”

“如果孩子取得好成绩，我就给他们钱。你赞成这种做法吗？”

“我是否该告诉孩子不要在商场工作？”

对此类问题我通常的回答是：“如何补偿孩子取决于你。每个孩

子都不一样，每个家庭也各不相同。”我只想提醒你记住富爸爸的课程并牢记金钱是一种很有力的教具。如果你的孩子希望不付出什么就得到钱，那么他们今后的生活可能就将一事无成。如果你的孩子仅为得到零花钱而学习，那么如果你不为他的学习付钱时，会发生什么事呢？关键是在使用金钱作为教具时要小心谨慎。因为虽然钱是一种很有力的教具，但对你的孩子来说，还有更多需要学习的东西。课程背后的课程更加重要，其中之一就是关于服务的课程。

慈善在家中开始

我的父母都是非常慷慨的人，但他们和富爸爸的慷慨方式不一样。作为夏威夷州教育厅厅长，爸爸下班回家后，会跟孩子们一块儿吃晚饭，一个星期里有2~3次会去参加家长教师联谊会。我记得当我还是个孩子时，晚饭后站在厨房窗户前向爸爸挥手，望着他开车离去。他在按自己的方式为尽可能多的家庭服务。有很多次他都要开车到160千米以外的地方开会，直到很晚才回来，他可能只有在早上才看得到并问候他自己的孩子们。

妈妈经常带着我们去教堂参加义卖面包和捐赠物品的活动。她非常愿意奉献她的时间并要求她的孩子们也这么做。作为一名注册护士，她也定期为美国红十字会工作。我记得在海啸和火山爆发的大灾难中，她和爸爸一连好多天都没进过家门，一直在帮助那些需要帮助的人。当他们有机会参加肯尼迪总统的和平队时，他们立即报名参加了，就算这使他们的工资急剧减少也在所不惜。

富爸爸和他的妻子有许多观点都和我父母差不多。他的妻子在女性俱乐部里异常活跃，常为一些有意义的事情捐钱。富爸爸定期向教堂和各种慈善机构捐款，并资助了两个非营利性机构的董事会。

我从这两对父母身上认识到，无论你是社会活动家还是资本家，慈善都应从家中开始。假如你想让孩子变富，就教他们为尽可能多的人服务吧，这样的课程是无价的。正如富爸爸所说：“你服务的人越多，你就越富有。”

注释

- ① GPA: grade-point average的缩写，意为“年度总评分数”。
- ② DECA: Distributive Education Clubs of America，美国经销商教育俱乐部。
- ③ 投资回报率（ROI）：从投资中获得的收益与投入资金总额的比值。
- ④ 内部收益率（IRR）：使资金流入现值总额与资金流出现值总额相等、净现值等于零时的折现率。
- ⑤ 产权比率是指负债总额与所有者权益之间的比率。
- ⑥ 现金的现金回报率：房产的年度现金流与投入该房产的现金（通常是首付和手续费）的比值，以百分比表示。
- ⑦ 市盈率指在一个考察期（通常为12个月）内，股票价格和每股收益的比例，是估计普通股价值的最基本、最重要的指标之一。
- ⑧ megabyte，兆字节；gigabyte，十亿字节；byte，字节，计算机中作为一个单位处理的一系列相邻的位。

第三部分

发现孩子的天赋

我的富爸爸强烈建议我和他的儿子通过为尽可能多的人服务来致富。他说：“如果你脑子里只想着怎样为自己挣钱，你会发现自己很难富起来。如果你欺骗、贪婪，给予别人的少于他们付出的，你也会发现自己很难富起来。通过以上方式你能获取财富，但是得到这些财富的代价太昂贵了。如果你在发展自己的事业时，首先致力于为尽可能多的人服务，让他们的生活变得更加舒适美好，那么你将得到无尽的财富和欢乐。”

我聪明的穷爸爸坚信每一个孩子都是天才，即使是在学校没有取得好成绩的孩子也不例外。他不相信天才就是只会坐在教室里顺利回答出每个问题的人，他也不相信天才是某个比别人聪明的人。他坚信我们每一个人都有某种与生俱来的天赋……当一个人幸运地发现了自己的天赋，并且找到了利用这种天赋的方法时，他就成了一个天才。

富爸爸为了让有关天才的课程变得更有趣，会给我们讲一个故事。他说：“在你们每个人来到人世时，都得到了一种要奉献出来的天赋。问题是，没有人告诉你你有这样的天赋，在你终于发现了它之后，也没有人告诉你究竟该怎样利用它。在你出生以后，你的职责就是找到你的天赋，并且把它奉献出来——奉献给每一个人。如果你这么做了，你的生活将会充满魔力。”

他还会把“天才”（genius）写成GENI-IN-US。

然后接着讲他的故事：“天才就是找到了自己身体里的小精灵的人。就像阿拉丁找到了神灯里的精灵一样，我们每个人也要找到自己身体里的精灵。这也是‘天才’这个词的来由。天才是发现了自己身体里充满魔力的小精灵的人，是找到了上帝赐给他的天赋的人。”

我聪明的穷爸爸还会提出这样的忠告：“当你找到你的小精灵时，它会让你在3个愿望中选择1个。你的小精灵会说：‘第一个愿望是：你愿意把你的天赋奉献给自己吗？第二个愿望是：你愿意把你的天赋送给你爱的人和周围的人吗？第三个愿望是：你愿意把你的天赋奉献给每一个人吗？’”

显然，这节课是为了让我们选择第三个愿望。我的聪明爸爸最后总会这么说：“这个世界上到处都是天才，我们每一个人都是天才。问题是，我们中的大部分人把我们的精灵牢牢地锁在了神灯里。也有很多人选择把自己的天赋用在自己身上，或者送给自己所爱的人。只有当我们选择第三个愿望时，小精灵才会从身体里面钻出来。只有当我们选择把自己的天赋奉献给每一个人的时候，奇迹才会发生。”

我的两个爸爸都相信奉献的魔力。一个爸爸致力于建立为尽可能多的人服务的企业；另外一个爸爸致力于帮我们找到与生俱来的天赋，找到我们身体里的精灵，把它的魔力释放出来。

那时我还是个孩子，两个爸爸的话对我的影响都很大。他们的故事给了我生活、学习和奉献的理由。虽然它们听起来似乎有些可笑，但是对于一个9岁的小男孩来说，我坚信我的身体里确实有一个小精灵，我也相信魔力，直到现在我仍然相信。不然的话，一个差点因为不会写作而辍学的孩子怎么能写出畅销全球的书呢？

本书的最后一部分旨在帮你发现孩子的天赋。

第15章

如何发现孩子与生俱来的天赋

我们每个人几乎都会被问到：“你是哪个星座？”

如果你是天秤座，你就会说：“我是天秤座，你呢？”

我们中大多数人都知道自己的星座，就像都知道有4个主要的星相：土、风、水、火。同时也知道共有12个星座：处女、天蝎、巨蟹、摩羯、水瓶、白羊、双子、金牛、狮子、射手、双鱼和天秤。不过，除非我们是星相专家，否则我们中大部分人都不可能知道所有这12个星座的性格特点。可我们通常都知道自己星座的性格特点，或者还知道几个别的星座。例如，我是白羊座，我的很多行为与星座命盘中对白羊座的人的描述很吻合。我的妻子是水瓶座，她也具备这个星座的普遍特征。知道我们之间的不同有助于我们相处，因为我们都能更好地了解彼此。

很少有人认识到，人与人之间不仅存在着性格上的差异，还存在着学习方式的不同。现行教育体制让许多人感到痛苦的一个原因是，它仅仅适合一部分人的学习特点。这就好比我们专门为火相星座的人量身定做了一个学校系统，却搞不懂为什么水相、风相、土相星座的人会讨厌学校。

如果你想发现属于自己的独一无二的学习方式和你的天赋的话，读了本章所阐述的不同的学习方式后，你就能发现孩子的、甚至是自己的学习方式。

本章还解释了为什么许多在学校学习成绩很好的人，在现实世界中却并不得志，或者恰恰相反。

不同的青蛙有不同的泳姿

我们中大多数人都听过这句话：“不同的青蛙有不同的泳姿。”我

对这句话也非常赞同。

我5岁时，我们一家人和邻居家一起到一个著名的海滩游玩。某个瞬间我猛地一抬头，看见我的朋友威利正在水中拼命挣扎。他掉进深水了，因为不会游泳，眼看着就快要被淹死了。我拼命地大喊大叫，终于引起了一个高中生的注意，于是他跳进水里救了威利。

在这次差点出了人命事故之后，两个家庭决定所有的孩子都应该接受正规的游泳训练。很快，我就开始去公共游泳池学习游泳，可我讨厌这样做。待不了多久，我就会跑出池子，躲进更衣室，因为我学不会正规的游泳姿势，害怕被教练大声训斥。从那时起，我就恨透了淡水游泳池中漂白粉的味道。

几年后，我在大海中学会了游泳，因为我喜欢叉鱼还有捉龙虾。12岁时，我开始身体冲浪，继而在帆板上冲浪，但我仍然不会用正规的泳姿游泳。

而威利呢，却学会了像一条鱼似的游泳，而且他很快就参加了夏威夷的游泳比赛。高中时，他参加了州游泳锦标赛。虽然没有拿到名次，但这个故事却告诉了大家他如何从差点溺水身亡的事故中吸取教训，并将它转化为爱好的。他的事故促使我家把我强制性地送进游泳班，可我只学会了讨厌游泳池，并且永远不愿学习正规的泳姿。

当我去纽约上学时，我们被要求跳入游泳池中参加游泳测试，我没有通过测试。虽然我会叉鱼、潜泳，还能在冬天的大海浪上冲浪，但是我的游泳课成绩却没有及格，只因为我不会正规的泳姿。我记得我曾给家里写信，并向朋友们解释我正在上游泳课是因为我游泳测试不及格。这些朋友多年来一直和我一起在夏威夷最危险的海域里冲浪。

好在我终于学会了在淡水池子里用正规的狗刨姿势和自由泳姿势游泳。在那之前，我一直都是用蛙泳和侧踢腿的侧泳相结合的方法游泳的，这种泳姿说不上优美，而且也没被游泳教练放在眼里。

问题的关键是，尽管我不会在淡水池子里按正规泳姿游泳，但我却能够在海里，甚至是波涛汹涌的海面上，自由自在地游泳。我仍不是个游泳健将，但在海洋里感觉非常自在。我知道很多在游泳池中

能用标准姿势游泳的人都惧怕风高浪急的大海、激流、海潮、回头浪和大浪。正像那句谚语所说：“不同的青蛙有不同的泳姿。”

不同的学习方式

刚才讨论的重点并不是我缺乏游泳天分，而是要说明我们的学习方式各不相同，做的事情也不一样。虽然现在我可以按正规的姿势游泳了，但是我发现自己还是更喜欢自己的泳姿。我从未像我的朋友威利那样参加过游泳比赛，更没有指望用我引以为傲的泳姿去得奖，但我一直在用自己的方式做事——我想我们大多数人都是这样做的，我们知道自己该做什么，更愿意按照自己喜欢的方式做事。你们的孩子在学习方面也是一样的。

如何发现孩子的天赋

要发现孩子的天赋，你首先要了解他们喜欢怎样的学习方式，以及他们为什么要学这些东西。例如，我不学游泳是因为我不想学，或者我学游泳是因为我想冲浪。如果不是为了冲浪，我对学游泳毫无兴趣，强迫我去学只会让我更讨厌游泳。我不是和其他孩子一起在浅水池里开始学游泳，而是直接跳进深水里学习生存。同样的事情还有学习阅读财务报表。我并不是因为想成为会计师而学习会计，我学习基础的会计知识是因为我想致富。如果你认为我的泳姿很丑，那你最好再看看我的账目表。

穷爸爸意识到我不是个学术天才，所以他鼓励我去寻找适合自己的学习方式。他没有强迫我遵循传统的学习方式，而是鼓励我“跳进深水里，为我的人生努力向前游”。他这样做并不是残忍，他只是认识到适合我的学习方式才是最好的学习方式，他想让我按我能学得最好的方式学习。就像我的泳姿不漂亮一样，我学习的方式也不漂亮。

其他人按更传统的方式学习。许多人去学校上学，他们喜欢教室，喜欢按照预先安排好的课程表上课。许多人乐于知道，在课程结

束时，他们会得到一份奖励。他们也乐于知道，如果努力学习，就能通过考试或拿到学位。他们喜欢结束一项工作后得到确定的奖励。就像我的朋友威利游泳很好是因为他喜欢游泳一样，许多人在学校里表现很好是因为他们喜欢学校。

人们在生活中取得成功的关键是找到他们能学得最好的学习方式，并确信他们生活的环境允许他们按这种方式学习。问题是，找到最适合我们的学习方式以及与生俱来的天赋是件可遇不可求的事，许多人从来没有找到他们的天赋。当他们走出校门找到工作后，由于家庭或财务方面的原因，就会中断这一自我探寻的过程。如何发现一个人独特的学习方式和其独一无二的天赋，这个问题至今也没有明确的答案。

科尔比指数

我曾在和一个朋友聊天时向她解释我讨厌坐办公室的原因。我对她说，虽然我有好几栋办公大楼，可我从没有一间正式的办公室，“我讨厌被锁在房间里。”我说。

我的朋友笑着说：“你测过科尔比指数吗？”

“没有，”我答道，“那是什么东西？”

“是一种可以测出你与生俱来的学习方式或工作方式的工具。它还可以测出你的天性，或者天赋。”

“我从未听说过这种指数，但我已经做了很多类似的测试。”我说，“我发现那些测试很有用，但不知它是不是与我以前用过的测试工具类似？是不是也为了发现更多关于星座的东西？”

“噢，没错儿，是有一些相似之处，”我的朋友说，“但是也有一些不同，科尔比指数能测出其他测试不能测出的东西。”

“是什么？”我问。

“我已经说过了，它能测出你的天赋和你与生俱来的学习方式。它也能告诉你，你将来会做什么、不会做什么，而不是你能做什么或不能做什么。”我的朋友答道，“科尔比指数会测出你的天性，而不是

你的智力或性格。科尔比指数能告诉你其他测试无法告诉你的一些特性——因为它测试的是你是谁，而不是你认为你是谁。”

“天性？”我说，“这对我有什么帮助呢？”我几乎急不可耐地想参加这个测试了。

“先了解个大概，随后我们再细谈它。事实上，凯西·科尔比——该指数的发明者，就住在凤凰城。你做完测试以后，我可以安排你们两个见面。你可以自己去看一看她的测试工具是否和我所说的一样。”

“那我怎么参加测试呢？”我问。

“到她的网站就可以参加测试了。我想大概会花你50美元，以及几分钟的时间回答36个问题。”她答道。

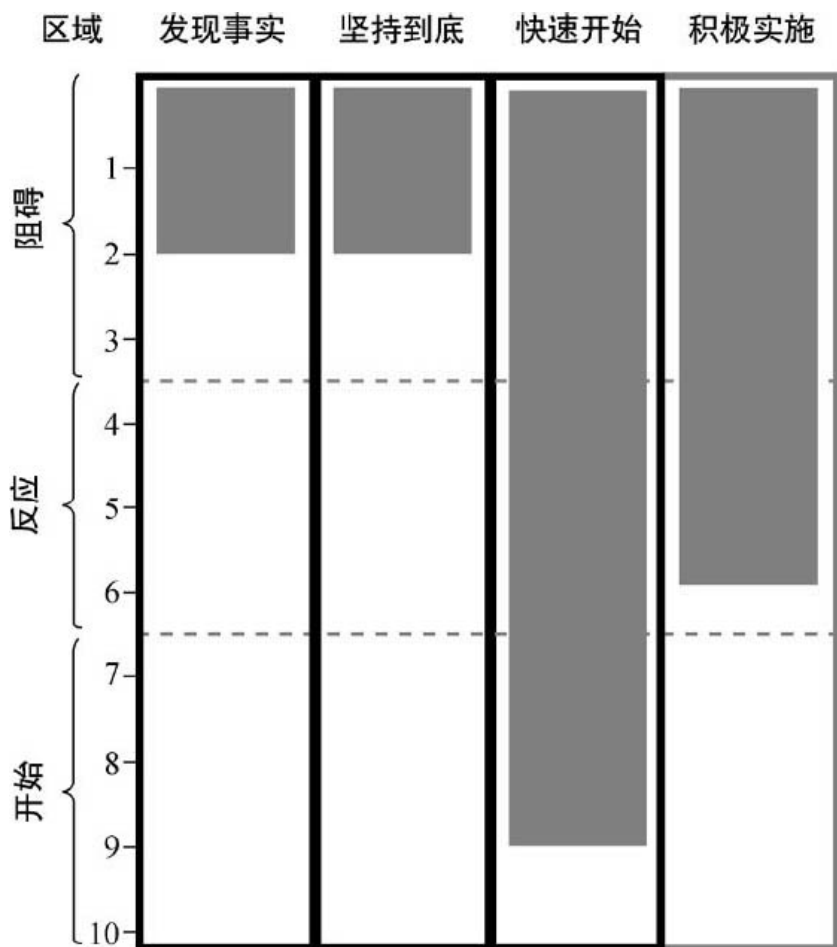
“我什么时候能得到结果？”

“立刻，”我的朋友说，“你一答完题，就可以得到结果，我还会安排你和凯西见面。她并不常见客人，但她跟我是朋友，我会告诉她你也是我的朋友。”

我同意了。几分钟后，我得到了科尔比指数，结果见下图。

我发现这个结果很有趣，但因为知道要和指数的发明者一道吃午饭，我决定等等，先听她怎么说。

3天后，我和凯西共进午餐。看了我的指数后，她说：“你喜欢冒险，它让你精力充沛，对吧？”



我呵呵地笑了起来，凯西的声音听上去可爱、充满善意。她在讲这句话时，带着理解和诚恳。我几乎可以肯定她知道我是谁，尽管我们是初次见面。“为什么这么说呢？”我问。

“你的优势与天分吻合，这就告诉了我你的工作方式。对你而言，是‘快速开始’和‘积极实施’线条促使你采取行动。”她笑着说，“从图中我能看出你会本能地寻求冒险。你天生爱冒险，对吗？”

我点了点头。

“你是否有过身陷险境的经历呢？”

“有，很多次，尤其是在越南时。你为什么问这个？”

“你在这种情况下感到兴奋吗？”她问，“在这种情况下，你是不是觉得自己的天性被完全调动起来应对危险了？”

“是的，我喜欢在战斗中飞行。”我答道，“那让我感到既兴奋又悲壮。但我真的很喜欢这种感觉，一旦回到和平时期，我在飞行中就再也找不到那种感觉了。”

“的确是这样，”她说。“从习以为常的军旅生活过渡到回家后的平凡生活是不是让你难以适应？”她问，“你退役回家后是不是遇到了麻烦？”

“是的，”我说，“你怎么知道？”

“我知道是因为你有能力同时处理好许多事情。”她优雅地说，“它告诉我你不按程序办事。你的‘快速开始’和‘积极实施’结果表明你喜欢冒险，并且在紧急的状况中会感到兴奋，所以你在越南时会很顺利。但你会发现和平时期的军旅生活太死板、太机械，你需要刺激。如果得不到足够的刺激，你就会去创造刺激。你之所以会身陷麻烦之中，是因为你会经常和那些试图让你规规矩矩地遵守规定的权威人物发生冲突。”

“你能读懂掌纹吗？”我问。随后我问她是不是我的朋友告诉了她一些关于我的事情。我有点怀疑，因为凯西几乎对我了如指掌，而我们才刚刚认识。

她说：“没有，我对你一无所知。当我向某人解释测试结果时，我宁愿对他一无所知。我相信我的指数的准确性，我宁可相信指数而不愿听信别人对某个人的描述，或我脑海中对这些话的记忆。”凯西继续说道，她之所以愿意和我见面仅仅是因为她的朋友请她来，而且她发现与那些真诚地想进一步了解她的工作的人一起分享她的工作是件很快乐的事。在午餐结束时，我们对彼此都已经了解了很多，凯西开始和我深入地探讨科尔比指数对我做出的解释。她指着我的图表说：“假如你今天还在学校，你一定会被贴上‘多动症’、‘注意力不集中’的标签，可能还会被迫服药以使你安静下来。”

“你认同这种治疗方式吗？”我问她。

“不，这并不适合大多数孩子，”她说，“我认为，给孩子服药并给

他们贴上双重的负面标签对他们与生俱来的能力和自尊是极大的伤害。它掠夺了孩子们应有的自豪感。如果你在小时候被迫服了药，你可能永远都无法发现自己的人生道路，也写不出畅销书。你或许永远都得不到你现在已经取得的成功。”

“另一方面，也许没什么东西能让你屈服，”凯西继续说，“就是说，在今天的教育体制里，你可能会被认为是问题学生，是有缺陷的学生。但这并不意味着你不能学习，而是说你无法按学校通常教我们的方法学习。你很幸运，因为你爸爸了解这一点。”她说：“我知道你把你那位做教师的爸爸称为‘穷爸爸’，但他的确在很多方面使你的生活更充实。从许多方面来说，你的成功都得益于你的穷爸爸。他很明智地让你向富爸爸学习，并鼓励你按自己能学得最好的方式学习，即使它就像你所说的那样，并不是很漂亮的学习方式。”

我点了点头说：“它确实不是很漂亮。”停顿片刻后，我问：“那你如何定义成功的？”

凯西笑着说：“我把成功定义为‘做真正的自己的自由’。这也是你爸爸为你做的。他尊重你并给了你做真正的自己的自由。”

“许多人都都会掉入试图成为他们的父母或社会所希望的人的陷阱。我并不认为这是真正的成功——不论他们成为多么富有或多么有权势的人。作为一个人，我们很自然地应该有自由去寻找我们是谁。如果不与强迫我们违反天性的人或事斗争，我们就会失去自尊，并且浪费了我们的天赋。”

“对，”我说，“如果我沿着我爸爸的老路走下去，我永远都不会成功。高中时，我是个圈外人。我跟老师和同学都合不来。”

“但我打赌你喜欢幼儿园。”凯西微笑着说。

“是的，”我答道，“你怎么知道？”

凯西又指了指我的测试表说：“对于那些‘积极实施’线条很长的人来说，比如你，幼儿园是最棒的地方。‘积极实施’的人会不由自主地去触摸和创造些什么，你的‘快速开始’线条把你带入全新事物的体验中，‘坚持到底’线条并不长。你还没有进行全面测试，但这个结果已经能够说明很多，不是吗？”

我点点头说：“是的，很能说明问题。今天我仍然喜欢创造新东西，比如开发新产品。我喜欢房地产是因为我可以看到、摸到、感觉到我的投资。我总是告诉人们我不会停止玩‘大富翁’，我爱玩。”

凯西笑着指了指表中的“坚持到底”部分：“但是从一年级到三年级，和你的‘坚持到底’线条不同的孩子会过得很顺利。”

“为什么他们会过得顺利？”我问，“为什么一个跟我具有不同的‘坚持到底’线条的人会在一年级到三年级过得比较顺利呢？”我现在对这位女士的知识非常感兴趣。

“因为在这几年中，积木和玩具开始消失，服从命令和整齐划一被列入了日程表。具有长长的‘坚持到底’线条的人会很容易做到服从命令和整齐划一。到了三年级，所有具备‘积极实施’特长的人才会被赶出教室。”

“服从命令和整齐划一？”我说，“它们跟教育有什么关系？”

凯西又笑了笑说：“我可以通过你的‘坚持到底’线条来判断，服从命令和保持整齐不是你的强项。”

“没错儿，它们不是。但是那会影响我在学校的表现吗？”我问。

“噢，一定会，”凯西说，“我敢打赌你在一年级没有上学前班和幼儿园时开心。”

“的确是这样，”我说，“一年级时，我开始打架，而在幼儿园里，我则更喜欢玩玩具或者在热闹的体育馆里玩。可上一年级时，因为爱打架，老师们开始叫我‘问题儿童’。”

“这就是他们拿走了玩具和积木的后果。”她答道，“没有玩具的男孩经常会打其他男孩子。”

“我要说在我待过的学校里的确是这么回事。”我说，“但是为什么具有很长的‘坚持到底’线条的人能在这个时期过得很好呢？”

“因为孩子在这一发展阶段被要求整齐划一和服从命令，那时你得坐在整齐排列的课桌前，而不是坐在地板上或围着桌子坐成一圈。老师不鼓励你随手涂鸦，而是开始强调整齐的书法和漂亮的字体。他们希望你能一行行地写而不是在整张纸上随意地写。老师们通常会喜欢穿得干干净净的女孩子和听话、不打闹的男孩子。我想你绝不是那

种穿得干干净净去见老师的男孩子，对吗？”凯西狡黠地问。

“的确，我不是。我觉得在去学校的路上正好能穿过那条街真是件好事，因为我总能把自己弄得满身是泥而被送回家。我总能找到滑入或掉入泥坑的办法。”

“你那时就开始感到学校有什么不同吗？”凯西问。

“一年级时还没有，但我记得到三年级时，我就开始感觉到一些不同了，”我答道，“我注意到有些孩子成了老师的宠儿。在我三年级的那个班里，有一个女孩和一个男孩最后成了高中时的领袖人物。最后他们结了婚，每个人都知道他们从三年级起就是学校里的明星。他们长相出众、聪明、衣着整洁、受欢迎并且是好学生。”

“听上去学校就像是为他们特制的。那他们后来怎么样了？”凯西问，“他们找到他们想要的成功了吗？”

“我也不太清楚，我猜他们成功了。那他们从没离开过我们长大的城市。他们在社区中很受尊重，并且像以前一样受欢迎。所以我想他们找到了他们想要的成功。”

“对他们来说，生活的确一帆风顺。似乎他们已通过他们的生活、婚姻而拥有了成为真正的自己的自由。”凯西说。

“三年级以后会发生什么事？”我问，“是‘神奇的9岁’吗？”

“从四年级起，有长长的‘发现事实’线条的人开始在这一体制中应付自如。从四年级到高中毕业的教育体制是为擅长‘发现事实’的人而设计的。一些孩子自觉把注意力瞄准了姓名、地点和日期。他们的方法受到了奖励，课堂很适合这些孩子。”凯西说。

凯西继续解释说，从9岁起，学生被一系列的“寻找错误”行动所衡量。他们参加拼写考试，记忆大量的图表，读已经读过的书目，并通过回忆里面的内容证明自己已经读过它们了。

我告诉了她鲁道夫·斯坦纳的“9岁的变化”理论，以及会有多少老师知道一个孩子是否能在教育体制中取得成功。我说：“我在9岁时就知道，我不会成为这个体制中耀眼的明星。他们把我的玩具拿走了。”

凯西笑了：“是的，一个像你一样有着‘积极实施’需要的人会怀念

玩具。拥有‘发现事实’天才的人会简化而不是记忆复杂的事实和数字，这时你会感到很沮丧。所以你的‘快速开始’能力就会发挥作用，你会试图寻找所有的你特有的方式，以避免被认为是学校里的笨蛋。”

“老师不管这些，”我说，“所以许多孩子在学校里被过早地贴上了‘聪明’、‘愚笨’或‘捣蛋鬼’的标签。”

凯西表情有些悲伤地点了点头：“大多数学校教师具有较强的‘发现事实’或‘坚持到底’方面的天分。他们倾向于认为与自己天分类似的人是聪明的。当然，智力与这并没有什么关系。教师们对于天分的价值常常视而不见。他们的才能可以在学校里施展，所以他们没有想过要改变它。这个教育体制是他们天然的家，他们希望它维持原状。”

“所以教育体制仍然只是继续关注一种学习方式，并不断地寻找为什么孩子不好好学习的细微差异。这就是我们竟然鉴定出种类如此繁多的学习障碍的原因。”凯西总结道。

“这是很不明智的，”我说道，“我们并没有学习障碍，只有把我们教成具有学习障碍的人的古老的教育体制。我恨那儿！”我愤愤不平。

“但是你喜欢学习，对吗？”凯西问。

“我喜欢学习，我参加研讨班、读书，并且一直听磁带。当我发现新的、令人兴奋的学习内容时，我真的会很激动。我很高兴学习你一直在研究的东西，”我说，“但由于某些原因，我恨学校。但是如果我恨学校的话，你又怎么能说我爱学习呢？”

凯西指了指我的科尔比测试结果，问道：“看到这个了吗？”

在“可能的职业路径”的标题下面，列着如下内容：

你为自己创造机会，这些机会可能并不是你计划内的，或者说你并没有把它作为你要达到的特定目标。因为你的成就感来自克服障碍和解决难题，所以你需要置身于激发你创造力的环境中。你能同时处理好几件事，并且对周围的环境感觉非常敏锐，所以不管你做什么，都不要禁锢自己的智力和体力。

“开拓者”与其说是一种职业名称，倒不如说是一种工作模式，它

是你解决问题和在工作中发挥才能的基本方式。如果你被允许运用与生俱来的优势，你将会获得成功。下面列出的并不是你必然的职业途径，但它们是科尔比公司研究发现的能较好发挥“开拓者”天分的部分职业：

演员	模型设计师
原创艺术的手工艺者	房地产开发商
环境保护者	心理医生
物理学家	发明家
餐厅老板	新产品的开发者
特技演员	影视特效制作
探险家	电视制片人
体育推广者	广告陈列员
选择性教育学家	特教学校的老师

凯西指着“选择性教育学家”说：“我碰到的走上这种职业路径的人通常都是很积极的学习者，只不过他们的才能在传统的教育体制中被埋没了。”

“的确如此。”我答道，“我定期参加研讨班，我之所以参加研讨班而不是去大学进修，是因为我不需要完成课程后得到的学位和证书。我只想获得我想要的知识。”

“这些可选择的职业路径，你会考虑多少种？”凯西问。

我看了一会儿这个表后说：“除了心理医生和餐厅老板之外，我都喜欢。”

“为什么？”凯西问。

“我在这些领域已经有了太多的体验。在越南我见了太多的血和伤，而富爸爸拥有好几家餐厅。我能很容易地成为坚定的环境保护者，并已经拥有选择性教育的教育公司快10年了。我喜欢教学。今天，我仍在设计模型，增加资产并发明东西、申请专利。事实上，我热爱开发新产品，也很喜欢广告行业，喜欢制作电视广告。所以我说你的表里已列满了我感兴趣的事或已做过的事情。”

我静静地坐了一会儿，思考了一下我和凯西谈及的内容。我很兴奋因为我爱学习，我很高兴今天找到了自己不适合学校的原因。我又看了看科尔比指数的结果，并问道：“所以那些在三年级以后，或大约9岁以后在学校成绩很好的孩子，是那些在‘发现事实’和‘坚持到底’方面很强的人，对吗？”

“是的，”凯西说，“因此你会在学校里遇到麻烦，因为他们拿走了积木和玩具，你不再能通过玩来学习。你可能身在教室，心却早就飞出了窗外。”

“是的，”我说，“我烦透了，我受够了参加考试。我简直是迫不及待地想要毕业，想要赶快进入现实世界。”

“这就是‘快速开始’在你身上的体现”，凯西说，“因为你的精力用在了‘快速开始’和‘积极实施’上面，你总会发现快速建立有形事物的窍门。例如你的游戏、你的书和你的企业。这是你之所以会生产尼龙钱包——正如你告诉我的那样——以及建立许多使你走向成功的项目的原因。你天生就是一位具有开拓精神的企业家。”

“你为什么说我具有开拓精神？”我问。

“这是你的指数结果告诉我的。你的‘积极实施’才能体现了实事求是的实际操作能力，你的‘快速开始’才能使你在冒险时兴奋起来。你不是传统意义上的只知道建立企业和开发产品的普通企业家，你有率先进入新领域的动力。”

“所以我总是很难向周围的人解释清楚我手头上在做的事，因为在时间上我常会超前很多年。”我加了一句，“我总在创造市场上还不存在的产品。”

“是的，”凯西又指着图表^⑥说，“‘快速开始’的着眼点是未来，‘发现事实’的着眼点是过去，‘积极实施’关注现在，而‘坚持到底’结合了过去、现在和未来。你总是着眼于未来，建立和开发面向未来的企业 and 产品，你总是走在时代前面。”

适用于各种行为模式的人的关键概念

概念	发现事实	坚持到底	快速开始	积极实施
时间段	过去	结合过去、现在和未来	未来	现在
利用时间	根据经验和专业技能估计做某事需要多长时间；把事件放在历史的角度衡量	把事件按顺序安排好并使其具有连续性，制定进度表，按部就班控制事情的节奏并与其他人合拍	事先预见和提前处理事情。通过预见可能发生的事关注未来，预见变化	固守现在，希望此刻能永久。创造耐用的高质量产品
交流方式	书面语言	图表	讲话	道具、模型和示范

续表

概念	发现事实	坚持到底	快速开始	积极实施
储存信息	按重要性	按字母顺序	按颜色	按质量
学习需要	通过读相关书籍了解过去是怎么做的	学习与公式有关的理论	怀着激进的思想进行试验和创新	用模型或样板工作
实现目标	- 通过专业技能 - 制定详细计划 - 比较选项	- 结合制度 - 出现最糟糕的情况 - 确保具有质量意识	- 紧迫感和最短期限 - 可视目标 - 寻求违背或然性的解决方法	- 需要有长远价值的坚定、明确的目标。 - 使用最好的材料和技术。

© 2000 凯西·科尔比，版权所有。

“这就是我那么容易跟擅长‘发现事实’的人起争执的原因。”我说，“他们想要的是事实和数字，但我给不了他们这些东西，因为未来还没来到。”

凯西点了点头，笑着说：“不错，我要说的是凡有你这种行为模式的人一定会和有‘发现事实’或‘坚持到底’行为模式的人发生冲突。这

可以解释为什么你在学校会遇到麻烦，因为大多数老师提倡‘发现事实’式的解释和‘坚持到底’原则，而这两者都是你天生就抵触的。”

“你知道，你的指数对我越来越有意义了。我真的很尊重我的大多数老师，但我也知道自己与他们‘志不同’，”我说，“现在我还知道我们甚至‘道不合’。”

凯西笑了起来：“最近我在我的培训班里听到一个笑话。问题是，你把到处都是擅长‘发现事实’的人的机构叫做什么？答案是‘大学’。”

我呵呵地笑了起来，又加上一句：“那么你把擅长‘快速开始’和‘积极实施’的人云集的地方叫做什么？答案是‘幼儿园’。”

凯西笑着说：“或者是一家网络公司。”

我不禁大笑起来。“这就是那么多的网络公司会倒闭的原因，”我说，“大多数的网络公司由一个没有任何基础、知识、资金或经验的‘快速开始’的人领导，而且他们极度缺乏‘坚持到底’的决心。我之所以知道这一点，是因为当我开始在现实世界中创业时也是这个样子，这也是导致我的第一家公司倒闭的原因。我们有个好公司，但我们3个人全都只擅长‘快速开始’，而不能‘坚持到底’。当我刚建立起公司时，它充满活力并迅速发展，但是很快就倒闭了。我们没有事实、数字或者不能‘坚持到底’。”

“这就是我要和企业一起工作的原因，”凯西说，“既然你在这方面经验丰富又勤于思考，你认为那些主导素质是‘发现事实’和‘坚持到底’的人怎么样？”

“我喜欢他们，”我说，“没有他们，我将无法生存。”

“我的看法也一样，”凯西说，“我们需要尊重每一个人带到这个世界上的天分和才能，为了任何一类人都能生存下去，就需要划分所有这4种模式的比例。我们不应该歧视某一类人，而是要取长补短。我敢打赌你讨厌老师认为具备‘发现事实’才能的孩子聪明，却认为像你这样的‘快速开始’的孩子不够聪明。”

“讨厌它？我认为它简直侮辱和贬低了我的人格。”

“那么你在愤怒之下会干些什么？”凯西问。

“我会跑出去，按我自己的方式随便做点什么。我想证明自己是聪明的，”我说，“我讨厌被贴上‘蠢笨’的标签，并且被别人认定不太可能成功。我讨厌老师说‘罗伯特有很大的潜力，但他不争气。要是他能管住自己好好学习该多好’！”

“所以他们越想约束你，你要成功的决心就越大？”凯西问，“你把这种愤怒转化为实现你终生目标的动力？”

“是的，我已经做得很好了，”我有点得意地说，“我写出了畅销书，而那些英语成绩总得‘A’的孩子们至今也没写出一本来。我挣的钱比大多数成绩好的孩子都要多。”此刻，我神气得就像开屏的孔雀一样。在压抑了多年的愤怒和挫败感之后，我终于长舒了一口气。

“所以你把你的愤怒转化为寻找个人成功之路的动力？你找到了成为你自己的自由了吗？”凯西优雅地笑着问道。

“是的，”我扬扬得意地说，“我走我自己的路，实现了我想要的生活，正按自己期望的方式来生活。我不想找工作，不想由任何人告诉我我能挣多少钱，也不想被关在办公室里。”

“祝贺你，”凯西说，“你已经实现了成功，你成功是因为你已经获得了成为你自己的自由。”

我靠向椅背，沉浸在她的祝福中，我郁积多年的、学校给我带来的挫败感也烟消云散。“我从未从这个角度思考过我的成功，”我说，“我的意思是，我从未意识到我的愤怒和挫败感竟给我带来这么大的成功。”

“很好，”凯西说，“你知道许多人定义的成功与你有很大不同吗？你能理解那些需要去寻找职业保障，并在安稳的环境中感到开心的人吗？甚至有车有房就能让他们很满足了。”

“是的，我能理解。”我答道，“我的父母对这样的生活就很满意。他们按自己的方式取得了成功。我只知道他们的路不适合我。所以，我明白了生活真的是‘不同的青蛙有不同的泳姿’。”

“既然现在你更成熟也更有见地了，那么你会不会反而更欣赏其他类型的人呢？我是说，你欣赏你办公室里那些具有较强‘坚持到底’或‘发现事实’特质的人吗？”

“现在的确比之前更欣赏他们了，”我答道，“我爱这些家伙。没有他们，我做不了我想做的事；没有他们，我也不可能成功。”

凯西笑着说：“我很高兴听到你有这样的变化。”她停顿了一会儿，整理了一下思路，然后小心地问道：“你认为今天你能和你的学校老师相处得更融洽吗？即使是那些伤害过你或曾与你发生争执的老师？”

“嗯，我不知道自己能不能做得很好。”我不假思索地答道。

“你知道这是教育体制的问题，而不是老师的问题。可老师应该因为你的遭遇而受到责怪吗？”凯西询问道。

我点头：“是的，我知道，所以我仍不喜欢它。我也能认识到老师只是在尽力完成体制交给他们的工作。”

“那么让我告诉你为什么你会如此愤怒，”凯西说，“我认为你生气是因为这个体制曾试图扼杀你的天赋，强迫你成为你不想成为的那种天才类型。”

“你是说我的天赋体现在‘快速开始’？你这么说是因为我好动吗？”

“是的，但我现在所说的天赋是你在‘发现事实’方面的天赋。”

“‘发现事实’？”我惊奇地问，“‘发现事实’是我的弱项。我怎么会‘发现事实’方面有天赋？”

“你的每一项天赋后面都隐藏着一种天赋。甚至在‘发现事实’方面。”凯西一边说，一边从小册子中抽出了一页纸。

每种行动模式中的积极力量

行动通道	行动模式			
	发现事实	坚持到底	快速开始	积极实施
阻止	简化	适应	稳定	想象
反应	精练	重新安排	改正	创新
开始	证明	组织	即兴而动	建设

指着“发现事实”下面的“简化”一词，她说：“在‘发现事实’项下，这就是你的天赋。你的天赋就是抓住事实并简化它们。我认为，你的书能写得如此之好，原因就在于你抓住了一个复杂的主题，例如有关金钱的主题，并把它简化了。”

我开始有点明白了：“其实这也是富爸爸的做事方式，他喜欢把复杂的事情简单化。”

凯西接着又指向“发现事实”项下的“证明”一词：“这是你穷爸爸的天赋。他能在学校和在学术环境中取得成功，是因为他拥有发现事实和数字的天赋。我敢打赌你的穷爸爸在收集数据、做研究、寻找特殊性和制定目标方面都很在行。在‘发现事实’项下，他所具有的天赋与你不同，这也可以解释为什么他在学校里做起事来得心应手而你却不。”

“在所有的4个项目中，我们都各有一种天赋。”我轻声地说，同时开始更理解凯西的工作了。

凯西点点头。“我已经定义了12种不同的天赋类型，我们每个人都有4种不同的天赋，每个项目下一个。”

“12种不同的天赋……我们每人拥有4种。所以说，我们最好组成团队去行动，因为每个人都擅长解决不同的问题。你在工作中也发现了吗？”我问。

凯西又点了点头：“你对这些图表了解得越多，你就能发现你与你周围人的越多的不同。通过更好地了解彼此，我们就会尊重彼此的不同之处，从而更加和谐地工作和生活。组成一个团队进行工作比你独立工作效率更高，所以我喜欢通过建立一支高效的团队来开展工作。在差异中找到乐趣——不论是在办公室还是在家里。”

“这是你的天赋或才能，”我说，“你想让人们互相尊重彼此的天赋或才能，并一起合作。那么你的强项是什么呢？”

“我的‘快速开始’和‘坚持到底’两项最强。因此我能用图表解释问题。在我对我的指数系统满意并认为它有效之前，我需要把全部的人类行为才能纳入该指数系统中。然后我需要我团队中具备‘发现事实’才能的人做他们最擅长的事。他们的才能极为重要，因为它们和我

的只会简化的才能可以相互补充。和你一样，我的‘发现事实’能力也较弱。与你不同的是，我把我的工作移入了带有运算法则的软件系统，该系统能产生格式化的图表底线。最令人欣慰的是，我发挥了自己天生的创造才能去帮助他人找到最适合自己的职业，并实现了个人满足感。但我无法事必躬亲，尤其是在竞争如此激烈的世界，要想拥有成功的企业，需要团队合作和所有的12种天赋。我真的不知道一个独断专行的企业领导人怎么能成功，他最多拥有4种天赋。所以，我做这份工作一方面是希望人们和企业能更高效，另一方面也是想保护每个人在团队里的尊严。在一个团队里，每个人都很重要。”

“祝贺你，”我说，“你的人生也同样成功，而且你也找到了做真正的自己的自由。”

凯西笑着点了点头，“现在让我们更仔细地看一下你在‘快速开始’项中的天赋。”

每种行动模式中的积极力量

行动通道	行动模式			
	发现事实	坚持到底	快速开始	积极实施
阻止	简化	适应	稳定	想象
反应	精练	重新安排	改正	创新
开始	证明	组织	即兴而动	建设

© 2000 凯西·科尔比，版权所有

“在‘快速开始’项目下，你的天赋是‘即兴而动’，这说明你的天性是去冒险、创造变化、发起试验、寻找挑战、寻求革新，反对陈规陋习，按直觉行事。”

听凯西讲我的性格倾向时，我觉得有点不好意思：“你把这些称做我的天赋？我总以为我的这些做法有些疯狂。”

“不要低估了这种能力。一个团队或组织需要你的天赋。当其他人还只是坐着观望或者没完没了地讨论、组成委员会却什么也不做时，你已经迅速开始行动了。所以采取行动、冒险和反对陈规陋习是

你天赋中的重要部分。”

“我真希望我的老师能听到这些话，”我平静地说，“他们可不把这看成是天赋。他们给它起了别的名字。”

凯西笑了笑并继续说：“你的穷爸爸可能不是个仓促行事的人。他首先要了解事实，显然不会像你那么冲动，也不那么雄心勃勃。他收集事实，不会制造混乱也不会在危机降临时掌控局面。他循规蹈矩，从不做出格的事情。”

“不错，那就是他，”我说，“所以他在学校很顺利并最终成为州教育系统的领导。”

凯西点点头：“你的天赋在于，一旦你有了某种创意，就会像耐克广告词一样，‘Just do it’。你的‘快速开始’和‘积极实施’天赋使你能迅速把一种创意变成产品、公司或钱，你有炼金士的本领。我敢说你能从一无所有中挣到钱。当然，长长的‘快速开始’线条能把破布变成财富。”

我点点头：“我能这么做，我在有了一种想法后就会立刻付诸行动。许多次我都是仓促行事，不过这是我的学习方式。我会一头扎进深海里，哪怕会溺水，但等我挺过来之后，我会变得更聪明，因为我通过实践学到了本领。我学习的方式几乎与我们学骑自行车的方式一模一样。因为我在实践中学习，所以当人们问我是怎样做到的，我有点答不上来。我之所以回答不上来是因为我是用身体而不是用头脑去学习的。这就像你试图告诉别人怎么骑自行车却不让他亲自去骑一样。我发现许多需要事实、害怕冒险的人常常什么也做不成，因为他们害怕通过身体来学习。他们把时间花在了用头脑学习而不是行动上。”

“一些像你爸爸一样擅长‘发现事实’的人可能会陷入我们通常所说的‘分析麻痹症’的泥沼中，”凯西说，“你进入一座陌生的城市后，可能会瞎逛好几天，而你的爸爸却会首先买张地图并阅读城市旅游手册。你知道这有多大不同吗？”

“是的，我知道。我爸爸在做任何事前总要先研究事实。我不喜欢研究，只管乱闯，然后陷入麻烦，之后才会做本应该早做的研

究。”

“这就是你的学习方式，也是你变得聪明的方式。你爸爸很明智地认识到了这一点。”

“正因为这个，他和我只在一起玩过几次高尔夫球，”我说，“我爸爸会测算每一个击球点，永远都要计算风速还有球台到球洞的距离，还会测算草地的斜度甚至草的倒向。而我，则是走过去，直接击球，然后才分析我哪儿错了。”

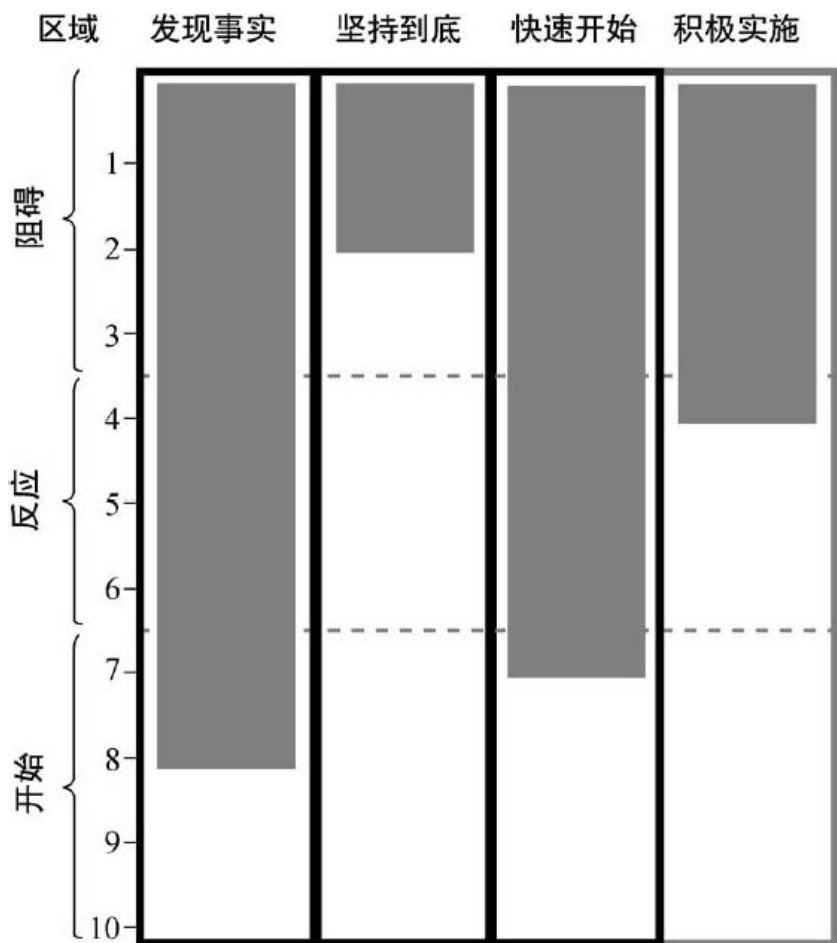
“你喜欢团队运动项目吗？”凯西问。

“是的，你怎么知道？我喜欢橄榄球，大学时我是球队队长。但我不喜欢要我一个人做完所有事情的运动。”

“我之所以这么说，是因为对你而言，要想取得成功就必须在你周围组成一个团队。正是这种愿望和倾向使你能够尊重具有不同才能的人。有时，拥有长长的‘发现事实’和‘快速开始’线条的人总相信他们能做所有的事。他们会分清轻重缓急，热切地投入并努力实现计划。他们善于启动一件事，但需要更多的理由和很长的时间接受你认为可以轻易做成的事。”

“噢，这倒挺有意思的。”我回应道，“我身边许多成功的朋友都认为他们的自制力相当强。所以他们一定有着较长的‘快速开始’和‘发现事实’线条。而我则是通过组成团队来帮助自己的。”

“这是你智慧中的重要组成部分。这也是你喜欢团队运动项目而不喜欢打高尔夫球的原因，”凯西继续说，“认识到你身边需要一个团队，你会比那些试图自己控制一切的人更容易建立较大的企业。虽然，‘快速开始’和‘发现事实’两种能力相结合的人倾向于挑战更多的可预见的风险（见下图），而你倾向于以身犯险。这就是你不想坐在办公室里的原因。”



“太有意思了，”我说，“我自己一个人做事会感到力不从心，我喜欢有许多人帮助我做事。”

“这也许还是你在学校里不能取得好成绩的原因。你需要整个团队一起想出个好答案——但老师会说这是作弊。”

我大笑起来并问道：“你确信在班里你不会落在我后面？”

“不会的。我的班里有很多你这样的人，在教室里你不会做得多么出色，但在团体运动或其他需要一个团队共同去做的事情中，你会表现得很好，我确信你不会独自一人参加人生这场考试。”

“因此我在学校里总和聪明孩子坐在一起，在我工作时也同样需

要他们加入到我的团队中来。富爸爸总说‘企业就是一种团体运动项目’，所以他身边总有一个由非常聪明的人组成的团队帮助他理财。”

“你们一样聪明，只不过他们的聪明体现在‘发现事实’上。当这种才能和你的才能加在一起，你就差不多揭晓谜底了，你们相互帮助，最终解开了谜团。12种天赋结合在一起会无往不胜，”她说，“当然，它还能把合适的天赋用在恰当的地方来解决特殊问题。”

“所以，我爸爸为财务问题所困，是因为他想独自行动，而富爸爸却是采用团体作战的方式。我的穷爸爸利用他在学校所学独自参加考试，富爸爸则和他的团队一起参加财务考试，因此在现实世界中才会有这么大的差异。”

凯西一个劲儿地点头：“使天赋正确结合，你就会成功，任何人都无法胜过它们。”我们午餐的时间已结束了，我们都希望能再次见面。分别时，我问她：

“你有专门针对孩子的科尔比指数吗？”

她一脸兴奋地说：“很高兴听到你这么问。是的，我们已经设计了这种工具，具有5年级以上阅读水平的孩子就可以使用。事实上，我已有了一个与你做的A指数类似的青少年指数，还有一个我称之为‘思考—练习’的产品。它们将帮助孩子们学会信任自己的天赋并好好利用这种天赋。”

“孩子们要是知道他们的学习优势，并且能发现他们的天赋就太好了，”我说，“越早越好，这样可以避免在长年摸索中浪费时间。”

“这正是我从事这项工作的原因。”凯西边说边上了车，并向我挥手再见。

凯西·科尔比是谁

1985年，凯西·科尔比被《时代》杂志评选为美国7位“年度风云人物”之一，并称她是“新开拓者——具有丰富的想象力、大无畏的精神、旺盛的精力，以及钢铁般的意志”。她被授予“美国最杰出的小企业主”奖，并被白宫评选为具有“勇于开拓”精神的50位美国人之一。

她在世界各地开研讨班和讲座。她的畅销书包括《意动联结》和《真正的天性》。凯西深受其父亲E. F. 温德利克——温德利克个人测试法发明者的影响。她满怀深情地谈及她的父亲，但同时也明白她所做的与她父亲所做的是不同的事情。他用他的认知工具发明了个人测试法，而她从不相信这种智商测试能发现真正的天赋或与生俱来的能力。在父亲的鼓励下，她利用从父亲那里学到的测试法方面的专业知识，开发更新了新一代的测试方法。

假如你想更多地了解凯西·科尔比和她的产品，请访问 www.richdad.com/kolbe，那里有更多的信息。凯西的研究机构是个充满乐趣的地方。我个人认为这份工作与我从事的工作有许多共通之处——都带给了学生更多的尊严和尊重。她是少数认可我的观点的人，我们都认为每个人都具有天赋或天分，只不过有些不被教育体制认可罢了。在今天这个信息时代，她的信息新鲜并且发人深省。

在我们的网站www.richdad.com/kolbe中已提到了分别针对成年人和儿童的科尔比指数，如果你想知道自己的情况或你的孩子的情况，可以进入我们的网站。青年人指数被称为“科尔比Y指数”，它将从如下3方面分析孩子的基本情况：

你怎样才能最好的完成学业？

你怎样才能玩得最开心？

你怎样才能更好地与人交往？

在我仔细观察我的科尔比测试结果后，我发现它在很大程度上帮我从内心深处认识到了自己是谁。它立刻告诉了我，我为什么会被学校老师贴上“不可教”或“愚笨”的标签。如果我在小时候就进行了科尔比测试，就可以避免或者至少能更好地理解我在学校里遇到的许多问题。我希望你也能发现它同样有用。

第16章

成功是做真正的自己的自由

当我还是个孩子时，老师常说：“你要接受良好的教育，这样你才能找到一份好工作。”

另一方面，富爸爸则画出了现金流象限图。他没有让我去找一份工作，这将会把我限制在E象限——雇员象限，他转而向我提供选择象限的机会。

当我在学校里遇到麻烦时，穷爸爸给了我寻找适合自己的学习方式的自由。

更多的选择给你更多成功的机会

本章的要点在于，在当今世界，我们拥有更多的选择。每当出现一种新兴产业，如航空业或计算机产业时，我们的职业和兴趣选择的机会就增加了。今天，成长中的孩子们所面临的问题是，太多选择反而使他们无所适从。但是，我们拥有的选择越多，成功的机会就越大。

如果父母想剥夺孩子们选择的权利，那只会导致家庭出现问题。作为家长，如果你总说“不要这么做”、“不要那么做”，你的孩子就有可能偏要做你不让他们做的事，或许他们已经做过了。

当我还是个孩子时，我的父母从不限制我的选择，而是向我提供更多的选择。这不是说当我出格时，他们也不会约束我，而是说我的两个爸爸都在向我提供更多的选择，而不是一味地限制我该做什么和该做什么。

所以本章希望向家长提供更多的能向孩子提供的选择，从而使孩子能最终找到自己的成功之路。正如凯西·科尔比所说：“成功是做真正的自己的自由。”

你长大后想成为什么人

富爸爸不是简单地告诉我“上学，找一份工作”，而是向我提供更多的选择。下面是《富爸爸财务自由之路》中讲到的现金流象限图：



向那些尚未读过该书的人解释一下：

- E 代表雇员
- S 代表自由职业者或小企业主
- B 代表大企业主
- I 代表投资人

获得这种选择后，我发现我更能控制自己的命运和我想学的东西了。沿着这条路，我也发现税法在不同的象限是不同的，这一事实帮

助我看清了我未来要走的路。作为成年人，我想我们都很清楚，税是我们一生中最大的开支。不幸的是，E象限和S象限要承担的纳税比例更大。

谈到孩子，你也许更想给他们自由选择象限的权利，而不是简单地：“上学去，这样你才能找份好工作。”

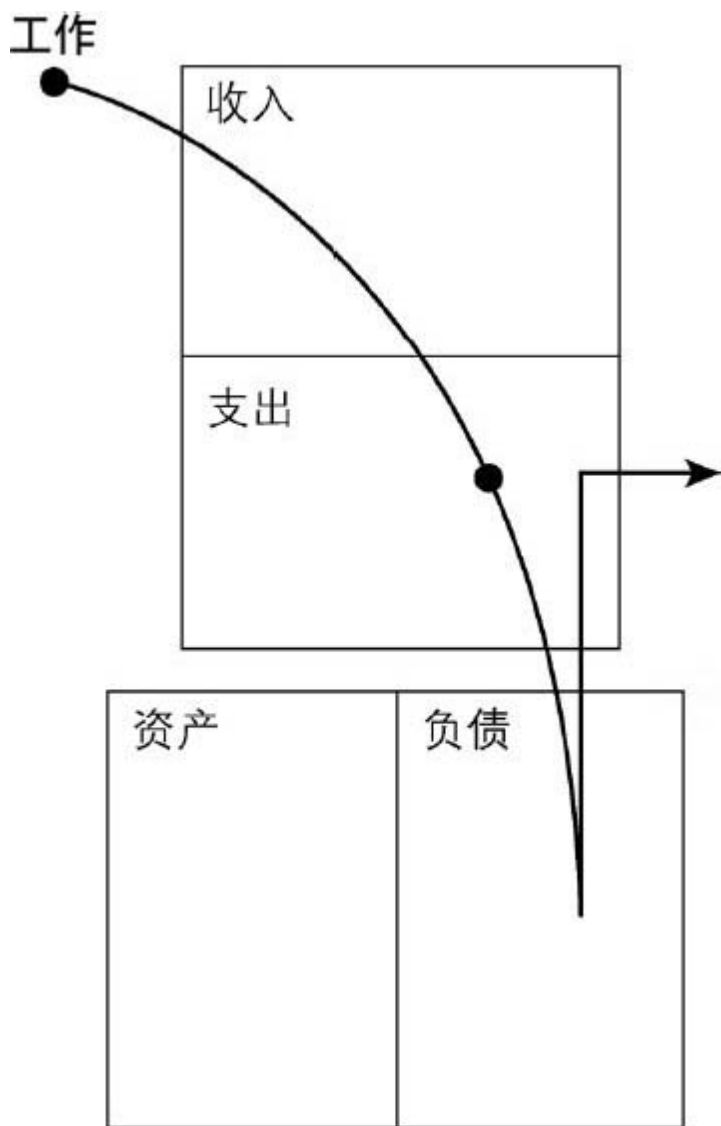
因为我有选择的权利，我知道最适合我学习的课程是引领我进入B象限和I象限的课程，我还知道那两个象限是我长大后最想进入的。今天，无论我们是在E象限、S象限，还是B象限，我们都需要成为投资人，或者说在I象限挣钱。希望你不要再指望政府或你的公司在你退休后负责你的余生。

选择和结果

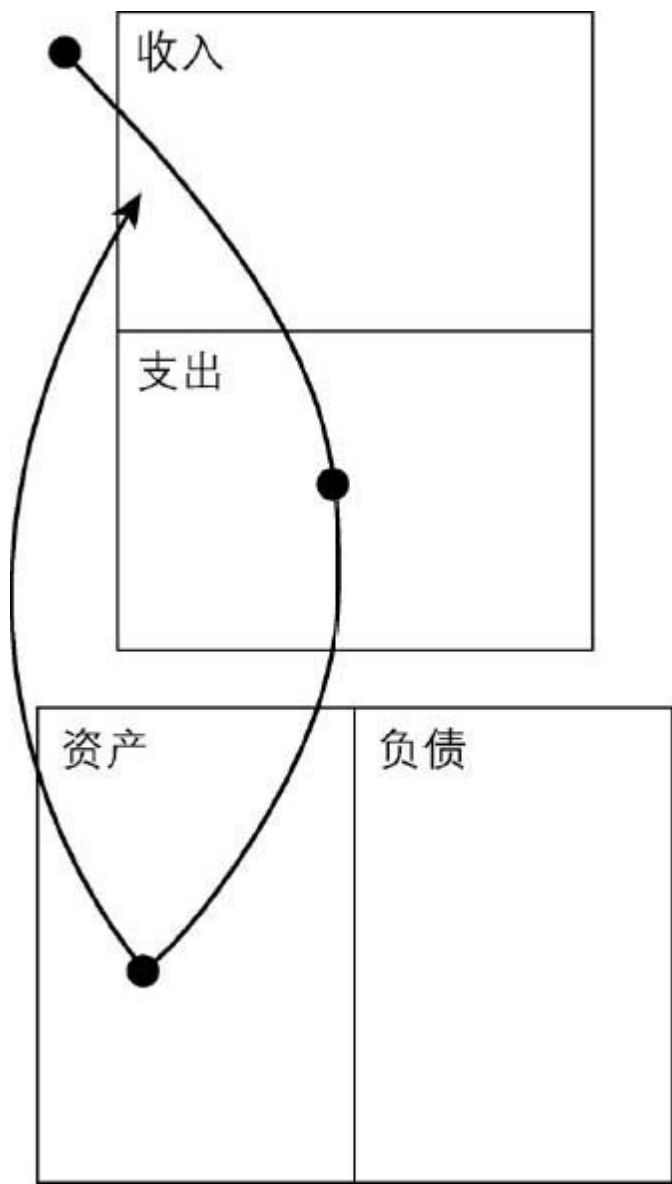
我的富爸爸给我的财务启蒙，帮我了解财务报表中的选择和结果。

当你看到所有的财务报表时，你就会明白这种教育有多么重要。

通过做致富家庭作业，我和迈克很快认识到，我们每收到1美元，就意味着面临一次选择，而这一选择的结果会出现在支出栏中。我们也认识到，每当我们挣到或花掉1美元时，都会产生涟漪效应，或者说是那种行为的结果。拿出1美元去买像汽车那样的负债，我们知道长期的结果是我们将变得更穷，而不是更富。



通过作出是否支出的决定，或类似下图的选择，长期的结果将会有很大不同。



虽然只是小孩子，但我们能看到，选择投资于资产会产生长期效应。我和迈克在9岁时就已经知道，只有我们自己才具有控制我们财务命运的力量，这是别人做不到的。我们知道，如果我们做出了类似第二种财务报表中所显示的财务选择，那么无论是否有一份好工作或

受过好的教育，我们都会富有。我们知道我们的财务成功并不是学业成功的结果。

托马斯·斯坦利是《邻家的百万富翁》的作者，他在新作《百万富翁的思维》中提到，经他研究发现财务成功与学业成功没有直接关系，二者并不相关。这一点很容易理解，我们只需回顾我们前面谈过的，即我们的教育体制只专注于学业技能和职业技能的培养，而遗漏了富爸爸教我的技能——财务技能。

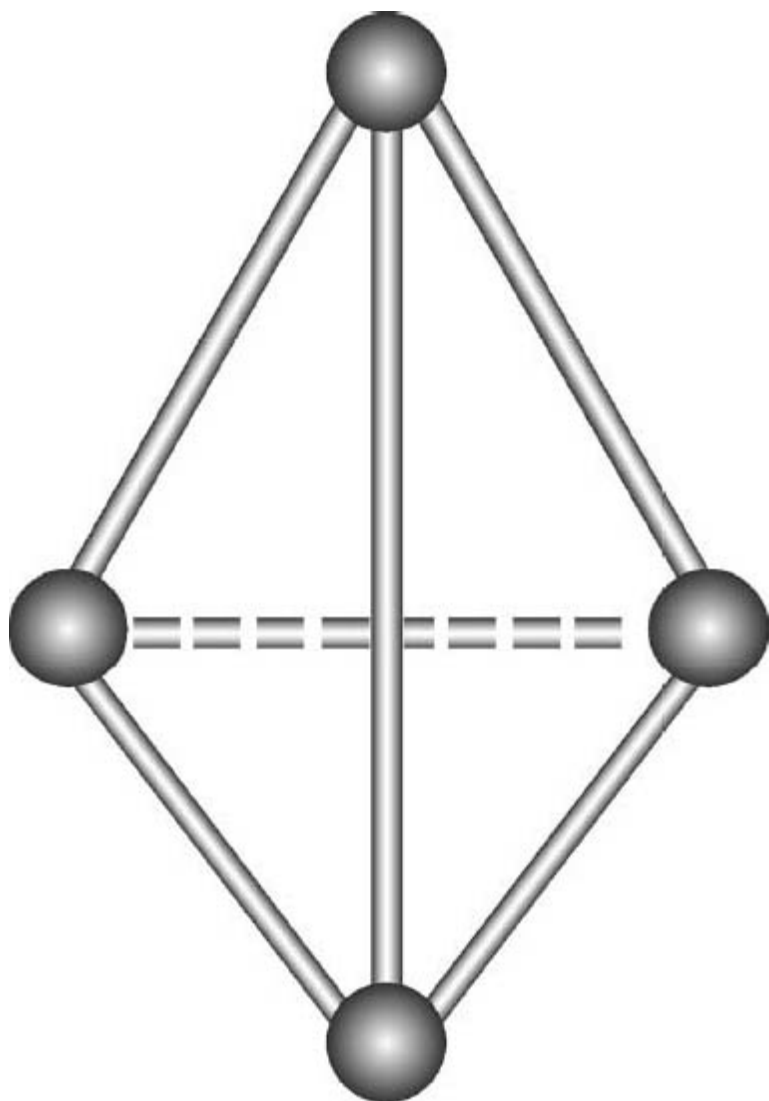
我在本书开始时就说过：“在信息时代，教育变得比以前更加重要。要让你的孩子为未来做好充分的准备，教给他们正确的财务技能至关重要。”

通过向你的孩子提供基础财务教育，如教他们认识财务报表，你给了他们控制自己财务命运的力量。无论他们选择什么职业，挣多少钱，或者在学校里成绩怎样，都会拥有这种力量。正如富爸爸经常提到的：“金钱并不能使你富有。大多数人犯的最大的错误就是认为多挣钱就会使他们更富。在多数情况下，人们挣到的钱越多，反而会在债务中陷得越深。这就是金钱本身不能让你富有的原因。”因此，他告诉我和迈克，我们每花一美元，就面临一个选择，而这个选择会产生长期的结果。

4的力量

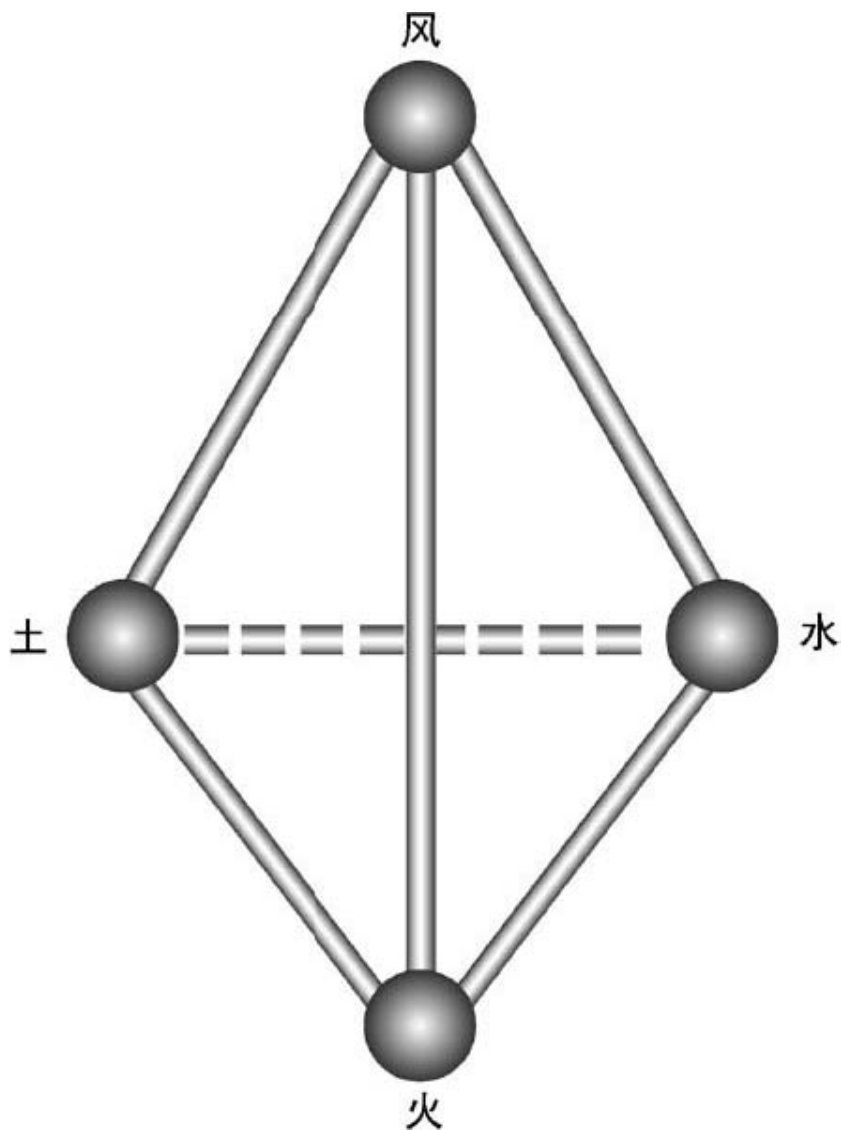
我们大多数人都听过俗语“独木难成林”，或者“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

我个人当然同意这些说法，可我们的教育体制却不赞同它们当中蕴藏的智慧。在《富爸爸投资指南》一书中，我提到了四面体的力量。下图是一个四面体：



在我对这个坚实的几何体的研究中，我发现四面体是最小的坚固结构，同时也是所有结构中最稳定的，这也是四面体之所以能维持那么久的原因。关键是发现数字4中的魔力。

当你看星相图时，你会看到有4个主要星相：土、风、水、火。假如你把这4个基本星相放入一张图中，就会发现它看起来类似一个四面体（见下图）。



这4个基本元素组成了我们所知道的世界。

当我们审视这个金钱和企业的世界，我们发现了现金流象限图。4在其中仍是个神奇的数字。4个边分别是雇员E、自由职业者或小企业主S、大企业主B和投资人I。显然，又形成了一个四面体。

古希腊医生希波克拉底（公元前460～公元前377），被后世尊

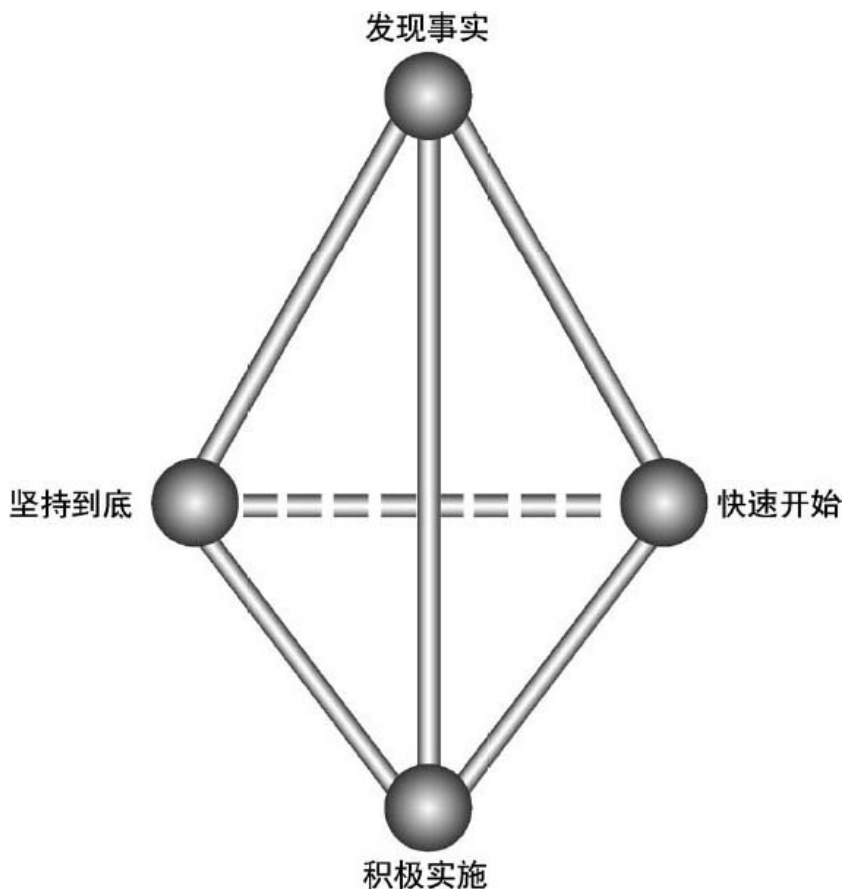
为“医学之父”，他根据不同人的性格特征把人分为4类^②：粘液质、多血质、胆汁质和抑郁质。

在20世纪，卡尔·荣格博士也把人分为4种类型：思维型、感觉型、直觉型和情感型。

20世纪50年代，伊莎贝尔·迈尔斯和她的母亲设计出了迈尔斯·布里格斯个性分析标准（MBTI）。MBTI定义了16种不同类型的人，然而有趣的是，又把他们纳入了4种主要类型：D是主宰

（Dominance）、I是影响（Influence）、S是支持（Support）、C是顺从（Compliance）。

今天，像这样的性格类型标准层出不穷，许多公司都纷纷使用这些标准以保证能把合适的人安排在适合的工作岗位上。这正是我要指出的4的重要性。



凯西·科尔比的工作也有一些很有趣的地方，她的工作使这一领域的研究更加深入细致，从而使我们更了解自己，并找到了自己独一无二的天赋。她的工作的一个成就就是使我们明白了为什么有些孩子在学校很顺利而有些孩子不行。当你看到上面的四面体后，就会明白为什么如此多的孩子会在学校里遇到麻烦。

你很容易看到，现行教育体制只是为那些在“发现事实”方面能力很强的人设计的，而其他3种类型的人则会在这个体制中挣扎，换句话说，世界由4种不同学习类型的人组成，可教育体制只承认一种。

12的力量

我们中大多数人都知道一年有12个月，黄道有12宫。在人类的发展过程中，数字4和12不断作为具有重要意义的数字出现。当你研究立体几何时，你就会明白为什么这种情况会反复出现。不幸的是，目前的教育体制只承认一种学习方式和一种天赋。本书要告诉父母们的就是，认识到孩子们有4种学习方式和12种不同的天赋十分重要。换句话说，现在有更多教育孩子的方式和更多帮助孩子发挥天赋的方法供你选择。比如我在前面已经谈到的，“智力”意味着发现更多差异的能力，“教育”（education）一词与“引出”（educate）一词的词根一样，都是指“引出”，而不是“填入”。

当你注视孩子的眼睛时，请时刻牢记你的孩子具备某些天赋。它也许和教育体制要求的不一样，但它的确是你的孩子的天赋。虽然它不被教育体制所认可，但父母和老师都应该尽力发掘它，这一点意义重大。无论何时，你注视孩子的眼睛，都会从中看到他的天赋。孩子的天赋也提醒了我们，我们自己身体里也有一个精灵，正是这个精灵把魔力带到了我们的生活中。

注释

① 从该图表中，你可以了解到科尔比测试结果之间的差异。凯西·科尔比在她的说明手册中，对该图表提供了30页的说明，详细解释了这些差异。——作者注

② 希波克拉底认为人有4种体液，他按照血液、粘液、黄胆汁和黑胆汁的多寡把人分为4种类型。

结束语

世界上最重要的工作

穷爸爸常说：“有两种孩子。一种孩子靠循着路标取得成功，还有一种孩子讨厌遵循路标并认为他们必须闯出一条自己的路。在我们每个人体内都有这样的两个孩子。”

不要碰炉子

穷爸爸想让我知道，寻找自己的路很好，只要我在探索的过程中是高尚而正直的。我有许多次曾偏离了这条道路，可不管我偏离这条道路有多远，我的爸爸总是一直亮着一盏灯，随时欢迎我回家。

他经常不赞同我所做的事，但他让我知道，即使不赞同，也不会阻止我做事。他会说：“一个孩子知道‘热炉子’这个词的最好方式就是摸一下它。”

我记得有个晚上曾听到他在家长教师联谊会上致词时讲到热炉子的故事。当他说话时，台下的听众中大约有150位家长，他说：“作为成年人，我们了解什么是热炉子的唯一方式就是我们都摸过它。虽然我们都被告知不要摸热炉子，但我们都摸过。假如你们中有人还没摸过热炉子的话，我建议你们赶快去摸一下。摸了之后，你的生活才会更加真实。”

家长和老师们听完这段话后都哈哈大笑。一个家长举手问道：“你是说我们不该约束我们的孩子吗？”

“不，我没有这么说。我是说你的孩子会通过他的生活经历去学习。我说的是，一个孩子知道热炉子这个词的最好方法就是摸摸它。假如我们告诉他们不要去摸炉子，那就太可笑了。孩子仍然会去摸热

炉子，这是上帝赐给他们的学习方式，孩子们通过做、犯错误的方式获取知识。然而我们作为成年人，却试图通过告诉他们不要犯错误，因为犯错而惩罚他们。这样来教育我们的孩子，才是错误的。”

当时我只有14岁，但我知道许多家长和老师并不喜欢爸爸说的这番话。对他们来说，避免犯错误是一种生活模式。另一个家长举起手说：“所以你想说犯错误是人的天性，犯错误是我们学习的方式？”

“这正是我想说的。”我爸爸说。

“但教育体制惩罚出错的孩子。”这位家长说，他依旧站着。

“这就是我今晚站在这儿的原因。”爸爸说，“我站在这儿是因为，作为老师，我们已经不再把精力放在纠正错误上面，我们太专注于寻找和惩罚犯错的孩子了。我担心我们越是惩罚错误，而不是教孩子们改正错误并从中学习，我们就会越偏离教育的本意。我们不应该去惩罚犯错误的孩子，而是要鼓励他们犯更多的错误。他们犯的错误越多，从中学到的也就越多，他们也就越聪明。”

“但你们这些老师常常惩罚爱犯错的孩子，还不让他们通过考试。”家长说。

“是的，这是我们体制的缺陷。我也是这个体制的一员，所以今晚我才站在这里。”

爸爸继续解释道，一个孩子天生的好奇心会促使他去学习。但是就像好奇心会害死猫一样，好奇心过重对一个孩子也是有害的。那一晚，爸爸说，父母和教师的工作是在不扼杀孩子天生的好奇心的前提下帮助他改正错误。

后来这个家长又问：“你如何在不扼杀孩子好奇心的前提下纠正他们的错误呢？”

爸爸答道：“我也没有答案。我相信这是一门需要具体问题具体分析的艺术，所以也不可能只有一个答案。”他继续说：“我在这儿只想提醒家长们，我们都是通过摸热炉子才知道热炉子是怎么回事的。虽然我们被要求不要摸它，我们还是摸了。我们这么做是因为我们好奇并想学到新东西。我在这里特别强调孩子的好奇心和求知欲，因为所有孩子的好奇心都是与生俱来的，我们的工作就是保护他们的好奇

心，同时尽力保护孩子。保护好奇心非常重要，因为这是我们学习的方式。扼杀孩子的好奇心就会毁了孩子的未来。”

又一位家长举起手说：“我是一位单身母亲。现在我的孩子不服管。他很晚才回家，而且一点也不听我的话，他正在往坏孩子堆里跑，我该怎么办？我该鼓励他的好奇心还是等着他进监狱？”

爸爸问道：“你的孩子多大了？”

“刚满16岁。”单身母亲说。

爸爸摇了摇头：“我说过，我没有现成的答案。在教育孩子方面，我没有‘放之四海而皆准’的答案，”他慢慢地说着，“也许警察那儿有你儿子寻找的答案。为了你儿子的命运，我希望不要这样。”

爸爸接着讲了他关于两种类型的孩子的故事。一种孩子循着路标在笔直而狭窄的小路上走着，而另一种孩子则需要开创他自己的道路。爸爸继续说，所有的父母能做的就是点亮一盏灯，并希望孩子能回到正道上。他还提醒父母，他们中许多人也偏离了这条路。他说我们每个人内心深处都有想发现自己的道路的愿望。他进一步解释道：“我们都相信有一条正确的路和一条错误的路，但有时，自己的路就是最好的路。”他在结束时说道：“有时我们的路并不是孩子们要走的路。”

这位年轻母亲对这个答案并不满意，她又站起来问道：“但假如他在黑暗中迷失了方向，永远回不来了，怎么办呢？那时我该怎么办？”

爸爸停顿了一下，然后，他的眼神表明他理解她的担忧，然后平静地说：“让灯一直亮着。”然后，他收起讲稿走下了讲台。在即将踱出仍然陷在一片寂静中的房间时，他转过身来说道：“父母和老师的工作是让灯一直亮着。这是世界上最重要的工作。”

你不能教一个人任何东西，而只能帮助他发现他自己内在的东西。

——伽利略

附录一

该不该给孩子零花钱：古老的争论

莎伦·莱希特

该不该给孩子零花钱是一个永恒的话题。父母该怎样做？目前似乎并没有一个明确的答案。

许多家长在零花钱问题上感到困惑，他们忘了教孩子们怎样处理手中的钱。无论这笔钱是零花钱，还是由于完成某项特殊任务而获得的报酬，孩子都需要学会在财务方面自己负起责任。

孩子是否得到零花钱，并不能决定他们未来能否取得财务上的成功。而从小教会孩子对金钱负责，则是他们日后取得财务成功的一剂良方。在这本书的第14章中，富爸爸教罗伯特认识现金流的右侧象限正是要向他强调财务责任的问题。成功的企业家和投资人都能很好地履行财务职责，并在他们一次又一次的成功中不断地证明这一点。

零花钱

所谓零花钱，就是定期给个人或家庭的费用。也许零花钱有许多种定义，但让孩子正确理解零花钱的含义却是极其重要的。孩子们是把得到零花钱看成是理所当然的，还是把它看做完成一项约定的任务或履行了一项职责后得到的一笔津贴？在“理所当然”思想日益成为成人世界中的问题时，我们认为，父母不应当让孩子养成认为自己每周都理所当然地得到一定数额的零花钱的习惯，这一点非常重要。请比较以下两种情况的不同之处：

“约翰，现在你已经12岁了，应该给你一些零花钱了。以后每星期我都会给你10美元的零花钱，你愿意怎么花就怎么花。”

“约翰，每天晚上你做作业、参加体育运动都很认真，为了鼓励你参加这些活动，以后你每星期都会得到10美元的零花钱。”

为特定任务支付报酬

关于父母应该给零花钱还是为特定任务支付报酬给孩子，引起了许多方面的争论。我们不想左右父母的思想，而是希望向父母提供一种适合他们自己的为人父母之道。给零花钱会使孩子产生“理所当然”的思想，而“为特定的任务支付报酬”也会对孩子产生负面的影响，它会使孩子形成一种雇员意识。“你做这个，我会付你10美元。”虽然通过完成特殊的工作或任务挣到报酬是一个重要的争论点，但它只是教育孩子承担全部财务责任的一个组成部分。

当所有的方法都失败时，就求助于贿赂

孩子们需要认识到，他们应该为家庭和社会作出贡献，同时不应期望在金钱上获得补偿。家长们为使孩子们承担他们本应承担且不该接受报酬的任务，往往会“贿赂”孩子。在这点上我自己也深有体会。当你发现自己要“贿赂”孩子时，就应像听到起床铃一样马上清醒过来，当你试图“贿赂”孩子时，你正在把控制权交给他们，你在把你作为父母拥有的权力交到你孩子的手中。当然，许多家长为了掩饰其“贿赂”形式，称这种做法为“奖励”制度。

父母的策略

我们无意左右父母们的思想，不过我们有一些方法可以帮助父母们制定适合各自家庭的零花钱制度。我们建议你对孩子采取4个阶段的计划。最重要的是，我们建议你经常与孩子公开地交流对此问题的

看法。

阶段1：个人职责——确定你的孩子为了他们自己的健康和发展应当承担一定的责任和义务。（例如，早晚刷牙应被列入个人职责的范围内，一些家长还把叠被子或收拾碗筷列入其中。）履行个人职责不应得到任何报酬。

阶段2：家庭或社会责任——确定应为家庭和社会承担的不以收取报酬为目的的义务。这些行为有助于美化孩子的生存环境。（例如，布置晚餐桌、给弟弟妹妹讲故事、帮婆婆拿东西等都是承担家庭或社会责任的例子。）家庭和社会责任没有报酬。

阶段3：父母根据自己的意愿确立一个准则，以确定是否给孩子零花钱，以及哪些特定的任务或职责可以获得报酬。

应尽量防止孩子产生“理所当然”的思想。让孩子参与上述准则的制定。你或许想让孩子为他们付出的劳动向你要零花钱，那么就让他们对所承担的任务更加负责（每周洗一次车对于某些父母来说是可以不包含在阶段2之内的事情，并可考虑为此每星期给一次零花钱）。一些孩子忙于体育锻炼和学校作业，于是父母就给他们一些零花钱以认可他们的努力。这里的问题是，应开诚布公地与你的孩子讨论你希望他承担什么责任。

阶段4：启发孩子的企业家精神——鼓励孩子思考挣钱的方式。让他们自己设定任务或分享其他孩子挣钱的故事，使他们增长见识，并抓住摆在自己面前的机会。鼓励他们承担特定的“任务”，并建立一套每项任务完成后的薪酬制度，让他们在工作结束后找你要薪水。

这就是富爸爸所谓的你的工作应和你的事业联系在一起的哲学。对每项任务支付的钱数取决于孩子所做的“工作”。孩子用他们自己的钱做的事是他们自己的“业务”。孩子越早认识到为他人工作和为自己工作之间的差异，他们在财务上取得成功的机会就越大。要向他们解释你在白天（早8点到晚5点）所做的是你的职业或工作，而你用钱（你的工资）所做的是你自己的事业。

财务职责

许多父母在零花钱问题上走入了误区，他们忘记教孩子在拿到钱后做些什么。无论这些钱是来自零花钱、礼物，还是完成特定任务的“工资”，孩子们都需要学习承担财务责任。只有在接受了财商教育之后，孩子们才会理解财务责任的意义。而且，为了与“理所当然”的思想斗争，我们还要教育孩子们了解延迟的报酬以及信用卡债务。

财商教育

要教给孩子们有关资产和负债的概念；让他了解劳动收入、被动收入和证券收入之间的不同，以及被动收入与证券收入的重要性；让他认识到什么是额外支出。可用《富爸爸穷爸爸》和本书中的简单图表来教孩子。只有从小就用这一类的财商教育教导你的孩子，才会为他们将来真正负起财务责任打好基础。

延迟的回报

财务责任涵盖了财务知识和对“延迟的回报”的理解，《富爸爸穷爸爸》中对“延迟的回报”有较多的讨论。对孩子来说，建立储蓄计划的一个好处是，教他们认识到“延迟的回报”的力量。通过和孩子一道制定财务目标，并帮助他们制定实现目标的财务计划，你已经把成功的秘诀植入他们心里。他们在实现这些目标的过程中建立的自尊更是无价的。在今天这个报酬即付的世界里，我们剥夺了孩子们实现目标后获得的强烈的成就感。为什么会这样呢？因为我们总是给他们现成的东西，而不是让他们靠自己的能力去争取。

举例来说，你的孩子想要一辆新自行车。根据《富爸爸穷爸爸》中介绍的思维方式，穷爸爸会说“我买不起”，而富爸爸则会问“我怎样才买得起”。要教你的孩子说“我怎样才能……”，而不是“我不能”。帮助他们建立一个挣钱买自行车的计划，鼓励孩子去实现这个目标。在

这个过程中，你要评价他们的进步，并根据需要调整目标。让你的孩子把买自行车作为完成计划后获得的最终奖励。肯定孩子的努力，并陪他最终取得成功。

债务和信用卡

今天，信用卡已成为即付报酬的工具。不幸的是，当账单来到时，最后的结果却是迟来的灾难。应对的策略是，制定与上述买自行车的故事类似的财务目标，以及延迟回报。

不论我们怎么看待信用卡，它们都已在今天的社会中泛滥。孩子们通过电视、收音机或同龄人，每天都会得到信用卡铺天盖地的“只需记账即可”的信息。父母们应当让孩子们全面了解信用卡，向他们展示信用卡的另一面，让他们看着你们付账单，并向他们解释信用卡的利息对资产负债表产生的巨大影响，让他们了解每张信用卡都有透支限额。

也要给他们讲使用信用卡的好处，信用卡可以为你保留你的购物记录，许多人很聪明地使用信用卡，每月都还清账单，这样就无需向银行支付利息了。

许多家长自己就有信用卡债务问题，并担心如果孩子过多地了解他们的财务状况，会增加孩子的恐惧。现实生活中的信用卡债务问题远远超出了孩子们的理解水平，于是我们发明了一种专门给孩子玩的“现金流”游戏，以便帮助家长教孩子一些基本的财务知识。这个游戏特别设计了作出“支付现金或记账”决策的过程。你的孩子会从中了解到信用卡的两面性（即付的报酬和账单来临时迟来的灾难），他们会玩得很开心，他们只是用游戏中的假钱来玩。这样，当他们长大成人后，可能就会更好地处理或化解信用卡危机。

临时工作

当孩子年龄稍长一些，对他们来说，学会为一项工作负责任非常

重要。在学习和体育活动的时间得到保证的情况下，可以让孩子从事某些临时性工作。当他们拿到第一份工资时，要向他们说明在他们得到工资之前，政府已抽走了其中的所得税份额。

当我还在上高中时，父母要求我从临时工作挣得的工资中拿出50%用来储蓄或投资。拿到工资后立即存50%成了我的一种习惯，父母允许我自由支配剩余的50%。这是我在很小的时候就被灌输的“首先支付自己”的理念。到大学毕业时，我储蓄的临时工作收入的50%已经超过了两万美元，可以用来投资了。

作为母亲，当我的孩子开始做一些临时工作时，我也用同样的原则要求他们。他们从自己的行动中了解了“首先支付自己”的理念，并意识到了它带来的长期效益。不幸的是，我的大儿子在大学时背上了信用卡债务。在我和他父亲尚未发觉的情况下，他已不知不觉深陷信用卡债务之中。

我认为教育孩子最好的方式是通过具体的事例。我和我丈夫有几张信用卡是经常使用的，有几张还可以累计飞行里程。我们把信用卡看做记账工具，它可以记录我们所有的开销。我们按月付清所有金额以便永远都不必支付利息。而我们的儿子却没能抵御住每月低支付的诱惑，获得了“即付报酬”的享受，却在达到信用卡限额时陷入了“迟来的灾难”。他花了4年的时间去清偿他的错误带给他的债务，但在这一过程中，他也学到了非常有价值的一课。今天，他按月付清信用卡。而且，他已经学会了首先支付自己，并且承担起了财务责任。

财务成功

总的说来，给不给孩子零花钱这个老生常谈的问题的决定权在你自己。但要问问你自己制定了哪些与零花钱有关而且可以教育孩子的策略。你是否正在培养孩子具备：

“理所当然”的心态？

雇员的心态？

企业家的心态？

财务责任与企业家精神结合在一起会形成一种强大的力量。如果你能帮助你的孩子提高这两方面的能力，你就可以坐下来看他们实现一个又一个的财务成功。

罗伯特的评论

我赞同莎伦的观点，另外，我还想增加一点细微的差别来进一步阐述这堂课。

我的穷爸爸专注于他挣了多少钱，他总是说：“接受良好的教育，这样你才能找到高一份高薪工作。”

富爸爸并不在意他挣了多少钱，他专注于自己能留住多少钱，因此他说：“你能留住多少钱比你挣多少钱更重要。”他还说：“只关心挣多少钱的人总是要为关心能留住多少钱的人工作。”

至于零花钱问题，我认为更重要的是教你的孩子专注于留住钱而不是挣钱。富爸爸说他在资产栏中的每一块钱都像他的一名雇员：它们都在为他努力工作。一旦1美元进入了资产栏，就永远都不会离开资产栏了。如果他卖掉一项资产，他会继续再购买另一项资产。他购买的资产现在已经传给了下一代。

通过在你孩子身上传授和发展这一理念，你能帮助他们找到财务自由之路。

附录二

实战演练：父母与孩子们一起做的 金钱练习

莎伦·莱希特

以下练习将帮助你教孩子了解金钱。当我们教孩子某种知识或技能时，如果能够恰当地利用身边发生的一些现实生活经验，就可以自然而然地让他们了解该课程用于实践的一面；而在实践应用中得到的知识和技能，往往使孩子们的印象更加深刻。例如我们有一个课程叫做“银行实地考察”，在实地考察之后，你的孩子每次经过银行都会想起这门课程，这种方法常被称做“经验学习法”，它是教孩子们金钱课程的有力工具。

对你来说，实地考察只是教孩子基本的财务观念的一种方法，它不存在正确或错误的答案。有一些简单的练习或考察会帮助你和你孩子一起创造关于某个特殊财务问题的对话环境，并有利于拓宽孩子对财务世界的认识。同时，这也是你与你的孩子共享天伦之乐的好机会。

餐桌上的财务实战演练一：支付每月的账单

当你支付每月的账单时，让你的孩子和你坐在一起，给他们看每张账单，并向他们解释上面的项目。这会让他们更加了解现实生活。你不需要向孩子透露全部的家庭财务状况，但要开始让他们对基本情

况有个大致的了解。

1. 首先支付自己。从首先支付自己开始，即使只是几美元而已。在一次又一次地看到你首先支付自己之后，你的孩子就会在他开始收到钱后照你的样子去做。

2. 支付家庭开支。向孩子解释公用事业开支的账单，并让孩子仔细看看这些账单。这会让你的孩子更清楚你的钱花在了哪里。一旦知道了你要支付电、水、气、垃圾处理和其他家庭开支，孩子们就会了解你为了支撑这个家做了多少工作。（你还会发现这个练习的额外收益——我们听一些家长说在这次课后，他们的孩子开始注意随手关灯并缩短了洗澡的时间。）

3. 支付你的抵押贷款。用非常简单的语句向孩子解释抵押贷款，告诉他们买房的钱大部分是从银行贷的款，你们承诺过要在一段时间之内把钱还给银行。为了完成这件事，你们要向银行支付一定的费用或利息，直到还清全额贷款为止。让你的孩子看到你的抵押贷款，以及每次还款时的利息和本金。

4. 支付信用卡账单。向你的孩子解释信用卡账单。如果你有大额的信用卡债务的话，这可能会是一次困难的练习。但不管怎样，让你的孩子懂得信用卡正反两方面的作用是非常重要的。以下是一些简单的定义：

信用卡——由银行或其他金融机构或商店发放，可以刷卡购买商品或服务。你可以立刻得到商品和服务，由银行或商店先替你支付商品和服务款项。

账单——每个月你都会收到一份表明你该月应支付的款项的表单（银行或商店为你代付了多少钱），以及你必须支付上述款项的到期日，以避免被收取利息和滞纳金。

信用卡利息——如果账单上的款项在到期日之前没有支付，银行或商店将对未清偿余额收取利息，其利率远高于其他形式借款的利率。

最低还款额——许多银行和商店允许你支付一个“最低还款额”而不是应付总额，并向未清偿的那部分债务收取利息。事实上，他们并不鼓励你立刻还清你的全部信用卡账单，而是竭尽全力为你建立信用制度，使你延长还款时间，好向你收取更多的利息。

重点：正是信用卡的这些特点造成了今天很多人面临的巨额债务。为什么会这样呢？

某个月你手头比较紧张，所以你就只支付信用卡的最低还款额。随着你不断地记入新账，卡上的未付余额在不断地增加。

支付最低还款额是如此容易，以至于你一个月又一个月地使用它，同时你仍然不断地刷信用卡。

因为你支付了最低还款额，你的信用评价很好，于是其他公司也会给你寄一些新的信用卡。很快你的钱夹里就有了5种不同的信用卡（根据Cardweb的调查，美国大多数家庭有5~6张不同银行的信用卡）。

你不断地支付5张卡上的最低还款额，因此保证了较好的信用等级，但此时你所有卡中的未结清余额都在不断增加。

有一天，你发现你按最低还款额支付了一大笔钱，但你每个月的未结清总额仍在不断增加。

当你发现你甚至无力支付每月最低还款额时，你的信用等级下降了。

随后你发现你已花到了信用卡的最高限额。因为你的信用等级不再良好，所以你得不到任何新卡，而你仍要支付现在这些卡上已经到期的最低还款额。

遗憾的是，今天许多人都发现他们已陷入恶性循环。虽然这听上去有些令人沮丧，而且你并不想让你的孩子过早地承受这些，但让他在小时候就开始明白这个问题是非常好的。你该如何向你的孩子解释

这个复杂的问题呢？我们发明了儿童版“现金流”游戏，游戏中就包括了这个问题。孩子们会从中了解到他们可以选择——付现金还是刷信用卡，不同的选择导致不同的结果。最初他们会选择刷信用卡，因为这是他们在家中经常听到的办法，而这样做的结果是增加了他们每个还款日要支付的费用。于是他们就会很快意识到一次性支付现金要比无限期地增加费用好。

在《富爸爸财务自由之路》这本书中，我们谈到了如何摆脱债务，并向你提供了在5~10年内还清债务的方法。

5. 鼓励孩子的好奇心。鼓励孩子提问题，并且尽你所能地诚实回答。如果孩子问了你无法回答的问题，就找一个能回答问题的人并和你的孩子一起学习。

6. 记录。在支付了账单之后，让你的孩子帮你填写账单。良好的记录习惯是另一种学习方式。

餐桌上的财务实战演练二：制定一周的食物预算

如果你的孩子已经对支付账单有了一定的理解，你就可以向他们介绍预算的概念了。不必急于向孩子介绍高深的财务知识，只需从小处开始。首先，你让孩子准备一周的菜单，要求是在一定的预算范围内提供全家一周的食物。孩子既要满足家里人对食物的要求，又要保证开支在财务预算以内。让孩子制定菜单并购买食物非常重要。你可以帮助他准备，因为做饭不包含在该课程当中。

1. 制定预算

考虑一下全家每周通常会在食物上花多少钱，方便起见，只需让他们考虑早餐和晚餐。出于练习的目的，你可用200美元支付一个4口之家7天的早、晚餐。

2. 让孩子用图表列出菜单

每一餐都要让孩子按菜单准备，你可以到食品店帮他们了解每种商品的成本。

3. 让孩子准备购物单

在制定好一周的菜单后，让孩子准备一张购物清单以便他们能知道该买哪些食物。

4. 让孩子到食品店购买食物

在食品店里，让孩子挑选要购买的商品，你只需在旁边看着。你可以建议他们带上计算器以便计算总共花费的金额，控制预算是非常重要的。

5. 让孩子在图表上记录每餐所花的钱

购物时，你也许想让孩子在图表上记下花费的金额，但他们需要回家后按收银条记账，因为食物成本中可能还包括税收。

6. 准备膳食

主要让孩子干，你只需帮助他们准备。

7. 分析结果

首先，询问全家人是否对他们的伙食满意，这是该练习中非常重要的部分，因为你一生中无论做什么事都会有反馈意见。

其次，让孩子比较每餐的预算额与实际支出的差异，因为每一餐都有可能节余或超支，最后再看看一周总的节余或超支情况。

8. 回顾全过程

这是该练习中最重要的部分。让孩子与你一同分享这一体验，他们学到了什么？听听他们的观点。你会发现作为父母，你对孩子更加欣赏了。

9. 应用这一过程

现在你需要和孩子们一起讨论所有费用的预算。如果你不想透露特别的财务情况，那么可以制定一个样本预算。在预算中需要讨论的有：家庭中有哪些收入流入，有多少费用需要支付。如果他们已经完成了“支付账单”的练习，你的孩子会更清楚计划需要包括哪些项目。

就像他们必须在预算范围内设计菜单一样，你也必须学会在预算范围内设计生活。

收入：

工资
出租财产获得的租金
利息或红利
其他收入

减：

投资

（计划一定的投资额，这是“首先支付自己”的项目。）

减：

支出

税金
抵押贷款或租金
食物
衣服
保险
汽油
公用事业开支
娱乐
信用卡或其他债务利息

扣除投资和费用之后的余额

现在，计算出你投资占收入的百分比，还有支出占收入的百分比，你是否有办法提高前者降低后者？

假如你增加资产并因此增加了收入，就会有更多的钱为你工作。你的工资只意味着你在为钱工作。

10. 跟进

大约一周之后再和你的孩子来讨论这次练习。他们还记得这次练习吗？他们愿意再做一次这样的练习吗？他们知道投资、购买资产和首先支付自己的长远意义吗？

银行实地考察

第一项练习：带你的孩子到银行去，指给他们看坐在柜台前的出纳和客户服务代表。如果银行不太忙，可以请出纳和客户服务代表解释他们所做的工作。让你的孩子问一下银行的存款利率是多少，包括储蓄账户、大额可转让定期存单和银行提供的其他工具，并让孩子做记录。

然后让孩子问一下银行的汽车贷款、住房贷款或消费信贷利率为多少。如果银行发行自己的信用卡，让孩子问一下信用卡未结清余额的利率。

然后离开银行，找个安静的地方完成下列表格：

银行向你支付的利息：		你付给银行的利息：	
储蓄账户	_____ %	汽车贷款	_____ %
货币市场账户	_____ %	消费贷款	_____ %
大额可转让定期存单	_____ %	信用卡	_____ %
_____	_____ %	抵押贷款	_____ %
_____	_____ %	_____	_____ %

让孩子检查这张表并问他们下列问题：

1. 哪一系列的利率高一些？

2. 补充下面的句子：

银行按银行储蓄账户的（储蓄利率）支付利息，当我需要买车去银行贷款时，我要为贷款支付（汽车贷款利率）。我所支付的（汽车贷款利率）多于我收到的（储蓄利率）。

3. 和你的孩子一起重温第10章“为什么储蓄者总是损失方”，向他们解释存些钱在储蓄账户中是明智的，这是我们良好的财务习惯的开始。事实上，我们建议人们在储蓄账户中存入可以应付3~12个月开支的现金以防万一，而不提倡你从储蓄账户中随便提钱，但我们也说过储蓄账户不是好的投资工具。

4. 作为总结，问孩子：“假如遇到下列情况，你是会挣钱还是会

赔钱？”

你在储蓄账户中有1万美元，利率为4%，那么你每年得到的利息是多少？

$$(1 \text{ 万美元} \times 4\%) = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (A)}$$

并且：

你有1万美元的消费贷款，第一年你以9%的利率支付利息，你应支付多少利息？

$$(1 \text{ 万美元} \times 9\%) = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (B)}$$

现在：

1年之后，你是挣钱了还是赔钱了？

$$(A) - (B) = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (C)}$$

10年后，你挣了或赔了多少钱？

$$(C) \times 10 \text{ (年)} = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (D)}$$

答案：

A = 400美元；银行对你的储蓄支付400美元利息。

B = 900美元；你付给银行900美元的贷款利息。

C = -500美元；你将损失500美元。

D = -5000美元。10年后，你会损失5000美元，你在储蓄账户中仍有1万美元，而且仍有1万美元的消费贷款。但10年中，你支付的利息比你得到的多5000美元。

进阶练习

复习上述练习，让我们再加入所得税的影响，因为政府向你征收所得税并且不允许你扣减应付的利息。

从你在上面计算出的净额（C）开始；记住，它可能是个负数：

$$(C) = \underline{\hspace{2cm}}$$

已计算出的利息（A）为：

$$(A) = \underline{\hspace{2cm}}$$

用50%的所得税率相乘（根据你的总收入情况税率会有所不同）：

$$(A) \times 50\% = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (E)}$$

现在从（C）中减去（E），然后得到你税后的利息收入或损失：

$$(C) - (E) = \underline{\hspace{2cm}} (F)$$

10年后，你的利息收入或损失是多少？

$$(F) \times 10 \text{ 年} = \underline{\hspace{2cm}} (G)$$

答案：

$E = 200$ 美元；你将为你从银行收到的利息支付200元的所得税，假设税率为50%。

$F = -700$ 美元，缴纳所得税后，你每年会损失700美元，或者说支付的消费贷款利息比收到的储蓄利息多700美元。

$G = -7000$ 美元。10年后，你会损失7000美元，在储蓄账户中你仍有1万美金的存款和1万美金的消费贷款。但在10年中，你支付的利息和税金比从储蓄账户中得到的利息要多7000美元。

复习

再温习一遍上面这个例子，你会发现那并不是一个明智的投资计划。不幸的是，许多人正在按这个计划行事，而且没有意识到这一点。有些办法可以帮你改善这一投资计划。

容易的做法：用你的1万美元储蓄，偿还1万美元的消费贷款。用这种方法，你不会损失一分钱，挣不到利息，也不用支付利息。

中等难度的做法：寻找一项资产，并用储蓄账户中的1万美元买下它，从而产生足够的现金流以支付消费贷款，但你需要找到每年能产生900美元以上的现金流的资产。另一种方法是，看你的现金的现金回报率是否大于9%（ $900/10000$ ）。任何投资者都有必要了解现金的现金回报率，这是用你的资产偿还你的负债——消费贷款的办法。所得税的影响并未包含在这个案例中，因为所得税率根据你所买资产的不同而不同。

复杂的办法：购买一项现金的现金回报率在9%以上的资产，然后决定如何把1万美元消费贷款转为商业贷款，这可以使支付在贷款上的900美元利息免征所得税。这个办法在《富爸爸投资指南》这本书中有详细的介绍。

请记住，这个练习的目的在于说明储蓄和借款以及储蓄和投资之

间的差异。你还可以增加一些额外的部分以提高整个训练的复杂程度。另外需要注意的是，请从最初级的例子开始，由浅入深，只要孩子感兴趣并且能够真正理解那些初级的概念，你就获得了成功，而且可以进行下一步练习了。

到食品杂货店实地考察

孩子们学习的最好方法是亲身体验，在他们很小的时候，你就可以开始和他们谈有关金钱的话题。这项练习应在预算练习之前开展，从而为你的孩子在计划全家一周的膳食时到商店购物提供帮助。

当你到食品杂货店购买食物时，你会不停地通过比较质量和价格作出决定，你不要只是在自己心里考虑，而要把这些想法告诉孩子。我经常看见人们在孩子面前晃悠玩具或给他们玩电子游戏来让他们保持安静，但我建议你不要对孩子们问这问那感到不耐烦，要让他们也参与进来，告诉他们商店为他们提供了每一单位商品的价格比较，并让他们通过比较告诉你哪一罐豆子的价格最划算。同样重要的是，你还要解释为什么尽管某种要便宜一些，但你仍选择购买较贵的那种。告诉孩子是豆子的质量决定了它的价格。你可以把这两罐都买回家，这样你就能在家中通过比较罐头里豆子的优劣告诉孩子它们的不同。

让你的孩子们付款、点钱和找零。价值和交换的理念对孩子的学习来说是非常重要的。

到汽车和电器店进行实战演练

如果你准备买汽车或者大件的家用电器，请带上你的孩子一起去。

和你的孩子讨论是支付现金还是贷款购买，如果你要贷款购买，你应该明确地告诉孩子，从现在起，在你们的月度预算中，又要加入新的支出项目了。

通过参与整个交易过程，你的孩子会在幼年时了解借款以及良好

信用的重要性。让负责贷款的工作人员向你的孩子解释什么是良好信用以及它的重要性，通常他们都很高兴告诉潜在顾客信用等级不佳的和拥有星级信用的顾客享受的待遇有哪些不同。

通过这个过程，你的孩子将会开始认识到个人财务报表和信用等级就是一个人现实生活中的成绩单。

这只是一个很简单的体验课程，但是让孩子参与进来能够拓宽孩子的思维，并使他们了解有关信用和借款的事。

到证券公司进行实地考察

去银行看过之后，请带孩子去证券公司，请股票经纪人向你的孩子解释他们的工作（你可以提前安排这次拜访，以便你能找到一名热心的经纪人）。

假如你的孩子已经十几岁了，你可以为他在公司里开设一个账户，并协助他完成填表工作。在你和股票经纪人的帮助下，让你的孩子自己选择投资项目。

让经纪人解释不同的投资类型以及它们在回报率上的差异，大多数成年人也不清楚公司股票或共同基金在操作上的不同。你的孩子通过了解有关这些投资工具的基础知识，将会受到非常棒的财务启蒙。

除非你的孩子已经掌握了股票经纪人所讲的每一个概念，否则谈论市盈率和其他的准则和技术分析就显得为时过早。有关这些主题的深入讨论，可以在《富爸爸投资指南》中看到。

有一些家长给孩子开设了在线交易的账户，是否开设在线交易账户由你自己决定。但我认为在孩子们早期的财商教育过程中，让股票经纪人与孩子面对面交流会更好一些，你的孩子可以通过这种交流同股票经纪人建立联系，并能更加自在地提出他们还不懂的问题。

教你的孩子学会阅读当地报纸的财经版。假如你对此也不熟悉，不妨让股票经纪人同时给你们两个上课。

要从小金额开始，不要让你的孩子投入太多钱。这个过程仅用于教育你的孩子了解这个金钱世界以及金钱的力量，用太多的钱只会让

金钱的力量控制你的孩子，给他们带来不好的影响。从小金额开始，并通过动手来学习会取得非常好的效果，因为在金钱方面，小错误总是比大错误容易改正。

到麦当劳实地考察

把你的孩子带到麦当劳并不难。但这次，要花足够的时间来计划并实施下列练习：

在你开车载他去麦当劳的路上，请向孩子指出如下要点：

- 一些人拥有麦当劳下面的土地，因为让麦当劳建在他们的土地上而收到租金，他们甚至不需要守在当地，只需要每月收取租金就行了。
- 同一个人可能拥有麦当劳的建筑物，并同时收取这栋建筑物租金。
- 一些人拥有为麦当劳建造金色拱门的公司。你能想像一个工厂到处都是金色拱门吗？也许只有这样，麦当劳才能确保所有的拱门的颜色都一样，款式也一模一样。

点完食物后，一边吃一边让孩子注意观察下面这些场景：

- 看到柜台后面的收银员了吗？她是麦当劳的雇员，按工作的小时数领取相应的报酬。经过培训后，只要她准时站在她的工作岗位上并做了她应做的工作，就能领到工资。当她领取工资时，她只能根据她实际工作的时间得到报酬。
- 然后问：“你还看到其他雇员了吗？”
- 最后总结：“所以许多雇员一起工作，才能使麦当劳运作良好并为顾客提供优质的服务。”

环顾餐厅，让孩子观察下列情形：

- 看到他们使用的杯子和包汉堡的包装纸了吗？这些东西都是由其他公司专门为麦当劳制作的。这些公司必须保证杯子和包装纸看上去和麦当劳要求的一模一样，否则将得不到付款。某位雇员可能就在麦当劳所在公司的办公室里负责订货，并确保每一家麦当劳在用完他们目前的库存时及时补足货源。

- 然后问：“你看看麦当劳里有哪些东西可能是其他公司生产的？”
- 然后总结：“许多不同的公司在各自的专业生产领域为麦当劳提供商品，从而确保麦当劳能够有效运作。”

- 看到那个在苏打水机器旁边忙着修理机器的人了吗？（或者安电灯和擦窗户的人。）他可能是一名自由职业者，或者拥有自己的小公司，这家麦当劳的经理雇用他做一些特定的工作，像修机器、擦窗户等。对麦当劳的经理来说，雇用具有这些专业技能的全职雇员的价格太昂贵了。因为只有在机器坏了或窗户脏了的情况下才需要他们，所以经理只在需要的时候临时雇用他们。

- 然后问：“你看到麦当劳有哪些工作可以雇用其他专业公司而不是招聘一名员工来完成？”

- 然后总结：“各种专业公司提供了不同类型的服务，以确保这家餐厅的正常运作，对小公司和拥有特殊技能的自由职业者来说，为麦当劳工作是他们的谋生手段。”

- 你注意到每家麦当劳都很相似了吗？食物都是一样的，虽然雇员不同，但说的话都一样，每家的番茄酱也都一样。这都是因为麦当劳建立起了自己的系统，每个加盟连锁店都必须严格遵守一定的政策和程序，如果它希望继续做下去的话。这些政策和程序组成了每个成员必须遵从的系统，该系统规定了员工全部的操作规程。

- 然后问：“你还注意到哪些系统？”

- 然后总结：“这个麦当劳店和世界各地其他的麦当劳店共同遵循的系统使麦当劳成为一个成功的特许经营企业。拥有这样的系统，或者为自己的公司建立这样的系统是不是很棒？”

- 你注意到了吗？我没提到过这家麦当劳的店主也在店里？其实他雇了一位经理，由经理负责餐馆的日常运行、雇用和解聘雇员、确保有效供应充足、保证顾客满意，并使每一个环节都顺利进行。经理与店主接触只是向他汇报餐厅的运行情况，也许是每周一个电话或者每月一次例会（在店主办公室或家里举行）。只需接听电话或参加会议，店主就能知道麦当劳又为他挣了多少钱。麦当劳是店主的资产，他拥有使餐馆工作的系统，事实上，现在他可能正在打高尔夫球呢。

- 然后问：“你认为店主会在麦当劳店的事务上花多少时间？”

- 然后总结：“店主让他的资产为他工作，而不是自己为钱工作！因为这项资产为店主带来了现金流，店主就可以自由地把时间花在建立更多的资产或上高尔夫球场上。”

到公寓楼进行实地考察

找一栋你家附近的公寓楼，或者你的孩子经常在路上看到的公寓楼。在公寓楼前停下，并进行以下观察：

- 这是一栋公寓楼，住在楼里的人叫房客，他们支付的钱叫房租。支付房租使他们能住在其中一套公寓里，但他们并不拥有这套公寓。他们的租金还允许他们使用诸如游泳池、庭院、洗衣房等公共设施。

- 然后问：“在这栋大楼里，一共有多少个单元？”

- 然后总结：“为了能够使用公寓，所有的房客都在向公寓楼的业主支付租金。”

- “公寓楼的业主拥有所有的单元房，通常业主也借钱，这叫抵押贷款，通过这种方式，他们买入这栋公寓楼，并按月向银行支付利息和本金。”

- 然后问：“如果有_____套单元，每个房客月租金为1000美元，那么，公寓楼的业主就从他们的单元房中挣了很多钱。”

- 最后总结：“如果业主收到的租金多于他每个月付给银行的钱，他就会得到正现金流。”

- “为使公寓保持较好的外观，业主需要支付清扫庭院、保养游泳池或粉刷大楼的费用。”

- 然后问：“你认为业主该支付哪些费用？”

- 最后总结：“所以业主要每月收取足够的租金，以确保出租公寓得到的租金多于拥有大楼的成本和维护保养的费用。”

- “在多数情况下，公寓楼的业主并不住在里面。所以业主需要建立一个收费和收房租的系统，以及一个及时通知房客房子变动情况的系统。”

- 然后问：“你认为业主需要拥有哪几种系统以保证公寓楼的成功运转？”（例如，房客告诉业主公寓所存在的问题的途径，以及支付与公寓有关的租金和账单的途径。）

- 然后总结：“这种情况类似麦当劳，它也需要系统使其高效和成功运作。管理公寓的复杂程度不亚于管理一家企业。”

- “你可能看不见公寓楼的业主，因为他并不住在这里，可能有一位物业经理会替他处理房租、维修保养等方面的事务，并能及时和房客沟通。有时物业经理靠管理这项房产过活，但不一定总是这样。”

- 然后问：“如果业主从不出现，而由物业经理处理所有事务，这是不是有点像麦当劳的店主？”

- 最后总结：“与麦当劳的店主一样，这栋公寓楼的业主拥有一项资产，并拥有一个系统，这个系统通常由物业经理来管理。物业经理确保公寓楼各项设施的有效运作，并定期向业主汇报赢利状况，业主是在让资产为自己工作，而不是自己为钱工作。”

总体来说，在这次实地考察之后，你的孩子会从全新的角度审视公寓楼。而且，如果你选择的公寓楼靠近你们家，每次孩子经过它时，他都会记起这栋公寓楼的相关业务。

你也可以向孩子解释，有许多人投资于供出租的单户家庭住宅和办公用的写字楼，在这些情况中，上面的分析也同样适用。之所以以公寓楼为例，是因为对孩子们来说它既简单又熟悉。孩子要学习的重要概念是金钱的力量，即你要让你的钱为你工作而不是你为钱工作。



RICH DAD

富爸爸

别让你的孩子长大为钱所困

〔美〕罗伯特·清崎 著 高红霞 译

如果你不教自己的孩子学理财，
会有其他家长愿意这么做的。

读书人文化
www.readers.com.cn



“富爸爸”系列已发行多个国家和地区，
助力众多读者的财务自由之路！

四川人民出版社

目录

出版人的话

献给所有的家长和老师们

前言 谁在教你的孩子学理财

第一章

积木1：你孩子的财商高吗

第二章

积木2：务必完成你的“家庭作业”

第三章

积木3：你长大后想成为怎样的人

第四章

积木4：了解三类不同的收入

第五章

积木5：创建你自己的成绩单

第六章

积木6：实事求是

第七章

积木7：财富会像大树一样生长

第八章

积木8：注意你的语言

后记 采取行动吧

返回总目录

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

献给所有的家长和老师们

如今，我们的孩子需要学习的知识不仅比我们小时候要学的知识多很多，而且比学校计划传授给他们的知识也要多很多。为了确保孩子们有一个美好、成功的未来，财商教育至关重要。

前言

谁在教你的孩子学理财

我的富爸爸经常说：“如果你不教自己的孩子学习理财知识，会有其他人愿意这么做的。”如今，我们接受财商教育的途径有很多，而这些途径往往都是在销售一些东西。在电视广告中，我们经常看到某体育明星在为某品牌的鞋子作代言，或是某位名人在说，“你可以利用你的房产申请‘账单合并贷款’^①，这样你就可以从高息信用卡债务中逃离出来”。然后，那位名人眨了眨眼，继续说道：“如果你会这么做，说明你非常聪明，因为你可以享受到政府对于长期债务的税收优惠政策。”也就是说，这样做的结果就是，我们把短期的高息信用卡债务转变为低息的长期债务。接着，你的银行客户经理会告诉你，你的房子是一项资产。但是，他却不会告诉你这项资产到底是谁的。

零售商们会用“每月只需支付很少的钱”来引诱你去消费。同时，金融机构会笑眯眯地对你说：“一定要先存钱，然后再进行长期投资。”航空公司会鼓励你使用与它们合作的信用卡，这样你就可以获得免费里程。甚至我们的教育系统都在这团混乱中插上一脚。如今，许多年轻人在离开学校时就已经负债累累。为了完成大学学业，他们通常会欠下几万美元的债务。这就是我们在信息时代的现实生活中所接受的财商教育方式，其实，这些教育方式并不恰当。

在家接受财商教育

《富爸爸穷爸爸》一书是我根据我的“两位父亲”的经历而写的一个真实的故事。他们一位比较贫穷，一位比较富有；一位受过良好教育，一位从未完成过学业；一位在政府部门工作，拿着非常高的薪水，另一位则是一个富有的生意家和投资者；一位是我真正的父亲，

另一位则是我最好的朋友的父亲。他们两个人都是强大、充满活力且非常成功的男士。他们都非常诚实，也十分勤劳。但是关于金钱，他们却有各自不同的看法。许多人都认为我写的《富爸爸穷爸爸》是一本关于“金钱”的书。事实并非如此，它其实是一本关于“教育”的书。

拥有高学历的穷爸爸一直认为，要想获得成功，在学校学到的知识才是最重要的，只有接受了良好的学校教育，你才能获得一份稳定的工作并成为成功人士。而我的富爸爸在他父亲去世后就放弃了学业，接手了家族的生意。他认为，在校外学到的东西是相当重要的。他承认课本知识也很重要，但那些知识并不能保证你不会陷入财务困境。为此，他兴致勃勃地教我和他儿子学习理财方面的知识。他花了几年的时间教我们学习他认为我们应该学习的重要知识。那些知识在学校是学不到的，但对于我们所有人来说，它们是必须学习的知识，特别是对于如今的我们来说，这些知识显得尤为重要。

很久以前，孩子们的教育完全由他们的父母来完成。在采集狩猎时期（Hunter-Gatherer Age），父亲会教儿子学习如何打猎，以保护他们的部落；而母亲则教女儿学习如何在部落里干杂活、养育孩子。每对父母还负责对他们的孩子传授部落的社会价值观——尊重老人，如何处理纠纷，以及歌曲、习俗、故事和仪式等让整个部落凝聚成一个不可分割的整体所需的知识。

在农耕时期（Agrarian Age），父亲和母亲仍旧像小团队一样密切合作，不仅在处理农耕事务或是家庭事务时如此，在抚养孩子方面也是如此。在这一时期，父母双方与他们的孩子之间的联系仍然非常密切。

到了工业时代（Industrial Age），父亲开始外出工作，为家庭赚取薪水；母亲则留在家里，努力营造一个温暖的小窝，孩子们开始去学校上学。换句话说，国家开始负责把它认为比较重要的知识传授给孩子们。在此期间，家长仍然有时间来教育孩子，但这些时间变得越来越稀少。

如今，我们生活在信息时代（Information Age），大多数家长都已外出工作，仅仅为了实现家庭收支平衡。孩子们回到家中，常常是

家中空无一人。然后，他们就开始看电视、玩亲子教练组织的活动或者在商场消磨时间、打游戏，或是将时间耗费在聊天或网络上。

现在的孩子们不再把家长当作老师，而是服从于众多真正的老师，无论是老师本人还是“电子老师”。这也是当今父母无法管束孩子的主要原因。

我们都需要接受财商教育

国家经济学教育委员会（National Council on Economic Education，简称NCEE）分别对1100名成年人和1100名高校学生就经济学基本原理的了解情况进行了调查。其调查结果显示如下：

表1 成年人与高校学生对经济学基本原理了解程度的调查

等级 \ 类别	成年人	高校学生
A	6%	3%
B	10%	7%
C	15%	11%
D	20%	13%
E	49%	66%

也就是说，成年人得分在C以下的占69%，而高校学生得分在C以下的达79%。这一调查结果的惊人之处在于，他们答错的那些题目相当简单——它们只是关于通货膨胀和供需平衡的一些简单问题。

然而今天令人振奋的是，人们的态度开始转变，人们对财商教育的需求开始觉醒。但是，问题仍然存在：改变的时候到了吗？财商教育知识在处理实际生活中的难题时适用吗？

截然不同的信息时代

在封建时代，只有君主和他（她）的朋友们才有可能是富豪；而进入工业时代以后，更多的人及他们的朋友有了获得巨额财富的机

会；在信息时代，大众获得巨额财富的可能性大大增加；如今，你不仅可以获得巨额财富，而且获得财富的步伐也大大加快。我们就以微软创始人比尔·盖茨为例，他在30多岁时就已经成为世界上最富有的人。今天，白手起家、在20多岁就成为亿万富翁的人也早已出现。同时，许多“婴儿潮一代”^②的人仍在梦想着年薪5万美元的工作。这些人还在为摆脱财务困境而苦苦奋斗，因为他们仍遵循着父母“寻找一个安全、有保障的工作”的建议，却从未意识到时代早已改变。

历史学家已经注意到，大约每隔500年世界就会发生一次巨变。1492年，哥伦布开始在蓝色海洋上航行，人们把他的这次航行作为工业时代开始的标志；1989年，柏林墙倒塌，互联网开始盛行，人们认为这一事件标志着工业时代的结束、信息时代的来临。不幸的是，许许多多的人仍然坚守着工业时代的法则，将工业时代的建议传递给他们的孩子，而这些建议正是他们的父母留给他们的。

无论喜欢与否，我们似乎都生活在某个500年的末期。在这一时期，有一件相当重要的事情，那就是我们都能够方便、快捷地获取更多的信息。在21世纪，许多变化正在加速发生。一些人会发现他们的生活变得越来越困难，而另外一些人则会在国王和王后的财富之外发掘出新的财富。

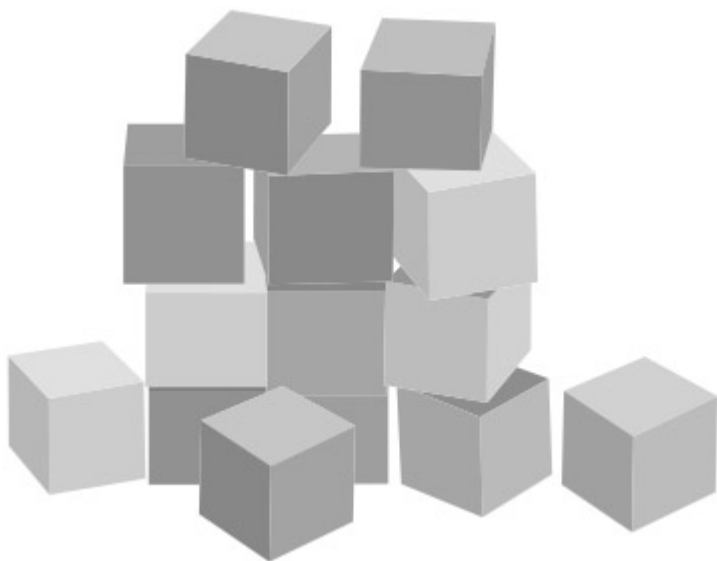
注释

① 账单合并贷款，即用房屋作抵押而获得的长期贷款。——编者注

② 婴儿潮一代（Baby Boomers）是指第二次世界大战结束后，1946年初至1964年底出生的人，人数大约有7800万。——译者注

第一章

积木1：你孩子的财商高吗



👉 高财商会为你带来自由

当我们说一个人的IQ很高时，这意味着什么呢？如何衡量IQ的高低呢？如果IQ很高，是不是就能保证你一定会取得成功呢？或者意味着你一定会很富有呢？

在我读四年级的时候，老师对全班同学说：“同学们，我很高兴在你们当中发现了一个天才。他是一个相当有天赋的孩子，他的IQ非常高。”接着，她告诉我们，我最好的朋友——安德鲁是她有幸教过的最聪明的学生之一。那时“小蚂蚁安迪”，也就是安德鲁，还只是班上的一个小孩子。我们之所以会叫他“小蚂蚁安迪”，是因为他个子矮小，而且还戴着高度近视眼镜，看起来就像只小蚂蚁。现在，我们不得不喊他“聪明的小蚂蚁安迪”。

当时我还不知道IQ是什么意思。于是，我举手问道：“IQ是什么意思？”

老师有点气急败坏地答道：“IQ就是智商。”接着，她给了我一个让我闭嘴的眼神并怒气冲冲地问道：“现在你明白IQ的意思了吗？”

问题是，我还是不明白IQ是什么意思，所以我又举起了手。老师努力克制着自己不要答理我，但最后她还是转过身来，拉长声音说：“嗯，这次你又想问什么？”

“喔，你说IQ代表‘智商’，但这是什么意思呢？”

她再次气急败坏地说：“我告诉你，如果你不知道某个词的定义，你就应该去查字典。现在拿出字典来，自己查。”她的语气中充满了不耐烦。

“好的。”我咧开嘴笑了笑。我意识到，其实她也不知道IQ的定义。如果知道，她肯定会非常自豪地告诉全班同学。我们都明白，即使她不了解某些事情，也不会在我们面前承认这一点，而是让我们去查字典。

终于，我在字典里找到了“智商”这个词语，我把它的定义大声地读了出来。我直接按照字典上的解释读道：“名词，用来表示某个人相对智力的数字，计算方法就是用标准化的测试所测量出来的心智年龄除以生理年龄，再乘以100。”读完后，我抬头说道：“我还是不懂

IQ是什么意思。”

老师都快崩溃了，她提高嗓门说道：“你不明白的原因在于你根本不想明白。如果你还是不明白，你就应该自己去研究研究。”

“可是，你不是说IQ非常重要吗？”我反问道，“如果你觉得它很重要，至少你应该告诉我们它到底是什么意思，以及为什么它很重要。”

这时，“小蚂蚁安迪”站起来，说：“我来向大家解释一下吧。”他离开座位走向教室前方的黑板，然后在黑板上写出下面的公式：

$$IQ = \frac{\text{心智年龄}}{\text{生理年龄}} \times 100 = \frac{18}{10} \times 100 = 180$$

“我虽然只有10岁，但我的测试分值相当于一个18岁的人的智商，所以人们才说我是天才。”

同学们都静静地坐着，慢慢地消化着安迪刚才在黑板上写下的知识。

“也就是说，随着年龄的增长，如果你的学习能力没有提高的话，那么你的IQ就会下降。”我说道。

“这就是我想说的。”安迪说道，“现在，我可能是个天才，但是，如果我不再补充新知识的话，我的IQ就会下降。至少，这个公式表达的是这个意思。”

我笑着说：“这么说，有可能你今天还是个天才，明天就成笨蛋喽？！”

安迪说：“这种说法虽然滑稽，但也很准确。然而，我根本不必担心会被你击败。”

“放学后再跟你算账。”我对他吼道，“咱们棒球场上见。到时我们再看到底谁的IQ比较高。”

说完，我就大声笑了起来，班上其他同学也跟着笑了。“小蚂蚁安迪”是我最好的朋友之一，他非常聪明，但他永远不会成为一个好的棒球运动员。不过，即使他击不到球，他仍然是我们球队中的重要

成员。说到底，朋友之间就应该如此。

什么是财商

那么，人们的财商该如何衡量呢？是用薪水的多少来衡量，还是用资产净值来衡量？是用他们座驾的牌子来衡量，还是用他们房屋面积的大小来衡量？

关于“小蚂蚁安迪”是否是个天才的讨论过去很久之后，我问我的富爸爸：“你是怎么理解‘财商’这个词的？”他飞快地答道：“财商不是指你挣了多少钱，而是指你拥有多少钱，以及你让钱为你工作的能力。”

然而随着时间的流逝，他对财商有了新的定义。后来，他这样说道：“要知道，如果随着年龄的增长，你可以用钱买到更多自由，更多幸福，更多健康，甚至在生活中买到更多的选择，那就说明你的财商一直在提高。”接下来他又解释了为什么许多人在长大后挣的钱越来越多，但他们的自由却越来越少，原因就在于他们要支付更大金额的账单。一个人负债越多，意味着他需要为之付出的努力也就越多。在富爸爸看来，这就是缺乏财商的表现。有的人挣了很多钱，但这些钱并没有让他们更快乐，这也意味着他们缺乏财商。“为什么我们赚了钱却感到不快乐呢？”他告诉我，“如果你必须为了赚钱而工作，就要学会从工作中寻找快乐。这就是财商的力量。”

谈到健康的时候，他说道：“许多人为了赚钱而拼命工作，这其实是慢性自杀。因为拼命工作会消耗掉你与家人的精神健康和身体健康。这也是缺乏财商的表现。没有什么事情会像突发心脏病那么严重。心脏病和其他疾病（例如癌症）都是慢慢积累起来的。造成这些疾病的原因包括缺乏锻炼、饮食不调，以及在漫长的人生旅途中缺少足够的快乐。我觉得，在这三个原因中，缺少快乐是导致心脏病和其他疾病的最重要的原因。成天想着拼命工作，而不考虑怎么做才能使自己更快乐，怎么做才能享受美好的生活，这样的人不在少数。”

接下来提到生活中的诸多选择时，富爸爸说：“我知道，飞机的

头等舱和经济舱会同时到达目的地。这并不是问题的关键所在。问题的关键在于你有选择头等舱和经济舱的权利吗？大多数坐在经济舱的乘客其实并没有选择权。”接着，富爸爸解释道，“财富让人在生活中可以有更多的选择。金钱就是力量，因为更多的金钱会带给你更多的选择。”

随着年龄的增长，他越来越强调“幸福”这个话题。在他的生命即将走到尽头的时候，在他拥有的金钱远远超出他的想象的时候，他一次次地重申：“钱并不能让你感到幸福。千万不要以为在你富有之后你就会感到幸福。如果在实现富有的过程中你并不快乐，那么等你变得富有之后，你也不会感到幸福。因此，不要总想着你是否有钱，还是多想想怎样才能让自己更快乐吧。”

富爸爸并不是用传统的财务手段来衡量他的财商。他从未真正搞清楚自己到底有多少钱，有多少资产净值，以及有多少股份。如果说财商给他带来什么好处的话，那就是自由。

他可以自由地选择是否工作，以及选择跟谁一起工作，还可以随心所欲地买自己喜欢的东西，而不用考虑价格。对于这一切，他都非常享受。与此同时，他还享受着健康、幸福及他能负担得起的各种选择，这些都源于他的自由。他有这些自由也就有能力向慈善机构捐款，资助那些他坚信的事业。对此，他非常乐意那样去做。对于政客，对于无力改变现行体制，他不会抱怨，因为会有政客来找他，倾听他的建议（因为政客希望他能为竞选提供资金支持）。他喜欢这种可以影响政客的生活方式。“通常是他们给我打电话，而不是我打给他们。每位政客都希望赢得贫困选民的选票，但他们并不会听取穷人的意见。因为穷人根本负担不起竞选费用，多么可悲啊！”富爸爸这样说道。

然而最让他高兴的还是金钱给他带来的自由时间。他有足够的时间陪在孩子们的身边，他有足够的时间去开展吸引他的项目，无论这些项目是否会带来收益。对于这样的生活，他简直乐不思蜀。因此，富爸爸是用时间来衡量财商，而非金钱。晚年生活是他度过的最快乐的时光，因为大多数时间他都在捐出金钱，而不是试图储存金钱，或

者紧紧抓牢金钱。作为一名慈善家，捐出金钱带给他的快乐几乎和作为一名资本家疯狂赚钱所带给他的快乐不相上下。他过着富裕、幸福、慷慨的生活。更重要的是，他拥有无限的自由。这就是他衡量自己财商的方式。

什么是智商

我真正的爸爸是一位教育主管，也是一位非常有天分的老师，他后来成为“小蚂蚁安迪”的辅导员。安迪非常聪明，以至于他可以直接从小学五年级跳到高中。很多人都劝他的父母让他跳级学习，但他们还是希望他能和同龄人待在一起。我爸爸在学术上也是一个天才，他用两年的时间完成了四年的大学学业，因此，他非常了解安迪的状况，也很尊重他父母的意愿。在许多方面，他与安迪父母的意见是一致的。他们都觉得与学习能力相比，情感发展和生理发展更重要。我爸爸也认为，应该先让安迪的情感和生理发育成熟，而不是马上去和那些年长他两倍的学生一起读高中或者读大学。因此，“小蚂蚁安迪”白天会跟同龄的孩子们一起读小学，放学后再去我身为教育主管的爸爸那里补课；而我则去富爸爸的办公室接受财商教育。

我发现一件非常有趣的事情，那就是爸爸们似乎都喜欢花时间去教育别人的孩子。更有趣的是，直到今天仍有许多父母自愿花时间去教体育、美术、音乐、舞蹈、生意经等课程。从某种程度上来说，所有成年人都成了老师。他们大都用行动而非语言来教育他人。

当我们老师宣布“小蚂蚁安迪”是个IQ很高的天才时，她其实也在说我们其他人都不是天才。回家后我问爸爸“智力的定义是什么”。他的回答非常简单，只有一句话：“智力就是辨别事物之间差别的能力。”

我还是不太明白这句话的意思，所以一直站在原地，等他作进一步解释。因为他是一位真正的老师，我知道他不可能让我带着一副不知所措的表情一直站着。终于，他意识到我并不明白他的解释。因此，他开始用一个10岁孩子能听得懂的语言来解释这个词语。

“你知道‘运动’这个词是什么意思吗？”我爸爸问道。

“我当然知道，”我说，“我很喜欢运动。”

“很好。”他答道，“那么足球、高尔夫及冲浪，这三种运动有什么不同吗？”

“当然有。”我兴奋地说，“这些运动之间有非常大的不同。”

“很好。”爸爸用老师的口吻继续说道，“这些不同都叫做‘区别’。”

“你是说‘区别’和‘不同’的意思一样吗？”我问道。

爸爸点点头。

“那么，我能说出某些东西之间的不同之处越多，就说明我越聪明吗？”我又问。

“没错。”爸爸答道，“在运动方面，你的IQ比安迪的IQ高；但在学术方面，他的IQ则比你的IQ高。这就意味着，安迪最好通过读书来学习，而你最好通过行动来学习。因此，安迪在教室里学习时会感到更轻松，而你在某个运动场上学习时会感到更轻松。安迪学习历史和科学知识比较快，而你学习棒球和足球技能比较快。”

我爸爸是个好老师，他让我一直站着，直到我体会到其中的区别。最后，我终于清醒过来，说道：“因此，我通过运动来学习，而安迪通过读书来学习。”

爸爸点了点头。他停顿了一会儿，接着说：“我们的教育体制强调学术方面的智力发展。因此，当人们说某人的IQ很高时，他们指的则是他在学术方面的智商很高。现在的IQ测试主要衡量人们在语言方面的IQ，衡量他们的读写能力。因此，从学术上说，高智商人群就是那些在读书方面学习很快的人，但它并不能衡量一个人各方面的智力。IQ测试并不会衡量人的艺术IQ、物理IQ，甚至是数学IQ，而这些应该包含在智力中。”

“那么，老师说安迪是天才，是说他在读书方面比我好，而我在运动方面比他强。”

爸爸又点点头。

我站在那儿想了一会儿。我开始慢慢地明白怎么把这些新信息用在我身上。最后我说：“那么，我应该寻找最适合我的学习方式去学

习了。”

爸爸再次点了点头：“你仍然需要学习如何去读书，但是对你来说，通过实践来学习似乎比单纯通过读书来学习要更快一些。从很多方面来讲，安迪其实是有问题的，因为他虽然可以读书，但是并不能很好地把知识应用于实践。从某种意义上讲，他可能会发现，他比你更难适应这个真实的世界。但是，只要他沉浸在学术或是科研世界中，他就会做得很好。这就是为什么他会觉得把棒球打好很难或是跟其他小孩子交流很困难。这也是我认为你们允许他加入你们的棒球队是一件非常好的事情的原因。你们教给他的是教科书上绝对学不到的东西，而要想在真实的世界中获得成功，这些知识和技能是相当重要的。”

“安迪是个非常好的朋友。”我说，“但他宁可学习，也不愿意去玩棒球；而我宁可玩棒球，也不愿意去学习。这就意味着，在课堂上他比我聪明，因为他学得更好；但这并不等于他比我聪明。他的高智商只能说他在学习方面是个天才。因此，我应该寻找一种能更快发现更多差别的方式，这样，我就可以用最适合自己的方式更快地学习知识。”

通过分解来实现成倍增长

我的教育家爸爸笑着说道：“寻找一种能很快发现区别的方式，这样你学习起来就会非常轻松。一定要记住，自然界是通过分裂来繁殖的。”他继续说道，“就像细胞会通过分裂来繁殖一样，智力也是如此。当我们可以把一门学科分解成两门学科的时候，我们的智力也就相应提高了。如果接下来我们又把这两门学科各自分解为两门学科的话，我们就掌握了四门学科，我们的智力就在成倍增长——通过分解来实现成倍增长。这是量子学习方式，而非线性学习方式。”

我点了点头，因为此时我明白了：只要找到最适合自己的学习方式，我就可以学习得更快。“我第一次玩棒球的时候，几乎什么都不知道。”我继续说道，“但是我很快就知道了三振出局、全垒打及打点

(RBI) 之间的区别。你的意思是说，通过找不同或者是发现更多的区别，我的智商就会提高？”

“没错。”爸爸说道，“你玩得越多，就越容易发现新的、更明显的区别。你有没有发现，你学到的知识越多，你的进步也就越大？”

“是的。”我说，“第一次玩棒球的时候，我甚至连球都击不中。现在我学会短打、打地滚球，甚至是全垒打。你知道吗，我今年已经打了三个全垒打。”我非常自豪地说着，笑得很开心。

“我当然知道。”爸爸说，“我也为你感到自豪。你知道吗，其实很多人都不清楚‘短打’和‘全垒打’有什么区别。他们根本听不懂你在说什么。当然，他们也不会去做你所谈论的那些事情。”

“所以，我在玩棒球方面的IQ很高。”我笑着说。

“非常高。”爸爸说，“就像安迪在学习方面的IQ很高一样，但他却击不中棒球。”

“你是想告诉我，安迪可能知道短打和全垒打的区别，但如果他以此为生的话，他两种球都打不出来。”

“这也就是为什么只用学术方面的IQ来评价一个人会存在问题。”我的教育家爸爸说，“拥有高智商的人通常在现实世界中都做得不太好。”

“为什么会这样？”我问道。

“这个问题问得很好。到目前为止，我也没有找到真正的答案。我觉得，这是因为教育家们把主要精力都放在心智技能上，而不关注如何把文化知识转化为有形资本。此外，教育家们还会在人们犯错的时候对他们进行惩罚。但是，人们可能会因为害怕犯错而不愿意去做任何事情。我们的教育太过于强调去做正确的事情，并造成人们对犯错的恐惧。正是因为人们害怕犯错，害怕被视为笨蛋，以至于阻碍了人们的行动。但最终我们是通过行动来学习的。我们都知道，我们会从失败中学习到新知识。但在我们的教育体制下，我们却总是惩罚那些经常犯错误的人。教育界都是一些只会告诉你‘关于棒球你应该知道哪些知识’的人，但他们自己并不会玩棒球。”

“所以，我们老师说安迪是个天才，她的意思是说他比我聪

明？”我问道。

“不是。”爸爸说，“在学校，他学习起来要比你更轻松，因为他的阅读技巧处于天才的水平；然而在运动场上，你比他学习得更快。这才是你们老师要表达的全部意思。”

“因此，高智商可能只意味着他读书学习比我要快，但这并不是说我学到的知识就一定比他少。”我想再明确一下，“也就是说，如果我想学什么东西，我就能学会。是不是这样？”

“是的。”爸爸说，“教育是一种态度，如果你对学习持有一种积极的态度，那么你就会做得很好；相反，如果你认为自己是个失败者，觉得自己会被学习打败，那么你永远都学不到任何知识。”

我从衣服后兜儿拿出一本非常破旧的棒球杂志，说：“我很喜欢读这本杂志。我可以说出每个球员的得分、打击率，甚至是他们的薪水。但是我在教室里读这本书时，老师就会没收它。”

“她这么做也无可厚非。”爸爸说，“但她应该鼓励你在课外阅读。”

我点点头。我终于明白了安迪IQ很高的原因。但更重要的是，我懂得了怎样才能更好地学习知识。那天我了解到：对我来说，最好的学习方式就是先行动，然后再学习相关的知识。以棒球为例，我玩棒球的次数越多，我就越想阅读相关的内容。但是，如果我没有参加棒球运动，我就不会有兴趣去阅读相关的内容。这就是最适合我的学习方式。而这也会成为伴随我一生的学习方式。如果我先去尝试着做一件事，然后发现它相当有趣，那么接下来我肯定会兴奋地去学习与它相关的知识。但是，如果从一开始我没有被它吸引，或是我被迫去读与它相关的书，我对它产生兴趣的可能性会非常小，当然也就不会主动学习相关的知识。对于一个年仅10岁的小孩来说，那天我学了太多的知识，几乎达到了我能理解与接受的极限。我有一种筋疲力尽的感觉，注意力再也无法集中了。然后我抓起棒球手套和球棒，去寻找棒球运动更多的特点。我的某部分棒球智商正在提高，锻炼是促进这一智商提高的最佳途径。此外，我也知道，如果我不坚持锻炼的话，“小蚂蚁安迪”可能会在球场上取代我的位置。

我的教育家爸爸给出的这一解释，是我完成高中学业并且在艰苦的联邦军校修读完严苛课程的主要原因。正是这一解释让我明白，虽然我在学术方面的IQ并不高，但这并不意味着我不聪明，只是我应该寻找一种最适合我的学习方式。如果不是这一无价的知识的话，我可能连高中都没有读完就辍学了。就我个人而言，我觉得在学校学习太慢了，而且很无聊。虽然我对大多数必修课都不太感兴趣，但是我找到了一种学习这些课程并且能顺利通过考试的方法。我之所以能够坚持下去，是因为我知道，等我拿到大学学位离开学校时，我才会开始接受真正的教育。

提高你孩子的财商

虽然某些教育工具（比如说游戏）并不能教给一个孩子所有他（她）应该学习的知识，但是这些工具却可以为他们进一步的学习奠定坚实的基础。游戏中包含了大部分的学习模式——视觉模式、听觉模式和动觉模式。游戏为孩子们提供了成为天才的机会，因为游戏中涉及的IQ远不止一种。

孩子们玩《现金流》游戏的次数越多，他们所发现的区别就越多，远远多于仅仅阅读相关书籍而学到的区别。我们知道，自然界的生物是通过细胞分裂来繁殖的。因此，一个人在某领域发现的区别越多、越明显，他的智商也越高。

家长或老师的“趣商”^②有多高

如今的年轻人在校内外会面临众多考试。家长或老师也应该测试一下他们在儿童教育方面的趣商。身为教育主管且拥有高学历的爸爸常说：“家长也应该测试一下他们在个人兴趣和爱好方面的分值。”在家长会上，他推荐家长们通过问自己一些问题来进行测试，可以每周测试一次并记录每次的得分。

下面就是他的“趣商”测试模板。

1. 你每周会问孩子多少次“你做家庭作业了吗”，并且检查他们的作业，甚至帮助他们复习功课？或是问孩子“今天在学校表现如何”，然后花时间了解他（她）的表现？

（许多家长只是问问这些问题，但其实他们并没有兴趣去了解答案。）

2. 你每周花几个小时手把手地辅导孩子做功课？

（这个问题并不是指直接告诉孩子答案，而是在学习过程中对他们进行引导。）

3. 你每周花几个小时与孩子一起玩耍？

（一起玩游戏、做运动，更重要的是一起享受欢乐时光。）

4. 你每周花几个小时陪孩子娱乐？

（一起看电视、看电影、看体育赛事或全家一起度假。）

5. 你每周花几个小时向孩子传授你认为对他们的人生发展非常重要的知识？

（例如心灵、道德、财务、公民责任、帮助不幸的人、领导力培养等。）

6. 你每周花几个小时接受作为家长应该接受的教育？

（例如阅读非小说类书籍，在社区大学进修，阅读专业书刊等。我爸爸认为，有太多的家长常常告诉他们的孩子“教育有多么重要”，但他们自己却从不接受继续教育。我爸爸相信行动比语言更有效。）

7. ①你对孩子的老师了解多少？

②你重视老师的为人及其专业吗？

是_____ 否_____

③他们足以成为你孩子未来成长的榜样吗？

是_____ 否_____

（这个问题并不是想批评谁，而是测试你对那些可以像你一样对待孩子的人是否感兴趣。）

8. ①你对孩子的朋友们及其家长的了解有多少？

②你重视他们身为家长的表现吗？

是_____ 否_____

③他们（你孩子的朋友及其家长）可以成为你孩子未来成长的榜样吗？

是_____ 否_____

9. 你是你孩子未来成长的榜样吗？

是_____ 否_____

10. 你这周和孩子拥抱了几次？

11. 你这周对孩子说了几次“我爱你”？

12. 你这周告诉孩子几次“我为你感到自豪”？

当家长因为孩子在学校表现得不好而怒气冲冲时，或是因为孩子的失败而责骂老师时，我爸爸常常把这个简单的测试——他所谓的“家长趣商测试”——拿出来。他坚定地认为：对孩子来讲，家长才是他们最重要的老师，无论好坏。

总之，孩子对终生学习和教育的态度是在家里培养出来的。只要这一过程不终止，孩子的财商就一定会提高。

那么，你孩子的财商高吗？可能高，也可能不高。我认为，今天孩子们的财商有多高并不重要，重要的是孩子们是否生长在一个可以鼓励他们终生学习，并随着他们年龄的增长财商也可以不断提高的环境之中。

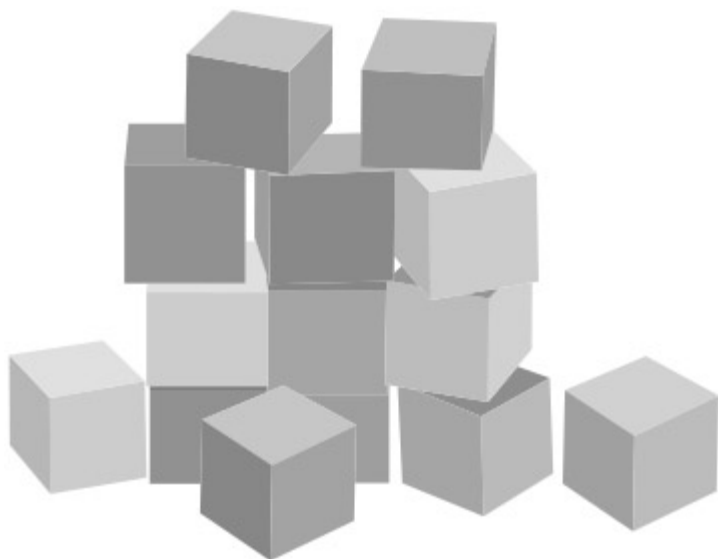
注释

① 三振出局、全垒打及打点均为棒球术语。因棒球规则较为烦琐，在此不作详细解释。——编者注

② 趣商（Interest Quotient）是显示出你个人趣搭生活中优质元素能力的指示剂。它代表着你是否是一个在生活中善于发现、搭配、创造、享受趣味的人。——编者注

第二章

积木2：务必完成你的“家庭作业”



👉 富人、穷人及中产阶级三者之间最主要的区别在于他们业余时间做什么

“你的作业做完了吗？”妈妈问。

“等我玩完游戏马上就做。”我答道。

“你已经玩了很久了。别玩游戏了，马上写作业。如果你不好好学习，就考不上大学，也就不可能找到一份好工作。”她有些责备地说。

“好啦，我知道了。再买一家旅馆就结束游戏了。”

“听妈妈的话，马上停止玩游戏。”爸爸插了一句，听起来不太高兴。

我知道再讨价还价也没有用了，因此，我立刻关闭游戏。我不得不很心痛地放弃我的小绿屋、红饭店及房契，因为我花了好几个小时才玩到这个级别。但我知道父母的话是正确的。因为第二天我还有一个考试，而且我还没有复习好功课呢。

曾经有一段时间我完全沉迷于《大富翁》游戏中。从8岁到14岁，我一直在玩这个游戏，直到高中开始踢足球以后才慢慢放弃。如果有更多同龄人在玩这个游戏的话，我可能会一直玩下去。但是，在高中阶段，玩《大富翁》游戏已不再是什么挺酷的事了。虽然我玩这个游戏的次数不再像以前那么频繁，但对它的热爱程度却从未减少。实际上，长大后我开始在现实生活中玩这个游戏。

富爸爸教我们搭建财富积木

从9岁到上大学之前，我一直都在向富爸爸学习他是如何让金钱为他工作的。他花大量时间教我和他儿子迈克学习有关公司运作及成为一个投资者所必备的技能。每到星期六，我总希望和迈克一起冲浪或是去做其他的运动，然后我们再坐在富爸爸的办公室，向这个日后成为夏威夷最富有的人学习。

在某个星期六的培训课上，富爸爸问我和迈克：“我总是比那些给我打工的人更富有，你们知道为什么吗？”

我和迈克茫然地坐着，试图从我们的脑海中寻找一个贴切的答

案。乍一看，这个问题似乎很愚蠢，但是根据我们对富爸爸的了解，他的问题一定蕴藏着极深的内涵。最终，我大胆地说出了那个显而易见的答案：“因为你赚的钱比他们多。”

“没错。”迈克点头表示同意，“毕竟公司是你的，你可以决定给自己发多少工资，也有权决定给员工发多少工资。”

富爸爸往椅背上靠了靠，咧开嘴角笑了：“喔，我可以决定每个员工拿多少工资，这是事实；但是，与员工相比，其实我的工资更低，这也是事实。”

我不由自主地皱起眉头，迈克也用怀疑的目光看着他的爸爸。“既然你是公司的老板，其他人的工资怎么可能比你还要高呢？”迈克问道。

“嗯，有多种原因。”富爸爸答道。

“那就告诉我们吧。”我说。

“嗯，在公司成立之初，现金流通常非常紧张，公司的所有者往往是最后拿到工资的那个人。”

“你是说员工总是先拿到工资？”迈克问。

富爸爸点点头：“没错。他们不仅先拿到工资，而且他们的工资比我的还要高，如果我也可以拿到工资的话。”

“可是，这是为什么呢？”我问。“如果你是最后一个拿到工资的人，而且你的工资还是所有人中最低的，那你还开公司干吗？”

“这是因为在公司成立之初，公司的所有者必须做到这一点，如果他想创建一家成功的公司的话。”

“这根本就说不通嘛。”我答道，“那就告诉我们，你为什么要这么做吧。”

“因为员工是为了钱而工作，而我则是为了创建一项资产而工作。”富爸爸说。

“那么，随着公司步入正轨，你的工资会越来越高？”迈克又问。

“可能会，也可能不会。我之所以这么说是因为我想让你们了解金钱和资产的区别。”富爸爸继续说道，“随着时间的推移，我的工资可能会增加，也可能会减少，但我并不是为了工资而拼命工作。我拼

命工作的目的是创建一项可以增值的资产。或许有一天，我会以一个意想不到的高价出售这家公司；或者我会聘请一个经理人帮我经营公司，而我会再去创立一家新公司。”

“那么对你来说，创立公司就是创建资产。与金钱相比，资产对你来说要重要得多。”我尽力去理解金钱和资产的区别。

“对。”富爸爸说，“我的工资比较低的第二个原因是，我还有其他收入来源。”

“你是说你通过其他资产来赚钱？”我问。

富爸爸点点头：“这就是我一开始问你们那个问题的原因。无论员工的薪水有多高，我都比他们富有。我将尽力教给你们这非常重要的一课。”

“什么课？”迈克问。

“这堂课就是，努力工作并不能让你们富有起来，你们待在家里就能致富。”富爸爸变得非常严肃，他希望我们能认真对待他说的每一句话。

“我不太明白，”我说道，“你的意思是说，你待在家里就变成富人了？”

“喔。工作时，你是在赚钱；而在家时，你是在决定如何花钱。也就是说，你能通过你所赚到的钱变得富有或者贫穷。”富爸爸答道。

“就像做家庭作业一样！”迈克说。

“太对了。”富爸爸说，“我称之为‘使我致富的家庭作业’。”

“我爸爸会带回家一堆工作。”我有点怀疑地说，“但我们还是没钱。”

“哦，你爸爸是把工作带回了家，但这其实并不是他的‘家庭作业’。”富爸爸说，“就像你妈妈下班回家做家务一样，但这也不是我所说的‘家庭作业’。”

“还有收拾院子。”我加了一句。

富爸爸笑了：“收拾院子也不是我所说的‘家庭作业’。”接下来富爸爸告诉我的一些话，直到现在我仍然记忆犹新。

“富人、穷人及中产阶级三者之间最主要的区别在于他们业余时间做什么。”

“业余时间？”我有点惊讶，“你所谓的‘业余时间’指的是什么？”

富爸爸笑着看了我和迈克一会儿。“你们认为我这家餐饮公司是怎么来的？”他问道，“你们是不是觉得这家公司就是突然凭空冒出来的？”

“当然不是。”迈克说，“你和妈妈是从我们家的餐桌上开始准备创办这家公司的。你所有的生意都是从哪里开始的。”

“没错。”富爸爸说，“你还记得多年以前我们开得那家小商店吗？”

迈克点点头。“我当然记得。”他说，“那段日子是我们家最困难的时候，可以用‘一贫如洗’来形容。”

“那么，现在有多少家商店呢？”富爸爸问。

“5家。”迈克答道。

“有多少家餐厅呢？”富爸爸又问。

“7家。”迈克说。

我坐在那里，静静地听着。这时我开始觉察到一些新的区别，说：“你之所以从这家餐厅赚得比较少，是因为你从其他生意中获得了收入？”

“这只是答案的一部分。”富爸爸咧嘴笑了笑，“剩下的答案都隐藏在《大富翁》游戏中。彻底了解《大富翁》游戏就是你目前能做的最好的‘家庭作业’。”

“《大富翁》游戏？”我好奇地问。我似乎听到妈妈让我把《大富翁》游戏立刻关掉去做家庭作业的声音。“你是说《大富翁》游戏就是‘家庭作业’？”

“我为你们演示一下。”富爸爸说。他打开游戏，然后问我们：“当你走到‘go’时，会发生什么事情呢？”

“你会得到200美元。”我答道。

“因此，每当你走到‘go’时，就像是在领工资一样，是吗？”富爸爸问。

“我认为是这样。”迈克说。

“为了在游戏中取胜，你应该怎么做？”富爸爸又问。

“应该购买不动产。”我说。

“没错。”富爸爸说，“买不动产就是你们的‘家庭作业’。让你们富起来的是不动产，而不是工资。”

我和迈克静静地坐了很久。终于，我想到一个问题：“你是说，即使工资很高，这也不会让我们富起来？”

“是啊。”富爸爸说，“工资不会让你富起来，如何运用你的薪水最终决定你会成为富人、穷人还是中产阶级。”

“我还是不明白。”我说，“我爸爸总是说如果他的工资大幅提升的话，我们家就会变得很有钱。”

“大多数人都是这么想的。”富爸爸说，“但是，事实上人们赚的钱越多，在债务中陷得就越深。因此，他们只好更加拼命地工作。”

“为什么会这样？”我问道。

“这跟他们在家中的行为活动是息息相关的，即他们在业余时间的行为。”富爸爸说，“对于怎么花掉赚来的钱，大多数人都有一个低劣方案。”

“那么，人们去哪儿才能找到致富方法？”迈克问。

“喔，有一个比较好的致富方法，它就藏在《大富翁》游戏中。”富爸爸指着旁边的游戏板说道。

“什么方法？”我问。

“喔，你们怎么在游戏中取胜？”富爸爸问我们。

“可以多买几块地，然后在上面盖房子。”迈克答道。

“盖多少房子？”富爸爸紧接着问道。

“4座。”我说，“4座绿房子。”

“很好。”富爸爸说，“在你有了这4座绿房子之后，接下来你会怎么做？”

“把这4座绿房子换成一家红色大饭店。”我说。

“这就是成为富豪的方法之一。”富爸爸说，“在《大富翁》游戏中，你会找到这个世界上最好的致富方法。很多人都因为遵循这一方

法而变得相当富有，并远远超出他们的想象。”

“开什么玩笑？”我有点不太相信，“不可能这么简单吧。”

“就这么简单。”富爸爸肯定地说，“这些年，我把开公司赚到的钱都用来买不动产，然后我用不动产产生的收入维持生活并继续创建公司。我从公司里赚到的钱越多，投资于不动产的钱就越多。这就是许多人致富的秘诀。”

“如果真的这么简单，为什么其他人不这么做呢？”迈克问。

“因为他们都不做‘家庭作业’。”富爸爸说。

“这是唯一的致富方法吗？”我问。

“当然不是，”富爸爸说，“但它是一个行之有效的方法，几个世纪以来被许多富豪实践过。在古代，它为国王和王后效劳过；在今天，它仍然有效。不同的是，今天，你不必是贵族就能拥有土地。”

“你在实际生活中已经玩过《大富翁》游戏了，是吗？”迈克问。

富爸爸点点头：“几年前，我就决定把创立公司作为我的致富计划，然后让公司为我买不动产。我的确也是这么做的，即使没有多少钱用于投资时，我仍然会做这项‘家庭作业’，寻找不动产。”

“必须是不动产吗？”我问道。

“不一定。”富爸爸说，“但是等你长大后，你会逐渐明白公司法和税法的力量，以及为什么不动产是最好的投资方式之一。”

“除此之外，你还投资于哪些领域？”迈克问。

“许多人还喜欢股票和债券。”富爸爸说。

“你也投资了股票和债券吗？”我问道。

“当然。”富爸爸说，“但还是不动产所占的比重多一些。”

“为什么？”我问。

“嗯，因为银行家乐于贷款给我让我去买不动产，但如果我用这些贷款买股票，他们肯定会不太愿意贷款给我，因此，我可以通过不动产让钱产生杠杆效应。但我们好像有点跑题了。”

“那我们的主题是什么？”我问。

“我们的主题是‘你可以在家致富，而不是在工作中致富’。”富爸爸说，“我真的希望你们能明白这一点。我不在意你们是买不动产还

是股票或是债券，抑或是创办公司。我在意的是你们能明白：大多数人不是通过工作致富的，你们可以通过做‘家庭作业’而致富。”

“我明白了。”我说，“那么，当你忙完餐厅里的工作后，你会去哪里呢？”

“你能这么问我很开心。”富爸爸说，“走吧。咱们坐车去兜兜风。我带你们去看看我忙完工作后去的地方。”

几分钟后，我们来到一大片建有一排排房子的土地旁边。

“这片地有20英亩^①，它是最好的不动产。”富爸爸指着这片土地说。

“最好的不动产？”对此我表示怀疑。虽然我当时只有12岁，但我也知道呈现在眼前的是一片贫民窟。“这儿看起来很可怕。”

“嗯，我来给你们解释一下。”富爸爸说，“如果把这些房子想象成《大富翁》游戏中的绿房子，你们能看到什么？”

迈克和我慢慢地点点头，努力展开我们的想象。但是我们很难把这些房子和《大富翁》游戏中整齐的绿房子联系在一起。“那么红色大饭店在哪里？”我们异口同声地问。

“马上就会有。”富爸爸说，“只不过它可能不是红色大饭店。未来几年，这个城镇不会往这个方向发展。这块地的旁边将会建一个飞机场。”

“这些房子和土地将会正好处于城镇和机场之间？”我问道。

“没错。”富爸爸说，“一旦时机成熟，我会拆掉这些房子，在这片土地上建造一个轻工业园区。那时我将会控制这个城镇上最值钱的土地之一。”

“然后你会怎么做？”迈克问。

“我会运用刚才提到的《大富翁》游戏中的致富方法。”富爸爸说，“我会买更多的绿房子，然后在恰当的时机把它们换成红色大饭店、轻工业园区、公寓房，或是那时这个城镇需要的任何东西。我并不是一个很聪明的人，但我知道怎样遵循一个成功的计划一步步走下去。我努力工作，努力完成我的‘家庭作业’。”

在家致富

在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第一课就是“富人不是为钱工作，而是让钱为他们工作”。相反，富人更关心如何让钱为他们工作。在把《大富翁》游戏与富爸爸在现实生活中的经历进行对比后，对比结果对我所产生的影响至今依然存在。

1973年，我从越南战场回来后，在电视上看到一则关于不动产投资课程的广告，我立刻就报名参加了这个课程。这个课程的培训费是385美元。这一课程让我和我的妻子成了百万富翁，我们用该课程中学到的财富方法购买了不动产，而不动产产生的收入又给我们带来了自由。

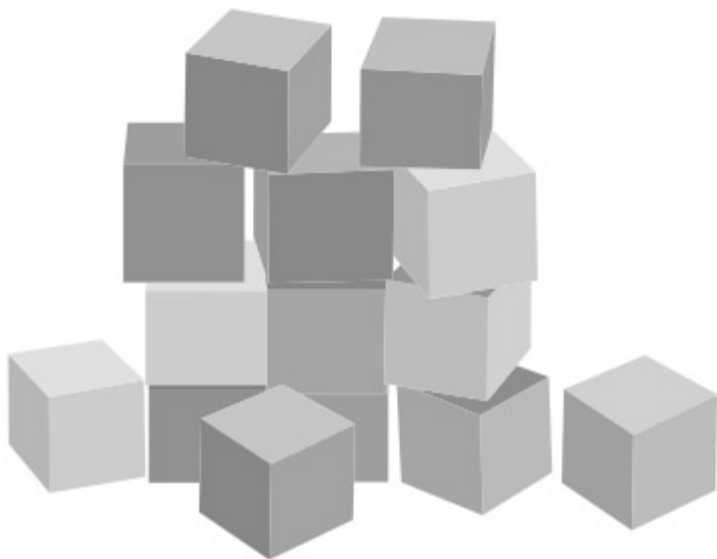
如今，虽然我和我的妻子已经不必再工作，但我们仍在继续创建公司。从公司中得到的收入带给我们更多资产，比如更多的公司、不动产，或是股票、债券等“纸资产”。但这些财富都是听从富爸爸的建议而得来的，那就是“你不会在工作中致富，待在家里就能致富”。这就是你应该做“家庭作业”的原因。

注释

- ① 20英亩约为80937平方米。——编者注

第三章

积木3：你长大后想成为怎样的人



我建议你们学习如何创建公司

我的高学历穷爸爸常说：“努力学习，取得好成绩，然后找一份薪水高、福利好的工作。”

我的富爸爸则有不同的观点。他会说：“我建议你们学习如何创建公司，但更重要的是学习如何成为一名投资者。”

我的富爸爸向我介绍了现金流象限图，如图3-1所示：



E代表雇员 (Employee)

S代表自由职业者、小企业主 (Self-employed)

B代表企业主 (Business owner)

I代表投资者 (Investor)

图3-1 现金流象限图

全世界的公司都是由上述四种不同角色组成的，而这四种角色的差异主要体现在个性、技能、思维模式等方面。不同的人被吸引到不同的象限。

自从富爸爸建议我学习如何成为一名企业主之后，他常常说：“如果你想成为成功的B象限的企业主，你必须学会与四个不同象限的人一起合作。”

富爸爸还说：“通过一个人的言语，你就可以确定他属于哪个象限。”接着他给我们举了一些例子。

E象限

位于E象限的人常常会说“我希望找到一份安全、有保障的工作”，或是“公司的福利怎么样”，抑或是“我什么时候才可以升职”。富爸爸说：“这类人的核心价值观就是追求安全、低风险及稳定的薪水。”

S象限

位于S象限的人一般会说“我的薪水是每小时100美元”，或是“我的佣金是销售价格的6%”。这类人还可能会说“时间就是金钱”。他们之所以这样说，主要是因为他们所出售的是他们的服务。

富爸爸说：“这些人认为他们拥有一家公司，其实，他们只是有一份工作而已。”因为他们一旦停止工作，他们的收入也将随之中断。富爸爸说：“S象限的人和B象限的人的区别在于，B象限的人可以离开公司一年甚至更久的时间，回来后会发现公司赢利比他们离开之前还要多，公司的运营也比之前更加顺畅。”他还说，S象限的人的核心价值观是对独立性的需求，对自己做老板的需求，对成为一个反抗者或是完美主义者的需求。

这类人的主旋律可能会是《没有人比我做得更好》（Nobody Does It Better），或是弗兰克·西纳特拉^⑥的热门歌曲《我行我素》（I Did It My Way）。

因此，富爸爸补充道，S象限的人象征着独奏者（Solo）、帅哥（Stud）、超人（Superman）、女超人（Superwoman）、顽固者（Stubborn），以及自己企业的奴隶（Slave）。

一般而言，如果一个人说“我想辞职自己开公司”时，他是想成为B象限的人，但其实他只是从E象限移动到了S象限。这也就是为什么在孩子很小的时候就让他们知道四个象限的区别会如此重要。四个象限之间有着非常大的区别。许多人最终都到达了S象限，但这不是他们所期望到达的象限——B象限。“千里之行，始于足下”这一格言也需要随着时代发展而被赋予新的内涵。千里之行应该始于你希望到达某个地方的信念，以免向错误的方向走了一千里，或是像上面提到的例子，走向错误的象限。

从很多方面来看，S象限还代表着小企业主，这一群体人数众多，是整个社会经济的重要组成部分。许多小型零售商店和餐馆的所有者、商人及自由职业者都属于S象限。虽然他们认为自己有一家公司，但是S象限的小企业主和B象限的企业主是截然不同的。

B象限

位于B象限和S象限的人的区别在于：B象限的人拥有一个系统，无论其主人是否参与，这一系统都会运行。B象限的人的工作是创建一个系统，然后雇用许多人运行这一系统。一个有经验的B象限的人会遵循公司运营的黄金法则，即利用他人的时间（Other People's Time，简称OPT）和他人的金钱（Other People's Money，简称OPM）为他们工作。

通用电气的创立者托马斯·爱迪生、福特汽车公司的创始人亨利·福特、微软的创始人比尔·盖茨，还有麦当劳的创始人雷·克洛克，他们都是B象限中的著名人士，这些人为他们的公司创建了良好的运行系统，因此，即使他们最后离开了公司，公司仍然可以正常运转。

I象限

位于I象限的人会让他们的钱为自己工作。这个象限的人通常都在追求投资回报率^⑥（Return On Investment，简称ROI）。

如果你想知道自己属于哪个象限，只要记下你的现金流来源于哪个象限就可以了。对于我和我的妻子来说，我们的收入来源于B和I这两个象限。

物以类聚，人以群分

还有一点非常重要，那就是人们会分属于不同的象限。也就是说，每个象限的人往往都与其他象限的人有着非常大的区别。“物以类聚，人以群分”指的就是人们以朋友或是专业组织的形式汇聚在不同的象限中。

谁缴纳的税最多

各个象限的不同之处不仅表现在人群的不同上，而且在公司法和投资法对于每个象限的规定上也是不同的。例如，对于不同象限的人来说，税法的规定是不同的。税负最重的象限为E象限。对于E象限的人来说，几乎找不到什么避税策略。

不幸的是，许多人一生都深陷在E象限中，因此，他们几乎找不到合法的避税途径。这种不平等的缴税政策让我那位做了一辈子雇员的高学历爸爸感到万分沮丧。我爸爸赚了很多钱后向他的会计师咨询一些减税方面的建议。所有的会计师都告诉他：“买个更大的房子吧，这样你的贷款利息可以享受税收优惠政策。”我爸爸回答道：“但我支付的利息已经太多了。我不想负担更多的债务，不想花更多的钱。我只是想少缴点儿税。”

让穷爸爸更加沮丧的是，他知道富爸爸赚的钱比他多，但缴的税却比他少。由于我这位做老师的爸爸未能意识到不同象限的人适用的

税法是不一样的，他就很难理解“为什么他赚的钱比较少但缴的税却比较多”。他经常生气地说：“有钱人都是大骗子。我这么努力地工作，却只能拿很少的钱，而且还要缴更多的税。”

再强调一下，财商意味着发现不同的财务科目中的细微差别。对于所有想作出明智的财务决定的人来说，了解税法对于四个象限的规定之间的差别是相当重要的。

正是由于不同象限的人们的税负差别如此之大，所以富爸爸常常说：“税负是你最大的支出。E象限和S象限的人对于这一支出几乎无法控制。如果你想成为有钱人，就要选择你对税负拥有最大控制权的象限。政府对于B象限和I象限提供了很多税收优惠政策，因此，我建议你先学习每个象限所适用的税收政策。”

在这儿，你不能那样做

在和人们谈论投资策略和税收策略时，我常常听到他们的反对声：“在这儿，你不能那样做。”虽然我正在做他们认为我不可能完成的事情，而且就是在他们认为我不可能完成的象限做的。我问了他们几个问题，其中一个就是：“你们目前的收入主要来源于哪个象限？”

我从学校回家后，对我的高学历爸爸说：“嘿，爸爸，迈克的爸爸前几天没花多少钱就买了三套房子，而且又以两倍的价格卖了出去。不到三天的时间，他就赚了近两万美元。最重要的是，他说他没有为这些收益支付任何税费。”

事情发生在20世纪60年代，当时我爸爸的年薪还不到两万美元。他听我说完以后，放下手中的报纸对我说道：“你不能那样做。那是违法的。”然后他继续看他的报纸。虽然我当时还在读高中，但我还是学到了宝贵的生活经验。那就是，如果有人说“你不能那样做”，并不意味着你就真的不能做，那只是意味着他们不能做。他们可能来自于和你不同的象限。

不同之处

1. 拥有阶梯

我的高学历爸爸仅仅看到了E象限。对他而言，“工作的稳定性”是首先要考虑的事情。他并不知道I象限，也从未把投资当作一门重要学问。他寄希望于政府和教师工会的津贴。正是基于这一逻辑，他会说：“考个好分数，这样你就能找到一份安全、有保障的工作。”一份安全、有保障的工作被他放在第一位，而且这也是他唯一考虑的事情。他有着非常强烈的中产阶级的价值观，即为一家大型公司或是为政府拼命工作，并且在职位的等级阶梯上逐步晋升。

我的富爸爸则鼓励我和他儿子去拥有另一阶梯。他不希望我们为某家公司工作，而是希望我们拥有自己的公司。他不希望我们到处找工作，而是希望我们为他人提供工作。为了做到这一点，我们就必须明白不同象限的人所要接受的教育的不同之处。

2. 制订好花钱计划

富爸爸鼓励我在毕业前学习如何成为一名投资者。他希望我在学习这些知识之前，首先要制订一个花钱计划。他常说：“如果你对花钱没有做任何计划，那么其他人会愿意为你制订这一计划。”

富爸爸常对我说：“大多数人所陷入的陷阱就是，在E象限赚取薪水，然后用这些钱买房子、养小孩。他们赚的钱越来越多，缴的税也越来越多，随之陷入更深的债务。过不了多久，他们中某个人所说的‘我没有钱进行投资，我赚的钱不够多，而且我要支付很多账单’就会变成现实。”接着，富爸爸进一步解释为什么一开始就说“我不必担心投资的事情，我还很年轻”的那些人，往往在所有孩子都长大及房贷都还清后会说：“我年纪大了，不适合做投资了。我已经没多少时间再去做投资了，投资对于我来说没有什么意义了。”富爸爸说：“投资是由时间和金钱组成的函数。如果你开始投资的时间越早，你将有越多的时间，而且这个时候投资不需要太多的钱；如果你开始投资的时间越晚，那么你几乎没有多少时间，而且这个时候投资你则需要很多的钱。所以，早点开始投资吧。在你开始陷入越来越深的债务之前，先学习投资吧。”

3. 先投资，再创业

我的教师爸爸常说：“我永远都不会成为有钱人，因为我是一个老师，而老师一般不会赚太多钱。”富爸爸则会说：“如果你先成为一名投资者，你就可以成为任何你想成为的人，而且还会拥有财务自由。”我认为这一区别会是一个非常重要的区别。我经常听到家长对他们的孩子说“不要成为一名社会工作者，因为社会工作者赚的钱太少了”，或是“我不管你是否想成为一名舞者，你以后都要做医生，因为医生赚的钱比较多”。富爸爸鼓励我先要成为一名投资者，因为作为一名投资者，我可以追求任何我想要的事，而不用去考虑我的工作会付给我多少薪水。他说：“先成为一名投资者，这样你就可以选择做你喜欢做的事情，而不是根据薪

水的高低来选择。”

玩完《大富翁》游戏之后，富爸爸带我去观察、了解现实中的绿房子和红色大饭店。现在看来，在我12岁之前，《大富翁》游戏和现实中的房子之间的联系对于我选择成为哪个象限的人产生了巨大的影响。

富爸爸向我展示完他投资的房产之后，还经常让我去体验他创办的各种类型的公司的事务。他常说：“我之所以喜欢当老板，是因为投资可以为我带来自由。一家运营良好的公司让我有钱去投资所有我想投资的东西。创办公司的主要原因在于，你可以通过这家公司来购买资产。正是因为缺少足够的资金和时间，许多人都无法投资不动产。开公司给我提供了购买不动产和“纸资产”的金钱和时间。”

你们应该还记得麦当劳的创建者雷·克洛克曾经说过话吧。他说他的生意不是汉堡包，而是不动产。富爸爸与雷·克洛克的想法极其相似。

我在和富爸爸及其妻子聊天的过程中发现，他们在让孩子们用父母的钱去投资，甚至让他们进入证券经纪公司去积累经验，以至于他们的大多数孩子在读高中之前就可以自己对可观的资产进行投资组合。

有一天晚上，我在看一档名为《带着儿女来上班》（Sons and Daughters at the Office）的电视节目。这个节目非常特别，它鼓励家长们把孩子带到办公室，让他们了解父母每天都在做些什么。另外一档节目还展示了办公室设置的托儿所，这样家长 and 孩子们就可以离得更近。与I象限相比，这显然强调了E象限的优越性。家长们看到节目后非常开心，因为工作或职业上的安全保障让他们可以把主要精力用于追求E象限的核心价值观。

真正的选择权掌握在家长手中，他们希望自己的孩子首先关注哪个象限由他们来作决定。通过《现金流》游戏，家长开始让孩子们认识到四个象限的不同之处、每个象限获取收入的不同形式，以及在很小的时候就成为投资者的重要性。

富爸爸曾经写下下面这些文字：

穷人和中产阶级优先考虑的事情：

1. 职业安全或保障；
2. 享受生活（消费）；
3. 储蓄；
4. 投资（如果还能剩下什么可以用来投资的东西的话）。

富人优先考虑的事情：

1. 投资证券的资产；
2. 职业满足感；
3. 储蓄；
4. 享受生活（消费）。

他说：“富有并不一定就代表着更聪明。只是穷人和富人考虑事情的先后顺序不一样而已。”问题的关键就在于：你希望教会你的孩子富人考虑事情的顺序，还是穷人或中产阶级考虑事情的顺序？

总之，穷爸爸认为图3-2中的E象限是我们首先应该学习的象限。



图3-2 现金流象限中的E象限

而富爸爸则认为图3-3中的I象限才是我们首先应该学习的象限。



图3-3 现金流象限中的I象限

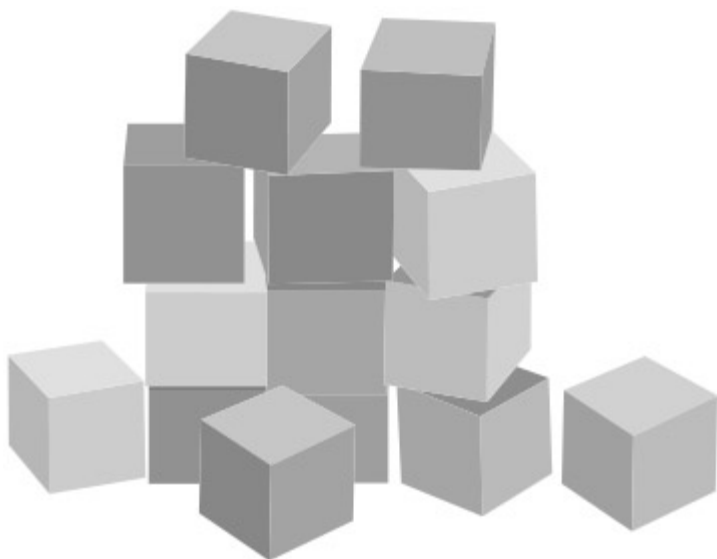
注释

① 美国著名歌星、影星。——编者注

② 投资回报率是指通过投资而应返回的价值，即企业从一项投资性商业活动的投资中得到的经济回报。——编者注

第四章

积木4：了解三类不同的收入



知道如何花钱和计划如何赚钱同等重要

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我向大家讲述了我的第一份工作（9岁时为富爸爸工作）的故事。那时我在他的一家小便利商店里负责堆放罐头，他付给我的薪水是每小时10美分。工作了一段时间后，我去找他，要求他给我加薪。但他并没有答应我的要求，而是把我当时既得的10美分扣除，并告诉我从那时开始，我应该免费为他工作，之后我也确实这么做了。

在那本书讲述的所有故事中，这个故事是最有趣的。我一位当医生的朋友跟我说，读到这个故事的时候，他都想放下书去找富爸爸就“免费工作”的观点进行一番讨论。幸亏他还是继续读了下去，并且发现了富爸爸给我上的那一课所带来的长远价值，即“富人并不是为钱而工作”。换句话说，就是富人知道如何让钱为他们工作。这就是致富的途径，当然，这里的“致富”并非是高薪或是加薪。

其实，他是在教我认知不同类型的收入之间的区别。几年后，当我可以很好地理解收入、金钱、账户及税收之间的微妙区别时，富爸爸对我说：“收入共有三种类型，包括一般劳动所得、被动收入及投资组合所带来的收入。如果你想变成有钱人，就要努力工作，把劳动所得转化成被动收入或是投资组合收入。如果你有了被动收入或投资组合收入，那就意味着你的钱正在为你工作，而不是你在为钱工作。”

他还解释道，一般劳动所得的税率是三种收入中税率最高的，因为一般劳动所得主要来源于E象限和S象限；税率最少的收入，或者说是在扣除要缴的税款后所拥有的可支配收入，往往来源于投资组合收入和被动收入。

投资组合收入是股票、债券之类的“纸资产”所产生的。被动收入则是由不动产带来的。

富爸爸让我免费为他工作的原因有很多，其中有一条就是他不希望我“沉迷”于一般劳动所得。他说：“赚取一般劳动所得意味着你为钱工作，而有钱人并不会为钱工作。”他在停止向我支付每小时10美分的工资后开始教我如何获得被动收入和投资组合收入。

他并没有让我停止玩《大富翁》游戏，而是鼓励我尽量多玩。在某次星期六的课上，他打开游戏，与迈克和我比赛，他把这一游戏当作被动收入的教学工具。他说：“让你们通过玩《大富翁》游戏来学习，这是最重要的致富方法之一。这个方法虽然非常简单，但却让我变得非常富有，一边玩游戏一边学习致富方法。从最小的投资开始，先买一个绿房子，然后再买一个绿房子，直到你有四个绿房子。然后把绿房子换成一座红色大饭店。如果你想在实际生活中也这么做，你将会积累数不清的财富，虽然这一过程会很慢，但一定会实现。一定要记得不动产是获得真正财富的基础。”

然后，富爸爸又解释了投资组合收入。这一收入通常来源于“纸资产”，它是非常好的收入来源。他说：“不同类型的收入都有其赞成者和反对者。股票和债券很容易买卖，与管理不动产相比，它们显然没有那么多烦恼事，而且通过‘纸资产’，你往往可以非常迅速地致富。与‘纸资产’相比，不动产有更多的税收优惠，而且银行很乐意为你提供长期低息贷款，让你投资于不动产。”

在某次星期六的课上，我问富爸爸：“股票和不动产相比，哪个更好一点？”

他答道：“它们都很好。两者既有优点，又有缺点；有许多相似之处，也有许多区别。你的工作就是学会处理这两种不同类型的资产。学会如何处理这两类资产后，你就学会获取被动收入和投资组合收入的方法了。”富爸爸继续说，“如果你想成为一个高财商的人，你必须学会如何投资不动产和纸资产。”

有人为你的钱做计划

某个星期六在和富爸爸一起玩《大富翁》游戏时，我跟他：“我爸爸让我停止玩这个游戏，认真做家庭作业。”富爸爸听了之后，对我说道：“如果你想变成有钱人，你必须做两个计划。第一个计划是如何赚钱，第二个计划是在你赚到钱后如何花钱。在这两个计划中，第二个计划相对来说更重要。”

“为什么要做两个计划？”我问道。

富爸爸想了一会儿，然后一字一句地说道：“你爸爸让你停止玩《大富翁》游戏而去做家庭作业，其实是让你进行计划一。”

“计划一？”我有点困惑。

“当他说‘考个好成绩，这样你才能找个好工作’时，是在为你提供
一个很好的建议，是为了让你以后能找到一份好工作，这样你才能赚到钱。”

“但他并没有考虑计划二。”迈克插了一句，“而这个计划是你更加关注的。”

富爸爸点点头：“如果你没有为你的钱做好计划，有的是人愿意这么做。而且大多数人在赚到钱后，并没有对如何花钱做好计划，结果他们都陷入了财务困境。”

“因此，你让我玩《大富翁》游戏，是因为你希望我在开始赚钱之前就知道如何去支配钱。”

富爸爸再次点点头：“我们经常听到人们说‘我知道我应该存钱，我只是没有多少钱可以存’，或是‘我知道我应该投资，但是投资风险太大了’。这就是那些只知道如何赚钱的人们最爱说的话。这些人只做了计划一，但从未真正做过计划二。而且正是由于他们没有做计划二，其他人为他们的钱做了计划。”

“玩《大富翁》游戏是我们接受教育的重要部分？”我非常兴奋地问。我非常希望有个理由可以肆无忌惮地玩这个游戏。

“是啊。”富爸爸说，“这也是你们去学校读书的原因。从这个游戏中，你应该学会的最重要的一点就是你必须为金钱做两个计划。”

“一个计划是怎样通过工作赚取一般劳动所得，另一个计划是如何把劳动所得转化为被动收入和投资组合收入。”我说。

富爸爸点头表示同意：“事实上，我建议你们在大学毕业开始赚钱后不要把目光放在如何赚更多的钱上，而是关注怎样在40岁之前就有更多的被动收入和投资组合收入。在40岁之前变成有钱人，并且实现财务自由是一个非常伟大的目标。为了实现这一目标，你们必须获得被动收入和投资组合收入。”

孩子们应该为他们即将赚到的钱提前做好计划，越早越好

不久之前，我在旧金山任教，班上的同学都是15岁左右的孩子。这些孩子非常聪明，并且都是穷人家的孩子，他们是从各地聚集到这个新式学校的。当谈到财务自由时，我问班上的同学：“毕业后你们打算做什么？”

话音刚落，一个小男孩立刻举起手，大声说道：“我想找一份高薪工作，买一辆炫目的小汽车。然后我会和心爱的人结婚生子，一家人住在像别墅一样的大房子里生活。”大多数同学都为他鼓掌，并点头表示同意他的话。

在大家的掌声逐渐平息下来之后，我问道：“把你们的钱用来投资怎么样？”

那个男孩对我摇摇手，非常轻蔑地提出反对意见：“哦，先生，你希望我放弃我刚刚描述的美好生活吗？我没必要考虑什么投资之类的事情。此外，我还很年轻。”

然后，我反问那个男孩和他的同学们：“孩子们应该从几岁开始就对他们即将赚到的钱做好计划？”很显然，那个男孩已经对如何支配他即将赚到的钱做好了计划，那就是他的钱即将进入其他人的口袋。

而富爸爸的答案将会是：“越早越好。如果你不告诉你的孩子如何支配他们已经赚到或是即将赚到的钱，有的是人愿意这么做。”

总 结

有三种不同类型的收入：

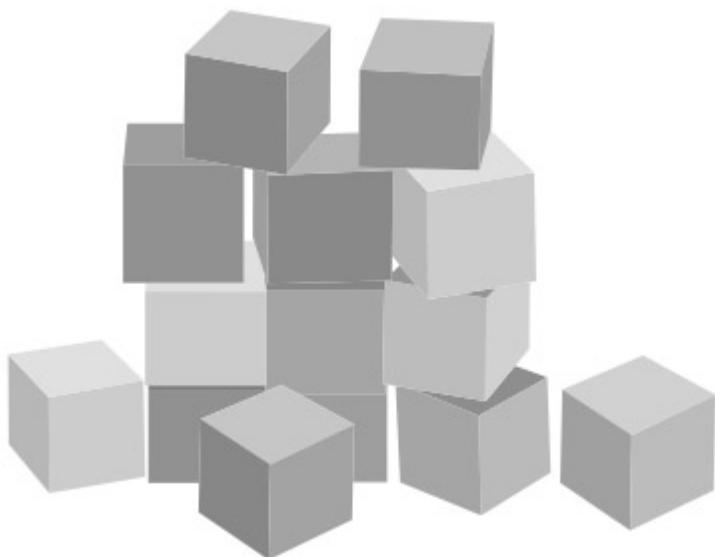
- (1) 一般劳动所得——你为钱工作。
- (2) 被动收入——你的钱为你工作。
- (3) 投资组合收入——你的钱为你工作。

你应该为你的钱制订两个计划：一个是赚钱计划，一个是在你赚到钱后如何花钱的计划。

知道如何花钱和计划如何赚钱同样重要。你的孩子越早开始考虑把投资作为赚钱计划的一部分，这一计划也就能越早变成现实。

第五章

积木5：创建你自己的成绩单



👉 你的财务报告是你的生活成绩单

每次发成绩单的时候，就是我在学校最难熬的日子。虽然我的成绩高于学术能力评估测试（Scholastic Aptitude Test，简称SAT®）的平均分，但我在班级排名中仍处于中下游水平。我特别想把成绩单藏起来，不让父母看到。但我爸爸是我们州的教育主管，他知道成绩单什么时候会发下来。每到那时候，爸爸一到家就会问我：“你的成绩单在哪儿？”

每当看到我那不入流的成绩时，妈妈就会说同样的话：“劳心者治人，劳力者治于人。如果你能多读点书，你的成绩就会好很多。”当然，我知道妈妈是对的，但我对老师让我读的那些书真的一点兴趣都没有。

我妈妈是一位很伟大的母亲。她非常和蔼，经常拥抱她的儿女，甚至是我们的朋友。她经常为我们及我们的未来担忧。正因为如此，她才不断地提醒我们要多读书，虽然她自己很少读书。

另一方面，我的高学历爸爸却热衷于读书。我敢肯定，他一周就可以读一本书，无论是小说类还是非小说类的散文文学。尽管他很少鼓励我们读书，他常常用行动而非语言来激励我们读书。每次看到我那普普通通的成绩，他几乎什么都不说。如果我妈妈用胳膊肘碰碰他，提醒他对我的成绩说些什么的时候，他只会说：“下个学期会考得好一点。”爸爸对好成绩并没有那么热切，但妈妈却非常希望我能考个好成绩。

随着我和迈克及他爸爸（也就是我的富爸爸）待在一起的时间越来越多，我父母开始有些担心，因为富爸爸连高中都没读完，出身并不好，而且他还是个商人兼投资者。我的高学历父母担心他会对我造成不好的影响。

在我刚刚步入15岁的某个晚上，爸爸把我叫到他狭窄的书房。他把书放下，停顿了一会儿，深呼吸了一下，然后对我说：“儿子，你和迈克还有他爸爸在一起的时间太多了，我和你妈妈有点担心。”

我感到有点震惊，有点迷惘。“为什么？”我问道。

“喔，你跟他们在一起的时间越来越多了。你和迈克一起冲浪，

然后你们俩一起去他爸爸的办公室消磨时间。周末你还会花不少时间为他爸爸工作。”

“这有什么不妥吗？”我问道。

“我们比较关心他会对你的生活带来什么影响。”爸爸的声音很柔和，“我们觉得，你应该花更多的时间与其他小孩交往，去做他们会做的事。”

“你的意思是说让我们坐成一圈抽烟，或是在商场里瞎逛？”我有点不以为然，“我可不想那么做。”

“不，我并不是这个意思。”爸爸答道，“你不抽烟，也不整天去商场瞎逛，对此，我和你妈妈感到非常高兴。但是，他爸爸连高中都没有读完，所以我们有点担心。他读的书不多，我怀疑他的文化水平有限，而且我们害怕他会给你的未来造成负面影响。此外，他也没有一个稳定的工作，大家都知道，他是贫民窟的黑心房东。”

我简直不敢相信刚才听到的这一切。我花了一点时间理清思路，然后慢慢地说道：“正是因为没有稳定的工作，所以迈克的爸爸和我在一起的时间比你们和我在一起的时间多；正因为他是老板，并且进行不动产投资，所以他有大量的闲暇时间。他知道上学很重要，他也鼓励我和迈克在学校要努力学习。但他教给我们很多金融方面的知识，而这些知识可以让我知道我是否会在将来的某一天自己开公司，或是成为一名投资者。虽然你们称他为贫民窟的黑心房东，但他却认为自己是廉价房的提供者。”

两个不同的世界

15岁左右时，我就敏锐地察觉到两个不同的世界。

其中一个是我爸爸和妈妈的世界。他们的大多数朋友和家人都是政府官员、学校行政人员或是大学教授。他们大都接受过高等教育，并因成为人民公仆或是教育家而感到非常自豪。在他们的世界中，话题都围绕着财政拨款、津贴、加薪、任期、假期、休假、晋升、职称，还有福利。他们都真挚地为整个社会的公益事业作着贡献。

另一个世界则是富爸爸的世界。这个世界由企业主、银行家、律师、会计师、经纪人、投资者及其他交易者组成。在他们的世界中，话题总是围绕着市场、市盈率^②、新发行证券、首次公开募股（IPO）^③、房地产市场细分、雇员问题、税收、税法调整、政客，还有谁赚的钱最多。

同两个世界都保持联系让我受益匪浅。我可以逐渐了解两个世界：我看到了这两个世界的价值，也看到了它们的局限性；我也注意到拥有财务自由的生意人与拥有显著的文化自由的学者之间的区别；我了解了社会学家和资本家对于生活的不同观点。我是从人们参加聚会时所开的轿车中发现这些区别的。其中一个世界的人们在聚会时开着破旧的雪佛兰，而另一个世界的人们却开着全新的凯迪拉克。更重要的是，我注意到两个世界的人似乎都对他们所从事的职业感到很开心、很满足。每个世界的成员都在猜忌另一个世界的成员。公务员和大学教授不相信做生意的人，而那些做生意的人对政府官员、政府财政浪费及未能培养出合格雇员的学校充满怨言。虽然这两个世界有着种种细微的差别，但我觉得文化自由和财务自由都非常重要。我从这两个世界中学到了无价的经验和价值观。

基础财务知识

我们的教育体制主要关注文化知识。高智商往往是形容那些在文化知识方面非常有天赋的那些人。非常不幸，我们的教育体制对财务知识方面的教育少之又少。在我看来，这两种知识都非常重要。当今的工人更像是自由劳动力，而非长期雇佣工。在一个充满大量自由劳动力的世界中，文化知识和财务知识都相当重要。我的《富爸爸穷爸爸》主要是一本以财务知识为基础的财商教育方面的书籍。图5-1主要展示了利润表和资产负债表，这些财务报表都是最基础的财务知识。

利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
----	----

图5-1 最基础的财务报表示意图

缺乏基础财务知识主要会造成两个问题：

问题1 不了解资产和负债的区别

《富爸爸穷爸爸》一书中提到的“你的房子不是一项资产”的观点引发了大范围的热议与争论。有些人无法赞同这个观点，因为这与他们的核心价值观是相反的。下面我们就来看一下这一观点背后蕴含的真正原因。

我的教育家爸爸总是说：“我们的房子是一项资产，是我们最大

的投资。”我的富爸爸同意房子是一项投资，但他却不同意把房子视为一项资产。他的回答是：“你爸爸的房子不是资产。如果那是他最大的投资的话，你们家肯定陷入了巨大的财务困境。”

富爸爸总是说：“如果你拥有财务自由，你就能明白现金流动的方式。

“我看了一组财务报表，并试图从中寻找现金流动的方式。对于做生意和投资来说，现金流就是一切。

“现金流对于企业主和投资者的意义，就如同血流对于人的身体的意义。如果身体流血了，就说明身体出了问题。许多人和企业会陷入财务困境，就是因为他们的现金流出了问题。”

富爸爸继续说道：“在我看到那些数字时，这些数字也在对我讲述一个故事。通过追寻现金流的踪迹，就能看出这个故事的主题是关于巨额财富，还是巨大的财务悲剧，抑或是一生的财务奋斗。这些都是数字告诉我的。”

他还说：“如果你拥有财务自由，你可以自己决定某个物品是资产或者是负债，完全不必在意其他人的意见。如果你爸爸并未得到财务自由，他必须听取他的银行家和会计师的意见。虽然你爸爸非常聪明，但他却不能控制自己财务报表上的数字。如果他不能控制这些数字，他也就无法控制将来的财务状况。”

在我9岁时，富爸爸就开始教我财务知识，他向我演示了资产和负债的现金流模式。图5-2显示了资产的现金流模式。

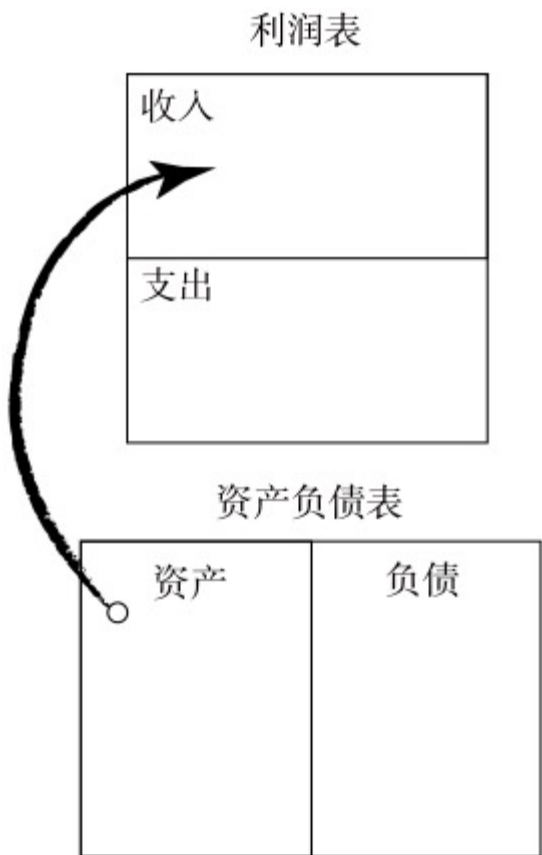


图5-2 资产的现金流模式示意图

某项资产的现金流模式是，现金从资产一栏流入收入一栏。为了便于一个9岁的孩子理解，富爸爸对资产下了一个非常简单的定义，即“资产就是可以让钱进入你的口袋的东西”。

学完这些简单的表格后，富爸爸说道：“接下来就是负债的现金流模式（如图5-3所示）。负债就是把钱从你的口袋里拿走的东西。你爸爸的房子之所以是一项负债，是因为他必须从口袋里掏出钱来，支付你们的住房贷款、税金及其他费用。”

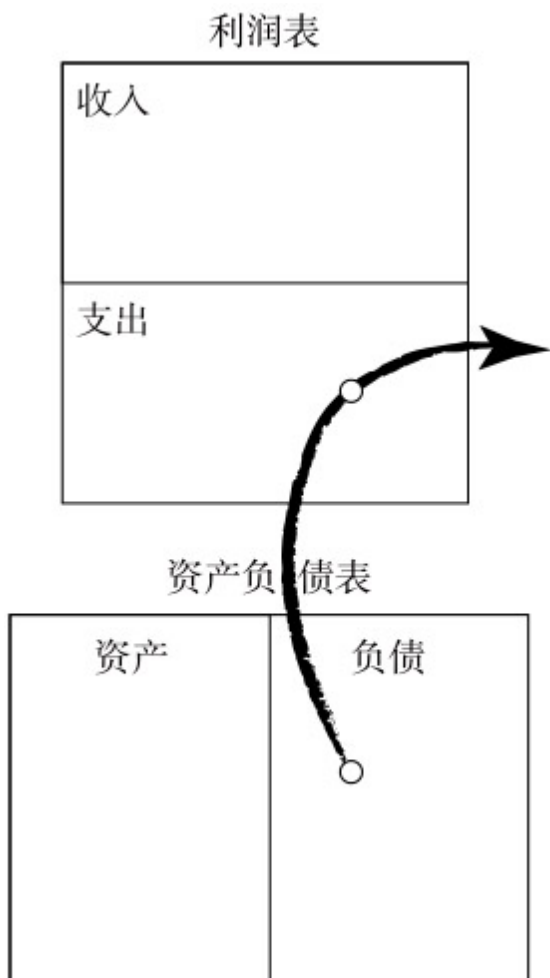


图5-3 负债的现金流模式示意图

富爸爸并没有说不要买房子。他只是想加深我的印象，让我知道负债是负债、资产是资产。他说：“你爸爸为了改变目前的财务状况而努力奋斗，原因只有一个，就是他把负债称为资产。你爸爸努力工作，加薪，然后他会缴更多的税。因此，他会向他的会计师请教，希望了解减税的方法。既然你爸爸是从E象限获得收入，那么会计师所能做的，只是建议他购买更大的房子，因为他可以享受到政府的房贷减税优惠。因此，他就买了更大的‘负债’，现金流从支出一栏流出的

速度就更快，而他仍然称之为‘资产’。再加上他还要支付轿车、高尔夫俱乐部、家具及其他被他称为资产的物品的费用，他很快就把钱花完了，到月末时几乎没有什么钱可以用来购买不动产。大多数人的财务困境都是由于他们不了解资产和负债的区别而引起的。因此，耗费毕生的精力去购买被他们称为‘资产’的负债。这就是缺乏财商的表现。”

房子既可以成为资产，也可以成为负债。关于这个命题，多数人都理解错误，他们一般都认为一项资产或负债就是一个东西或一件物品。抽象地看，一个东西成为资产还是成为负债取决于它们的控制者。例如，我买了一套房子，并用来出租，所收取的房租在扣除所有费用、抵押贷款及税金后，如果还有净收入，那么它就是一项资产；但是，如果我对这项房产的处理不够恰当，租金未能超过成本，那么同样是这项房产，它却变成了负债。同样，对于许多被我们通常视为资产的东西也是如此，比如黄金、股票及债券，只要测算一下速动比率^⑥，就可以知道它们到底是资产还是负债。

也就是说，真正决定一个东西是资产还是负债取决于处理这项所谓的“资产”的人。这就是我希望你们在小时候就学会资产和负债的区分的重要原因。许许多多的人都在勤劳地工作，目的就是为了支付他们误认为是资产的那些负债，而且由于金钱不断地从他们的口袋里溜走，他们几乎没有钱去获得真正的资产，虽然这些资产可以带来现金流，可以让他们的生活变得更富裕。因此，由于购买了被误认为是资产的负债，他们就更缺乏财务保障，他们对于工作保障的观念就更加根深蒂固。他们需要一份安全、有保障的工作，以保证每月都能够负担得起他们所谓的“资产”所产生的费用。

问题2 不了解不同现金流模式的区别

我的富爸爸会对我说：“只要瞅一眼别人的财务报表，我就能说出他们是富人还是穷人，抑或是中产阶级。”

穷人的现金流模式

富爸爸画了下面这些图。图5-4展示的是穷人的现金流模式。

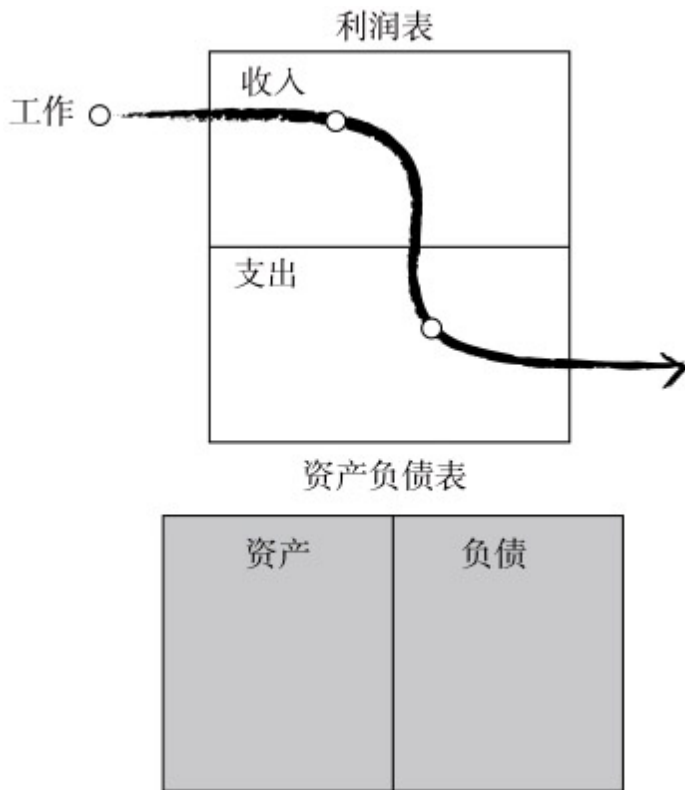


图5-4 穷人的现金流模式示意图

“穷人就是那些会把赚到的钱全部花光的人。”富爸爸说，“这与他们赚的钱是多是少并不相关。我认识许多赚很多钱的人，他们花钱的速度跟赚钱的速度一样快。这就是他们为什么赚钱很多却依然变为穷人的原因。”富爸爸还说：“这类人解决他（她）的财务问题的唯一方式就是努力工作，做兼职，或是加班工作，以便赚更多的钱。”

中产阶级的现金流模式

富爸爸会说：“中产阶级就是那些有长期负债的人。他们往往只能通过工作获得收入。他们负担着房贷、车贷、信用卡卡债等支出。

如果这些人说他们无法承担失去工作的痛苦，那么他们的真实境况的确如此。这些问题就在于当他们获得少许额外的金钱时，他们往往会把钱花在让他们陷入更多债务的地方。假设他们得到5000美元的奖金，那么他们不会把这笔钱用于投资，而是作为首付用来买一辆新车或是更大的房子。这就是他们过着‘老鼠赛跑’^⑥式生活的原因。他们花了钱，产生了更多的负债，但他们却把这些负债视为他们的资产。”

富爸爸还说：“这群人解决财务问题的方式就是陷入更深的债务中。他们不会考虑通过投资赚取更多收入，而是通过透支信用卡、房产抵押贷款或是账单合并贷款来解决他们的财务问题。”

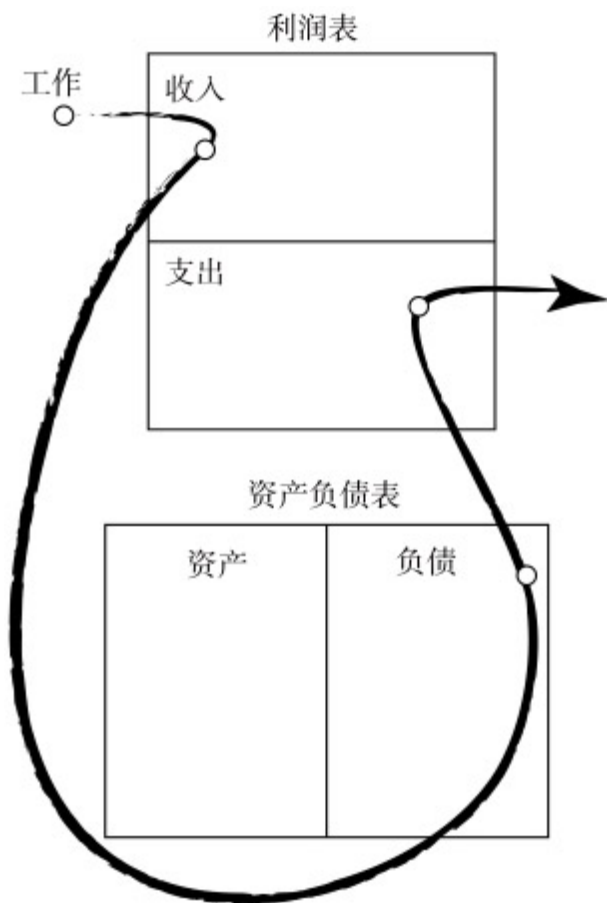


图5-5 中产阶级的现金流模式示意图

富人的现金流模式

“图5-6就是富人的现金流模式。”富爸爸一边画图一边说，“他们的收入来源于资产一栏，而不是来源于工作或职业。来源于资产的收入是被动收入或者投资组合收入，来源于工作或是职业的收入是一般劳动所得收入。有些人非常幸运，他们通过继承遗产获得很多收入。还有一些人不得不在很年轻的时候就开始投资，自己赚取收入。”

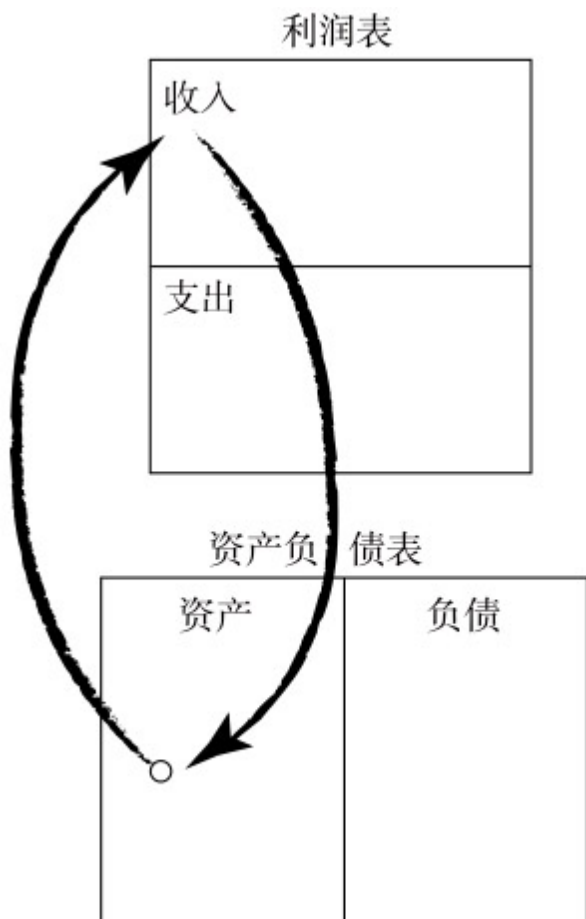


图5-6 富人的现金流模式示意图

我知道，我最好的朋友——迈克，就会是继承千万美元资产的那个人；我也知道，我会是需要从零开始的那个人。几年后，当迈克发现我的资产一栏积累了那么多财富时，对我说道：“我很羡慕你，至少你是自己努力得到这一切的，而我得到的却是我爸爸直接交给我的。”

我只说了一句话：“我很乐意与你交换彼此的位置。”

他爸爸教会了我们怎样获得资产及如何使资产增值。实现资产保值、增值是一项技术活，其本身也是一项艺术，需要认真对待；否则，钱很快就会被花光。

最近，我的会计师告诉我，在美国，遗产的平均使用期限只有18个月。从我认识的几个继承了遗产的人身上，我了解到这一平均值很可能是真的。一位年长的生意伙伴最近刚刚去世，并为他的三个孩子留下一笔可观的财富。但是葬礼结束后不久，我就发现，他们几个人都开着新车，搬进更大的房子，并且花大把的钱去度假。他们是坚持度过了18个月，但我怀疑这种生活还能持续多久。我知道他的遗嘱条款中并没有留下足够的钱让他们三个过着“新富及愚蠢的生活”。

富爸爸对迈克进行了严格的训练，以便他能很好地接管他们的家族财富。在去世之前，富爸爸把他的孩子们叫到一起并告诉他们，迈克将掌握资产的控制权，在他去世之前会给他们四个分配好遗产。他给了每个孩子300万美元现金。他说：“如果你们想知道如何处理这些钱，我和迈克很乐意给你们提一些建议；如果你们不需要财务建议，那也没关系，但千万别等钱花光后向我哭诉。那笔钱并不少，你们可以根据你们的意愿来处置。”然后，他告诉孩子们，他的公司和投资都将留给迈克，让他继续经营，并促进其增值。这些都在遗嘱和其他法律文件中做了说明。

不到五年的时间，迈克的兄弟姐妹们就把钱花光了。他们四个都回去找他们的父亲——富爸爸。富爸爸告诉他们，已经没有机会了。他只说了一句话：“我说过你们可以向我们征求意见，但你们都没有那样做。”富爸爸去世几年后，迈克继续做投资生意，他的财产性收入不断增长。他继续让他的兄弟姐妹远离他们的家族企业这只会下金

蛋的鹅，然后法庭斗争开始了。

这一课的关键就是，那些拥有巨大财富的人必须对一个信任的人进行训练，并把财富委托给这个人进行打理，以便保护他们的财富，并促进财富的增值。那些没有把孩子训练好的父母可能会发现他们的孩子希望他们去世，这样孩子们才可以开始他们的生活。富爸爸说，有太多的父母会在他们的遗嘱中加上这样的条款：“我的孩子25岁时或是其他某个年纪时才可以得到这笔钱。”但他们并没有教会他们的孩子收到这笔钱后如何去花这笔钱。这就是为什么富不过三代的现象频频发生的原因。

拥有富人的现金流模式的人往往都有一种根深蒂固的思维，他们会把钱投资于资产，从资产中获得解决他们的财务困境所需的现金流。如今，每当我和妻子想购买大件奢侈品时，我们会先购买资产。例如，当我想买一辆新保时捷时，我们会先去买一项资产，靠这项资产产生的现金流来支付保时捷的费用。当保时捷的费用支付完毕后，我们仍然拥有这项资产，而且它产生的现金流可以用于再投资，或是买一件新的奢侈品。

选择点

我经常听人们说“我永远也不会成为有钱人，因为我赚的钱太少了”，或是“要想赚钱，也得有本钱才行”。

富爸爸曾经教过我，一个人赚钱的多少与他是否会变成有钱人并没有多少关系。相反，他认为：“一个人成为有钱人还是穷人，并不是由他赚多少钱来决定的，而是由他们如何处置他们赚到的钱来决定的。”

图5-7就是富爸爸所谓的“选择点”。富爸爸说：“从钱到了你手里的那一刻起，你就拥有了决定自己的财务未来的权利。如果你只是花掉它们，你就选择了成为穷人；如果你获得了必须由你自己支付的长期债务，你就选择了中产阶级的现金流模式；如果获得资产是你的优先选择，那么你就选择了富人的现金流模式。”

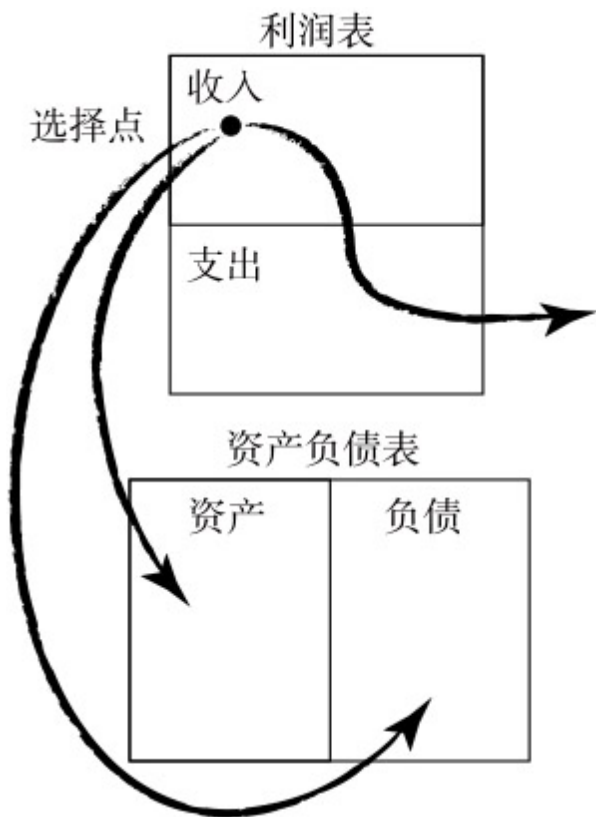


图5-7 选择点示意图

这些简单的课程帮助了我好多年。我并没有沉迷于获得高薪工作、为了下一次晋升或是加薪而努力工作。我知道，我的老板、加薪、经济形势或是运气等并不能决定我的财运。富爸爸告诉我，即使没有高薪的工作，我也可以实现我的财富目标。对此，我的印象相当深刻。

我知道，我的穷爸爸不可能像富爸爸留给迈克遗产一样留给我任何遗产。我知道我的财运掌握在我自己的手中。

我之所以这么肯定，是因为：

- 我知道我的收入来源于哪个象限；
- 我可以控制我的现金流；

- 在赚钱之前，就做好如何花钱的计划；
- 了解资产和负债之间的区别。

财 商

富爸爸对于财商的定义是：“财商并不是指你赚了多少钱，而是指你拥有多少钱，你怎样让你的钱为你工作，还有你的钱能留给多少代人。”他还说：“财商从财务自由开始。财务自由的关键在于你怎样安排你的现金流。”

为了强调保证财务报告的正确性和及时性的重要性，富爸爸说：“看财务报告就像看镜子一样。当你在照镜子时，你会面临一个问题，即‘你是在看一个富孩子，还是穷孩子，抑或是中产阶级的孩子？’只有你才可以决定镜子中跟你对视的是什么样的人。”这就是为什么他会向迈克和我强调我们处理现金流模式的重要性。在12岁时，我们就已经知道，在我们看自己的财务状况时，我们其实是在看自己的未来。

不同之处

1．只拥有文化自由的人往往都在为拥有财务自由的人工作

这里有一条黄金定律：“有钱人才是制定规则的人。”想要有钱，首先要拥有财务自由。

2．与拥有高薪的工作相比，拥有控制你的现金流的能力更重要

有数不清的人似乎都被他们的工资高低所困扰。要实现财务自由，我们就必须接受更多的财商教育。财商教育要从学习基础的财务知识开始。

只要能能为家庭提供财务保障，一个拿着最低工资、在快餐店打工的年轻人也可能成为百万富翁。他所需要的只是从一开始就接受财商教育训练。

在旧金山教那些来自穷人家的聪明孩子时，我跟他们解释道，他们每个人的财运在于他们如何处理他们所拥有的每一分钱，这一切都掌握在他们自己手中。在我画出富人、穷人和中产阶级的现金流模式之后，有几个人的心中燃起了火苗。有几个人变得非常兴奋，而其他人则变得非常生气。

有些老师想就我的“房子是一项负债”的观点与我进行辩论。有些老师在担心，如果年轻人知道他们可以不用接受教育、不用寻找高薪工作就可以致富的

话，他们肯定会对上学失去兴趣，而老师的教育作用也就无法施展了。

在一次汇报会上，我向大家解释道，孩子们已经知道他们不上学也可以取得成功。他们每天都生活在体育明星、影视明星及摇滚巨星的包围之中，这些明星们都非常富有，但他们在学校表现得却不怎么样。我建议他们重新审视他们的目标和功课，并把这些带入21世纪。

最后，我说：“许多学生并不想上大学，你我都知道这一点。即使他们上了大学，你们认为美国的大企业会欢迎那些口语都说不好的学生进入他们的公司吗？”

我的讲话结束后，少数几个人明白了我的意思。如果这些人能够为学生提供更多的信息，让他们能在真实的世界中生存，并且能够为他们的成功提供更多选择，那么他们可能会成为更好的学生；而且如果他们知道自己能够在财务上获得成功，即使薪水很低，他们也不会被毒品、性交易、犯罪等暴利行为所引诱。

3. 用良好的“成绩单”继续保持高傲的自尊

在我们高中毕业25周年的聚会上，我遇见了苏珊——我们班最聪明的人。高中时，她所有的功课都是最优秀的，同时她也是学生会的成员之一。虽然她并没有当选为最有可能成功的人，但许多人认为她已经取得了成功。高中毕业后，她考入了一所非常有名的女子学院，成绩依旧相当优秀。

在我们的25周年聚会上，她仍像过去一样，是一个非常有魅力、非常友好的人，虽然我察觉到她在被什么事情所困扰着。开心地寒暄了几句后，她打开了话匣子，开始跟我诉说她大学毕业后的生活。她跟她的新婚丈夫回到了夏威夷，并很快成为一家公司的副总裁，专门负责某一方面的业务。一切进展得都非常顺利。直到有一天，她丈夫要跟她离婚，跟另外一个女人一起搬去弗吉尼亚州。她在35岁时成了单亲妈妈，不得不自己抚养三个孩子。

同时，她所在的公司宣布要裁员，她被解雇了。她马上又回到学校，攻读了硕士学位，然后在当地的一家银行找了一份工作，继续为了晋升而奋斗，但薪水比以前少了很多。这时，她的前夫问她，他可不可以少付一点孩子的抚养费，因为他已经组建了一个新的家庭。她谈完她的近况之后只说了一句话：“我从未想过，毕业之后我的生活会是这个样子。”

读书期间，她是一个非常幸福、非常自信的人。她的成绩非常好，名气非常大。但后来她却说：“在真实的世界中，好的学习成绩并不是那么重要。现在，我已经49岁了，除了更低的工资、更高的税赋、更多的支出、待支付的大学学费、不够多的养老金及几乎没有的社交生活外，我的成绩几乎为零。没有几个人愿意娶个带着好几个孩子的女人回家吧。”

聚会结束后，我和我太太开始讨论生活和幸福的话题。在我们的讨论中，我提起了苏珊的事情。我跟太太说：“整个高中时代，苏珊都非常开心、非常自信。所有人都知道她很聪明，成绩很好，肯定能考上全国最好的大学。”

我太太金坐了一会儿，问道：“你觉得发生了什么事情？”

我想了一会儿，回答道：“我觉得她未能发现另外一个评分体系。”

“什么意思？”金问。

“在学校，她的成绩很好；但毕业后，她的成绩单看起来很悲惨。读高中时，我是成绩最差的学生之一。虽然我的成绩很差，我的自信心却很高，因为富爸爸教给我如何创建另一张不同的成绩单，这张成绩单可以指导我的人生，无论在校内还是在校外，都值得深思。”

“你是指财务报告？”金略带讽刺地说道。

我点点头。

“那么，你是说每个人都应该从财务上进行评分？”金笑着问。在这个世界上，她是最了解我的人。她在等我告诉她一个非常规的答案。

“不是。”我说，“我觉得每个人都应该有自己的成绩单，以便他们能够保持高傲的自尊。这并不是说它必须是财务成绩单。它可以是一张关于你会拥抱你的孩子多少次，或是你跟他们在一起的时间有多久的成绩单。最重要的是，一个人在毕业后能找到一个评分体系，以此来保持他们高傲的自尊及充足的自信心。没有自信心的生活还算是生活吗？”

“而你的成绩单就是你的财务报告。”金说道。

“没错。”我答道，“财务报告就像是一张成绩单，它会反映你在金钱世界的所作所为。如果我不喜欢这个分数，那就说明我需要作一些改变。苏姗并没有准确的评分体系，不清楚自己的财务状况，也未能在生活中作出正确的选择。她是根据自己所学到的知识来行动的。她失去工作后，又回去读书，并且寻找另一份高薪的工作。问题是，在网络时代，在全球竞争加剧的时代，随着她年龄的增加，找个高薪的工作越来越难。如今的雇主希望自己的员工努力工作、快速思考。今天，学校里传授的许多知识不到18个月就会过时。她怎么可能通过更加努力的工作来竞聘高薪工作呢？”

“我觉得她只是不敢去看她的成绩单。”金轻声说，“我敢打赌，她只是一天一天地过活。”

“你很可能是对的。”我答道，“现在的离婚率这么高，许多年轻人在不经意间就成为单亲爸爸或单亲妈妈，不得不独自抚养孩子。我敢肯定，当生存成为人们考虑的首要问题时，想要理解一般劳动所得、被动收入及投资组合收入就变得相当困难。”

金再次略带讽刺地说：“因此，对你来说，财务报告就是成绩单。那么，那些不喜欢他们的成绩单的人又怎么样呢？”

“如果他们在学校接受了恰当的教育，他们就会根据自己的成绩在年轻时就可以作出正确的决定。但是，就像咱们今天所说的，有太多的人在工作之后会碰一

鼻子灰。他们发现，自己在财务方面的成绩完全不及格。我们的许多后代，也就是婴儿潮的一代，并没有为退休之后的生活留下足够的金钱。那么，当他们的养老金花完之后，谁来照顾他们呢？当他们不能再工作的时候，谁来照顾他们呢？谁来为老年人耗费的巨大医疗费用埋单呢？他们的孩子，还是政府？”

“那么，你认为年轻人应该学会使用他们人生的成绩单？”

我点点头：“不是像老师给学生评分那样，而是要教学生如何实现财务自由，让他们自己给自己评分，教会他们作出财务上正确的决定。然后，我们的社会将会变得更负有财务责任感，而不是把一切希望寄托在政府身上，希望政府解决我们的财务问题。政府怎么可能做到这一点呢？它甚至连自己的财务问题都解决不了。在处理自己的财务报告方面，政府应该得到一张不及格的成绩单。”

金只是笑着点点头。对于这一课，她已经听了好多次。

注释

① Scholastic Aptitude Test，即SAT，是美国大学本科标准入学考试，可称为美国的“高考”。——编者注

② 市盈率，是指在一个考察期（通常为12个月）内，股票的价格和每股收益的比率。——编者注

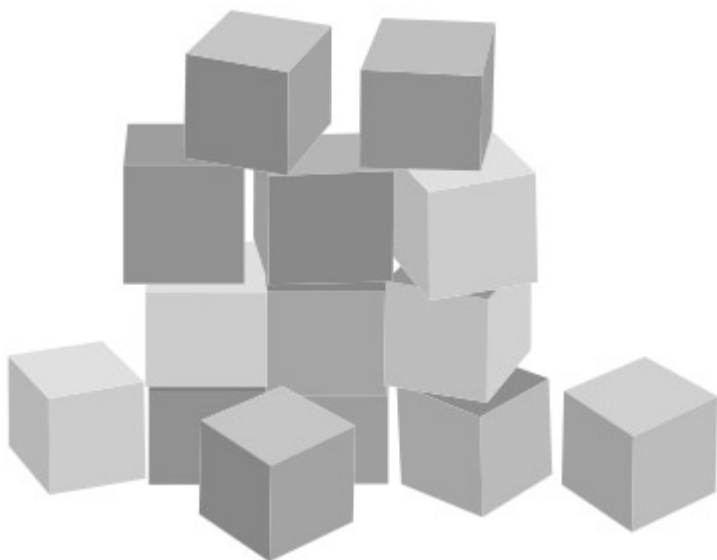
③ 首次公开募股（Initial Public Offerings，简称IPO），是指企业通过证券交易所首次公开向投资者发行股票，以期募集用于企业发展资金的过程。——编者注

④ 速动比率是指速动资产与流动负债之间的比率。——编者注

⑤ 《现金流》游戏中有两个游戏圈，一个是“老鼠赛跑”圈，一个是获得财务自由之人的“快车道”。在“老鼠赛跑”圈内，人们为金钱而工作，每月的支出主要靠工资来维持，没有属于自己的资产，或者虽有资产但带来的收入还不足以维持家庭的花费，所以，他们只能在“老鼠赛跑”中求生存。——编者注

第六章

积木6：实事求是



👉 你的房子不是一项资产

“你的房子不是一项资产”的故事最好地证明了“事实”有别于“看法”的这一概念。

在我们家，我的穷爸爸总是说：“我们的房子是一项资产，是我们最大的投资。”

在富爸爸家里，他总是说：“你们的房子并不是资产，如果那是你们最大的投资的话，你们家的财务一定出了问题。”

当时，我还只是个小孩子，不知道该相信谁说的话。两位爸爸的话我都想相信，但是他们的观点是互相矛盾的，这让我感到非常困扰。有一天，我把富爸爸的观点告诉了穷爸爸。我说：“迈克的爸爸说我们的房子并不是资产。”

“哦，别傻了。”爸爸说，“所有人都知道房子就是资产。”

“那为什么他说不是资产呢？”

小孩子经常会问大人一些其实大人也不知道答案而且也不想花时间解释的问题。我问的似乎就是这样一个问题。“我不知道为什么他会那么说。”爸爸答道，“你为什么不直接问他呢？”

“我问了。”我答道，“他的解释是，我们家的钱从我们的口袋里溜走了，而不是进入我们的口袋。”

“嗯，那可能就是他对资产的定义吧。但是如果你问任何一位银行客户经理的话，他们会告诉你，我们的房子就是一项资产。”我感到更加困惑了，因为我爸爸的观点是得到他的银行客户经理支持的。

接下来那个周末，我在富爸爸商店的工作结束之后，我跟富爸爸复述了我爸爸说的话。在那次周六下午的课程中，富爸爸说：“这个问题非常好。今天我们就来谈谈这个问题吧。”说完后，他给他的银行客户经理打了一个电话。虽然那天是周六，但他的银行客户经理还是同意过来一趟。那时正是小型银行林立、个性化服务盛行的时期，更何况富爸爸是他最大的客户之一。

“他很快就会过来。”富爸爸说，“但在他到达之前，我先给你们上非常重要的一课。”

我和迈克坐在那里，等着富爸爸整理他的思路。我们知道，当他

想告诉我们一些重要的事情时，他往往都会停顿一会儿，漫无目的地拖曳办公桌上的文件，然后提出一些非常有智慧的观点。终于，他开始说话了：“如果你们想在生活中获得成功，就必须了解事实和看法的区别。”接下来，办公室里又是一阵沉默。

“是这样吗？”我问道，“这就是你所说的重要一课的全部内容？”

富爸爸点点头，仍保持沉默。

有整整两分钟的时间，整个屋子里非常安静。富爸爸没有再说话，而我和迈克只是坐在那里。就在他的办公桌前，我们的脚在木椅下轻轻晃着，等着富爸爸带给我们的震撼。

最后，我们俩终于明白，他的沉默只是再次强调他的这一简单论断的重要性。在我们理解了他提出的具有大智慧的观点后，迈克说：“这有什么了不起，了解事实和看法的区别的关键是什么？”

“所有的一切。”富爸爸轻声说，“所有的一切。”然后，房间里又是一阵沉默。

终于，在漫长的几分钟后，他又开口说道：“许多人的财务生活之所以一团糟，是因为他们根据自己的看法而不是事实来作决定。最糟糕的是，他们根本就不知道看法和事实的区别。”

“看法和事实的区别在哪里？”我问道。

“这个问题问得很好。”富爸爸说，“事实就是可以通过看、摸、感觉等可以证明的事情，而看法在某些时刻是无法被证明的。”

“举个例子吧。”迈克说。

“好。”富爸爸说，“我口袋里有一美元。这是事实还是看法？”

“谁在乎这个啊！”我说。我觉得这个问题很无聊。

“你们必须在乎这一点，如果你想获得成功的话。”富爸爸接着说，“因为这是一个与今天的课程有关的、非常简单的例子。你爸爸认为他的房子是资产，而我却不这么认为，这个例子与此非常相关，而且这也是富人可以赚到更多钱的主要原因之一。”

“就是因为你花时间去了解什么是事实、什么是看法？”我问道。

“完全正确。”富爸爸说，“这是生意、投资与金钱世界中非常重要的一课。‘事实’和‘看法’都是不对的，或者说是错的，前者并不比后者

好，只是你必须明白两者的区别。现在，再次回到‘我的口袋里有一美元’的问题上来。”然后，富爸爸又重复了一次这个问题：“我口袋里有一美元。这是事实还是看法？”

“喔，你口袋里可能真的有一美元吧。”迈克说，“但是除非我看到它，否则你所说的只是一种看法。”

“也就是说，对于我来说是一种事实，而对你来说则是一种看法？”

“是的。”我答道，“如果你的口袋里有一美元，那么这对于你来说就是一种事实。”

“很好。”富爸爸笑了，“这对于我来说可能是一种事实，但除非我让你们看到这一美元；否则对于你们来说，这往往只是一种看法。”

“那么，你口袋里真的有一美元吗？”迈克问，“我觉得你真的有，因为你身上总是带着钱。”

“你们永远都不会知道。”富爸爸说，“我不会告诉你们，这样你们才能记住这一课，记得关于事实和看法的区分的这一课，而且这一区别非常重要。”

就在那时，富爸爸的银行客户经理走进了他的办公室。

“埃德，”富爸爸说，“你来得刚刚好。谢谢你能过来帮我教这两个将来可能成为你的客户的年轻人一些财务知识。”

你是在撒谎还是在阐述事实

“好了，埃德。”富爸爸开始了，“当你说一个人的房子是资产时，你是在撒谎还是在阐述事实？”

“哦，别再问这样的问题了。”埃德摇摇头，“你爸爸和我在这个问题上讨论过无数次了。”

“那答案是什么？”富爸爸问。

“我在告诉你们一个事实。”埃德有点含糊地说，“只是你们看问题的角度和我们被教育的看问题的角度有点不同。”

“你只要把事实告诉这俩孩子就行了。”富爸爸笑了，他似乎对于

朋友的不自在有点享受，“只说事实就行。”

“好吧。”埃德说，“我告诉你们事实，还有为什么迈克的爸爸会问我这一难题的原因。”埃德深深吸了一口气，整理了一下思路，然后说道：“事实就是，当你们通过我们的银行贷款购买房子时，我们双方签订的购房贷款协议会在你们的负债一栏体现出来。这就是为什么他会说你爸爸的房子是一项负债。”

“很好。”富爸爸笑了。他拿出一支铅笔，为我和迈克画了下面的图（见图6-1）。

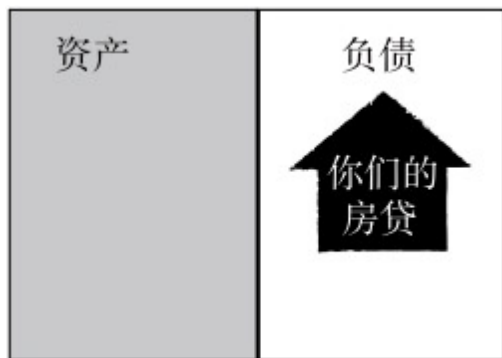


图6-1 贷款人的资产负表示意图

画完这张图后，他抬起头来，说道：“你继续说，告诉他们俩房贷会出现在你们银行的资产负债表的什么地方。”

埃德，作为一位银行客户经理不自在地摇摇头，咧嘴笑着说：“你这人真难缠。”

“告诉他们。只要告诉他们事实就行。”富爸爸温和地说。

埃德，作为富爸爸的银行客户经理，笑着对我说：“你爸爸的房贷会出现在银行的资产一栏。”

然后，富爸爸又画了一张图（见图6-2）。

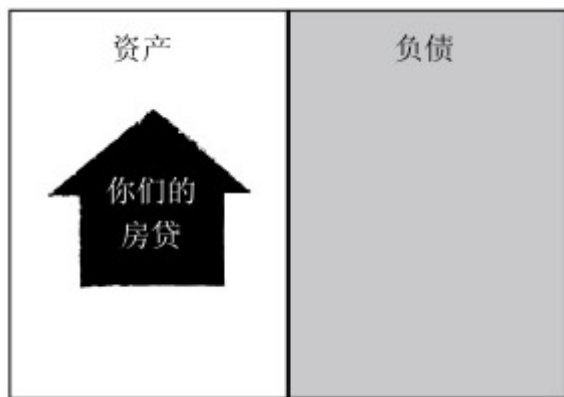


图6-2 银行的资产负债表示意图

“什么？”我脱口而出，仔细看着这张图。“当你说我们的房子是资产时，你其实并没有说那是谁的资产。你的意思是说我们的房子其实是银行的资产？”

“喔，如果你是按照迈克爸爸的观点来看，那么他的确是这么认为的；但是按照你爸爸的观点来看，你爸爸觉得这是一项资产。也就是说，这个问题可以从多个角度来看。”埃德保守地说。

富爸爸大声笑着说道：“一定要遵循上述提到的事实。”然后，富爸爸伸手拿下他的黄色手写板，并且画了下面的图（见图6-3与图6-4）。

利润表

收入

支出

你们的贷款

资产负债表

资产

负债

你们的
房贷

图6-3 贷款人的财务报表示意图

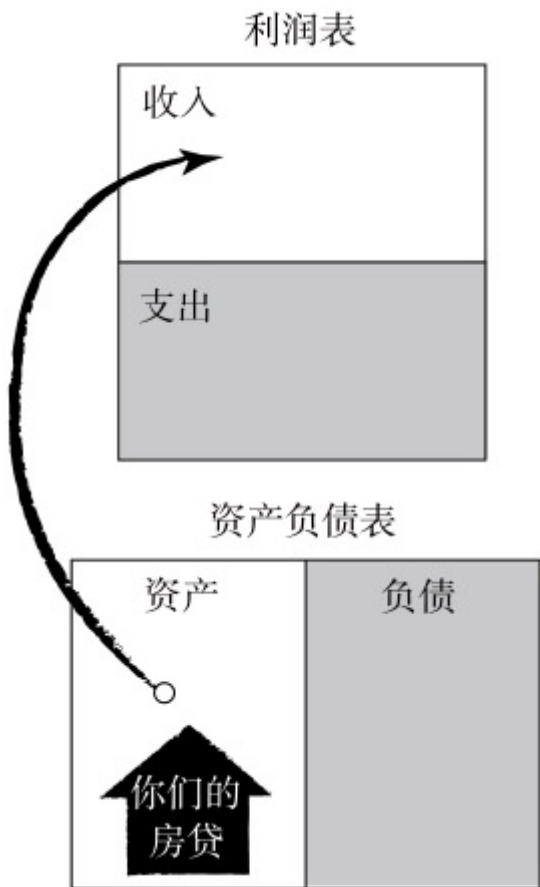


图6-4 银行的财务报表示意图

“这些简单的图都是事实，是吧？”富爸爸画完图后问道。

埃德点点头：“这些都是事实。你们的房贷出现在你们的负债一栏，同时也出现在银行的资产一栏。”

“你们看，孩子们。”富爸爸指着资产负债表示意图说，“很多人都把这张表叫做资产负债表，但他们其实并不知道资产负债表在一个人的财务报表上是不可能平衡的，至少要在两个人的财务报表上才能实现平衡。”

“我真的感到很困惑。”我说。

“大多数人都这样。”富爸爸说，“只要记住这一点就行了：如果有

资产，就一定有负债；如果有收入，就一定有支出。这些交易不可能只通过一份财务报表来体现，至少会有两份财务报表。我把它叫做‘复式记账法’。但是，它至少包括两份财务报表。”富爸爸接着又画了下面的示意图（见图6-5）。

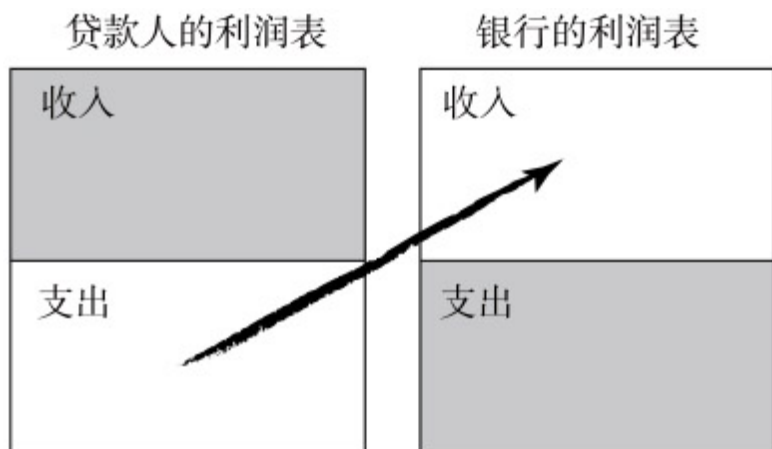


图6-5 两张利润表构成的复式记账法示意图

“这张财务示意图更完整一些。”富爸爸说，“所有项目必须取得平衡。因此，如果你产生了‘支出’，那么其他人就一定获得了‘收入’。两者必须是平衡的。”

“你的意思是说至少有两份财务报表才能说得通——我们家的每项支出都是其他人的收入，我们列入负债一栏的每项债务，同时也是其他人的资产。所以，你才会说至少要有两份财务报表才能说得通？”

富爸爸点点头：“现在，你又朝着财务自由的方向迈进了一步。一旦你明白了这一点，你就可以看清楚现金流的走向了。”

“所以，你想告诉我们，如果我们能明白现金的流动方式，我们就会明白资产和负债的区别。现金流才是事实。”我轻声地说道，“现金流从我爸爸口袋里流出，进入了银行的口袋。这才是事实。”

富爸爸再次点点头：“所以，我才会说‘要实事求是’。许多人只是

把某些人所表达的想法当作权威，把一种观点看作一种事实。想想这些细小的误解所造成的长期后果吧。这就是为什么世界上有那么多的人为了实现财务自由而苦苦奋斗，因为他们不知道资产与负债的区别，所以，他们会购买负债，因为他们认为那是资产。如果他们在购买负债之前就购买了资产的话，那么他们就会变得越来越富有；相反，他们购买了被他们误认为是资产的负债，然后他们就不得不为了实现财务自由而苦苦奋斗，不得不越来越努力地工作。”

“但是，房子的价值怎么解释？”迈克拿起手写板，一边画下面的示意图（见图6-6）一边问道。

利润表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
\$ 50 000	\$ 40 000

图6-6 关于房产的财务报表示意图

“一个人在购买价值5万美元的房产时，付了1万美元的首付，并且贷款4万美元，这又该如何解释呢？价值5万美元的房子出现在资产一栏，这又该怎么解释呢？”

“这个问题问得很好。”富爸爸说，“那么，资产一栏的5万美元是什么呢？这是一种事实还是一种看法？”

“喔，这可能意味着某个人为了这项资产支付了5万美元吧。”我补充了一句。

“是啊。”富爸爸说，“但在今天，它的价值又如何呢？”

“不知道。”我说，“它的价值可能更高，也有可能更低。”

“很好。”富爸爸说，“那么，在你把房子卖掉之前，它的价值就只能是一种看法。如果你以超过5万美元的价格卖掉了房子，这一交易价格超过了你支付的价格，这意味着有多余的钱流入了你的口袋，那时，也只有到那时，你才会知道它的实际价值，才会知道它到底是一项资产，还是一项负债。”

“那么，这一节课的主要内容就是我们应该知道事实和看法的区别。”迈克总结道。

“没错。”富爸爸说。

“你有没有告诉他们，‘不要买房子’？”这位客户经理问道。

“不，我从没那么说过。”富爸爸说，“我只是告诉他们俩要学会实事求是。我只是告诉他们不要把负债当作资产，也不要购买那些被误认为资产的负债。”

“你是说埃德对人们撒了谎？”我问道。

“不是这样的。”富爸爸说，“埃德是一位银行客户经理，他知道资产和负债的区别，你们也应该知道。埃德，是这样吧？”

“没错。”埃德说，“我们会借给你们钱，只要你们能还给我们就行。我们会借给你们钱来购买房子，无论这栋房子是用来居住，还是出租赚取租金。我们会借给你们钱来购买汽车，无论你们是自己使用，还是当作出租车来用。贷款来购买资产还是购买负债的决定权在你们手中。但是，我们银行一般都知道你们的贷款是在资产负债表的哪一栏。你们的贷款一般都出现在我们财务报表的资产一栏，同时出现在你们财务报表的负债一栏。所以，如果你们只是根据事实来作决定，那么，迈克爸爸说的就是对的。我们知道资产和负债的区别，知道事实和看法的区别。在银行的业务中，我们会听到很多观点，特别是那些想从银行取得贷款的人的观点。但是，我们的贷款是建立在事实的基础上的。这就是为什么我们在借给人们钱之前先要看看他们的财务报表。我们的业务中并不包括告诉你们这些贷款购买的是什么物品，即你们购买的是资产还是负债。你们是否想购买一些垃圾物品而

让自己陷入更深的债务中，这些都由你们来决定。那是你们的钱，你们爱怎么花就怎么花。我们只想知道你们是否能把钱还给我们。告诉我们事实的是那些财务数字，而不是借款人。所以，迈克爸爸的说法是对的。富人借钱来购买资产，中产阶级借钱来购买负债。无论哪种情况，它对于我们来说都是资产。”

富爸爸靠在转椅上来回晃着，双手玩弄着铅笔。他露齿而笑，似乎知道我和迈克刚刚学会了生活中重要的一课。我们的确是上了重要的一课。这一课让我意识到财务报表的双重性、资产和负债的双重性及事实和看法的区别。

这时，客户经理埃德站起来说：“喔，我该走了。你让我过来就是为了这些吧？”

“还有一件事情。”富爸爸说，“让孩子们看看存款在银行是如何做会计分录^①的吧。”

埃德又坐了下来，拿起手写板，画了下面的示意图（见图6-7）。

银行的财务报表

利润表

收入	
支出	

资产负债表

资产	负债
	你们的存款

你们的财务报表

利润表

收入	
支出	

资产负债表

资产	负债
你们的存款	

图6-7 关于存款的会计分录示意图

“你是说，你们银行把我的存款当作是负债？”我问道。

埃德不情愿地点点头：“原因就在于我们必须为你们存款而支付额外的利息。你们的存款让我们的现金从我们的支出一栏流出，进入你们的收入一栏。这就是为什么你们的存款是你们的资产，但对我们来说却是负债。或者就像迈克的爸爸说的，你们的存款会让钱从我们的口袋里流出，所以它对我们来说是负债。既然我们支付的利息进入了你们的口袋，那么，你们的存款对你们来说就是资产。”

在很小的时候，我就开始学习这些有关财务自由的重要课程。现在，我明白富爸爸为什么会坚持要自己看财务报表、留心现金流的方式，要自己作出决定，而不是听别人的意见。我意识到，由于缺乏财务知识，我的高学历但贫穷的爸爸会被表面的现象所蒙蔽。几年后，当我告诉他，他的抵押贷款被列入负债一栏时，他仍不肯相信他的房子是一项负债。他固有的想法让他无法看清事实。

“现在我可以离开了吗？”埃德问。

“再等一会儿。”富爸爸说，“还有一件事情。”

“什么事？”

“告诉这俩孩子负债的利息支出和存款的利息收入所造成的结果。”

银行客户经理埃德大声笑了出来：“你觉得他们俩能听懂这些吗？”

“或许今天还不能完全理解吧，但将来他们一定会明白的。”富爸爸笑着说。

埃德转过来，对我和迈克说道：“对于你们的负债，美国政府会给予一定的税收优惠。也就是说，根据相关税法规定，负债中特定的利息支出可以在税前扣除，从而你可以留有较多的税后收入。”

“你是说政府鼓励我们负债？”迈克问道。

埃德点点头：“也可以这么说吧。政府会对你们存款的利息收入征税。”

“也就是说，政府会因为我们的储蓄而惩罚我们。”我说。

埃德点点头。

“为什么？”我问道。

埃德看着我和迈克，说道：“孩子们，等你们长大并且变得更富有之后，你们就会发现这一点。那个时候，你们就可以根据迈克的爸爸所教你们的财务知识行动了。要从金钱的运动轨迹中寻找事实。”

这时，富爸爸插了进来：“好了，埃德，罗伯特的爸爸的房子其实是银行想要的资产吧？”

“什么意思？”埃德问道。

“当你们借给人们钱让他们购买梦想中的房子时，你们看到的真正的资产是什么？”

“哦，我明白了。”埃德说。他转向我们俩，梳理着他的想法，继续说道：“罗伯特的爸爸购买的房子其实并不是一项资产。用专业的财务术语来说，房子只是抵押品。你爸爸才是真正的资产。”

“我爸爸是一项资产？”我惊讶地几乎说不出话来，“不是我们的房子？”

客户经理埃德点点头：“如果你爸爸还不了贷款的话，我们就会拿走你们的房子，重新出售。所以，我们才把房子叫做‘抵押品’，而房贷则被称为‘抵押贷款’。这就是整个协议，也就是你们孩子们所谓的借据。不同的是，我们的借据是由房子这个有价值的物品来做担保的。”

“但是，真正的资产是我爸爸？”

“也是，也不是。”埃德有些犹豫，“迈克的爸爸让我在两个小时内教会你们在商学院需要耗费两年的时间才能学会的东西。所以，这个问题不能简单地用‘是’或‘不是’来回答。”

“但是，还是让我们坚持这些事实吧。”富爸爸说，“如果一个没有工作、没有收入的穷人，想要购买罗伯特爸爸那样的房子，你会借给他钱让他来买房子吗？”

“不会。”埃德说，“大多数情况下，如果一个人没有工作的话，我们是不会借给他钱让他买房子的。”

“很好。”富爸爸笑了，“但是，一个没有工作的人却可以从你们那借钱去购买他想买的仓库，即使这个仓库价值100万美元以上，是吗？”

客户经理埃德犹豫了一会儿：“按说，答案应该是‘是的’。”他回答得很勉强，“但是，这并没有可比之处啊。”

“这正是我想听到的。”富爸爸说，“告诉这俩孩子，为什么这两种情况并没有可比之处。”

这位客户经理有点生气地看着富爸爸，然后对我说道：“这是因为，当我们在衡量可以贷给你爸爸多少钱时，我们看重的是你爸爸，他的工作，他的收入，还有他支付账单的信誉。但是，当我们在评估一个仓库时，我们并不会评估购买仓库的这个人本身。我们主要评估的是这个仓库。”

“告诉他们原因。”富爸爸说。

“因为有租户的仓库本身就是一项资产。它可以赚很多钱。我们的风险很低。用于个人居住的房子却不会赚钱。”埃德答道，“因此，那个人买的仓库是一项资产。这就是为什么一个没有工作的人不能借钱买房子，而一个有工作的人就可以。原因就在于，这个有工作的人才是资产，而这套房子并不是。”

“谢谢。”富爸爸说，“周二时我会就仓库的问题给你打电话。”

“我们会把支票准备好的。”埃德说。

我们的小教室，也就是富爸爸的狭小办公室里一片静寂。许多信息拼命地涌入我们这两颗年轻的脑袋。“需要你们弄明白的东西还有很多。”终于，富爸爸的话打破了静寂。

我和迈克点点头。当时，有许多区别我们还不太明白，未来几年，我们需要努力去发现周围的事物，这样才能更好地了解刚刚听到的这些概念的威力。

终于，我也开口了：“所以，就是因为我爸爸是一项资产，所以他才能借到那么多钱？”

富爸爸点点头：“你爸爸，还有许许多多的中产阶级，都会借很多钱，直至达到他们所能偿付的极限。他们的贷款极限被我称为‘红线’。红线就是收入和支出相等的那个点。当他们的薪水增加后，他们会继续借钱，到达新的红线。这就是为什么他们永远都不会有进展。他们会借钱来购买他们误以为是资产的负债，但他们永远都不会知

道，资产是他们自身，而并非他们所购买的物品。”

我坐在那儿，点点头。然后，我慢慢地说：“因为客户经理想知道事实。而事实是，你能够赚多少钱，以及在你的支出发生之后，你还剩下多少钱可以花。”

富爸爸点点头。

“银行家会借给你很多钱让你来购买仓库，这些钱甚至比你赚的还要多得多，原因就在于你不是资产，而仓库才是资产。它之所以会是资产，是因为无论你在或不在，它都可以赚钱。是这样吗？”

富爸爸再次点点头，说道：“你开始发现越来越多的区别了。”

“所以，你借了钱，也变得更富有；而我爸爸也借了钱，但却变得更穷了。是吗？”

“不是。可以说对，也可以说不对。”富爸爸笑着说，“在这些例子中，那些都是事实。当我用从银行借的钱购买仓库之后，我每个月放入口袋的钱比一个月内你爸爸赚到的钱还要多。你爸爸借了钱，然后不得不更努力地工作，这样才能偿还借款。这些都是事实。你爸爸为了一项他认为是资产的负债而借钱，而我是为了一项确实是资产的资产而借钱。而且，我可以证明这一点。我的资产会把钱放入我的口袋。我知道这个事实。只要问问埃德这个银行客户经理就行。”

“所以，有好的负债，也有不好的负债。”迈克说。

“是老是坏都没关系。”富爸爸说，“关键在于是为负债而借钱，还是为资产而借钱。中产阶级是为负债而借钱，但他们认为那是资产。这就是由于不了解事实和看法的区别所造成的。关于金钱的运用，穷人和中产阶级更多地依赖于看法，而非足够的事实。”

“所以，你建议我们做‘家庭作业’，这样我们就能了解事实和看法的区别。”我说。

富爸爸点点头。

紧接着，我又说：“即使你的薪水比我爸爸的，你依然能够借到更多的钱，原因就在于你是为了资产而借钱。他有更多的一般劳动所得，而你有更多的被动收入。是这样吗？”

“这个区分相当好。”富爸爸笑了。

“我爸爸只能借这么多，是因为他赚的钱只有这么多。但是，如果你又发现了十间仓库或是其他生意，你就会变得越来越富有，工作时间越来越少，因为你是为资产而借钱；而我爸爸辛苦工作，为了购买负债而借钱。”我说，这一课开始慢慢地在我脑海中消化。

“这一区分更好了。”富爸爸点点头，“这是个非常微妙的区别，但区别就在于一种生活中充满了巨大财富，一种生活中却充满了辛苦的工作与财务困境。这就是为什么富人会越来越富。他们知道事实和看法的区别，知道资产和负债的区别，而且他们为了购买资产而借钱。”

“但是，今天我爸爸不可能出去购买一间仓库，是吗？”我问道。

“我不会这么建议他。”富爸爸说，“但是，他应该学习如何做到这一点。”

“学习如何做到这一点’是什么意思？”我问道。

“还记得《大富翁》游戏中的四个绿房子吗？”富爸爸问，“你们希望从小房子开始玩起，是因为你们不想用更多的钱来冒险。你们要知道，你们很可能会犯一些小错误。输钱是一个学习的过程。如果你们输了钱，那就说明有些东西你们还不太明白。所以，你们要把输钱看作是你们应该学习你们不知道的知识的信号，那样的话，你们为了接受教育而付出的代价就会很小。如果你爸爸现在就花几百万去买仓库，而且事先并没有买过那四个绿房子，那么同样的错误很可能意味着他在财务上的自我毁灭。”

“所以，你认为输钱也是一件好事。”我说。

“是啊。”富爸爸非常肯定地说，“只要代价很小，而你们又非常谦虚，你们可以从这些错误中学到一些经验教训。如果你们觉得错误就只是错误，而且你们又非常傲慢，不愿意从中吸取教训的话，那么下一次，同样的错误仍旧会发生，而且带来的后果会更严重。错误是非常有价值的学习工具。不要浪费这些学习机会，因为在生意界，你犯错的代价会一次比一次昂贵。每一次犯错时就从中吸取教训，这样你以后犯错的代价就很低；不从中学习的话，犯错的代价就会不断增加。”

“所以，如果我爸爸从小绿房子开始的话，有一天也能够购买仓库。”我说道。

“他可以做所有他想做的事情。”富爸爸答道，“我会建议他从小绿房子开始。但是，一般情况下通常会发生这样的事情，正如人们所说的，‘当我拥有足够多的钱时，我就会投资’。而当他们这么做时，他们那些‘足够的钱’很快就花完了。这就是我让你们做家庭作业的原因。从小绿房子开始，一步一步往上升级。但是，当许多人想在市场上进行大的厮杀时，往往会发生悲剧。他们的财富将会被屠杀殆尽。”

“就是因为他们不了解事实和看法的区别？”迈克问道。

“不止如此。他们还缺乏经验和相关的教育。许多人在财务上并不自由。他们从错误的人身上征求意见。这样的例子不胜枚举。这就是为什么我会说要获得财务自由。做到这一点，要从购买小绿房子开始，要了解财务报表是如何运作的。如果你们能读懂那些财务数字，你们就能在小问题变成大问题之前就发现他们；如果你们能读懂那些财务报表上的数字，你们就能准确地指出哪些是正常的，哪些是不正常的。”

“不动产听起来就像是一家公司一样。”我说。

“它的确是一家公司。”富爸爸说，“那间小绿房子就是一家公司。绿房子下的土地就是真正的不动产。那些租你们房子的人就是你们的客户。银行客户经理就是你们的资金合作者。这就是为什么我建议你们从开公司开始，从购买不动产开始。这样，在你们还小的时候，你们就不仅仅可以把一般劳动所得转化为被动收入，还接受了更好的财商教育，积累了更多的财务经验。等你们长大后，开始创建更大的公司、购买更大面积的不动产时，你们所接受的教育、所积累的经验就会非常有用。你们就会赚得更多，工作得更少，纳的税也更少。这就是财商。”

“那么，为什么要从开公司开始？而不是直接从投资不动产开始？”我问道。

“那是因为如果你有足够的金钱和经验的话，购买不动产会简单

很多。如果你比较有钱的话，人们会更愿意和你打交道；如果你破产了，他们则尽可能避开你。我还差20万美元才能购买那间仓库。如果不降价的话，我还能买到吗？当然可以，但是如果你有钱的话，事情就会简单很多，而且从风险投资的角度来看，贷款也更容易获得审批。如果你开了公司，你成为一个更好的商人的机会就会更多。如果你是一个不太会做生意的商人，无论如何你都不会变成有钱人。因此，如果你很优秀，你就会有足够的流动资金去购买所有你想购买的不动产或是股票和债券。一定要记得，购买你的资产的是你的生意，而不是你自己。”

“可是，那些没有自己的公司的人就不能购买不动产了吗？”迈克问道。

“当然可以。”富爸爸说，“一切皆有可能。但是，如果你没有收入或现金的来源，你需要花费更长的时间才能做到这一点。这就是我建议他们先成立一家可以赢利的公司的原因。一家公司比单纯为了钱而工作的人享有更多的税收优惠，这就意味着你获得不动产的时间会更短。你可以问任何一位银行客户经理，他们都会告诉你一家运营良好的小公司的赢利能力是最强的。一旦你学会经营一家小企业，而且它的现金流情况非常好的话，你的会计师会建议你购买不动产，因为他希望你能把一般劳动所得转换为被动收入，这样，你的收入就可以更好地合理避税。”

“那如果某人不想购买你提到的所有东西呢？”我问道。

“这就是我们生活在一个自由国度的原因。我们所有人都有选择权，可以自由选择成为富人、穷人，还是中产阶级。这一选择只能由个体自身来决定。”富爸爸说。

“每个人都有成为富人的潜力吗？”我问道。

“我非常希望每个人都有这个潜力。”富爸爸答道，“但并不是每个人都有这种欲望。”

“这是事实还是看法？”迈克问。

“这是我的看法。”富爸爸笑着说。

不同之处

1. 大多数事物都有可能成为资产或者是负债

例如，一套房子既有可能是资产，也有可能是负债。如果租户都搬走，而且没有人搬进去的话，富爸爸的仓库也就可能成为一项负债。如果我们所学到的知识非常正确而且有用的话，教育就会是一项资产。但是，如果这些知识已经过时，且不太正确，或是会误导我们的话，那么教育就会是一项负债。智商不是指你有多聪明，而是指你可以发现多少细微的区别。

2. 当人们把看法当作事实时，问题就会出现

例如，当一个销售员说“这套房子的价格会上涨”时，人们往往会陷入财务困境。如果有人那么跟我说的话，我只会问他：“你能保证吗？白纸黑字写下来吧，如果房价没有上涨的话你就赔我钱，怎么样？”一般情况下，这一看法会就此结束。

下面列举了一些可能会对一个人的生活（财务或是其他方面）带来问题的看法：

“你应该嫁给他。他会是个好丈夫。”

“买这只股票吧。它的价格会上涨。”

“继续前进吧，把她约出来。她男朋友不会介意的。”

“避税的最好方法就是买一套更大的房子。”

“她是一个很实在的销售员。她不会给我指一条错路的。”

“你永远不会成为富人。”

“他比你聪明。”

“不动产的价格总是在上涨。”

我们的许多问题和烦恼都源于我们总是把诸如“你应该找一份安全、有保障的工作，买一套大房子，并且做长期投资”之类的看法当作事实来使用。当然，我并不是指这一建议不好。我想说的是它真正的含义是什么。它就是一个建议。大多数建议只是看法，而不是事实。如果人们想要减少生活中出现的问题的话，很多时候，他们首先需要做的就是认清一件事，那就是他们把看法当成了事实，而这些看法是让他们陷入混乱之中的最原始的因素。

3. 实事求是

学习如何实现财务自由会让你更容易从事实中发现真相。我建议你们教会孩子实现财务自由的原因之一就是，他们能够更好地从数字中发现真相。

真相一：资产会让钱进入你的口袋

当你看到某张财务报表时，数字会告诉你真相（最好是经过审计的报表）。以富爸爸的仓库为例，下面这张示意图是银行客户经理看到的财务报表（见图

6-8) :

利润表	
收入	
出租仓库获得的租金	
支出	

资产负债表	
资产	负债
仓库	

图6-8 银行客户经理看到的财务报表示意图

真相二：负债会让钱从你的口袋里溜走

以我爸爸的房子为例，富爸爸看到的是下面这张财务报表（见图6-9）：

利润表

收入
支出
支付贷款

资产负债表

资产	负债
	我爸爸的房子

图6-9 富爸爸看到的财务报表示意图

在这个例子中，事实就是钱会流出。示意图中有一项支出，但却没有收入。因此，我爸爸的房子是一项负债，因为它把钱从我爸爸的口袋里拿走了。正是因为这一事实，房子被划进负债的行列。

如果我爸爸把房子租出去，那么，它就会把钱放进他的收入一栏，这样，这套房子就变成了资产（见图6-10）。

利润表

收入 爸爸出租房子获得的租金
支出

资产负债表

资产 我爸爸的房子	负债
------------------	----

图6-10 房子出租后的财务报表示意图

富爸爸区分资产和负债是以现金的流向为基础的。

这就是银行家和其他资深金融教授会分析财务报表的原因。他们首先会看看收入和支出栏，以此来确定什么是资产，什么是负债。他们会以这些事实为基础作出决策。

大多数人都坚持最大众的观点，他们只是按照自己的想法，把他们的房子称为资产，并放在资产一栏，从来不去考虑事实如何。他们会根据看法，而不是事实，进行财务决策。就像我说的，许多问题就是由于错把看法当事实而产生的。为了提高孩子们的财商，一定要让他们明白事实和看法的区别。

人们常常问我：“如果我还完了贷款，我的房子是不是就成为一项资产了？”这时，我一般会反问一句：“那么你的现金流形式是什么样子呢？”大多数情况下，房子是用于个人居住，这样的话，它仍然是一项负债，即使贷款已经全部还清；没有贷款，它会是一项负担较轻的负债，因为，为了拥有这套房子，你还会有一些相关的支出生。如果你仔细看一下，找找更细微的区别，你会发现，即使没有贷款，你的财务报表也会与下面的这张财务报表非常类似。

利润表	
收入	
支出	
不动产税负	保险
公共事业费	维护费
.....	

资产负债表	
资产	负债
	无贷款的房子

图6-11 永远是“负债”的房产的财务报表示意图

因此，即使没有贷款，房子也仍然是一项负债。但是，如果这个人把房屋的地下室租出去了，假设租金比那些支出高出100美元，那么这套房子将会逐步移动到资产一栏。在财务报表中，只有那些会让钱流入你的收入一栏、流入你的口袋的物品才是你的资产。

增值成本

人们常常和我争论“房子到底是不是一项资产”这一问题。他们认为房子是资产的论据为“但我的房子已经升值了”。这是一种看法。

事实上，他们在计算房子升值带来的收益时，应该把拥有这套房子所产生的维持成本扣除掉，就像刚才我们所提到的那些，比如房产税、维护费等。

如果富爸爸花10万美元买了一套住房，那么他知道，7年后，出售这套房子的价格至少为20万美元，这样才能拿回他原来支付的钱和所有的维持成本（假定年利率为7%）。

如果你认为拥有房子比租出去要好的话，那么，这仍是一种看法。

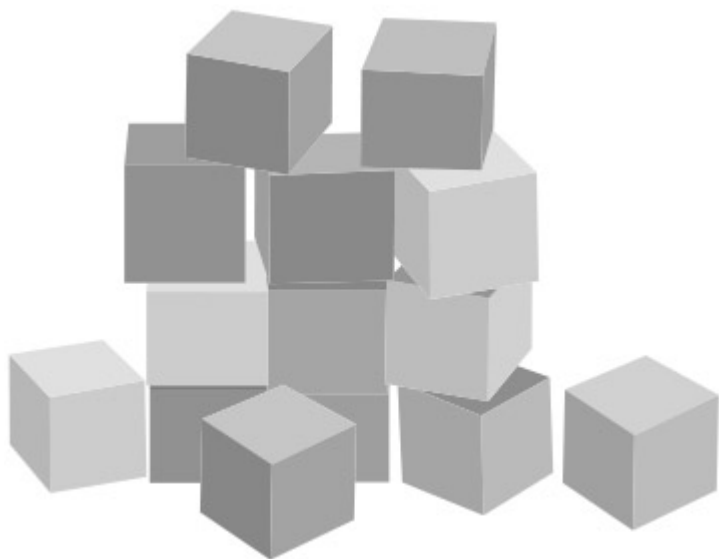
富爸爸说，如果你确切地知道，这一价格为10万美元的房子会升值的话，你应该买五套，其中一套用来居住（这是一项负债），其他四套用来出租（这些都是资产）。这样，那四套房子带来的现金流比你居住的那套房子所需支付的维持成本要多得多。最后，他会问：“你确定房屋的市价会上涨吗？还是这只是你的看法？”

注释

① 会计分录是对某项经济业务标明其应借应贷账户及其金额的记录。会计分录是由应借贷方、对应账户（科目）名称及应记金额三要素构成。——编者注

第七章

积木7：财富会像大树一样生长



你的房子是财富的象征吗

穷爸爸常常说：“金钱不会长在树上。”

富爸爸常常说：“财富会像大树一样生长。”

对我们家来说，钱永远都不够花。无论我爸爸赚多少钱，我们还是常常觉得手头很紧。而在富爸爸家中，钱则多得花不完。

几年前，我参加了一个儿童心理学家的讲座，讲座的主题是5~14岁之间的儿童如何发展她所谓的“取胜之道”（the Winning Formula）。她的研究表明，在这个阶段，一个孩子所作的决定，会形成他（她）日后生活所遵循的模式。她在讲座中说，孩子需要感受到他（她）的父母在支持他（她）所选择的取胜之道，无论他们是否同意孩子选择的道路。例如，如果一个孩子表示他（她）想成为电影明星，那么，他（她）非常需要感受到父母对于他（她）选择的这一人生道路的支持，即使他们的父母并不希望孩子走上这条道路。她认为，如果父亲或母亲反对孩子的愿望，或是忽视孩子的想法，并且说“去上学，找个工作，别再梦想成为明星”之类的话，那么孩子就会开始产生逆反心理，或是与父母争论不休。儿童心理学家还说：“争论往往源于一条取胜之道与另一条取胜之道之间的冲突。”

她认为，在孩子这一阶段的心智和情感发展过程中，会出现以下五种可能性：

（1）大人会鼓励孩子们遵循自己的想法，寻找自己的道路。无论他们怎么做，父母会一样爱他们。如果知道这一点，他们会比较有安全感。

（2）孩子们屈从于父母的意愿，抑制自己的想法，采纳父母的建议。例如，一位小朋友可能放弃自己在好莱坞发展的念头，选择成为一名医生，而原因只是他的父母觉得家里应该有一位医生。

（3）孩子们会意识到他们根本不可能实现自己的梦想，更不用说父母的梦想和期望了。他们可能会逐渐养成消极的态度，总是想“这有什么用？”之类的问题。他们可能很想成为一名医生，但却觉得他们的潜力不足以让他们从医学院顺利毕业。如果这种态度很强烈，他们就会觉得，无论他们做什么，永远都做不好。他们会放弃他

们的取胜之道，开始过上漫无目的、无所事事的生活。

（4）孩子们会对父母想把他们的意愿强加于自己身上的做法很反感。

（5）孩子们觉得父母根本不在乎他们。他们会或多或少地接受父母的意见，走上一条折中的道路。

有些孩子可能想通过变得出类拔萃来吸引父母的注意力。例如，一个小孩可能会成为一名学术名人或是体育巨星，从而引起父母的注意。

或者，如果不能得到父母的关注，一个小孩可能会采取一些让父母感到震惊的方式来吸引他们的注意力。例如，因为父母的忽视而报复父母，甚至是伤害父母，即使他们的父母可能非常关心他们。

听着她的讲座，我不由自主地想起了自己的童年。过去的一幕幕在脑海中重演。在我6岁和8岁的时候，那时是我们家最贫困的时候。没钱的恐惧像乌云一样笼罩着整个家庭。我们家共有6个人，有好几次都是5个人同时住院。唯一一个没有生病的就是爸爸。我清楚地记得，爸爸坐在狭小的餐桌上，努力计算着怎样支付医疗费用，怎样用剩下的钱养活家人。我是4个孩子中的老大，我记得那种无助的感觉，也记得不知道如何去帮助爸爸消除他的焦虑。我还记得，我非常希望了解赚很多钱的方法，这样我就可以帮助爸爸还有我们家摆脱困境。

我8岁时，爸爸找到一份薪水比之前高的工作，我们家就从夏威夷的火奴鲁鲁^①（檀香山）搬到了比格艾兰^②。搬家意味着他不得不暂时搁置他的深造计划。在火奴鲁鲁时，他一直努力进修。然而，养家的花费加上医疗账单造成的重担，为他的学业深造画上了一个句号。除了全职工作，他还找了一份兼职，想以此来贴补家用，但情况还是没有好转。即使在医疗费用全都付完之后，对于没钱的恐惧仍像电流一样贯穿我们家中的每一个人。虽然他赚的钱比以前多了，但我们家还是常常没钱可花。每到月末时，妈妈和爸爸总是会争吵，说一些诸如“钱都花哪儿了？我每天拼命赚钱，可无论我赚多少钱，我们还是没钱花”之类的话。

一天晚上，爸爸去参加家长教师协会（Parent Teachers Association，简称PTA）举办的会议，我看到妈妈独自坐在厨房里哭泣。我问她发生了什么事，她递给我一张纸，顶端印着银行的标志。那是一张金黄色的银行对账单。在计算机时代之前，各个条目的内容都是用人工打字机打印出来的。账单上2/3的条目都是用黑色墨水打印的，下方那1/3的条目是用红色墨水打印的。我把这张银行对账单和先前几个月的对账单对比了一下：每月的对账单中，用红色墨水打印的条目逐渐增多了。当时，我只有8岁，还不能清楚地了解“红字”（即赤字）意味着什么。我能做的只是上前给妈妈一个拥抱，可是，在内心深处，我却感到非常无助。

“每次我把银行对账单拿给你爸爸的时候，他就会非常生气。”妈妈说，“他很生气，抱怨我花的钱太多。儿子，我并没有花那么多钱。我都没买什么东西，钱就没了。然后，我就只好开支票，最后，透支数额就会以红字的方式出现在银行对账单中。”

“爸爸在做什么？”我问妈妈，“为了解决这个问题，爸爸会怎么做？”

妈妈抬头看了我一眼，说道：“他只说了一句话，那就是他会更努力地工作。但我却说，这会带来什么不同的结果吗？就算你工作得再辛苦，你能赚到的钱还是只有那么多。然后，他就生气了。”

我虽然不知道如何解决我们家的难题，但我暗暗发誓，我一定会找到解决办法的。接下来那一年，我们家搬到了城市的另外一端，我转了学，遇到了迈克和他爸爸，就是那个成为我的富爸爸的人。

这些记忆在我的脑海中上演着，我几乎可以听到那位儿童心理学家在说：“男孩们在这一时期需要感受到他们与父亲之间的那种非常安全的关系。如果一个男孩觉得爸爸并不赞同他的取胜之道，那么他们之间的关系就会开始破裂。然后，这个男孩可能会去寻找另外一个父亲的形象。这个男孩可能会寻找另外一个父亲或是导师来引导他。男孩们和母亲的关系一般会更密切一些。原因很简单，无论孩子们怎么做，母亲都一样疼爱他们。也就是说，母爱与父爱的表达方式是不同的。但是，如果父亲和儿子之间的关系比较紧张的话，父亲和儿子

在心智、情感、物质等各个方面都会产生争执。这对于女人们来说似乎很奇怪，但这种争执却是男人们之间表达爱的方式。”

听完那位儿童心理学家的讲座的那个晚上，我坐在家里，想了很多很多。我发现，虽然她讲的大多数内容对我个人的生活并非完全适用，但她的看法却正中要害。当时，我已经48岁了，但某些记忆却清晰得像是发生在昨天一样。

那天晚上，我清楚地回忆起决定去探寻金钱的奥秘的情景。我清楚地记得，9岁时，我决定紧随富爸爸的步伐，听从他说的话。其实，我并不清楚他都知道些什么，也不了解他知道的是不是刚好就是我想知道的，但在我内心深处，我对他非常感兴趣。他似乎知道我想寻找的答案。而我真正的爸爸却似乎更专注于他的事业、他的课题，以及他对于整个社会的重要性，而非专注于满足家庭的财务需求。由于回忆起妈妈因银行对账单上的红字而轻声哭泣，我和爸爸的关系产生了一道裂痕。我知道，我不得不去寻找我爸爸并不知道的答案。

两种金钱问题

“有两种金钱问题。”爸爸对我说，“一种是钱不够多，另一种是钱太多。你想要面对哪种问题？”

就像之前我在《富爸爸穷爸爸》一书中所写的，一个爸爸教会我如何制作简历，另一个爸爸则教会我如何撰写公司计划。富爸爸一直在写新的公司计划和投资计划，或是修订之前的计划。“听说过这句话吗？‘凡事预则立，不预则废。’”他在某个星期六问我和迈克。我们俩点点头。“喔，这句话说得一点也没错。”他说，“大多数人都在计划如何去赚钱，但他们却没有计划在赚到钱后该怎么去花钱，这些人遇到的问题都是没有足够的钱；如果你在赚到钱之前，就为如何花钱制订了一个非常好的计划，那么，你的问题就会变成拥有的钱太多。”

穷爸爸的计划，用那位儿童心理学家的话来说就是“取胜之道”，是一个非常简单的计划。他的计划就是上学，找工作，然后努力工作。他上学是为了学习如何赚钱，但他从未学过赚到钱后如何去花

钱。很显然，他的计划就是赚钱，每次加薪后可以买套更大的房子或是买辆新车。这就是为什么在医疗费用支付完以后的很长一段时期内，我们家仍一直那么缺钱。

富爸爸的计划，就是从他创建的公司里赚取一般劳动所得，然后购买资产（而不是负债），并且通过这些资产产生被动收入和投资组合收入。富爸爸他们家面临的问题往往都是钱太多。那么，我是怎么知道这些的呢？我会知道这些，是因为富爸爸让我看了他的银行对账单及他自己的财务报表；我会知道这些，是因为他带我去和他的银行客户经理、律师及会计师见面；我会知道这些，是因为他的会计师总是通知他去领更多的薪水，或是捐献更多的钱；我会知道这些，是因为富爸爸总是为他的钱寻找更多的投资机会。没多久，这些就成为他的全职工作。他的一般劳动所得需要快速转变为被动收入和投资组合收入。他把总收入的30%用于维持日常生活，其余的70%全部用于投资，这样一来，他不得不面临钱太多这一问题，而且这些钱还在不断增长。他赚到的钱太多了，所以他把大量的时间用于寻找新的投资机会，而这一切，又让更多的钱流入了他的口袋。到50岁时，他不得不专门雇用一个人来为他处理投资所得，并雇用另外一个人将他的钱用于慈善事业。

微软的创始人比尔·盖茨也面临同样的问题。他不仅雇人为他工作赚钱，而且雇人为他的投资所得和捐助慈善事业而工作。他跟富爸爸面临着同样的问题。

持久的印象

富爸爸所说的“钱可以多得花不完”的观点是在所有关于金钱的观点中让我印象最深刻的。从小在一个比较贫困的家庭长大，这给我带来很多痛苦。但是，富爸爸告诉我，我也可以过上钱多得花不完的生活，这一观点像一抹曙光照亮了我黑暗的生活。

在我们家，每个人都对没钱可花而感到深深的恐惧。这种恐惧影响着我们的人生观和价值观。穷爸爸常常说：“你们以为钱是长在树

上的啊？你们知道我工作得多么辛苦才能让你们有饭可吃、有衣可穿吗？”

担心钱不够花的恐惧笼罩着整个家庭。这种害怕影响着我们的思维方式，常常让我们不知所措，最终，这一担心变成了现实。我们非常担心钱不够花，而这使得我们在现实生活中永远都没有足够的钱。这已成为一种自证预言^⑤。就像《新约》中所说的：“道成了肉身，住在我们中间。”对于没钱的担心已经变成了我们家的肉身。

富爸爸常常安慰我说：“我让你看我的银行对账单还有投资组合收入，是为了让你知道，这个世界上有着数不清的财富；你妈妈和爸爸让你看银行对账单，是在告诉你这个世界上没有足够的钱。你一定要记得这两个世界都有可能存在，而你要做的就是选择你想要生活的哪个世界。”

这两种银行对账单的图片深深地印在我的脑海里，并一直伴随着我。我知道，如果不是遇到富爸爸的话，我肯定会追随我父母的步伐——走上一条辛苦工作，背负着巨额账单，还要一直担心钱不够花的道路。但刚好相反，我追随了富爸爸的步伐——走进财商的世界，一个对于金钱的力量有着正确的看法，一个让我知道我可以决定过哪种生活的世界。虽然当时我并没有钱，但我选择了一个计划，这个计划可以让我过上有花不完的钱的日子。

不同之处

1. 金钱有三个世界——富人世界、穷人世界和中产阶级世界

富人的孩子有很多优势，其中一个就是他们来自于一个什么都不缺的世界。优越的物质环境影响着他们的人生观和世界观。富人的孩子在很早的时候就可以接触到投资、信托基金、生意、会计师、律师及银行客户经理。他们的第一选择往往是投资，第二选择是工作。而生长在穷人和中产阶级家庭中的孩子，他们的第一选择往往是工作，然后是拥有一套大房子和一辆漂亮的轿车。最后，他们才有可能考虑投资。我注意到一些区别，那就是，如果把投资作为第一选择的话，孩子们所接触的观念是，他们会拥有数不清的钱，会成为钱财的优秀管理员，会为了未来而小心谨慎地把钱财储存起来。

如果你和你的孩子一起玩《现金流》游戏的话，那么你就已经开始教他们从

他们所拥有的东西中创造足够的财富，而不用考虑他们开始时到底拥有多少东西。我们家有一个坏习惯，那就是每次加薪后，都去购买新车、更大的房子等更多的负债。

富爸爸教我和他儿子把我们总收入的30%拿出来，把其中的10%放在存钱罐中用作储蓄，10%用于投资，10%用于缴纳什一税^②。他让我们先把总收入的30%拿走，又教我们要对剩余的大量财富做好预算。在拿走30%之后，我们要告知自己，我们拥有足够的钱，而不是告知自己没有足够的钱去买想要的东西。

他常常说：“富人会先付给自己钱。他们会毫不迟疑地拿出30%的收入付给自己。然后，他们再花钱，支付账单。穷人和中产阶级会先花钱，然后再试图将剩下的钱用于储蓄。问题是，他们几乎不可能剩下钱。”

为了更清楚地表达他的上述观点，他画了下面这张表（见表7-1）：

表7-1 “穷人和中产阶级”与“富人”在支配“金钱”时的先后顺序

穷人和中产阶级	富人
1. 赚钱	1. 赚钱
2. 花钱	2. 缴什一税
3. 缴什一税	3. 投资
4. 如果有剩余的话就储蓄	4. 储蓄
	5. 花钱

然后，他在“穷人、中产阶级”和“富人”之间画了一条线，说道：“左边这些人总是为右边这些人工作。”

2. 从储蓄罐开始

当我还是个小孩时，我有三个储蓄罐；当我成年后，我仍然拥有三个储蓄罐。虽然我不再像过去那样使用那三个储蓄罐，但他们仍会随时提醒着我，“钱足够多”的世界的确存在，而且，是否生活在这个世界是由我来决定的。如果我不能控制花钱的欲望，那么，那三个储蓄罐就会是空的，我就会生活在一个钱不够花的世界中；如果我能够养成先付钱给自己的习惯，那么我知道，我将会生活在一个“钱足够多”的世界。

当人们问我他们怎样做才能解决财务问题时，我告诉他们要买三个储蓄罐，每天都要在每个储蓄罐中存钱，即使是每天只放一美元进去。很多人都以为这是玩笑话，希望寻找出更好的答案，其实，我是认真的。我建议他们每天都做这个

简单的练习，是因为每个人都要把他们的认知从“钱不够花”转变为“拥有足够多的钱”。如果这个习惯没有养成的话，那么这个人就很可能退回到那个钱不够花的贫困世界。

3. 增加百分比

当我跟成年人提到要把总收入的30%拿走时，他们常常会发出一片抱怨声。他们之所以会抱怨，是因为他们现在要靠总收入的110%才能维持生活。只靠总收入的70%来生活的话将会是一件非常痛苦的事情，而且这会让他们的生活方式发生巨大变化。我告诉他们：“那么，你们就从3%开始，但是一定要开始。一开始，你可以只在那三个储蓄罐中各放入总收入的1%。这样，如果你每个月的税前收入是1000美元的话，那么就在每个储蓄罐中放入10美元。”然而，他们还是会抱怨。所以，我才会说：“让你们的孩子们从小就开始养成这个习惯，这样，他们就不必去感受财务紧缩的痛苦。”

如果你计划从30%的比例开始，你一定要继续努力，逐步提高这一比例。也就是说，不仅仅是这30%，你要为了存钱而工作，要缴纳什一税，要投资，然后逐渐把这一比例提高至40%，甚至是50%。我读过许多世界巨富的传记，他们中的大多数至少会将总收入的50%用于投资。

也就是说，他们将总收入的50%用于投资，剩下的50%用于维持生活。正是这一习惯让他们成为了富人。邓普顿基金会的创始人约翰·邓普顿爵士曾经说过，即使在他和他妻子的财务状况很糟糕的时候，他们仍然保持着将总收入的50%以上的份额用于投资的习惯。因管理家庭资金而养成的这一习惯，可能就是他的基金获得如此大的成功的原因所在吧。

穷人往往都将100%的收入用于维持生活，下个月继续努力工作，然后再依靠下个月收入的100%维持生活。而富爸爸到后来只依靠总收入的10%维持生活，其余收入都用于再次投资。因此，如果你想赚很多钱的话，就开始将收入的一小部分存起来，缴什一税，然后投资，并且要做好逐步提高这一比例的计划。穷爸爸总是说：“当我有钱剩下来时，我就会开始投资。”问题是，他永远都不会有钱剩下来。因为在他看来，无论如何，钱总是不够花。

4. 不要量入为出，要拓展你的收入来源

穷爸爸工作得非常辛苦，并试图依靠他的收入来维持家庭生活。他常常说：“别乱花钱，我们应该量入为出。”富爸爸总是说：“不要量入为出，要学会拓展你的收入来源。”他所谓的“拓展收入来源”，是指要将焦点集中于增加你的收入，而不是试图靠你的收入来维持生活。他还说：“穷人总是量入为出，中产阶级通过借钱来拓展他们的收入来源，而富人则通过明智地制订计划、做预算、开公司及投资来拓展他们的收入来源。”

现在，我常常听财务顾问对人们说：“剪掉你的信用卡。”事实上，你没必要

用剪掉信用卡的方式让自己成为有钱人。^⑤我还听他们说：“要量入为出。”仅靠这一条建议并不会让你致富。对于穷人和中产阶级来说，这可能是个好建议。但是，如果你想成为有钱人的话，你就应该学会拓展收入来源。《现金流》游戏证明了建立强大的资产栏的重要性，以及资产怎样促进现金流的增加。

当我告诉人们富爸爸只靠总收入的10%维持生活时，他们大都会说：“我做不到这一点。我的钱太少了。”他们之所以会这么说，是因为他们并没有问我富爸爸总收入的10%是多少。富爸爸是白手起家的，他的好习惯让他不断发现这个钱越来越多的世界。他并非量入为出，他只是把越来越多的钱放入资产一栏，从而增加他的收入来源。他会开公司，会投资不动产。在他看来，钱不是长在树上，但当他不断扩大他的企业时，财富就会像大树一样生长。

我的高学历穷爸爸一直都试着做到量入为出。但有一个问题，随着他年龄的增大及通货膨胀的持续增加，他的实际收入不断下降。他看到的总是那个钱不够花的世界，所以，那个世界变成了他生活的真实的世界。富爸爸看到的是一个钱足够多的世界，而那个世界也变成了他所在的真实世界。

5. 我们的教育系统教给我们的太少了

西方经济学采纳了经济学家托马斯·马尔萨斯的人口理论^⑥。该理论认为经济学是研究稀缺资源的配置的学科。目前，这一经济理论已经过时。该理论在工业时代初期非常盛行。事实上，托马斯·马尔萨斯并不是一个经济学家，而是一位新教牧师。

如今，我们已步入信息时代。在这一时代，通过科学技术，我们可以用越来越少的投入生产出越来越多的产品。运用现代科学技术，我们甚至可以从那些我们认为已经开采完毕的矿藏中发现黄金这类所谓的稀缺资源。我们可以从我们认为不可能有石油的地方发现石油。在机械世界中，最具代表性发明的就是计算机。早期的计算机体积非常大，占用很大的空间，要靠很多人来运行，而且还非常昂贵。如今，我们的计算机只需几百美元就可以买到，而且体积很小，但功能却比老式的大型计算机多很多。

如果人们仍然用马尔萨斯的经济学理论来考虑的话，问题就会越来越多。现在，我还是会听人们说：“我的薪水该涨了，因为我已经在这儿工作了五年。”这是工业时代时人们的想法。在当今这个技术越来越便宜、全球竞争越来越激烈的时代，我们每个人都必须做更多的工作，才能得到跟以前一样的回报。有一个好消息，那就是廉价的技术让更多的人都能做到这一点。用这么少的人做这么多的工作，这已经是最简单不过的事情了。这的确是个好消息。但是，如果人们仍然认可过时的稀缺资源这一经济理论，认为他们做较少的工作就能获得较高的回报的话，那么，好消息恐怕就变成坏消息了。

6. 态度就是一切

我曾在俄亥俄州的代顿市和一位年轻人聊过天。当谈论到致富之路时，他说了一些我听过许多遍的话：“有一次，我为本市一位很富有的人递送一台电视机。让我非常惊讶的是，他自己一个人坐在他的大房子里。那时，我发现，大多数富人之所以会富有，是因为他们把很多人踩在脚底下，所以，没有人愿意陪伴在他们身边。”

听了他的话，我问他为什么他会记得那个关于财富的记忆。思考片刻之后，他回答说：“那是我第一次看到有钱人的房子，所以我一直记着这一幕。”

这一区别的关键就在于我们都倾向于看到我们想看到的那一面。很多时候，我都会遇到一些财务状况不太好的人，他们对富人有一些看法，会用不太友善的目光去看待富人。

例如，我经常听到人们说下面的话：

- 我不想变成有钱人，因为有钱人生活得并不幸福。
- 有钱人都很势利，很贪婪。
- 有钱人根本不关心穷人的死活。

心理学家把这种普遍存在的负面结论和人身攻击称为“人格诋毁”。人们之所以会这么做，是因为他们必须贬低某些人，这样他们才会感觉舒服一些。在我们家，我妈妈和爸爸并不认为他们缺少财商，而是认为他们的受教育程度要比富爸爸高很多，所以他们更关心如何去帮助别人，而不是如何剥削别人。他们认为富爸爸就是在剥削别人。他们不喜欢富爸爸，因为他有数百名员工，而且他们认为富爸爸并没有支付给员工足够的工资。这也是他们认为富爸爸在剥削员工的原因。他们看到的是E象限，而富爸爸看到的则是B象限。

总之，在我们家，孩子一生的取胜之道已经成形。我认为，我们应该给孩子提供更多的选择，让他们可以选择一条无论是长期来看还是短期来看都能让他们维持生计的取胜之道。一个家庭的态度最好就是让孩子们有选择的自由。

问自己一个问题：你们家是财富的象征还是贫穷的象征？当你和你的孩子一起玩《现金流》游戏时，我建议你开始和孩子们讨论一下富有的世界，而不是贫乏的世界。这是孩子们开始形成取胜之道时，他们能够学会的一条最重要的观点。

注释

① 火奴鲁鲁：美国夏威夷州首府和港口城市，华人称“檀香山”。——编者注

② 比格艾兰：美国夏威夷群岛中最大的岛屿。——编者注

③ 心理学术语，指人会不自觉地按已知的预言行事，最终令预言发生。

——编者注

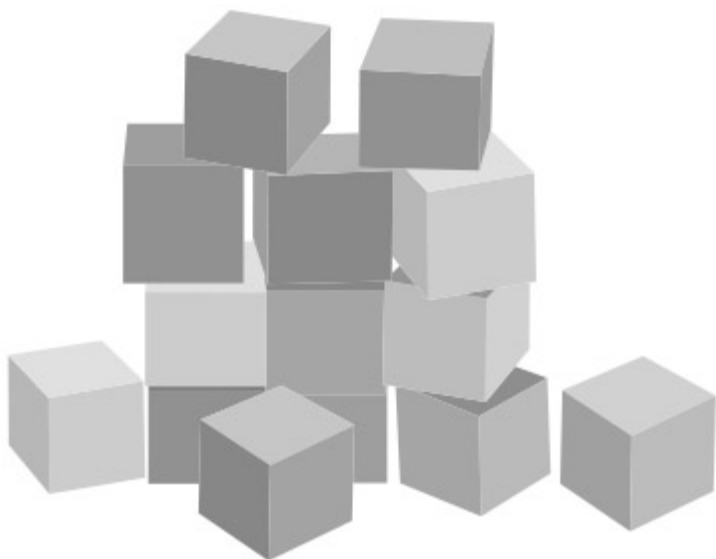
④ 什一税源起于旧约时代，由欧洲基督教会向居民征收的一种主要用于神职人员薪俸和教堂日常经费及赈济的宗教捐税，这种捐税要求信徒按照教会当局的规定或法律的要求，捐纳本人收入的1/10供宗教事业之用。——编者注

⑤ 相关内容可参见南海出版公司于2013年出版的《富爸爸致富需要做的6件事》一书。——编者注

⑥ 马尔萨斯的人口理论源于前人的思想。它在客观上提醒了人们注意人口与生活资料比例之间的协调，防止人口的过速增长给资源带来压力。——编者注

第八章

积木8：注意你的语言



语言是你拥有的最强大的工具

每当人们问我富爸爸和穷爸爸两者之间最重要的区别时，我都会毫不犹豫地：“区别就在于他们会选择不同的语言。”当我还是个小孩子时，我就开始注意到两个爸爸使用着不同的词语，而这些不同全都反映在他们的生活中。因此，当有人问我：“如果我想变得富有，我该从何开始？”我总是说：“开始注意你使用的语言。语言虽然是免费的，但它们却是你拥有的最强大的工具。”

我爸爸总是习惯说这样的话：

“我买不起。”

“你做不到。”

“我之所以不富裕，是因为我拥有你们好几个孩子。”

“我只是一名学校老师，老师一般都不会赚很多钱。这就是我不是有钱人的原因。”

而另一方面，我的富爸爸却告知我和他儿子要注意我们的措词。他常常说：“注意你的语言。富人会用富人的语言，而穷人会用穷人的语言。”

几年前，我和生活在加利福尼亚的圣迭戈^⑥欠发达地区的一群人聊过一次。他们都非常关心自己的孩子。和全天下的其他父母一样，他们也希望自己的孩子过上最好的生活。那次会面中，一位年轻的妈妈站起来说：“你非常幸运，能有一个富爸爸。但我们并没有。我们没有多少钱。如果我们想给孩子提供物质条件优越的生活，我们能做些什么？”我毫不犹豫地說道：“从你使用的语言开始。”

那位年轻妈妈一直站着，不太相信地说：“你是说我的英语说得不好吗？你是说我的英语说得不恰当吗？”

“不是。”我斟酌了一下我的用词，“你的英语说得很棒。我是说你

需要改变你使用的语言，如果可能的话，你要学会在家里使用更多的商业词汇，在学校也要这么做。”

“请给我们举个商业词汇的例子吧。”坐在屋里的另一位女士说道。

“好。”我想了一会儿。我看着这群人，说道：“我的公司过不了几

个月就要进行首次公开募股，开始挂牌上市。同时，我们需要争取到一些夹层融资^②，并提供一些优先股股票和次级债券^③。IPO后不久，我们可能通过二次发行筹集更多的资金。”

我在屋子里扫视了一遍，然后问道：“有多少人听懂了刚才我说的话？”屋子里面坐了大概45个人，只有2个人举了手。对于他们的诚实，我表示了感谢，然后说：“事实是，没有几个人明白我刚才说的话。”

“那些就是商业词汇吗？”一个人问。

“这只是其中的几个而已。”我答道，“事实上，有许许多多类似的商业词汇。每个词语都有其特别且非常重要的含义。”

“而且，一个人明白的这类词语越多，他就越容易获得巨大的财富。”坐在第一排的一个年轻人说道。

“没错。”我答道，“你们看，虽然我们说的都是一样的语言，但我们说的词汇却是不一样的。如果我们不能使用同样的词汇，那么我们可能会听不懂其他人说的话。”

“可是，这很正常啊。”人群中的一位年轻男士说，“如果喜欢汽车，而另外一个人不喜欢，那么，我们当然说不到一块儿去。”

“你说对了。”我说，“正是因为这样，虽然你们的孩子可以以优异的成绩从学校毕业，但他们完全不知道有钱人的语言，也就是商业语言。”

“你是说有钱人的孩子在家就能学到这些词汇？”有位女士问道。

“有些确实如此。他们很容易就能学到，因为他们的父母常常使用这些词汇。”我说。

“你的意思是说虽然我们把孩子送去了学校，但他们并不能学到有钱人的语言？”另外一位妈妈对我的话充满怀疑。

我缓缓地点头：“我真正想说的是，如果你们想提升你们这个团体及团体中成员的财务状况，你们首先就应该学习那些学校没有教你们的词汇。这就是整个过程的开始。如果我说‘无抵押融资渠道’，你们有几个人知道我在说什么？”

这次，没有一个人举手。

我笑了笑，问道：“你们有多少人知道信用卡是什么？”

现场一片哄笑，几乎所有人都举起了手，甚至包括一些年幼的孩子。

我也大笑着说道：“无抵押融资渠道和信用卡的意思几乎一模一样。”

“你是说对于同一个东西，一种描述使用的是商业语言，而另一种是人们日常使用的语言？”坐在第一排的那位男士问道。

我点点头。“我们上小学和中学时，学习的是学术语言。我们学到的是学校老师所使用的语言。接下来，如果我们读法学院，那么我们会学到法律术语；如果读医学院，那我们就会学到医药术语；而秘书会学到秘书语言；等等。”

“因此，他们这些年轻人可能在学校表现得相当好，但其实并没有学到任何有钱人的语言。相反，他们学到的是中产阶级的语言。”那位年轻的女士说。

“还有价值观。”我静静地说，“这就是为什么你会听到许多人说，‘我在寻找一个安全、稳定的工作，然后，我打算买梦想中的房子，因为房子是一项资产。’他们会使用这些语言，是因为这些语言正是他们所熟悉的。”

“那么，你的富爸爸都教了你什么？”

“他并没有让我找一家公司去工作，而是建议我走出去，开自己的公司。”

“但是，并不是所有人都能开公司。”一位坐在后排、戴着棒球帽的中年男人说道。

我静静地站着，听着他的声音在屋里回荡。时间一分一秒地过去，声音仍旧在整个屋里回荡，异样的沉默让人不寒而栗。

“改变我的语言。”这位中年男人说道，“为什么我要改变我的语言？听着，我来这儿是因为我被解雇了两次。我需要支付账单，需要抚养孩子，而你给我的最好的建议竟然是改变我的语言。我需要一份高薪的工作，这样我就可以养活我的家庭。我不想成为有钱人。我只希望有足够的钱来维持我们的生活，而你说的只是让我改变我的语

言。你就只会说这些。”语毕，他站起来，怒气冲冲地离开了。

就在他离开时，其他三个人也站了起来。其中有一位年龄和我相仿的女士，她转过身来说：“我已经听过许多像你一样的有钱人在欺骗我们，我不要再听下去。就是你们这样的有钱人在利用我们这些诚实、勤劳的人。然后，你站在那里，说你的富爸爸告诉你如何开公司，你的富爸爸教你商业词汇。喔，恭喜你，你这么幸运。但我爸爸并不是有钱人。就是因为他不是有钱人，所以我也永远不会成为有钱人。你所说的只是让我注意我的语言。这简直是在浪费时间。”然后，她转身离开了。

我站在那里，不得不提醒自己要深呼吸。我几乎无法呼吸。但我还是什么都没说，虽然她表现出的激动出乎我的意料。但我觉得，最好还是让那些仍坐在后排的人们好好思考一下这些话。

最后，那位抱着孩子的女士站起来说：“所以，这就是你说‘注意你的语言’时想要表达的意思。”

我点点头。

“这就是你说‘我们的语言会反映在我们的实际生活中’时想表达的意思。”这位女士又说道。

我再次点点头。

“我不希望我的孩子在说那些话的环境中长大。”她说。

另一位女士站起来说：“喔，我确实是在那样说话（刚才离开的那几个人的说话方式）的家庭中长大的。那些离开的人就像我的父母一样——他们都非常善良、勤劳，终生都在为了摆脱财务困境而努力奋斗。”

“这对于你的生活有什么影响？”我问道。

“喔，我当然没有学到多少关于金钱的知识。我学到的是对金钱的愤怒，是在金钱面前的沮丧。”她继续说道，“我学到的摆脱贫困的方式就是上学，这样我就能找份好工作，我确实也是这么做的。但我必须承认，在金钱面前，我还是万分沮丧，就像我父母在面对金钱时那样。有时，当我听到跟你类似的人们说每年赚百万美元时，我就会变得非常生气，我打拼得那么辛苦，年薪也就不过4.5万美元。”

另一位女士也站了起来：“你知道，最困难的部分就是那些想法也会在我脑海里尖叫。每次提到钱时，我脑海中的声音就没办法停下来。我对金钱也有着同样愤怒和沮丧的看法。我只是没有像那些离开的人那样大声说出来而已。我该怎么办？”

“你能说这些，我很高兴。”一位跟我年龄相仿的男士说，“我也有同样的想法。五年来，我参加过很多励志性的研讨会来学习如何积极地思考事情、描述美好的事物，并且友好地对待其他人。我这么做了，而且的确有了效果。但在金钱面前，在账单面前，在梦想、在前进的欲望面前，我还是感到很沮丧。我真的希望家人都能生活得更好，但是积极的思维和积极的语言只能让我走到这一步。它们并不能偿还我的账单。”

对于他们能留下来，我表示了感谢。然后，我做了个深呼吸，整理了一下思路，开始给他们讲解我所了解的关于金钱的知识，而这应该是我所讲过的关于金钱的最重要的一课。“你们有多少人读过拿破仑·希尔^⑥的《思考致富》（Think and Grow Rich）一书？”屋里还剩下大约40个人，有5人举起了手。

“那么，有多少人读过詹姆斯·爱伦^⑦的《思考的人》（As a Man Thinketh）？”这次，这群人中只有一个人读过这本书。

“不知道你们有没有注意到，这两本书都特别强调‘思考’一词。就像‘工作’一样，‘思考’也是个动词。动词就是表示行动的词汇。提到钱时，金钱问题最多的那些人都会为了钱而拼命工作，但他们却未能改变他们关于金钱的看法。他们是在工作，而不是在思考。就像我常常说的，拿破仑·希尔的书以《思考致富》命名，而不是《努力工作与财富圣经》。”

短暂的沉默后，那位抱着孩子的女士站起来，慢慢地说：“因此，我们所做的是我们所想的事。”

我点点头。

“那么，要想改变我们在做的事，我们就必须先改变我们的想法。”

我再次点点头，鼓励她继续说下去。

“我们在做的就是我们在想的。我们曾经想的是上学，找个好工作，买套房子，买辆车，花钱过上好日子，为了支付账单而努力工作。”

我静静地站着，等着她继续往下说。

“这样想的话，我是不会成为有钱人的。我会做的就是努力工作，支付账单。然后，我会变得很生气，很沮丧，因为我没钱。而像你一样的人们都能赚数百万美元。”

整个屋子里的人都在等着她整理自己的想法。

“我所做的，是我脑海里飞舞的那些语言让我去做的。如果我不改变我的语言，我就会一直做同样的事情。”她的目光开始变得有些呆滞。她之所以会看起来呆呆的，是因为她正在做富爸爸常常说的：“注意你的语言。”她的目光有些呆滞，是因为她正默默地在内心深处反省她这一生中对自己说过的话。

她一个人站在那里，想着她曾对自己说过的话。整个屋子异常安静。我想，其他人也和她一样，在想着自己说过的话。这是一个大家深思的时刻，是大家自我反省的时刻。这是一个打破世界的喧嚣，让我们的思想、我们的灵魂可以有片刻安宁的时刻。在这些时刻，生命变得多姿多彩的可能性不断增大。在这些时刻，在我们的脑海中不再充斥着喋喋不休的时刻，我们可以仔细审查我们已坚持了多年的取胜之道。在这些寂静的时刻，我们可能会决定修正我们的取胜之道。在这些时刻，我们会抓住可以改变我们的命运的力量。

“因此，我努力工作，买一套漂亮的房子，支付账单，享受生活，抚养孩子，并且活在当下，因为这就是我决定我想要做的事情。”这位年轻的妈妈说，“而且，我的生活不会发生任何变化，除非我改变我的取胜之道，除非我改变我脑海中的画面。”

“这些不必有大的变动。”我说，“只要改变或是增加一些语言就可以了。你瞧，你做的这些事情我也同样喜欢。我想我们大多数人都想要同样的东西。只是有些语言遗失了而已。”

屋子的后排坐了一个年纪稍大、穿着非常考究的绅士。他静静地坐着，听着大家的对话。他站起来说：“每次我需要更多钱的时候，

我只会出去更努力地工作。我会找一份兼职工作，或是加班。你说的是工人阶级的语言。”

“喔，我并没有那么说过。”我轻声说。

“不，不。”他说，“我明白。你不是在指出工薪阶层的错误。我只是想弄明白，你是说我在用工人阶级的语言，而你在考虑事情时使用的是你富爸爸的语言。你使用的是商业词汇，而我使用的是工人词汇。你是这个意思吗？”

“是的，我是这个意思。”然后，我问他，“为了生活，你在做什么工作？”

“我是这个城市的工程师。”他说，“我的薪水还不错，但是，为了孩子们能顺利读大学，我在做一些额外的工作，希望可以为他们完成学业而多存点钱。问题是，我和孩子们在一起的时间少之又少，虽然我非常希望能有更多的时间和他们相处。过几年，他们就要离开我身边了，但我所做的只是工作，而不是和他们待在一起，多沟通多交流。除此之外，我让他们跟我做同样的事情。”

他坐下后，我向他表示了感谢。然后，我说：“积极的思维非常重要，因为态度非常重要。但是，一个人的词汇不改变的话，他的态度也不会改变多少。如果你想变成有钱人，我建议你们使用有钱人的语言。不幸的是，有太多人虽然使用了商业词汇，但却完全不明白这些词汇的意思，从而给他们带来更多的麻烦。”

然后，听众们争相提出疑问：“我们使用了一些我们不明白其定义的词汇，这是什么意思？”一位年轻的女士问，“给我们举个例子吧。”

“喔，‘抵押贷款’这个词语是什么意思？”我问他们。

大家一阵沉默。最后，那位年轻女士反问道：“难道不是指‘债务’吗？”

我点点头，说：“大多数时候，确实是这个意思，但严格来讲，其定义来源于法语词汇‘mortir’，在法语中意为‘死亡’。所以，‘抵押贷款’从字面上来翻译应该是指‘到死为止的契约’。一般来说，这发生在许许多多人身上。他们用一生的时间努力工作，支付账单，直到死亡

时还深陷债务中。与此类似，这些人会使用‘资产’一词，但其实他们应该使用‘负债’。这就是你使用你不了解定义的词语时会发生的事情。”

“还有什么其他我们应该知道的词汇吗？”这群人中的一位成员问。

“喔，‘不动产’是一个非常有趣的词汇。”我继续说道，“许多人认为不动产意味着‘不动’——是你可以看到、摸到或是感觉到的东西。或者，它是一个有形的资产，而不是股票、债券或是共同基金之类的“纸资产”。但是，不动产的真正定义源于西班牙语‘皇家的’一词。也就是说，‘不动产’其实是指‘属于皇家的财产’。如今，它仍然属于皇家。”

“为什么你会说它仍然属于皇家？”有人问，“你还完贷款后不就拥有它了吗？”

“看起来是这样。”我说，“但是，如果你能发现其中细微的区别，并且查看你的财务报表的话，你就会发现，即使你还完了贷款，这项财产仍然需要支付财产税。也就是说，即使你认为你已经拥有了它，你还是不得不为它支付一些费用。说得更直白一点，这项财产仍旧属于控制着政府的皇家所有。如果你认为你的财产属于你，那么，你就停止支付财产税。用不了多久，你就会发现真正拥有不动产的人是谁，无论有没有抵押贷款。”

“好的。”一位男士说，“我们可以教我们的孩子商业语言，这样他们就可以有更好的未来。你真的觉得这有用吗？”

“这会是一个好的开始。”我说，“你们可以想想苏联。每个人都想知道，为什么俄罗斯从共产主义社会转向资本主义社会时会经历那么困难的时期。但是，如果他们的人民和教育体系不知道商业语言，不教学生使用商业语言，他们怎么可能会发生改变？如果人们认为政府会照顾他们，那么，自由市场经济怎么可能会存在？如果他们不知道富人的语言，他们怎么可能会变得富有？当人们接受的教育是让他们寻找安全、有保障的工作而不是投资机会时，他们怎么可能会变得富有？如果他们只会说‘找个工作吧’，而不是说‘我能创造多少工作机

会’，他们怎么可能会变得富有？”

那位年轻妈妈又站了起来：“给穷人钱没有起到作用的原因在于穷人不知道如何花钱。你是这个意思吗？”

我点点头。

“所以，我们为了钱而努力工作，但钱和员工在努力为你工作。你是这个意思吗？”

这一次，我咬了咬牙，一边点头一边后退了一点点。她的能量高涨起来。似乎她发现了更好的区别，一些新的火花在她脑海中闪烁着。

“所以，如果我们开始教我们的孩子有钱人的语言，或是商业语言，我们就开始改善整个群体的财务状况。你的意思是经济变化必须从教育开始，是这样吗？”

“是的。”我说，“这正是我想表达的。英语中大约有200万个词汇，而我们在生活中使用的词汇仅局限于其中一小部分。一般情况下，大多数人使用的词汇不超过5000个。你们有太多的词汇可以选择，所以，一定要帮助自己选择有用的词汇。但是，一定要记得，要谨慎地选择你准备使用的词汇。财务状况的改变要从词汇的改变开始。如果你脑海中的想法是你不想思考的，那么，你只需要说一句话，‘我不会选择这些想法’。你有权利选择你想思考的事情。如果这些想法依旧存在，你就选择忽略它们。但是，一定要记得我的富爸爸的忠告，‘你不可能一直控制你的思维，但你可以控制你说的话。如果你不想思考什么事情，那就别去谈论它。’如果你一直坚持下去，那些你不希望出现的想法就会慢慢淡去。它们对你的生活造成的影响会越来越小。因此，要选择你希望使用的语言，并且只说这些语言。保持一种积极且符合实际的态度，开始说商业语言、财富语言及富人语言吧。语言影响思维，思维影响习惯，习惯影响我们的生活和我们的未来。当然，让人高兴的是，语言都是免费的。”

注意你听到的话

现在的人们要比以前更容易接触到商业词汇。在学校，我不是一个好的阅读者；而在现实生活中，虽然我经常阅读，但我发现我的阅读技巧还是很欠缺。为了在学校取得好成绩，为了提升我的IQ，我不得不去寻找一种最适合我的学习方式。

多年来，我发现最适合我的学习方式是积极地参加研讨会，找那些已经做了我想做的事的人做导师，或是阅读、听录音。在信息时代，神奇的互联网几乎让每个人都能找到世界上那些伟大的导师。在工业时代，你不得不去崇拜那些巨人。但在信息时代，无论你想坐在什么地方，巨人都可以待在你旁边。

我发现，那些不能完善自己词汇表的人，往往也不能改善他们的生活。随着年龄的增长，他们不但不会取得进步，反而会停滞不前，甚至是倒退。这就是为什么我会坚定不移地选择进行重复、不断的学习。我有一个习惯，在读书时如果发现这本书正是我喜欢的，那么我一定会去寻找这本书的录音。我会一遍又一遍地听录音，因为我想改进我脑海中的词汇，甚至是增加脑海中的词汇。富爸爸的建议“注意你的语言”还有另一层含义，就是“注意你听到的语言”。

注释

① 圣迭戈，美国加利福尼亚州的一个太平洋沿岸城市。——编者注

② 夹层融资是一种无担保的长期债务，是私募股权资本市场的一种投资形式。——编者注

③ 次级债券是指偿还顺序优于公司股权权益，但低于公司一般债务的一种债务形式。债券持有人只能获得发行条件载明的固定利息和本金金额，即持有人不能分享银行的超额收益。——编者注

④ 拿破仑·希尔（1883—1969年）是全世界最早的现代成功学大师和励志书作家。他的代表作有《成功规律》《思考致富》等。——编者注

⑤ 詹姆斯·爱伦，1864年生于英国莱斯特，被誉为“20世纪人文科学领域的神秘者”“20世纪最伟大的心灵导师”，他的代表作有《命运的主宰》《理想的王国》《做你想做的人》等。——编者注

后记

采取行动吧

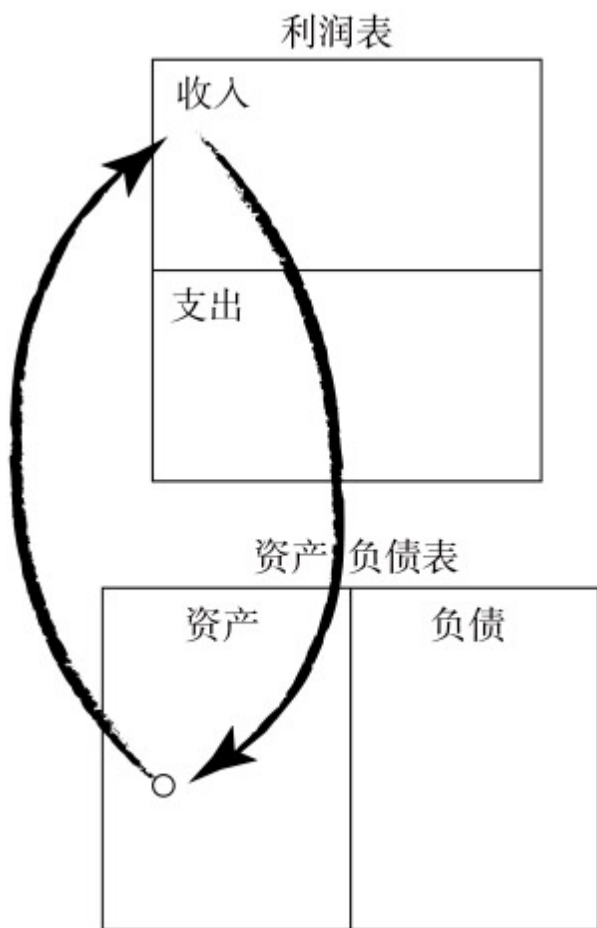


图1 这是你希望教给你的孩子的

就像富爸爸说的：“如果你不教自己的孩子学习理财知识，会有其他人愿意这么做的。”

我们已经进入一个前所未有的充满经济机遇也充满经济变革的时代，我们会迎来市场繁荣，也会面对市场衰退。虽然我们大多数人都希望拥有一个水晶球，这样我们就可以预言未来该采取怎样的财务行动。然而，这样的水晶球恐怕根本就不存在。因此，在这样一个剧烈变革的时代，我们不应该试图去预测会发生什么，我觉得我们应该做好万全的准备，迎接一切可能发生的事情。

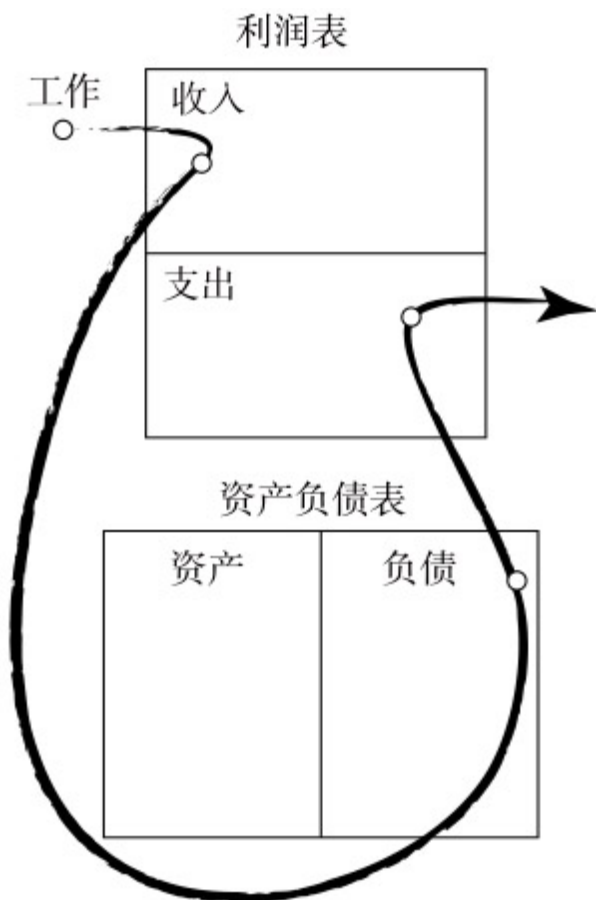


图2 这是其他人希望教给你的孩子的

一定要记得富爸爸说的：“富人之所以一直是富人，是因为在经济繁荣时期，他们知道如何赚钱；而在出现经济危机的时候，他们甚

至会做得更好。”

为你自己及你的孩子做好准备，迎接未来的兴衰沉浮吧！

Rich Dad's

富爸爸

为什么**A**等生为**C**等生工作
而**B**等生为政府工作

父母在教育孩子方面永远是“授之以鱼，不如授之以渔”！
财富方面亦是如此！

〔美〕罗伯特·清崎 著 黄延峰 译

读者人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川文艺出版社



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

富爸爸为家长教育子女而量身打造的财
商教育指南。

如何做到“不给孩子钱，却能让他们在理
财上抢占先机？”

目录

前言 唤醒孩子的理财天赋

第一部分 学校为你的孩子迎接现实世界做好准备了吗

引言

第一章 教育正面临危机

第二章 童话已经结束

第三章让你的孩子做好最坏的打算

第四章 开启学习之窗

第五章 为什么A等生没能成功

第六章 为什么富人会破产

第七章 为什么天才们都是慷慨的

第八章 应得权益心态

第二部分 换个角度看问题

引言

第九章 换个角度看智慧

第十章 换个角度看成绩单

第十一章 换个角度看贪婪

第十二章 换个角度看负债

第十三章 换个角度看税收

第十四章 换个角度看语言

第十五章 换个角度看上帝和金钱

第三部分 确立你孩子的压倒性竞争优势

引言

第十六章 财商教育造就的10个压倒性竞争优势

第四部分 资本家的研究生院

引言

第十七章 成为美联储

第十八章 我如何为自己印钞票

最后的思考

尾声 奥巴马会见乔布斯：A等生与C等生的会面

词汇表 富爸爸的定义

[返回总目录](#)



“每个人都是天才。但是，如果你用爬树的本领来评价鱼儿的能力，它终其一生都会觉得自己是条蠢鱼。”

——阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）

前言 唤醒孩子的理财天赋

每当我我要写本新书时，我就会问自己：为什么我要写这本书？

在我看来，答案很简单，也总是如出一辙。我始终想知道为什么“赚钱”没有成为学校的必修课。日复一日，老师不断地向我们脑子里灌输的是这样的东西：

“上学才能找到工作。如果你不上学，就别想找到好工作。”

为什么要上学

这让我忍不住要问老师：“找到工作的动机难道不是为了赚钱吗？既然找到工作的目的是赚钱，那为什么不开门见山，直接教我们如何赚钱呢？”

从来没有人回答过我这个问题。

皇帝没穿衣服

1837年，丹麦人汉斯 · 克里斯蒂安 · 安徒生（Hans Christian Andersen）发表了童话《皇帝的新衣》（The Emperor's New Clothes）。

故事情节大致如下：

从前，有一个皇帝，他只关心自己的衣服，并穿着它们到处炫耀。一天，城里来了两个骗子，自称能够用最漂亮的布为他制作最精美的服装。不过，据他们说，这种布非常特殊，那就是愚蠢的人或出身低微的人是看不到的。

皇帝对于自己能否看到布略感紧张，于是先派了两个他信任的宰相去看看这种特殊的布料。实际上，根本就没有布。但是，他俩都不承认自己看不见，反而满口夸赞。

随着有关这种特殊布的消息越传越远，城里所有的人都对获知他们的邻居有多么愚蠢产

生了兴趣。

之后，皇帝同意两个骗子用这种特殊的布为他制作衣服，他还要穿上新衣游行穿越整个城市。尽管他知道自己赤身露体，却从来不敢承认，担心自己愚蠢，以至于看不到自己身上穿的衣服。

他也害怕城里的人认为他是愚蠢的。

当然，城里所有的人都狂赞皇帝的新衣是何等的华丽，因为他们也不敢承认看不到衣服。直到有一个小孩说道：“他确实什么也没穿啊！”

小孩的父母吓得喘不过气来，试图堵住他的嘴，却无法让小孩沉默。他扭动着身子，推开父母捂他嘴的手，继续说道：“皇帝光着身子呢！”很快，他的几个同班同学也一起咯咯地笑着说起来。

过了一会儿，大人也加入了孩子们的行列，开始交头接耳：“孩子是对的！这老家伙的确没穿衣服。他是个傻瓜，希望我们受他的愚

弄。”

美国人到底在想什么

弗兰克·伦茨（Frank Luntz）博士是一位受尊重的民意测验者，是号脉美国民意的人。2009年，他在自己出版的著作《美国人到底在想什么》（*What Americans Really Want...Really*）中提出了这样一个调查问题：

如果你必须选择，你是喜欢当一名企业老板还是财富500强公司的首席执行官？

调查结果如下：

80% 雇用100人或以上企业老板。

14% 雇用超过1万人的财富500强公司的首席执行官。

6% 不知道或拒绝回答。

换句话说，今天的美国人想当企业家。问题是，我们的教育系统正在训练我们的孩子当雇员。

这就是为什么很多教师和家长会不断地说“上学就是为了找到一个高工资的好工作”。很少有父母或教师

说“上学就是为了将来为社会创造N多高工资的就业机会”。

雇员所需的技能和企业家所需的技能之间有着天壤之别，大多数学校不讲授成为企业家所要掌握的技能。

伦茨博士发现：全职的公司员工中，有超过70%的人正在考虑或已经考虑过要创办自己的企业。许多人梦想成为创业家，但很少有人能自信地跨出这一步。财商教育的缺失是大多数人仍然为别人打工的主要原因。因为没有接受过财商教育，大多数雇员害怕失去工作，害怕失去稳定的工资，说白了就是害怕失败。

财商教育及其所带来的转变是创业家所必需的。

别再提MBA了

伦茨博士继续指出：

“那么，如何让一代美国人为创业成功做好准备呢？别再提什么MBA了。大多数商学院只教你如何在一家大公司中取得成功，而不教你

如何创办自己的公司。但是，从零开始创立企业，并且随其生长不断地培育，从而使得我们国家成为世界上最强大和最具创新精神的国家。”

扼杀美国人的梦想

美国人总是想当企业家。

移民美国的人都是被美国梦带给他们的希望所吸引，有些人为此忍受了无法想象的艰难困苦。无数逃离欧洲国王和王后及其他专制政权独裁者统治的人只是为了寻求美国梦——他们的美国梦。

正如伦茨博士描述的那样，美国梦是：“从零开始创立企业，并且随其生长不断地培育，从而使得我们国家成为世界上最强大和最具创新精神的国家。”

我们的学校似乎已经不记得“美国梦”了。问题在于我们的教育体系将学生培训成A等生（未来的学者）或B等生（未来的官僚），而不把我们的年轻人培养成C等生，即未来的资本家（Capitalists）。此外，恰恰是这些C等生常常会走上创业之路，高举资本主义的火

炬，创造出新的就业岗位。

如果问一下当今的企业家，很多人会告诉你官僚主义正在积极地摧残资本主义的创业精神。

他们还会说许多年轻的大学毕业生不具备当今职场所需要的技能。事实上，许多人对资本家持有一种“恶意的看法”。

仇视资本家

2008年，美国主要的创业思想库——考夫曼（Kaufman）基金会委托伦茨博士设法搞清楚美国人是如何看待资本主义的。通过调查，他发现：

“国民是尊重创业家，还是仇视首席执行官？很难区分哪一种情绪更强烈。”

美国传统烘焙食品生产商女主人品牌（Hostess Brands）旗下包括夹馅面包（Twinkies）和神奇面包（Wonder Bread）等知名面包品牌。2012年11月，女主人品牌关闭工厂，申请破产保护，其首席执行官声称：由于工会提出了较高的工资和福利要求，公司被迫关闭。

更糟糕的是，公司关闭不仅会影响到1.8万多名员工，1.8万个家庭同样会受到影响。如果平均每家有4口人的话，影响人数就会猛增到7.2万人。这种涟漪效应会从每个家庭扩散出去，涉及学校和企业，比如牙科诊所、杂货店、干洗店、零售店、汽车修理店，甚至是教堂，并最终影响到社区的其他部分。

此后披露的事实表明，女主人品牌公司的首席执行官及其团队成员为他们自己列支了几百万美元的遣散补偿费。

难怪现在美国人痛恨首席执行官，他们中的很多人毕业于顶级的商学院，这不免让人产生一个疑问：我们的商学院就教给了他们这些？

很遗憾，还真就是这么教的。

很多最聪明的学生继续去商学院深造，以求获得MBA学位，之后作为雇员而不是创业家开始沿着公司的管理阶梯向上攀爬，他们的最大抱负就是成为大公司的首席执行官或高级管理人员。

首席执行官不是资本家

在本书后面的章节中，我将写到大多数首席执行官不是资本家，这是事实。大多数首席执行官和公司高管属于“职业经理人”，是为真正的创业家如史蒂夫·乔布斯、托马斯·爱迪生、沃尔特·迪士尼和马克·扎克伯格等打工的人，他们在公司中没有个人的股份或投资。

有趣的是，爱迪生和迪士尼没有上完中学，而乔布斯和扎克伯格则是大学没有毕业。

A等生大多数毕业于顶级的商学院，因为受雇于人，他们变成了“职业经理人”，而没有成为“真正的资本家”。正是这些学习成绩优秀又领着高薪的“职业经理人”败坏了资本主义的名声。

可怕的“职业经理人”

在《美国人到底在想什么》一书中，伦茨博士指出：

“在当今的世界，‘资本家’很吓人，‘资本主义’对于大笔一挥让上万人失业且同一天还能领取上千万美元补偿的首席执行官束手无策。”

可悲的是，许多人不理解“职业经理人”和“真正的资本家”的区别。

试想一下那些首席执行官，他们薪酬丰厚，而无数的人却要失去工作、家庭及他们的退休金。这就是我们的学校向出类拔萃的年轻人所传授的东西吗？

答案还是“YES”。我们的学校在为资本主义抹黑，因为他们讲授的不是真正的资本主义。

令人可叹的是，当小强尼或小苏西以优异的成绩毕业，受雇于一家财富500强公司，26岁时收入达到了6位数，并开始攀爬管理阶梯时，多数父母会因为他们的孩子已经被培训成了“职业经理人”而自豪，而对自己的孩子未被培训成像史蒂夫·乔布斯或托马斯·爱迪生那样的真正资本家漠不关心。如今，我们面临着一个全球性危机，因为：

- 学校更加关注贪婪而不是慷慨。
- 学校讲授“我能赚多少钱”，而不是“通过向别人提供服务我能赚多少钱”。
- 学校讲授“如何找到一个高薪工作”，而不是讲授“如何创造众多的高薪工作岗位”。

- 学校讲授“如何在公司中出人头地”，而不是讲授“如何创立公司并设定其管理阶梯”。

- 学校讲授“工作保障”，而不是“财务自由”，这就是为什么大多数雇员生活在对“失去工作”的恐惧之中。

- 学校很少或不讲授金钱，所以，现在很多美国人相信应得权益计划（entitlement programs），如社会保障和联邦医疗保险（Medicare）（联邦医疗保险（Medicare）是联邦政府为65岁以上老人或任何年龄的残疾人，以及肾脏病晚期患者提供的医疗保险计划。——译者注）等。无数的人选择在政府工作或在军队服役，他们的目的不是为国家服务，而是退休金和医疗福利。

新的经济大萧条

2007年，世界又领教了新的经济大萧条。产生这种现代经济萧条的原因有很多，其中一些如下所述：

1. 政府超印钞票。

2. 个人借款和政府借款高达数万亿美元。

3. 美国应得权益计划（如社会保障和联邦医疗保险）的资金不足，但应得权益心态在世界范围内逐渐

增强。

4. 较高的年轻人失业率和学生助学贷款降低了学生的诚信度。

5. 经济全球化（由于新兴国家的劳动力成本较低，造成劳务输出）导致本国工资降低。

你的孩子将要面临的就是这些问题。

皇帝没穿衣服

因此，父母应当问的问题是：学校让我的孩子做好进入现实世界的准备好了吗？

答案是“NO”。

那么，情节就复杂了……因为安徒生在其1837年的童话故事《皇帝的新衣》中警告过我们：

很快，“皇帝没穿衣服”的说法就一传十、十传百地在人群中散播开来。每一个人都大喊：“皇帝没穿衣服！”

当然，皇帝听得一清二楚，虽然他也不知道他们是正确的，自己的确是一丝不挂地走在全体镇民面前，但他还是昂着头完成了巡游。

在我看来，教育体系不可能承认他们没有让孩子们做好迎接现实世界的准备，那就等于是承认失败。而我们都知道，失败对于教育体系意味着什么。

它意味着学校认为你的孩子不够聪明，但它确实只能意味着你的孩子没有按学校的要求去做。

缺乏财商教育，你的孩子犹如光着屁股离开学校。他或她可能是一位考试成绩优秀的学生……但他们就会像那位皇帝一样度过一生。童话在继续：

“虽然皇帝知道自己赤身露体，但从来不敢承认这一点。因为一旦承认，就说明他太过愚蠢且不适合当皇帝。他害怕城里的人认为他愚蠢。”

我们的学校永远不会承认他们没有让你的孩子为进入现实世界做好准备。那就该由父母负责给他们的孩子传授进入现实世界所需的财商教育。父母是孩子的第一个老师，也是最重要的老师。

家长们要让孩子们知道：现实世界是靠金钱来运转的。

现实世界

A等生/专业学者
(Academics)

B等生/政府职员
(Bureaucrats)

C等生/资本家
(Capitalists)



现代版的《汤姆·索亚历险记》(The Adventures of Tom Sawyer)

——马克·吐温 (Mark Twain)

第一部分 学校为你的孩子迎接现实世界做好准备了吗

引言

对某些孩子来说，上学是非常愉快的经历；而对其他学生而言，上学则是他们人生之中一段最为糟糕透顶的经历。

每一个孩子都有天赋。不幸的是，他们的天赋可能不被教育系统所认可，甚至会被扼杀。

托马斯·爱迪生是现代最伟大的天才人物之一，他的第一个老师却认为他“脑子发浑”。他不曾完成学业，却成为一名发明家和企业家。现在知名的通用电器（GE）即是他创建的公司，该公司生产的产品改变了世界。爱迪生早期的发明有老式留声机、电影摄影

机和电灯泡。

阿尔伯特·爱因斯坦也没有给他的老师们留下什么好印象。从小学到大学，他的老师们都认为他不仅懒惰、邋遢，而且还不听话。多数老师都曾说过：“他将一事无成。”然而，爱因斯坦却成为有史以来最具影响力的科学家之一。

英语中，天才这个单词“genius”可以理解成“geni-in-us”的首字母缩写词，即“我们每一个人都拥有的精灵或魔法师”。

所有的父母都曾发现过他们孩子的天赋。大多数父母懂得：孩子会在实现梦想的过程中充分发挥他们真正的天赋。从他们小的时候我们就能看出点苗头，家长们可以尝试观察都是哪些想法或事情让孩子们感到兴奋、迷恋和产生挑战欲望的。

父母最重要的职责就是呵护和培育孩子的天赋。

本部分就是为了帮助你开发孩子的理财天赋而写。

问：C等生如何战胜
A等生？

答：学习A等生不学
的那些东西。

第一章 教育正面临危机

2012年，美国上任总统巴拉克·奥巴马（Barack Obama）和前马萨诸塞州州长米特·罗姆尼（Mitt Romney）之间展开的总统竞选，显示出他俩在财商教育水平上的差异。

虽然两人都受过高等教育，其中一个候选人在理财上富有经验，而另一个候选人则略逊一筹。

奥巴马和罗姆尼

竞选期间，奥巴马透露他的年收入约为300万美元，税率为20.5%；而米特·罗姆尼的年收入为2 100万美元，税率则是14%。

收入和税收之间的差距激怒了许多选民，特别是穷人、中产阶级和年轻人。很多选民只是感到愤怒，

而不关心罗姆尼为何能够挣得更多反而缴税较少。大多数人没有问：罗姆尼是如何做到这一点的？他如何赚2 100万美元却只缴14%的税？法律是如何规定的？在钱的问题上，奥巴马和罗姆尼谁更聪明？

在第二个总统任期内，奥巴马先生坚决要提高富人的税率，他的确那样做了。可他却没有给孩子们讲清楚什么是金钱和资本主义，即富人是如何致富并保持富有的，以及为什么富人常常缴纳很少的税收。奥巴马总统似乎更喜欢给孩子们鱼，而不是授之以渔。

我们的目的就是要教会孩子们如何“捕鱼”。

如何致富

许多人认为富人都是为富不仁的，有些富人的确如此。但很多富人则是诚实和努力工作的人，他们用老式的方法实现了美国梦，比如通过接受良好的教育、努力工作、聪明地做预算、创办企业、提供就业岗位和缴纳税收（当然是在法律许可范围内尽可能少缴）。他们还通过学习传统教育体制内所不教授的课程来获得财富。

这种教育上的差别明显地反映在了奥巴马总统和米特·罗姆尼身上。

两个人都是名牌大学毕业生。奥巴马总统先后就读于哥伦比亚大学和哈佛法学院，米特·罗姆尼则先后就读于哈佛商学院和哈佛法学院。

两人之间的主要差异是：奥巴马总统家境贫寒，罗姆尼则出身于富裕之家。

他们的故事与《富爸爸穷爸爸》一书所讲内容类似。我们从两个人的经历可取得出如下结论：财商教育课程是在家中学习的，而不是学校教授的。

本书就是写给那些想让孩子在家中提前接受财商教育的父母们看的，这些孩子要在家中学习那些大多数学生甚至是A等生都从来不学习的课程。

理由陈述

教育是世界上最大的产业之一，它以这样或那样的方式几乎影响着每一个人的生活。美国的公立小学和公立中学共雇用了330万名全职教师，仅在2012～

2013学年就将花费5 710亿美元。仅仅在美国，2010 ~ 2011学年就有大约500万名小学生升入中学。在全球范围内，这一人数将呈指数式地增长。我常常自问：这些孩子有多少会上完中学，有多少会中途辍学，有多少人会进入学院或大学就读，而最终又有多少会真正毕业呢？与此同时，学生所负担的助学贷款数量惊人，这一统计数字将成为全球报纸的头条新闻。有多少学生会不惜付出更大的代价——通过进一步深造获得更高的学位，以期在激烈的全球人才竞争市场上获得更高的薪水呢？

不仅从小学到大学要花费数千亿美元的教育费用，军队也在花费数千亿美元用来训练年轻人为他们的国家服役。公司的员工培训是另外一个以10亿美元计算的产业，它们就像是一所所培训学校，正在培养未来的技师，以便修理和维护我们的汽车、冰箱、家用电器和计算机。

但是，至少在已经确立的、正式的教学体系和课程中，财商教育被大大地忽视了。我一再地问自己：为什么会这样？

- 财商教育的缺乏难道不是造成金融危机的原因之一吗？

- 次贷危机在多大程度上是因为缺乏财商教育而引起的？

- 有多少失去住宅的家庭在某种程度上是由于缺乏财商教育而造成的？

- 缺乏财商教育会是很多人依赖社会保障、联邦医疗保险、军队和公共服务养老金等政府计划的原因吗？而这些养老金正在让城市、州甚至整个国家破产。

- 就像世界上其他国家一样，美国会因为无数美国人需要政府在社会、医疗和养老等方面提供救助而走向破产吗？

- 日益增长的国债是不是反映出我们的公司和政治领导人缺乏财商教育呢？

- 美国已经衰落到与希腊、意大利、法国、日本、英国和西班牙等国家所面临的相同的经济问题了
吗？

富人的福利

我们都知道政府对穷人提供的福利计划，但对富人的福利又是怎么回事呢？

- 在依赖政府救助的家庭数量不断增加的情况下，为什么我们的总统、国会议员和其他政治官僚还要提议巨大的养老金和慷慨的福利计划？我们的领导人和那些依靠政府救济才能满足基本生活需求的人一样理财知识贫乏吗？

- 如果我们让领导人知道如何创造财富而不是只知道如何花光其他人（纳税人）的钱，那会怎么样呢？

- 为什么首席执行官会接受自己大幅提高薪酬、股票期权和津贴待遇同时又解雇工人呢？首席执行官的贪婪是因为缺乏财商教育还是上学时学会了如何做一个贪婪之人呢？

- 损失数十亿美元的银行家接受过足够多的财商教育吗？

- 为什么一方面造成金融危机的银行家得到数百万美元的红利，另一方面却有数百万雇员失业、数千家小企业倒闭呢？

- 为什么是教师工会和政府官僚决定我们的孩子学习什么内容？征求孩子和家长的意见，看看他们需要学习什么又当如何？

- 为什么很多美国薪酬最高的工人不再出现在私营企业？为什么当今美国有那么多的收入丰厚的职员，即所谓的公务员，他们反而成为一部分收入最高的雇员？为什么消防员和警察退休之后会在有生之年领到数百万美元的福利？政府服务这是怎么了？

- 是谁造成了今天的金融危机？

当今的金融危机不是由穷人或未受教育的人造成的。混乱背后的推手是那些受过世界上最好教育的人，比如美联储主席本·伯南克（Ben Bernanke），他曾是斯坦福大学和普林斯顿大学的教授，是研究经济大萧条的学者。但是，很不幸的是，他们中的一些人没有接受过多少财商教育，也没有多少现实生活的商业体验。

本书所讲述的教育绝不是学校教授的那种教育。

教育危机

现在我们面临的重大危机不是金融危机，而是财商教育危机。这一危机从我们的孩子步入校门的那天就开始了。他们求学数年，有时是十几年，竟然没有学过一点有关金钱的知识，而教他们的人也对金钱知之甚少。

出于某种原因，我们的学校对金钱的认识带有一种类似宗教性的观点。

学校似乎相信：

“贪财是万恶之根。”

——《提摩太前书》

学校忽视了这一段：

“我的民因无知识而灭亡。”

——《何西阿书》

由于我们目前的教育体系中缺乏财商教育方面的课程，人们正在从经济意义上走向灭亡。

公元前5世纪，中国道教的创始人老子说过：

“授人以鱼只救一时之急，授人以渔则可解一生之需。”

很遗憾的是，我们没有教人们如何捕鱼，而是教

给我们的孩子侠盗“罗宾汉”（Robin Hood）式的经济哲学：

“劫富济贫。”

它也叫作“社会主义”。

最终，这种慷慨行为所造成的结果就是产生更多的穷人。

2012年11月2日，《旗帜周刊》（*The Weekly Standard*）声称：

“食品券的增长速度是就业岗位的75倍。”

不出所料，共和党人借此危机说事，指责奥巴马总统，而民主党人则说受指责的应该是共和党人。

本书不谈政治。它论述的是教育及财商教育的缺乏如何成为金融危机产生的真正原因。

时 滞

大多数教师都是很优秀的人。问题在于，大部分教师和父母都是在同一个教育体系下教出来的学生。

许多教师感到沮丧，正在着手推动变革。不幸的是，教育产业似乎是变化速度最慢的产业之一。

不同的产业有着不一样的时滞。时滞是指：一个新概念从提出到被人们接受之间的时间差。

据说技术领域的时滞大约是18个月，即从一个新创意的提出到使之变成一个具体的新产品所需的时间跨度。这就是将一种新产品推向市场时竞争非常激烈的原因，这也是新公司很快发现自己被挤出市场的原因，因为另外有人可以更快、更好且更便宜地推出新产品或新技术。

农耕时代的时滞是以几百年为计量单位的，工业时代的时滞则只有50年，而信息时代的时滞只有半年。

据我所知，汽车工业的时滞为25年。这意味着你今天看到的汽车其创意在25年前就已经开始孕育了，比如使用电池和汽油的双动力汽车。政府事务的时滞大约为35年。

在所有的行业中，教育行业的时滞为50年，长度排名第二。许多教师和父母感到灰心丧气的原因就在于此。

只有建筑行业比它慢，时滞为60年。

注意：汽车、建筑和教育行业及政府全都有势力强大的工会，而工会则是工业时代的产物。

教育的未来

教育的时滞意味着在教育系统采纳本书提倡的改变之前，今天开始上学的儿童已经变成祖父母了。

将本书的知识教给你的孩子们，你就是在给他们提前进行财商教育。如果时滞不变的话，本书的想法要到2065年才会走进大多数课堂。我认为我们等不起。

本书是写给父母看的，这些父母知道应该由他们而不是由教育体系来为他们的孩子进入现实世界做好准备。这个世界是节奏很快、不断变化的信息时代，不同于我们已经经历过的任何一个时代。

本书也是写给那些知道他们的孩子还面临较大财务挑战的父母看的，压在前代人身上的金融垃圾会留给下一代的。

本书是写给这样的父母看的，他们想搞懂为什么奥巴马总统年收入300万美元交税20.5%，而米特·罗姆

尼每年赚2 100万美元却交税14%的道理何在。

一旦父母知道并掌握了这两个人在理财知识上的差别所在，就可以将那些知识传授给他们的孩子了。

我的经历

1973年，我从越南战场返回位于夏威夷的家，发现我爸爸失业了。这个被我称之为“穷爸爸”的人曾担任夏威夷州教育系统的总负责人，当他以共和党人的身份与他民主党的上级竞争副州长职位时，麻烦就来了。最终，“穷爸爸”竞选失败，他也因此失去了工作。

“穷爸爸”因为竞选副州长而招致职业自杀。由于他是一个原则性很强的人，所以他这次要拿自己的“工作稳定性”冒一次险。作为教育部门的负责人，他的职位已经达到了教育系统的顶点，他痛恨夏威夷州政府的腐败。《福布斯》杂志曾经发表文章称这个政府为“夏威夷共和国”。文章同时还指出：“该州对出售的任何东西都要征税。古巴领导人菲德尔·卡斯特罗

（Fidel Castro）对此应该不会感到陌生。”

奥巴马总统在夏威夷州长大，他是来自夏威夷的第一个美国总统。《福布斯》杂志的文章或许解释了总统为什么会对政府、企业和税收持有如此的观点。

英帝国的终结

我既不是共和党也不是民主党，不是为我们所面临的危机而责备奥巴马总统。这种危机已经酝酿了几十年，并且历史上也曾经发生过类似的危机。对金融的无知和政治腐败已经让英帝国跨台了几个世纪。同样，它也构成了击败美国的威胁。

战争经济学

当英帝国在遥远的国度开战太多之时，它也就走到了尽头。美国正在用同样的作为证明这一点，那就是我们未能从历史中吸取教训。

听到艾森豪威尔总统向全国发出军工复合体[\[1\]](#)所造成的威胁警告时，我还在上初中。当时我只有十几岁，对他的这一警告理解尚浅。直到1973年从越南战

场返回之后，我才真正理解了总统的警告。我们不是在为越南人的自由而战，而是在为钱而战。我们是被美国的精英分子愚弄了，这才会去打这场战争。在越南，我们没有商业战争，战争本身就是最大的生意。当我从越南回国后，我知道不再盲目服从命令的时候到了，我知道是时候该为自己考虑了。

我并非批评我那些水手兄弟和士兵。我在服役时碰到的大多数年轻男女都是为国家做出奉献的了不起的人。问题在于，我们正在为了使军工复合体更富有而战斗。什么时候军工复合体需要更多钱了，他们就会直接挑起另外一场战争。

在我看来，当我们想印刷更多的钞票时，我们就犯了同样的错误。

当罗马人开始毁坏稳定的货币体系，在遥远的领土上作战，并且提高其劳动者的税收时，罗马帝国也就崩溃了。

美国正在重复着过去的错误，证明着这句古老格言的正确性：

“不吸取历史教训的人注定会重蹈覆辙。”

A等生不学的课程

1973年，我告诉父亲我要离开军队。他感到失望，因为他希望我能为了退休金和医疗福利留在军队。算上我在军校的时间，我还有10年才能退休，但我的人生要比10年长得多。

当我拒绝父亲的这一想法后，我的穷爸爸建议我去航空公司开客机，就像我的许多海军飞行员兄弟做的那样。当我告诉他我对飞行失去了耐心时，他最终建议我重返校园，争取拿到硕士学位，有可能的话拿到博士学位，然后再沿着公司管理层的阶梯一步一步往上爬。

我深深地爱着我的父亲，但他所建议的是他曾经做过的，他是在让我步他的后尘。事实再次证明，如果我们不从他们上一代人身上吸取教训，就会重犯同样的错误。

虽然我爱我的爸爸，但我不想犯他犯过的错误。

如果我听从了穷爸爸的建议，我可能会跟今天的他一样——受过良好的教育却在60岁以后过穷日子，并且指望自己的储蓄、养老金、社会保障和联邦医疗

保险能养活自己。

1973年，我决心追随富爸爸的脚步，开始研究穷爸爸从来没有研究过的课程。

本书讲的就是大多数人不研究而我却研究过的课程，其中就连A等生都不曾研究过。因为研究A等生不研究的课程会获得巨大的回报。

1997年，《富爸爸穷爸爸》一书由我自费出版，因为每一个我们向其提交申请的出版商都把我们拒之门外。正如你预料的那样，大多数出版商都属于A等生，就像我的穷爸爸一样。他们在给我的退稿信中是这样说的：“此时我们对你的书不感兴趣。”几位较诚实的出版商则说“你连你自己在写什么都不知道”或者说“你的想法很荒谬”。

“你的住宅不是资产”

由于我在《富爸爸穷爸爸》一书中声称“你的房子并不是资产”，此书也因此受到了严厉的批评。十年过去了，到了2007年，全世界无数的房主们痛苦地发现他们的住宅不是资产。随着全世界的财产价值骤然跌

落，无数人被迫破产，他们第一次发现住房也会是一笔巨大的负债。

“储蓄者就是赔钱的人”

我也因为说“储蓄者就是赔钱的人”而受到了严厉的批评。今天，数以万计的人知道了世界上如美国联邦储备银行这样的中央银行都在大量印刷美元，这对人们存款的购买力造成了极大的破坏。

2007年房地产市场崩盘之后，银行降低了存款利率。在崩盘之前，许多储蓄者靠他们的存款利息过日子；今天，无数的储蓄者靠他们的存款生活。

2000年，金价低于300美元/盎司。目前的金价超过了1 500美元/盎司，这是美元购买力下降的另外一个反映。同时，银行支付的存款利率低于2%，虽然政府声称不存在通货膨胀，但通货膨胀率已经冲向了5%。这就是为什么说“储蓄者就是输家”的道理，这是一个简单的算术：每盎司1 500美元大于每盎司300美元，5%的通货膨胀率大于2%的储蓄利率。你不需要借用代数或微积分知识就能得出“存钱就是赔钱”这一结

论。

“负债是好事”

许多理财权威建议人们“不要负债”。在我看来，这恰恰反映了财商教育的缺乏。

事实在于，负债既有有利的一面，也有有害的一面。简单说来，“有利的负债让你更富有，而有害的负债让你更贫穷”。遗憾的是，大多数人只知道有害的欠债，即他们借来的那部分钱增加了他们的债务而不是资产。

税收让富人更富

有利的负债不仅会让你更加富有，而且还会减少你应缴纳的税款。学会利用有利的负债并理解其拥有降低个人纳税额的能力充分说明了财商教育的重要性。

因为税收是大多数人最大的开支，但大多数学校里却不开设税收方面的课程。难道你不觉得这很奇怪吗？本书会让你了解谁缴纳的税款最少及其原因。这

也从另外一个方面说明了为什么奥巴马总统要为300万美元的收入纳税20.5%，而米特·罗姆尼为2 100万美元的收入才缴税14%。

奥普拉效应

2000年，《富爸爸穷爸爸》登上了《纽约时报》畅销书榜，它是当时唯一一本自费出版的书。奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）邀请我参加她的电视脱口秀节目，从此“奥普拉效应”开始发挥作用。

《富爸爸穷爸爸》变成了有史以来头号个人理财书籍，在六年多的时间内一直名列《纽约时报》畅销书榜。迄今为止，它已经在世界范围内卖出了3 500万册，被翻译成53种语言，并在109个国家和地区出版。

具有讽刺意味的是，上中学时，我有两次英语不及格，因为我不会写作，不会拼写，而且老师也不认可我写的东西。

我提及这些并不是为了自我吹嘘。世界各地的人已经告诉我：《富爸爸穷爸爸》在向他们倾诉，与他

们产生共鸣，并打动他们的心弦，让他们知道了自己教育中的空缺，尤其是财商教育的匮乏。这等于人们在说我具有将复杂的思想和概念简而化之的天赋。我在《富爸爸穷爸爸》一书中是这样做的，这也是我为父母们写这本书所要达到的目标。

在本书的重要模块“父母行动指南”部分，你可以在每章结尾处看到这一内容。设置这一模块的目的是向你们提供教授孩子理财知识所要用到的窍门、工具和资源。

结论

奥巴马总统和前州长米特·罗姆尼都是非常聪明的人，他们都接受了最好的正规教育。然而，一个人挣300万美元要缴20.5%的税，另一个人赚2 100万美元却只缴14%的税。

差别似乎不是他们在学校受到的教育，而是他们在家中学到的内容。奥巴马和罗姆尼的故事在很多方面与穷爸爸和富爸爸的故事相类似。

本书是写给这样的父母看的：他们希望自己的孩

子学习大多数孩子没有接受过的那种教育，甚至是A等生都没有学过的知识。

父母行动指南

将你的家变成主动学习的场所。

小孩子可以通过动手学到大部分的知识。不幸的是，大部分学校希望小孩子们老老实实在课桌前听课，然后回家（再次）坐在书桌前完成家庭作业。

在家里设立一个“财商教育之夜”，一周或一个月抽出一个晚上作为主动学习财商知识的时间，并将其固定下来，同时也要搞得有趣一点儿。

可以在闲暇时间愉快地玩玩《大富翁》和《富爸爸现金流游戏》（儿童版）。在此过程中，会有不同的机会呈现给他们，促使他们讨论适合自身年龄段的、与游戏相关的、发生在现实生活中的金钱行为、挑战和问题。

每周或每月的这样一个夜晚会为你的孩子承诺做一个终生学习者、并获得更好的生活打下良好的基

础，你的家庭也将更加融洽和睦。

富爸爸公司还有一本称得上是“工作手册”或“学习指南”的参考书，书名为《富爸爸唤醒你孩子的理财天赋》。书中提供了更多有针对性的知识、游戏、活动和练习。说到金钱方面，好在外面的世界已经为我们提供了大量信息，一个人或一个家庭所需要做的就是拿出时间去吸收它们，并学会辨别“教育”和“推销说辞”的不同。

儿时，富爸爸每周都与他的儿子和我至少玩一次《大富翁》，并坚持了很多年。他利用游戏中的有趣内容给我们讲授可以用于现实财务自由的知识，而我的穷爸爸只会问：“你的作业写完了吗？”

[1] 军工复合体，是指由军事部门、军工企业、部分国会议员和国防研究机构组成的庞大利益集团。由于军工复合体不仅涉及军方，还涉及国防企业，更牵涉到国会，因而它的影响是极其深远的。——编者注

A flip chart on a black stand with three legs. The chart has a white sheet of paper with black text. The top of the paper is slightly folded over.

提前让你的孩子
接受财商教育，而
不是给他们钱。

第二章 童话已经结束

父母在孩子们的生活中发挥着尤为关键的作用，这是一个不争的事实。谁也不会否认：这一事实已随着时代的变迁而发生改变，而且大家都承认如今变化已成为我们生活的常态。在我看来，在大多数情况下，我们中的大多数人没有与时俱进。因为我们还在沿用从父母那里获得的陈旧过时的理财建议。

理由陈述

童话已经结束

曾几何时，一个人必须做的事情无非就是好好上学、努力工作直至年老退休。直到几年前，你为之效力的公司还有能力在你退休时养活你，你还会收到生活所需的退休工资和医疗福利。但在今天，这已经成为一个童话。

曾几何时，一个人必须要做的事情就是购买一套住宅，而房价注定会上涨，房主在睡梦之中就会致富。许多人会卖掉他们的住宅，有些人甚至会因此发一笔小财。这足以维持这些人退休后的晚年生活，然后他们再搬到较小的房子里居住，从此以后快乐地生活。但在今天，这也已经成为一个童话。

曾几何时，美国是世界上最富有的国家。但在今天，这也已经成为一个童话。

曾几何时，美元等同于黄金。但在今天，这是一个童话。

曾几何时，一个人必须做的事情就是读大学，实际上这是他们与那些没有上大学的人相比可以获得更多收入的保证。但在今天，这也已经成为一个童话。

2007年，次贷市场崩溃，从而引爆了历史上最大的金融灾难。过去的童话变成了现在的噩梦，而噩梦还远没有结束。

出于恐惧，无数的父母们继续劝告他们的孩子：“好好上学，获得大学文凭，那样你就能找到工资高的工作。”不顾年轻人甚至是有大学文凭的年轻人失

业率居高不下的事实，惊慌失措的父母们仍然奉此为圭臬。许多大学毕业生因为找不到工作，会进入研究生院继续深造。当他们再次毕业离校时，会欠下更多的助学贷款，仍旧要寻找难以得到的高薪工作。

教育需要更大的投入

尽管世界范围内的众多物价在暴跌，为什么教育的成本反而只升不降呢？

- 2006年，美国一所住宅的均价为23万美元。2011年，这一价格下降至17万美元，同比下跌了26%。

虽然住宅价格在持续下降，但大学教育的费用却在2006年至2007年间同比上升了4.6%，平均费用达到2.221 8万美元。

- 2007年10月9日，道琼斯工业平均指数达到了空前的14 164点。而到了2009年3月，道指下跌了50%，回落到了6 469点。

虽然2007年至2008年股市暴跌，但大学的学费却上涨了5.9%，新的平均费用为2.371 2万美元。

- 2008年7月，国际石油价格每桶涨至147美元，之后猛跌到每桶大约40美元，直到再次涨价。

虽然石油价格在2008年至2009年出现下跌，但大学学费却上涨了6.2%，均价达到2.517 7万美元。

2011年，助学贷款额第一次超过了信用卡负债额。单单在美国，其所超出额度就达10多亿美元。

无法免除的借款

今天，成千上万受过高等教育的学生背负着助学贷款离开了学校，这种贷款可能是所有欠债中最糟糕的一种，因为它永远都不能被免除。大部分其他类型的贷款，比如住房抵押贷款或信用卡欠款，可以通过宣布破产来清除债务，而助学贷款却不行。即便学生死亡，如果他们的父母是这一贷款的担保人的话，父母还要承担连带责任，继续偿付贷款。事实上，很多父母正是担保人。

时间在流逝

学生一旦毕业，其贷款就会开始计息，利息就会

自然增加。离开校园之后，无数的学生并没有因获得一纸文凭变得更富，反而变得更穷。随着最初助学贷款利息的累积，他们背上了更大的债务包袱。

助学贷款会给学生的生活带来消极的影响。助学贷款会影响到这个学生购买的住宅（如果他们有能力购买住房的话），影响到他们小家庭的生活质量（如果他们能够组建家庭的话），影响到他们对退休保障的希望（如果他们能退休的话）。

对于很多人来说，助学贷款将会是套在他们脖子上的沉重的生活负担。

大学教育价值几何

有史以来，人们第一次开始质疑大学教育的价值。甚至不少人还说大学教育的投资回报率太低，他们觉得不值得花这么多钱上大学。

2006年至2007年之间，美国大学毕业生的中等年薪是3万美元。到了2009年至2011年，这一数字则下降到了2.7万美元。

失业危机

青年人的失业问题已成为国际性的危机，这一问题引发了“阿拉伯之春”（“阿拉伯之春”（The Arab Spring），又称“阿拉伯的觉醒”“阿拉伯起义”，是指自2010年年底在北非与西亚的阿拉伯国家和其他地区的一些国家发生的一系列以“民主”和“经济”等为主题的反政府运动。——编者注）“占领华尔街”（“占领华尔街”（Occupy Wall Street）是加拿大反消费主义组织“广告克星媒体基金会”借2011年的“阿拉伯之春”在纽约华尔街点燃的、由另类领袖参与的、用共识主动性社区来取代政商合一政府的全球社会变革运动。——编者注）和其他失业青年人的集会。

2012年，随着总统竞选活动的升温，两个政党的候选人都承诺要给美国人民创造更多的就业机会。倘若将福利考虑进去的话，当美国工厂的工人日薪处于125美元至200美元之间时，这个目标如何实现呢？许多低工资国家的工人日薪只有2美元。

未来的冲击 许多人认为他们的孩子在理财上不会比父母做得更好，这在美国还是头一回。

即便是低工资的中国也出现了类似问题，估计还有几十个国家的劳动力成本比中国的还要低。工厂一直在追逐低工资的工人。显然，2美元的日薪要远远低于200美元的日薪，你不必是一个数学教授也能明白其

中的道理。

2012年11月5日，《时代》杂志发表了彼得·冈贝尔（Peter Gumbel）撰写的文章：

为什么美国青年的就业形势比欧洲更为严峻

本周公布的美欧最新失业数据显示，欧洲失业人数继续增加，失业率远超美国；25岁以下年轻人的就业前景尤其惨淡。从27个欧盟成员国的整体情况来看，9月份的青年失业率从上一年的21.7%上升至22.8%，希腊和西班牙的青年失业率均已超过50%。同时，根据美国劳工统计局11月2日发布的数据，美国10月份的失业率为7.9%，与上月基本持平，而25岁以下青年的失业率为16%。

但是，由于这些统计数据并不全面，因此很容易被误读。由于正在继续深造或参与培训项目而未加入求职大军的数百万年轻人并未包括在统计数据之内。如果将这部分年轻人考虑在内，那么各地的就业前景仍然严酷。但实际上，美国青年的就业问题较欧洲更加严重。

教育变得比以往更加重要。我们的学校提供的一项重要功能是培训技工以支撑经济发展。例如，学校

培训了医生、会计、律师、工程师、教师、机工、建筑工人、厨师、警察和军人，他们全都是文明社会所必需的。

然而，随着经济的萎缩，不管是受过教育的还是未受教育的人，又有多少能找到工作呢？2012年4月，真正能够找到有意义的工作的美国毕业生还不到总人数的一半。其中，有很多人确实找到了工作，却是与专业不对口的。

问题是，什么样的教育才是重要的教育？

当工作岗位不断地转移到工资更低的国家时，为什么我们还要继续对孩子们说“上学就能找到高薪的工作”呢？当技术发展到可以在工资更低的国家雇用到会计师和律师时，为什么还要学做会计师或律师呢？当技术进步使得某些工作被淘汰时，为什么还要谈论工作稳定性呢？况且，同样重要的是，为什么我们的学校不教授财商教育呢？即便有，也是很少。

食物链的顶端

许多父母希望他们的孩子接受良好的教育，以此

来确保获得一个有保障的未来。其实，他们是希望自己的孩子占据食物链的顶端。大多数父母一想到他们的孩子辛苦地干着与专业不对口的卑微工作，工资不高，却还要缴纳越来越高的税收，并且一辈子都在跟通货膨胀相抗争，他们的心中就会产生惴惴不安的感觉。

许多父母希望通过在学校接受良好的教育把他们的孩子送上高级阶层或领导岗位，有可能是医生、律师或首席执行官。

推销说辞

学校的推销说辞是：

“你必须完成学业。”

“你必须获得大学文凭。”

“如果你不能完成学业，你就不会在生活中取得成功。”

以下50人并没有完成学业，但这并没有阻止他们前进的脚步，他们成功地登上了人生的顶峰。

1. 乔治·华盛顿，美国总统

2. 亚伯拉罕·林肯，美国总统
3. 哈里·杜鲁门，美国总统
4. 格罗弗·克利夫兰，美国总统
5. 扎卡里·泰勒，美国总统
6. 安德鲁·约翰逊，美国总统
7. 约翰·格伦，美国宇航员和参议员
8. 贝利·高华德，美国参议员
9. 本杰明·富兰克林，美国大使
10. 温斯顿·丘吉尔，英国首相
11. 约翰·梅杰，英国首相
12. 罗伯特·弗罗斯特，美国诗人
13. 弗洛伦斯·南丁格尔，英国护士
14. 巴克明斯特·富勒，美国未来学家和发明家
15. 乔治·伊士曼，伊士曼·柯达公司创办人
16. 雷·克洛克，麦当劳创办人
17. 戴夫·托马斯，温迪汉堡的创办人
18. 拉夫·劳伦，时装设计师和创业家
19. 多丽丝·莱辛，诺贝尔文学奖获得者
20. 乔治·萧伯纳，剧作家

21. 彼得·詹宁斯，美国广播公司（ABC）新闻主播
22. 克里斯多弗·哥伦布，意大利探险家
23. TD杰克斯，牧师
24. 约尔·欧斯汀，牧师
25. 约翰·洛克菲勒，标准石油公司创办人
26. 卡尔·罗夫，美国总统顾问
27. 泰德·特纳，美国有线电视新闻网（CNN）创办人
28. 昆汀·塔伦蒂诺，美国电影导演
29. 彼得·杰克逊，新西兰电影导演
30. 马克·吐温，美国作家
31. 里昂·尤里斯，美国作家
32. 卡尔·伯恩斯坦，《华盛顿邮报》记者
33. 卡莉·费奥瑞纳，惠普公司首席执行官
34. 查尔斯·狄更斯，英国作家
35. 安德鲁·卡内基，美国实业家
36. 威廉·福克纳，诺贝尔奖和普利策奖获得者
37. 李嘉诚，亚洲首富
38. 理查德·布兰森，维珍航空公司和维京唱片公

司创办人

39. 恩佐·法拉利，法拉利汽车公司创办人
40. 亨利·福特，福特汽车公司创办人
41. 保罗·格蒂，格蒂石油公司创办人
42. 杰克·伦敦，美国作家
43. 拉里·埃里森，甲骨文公司创办人
44. 汤姆·安德森，聚友网（MySpace）创办人
45. 马克·扎克伯格，脸谱网（Facebook）创办人
46. 史蒂夫·乔布斯，苹果公司创办人
47. 史蒂夫·沃兹尼亚克，苹果公司创办人
48. 比尔·盖茨，微软公司创办人
49. 保罗·艾伦，微软公司创办人
50. 林戈·斯塔爾，甲壳虫乐队

留在学校

我并非建议孩子们辍学或者说学校教育不重要，教育很重要。问题在于，它是什么样的教育？你孩子所接受的教育会把他们带到何处？你孩子所接受的教育会为他们的未来做好准备吗？良好的教育有助于你

的孩子在安全性越来越差的世界里确保财务安全吗？

本书讲述的是学校所不教的内容。它讲的是如何引导你的孩子走上一条不需要工作或政府养老金也能感觉安全的道路。它讲的是如何让你的孩子达到食物链的顶端，而不是为那些处在顶端的人打工。

本书讲的是资本主义。在我们这个时代，为什么有些伟大的企业领袖从来没有完成学业，著名的例子有史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨和马克·扎克伯格，本书会对此做出解释。阅读本书，你会发现这些创业家了解什么，以及他们为什么要离开学校。

教育的未来

曾几何时，一个孩子不得不学的不外乎就是以下两种教育：

1. 学识教育：这种教育可以让学生学会通用的技能，即如何读、写和解决数学问题。这是一种极其重要的教育。

2. 职业教育：这种教育向学生提供更专业的谋生技能。A等生变成了医生、会计师、工程师、律师或企

业的执行官。在这一层面上还有一些职业院校，学生学成之后可以做机械工、建筑工人、厨师、护士、秘书或计算机程序员。

你是否发现缺少一些什么东西吗？

3. 财商教育：在我们的教育系统中不存在这一层面的教育。这是一种面向未来的教育。我们建议孩子们为了找到工作而上学，并努力工作赚钱，但学校却只教很少或几乎不教财商知识。

统计数字反映出一个令人伤心却发人深省的事实：90%的学生希望学习更多的财商知识；然而，80%的老师感觉教授这样的课程十分不舒服。终有一天，财商教育会列入所有学校的课程表中，但却不是在不久的将来。

我的经历

我9岁时就开始接受财商教育了，师从我的富爸爸，他不是我的亲爹，而是我最好朋友的父亲。他把《大富翁》游戏当成教育工具，我和好朋友每天放学

后都会玩上几个小时。

当我回家之后，我称之为穷爸爸的亲爹会问道：“你这一天都在干什么？”

当我回答说“玩《大富翁》”时，他会说：“别再浪费时间玩那愚蠢的游戏了。你应该在家学习，做作业。如果你不做作业，就不会取得好成绩，也就进不了好大学，最终找不到好工作。”我永远是一个C等生，因为我得不到好的学习成绩，我的穷爸爸就会和我在这一问题上时不时地进行探讨。

我最好的朋友叫迈克，他是富爸爸的儿子。我们上的是贵族学校。好消息是我们是穷人家的孩子。

（我的富爸爸当时还不富，我的穷爸爸是成功的，但从来没有富有过。）这使得富爸爸得以利用定期与我们玩《大富翁》游戏来逐步提高我们的财商水平。他希望我们比富人家的孩子更聪明和更富有。

一天，他带着迈克和我做了一次“实地考察旅行”。他没有带我们去参观博物馆或艺术画廊，而是带我们去看他的“绿房子”，这是他用来出租的房产。当时我就意识到富爸爸正在现实生活中玩《大富

翁》。“总有一天，”他说道，“这些绿房子会变成我的红色大旅馆。”

当我回家告诉穷爸爸说富爸爸正在现实生活中玩《大富翁》时，穷爸爸笑了。他认为这种想法太荒谬了，他的建议是立刻停止我在玩游戏上浪费时间，做好我的作业。

当时，穷爸爸是夏威夷的教育局长，几年之后，他升任该州教育系统的最高领导人，成为总督学。

我的穷爸爸是A等生，是在毕业典礼上代表班级致辞的人，同时也是班长。他毕业于夏威夷大学，只用两年的时间就拿到了一般人通常要用4年才能拿到的学位。他还上过美国的斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学。

因为父亲去世而要接手家庭生意，我的富爸爸甚至都没有上完8年级。虽然他只受过有限的正规教育，最终却成为夏威夷的首富。在我19岁时，富爸爸就在威基基海滩（Waikiki Beach）买下了他的“红色旅馆”，10年之内，他的“绿色小房子”变成了“红色大旅馆”。

富爸爸的“游戏是比老师还要好的老师。”教

诲

当时，我还没有意识到《大富翁》游戏和富爸爸带给我的教育所带来的影响有多么深远，以至于后来会改变我的人生方向。富爸爸用《大富翁》游戏将我训练得具有了资本家的思维方式。

穷爸爸和富爸爸是两种截然不同的人，他们都是非常可敬的人，但他们的看法向来都是南辕北辙。在我10岁左右时，他们之间的差异终于爆发了。当我告诉穷爸爸我要陪富爸爸从其“绿房子”的租户那里收租金时，我的穷爸爸并不高兴，他不喜欢我替别人收租金。为此，穷爸爸感到很是心烦意乱，我的妈妈也是一样。他们认为这对于一个10岁的孩子来说不免残酷，但在我看来，它却让我对现实世界大开眼界。

后来我才了解为什么我爸妈会感到非常沮丧了，因为我们就是租房子住的人，定期会有一个房东来敲门收租。几年之后，也就是当我读初中时，父母终于攒够了钱购买了一处属于自己的住宅。

我的压倒性竞争优势

两个爸爸都十分看重正规教育，他们都期望自己的儿子能上大学，我们也的确上了大学。富爸爸的儿子毕业于夏威夷大学，利用课余时间经营着他父亲的生意。

我的父亲没有钱供我接受大学教育。高中一毕业，我就知道接下来要靠自己了。这促使我申请了军事院校。虽然我中学的成绩很差，但我的大学入学水平考试（SAT）成绩很好，而且我还踢得一脚好球。因此，我获得了两个机会：一个是去马里兰州安纳波利斯的美国海军学院，另一个则是去纽约金斯波因特（Kings Point）的美国商船学院。我选择去了金斯波因特，并于1969年毕业，获得理学学士学位。

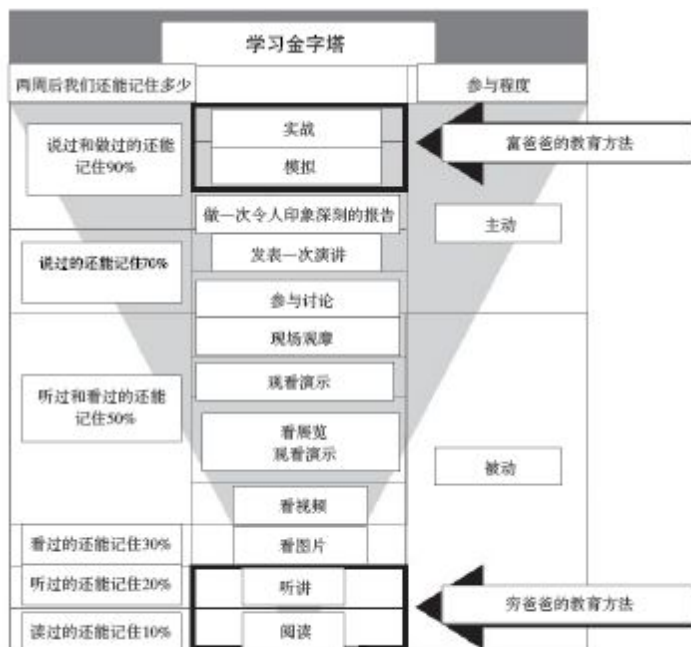
回顾往事，我能领悟到我与富爸爸待在一起的时间让我获得了一种得以谋生的压倒性竞争优势，尤其表现在赚钱这件事上。在9岁至18岁我离开夏威夷去纽约上学之前，我在放学后每周会有1至2天，并且每月有两个星期六的时间免费为富爸爸干活。如果你读过《富爸爸穷爸爸》，你就会知道这如何让我的穷爸爸生气了。穷爸爸认为富爸爸在剥削我，因为他不给我

开工钱。因为我的穷爸爸是教师工会的成员，所以当我听到他嘀咕什么“童工法”的时候我一点也不感到吃惊。

因为富爸爸在培训我们如何当资本家，所以他从来不给他的儿子或者我任何报酬。他不给我们开工资是因为他不想把我们培训成做一个为工资而工作的雇员。他正在培训我们当一个如何利用别人的智慧（OPT）和别人的钱（OPM）为自己工作的雇主、创业家和资本家。

很明显，富爸爸关于“工作为求知而不是赚钱”的理念激怒了穷爸爸，穷爸爸更像是一个社会主义者而不是资本主义者。

下图是1969年由教育学教授埃德加·戴尔（Edgar Dale）博士开发的“学习金字塔”模型。戴尔博士（1900～1985）在芝加哥大学获得博士学位，并在俄亥俄州立大学执教多年。



资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）
已许可转载，并对原图作出修改。

根据戴尔博士的观点，富爸爸将《大富翁》用作教学工具，然后带领我们收取租金，实际上这是教育他的儿子和我如何赚钱的一种非常有效的方式。

问：这是否意味着阅读和讲课不重要？

答：不是的，至少对我是重要的。《大富翁》游戏激励我学习更多的内容。因为这样的游戏是对现实生活的模拟实验，它激励我想要了解更多的知识。因此，今天我会多读，多研究，多参加课程。

虽然我的阅读能力不强而且速度很慢，但我选择

很少有人阅读的复杂的财经和商业书籍刻苦钻研。这要归功于《大富翁》游戏，正是它给我打下了在现实世界中不断学习的坚实基础。

弗兰克·伦兹博士在其著作《美国人到底在想什么》中公布了以下调查结果：

- 81%的人称大学和中学应当积极培养学生们的创业技能。
- 77%的人称州和联邦政府应当鼓励人们创业。
- 70%的人称我们经济的成功和健康依赖于创业。

更重要的是，我学得越多记住的就越多，就越想从玩《大富翁》的经验中学到更多，并将我学到的知识应用到为富爸爸收取租金上。这些课程牢牢地记在我的大脑中，当我在一所名校获得理学学士时，我在那4年里学习的东西反而大部分都已经忘记了。例如，我记得学习了3年微积分，但时至今日，我无法用微积分解决一个数学问题。常言道：“要不要随你。”如果我是一名火箭科学家，我可能需要微积分，但致富却用不到微积分，小学水平的加减乘除运算即可。

1984年，我的妻子金和我创办了一家财商教育公

司，并在美国、澳大利亚、新西兰、新加坡、加拿大和马来西亚设立了办事处。我们用游戏和模拟实验现场讲授投资和创业家精神。我们的课程有趣而且令人兴奋。

1994年，基于从投资中获得的被动收入和现金流，我们退休了。那一年金37岁，而我47岁。和富爸爸一样，我们在现实生活中玩《大富翁》，直到今天我们还在玩。2007年房地产市场崩盘之后，我们的收入（现金流）随着资产价格的下跌而升值。知道如何在市场暴跌或动荡的市场中独善其身这才是财商教育的本质内容。

1996年，金和我创办了富爸爸公司，生产了一批财商教育产品，如桌上游戏《现金流游戏101》《现金流游戏202》和《富爸爸现金流游戏》。桌上游戏是与家人共同学习的极好方式。

1956年，迈克和我只有9岁，富爸爸开始用游戏、模拟和实践教我们理财和创业的技能。富爸爸超前于他的时代，使得我们具有了超越同班同学的压倒性竞争优势。



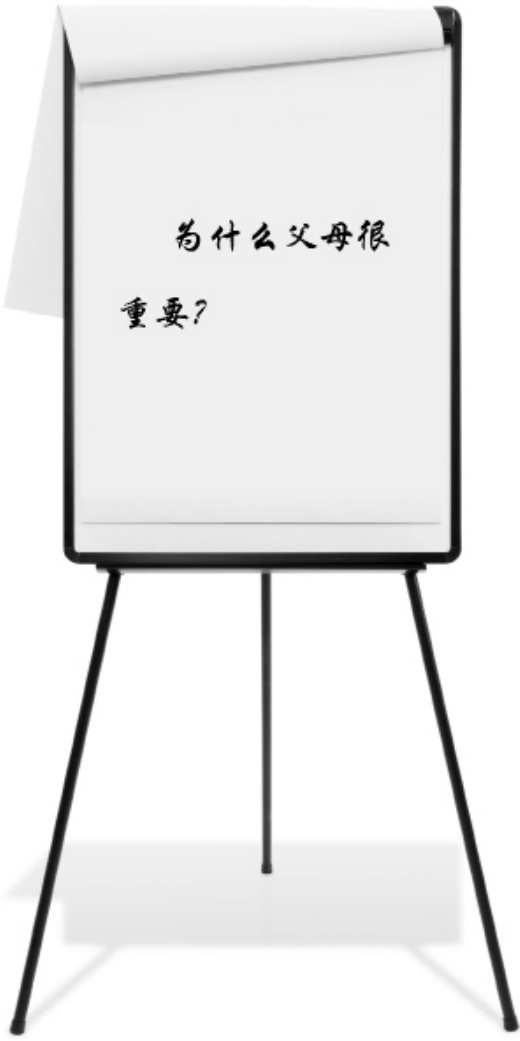
花时间讨论金钱及其在生活中扮演的角色。

遗憾的是，很多家庭很少讨论或交流对金钱的看法，即使有，也常常是争论。

在我还是小孩子时，父母之间在金钱上的争吵不休给我留下了痛苦的回忆。不管我爸爸挣多少钱回来，我们家的日子就从来没有宽裕过。爸爸和妈妈是我最爱的两个人，但他们在金钱的问题上没有讨论，只有因钱而吵架。相反，我的穷爸爸会用几个小时的时间讨论现实的收入问题。今天，我将富爸爸的这种讨论带到了我的婚姻当中。金和我坦诚地讨论我们的收入问题，而不是为钱而争论。

一旦你将自家的“财商教育之夜”定成惯例，就要用它来讨论日常生活中现实的收入问题。谈论这些问题和挑战是什么原因造成的，你将如何解决它们。

花些时间将你家变成一个讨论金钱的地方，而非因金钱而发生争执的场所。



为什么父母很
重要？

第三章让你的孩子做好最坏的打算

作为孩子第一个也是最重要的老师，父母称得上是为孩子的教育打基础的人。当孩子说出第一个单词时，父母会表扬他们，还会教他们新的单词，教他们数数、走路、读书和骑自行车。随着孩子的成长，许多父母变成了他们试探意见的对象、向导、顾问和角色楷模。父母每天都与孩子进行互动，自觉或不自觉地对孩子们的生活产生强有力的影响。当孩子们看到父母积极接受新观念、新思想（比如终生学习的理念），父母的这种表率作用就会深深地印在孩子的头脑中。作为孩子老师的父母们，当他们对孩子提出的问题给予耐心讲解，直至孩子们搞清楚问题的答案，并对孩子提出的其他观点给予肯定，还鼓励孩子追求富足且有意义的人生时，孩子的生活将发生改变。

我经常看到很多父母在庇护他们的孩子免受严酷

现实折磨方面如履薄冰，他们会预先给孩子的未来做好准备。而在今天看来，那个未来很可能还是一个不确定的未来。明天的世界属于那些能够有效处理信息、理清事物内在联系、预测事物发展趋势并灵活应对世界变化的人。正如当今的世界与我们父母成长的世界已经大为不同了一样，你的孩子也将面临一个完全不同的世界。不难预料，他们将会遇到全新的挑战，但也会有全新的机遇。

理由陈述

大多数美国人都听得懂“房间里有只800磅重的大猩猩”指的是什么。如果你没有听说过这个比喻，那我告诉你，它的意思仅仅是说每个人都知道存在着某个极具影响力或急需引起重视的话题或想法，却没有人想谈论它。

你孩子未来要面对的4只大猩猩

依我看，你的孩子未来要面对4只大猩猩。很少有

人谈论它们，但它们确实就在那里。即便很少有人向你的孩子提及它们，但在以后的人生中遇到它们之前，你的孩子需要做好准备。

第1只800磅的大猩猩



老龄化问题

老龄化问题是近些年刚出现的一种新现象。

1935年，富兰克林·罗斯福总统签署了《社会保障法案》，并使之成为法律。那个时候，65岁就可以被认定步入了老龄阶段。今天，“65岁仅相当于45岁”，至少婴儿潮时期出生的一代人愿意这样认为。在美国，与死亡相比，人们更害怕逐渐变老和失去独立性。随着医学和技术的进步，你的孩子可能会在90岁甚至是120岁时才被称为“老年人”。换句话说，老龄化

问题是一个逐步显现的新问题。

2012年，美国政府最终承认到2033年政府将无力支付老年人的社会保障资金。到2033年时，你的孩子有多大？大多数婴儿潮时期出生的一代人刚刚踏进80岁的门槛。问题是：政府如何让众多的老龄化人口有房住、有饭吃，并为他们提供适当医疗保健支出呢？

2012年，美国社会保障总署在其报告中声称：目前有1 080万美国人正在享受残障福利。与过去的10年相比，这个数字增长了53%。自2007年开始的经济危机以来，有超过500万的美国人申请了残障福利。随着失业率的上升，美国将会有更多的人领取残障救济金。如果像许多人预测的那样，在接下来的20年里美国经济持续不景气，那结局将会怎样呢？

年龄是资产还是负债？在农耕时代和工业时代，年长是资产，因为年龄大意味着广闻博识。

而在信息时代，年长则是负债。

今天，许多地方政府即将破产，他们没有能力为其公务人员的养老金计划提供资金。加利福尼亚州的养老金制度就是一个灾难。

政府如何负担得起未来老龄化人口的基本生活支出呢？800磅重的大猩猩将成为你孩子不得不面对的问题。

年老的父母和归巢的孩子

多年以来，美国梦就是能拥有一处属于自己的住宅。今天，住宅已经变成几代同堂，两代、三代甚至四代将生活在同一屋檐下。这就是许多地产商正在将一套住宅楼设计成多个独立居住空间的原因。

今天，许多美国家庭都有归巢族（Boomerang Kids），他们离家上学，却是失业而归，无法在现实世界中生存。

除此之外，许多成年人归巢是因为年老的父母需要他们照顾。在美国，长期和陪住型保姆每月的最低工资为8 000美元，这比许多企业正式员工每月的工资还要多。

几代人的生存将成为你孩子的问题。你的孩子会搬来与你同住，或者你搬去与你的孩子及他们的孩子同住吗？如果你有幸长寿，你的孩子能够负担得起你

晚年以后长达几十年的医疗费吗？

最大的大猩猩

初露端倪且最昂贵的麻烦不是刚刚提到的社会保障或几代人的住房问题。静静地坐在房间里的那只最大的大猩猩则是老年保健医疗计划。联邦医疗保险于1965年开始实行，今天这一方面的资金缺口估计已经超过了1 000亿美元。这意味着全世界的钱都无法弥补这一缺口。不管用哪种方式，你的孩子要与这个1 000亿美元的大猩猩展开角力。

最近几年，当乔治·布什总统签署“联邦医疗保险处方药福利计划”并使之成为法律时，他就制造出了这个最昂贵的社会问题。从此美国的医疗福利制度成了最大的负债。

奥巴马总统的医改计划则为另一个重大问题搭好了舞台，你的孩子无论如何都是要为此埋单的。我认为奥巴马医改（Obamacare）比布什联邦医疗保险带来的问题还要多。

今天，美国婴儿潮时期第一波出生的一代人中，已经有近8 000万人开始领取社会保障和联邦医疗保

险。用简单的数学表示的话，如果这8 000万人每人每月从政府领取1 000美元，那就意味着每月将花费800亿美元的税款，你和你孩子要为此纳税。

婴儿潮时期出生的一代人会比他们的父母更长寿，需要更昂贵的医疗护理来维持生命。这就需要有人（你的孩子及其同龄人）愿意为他们退休后的黄金岁月提供资金。这就引出了下一个大猩猩。

第2只800磅的大猩猩



激增的国债

我们大多数人都听说过复利的力量。它是“宇宙中最强大的力量”，人们常常认为这是阿尔伯特·爱因斯坦说过的话。

与复利相对应的一个概念就是“复债”的惊人力量。你的孩子将面临“复债”及其复利的双重暴虐。

2000年，美国的国债超过了50亿美元。到2012年，它已经增加到160多亿美元。

2011年，当希腊政府宣布破产时，希腊发生了暴乱。美国、英国和日本很快也会步其后尘。

由此也引出了下一只大猩猩，它也在等着你的孩子。

第3只800磅的大猩猩



新一轮的经济萧条

本·伯南克主席目前正在管理着美国联邦储备银行。他大概是世界上最有权力的银行家，仅仅是因为他有权力通知美国国库局印制美元。

他的第一份工作是在普林斯顿大学当教授，重点研究“经济大萧条”。他认为最近一次的经济萧条之所以如此严重，乃是因为美联储没有印刷更多的钞票，

从而造成了经济崩溃。因此，他认为当新一轮的经济萧条发生时，最好的拯救经济的方式就是“量化宽松”，说白了就是“印钱”，这就是他获得“直升机本”这个绰号的原因。据说它的含义是说：如果经济出现停滞，他会坐着直升机从空中往下撒钱。

历史记录下了两种类型的经济萧条：

1. 1929年美国发生的大萧条；
2. 20世纪20年代德国的恶性通货膨胀。

问与答 问：最近一次的美国经济萧条持续了多长时间？

答：持续了25年。1929年，在股市崩盘之前，道琼斯指数高达381点。直到1954年道指才再次回到381点。

如果以1929年那次大萧条所持续的25年来计算，那么，新一轮的经济萧条则要从2007年持续到2032年。

简单扼要地讲，美国的经济萧条是由于没有印刷足够多的钞票引发的，而德国的恶性通货膨胀却是因

为印刷了太多的货币造成的。

从美联储主席本·伯南克这个A等生嘴里说出了一些令人不安的评论，如下所述：

- “美国政府拥有一项叫作‘印刷机’的技术（或与其相当的电子设备），使得它不用付出任何代价就能想要多少美元就印多少美元。”（2002年）

- “过去两年多房价上涨了近25%。虽然投机行为在某些地区有所增加，但从全国范围来看，房价的上涨主要还是反映出我们的经济基础很坚实。”（2005年）

2007年，住房价格开始崩溃。

- “联储目前并没有预测出现经济衰退。”（2008年）

- “外界有一个荒诞的说法，说我们正在印钞票。事实上，我们没印。”（2010年）

伯南克主席是一位知名的大学教授。遗憾的是，他不是一位商人。在我看来，他的言论表明他对现实世界并不了解。

2007年，我已经看得很清楚了，伯南克主席对德

国式的经济萧条有好感，一旦这种应对金融危机的方法成功，它将会导致恶性通货膨胀。他认为可以用加印钞票来解决所印钞票不足的问题，这就好比喝更多的酒精来治疗他的酒瘾。

恶性通货膨胀是在一段时期内急速发展的通货膨胀，实际上它会让一个国家的货币一文不值。对于工薪族和相信储蓄的人来说，恶性通货膨胀会让他们倾家荡产。这一点值得注意，因为在美国最近一次的经济萧条期间，有工作的人和有存款的人成了赢家。

在20世纪20年代德国经济萧条期间，那些生产生活必需品（比如住房、债务和燃料）的人活得很好。因为这些产品能够提价，所以也就只有少数人过得非常好。

在新一轮的经济萧条期间，储蓄者、退休者和收入固定的工人将是最大的输家。债务人和食物与燃料的生产者以及房地产开发商（还有持有金银珠宝而不是现金的人）将会是最大的赢家。

要点在于，让你的孩子为有可能发生的这两种类型经济萧条做好准备非常重要。

英国政治家埃德蒙·伯克（Edmund Burke）爵士（1729～1797年）说过：“不吸取历史教训的人注定会重蹈覆辙。”

全球金融危机是一种全球性的谴责，因为我们的学校不教金融史，这可是财商教育的基本内容。

经济学家的警告

富爸爸的教诲

财商教育必须包括金融史。他说过：“如果你想为未来做好准备，就必须了解过去。”的教诲

今天，许多人声称用“印钞票”刺激经济是凯恩斯经济学。胡说八道，这都是对那些不了解凯恩斯经济学的大众所说的谎话。

这是英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯就货币贬值所说的话：

“据说，列宁曾经宣称毁坏资本主义制度的最好方法就是搞垮货币……欲颠覆现存的社会基础，没有比放任货币泛滥更巧妙和更可靠的手段了……借助持续的通货膨胀，政府可以将

其公民的大部分财富在无人觉察的情况下悄悄地收归己有……这一过程使隐藏在经济法则背后的所有力量都参与到破坏之中，其做法之隐蔽，使得在一百万人中也难有一人看出其门道。”

第4只800磅的大猩猩



纳税更多

每次中央银行印制钞票，就会有两件事情发生：

1. 缴纳更多的税收；
2. 更高的通货膨胀率（通货膨胀是另一种税收）。

税收无关爱国

许多人认为纳税是他们爱国的表现，也是公民应尽的义务。再次强调，他们是对金融历史无知的受害

者。

1943年，为了给第二次世界大战筹集资金，美国国会通过了《现期纳税法案》。美国政府开始在工人领取报酬之前从工人的薪金中征收税收，这在美国历史上是第一次。在为自由和解放而战的名义下，工人们同意政府这样做。这就是为什么许多美国人认为纳税是爱国的原因所在。问题在于：第二次世界大战结束了，但美国却没有停止收税。

正如你所知道的那样，管理着政府的官僚知道如何花钱，却不知道如何挣钱。他们只知道如何增加税收。

失控的开支和增加税收并不是富人或穷人的问题。富人与穷人有一样多的福利计划。富人有公司福利计划，而穷人有社会福利计划。不管你如何称呼它们，这都是由纳税人自掏腰包。

富人的福利计划常常被人称为“政治分肥”。这样靠资金支持的计划好比是“在不需要桥的地方建桥”和“制造军队不需要的武器”。政治分肥是富人的福利，因为它是向不必要的计划所提供的资金，只会为

富裕的企业主带来利润。

今天，如果政府将富人和穷人的福利统统减掉，它将是比2007年的次贷危机还要大的崩溃。姑且承认，有些政府制定的福利计划还是让很多人受益的。问题是你的孩子要通过缴纳越来越高的税收来为这些福利计划埋单。

有关税收的问题，父母应该尽早地跟孩子进行探讨，向他们解释清楚谁缴纳的税收最多及其原因所在。

为了解释税收问题，富爸爸为我画出了现金流象限图。



四个象限中的字母分别代表：

E 雇员 (Employee)。

S 小企业主或自雇主 (Small business or self-employed)。

B 大企业主（雇员500人或以上）(Big business)。

I 投资者(Investor)。

我们每一个人至少是这四种人之一，或者说至少位于其中一个象限。我们处于哪个象限取决于我们的现金流来自何方，因此它才被取名为“现金流象限”。一个人还可能有多多种的现金流流入，也就是他可能置身于多个象限。

E象限中的雇员是有稳定工作并依赖其工资收入生活的人。

S象限中的人是自雇主，他们的工作以小时计，或者收取佣金等费用。许多A等生处于S象限，比如医生和律师。

B象限中挤满了创立大企业的企业家，比如史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨。

I象限中的人是像沃伦·巴菲特那样积极主动的职业投资者。



大多数人投资养老金、个人退休账户和401（k）计划，他们是消极被动的投资者，不是职业投资者。因此，他们的投资要被征收较高的税率。

大多数首席执行官处于E象限。他们被称为“职业经理人”，是为创业家打工的高级雇员。真正的资本家是像史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨和马克·扎克伯格这样的创业家，他们的公司所雇用的员工超过了500人，从而使自己从S象限跃迁到B象限和I象限。

我们的教育体系可以将人打造成位于现金流象限左侧的人，即为将来成为E象限和S象限的人做好准备。这就是为什么大多数父母劝告他们的孩子“为了找到工作而上学”（E象限）或“当医生或律师”（S象限）。

不同的人 and 不同象限之间在税收上的差异是巨大的。

一个人置身于现金流象限的位置表明了他们的收入来源，从而也决定了其收入所得如何缴纳税负。下图注明了不同象限的不同类型的收入，以及何者在今天缴纳的税率最高。



现在你知道为什么奥巴马总统纳税20.5%，而米特·罗姆尼却纳税14%的道理了吧。差别在于不同象限所获收入的缴税比例上。奥巴马总统是从E象限和S象限看世界，而米特·罗姆尼是从B象限和I象限看世界。

大多数社会主义者生活在E象限和S象限，而真正的资本家生活在B象限和I象限。

正如你看到的那样，劝告和鼓励你的孩子“上学并找到E象限的工作”，或者“上学并成为S象限的医生或律师”是在劝告他们为“要缴纳最高税率的收入”而工作。处于S象限的医生和律师都是A等生，他们的纳税

率是所有象限中最高的。

每当民众大喊“向富人征税”时，政府就会提高处于E象限和S象限的高薪者的税率，比如首席执行官、医生和律师。真正的富人是处在B象限和I象限的那些真正的资本家，他们反而纳税很少。对于像奥巴马总统这样的人来说，这听起来是不诚实和不公平的。在本书后面的章节中，我们会讲清楚为什么给予B象限和I象限的人减税优惠不仅是公平的，而且对于维持经济的运转也是很重要的。

如果在年轻时就理解了税收政策，你的孩子就有时间做出更好的决定，学自己想学的东西，并选择最适合他们的象限。一个人应当不会永远只选择一个缴税很少的象限，但理解它们的根本差异是财商教育的一部分内容。理解象限、收入的不同类型和相应的税收政策会为你的孩子做出事关金钱、企业和投资的明智选择打下良好基础。

为你的孩子做好加入B象限和I象限的准备需要花费时间。史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨和马克·扎克伯格在十几岁时就开始向B象限和I象限迈进了。这三人全都

从哈佛大学和里德学院这样的著名大学退学，因为学校首要的任务是为学生进入E象限和S象限做准备，而不是培养他们进入B象限和I象限。

为了让你的孩子做好准备，迎接即将来临的“大猩猩”并“与之摔跤”，重要的是你的孩子要知道有不同的选择在等待着他们，不是只有“上学，就业，努力工作并且支付越来越高的税收”这一种选择。

我将在本书后面探究不同的象限承担不同税率的原因。到时候你也就弄清楚为什么当民众高喊“向富人征税”时，税务机构倾向于不碰B象限和I象限了。不管奥巴马总统如何努力地推动，处于B象限和I象限的人总能找到合法的途径少缴税。

资本主义的课程在《富爸爸穷爸爸》第一章就开始了，那一课的名字是“富人不为钱工作”。简而言之，为钱工作的人是那些处于E象限和S象限的人，他们的纳税率是最高的。而处在B象限和I象限的人是资本家，而资本家做了政府想做的事，比如创造就业岗位和提供可以买得起的住房。因此，他们的税率最低。这在所有的西方经济社会都是真实的。

因为税收知识是一个人财商教育的重要内容，所以，这种税收上的差异会在后面的章节中进一步加以阐述。

工资：年薪1美元

问：为什么史蒂夫·乔布斯年薪只有1美元？

答：他是一个真正的资本家。他的收入不是来自E象限或S象限。改变象限不会太晚了吧

问：一个人需要在年轻时就实现从E象限或S象限到B象限或I象限的转变吗？

答：不用。肯德基（KFC）的创始人哈兰德·桑德斯（Harlan Sanders）上校直到退休之后才开始他的创业之旅。65岁那年，一条新的高速公路穿过他卖鸡肉的小店，他的企业无奈关门。此时正是他离开S象限，进入B象限和I象限，创立肯德基炸鸡快餐连锁店的时候。上校的优势在于当他朝着B象限和I象限开始迈进时，他在S象限时非常擅长烹调鸡肉。

由于进入B象限和I象限的门槛较高，因此，接受财商教育并且要趁早开始显得十分重要。很多人开始了创业之旅，但很少有人成功。不过，对于那些取得

成功的人来说，回报是丰厚的。在B象限和I象限取得成功好比是攀登珠穆朗玛峰，抵达世界之巅，占据了食物链的顶端。如果你的孩子很早就着手准备的话，他们登顶的机会就会更大。

好消息是，要想在B象限和I象限取得成功，你不必是最聪明的人。你不必是A等生或B等生，这一点在E象限特别是在S象限更为重要。有一个最恰当的比喻，那就是在B象限和I象限取得成功好比是团体运动。你所需要做的就是让聪明的、值得信任的人围绕在你周围。这给人的感觉似乎很简单，但它常常是B象限和I象限中面对的最艰难的挑战。

我的经历

1969年，我从位于纽约的美国商船学院毕业。因为越南战争开始了，我志愿为国家服役，而不是作为一名商船的高级船员开始我的职业生涯，这可是我花了4年的时间准备要干的职业。我有一个令人满意的工作在等着我，就是在标准石油公司的油轮上当高级船

员，但我知道我必须为国家服役。

因此，我在1969年志愿参加海军服役，并进入飞行学院学习，而不是为标准石油公司扬帆远航。

开车穿过位于佛罗里达州彭萨科拉的美国海军飞行学院的大门，这意味着我从此要冒着巨大的危险开始学习了。

对我来说，中学的学习经历很可怕。大学则需要忍耐极具竞争性的生活。但飞行学院是我乐意学习的地方。不管飞行学院的挑战如何强大，我总是学习劲头十足。在我的人生中，这是我头一回喜欢当学生。

因为学习是一个过程，所以，学会热爱学习很重要。



我在海军飞行学院确实经历了毛毛虫变成蝴蝶的过程。



飞行学院提供的不仅是教育，它还在促进蜕变。

飞行学院对我的心理、情感、生理和意志提出了挑战，但我喜欢这种挑战。这正是教育应当做的事情，激励一个学生学习更多的知识，并且获得更多的收益。

我认为父母的一项重要工作是寻找能够挖掘孩子的天赋并激励他们热爱学习的教育方法，它可能体现在音乐、园艺、医药、艺术或法律等方面。对我来说，它就是飞行学院。如我所言，学习飞行重新点燃了我对学习的热爱，正如《大富翁》的游戏激励我要致富一样。

遗憾的是，如果你的动力来自于外部，而不是源自内心的话，动机就变成了操纵。

最重要的是，教育过程要对孩子们起到激励作用，并能发挥出上天赐予他们的才能，而不是因为考试成绩不好而处罚他们，让他们感觉自己是个笨蛋。

如果一个孩子在家中获得了良好的财商教育，他们就可以做他们喜欢的事情，并且还能从中赚到很多钱。拿我自己当例子，现在我当了一名教师。而对于大多数教师而言，他们的收入来自于E象限。当他们抱

怨挣的钱不够花时，我却没有此等抱怨。为什么？因为我是处于B象限的教师。同时，我还处于I象限，所以，我不需要工资。我的收入大部分来自于I象限，而且这一象限的法定税率很低，常常是免税的。

激励与动机

激励：该词源自拉丁语

的“*inspiratio*”，意思是“在内心”或“受到神的启示”。动机：该词源自拉丁语“*motere*”，意思是“移动”。

利用象限来激励

父母要学习的课程是“象限比职业更重要”。

本书大部分讲述的是：想要在B象限和I象限有良好表现，对进入这两个象限的人在教育、技能和经验要有哪些不同之处。问题是哪个象限对你的孩子最具有激励作用。

E象限和S象限对我的学习没有激励作用，有作用的是B象限和I象限。

孩子选择的职业没有多大的不同。我是一名教师，但不是在E象限的教师，而是在B象限和I象限的教

师。

我从没想过长大后要当一名教师，只是想知道哪个象限能实现我的梦想。

史蒂夫·乔布斯也是这样想的。如果你阅读他的自传，你会知道他的愿望不是当一名雇员或自雇的小企业主，他的梦想要比这些大得多。

做最坏的打算

富爸爸的教诲“决定一个人挣钱本事大小的不是他的职业，而是取决于他所在的象限。”

我的爹妈处于E象限，这是属于雇员的象限。他们常说：“富人缴税少是因为他们采用了不正当的手段。”虽然他们受过良好的教育，但他们接受的教育却不包括对象限、不同的收入类型和税收政策的研究。

人们之所以难以跳出自己所在的象限（E象限或S象限），是因为大多数人做出选择时常常是出于恐惧而不是源于激励。例如，因为害怕没钱吃饭，多数人选择E象限，这种财务上的恐惧导致他们要寻求一份稳定、有保障、福利好的工作。

由于缺乏信任，许多人倾向于选择S象限。根据我

的经验来看，大多数S象限中的人对大多数人没有信任感。他们想做自己的事情，自己当自己的老板，他们常说：“如果你想把事情干好，那就自己做”，这就是原因所在。

S象限的问题在于你并非真正拥有一家自己的企业，你拥有的只是一份自己给自己打工的工作。如果你停止工作，你的收入常常也会中断。这说明你拥有一个“忙差”（busy-ness），而不是一家企业。

相反，不管你工作与否，拥有B象限的一家企业（business）会源源不断地带给你收入。

为生活而训练

金和我之所以能在37岁和47岁退休，是因为我们的收入来自于B象限和I象限，而不是来自E象限和S象限。

我非常喜欢飞行学院的原因是我们每天都会在激励下去迎接各种恐惧。尽管我知道很多飞行学员是为了稳定的工资或提前退休的福利，但我的目的不是这个。海军只是美国政府的雇员而已。

我当海军及去飞行学院是为了获取激励。我们的教官强制我们在每一次飞行中练习“应急操控”，而不是寻求安全。教官会用某种方式故意损坏飞机，有时甚至熄灭飞机引擎，而不是希望并祈求事情一切顺利。他们迫使我们面对恐惧时保持冷静，并且仍然可以飞行。这是对B象限和I象限生活的完美训练。

很多人生活拮据，仅仅是因为他们的情感控制了生活。他们将对财富的恐惧埋藏心间，而不是勇敢地面对。许多处于E象限的雇员躲藏在安全、稳定、有保障的工资保护伞下面，而处于S象限的自雇主则躲藏在顽强的个人主义面纱后面，这是最聪明和最合适的需要。

告诉孩子大猩猩的事

不要再向你们的孩子灌输这样的思想了——得到好成绩，找到好工作；也不要再认为这样就能保护他们，并使其免遭现实生活的迫害。其实正相反，你要告诉的是：他们在未来即将面临的4只大猩猩。在涉及赚钱的方面，所有的孩子都是聪明的。就像我的飞行

教官帮助我为越南战争做准备一样，要让他们为自己的未来做好准备。

我知道许多专家会说这样做不妥，会吓着孩子们。要知道，这样不仅不会吓坏他们，反而是在为他们的未来做准备。通过面对恐惧和做好最坏的打算，他们过上更好生活的概率就会大大增加。

那么，如果你的孩子决定他们宁愿在E象限寻求工作稳定性或在S象限寻求独立，至少这是他们个人做出的较为明智的决定。如果他们认为自己取得成功的最好机会处于B象限和I象限，他们就会有时间准备。正如史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨在十几岁时开始创业那样，你的孩子最好也这样做，尤其是他们想成为创业家的话，更应如此。

你的孩子将要面临的世界与我们今天生活的世界大为不同。致富机会很多，但问题也是同样的多。整个国家的破产刚刚开始，最近希腊的破产只是个开端而已。

我们听到有人说：“下一代美国人不会做得与前辈一样好。”有一个理由可能是正确的，那就是我们的学

校没有在让他们为迎接未来的现实世界做好准备。简而言之，不要一味地保护你的孩子，也不要想方设法地让他们在未来免遭伤害，而是要让他们为未来做好准备。

金融史的总结

1971年，理查德·尼克松总统取消了美元的金本位。

1971年，美元不再是实际货币。美元变成了通货、债务票据和给美国纳税人的借据。

好消息是1971年以后世界经济繁荣昌盛，可这种繁荣却是建立在欠债基础上的。

2007年，债务这个气球爆炸了。现在，我们处在经济危机之中，这是新一轮的经济萧条。

这可能是我们未能汲取过去的经验教训而付出的沉重代价。

历史会重演

梅耶·阿姆斯切爾·羅斯柴爾德 (Mayer Amschel

Rothschild) 生于1744年，他一手创建了罗斯柴尔德银行帝国，他对这种全球性金融危机做出了解释。

“但能控制一国货币之发行，吾不在乎谁制订法律。”

1971年，当尼克松总统取消美元的金本位时，谁制订法律没有什么区别，不管是共和党还是民主党，区别不大。世界的银行家控制了世界上最强大的国家——美国。

然而，尼克松总统并不是第一个向银行家势力弯腰的人。

托马斯·杰斐逊 (Thomas Jefferson) 是美国的开国元勋之一，也是美国《独立宣言》的起草人和第三届美国总统，他指出：

“假如美国人容许私人银行操控他们的货币发行，首先通过通货膨胀，然后通过通货紧缩，在他们身边成长壮大的银行和公司就会剥夺人们的财产，直到他们的子孙一觉醒来发现，在他们先辈所征服的大陆上他们已经无家可归了。”

杰斐逊还警告说：

“我确实认为金融机构对我们的自由所构成的威胁比正规军还要大，而且由后代为偿付上一代人开支的本质……是大规模地欺骗后人。”

换句话说，创建于1913年的中央银行即联邦储备银行成为历史上最有权势的机构，它正在窃取我们的父母、孩子及其子孙后代的未来。这种窃取已经在全世界范围内蔓延开来，并且引发了我们今天所面临的全球危机。

美国联邦储备银行不是美国的企业。它是由世界上最富有的银行家族控制的联合企业，它不再属于联邦政府。你和我都无法控制它。它没有储备，它也不需要钱，它只管印制钞票。它已不再是普通意义上的银行。

1913年，美国宪法第16修正案获得通过，它赋予联邦政府拥有向公民收入征税的权力。第16宪法修正案使得美国国税局得以创立，并赋予它征税的权力。

1913年，美国公民失去了对他们金钱的控制。世界上最富有的人控制了即将成为世界上最强大的国

家。现金抢劫从税收开始了，因为税收就是富人和有权势的人通过他们控制的政府将他们的手伸进了我们的钱包。

我认为，这种通过全世界的银行家族对我们未来的窃取是我们在学校无法接受可靠财商教育的原因。父母必须弥补这一空白，以便让孩子为未来的财务规划提前做好准备。

出生于1743年的托马斯·杰斐逊向我们发出了警告，而这只是他众多警告中的一部分：

“在他们身边成长壮大的银行和公司就会剥夺人们的财产，直到他们的子孙一觉醒来发现，在他们先辈所征服的大陆上他们已经无家可归了。”

由此，我们不难解释，为什么我们的政府会帮助高盛、美国银行等大银行摆脱困境，帮助美国国际集团（AIG）和通用汽车等公司渡过难关了，因为紧急救助所需的资金是由纳税人支付的。这不是在拯救就业岗位，而是在拯救富人。

终结美联储

罗恩·保罗（Ron Paul）是德克萨斯州的众议员，共和党内部初选的候选人之一。2012年总统大选期间，他在其《终结美联储》（*End the Fed*）一书中描述了与美国人的个人利益背道而驰的中央银行的权利。换句话说，谁支付美联储主席伯南克的薪水？

他发起了一个“终结美联储”的基层群众运动。

托马斯·杰斐逊会同意。返回到19世纪，杰斐逊说过：

“（货币的）发行权应该从银行手中夺回来，还给人民，这才是它正确的归属。”

徒劳无功

推动“终结美联储”可能是一种高尚之举，却是在浪费时间。就像罗马帝国在公元5世纪前后崩溃一样，美联储内部整个腐败的体系可能会崩溃。它会崩溃吗？何时崩溃？谁知道？

与“终结美联储”相反的是，我的富爸爸教育他的儿子和我“成为美联储”，这需要高水平的财商。因此，他才从我们很小的时候就开始教我们学理财。

读完这本书，你也能学会如何激励你的孩子“成为美联储”，而不是想法“终结美联储”。

读完这本书，你也能学会像美联储那样合法地“印制自己的钞票”，而且学会像这个国家的那些大公司一样合法地缴纳较少的税收。之所以我会如此说，乃是因为财商教育会改变我们的生活，你和你的孩子们也可以“印制自己的钞票”。

在此，我想要说明的是：我并不是说这样是公平的。生活中有很多事情是不公平的。我要说的是“自由”是一个高尚的概念，我认为这也是我参加战争的目的，它包括做决定的自由。在我看来，如果不能给予我们的学生自由选择接受4个象限所需教育的权利，则教育体制的功能就是不健全的。我们的世界需要更多像史蒂夫·乔布斯那样退学去学习B象限和I象限知识的人。但是，为什么他们要退学去做这些事呢？史蒂夫创造了就业岗位，而我们的学校培养了足够多的首席执行官和职业经理人，这些人也仅仅是需要工作岗位的雇员而已。

如果我们的学校讲授的历史是经过挑选或歪曲的

话，那就是不公平的。为什么不能告诉孩子们真相？很多历史是有关钱财的，当我们说战争是为自由而战时，那是在歪曲真相。战争就是为钱而战，它是一笔巨大的生意。

我个人认为，说克里斯托弗·哥伦布（Christopher Columbus）是一位探险家也是在歪曲事实。他是一个创业家，受到了伊莎贝拉女王（Queen Isabella）的资助，意在寻找与亚洲进行贸易的商路。

哥伦布就是他那个时代的史蒂夫·乔布斯，他在北美洲和南美洲发现的财富使得西班牙成为当时世界上最富裕的国家之一。

利用弗朗西斯科·皮萨罗（Francisco Pizarro）、费迪南·麦哲伦（Ferdinand Magellan）和赫尔南多·科尔特斯（Hernando Cortés）等探险家（海盗）抢劫而来的全部金子，西班牙的经济得以快速繁荣。但这个曾经的世界强国，今天却与希腊、意大利和法国一起成为欧洲的经济烂摊子。这一次，西班牙经济的繁荣与萧条不是因为金银，而是因为欠债，即来自中央银行的超发货币。在这一点上，它和世界其他国家如出

一辙。

为数众多的“海盗”仍然在世界各地游荡。今天，他们不再扬帆远航，而是操控国际金融机构。

梅耶·阿姆斯切尔·罗斯柴尔德在1838年说的话值得重述一遍：

“但能控制一国货币之发行，吾不在乎谁制订法律。”

时至今日，他可能会说：

“若能控制世界货币之发行，我管是谁制订法律。”

从《大富翁》游戏中得到的收获

《大富翁》的游戏规则指出：

“银行从来不会破产。如果银行的钱用光了，银行家会在任意的普通纸上签一下名，就能发行所需的货币。”

这就是为什么富爸爸要用《大富翁》游戏教他的儿子和我学理财的原因。我的富爸爸常说：“《大富翁》是真正体现现实生活的游戏。”

当今世界

今天，世界正运行在货币超发、巨额欠债和给纳税人打白条之上。

建造这一全球空中楼阁的银行家变得非常富有，他们中的很多人从政府手里接受施舍和红包，而无数的纳税人却变得非常贫穷。

这是真实的，不只发生在美国，全世界皆是如此。

国际大猩猩

以下是几个当代案例，可以说明当“海盗”控制一国之货币后情况会如何。

日本

虽然日本是世界上储蓄率最高的国家之一，日本的经济却已经停滞了二十多年。

因此，还是打消“美国人需要储蓄更多的钱来拯救经济”这个主意吧。

希腊

希腊在2012年破产，然后退休者不愿面对老而贫穷的生活，开始自杀。西班牙、意大利和葡萄牙紧随其后。在很多国家，最优秀和最聪明的人离开家园，到其他国家寻找机会。这种危机也叫“人才外流”。

意大利

2012年初，为了帮助偿还国债利息，政府开始增税。仅一天的时间，意大利的石油价格就从每加仑10美元上涨到每加仑16美元。问题在于，大多数受过高等教育的官僚们认为增税会拯救经济。而随着银行家和政治家变得更富有，税收会搞垮经济。

当银行开始印制钞票时，会发生三件事情：税收增加，通货膨胀更加严重，人们变得更加贫穷。

法国

法国是欧洲第二大经济体，随着增长的放缓而深陷债务的泥潭。法国人并不想辛苦工作，而是希望多休假、少工作和早退休。随着生产率下降，法国也就

走到了这个地步。

为了解决这个问题，就和美国人想做的那样，法国正在对富人增税。当你提高富人的税率时，富人（和他们的钱）会逃离这个国家。

中国

随着失业率和军事力量的上升，中国的增长引擎正在放慢速度。

墨西哥

墨西哥是美国的邻居，在那里，毒梟们比政府钱多，枪也多，而且影响也更大。很明显，那不是个养育孩子的理想之地。

提前给你的孩子进行财商教育

如果你想让孩子在以后的生活中具有压倒性竞争优势，必须教给他们以下内容：金钱是怎么回事？金钱对历史有哪些影响？金钱和税收的真实规则是什么？

在本书的下一章，你会了解财商教育能给你孩子的现实生活带来什么样的压倒性竞争优势，这种压倒性竞争优势甚至连A等生都不具备。

你孩子的未来

再重复一遍埃德蒙·伯克的警告：

“不吸取历史教训的人注定会重蹈覆辙。”

就我自己而言，我宁愿向货币史学习，而不愿意被未来的货币碾碎。

自1971年以来，据说美元的购买力已经丧失了90%。用不了40年，其剩余的10%的购买力最后也会消失殆尽。

考虑一下这一点：如果你要教育自己的孩子成为资本家，培养他们B象限和I象限中资本家所具备的压倒性竞争优势，告诉他们金钱和税收的真实法则。那么，4只大猩猩再坐在屋里的可能性就会小许多；否则，它们就会践踏你孩子的未来。

父母行动指南

将在金钱上遇到的麻烦当作学习的机会。

我的爸妈尽全力不让他们的孩子知道他们在金钱方面存在的问题。

问题是我们4个小孩子都知道我们的生活遇到了麻烦。我们学着避开它们，而不是勇于面对我们的收入问题。

当富爸爸遇到收入问题或雇员问题，他会把这一现实生活中的问题当作学习的机会。他会花时间解释这一问题，并对可能解决此问题的方案做出说明。

富爸爸常说：“难题能让你变得更聪明，也能让你变得更穷。就看你的选择了。”

当你家出现收入问题时，我建议父母们利用本书或其他资源来为你个人的理财问题找到可能的解决方案。然后，探讨这一问题及其解决方案。

一个家庭可以利用收入问题及提出解决方案作为共同变聪明的一种方法。在以后的生活中，当你的孩子面临收入问题时，这一习惯会帮助他们将问题视为在理财上变聪明的学习机会。

如果你的孩子太小，或者还没有准备好处理时常让人心烦意乱的现实世界的收入问题，那就带他们去杂货店，向他们展示你是如何在花钱的方面作出预算并照此安排来养活一家人的。这就是一种现实生活的教育。

我们全都会在金钱上遇到麻烦，即使富人也一样。我们是更富还是更穷，就看我们如何处理收入问题。我学会了不浪费任何一个有关收入的问题。因为每当我们尝试着去解决它时，我们会在此过程中变得更加聪明。



你应该在孩子多大时开始教他们有关金钱的知识？

第四章 开启学习之窗

我有把握地说，大部分父母很清楚他们孩子天生就对金钱有一定的意识。婴儿时，闪光的硬币会吸引他们的眼球；随着逐渐长大，他们开始对某种东西价值几何产生概念。我们很多人可能会回想起当我们想要买新玩具或自行车时父母温和的责备：“你认为钱是长在树上的吗？”

他们在杂货店、电影院和加油站等地方看到了货币的易手，很快就能明白工资和开支是怎么回事。不管是牙仙送的几美元，还是在院子里帮爸爸额外干了一点活而得到的5美元，或者奶奶当生日礼物给的现金，他们开始喜欢自己拥有钱的感觉。

问：你应该在孩子多大时开始教他们有关金钱的知识？

答：在他们能够辨别1美元纸币和5美元纸币有什么不同的时候。



所有的孩子都会经历3个重要的学习之窗。

3个早期的学习之窗分别是：

第1个窗口——出生至12岁；

第2个窗口——12岁至24岁；

第3个窗口——24岁至36岁。

三个学习之窗

在教育孩子的时候，重要的是要以这3个学习之窗为基础，知道你的孩子在不同的发育阶段会经历什么。

第一个学习之窗

出生至12岁：量子学习

大多数教育心理学家认为第一个学习之窗是孩子的量子学习时期。他们对任何东西的感知都是崭新和令人激动的学习体验。他们可能不明白“热”这个词，但他们很快就会知道热的感觉。

在此时期，孩子的大脑就像是一团面糊。起初，他们的大脑只是一个整体。直到4岁时，大脑才开始分为左右两个半脑。

如果一个人被形容为“右脑发达”，那他的生活方式会更倾向于艺术性、创造性和更加自由的流动性。如果一个人被形容为“左脑发达”，那此人的书卷气会比较浓，创造性欠佳，并且比较呆板。据说左脑偏向于讲话、阅读、写作和数学技能。传统学校认为左脑发达的学生聪明。

艺术、音乐和舞蹈学校倾向于吸引右脑发达的学生。

如果孩子是左撇子，那么，他是左脑发达或右脑发达可能就要反过来说。

很多研究人员认为伟大的天才是双侧半脑都占主导的人。一位研究人员研究了像温斯顿·丘吉尔这样的人。还是小伙子的时候，丘吉尔说他大脑中经常会闪现怪异的想法。几分钟后，他才能表达清楚刚刚突然出现的天才想法。用非常简单的话来说，天才想法的突发产生在右脑，这是具有创造性的一侧。但因为语

言来自于左脑，思想的闪现必须从右脑移动到左脑，他才能得以讲出自己的新想法。今天，我们可以说“大脑中灵光一闪”。正如你料想的那样，并非所有的研究学者都同意这一说法。

《大富翁》游戏之所以被称为极好的教学工具，原因就在于它能够让左右半脑同时参与，而不只是激活左脑。儿童如此，成人也是这样。换句话说，学习是一个生理和情感的过程，同样它也是一个心理过程。

不管你支持这一争论的哪一方，有一点似乎是真实的，即在从出生至12岁这个第一个学习之窗期间，孩子就是一个学习机器。父母不需要鼓励他们学习，他们会主动学习，从爬行、走路、谈话、吃饭到学骑自行车，不断取得进步。这个“小学习机器”常常让父母筋疲力尽。

然后，孩子开始上学。

第一个学习之窗从孩子学习语言和腔调的时候就开始了。例如，生在亚拉巴马州（Alabama）的孩子说话时会带有南方口音，而生在纽约的孩子则会带有

独特的纽约口音。孩子在以后的生活中会学习另外一种语言，但在早年养成的口音常常会转移到新的语言中。

在欧洲生长的儿童有一个独特的优势。那就是他们的第一个学习之窗时期是在多语言文化中度过的。长大以后，这一经历使得他们很容易就能学会新的语言。与此形成对比的是，在单一语言环境中成长起来的孩子常常会在以后的人生中艰难地学习第二种语言。

第一学习之窗期间，孩子会养成对文化、食物和音乐的偏爱。一个孩子眼中的美食可能在另一个孩子看来令他讨厌。城市中长大的孩子与偏远农场长大的孩子所看到的世界可能截然不同。与此类似，穷人家孩子与富人家的孩子会有不同的发展。受虐待的孩子常常要在以后的生活中面临挑战；而在用爱呵护着养大的孩子看来，这可能是不可思议的。

从出生到12岁期间，孩子大脑的表面是相对光滑的。随着学习的进行，大脑中形成神经通路。简而言之，神经通路就像是大脑中的一条条道路。如同一个

搬到新镇子去的人需要找到周围的路，了解从住宅到超市、工作单位和教堂的道路一样。当孩子学习爬行、走路、交谈和骑自行车时，他们的大脑就会形成神经通路。

12岁是一个重要的年龄标志，因为过了12岁之后，大脑开始要将还没有形成神经回路的部位修剪掉。换言之，就是“用进废退”。

一旦神经通路形成，而且未被使用的大脑部位被清理，学习新的东西就会变得非常困难。12岁之后再理解学到的新东西就不容易了。现在，不能只是简单地将各个知识点连接起来，在逐渐发育成熟的大脑脑回及回间沟之间必须搭建起桥梁。

因此，“你教不会一只老狗新把戏”这句话是有一定道理的。年纪越大，人们的学习能力就会越差，培育新的神经通路就会变得难上加难。

这些年龄段之所以叫作“窗”，是因为此时它们好比一扇打开的窗，是一个短暂的学习期。例如，有一个学习如何走路的窗口。如果孩子在第一个窗口时失去了学习走路的机会，那就可能会一辈子瘸着走路，

因为他的骨骼、肌肉和运动神经的技能就从来没有发育过。学习走路和社交技能同样如此。如果孩子在第一个学习之窗期间未能学习读书和写作，他们的生活就会受到挑战，甚至陷入困境。他们可以在以后的人生中学会这些技能，但会十分艰难。如果错过了学习窗口，那它就会关闭。

我想起一个孩子被父母关在壁橱里的故事。在被发现之前，他已经错过了第一个学习之窗和第二个学习之窗的大部分时间。虽然现在自由了，但他在心理、生理、情感和社交上存在着严重的障碍。他从来没有被培育出大部分儿童在成长期间生成的正常神经通路。

第二个学习之窗

12岁至24岁：叛逆式学习

随着孩子进入十几岁的年龄，他们通过叛逆的方式进行学习。例如，如果你告诉一个十几岁的孩子“不要喝酒”，他就有可能会喝，或至少更倾向于尝试喝酒。如果他们借你的车开，而你说“不要开快了”，他

们就有可能开快车。如果你说“不能有性行为”，他们就会对性更加好奇。

第二个学习之窗之所以叫作“叛逆式学习之窗”，是因为孩子在此生命阶段就是这样学习的。他们想学习自己想做或想学习的任何事情。他们想自己做决定，而不是让别人告诉他该学什么。他们开始行使自我思考和选择的权利。

大部分的代际冲突产生自这一时期。例如在音乐方面，处于青春期的青少年及其成长中的叛逆促生了新的音乐形式。在20世纪50年代，出现了查克·贝里（Chuck Berry）和埃尔维斯（Elvis），摇滚乐震惊了正在听爵士乐的成年人。20世纪60年代，甲壳虫乐队和滚石乐队通过新媒体电视使得摇滚乐迅猛发展。到了20世纪70年代，约翰·特拉沃尔塔（John Travolta）成为迪斯科舞王，而到了80年代，美国的涅槃乐队（Nirvana）在科特·柯本（Kurt Cobain）的带领下引入了“垃圾”摇滚。其实今天的说唱乐（rap）和嘻哈音乐（hip-hop）就开始于20世纪90年代。当然，迈克尔·杰克逊（Michael Jackson）融合了黑人节奏与

白人摇滚，将音乐、舞蹈、戏剧、MV和精细的编舞结合在一起，形成了自己独特的乐风。

第二个学习之窗的挑战

叛逆式学习的真正挑战在于孩子还没有意识到不听劝诫话的后果。例如，如果你说“不要开快车”，他们仍然不明白速度快的后果，或者说不知道他们的行为可能造成的结果，比如交通违章传票和车祸，甚至更糟的是死亡。父母当然很清楚这样做的危险和后果，但孩子们并不知道。

在此叛逆期，很多少年的生活偏离了正轨，他们染上毒瘾、逃学、当上了父亲，甚至是犯罪。根本原因在于他们不明白自己行为所产生的后果。

第二个学习之窗是非常重要的时期，这是不言而喻的。孩子与其父母在此期间的关系至关重要。这一时期的教育非常像第一个学习之窗，父母是孩子最重要的老师。

这并非说如果孩子在此阶段惹是生非就说明父母是不中用的父母（或者孩子是坏孩子）。第二个学习

之窗有一个重要的功能：这是孩子天生反叛和尝试的时期，这正是他们在此人生阶段的学习方式。

当孩子陷入麻烦时，如何处理由此带来的后果，常常可以检验出父母和子女之间的关系。这是父母与子女之间培育关系的关键时期。例如：

- 当女儿撞坏了汽车时，父母会做何反应？如果儿子因为醉酒驾驶而被捕，父母会做何反应？此时是考验父母子女之间关系的时候。此时，父母就会发现他们是否是好老师。

- 如果发现帅气的大学生儿子卖毒品每月收入几千美元，父母会做何反应？父母会让警察把儿子抓起来，还是竭尽全力掩盖他的罪行？

- 如果发现孩子在学校逃课并且不遵守纪律，父母会怎么做？会因此而责备学校，还是与学校、老师和孩子一起负责任地解决问题？

- 如果十几岁的女儿回到家，声称她怀孕了，但不知道孩子的父亲是谁，父母会怎么做？

很明显，没有一个统一又简单的答案适合上述任何一种情况。就像孩子各有不同一样，情况也各有不

同。如果家中不止一个孩子的话，他们之间的差异会让人惊讶的。父母和孩子之间的课程是独一无二的，这种课程常常会遇到各种挑战。此时，父母和子女之间的交流至关重要，父母们也要乐意倾听孩子内心的想法。

我认为个人生活中最不稳定的时期是第二个学习之窗，即12岁至24岁这一阶段。如果孩子能顺利度过这一阶段，他们能过上美好生活的可能性就会加大。

因此，问题是：作为父母，在应对第二个学习之窗（即孩子叛逆式学习的这一时期），你如何做好准备？如果你在第一个学习之窗时已经做得很好，你会更有把握指导你的孩子度过第二个学习之窗。如果你在这些年的“导航”中，心中动过这样的念头——“相信他们以后会改掉这些坏习惯的”，说明你跟孩子相处得很好。大部分孩子会日后改正，但正如我们知道的那样，有些孩子不会。此时父母的角色就变得更加具有决定性了。

第三个学习之窗

24岁至36岁：职业学习

该学习之窗是成人学习“在世界上独立谋生”的时期。很明显，这是另一个非常关键的学习之窗，父母可以观察他们自己及教育系统在教育孩子方面做得如何。众所周知，现实世界并不总是公平、平等或友善之地，现实世界可能是一个凶恶的老师。

第三个学习之窗期间，个人的职业开始扎根。例如，如果他们上的是医学院，他们就会发现自己是不是个好医生，自己是否找到了合适的职业。如果他们缺乏职业教育，在找到自我定位之前，他们会不断地跳槽。许多年轻人努力鼓起勇气追随自己的梦想。而正因为如此，我们才得以发现他们具有的特殊天赋和才能。

传统上，该时期是年轻人结婚成家并购买第一套住宅的时候，也是开始涉及现实世界财务问题的时候。生活变得越来越离不开钱，而他们常常又缺钱。年轻人如何应对日益严峻的财务压力取决于儿时在第一和第二学习之窗学到的理财知识。

2007年以来，无数的年轻人在第三个学习之窗时

期找不到有意义的工作岗位，或者干着专业不对口的工作。如果在此期间个人无法发展，这将对他们以后的人生产生消极的影响。年轻一代的失业问题可能会造成大量社会问题，甚至影响未来数年。这些问题必须由他们自己解决。

在学校，老师或许只在某个学期或某个学年教授你的孩子，而父母却是孩子一生的老师。家庭教育的连续性与稳定性将对孩子的人生产生重要影响，并且贯穿孩子的整个学习窗口期。因此，父母才是孩子最重要的老师。

我的经历

很明显，9岁的我并不知道“学习之窗”理论。我只知道有些东西是学校不教的，而学校不教的是有关理财的课程，这正是我要在富爸爸那里寻找答案的原因。直觉告诉我，我需要另外一个老师，一个完全不同于学校老师的老师。

事实上，当我7岁看到妈妈坐在餐桌旁哭泣时，我

就开始下决心寻找另外的老师了。她哭泣是因为我们家在经济上入不敷出了。我仍然记得她让我看我家的银行对账单，上面一行行的都是红色的数字。

20世纪50年代，银行会给客户邮寄打印好的银行对账单。对账单印在金色的纸张上。月初时，在我爸爸存上工资之后，上面的数字是黑色的。随着我父母不断地开支票，对账单上的数字由黑转红，这表明银行账户中的存款已经不够开支票的了。一旦他们再开支票，就意味着透支了。

妈妈的哭泣让我深感不安。7岁的我还不理解人为什么会为钱而哭。我的第一个学习之窗打开了。

我问她，在解决这个问题上，爸爸是如何做的。她为他辩护道：“他在尽最大努力。他努力学习，以期获得硕士和博士学位，那样他就能找一个工资高一些的工作。”

7岁时，我确实不理解妈妈跟我谈的这些是什么意思。我只感觉有些事情不对劲，而且是很重要的事。

今天，我已经成人，当我听到某人说：“我要重回校园，再拿一个学位”，并以此作为解决他们财务问题

的一个方案时，我会吓一跳，并且沉默不语。

我曾听到富爸爸说过：“如果上学能让你致富，那么老师就会是百万富翁。”

我的第一个学习之窗

如前所述，在玩完《大富翁》游戏后，富爸爸会教他的儿子和我赚钱的课程。他不告诉我们该做什么，也不警告我们不要犯错，而是利用我们在游戏中的错误作为讨论的基础和学习相关课程的动力。

根据学习之窗理论，当我玩《大富翁》游戏时，我与金钱有关的神经通路开始建立链接。

我在学校的学习成绩向来不好。不管我多么努力地学习，我也只是一个中等生。我的两个爸爸都关心我的学习成绩，富爸爸的儿子迈克的成绩比我也好不到哪里去。

一天，富爸爸将我们带到一边说：“虽然你们的分数很重要，但我会让你们了解现实生活的一个秘密。”

“什么秘密？”我们问道。

富爸爸向前倾着身子耳语：“我的信贷经理从来不

看我的成绩单，他并不关心我是否是一个好学生，或者我是从什么学校毕业的。”

我好奇地问富爸爸：“那你的信贷经理想看什么？”

“我的财务报表。”富爸爸说着，伸手拉开桌子上的一个装文件的抽屉。在让我们看了他的财务报表后，富爸爸说：“毕业之后，你的财务报表就是你的成绩单。问题是，大多数孩子从学校毕业，却从不知道财务报表是什么。”

当金和我开发桌上游戏《富爸爸现金流》时，我们是围绕着财务报表构建这个游戏的，具体的财务报表内容如下图所示。

玩 家:

損益表

收 入	
项目	数量值
工资:	
利息:	
股利:	
其他收入:	
资产出售:	
其他收入:	
总计:	

支 出	
项目	数量值
房租和物业管理费:	
抵押贷款:	
购车贷款:	
信用卡还款:	
银行支出:	
其他支出:	
慈善支出:	
银行转账支出:	
其他支出:	
总计:	

坐在您右側的玩家

非工资收入: _____
(非工资收入=利息+股利+房地产+企业现金流)

总收入: _____

孩子个数: _____
(游戏开始时孩子个数为0)
每个孩子支出: _____

总支出:_____

资产价值表

月现金流:_____

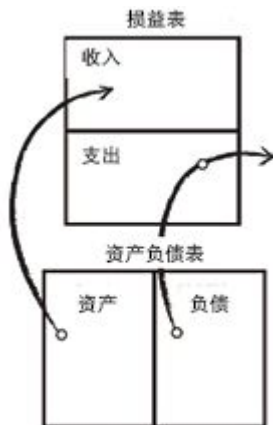
资 产			负 债		
银行存款:			住房抵押贷款:		
股票 / 基金 / 存单	贷款	每股成本	教育贷款:		
			购车贷款:		
			信用卡:		
			额外负债:		
房地产:	首期支付	总成本	房地产理财产品:		
			贷款:		

围绕着财务报表构建理财游戏是《富爸爸现金流》游戏的特色之处，它是将游戏中的金钱和投资课程应用到现实生活的一种方式。

在我第一个学习之窗期间，富爸爸将一个简单的财务报表深深地印在了我的脑海里。这张简单的表格变成了我的神经通路发育的一部分，有朝一日成了指

导我人生方向的通路。

下面是富爸爸的财务报表，是你毕业之后的“学习成绩”报告单，也是你的信贷经理要求看的“成绩单”。



在开始教我们有关理财的语言时，富爸爸经常用通俗易懂的词语来描述最普通的理财词汇。例如，他没有用词典中复杂和令人费解的“资产”和“负债”的定义，而是使用任何人都能够理解的简单词语。

例如，《韦氏词典》将“资产”定义为：

1. 依法用于偿债和执行遗赠的去世之人的财产；
2. 个人、社团、公司的全部资产，或可以（或应该）用来偿还债务的遗产。

富爸爸对资产的定义很简单，即“能将钱装入您钱包的东西”。他对负债的定义也同样简单，即“将钱从

您的钱包里拿出来东西”。

富爸爸的财务报表中的箭头标出了现金流的运动方向。现金流就是现金的流入和流出，正是现金流的运动方向限定了资产和负债的不同。

在富爸爸看来，现金流是理财世界最重要的一个词。如果你看不到现金的流动，你就不能区分何者是资产，何者是负债。

这就是富爸爸说“我的房子不是资产”的原因。即使房屋没有住房贷款，他也没有因它而欠债，但它也不是资产，因为每月他还必须支付房产税、电费、物业费、水费、维修费和保险费。因为他的这个个人住宅每月要从他钱包里“掏钱”，所以，他的住宅是负债。

他的租赁财产则不同，即使房屋欠债，但它们是资产，因为租户的租金在缴纳了房贷、税收和财产的维修费用后还有剩余，可以装到富爸爸的钱包里。

每年他都购买更多租赁房产，即他说的绿房子，然后用绿房子换红色宾馆。因此，他一年比一年富有。一旦他拥有几座红色宾馆之后，他就不再购买小

绿房子。

富爸爸继续说道：“资产会把钱装进你的钱包”，然后他在财务报表中从资产栏向收入栏画了一条线。词语、解释和图表让我对定义记忆深刻，我在大脑中培养出了神经通路。我不仅使用词语来理解定义（左脑），我还产生了与所玩游戏的有形感受相联系的图像（右脑）。

最重要的是，我有一个了不起的老师，他有耐心，知道自己正在说什么，而且想让我们在现实世界中有好的表现。虽然他是一个大忙人，但他还是会和我们一起玩几小时的《大富翁》。他正在让我们为现实世界作准备，因为那是一个在金钱之上运转的现实世界。

富爸爸曾一度什么也不说，期望我们吸取教训。他认为重复是长期学习的重要组成部分。不管他把重要的内容告诉我们多少遍，我们都会期待他一说再说。如果我听到“资产会把钱装入你的钱包”，接着看到他在财务报表上从资产栏向收入栏画重复画线，之后我还会听到和看到上千次。每当我们玩《大富翁》

时，他也会重复“负债会把钱从你的钱包里掏走”这句话。

现在我理解了为什么我的住房是负债，因为它要从我的钱包里掏钱。我也知道我的公寓楼、商业建筑、油井、企业，以及我的著作、游戏和知识产权都属于资产，它们每个月会向我的钱包里装钱。因为我的资产可以产生现金流，所以，我不需要工资或401（k）。

爱因斯坦曾经说过：“简单即是天才。”我的富爸爸不是一位学术天才，而是一位理财天才。他所做的一切无非就是在现实世界中玩《大富翁》。

几乎任何人都能在现实世界中玩《大富翁》，即使中学辍学的人也可以，重要的是发现自己爱玩的游戏。史蒂夫·乔布斯喜爱他的游戏，这游戏会让人感觉聪明、时髦，并像个天才，因此，我们在苹果专卖店里看到的是“天才吧”，而不是服务柜台。桑德斯上校喜爱油炸鸡块的生意和特许经营的游戏。沃尔特·迪士尼喜爱让人快乐，实现了建立一个神奇王国的梦想，它就叫作“迪士尼乐园”。他们三人没有一个上完了大

学，但都找到了自己喜爱的游戏，因此，他们的天赋得以发挥。

在许多运动员身上我们也会看到同样的情形。他们的天赋无法在课堂上表现出来，不过，一旦踏进篮球场、足球场或高尔夫球场，他们就会如鱼得水。

对于热爱音乐的人来说，弹奏乐器或者唱那些能够表现他们天赋的歌曲可能就是所喜爱的游戏。米克·贾格尔（Mick Jagger）曾就读于一所名牌学校，准备将来当一名会计，但最后却发现他的天赋是当一名摇滚歌手。

通常，从孩子为自己未来的憧憬之中可以发现他们特殊天赋的早期征兆。在《富爸爸现金流》游戏中，每一个游戏者都要在第一轮掷骰子开始前选择自己的梦想。

在我的第一个学习之窗时期，我发现了资本家和其他人的不同之处。我找到了我想玩的游戏。在我12岁时，这一画面便深深地印在了我的神经通路中。

E象限和S象限关注于工作的稳定性：



B象限和I象限关注财产（产品）和资产收购：



作为一个12岁的孩子，我并不知道如何收购企业和房地产等资产，但我的神经通路正在形成，它们关注资产那一栏。当我跟着富爸爸收取租金或赶走房客时，我的神经通路变得更加牢固，而我更加坚定了我将来的人生道路。虽然当时做不到，但我却在制订计划，为将来当一个资本家做准备。

我的第二个学习之窗

激励出人才 多年以后，我在纽约的商船学院遇到了我梦寐以求的英语老师。他是一位真正的老师，他鼓励我写作。在整个中学都在疲于应付英语之后，我的大学新生英语水平考试成绩是B。

要不是诺顿（Norton）博士，今天我可能就成了畅销书作者。

12岁至24岁之间是我最有趣的一段日子，在15岁和17岁时，我在学业上遇到了一点小麻烦——两次英语考试不及格。多亏我爸爸是当地教育总负责人，要不是他，恐怕我要在15岁从中学退学了。

当我第一次在学习上陷入困境时，我爸爸没有恐慌，也没有责备我。他只是说：“一生当中，你常常会遇上你不喜欢的人和不喜欢你的人，吸取经验教训，从而成长，继续前进。”我爸爸谈论的是我的英语老师，他所教授的班级中，有近2/3的学生英语不及格。他是一个可怕的老师。

我爸爸解雇了那个老师，并在教师集体会议上解释说：“教师的工作是教学生，而不是让学生不及格。如果学生不及格，那教师就不合格。”

17岁时，我的英语再次不及格，这次我爸爸笑着说：“现在你得靠自己了。”这促使我跟老师套近乎，重考了几次，毕业时的英语成绩为D。

在我15岁时，富爸爸还是允许他的儿子和我旁听

他在周六召开的企业管理会议。在这些会议上，富爸爸与他的会计、律师、建筑师、经营建筑业的人、信贷经理、销售经理、物业经理和人力资源管理经理一起讨论企业面临的挑战。

最佳团队获胜

富爸爸公司的许多顾问都是A等生，他们是律师、会计师和银行家等，一肚子学问，非常聪明。其他人则是优秀的经理人，他们是B等生，是擅长与人打交道的管理人员，这是企业最难干的工作之一。有些经理人有大学文凭，其他人则是一级一级提拔起来的。富爸爸的团队包括了律师、会计师、银行家、经理人和其他管理者。他常说：“企业就是一个团队运动。拥有最佳团队的人才会获胜。”

富爸爸常说：“在E象限和S象限，你必须是聪明人，但在B象限和I象限，我不必是最聪明的人。我所要做的无非就是让A等生围绕在我的周围。”

我自己的顾问

今天，我也拥有了自己的顾问团队。在非常专业的企业管理和投资领域，他们是专家。他们写书分享他们的专业知识和经验，最终变成了“富爸爸”投资理财系列书籍。

思考是个难事

亨利·福特是另外一个没有完成学业的人，他有一个出色的顾问团队。有一个关于亨利·福特的故事是这样讲的。

一伙大学教师相聚在他的办公室，试图证明他的“愚蠢”。会议一开始，教授们就开始问他问题。对于每一个问题，亨利·福特只是从他办公桌上众多电话中抓起一个，并且说道“问他”或“问她”。

教授们倍感失落，带队的那个教授忍不住脱口而出：“这就是我们要谈的东西。可你却什么都不知道。每次问你问题，你只是告诉我们去问别人。”

福特等的就是这一时刻。他停顿了一会儿，然后说道：“我雇用了你们母校培养出来的聪明人，他们给我答案，这都是你们教他们这样做的。我的任务是思

考。”

之后，他说出了直到今天还很著名的话：

“思考是最难做的事……这可能就是很少有人这么做的原因。”

语言的力量

我不擅长学习语言。我不仅两次英语考试不及格，而且也说不了法语、西班牙语和日语。但我注意到，在富爸爸公司的会议上，不同职业的人说着不同的语言。例如，律师说的是法律术语，会计师说的是会计术语，信贷经理说的是金融术语，而园丁说的是园艺术语。这让我意识到：如果我想当资本家，我必须学会不同职业术语用英语怎么说。我知道如果我学会有关理财的用语，我就能够比大多数A等生赚的钱多。

中学是我的第二个学习之窗时期，就在那时，我心中惦记着要密切注意不同职业所用的词汇。换句话说，我知道如果我学会并理解不同职业的词汇和术语，我就会具有压倒性竞争优势。

在我12岁至24岁的第二个学习之窗期间，我经常看到富爸爸领导着非常聪明、富有才干和经验的人，而他自己却没有受过多少教育，13岁时就离开了学校。

当我问他“一个没有受过很多正规教育的人如何领导如此多样化的一群人”时，他答道：“尊重。我们在某些方面都很聪明，拥有其他人所没有的特殊技能和才干。他们知道我需要他们，他们也需要我。因此，相互尊重大有助益。尊重比金钱还要重要。如果感到他们的才能受到了尊重，他们就会付出10倍的努力。如果他们感觉没有受到尊重，他们就会要更多的钱且干得更少。”

我在第二个学习之窗时期学到的重要一课是：知道了多样化的重要性。拥有两个爸爸使得我看清了穷爸爸是在一个单一职业的文化中进行着管理。他周围的每一个人都是教师，至少有大学文凭。那些拥有博士学位的人一般看不起拥有硕士和学士学位的人。

在我后来的生活中，当我认识到“物以类聚，人以群分”这句话的真实性时，这一课就更显得意义重大

了。今天，我注意到警察跟警察一起玩儿，律师跟律师一起玩儿，房地产代理人与其他房地产代理人一起玩儿。

18岁时，我进入纽约的美国商船学院学习，我意识到：如果我想当一名考试成绩为C的资本家，我必须学会如何当一个领导和多面手，而不是成为一个像医生、律师、技师或教师那样的专业人才。我知道我必须学会与来自社会各阶层的人共事，学会与不同教育程度、不同种族和不同经济背景的人打交道。

今天，在做企业领导人方面，我个人的角色楷模之一是地产大亨唐纳德·特朗普（Donald Trump）。虽然他是富人和成功人士，但他尊重大多数人，不论贫富。在与他共事中，我体会到他在与人交流时总是很尊重人，即使交流很困难时，他也是彬彬有礼的。

唐纳德和我都认可并支持网络营销行业的原因是：要在这一行业取得成功，这需要极大的个人潜能和领导能力。换句话说，如果你想学习，在这个舞台上会有人和组织愿意向你提供指导。

我的要点是：太多的学生继续求学，接受训练，

成为更专业的人才。资本家（成绩为C的学生）必须是通才，而不是专家。如果你想当企业家，领导能力和人际交往技能是必需的。如果你是一个内向的天才，更喜欢鼓捣文字而不是与人交谈，你成为企业家的机会可能微乎其微。

我的第三个学习之窗

1973年从越南返回时我25岁，我知道我需要做出几个人生抉择。我知道有一件事情是确定的，那就是：一旦我的飞行生涯结束，我肯定要当一名资本家。

当看到我的穷爸爸在其人生黄金时间（53岁时）失业时，我那通向资本主义的神经通路就变成了公路。我知道，我可以返回加利福尼亚州的标准石油公司，继续在油轮上当我的高级船员，或者像我许多海军飞行员战友一样为航空公司效力。但那走的是专业化的道路，视野狭窄，油轮船员只会和油轮船员一起消磨时间，而飞行员只会与飞行员一起玩儿。

我所拥有的压倒性竞争优势是我的富爸爸和他关

于人生选择的课程。

不同的教室

富爸爸常指着下面的现金流象限图说：“每个象限都是一间教室。每间教室讲授不同的课程，培养不同的技能，并且要求要有不同的教师。”



我开始第三个学习之窗时已经是一个小伙子了，那时我知道到了我决定要进入哪个象限的时候了，也就是说我要想好进哪间教室。如果我选择重新航海或者飞行，我就是选择了E象限。25岁时，我已经为接受进入B象限和I象限的教育做好了准备。我要再次当学生。我不知道要花多长时间才能从B象限和I象限毕业，但至少我受过富爸爸的教育，从我9岁就开始玩《大富翁》游戏，这已经让我为这一进程有所准备。

1973年，到了我要做出人生决定的时候了，这是我作为成人第一次做出真正的决定。我的穷爸爸建议

我回到标准石油公司做油轮上的高级船员，或在航空公司找一份驾驶飞机的工作，它们都是E象限的雇员。当我告诉爸爸我航海和飞行的日子已经结束了时，他建议我继续求学，读工商管理硕士，可能的话，像他一样拿个博士学位。

我听了穷爸爸的话，报名读了夏威夷大学的工商管理硕士班。时间不长，就让我想起了我是多么不喜欢学校。在跟着真正战斗过的飞行员学习了飞行之后，我很难再听没有真实企业经验（或者有也很少）的大学教授讲课了。

在我年轻的时候，正值学习之窗第一期和第二期，我多次旁听富爸爸的员工会议和管理会议。现在，重返校园后，我发现我比我的大学老师更了解真实的世界，因为他们很多人从来没有开创或者经营过一家企业。

当我问大学老师问题时，我得到的回答常常是课本上的理论，而不是现实生活的答案或教训。在学了3个月的工商管理硕士课程后，我又再次因考试不及格而退学。我确实想学东西，但工商管理硕士课堂那种

环境不适合我。

企业不是讲民主的地方

当我正上一堂非常无趣的课时，我恰好想起了富爸爸曾经与他的顾问团队召开的一次非常激烈的会议。大家情绪爆发，他的团队不同意他的做法，于是富爸爸最终只好武断地发号施令，说道：“企业不是讲民主的地方。我付给你们工资，你们要么按我要求的做，要么去找一份新工作。”

那时我也就16岁左右，这种交流让我感到不安。我从来没有见过这些成年男女争执得如此激烈或情绪化。我也记得当富爸爸威胁他的员工如果无法完成工作就解雇他们时，很多人做出了让步。他说道：“我所要求你们的是做好自己的工作。我不想听你们的辩解。如果你干不了，那就去找一份新工作。”

会议一结束，富爸爸就把他儿子和我带到一边，以证实我们没有被吓到。也正是那时，我第一次听到他说：“这就是A等生为C等生打工的原因。在学校时A等生当属聪明人，但他们没有勇气开创、拥有并经营

自己的企业。他们上学，变成了只知道法律、会计、销售和市场的专家。他们知道如何为赚取工资而工作，但不知道如何建立企业和赚钱。他们有大脑，但缺乏魄力。他们被风险吓住了。如果你不给他们工资，他们就不工作。如果做了额外的工作，他们就想要加班费或休假。他们想让我按他们的方式做事，一旦他们的建议不奏效，却不愿意为此承担任何责任。”他补充道：“我必须为我和他们的错误付出代价。如果公司完蛋了，留给我的是混乱、欠债和亏损，而他们只需找份新工作。A等生和C等生之间的主要差别就在这里。”

然后他告诉我说：“你爸爸那样的人是A等生，学习成绩很好，但他从来没有离开学校这个圈子。因此，他们变成B等生，当上了官员。他们是害怕风险的人。大多数官员为政府或其他官僚组织工作，他们躲藏在大公司或政府组织中，这些地方容忍办公室政治、懒惰和无能的存在。多数A等生和B等生无法在B象限和I象限中生存，因为你的决定将带来管理风险，将决定生死，这才是最重要的事情。”

我的穷爸爸是教师工会负责人，因为这件事富爸爸也对他进行了批评。虽然他在这件事上没有对我说很多，但也没有隐藏对工会成员的反感。一天，一群员工聚在一起，要在富爸爸的宾馆和饭店中建立工会。他让他们放弃，并说道：“如果你们搞工会，我就关闭企业，你们全都会失去工作。我会再开办一家新企业，要知道我不缺钱，但你们需要工作。我对你们和你们的家人是公平的，只要求你们对我和我的家人也公平。”投票开始，结果白费力气。

当我坐在MBA上课的教室中时，我已经是成年人，是一个越战老兵，并且进入了我的第三个学习之窗。我烦得想哭，因为我更愿意学富爸爸的课程。我意识到富爸爸时刻将精力集中在他的资产上，不是购买资产就是收购产品，他是一个真正的企业家。

穷爸爸和富爸爸的很多员工都是A等生和B等生，他们关注的是工作有保障和稳定的工资。他们有大学文凭，有工作，但在经济上却一无所有，他们没有财产和产品。因此，他们需要有保障的工作、福利和养老金计划就一点也不奇怪了。

坐在工商管理硕士班的教室中，听着导师单调沉闷地讲着书本理论，而不是真实的商业经验，我意识到给我上课的老师不是让我钦佩的人。这并不是说他们不是善良的人。大多数老师就像我的穷爸爸，都是献身于职业的好人。问题在于，我的工商管理硕士导师是A等生，而且生活在E象限和S象限，而我想听生活在B象限和I象限的老师讲课。

三个月后，我从工商管理硕士班退学了，这是我唯一的一次辍学。毫不奇怪，我的穷爸爸感到失望，而我的富爸爸正好相反。

我要继续真实世界的商业教育，对此我没有犹豫。在富爸爸的建议下，我报名参加了一个为期3天的房地产投资培训班。当时我还对他的建议心存疑虑，说过“我对房地产不感兴趣”之类的话。我还提醒他我没有很多钱。富爸爸只是笑着说：“这就是你需要参加房地产投资培训的理由。房地产与你的财产多少无关，而是利用别人的钱来让自己致富。”

最后我才明白，富爸爸再次指导我获得了我正在寻找的教育，这才是在B象限和I象限求生存的教育。

下面这个简单的图例说明了这一点。



教育是一个过程。如果你想当医生，你就要上医学院。如果你想当律师，你就要上法学院。如果你想当B象限和I象限的资本家，你需要精心地选择你的老师、教室和教育方法。

1974年在海军陆战队当飞行员期间，我就开始向IBM公司和施乐公司（Xerox）求职，因为它们有最好的销售和管理培训计划。就在我与海军陆战队的合同到期之前，我获准加入施乐公司的培训计划，并乘飞机来到了其位于弗吉尼亚州利斯堡（Leesburg）的培训总部。在培养用于B象限和I象限神经通路的教育过程中，施乐是我的另外一个站点。

在施乐公司，我努力克服害羞的弱点。为了销售施乐复印机，我要不断地敲门，并学会处理客户的不认可和拒绝。终于在两年之后，销售开始变得较为自然，而这也构成了我想当的B象限和I象限资本家的不

可或缺的一部分。

早起步就能抢占先机

富爸爸的教诲开始于我的第一和第二学习之窗，要不是他，我可能会沿着穷爸爸的足迹前进，拿个工商管理硕士学位，然后再沿着公司的职务阶梯向上爬，与A等生和B等生一起竞争，而不是雇用他们为我工作。

那样的话，我不是在为收购富爸爸称之为资产的房地产和产品而工作，而是仍然在为工资而工作，缴纳越来越高的税收，并且祈祷着在我活着的时候我的退休账户里还有钱。

我想重复强调重要的一点：我受过很好的早期教育，只是它不是在传统学校中传授的那种教育。如果你希望自己的孩子在E象限当一个雇员，或者在S象限当一位医生或律师，传统教育会很不错。如果你希望自己的孩子抓住向他们招手的每一个成功机会，那么，他们必须抓住每一个教育机会。很多情况下，这意味着远离传统的教育方式，进入不太习惯的但却极

为真实的现实世界的学习环境和课堂之中。

富爸爸的教诲 还记得吗？1971年，当尼克松总统宣布美元脱离金本位时，美元就变成了负债。这就意味着，相比那些从来不利用负债或利用负债来购买房产、汽车或衣服的债务人，那些学会了利用负债或利用负债收购资产的人有着更大的压倒性竞争优势。

我学到的重要一课是：每个象限都是不同的教室，而且要求要有不同的教师。

问：如果我在施乐或IBM这样的公司里找不到工作，会有什么不同吗？我将如何获得自己的销售培训和销售经验呢？

答：销售培训和销售经验对任何一个想成为企业家的人来说是至关重要的，处于B象限和I象限里的企业家尤其需要。获得销售培训的途径有很多。

正如本章先前所述，唐纳德·特朗普和我都建议应该到网络营销公司去寻找它们所提供的培训。许多网络营销公司提供良好的个人发展、恐惧管理、拒绝管理和销售培训，这对那些对推销有畏惧心理或销售新手特别有用。

在网络营销公司上班最大的好处是：即使你没有业绩，它们也不会炒你的鱿鱼，而如果我要是完不成销售施乐公司产品和服务的任务，它就会解雇我。我为施乐工作了多长时间并不重要。每个销售人员都知道，如果你完不成销售订单，你就离卷铺盖只剩一到两个月的时间了。

问：如果我没有足够的钱，情况又将怎样？

答：这正是我推荐你参加房地产投资课程的原因。如果你真的理解了B象限和I象限所需要的技能，你就会明白你不必使用自己的钱。你的任务就是学会利用别人的钱（或者银行的钱）而不是自己的钱来为自己积累资本。

简而言之，资本家知道如何利用欠债来致富，也就是利用别人的钱。

成为资本家是个难事，相对而言，只有少数人能够做到。这就是为什么你要在你和你孩子的教育上投资，在当今社会尤其如此。不管生活和工作在哪个象限，不主动研究和学习的人就会迅速地落伍。

如果你阅读企业家的故事，尤其是像史蒂夫·乔布

斯、比尔·盖茨和马克·扎克伯格这些杰出资本家的故事，你就会知道他们是在人生的第一和第二学习之窗时期开始走上资本主义道路和启动教育过程的。甲壳虫乐队成员和许多职业运动员同样如此。

这并非是说，你的孩子必须在他们的第一和第二学习之窗知道他们的职业使命。我的意思是说，无论选择什么职业，所有的孩子都要与钱打交道。为什么不在早期开始对他们进行财商教育，以便让他们可以更好地认知自己最适合哪个象限，从而选择待在哪个教室里呢？

我的富爸爸让他儿子和我做好了进入真实商业世界的准备，而大多数学校不做这种事。这就是为什么我们说父母的爱、耐心和指导在全部3个学习之窗都是非常必要的，这就是为什么我们说有关财商教育的课程必须成为孩子早期家教的一部分内容。

老人习惯老办法

随着年龄的增长，我注意到在学习和适应新技术方面我是多么的迟钝。在使用计算机或手机时，我常

常要寻求帮助。我的老神经通路妨碍了新通路的创建。

我有一位70多岁的医生朋友，在2007年房地产市场崩溃之后，他损失惨重。他从来没有管理过他的钱，因为他将自己一生的储蓄交给了一位个人理财经理来打理。正是由于这位理财经理做出了一些低劣的决定，导致我这位朋友已经不能正常退休了，他已经延迟退休好几年了，还不知道什么时候才能正式退休。

有一个概念他似乎没有掌握，那就是现金流。当我向他解释每月流进我银行账户的现金流时，他画了一个大大的问号。当我使用《大富翁》的游戏来解释现金流，比如一座绿色房子每月受益10美元，他仍难以理解“正向现金流”这一概念，他那个时代没有连续的投资。

他只知道“资本收益”的概念，即你为购买某物（比如股票）的付款和售出所得之间的利润率。这就是他在读大学时学到的投资。他的好运直到股市从接近14 000点跌到7 000点时就结束了。现在他害怕再进

股市，因为他无法确定股价是涨还是跌。他的房子也是同样的命运，其价值从2007年的近400万美元跌到了现在的150万美元。

当我告诉他我每月都有几千个租客给我送来支票时，他一脸的茫然。他不明白。他的神经通路只理解资本收益，即使他小时候玩过《大富翁》的游戏，也没有培养出能够理解现金流的神经通路。虽然他明白一座绿房子会每月支付给他10美元，但在他的心中《大富翁》只是一个小孩的游戏。

智慧之窗 随着原有窗户的关闭，会有新的窗户打开。48岁之后，新的学习窗口将打开。这些窗户常被叫做“智慧之窗”。这表示我们新的学习内容会被我们在早先生活中学到的东西过滤一遍。

我们如何使用“智慧之窗”取决于我们的智慧的高低。这说明，如果我们在早年的生活中拥有了大量的经验，不管是好是坏，但我们从中学到了东西，那么，我们新的经验教训与智慧的结合将产生非常强大的力量。我确信你听人们说过这样的话：“很高兴我经历苦难。当时那是一次令人

懊恼的经历，但它让我在今天成了一个更出色的人。”

好消息

记住：学习之窗会打开，也会关闭。大多数情况下，智慧会随着年龄的增长而增长。

我们如何使用“智慧之窗”取决于我们智慧的高低。这说明，如果我们在早年的生活中拥有了大量的经验，不管是好是坏，但我们从中学到了东西，那么，我们新的经验教训与智慧的结合将产生非常强大的力量。我确信你听人们说过这样的话：“很高兴我经历苦难。当时那是一次令人懊恼的经历，但它让我在今天成了一个更出色的人。”

失败的经历

坏消息是：如果我们年轻时都是失败的经历，并且不能从中吸取教训，因此心怀悔恨或愤怒，那么，任何新的学习都会被纠缠着过去经验的情绪所败坏。

我们都知道生活在后悔之中的人。他们常说：“我希望我做过……”“我从来就没交过好运”“要是我知

道……”或者“对我来说太晚了”。了解了这一点，我们便能够抛弃愤怒与悔恨，采取行动。为什么要让消极心态妨碍你前进的脚步及过上你应该过的生活呢？

父母以身作则，他们在生活中做出的选择会将信息传达给他们的孩子。当小孩子看到父母学习新的东西，对其他观点采取包容的态度，并且承认自己的错误，吸取教训。这样，孩子们所接受到的信息就再清楚不过了：学习是一辈子的事。

这些是小孩子需要的那种角色楷模。如果这种角色楷模是父母，在父母身上具体体现了从生活挑战和失败经历中学到现实生活的教训，那么，孩子们在有能力做出改变和选择方面找到了一个“说到做到”的特殊老师。

父母行动指南

定期给你的孩子介绍新的观念、词语、概念和经验，选择在日常生活中进行这些教育最为理想。

这种教育可以发生在家里、银行、电影院、购物

中心、假期，甚至是在教堂中。将学习之窗用作参照，探讨适合孩子年龄段的话题，练习从实践经验中学习。

父母可以就某个新概念或理念创立一种游戏，并在整个过程中为孩子提供支持。找到将新词汇和新理念融入日常对话的方法，让新概念和新词汇变成你孩子的第二天性。

第一个学习之窗：从出生到12岁，量子学习时期

当孩子进入第二个学习之窗前，花时间跟他们一起做游戏、娱乐、讨论是会得到回报的。第一个学习之窗是大脑成形和神经通路建立链接之时。12岁之后，学习新知识会有点困难。为了学习新东西，新的神经通路需要从零开始创建。

“教会老狗新的把戏”确实很难，这就是为什么说这个学习之窗很重要。此时你应该和孩子一起学习新词汇，向他们解释借贷、资产、负债、利润、投资等基本概念，并开创你自己的企业。可以用《富爸爸唤醒你孩子的理财天赋》这本书中提供的游戏、填字游戏和文字搜索游戏来巩固这些新词汇。

第二个学习之窗：12岁至24岁，叛逆式学习

这是一个鼓励探索的时期。所以，如果出现了问题，就要鼓励你的孩子寻找答案。给他们提供研究行为结果的工具，并与他们坦诚地讨论这一过程。

此时是介绍“后果”这一概念的大好时机。在这个叛逆式学习阶段，告诉孩子不要做某事可能会起到反作用。与其说“不要做什么事情”，还不如问他们：“你想过没有，如果你做了那件事，后果会怎样？”

鼓励孩子自己做出决定，如果他们踌躇不前或者把事情搞砸了，不要匆忙施以援手。我们是从行动和决定所造成的现实后果中吸取经验教训的。

对教育和终生学习的价值做出声明的最好方式之一就是：陪伴在孩子身边，伴随他们一起学习和成长，直至成年。

第三个学习之窗：24岁至36岁，职业学习阶段

随着孩子长大成人，并找到他们的人生之路，我们作为父母的角色及我们与孩子的关系有可能会有所演进。如果你与孩子建立了良好的关系，并且拿出时间开展“家庭财商教育之夜”，很可能就会有回报。你

甚至会看到，在孩子们处于第一个和第二个学习之窗时，你与他们一起开展的活动和讨论会在他们身上有所反映。

通过家庭财商教育打下的坚实基础为孩子们日后做出正确选择铺平了道路，而这些选择会随着他们的成长自我显现出来。不出意外的话，当他们度过第二个学习之窗时，他们就开始看到自己是如何让钱为他们工作的。

到了父母看着成人子女在生活中探索并找到他们最爱的时候了。此时，父母也可以对儿女做出的有关改变生活方式的决定和选择给予支持。这种创造性的生活方式是对子女独特天赋及与世界分享他们的天赋而给予的奖赏。

许多青少年离开学校后仍然不知道长大之后想做什么。今天，孩子们选择的机会更多，有更多职业可供他们挑选。如果他们怀着一种无忧无虑的态度对待学习，他们会更加珍视学习，而不是看重金钱。

A flip chart on a black metal easel. The chart is white with a black border. The top-left corner of the chart is folded over. The text is written in a black, handwritten-style font. The easel has three legs and a central vertical support. A soft shadow is cast on the ground beneath the easel.

过去的成功未必
能保证将来的成功。

第五章 为什么A等生没能成功

良好的学习成绩和学术上的成功可能是把双刃剑。在短期内，被人赞誉的A等生并不能让其在公司中获得更多平步青云的成功机会，但它会帮助那些被称为“出乎其类，拔乎其萃”的大学毕业生找到工作。学术上的成功会为某些学生在E象限中的生活做好准备，但要过上富裕而精彩的生活，除了毕业时获得完全能够胜任的工作之外，还有很多的事情需要做。现实世界是一个全新的游戏，令人兴奋，节奏很快，并且采用不同的规则。

大多数人承认像乔布斯、布兰森、盖茨和扎克伯格这样的世界级企业家大都不符合以下描述：

“他们遵守规则，工作努力并且热爱学习，且循规蹈矩。在体制之内他们会有最好的表

现，且不可能改变体制。”

未来的世界属于那些接受改变、放眼未来并预测其需求，而且用创造力、机敏和热情对新机遇和挑战做出积极反应的人。

理由陈述

为什么A等生没有取得成功，特别是在成为资本家方面。

1981年，波士顿大学教授卡伦 · 阿诺德（Karen Arnold）开始研究伊利诺斯州中学在毕业典礼中致辞的A等生。阿诺德教授指出：

这些学生具有的特质可以确保他们在学校取得成功，但这未必能转化成现实世界的成功。

我认为我们发现了那些懂得如何在体制内取得成功的“守本分”的人。

了解一个人是不是毕业典礼上的致辞生，只需知道他或她是否非常擅长以分数作为衡量

标准的考试就行了，但你却无法获知他们将如何应对未来变化无常的生活。

毕业典礼上致辞的A等生怎么了

在其《向往的生活：中学毕业典礼上致辞的那些人变成了什么》（*Lives of Promise: What Becomes of High School Valedictorians*）一书中，阿诺德教授指出：中学毕业典礼上致辞的那个A等生在大学里成绩依然优秀，总体上平均是3.6分。他们中的大多数人从事了传统的职业，比如会计、医药、法律、工程和教育。

阿诺德说：“那个致辞的学生不会改变世界，他们会使之运转，而且运转良好……但仅仅因为他们能够得A并不意味着他们能够将这种学术的成就转变成职业上的成就。”她还说：“他们从未投身于一个可以倾注他们全部热情的单一领域……比如说，作为一名会计鲜有出名或改变世界的机会……他们遵守规则，努力工作并且热爱学习，且循规蹈矩。在体制之内他们会有最好的表现，且不可能改变它。”

考试分数等于快乐

在另外一项研究中，研究人员追踪了95名1940年毕业的哈佛大学生，直至他们步入中年。研究发现，与得分较低的同学相比，那些在大学时得分最高的人在薪水、生产能力或其所选领域中的地位等方面并没有取得特别的成功。哈佛大学的研究也发现高分并不能转化成更多的快乐、更多的友谊、优越的家庭或浪漫的关系。

《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review*）发表的一篇关于学术成功文章指出：“随着社会的发展，根据其人学术上的成功来推测其将来的工作能力并不可靠，而且人们发现高智商并不是获得成功的必然条件。”该文章还指出：“许多学习成绩好的人对他们的聪明非常地自以为是，即使在教室之外屡遭失败也不反思。”

百万富翁的思维

在《百万富翁的思维》（*The Millionaire Mind*）一书中，为了确认哪种变量使得人们创业成功并变成

巨富，托马斯·斯坦利（Thomas Stanley）进行了深度的统计研究。研究表明，在学校中取得的分数、在班级中的排名、大学入学成绩和成功之间不存在正相关。

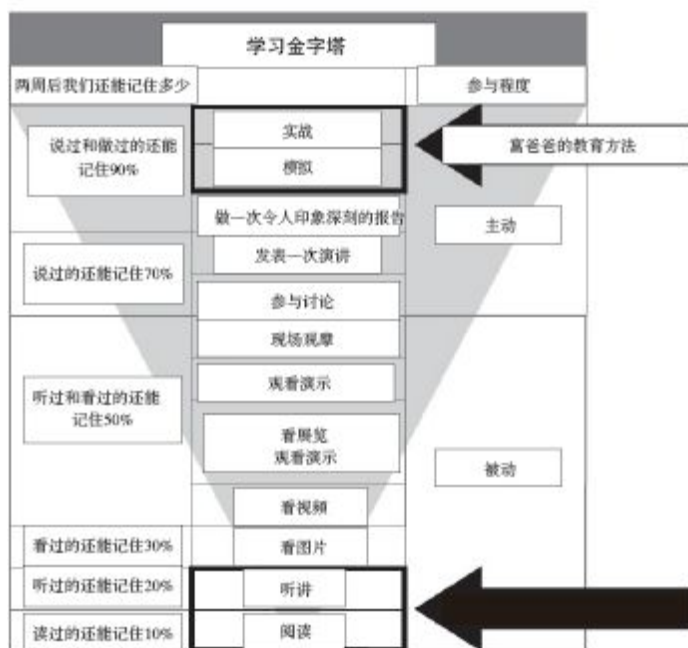
事实上，福布斯富豪榜400人的名单中最富的人中有33%没上过大学，或者是辍学。这些辍学生的平均净资产要比他们拥有大学文凭的同龄人多得多。中途辍学的人拥有48亿美元的平均净资产，而大学毕业生的平均净资产为15亿美元。与毕业于哈佛、耶鲁和普林斯顿等常春藤盟校的同龄人所拥有的净资产相比，辍学生的净资产要高出200%还要多。

从“学习金字塔”模型中得到的启发

下面我们用图表来描述“学习金字塔”模型。它解释了为什么毕业典礼上致辞的A等生会在E象限和S象限表现得很好，而在资本家所在的B象限和I象限倾向于失败。

大多数致辞的A等生在金字塔的底部做得很好，他们是优秀的阅读者，通过听讲座学得很好。

研究发现只有大约25%的学生主要是通过阅读和听讲来学习。大多数学生采用这些方式达不到最好的学习效果。虽然通过这些方法来长期学习和保持记忆力的效果极其有限，但教育系统还是强调阅读和听讲是主要的学习方式。



资料来源：改编自戴尔的学习金字塔（1969）
获准转载，并对原图做出修改。

大多数致辞的A等生在学习金字塔较高层级上不能取得成功的原因是：A等生习惯性地认为犯错是对自身不利的，这会让他们显得很蠢。因此，他们不愿意冒犯错的风险。

因此，很多人在学习金字塔的顶层（实战）不会取得成功。

我的经历

穷爸爸是一个在毕业典礼上致辞的A等生。

穷爸爸家族有6个孩子，其中3人是在毕业典礼上致辞的学生，全都是博士，穷爸爸是其中之一；另外两个没在毕业典礼上致辞的学生获得了硕士学位；剩下的一人只获得了学士学位。

我爸爸可能在学术上方面是个天才。他拼命读书并贪婪地学习，只用两年的时间就从夏威夷大学获得了学士学位。虽然拥有全职工作，并且还要养活一个家庭，但他还是挤时间参加了斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学的高级进修课程。最终他在夏威夷大学获得了博士学位。同时，他被公认为夏威夷历史上两大教育家之一。

他在53岁时失去了工作，但同期他没有做好其他谋生方面的准备。他本质上就是一位教师，一位政府

雇员，除了教学，什么都不会。

利用退休金和储蓄兑换成的现金，他买下了一家有名的冰淇淋连锁店。他的商业冒险很快就以失败而告终。1973年，我从越南战场返回时，发现我爸爸这个非常善良的人正坐在家中翻看着报纸的招聘广告。

根据学习金字塔理论，我父亲试图在金字塔的顶层“实战”，却输得干干净净。作为一个毕业典礼上的致辞生并没有让他在竞争激烈的现实商业世界中谋取一席之地。他直接从E象限跳到了B象限和I象限，他输了。

作为一个A等生，我爸爸在学校里做得很好。在政府任职时他也做得很好。遗憾的是，当涉及金钱、企业和投资时，他在3个学习之窗期间全都错过了学习的机会。在B象限和I象限这个你死我活的残酷世界中，他无法生存。

此成功不能保证彼成功

我在本章要表达的意思很简单：在一个象限取得成功并不能保证在其他象限取得成功。以我父亲为

例，作为一个毕业致辞生有利于他在E象限做一个政府官员，但好的学习成绩却无益于他在B象限和I象限的谋生。

大多数毕业致辞生留在了E象限和S象限，而像乔布斯、盖茨和扎克伯格及一大批其他的大学辍学生却能在B象限和I象限中发现自我，并发挥自己的天才，这就是原因所在。

富爸爸常说：“大多数A等生满足于知道‘ $2 + 2 = 4$ ’。但大多数A等生并不知道如何将‘ $2 + 2$ ’变成4美元、百万美元或者更多。资本家想知道如何将‘ $2 + 2$ ’变成400万美元。在资本家看来，这种算术才值得研究。”

结语

如果毕业典礼上的致辞生安全地待在E象限或S象限中担任某个角色的话，他们中的大多数人会成功的。但当他们步入高度竞争和快节奏的B象限和I象限这种资本世界时，他们上什么样的大学和平均分数是多少可能不会给他们带来很多好处。我要冒险再次重

复这极为重要的一点：

人们在一个象限取得成功并不能保证其在其他象限也取得成功。

父母越早教他们的孩子知道不同象限的事情，孩子们就会越早为他们的未来生活做好准备。

父母行动指南

讨论“你孩子的梦想及在教育体系之外取得成功的方式”。

我认为要在孩子的梦想中发现他们的天赋。孩子们都有梦想，甚至对未来怀着最宏伟的愿景，为他们创造一个自由讨论梦想的环境是一种有意义且十分重要的训练，你会为孩子们分享内容的生动和神奇而感到吃惊。此时是鼓励和支持他们产生“未来是自己创造的”这一想法的时候。

你可以把学习金字塔用作讨论的指南，向孩子们解释为什么阅读并不总是学习的最佳方式，解释模仿或实践的重要性，以及如何为我们进入现实世界做好

准备。

A flip chart on a black stand with three legs. The chart has a white sheet of paper with black text. The text is in Chinese and reads: "转变你的收入形式。" followed by "改变你的人生。" on the next line. The chart is slightly tilted to the left.

转变你的收入
形式。

改变你的人生。

第六章 为什么富人会破产

改变生活的第一步是首先改变我们看待事情的方式和用于处理信息与经验的过滤器。我们常常看到毛毛虫变成蝴蝶的一幕，并用它来描述这种改变。这是一个很形象的例子，因为改变是一个过程，我们在这一过程中变成什么跟我们以什么样的形象出现在世人面前同样重要。

通过学习将普通收入转变成被动收入和投资组合收入，你将拥有开启你和孩子未来的钥匙。在第七章我会更多地谈及收入的不同类型和为什么理解它们之间的差异是重要的。这个世界是一个令人兴奋的、无时无刻不在改变的世界，这意味着新的挑战与机遇永远存在。让孩子为明日之世界做好准备，是父母在孩子的生活中要担负起的最重要的任务之一。这个任务可能会让人望而生畏。接受这一挑战需要从“理解我们

的思想和行为需要随着世界的改变而改变”开始。而思想是指我们装进大脑的是什么东西，行动则指我们对这些信息做出的反应。

理由陈述

两千年前，希腊是这个地球上最强大的帝国之一。当今我们使用的许多词汇可以追溯到希腊，其中包括民主、剧院、奥林匹克、马拉松，甚至是字母 α 和 β ，两者还赋予了我们一个单词alphabet（字母表）。时至今日，希腊这个曾经令人惊叹的国家需要救济才能维持下去，它已成为欧洲毫无能力和希望的国家。

希腊悲剧

在世界舞台上，日本、英国、法国和美国也在这场希腊戏剧中扮演了重要角色。如果其他强大的国家崩溃了，就会成为一场全球性的悲剧。

在全世界范围内有无数的退休者，他们是全球生育高峰时期出生的一代，其中很多人曾经日子过得富

裕，现在他们则生活在恐惧当中。他们担心人还活着而退休账户中的钱却花光了。我这一代人感觉他们好像也在这种个人主义的希腊悲剧中扮演了一个小角色。生育高峰时期出生的那代人的儿女、孙子和重孙则是观众，大家都想知道这场悲剧如何收场。

出现独裁者

如果人们不能解决这场全球金融危机，最终的一幕将不会令人愉快。金融危机期间，常常会出现一种新型领导人，他们被称为“独裁者”。其中有几位是声名狼藉的，他们是富兰克林·罗斯福、阿道夫·希特勒、约瑟夫·斯大林、罗伯斯庇尔（Robespierre）和拿破仑。不无讽刺意味的是，法语中的despot（独裁者）一词是从希腊语单词despotes（主人）派生而来的。

我知道，将罗斯福列入这一独裁者的名单似乎是在亵渎，我经常因此而受到严厉的批评。他是最受我们热爱的总统之一。在将本书“砰”地合上之前，请允许我解释一下。

理由1：希特勒和罗斯福是在同一年（1933年）执

政；

理由2：两个人获选的目的是为了解决同样的问题——经济萧条；

理由3：两个人都没能解决问题。

希特勒的解决办法是发动战争，罗斯福的解决办法是发动战争及发起社会福利改革。1935年的《社会保障法案》是最受美国人喜欢的政府计划之一。

问题在于罗斯福的解决方案没有奏效。他只是简单地“将易拉罐从路上一脚踢开”，将问题推给了未来的领导人。今天，社会保障和联邦医疗保险就像是两个沉重的包袱。希腊、英国、日本和其他国家的情况同样如此。问题是易拉罐不可能被踢得很远。这是否意味着一个新的独裁者要诞生呢？

婴儿潮时期出生的人声称他们理应享受社会保障和联邦医疗保险的福利。他们理应享受，因为向社会福利计划供款了。问题是所有政府福利计划都是“庞氏计划”，“庞氏计划”只是一种骗局，其中先前投资者的回报是用新投资者的钱支付的。

我们大都听说过伯纳德·麦道夫（Bernie

Madoff），他是私人“庞氏骗局”的重量级冠军，现已被关进监狱。他做的事情是非法的，但在我看来，美国政府正在做的事情也是不道德的。社会福利正在摧残美国人的心灵。创立社会福利计划的初衷是为了服务美国人，而它却变成了谋害大众的“恶性肿瘤”。因此，它没有让人们变得更强，而是变得更弱。

我意识到有人理应享受政府的福利计划。有些人确实需要，问题在于无数身体健全的美国人也在享受政府的福利，这包括我们的总统及其他国家领导人。总统和国会议员从政府手中接受“福利”支票，甚至会让伯纳德·麦道夫感到脸红。政府的救济队伍包括军队退休人员、政府雇员，以及警察、消防员和教师等公务人员。

我并非批评这些人或他们的职业。我对军人、警察、消防员和其他政府工作人员的表现非常尊重，他们的工作很重要。

我所担心的是日益严重的“应得权益心态”，即“政府应当养活我”的态度已经普遍存在于我们的文化之中。今天，工人失业之后，他们做的第一件事就是申

请失业救济金。它怎么可以叫作“救济金”呢？

逐渐形成的“应得权益心态”与本书有什么关系，又如何关联到设法为孩子的未来做准备的父母身上呢？思考一下这一问题，你会发现它其实十分简单。我们的教育体系和传统教育不能授人以渔，所以，我才批评它们。教孩子们“捕鱼”就是教会孩子们坚强、自力更生的态度和财力充裕的技能，我们的学校并没有这样做，而是培育了一种“应得权利”的文化。正是这种意识正在腐蚀着这个国家所赖以生存的基础。“应得权利心态”正在削弱美国的绝对统治，也削弱了世界。

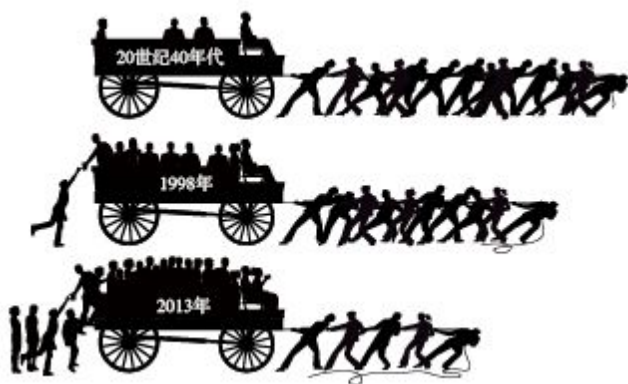
财政悬崖

2012年美国总统选举时“财政悬崖”之争吞没了华盛顿，大选之后才好不容易尘埃落定。这场较量在民主党和共和党之间展开，民主党想“对富人征税”，而共和党想削减社会保障和联邦医疗保险等政府福利。引发这场危机的问题还没有解决，但危机已经变异了。

问题没有解决的原因是我们的财政问题是一个社会性问题。我们有太多的人不只是期望政府养活他们，实际上是需要政府养活他们。因为他们不能为自己“捕鱼”，或选择不去为自己“捕鱼”。

正如你已经知道的那样，这一问题很快就会成为你孩子们的问题，而且是下一代人会继承的众多问题之一。那么，父母要做些什么呢？

应得权益的拖车



精神病

有人说阿尔伯特·爱因斯坦给了我们一个“精神病”的定义：

一次又一次地重复做同样的事情，并期望得到不同的结果，这就是精神病。

当工作机会正在转移到海外或者被先进技术所取代的时候，向你的孩子说“上学，然后找工作”这就是精神病。

当你工作越努力、挣更多的钱、缴更多的税时，说“努力工作”这就是精神病。

当货币不再是货币，而是欠债，并向纳税人打白条时，说“存钱”这就是精神病。

当你的房子真的变成了负债时，说“你的房子是资

产”这就是精神病。

职业投资公司使用数百万美元的计算机进行短期投资，他们的交易频率极高，出手入手常常在毫秒之间，并以此来对抗业余投资者。在有些情况下这些业余投资者还是他们的客户，此时说“要在股市做长期投资”就是精神病。你还不如去赌城拉斯维加斯。

人们认为爱因斯坦也说过下面这句话：

“我们不能用导致问题发生的那种思维方式去解决问题。”

下述内容是一些有关如何解决老问题的新观念，这些问题是有关“如何为你孩子的未来作准备”，以及“金钱在其中扮演什么样的角色”。这也属于教育方面的一个新视角。

我们先从改变问题的内容入手。

内涵和外延

下图是一个没有装满水的水杯和一个空水杯。





为了便于讨论，玻璃杯中的水代表“内涵”，作为容器或载体的玻璃杯则代表着“外延”。

教育关乎内涵

传统教育将注意力对准了内涵：阅读、写作和算术。

传统教育没有将注意力集中于外延：学生。

当我不喜欢老师向我的大脑中灌输的内涵（水）时，我的学习就出现了问题。每当我反对说“我为什么要学习这些”时，他们的回答千篇一律：“如果不接受良好的教育，你就找不到工作。”

长大后我才明白，老师的回答表明他们对我的“外延”漠不关心。在他们心中已有一个既定假设，那就是：我想当一个雇员。

外延是什么

外延容纳内涵。外延可以是可见的、不可见的，人的或非人的。

一个人的外延包括他们的以下几个方面：

- 人生哲学。
- 信仰。
- 思想。
- 准则。
- 价值观。
- 恐惧。
- 怀疑。
- 态度。
- 选择。

在一个人的言语中可以看到其外延：

- “我永远也富不了。”
- “富人去不了天堂。”
- “我宁愿小富即安。”
- “钱对我不重要。”
- “政府应该养活大家。”

许多穷人之所以穷，是因为他们有一个贫穷的“外

延”。大多数情况下，更多的钱不会让穷人变得富有。在许多情况下，给穷人钱只会延长他们贫穷的时间或是永远贫穷。

这也是许多买彩票中奖的人很快就一分钱也没有了的原因。体育明星的情况往往也是如此。

请注意中产阶级在其外延（价值观和言辞等）方面的变化：

- “我必须获得良好的教育。”
- “我需要一份高薪的工作。”
- “我想住在一幢漂亮的房子里，而且邻居要有教养。”
- “工作稳定非常重要。”
- “我可以休多长时间的假期？”

有中产阶级外延的人通常不会致富，为了比阔他们会负债累累，有钱后不会投资，只会更多地消费。他们会购买更大的住宅、愉快地度假、驾驶昂贵的汽车和花钱接受更高的教育。

因为大多数人会借债购物，所以他们常常发现自己欠债越来越多，坏账、透支信用卡不一而足，反而

不会越来越富。

当他们听到“债分良性债务和不良债务”时，他们的外延就封闭了。他们知道的无非是无益的负债，即让他们更穷的负债。大多数人不能领会有利负债的理念，即那种让他们更富的负债。

对于许多此类人来说，最好的选择是听取那些劝告“剪掉你的信用卡，一点儿也别欠债”之人的建议。这是他们的外延能够掌控的内涵（水）。

当谈到投资时，大部分中产阶级的外延或者说他们的信仰体系是支持“投资有风险”这一观点的。这就是大多数人投资传统教育以获得大学学位却不投资财商教育的原因所在。

反映富人外延的例句可能包括：

- 1.“我一定会富有的。”
- 2.“拥有自己的企业和事业就是我的生活。”
- 3.“自由比安定更重要。”
- 4.“我接受挑战，因此我能学到更多的东西。”
- 5.“我想弄清楚我在生活的道路上能走多远。”

这些人大多数是真正的资本家，他们知道如何利

用别人的才能和钱。

当中产阶级将他们的储蓄和退休金存入银行时，银行家会将这些钱借给这些资本家。



这就是富爸爸所说的“外延比内涵更重要”。

我在学校里度日如年的原因是：我不打算当雇员，我想当雇主，即企业家。

每当老师试图用“如果你拿不到好成绩，就找不到好工作”来激励我的时候，我只想走人，我的思维会卡壳。12岁时，我已经与富爸爸一起工作了3年。我身上不再具有一个雇员的外延。

“你找不到好工作”这句话对那些想当雇员的同学有作用，但对我无效。

如果老师说“我要教你们如何筹集资本，以便可以创立你们自己的企业”，我会全神贯注地倾听。我会坐在教室的前排，而且说：“快讲给我听！”

我的经历

内涵之前的外延

在谈到“教猪唱歌”时，富爸爸把它看作是“双输”的折磨：“浪费你的时间，还让猪感到烦恼不已。”

他要表达的信息是：

“除非改变外延，否则，你无法教会一个人致富。教一个具有穷人或中产阶级外延的人是在浪费时间，而且还会让他们心烦。”

我已经讲授了30多年的创业家精神和投资，都是我富爸爸教给我的课程。我可以证实富爸爸是正确的。在《富爸爸穷爸爸》出版之前，我不止一次被拒之门外。图书出版市场被A等生糟蹋了。因此，1997年，我只能自费出版《富爸爸穷爸爸》。大多数记者是A等生或专业学者，他们与C等生或资本家的外延不同。2002年，当《让你赚大钱》（*Why We Want You To Be Rich*）这本书出版时，你又看到了似曾相识的一幕。这本书是唐纳德·特朗普和我合著的。我们在书中对即将到来的金融危机及其对中产阶级的影响发出了警示，但此书没有受到金融机构的好评。我问自己：“为什么金融机构会抨击我们的书？”当我综合考虑媒体老

板、广告商、记者、读者和听众等群体在他们所具有不同的外延下所产生的影响，也就不难得到合理的解释了。

富爸爸的教诲 “不要教猪唱歌。浪费你的时间不说，还让猪感到烦恼不已。”

生活就是外延

我们的生活是由外延组成的。有些外延是看不见的，而其他的外延则是有形的和可感知的。其他几种外延如下所述：

1. 美国宪法是外延

宪法代表了美国之所以建立和实行何种统治的价值观。

2. 宗教信仰是外延

例如，基督教徒与穆斯林有不同的外延，这就意味着他们的内涵也不同。基督教徒相信耶稣是上帝之子，而穆斯林相信耶稣是一位先知。

再举一例说明，如果我对着一位虔诚的基督教徒说：“先知穆罕默德说.....”他们的外延有可能

会“唰”地关闭。但如果我对着一位基督教徒说：“耶稣说……”他们的外延就有可能仍然敞开着。

换句话说，当有人说“思想要开放”时，实际上他们是说“外延要开放”。

2012年美国总统竞选期间，虽然奥巴马总统声称他是一个基督徒，但他的对手还是称他是一个穆斯林。米特·罗姆尼的对手会低声耳语说：“他不是一个基督徒，他是一个摩门教徒。”外延的力量就是这么强大。

3. 经济哲学是外延

例如，同样还是在2012的总统竞选中，许多人称奥巴马是社会主义者，而其他人称米特·罗姆尼为资本主义者。

根据你个人的经济外延，你会基于候选人的经济哲学而接受或拒绝他们。例如，如果你是一个社会主义者，贴着“资本主义者”标签的米特·罗姆尼就不是你喜欢的菜。如果你是一个资本主义者，绝不会考虑为一个社会主义者投票。

4. 教堂是一个有形的的外延

体育馆也是一样。为了某种目的，我们去教堂，去体育馆则是出于另外一种目的。一个是为了重振精神，另一个则是为了恢复身体的健康。

5. 校舍是有形的外延

办公楼也是一样。许多学校现在都鼓励父母带着孩子去上班。遗憾的是，当大多数小孩子待在他们父母的工作单位时，他们面对的是一个雇员的外延，而不是一个企业家的外延，即不是站在创造这个企业的雇主的观察角度。

6. 家庭是另外一个有形的外延

父母应该问自己这样一个问题：我们家的外延是什么？穷人家庭，中产阶级家庭，还是富裕家庭？

改变外延，改变你的人生

1973年，当我从越南战场返回时，富爸爸建议我参加一个房地产课程。他说：“如果你想当富人，你必须学会利用借款致富。”

由于我的外延已经是“我想当富人”，最后我将他的建议付诸行动。我的外延很容易就接受了“欠债能让

我致富”这样的内涵。因此，我报名参加了一个为期3天的房地产投资培训。

如果我拥有的是一个贫穷或中产阶级的外延，我可能会说：“我考虑一下。在我选修房地产培训班之前，我觉得有必要重返学校读MBA。”

今天，当我向人们说：“房地产是利用负债致富的……这也是能让你致富的负债。负债越多，你缴的税就越少。”通常，时间不长他们的“外延”就会猛然关闭。他们用手指堵住耳朵，像孩子一样重复着父母灌输给他们的“外延”：投资有风险，负债有害，富人都贪婪，负债和税收不会让你致富。

再次重申，此处的教训是“外延决定内涵”或“不要教猪唱歌……除非它们想成为能唱歌的猪”。

我参加的为期3天的房地产培训课程太棒了。虽然我跟着富爸爸已经学到了很多，而且我也拥有了现在住着的一套公寓，但该课程还是教了我很多，让我意识到我还有很多东西要学。

培训师是一个很有经验的老师。很明显，他讲课是因为他热爱教学。他是一个成功的房地产投资人，

不需要工资，真实而且躬行己言。他不“教猪唱歌”，这让他的课程更受欢迎，整个班级的人都是去他那里听课的。

当课程结束时，培训师说：“现在开始你们的训练。”他微笑着对我们说：“这是你们的作业——在接下来的90天内，你们的工作是通过留意、观察和分析写出一份涉及100或更多处潜在租赁房产的评估报告。”

对于这份作业我们大多感到兴奋，有几个人却不是这样，因为他们让“输者的外延”成了他们的拦路虎。他们的部分借口是：

1. “我没有时间。”
2. “我必须花时间陪家人。”
3. “我有全职工作。”
4. “我要去度假。”
5. “我一点儿钱也没有。”

培训师只是笑着说：“我再说一次刚才我说的话。‘课程结束了，现在开始你们的训练。’”

不只是一种思维模式

许多人认为外延只是你的思维模式，但它不只是你的思想，还是你的核心、躯体、大脑和精神。思维方式可能易于改变，而外延的完全改变远比它要难得多。

用钱来打个比方，许多人贫穷的原因是他们有一个与钱相关的穷人外延。即使你参加了那个为期3天的房地产培训班，却不吸收和运用你的所学，你的外延将不会改变。

当我告诉富爸爸培训师的作业是在90天内留意并且评估100处房产时，他笑着说：“好老师！”

富爸爸没有使用“外延”这个词，却说：“如果你做了这个作业，既能改变了你自己，也会改变你的世界观。你将开始透过一个富人的视角看世界。这个作业不能保证你能获得成功或发财致富，但你将要开始做富人做的事。”

你可以回想一下前面章节中提到的学习金字塔。在金字塔的顶端是“实战”，它被认为是学习并留住新知识的最佳方式。在90天内寻找100处房产这个作业就是在模拟真实的事情。

毕业

当3天的房地产培训结束时，培训师将学员分成几组。我所在组有6人。我们将要一起合作完成这90天的“实战演习”。

课程结束之后的第一周，我们这组就有两人退出了。他们没有在组内的第一次会议上露面，我们再也没有听到他们的消息。他们的外延占了上风。

我们还剩4个人，继续做作业。大约又过了4周多，又有两个成员离开，还说“房地产不适合我”之类的话。他们的外延再次获胜。

第三个月开始时，第四个人说了一句“我想多跟家人待在一起”就离开了我们。

我和最后一个人走完了90天的历程，评估了104处房产。跟我一起完成作业的那个人叫约翰。完成作业后，他接着做这行，如今已成了一个房地产开发商，赚了几百万美元。我做得也不算太差。我们为3天的房地产培训课程付了385美元学费。

教育与转变

我对教育的选择改变了我的人生。读MBA只是表明一种姿态，目的是为了让我穷爸爸高兴。但还没坚持几个月，我就失去了兴趣，并且退学了。问题在于，我知道这一课程不会改变我的生活。我已经有过两个可以赖以糊口的高薪职业，一个是标准石油公司油轮上的高级船员，另一个是航空公司的飞机驾驶员。即使我读完了MBA，我仍然是当雇员。

我报名参加房地产培训班,是因为我正在寻找像海军飞行学院那种体验的机会。我想要转变，想蜕变成蝴蝶，而不是像一只毛毛虫那样度过一生，死抱着一个工作不放，拿着稳定的工资和福利。

外延和象限

富爸爸的教诲 想要改变生活，就要改变你的外延。

富爸爸的教诲 如果你想改变自己的生活，你必须学会改变自己的收入类型。

《富爸爸穷爸爸》一书中的4个象限就是外延。若是一个人辞职去创办自己的企业，他们

首先要改变自己的外延。从E象限或S象限中摇身一变进入到B象限或I象限还是要改变外延。

改变外延需要时间，不会一蹴而就。不仅思维方式要改变，而且还需要更加积极的思考，它是集心智、身体和精神为一体的演变过程。它要求你具有极大的信心、勇气、自尊和快速学习的渴望。

唐纳德·特朗普和我喜欢在大学向年轻人演讲，并且特别喜欢与网络营销公司的人交谈，因为网络营销公司的员工都是一些如饥似渴的学习者，他们精力充沛，情绪激昂，渴望学习。为什么他们会如此精神饱满呢？因为他们处于一个变形的过程中，需要更多的能量，已不满足于原来受过的教育。大多数人开始从E象限和S象限演变到了B象限和I象限。他们知道自己并不只是为了寻找一份工作而学习，也知道他们要踏进的世界没有稳定的工资，这就是他们非常强烈地想听我们演讲的原因。唐纳德和我向他们分享了我们的外延，这说明他们喜欢我们的内涵。

一个人改变自己的方式首先应是改变自己收入的类型。改变了收入类型，也就改变了生活。

财商教育必须包含3种收入类型的知识。

包括A等生在内的大多数人只了解一种收入，而富人却在追求另外两种收入。

收入的三种类型

在金钱的王国里存在着三种类型的收入：

- 1.普通收入；
- 2.投资组合收入；
- 3.被动收入。

这三种类型的收入无处不在。大多数情况下，穷人和中产阶级为获得普通收入而奋斗，而富人却在为投资组合收入和被动收入而拼命。

甚至是《大富翁》游戏都会教给你这至关重要的一课。玩游戏时，假设你花200美元购买了一座绿房子，它每月都能为你带来10美元的回报。此时，游戏者就是在转换他们的收入类型，也就是说将工资收入的200美元转换成了每月进账10美元的被动收入。你不必是一位A等生也能理解这种收入的转换。

为什么有些富人会破产

很多中了百万美元彩票的人和收入很高的职业运动员一觉醒来发现自己成了穷光蛋，原因在于他们未能将他们的收入加以转换。

今天，许多医生、律师和高收入的S象限的企业家陷入了麻烦，或者没有曾经那么富裕了，乃是因为他们没有转换其收入。

理财专家说“努力工作，存钱并投资401（k）计划”，但听从建议的人并没有让他们的钱得以转换。

当人们为工资而工作时，其实是在为普通收入而工作，而在三种收入中，普通收入的缴税比例是最高的。当人们存钱时，他们是在为普通收入而工作，倘如此，那是在赚取储蓄的利息。当美国人从自己的401（k）计划和退休金计划中提取现金时，他们提取的是普通收入。

虽然退休金计划的名称各有不同，但在美国和大多数西方国家，情况都是如此。

父母要理解不同收入之间的区别，并且教会孩子们通过转换其收入来改变生活，这是至关重要的。

三种不同收入之间的主要差别是什么呢？

普通收入 就是一般的工资收入，在三种收入中它的税率最高。大多数人上学学会的是如何为获得普通收入而工作。毕业后，大多数人相继变成工薪族。如果你是在为工资而工作，那你就是在赚取普通收入。不无讽刺的是，储蓄的利息也被按照普通收入的税率征税。当你退休时，你的401（k）计划也会被按照普通收入征税。依我看，有比401（k）计划更好的方式来为你的退休攒钱。

投资组合收入 也叫作资本收益。大多数投资者会投资于某些产品组合，以此获得收入或资本收益。你只需低买高卖就能获得资本收益。例如，如果你用10美元购买一只股票，再以15美元卖出，这就是一种资本收益行为，利润为5美元，而这个利润则以投资组合收入的税率征税。

税收是我很少投资股市的众多原因中的一个。对我而言，冒风险投资股市，赚了钱还要缴税，所以股票没什么意思。目前，房地产和股市资本收益的税率为20%，股票红利也要缴纳20%的所得税。

被动收入 也叫作现金流。在《大富翁》的游戏

中，游戏者租赁一座绿房子获得的10美元就是典型的被动收入或现金流。在三种收入中，被动收入的税率最低，有时甚至不缴税。

投资免税的现金流要求最高水平的财商教育和经验。本书将在后面更多地谈论这一点。

换个活法

3天房地产培训之后的90天作业就是一个变形的过程。正如“学习金字塔”模型描述的那样，这是一个在实战之前的模拟过程。

在体育界，模拟叫作锻炼。在戏剧界，模拟叫作彩排。

在学校，错误无处遁形。学生参加考试，老师扣掉错题的分数，最后打分，而课还会继续上。

A等生在生活中没有在学校里那样有出息，是因为受他们的外延所限，犯错意味着愚蠢，这已经成为他们根深蒂固的信仰体系。

在商界，企业家知道错误会让他们学到经验。在很多情况下，错误会给他们的经营模式、产品或服务

带来富有价值的反馈。

如果你要玩《富爸爸现金流》游戏，我建议至少玩10次，原因就在于要尽可能地犯错，以便从这些错误当中学习经验教训。实际上，每种游戏都会让你变得更聪明，让你为现实世界做好更充分的准备，那种让你输掉的游戏更是如此。正如“学习金字塔”描述的那样，模拟（游戏、锻炼、彩排）是你在实战之前要做的事情。

为什么学生会失败

A等生并不意味着他在以后的现实生活中也一样成功，原因是真实世界中影响成功的标准绝非教学体系认可的智商这一种能力。

1983年，哈佛大学教育研究生院教授霍华德·加德纳（Howard Gardner）出版了其著作《心智的架构：多元智能理论》（*Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*）。

下面对加德纳的7种智能进行概述。

1. 言语-语言智能

天生具有语言才能的人比较擅长阅读、写作和记忆单词和日期。通过阅读、记笔记和听课这些方式，他们能获得最好的学习效果。这些人是左脑主导型的人。

如果你的此项能力占优势，那么上学就相对容易。大多数A等生就具有很强的语言才智，他们很多人会成为记者、律师、作家和医生。

2. 逻辑-数理智能

天生拥有此项能力的人擅长数学。他们乐于与数字、数值问题、逻辑和抽象问题打交道。这些人通常是左脑主导型的人。

拥有此项能力的学生在传统教育环境中也会表现优异，常常是A等生。许多人会成为工程师、科学家、医生、会计师和金融分析师。

3. 身体-动觉智能

这些学生往往拥有身体方面的天赋。通过运动和动手操作，他们会学得更好。

在体育馆、足球场、练舞房、演艺工作室、木工房或汽车修理店等地方，这种能力更能得到发挥。

职业运动员、舞者、演员、模特、外科医生、消防员、士兵、警察、飞行员、赛车手和机修工通常拥有此项天赋。

4. 视觉-空间智能

拥有这种能力的人擅长艺术、视觉化、设计和拼图，他们一般被当成右脑占主导的人。

拥有这种天赋的学生在传统的教育环境中不会有很好成绩，但在艺术、设计、色彩和建筑等专科学校中有较好的表现。这些学生会成为艺术家、室内设计师、时装设计师和建筑师。

5. 音乐-节奏智能

拥有这种才能的人对音乐的节奏、音调、旋律和音色的感觉敏锐，他们常常在歌唱和乐器演奏方面才能出众。

拥有此能力的人在传统教育环境中不会有良好的表现，但在涉及音乐的学习环境中会有上乘的表现，比如表演艺术学校。

6. 交往-交际智能

这些人擅长沟通，通常是受人欢迎和外向的人，

对其他人的情绪、情感、脾气和动机感觉灵敏。

拥有此种天赋的人常常在学校表现很好，特别是在比如竞选学生会这样的人气竞赛中表现突出。他们倾向从事销售、政治、教学和社会工作。

7. 自知-自省智能

这种能力通常叫作“情商”。情商指的是对自己有深刻的认识，了解自己的优势、劣势和独特之处，有能力应对外界反应和情绪。

在压力巨大的情境下，这一能力至关重要。事实上，要想在任何领域或职业取得成功，它的作用都是决定性的。

成功商

“自知-自省智能”表示自我交流，意味着有能力与自己对话，并控制自己的情绪。例如，当某人生气时对自己说“讲话之前数10个数”，那么，这个人就是在实践“自知-自省智能”。换言之，在他张嘴表达情绪之前，他在自言自语。

“自知-自省智能”是获得成功的重要因素。我们都

了解高度情绪化的人，这种人不是想清楚再说再做，而是让情绪左右他们的生活。他们的言行常常让自己事后后悔。

情商并非没有情感。它的意思是指：你可以生气，但不能让愤怒失控。你可以感知伤害，但打着报复的名义做傻事就不可以了。

我们许多人知道有人在某方面的理解力特别强（比如数学），但却让情绪毁坏了他们的生活。

吸毒成瘾常常是由于缺乏情商造成的。在感觉沮丧、愤怒或恐惧时，有人会用大吃大喝等方式来麻木自己情感上的痛苦。有人在感到烦闷时会去购物，预支他们还没有挣到的钱。

从积极的一面来看，我们知道有些人即使遭受了极端的虐待也不会被击垮。前南非总统纳尔逊·曼德拉（Nelson Mandela）就是这样的人。他被当时的南非政府非法羁押，然而，他表现出了伟大的一面，而不是愤怒的一面。最终，他重获自由之后崛起于政坛，成为羁押他的那个国家的领袖。伟大常常是一个人拥有高情商的表现。

再次重申，成功的人之所以成功是因为他们能控制情绪，特别是处在压力下。因此，情商常常等同于“成功商”。

下面全是对高情商之人的评论。

- “压力之下，她能保持冷静。”
- “她实现了自己的目标。”
- “他控制着不发脾气。”
- “他能从两方面看问题。”
- “5年前他就戒烟了。”
- “虽然看上去不好，但他是诚实的。”
- “她信守诺言。”
- “她百折不挠，而且严于律己。”
- “她不找借口。”
- “他承认错误。”

这些常常也是对成功之人的评论。

像孩子一样的举动

我们大多数人都见过孩子……

- 不高兴就哭。

- 不能随心所欲时就抱怨。
- 累了就不干了。
- 不想与人分享玩具。
- 自己犯了错却责备别人。
- 撒谎。
- 跑向妈妈和爸爸寻求保护。
- 朋友有新玩具时会妒忌。
- 拒绝捡起自己的衣服。
- 期望得到一切。

大多数成年人会容忍孩子们的这些行为，因为毕竟他们还只是孩子。大多数成年人会说：“长大后他们就会改了。”

遗憾的是，很多人长大后也改不掉这些孩子气的行为。许多成年人变得善于伪装，或将他们不成熟的情感隐藏在他们的表象或行为之后。

我们都会遇上第一次见到时满脸堆笑并彬彬有礼的成年人，但在你了解他们之后，你就会认识到其实这人是一个戴着成年人面具的、宠坏了的孩子。一旦我们接受了此人的行为，更多地了解他们之后，我们

常常就会看到他们缺少成熟的情感。听到下面这些话，你就会发现他们的不成熟了。

- “你不要信任他。”
- “你想听什么，她就会告诉你什么。”
- “他面带微笑，下来就会在你背后下黑手。”
- “他容易发脾气。”
- “工作难搞他就会打退堂鼓。”
- “她牢骚满腹。”
- “他对妻子不忠。”
- “她太贪心。”
- “他不能接受批评。”
- “她喜欢说别人的闲话。”

换句话说，许多人生理上成熟了，但在心理上却没有长大。在心理方面许多成年人仍然还是小孩子。他们上学、找工作，并在职场中表现出小孩子的一面。等拿到工资，他们就会再次表现出小孩子的特点，去花钱消费。几年过去了，总有一天他们会觉得奇怪：他们的生活怎么了？他们已经工作了多年，但却没有什么进步。

正是情感发育不健全常常妨碍了成人在真实世界取得成功。许多人终其一生都没有做他们想做的事，而是在做他们必须做的事。

情商对于取得长期的成功是必不可少的。现实生活中，它可能意味着：

- 去体育馆而不是躺在床上。
- 即使你不想去参加财商教育培训班也要去。
- 其他人不友善时，你仍应仁慈。
- 去散步而不是吃饭。
- 即使想喝酒也不要喝。
- 即使说实话让你很难堪也要讲出真相。
- 打一个你不想打的电话。
- 即使你很忙也要参加志愿者活动。
- 控制好情绪而不是乱发脾气。
- 关上电视，与你的家人共度好时光，尤其是当有你喜欢的节目上演时更要如此。

简单地说，长成大人常常表示情感上也要成长。

毛毛虫和蝴蝶

当我上完3天的房地产培训班时，我的转变就开始了。在90天内评估100处房产其实没有那么难，几乎任何人都能做到。我所要做的只不过是坚持90天，并将所学加以应用。就像大多数人一样，我并没有多少钱，海军上尉赚不了很多钱，而且我的时间也不多，因为我仍然在为海军飞行，并上夜校攻读MBA。

90天是对我的情商或者说是成功商的一次考验。

在90天的练习结束时，我已经确切地知道哪个房产将会成为我第一次的投资对象。而且，我也知道为什么要选择它。我感觉很兴奋。正如富爸爸常说的那样，我看到了一个很少有人看到的世界。

该房产是一个一居室的公寓，位置在夏威夷的毛伊岛（Island of Maui），它与该岛最美丽的海滨就相隔一条马路。整个小区都丧失了抵押赎回权，而且该公寓房间的价格为18 000美元。

我没有钱，甚至没有付首付的钱。

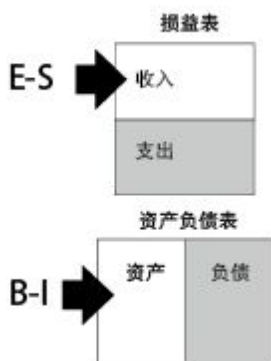
按照培训师教我的办法，我用我自己的信用卡支付了10%的首付款即1 800美元。卖房的人通过贷款获得剩下的16 200美元。在将包括抵押贷款手续费在内的

所有费用支付之后，我每个月还能装到钱包里25美元。这个小小的交易改变了我的人生。



虽然这个被动收入是一笔小钱，但我个人的转变却是巨大的。现在我知道我可以当富人了，我有富爸爸的外延了。我知道我再也不会缺钱了，再也不会说“我买不起了”。更重要的是，我的人生发生了转折，从学校里的C等生变成了资本主义世界的C等生。想要学习的渴望让我兴奋不已。

我不再关心我中学和大学的成绩是多少。资本主义世界的C等生所依赖的唯一成绩单是他们的财务报表。



你是如何做到的

当金和我退休时，她37岁，而我47岁。很多人问我们是如何做到的。如果说难以解释，那是在装低调。想想看，告诉那些受过良好教育的普通人，我们是利用欠债和税收致富并早早退休的，他们会有什么反应呢？

我们没有只说不做，接下来的几年里，我们开发出了《富爸爸现金流》游戏。这是世界上唯一把财务报表用作情境扮演的大型桌面游戏。

该游戏的目的是教会游戏者如何将普通收入转变成被动收入和投资组合收入。许多游戏者说该游戏改变了他们的生活。之所以能改变他们的生活，那是因为此游戏就是为了改变一个人的外延而设计的。

我的生活改变了

虽然我跟着富爸爸多年来学到了很多，但让我的大脑开窍还得上房地产培训班，并犯上90天的错。当我这样做时，我知道我的转变开始了。每月25美元并非大钱，但却是我迈向B象限和I象限的一大

步。

我的观点发生了改变，我的关注点发生了改变，
我的转变正在启动。

结 语

在全世界范围内正在上演的希腊悲剧并不是一个错误。如果一个国家、组织或个人安于小成而不思进取，就会发生这样的事。这是沉溺于过去吃老本而忘记了世界正在变化的结果。

许多职业运动员、彩票中奖者和高薪者最后倾家荡产，原因是他们未能学会如何转换他们的收入，从而改变他们的生活。

学校的问题在于大多数小孩子来自于父母为普通收入而工作的家庭（外延），来到学校（强化的外延）学习的是如何为普通收入而工作。这是教育，不是转变。

转变很难，即使A等生也不容易，这是因为转变对情商的要求比对任何其他能力的要求更多。

当一个人学习将普通收入转变成投资组合收入和

被动收入时，他们就从E-S象限的外延转变成了B-I象限的外延。这与一只毛毛虫在变成蝴蝶之前经历的转变过程是一样的。

如果你想改变人生，那就改变你的外延，学习改变你所追求的收入类型。

父母行动指南

教你的孩子知道金钱不会让人致富。

许多人认为是金钱让人变得富有。在现实生活中，金钱能够而且也常常使人贫穷。

在你家进行“财商教育之夜”时，请列举百万富翁的体育明星后来破产的例子。这种前后的反差会促使你的孩子打开思路，寻求理解金钱和富裕之间关系的答案。

然后，利用《大富翁》游戏或《富爸爸现金流》游戏来解释为什么拥有最多绿房子和红宾馆的人是世界上最富有的人，以及为什么在他们的财务报表中资产最多。

讨论“什么使人致富”，使用本书或父母行动指南向孩子解释富人为什么又会变穷。这种讨论会引导你的孩子领悟到：是他们的头脑让他们致富，而不是他们的钱使他们富有。他们可能会明白：无须金钱他们也能致富。

贪婪，还是宽宏

大量？

学校里教哪样？

第七章 为什么天才们都是慷慨的

培养一个慷慨的孩子有什么秘密吗？其实非常简单：如果不接受财商教育，许多人在毕业后会在贫穷的生活环境中形成不择手段和贪婪的人格。财商教育会让我们关注其他不同观点。这样做既能转变我们的心智，也能改变我们的心灵，更让我们认识到一分为二地看问题是何等重要。

我们的学校正在向我们的孩子灌输什么呢？正在给他们鱼吃，并让他们成为贫穷且贪婪之人吗？或者它们教给孩子们捕鱼，让他们成为自食其力、富有创新精神并且具有责任感的人吗？

作为父母，你可以为孩子指出一条生活道路：一路之上，他们会运用自己的天赋创造出无忧无虑的生活，而不是整天担心自己如何生存下去。通过发现并培养孩子的天赋，教他们如何做到慷慨。



理由陈述

当我想到孩子们在学校里学习的课程，以及大多数学校没有为孩子进入现实世界做好充分准备时，我就会问自己若干问题。

- 为什么大多数学生毕业时会需要一份有保障的工作？
- 为什么许多雇员期望他们的雇主关照他们的生活？
- 为什么《社会保障法案》是美国有史以来最大的政府计划之一？
- 为什么美国会入不敷出，无力向联邦医疗保险和其他社会福利计划提供资金？
- 我们的贫穷是由教育体系无法为学生进入现实世界做好准备造成的吗？
 - 是我们的学校培养了“应得权益”意识吗？
 - 我们的学校正在扼杀美国梦吗？

美国：穷人之地

一百五十多年以前，法国贵族亚历西斯·托克维尔（Alexis de Tocqueville）描述了美国梦的力量，以及无数来自世界各地的人移民到美国是如何追求他们的美国梦的。

当时的欧洲和亚洲，基本上存在着两个阶层：王室皇族和其他所有人。如果你的出身是农民阶级，不管你如何努力，你永远也不可能登堂入室。美国梦代表的是一种机会：农民可以变成美国的“王族”，可以拥有自己的财产，并且努力工作创造他们梦想的生活。美国梦就是创业家精神，它是驱动资本主义前进的力量。

这个梦想是一种精神，吸引着无数人离开自己的祖国，移民到美国。大多数人快乐地加入到了美国中产阶级的行列。美国也确实创造了自己的贵族阶层，即像亨利·福特、托马斯·爱迪生、沃尔特·迪士尼、史蒂夫·乔布斯和马克·扎克伯格这样的企业家。

托克维尔认为，只要是存在着“一个人从农民变成中产阶级、甚至可能成为富人”的希望，美国人就能容忍贫富之间的差距。

2007年，当房地产市场崩溃时，美国梦开始破灭。随着经济危机的持续，以及更多的人失去工作、住房、企业和退休金，曾经是这个国家驱动力的那种精神开始消亡。

体现中产阶级地位的基础是拥有一处住房。今天，无数住房的价值跌到了抵押值之下。无数人失去了住房，沦为租房户。今天，越来越多的人脱离了中产阶级的队伍，加入到穷人的行列，而不是上升到上层中产阶级或加入富豪俱乐部。

2011年，生活贫困的美国人上升到4 620万。现在，近1/6的美国人生活贫困，而且这一数字还在增加。当一个人没有了财产，他们就加入到穷人的行列，继而依靠政府养活。不幸的是，有些人开始犯罪，成为大街上的暴徒和企业中的白领罪犯。

随着越来越多的人失去个人财产，共产主义、社会主义和法西斯主义等思潮就越有可能在美国泛滥成灾。资本家将会变成新的敌人。

因为人们争相去美国寻求美好生活的机会，美国得以变成一个伟大的国家。他们想成功，想成为资本

家。不过有些事情已经发生了改变。今天，很多人不是努力工作追求美国梦，而是觉得他们理应享有美国梦。

不只是美国人，全世界无数的人似乎认为这个世界对他们的生活负有义务。很多人上学，接受良好的教育，找到一份工作，并且期望要么他们为之效力的公司养活他们，要么政府养活他们。

逐步膨胀的应得权益心态对个人如何看待个人理财的责任产生了影响。

下面这些问题会闯入我们的脑海：

- 在多大的程度上，财政问题，特别是希腊、法国和美国加利福尼亚州面临的财政问题是应得权益心态造成的结果？

- 为什么某些最丰厚的应得权益给了我们的领导人？比如美国总统、国会议长和其他政府工作人员。一旦总统或议员获选，我们纳税人就要养活他们。我问自己：如果他们是我们合格的领导人，为什么他们不能自己养活自己？

- 为什么我们的公务员觉得理应得到生活上的

财务保障？从公仆向谋求私利的官吏的转变是何时发生的？有多少公务员在为工作保障和福利而工作，而不是为服务民众而工作呢？

- 为什么公司的首席执行官及其他执行官感觉理应比他们的员工获得更大和更好的薪酬组合呢？如果他们聪明到可以成为高薪的员工，那为什么就不能聪明到足以养活自己呢？

- 为什么世界上的人感觉他们有资格让他们的政府或雇主养活他们呢？

这种应得权益心态从何而来？它源自于我们的学校和争取终身教职、工作保障和生活福利的教师工会掌控的教育体系吗？为什么教师为学生打分，但拒绝接受为他们的教学成效打分呢？是他们将应得权益心态传授给了我们的孩子吗？财商教育会对我们在美国教育体系中看到的应得权益心态产生影响吗？

美国人的资本主义观

在本书的前言中，我引用过弗兰克·伦茨博士《美国人到底在想什么》中的话，特别引用了他关于今天

的美国人期待什么和憎恨什么的评论。我想在此重述他的话，因为它与本章“我们的学校教学生成为贫穷和贪婪的人”这一要点非常贴切。

“……尊重创业家，还是憎恶首席执行官，难以辨别哪种情绪会更强烈一些。”

伦茨博士还指出：

“事实上，现在的美国人更信任创业家，而不是首席执行官，这一比例要高于3：1。”

“当今世界，‘资本家’很吓人，‘资本主义’对于那些大笔一挥便让上万人失业、自身在同一天还能领取数千万美元补偿的首席执行官们束手无策。”

伦茨博士发现美国人尊重仍然在追寻美国梦的创业家，他写道：

“在一个萎缩的经济中，女性企业主的小企业反而是成长最快的，即使她取得了成功，她也不会发放上千万美元的奖金。解雇员工时，她只能眼睁睁地看着他们，而不是仅仅发布一则公司布告。企业是真的会转危为安，还是抛

弃员工？这让她辗转反侧，熬过了无数个不眠之夜。”

“美国人体会到：投入自己的时间、金钱和热情创办一家小型企业的风险要大得多，使其成功就更难了。小企业主所经受的风险无非就是追求比他们的首席执行官更少的财务回报。”

重述伦茨博士关于MBA的陈述：

“别再提MBA了。大多数商学院教你如何在—个大公司中取得成功，而不是教你如何创办自己的公司。”

资本家和职业经理人

约翰·博格（John Bogle）是一位创业家和真正的资本家，他是先锋基金（Vanguard Funds）公司的创建者，该公司是世界上最大的共同基金公司之一。他对职业经理人大加指责。

在其《资本主义灵魂之战》（*The Battle for the Soul of Capitalism*）一书中，他强调指出：“金融体系侵蚀社会理想、损害市场信用并掠夺大批的投资者。”

在此书出版后接受采访时，他指出：“我们得到的是我在书中称为‘致病性突变’的东西，即从传统的‘企业家资本主义’转变成新型的‘经理人资本主义’，‘企业家资本主义’时期，企业主投入最大份额的资本，从而得到最大份额的收益；当‘经理人资本主义’出现时，经理人会将自己的利益置于企业直接拥有者的利益之上。”所谓“直接拥有者”，博格指的是上市公司的股东。

博格说的是许多大公司不是由真正的资本家管理的，而是由职业经理人经营的，他们是雇员而不是创业家。许多职业经理人毕业于顶级的商学院，都是A等生，但他们没有创办企业，也不拥有企业。作为职业经理人，他们对企业负有责任，但个人在财务方面并没有风险。不管工作做得好还是坏，不管企业兴旺还是倒闭，甚至是员工失去工作或者股东丧失投资，他们仍能拿到工资。

约翰·博格尤其批评了通用电器前首席执行官杰克·韦尔奇（Jack Welch），他是通用电器公司的雇员，是职业经理人。托马斯·爱迪生是创办通用电器的创业

家，但他并没有完成学业，并且他的老师称他是“笨蛋”。

另一方面，杰克·韦尔奇受过高等教育，他是一位拥有伊利诺斯大学博士学位的化学工程师。他也是世界上最受人尊重的首席执行官之一，而且许多人认为他也是业绩最好的首席执行官之一，他经常作为企业管理方面的权威参加理财谈话节目。

博格对此持有不同的意见。在他看来，韦尔奇是一个职业经理人，出色地为自己赚了个盆满钵满，但他在维护通用电器员工和股东利益方面做得并不好。

在其离婚诉讼期间，韦尔奇的贪婪暴露无遗。在《资本主义灵魂之战》一书中，博格是这样描述杰克·韦尔奇的：

“因为婚外情这种小过失，通用电器的杰克·韦尔奇同样受到了人们的关注，只不过是令人不愉快的事。他的离婚诉讼揭示了他的‘隐形’补偿金，这是给退休首席执行官特设的奖金，很少对外公开。（要不是他的离婚，就算是作为通用电器公司的真正拥有者的股东们也不会知

道·威尔奇获得了多少工资福利。)作为通用电器的首席执行官，他获得的总补偿无疑接近10亿美元。据某评论员的估计，他的奢侈退休福利每年为200万美元，包括纽约的一套公寓，每天会有人送上鲜花和美酒，以及不限次数地使用公司的喷气式飞机。不过，尽管每月的慈善捐款只有614美元，但他好像并没有多少闲钱。”

博格注意到杰克·威尔奇的退休补偿是由通用电器公司的董事会奖励的，这些董事们也是职业经理人。

“尽管从股市方面的表现来看，威尔奇并未做出什么非常好的业绩，但董事们还是决定给予此项奖励。2000年，通用电器的市值高达6000亿美元。杰克·威尔奇退休后，2005年初，通用电器的市值跌至3790亿美元。”

如果托马斯·爱迪生还活着，我想知道他会不会如此慷慨地奖励杰克·威尔奇？

共同基金行业

博格表达了对整个“退休制度”的担忧，而他的目标针对的是投资公司的首席执行官。他认为退休金是美国下一个大的金融危机。

博格是一位共同基金行业的从业人员，对于该行业的贪婪感到十分不安。他说：

“当我进入这个行业时，它尚处于发展时期，而且都是一些私营公司。这些公司是由专业投资人士经营的。今天，这些小公司在很多方面都发生了改变。它们变成了大公司，不再是由私人持有，而是由大型金融集团拥有，比如德意志银行、威达信集团（MMC）或加拿大的永明人寿保险公司（Sun Life）。实际上，共同基金资产的最大份额是由金融集团管理的，这些集团参与到企业的管理中是为了赚取自身资本的回报，而不是为了小投资者们的资本回报。”

博格指出：作为投资者，你在共同基金中投入多少资金就要承担多少风险。共同基金公司不投入资金，不承担风险，却要获得80%的回报。如果有赢利

的话，投资者只能获得收益的20%。

沃伦·巴菲特同意

沃伦·巴菲特被认为是当代最伟大的投资人之一。他是一个资本家，也是一个创业家，而非职业经理人。

公司的基金经理都是职业经理人，大多是毕业于名校的A等生。下面是沃伦·巴菲特对他们的评述：

“其他领域的专业人士，比如牙医，会让门外汉受益多多。但总的说来，人们从职业基金经理那里什么都得不到。”

如果所言不虚，我们不妨换一种说法：有些人不接受财商教育，并在投资中不扮演一个积极的角色，而是将他们的钱交给职业基金经理，这些人等于是对他们未来的收入不负责任。如果巴菲特所言切中要害的话，他们只能得到很少的钱。或者再换一种说法：将你的钱交给一位许诺让你的钱为你生利却使其增值很少的“职业人士”是要冒很大风险的。

官僚：B等生

总的说来，大多数的B等生都是由A等生来给他们当老师。这部分曾是“A”等生的老师们是由一部分最聪明的学生继续深造而变成老师的。若是这些B等生选择人生道路，他们会变成什么人呢？依我看，他们会变成官僚。

什么是官僚

几十年前，富爸爸说：“麻烦在于，这个世界现在是由官僚在运营。”他将“官僚”定义为处于掌权位置却不承担个人财务风险的人，比如首席执行官、总统、销售经理或政府官员。他进一步解释道：“一个官僚可能损失大量金钱，但不会损失他们自己的一分钱。不管工作好坏，他们都能拿到钱。”

如果你观察一下管理国家的这些官僚，特别是政治领导人，我想你会发现他们大多数是律师。美联储主席本·伯南克原来是大学教师，他也是一个A等生，却变成了一个B等生（官僚），并成为世界上最有权势的银行家。难怪我们会发生经济危机。

富爸爸说：“一个真正的资本家或一位创业家，他

知道如何获得1美元，并把它变成100美元。要是给官僚1美元，他们会花100美元。”

难怪我们会发生全球性金融危机。

学校教什么

没有接受财商教育就离开学校，许多人会变得贫穷、不择手段和贪婪。我们大都听说过“绝望之人会做绝望之事”，还有一句话说的是“穷人会做绝望之事”。

下图是马斯洛的需求层次理论，它描画的是由心理学家亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）在其1943年的一篇论文中提出来的理论，论文的题目是“人类动机理论”。1954年，他在著作《动机与人格》（*Motivation and Personality*）一书中对这一理论进行了完整的表达。



马斯洛的需求层次论认为：在转而追求另一个更高层次的需求之前，人们对人们产生激励作用的首先是满足较低层次的需求。金字塔是需求层次最为常见的表达形式，其最低层由最基本的需求构成，而更复杂的需求则位于金字塔的顶层。

马斯洛的第二层次需求：安全

依我看，我们的学校未能满足孩子对于安全的需求，即马斯洛提出的第二层次的需求。这就是很多人毕业时既贫穷又贪婪的原因。

如果缺乏真正的财商教育，人们就永远不会有安全感，无法管理他们的资源、控制他们家庭的安全及其健康和财产。

大多数人在毕业时需要获得财务上的保障，它也叫作“稳定的工资”。为了保住他们的饭碗，许多人会不惜一切，我的意思是说“做任何事”。没有财务上的安全，人们就会悲观失望，死抱住一个工作不放，生活在担心失去工作、住房、福利和养老金的恐惧之中。他们需要或者说依赖于社会保障和联邦医疗保险才能结束他们的职业生涯。

这就是有些首席执行官和基金经理违反他们的道德准则和价值观，有时会主动欺骗他们的员工、股东或客户的原因。有些公司首席执行官或基金经理利用骗术和诈术，甚至是犯罪行为来为他们自己捞油水。我确信你能想到这样的案例。

这就是约翰·博格要把在最大公司董事会会议室中达成的条款讲出来的原因，重述如下：

“因为婚外情这种小过失，通用电器的杰克·韦尔奇同样受到了人们的关注，只不过是令人不愉快的事。他的离婚诉讼揭示了他的‘隐形’补偿金，这是给退休首席执行官特设的奖金，很少对外公开。”

换句话说，如果杰克·韦尔奇没有对他的妻子不忠，他和他的董事会欺骗了作为通用电器真正拥有者（股东）如此多的钱就可能永远不会被发现。再次强调，这是另外的道德问题。请注意，“道德”这个词处于马斯洛需求层次的第二层。

我们的学校教给出类拔萃的学生就是这些内容吗？恐怕是的。

我的经历

因为我们很多人已经丧失了道德准绳，我认为美国梦正在消亡。我们的学校并没有满足学生的教育需求，尤其没有满足马斯洛需求层次中人们对第二层次“安全”的需求。我们看到很多小孩，特别是那些贫穷邻居的小孩走上了街头犯罪和暴力的道路。

富爸爸常说：“穷人变成了贪婪之人，贪婪之人变成了绝望之人，而绝望之人会做绝望之事。”

富爸爸给我的最大礼物是让我看到了硬币的两

面：一面是雇员，另一面则是创业家。他让迈克和我置身于一位创业家的生活中，给我们提供了一个创业家思维能够成功的环境。今天，我不需要一份工作，以及稳定的工资、金钱、股利、政府救济、社会保障和联邦医疗保险。我的妻子和我已经达到了马斯洛的第四层次。这种自信使得我们在1996年创办了富爸爸公司，成为了创业家，此时距我们于1994年“退休”才过了两年。

富爸爸公司推动我们进入马斯洛的第五层次——“自我实现”。我们不需要工资，我们工作是因为我们喜欢这份工作，可以通过分享我们的经验让其他人也能获得成长和成功。虽然我们赚了很多钱，但大部分钱并没有装入我们的钱包，而是花在了发展公司、投资更先进的新技术、培养更多的人才和新产品开发方面。这是真正的资本家要做的事。

遗憾的是，在避免贪婪之人毁坏企业方面我们也花了很多钱。

贪婪的人

像许多企业主一样，在经营企业的过程中，我们也遇到过一些非常贪婪的人。他们向我们撒谎，欺骗我们，占我们的便宜，而这些人都是A等生，有几个还是白领罪犯。

无论穷富，我们全都会面临不诚实或欺诈之人的挑战。这是学校未能满足学生马斯洛第二层次需求的结果。许多学生，甚至是A等生，在离开学校时常常是贫穷、贪婪和绝望的，有时甚至比这还要糟。他们还怀有“应得权益心态”，即这个世界对他们的生活负有责任。

好消息

好消息是一路之上我们遇到了一些奇人。如果我们没有产生自信并创办富爸爸公司，我们永远也不会遇到他们。

如果我们在1994年退休，把钱存起来，并且每天打高尔夫的话，我们就不会遇到他们。

我首先记起了唐纳德·特朗普说过的一句话，就像我的富爸爸常说的那样：

“在令人不快的合作关系当中，我也遇到了令人愉快的合作伙伴。”

金和我的情况也是如此。我们遇到的大多数在富爸爸公司担任顾问的人都是通过起初并不愉快或不赢利的业务往来认识的。它给我们的教训是验证了“乌云背后总有一线光明”这句话。我的顾问们就是那一线光明，他们是在我人生希望非常黯淡和面对挑战之时产生的正能量。

教育的失败

问：教育体系未能满足马斯洛第二层次的需求时会发生什么？

答：会出现一个新的美国梦。托克维尔告诉世人美国梦的力量，这个美国梦就是任何人都能致富。

一百五十多年之后，新的美国梦似乎成了“社会保障和联邦医疗保险能让美国人活下去”。

新美国人

根据美国国会预算办公室（CBO）的统计，美国

1979年至2007年的收入增长数字如下所述：

穷人：三十多年里收入增长18%；

中产阶级：三十多年里收入增长40%；

富人：三十多年里收入增长275%。

不过，到了2007年，在市场一片大好时，形势却急转直下。今天，中产阶级和穷人的收入已经停止增长，但富人似乎不但越来越富，而且致富的速度更快了。

2011年，生活在贫困线上的美国人人数上升到4620万。也就是说差不多6个美国人中就有1个人生活贫困，而且这一数字正在增加。当人们没有财产时，他们就加入到穷人的行列，依赖政府照顾他们。这常常会导致发生在街道和住宅中的暴力事件逐渐增加。

领取食品券的学生

近4 700万美国人依赖联邦食物援助福利（食品券），达到了12年来的最高点。这还要归功于过去5年来疲软的美国经济和高失业率。有一个很少有人知道的事实是，大学生成为我们经济中增长最快的依赖食

品券的人群。随着学费的上涨和助学金机会的消失，以及曾经是孩子经济支柱的父母们不断失业，并且没有资格为他们的孩子办理助学贷款，学生们必须自谋生计了。

下一个穷人

教师会步入穷人的行列吗？

2011年，加利福尼亚州教师退休基金

（CalSTRS）意识到它要面临560亿美元的长期赤字。赤字是资产与预计负债之间的差额。加利福尼亚州教师退休基金一年入账60亿美元，但要履行其责任，它每年需要100亿美元才行。每年短缺超过40亿美元可是一大笔钱，尤其是对于不知道如何投资或如何赚钱的政府官僚来说，这个数目可是大得惊人。大多数养老基金经理不是来自I象限，而是处于E象限的雇员且假装是专业的投资者。如果是真正的投资者，他们可能就不会当雇员了。

如果加利福尼亚州教师退休计划破产了，纳税人不得不接受另外一个大规模的紧急救助。最惨的是，

无数教师会脱离中产阶级，变成穷人。

再次重述约翰·博格说过的话：“我认为，这个国家.....整个养老金体系捉襟见肘，将要成为下一个大的金融危机.....”

慷慨的资本家

美国农业部的广告

韦罗妮克·德·鲁吉

(Veronique de Rugy) 在《国家评论在线》(NRO) 的博客“角落”(The Corner) 里讲述了美国农业部的一则惊人广告，内容是食品券如何帮助你“看上去很迷人”。

在这个广告中，两位退休的老太太谈论她们共同的朋友“玛吉”，说她“看上去很迷人”。其中一人问另一人：“她有什么秘密？”得到的回答竟然是食品券。

父母可以教他们的孩子成为慷慨的资本家，而且可以从自己家里开始。

这一点很重要，因为你的孩子在学校不会学做资本家，更不用说做一个慷慨的人了。富爸爸教他儿子和我如何利用B-I三角形做慷慨的资本家。

我们的学校为学生制定了在现金流象限左侧（E象

限和S象限)寻找工作的教育计划。



请注意，B-I三角形由企业的8个要素组成。它们分别是：

- 1.使命；
- 2.领导力；
- 3.团队；
- 4.产品；
- 5.法律；
- 6.系统；
- 7.沟通；
- 8.现金流。

专家与通才

大多数学校教学生如何成为专家。获得产品设计方面学位的学生会在B-I三角形的“产品”层面寻找工作，毕业于法学院的学生会在“法律”层面上担任职务，拥有工程和计算机学位的学生更关注“系统”层面的工作，营销专业的学生则把重点放在“沟通”层面的工作，会计专业的学生会特别寻找“现金流”层面的工作。

创业家是通才。之所以像史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨这样的创业家会退学，是因为他们不想当专家。他们雇用专家。

通才必是使命驱动型的人，拥有很强的领导才能，并且能吸引一个聪明的团队围绕在他们周围，而这个团队往往是具有丰富实践经验的A等生们。

为什么大多数创业家会失败

为什么大多数小型企业会失败？主要原因有3个，如下所述：

1. 创业家不具备8个层面的才能

例如，大多数创业新手会将注意力集中在“产

品”上。他们可能拥有一个很棒的产品，但可能缺乏另外7个层面中的一种或多种才能。

2. 创业家是单方面的专家

“物以类聚，人以群分”这句话说的就是这种情况。例如，律师会与其他律师一起组建一家公司，比如律师事务所；技术高手会与其他技术高手一起创办一个网络公司。还是那个道理，他们可能是聪明的专家，但缺乏其他7个层面的专业能力。

3. 创业家缺乏使命感

你会想起前面的描述，在7项智能之中，情商和使命感对于让一位创业家度过开始创业时的跌宕起伏是必需的。

几乎所有著名的创业家都面临过足以摧毁凡人的考验和磨难。

史蒂夫·乔布斯被踢出了由他一手创建的苹果公司。他被他雇用的首席执行官约翰·斯卡利（John Scully）及其董事会炒了鱿鱼（顺便说一句，他们全是职业经理人），几年之后才返回苹果公司，领导苹果公司成为世界上最赢利的公司。

比尔·盖茨在众所周知的美国诉微软案中受到了审判。1998年，美国司法部提起诉讼，声称微软违反了《谢尔曼反托拉斯法》，控告微软是一家垄断公司。

马克·扎克伯格要起诉温克尔沃斯（Winklevoss）双胞胎兄弟，因为他们声称是他们将脸谱网的创意告诉扎克伯格的。马克用1.6亿美元解决了这一争端，而双胞胎兄弟还想要更多。

正如俗话所言：“成功有很多父母，但失败是个孤儿。”

如果不具备创业家的使命感和高情商，今天可能就不存在苹果公司、微软公司和脸谱网。

慷慨是成功的关键

与普遍的想法相反的是，大多数成功的创业家是慷慨的。如果你观察一下B-I三角形，你会看到为了创立一家成功的企业，B象限的创业家必须为社会提供工作岗位。

大多数学生毕业之后寻找工作，因为学校没有教给他们如何满足“安全”这个马斯洛的基本需求，所

以，他们需要一份工作。这就是大部分A等生为C等生打工的原因。

如果父母花时间向他们的孩子解释马斯洛的需求层次论和B-I三角形，孩子们总有一天会明白他们的人生目标是要达到马斯洛的第五层次——“自我实现”，而不是陷在第二层次的追求工作保障和稳定的工资而无法自拔。

如果我们生活在马斯洛的第二需求层次中惶恐不已，那就难以发现我们的天赋和与生俱来的神奇力量。

我认为在马斯洛的第五层需求中可以发现天才。在这一层次能够发现当今世界必需的富有力量且优美的词汇、价值观和能力。这些词汇是：

1. 道德：你不必欺骗别人也能致富；
2. 创造力：挖掘你的天赋；
3. 自发性：不害怕犯错；
4. 解决问题：集中精力找到解决方案；
5. 没有偏见：眼界更宽阔；
6. 接受事实：不惧怕面对真理。

结 语

你的孩子在家里体验到的安全、自信和爱决定了他们梦想并追求自己向往的生活的能力。

父母行动指南

讨论贪婪和慷慨的不同之处。

穷爸爸总是认为富爸爸是个贪婪的人，而富爸爸则认为穷爸爸贪婪。这基于他们在金钱、贪婪和慷慨方面有着不同的认识和观点。

当创业家和资本家选择投资企业、产品和服务时，他们是慷慨的。这些投资能够创造就业岗位，并为其他人提供成功的机会。

我想，没必要讨论史蒂夫·乔布斯如何通过分享他的天才和对世界交流方式的革新而变成了亿万富翁，更无须讨论与世人慷慨地分享他们天赋的马克·扎克伯格或谷歌的创始人，以及天才运动员或音乐家。

经常鼓励你的孩子去发现他们的天赋，并分享它。

对你来说，具有挑战性的是教育体系有其自己关于天才的定义。它可能与你孩子天赋的定义并不相同。

要知道，不同的天赋会在不同的环境中表现出来。托马斯·爱迪生的天赋在实验室中得到显露，而史蒂夫·乔布斯的天赋则在自己家的车库中显露出来，他就是在那里开始制造苹果电脑的。因为想为同学们创新一种联系和交流的方式，马克·扎克伯格在其大学宿舍里开发出了脸谱网。

作为父母，你最重要的职责之一就是找到可以让你的孩子发挥天赋的环境。

A flip chart on a black stand with three legs. The chart has a white sheet of paper with black text. The top of the paper is slightly folded over. The text is in Chinese and asks a question about climbing a tow truck to reach one's deserved equity.

你正在往应得
权益的拖车上爬吗？

第八章 应得权益心态

2013年1月，法国演员杰拉尔·德帕迪约（Gerard Depardieu）得到了俄罗斯的护照，他离开了法国，因为法国对富人的征税太高了。

2013年，美国加利福尼亚州提高了州所得税税率，富人开始搬到内华达州（免税的州）。

2013年，我的一位朋友放弃了其家族在意大利开设的葡萄酒企业，移民到了向富人提供税收优惠的某个国家。

2013年，我朋友的朋友关闭了他拥有员工400人且已经经营了24年的建筑公司。他说：“奥巴马医改将我员工的医疗保险缴纳比例提高了24%，如果我继续干下去就会赔钱。”

2013年，我认识的一位儿科医师不再开业行医，她说：“我缴纳不起我的医疗责任保险。为保险公司打工没什么意思。”



理由陈述

1935年，罗斯福总统签署了《社会保障法案》，并使之成为法律。该法案尝试要降低对现代美国人的生活构成威胁的因素所带来的影响：老龄化、贫穷、失业、鳏寡孤独等。

今天，社会保障计划是美国历史上最大的政府计划之一。

1964年，林登·约翰逊（Lyndon Johnson）提出了“伟大社会”（Great Society）的倡议，这是特意用来救助穷人的政府计划。该计划导致了联邦医疗保险、医疗补助计划（医疗补助计划（Medicaid）是美国专门针对低收入人群推出的一种国家医疗保障，其自1965年在相关法律的基础上诞生后，陆续又得到一系列立法的支撑。它由联邦政府和州政府共同出资，而由州政府具体管理操作，服务对象包括满足条件的低收入人群，包括父母、儿童、老人和残疾人。它支付的医疗服务范畴比完全由联邦政府出资面向65岁以上老人的联邦医疗保险（Medicare）要广很多。——译者注）

（Medicaid）和《美国老年人法》的诞生。在理查德·尼克松、杰拉尔德·福特和乔治·布什等共和党总统任

内，这些政府计划得以扩大。

今天，联邦医疗保险是美国有史以来最昂贵的政府计划之一。

2010年，奥巴马总统通过了《患者保护与平价医疗法案》（PPACA），人们更多地称之为“奥巴马医改”。

遗憾的是，这个“平价医疗法案”要花费企业约29%以上的收入为其员工缴纳医疗保险。当企业的开支上升时，通常意味着工作岗位的消失。这表明奥巴马医改会给工作着的穷人和中产阶级及富人和企业主造成损失。

拯救中产阶级

2012年，总统竞选期间，奥巴马总统和共和党候选人米特·罗姆尼都承诺要“拯救中产阶级”。

谁来拯救穷人？我们为什么需要拯救中产阶级？

今天的中产阶级会成为明天的穷人吗？

我的经历

多年来，我的主日学校老师将“授人以鱼不如授人以渔”这一教诲深深地刻在了我的脑海中，即“给一条鱼，你只能让他一天有饭吃；而教会一个人捕鱼，你会让他一生有饭吃”。

我们的学校未能教会人们捕鱼吗？或者我们的学校正在教给学生每天都有鱼吃吗？这就是越来越多的人依赖政府救济的原因吗？

面对马斯洛的需求层次理论，显然我们的学校未能满足学生位于这个金字塔第二层的“安全”需求。

马斯洛对该层次的需求做了如下描述：

人身安全、工作职业保障、资源所有性、道德保障、家庭安全、健康保障和财产安全。

这让人想问许多问题。未能教会孩子们捕鱼难道是美国文化崩溃的原因之一吗？失业、缩减的金融资源、失去住宅和不充足的医疗保健是推动犯罪、道德败坏、过度肥胖和家庭关系不稳定的力量吗？

社会保障、联邦医疗保险和奥巴马医改等社会福利计划是让问题变得更糟了还是使问题得到了好转？

授人以鱼增加了人们对政府福利计划的依赖吗？这就是社会保障和联邦医疗保险及现在的奥巴马医改正在变成财政灾害的原因吗？最重要的是，你会期待自己的孩子为此埋单吗？

随着7 600万婴儿潮时期出生的美国人越来越多地开始领取社会保障金，并主张同时享受联邦医疗保险福利，这会造成更多的美国中产阶级滑进穷人的行列吗？

这就是2012年奥巴马总统和米特·罗姆尼承诺拯救中产阶级的原因吗？正如你们大多数人知道的那样，正是中产阶级税负最重。对于很多人来说，税收是他们最大的单项开支。如果你研究过奥巴马医改，你会发现它其实是一种税收，而不是一项能够负担得起大众医疗保健的计划。问题是：谁来纳税？既不是富人也不是穷人，税负落在了中产阶级身上，也可能是你的孩子。因为学校没能教会你孩子如何捕鱼。

“这是我应得的”

2012年，我在开车时收听无线电台的广播节目。

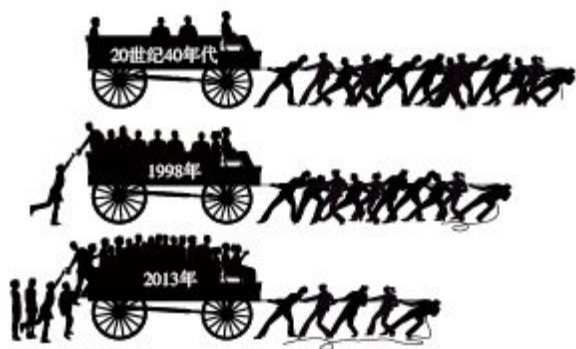
嘉宾是一位美国国会议员，他正在回答打进热线的听众提出的问题。其中一位年轻人在电话中说：“我在1990年加入海军，2011年退役，我今年39岁。我应得的退休福利在哪里？”

对于他的问题，那位国会议员竟然无言以对，只是对那个年轻人的服役表示感谢。

我们感到了一种令人困扰的趋势，就不可避免地要提出这个疑问：这么少的人如何拉动这么重的一辆拖车？

应得权益的拖车

听着那档电台节目，我心中不禁好奇这种“应得权益心态”是从何处产生的。我在越南打过仗，在海军陆战队服役6年，但我不认为我应该享受什么权益。



我开着车，思绪却一下子回到了1969年，就在这一年我加入了海军陆战队。我有两个亲戚，他们退役时已经是高级军官了。当他们来看我时，握着我的手说：“记得要待够20年。”意思是说待够20年我就可以理所当然地享受退休福利，即终生领取工资并享受医疗保健了。

当时，我认为他们的说法很奇怪。我辞掉了加利福尼亚州标准石油公司每月4 000美元的高薪工作（这在1969年时是一个很好的起薪，而且还包括每年5个月的假期），加入了每月只有200美元津贴的海军陆战队。我加入海军是为国家效力，不是为了报酬或一生的应得权益。约翰·肯尼迪总统（John Kennedy）走马上任时，我还是一个十几岁的孩子，我响应他在就职演讲中说过的话：“不要问国家能为你做什么，而要问你能为国家做些什么。”

1974年，我退役离开了海军陆战队，并没有待够20年。当时越南战争即将结束，我也为国家服过役了，是时候继续前进了。在我看来，为国家服役特别荣幸，我无权提出任何要求。我很感激有这次经历。

甚至正相反，我觉得我仍然欠我的国家很多。

是金融危机还是教育危机

随着电台节目的继续，那个海军退役的年轻人不让国会议员挂电话，追问他应该享受的更多的福利。

我再次问自己：这种应得权益心态来自何处？为什么如此多的人依赖政府的基本生活救济？为什么社会保障计划是美国历史上最大的福利计划之一？

奥巴马医改（平价医疗保健法案）与我的企业有什么关系？随着医疗保险的成本的猛增，我会被迫辞退员工吗？当美国7 500万婴儿潮时期出生的一代人开始根据法案领取他们应该享有的医疗补贴时，情况将会怎样？要知道他们中有38%属于过度肥胖的人群。

当婴儿潮一代人还活着而养老金储蓄没有了，这将会出现什么情况呢？2011年每月平均社会保障福利为1 200美元。当通货膨胀袭来时，不仅贫穷会加重，而且无家可归、犯罪、道德沦丧和税收会增加，政府会印制更多的法定货币来解决这个问题。我们不需要恶性通货膨胀，一半美国人已经站在悬崖边上了。

为什么15%的美国人（4 600万人）会依赖食品券？

今天，似乎问题要比答案多。

因此，我再次发问：“为什么学校不开展财商教育呢？”缺乏财商教育是很多人觉得政府应该养活他们的原因吗？金融危机是一种教育危机，这一点难道还不明显吗？

2013年2月，英国《周刊报道》（*The week*）发表的一篇文章指出：“目前，家中有人工作，但其收入低于贫困线的家庭大有人在，大约有4 620万美国人生活这样的家庭中。贫困线是指单个人每年收入11 702美元或四口之家每年总收入23 021美元。”我感到许多人确实需要政府的救济，我也知道许多人并不需要。不过，他们肯定会问自己：既然政府会在你失业后发给你钱，我们干吗还要工作呢？有这样的想法一点也不奇怪。

“为什么你不教我有理财的知识？”

还是一个小伙子时，我常常问我的老师：“为什么你不教我有关理财的知识？为什么你不教我如何成为富人？”

我从来没有听到过这些问题的答案。多年以后，我才明白我的老师无法回答我的问题，原因有二：一是因为他们自己就没有接受过财商教育，所以无法教我如何致富；二是因为他们指望政府养活他们，所以他们认为学习理财知识不重要。

我的老师很像我那个穷爸爸，穷爸爸不但同样是老师，而且是教师工会的负责人。今天，我们的教师（还有教师工会）正在传播“应得权益”的福音。如果问大多数老师他们在生活中最希望得到什么时，他们的回答是“保住职位”，这和“应得权益”是同义词。

1 460万美国人属于有工作的穷人 根据《周刊报道》于2013年2月发表的报道：“许多经济学家有一个更宽泛的定义，‘有工作的穷人’是指收入不能满足衣食住行、照顾孩子和医疗保健等基本需求的人。根据这一标准，超过1460万的美国人属于有工作的穷人。通常此类人没有储蓄，属于月光一族，常常靠借钱度日。”

大众的应得权益心态

无数人想要获得工资和生活福利的保障。应得权益心态在B等生中尤为普遍，他们寻求的是成为政府官员，一辈子工作有保障。

法制常常助长了这种对应得权益的竞相追逐。大多数官司考虑的是钱，而不是出于对公正的追求。尽管法官在社会生活中起到了重要作用，司法体系却变成了处理琐碎诉讼的“罗马竞技场”，上演的是富人和穷人之间的角斗。

医生的医疗责任保险额度上升只是联邦医疗保险费用上升的一个原因。许多陪审员判医生败诉仅仅是因为他是有保险的“富医生”。高额的医疗责任保险使得许多医生退出这一职业。

侵权法改革（Tort Reform）意在限制法官和陪审员在案件审理过程中对病人巨额赔偿权的判决权，人们对此议论纷纷。从前没有“侵权法改革”的原因是大多数华盛顿的立法者是律师，而其他人则是接受了出庭辩护律师大笔竞选捐款的政治家。

为了吸引新的客户，这些律师投放的电视广告日

夜不停地对我们进行“狂轰滥炸”。“你在事故中受伤了吗？”他们说道，“打电话给我们。我们是律师，总能让你得到应该得到的钱。”

健身房中的应得权益心态

我的妻子金和我去同一家健身房，而且教练也是同一个人。该健身房是一处严肃的健身场所，没有花里胡哨的东西，专门用来训练职业运动员，比如美国国家橄榄球联盟（NFL）和NBA球员，以及有希望在奥运会上取得成功的运动员。在这里你找不到瑜伽馆、色彩和谐的运动服或用来交际的圆滑店员。健身房有一大片区域专门用于理疗。

在三年多的时间里，一位法律援助人士每周要来3至4天做“理疗”。他不会在午饭或饭后来，而是在工作时间来，让理疗师为他的肩膀治疗大约1小时，然后再返回去“工作”。他不能提重物，任何费劲的活都没法干。他跟我的年龄相差无几，大约60岁，身体严重超重。有一天，我问他在健身房干什么。他笑着礼貌地说：“政府为我的康复拿钱，因此我得利用。再有两年

多我就会退休，我想确保得到我应得的一切。”

我知道大多数公务员是好人。然而，每次我听到“应得权益”这个词我就会心中不安。我难以保持客观。许多公务员未能意识到政府没有钱支持这些计划和福利，这些钱来自于纳税人和普通公民，很快就会来自你的孩子们。

但“我应该享有”

富爸爸的教诲 富爸爸常说：“种瓜得瓜，种豆得豆。如果你拿钱给不工作的人，你就会得到更多不工作的人。”

许多美国人说：“我理应享受社会保障和联邦医疗保险。我已经为这些计划缴钱多年了。”虽然这可能是真的，但事实是：如果你从1950年开始将钱存入社会保障账户，你每存入1美元至少会收回30美元。它导致的结论是：社会保障是一个庞氏骗局或金字塔传销。由于政府没有钱，这30美元来自于更年轻的工人，即所谓的“拆年轻人的砖补老年人的墙”。

具有应得权益心态的领导人

应得权益心态的始作俑者是美国总统，并通过参众两院盛行开来。多年以来，这些公务员都在为美国历史上最慷慨的应得权益一揽子计划投赞成票。

这就是我们的教育没能满足马斯洛第二层次的“安全”需求所发生的事情吗？

真正的竞选问题

在2012年总统竞选期间，前州长罗姆尼在私人募款活动上对富有捐赠者的讲话被人偷偷地录了下来，当时他正讲到有“47%的美国人不用缴纳所得税”。

这段满是备受争议言论的30分钟演讲被传到了网上。罗姆尼描述了这47%免除税收的美国人的特点：“依赖政府”，感觉自己“应该享有医疗保险、食物、住房和凡是你能说出的东西”。

该视频激起了强烈的抗议。民主党闻到了血腥味，并对此开始攻击，他们解释为什么47%的人不纳税是有法律依据的，并且许多人质疑罗姆尼的数据不准确。

这就是事实

根据两党政策中心的资料显示：2011年，大约46%的美国人（7 600万人）进行了纳税申报，却没有缴纳一分钱的联邦所得税。

不管47%的数字是否准确，罗姆尼的下巴上挨了一记重拳，没有苏醒过来，结果是这段视频加快了他的竞选失败。奥巴马总统继续向富人发起攻势，称1%的富人没有缴纳公平的税收份额。

罗姆尼应当利用事实说话，而不是发泄情绪。事实是：

- 跻身1%最富的美国人，你必须每年收入达到37万美元。2011年，最富的1%美国人缴纳了全部税收的37%。

- 加入50%最穷的美国人行列，你每年的收入为3.4万美元或更少。占全国50%的人口仅缴纳了全部税收的2.4%。

总之，如果最富的1%美国人缴纳全部征税额的37%，而每年赚取收入3.4万美元或更少的一半美国人只纳税2.4%，那么，提出“谁没有缴纳公平的税收”这一问题似乎没有什么不合理的。

我可能会因为此问题受到谴责。如果你被它激怒，请自问：你有多么眷恋应得权益呢？不要被“富人与穷人”的政治性的穿插表演分散了注意力，接受财商教育你才会更富有。

向富人征税

2013年，奥巴马总统信守竞选时的承诺“向富人征税”。但是，他真的向富人征税了吗？2013年，对年收入超过40万美元的个人征税额度在上升。再次，1%的富人正被要求缴纳比公平份额更多的税收，即超过他们目前承受的37%的税负。

无数的美国人认为这是公平的，他们认为我们应当向富人征税。

我的观点则不同。奥巴马没有向富人征税，他在向高收入者征税。缴纳大部分税收的人是中产阶级。

这就是奥巴马总统和候选人罗姆尼都许诺要拯救中产阶级的原因。中产阶级正慢慢地滑向穷人的行列。到2020年，无数在工作期间处于中产阶级的婴儿潮时期出生的一代人将要退休，并加入到穷人的行

列，只是因为社会保障和联邦医疗保险正越来越接近枯竭。

你的孩子将要为此供款。

这就是我们授人以鱼而不是授人以渔的结果。

问：为什么你说我们在向高收入者征税而不是向富人征税？

答：如果接受过一点财商教育的话，答案就会显而易见。

简单的一堂财商教育课

收入的类型不只一类，而是有3类，世界各国都是如此。

1. 普通收入；
2. 投资组合收入；
3. 被动收入。

不同种类的收入按照不同的税率征税。当奥巴马总统在2013年提高税负时，他提高的是赚取普通收入和投资组合收入那些人的税负。因为真正的富人赚取的是被动收入，所以，奥巴马没有提高富人的税负。

用极其简单的话来说，哪种人为获取何种收入而工作可概括如下：

- 1.普通收入：穷人；
- 2.投资组合收入：中产阶级；
- 3.被动收入：在B象限和I象限投资的富人。

学校教什么

当学校建议学生找一份高薪的工作时，他们是在建议为3种收入中税负最高的普通收入而工作。当老师建议你“存钱”时，其利息收入是按照普通收入的税率征税的。基金经理会建议你“投资401（k）”，但当那部分钱从退休金账户中提取出来时，它也是按照普通收入的税率征税的。

2013年1月，许多在美国人发现，尽管他们并不是富人，奥巴马总统还是提高了他们的税负，根据《联邦保险捐助条例》（FICA），工资中用于缴纳社会保障的那部分税收增加了，恢复到了经济危机之前的水平。社会保障是对普通收入征税的。

问：为什么学校教学生为获取普通收入而工作？

为什么不告诉孩子们收入有3种类型？为什么不教孩子们将他们一生中赚到的钱更多地留在自己手里的方法呢？

答：许多教师不知道收入的3种类型。大多数教师也是为普通收入而工作的。

词汇

不同的职业会使用不同的词汇称呼同样的事情，了解这一点很重要。

例如：

财会人员说 投资者说

普通收入 劳动收入

投资组合收入 资本利得收入

被动收入 现金流收入

这就是我为什么要使用简单的语言解释通常复杂又令人费解的概念。在我看来，财商教育意义重大，值得父母花时间和精力教会他们的孩子。

因为我是职业投资者而不是财会人员，我习惯于使用投资者的词汇。不过，与我的会计师交谈时例

外，这是因为大多数会计师不是职业投资者。律师和医生的情况相同。当我与我的律师交流时，我尽量说律师的语言。我比大多数律师赚钱更多的原因是大多数律师不说有关赚钱的语言。当律师提到钱的时候，他们会说“我每小时收费250美元”，但这是普通收入。他们说的是自己的劳动力成本，并非说的是钱。

1. 穷人的收入：普通收入

因为赚得越多留在自己手里的越少，所以，普通收入是穷人的收入。这不是财商。许多人选择继续求学、努力工作或更长时间地工作，只是希望赚更多的普通收入，然而赚到更多的钱将他们一步一步推进到更高的纳税等级。还是那句话，他们赚得越多留下得越少。

大多数父母教他们的孩子为普通收入而工作，这就是大多数人工作的目的。当他们建议“上学，找份工作，努力干活，存钱，投资401(k)”时，他们就是在为普通收入而拼搏。普通收入是所有收入里面税负最高的。

2. 中产阶级的收入：投资组合收入

一旦工作时间结束，中产阶级投资者会依靠他们在股市的投资组合养活自己。许多政府雇员常常这样做，他们的退休基金也是依赖股市收益（每年增收8%是我们经常听到的收益率）来还清他们的债务。如果没有回报，退休者会得到很少的钱或者政府官僚会寻求提高我们其他人的税负吗？

股票经纪人和理财规划师教人们为投资组合收入而工作。投资组合收入又叫作“资本利得”，就是通过低买高卖而获得的收益。

当股票经纪人和理财规划师说“股市每年平均上涨8%”“做长期投资”或“该只股票分红较高”时，他们是在劝人们为投资组合收入而投资。

当房地产经纪人说“你的房子会升值”时，他们在教人做投资组合收入的投资，即追求资本利得。

下面几组问答可以进一步阐明投资组合收入和资本利得的概念。

问：奥巴马总统提高了房地产投资者的税负了吗？

答：他只是小打小闹。不过，美国的房地产仍然

享受着股票投资者没有得到的税收减免政策。

问：什么类型的减免？

答：假如有人花10万美元购买一处住宅，并以15万美元出手，如果房地产投资者使用所谓的“交易”，他就不必为5万美元的收益缴纳资本利得税，而股票投资者会为5万美元的资本利得缴纳资本利得税。

问：奥巴马总统将投资组合收入的税负提高了多少？

答：对于高收入雇员来说，如果单人的年收入超过20万美元或夫妻双方年收入超过25万美元，到2013年，其长期资本收益（投资组合收入）的税负被他提高了60%。

算式如下：

15%提升至20% + 奥巴马医改的附加税3.8% = 税收增加60%

或者是：

15%提升至23.8% = 税收增加60%

我说过我不是税收专家。即使是在基本四则运算上，我也会把税收和数字搞混。我鼓励你找一位税收

专家，既可以当你的好老师，又会是一个好会计，他或她能帮助你理解税收及税收如何影响你的生活。

在税收这个问题上，我想总结两点看法。

- 因为缺乏基本的财商教育，大多数人相信政客们正在提高对富人的税收。其实，税收的提高只会影响所有薪水平平的人。这就是为什么我在《富爸爸穷爸爸》一书中提到“富人不为钱工作”的原因。

- 税负被提高的是那些为获得投资组合收入而投资股市的人。这是我不投资股市的众多原因之一。当能够进行低风险、高收益而且收入免税的投资时，我为什么还要缴税呢？另一方面，如果你的投资计划不如投资股市的回报更大时，你最好还是投资股市。是否接受财商教育，以及是否从一个被动投资者（将自己的钱交给理财规划师或基金经理）转变成主动投资者，这取决于你自己。

富人是如何避免纳税的

很简单：富人是为获取被动收入而工作的。

3.富人的收入：被动收入

被动收入又叫作现金流。真正的富人之所以富，是因为他们拥有此种收入。奥巴马总统没有提高大多数此种类型收入的税负。

在哪里可以学习有关现金流的知识？富人在家里教他们的孩子。富爸爸则是从我们放学后跟他儿子和我一起玩《大富翁》游戏开始教我们的。在《大富翁》游戏中，如果有人得到一份财产，并每月收取10美元的租金收益时，这就是现金流。

问：你是如何知道富人为现金流工作的？

答：这是常识。例如，史蒂夫·乔布斯的年薪才1美元。他不需要工资，他不要普通收入。

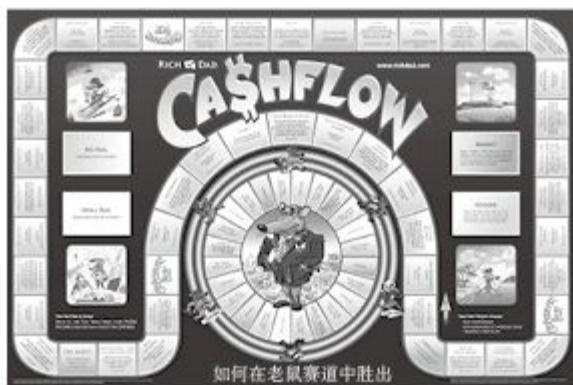
从技术上讲，每年只有1美元的普通收入，他应该是穷人堆里的一员。然而，他是一个亿万富翁，他创立的苹果公司的股票让他成为富人。实际上，通过创立一个利润丰厚的公司并持有其大量股票，他把公司变成了他的印钞机。以E象限和S象限的身份购买其股份，以B象限和I象限的身份卖出其股票，史蒂夫·乔布斯就是这样致富的。

问：富人是如何赚钱的？

答：方法就是在B象限和I象限工作，而不是在E象限和S象限工作。继续阅读本书，你会对此有更多的了解。

玩《富爸爸现金流》游戏的收获

下图是《富爸爸现金流》游戏的游戏板。



《富爸爸现金流》游戏对“富人是如何工作和投资的”提供了另外一种形式的描述。

游戏板的中间是“老鼠赛跑圈”。当学校建议你的孩子找一份好工作，并投资股市时，他们是在指导你的孩子过这种“老鼠赛跑”式的生活。

外圈则是“快车道”，这是富人工作和投资的地方。

《富爸爸现金流》游戏的目的是将普通收入（你

的工资收入) 转变成投资组合收入或被动收入。当你拥有了足够的被动收入, 你就会跳出“老鼠赛跑圈”, 开始享受在“快车道”上的生活。

《富爸爸现金流》游戏是唯一教游戏者认识3种收入之间差异的游戏。

如你所知, 现实生活中真的存在“老鼠赛跑圈”和“快车道”。学校和大多数父母为他们的孩子规划着“老鼠赛跑”式的生活, 孩子们会靠着薪水生存, 对生活发给他们的纸牌做出反应。财商教育则给你们的孩子提供了选择, 你可以建议孩子选择哪条道路度过一生: 老鼠赛跑圈, 还是快车道?

问: 这就是公平?

答: 不是。本书讲的是教育, 而教育是不讲公平的。

大多数父母希望他们的孩子接受良好的教育, 以便出人头地。教育就是为孩子的生活带来压倒性竞争优势的。因此, 许多父母会花一大笔钱送他们的孩子上私立学校, 希望私立学校的教育会让他们的孩子拔得头筹。

说到分数，有些学生得A，有些学生得F，这公平吗？我们的学校不教学生3种收入的知识公平吗？在我们谈论“公平”的问题时，47%的人不缴税而1%的人要缴纳37%的税，这公平吗？

问：你是在说要逃税吗？

答：不是。我从来不劝人逃税。最有可能受到诱惑逃税的人处于E象限和S象限，因为他们极少享受税收优惠。而在B象限和I象限则会得到大部分的税收优惠。

本书讲的是教育，而教育要告诉人们生活是有多种选择的。如果你的孩子知道有3种收入，他们就会有更多的选择。如果你有更多的选择，你就不必去逃税。因为富人知道要追求何种收入，并控制其收入的来源，所以富人就可以合法地避税。

问：不纳税的47%的人和缴税很少或不纳税的富人有什么不同？

答：财商教育。

在47%不纳税的人中，大多数人很少能改善或改变他们的财务状况。多数人缺少教育和技能来改变自

己所处的象限，少数人则是因为缺乏雄心壮志或改变的渴望。在只能从政府领取工资时，为什么你会选择辛苦工作并纳税呢？

中产阶级只知道为了普通收入而更努力和更长时间地工作，这就是很多人继续求学或留在学校更长时间的原因，他们延长工作时间或者同时打2~3份工，要么就是努力工作以求加薪。所有这些做法都会将他们推向更高的普通收入纳税等级。因此，他们可能挣到了更多的钱，但能留下多少？

中产阶级大多做投资组合收入方面的投资，他们的首选就是投资股市。大多数人购买股票、持有股票，并祈求在需要钱时他们的钱还在那里。

富人受过获取被动收入的财商教育。富人接受过财商教育，再加上他们做了政府想做的事情，从而富人得以增加收入和减少税收。在本书后面的章节中，你会发现税法不是讲征税的，而是讲税收激励和如何合法减税的。

本书内容大多是讲如何做政府想做的事情，例如，如果我提供就业岗位，我就会获得税收减免。如

果我钻探石油，我就会得到大量的税收优惠。如果我利用借款来投资，我会获得税收减免。如果向买不起房的人提供买得起的住房，我也会获得税收减免。

不幸的是，大多数学生毕业之后寻找工作而不是学习如何提供工作岗位。大多数人使用石油而不是钻探石油。大多数人努力摆脱债务而不是学习如何利用债务。大多数学生梦想着购买自己的住房离开学校，而不是梦想着向其他人提供住房。

归根到底还是财商教育。

领先一步

在美国，只有一所大学开设财商教育课程，它就是佛蒙特州的尚普兰学院（Champlain College）。

应得权益心态

应得权益心态的不断蔓延是我主要的担忧。在缺乏财商教育的情况下，许多人就会抱持着应得权益的心态。我不责备他们。如果我的钱花光了，而且没有受过富爸爸的教诲，我可能也会这么做。

作为一名创业家，很多次我都到了两手空空的地步。不同之处在于，我知道如果我解决了自身的问

题，而不是期待政府的照顾，我会变得更加聪明和富有。

如果教育系统不开始重视马斯洛第二层次的“安全”需求，我担心日益严重的应得权益心态会让一个伟大的国家渐渐变成一个穷国。依我看，这种事情曾经发生过，还会再次发生。

遗憾的是，我们学校还要再过几十年才能提供较多的财商教育。与此同时，作为父母，如果你不为你的孩子补上财商教育这一课，你孩子未来的收入很多会成为应得权益计划的供款，不只是用于穷人，还会用于我们的总统、法官、退休的军人、政府行政人员、教师、警察和消防员，以及美国退休人员的社会保障和联邦医疗保险。

你孩子的课程

好消息是你不必成为火箭方面的专家也能理解3种收入和税收。如果我能理解，你也能理解。即使你作为父母首次学习这些内容，你也能立即应用自己学到的东西。世界上已经有无数的人做到了。举一个例

子。如果有个人开始兼职或拥有一处用来租赁的物业或成为一家网络营销公司的法人代表，他从这3种途径中产生的收入便是他朝着被动收入迈出的第一步。



将下面这两个课程写在纸上，并与你的孩子一起讨论。

1.收入的3种形式

普通收入：穷人的收入；

投资组合收入：中产阶级的收入；

被动收入：富人的收入。

2.谁纳税最多

请记住，此处我们的意图不是讨论税收，而是讨论财商教育的重要性，以及受过此教育之后人们终其一生做出的选择和决策如何决定了他们一辈子为钱工作还是让钱为他们工作。

在B象限和I象限立足需要财商教育和经验。你讨论这些差异越多，你孩子对有一天他们要踏入的现实世界的思想就会越开放。请记住，教育是个终身学习的过程，可不仅仅是在晚上进行的家庭讨论。

这两个简单的例子适用于大多数西方国家。当我讲课时，有一个人老是举手说：“在我们这里你做不成。”我暂停讲课，然后对他说：“可能你在这里做不到，但我能。”几乎在我讲课的所有国家，我都能遇到这种善意的玩笑，甚至包括美国在内。换句话说，富人到处受欢迎，但第一步是接受坚实的财商教育。

问题在于，大多数人意欲通过在E象限和S象限中赚取普通收入而致富。即使投资，大多数人也是想通过投资股市而获得投资组合收入。除非父母在家中开始进行财商教育，否则，很少有人会主动学习如何获得被动收入（现金流）。

大学生调查

大学联合研究计划（Cooperative Institutional Research Program）对美国大一新生的调查报告显示，81%的大学生想过上非常富裕的生活。

问题在于，大多数人意欲通过在E象限和S象限中赚

取普通收入而致富。即使投资，大多数人也是想通过投资股市而获得投资组合收入。除非父母在家中开始进行财商教育，否则，很少有人学习如何获得被动收入（现金流）。

问：为什么我的孩子理解富人的游戏规则和如何致富非常重要？

答：造成金融危机的原因有很多。常常被人忽视的原因是日益严重的应得权益心态，这种态度正在世界范围内扩散开来。今天，不只是穷人相信应得权益，我们的A等生（世界上的学者）和B等生（官僚）也在游说并支持越来越多的应得权益计划。

英国爱丁堡大学（University of Edinburgh）苏格兰裔历史学教授亚历山大·泰勒（Alexander Tyler）说过：

“等到选民发现他们可以投票为自己争取从公共财产中获得一份厚礼时，民主也就不会继续存在了。”

A等生、B等生和世界上的穷人想对富人征税，可他们并没有意识到他们自己正在加重自己的税支出。他们也在摧毁美国的民主。他们认为富人是贪婪

的，却不接受他们是靠别人的劳动而生活的贪婪之人。不接受财商教育，他们如何能知道差异之所在？他们所能看到的只是硬币的其中一面。

在本章开头，我举法国电影明星杰拉尔·德帕迪约作为例子，说明有些富人移民仅仅是因为要寻找一个更优惠的税收环境。有些真正的资本家只能关闭企业，比如拥有400名员工却无力支付奥巴马医改的建筑业者。医生会停业，因为“取富人所有为我所用”这种罗宾汉式的财政理论仍然在法官、律师和陪审员中间大行其道。

从2009年以来，美国就没有做过新预算。这是因为穷人和富人之间的斗争或者说是阶级斗争仍然存在。美国无法平衡预算仅仅是因为向穷人和工人阶级提供的应得权益计划已经高达几十亿美元，对于受过教育的中产阶级来说，他们只能加入穷人的行列。比起削减应得权益，似乎中产阶级单调而重复地高喊“向富人征税”更容易做到。不过，最终还是中产阶级自掏腰包。

如果你的孩子毕业后找到高薪的工作，他们多半

会跻身高收入的中产阶级行列，过上“老鼠赛跑”式的生活，越来越努力地赚取普通收入，缴纳越来越多的税收。当他们投资时，可能会投资股市，追逐投资组合收入。

如果这正是你希望孩子过的日子，那么，财商教育就没有什么必要了。但如果你想让孩子逃离中产阶级的“老鼠赛跑圈”，那么，成为富人就是一种选择，另外一种选择就是成为穷人。

生活在一个自由的国度意味着你可以自由选择成为富人、穷人或中产阶级的一员。这种选择从家庭教育时就开始了。

与其教孩子知道他们有资格享受免费的鱼（穷人）或者为鱼而工作（中产阶级），还不如教你的孩子成为提供鱼的人（富人），我觉得这样做更明智。

选择权掌握在你的手中。

你的学习指南

我们开发了一本详细的学习指南，帮助你推进你孩子的财商教育。

它的名称就叫做《唤醒你孩子的理财天赋》，这正

是开发它的目的所在。大多数孩子对钱感兴趣，你可以用它让孩子们的学习变得趣味盎然。

结 语

世界各国的中央银行和投资银行掠夺了无数人的数不清的钱，为了谋取自己的财富，许多贪婪的富人同样也在榨取人们的血汗。

然而，当你查看许多国家的资产负债表时，对这些国家和世界经济构成的最大威胁正是应得权益计划。在美国，单纯社会保障和联邦医疗保险的缺口估计就高达1 000亿~2 300亿美元。如果再加上所有的军队、州和当地的应得权益计划，其数字之大简直难以想象。

这就是我们的学校不能满足马斯洛第二层次的需求时所发生的事情。我们教给人们的是他们有资格享受免费的鱼，而不是教给他们如何捕鱼的技巧。依我之见，这种局面需要改变。

杰基尔岛上的产物

对于想成为职业投资者或创业家的人，我推荐爱

德华·格里芬（G. Edward Griffin）写的《杰基尔岛上的产物》（*The Creature from Jekyll Island*）这本书。

这是一本大部头，但容易阅读，读起来更像是一个谋杀疑案，因为它真的就是在谋杀。不过讲的是金融谋杀，是银行和货币特别是美国联邦储备委员会在谋财害命。

格里芬认为共产主义在美国不会站住脚，原因只不过是自由创业和资本主义的精神太强大了。它需要一个过渡阶段，那就是社会主义。

今天，我们拥有社会保障、联邦医疗保险和奥巴马医改。

换句话说，美国人必须首先变成依赖政府生存，这会侵蚀美国精神。由于精神上的衰弱和贪婪，美国人变得依赖，沉溺于政府的救济和应得权益计划。造成的结果是，这个国家进入共产主义的时机成熟了。我并不是说真会如此，我把它留给你们自己来判断。

有一个年轻人，他加入海军陆战队，并为保卫资本主义和抗击共产主义而战，返回家时却看到了美国精神的消亡和应得权益心态的日益增强……格里芬的

观点不无道理，他的担忧就是我的担忧。

这可能就是我们的学校不开设财商教育课的原因。

爱德华·格里芬指出：

“财务依赖于国家是现代农奴制的基础。”

据说亚伯拉罕·林肯说过：

“不能靠劝阻节俭来谋求繁荣，不能靠削弱强者来增强弱者，不能靠拖垮雇主来帮助雇员，不能靠鼓励阶级仇恨来增进人们的兄弟情谊，不能靠消灭富人来帮助穷人，不能靠透支来摆脱困境，不能靠剥夺人的首创精神和独立性来培养人格和鼓起勇气，不能靠代替人们去做他们能做而且本应自己做的事来永远地帮助他们。”

父母行动指南

为与应得权益心态做斗争尽自己的一份力：你不要直接给孩子钱。

因为无数人怀着应得权益心态，当今的西方国家正处在经济崩溃的边缘。应得权益心态起源于家庭，有时是穷富邻居之间交易时间或爱造成的，有时父母为他们的孩子购买衣服、高档运动鞋、玩具甚至是汽车，因此孩子得以与其他同学攀比。

如果你孩子的同学得到一辆新自行车，那你孩子就易于感觉他们也应该得到一辆。应得权益心态就是从这些地方开始的。

许多运动项目教孩子们认为每个人都会有奖品，即使输了也会有。那会教给孩子们什么？每个人都应该是胜利者吗？

教孩子知道金钱只是交换的媒介，而不要教他们应该得到金钱和成功。交换意味着我给你一些东西，而作为回报你要给我一些东西。我相信你给予得越多，你就会收获越多。当一个孩子得到某种东西而不用交换任何东西时，那就等于播下了应得权益心态的种子。

还要讨论“有舍才会得”的概念。那是另一种方式的慷慨。

我是幸运的。我有两个爸爸，而他们都没有给我钱。当我16岁时，穷爸爸告诉我他不会为我缴纳大学学费，这使得我得到了两年的准备时间，找到了获得我大学学费的方法。那就是我通过申请并获得了国会议员提名就读美国海军学院和美国商船学院的原因。在军校和海军陆战队期间，我们受到的教育是服侍上帝和服务国家。

富爸爸则坚持教育我不要为薪水而工作。他不想让我养成雇员的思维。作为我为他工作的交换，富爸爸给了我世界上最好的财商教育，据此，我得以无中生有，积累起财富，而这是创业家要做的事。

我与唐纳德·特朗普已经合写了两本书。它给我带来的好处是我认识了他的3个孩子。他们聪明、有魅力和有礼貌，没有应得权益心态。他的两个儿子小唐纳德和埃里克（Eric）都对我说：“如果我们不做我们分内的事，我们的爸爸会毫不犹豫地炒我们的鱿鱼。”

一天，小唐纳德、埃里克和我的几个朋友相聚在夏威夷的考艾岛（Kauai）。小唐纳德和埃里克正在给他们的妹妹伊万卡（Ivanka）发短信，当他们发完

后，我问他们三个人在谈论什么，两个男孩说：“我们在分享食谱。”

“食谱？”我问道，“你们知道怎么做饭？你们没有保姆吗？”

两个男孩笑了，埃里克说：“我爸妈有保姆，我们没有。我们必须学会做饭和清洗。我们父母分得很清楚，他们的财产就是他们的财产。从小我们就知道，他们期待我们创造自己的财富。我们知道我们拥有很多特权，但我们很少有机会无偿得到任何东西。”



“大脑同时包容两种对立的观念却仍能正常思维，此种能力是判断顶级智慧的标准。”

——弗朗西斯·斯科特·菲茨杰拉德（F. Scott Fitzgerald）

第二部分 换个角度看问题

引言

富爸爸说学校的问题之一是它教孩子们生活在一个“不‘对’即‘错’”的世界里。现实情况不是这样的，而且这也不是生存智慧。现实生活中，问题的答案或解决方案常常不止一个。

在学校，标准答案只有一个。老师在给试卷打分时，他们会依据这个标准答案做出判断。

在学校，如果你的正确答案与老师的标准答案一致，你就是聪明的，就是一个A等生。

“正确答案是唯一的”这个理念是构成学术教育的基础。

现实生活中的正确答案

在现实生活中，正确答案不止一种。

举例来说，当我问穷爸爸“ $1 + 1 = ?$ ”时，他回答说是“2”。同样的问题问富爸爸，他的回答则不同，他的答案是“11”。

这就是他们两个为什么一个是穷人一个是富人的原因。

智慧的最高境界

弗朗西斯·斯科特·菲茨杰拉德的一句话揭示了本书第二部分的核心内容：

“大脑同时包容两种对立的观念却仍能正常思维，此种能力是判断顶级智慧的标准。”

探讨硬币的两面不是什么新鲜事。我提议旋转一枚硬币，并且认为所有的硬币有三个面：正面、背面和边缘。根据菲茨杰拉德的说法，最聪明的人生活在边缘之上，因为在那里他们能够看到另外两面。

许多学生怀着只有一种正确答案的理念离开学校。传统教育封闭了学生的心智，而不是启发他们的思维。孩子们毕业时认为他们身处一个要么对要么就

错、非黑即白、不聪明就愚蠢的世界。这就是很多人不喜欢学校及A等生的原因。如果一个学生从来没有立足于“边缘”这个能够看到两面的有利位置，他们就只能看到硬币的一面，就会只有一个答案、一种观点、一个看法。

穷人与富人

我们在学校学习的文学作品充满着富人和穷人的故事。查尔斯·狄更斯的小说《圣诞颂歌》（*A Christmas Carol*）描写了一个不快乐的富人斯克鲁奇（Scrooge）的故事，还有罗宾汉劫富济贫的故事，这些书籍倾向于贬低富人、褒奖穷人。

很少有学校推荐学生阅读艾茵·兰德（Ayn Rand）写的《阿特拉斯耸耸肩》（*Atlas Shrugged*），因为它选择了硬币的另一面，即贬低社会主义、褒奖资本主义。

在探讨金钱问题上着墨最多的众多书籍之中，《圣经》较为公正，它讲的故事让信徒看到了硬币的两面。

硬币的两面

本书第一部分讲的是财商教育。

本书第二部分讲的是如何提高财商，即站在硬币的边缘审视有关金钱的问题，并且看到不止一种观点。

菲茨杰拉德将“同时包容两种对立的观念”作为判断“顶级智慧”的标准。换句话说，学校所授“非对即错”的观念是愚蠢的。事实上，这种“对错”观念容易让人忽视硬币的另一面，更不会去探索另外一面。

在我看来，“对错”观念是所有矛盾、争执、离婚、不幸、侵略、暴力和战争的基础。

直线和曲线

在学校，所有的教学都是直线的，如下图所示：



在这种教学方式下，除了标准答案外别无选择。对于学校而言，连接问题和答案的只能是一条直线。

问题在于，生活的各个方面并非都是直线的，不

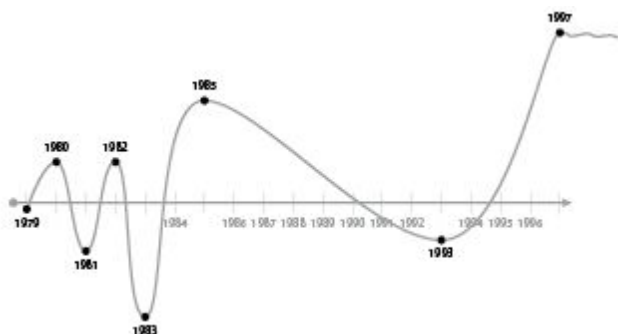
存在如此简单的事情。正如巴克明斯特 · 富勒（R. Buckminster Fuller）指出的那样：“物理学发现不存在直线。”相反，出于纠错和平衡的需要，物质世界是由上下波动起伏的波浪线构成的。

举例说明，美国国家航空航天局（NASA）的阿波罗11号将两位美国人尼尔·阿姆斯特朗（Neil Armstrong）和巴兹·奥尔德林（Buzz Aldrin）送上了月球，在其执行航天任务时，我们可以发现这个普遍理论。在太空中，登月舱飞行于直线轨道的时间只占5%。从A点到B点不是直线（标准答案），相反，95%的飞行时间是调整过程：从左舷向右舷或从右舷到左舷，直到抵达目的地。

想想开车。如果你按照学校的模式（从A点直线到达B点）来开，你对社会就是一个威胁。肯定有一个可以接受的驾驶方式，那就是使用方向盘。

随着你离开学校，很快你就会明白没有什么是直线的。在人生旅程中，你会有起伏（航线修正），你的经历和教育也不会是一帆风顺的。这就是我们要认识到的：人生根本不存在直线。

下图是我人生道路波动起伏的示例：



1979年，我的两个朋友跟我合开了生产尼龙钱包的企业。到1980年，日子过得还好。从账面上看，我们已经是百万富翁了。于是，我们开始享受极速赛车和美食。不出你所料，我们没有盯住企业做好管理，到1981年，我们的经营糟糕到了极点。但是，我们开始灵活应对，公司又走上了正轨。我们与夏威夷的广播电台和知名度很高的摇滚乐队合资成立了几家公司。到1982年，我们又恢复了元气。几个合伙人的婚姻出现了状况，再加上其他事情，导致我们的合伙关系到1983年时解体。

幸运的是，我从1981年开始研究创业家精神。更幸运的是，我在1984年遇到了金，我们在那年的年末搬到了加利福尼亚州，开始为一家研修公司讲授创业家精神的课程。公司的业务很火，我们还扩展到了国

外，在澳大利亚开设了5家分公司。一天，澳大利亚广播公司（ABC）的一位记者找到了我们，电视网对我们的研讨班产生了兴趣，想报道“我们正在做的有益的事情”。

他们告诉我们的是这些内容，但他们没有说实话。

他们打算揭露他们视为“狂热崇拜”的事件。1993年4月，大卫·考雷什（David Koresh）及其大卫教派的信众（有些是澳大利亚人）死于政府对得克萨斯州韦科镇的围攻。澳大利亚广播公司想揭露那些他们认为在澳大利亚开展类似狂热崇拜活动的美国人，他们的负面性和毁灭性的报道让我们的公司一蹶不振。

（有趣的是，我们的研讨班帮助过的所有人立即自发组织了一次联名上书运动。澳大利亚广播公司的高层很快意识到他们陷入了麻烦：他们的报道成了一个不朽的谎言。由于害怕受到起诉，他们停播了该报道。）

虽然我们的确有理由提起诉讼（起因于他们最初的曲解），我们却选择将此次经历当作一个信号，那

就是我们应当退一步考虑，并调整方向。

金和我意识到是做出改变的时候了。1994年，我们开始开发《富爸爸现金流》游戏，并于1996年投入市场。1997年，我为《富爸爸现金流》游戏撰写的“营销手册”以书的形式出版，这就是《富爸爸穷爸爸》一书。你们大都知道这个故事的其余内容，一路之上，虽然我们跌了几个跟头，但是，在支持提倡财商教育这项重要的事业中，我们也享受到了成功和个人的满足。

这里的关键是：在广大的物质世界及在你自己独特的人生旅程中，没有什么东西是直线运行的；相反，只有波形线，既有山峰，也有山谷。

我鼓励你照我那样用一条曲线把自己的人生轨迹画出来。当你处于人生的峰顶时，那可喜可贺；反之，当你走到人生的低谷时，要花时间总结经验教训。要向你的孩子们解释生活中的问题大都没有一个标准答案，而是一条有着多种选择的波形线，存在着不同的视角和多种观点。

相反的观点

本书的第二部分将探讨现金流象限中发现的相反观点。例如：

在E-S一侧	在B-I一侧
税收不利	税收可用
债务有害	债务有益
富人是贪婪的	富人是慷慨的

共产主义者、社会主义者、法西斯和资本家

本书第二部分将会小心翼翼地踏入经济哲学的雷区，这个危险地带包括共产主义、社会主义、法西斯主义和资本主义。许多人都听说过这些词汇，也知道它们极具情感煽动性。

第二部分将尝试揭示在这些词汇上的情绪化陷阱，以便父母或学校在给小孩子讲授共产主义、社会主义、法西斯主义或资本主义时可以做出更好的决定。

什么是智慧

“智慧”有多种定义和多种含义。本章所称的智慧单指从“非对即错”世界的陷阱中脱身而出的能力，而这种能力也是我们的学校应该提倡的。学生应从尽可能多的方面看到真实的金钱世界。

正如亚伯拉罕·马斯洛在其需求层次论中所述，第五层次“自我实现”是人类生存的最高层次。一个人只有怀着“没有偏见”和“接受事实”的心态面对世界才能达到这一层次，而其中一个事实就是：正确答案不止一个。

达到“自我实现”这一层次也表明此人是慷慨的，同时他还懂得回报而不只是一味地索取。正如在前面的章节中指出的那样，我认为很多人变得贪婪是因为学校没有为他们满足马斯洛的第二层次的“安全”需求做好准备。生活在恐惧之中的人们是不会感到安全的，因此，变成一个索取者而不是给予者实在是出于人的本性。

“如果你的思维不存在偏见，能够接受两种相反的观点，你就会增加才智。如果你的思维不接受相反的观点，你就会被无知所左右。”

智慧，还是无知？思想开放并了解多种观点，这种能力是你有意识的选择。能够向世界敞开心胸的人就能塑造你孩子的未来。

A flip chart on a black metal easel. The chart is white with a black border. The top sheet is slightly curled over. The text is written in black Chinese characters. The easel has three legs and a central support pole. A soft shadow is cast on the ground below the easel.

谁应当更聪明：

雇员，还是雇主？

第九章 换个角度看智慧

如果你读过《富爸爸穷爸爸》，你就会知道我的穷爸爸对一件事很心烦：即我替富爸爸干活，而他却不给我报酬。

富爸爸为人很慷慨，他信奉“公平交换”，也认为财商教育要比金钱重要得多。

他为他的雇员开工资。大多数情况下，他给他们的工资还挺高，许多人为他工作了大半生。他常说：“我的雇员更看重钱，而不是财商教育，这就是他们之所以做雇员的原因。”

理由陈述

富爸爸不认同“免费”的概念。他认为免费教育不会受重视，这可能就是政府公共教育计划的问题所

在，因为它们是免费的。

富爸爸对我的穷爸爸和为政府工作的教师感到十分同情。他常说：“当孩子和父母期待而不是尊重免费教育的时候，教师们怎么还能教得下去呢？”他还感到，虽然免费教育是一种崇高的理念，却是应得权益心态在今天如此盛行的原因之一。孩子们从小接受的教育就是相信“政府会照顾我”。

富爸爸认为他传授给我的财商教育理念和指导远比给我金钱要珍贵得多。这就是他让我干活却不给我钱的原因。作为交换，我必须“免费”为他干活。

问：没有钱你将如何生存呢？

答：利用业余时间打工赚钱。

我的经历

上中学时，我爸妈开始每周给我1美元的零花钱。在20世纪60年代，1美元根本买不了多少东西。

因为富爸爸不想让我像一个雇员那样思考问题，

所以，他不给我开工钱。换句话说，他正在培训我以不同的方式看待钱。他没有告诉他儿子和我应该去做什么，而是让我们自己选择。

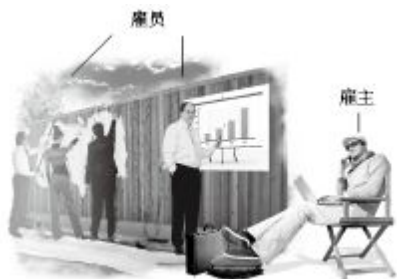
富爸爸没有让我去“找工作”，而是鼓励我去“找机会”，他鼓励我像一个创业家那样去思考。

在他的鼓励下，我发现了很多赚钱机会。例如，因为早晨冲浪比较好，周六早晨我会在5点起床和朋友去冲浪。然后，我会去富爸爸的办公室为他干几个小时的活。为了赚钱，下午我会去高尔夫球场当球童，替人背球杆袋，每9洞赚1美元。但它是一个9洞球场，所以，我背两个袋能赚2美元。一个周六下午我挣的钱就比每周父母给我的零花钱还要多。此外，我会锻炼身体，为橄榄球赛季作准备。

这样做的好处是我总是在寻找赚钱的机会，而非找工作赚钱。因此，富爸爸训练我以S象限中的创业家视角来看待这个世界，而不是当一个E象限的雇员。

如果我看见某家的院子里有一堆垃圾，我会前去敲门，商谈由我清理垃圾的费用。对于做生意及自尊来说，这都是一种绝妙的训练。

做一个S象限的创业家，我会有非常好的表现。在我为富爸爸无偿干活的同时，我赚了一大笔钱。



更大的机会

一旦富爸爸意识到我在S象限中表现良好之后，他给我上的新课程就是转移到B象限。在开始上课之前，他让我阅读《汤姆·索亚历险记》（*The Adventures of Tom Sawyer*）。小说中，汤姆·索亚承担了油漆篱笆的任务，他让他朋友替他工作，而不是亲自粉刷。

富爸爸给我安排的任务是找到一个工作量很大以至于我自己一人没法做的活儿。他说：“S象限的人承担的任务是他们自己无法做的。例如，律师一个人能做大部分的法律顾问工作，但B象限中的创业家承担的是自己不可能完成的任务。这就是他们成为世界上最富之人的原因。”

差不多有一周的时间，我到处寻找一个真正能大发其财的机会。终于，我看到一个人，他正瞪眼看着一块相当大的、长满了高草的地发愣。我走上前问他是不是有什么事情需要帮忙。那位老人说他需要除掉地中的草，过去他是自己做，但现在他年龄太大了。那块地面积约两公顷。他对我说，如果我拔掉那些高草（而不是割草），他会付给我50美元。一听到“50美元”，我再也听不到别的什么东西了。当然，我接了那个活儿。然后，他告诉我要在下周末之前干完。

我打电话将这个信息告诉了富爸爸，他给我增加了任务。他说：“就像汤姆·索亚那样，你的工作是雇用其他人干活。你要做的是达成协议、安排人把活做完、拿到报酬、付钱给你雇的人，剩下的就是利润。”

周一到了学校，我招募了10个同班同学以便立即开始干活。当天放学后，只有6个人现身于那块草地。直到周二，我的同学也没有干多少活儿。我的“雇员们”太爱玩了，并没有干活。他们在草地上滚着玩，却不拔草。

到了周三，尽管他们都做过承诺，却一个人也不

来了。那天晚上，我对富爸爸说了此事，他说：“你最好信守诺言，把活儿干完。”

周四和周五我都是自己在干。到了周六，草地的主人付给我50美元。到了下周一，我的“工人们”想要他们那一份报酬。当时我才15岁，却是我人生第一次处理劳动争议。不过，我输了。因为每天要在学校看到他们，为了免受骚扰，甚至挨打，那种痛苦可不止值50美元，所以，我将钱给了他们。从长远看，这次经历的价值不可估量。

当我告诉富爸爸干完了所有的活却没有赚到钱的故事时，他只是笑着说：“欢迎来到我的世界。”

在为富爸爸收租金时，我与他的顾问一起坐在他办公桌旁，那些都是他的A等生，现在我要与这些雇员打交道，我对商界的观点正在成形。15岁时我已经进入了第二个学习之窗，我已经知道：如果我想当一个创业者，必须要比想当雇员的人学习更多的东西。我的智慧在增加，我的心智已经打开，我开始看到硬币的两面。

在过去，你可以通过当学徒学习技能并谋生，而

非上大学。跟大学不同的是，学徒这种方式允许你在学习过程中犯错，并花时间真正学会如何做得更好。因此，唐纳德·特朗普的电视节目《学徒》（*The Apprentice*）广受欢迎也就一点也不奇怪了。通过学徒真正掌握自己感兴趣领域的知识，这种计划对我们都有吸引力。

回想往事，我理解了为什么富爸爸从来不付钱给我了。他付给我的是在真实生活中的学徒课程，事后看来，这些课程是无价之宝。

父母行动指南

向孩子解释硬币有三个面。

挑选任何一枚硬币，并把它当作教学用具。向你的孩子们解释学校和传统的课堂常常将注意力放在标准答案上。列举一个问题对应着几种答案的几个例子，以此说明如何从几个不同的有利位置看待同样的事情。

利用硬币，将有头像的那一面形象地描述为一种

观点，而背面则代表另外一种观点。

还要与孩子们讨论硬币的边缘，以及智慧是将边缘用作有利位置从而看清和了解多种观点的能力。

现实生活中的挑战和问题很少像学校让我们相信的那样“非黑即白”和“不对就错”。智慧是从边缘之上看清两面的能力。



为什么信贷经理
不要求你提供学习
成绩报告单?

第十章 换个角度看成绩单

我在学校是一个成绩不好的学生，我的成绩报告单上从来没有出现过骄人的分数。因此，当我意识到信贷经理对财产的现金流远比对我的成绩单上的分数更感兴趣时，我就知道在现实生活中我是有机会的。感谢我的富爸爸，是他让我理解什么是现金流，以及在现实生活中我们的成绩单其实是我们的财务报表。信贷经理能够从财务报表中获得申请人的大量信息。现实生活中，财商要比学校中的成绩A和成绩B更能为你带来回报。

理由陈述

学校让学生认为好成绩非常重要。在本章，你会明白为什么好的学习成绩在学校是重要的，但在学生

毕业之后它就没有那么重要了。

信贷经理不向你要成绩单的原因是他们对你的学术成绩不感兴趣，而是对你的财商感兴趣。

毕业之后，你的财务报表就是你的成绩单，是你作为一个成人的成绩单。

问题在于，大多数学生毕业之后还生活在过去在学校时是A等生的荣耀当中。许多人未能关注关乎自己未来的成绩单，即个人的财务报表，由此导致许多在学校取得好成绩的A等生在获取体现成年人的财务成绩单上败下阵来。由此，我们也就不难理解，为什么许多在学校学习费劲的学生一旦离开学术环境，步入现实世界之后会变成理财天才。

你的选择和行动取决于在你眼中哪种成绩单是重要的。

什么是财务报表

财务报表由两部分组成：损益表和资产负债表。
如下图所示：



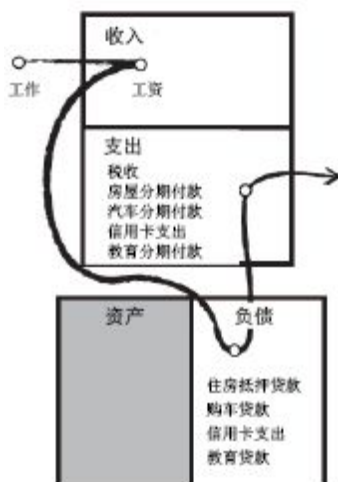
损益表和资产负债表是密切配合的。财商就包括知道和理解两者之间关系的能力。

当大多数学生离开学校之后，他们首先关注的是损益表，那就是寻找工作和领取工资。他们需要获取收入，以此用于生活的开支。下图显示了这一循环。

对于许多美国的年轻人来说，他们的基本开支用在了租金、食物、交通和娱乐上。如果他们的钱花光了，部分人会从父母那里获得物质上的资助。这对增进他们的财商没有多大的好处。

到了24岁至36岁，随着他们跨入第三个学习之窗，许多人开始结婚成家。第一个孩子降临之后，更多的开支便接踵而至。大多数父母都知道，随着孩子年龄的增长，开支也会越来越多。当孩子到来的时候，父母也被迫要学习成长。

在第三个学习之窗期间，人们开始想赚更多的钱。许多人会更认真地工作，有些人会重返校园。到他们36岁时，第三个学习之窗接近尾声，大多数年轻夫妇陷在了“老鼠赛跑”式的生活当中，拼命赚更多的钱以应对日益增加的开支，大部分人成了月光族。



1971年至2007年间，许多人把他们的住房当成了个人的自动提款机，从而在“老鼠赛跑”中幸存下来。因为住房的价值不断攀升，他们便滥刷信用卡，然后申请房产抵押贷款来偿付信用卡的负债。若换用财务术语来说，他们是将短期负债转换成了长期负债，甚至是一生的负债。

之后房地产市场崩溃。由于房地产市场是驱动经

济发展的主要力量之一，它的崩溃造成工作岗位开始消失。对许多成人及其子女来说，生活变得更加艰难。这就是父母和老师劝孩子们“上学、得高分、再找一份高薪工作”的结果。如果你听从此建议，你的注意力就会集中于损益表。大部分人终其一生都会跟他们的预算纠缠不清，总是在算计挣了多少钱、花了多少钱。

如果不接受财商教育，大多数人就不会知道资产负债表所具有的能量，则会反受其害。接受财商教育才能让资产负债表如你所愿发挥作用。

许多人由于滥用资产负债表而变得更加贫穷，唯有财商教育才能让他们知道如何利用资产负债表的力量而变得富有。

我的经历

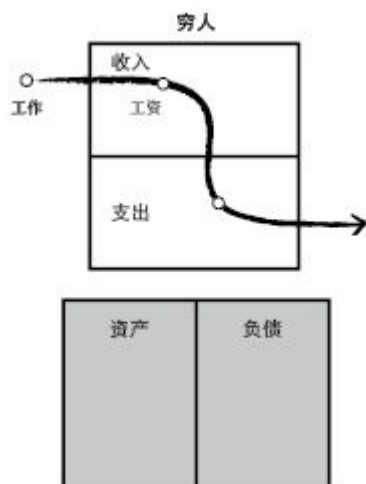
9岁时，我就知道我需要变得富有。与富爸爸一起玩《大富翁》游戏时，我就知道总有一天我会利用资产负债表的力量变成一个富人。

穷爸爸在他30多岁还在他的损益表上耗费精力。他不断地在学校选修硕士和博士课程，想以此赚更多的钱，得到更多的工资。

当我14岁时，我穷爸爸终于通过努力工作攒够了钱，购买了他人生的第一座房子。虽然我只是一个小孩子，每当穷爸爸骄傲地说“我们的房子是一项资产，是我们最大的投资”时，我会感到难为情。因为即使才14岁，我都知道我们的住房不是资产，并且还知道比个人住宅更好的投资是什么。我已经知道能产生被动收入的4个绿房子或1个红宾馆要比这种投资好得多。

资产和负债

穷爸爸希望我走他的老路，也就是上学并重视下图中的损益表部分：



而富爸爸则教我关注资产负债表部分。

资产负债表

资产	负债
----	----

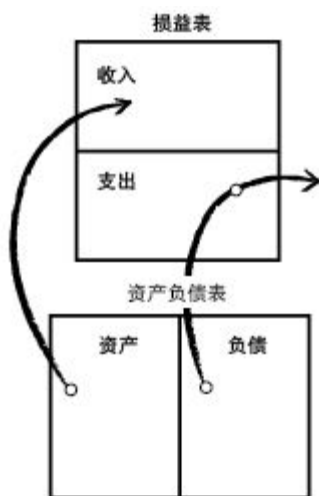
通过与富爸爸一起玩《大富翁》，我知道了绿房子和红宾馆的力量。你不必是一个大学生也能知道资产和负债的区别：个人住宅是负债，而绿房子和红宾馆才是资产。

如果读过《富爸爸穷爸爸》一书，你肯定已经了解了富爸爸对资产和负债的简单定义。它们是：

- 资产会向你的钱包里装钱，即使你不工作，它也照样给你带来收入。

- 负债则从你的钱包向外掏钱，常常需要你更努力工作。

下面这个简单的图解释了资产和负债之间的区别。



在这个简单的图形中，你能看到损益表和资产负债表之间的关系。这种关系非常重要，它是硬币的另外一面。对两份报表加以研究才能决定哪些是资产、哪些是负债。

如果你不理解损益表和资产负债表之间的关系，请温习相关的知识或请求别人帮助你理解。你会想到，在学习金字塔中，“讨论”是更高层次的学习方式。

如果你不理解损益表和资产负债表之间的关系，不要感到孤独。很多人不知道这个关系的重要性，甚至不知道两者有什么关系，就算是会计师、律师和首席执行官也未必搞得清楚。

简单说来，“如果不首先查看损益表中的收入和支出，你无法区分资产和负债”。

财务报表没有那么错综复杂。你只需问这个问题：“它让我从钱包里向外掏钱吗？”如果是，它就是负债。如果是向你的钱包装钱，那它就是资产。

对未来的警告

《富爸爸穷爸爸》最早于1997年出版，我在书中写道：“你的房子不是资产。”于是，我那些做房地产经纪人的朋友就不再给我寄圣诞贺卡了。

10年之后，到了2007年，无数人痛苦地发现他们的住房不是资产，而且认识到了理财领域的另外一个重要词汇——丧失赎回权。

我并不是说“别买房”，我只是说“不要把负债叫资产”。当今世界，经济危机爆发的原因就是因为我们

领导人仍然把“负债”叫作“资产”。

2008年10月3日，乔治·布什总统核准了7 000亿美元的不良资产救助计划（TARP）。这个计划是领导人不懂资产和负债之间关系的一个极好例证。如果那些资产真是资产，他们就不会陷入麻烦，也就不需要救助了。

那些资产实际上是负债，这是真正让人棘手的地方。如果我们的领导人在理财方面比较精明的话，他们该把这个计划叫作“负债求助计划”（LRP），或者叫作“失败者的求助计划”（RPL）。

即使A等生也未必知道资产负债表中资产和负债之间的差异。就像我的穷爸爸一样，大多数人重视损益表中的工资收入。此外，他们还把个人的住宅叫“资产”。

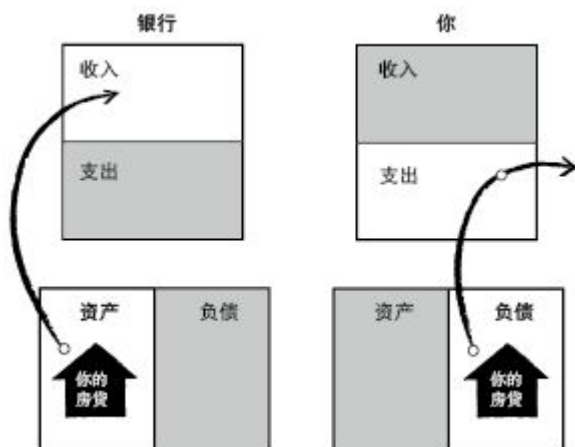
因此，全球范围内发生金融危机也就不足为奇了。当我们的领导人把“负债”叫作“资产”时，你还能期待怎么样呢？他们可是受过最好教育的出类拔萃的人。

什么是资产

富爸爸对资产的定义适用于任何事情，而不只是针对房地产。企业、股票、证券、黄金甚至是人都能被划分为资产或负债。凡从你钱包里掏钱的就是负债，凡向你钱包里装钱的都是资产。

没有负债也不会存在资产。请记住，任何事物均总有两面性。比如，如果花时间把你每月的支出写下来，你会看出你的现金是从哪里流进了其他人的“资产”一栏。

如果你的住房存在房贷，那分期付款就是你的负债。只要你不断地为此抵押贷款供款，你和你的贷款就成了银行的资产。



如果你停止供款，那银行的资产就变成了它的负债。懂得这一点至关重要。资产变成了负债是全球金

融危机爆发的一个主要成因。

银行需要紧急求助资金仅仅是因为人们不再向银行支付房屋贷款。结果是银行的资产变成了银行的负债。

了解资产负债表的力量对你过上富足的生活十分必要。我们的许多领导人不知道“资产”和“负债”之间的区别，但是你要了解，这一点很重要。

后 果

在前面的章节中，我描述过处于12岁至24岁时期的第二个学习之窗。此时，孩子们通过冒险来学习，却全然不懂做事的后果。年轻人常常经过惨痛的经历后才会认识到他们行为的后果。

似乎金融界人士和政治领导人也是经受惨痛的教训后才能体会到这一点。问题在于，我们纳税人要为他们的金融无知造成的后果埋单。

按照财务术语来说，当一个人无力为抵押贷款供款时，这叫作“丧失赎回权”。当一个国家无法偿债时，这叫作“违约”。

同样含义的不同词汇说明的却是同样的问题。

当人们对那些买不起他们的房子却要借用次级贷款的人而生气时，也应该对那些把钱借出去却再也收不回来的次贷发放者感到愤怒。

这就是为什么要从小接受财商教育的原因。

三个收入阶层

当信贷经理见到某人的财务报表时，很容易看出此人在财力上属于哪个阶层。比如：

在职的穷人一般做的是低薪的工作，因此，开支也是有限的。他们通常没有资产，也没有负债。大多数穷人租车或乘坐公共交通工具。这一阶层的人往往过着温饱的生活。如果有工资的话，也是月月光。如果需要金融服务，他们更喜欢选择典当行或发薪日贷款公司，以获得紧急融资。

中产阶级的收入较高，但开支和负债通常也较多。新汽车、较宽敞的住宅、出国度假，以及攀比心理会影响“开支”和“负债”两栏。

穷人

收入 5 000~35 000美元/年	
支出 开支少	
资产 0	负债 0

常常有人问我为什么我把401 (k) 计划放在了负债栏。答案很简单。你的养老金计划是没有资金准备的或资金准备不足的负债，也就是说实际上它是从你钱包里掏钱的。

退休之后，养老金计划开始向你的钱包里装钱，那时它才会变成资产，但愿到时它能提供足够的现金流，以便你的余生还能有钱用于生活开支。

中产阶级

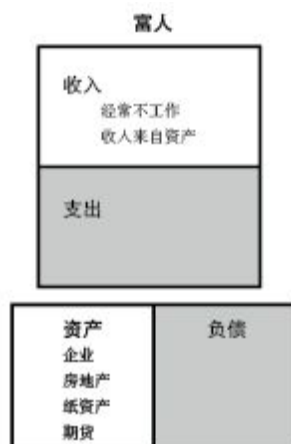
收入 50 000~500 000美元/年	
支出 税收 房屋分期付款 汽车分期付款 信用卡支出 追求某种生活方式的开支	
资产 储蓄	负债 住房抵押贷款 汽车贷款 教育贷款 信用卡负债 401(k)养老金计划

大部分养老金计划存在着3个问题：

- 1.由于市场波动和通货膨胀，你可能永远无法知道你手中的钱实际上价值几何；
- 2.你永远无法确切地知道你的寿命有多长；
- 3.你永远无法准确地知道你需要多少钱。

显然，许多富人也有工作、开支和负债。但是，为了强调富人、穷人和中产阶级的不同，我有意将薪水和工作分开，并把“支出”和“负债”栏留白。

我想说的是，富人的兴趣集中在“资产”一栏的力量上，而从总体上讲，中产阶级资产较少，负债却很多。真正的穷人则对资产和负债没什么概念。



下表是《富爸爸现金流》游戏中用到的一份财务报表。箭头代表资产栏中的“资产”所产生的“收入”。

设计该游戏的目的是要教会游戏者（不分老幼）驾驭资产负债表的力量。游戏者的财商越高，他们就越能认识到资产负债表的力量。在所有的《富爸爸现金流》游戏中，我们都植入了无数微妙的理财课程。每次游戏都有所不同，不同的职业（和收入）、不同的交易纸牌、不同的小玩意开支、不同的市场状况，因此，每玩一次，游戏者的财商就会提高一点。

不管是少儿版还是成人版，或任何一种新开发的“富爸爸”系列用于移动设备端的社交游戏，你玩得越多，信贷经理不看你的学校成绩报告单的理由就变得越明显，你就越能意识到为什么你的信贷经理不在乎你是A等生、B等生或是像史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨或马克·扎克伯格那样的大学辍学生。

职业:		玩 家:														
目标: 努力使您的净工资收入超过总支出, 从“老鼠赛跑”进入“快车道”。																
损 益 表																
收 入		审 计 师:														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: left;">项 目</th> <th style="width: 50%; text-align: left;">数 值</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>工资:</td><td></td></tr> <tr><td>利息:</td><td></td></tr> <tr><td>股利:</td><td></td></tr> <tr><td>退休金:</td><td></td></tr> <tr><td>其他收入:</td><td></td></tr> <tr><td>总计:</td><td></td></tr> </tbody> </table>	项 目	数 值	工资:		利息:		股利:		退休金:		其他收入:		总计:		请在靠右侧的玩家 净工资收入: _____ (净工资收入=利息+股利+退休金+其他收入) 总收入: _____	
项 目	数 值															
工资:																
利息:																
股利:																
退休金:																
其他收入:																
总计:																
支 出		孩子个数: _____ (开始开给时孩子个数为0) 每个孩子支出: _____ 总支出: _____														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td>租金:</td></tr> <tr><td>抵押贷款利息:</td></tr> <tr><td>慈善捐款:</td></tr> <tr><td>汽车贷款:</td></tr> <tr><td>信用卡支出:</td></tr> <tr><td>燃料支出:</td></tr> <tr><td>其他支出:</td></tr> <tr><td>孩子支出:</td></tr> <tr><td>抵押贷款支出:</td></tr> <tr><td>总计:</td></tr> </tbody> </table>				租金:	抵押贷款利息:	慈善捐款:	汽车贷款:	信用卡支出:	燃料支出:	其他支出:	孩子支出:	抵押贷款支出:	总计:			
租金:																
抵押贷款利息:																
慈善捐款:																
汽车贷款:																
信用卡支出:																
燃料支出:																
其他支出:																
孩子支出:																
抵押贷款支出:																
总计:																
资 产 负 债 表		月现金流: _____														
资 产		负 债														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td>银行存款:</td></tr> <tr><td>股票/基金/存单</td></tr> <tr><td>股票</td></tr> <tr><td>债券成本</td></tr> <tr><td>其他资产:</td></tr> <tr><td>总计:</td></tr> </tbody> </table>		银行存款:	股票/基金/存单	股票	债券成本	其他资产:	总计:	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td>住房抵押贷款:</td></tr> <tr><td>教育贷款:</td></tr> <tr><td>汽车贷款:</td></tr> <tr><td>信用卡:</td></tr> <tr><td>其他负债:</td></tr> <tr><td>房地产抵押贷款:</td></tr> <tr><td>总计:</td></tr> </tbody> </table>		住房抵押贷款:	教育贷款:	汽车贷款:	信用卡:	其他负债:	房地产抵押贷款:	总计:
银行存款:																
股票/基金/存单																
股票																
债券成本																
其他资产:																
总计:																
住房抵押贷款:																
教育贷款:																
汽车贷款:																
信用卡:																
其他负债:																
房地产抵押贷款:																
总计:																

信贷经理想知道：

- 你是否知道如何驾驭资产负债表的力量；
- 你是否知道资产和负债之间的区别；
- 你实际拥有多少资产；
- 你的资产正给你带来多大的收入。

如果你能教给孩子你的信贷经理想知道的上述内容，那么，你就等于让孩子在理财上抢占了先机。

和孩子讨论：为什么信贷经理不要求你提供学习成绩报告单？

谈论学习成绩报告单，以及它们衡量的是什么，又意味着什么。然后探讨与金钱和财务有关的报表类型。像费寇分数（FICO score）这样的信用评级或信用报告与成绩报告单几乎有着相同的目的。它们传递了一个人在理财方面的信息。如果某人开始购置和投资资产，债权人、银行、抵押贷款公司或汽车特许经销商等贷款者会依据此人的信用分数或个人的财务报告对此人是否值得信贷做出决定。

如果有人寻求商业贷款或财产投资的融资，信贷经理会要求出具财务报表。

财务报表是你在现实世界的成绩报告单。它会向信贷经理透露出你的财力和财商教育水平，以及其他信贷经理认为的重要信息。

如果你有财务报表，请与你的孩子分享，但内容

要适合他们的年龄。对于补充有关收入、支出、资产和负债方面的新词汇和概念，这是一个极佳的工具。

《富爸爸现金流》游戏中的“游戏记录卡”（即损益表与资产负债表）其实就是财务报表，随着游戏的开展，游戏者要对其进行填写和更新。《富爸爸现金流》游戏让游戏者（不分老幼）了解财务报表的力量，以及如何从信贷经理的视角来看世界。



付出必有回报。

第十一章 换个角度看 贪婪

许多人认为富人都是贪婪的。这是一面之词，其实还有另外一种看法。

资本家常常受此原则的驱使：我服务的人越多，我的效用就越大。资本家以多种方式为人服务，尤其是要迎接自由市场的挑战，用较少的资源生产出更多的东西，这其中就包括提供在价格方面更具优势的产品和服务。依我看，这不是贪婪，而是雄心壮志和内驱力。

假如他们取得了极大的成功，并获得了巨额的财富，我首先想到的是他们创造了就业岗位和给我们的生活带来了创新。在迈步走在致富路上的同时，他们也为其他人的生活带来了富足，我很难将此叫作“贪婪”。



理由陈述

加利福尼亚州的一位政府退休者声称削减他的政府养老金是对“老年人的虐待”。因为养老金被削减，
现年78岁的布鲁斯·瓦尔肯霍斯特（Bruce Malkenhorst）正在抗议加利福尼亚州公共雇员养老基金（CalPERS）。他的养老金被从每月45 073美元（或每年54万美元）削减到了每月只有9 644美元（或每年大约为11.5万美元）。

虐待老年人

布鲁斯·瓦尔肯霍斯特还声称政府没有支付他额外的每年6万美元打高尔夫和按摩的费用，这又是一个虐待老年人的例子。他享受了高额的退休金和附加福利，比如定期按摩和免费打高尔夫球，对此他的解释是：“在力所能及的时候，你就要得到你能得到的，我就生活这样的年代。”

在我听来这就是贪婪。

瓦尔肯霍斯特并不是个例。他想要多少就能赚多

少的城市是弗农（Vernon）市的一个小工业城镇，靠近洛杉矶，人口只有100人（根据最近一次人口普查的报告，实际上是112人）。100人如何能够养活这种专职的公务员呢？弗农市的其他6位政府官员也在接受调查。

最终，布鲁斯·瓦尔肯霍斯特需缴纳1万美元的罚款，并偿付6万美元的场地租金费。这种结果，似乎政府工作人员在保护他们自己。

综观全球，“资本家是贪婪的”似乎是人们普遍的情绪，因此，出现了“资本主义的猪”这个词。一个人不必是富人或资本家才会贪婪。贪婪的一个定义是“想要的比愿意给予的多”。

当共同基金把客户收益的80%据为己有时，这就是贪婪。当政治家为给自己带来好处的特殊利益集团“献媚”时，这就是贪婪。当工人期待给他们的工资超过他们的产出时，这就是贪婪。当雇员欺骗雇主时，雇员就是贪婪。贪婪的穷人和贪婪的富人一样多。在我看来，贪婪似乎没有国界，不分阶级。

美国的新内战

19世纪60年代，美国卷入了内战，这是南方和北方之间的战争，为奴隶的经济利益和道德问题而进行的战争。

今天，美国陷入了新的“内战”，这一次是公务员与其服务的大众之间的战争。

2012年，威斯康星州爆发了一场斗争，即通过选举罢免新当选的州长。许多工人对州长斯科特·沃克（Scott Walker）削减他们的工资和养老金福利感到愤怒，但该州再也无法支付这些福利。全美国人和所有的新闻媒体开始选边站队。

虽然罢免没有成功，但威斯康星州的斗争将政府雇员享受的高额工资和福利大白于天下。公务员不再是低薪的人民服务员，一旦纳税人意识到公务员的工资超过许多私营企业的工人时，“内战”就蔓延到了其他州。

尽管对加利福尼亚州是美国最具社会主义特色的州之一存有争议，但其政府雇员的养老金总额从1999年至2009年上涨了2 000%。仅2011年一年，加利福尼亚州花在公务员工资和福利上的支出就达到了320亿

美元，比过去10年上涨了65%以上。与此同时，在高等教育上的支出却下降了5%。

在宣告破产的加利福尼亚州圣贝纳迪诺（San Bernardino），21万市民中有1/3的人口生活在贫困线以下，使之成为该州同等城市中最穷的地方。但高级警官可以在其50多岁时退休，并在其任职的最后一天一次性带回家23万美元，并获得每年12.8万美元养老金的保证。

当警官或其他公务员退休而享受如此高的养老金福利时，许多城市负担不起雇用新警官的费用。整个国家的警力在缩减，而这可能是主要原因之一。这是公共服务还是个人自助服务？

在市议会选举时，警察工会背地里提供资金支持，而市议会则同意将大笔资金用于支付加入工会的政府雇员的工资和养老金。在圣贝纳迪诺市宣布破产之前3个月，该市议会向正在办理退休的市政府雇员付清了额外的200万美元。换句话说，除了贪婪还是贪婪，这是我们能想到的词。

加利福尼亚的“内战”蔓延到了圣迭戈（San

Diego) 和圣荷塞 (San Jose) 等地，因为当地的选民也要削减政府雇员的福利和养老金。选民们再一次怒火中烧，他们厌倦了政府雇员榨取他们。火上浇油的事例是：按照计划，到2014年，养老金和退休者的医疗保健费用要达到圣荷塞公共安全部门薪资的75%和非安全部门薪资的45%。为了给这些高薪的公务员发放工资福利，该市被迫关闭了图书馆，削减公园的服务，暂时解雇其他部门的政府职员，并要求剩下的公务员降低工资。

圣荷塞是美国第十大城市，25年前它拥有大约5000名公务员。虽然坐落在硅谷的中央，今天的圣荷塞只能负担1600名公务员的工资。多年来，似乎公务员在为他们自己服务，造成的结果是公务员更少，而服务也越来越少。

这并不只是加利福尼亚州或美国的问题。从许多方面来看，加利福尼亚州的公务员问题与希腊和法国正面临的问题如出一辙，大众为公务员支付了越来越多的工资，得到的却是越来越少的服务。

目前，俄亥俄州政府养老金的负债占其整个国内

生产总值（GDP）的35%。居民要削减政府服务，与此同时，许多公务员的工资福利要高于大多数他们的服务对象，享受着有保证的养老金，而慷慨的生活费用还在逐年增加。这是公共服务还是贪婪？

这是怎么发生的

在美国，强大的公共部门工会正寻求定期增加工资。因为大选时需要工会的支持，政治家们只能向工会让步。出于平衡预算的需要，大多数州长和市长在增加工资方面的权力会受到限制。相反，他们送出慷慨的养老金福利，但在该政治家卸任并享受令人惬意的养老金之后，养老金福利就会影响该州的预算年度。换句话说，政治家、官僚和工会窃取了我们孩子的未来。

这就是美国正在进行一场新内战的原因。威斯康星、圣荷塞和圣迭戈的选举标志着这场战争的开始，但它反抗的是贪婪的“政府的猪”，而不是贪婪的“资本主义的猪”。

愚蠢的政府官员

这场新内战的核心是腐败的政府养老金计划。理论上讲，政府雇员及市政府和州政府必须为他们的养老金计划每月缴纳雇主和雇员两方面的供款。他们供款的大小取决于投资计划做出的假设。假设回报率越高，工人和政府需要缴纳的供款就会越少。

州政府所用的假设存在一个大问题。它假设21世纪的股市会比20世纪的股市增长40%。股市在20世纪增长了175倍，而要让他们的假设成真，21世纪的股市必须增长1 750倍。难道政府官员真的如此天真吗？谁相信股市会有如此高的增长率呢？1 750倍的增长如果有可能的话，任何将他们的未来押在这种计划上的人必定也相信“到了21世纪的时候猪也能飞”。

警告

在2008年金融危机拖垮雷曼兄弟这样的银行巨头之前很长一段时间，沃伦·巴菲特就警告世人要当心衍生品，他称它们是“大规模毁灭金融行业的武器”。衍生品好比是橙汁，橙汁是橙子的衍生品，这就像抵押贷款是一处房地产的衍生品一样。更专业的衍生品定

义是：衍生品的价格由其一个或多个标的资产的价格决定或衍生而来，其价值则取决于标的资产的价格波动。

巴菲特常被称为“奥马哈的先知”（巴菲特出生于美国内布拉斯加州的奥马哈）。今天，巴菲特正在发出一个新的警告。他把公共部门退休者的花费叫做“定时炸弹，是对美国财政健康的最大威胁”。



硬币的另一面

萨尔·德奇乔（Sal DeCicio）是我的朋友，他居住在亚利桑那州菲尼克斯，是该市的一位议员。多年来，他都在与政府的贪婪和腐败做斗争，并为此付出了代价。他和他的家人多次受到威胁，但他仍然坚持斗争。我要求他把他在菲尼克斯的斗争写下来。

以下是他的描述：

作为一名菲尼克斯的市议员，我发觉政府的首要规则是不为大众服务，而是为自己服务和保护自己。它在我们国家的每个市、每个县和每个州都适用。

如果你发现政府在一些雇员退休时送给他们50万美元或额度更高的支票时有什么感受？他们在50多岁时退休，并享受慷慨的养老金和医疗保健福利。

知道了这些你会感到心烦意乱吗？如果你发现这都是真的，会不会对政府另眼相看呢？哎，这确实是正在发生的事情。在某种程度上，它正在这个国家的每个城市里发生着。

如果你认为政府企图在保护你和你的家人，那你就错了，他们在让你掏钱保护他们自己，还让你相信他们就像保护自己那样保护你。

让我们举政府中最受人们爱戴的消防员为例。他们从树上救下猫，并在我们向外跑时冲

向大楼。他们大多外表英俊和身体健壮，谁不热爱消防员呢？让我们看看这种形象是否与现实相符。

在菲尼克斯及大部分美国城市，工作满25年的消防员就可以退休，并领取大约50万美元的津贴，另外还有慷慨的退休金、保健和许多其他的福利。

下面是一些统计数字：

- 全职退休时他们会得到34万美元。在消防员最后工作的5年里，他们正式“退休”了，但还继续工作并领取薪水。由于仍然在职并领取薪水，他们可以再得到一个5年的养老金，并放入到向纳税人保证回报为8%的账户中。

- 不管雇员供款与否，工资总额的5%要存入延迟纳税的401（a）账户，25年的职业生涯期间大约为9.4万美元，并不包括其收益,并把它作为消防员养老金的补充。

- 通过虚假病假获取的病假工资高达3.388万美元。这是一个大骗局。这些雇员被允许年复一年地累

计病假，从来没有停止。退休的时候，这些病假就起到了赌场筹码的作用。

他们开始将“筹码”兑换成现金，这更加提高了他们的退休金福利。养老金是以消防员最后几年的工资为基数的，那些兑现的病假及其他手段增加了他们的养老金……这是他们为其余生而得的养老金（80%到了健在的配偶手里）。工会合同也确保了大多数年长的（当然是工资最高的）雇员首先得到他们的加班费，这又是一个增加养老金的办法。

• 离职后的健康福利每年约为7.6万美元，政府在消防员用得着它们的时候予以支付。这是消防员。初级公务员的情况又如何呢？下面是他们在入职的头一年获得的几项福利：

— 每年约40.5天的带薪假（节日、休假和病假）；

— 每年教育福利补助费为8 000美元；

— 每周为退职后保健计划供款150美元；

— 养老金缴纳方面，市政府为他们缴纳工

资基数的20%，个人只缴纳5%；

— 每月向凯迪拉克医疗保健基金缴纳150美元，用于离职后的医疗保健福利。

那么，这些政府雇员在大萧条期间日子过得怎样呢？当无数的美国人失去工作和住宅的时候，菲尼克斯的公务员却获得了加薪，平均每年增加4.5%，可谓是“逐步提升”。然后，政府宣布对他们实行减薪，让众人感觉他们也像无数其他的美国人一样做出了牺牲。“削减”基本上减少的是他们已经提升的那部分工资，而不是他们的基本工资。解雇的情况又如何？菲尼克斯市有1.7万名公务员，只有15人收到了解雇通知书。

在大萧条期间，每个公务员的退休补偿金从2005～2009年的8.034 7万美元增加到2011～2012年的10.098万美元，上涨了2万多美元，涨幅约为26%。在那些年里，你过得怎么样？

美国大众在经济萧条期间省吃俭用，为的

是勉强维持生计、保住他们的住宅。作为纳税人的普通大众要缴纳更多的税收，以确保政府雇员能够得到医疗保健退休金。许多政府雇员的“养老金可以跳转”，意思是说他们在50多岁时退休，再转到另外一家政府机构，有时重新得到的岗位类似于他们刚刚退下来的岗位。他们会得到另外一份养老金，重新开始一个周期。

这些是纳税人要支付的大额公务员福利，还有一些较小的津贴，如免费的公交月票和轻轨车辆的乘车券。政府系统内部几乎不可能解雇任何人，这同样值得注意。菲尼克斯市曾经给一个在死囚牢里的雇员发工资。

如果公务员和私企员工享有同等的待遇，而且他们也需要如同私企员工一样为自己的工作展开竞争，我们这些民众和政府之间的关系将截然不同。要么我们口袋里的钱会更鼓一些，要么我们将获得更多的公共服务，或者是两者兼而有之。同时，那些为我们提供服务的

政府公职人员也将对他们提供的服务质量负责，而非对像私企员工对工会负责那样。

致礼

市议员 萨尔·德奇乔，2012年

请注意，我无意批评作为专业人士的公务员。这些政府雇员包括教师尤其是警察和消防员在内，他们履行着这个文明社会一些基本的有时是危险的职责。我理解并欣赏他们的职业精神，他们一年365天每天24小时地保护并服务于我的家人、企业、财产和社区。本书旨在提出问题，质疑在我看来与财商教育缺乏有关的问题。正是这种缺乏导致了应得权益心态，不管我们身处公共部门还是私营部门，这种心态让我们大家吃尽了苦头。

我的经历

我的穷爸爸是一位教师，即真正的公务员。他毕生致力于教育事业。他甚至请了两年假，且减少薪

水，为的是参加旨在援助发展中国家的美国和平队（the Peace Corps）。肯尼迪总统一宣布成立该服务组织，他就报了名。虽然做出了很大的牺牲，但爸爸和妈妈在和平队度过的岁月是我的家庭生活中最幸福的一段时光。

但是，随着岁月的流逝，我爸爸内心的痛苦渐增。他对他的同学选择经商而他选择进入政府越来越生气。虽然他在职业上取得了成功，但在财务上却没有成功，而他的某些同学不但品尝了职业的成功，也享受了财务上的成功。对此，他感到愤愤不平。随着他的同学越来越富，我爸爸开始叫他们是“肥猫”，而不再称他们为“朋友”。

真实，他对参加教师工会并不积极。但随着对“肥猫同学”的憎恨与日俱增，他参加工会活动的次数开始增加。最终，他成了夏威夷州教师协会（HSTA）的会长，该组织是夏威夷州最强大的工会之一，正是因为得到了此位置，他才得以把对“肥猫朋友”的失望发泄了出来。

要不是我富爸爸的理财课程，我可能会沿着我穷

爸爸的道路成长。我可能会一边想着富人是贪婪的一边长大成人。

为什么信贷经理想看你的财务报表

在我12岁那年，我搞懂了财务报表。因为理解了财务报表，我得以区分谁贪婪和谁不贪婪。让我感到痛心的是，我意识到的贪婪之人正是我的穷爸爸，而不是我的富爸爸。

将穷爸爸和富爸爸的财务报表加以比较，让我很有启发性。下面是对他们的资产负债表进行的比较。

穷爸爸	富爸爸
-----	-----

创造的工作岗位	0 数百个岗位
---------	---------

提供的住宅	0 数百个单元
-------	---------

我的穷爸爸是一位高薪的政府雇员，直到40多岁时他才拥有了一处自己的住房。之前我们家都是租房子住。虽然他雇用过人，但从来没有创造过任何的工作岗位。纳税人为他雇用的人支付薪水和福利。如果我的穷爸爸雇用了一位腐败的雇员，纳税人就是在为他的雇用过失埋单，但他没有犯过类似错误。在许多

情况下，我的爸爸是只能雇用但无权解雇。这就是我们很多政府机构效率低下的原因之一。

与此相反，我的富爸爸创造了数百个就业岗位，每月发放的薪水都要缴纳数万美元的税收，他在房地产上的投资为数百位低收入的租户提供了栖身之所。

穷爸爸看不到富爸爸慷慨的行为。按照他的观点，富爸爸是一个贪婪的人，剥削工人，而且利用像他那样的人发财，因为穷爸爸他们买不起自有住房。

我的两个爸爸是同一枚硬币的两面。每个人都认为自己是对的，而另一个人是错的。

这与美国新内战如出一辙，它们都是发生在政府雇员和纳税人之间、富人和其他所有人之间的斗争。一个人站在哪一边取决于此人对于“贪婪”和“慷慨”的定义。

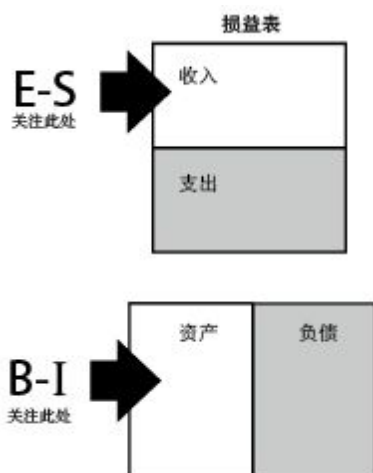
由于拥有两个爸爸，我得以站在边缘看到硬币的两面。

超越情感

拥有两个爸爸让我避免感情用事，得以切中问题

的要害。资本家和其他所有人之间真正的交锋表现在“资产项”上。资本家让资产负债表中的资产项变成个人的财产，而社会主义者不会这么做，他们倾向于将资产项看作是公共财产。

一如往常我喜欢采用图示的方法来说明问题，俗话说“一张图胜过千言万语”。



最重要的概念

学校中缺乏财商教育是富人和其他所有人之间出现交锋的原因之一。我认为，如果孩子们了解资产和负债之间的不同，富人和穷人之间的差距就会缩小，或者至少穷人和中产阶级可能悟出富人为什么越来越富的道理所在，从而决定将富人的经验应用到他们的

生活当中。

许多人拥护政府“向富人征税”或罗宾汉“劫富济贫”的哲学。许多人认为富人是贪婪的，我则看到了硬币的另外一面。我认识很多慷慨的富人，他们都会毫不吝啬地贡献自己的时间和资源。

如果此次经济危机不能很快解决，历史悠久的仇富情绪很快就会表现在经济、社会和政治行为上。它可能被包装成“劫富济贫”的形式，但核心问题还是学校缺乏财商教育而在某种程度上造成的财务无知。

四大经济群体

当前，存在四类经济群体。

1. 穷人；
2. 中产阶级；
3. 年收入达百万美元的富人；
4. 月收入达百万美元或更多的巨富。

下面是一些富人和巨富对比的例子：

- 医学博士可能是富人；

医药公司的老板可能是巨富。

- 职业运动员可能是富人；

给运动员签发支票的运动队老板可能是巨富。

- 住在公寓里的律师是富人；

投资开发公寓的人成为巨富的机会更大。

年轻人应该了解这些不同之处。这有利于他们看到硬币的两面，这样会有更多的机会选择自己想要的生活。

什么是百万富翁

许多人做梦都想成为百万富翁。问题在于怎样才能算是真正的百万富翁？

下面举例说明不同类型的百万富翁。

资本净值百万富翁

这是百万富翁中最大的一个群组，许多中产阶级属于此类人。举一个在1975年用10万美元购买自有住宅的婴儿潮时期出生的人作为例子。当时，通货膨胀刚刚开始。10万美元的房子现在可能会值250万美元，房主拥有它却无任何负担，他们还会有一个价值50万

美元的证券投资组合。这个人就是资本净值百万富翁。问题是，因为此类人的资产净值可能不会产生多少现金流，所以，很多人仍然要为日常生活开支担忧。

富爸爸的会计账目并不遵循传统的记账方法，他的记账建立在“现金流”的基础上。如果某物能“产生收入并装进他的钱包”，那它就是资产。如果某物需要“他从钱包里向外掏钱”，那它就是负债。在上面的例子中，250万美元的住宅不是资产，因为他要从钱包里掏钱用于房屋的修理、保养、投保和税收等开支。如果房主出售他的住宅，那这个住宅就是资产，这部分钱就作为资本收益而不是现金流装进他的钱包。50万美元的股票可能会也可能不会从股息中产生现金流。

无数美国人是“资本净值百万富翁”，说明他们只是纸面上的百万富翁，很少有现金流进他们的钱包。

高收入百万富翁

这些百万富翁是首席执行官、高收入的雇员、律

师、职业运动员、医生、电影明星和中彩票的人，他们从E象限和S象限中得到高达百万美元的收入。

虽然因收入而成为百万富翁，但他们中的许多人仍然会担心失去工作或是不管什么原因在停止工作之后把钱统统花光。

现金流百万富翁

这些人从其资产中获得收入，他们是真正的富人。他们不需要工作，这就是史蒂夫·乔布斯不需要工资，而且每年只拿1美元薪水的原因。

当人们提到“1%那些人”时，指的就是真正的美国富人。这群富人大多数属于此类现金流百万富翁。

你正在教你孩子学什么

小孩子通过他们看到和听到的事例和榜样来学习。你要让你的孩子接触多种观点，看到各种思想的两面性，虚心接受新理念和新思维方式。许多父母鼓励自己的孩子“上学并在E象限中找到一份高薪工作”，而不是学习在B象限尽可能为很多人创造高薪的工作。

你的孩子会走哪条道路呢？

许多人关注于购买他们梦想中的住房，而不是投资为其他人提供住房。许多人长期投资于自己的养老金计划，而不是投资于能产生现金流的资产。

富爸爸的教诲

富爸爸鼓励他的儿子和我通过变成“现金流百万富翁”而成为慷慨的富人。因为迈克继承了他父亲的资产，所以，他比较容易能做到这一点，而我则是白手起家。

今天，金和我提供了1 000多个工作岗位，拥有4 000多个供出租的公寓单元，还有多本书籍、游戏和油井……这些资产产生了数百万美元的现金流。即使我们停止工作，现金仍然会继续流进我们的钱包。即便在我们去世之后，这些资产仍然会产生现金流，提供给作为我们房地产受益人的慈善机构。

在我们心中，如果我们想要持续产生现金流，继续让未来的几代人受益，那就必须慷慨。不过，在其他人的心中，我们是贪婪的“资本主义的猪”。

结 语

富人和穷人及中产阶级之间的真正问题在于关注点的不同。富人关注于获取资产负债表中资产项下的

资产，穷人和中产阶级则关注损益表中收入项下的收入，即他们能挣多少钱。因此，即使政府官僚在让他们储蓄的购买力贬值，穷人和中产阶级还是会偏向于存钱。许多穷人和中产阶级不仅无视自己在财务问题上的无知，反而迁怒于富人，咒骂他们是贪婪之人。

当父母跟他们的孩子说“好好上学才能找到工作”、而不是说“上学去学习收购资产”时，富人和其他所有人之间的差距就拉开了。

穷人拥有很少的房地产。大多数中产阶级的情况也是如此。请注意，我指的是房地产，这是每个月会把钱装进你钱包的投资。大多数人只拥有工作或职业。

- 大多数人只拥有属于他们的一份工作。
- 大多数人只拥有属于他们的一处住房。
- 大多数人只拥有属于他们的一个养老金计划。

资本主义的真正原则是“服务的人越多越有效”。这就是处于B象限和I象限的人必须慷慨的原因。如果你想尽可能多地为人们服务，你就必须慷慨。

我们很多人都熟悉《圣经》中的这一节：

“施予别人，你也会得到施予，他们会连摇带按地往你的怀里塞满东西。你施予的数量会决定你得到的数量。”

——路加福音，6：38

遗憾的是，很多人想要的是工资多、干活少，并且能早早地退休。难道它不是违反了慷慨的原则吗？

那么，谁必须是最慷慨的人？

当你为孩子提议另外一个观点时，不管他们处于哪个象限，请与他们讨论慷慨的力量、慷慨的原则，以及慷慨和分享的结果，而不是讨论贪婪。

父母行动指南

讨论慷慨的意义和每个人都能做到的慷慨的方式。

要求你的孩子思考他们能够慷慨付出的方式。他们可能会吃惊地发现：虽然很小却有意义的慷慨行为已经成为他们日常生活的一部分。分享玩具，爸爸妈

妈忙时耐心等待，对待弟弟或妹妹友善并乐于帮助，在流浪汉之家做志愿者，这些都是慷慨之举。

像亨利·福特、沃尔特·迪士尼和托马斯·爱迪生等最伟大的企业家都是非常慷慨的人，他们为美国和世界创造了无数的工作岗位和巨额财富，让你的孩子了解这一点很重要。这会激励你的孩子学会更加慷慨，而不是相信资本家或富人皆是贪婪之人。



债务能让你致富。

第十二章 换个角度看 负债

学生或年轻人得到的财商教育常常只是“存钱”和“别负债”。很多人都说这是明智之举。在本章，你将会弄清楚为什么这些都是过时的理念。事实上，它们等于是正在你孩子通向财务自由的道路上竖起的限速标志（或减速路障）。

理由陈述

2012年，新加坡政府借助新加坡主权财富基金购买了菲尼克斯市的一家五星级宾馆，它就在我家附近。这钱是从哪里来的？这些钱来自于用美元购买亚洲制造的电视机、计算机、iPhone智能手机和其他产品的美国人，这些产品会随着时间而贬值。然后，通过购买我们的财富，美元又返回到了美国，而他们购

买的资产却会随着时间的推移而增值。

今天，为这家宾馆工作的雇员是新加坡的雇员，而提供资金支持的则是国际银行。

我们失去了财富和工作岗位

这是全球化的一个实例。美国人总是以“省钱”的名义搜寻便宜货，他们将自己挣来的钱送给生产这些低成本廉价品的国家，但付出的代价是失去了就业岗位和美国的财富。这是发展全球经济要交的昂贵学费。

全球化也意味着美国政府已经迫于国际组织庞大的政治、经济力量而屈服了，比如联合国、世界贸易组织、国际货币基金组织和世界银行。特别是，美国经济大部分融入了新兴的世界经济一体化。

历史的教训

理查德·尼克松总统做过的两件事成为我们当代经济危机的导火索。

第一件：1971年，尼克松总统让美元这个世界储

备货币脱离了金本位。

金本位转变成了债务标准，世界经济突然兴隆，并持续40多年。通货膨胀爆发，债务人变成了赢家，而储蓄者成了输家。

紧接着，住房价格开始攀升。因为房产“升”值，很多从来没有期望成为富人的房主突然发现他们富裕了。事实上，并不是他们的房价升值了，而是美元升值了。

第二件：1972年，尼克松总统敞开国门，开始与中国进行贸易。

突然间，低价的中国商品开始涌入美国市场。美国的生产制造业改变了方式，美国人开始消费第一而生产第二。随着美国人购买越来越多廉价的中国商品，更多的美国就业岗位“出口”到了中国。美国的工厂关门，有些实际上整体迁移到了工资低廉的国家，比如中国、危地马拉和东欧的一些国家。

美国人的工资不再增长，但只要是他们的住房继续“升”值，美国人就会感觉自己的日子富裕。他们开始刷信用卡来不断地购物，而不是想办法赚更多的

钱；并且将他们的住房当成提款机，将住房重新抵押贷款用于偿付信用卡的负债，而不是还清信用卡的借款。

2007年，童话结束。房价下跌，很快就低于其抵押借款的额度。因为经费耗尽，人们失去工作，很多人也失去了他们的住房。

1913年，伍德罗·威尔逊（Woodrow Wilson）总统签署了成立美国联邦储备银行的法案。威尔逊总统是自愿签署的还是受到某种有组织的力量胁迫才批准成立美联储的呢？

这是不是罗斯柴尔德说下面这句话时所要表达的意思呢？

“但能控制一国货币之发行，吾不在乎谁制订法律。”

很多次我问自己：这就是我们学校不进行财商教育的原因吗？这就是我们学校建议学生努力工作、不欠债和投资政府主办的养老金计划的原因吗？

负债是有利的

普通人认为欠债没有什么好处。对于大多数没有受过财商教育的人来说，欠债就是坏事。这也就不难理解为什么他们会听理财“专家”说的那一套：“别欠债；剪碎你的信用卡，存钱，存钱，还是存钱！”

如果一个人受过基本的财商教育，他们就会具备一些财务智慧，能够站在硬币的边缘看到另外一面，而另外一面就是：负债是好事，负债能让你致富，而且债务可能还是免税的财富。

将债务变成黄金

几个世纪以来，炼金术士们都在试图将铅变成黄金。

一千多年前，罗马政府开始将铅掺入到部分金币和银币中。这种欺诈行为加速了罗马帝国的衰亡。

1971年，当理查德·尼克松总统同意美元脱离金本位，基本上就是将债务变成黄金时，他就变成了一个当代的炼金术士。

今天，顶级商学院毕业的最优秀和最聪明的学生在为投资银行效力，比如高盛和花旗集团，它们就是

在将债务变成黄金。那些A等生大多数没有受过现实生活中的财商教育，即使经历了2007年房地产的崩溃之后，他们仍然继续将负债打包成资产出售。他们将这种负债加以包装，用漂亮的“纸”包裹起来，并且系上“丝带”，使用普通人很少使用或理解的衍生品、抵押债务证券（CDOs）和抵押担保证券（CMOs）等词汇。他们将这种负债卖给专业的投资者、养老金基金公司、保险公司和政府。购买这些衍生品的许多所谓“专业投资者”都是处于E象限的A等生雇员，而不是处于I象限的人。如果他们的购买出错，大多数人也没有什么风险，因为这跟他们“一毛钱的关系也没有”，个人不用承担任何经济责任。即使赔掉几十亿美元，他们仍旧可以领取工资、奖金和养老金福利。

沃伦·巴菲特称这种类型的衍生品为“大规模金融杀伤性武器”。今天，这个大规模杀伤性武器已经超过了1200万亿美元，它们是定时炸弹，正如我们所知道的那样，总有一天会爆炸，从而毁灭这个世界。

尽管他发出了这种警告，但沃伦·巴菲特的公司穆迪（Moody's）还在收取高额的费用，将次级贷款评定

为AAA级，这是最高级别的投资级债券。有一句谚语说得好：“母猪的耳朵做不成丝绸钱包。”在我看来，将次贷评定为AAA级相当于买了一个猪耳朵，并把它当成一个丝绸钱包卖给聪明的人。

顶级商学院毕业的A等生处于这一交易的两边，他们在购买和出售这些有毒的债务，却认为它们极其可靠。我再次问自己：这是大规模全球性愚蠢行为中一个令人吃惊的真情，还是合法腐败中的一个故事呢？

这种情况提醒人们：看到硬币的两面非常重要。

好消息是，只要这个世界是“债本位”的，知道如何利用负债的人就会更加富裕。遗憾的是，许多不知道如何利用负债的人会变得更穷。

这就是1973年富爸爸建议我参加房地产投资培训班的原因。当我问他为什么投资房地产时，他回答说：“因为如果你想致富，你就必须学会利用负债。”

正如你知道的那样，处理债务堪比处理手榴弹，必须小心翼翼。因为2007年之后，无数的人发现债务会在财务上杀死你。如果你不愿意研究和学习如何利用债务，遵从流行的“不欠债”的建议就是最好的选

择。

存钱是愚蠢的

“存钱很愚蠢，欠债才聪明”。对于大多数人来说，这听起来可能有些不可思议。只要政府还在大量印制虚假的美元，为什么要将它们存起来呢？



请记住：1971年之后，美元和债务变成了同样的东西。它们都是负债。如果政府停止印钞，并开始提高利率，那么存钱可能是明智的，也许是吧。

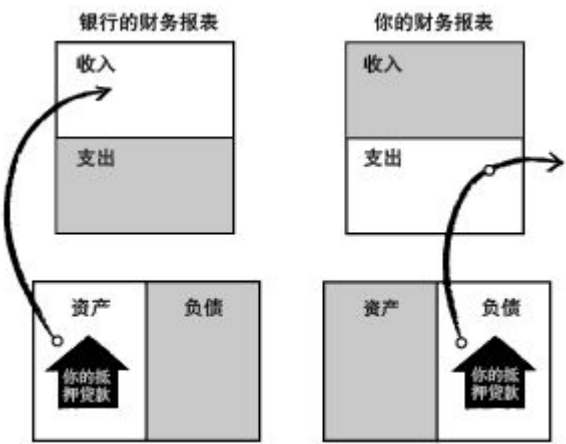
利用债务变得更穷

今天，债务就是钱。多年以来，人们都在将债务当钱用。很多人在财务上陷入困境的原因是，他们把债务当钱用于购买负债而非资产。例如，由于利用助学贷款上学、靠抵押贷款购买房屋、接受融资借款购买汽车和刷信用卡购物，导致无数的人在财务上捉襟见肘。这些是人们将负债当钱变得更穷的例子。

如果有人说“我没有钱用于投资”，那是因为他们不知道如何把负债当钱用，他们不知道如何利用负债去赚更多的钱。

债务让银行家致富

当你观察银行的财务报表时，会发现你的储蓄是银行的负债，而你的抵押贷款是银行的资产。



要知道，你能将资产与负债区分开来的方法就是问这个问题：“现金流流向何方？”

如果你要存款，银行会付给你存款利息，但利息是从银行家的钱包里掏出来的，所以，你的储蓄就是银行的负债。但是，如果你抵押贷款或进行任何形式的借款，那就要把钱装进贷款银行的钱包，所以，它

们就是银行的资产。

你会注意到银行有其激励计划，鼓励人们使用它们的信用卡。每次我在机场时，航空公司经常要求我签约领取银行的信用卡，以便我能得到奖励积分或里程数，从而忘记为此需要负债的问题。我也见过银行会因为我在它行的储蓄行为而奖励我飞行里程数。银行想要你的储蓄和活期存款账户的唯一理由是：想获得你的借款业务。

利用负债收购资产

由于美元是征税的，而债务是免税的，学习利用哪一个更有意义呢？

2007年，世界各国的银行开始大量印制钞票。他们遵循的就是《大富翁》的规则，印制了无数的电子货币，以防止债务泡沫的破灭，这个泡沫从1971年尼克松将美元变成债务就开始膨胀了。每次印制货币，税收就上升，通货膨胀造成食物和能源价格的上涨，但美元的储蓄和购买力却在下降。

随着物价的上涨和美元的贬值，这对拯救美元有

意义吗？随着美元购买力的下降，只是为了更加努力挣更多的美元而重返校园有什么意义吗？随着通货膨胀的严重，难道学会利用负债去收购那些可能会随着通货膨胀而升值并提供现金流的资产不是更有意义吗？

在我看来，学会利用负债而不是不欠债意义更大。

富爸爸的教诲

“你的负债让银行家致富。你的储蓄让银行家更穷。”

事实上，银行家并不需要你的储蓄。通过部分储备制度，银行得以印制它们自己的货币。

还记得《大富翁》的规则吗？“银行永远不会破产。如果银行的钱花光了，银行家会按照需要发行货币，随便在普通纸上写个数就行。”

我的经历

今天，我尽可能经常完全利用债务融资来购买房地产，它们是向我的钱包里装钱的资产。纸上谈兵听起来简单，但在现实当中却很困难。我花了一段时间

才建立起一份房地产投资商的业绩记录，试图向银行证明我懂得房地产和物业管理。这就是我推荐参加房地产投资培训课程的原因。当你能够利用债务增加你的现金流并变得更富裕的时候，为什么还要为工资而工作呢？

金和我从小型的一居室房产开始入手的。从失误中吸取教训，并加以研究，因此，我们变得越来越聪明，之后，将我们的所学应用到下一次投资中。一旦我们感到了自信，并且拥有几个能带来现金流的房地产投资组合时，我们就会将游戏升级，盯住小型的公寓楼。

今天，我个人的负债数以亿计，但这些负债没有让我变得更穷，而是更富，每个月都会将很多的钱装进我的钱包，它们是来自现金流的被动收入。

我知道你们中有些人会说：“欠债数亿！你只不过走运罢了。总有一天你会失去一切的。”

我会失去一切吗？肯定会。所以，我才认真地对待自己的教育。在本书前面的章节中我已经做过解释，每个象限都是一间教室。大多数人不是学习做一

名I象限的专业投资者，而是接受我们的学校和中介机构的训练，盲目地将他们用来投资的钱交给完全陌生的人，希望并祈祷他们还能把钱还给自己。这种训练几乎就是巴甫洛夫式的条件反射。我的富爸爸把我培训成了创业家，因此，我可以让钱为我工作，不用把钱交给陌生人。依我看，你们那样做才有风险。

硬币的另一面

利用负债是我不需要工作的原因之一。我不必存钱、拥有401(k)计划或依靠社会保障和联邦医疗保险来照顾我。我今天取得的局面是花时间和精力终生进行财商教育、并将所学用于实践的结果。并不是每次投资都会有意外的收获，这过程中常常是有涨有跌。我常常会从犯过的错误中吸取教训。

《富爸爸现金流》游戏是唯一教游戏者如何利用负债致富和产生收入的桌上纸牌实物游戏。正如现实生活中那样，如果在游戏中对负债使用不当，你就会很快破产。好消息是，使用游戏币和游戏债务来玩游戏你会破产，但除了时间，你真的没有损失什么。

如果父母在他们孩子的第一个学习之窗（从出生至12岁）时开始用《富爸爸现金流》游戏（少儿版）教他们，之后在12岁至24岁之间再用《富爸爸现金流》游戏（成人版）教他们，孩子们就会在离开家之前为现实生活做好更充分的准备。因此，他们的孩子也会在理财上占据主动。在这一点上，甚至大多数富家子弟都无法抢先。

我建议父母设立“家庭财商教育之夜”，至少每月一次，并使之成为一种惯例。通过玩游戏，以及在家中讨论真实生活中的理财事件，父母和子女之间的关系会更加密切，他们都会为未来世界的不确定性做好充分的准备。父母的众多责任之一就是为孩子们迎接明日之机会做好准备。

正如“学习金字塔”模型描述的那样，模拟是接下来最好的实践。在用真实的负债实际投资之前，多次玩《富爸爸现金流》游戏，你就能够学会利用负债。俗话说得好，“熟能生巧”。将一个游戏用作教育工具，不但你的孩子会建立理财的神经通路，而且你也能增进自己的财商，为孩子的财务未来理清头绪。

富爸爸的教诲

“由于所有的货币现在都是负债，所以，不管是好的一面还是坏的一面，财商教育必须包括负债的课程。”

领导人需要教育

在我看来，全球经济危机是领导能力的危机，也是非常聪明但缺乏现实世界财商教育之人的教育危机。我们的许多领导人是变成了官僚的A等生，他们很少是C等生。

我们现在的领导人正在试图利用更多的债务来解决巨大的债务问题，他们正在乞求更多的紧急救助资金，以及更多的量化宽松的货币政策（QE），即印制越来越多虚假的货币。他们将增税和增加开支当成解决问题的办法。依我看，这就是财务自杀。

许多人认为负债是问题的根源所在，但问题的产生与债务无关，而是缺乏财商教育。如果我们的领导人受过较好的财商教育，他们会知道如何利用债务让我们和我们的国家更富，而不是更穷。

今天，我认为我们正在经历世界历史上最大的金融危机，它比1929年的大萧条还要严重得多。我担心

这次的危机不会有好的结局。如果历史重演，我们可能会遭遇金融崩溃。几千年来，每一个使用欺诈手段的政府都毁掉了它承诺要拯救的经济，它们的手段就是将铅掺入金币，或者使用印钞机来解决金融危机。

这就是财商教育至关重要的原因，它能提升你的财商。如果你能看到硬币的另外一面，你和你的孩子会做好更充分的准备，从而在金钱方面做出明智的选择。当众人努力挣扎求生时，你就会因为受过财商教育而得以幸免于难。

阴谋和预言

关于金钱和投资的主题，我写过两本书：《富爸爸富人的阴谋》（*Conspiracy of the Rich*）讲述的是我们的财富如何被我们的货币制度偷走，《富爸爸财富大趋势》（*Rich Dad's Prophecy*）讲述的是我对历史上最大股市崩溃即将在未来10年内爆发的预言。

问：你在跟这个体系作对吗？

答：我没有对抗这个银行体系。我是它的学生，并利用它来追求我的利益。庞大的银行体系做了大量好事，也带来了很大的伤害。我选择利用它做好事。

问：你在建议欠债吗？

答：那要看情况而定。大多数人已经是有债在身了。每次使用货币，你就是在利用负债。每次政府印制钞票并用于救助银行、补给养老金或拯救整个国家时，我们就会在债务的泥潭里陷得更深。这一问题的答案与对无益债和有利债的理解有关，也与你在如何利用债务致富方面的财商教育水平有关。

自从1971年以来，美元已经失去了其90%的购买力。用不了多长时间，它就会失去剩下的那10%。

阅读本书，你就已经在财商教育投资方面迈出了第一步。你正在认识金钱、债务的力量和税收的力量。许多人利用负债是出于无知，并且是无意之中让他们自己、他们的家庭和国家沦为债务和税收的奴隶。

当我想到事情出现问题、并且希望有一个最好的结局时，不管是共和党还是民主党，我对这些政治领导人能否解决我们面临的问题产生怀疑。对于一个国家来说，问题太多了，远不是一个政党能够解决的。而且，我怀疑有人对这些问题的存在感到非常高兴，

或许对我们的学校即使有财商教育也少得可怜这一事实是相当的高兴。不管是有意还是无意，财商教育的缺乏已经把无数的人推向了悬崖，并让他们过着恐惧、担忧和不确定的日子。

不幸的是，我们的领导人不能让我们免于全球危机的摧残。但是，父母却能够让他们的孩子免受领导无能的伤害。因为不管你喜欢与否，债务就是新的货币。我们可以利用债务变得更穷，也可以利用它过上更富裕的生活，选择权在我们手中。

父母行动指南

教你的孩子知道债务有两种：有利的债和无益的债。

无益的债会让你变穷，而有利的债会让你致富。讨论不同的债务：信用卡欠债、你的抵押贷款、助学贷款和汽车贷款。

如果到了一定的年龄，你可以和孩子们讨论利息和利率，以及利息如何影响债务和融资成本。你的孩

子也应当知道有利的债可能是免税的，而且能够用它来致富。这意味着，你利用的有利的债越多，你挣的钱就会越多，你缴的税就会越少。

其他可以在家庭讨论的理财问题可能有：信用卡对账单上的利息、你的抵押贷款利率，以及探讨利率的新闻报道。

《富爸爸现金流》游戏是唯一教人认识债务力量的游戏。该游戏提供了这样一种机会：让你借助游戏币从利用债务的行为当中学到知识。这意味着你可以不断实战演习，犯很多的错，损失大量的钱，并且随着对债务力量的认识而变得更加聪明。

如果你的孩子在离开家时理解了债务的力量，他们也许就会永远不再陷入过多无利债务的陷阱中，甚至会利用有利的债务成为极富之人。

A flip chart on a black stand with three legs. The chart has a white sheet of paper with the text '为什么税收让富人更富？它是如何做到的？' written in black. The top of the paper is folded over.

为什么税收让富人更富？它是如何做到的？

第十三章 换个角度看 税收

每次选民要求“向富人征税”时，恰恰是穷人和中产阶级缴税更多，反而影响不到富人。税收常常被看成是除死亡之外我们无法逃脱的惩罚，或者说是法律责任。事实上，税法还有它的另外一面，它包括了一长串的税收优惠，这些优惠是政府向私营部门的人提供的，他们满足了特定的经济需求，因此可获得税收优惠。

理由陈述

美国宗教领袖和演讲家威廉·博克（William J.H. Boetcker，1873-1962）最为人所知的或许是他写的小册子《做不到的10件事》（*The Ten Cannoys*），它强调了个人的自由与责任。如下所述，其中有我加以强

调的内容：

- 劝阻节俭不能实现繁荣。
- 削弱强者不能壮大弱者。
- 推翻大人物不能帮助小人物。
- 拖垮开工资的人不能改善工薪族的生活。
- 消灭富人不能救济穷人。
- 借来的钱不能构筑可靠的保障。
- 煽动阶级仇恨不能促进手足之情。
- 不能靠超支解决困难。
- 摧毁创始性和独立性不能培养人的品格和勇气。
- 替人们做他们能做而且应当做的事不能为他们提供永久的帮助。

税收偏爱资本家

按照经济学原理，一个人能带入市场的东西有3种：

1. 劳动力；
2. 资产；

3. 资本。

大多数学生上学学的是交易他们的劳动力，A等生也不例外，他们上学是为了找到工作。很少有学生上学去学习出售或开发他们的资产，或学习出售他们的资本。

用富爸爸的术语来表述的话，出卖劳动力的人处于现金流象限的左侧，出售财产和资本的人是在现金流象限的右侧经营的人。



按照本书开篇时的讲述，每个象限的税率如下所示：



累进所得税税率应用于E象限和S象限，处于S象限的人税率最高。在E象限和S象限，你挣得越多，缴税

就越多。

在B象限和I象限，纳税比例则另当别论。I象限纳税最少。在右侧象限，你挣得越多，纳税反而越少。

区别在于，E象限和S象限的人出卖劳动力，B象限和I象限的人出售他们的资产和资本，并雇用劳动力。你可以回顾《富爸爸穷爸爸》的第一课内容“富人不为工资而工作”。

当父母对他们的孩子说：“去上学，得高分，那样你就能找到一份好工作”，父母这是在劝告他们的孩子出卖劳动力，为了工资而努力工作。

上中学时，每当我学习成绩下降，老师会威胁我说：“如果你成绩不好，你就找不到工作。”我会说：“那好，我不想找工作。”用经济学术语来说，我不打算出卖我的劳动力。

这并不是说富人不努力工作，只是他们努力工作是为了别的东西。他们努力购买资产，而资产会将更多的钱装进他们的钱包，并允许他们留下更多的收入（这要感谢更为优惠的税收政策）。

政府需要帮助

政府需要从位于右侧象限的企业或企业家那里获得帮助，因此它为B象限和I象限的人提供一系列税收优惠，以此作为激励措施。这些是合法的政府税收漏洞。

下面是我自己的简化了的个人资产负债表。

资产	负债
企业	
房地产	
纸资产	
期货	

我的经历

从1973年以来，我想方设法创建或购买资产，这是在出售资产和资本。我不想得到一份出卖劳动力的工作。

美国的税法有5 000多页专门规定了各种“漏洞”，其实它们并不是“漏洞”，它们是有意设定的税收优惠和激励计划。我会尽可能简单地描述我用过的税收“漏洞”。

我的税收很简单

- 企业：税法会因为我提供了工作岗位而给我提供税收激励。我提供的工作岗位越多，我的收入就越多，反而缴纳的税款越少。从政府的角度考虑，工作的人越多，政府收的税就会越多。

- 房地产：税法需要我提供住房。我提供的住房越多，我赚的钱就越多，缴纳的税款反而越少。

- 债务：房地产的一个优势是债务，而债务就是资本。今天，美元就是债务。如果我不再借款，经济就会放缓。因此，这就是政府希望我负债的原因，也是经济危机期间债务的利率持续降低的原因。我负债越多，我就赚钱越多，而缴税越少。

- 股票：当股票被大多数人看好时，我不投资股票。股票让少数人变得非常富有，却让很多人越来越穷。如果投资股票，你就是把钱寄托在雇员和职业经理人身上，而不是放置在创业家或者说真正的资本家手里。我选择不投资股票的主要原因仅仅是股市没有足够的税收优惠，而且对我来说风险巨大。

- 期货商品：我投资石油产品，而不是投资石

油公司的股票。我赚钱越多，缴税越少。

政府希望投资者持续生产石油主要出于以下两个原因：

1. 压低石油价格；
2. 减少对外国石油的依赖。

如果看到《富爸爸现金流》游戏的游戏板，你会注意到它有两条跑道。其中一个跑道叫作“老鼠赛跑”。在“老鼠赛跑”圈内的人投资股票、债券和共同基金。

第二条跑道是“快车道”。现实生活中，确实存在着快车道，它是富人投资的地方。在快车道上，投资者选择更高级的投资工具，比如有限合伙制（LP）和募股说明书（PPM）。这是我选择的投资去向。我占据的优势是我了解创业家，他们是真正的资本家，是公司的创建者，也是公司的经营者。当我以“合伙人”的身份投资时，创业家就会接我的电话。

如果投资股票，我可能永远都不会了解首席执行官，大多数情况下，首席执行官是雇员和职业经理

人，而不是创业家或真正的资本家。

简而言之，股票持有者投资的是公司股份。大多数上市公司拥有数百万股份，合伙人投资一定数额的公司股份。多数情况下，合伙人享受税收减免，而股东则不享有此项优惠。

税收激励有很多

税法中有很多税收激励，我列出的只是我用过的。我由此得到的教训是，税法是对资本家的激励计划，他们处于现金流象限的右侧，为大众提供工作岗位、住房。他们还利用资本（债务）生产食物和石油等必需的商品。

在我为获得税收激励而投资之前，总要听取来自税务会计和税务律师的专业建议。

富爸爸的教诲

“注册会计师和税务律师有很多，但聪明的却很少。”

谁缴税最多

税法利用较高的税收来惩罚位于现金流象限左侧

的那些人。这些纳税额最高的人如下：

- 只有一份工作的人；
- 只有一处住宅的人；
- 存钱的人；
- 拥有401（k）养老金计划的人。

这些人的一切所得通常要缴纳普通所得税。这些人的收入越多，纳税也就越多。

问：为什么人们的401（k）养老金计划会缴纳更多的税？如何看待老板根据你的贡献大小为你缴纳的那部分免税收入呢？

答：这全取决于你的观点。首先，想必老板为你缴纳的那部分钱也是你的工资。他不是在捐赠。他只是不发给你，然后，让你认为他给了你额外的钱。其次，理财规划师说“当你退休时，你的税负会减少”，乃是因为大多数人计划退休时领到的收入要比退休之前挣的工资少。如果你的收入在退休时较高，那么，你来自401（k）养老金计划的收入就会被按照较高层级的税率征税，因为401（k）的收入属于普通收入。

我在本书的前面章节中讲过，受过财商教育的人

总是想方设法将他们的普通收入转化成投资组合收入和被动收入。

安迪·坦纳（Andy Tanner）是我的朋友，也是富爸爸公司的顾问之一。他有一本非常有趣而且让你既愉悦又感到不安的书，书名叫《401（k）的乱局》（*401(k) aos*）。如果你有401（k）养老金计划，你就会想读一读。

学校中的财商教育

学校中传授的财商教育是“上学，找到工作，努力干活，存钱，买房子，不欠债和投资401（k）计划”。从税务的角度看，这是一种次级的财商教育。

如果遵循这种财商教育，你将让你的孩子终生变成税收的奴隶。他们会为资本家打工，以时间换工资，而不是变成资本家。

你孩子的税收教育

无数的人相信“劫富济贫”这一原则，这就是税收的基础，这也是罗宾汉经济学理论的基础。

当尼克松总统宣布美元脱离金本位时，有两件事情必定要发生：

1. 税收增加；
2. 通货膨胀加速。

当政府印制钞票时，他们事实上在发行政府债券、短期国库券、中期国债、长期国债和你我称之为“借条”的其他债券。所有的债券都是负债，所有的债务都要还本，并偿付一定比例的利息。

我们可以用简化的数字来举例说明。如果政府发售100万美元的债券，其年利率为10%，那么，有人就必须每年支付10万美元的利息。很多情况下，这个人不是你就是我，我们都是纳税人。

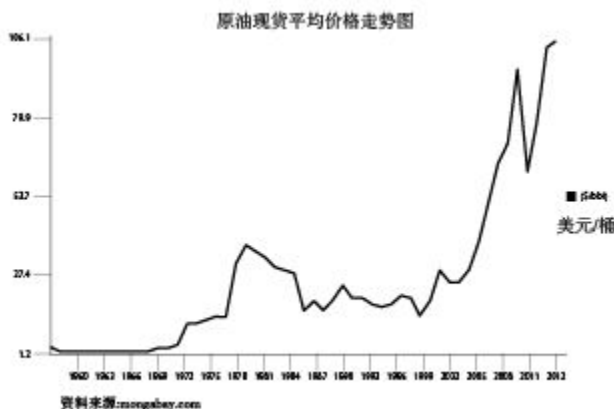
目前，美国的国债为160多亿美元，而且这一数字还在攀升。这意味着政府将获得大量的利息和大量的税收，你不必是获得诺贝尔奖的经济学家也能明白这一点。今天，逐渐增加的一部分税款正流向银行和中国等国家，因为它们是持有我们国债的债权人，期望着我们还本付息。

如果政府印制钞票，新的货币会稀释现有的金融

资产池，造成的结果是美元的购买力下降，因此，通货膨胀率就会上升。观察下面的金价图，你就会对联邦储备委员会已经印制了多少货币有一定的认识。



从石油价格中你也可以看到这种趋势。这是联邦储备委员会印制较多货币的必然结果。



奥巴马的第二个任期

很明显，奥巴马的思维框架是“向富人征税”，尤其在他第二个任期内更是如此。问题在于，他试图向富人征税越多，穷人和中产阶级就会缴税越多。

问：为什么会这样？

答：因为大多数税法盯着的是“高收入”的雇员。这就是我在前面为什么会讲一个人能出售的东西有三样：劳动力、资产和资本。

随着通货膨胀的加速，收入也在上浮。这表明低收入工人最终会挣到更多的工资，从而将他们推到越来越高的纳税等级。

虽然总统先生会取得几场胜利，但资本主义的基本原则不会改变。如果你继续扮演聪明的商人，并且像聪明的商人那样做事，那么，因为你做了合伙人，政府不但十分欢迎，而且还会因为你做到了政府无法做到的事情而向你提供税收优惠。如果你只是避税，政府就会追查你，他们就是这样干的。

富爸爸的教诲

税收是你的最大单项开支。

真正的财商教育必须包含有关税收的课程：谁纳税，以及为什么有些人会享受税收减免。

结 语

总之，政府向以下这些人提供减税优惠：

雇主——因为政府需要更多的就业岗位；

债务人——因为美元现在是债务；

房地产投资者——因为政府需要更多的住房；

商品生产者——因为我们需要食物和石油。

如果普通公民做不到政府需要私人做的事，我们就会实行由政府控制经济的经济体制。

这就是通用汽车公司生产不出一辆经济型电动汽车的原因，也是光伏组件制造商索林卓（Solyndra）无法生产太阳能电池板的原因。通用汽车公司在申请破产保护之后，政府注资500亿美元，从而持有通用汽车公司60%的股份，所以它又叫“国营汽车公司”，而曾经接受美国联邦政府5.35亿美元借款担保的索林卓最终也难逃破产的命运，其被人称为“奥巴马的情人”。

就以下问题问问你自己：为什么有些政府提供的住房是世界上最危险的住房？为什么美国邮政服务公司（U. S. Postal Service）会关门大吉？为什么联邦医

疗保险不可靠、昂贵且效率低下？为什么我们的政府会破产？为什么我们的学校不能教我们的孩子对他们的钱负责并做出明智选择所需的知识？最后一个问题问到了点子上，它正是本书的要旨所在。

再问一下自己这个问题：如果政府接管了航空公司，你会继续乘坐吗？这就是政府提供税收优惠的原因之一。

父母行动指南

教会你孩子从两个方面看待税收。

真实的情况是，税收能让某些人变穷，也能让其他人致富。

看法不同而已。税收常常被人看作是一种惩罚，也构成了一个家庭的沉重负担，因为它通常是家庭的最大单项支出。富人将税收看成是政府向企业和个人提供的激励计划，因为他们做到了政府想做或需要做的事情。某些值得政府激励的事情包括创造就业岗位与提供经济适用房，以及能源方面的创新等。

当你的孩子年龄足够大，能够理解你每年提交所得税申报表时，你就可以与他们进行与税收有关的谈话了，给他们学习的机会。要与你的孩子一起查看你的报税表复印件，给他们指出哪里记录的是“收入”和“支出”，以及逐一系列出的扣除项栏目，让他们看你的工资单或工资扣除汇总。这有利于让他们领会像社会保障这样的政府计划是如何获得供款的，以及收入是如何被征税的。也就是说，政府如何从工资总额中拿走税收，以及工资总额与扣税后实得工资之间有什么不同。

我鼓励你教你孩子了解税收这枚“硬币”的三个面，帮助他们理解三者之间的区别。



一种观点是：“木棍和石头可能会弄折我的骨头，但语言从来伤害不了我。”

另一种观点是：“语言比木棒和石头造成的伤害更大。”

第十四章 换个角度看语言

在主日学校，有一课很重要：“道成了肉身，住在我们中间。”

——约翰福音，1：14

语言变成了肉身

现实生活中，语言的确变成了肉身。每个经济阶层的人都有反映并界定其阶层的话语：富人使用富人的语言，中产阶级使用中产阶级的语言，而穷人则使用穷人的语言。这就是所谓的“你想什么就会得到什么”。同样道理，我认为我们说什么和使用什么语言亦如此。

穷人最爱说的话是“我买不起”，富人则会说“我怎样才能买得起”。简而言之，如果你想改变生活，那就改变你的语言。



钱能说话

富爸爸常说：“有钱再说话，没钱就走人。”他告诉我们：理财有它自己的专业用语，而这是学校所不教的。“如果你想成为富人，”他建议道，“花点时间学习理财术语。”

富爸爸还说过：“一提到钱，就会有很多傻瓜跑来转悠。”因为听信了大量理财傻瓜的话，无数的人陷入了经济危机。学校关心的是教师的用语，即使用动词、算术、名词、历史、化学和物理等词语的语言，而不是教孩子们理财用语。

学校教的那些词语很重要，但它们不足以让学生做好应对真实理财世界的准备。

正如阿尔伯特·爱因斯坦所说：

“傻瓜和天才之间的差别在于天才有节制。”

金融危机是由毫无节制的愚蠢行为造成的危机。

语言能伤人

有一句童谣是这样说的：“木棍和石头可能会弄折我的骨头，但语言从来伤害不了我。”

这与事实完全不符。很少有比语言对孩子未来的影响更大的了。语言具有惊人的力量。

- 语言能伤人。
- 语言能让人恢复健康。
- 语言能让人致富。
- 语言能让人变穷。
- 语言能鼓励人。
- 语言能使人气馁。
- 语言能散布谎言。
- 语言能传播真理。
- 语言能引起疼痛。

语言的力量

许多财务问题都是语言惹的祸。由于听从了低劣的财务建议，很多人陷入财务困境，而这些建议胡说八道、不靠谱，提这些建议的人却都认为他们在为客

户的切身利益着想。很多情况下，事情并非如此。

销售人员只会拣好听的说。如果客户想听到他们的钱会在共同基金中获取收益，销售人员就会说“此共同基金的年平均回报率为8%”。他们不会告诉你这样的收益只发生在市场繁荣的1970年至2000年。他们会利用支持他们推销说辞的语言和信息，忽略那些不支持的内容，同时希望客户在理财上见识不足，从而注意不到这一点。

因为把对未来的预期建立在了“股市年均收益上涨8%”之上，由此导致许多政府的养老基金处于崩溃的边缘。讨论一下这些理财上的胡说八道。因为不理解理财的语言，许多政府雇员受到了伤害。

在理财观念上还有一些其他的瞎扯淡，例如：

“你住的房子是资产。”

“多样化可以降低风险。”

“分散投资于股市、债券和共同基金，并且长期持有。”

许多人错误地认为这些话就是财商教育，可它们不是。大多数情况下，它们只是推销说辞，不过伪装

成了财商教育。当房地产经纪人对你说：“你住的房子是资产，也是你最大的投资”时，他可能是在对你说：“买下这房子吧，我需要佣金。”

如果理财规划师劝你“长期持有某项投资”，他们可能只是说：“每个月送我一张支票。我需要佣金。在你退休之前，我会收很长时间呢。”

当理财规划师建议你“投资多样化”时，他们表面上是建议你“避免更糟”，但他们其实是说：“因为我不知道哪个投资回报好，哪个投资会完蛋，你要购买不同的产品。（但是，我都会收取佣金。）”

最糟糕的是，人们认为这样就算是他们的投资多样化了，但大多不是。当普通投资者进行多元化投资时，他们倾向于在同一类的资产中进行多样化。他们会购买高成长性的共同基金、新兴市场共同基金和债券共同基金，它们全都是同类产品。从专业角度看，这并不是真的多样化投资，因为所有的投资都在共同基金这同一辆马车上。

当银行家建议你“存钱”时，他们是在说：“那样的话，我就能给你一张信用卡，可能还会同意你的住房

贷款。”请记住，银行并不靠储蓄赚钱，而是靠放贷赚钱。

理财建议与财商教育

当理财建议（销售说辞或胡说八道）与财商教育混淆的时候，理财问题也就开始暴露了。许多人认为建议和教育是一回事，但二者并不一致。

- 寻求建议表示“告诉我做什么”。
- 寻求教育表示“告诉我研究什么，如此我才能知道需要做什么”。

教育和建议之间的差别似乎很小，但小小的差别常常对一个人的人生产生重大影响。如果你受到的教育无非就是将你的钱交给理财销售人员，你就是一个客户，而不是一个受过财商教育的人。

当伯纳德·马道夫（Bernie Madoff）的宠氏骗局被揭露的时候，许多人在财务上遭受了重创。也许比赔钱更糟的是，他们受过的财商教育少得可怜。

富爸爸鼓励迈克和我用自己的钱犯无心之过。他说：“如果你犯错，你就能从失误中吸取教训。如果你

的理财顾问犯错，从你交出钱的那天开始，你就傻了。”

请告诉我“我该用我的钱干什么”

我一再被人问到这个问题：“我有1万美元，我该用它干什么？”

我的回答是：“首先我要做的是不要咋呼。不要让全天下的人都知道你有投资的钱，并且不知道拿它干什么。如果你问理财顾问用你的钱做啥，他们的回答通常如出一辙，‘把你的钱交给我’。”

员工的养老金计划

员工的养老金计划甚至更糟。当新员工被录用时，人力资源经理会递给他们一张表格，并且说道：“为你的养老金计划的供款选择一个共同基金。”

“去拉斯韦加斯，用你的钱好好玩一玩。你可能会赢，如果那样，至少你在那里还能保全你的本钱。”这样劝你的员工可能比较好。

在前面的章节中，我讲到过先锋基金公司创建者

约翰·博格，他告诫投资者：如果他们投资共同基金，投入100%，承担风险也是100%；但是，如果有收益的话，收益只有20%。共同基金会把你80%的收益拿走，其手续费和其他费用在印刷精美的手册中标得一清二楚。

最糟糕的是，即使赔钱，你也要为你的资本所得纳税，可这个资本所得你从来没有得到。怎么会发生这种事呢？比如某基金在10年前购买了XYZ公司的200万股份。在此例中，假定股票从每股10美元上涨到50美元，然后，你买进该共同基金。两天后，股市崩溃，共同基金必须出售XYZ的股份以提升生存所需的资本。你这个新股东必须对40美元的资本利得纳税，即使这部分利得你从来没有享受过或看到过，你仍然要照缴不误。

股市可以说是政府批准的庞氏骗局。先进去的人赚钱，后进去的人纳税。这就是理财顾问说“多元化投资而且长期持有”的原因。还是不靠谱。

说句公道话，只要是追求资本利得的投资，低价进高价出，这样的交易就可以看作是庞氏骗局。许多

人认为投资有风险，是因为大多数人的投资是为了资本利得。炒房地产的行家里手在房地产市场崩盘之后挣扎求生，说明他们的投资是想获得资本利得。今天，无数的人在购买黄金和白银，并且希望它们的价格会上涨。这还是以资本利得为目的的投资。

投资的博傻理论

在投资领域，有一种理论叫作“博傻理论”。不管什么时候只要投资者为资本利得而投资，他们都会等待着“更大的傻瓜”出现，希望后来的人比他们还傻，愿意掏更多的钱购买他们手中的股份、房地产或银币。我冒险再说一次：这就是大多数人认为投资有风险的原因。大多数投资者是为了资本利得而投资，当他们为此目的投资时，他们就是更大的傻瓜，却满心希望有比他们还傻的傻瓜步他们的后尘。

这就是语言非常重要的原因。在后面的章节中，我会探究为资本利得而投资（等待更大的傻瓜）和为现金流而投资之间的不同。

下金蛋的鹅

在向年轻人解释“资本利得”和“现金流”的区别时，我往往会讲到《伊索寓言》中“下金蛋的鹅”。为资本利得而投资的人是在卖鹅，而为现金流投资的人则是养育并照看好鹅，再去卖鹅的金蛋。

不无讽刺的是，卖金蛋的投资者纳税非常少，有时是零税率。吃烤鹅的话，你的纳税率就会较高。

因为大多数理财专家是销售人员，并不是真的投资者，所以说他们是卖鹅的。

由于大多数成人不知道资本利得和现金流之间的区别，他们认为投资就是买鹅和卖鹅。大多数人不知道如何为金蛋投资。投资金蛋的人保留住产品（鹅），它能产生可供销售的、稳定的产品流（金蛋）。

这就是为什么语言和学习理财术语是你孩子教育的重要组成部分。

宏伟的理财计划

当提到理财时，大多数人等着别人告诉他们要做什么，这常常让我感到吃惊。我开始相信这是因为他们在学校没有接受过财商教育，而这正是大银行和理财服务行业所希望的。你在理财上的无知是它们宏伟理财计划的一部分。

大多数人从经纪人和销售人员那里寻求建议，比如股票经纪人、房地产经纪人和保险经纪人及理财规划师，这些人获利的方式是提供理财建议，而不是提供财商教育。

因此，富爸爸经常说：“他们叫作‘经纪人’的原因是他们比你还没有钱。”

沃伦·巴菲特说：“华尔街是唯一乘坐劳斯莱斯之人咨询乘坐地铁之人的地方。”

不管你相信与否，按摩疗法要学习近两年的时间才能领到资质证书，而理财顾问只学差不多两个月的时间就能上岗。

这就是为什么我要说父母应及尽早开始给他们的孩子进行财商教育的原因。孩子需要了解理财建议和财商教育之间的不同，了解“有人告诉自己如何投

资”与“自己知道如何投资”之间的区别。

理财词汇

如果你打算在德国工作，学习德语会有帮助。如果你想当医生，你就必须学习医疗术语。如果你想踢足球，你就需要学习足球用语。当我上大学学习当船员时，我必须学习航行的术语。当我进入飞行学校时，我就开始学习飞行术语。

理财术语

富爸爸教会他的儿子和我理财的术语，当时我才9岁。我把理财的术语教给我的妻子金。因此，金和我很早就退休了，之后，我们得以继续从事提倡财商教育的工作。

金和我发明了《富爸爸现金流》游戏，如此一来，父母可以边学习边教给他们的孩子理财术语了。

好消息是，需要学习的基本理财词汇只有7个。一旦你掌握了这7个单词，你的理财词汇就会增加，你的思维就会不同，你的世界观就会改变。通过玩《富爸

爸现金流》游戏，你的孩子会学到鹅和金蛋的不同，以及资本利得和现金流的区别。仅仅理解这两对理财术语，他们就会扭转局面，从而大大增加实现一个更安全、更可靠财务未来的几率。如果他们全部学会基本的7个理财词汇（谁知道他们这一生会走到哪一步呢），他们可能永远不需要工作，即使选择一份工作可能也只是为了体验，而不是为了挣工资。他们会成为老板而不是雇员，他们会成为真正的资本家而不是职业经理人。

现实生活中的成绩单

下表是《富爸爸现金流》游戏中用到的一份财务报表。真正的《富爸爸现金流》游戏是在财务报表上玩的。你的财务报表就是你在现实生活中的成绩单，这正是信贷经理会要求你提供的东西。重复玩这个游戏，你和你的孩子就可以慢慢掌握这7个理财词汇。

理财词汇的基础是从收入、支出、资产和负债等开始的，这是财务报表的基本构成科目。

玩 家:

目标：努力实现的全工业务收入翻过三本账，从“外圆内圆”进入“独主动”。

18 益 表

[illegible]

审计师:

坐在位右側的玩家

非工资收入: _____
(非工资收入=利息+股利+房地产+企业现金流)

总收入: _____

孩子个数: _____
(游戏开始则孩子个数为0)
每个孩子食品: _____

品支出:_____

资产负债表

月現金流: _____
(銀行匯票)

资 产			负 债	
银行存款:			住房抵押贷款:	
股票 / 基金 / 存单	原数	每段成本	教育贷款:	
			购车贷款:	
			信用卡:	
			额外负债:	
房地产:	首期支付	总成本	房地产抵押贷款:	
			健康:	

如果一个人不理解其中一个或多个基本的理财术语，他们的生活就会被财务所累。例如，在今天，无数的人陷入财务困境，仅仅是因为他们被告知“你住的房子是资产”。对于大多数人来说，他们的住宅是负债。其他人陷入财务困境是因为他们被告知“找份工作”，却不理解普通收入、投资组合收入和被动收入这

三种收入之间的区别。打工的收入被视为普通收入，而且是税率最高的收入。

英语拥有100多万个单词。普通人掌握的单词量介于1万至2万之间，这意味着在与词汇量和理财术语相关的智力方面还有很大的提升空间。

理财的7个术语

好消息是，理财的7个最基本也是最重要的术语有可能是你已经熟悉的单词。它们都可以在《富爸爸现金流》游戏中学到。这些词汇如下所述。

- 收入 正如我们已经论及的那样，收入存在三种基本类型：普通收入、投资组合收入和被动收入。这个事例说明了你的理财词汇通过学习和理解基本单词就会得到提升。

- 支出 支出或负债是指要从你钱包里往外掏钱的东西。大多数人的第一大开支是税收。其他类型的支出有住宅、食物、衣服、医疗保健、教育和娱乐。

- 资产 资产是把钱装进你钱包的东西。资产基本上有四类：企业、房地产、纸资产和商品期货。

企 业

世界上许多巨富都是在B象限建立企业的人，比如史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、拉里·埃里森、理查德·布兰森和拉里·佩奇（Larry Page）。创建一个处于B象限的企业极其困难，它需要接受最高水平的财商教育。如果你成功了，那报酬简直是多到数不胜数。

B象限的企业要求创业家学会多种术语。例如，创业家可能需要会说法律、会计、工程、市场、销售、信息技术、领导力等方面的专业术语，但不必对它们非常熟练，只需要能说和理解某专业的一些重要词汇以支持他们创业成功。

大多数情况下，学校教孩子们成为专家，在越来越窄的领域学习越来越多的内容。创业家需要作通才，这意味着他们必须通晓多种专业术语。

A等生当不了好的创业家，原因在于他们习惯于与其相同或相近专业的专业人士交往。比如，教师与教师交往，而医生与其他医生交流。我的穷爸爸90%的工作时间是与教师一起度过的。我的富爸爸则花90%的时间与各类A等生一起度过，他们是银行家、会计

师、律师、建筑师、承包商和MBA。

大学毕业之后，许多A等生继续去研究生学院深造或去职业学院学习，比如医学院、法律学院或牙医学院。而在毕业之后，他们往往加入其他医生、律师或牙医所在的单位。于是，他们变得更专业，更与世隔离，更不大可能与其他专业的人进行交流。

房地产

房地产是第二大具有挑战性的资产类别。房地产是围绕着负债来做的，而负债有其自己的语言。做房地产要求具备物业管理能力和与人打交道的技巧。

房地产的最大优势在于债务和税收，不利的一点是物业管理。换言之，获得贷款容易做到，而管好物业并从中获利很难。物业管理所用的术语有所不同，大多数投资房地产的新手都在这方面碰到了麻烦。

成为职业房地产投资者的妙处在于，你的投资既能赢得资本利得，又能获得现金流，即便有税收的话也很少。（更多内容详见后面的章节。）

纸资产

纸资产是大众投资的资产类别。纸资产的优势在于业余投资者也能轻松介入，这是因为像股票、共同基金、债券和部分封闭的开放式基金（ETFs）等纸资产都是“大小可调的”，即新投资者从100美元起步和从10万美元入手同样容易。

对于纸资产投资者来说，税收优惠数量有限。例如，如果有人通过房地产投资信托基金（REIT）等纸资产投资房地产，他们会丧失真实房地产投资者享有的税收和债务优惠。通过部分封闭的开放式基金投资商品期货情况也是如此。

如果你了解富爸爸公司，你就知道我们是不卖投资产品的。在市场上，你会发现许多销售理财计划的经营商，但这些理财计划常常是培训你使用他们的理财服务和购买他们的理财产品。换句话说，很有可能他们的理财计划只不过是一些伪装的销售说辞，或叫“潜在客户挖掘”。

推销说辞并没有什么错。这就是资本主义，我拥护资本主义。在真正的资本主义环境下，警告的话是“买主自慎”，意思就是“购买者自己要当心，货物售

出，概不退还”之类。用它来说明“财商教育比理财建议更重要”可谓是一针见血。真正的教育应当让你对周围的世界认识得更透彻。

商品期货

商品期货是生活必需品。此类商品包括石油、煤炭、黄金、白银和食物，而食物又包括玉米、大豆和猪肉等。每种商品都有其自身的一套术语。

交易石油和食物等商品期货可享受很大的税收优惠。

只要政府还在印制货币，我就会储存金银而不是储存虚假的货币。

哪类资产最适合你

简而言之，如果你想成为企业家，那前面两类资产（企业和房地产）可能最适合你。成为这两类资产的专业人士会给你带来大量的真实生活体验。这些资产类别要求极好的财商教育、应变能力和奉献精神。

如果你不想当企业家，那么，纸资产和商品期货

可能比较适合你。

对于创业技能有限的人来说，投资纸资产和像黄金、白银这样的商品期货特别适合。用理财术语来说，纸资产和黄金、白银有着良好的“流动性”。这意味着它们的买卖可以在全世界范围内每天不停地通过电子设备瞬间完成。

你不必具备良好的人际关系就能投资纸资产或金银。因为纸资产和金银等商品期货的投资技巧与课堂训练相似，许多A等生在这两类资产交易方面会有不错的业绩。你可以坐在电脑屏幕前与世界各地做交易，而不必与其他人进行互动。除了领导力和人际交往能力之外，创业家还需具备其他技能。

- 负债 简单地说，负债是从你的钱包里定期向外掏钱的东西，比如房贷、车贷、教育贷款、信用卡欠债等。大多数人获得的是让他们花钱的负债。

《富爸爸现金流》游戏的目标是教会你获得能让你挣钱的负债。

例如，当我购买一处用来租赁的物业时，像税收、维修和房款等负债是用租户缴纳的租赁费来支付

的。利润会流向我这个投资者，但前提是，我必须是一个称职的企业家。

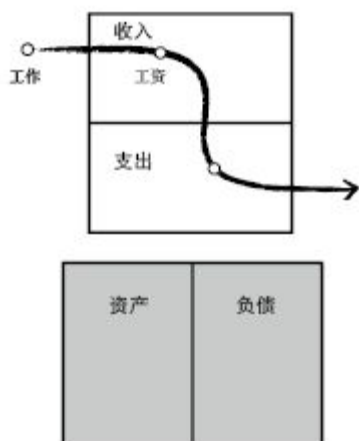
- 借款 借款可以是负债，也可以是资产。如果我以5%的利息借给某人10美元，这个借款就是我的资产、借款人的负债。

在我看来，只有《富爸爸现金流》游戏是教你使用借款和其他财务杠杆的游戏。其他杠杆包括期权、看涨期权、看跌期权和跨式期权组合（straddle）等。学会利用借款或期权致富是一种不可思议的压倒性竞争优势。

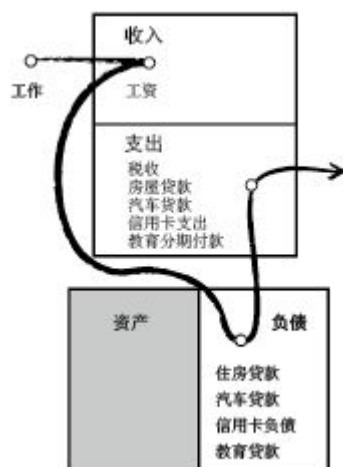
- 现金流 按照富爸爸的说法，“现金”和“流”是所有理财词汇中最重要的两个词。在学会从财务报表中看到现金的流动之前，你难以分辨“资产”和“负债”及“支出”和“收入”。

我使用了以下简单的图表，以便让读者能够看到现金的流动，所以，我认为《富爸爸穷爸爸》是成功的。

穷人的现金流模式：



中产阶级的现金流模式：



富人的现金流模式：



• 资本利得 当资产增值时，资本利得就会产生。例如，如果你以10美元购进一只股票，而以15美元卖出，那每股的资本利得就是5美元，如果对这部分收入征税，则执行资本利得税率。

该交易看上去如下所示：

\$15.00	每股售价
- \$10.00	每股较低的买价
\$5.00	资本利得利润
- \$0.75	较低的资本利得税，平均为15%
- \$0.18	较低的附加税——3.5%的奥巴马医改税
\$4.07	实际净现金流

如果交易100股，那你的资本利得将是500美元，税负大约是100美元（92.50美元），或者说税负差不多是你所获利润的1/5。

\$1,500	每股售价
- \$1,000	每股较低的买价
\$500	资本利得利润
- \$75	较低的资本利得税，平均为15%
- \$17.50	较低的附加税——3.5%的奥巴马医改税
\$407.50	实际净现金流

回顾一下：投资资本利得是在买鹅和卖鹅。

投资现金流是投资能下金蛋的鹅，然后再卖金蛋。

钱能开口说话

如果你能理解钱对你说的话，你的财商就会提升。

“欠债”这个词既好也不好。如果有人欠你钱，那是好事。如果你欠别人钱，并且还不上，那就是坏事。看到一个问题的两面会增进你的财商。

弗朗西斯·斯科特·菲茨杰拉德说得好：

“大脑同时包容两种对立的观念却仍能正常思维，此种能力是判断顶级智慧的标准。”

庞大国债的困境

2000年，美国国债达到55亿美元。到2013年，这

个数字增长到165亿美元。接下来的国债会是多少，200亿美元吗？

为了让你对10亿美元有个概念，不妨想象一下这事：如果你从2000多年前开始每天花100万美元，你仍然花不完10亿美元。再举另外一个例子说明10亿美元代表着什么：如果从现在开始每秒花1美元，你需要用3.1万年才能花完10亿美元。

美国政府累积的国债已经超过165亿美元，据预测这一数字在未来几年里要达到200亿美元。不出预料，这些债务需要你们的孩子来背负。依我看，这种状况说明了华盛顿的领导人“顶级智慧”的水平如何。

你孩子的未来

请将理财的7个基本词汇与传统教育的7个基本词汇加以比较。

学历教育的词汇	财商教育的词汇
---------	---------

上学	收入
----	----

找工作	支出
-----	----

努力工作	资产
------	----

存钱 负债

不欠债 借款

买住房 现金流

为养老金计划供款 资本利得

假定目前有4个800磅的大猩猩面对着孩子们，哪种孩子过上好日子的机会更大呢？是只知道学校教怎么做就怎么做的孩子，还是另外掌握了理财术语的孩子？

富爸爸的教诲

富爸爸说：“就像太阳是太阳系的中心一样，财务报表是理财世界的中心。”

他还说过：“如果父亲的财务报表不漂亮，那整个家庭会受苦。如果企业的财务报表不漂亮，雇员就会受苦。而若一个国家的财务报表不漂亮，所有的公民就会受苦。”

爱因斯坦对学生说的话

正如爱因斯坦所说：

“教育就是当一个人把在学校所学全部忘光之后剩下的东西。”

对很多人来说，教育就是“一只耳朵进，另一只耳朵出”，只不过换了一种说法而已。

我研究了3年的微积分。现实生活中我从来没有用到过微积分，也不知道如何用微积分来解决当今的任何问题。

大多数学生毕业离校时会心怀这样的计划：“我会找一份福利好的高薪工作，存钱，节俭度日，买一套房子，不欠债，并且投资我的养老金计划。”当他们遭遇800磅的大猩猩时，这些话就变成了肉身，变成了真实的存在。

如果你的孩子完全理解了7个基本理财词汇的定义，他们就为自己打下了一个坚实的基础，据此他们的理财词汇量就会增加。要知道，词汇是财商的基础。

语言变成了肉身

当孩子们玩《富爸爸现金流》游戏时，他们明白游戏中会用到他们的身体、大脑和情感。每次买进或

卖出，他们会在心理上、生理上和情绪上将7个基本的理财词汇转变成肉身。

这就像是骑自行车：一旦你学会骑了，你就永远会骑。对于理财关键词汇的基本理解也是如此。

词汇、定义和关系

在玩《富爸爸现金流》游戏时，玩游戏的人不只学习词汇的定义，还会学到词汇之间的关系。例如，如果购买资产，购买之人会立即看到资产增加了他们的收入。如果他们购买负债，他们会看到收入在减少。理解词汇和交易之间的关系要比简单地记住定义更有力量。

今天，美国、日本、英国和法国的财务报表重病缠身，经济肿瘤已经扩散。让你和你的家人免得这种致死疾病的最佳方式就是拥有健康的个人财务报表。

父母行动指南

讨论语言的力量，以及为什么我们的语言非常重

要。

富爸爸禁止他儿子和我说“我买不起”。富爸爸说：“穷人说‘我买不起’的次数比富人多。”而在我家里，我时常能听到“我买不起”这句话。

语言具有力量，它可以让人信心倍增，也能让人垂头丧气。它们能激励人，也能蹂躏和摧残人。语言具有不可思议的魔力，我们有能力选择自己所使用的语言。

扩充你孩子与理财相关的词汇可以在他们年轻的时候开始，并贯穿他们的一生。在你玩介绍资产、负债、现金流、资本利得等新词汇的游戏时，要花时间找出它们的定义，并弄懂它们的意思。鼓励你的孩子在日常对话中使用这些新词汇。

随着年龄的增长，手边要常备一本理财词典，每天选择一个词语，查看它的解释，讨论定义，并在每天的对话中至少使用3次。

随着岁月的流逝，理财术语会变成你家庭用词的一部分。

问：上帝爱谁
更多一些？

答：富人，中产
阶级，还是穷人？

第十五章 换个角度看上帝和金钱

穆斯林真主穆罕默德说的这句话让我驻足，引我思考：

“一个人的真正价值体现在他为这个世界做的好事。”

我认为，无论我们用上帝赋予的才能和天赋做不好事，上帝都在看着我们在做什么。因此，上帝爱谁更多一些呢？最有可能爱的是那些把天赋（才能、时间或财富）与世人分享的人。

理由陈述

《圣经》讲了很多有关金钱、财富、借钱、债主、慷慨和贪婪的故事。事实上，据说《圣经》中涉及金钱的章节比讲述其他内容的章节都要多。

《圣经》中与人产生共鸣的章节很多都涉及人们处于硬币的哪一面，以及他们如何看待自己和世界的内容。

- 穷人倾向于倾听讲述金钱是罪恶的章节。
- 中产阶级倾向于信奉对于拥有的金钱要感到满足和感激的章节。
- 富人倾向于相信上帝如何奖赏富人而惩罚穷人的章节。

《圣经》中涉及穷人的章节

浮现在我脑海中的几个章节：

耶稣回答：“如果你想达到十全十美的地步，那么去卖掉你所有的财产，把钱分给穷人，这样你在天国里就会有财富了，然后你来跟随我。”

年轻人听了这话，就垂头丧气地走了，因为他有很多钱。

耶稣对他的门徒们说：“我实话告诉你们吧，富人要进天国实在太难了，我告诉你们，

富人进天国比骆驼穿过针眼还要难。”

——马太福音，19：21 - 26

你们这些富人，听着，你们要为就要降临到你们身上的苦难痛哭、悲伤。你们的财富已腐烂，你们的衣物也已经被虫蛀。你们的金、银生满了锈。那锈就是指控你们的证据，它将像火一样吞噬你们的身体。你们是在末日里积蓄财富，人们在你们的地里工作，但是你们却不付给他们报酬。那些为你们收庄稼的人在呼喊着控告你们。现在，万能的主已听到了他们的呼声。你们在地上过着奢侈淫逸、纵情享乐的生活，你们就像牲畜一样养肥了自己，为屠宰的日子做好了准备。你们给无辜的人定罪，并杀害他们，他们也没有反抗你们。

——雅各书，5：1 - 6

《圣经》中涉及中产阶级的章节

只要他们顺从他，侍奉他，他们就能安享天年，欢度余生。

——约伯记，36：11

敬畏主使人生活安宁，高枕无忧。

——箴言，19：23

《圣经》中涉及富人的章节

愚人有钱又有什么用？难道无知的人能用
钱买来智慧？

——箴言，17：16

银币的寓意

注意：一袋银币是一大笔钱，今天它可能值10万美元或者更多。

天国就像是一个要离家旅行的人，他叫来他的奴仆，让他们看管他的财产。他根据各人的能力，按比例把财产分给他们管理。他给第一个奴仆5袋银币，给第二个奴仆2袋，给第三个奴仆1袋，然后出门了。

得到5袋银币的奴仆立刻着手工作，用这5袋银币赚回了5袋银币。

同样，得到2袋银币的奴仆也赚回了2袋银币。

但是，得到1袋银币的奴仆出去在地上挖了个坑，把主人的钱藏了进去。

过了很长一段时间，主人回来了，跟他们对账。得到5袋银币的奴仆走到主人面前，多交上5袋银币。他说：“主人，你让我管理5袋银

币，我用它们赚回了5袋银币。”

主人对他说：“干得好，你是个值得信赖的好奴仆。你在小事情上赢得了信赖，我会让你管理更多的事情，进来和我一起分享快乐吧。”

得了2袋银币的奴仆走过来，说：“主人，你让我看管2袋银币，我用它们赚回了2袋银币。”

主人对他说：“干得好，你是个值得信赖的好奴仆！你在小事情上赢得了信赖，我会让你管理更多的事情，进来和我一起分享快乐吧。”

得了1袋银币的奴仆走过来说：“我知道你是个苛刻的人，你要在没有栽种过的地里收获，在没有播种过的田里收庄稼，我害怕，所以我找了个地方，把你的银币埋在那里。这就是你给我的那袋钱。”

主人对他说：“你这个懒惰的恶奴！你知道我在没有栽种过的地里收获，在没有播种过

的田里收庄稼，那么，你就该把我的钱放在放债人的手里，这样在我回来的时候，至少还能得到我的钱生出的利息！你把这袋钱拿走，交给那个掌管10袋银币的奴仆。只有充分利用手中一切的人，才能得到更多的东西，甚至得到比他所需要的还要多。如果不充分利用自己所有的人，就会失去一切。你们把这个没用的奴仆赶到外面的黑暗里去。在那里，人们都将切齿痛哭。”

——马太福音，25：14 - 30

问 题

哪节内容与你最能产生共鸣，是有关富人、穷人还是中产阶级的那节？

我的经历

虽然我并非虔诚的宗教徒，但我的精神教育和宗教教育给我很大的帮助。当我在个人生活、战争和企

业处于非常困难的时期，这种教育让我存活下去并引导我前进。

当我在本章中提到“上帝”时，我并不是指某种特定的宗教意义上的“上帝”（God）。我指的是神灵，而不是人类。我信仰精神上的上帝。我把“GOD”取意为“大家共同的导师”（General Overall Director）的英文首字母缩写词。

我喜欢史蒂夫·乔布斯说过的一句话：

“有很多门可以进入天堂。”

我也喜欢马克·吐温说过的一句话：

“我不喜欢就天堂和地狱表明我的态度，要知道，我在这两个地方都有朋友。”

我还特别喜欢乔尔·欧斯汀（Joel Osteen）牧师的评论：

“我打算让上帝裁决谁去天堂、谁下地狱。”

我也支持个人宗教自由，包括不信仰上帝的自由。我不喜欢人们将他们的宗教强加于我，而且我也不打算将我的信仰强加于你。

小镇的新牧师

我的宗教教育是在我10岁时开始的，当时一位新牧师来到我们的镇子。他来自得克萨斯州，是一位清秀的年轻单身汉。他穿着牛仔靴和牛仔裤，常常斜背着他的吉他，随时准备弹奏和唱歌。演讲时，他讲授生活经验，而不是宣讲地狱和诅咒。

小孩子喜欢他，他就像是花衣魔笛手。后来城里的年轻人开始走进教堂，而不是被父母拉着去。

虔诚但观点老派的社区信徒感到了不安，后来不到18个月新牧师就离开了镇子。在此期间，我人生中第一次有了去教堂的期待。我学到了很多关于上帝、金钱、宗教信仰和精神的知识。

伊卡博德牧师到来

这个年轻的牧师被“伊卡博德牧师”取代。孩子们以华盛顿·欧文（Washington Irving）短篇小说中的伊卡博德·克莱恩（Ichabod Crane）给他取了这个名字。欧文的小说为《睡谷的传说》（*The legend of the Sleepy Hollow*），该书于1820年出版。

“伊卡博德牧师”又高又瘦，鼻子尖尖的。小孩子感觉他才智平庸，只会不断地宣讲天谴。虽然他瘦得皮包骨头，但胃口很大，和小说“睡谷”中的伊卡博德别提有多像了。

自从他家搬来后，教堂似乎每周都有百味餐。我们小孩子认为他举办百味餐是因为他想占便宜，他想用这种方式养活他家的那6个孩子，填饱他那食量惊人的肚皮，以证明信众的慷慨。

他的布道常常会讲到金钱、贪婪、富人、穷人的仁慈等。他经常引用《圣经》中的这两句话：

“富人进天国比骆驼穿过针眼还要难。”

“贪图钱财是万恶之源。”

精神教育与宗教教育

不久我们的孩子就会明白精神教育和宗教教育的不同。

“伊卡博德牧师”传授的是令人畏惧的宗教教育。他是一个教条主义者，属于不对就错、非好即坏的思维方式。在他眼中，生活不是黑的就是白的，没有灰色地带。他对其他宗教不太容忍，相对于年轻牧师，他的演讲更强势。

同样的宗教，不同的启示

- 年轻牧师谈的是对上帝的爱，而伊卡博德牧师谈的是对上帝的畏惧。
- 年轻牧师把钱当作慷慨的结果来谈论，而伊卡博德牧师把钱当作贪婪的结果来谈论。
- 年轻牧师谈论的是我们内心的上帝，而伊卡博德牧师谈论的是我们之外的上帝。

认识宗教这枚硬币的两面是一种了不起的教育。6

个月之后，我不再去伊卡博德牧师的教堂，我不喜欢他对宗教的理解，开始寻找新的精神导师。

精神教育

年轻牧师更注重精神教育而不是宗教教育，除了教我们《圣经》和耶稣之外，他还花时间教我们认识每个人内心的精神力量。

他常说：“我们有能力在地球之上创建我们自己的天堂或地狱。”我不知道这是否真实，但这是一种有用的信仰。他还让我们知道“上帝已经把这种力量给了我们，能否发现并使用这种力量取决于我们自己”。

宣讲我们内心的上帝确实让一些虔诚而传统的社区信徒心烦意乱，这就是年轻牧师在这里没有待长的原因之一。我不知道为什么这会让他们感到困惑，但事实如此。

在越南，我多次目睹了年轻牧师谈到的我们内心的精神力量。正如一位朋友说的那样：“我能活到今天全是因为死人在不断地战斗。”

我们很多次将枪炮和火箭弹从武装直升机上拆

掉，使之变成一个救护直升机。我们所做的是救命的事，但它比杀生更加危险，也更需要勇气。正如机长所说：“当我们关心别人胜过关心自己时才会做到最好。”

在企业

我继续在企业中应用年轻牧师的教诲，要不是他讲的那些，在从现金流象限E-S向B-I跨越的过程中我可能不会幸存下来。为了金钱，很多邪恶的、贪婪的和不顾死活的人什么事都能干得出来。就像是为了30个银币就背叛耶稣的信徒一样，这个世界到处充斥着现代的犹大。说不定你这一生就会碰到一两个犹大。

富爸爸的教诲

富爸爸常说：“我认为上帝不在乎你是富人还是穷人，无论如何上帝都会爱你。但是，如果你想致富，那就小心选择你的教堂和你的牧师。”

现代犹大

当《富爸爸穷爸爸》成为世界畅销书之后，我的生活发生了改变。随着名声和金钱滚滚而来，来自朋

友、企业合伙人和现代犹太的诉讼也是纷至沓来。这就是《富爸爸穷爸爸》的第五章（第四课）叫作“税收的历史和公司的力量”的原因，如果你是个富人或者想成为富人，这一章非常重要，需要好好读读。第四课讲的是富人通过叫作“法人实体”的保护性载体来规避犹太，保护自己的利益。

我的穷爸爸说：“我的住房和我的汽车都在我的名下。”我的富爸爸常说：“我不想自己名下有任何东西。”他把他的财富保存在法人实体之下，而这个法人实体则使他免受朋友、合伙人和犹太的官司缠身。

《富爸爸如何创办自己的公司》（*Run Your Own Corporation*）的作者是我的朋友、律师兼富爸爸公司的顾问加勒特·萨顿（Garrett Sutton），在这本书中他更加详细地讲述了富人如何使自己免受现代犹太伤害的做法。

致富之后并不表示你的麻烦到头了，我说这一点是想给诸位提个醒。新的问题会以各种方式层出不穷。走法律程序和为你自己、你的公司和你的钱辩护简直是现代地狱。

俗话说得好：“如果正在穿越地狱，那就继续走下去。”

无数人陷入困境

2007年房地产危机爆发之后，无数人的个人财务陷入了地狱般的境地。很多人困在了里面，而不是继续走下去。为此，他们归咎于富人。

在助学贷款和低薪工作的压力下，许多年轻人也陷入了财务困境。如果他们个人不做出改变，即使受过高等教育，也会终其一生无法脱困。

阿尔伯特·爱因斯坦说过下面充满智慧的话：

“想象力比知识更重要。知识仅限于我们现在已知和理解的东西，而想象力则包罗未来所能知道和理解的万事万物。”

闯地狱的课程

回首往事，我意识到我需要4种不同的教育才能熬过这个人间地狱。它们是：

- 1.大学教育；

- 2.职业教育；
- 3.财商教育；
- 4.精神教育。

父母行动指南

讨论宗教和信仰在你家庭中起到的作用，以及你的信仰如何影响你对金钱的看法。

在宗教信仰领域，我们会发现很多有影响力的课程。不管你信仰上帝或是信奉其他宗教，这些参考和课程可以向你展示有关金钱及其在我们生活中发挥作用的其他观点。

要考虑讨论与上帝和金钱相关的慷慨。与你的孩子一起讨论选择，以及如何选择将你赚来的每一块钱用于开支、投资或缴付什一税(什一税源起于旧约时代，它是由欧洲基督教会向居民征收的一种主要用于神职人员薪俸和教堂日常经费以及赈济的宗教捐税，这种捐税要求信徒要按照教会当局的规定或法律的要求，捐纳本人收入的十分之一供宗教事业之用。由征收什一税而建立的制度亦称什一税制，简称什一税。——编者注)。讨论诚实和正直的概念，以及你

的宗教信仰。讨论诚实和正直是因为它们与生活和商业交易有关。与你的孩子讨论精神财富以及回报的重要性。



1. 银行；
2. 证券交易所；
3. 保险公司；
4. 政府税务部门；
5. 养老基金。

它们的真正目的是什么？

第三部分 确立你孩子的 的压倒性竞争优势

引言

财商教育好处多多。作为父母，你在家中进行的财商教育会给你孩子的生活带来以下3种压倒性竞争优势：

1. 赚到更多的钱；
2. 让更多的钱留在自己手中；
3. 让更多的钱免遭损失。

合法掠夺

19世纪50年代，法国政治经济学家弗雷德里克·巴斯夏（Frederic Bastiat）指出：

“每个人都想让国家负担他们的生活费用，却忘记了国家需由每个人掏钱才会维持下去。”

巴斯夏还指出：特权阶级将政府用于“合法掠夺”。今天，众所周知的“政治分肥、军方订单、投资大而作用小的建设”等已经成为富人合法掠夺的代名词。富人对国家法律的制定具有一定的影响力，这就不难理解为什么存在很多向总统、参议员和众议员提供“特殊交易”以满足他们特殊需要的游说者了。

从银行到制药公司，从农业集团到石油公司，这些规模最大的公司有能力影响法律，而且全都打着帮助人民的旗号。美国的401（k）养老金计划和罗斯个人退休金账户就是“合法掠夺”的例证。在我看来，这就是学校不开设理财课程的原因。

学校唯一同意的财商教育似乎是教孩子们“存钱并投资包含了股票、债券和共同基金在内的401（k）计划”。这等于在指导人们将金钱直接送进世界上最富银行和最富之人的金库里去。但我并不是说这就不好。站在一个能够看到硬币两面的位置，我能看到事情的全部。当现金流进大型投资银行时，我和我的合伙人就可以从中借钱，从而投资我们的个人项目，比如公寓和油井。

巴斯夏说过，富人的合法掠夺激起了下层阶级的反抗，并利用社会主义式的合法掠夺来向富人以牙还牙。社会保障、食物券、福利、联邦医疗保险及现在的奥巴马医改都是社会主义式的合法掠夺。正是大公司的合法掠夺才造成了工会的出现。今天，最大的工会成员不再是工厂的工人，而是未组成工会的政府雇员。美国最大的工会是教师工会，包括美国全国教育协会（NEA）。这个组织并不关注你孩子的教育，而是关注赚更多的钱来为华盛顿的游说者支付费用。

巴斯夏劝告资本主义者和社会主义者要停止所有的合法掠夺。像大多数学者一样，他生活在一个空想的世界和一个理想的国度。实际上，他做出了预言，如果被不正当地利用的话，任何集团的合法掠夺都会掉转矛头、请君入瓮，转而攻击它原先保护的集团。

换句话说，当资本主义利用合法掠夺来让自己更加富裕时，他们会失败。这就是华尔街的雷曼兄弟等大银行及房利美和房地美等许多由政府资金支持的企业会陷入困境，并且不得被政府接管的原因。你可能还记得，这种接管是发生在执行官们（职业经理

人) 侵吞了数以亿计的工资和奖金之后的事。

这种社会主义的掠夺体现为社会保障、联邦医疗保险和政府养老金，正是它们造成这些政府计划走向了破产。

老百姓被夹在这些合法掠夺的“巨兽”之间，他们没有政府和大型现金池作为保护。

当沃尔玛、家得宝 (Home Depot) 等大型公司来到小镇后，许多小的家庭企业就会倒闭。受过世界顶级商学院培训的职业经理人管理着这些大公司，它们取代了在美国和世界各地的小城里生意兴隆的“夫妻店”。我们再也感受不到原来家庭经营店铺的温暖，取而代之的是冷冰冰的经营管理。我们感受到的是“所有人都是利己主义者”，而不是“我们在这里一起生活”。这些公司巨头创造了新的一类工人阶层，即有工作的穷人，而不是创造了高薪的工作，工资不增反降。工资降得越多，就会有更多的人依靠政府的资金和医疗支持才能存活。

俗话说：“当大象打架时，小动物们就会受到践踏。”

如果你没有接受过财商教育，不管工作多努力或者工作时间有多长，你多半会受到践踏。

铁路与石油

在19世纪70年代经济大萧条期间，宾夕法尼亚铁路公司的拥有者汤姆·斯科特（Tom Scott）开始在宾夕法尼亚州铺设自己的石油管道。这让约翰·洛克菲勒（John D. Rockefeller）感觉不爽，因为他垄断了石油管道。洛克菲勒关闭了他在匹兹堡开设的一家炼油厂，以此作为报复。结果让斯科特损失巨大。

斯科特和洛克菲勒都赔了钱，但双方的工人也有损失，他们丢掉了工作。

斯科特解雇了工人，并大幅降低剩余工人的工资。出于报复，愤怒的工人将他的铁路车库付之一炬，斯科特的企业帝国摇摇欲坠。随着更多的工人和家庭生活拮据，19世纪70年代的大萧条进一步恶化。

今天，自由贸易协定成功地将美国大量的工作岗位送到了国外，估计有250万个之多，这些国家可能有、也可能没有劳动法、最低工资标准、健康福利和

工人补偿法。

沃尔玛、通用电器、微软和苹果等公司成为赢家。

输的一方是美国工人，他们没有多少选择，只能在沃尔玛或亚马逊购物，购买通用电器和微软的低价产品。苹果公司则使用自己的商店和其他零售商销售其产品。

这就是你孩子的财商教育在今天变得更加重要的原因。

这就是大多数美国父母希望他们年轻的孩子考个好分数，从而在某个大型公司找到工作或者当律师、医生的原因。

即便他们找到了E象限中的高薪工作，或者成为S象限中高收入的专业人士，如果缺乏财商教育，他们一生赚到的一大部分钱很有可能会通过合法的掠夺被人取走。

随着全球经济的恶化，合法掠夺只会增加。我们的法院积压着大量诉讼，人们在起诉其他人，主张他们享有更多工资的权利。涉毒犯罪和暴力、绑架和入

室抢劫已经成为当今的生活现实，但这并不是人们的本意。对很多人来说，犯罪生活似乎是他们唯一的选择。白领犯罪也呈上升趋势，白领犯罪让我损失的钱比我在大街上遭人抢劫而损失的要多得多。

2012年的总统选举就是“合法掠夺”仍然大行于世的表现。一方面是富人要求削减社会事业的开支，并且维持国防开支不动；另一方面是穷人要求政府投入更多的钱用于失业救济、联邦医疗保险和社会保障。

正如巴斯夏所说，两个方面都存在合法掠夺。我再重复一次他说的话：

“每个人都想让国家负担他们的生活费用，却忘记了国家需由每个人掏钱才会维持下去。”

换句话说，我们不再是资本主义。今天，我们更像是社会主义国家，依靠政府来满足我们个人的生活所需。

正如前英国首相玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）所说：

“一般来说，社会主义政府会造成金融混乱。他们总是花光其他人的钱。这是他们的一

个鲜明特征。”

本书的第三部分集中讲述让你孩子具备压倒性竞争优势的重要性，以及如何具备这些优势。财商教育是你和孩子遭遇大象打架时最好的自卫武器。



谁想成为百万
富翁?

第十六章 财商教育造就的10个压倒性竞争优势

通过回顾财商教育的10个压倒性竞争优势，以及它们如何影响你孩子的生活，本章将对前两个部分加以总结。重温这10个压倒性竞争优势会为你理解本书第四部分中的“成为美联储”做好充分的准备。

理由陈述

我称之为“压倒性竞争优势”的东西是你通过财商教育获得的竞争优势。作为父母，这些理财课程你也可以应用，并能从中受益。你在自己家安排家人之间进行的终身学习会让你的孩子终生受益，并让他们过上富裕的生活。

压倒性竞争优势一：改变金钱和生活的能力

如你现在所知，收入分3类。它们是：

- 普通收入；
- 投资组合收入；
- 被动收入。

大多数人毕业之后找到工作赚的是普通收入，它是3种收入中税率最高的。

当一个人将钱存成活期存款、定期存款或存入401（k）账户时，他就是在为普通收入工作。将普通收入转变成投资组合收入或被动收入则需要财商。

简单地回顾一下大多数人典型的收入模式：

- 穷人为普通收入工作。
- 中产阶级主要为投资组合收入工作。

这包括资本利得，以及在住房、股市和养老金账户投资上的增值所得。

- 富人为被动收入工作。

这意味着不管他们工作与否都有现金流入。

小时候，我经常看电视剧《贝弗利山的土豪》（*The Beverly Hillbillies*）。该情景喜剧讲的是一个穷人打兔子时发现了石油。“黑金”（即石油）让他们成

为暴发户，于是全家搬到了贝弗利山，并且学习适应富人及其令人羡慕的生活方式。

拥有被动收入类似于在你家的后院钻探到了石油。就像石油（或资产）不断流出一样，金钱会滚滚而来。钻到的油井越多，石油或现金流就会更多地装进你的钱包。

我喜欢将“下金蛋的鹅”这个故事解释成讲述投资组合收入和被动收入的童话。如果你把鹅吃掉，那你就吃掉了投资组合收入，即资本利得；如果你养着鹅，你就会得到越来越多的金蛋或被动收入，表现为现金流的流入。

问：为什么知道如何转变收入形式很重要？

答：因为1971年之后，货币不再由黄金作为担保。今天世界各地的中央银行正在印制大量的钞票，这意味着你的收入会越来越贬值。

有能力转变你的收入形式，表明你更有能力跟上你所赚收入的贬值速度。

当年轻人学会转变他们的收入形式后，他们的生活就会从穷人的方式转变成中产阶级直至转变成富人

的方式。他们可能会在头脑中钻探石油，而不是为工资而工作。这正是史蒂夫·乔布斯、沃尔特·迪士尼和托马斯·爱迪生做的事。

单词教育产生自单词的演绎。演绎意味着引导，而不是灌输。遗憾的是，我们的教育体制对挖掘孩子的理财天赋不感兴趣。他们想把更多的东西塞进你孩子的大脑，在大多数情况下，这些“材料”预先就确定了你孩子将来的生活就是当雇员。

压倒性竞争优势二：更加慷慨的能力

这个世界存在太多的贪婪，其主要原因可以在马斯洛的需求层次论的第二层次“安全”中找到。

如果受过坚实的财商教育，你的孩子就有更大的机会抵达马斯洛的第五层次“自我实现”。达到“自我实现”之后，孩子会变得更加慷慨，给予大于索取。

只要他们在第二层次上感到财务上不安全或不确定，孩子仍旧贫困，通常这会导致贪婪。

富爸爸的教诲

今天，通过印制更多的货币，政府积极地降低他们货币的购买力。政府希望在他们国家生产的产品不会很贵。如果工资增长，而货币仍然保持坚挺，产品在国际市

场上的价格就会昂贵，相应地出口就会放缓。

较低的工资意味着我们可以出口更多的产品，从而让更多的工人保持就业。日子较穷但不会失业。

这就是你的孩子需要知道如何将他们的收入，特别是普通收入转变为投资组合收入或被动收入的原因。

猫王

当我还是小孩子时，美国著名摇滚明星埃维斯·普里斯利（Elvis Presley）几则慷慨的故事登上了新闻。其中一个故事说的是，一位女士羡慕他佩戴的宝石，于是，他微笑着摘下他的戒指，送给了她。

很明显，他认为要与他人分享他的福气，并把它们送给很多人和很多慈善机构。他选择的受益人是多种多样的，不存在年龄、种族或宗教的偏好。他眼中只看到需求。有一部电影叫《200辆凯迪拉克》（200 *Cadillacs*），其中就记录了他的慷慨之举。

根据马斯洛的需求层次论，埃维斯抵达了这个金字塔的顶端。通过分享在歌唱方面的天赋，他走到了需求层次的顶层，给予越多，他就得到越多。

我的摩门教朋友告诉我一句话：“上帝不需要得

到，但众人需要给予。”这可能就是摩门教信仰影响很大的原因。他们不仅宣扬什一税，而且切实缴纳什一税。这是必需的。

什一税的意思是“将收入的1/10上缴教会”。许多人说：“当我有钱了我就交什一税。”我们认为，他们没有钱的原因就是他们没有交什一税。

压倒性竞争优势三：较低的税负

你越慷慨，纳税就会越少。这样说可能有一点过于简单了，但其原则是准确的。

正如本书第一部分和第二部分所述，税法是政府的指导方针。如果你做了政府想做的事，政府就会给你税收优惠或者说税收激励。

大多数人只有一套房子，但政府会给予那些提供住房的人以税收减免。同样，政府对创造就业岗位的人也提供税收减免。大多数人离开学校之后就会去找工作。

大多数人努力工作以期不欠债。政府对那些利用债务的人提供税收减免，这是因为美元现在是债务。如果人们停止借债，经济就会放缓。大多数人消费食

物和石油等商品，政府就对生产食物和石油的人提供税收减免。

谁纳税最多

你还记得本书开始时现金流象限的那个图吗？它显示了每个象限中的所得税税率。

如果你的孩子更加慷慨，使用他们的资源和财富支持经济发展，并协助政府提供这个国家所需要的住房、就业岗位、特殊商品或服务，财商教育就可以让他们在税收方面获得压倒性的竞争优势。



压倒性竞争优势四：利用债务致富

1971年之后，美元变成了债务，成为美国纳税人的借条。

作为父母，你比我还清楚我们的学校是不教学生理财或债务方面的知识的。大多数孩子大学毕业之

后，背负着大量的助学贷款和信用卡欠债。结婚之后，房贷、车贷和消费信贷会进一步加剧他们的负债。

如果受过财商教育，你的孩子会了解债务分成“有利的债”和“无益的债”。有利的债让人致富，而无益的债让人更穷。

因为债务是新注入的资金，而财商教育会教会你孩子利用债务致富，使得他们在生活中可以不必说“我买不起”或“我没有钱”。

在学习利用债务购买房地产这样的资产时，你的孩子要学会更加慷慨，选择那些能满足社会需求的投资类型，比如选择提供经济适用房。当他们这样做时，他们就会赚取被动收入，而且纳税越来越少。

压倒性竞争优势五：增加你的财力

在理财领域，几乎每一个半瓶子醋的专家都会劝你“量入为出”。对于受过财商教育的人来说，这确实是一个糟糕的建议。再说了，谁想量入为出呢？生活中有太多美好的东西需要享受了。依我看，量入为出扼杀了你的勇气。

当孩子离开家后，生活开支就会扑面而来。离开爸妈的资助，租房、食物、衣服、交通和娱乐等花销就会吞没他们和他们的工资。如果旅游、购物或者突发紧急情况，他们只能依赖信用卡了。现在他们有了另外一项开支，即高利率的信用卡付款。

如果他们结婚了，意味着有两份收入，直到孩子出生之前，两个人可以像一个人那样过简朴的生活。孩子降生后，他们的一居室公寓就变得太小了，就会热切地讨论购买自己的第一套房子。

如果没有受过财商教育，他们会认为“我们的房子是资产，也是我们最大的投资”。听了银行和房地产代理商散布的有关理财的鬼话，年轻的夫妇就会迈一大步，买下他们第一套房子，而这常常超过了他们的购买能力。

有了新家之后，开支会增加。他们现在需要家具、电器和汽车。如果发生紧急情况，比如房屋漏水或车辆出现故障，只能靠刷信用卡来解决问题。

他们告诉自己“我们需要量入为出”，然后，努力工作以还清债务。不欠消费债务是个好主意。问题在

于，由于缺乏财商教育，很少有人能想到利用债务购买能产生现金流的资产可以增加他们的收入。

在没有接受财商教育的情况下，大多数孩子离开家之后会像他们的父母一样步入同样的“老鼠赛跑圈”。我与世界各地的父母交谈过，我知道他们想为孩子们做更多的事情。

老鼠赛跑

常言道：“老鼠赛跑的问题在于老鼠眼看着就要取胜。”

许多理财规划师会劝你为孩子的教育办理助学贷款。在美国，它们被称为“529理财计划”。虽然想法不错，政府却要求该计划的投资对象主要是共同基金，这是最昂贵和效益最差的存钱方式。这是另外一个巴斯夏所谓的“合法掠夺”的例子，也是另外一个大公司制定法律并把更多的金钱装进他们自己钱包的例子。

如何打败老鼠

要学会打败老鼠，而不是按照老鼠告诉你的那样

去做。通过增加你的财力而不是量入为出地过日子就是打败老鼠的方式。

教会你孩子增加财力会让他们获得压倒性竞争优势。

如何增加财力

我喜欢汽车，如果我有更多的车库，我会购买更多的车辆。问题是汽车是负债。要想购买更多的汽车，我的办法是首先购买资产增加我的财力，然后让资产产生的现金流来偿付我的负债。

在此，我要借用一个简单的例子来说明问题，之前我在一本书中曾经讲述过它。

几年前，有一款限量版保时捷敞篷车上市，其价格为5万美元。我手里有这个钱。但问题是，如果我购买了保时捷，我就是购买了负债，并失去我的5万美元。当我与妻子金谈论这事时，她没有告诉我不要买保时捷，而是简单地说了一句：“购买一项能够买起保时捷的资产。”

我付给经销商5 000美元，要求他为我保留保时捷

90天。

时间不长，我终于在得克萨斯州发现了一个小型仓储公司，我用5万美元现金外加银行贷款买下了它。小型仓库租金产生的现金流足以偿付购买保时捷的分期付款。

今天，我拥有了一辆保时捷，车款已经付清。一旦还完车款，我就利用小型仓库产生的现金流去购买我想玩的其他东西。几年前，我们出售了小型仓库，将这部分免税的获利再投资去购买公寓楼。保时捷没有让我们变得更穷，而是更富。当我购买宾利车时也如法炮制。

这就是增加你的财力，即用你的资产购买你的负债的例子。金和我虔诚地遵循着这一做法。

另外一个例子是我们的海滨别墅。在购买我们在夏威夷海滨的别墅之前，我们用了好几年的时间购买更多的公寓楼。公寓楼（我们的资产）产生的现金流用来购买我们的海滨别墅（负债）。负债没有让我们更穷，创建资产以购买我们的负债让我们更富。

量入为出并没有让大多数人幸福，生活的乐趣应

该是享受。教你孩子追求美好的生活，过上更加富裕的生活，而不是量入为出。让他们享受生活的梦想给他们带来前进的志向和动机。

如果你的孩子很早就采用这种办法，他们就会打败老鼠，逃离“老鼠赛跑圈”。所要做做的就是接受一点财商教育，学会用你的资产购买你的负债，这是一个强大的压倒性竞争优势。

换句话说，如果你购买能够为你的负债付款的资产，那么，即便负债也会让你更加富裕。

压倒性竞争优势六：提高你的情商

当我通过首先购买能产生现金流的房地产来购买保时捷时，我就是在现实生活中玩《大富翁》。金和我从小绿房子起步，慢慢开始购买较大的财产，比如小型仓库。

大多数人没有遵循这一方法的原因是，他们缺乏情商。

金钱和幸福

富爸爸说：“说‘金钱不能让你幸福’的人是躁狂抑郁症患者。”

在本书前面，我介绍过加德纳的多元智能理论。
作为回顾，我在此将它们列出。

- 1.言语-语言能力
- 2.逻辑-数理智能
- 3.身体-动觉智能
- 4.视觉-空间智能
- 5.音乐-节奏智能
- 6.交往-交际智能
- 7.自知-内省智能

情商经常被人称为“成功智力”。

高情商的一个象征是“延迟享乐”。很多人生活贫困的原因就是他们不能做到延迟享乐。大多数人会倾其所有，借钱购买保时捷或丰田普锐斯，这是在利用无利的债务。

通过教会你孩子首先购买资产，然后再用这些资产购买负债，你就是在提升孩子的成功智力。

压倒性竞争优势七：了解不同的致富路径

为什么金钱没有让你致富

身价亿万美元的运动员走向破产似乎是不可能的。

然而，美国《体育画刊》（*Sports Illustrated*）发现：78%的全国橄榄球联盟球员在退役两年后大多会破产或生活拮据。这怎么可能呢？

有几个因素会导致一个人从暴富到突然再次勉强糊口。吓人的消费习惯、低劣的投资、过分地慷慨大方和养育子女可以让最富裕的运动员变成穷人。

这种事可不是只发生在全国橄榄球联盟的球员身上，估计60%的前美职篮（NBA）的球员也会在退役5年之后破产的。

成为百万富翁的道路有很多，下面就是其中的几条：

- 你可以为钱而结婚，但我们都知道这么做的人是哪种人。
- 你可以买彩票中大奖。如果没有无数人的屡买不中，也就没有中奖者，因此，彩票是为输钱的人准备的。
- 你可以在有奖游戏《谁想成为百万富翁》中取胜。设计这个游戏节目的人必定是个A等生，只有A等生才会想到知道正确答案就会致富。很少有人因为知道正确答案而变成富人。许多人起初会犯错，犯很

多很多错，但会从中吸取教训，他们就是这样变成百万富翁的。

- 你可以成为职业运动员。问题是许多职业运动员在退役5年之后会倾家荡产。如果他们赔掉了数百万美元，随着年龄的增长，他们难以再赚回来了。

- 通过培养财商你也可以成为百万富翁。

不同类型的百万富翁

许多人声称自己是百万富翁。当我听到有人这样说时，我首先要问的是：“你是哪种百万富翁？”下面是不同种类的百万富翁。

资产净值型百万富翁

2007年次贷危机发生之前，有很多资产净值型百万富翁。例如，他们的住房估价在300万美元，欠债为170万美元，表明剩余净值为130万美元，因此，他们成为资产净值型百万富翁。

房地产市场崩溃之后，他们的住房现在减值一半，只剩下150万美元，因为他们的房价已经低于抵押

贷款额，表明他们不再是百万富翁了。

许多股票投资者属于此类百万富翁。他们在股市投入数百万美元，却很少从投资中得到现金流。他们只是纸面上的百万富翁。

高收入型百万富翁

许多首席执行官、医生、律师、职业运动员、电影明星等是高收入的百万富翁。这表明他们的年收入超过100万美元。此类百万富翁的问题在于税收。大多数人的税率处于最高税级。

继承型百万富翁

此类人常被称为“幸运精子俱乐部”。他们生在豪门，他们的问题就在于手中不缺钱。许多家族财富会被第三代人挥霍一空。创造财富的祖父把钱传给了后代，却没把守住并让这些钱增值所需的知识传授下去。

现金流型百万富翁

从其投资中赚取百万美元或更多而不用工作，这种人就是现金流型百万富翁。成为现金流型百万富翁有很多绝妙之处，其中一个就是债务和税收会对你偏爱有加。债务和税收对其他类型的百万富翁不利。

我知道要想成为百万富翁，我最好选择成为现金流型的。我知道自己不具备特别的学术、唱歌、表演或运动才能。从9岁开始，我知道我必须找到自己的成功之路。这就是我喜欢《大富翁》游戏的原因。我知道我能做到。从小事做起，比如先购买绿房子，既积累了资产又增强了自信，我在现实生活中玩起了《大富翁》。

当与你的孩子谈论金钱时，重要的是要讨论不同类型的百万富翁，以及哪种类型最适合他们。成为百万富翁的可能性会激励他们学习、研究并为实现他们的梦想而奋斗。他们有梦想很重要，正如富爸爸所说：“你的天赋会在你的梦想中发现。”

通过激励你的孩子追求梦想而不是寻找一份稳定的工作，你就能让他们获得压倒性的竞争优势。要记住，语言的激励产生自语言的精神。如果你点燃了孩

子的精神火焰，他们的天赋就会脱颖而出。

压倒性竞争优势八：保护你的资产

许多穷人和中产阶级骄傲地说：“我的房子登记在我的名下”或者“我的汽车归在我的名下”。这叫作“所有权的骄傲”。

但是，富人并不想在其名下有什么资产。他们保护资产的方式是“法人实体”，其形式有S类公司、有限责任公司和C类公司等，在此仅举几例。

富人利用这些法人实体形式保护自己免受两类掠夺者及其两类策略的伤害：

- 1.政府（税收）；
- 2.平民（诉讼）。

如果你或你的孩子打算成为富人，而在你成为富人之前，重要的是采用某种法人实体。如果你是富人，却没有掌握这些实体形式，你就会失去一切。

躲开掠夺者的袭击

掠夺者有两类。一类是政府。如果没有公司实体的形式保护你，你就要缴纳越来越多的税收。另一类

是人群中的贪婪之人，他们是长着两条腿的掠夺者。

正如我在本书之前分享的那样，在名利让我引人注目之前，我生活得很平静。我的高曝光率（再加上我看到什么事情就直言不讳的脾气）让我受到了一些不必要的关注，我和我的妻子被当成了财力雄厚的目标人物。2000年以来，我们已经被起诉了好几次。

这里的教训是：如果你想让你的孩子富有，在他们致富之前要教会他们资产保护。俗话说得好：“你不可能在出事之后再购买意外险。”

压倒性竞争优势九：年轻时就退休

沃伦·巴菲特警告人们说：即将到来的养老金危机要比次贷危机严重得多。

随着世界各地婴儿潮时期出生的人接连退休，他们绝对会遭遇谎言、不胜任和欺骗的狂风暴雨，在它们的共同作用下，他们的黄金岁月变成了黑暗的深渊。各国已开始呼吁中央银行对养老金实行紧急救助。

对于无数退休者来说，他们的问题可能是寿命太长而金钱不足。换句话说，他们知道他们的退休金有

多少，但不知道他们能活多长时间。随着通货膨胀的上升，许多人会出乎预料地更快地花光他们的积蓄。

你的孩子可以选择“年轻时就退休”，最好的方案是从小时候就要开始财商教育。如果你的孩子想年轻退休的话，在他们年轻时就开始学习并将理财课程和终生学习的价值观慢慢教授给他们，就会让他们获得压倒性竞争优势。财商教育是为未来做准备的关键一步，从而让你孩子在人生旅途中得到自由和选择。如果打下了金钱和投资的基础，你的孩子就不会像许多婴儿潮时期出生的人那样终其一生不停地工作。

我和金于1994年退休，当时她37岁，而我47岁。我们早早退休的原因是想检验我们的投资。万一出现失误和投资失败，我们仍然还很年轻，可以挽救我们的错误。可是，我们的投资策略极好，尤其是在经历了2007年次贷危机的压力测试之后，证明我们没有失败。

刚刚露出苗头的养老金问题可不妙。在美国50个州中，49个州政府的养老金计划资金不足。最要命的是，社会保障和联邦医疗保险也即将破产。

到2020年，养老金危机会表现为世界性的危机。婴儿潮一代的黄金岁月不再风光。不久的将来，肯定是三代同堂或四世同堂，全家人共同生活在同一个屋檐下。

压倒性竞争优势十：利用《补偿法》

美国《补偿法》规定：我的补偿随着我经验的增加而增加。换言之，我变得越聪明、越有能力，我的工资就会越高。例如，职业运动的新手开始时薪酬较低。如果他们的经验越来越丰富，他们的报酬就会逐步增加。如果没有进步，他们常常就会被运动队裁掉。

因为无数失业的年轻人无法获得有价值的从业经验，所以，这场金融危机将会持续很长时间，它造就了迷惘的一代，因为24岁至36岁的年轻人在他们第三个学习之窗时失业。

通过教会你孩子寻找导师和愿意以无偿工作来换取工作经验，你就能够给予他们压倒性的竞争优势。这正是我所做的事情。我从为富爸爸免费工作当中学到的东西要比在学校里学到的还要多。我认为无偿工

作是我今天能够获得财务自由的原因。

有很多成功人士愿意教下一代人，这会令你大吃一惊。成功人士知道他们给予得越多，他们就会收获更多。大多数不成功的人士不知道这一点，或者不相信它是真的。目前，有很多良好的导师计划可供年轻人选择。

我从富爸爸那里学到的主要技巧是用于B象限和I象限的本领。基本的技巧如下所述：

- 知道如何筹集资金；
- 知道如何领导别人；
- 知道如何进行交易设计；
- 知道如何利用债务赚更多的钱。

我的经历

1974年，我在夏威夷檀香山的施乐公司找到一份销售工作。这是我成人之后的第一份工作。我用了两年的时间努力克服害羞和怕被拒绝的心理，以及害怕被公司解雇的念头。四年之后，我在檀香山施乐公司

的销售代表中稳居销售业绩榜前5名。虽然我赚了很多钱，我知道到了我从E象限转移到B象限的时候了，我产生了开办一家公司的想法。那就是后来的我的尼龙钱包公司。这项投资开始时赚了很多钱，但后来却失败了。虽然失败的痛心和金钱的损失非常大，但我知道我正在获得B象限和I象限的经验。当我辞职离开施乐公司的工作进入B象限时，我才28岁，正处于人生的第三个学习之窗。那是一次信心的跃升，自那以后我多次经历这种跃升。在信心跃升方面，大多数创业家都是专家。

边干边学

我进入施乐公司是为了学习如何做销售。作为一个刚刚开始学当资本家的人，我知道首要的是要学会如何筹集资金。今天，这仍然是我主要的工作。如果你问任何一个创业者，他们会给你讲同样的话，他们首先要从客户、投资者和雇员的劳动中筹集资金。

唐纳德·特朗普和我推荐你可以从网络营销公司入手获得同样的技巧和经验。我们知道，如果具备良好

的推销能力、克服胆怯心理并培养领导力，你就会有较大的机会在B象限和I象限取得成功。《补偿法》也适用于网络营销业。但是，大多数人早早地就退出了，无法从经验中学到什么有价值的东西。

今天，《补偿法》仍然适用。对于我来说，多年在B象限和I象限的教室里打拼已经得到了回报。我的压倒性竞争优势在于我的富爸爸用了几年的时间教我如何作准备，你也可以为你的孩子做同样的事情。

两份工作

你的孩子至少要有两份工作：一份由他们做，另一份让他们的钱来做。在今天看来，这比以往任何时候都重要。至于我，我的职业是教学，但所教的内容是B象限里的知识，它与E象限学的知识截然相反，在E象限你可以发现大多数教师的身影。我的钱在I象限里的工作是投资企业、房地产、知识产权、石油、黄金和白银。

其他人的才能

对于创业家来说，领导力非常重要。在军校、海军陆战队、体育运动队和我的企业中，我学到了很多领导力。

你的孩子可以通过很多方式获得领导力。每当他们参与团队活动时，他们就会学到这些技巧。首先要学会的是，在能够成为好的领导者之前，他们必须先做好的追随者。有很多人（特别是S象限的人）想当好的领导者，但他们却是极坏的追随者。

许多A等生缺乏这种能力，这就是他们易于成为S象限的医生和律师的原因。

其他人的钱

如果你知道如何利用别人的钱购买你的资产，你的回报就会无穷无尽。这一点会在本书第四部分“成为美联储”中加以详述。如你所知，如果你利用其他人的钱，政府会向你提供很多税收减免。这是财商教育给你孩子带来的另外一个压倒性竞争优势。

利用别人的钱获利是世界各地的人都在做的事。最大的企业和最高的大楼都是利用别人的钱建成的。

简而言之，世界上的资本家是利用别人的钱致富的。

请记住，现金流是这样的：



当E象限和S象限的人向储蓄银行、投资银行或保险公司存钱时，金融机构随后会让那些钱周转起来。当E象限和S象限的人根据理财规划师的建议将他们的钱存而不动时，B象限和I象限的人却总是在让这部分钱运转起来。这是因为你存放的钱不是积极地为你工作，而是在为B象限和I象限的人卖力。

E象限和S象限的人就是提供劳动力和通过储蓄账户、养老金计划提供资金的“其他人”。当你建议你的孩子“上学，找个工作，存钱并投资养老金计划”时，你是在建议你的孩子成为被B象限和I象限的人雇用和利用的“其他人”。

教育体系的目标是培养“其他人”。如果你不想让你的孩子成为金钱世界的“其他人”，那么，就应该由你这个父母在家中给你孩子提供财商教育。

结 语

象限就是教室

要记住，每个象限就是讲授不同技巧的教室。尽早教会你孩子了解不同的象限，以便他们可以为将来进哪个教室做好准备。

象限比职业更重要

还要记住，象限比职业更重要。虽然我从来没有梦想过当教师，尤其是当我因为成绩不好而退学时更无此念，现在我却是教师。但我是B象限和I象限的教师，不是E象限和S象限的教师。区别在于，我想赚多少钱就赚多少钱，缴纳很少的税收（但合法），并且不需要依赖工资或养老金度日。

如果让你孩子获得上述10个压倒性竞争优势，他们就会获得其他的生活优势。

财商教育的财务优势：

- 赚更多的钱；
- 手中留下更多的钱；
- 让更多的钱免受损失。

财商教育的精神优势：

- 心灵更加平静；

- 更慷慨；
- 掌控生活的能力更强。

现在，我们转而探讨研究生院，进入第四部分中的“成为美联储”。

父母行动指南

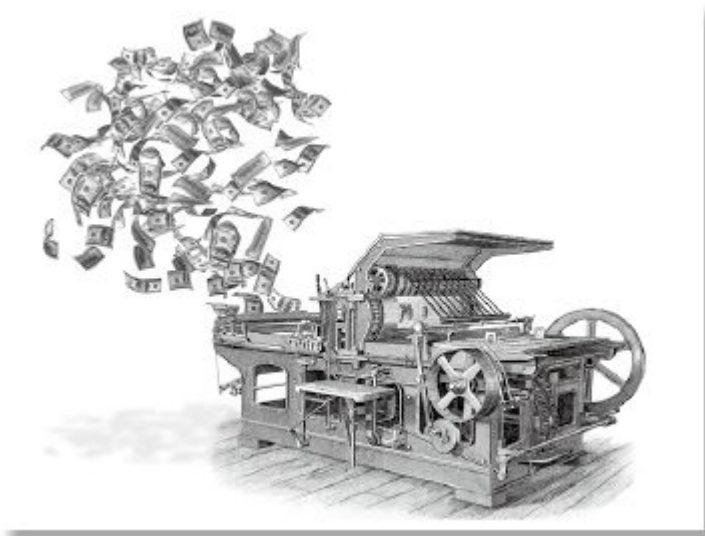
向你的孩子解释为什么学习理财的知识会让他们在生活中获得压倒性的竞争优势。

教育事关平等，无关乎公平。父母如此重视孩子的教育，乃是因为他们知道教育有能力让他们的孩子获得谋生的优势。财商教育是其中的重要组成部分，教你的孩子了解金钱能让他们在某专业领域具备压倒性的竞争优势。他们会学到大多数孩子不学的东西，学到学校老师不会讲授的东西。

花时间解释收入的不同类型，以及为什么理解它们之间的差别很重要。如果到了适当的年龄，你可以帮助孩子将普通收入和税收关联起来，就像我们在第十三章的“父母行动指南”中探讨的一样。

因为很少有学校开设财商教育课程，如果父母有机会将家庭变成教室，那就在“家庭财商教育之夜”培养起这样一种氛围：欢迎孩子提出问题，让他们从每个生活挑战或挫折中吸取教训。

如果你家中能形成一种积极学习的气氛，你就是在赋予孩子一种巨大的压倒性竞争优势。在强有力的财商教育支持下，你的孩子就可以自由地追逐他们的梦想。你等于为孩子开启了一扇大门，使得他们根本不必工作或不需要工资成为可能。



为什么不印你自己的钞票？

第四部分 资本家的研究生院

引言

许多企业家的梦想是开办一家公司，并且“使其上市”。上市意味着通过股票发行将企业的股份出售给大众。这正是苹果公司和脸谱网上市时史蒂夫·乔布斯和马克·扎克伯格所做之事。一旦他们推动自己的公司上市，他们就启动了印刷机，印制出数百万股公司股票，于是，他们变成了亿万富翁。

对于许多创业家来说，向大众出售公司的股份是他们从研究生学院毕业的典礼。你的毕业礼物是现在你可以合法地印制自己的钞票了。这也意味着你可能不需要借钱了。通过发行更多的股票并把它们出售给大众，你可以印制更多的钞票。类似于你取得了资本主义专业的博士学位。

2004年3月9日是我人生中最快乐的日子。我与几位朋友合办的一家公司在加拿大的多伦多证券交易所上市。该公司是位于中国的一家矿业公司，探明的金矿储量价值达50亿美元。

虽然我的梦想实现了，但我的教育仍在继续。一旦中国政府意识到我们发现的金矿储量价值几何时，博弈就开始了。谈判期间，政府的一个高层官员让我们明白，如果我们想在这家公司里待下去，就必须让几个人“高兴”。谈判长达5年，最终还是没有谈拢，我们面临的选择是：要么做些非法的事，要么卖掉公司。我们出售了自己的股份，离开了那家从1997年起我们就在建设的公司。

我无意指责中国政府或中国人。我在中国的经历提醒了我，也让我想起富爸爸说过的话：“官僚只知道如何花钱，他们不知道如何挣钱。如果他们知道如何赚钱，他们就是资本家了。”他还说：“在资本主义国家里，资本家是富人。在社会主义和共产主义国家里，官僚是富人。”

在美国，许多官僚正在变成富人，这不是一个好

兆头。它标志着腐败在蔓延，依我看，其根源在于我们教育制度的失败。

在本书开始时，我引用过弗兰克·伦茨博士《美国人到底在想什么》一书中的一段话：“那么，如何让一代美国人为创业成功做好准备呢？别再提MBA了。大多数商学院教你如何在一家大公司（官僚机构）中取得成功，而不是教你如何创办自己的公司。”

另外，他的研究发现：

- 81%的人称“大学和中学应当积极培养学生们的创业技能”；
- 70%的人称“我们经济的成功和健康依赖于创业技能”。

我同意伦茨博士的说法。大多数教师本身就是雇员，他们如何能够教孩子们创业呢？如果教师的确来自于商界，他们最有可能是职业经理人，或者是从来没有从零开始创业的官僚，更不用指望他们通过发行股票使公司上市了。

我所担心的是，我们的学校正在大规模地培育越来越多拥有高级学位的官僚。如果这种情况继续下

去，不仅腐败会越来越严重，而且会有更多的创业者选择离开美国。

这就是我认为财商教育对于你的孩子非常重要的原因。我们需要创业家，我们需要长大后开办企业、创造就业岗位和学会如何印制自己钞票的人。

为自己印制钞票的方法

开办一家公司并使其上市是印制自己钞票的方法之一。

另外一个普遍的方式叫做“股市技术交易”，即利用空头、看涨期权和看跌期权、保护性封顶保底（collar）和跨式期权组合等交易策略。对于任何投资计划或战略，我总是建议在实施之前要接受相关理论教育并进行实践，而且是大量实践。

你不必进入股市也可以印制钞票。每当我写完一本书，我就是在印制我的钞票。当我将图书版权授权给出版商，他们将我的书翻译成其他语言并出版发行之后，我甚至能赚更多的钱。这些钱会以版税支票的形式定期从世界各地源源而至。

孩子们可以采用一些方式培养他们自己印制钞票

的神经通路。下面列举5个简单的例子：

- 当孩子摆出一个卖柠檬汽水的小摊，并以此换钱时，他们就是在为自己印制钞票，它所呈现的形式就叫作“卖柠檬水啦”。

- 当一群孩子聚在一起上演戏剧时，他们卖出的票就是另外一种为自己印制钞票的方式。

- 如果一支业余摇滚乐队制作了一张流行的CD，销售这张CD就是他们印制钞票的方式。当他们到各地巡演并卖票时，他们就是在印制更多的钞票。

- 当有人为智能手机或平板设备开发了一款应用程序，并因此得到收入时，应用程序就是他们的印钱方式，因为每下载一次就会分钱给他们。

- 销售女童子军饼干是关于印钞票和像慷慨的资本家一样思考的重要一课。

我的观点是：给自己印钞票这种事可以在家中传授和鼓励，不需要老师教你孩子学习这种课程。另外，让一位学术官僚（雇员）讲授创业家精神就好比是我设法教你孩子当脑外科医生一样，其结果可能是损伤大脑。

父母可以采用很多方式教会他们的孩子为自己印钞票，既有很简单的办法也有很复杂的方法。

一个人只受限于他或她的想象力。

学习指南《富爸爸唤醒你孩子的理财天赋》是本书的补充。在教你孩子理财的课程，以及如何成为知道怎么为自己印钞票的资本家的过程中，这本指南会对你有所帮助。一旦你孩子学会了为自己印钞票，他们可能再也不需要为别人打工了。如果他们工作，只是因为他们想工作。这是父母能给他们孩子的不可思议的礼物。

仅仅是鼓励你孩子摆一个卖柠檬水的小摊或者在麦当劳打份闲工，你就能在家中让你的孩子抢先一大步获得竞争优势。麦当劳是学习做一个有一天为自己印钞票的创业家的极佳之地。

伟大的商学院

许多人拿在麦当劳“做汉堡包”开玩笑，认为那是最基础的工作，这是因为大部分人处在E象限。

对于那些想在S象限或B象限赚更多钱的人来说，麦当劳是最好的商学院之一。

当年轻人问我如何获得真正现实世界的经商经验时，我建议他们在麦当劳干临时工并研究它的运营体

系。尽管存有疑义，但麦当劳拥有世界上最好的商业体系。

从收银员、厨师、看门人（如果可能的话）一直到值班经理，我建议他们尝试每一个可能的工作岗位。在一个小的零售店面里，年轻人能够在不同的部门获得全面而“亲身体验”的生意经，这可以为他们经营自己的企业做好准备。

在麦当劳打工可以让他们获得涉及企业80%的经营经验。如果他们为一家传统的企业打工，他们只能获得一个部门的经验，比如会计部门，而不会获得其他部门的经验。

如果他们以E象限的思维来看待麦当劳，那回报当然少得可怜。如果他们以S象限或B象限的思维来看待麦当劳的工作，他们就会认为他们的工作经验是无价之宝。

如果你十分热衷于健康，我可不是在推荐麦当劳的食物，我是在推荐他们的运转体系。正如我的富爸爸说：“我们大多数人能够做出比麦当劳更好的汉堡包，但很少有人能够开办一家比麦当劳更好的企业。”

请记住富爸爸的教诲：“它不是职业……它是象

限。”今天，我是一位在B象限和I象限的教师，这就是我比大多数教师挣钱多的原因。在B象限和I象限里教学是我为自己印钞票的方式。

本书在最后的第四部分集中讲述财商教育如何能够教你和你的孩子“成为美联储”，为自己印制钞票，缴纳更少的税收，做更多好事，更加慷慨，而且为你及家人提供保护，而不是被激增的通货膨胀和较高的税收击垮，被即将逼近的金融风暴折腾得更加贫穷。



为什么富人不为
工资而工作？

第十七章 成为美联储

2007年次贷危机之前，我觉得很少有人注意到美联储。2007年之前，美联储是一家不引人注目的机构，悄悄地掌控着美国及世界经济。虽然现在很多人听说过美联储，但其角色及如何发挥作用在很多人眼里仍然是个谜。

美联储的功能定位是“有效地促进就业最大化这一目标的实现、稳定物价和平滑长期利率波动”。

很明显，在履行职责方面美联储陷入了麻烦。我们拥有数十亿美元的财政赤字就是因为美联储的失职，它印了越来越多的钞票，而不是致力于解决深层次的问题。

理由陈述

今天，甚至是无家可归的人都知道美联储，“终结

美联储”的标语已经出现在很多无家可归者的露营集会地。 2011年9月17日，“占领华尔街”运动在纽约市靠近华尔街的祖科蒂公园（Zuccotti Park）兴起，在此期间，参与者打出了很多要求关闭美联储的标语。今天很多人了解了美国联邦储备银行不属于联邦，不是银行，也没有储备，甚至不是美国的，拥有它的是世界上最富有的人和银行。美联储有权印制钞票，尽管美联储主席本·伯南克不承认这一点。

美联储要做的事就是凭空开出支票，购买美国长期国库券（T-bonds）和其他资产，以避免经济的崩溃，之后货币流入最大的银行和流通环节。然后美联储收取债券利息，而利息是由纳税人支付的。美联储回收的货币又怎么样了呢？这就是几十亿美元债务的问题所在。

2009年，前总统候选人和得克萨斯州议员罗恩·保罗（Ron Paul）写了一本名为《终结美联储》的书。他多年来一直在批评和反对美联储，并把美联储看成是一个准犯罪组织，是由世界上最大的私人银行组成的联合企业。虽然我同意罗恩·保罗的看法，并认为没

有像美联储这样的中央银行会让这个世界更好，但我选择不把时间花在抗议上。我宁愿提高我的财商，站在硬币的边缘上看美联储，这是让我看清两面的有利位置。因此，我得以看到美联储也做过很多好事，尽管很多人认为这些事造成了一定的损害。

虽然我理解争论的双方，但看到甚至是无家可归者都在抗议美联储，这种高度觉醒让我受到鼓舞。

20世纪60年代，当我还是个中学生时，林登·约翰逊总统发起了“伟大社会”计划，促生了联邦医疗保险、医疗补助和《美国老年人法》的出台。伟大社会计划是特意用来拯救穷人的。在共和党总统理查德·尼克松和杰拉尔德·福特的领导下，伟大社会计划进一步扩大，到乔治·布什总统（小布什）任期内，这种扩大达到了最大化。面对两次竞选的挑战，布什总统通过了联邦医疗保险D部分，即《老人医疗保险处方药的改善和现代化法案》。这使得“联邦医疗保险+选择”计划（Medicare + Choice）增加了处方药的承保范围，通称为“差额保险”（MA）。联邦医疗保险可能是美国目前最昂贵的社会福利计划。这一决定取悦了制药公

司和老年选民，小布什因此赢得了连任。

我的经历

现在我们拥有了奥巴马医改，它有可能是最糟糕的总统政策。我认为许多人会同意奥巴马医改不只是与医疗保健计划有关，它还与金钱和权力有关。写进计划的法律与医疗保健毫不相干，却都与向政府输送更多的权力有关，而这种权力的转移是以更多地侵入到我们的私生活为代价的。最近几个月来，我们在主流媒体上越来越多地听到“社会主义”和“共产主义”的字眼，也就不足为奇了。

拯救中产阶级

在2012年总统竞选期间，奥巴马总统和米特·罗姆尼都放出了豪言壮语，承诺“拯救中产阶级”。我问自己：“又该怎么拯救穷人呢？”

美联储使得穷人和中产阶级的生活更容易了还是更艰难了？有一点似乎确定无疑，那就是美联储绝对

让富人的生活更上了一层楼。

不无遗憾的是，很少有政治家有勇气同美联储较量。非但不与美联储较量，我们的政治领导人反而大谈量化宽松的货币政策（QE）。这是美联储要“印钞”的行话。

冲出悬崖

在2012年的最后一周，美国政府陷入共和党和民主党的论战之中，新闻充斥着有关“冲出财政悬崖”的报道。一方谈论削减开支，而另一方则谈论向富人征税。依我看，双方达不成一致意见的原因是他们知道他们解决不了我们的问题。政治家知道他们缺乏能力，他们可能知道要做什么，但缺乏做事的勇气。

因此，立法者只好用绷带将美国的金融伤口包扎再包扎，再次踢皮球，将问题推给下一代立法者和美国人。这正是富兰克林·罗斯福做过的事。在最近一次经济大萧条期间，他创立了社会保障和其他福利计划。他的解决方法及林登·约翰逊总统的联邦医疗保险计划构成了当今的问题。不管喜欢与否，在很早以前

我们就开始冲出了“财政悬崖”。

在最近一次大萧条期间，无家可归者的家庭搭建起来的帐篷城被称为“胡佛村”，是以赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）总统的名字命名的。如果历史可以借鉴的话，量化宽松政策就是印制更多的钞票来解决我们的问题，这意味着数百万乃至更多的人会无家可归。

虽然我赞成罗恩·保罗“终结美联储”的观点，但我选择利用富爸爸的财商教育，那就是“成为美联储”。诚如富爸爸经常说的那样：“帮助穷人的最好方式就是不要成为他们中的一员。”他常说：“你越努力地去帮助穷人，就会有更多的穷人因此产生。”富爸爸信奉授人以渔，让他们为自己印制钞票，而不是由政府印制越来越多的钞票。

在下一章中，你将学到如何成为美联储，而不是终结美联储。

父母行动指南

教会你孩子自己印制钞票的方法。

因为没有钱才为富爸爸打工（他不给工资），这有一个好处，那就是当需要想出自己挣钱的办法时，我必须学会自己动脑子。

据说“贫穷会带来创造力”。正如我在《富爸爸穷爸爸》中讲的故事那样，我开始“赚钱”的方法是熔化旧牙膏皮并制作铅镍币。在商船学院学习时，我用帆船上的旧帆缝制成彩色的尼龙钱包，并赚了一些外快。因为皮革钱包受到风雨的侵蚀会腐坏，而我的尼龙钱包深受水手的欢迎。

我的观点是，贫穷促使我要创造性地找到为自己印制钞票的方法——写书、开发游戏、开办像“富爸爸”这样的教育公司、投资租赁房地产和石油。在你的帮助下，你的孩子也可以像我一样。



资本家的研究生院

第十八章 我如何为自己印钞票

下面要讲述的是我用来为自己印制钞票的方法。我尽可能简单描述，但恐怕会让你失望，因为这并不是一个简单的方法。

我希望你尽量跟上我的思路，理解我的解释。如果你没有完全弄懂，不必担心，大多数人一时都难理解。如果你想进一步搞清楚它是怎么回事，我建议你找一个也想学习此种方法的朋友，你们一起研读我说的话，并讨论这一方法。

当我想学新东西时，我会与几个朋友聚在一起，集体讨论感兴趣的各种话题。诚如他们所说：“三个臭皮匠赛过诸葛亮。”如果你想学习为自己印钞票，那就记住“众人拾柴火焰高”。

共同研究让我的学习达到最佳效果。这就是总有一个聪明而且富有经验的顾问团队聚集在我身边的原

因。

遗憾的是，若是在学校，这就叫“作弊”。

理由陈述

有一种情况似乎如影随形，当我解释“成为美联储”这一方法时，总会有人站起来说“这事你可做不到”。我的回答一成不变：“或许你做不到，但我能。我每天都在做。”更准确地说，我已经将投资、知识产权和资产变成了运载工具，不管我继续工作与否，月复一月，年复一年，它们不断地将钱装入我的钱包。这就是“成为美联储”，或者说“印制你自己的钞票”。

当然，每个人都“成为美联储”是不可能的，但确实存在一些手段，任何人都可以利用，从而改善自己的财务状况。推荐如下：

1. 做创业者——拥有自己的企业；
2. 组建一个由顾问、律师、会计师和其他创业者组成的团队；
3. 搞明白如何利用债务致富；

4. 弄清楚税法；
5. 培养高情商；
6. 为法律、伦理和道德品质及实践活动设定高标准；
7. 做房地产投资者；
8. 做商品期货投资者；
9. 拿出时间专门接受财商教育，并将所学付诸实践；
10. 培养良好的沟通交流和人际交往能力。

我的经历

让我说一说我是如何创建自己的美联储的吧！

1973年，从越南战场返回家时，我不知道我能不能在富爸爸的世界里有所作为。我至少对上述10项要求有个基本的了解，这些是他对立足于商业世界的指南。我知道有保障的工作和稳定的工资并不在他的名单之列，我知道其中的缘由。当时年仅25岁的我还知道“创建自己的美联储”可不是一件容易做到的事。

虽然我不喜欢上学，但我确实想学习做一个资本家。这就是我的优势，就跟你一样，我想学习，而渴望学习是学习的关键。

在我研究选择创业之路需要做什么的时候，我意识到我翻开了自己生命的新篇章。就像飞行学院一样，它是一个与毛毛虫变成蝴蝶非常相似的蜕变过程。当我从越南返回时，我知道我将要踏进一个新的蜕变阶段，这与飞行学院的经历非常相似。在新的过程中，我清楚地知道：没有较稳定的工作，没有稳定的工资收入，如果我跌倒或者失败，也没有人能扶我一把。很像在飞行学院一样，在变成创业家的过程中我会坠机、燃烧和死亡。

在我揭示如何成为美联储之前，下述几点非常重要，请务必牢记心间。

第一点：三种收入

我在本书前面提到过三种类型的收入。让我们回顾一下：

- 1.普通收入；
- 2.投资组合收入；

3.被动收入。

收入的三种类型很重要。这是为什么奥巴马总统300万美元的收入税率近20.5%，而米特·罗姆尼2 100万美元的收入税率为14%的原因所在。正如我们在前面章节中讲述的那样，奥巴马总统赚的是普通收入，而罗姆尼关注的是投资组合收入。

我预料史蒂夫·乔布斯每年只拿1美元工资的原因只是因为他不想要普通收入，他关注的是投资组合收入和被动收入。

大多数人只知道普通收入，要想成功做到“成为美联储”需要对三种类型的收入有足够的了解。

第二点：四种货币

为了理解“成为美联储”这个方法，重要的是首先要理解货币史和四种不同的货币形式。这四种货币形式是：

1. 商品货币；
2. 储备货币；
3. 部分储备货币；
4. 法定货币。

我们深陷其中的金融危机是法定货币造成的，法定货币没有黄金和白银的支持，支持它的反而是政府的承诺。（我不确定我们是否想看一看政府遵守承诺方面的信用记录。）美联储和世界各国的中央银行印制法定货币。成为美联储的方法需要颠倒历史，要从有能力印制自己的钞票并利用这种“法定货币”收购企业、房地产和油井等真正的资产开始起步。然后，利用这些资产产生的现金流购买更多真正的资产，比如房地产和金银等商品货币。这正是资本家要做的事。

从货币史中得到的教训

1.商品货币

几千年前，人类的第一种货币是商品，表现为金、银、盐、贝壳和牲畜等。事实上，“capital”（资本）一词就是从“cattle”（牛）这个词演化而来的。

现代银行家使用“in kind”这个英语短语，而“kind”一词源自于德语单词“kinder”（孩子），它也是“kindergarten”（幼儿园）这个英语单词的来源。当牛的主人将牛作为贷款的附属担保物留给银行家时，

等于允许银行留下牛犊作为贷款的利息。

若用金融术语表达的话，“in kind”的意思就是“以同样的实物偿付”。很多年前，它表示用牛犊偿付利息，今天它则表示用金钱来偿付利息。

当商品被用作货币时，“物物交换”这个词就很好地反映了这一交换过程。

2. 储备货币

第二类货币是储备货币。在穿越沙漠到外国购买货物时，商人会将他们的金子或牛寄存在信得过的银行家那里，让他们代为保管，而不是携带着金子上路，因为那样太危险。

接受委托的那个银行家会发行纸币，说明在他那里保管着黄金和牛。商人穿越沙漠，在购物时用纸币付款，这些纸币暂时就叫作“储备货币”。

3. 部分储备货币

时间不长，受托的银行家就意识到了商人并非真的需要或想要他的黄金或贵重物品。

大多数银行的客户乐于拥有受托银行发行的纸币，它就是几张纸或借条。纸币较轻、可以折叠、携

带方便，而且比起搬运成袋的黄金风险还比较低。

银行家灵机一动，他开始借出“部分储备货币”。这就是说，如果银行家在其金库中有价值1 000美元的黄金（来自于存放者），他就可能向市场投放价值10 000美元的部分储备纸币，并收取利息。随着部分储备货币的引入，银行开始印制钞票。

此事一旦发生，货币供应量扩大，因此，市场得以兴隆。在上述例子中，部分准备金是黄金价值的10倍，这就意味着银行中每份价值1美元的黄金对应着流通中的10美元纸币。

当然，除非所有的储户想同时提取现金，否则，每个人都会高兴。今天，如果所有的储户纷纷从银行提款，这就叫作“挤兑”。

2008年，雷曼兄弟倒闭之后，乔治·布什总统签署了“不良资产救助计划”并使之成为法律。他尽其所能防止出现大规模的、受恐慌驱使的挤兑。

全球经济负债几十亿美元就是这么来的。各国政府印制了几十亿的美元、日元、欧元和比索，以防止出现对金融系统的全球性挤兑。因为借出了他们并不

拥有的货币，银行家是在作茧自缚。

4.法定货币

1971年，当理查德·尼克松总统将美元脱离金本位时，美元就变成了法定货币。今天驱动着世界经济发展的动力正是这种货币。法定货币是以政府宣布为准的货币。“Fiat”一词来自于拉丁文，意思是“政府规定如此”。

简而言之，政府开动印钞机，将一张纸变成货币。今天，用电子脉冲就能实现这一功能。他们甚至不需要纸。

由于是法定货币，随着更多的钞票被印制出来，有两件事情会发生：

- 税收增加；
- 通货膨胀加重。

本质上讲，印制钞票是对穷人和中产阶级的双重征税。这就是穷富之间的差距越拉越大的原因，也是《富爸爸穷爸爸》第一章取名“富人不为工资工作”的原因。为什么大家要为法定货币而工作呢？

印制法定货币可能对美国经济有好处，只是好景

不长。法定货币使得工资处于较低的水平，让我们生产的产品价格低廉，从而我们得以扩大出口。如果政府不使其法定货币贬值，产品价格就会越来越高，失业率会上升，势必出现社会动乱。法定货币也意味着政府用较廉价的美元来偿付债务。这表明即使货币在贬值，但随着收入的增加，并递增到更高的纳税等级，政府反而收取了更多的税收。

当我在1973年离开海军陆战队时，每年2.5万美元的工资被认为是不错的中产阶级收入。今天，它被看成是“穷人的收入”。

如果我们不断地印制法定货币，用不了多长时间，年收入25万美元会成为贫困线的收入，一条面包将会卖到50美元。历史上多次发生过这种事情。人们挣到更多的工资，进入更高的纳税等级，从而缴纳更多的税收，结果只能是变得更穷。

因此，“成为美联储”十分重要。你想尽可能多地印制钞票（你自己的法定货币），尽可能少地合法纳税，并购买尽可能多的资产。这些资产会产出更多的法定货币，最终又变成商品货币或金银。

这就是富人所用的方法，它说明了为什么富人会越来越富，而穷人和中产阶级不停地为生活而拼命挣扎，却变得越来越穷。富人不为工资而工作，而穷人和中产阶级离开工资却不能活。

为什么银行喜欢借钱的人

在现代金融体系中，你每在银行中储存1美元，就会允许银行借出4美元。当我投资房地产时，我是在帮助银行借钱给我。请记住，你储蓄的1美元是银行的负债。当我借钱时，我的4美元的负债就是银行的资产。

额外的4美元是从哪里来的呢？无中生有。这就是较小的银行如何印制钞票的方式。它是构成部分储备体系的一部分，该体系允许银行借出的钱超过他们掌握的储蓄额度，但他们必须保留一部分，比如，总储蓄的1/4因此成为部分储备。如果没有人向银行借贷，银行还要为你的储蓄掏钱，它也就不想要你的储蓄了。在金融危机最为严重时，储蓄者的钱就会大量涌入银行。当银行无法对外放贷时，少数银行就会开始向储户收取利息，以保证他们的资金安全。

我能变成美联储吗

离开海军陆战队之后，我到施乐公司工作，白天上班做销售，晚上和周末开始创办公司。我成为创业者，尽最大努力实现了“成为美联储”整个过程的第一

步。我知道，如果我成为B象限的创业家，我就能比处在E象限或S象限时赚的钱更多。

我经历过一连串的成功和失败。我的第一家大企业生产的是尼龙钱包，不过它很快就倒闭了，留给我的是100万美元的债务。之后，我进入摇滚乐行业，为杜兰杜兰（Duran Duran）、平克·弗洛伊德（Pink Floyd）和警察（The Police）等乐队制作特许商品。很快我在摇滚行业取得了成功，但接着又失败了。虽然我知道每次失败会让我变得更加聪明，但失败也让我极其痛苦。

这就是情商和精神教育对于学习过程至关重要的原因。很多次我想放弃，很多次我想欺骗、撒谎或偷窃，但我仍然坚持面对每一天和每一个问题。随着机会的增加，我变得更聪明，获得了更多的经验，并提升了自己在法律、伦理和道德方面的品质。

最终我做到了。但没有我的妻子金和真正的朋友，我也许不会成功。就像在飞行学院一样，这是一个蜕变过程。今天，我拥有了自己的“美联储”。

下面是我成为美联储所做的事。

1.印制自己的法定货币

1996年，金和我开办了富爸爸公司。我们从投资者手里筹集了25万美元。一旦公司成立并经营起来，我们就要给投资者支付利息。

今天，该公司已经在超过55个国家开展了业务，总收入达到数百万美元，并在全世界范围内提供就业岗位，它正在印制自己的（法定）货币。

因为投资者最初投入公司的钱已经收回，所以，再收到的所有钱都是无限的回报。无限的回报就等于印制货币，就像美联储所做的事情一样。我们每年都会设计新产品，再次会有更多的钱流入。即使富爸爸公司关门大吉，现金仍然会因为图书、游戏版权的存在源源而至。

这事你做不到

每当我解释我们如何印制自己的钞票时，我总会碰到有人说：“这事你做不到”或者“在我们国家你可做不到”。

我向他们保证这在每个国家都能做到。我回答道：“可能你做不到，但在你们国家有人正在做。在每一个自由国度几乎都有相应的税法在发挥着作用。下次当你

看到一座大型写字楼、宾馆或住宅工程时，要提醒自己拥有这些大楼的人正在做这种事。”想想他们是如何做到的？

2. 利用部分储备货币投资房地产

银行家喜欢房地产，所以，房地产是一种极好的投资。房地产贷款比商业贷款容易很多。房地产投资是部分储备货币。我在房地产上每投入1美元，比如建设公寓楼或商用地产，银行就会贷给我另外5美元。因此，比例是1：4。

我把“部分储备货币”叫作“以1带5”，因为我把自己的货币供应扩大了500%。有人称它为“杠杆”，也有人叫作“其他人的钱”“负债”等。有时，彼之砒霜，吾之蜜糖。

我们的目的是赚回我们的美元（法定货币）。这意味着我们要从权益债务比的1：4变成0：5。比率0：5表示资产中没有我的一分钱，负债率是100%，而且资金通过银行融资所得。通过借到1美元，我们从部分储备货币变成了纯法定货币。房地产正在利用100%银行的钱印制我们的货币。我们没有投入一分钱，再次获得了无限的回报，实际上这是在印制100%的法定

货币。

金钱如何改变象限

当我在B象限赚钱时，我会立即在I象限加大投资。这样做，我会进一步减少B象限收入的税负。

如果我花费B象限产生的收入，我不会这样富裕，而且我要缴纳更多的税收。

例如，如果我在B象限赚了10万美元，我要么投资房地产项目，要么投资石油和天然气项目。我不但购买了更多的资产，获得更多的现金流，而且会再次降低税率。

补偿法

1973年，参加完3天的房地产培训班之后，我用1.85万美元买下了我的第一个房地产。我投入的钱不到10%，而且是通过信用卡支付的。这是我第一次100%利用融资所做的投资。

2005年，金、我、我们的伙伴肯·麦克尔罗伊（Ken McElroy）和罗斯·麦卡利斯特（Ross McAllister）做了我们第一次的共同投资：全部通过融资，投资额有几百万美元。作为首付，金和我投入了100万美元。我们对房产进行了修缮，并加盖了新的公

寓。租金上涨，基于它所产生的额外收入，银行向我们再次发放了贷款。（如果是小型房地产投资，银行会根据投资者的财力贷款。如果是大型的房地产投资，银行会更多地考虑该财产的生财能力而忽略投资者的财力来贷款。）随着该财产的新贷款到账，金和我收回了我们的100万美元的投资，因为它是负债，所以是免税的。（如果它是普通收入，我们要缴纳差不多50万美元的州税和联邦所得税。）

今天，我仍然拥有该财产。它100%是由银行融资所得，我们仍然每月获得现金收入，而且按照较低的被动收入税率纳税。银行成为我们的合作伙伴，100%提供投资所需资金，但我们会100%地享有它的增值、分期付款和折旧。银行归还我们投资的100万美元，我们再将其投入到其他公寓项目，然后再重复这一过程。这就是我喜欢银行的原因。假如你是他们的好伙伴，它们就是你的最佳搭档。因为我们正在做政府想做的事情，即雇用员工、利用债务和提供住宅，税务部门也是我们的好伙伴。

我在1973年的初次投资和金与我现在所做的投资

其核心原则是一致的，只是交易额的“0”数改变了。这是《补偿法》起作用的例子，该法规定：随着教育经历的增加，你的补偿也会增加。

只要我们用自己的钱进行投资，我们收到的现金流就是部分储备货币。而经过融资，改成全部利用负债，从我们把自己投入的钱收回时起，我们收到的现金流就是纯粹的印制货币。我们就是美联储。

货币流通速度

大多数人，特别是E象限和S象限的人会将他们的钱存入银行、购买保险或放入养老金账户中。而B象限和I象限的人会借走这些钱，购买资产，然后拿着这些资产产生的利润投资另外一项资产，周而复始，从而推动资金的运转。

他们的动力源自于收到越来越多的钱，而缴纳越来越少的税。仅仅因为他们做到了政府想做的事。他们提供就业机会、住宅、食物和燃料，并利用债务赚取更多金钱。

简而言之，E象限和S象限的人存钱，B象限和I象限的人让钱周转。若用金融术语表述，就是“让资金运转起来意味着购买更多的资产”，即所谓的“货币流通速度”。

银行是最好的伙伴

如果谈及投资伙伴，我认为银行是最好的。银行投入大部分或全部资金，并让我留下所有的利润，以及像分期偿还、增值和折旧等税收优惠。大多数合作伙伴希望分享利润和税收优惠，但银行并不这样做。

如果分期偿还、增值和折旧等词对你来说是新词汇，而且在你的金融词典中也找不到，请翻到本书后面的词汇表，并把它们记录下来，与你的报税员或税务专家进行讨论，听他们为你更详细地解释这些重要词汇的含义。

3. 我把现金流转化成商品货币

许多所谓的专家把黄金叫作“历史的野蛮遗迹”。他们是正确的。它是幸存了几千年的遗迹。

许多人正在购买黄金和白银，以便将他们的法定货币变成商品货币。问题在于，这样做他们购买的不是产生现金流的资产。他们的法定货币直接被当成“历史的野蛮遗迹”隐藏了起来。因为它躲在保险箱中无所事事，它对社会或经济没有多大的贡献。

由于成为美联储，我印制自己的法定货币，并收

购企业、房地产和油井等资产，它们既服务社会又产生现金流。我们只用自己富余的钱购买金银，我们不储藏法定货币（虚假的货币）。

因为美元不再是真正的货币，反而是一个正在贬值的货币，储藏美元对我来说毫无意义。如果我们需美元现金，那么，黄金和白银具有流动性，而且可以快速和容易地转化成美元。

由于成为美联储，我已经将货币史颠倒了过来。我从法定货币开始，最后返回到商品货币。

两个爸爸

我在生活中有两个爸爸是一件幸事。他们是我最好的老师，我从他们那里学到的东西比在学校里学到的还要多。我从穷爸爸身上学到了学习的重要性和价值，从富爸爸那里学到了慷慨的力量。

从9岁开始，通过玩《大富翁》，我的C等生（资本家）教育开始了。这是一个A等生（学者）或B等生（官僚）很少看到的世界。

随着年龄的增长，我已经看透了世事，纵观全

局：生活质量不取决于学校分数的高低，它与你选择研究什么有关。

父母行动指南

与你的孩子一起探讨和体验真实的理财世界。

作为父母，重要的是教孩子采取行动，并边做边学。

学习理财的最好办法就是在现实生活中亲身体验。金钱几乎关乎我们的每一个决定：晚饭吃什么、去哪里给车加油，以及如何为牙齿治疗付款，诸如此类。

下面列举几例：

- 带你的孩子去杂货店购物，讨论家庭预算和养活全家需要的花费。
- 带他们去房地产办公室，参观一项投资项目，讨论如何评估一个投资机会。
- 带他们去出售金银币的钱币店，解释其价格是如何决定的，为什么金银可能是好的投资对象。

- 带孩子去一个理财规划师或股票经纪人的办公室，让他们悄悄地倾听别人的对话。

- 将真实的家庭状况和问题当成学习的机会。

在穷爸爸的家里，我们从来不讨论理财问题，也不允许我们在理财上犯错误。在穷爸爸看来，承认你有麻烦或犯了错意味着他愚蠢或失败了。换句话说，他将学校文化带到了我们的家里。而在富爸爸看来，理财问题甚至与金钱有关的错误都是学习的良机。

当真实的理财问题或错误在你家发生时，花些时间进行讨论，并从本书或其他资源中吸收新信息，从硬币的另外一面寻求智慧。

从硬币的另一面寻求智慧，等于你是在教孩子增加他们在生活各个方面的聪明才智。

穷爸爸认为知道正确答案足矣。在他看来，知道哥伦布在1492年发现美洲就够了。富爸爸则认为要知行合一，你知道的就是你能做的。富爸爸宁愿试着做哥伦布，而不是记住他扬帆起航的日期。

恰如学习金字塔给我们的提示那样，实战和模仿都是行为导向式的和体验式的学习方法。它们不仅有

趣，而且更容易记住所学知识 with 经验。

当真正的理财问题或错误在你家发生时，花些时间加以讨论，并从本书或其他资源找到新的信息，这会帮助你从另外一个角度看问题。通过从两个方面和多种观点中寻求智慧，你就是在教你孩子增加生活各方面所需的聪明才智。



谁在教你孩子钓鱼？

最后的思考

家庭就是教室，它是孩子学习的最重要场所。生活的基础是在家中打造的。遗憾的是，富家子弟们是在不健康或不支持他们发展的家庭环境中长大的，他们看到或感受到了虐待，毒品、撒谎、怨恨、歧视包围着他们；而穷人的孩子则生活在更加艰难的贫困生活中。

因为父母是孩子最重要的老师，所以我才为父母写这本书。即使父母没有受过多好的教育，他们仍然能够鼓励孩子学习财商知识。即使父母遭受了虐待或忽视，他们仍然能够抱住自己的孩子，并让孩子感到安全和爱。爱是我们所有人必须给予的礼物，并且不需要付出任何代价。不管富裕还是贫穷，它都能走进千家万户。

本书是我写过的最重要的书之一，因为我知道真

正爱孩子、关心孩子的教育和未来的父母们会阅读它，我则竭尽全力做到简单易懂。

理解每枚硬币的三个面、从多角度看事情、不排斥其他的观点，它们的重要性我还强调得不够。通过教会孩子如何纵览全局，而不只是简单、片面地看到对和错，父母就能增加孩子们的才智。

我已经强调过战胜贪婪的慷慨的重要性，并努力解释美国税法是如何实实在在地奖励慷慨的。我分享了我对教育的认识，教育是终生的事情，而不是学期结束时的考试分数；从我们所犯的错误中吸取经验教训，而这些错误恰恰就是设计好了的让我们学习的机会。

赶上变化

世界范围的金融危机是由很多原因造成的，学校缺乏财商教育是其中之一。促成这种经济动荡的另外一个重要原因是一个叫作“加速的加速度”概念，或者称之为“变化加速度”。如果换一种说法，学校未能让学生成功只是因为教学体制赶不上社会的变化。我们目前的教育体系是在农耕时代建立起来的，到了工业时代只是对其略加修正。依我看，在这个发展迅速、日新月异的信息时代，其满足今天孩子生存所需的能力已经严重不足。

在一个加速发展的世界，今天的新事物可能不到两年就过时了。好消息是，大多数孩子已经有所规划，试图赶上加速发展的步伐。而若看看这枚硬币的反面，则是大多数学校和老师还没有做此打算。无须惊讶，许多学生被诊断患上了“多动症”（ADD）。我认为，很多情况下，“多动症”只不过是“无趣”的新名字而已。

目前大学生活的现状使得父母要承担起老师的责任，这一点比以往更加重要。这就引出了一个问题：父母如何让孩子们乐于学习呢？

答案之一是游戏。孩子会花几个小时在电脑、游戏机、游戏盘和智能手机上玩游戏。我就是通过每天玩几个小时的《大富翁》才学到一些有关企业和投资的最有意义的课程的，包括富爸爸公司在内的许多公司投资教育工具和产品的研发，采用的也都是对于今天的孩子学习最为有效的学习形式。我认为孩子们想学习，每天他们都会在周围的世界中发现新鲜而令人兴奋的东西：理念、创新及让他们着迷的人。作为教师和父母，我们的职责就是让学习变得有趣、吸引人并以经验为依据，以便让课程体现现实生活，让学习变得相关、真实和有用。

其底线是你的孩子在家中学到的东西比在学校学到的多。作为父母，通过让你的孩子向生活中必须承受的一切敞开心智，你就能把你的家变成世界上最令人愉快的教室。如果帮助他们发现自己特殊的天赋，并且支持他们的梦想，等于你赠给他们了一件无价之

宝。

iPhone和iPad会取代老师和传统的学校吗？我认为不会。但是现在，通过移动设备和为孩子学习速度而打造的教学内容，有前瞻性的父母就能够为他们孩子的学习提供有益的补充，以此促进孩子的发展。在大学学费和学生贷款激增的今天，这种电子学习的方式为传统教育模式提供了一个能够负担得起的替代品，这是一个好消息。

信息时代的世界

在这个信息时代，教育这个皇帝确实没有穿衣服。感谢当今企业家的创新，人们可以负担得起并享受到高质量的教育。就像亨利·福特制造了几乎每个人都能买得起的汽车那个时代一样，今天真正的资本家正在教育上做着同样的事情。

不管是贫穷还是富裕，不管是第一世界国家还是第三世界国家，史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨这样的创业家已经将家庭变成了一流的大学。触摸一个按钮或敲击一个键就能以光速进入到信息世界。技术已经改变

了世界，依我看，这是有史以来最大的变化。一个没有围墙或边际的世界，这是之前从来不曾存在过的。它对你的孩子也是开放的。

奥普拉·温弗瑞在电视方面发现了她的天赋，托马斯·爱迪生在他的实验室里发现了他的天赋，泰格·伍兹（Tiger Woods）在高尔夫球场发现了他的天赋，而甲壳虫乐队在夜总会发现了他们的天赋。这些天才都没有完成过学业。

正如600年前火药和大炮将国王和王后的城墙轰塌一样，移动设备会把我们今天所知的神圣的教育城墙轰倒在地。这并非是不可思议的事情。你的孩子会从世界的各个地方选择他们想学什么，而不是政府告诉我们要学什么。正如史蒂夫·乔布斯从里德学院退学才开始选择旁听他想学的课程一样，你的孩子也可以追随自己的内心和精神，它们会在以后的生活中激发他们的热情和梦想。这条道路可能会引导他们成为创业者，他们的企业会“印制钞票”，让他们的钱为自己工作；而不是让他们成为一个雇员，在一个高失业率和低工资的世界里终生辛苦地为钱而忙碌。

不知是有幸还是不幸，新事物取代旧事物可能意味着更大的全球混乱。学校的改变是缓慢的，教师工会不希望有所改变。他们希望维持现状，这对他们可能有利，但对你的孩子和纳税人不利。

世界在1971年发生了改变。当尼克松总统让美元脱离了金本位时，货币规则改变了。我们的学校却没有因之而改变。真可悲，或许说真丢脸。今天，即使钱不再是钱，我们的学校还是继续教孩子们存钱。在富人利用债务致富时，学校劝告学生不要负债。甚至在房地产市场的崩溃摧毁了无数家庭的财务基础之后，学校还在教孩子们“你的住宅是资产”。学校一直给孩子灌输这样的观点：税收是一个人的“最大开支”，而不是机会和激励。我认为打开未来的钥匙掌握在父母的手中，换句话说，世界的未来确实存在于我们的家庭、内心和我们孩子的大脑中。这是有史以来最伟大的人类变革，但我认为我们现在站在了悬崖边上。

会有混乱吗？是的。会有暴力吗？可能。会有恐惧吗？当然。会有选择迎接未来的挑战并抓住全部机

遇的新创业家出现吗？肯定。

问：父母能做什么？

答：聪明地利用与你孩子一起待在家的时间。要记住三个学习之窗、多元智能概念、学习金字塔、游戏的力量和马斯洛的需求层次论。要知道，即使最初在创造一个适合孩子学习、发挥你的教育才能的家庭环境方面迈出最小的一步，也可以使你和你孩子更好地控制财务未来。重要的是，父母让家庭变成了一个允许孩子犯错、尝试新事物、提出问题的学习场所。也许你们可能不知道所有的答案，但你们可以共同学习。要在这个加速发展的世界里培育一个拥抱变革的环境。

或许最重要的是你要为孩子树立一个榜样，他或她可能是一个思想开放的人，可能是站在“硬币”的边缘并且看到其两面的人（这枚“硬币”可以是一个想法、争论的问题或某种主张，或者是你们正在思考或探讨的问题）。这就是智慧，而这种智慧能够影响你未来的财力，并且真正地提高你孩子的生活质量。

太多的人怀着不对即错、非黑即白的世界观从学

校毕业，许多人认为生活的试卷只有一个正确答案。现实生活中，生活是一个充满多项选择题的试卷，其中每一个选项都可能是正确的。

我写这本书是因为我想扩展父母观察世界的视野，使得他们可以看到硬币的不同面。看到争论问题的另外一面会增进一个人的才智。它也表明生活在不对即错、非黑即白世界里的人可能受过高等教育，却不够聪明。

例如，当谈到财富时，说“向富人征税”的人无法看到硬币的另外一面。他们看不到当政府增税时，增税对象是那些说“向富人征税”的人。政府并没有更多地向富人征税。

再举一个例子，当人们说“富人是贪婪的”时，他们往往看不到自己的贪婪，以及富人可能是慷慨的。当父母劝告他们的孩子“上学再找到一份工作”时，他们可以更明智地劝告他们的孩子学习如何为其他人提供就业岗位。

在我看来，教育的最大问题之一是我们的学校教孩子为工资而工作，而不是教孩子如何让钱为他们工

作。

学校不但不教孩子如何让钱为他们工作，反而建议孩子将他们的钱交给银行或投资于共同基金公司、房地产代理商和养老基金，而正是这些人引起了经济危机。我并非评论金融服务业的好坏，而是想说“缺乏财商教育是经济危机的核心所在”。

所有的孩子天生都对金钱怀有极大的兴趣和好奇心，那么我们为什么不利用这种兴趣来激发孩子的理财天赋呢？

出卖你的灵魂

“只要你需要钱，你就总要出卖部分灵魂。”

——无名氏

为了获得选票，政治家们开始“捕食”穷人，向他们提供应得权益计划，比如社会保障、联邦医疗保险和现在的奥巴马医改等。

公司执行官会想方设法保住他们的高薪工作，获得奖金和养老金，比如食品行业的经理人会向过于肥胖的人群出售肥肉、糖和盐。

银行家会向没有受过任何财商教育的人提供信用

卡、共同基金和助学贷款，以赚取手续费、利息和佣金。

大众教育委员会

1902年，约翰·洛克菲勒成立了大众教育委员会（GEB）。他创建这个委员会似乎是想取代美国的教育系统。我常常想，这可能就是我们的学校不教授财商教育的原因。

约翰·洛克菲勒、约翰·皮尔庞特·摩根（J. P. Morgan）、科尼利厄斯·范德比尔特（Cornelius Vanderbilt）、华盛顿·杜克（Washington Duke）和利兰·斯坦福（Leland Stanford）常被叫作“强盗资本家”，他们之所以承办教育似乎是为了“看住”穷人和中产阶级最优秀和最聪明的孩子。他们教育这些孩子，然后雇用他们当职业经理人来运营他们的企业。很显然，这些强盗资本家似乎不想让孩子们了解太多金钱的知识，免得激励出一代创业家，反而不利于这些强盗资本家获得源源不断的人才流，他们需要稳定的员工和经理人为他们所用。

为什么A等生和B等生为C等生打工

简而言之，A等生是学者或专家，比如律师、医生、会计师、教师、工程师和记者。B等生是官僚，常管着学生。A等生和B等生都只研究硬币的一面。

但是，C等生是资本家，他们必定是研究硬币3个面的学生。这就是许多A等生和B等生为C等生打工的原因。

“我应得的”

缺乏财商教育是应得权益心态越来越严重的主要原因，在我看来这似乎是显而易见的。从当选的官员、普通公务员到加入工会的工人，从军人、公司雇员到穷人，越来越多的人正在往应得权益的拖车上跳，心中怀着一种信念，那就是这个世界应该对他们的生活负责。随着美元购买力的持续下跌，许多曾经收入颇丰和自给自足的中产阶级将加入到穷人的行列。

赤裸裸的“教育”皇帝

在我看来，我认为我们不只是面临着经济危机，

还面临着教育危机和应得权益危机。

当你看到社会保障、联邦医疗保险及公司和政府养老金等方面存在的数万亿美元无资金准备的负债时，很明显我们陷入了人的危机，而它是由功能出现障碍的、过时的教育体系造成的。美国和世界可能会印制数万亿美元仅仅靠信任支持的货币，努力授人以鱼，而不是授人以渔，却始终拒绝承认教育这个皇帝是一丝不挂的。

所有的硬币都有3个面。教你孩子捕鱼就是教你孩子认识每枚硬币的3个面。这是一个终生教育的过程，这个过程具有让你孩子从穷人或中产阶级转变成全球企业家的力量，从而让他们与世人分享新理念、新产品和新服务。

今天，父母在孩子教育中的作用比以往更加重要。如果你对你孩子未来的财务状况和财商教育给予足够关心，尽你所能让他们获得压倒性的竞争优势，我个人自当非常感谢。对很多人来说，我期望这意味着你能走出舒适区，愿意接受其他观点，并且自我承诺接受更多的财商教育。

每个孩子长大后都有可能成为一个富人、
穷人或中产阶级，而父母有能力影响他们的孩
子成为哪一类人。

感谢你阅读本书，感谢你在孩子的财商教育中扮
演一个积极的角色。

财商教育具有改变生活的力量。

尾声 奥巴马会见乔布斯：A等生与C等生的会面

2010年秋，史蒂夫·乔布斯同巴拉克·奥巴马总统会谈了45分钟，此时的乔布斯正在与癌症抗争。

以下内容摘自沃尔特·艾萨克森（Walter Issacsonn）的《史蒂夫·乔布斯传》。

政府需要做更有利于企业的事。他（史蒂夫）描述了在中国建立工厂是何其简单，还说这在当今的美国几乎是不可能做到的，主要原因是监管过严和不必要的费用支出。

乔布斯对美国的教育体系予以抨击，称它陈腐得不可救药，并被工会的规章制度削弱。在撤销教师工会之前，教育改革几乎看不到希

望。他说：“教师应该被当作专业人员，而不能看成是工业流水线上的工人。校长应该有权利基于他们的表现聘用或者解雇他们。”

“这也太荒唐了，”他补充道，“在美国的课堂上，仍旧是老师站在黑板前照本宣科。所有的书、学习材料和成绩的评定都应该是数字化的和互动式的，而且是为每一个学生量身定制的，并实时反馈。”

谢谢你，史蒂夫·乔布斯。

——罗伯特·清崎

词汇表 富爸爸的定义

时代 (Ages)

农耕时代 (Agrarian) : 国王拥有土地、财产和在土地上劳作的农民 ;

工业时代 (Industrial) : 1950 ~ 2000年 , 新的富人拥有产品 (工厂) , 农民变成了工人 (雇员) ;

信息时代 (Information) : 2000年至现在 , 新的富人 (创业家) 拥有企业 , 并创造出知识产权 (IP) 。

升值 (Appreciation)

指经过一段时间之后资产价值的增加。升值的原因有很多 , 包括需求增加和供给的减少 , 或者是通货膨胀或利率变化的结果。它可用于所有类型的资产 , 比如股票、证券、货币或房地产。它与“贬值”相对应。

资产 (Asset)

不管你工作与否，它都会将钱装进你的钱包。

煤矿中的金丝雀（Canary in the mine）

谚语式的警告，预示着坏事即将来临。因为金丝雀能够感知很小浓度的瓦斯，矿工们会用一只装在笼中的金丝雀来勘查新的煤层。只要鸟儿还鸣叫，气流就是安全的。如果鸟儿死亡，那就表明矿工要立即撤离。

资本（Capital）

财源或资产，该单词来源于“cattle”（牛）一词，“牛”是早期形式的资本。

资本家（Capitalist）

能印制自己的钞票，并提供工作岗位的人。

资本利得（Capital gains）

基本词语，低价购进，并希望高价卖出。投资资本利得也是“赌博”，即预期会升值的投机买卖。

现金流（Cash flow）

通过资产产生的收入并流进你的钱包。

CBO

美国国会预算办公室（Congressional Budget

Office)。

商品 (Commodities)

最早的货币，如金、银、石油、天然气、盐和牲畜。直到今天，它们仍然在使用。

货币 (Currency)

大众普遍接受的金钱形式，包括硬币和纸币，由政府发行，并在一个经济体内部流通。它被用做商品和服务的交换媒介，是贸易和汇率的基础。

债务 (Debt)

无益的债 (Bad debt)：为追求时髦的玩意 (负债) 而借的债，并且需要自己而不是其他人来还的债务；

有利的债 (Good debt)：也叫作“杠杆”，即利用其他人的钱购买资产，并由其他人来偿还，比如租户。

债务率 (Debt-to-GDP ratio)

即一个国家的国债 (现金流出数量) 占其国内生产总值 (现金流入的数量) 的比率，该比率越小，表明一国之经济越健康。

贬值/折旧 (Depreciation)

“Depreciation”含义有二：其一是“贬值”，即由不利的市场环境造成的资产价值的减少；其二是“折旧”，即将实物资产的成本在其整个使用周期中进行分摊的方法。企业折旧长期资产是为了实现税收和记账两个方面的目的。货币和房地产是可以贬值的两种资产。

衍生品 (Depreciation)

其他东西的产品（或副产品），如橙汁是橙子的衍生品。技术性更强的衍生品定义是：其价格取决于或源于一种或多种标的资产的证券。衍生品本身只是双方或多方的合约，其价值取决于标的资产的价格波动。

华而不实的東西 (Doodads)

《富爸爸现金流》游戏中用它表示负债的物品，即我们想要、但并非必需品的物品。

教育 (Education)

“Education”一词源自于“educate”，意思为“引出，使显现”。我们的教育体系似乎是将思想、事实、信息

等灌输进我们孩子的头脑中。

创业家 (Entrepreneur)

冒险解决困难的人。

《雇员退休收入保障法案》 (ERISA)

1974年通过的美国法律，即“*Employee Retirement Income Security Act*”。它导致了401 (k) 计划的产生。它成为雇员要为自己的退休金负责的转折点。

联邦储备银行 (Federal Reserve Bank)

全球私人银行家的联合体，控制着美国的货币供应。它创建于1913年。它不属于联邦，也不同于普遍意义上的银行，更没有任何的货币储备。

法定货币 (Fiat currency)

政府印制、发行的不能兑换成黄金或白银的纸币，其购买力源于政府的权威和信誉。随着政府印制越来越多的法定货币，一定时间之后，它们的价值往往会贬低到一文不值。

财务报表 (Financial statements)

财务报表是现实生活的“成绩报告单”。财务报表显示资产负债表和损益表之间的现金流。

天赋 (Genius)

Genius可以分解成Genie-in-us，表示我们所做的是神奇的。我们的天赋是我们的特殊才能，在孩子的梦想实现之旅上常常能发现他们的天赋。

Golden rule

传统的意思是黄金定律：你们愿意他人怎样对待你们，你们也要怎样对待他人。另外一个定义是“黄金法则”：谁有黄金谁定规则。

政府支持企业 (GSE)

“GSE”是“Government Sponsored Enterprises”的首字母缩写词，比如房利美和房地美。

高频交易 (HFT)

“HFT”为“High Frequency Trading”的首字母缩写词。它为股市用语，是一种每分钟可交易9 000手的电脑程式化交易。

恶性通货膨胀 (Hyperinflation)

导致一国货币最终一文不值的快速通货膨胀时期。

收入 (Income)

普通收入（ Ordinary ）：一般是工资、佣金和费用，其税率最高，它表明你是为了得到工资而工作。

投资组合收入（ Portfolio ）：也叫“资本利得”收入。

被动收入（ Passive ）：也叫“现金流”，通常是税率最低的收入。被动收入意味着金钱为你工作。

知识产权（ Intellectual property ）

新型财富，为自己印制钞票的一种方式。

负债（ Liabilities ）

从你钱包里向外掏钱的东西。

有限责任公司（ LLC ）

保护企业和投资的法人实体，即“Limited Liability Company”。

MBA

即工商管理硕士，全称为 “Master's degree of Business Administration”。想沿着公司管理阶梯向上爬的人拿它当回事。

货币（ Money ）

商品货币（ Commodity ）：像金银那样的实物、

真实货币；

储备货币（Reserve）：纸币或信用的定金；

部分储备货币（Fractional reserve）：银行贷款超过持有数量的能力；

法定货币（Fiat）：借据，可以无限印制的虚假货币。

多元智能（Multiple Intelligence）

霍华德·加德纳提出的理论，意思是说每个人都有其独特的才智或独特的组合才智。他确认的7个天赋是：言语-语言智能、逻辑-数理智能、视觉-空间智能、音乐-节奏智能、身体-动觉智能、交往-交际智能和自知-内省智能。

网络营销（Network marketing）

在一个成熟的商业体系中低风险获得销售培训的方式。

OPM

“OPM”即“Other People's Money”，其他人的钱。

OPT

它的含义有二：即其他人的时间（Other People's

Time) 或其他人的才能 (Other People's Talents) 。

庞氏骗局 (Ponzi scheme)

一种以查尔斯·庞兹的名字命名的诈骗。它利用新投资者的钱向前期投资者高额回报。迟早有一天，整个欺诈系统会失灵，后来的投资者会血本无归。（社会保障常被叫作“政府支持的庞氏骗局”。）

政治分肥 (Pork)

“Pork”是“猪肉”的意思，常比喻政府向富人提供的福利计划或富人因支持政党上台而分到的好处。

房地产 (Real estate)

字面意思是“皇家土地”，源于西班牙单词“real”，意思是“皇家的”。

富人 (Rich)

富人拥有财产和产品。他们对资产感兴趣，并且让钱为他们工作。

盲点 (Scotoma)

因视觉受阻、缺失或存在缺陷而看不到的地方。

不良资产救助计划 (TARP)

“TARP”即“Troubled Assets Relief Program”，乔

治·布什总统于2008年签署此计划，以利政府刺激经济。

财富（Wealth）

用富爸爸的术语来表述，它是指在不工作的情况下你能够存活的天数。

401（k）

美国政府资助的退休金计划，资金从雇员的工资中扣除，并常常投资共同基金。提取401（k）时按照最高的普通收入税率征税。